جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي

في العلوم التجارية

تخصص مالية وتجارة دولية

بعنـــوان:

التفكيك الجمركي وأثره في ظل الانفتاح التجاري

دراسة حالة الجزائر

من إعداد الطالب

حمـادوش حميـد

تحت إشراف الأستاذ

د/ يسعـد عبـد الرحمـن

أعضاء لجنة المناقشة

الأستاذ	الجامعة	الصفة
	مستغانم	رئيسا
يسعد عبد الرحمن	مستغانم	مشرفا ومقررا
	مستغانم	مناقشا

السنة الجامعية 2021-2022

بسم الله الرحمن الرحيم

شكر وعرفان

الحمد لله حمدا كثيرا طيبا مباركا فيه كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه.

الحمد لله الذي أعاننا على إنجاز هذا العمل المتواضع.

مع نهاية هذا العمل نتوجه بالشكر الجزيل لأستاذنا الفاضل المؤطر يسعد عبد الرحمان الذي لم يبخل علينا بشيء من العمل والمعرفة وكان قدوتنا في سنوات الدراسة التي حضينا بشرف أن نكون من بين طلبته, وسهل لنا الوصول لإنجاز هذا العمل.

كما نتوجه بالشكر الجزيل إلى كل زملائي بدفعة مالية وتجارة دولية 2021-2022.

تحية تقدير واحترام الى كل أساتذتنا بدون استثناء طيلة مسارنا الدراسي والى الدكاترة وإطارات وإداريي وعاملي جامعة عبد الحميد بن باديس بمستغانم.

وإلى كل من ساهم في إنجاز هذا العمل من قريب أومن بعيد.

الإهـــــــداء

إلى كل الأساتذة الكرام

أهدي هذا العمل المتواضع

إلى الوالدين الكريمين رحمهما الله واسكنهما فسيح جناته

حيث كان لهما كل الفضل بعد رب العالمين فيما نحن عليه اليوم

إلى عائلتي الصغيرة، زوجتي التي ساندتي كثيرا، بناتي بسمة وخديجة

إلى كل ما شجعني أخواتي الكريمات وإخوتي

كل أصدقائي بالعمل وخارجه وزملائي

حفظهم الله جميعا.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

شكروتقدير	
الإهداء	
فهرس المحتويات	
قائمة الجداول	
قائمة الأشكال	
المقدمة العامة	**أ-د**
الفصل الأول: نشأة وتطور التجارة الخارجية	**1**
تمهيد	**1**
المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية	**2**
المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها	**2**
المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية	**6**
المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية	**7**
المبحث الثاني: السياسات التجارية	**10**
المطلب الأول: أنصار مبدأ الحرية في التجارة الدولية	**10**
المطلب الثاني: أنصار مبدأ الحماية في التجارة الدولية	**12**
المبحث الثالث: أدوات السياسة التجارية	**14**
المطلب الأول: الأدوات السعرية	**15**
المطلب الثاني: الأدوات الكمية	**16**
خلاصة الفصل الأول	**18**
الفصل الثاني: ا لانفتاح الاقتصادي والشراكة الأورو جزائرية	**19**
تمهيد	**20**
المبحث الأول: الانفتاح الاقتصادي	**21**
المطلب الأول: مفهوم الانفتاح الاقتصادي	**21**
المطلب الثاني: نماذج النمو والانفتاح الاقتصادي	**22**
المبحث الثاني: الشراكة الأورو متوسطية	**26**
المطلب الأول: ماهية الشراكة الأورو متوسطية	**26**
المطلب الثاني: مراحل الشراكة الأورو متوسطية	**27**
المطلب الثالث: أبعاد الشراكة الأورو متوسطية	**29**
المبحث الثالث: الشراكة الأورو جزائرية	**31**
المطلب الأول: المراحل التي مرت بها الشراكة الأورو جزائرية	**31**
المطلب الثاني: عرض عام لاتفاق الشراكة الأورو جزائرية	**35**
المطلب الثالث: مكانة الاتحاد الأوروبي في المبادلات التجارية الجزائرية	**36**
خلاصة الفصل الثاني	**38**

الفصل الثالث: تقييم الشراكة الأورو جزائرية في ظل التفكيك الجمركي	**39**
تمهيد	**40**
المبحث الأول: ماهية التفكيك الجمركي	**41**
المطلب الأول: مفهوم سياسة التفكيك الجمركي وإجراءات تنفيذ اتفاق الشراكة	**41**
المطلب الثاني: قواعد المنشأ في إطار اتفاق الشراكة	**47**
المبحث الثاني: مراحل التفكيك الجمركي مع الاتحاد الأوروبي	**49**
المطلب الأول: مخطط التفكيك الجمركي على المنتجات المصنعة في اتفاق الشراكة الأورو جزائرية	**50**
المطلب الثاني: مخطط التفكيك الجمركي على المنتجات الزراعية	**53**
المبحث الثالث: تقييم اتفاقيات التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي	**57**
المطلب الأول: تقييم الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة	**58**
المطلب الثاني: أثر التفكيك الجمركي على الجباية	**60**
المطلب الثالث: أثر التفكيك الجمركي على القطاع الصناعي	**69**
المبحث الرابع: تقييم حجم الصادرات والواردات الجزائرية قبل وبعد فترة الشراكة الأورو جزائرية	**73**
المطلب الأول: تحليل الواردات الجزائرية خلال الفترة (2000-2020)	**73**
المطلب الثاني: تحليل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2000-2020)	**78**
خلاصة الفصل الثالث	**82**
خاتمة عامة	**85**
قائمة المراجع	**88**
ملخص	**90**

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	حصيلة تنفيذ البروتوكولات المالية (1976-1996)	32
02	برنامج التعاون المالي MEDAIوMEDAII خلال الفترة 1996-2001.	33
03	الأهمية النسبية للاتحاد الأوروبي في المبادلات التجارية للجزائر 1994-2001	36
04	توزيع الواردات من الاتحاد الأوروبي حسب المجموعات الكبرى للمنتجات 1995-1998	37
05	وتيرة التفكيك الجمركي وطبيعة المنتجات الخاضعة للتفكيك التعريفي	42
06	توزيع قائمة المنتوجات الفلاحية والغذائية التي تم تعليق الامتيازات التعريفية الممنوحة لها في إطار نظام الحصص حسب معدلات الحقوق الجمركية بداية من أول جانفي 2011	45
07	توزيع رزنامة التفكيك الجمركي حسب اتفاق الشراكة الأورو جزائرية	50
08	توزيع معدلات التعريفة الجمركية لسنة 2003 حسب طبيعة السلع	50
09	توزيع منتجات القائمة الأولى للتفكيك الجمركي حسب المعدلات والبنود التعريفية	52
10	توزيع منتجات القائمة الثانية للتفكيك الجمركي حسب البنود والمعدلات	53
11	توزيع منتجات القائمة الثالثة للتفكيك الجمركي حسب البنود والمعدلات.	53
12	تقدير الامتيازات الجمركية المقررة للصادرات الزراعية لدول الاتحاد الأوربي	54
13	أمثلة عن المنتجات الزراعية المحولة (البروتوكول 5).	55
14	أمثلة عن المنتجات الزراعية الاخرى من (بروتوكول 02)	56
15	الهيكل السلعي للواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة(2005-2015)	58
16	تطور حصة الجباية الجمركية من اجمالي الايرادات العامة للدولة للفترة من 2005 الى 2015. الوحدة: مليار دج	61
17	تطور الجباية الجمركية الناتجة عن الواردات من الاتحاد الاوروبي للفترة 2005-2015. الوحدة	62
18	تطور حصة الجباية الجمركية الناتجة عن الواردات من الاتحاد الاوروبي من اجمالي الجباية الجمركية خلال لفترة من 2005-2015	63
19	تطور الحقوق الجمركية غير المحصلة من الواردات من الاتحاد الاوروبي للفترة 2005-2015	64
20	تطور الرسم على القيمة المضافة غير المحصل من الواردات من الاتحاد الاوروبي خلال الفترة من 2005 الى 2015	66
21	تطور حصة الجباية الجمركية غير المحصلة من الواردات من الاتحاد الأوروبي من اجمالي الجباية الجمركية خلال الفترة من 2005-2015	67
22	تطور حصة الايرادات الجمركية غير المحصلة من الواردات من الاتحاد الأوروبي على اجمالي الإيرادات العامة خلال الفترة من 2005-2015	68
23	مقارنة بين أسعار المنتجات النهائية المحلية والمستوردة في الجزائر.	70
24	تطور التركيبة السلعية للواردات خلال الفترة من (2000-2019)	71

25	التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2000-2020)	74
26	تطور التركيبة السلعية للصادرات خلال الفترة (2010-2019)	76
27	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2000-2020)	78
28	قيمة الصادرات والواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2021)	80

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
01	مخطط التفكيك الجمركي على السلع المستوردة من الاتحاد الأوروبي.	51
02	تطور الهيكل السلعي للواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2000-2015.	59
03	تطور حصة الايرادات الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الاوروبي من إجمالي الايرادات العامة للدولة خلال الفترة 2005-2015.	68
04	تطور الواردات الجزائرية للفترة (2000-2020)	72
05	تطور التركيبة السلعية للواردات	73
06	التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2000-2020).	75
07	مكانة صادرات المحروقات مقارنة بالصادرات الأخرى سنة 2018	77
08	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة 2000-2020	79
09	قيمة الصادرات الجزائرية خلال الفترة(2010-2021)	80
10	قيمة الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2021)	81

مقدمة عامة

المقدمة العامة:

أدى ما يعرف في وقتنا الحالي بمفهوم العولمة السياسية والانفتاح الاقتصادي إلى تقارب الشعوب، بحيث تغيرت أذواق الأفراد، وتطورت إلى ما يستهلكه الفرد العادي من سلع وخدمات لتبين لنا بوضوح أن رفاهية الفرد إنما تحكمها الظروف الاقتصادية ومستوى الدخل الفردي المتعلق أساسا بالناتج القومي.

فالانفتاح الاقتصادي على بقية دول العالم أصبح يشكل حتمية بالنسبة للمجتمعات لما يكتسيه من أهمية بالغة في النهوض باقتصاديات الدول عن طريق التعاون والتبادل الدولي سواء في مجال المعرفة الفنية، التي يمكن الحصول عليها من الدول المتقدمة، أو من خلال استيراد الخدمات والخبرات الأجنبية، كما أن الاستثمارات المباشرة والغير مباشرة ساهمت بشكل فعال في خلق فائض في ميزان المدفوعات يمكن استخدامه لتمويل عملية التنمية الاقتصادية وتطوير البنى التحتية وتحسين المستوى المعيشي للأفراد وكذا زيادة الرفاهية الاقتصادية.

وبالتالي فإنه من غير الممكن أن يتحقق ذلك من دون وجود تعاون وثيق بين الأفراد المختلفين، سواء داخل المجتمع الواحد أو بين أعضاء المجتمعات المختلفة، سواء في مجال الإنتاج أو في مجال تبادل السلع أو تبادل الخبرات.

من هذا المنطلق بدأ المفكرين الاقتصاديين بالتعمق في دراسة موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية وتأثيرها على اقتصاديات الدول بداية من كتاب المذهب التجاري في القرن السابع عشر، مرورا بالاقتصاديين التقليديين الإنجليز في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، على غرار آدم سميث الأب الروحي لعلم الاقتصاد وديفيد ريكاردو وجون ستيوارت ميل من خلال معالجة موضوع التجارة الخارجية، أو التجارة الدولية كما أصبحت تسمى في وقت لاحق.

أما في العصر الحديث فقد أصبح موضوع الاقتصاد الدولي أو العلاقات الاقتصادية الدولية علما قائما بذاته يبنى على أسس وقواعد ونظريات يساند ويدعم بعضها بعضا وينتقد البعض منها الاخر.

أي أن الانفتاح على العالم الخارجي لن يكون اعتباطيا وإنما يتطلب تحليل ودراسة معمقة، تهتم بالسياسات التي تستهدف تنظيم ورقابة التدفقات من وإلى الخارج وتأثيرها على رفاهية أفراد المجتمع، وتتعامل مع نظريات التجارة الدولية، السياسات التجارية، ميزان المدفوعات الدولية، أسواق الصرف الأجنبي إلى جانب المنظمات والهيئات الاقتصادية الدولية.

تتمحور دراستنا حول: -تأثير الانفتاح التجاري على التجارة الخارجية بحيث نهتم بتحليل المبادئ التي تقوم على أساسها التجارة ولماذا تقوم التجارة بين الدول؟

-حجم استفادة الدول من الانفتاح التجاري الدولي.

-من ناحية أخرى ندرس طرق الحماية من السياسات التجارية الانفتاحية وهل لها تأثير على التجارة الدولية ان طبقتها دول معينة.

وما يهمنا في هذا الطرح بصفة خاصة هو مدى تأثير سياسة الانفتاح على الاقتصاد الجزائري؟

وكذا الشراكات الاقتصادية التي سعت الجزائر إلى تطبيقها وما قدمته من تنازلات في مقابل ذلك، تمثلت في التخفيضات الجمركية، أو مايعرف بالتفكيك الجمركي، ومنه يمكن طرح الإشكالية التالية:

ما هو أثر التفكيك الجمركي على الانفتاح الاقتصادي والميزان التجاري الجزائري؟

وعليه فإن الإشكالية المطروحة تتفرع منها عدة تساؤلات تعطى بالشكل التالي:

- ما هو تفسير الاقتصادي لطرح التجارة الخارجية؟
- ما هي المراحل التي انتهجتها الجزائر في سعيها إلى الانفتاح الاقتصادي؟
- كيف أثرت تحركات الانفتاح والتفكيك الجمركي على الميزان التجاري الجزائري؟

الفرضيات:

لمعالجة الإشكالية والإجابة على التساؤلات المطروحة نطرح الفرضيات التالية:

1-للتجارة الدولية دور حيادي في الاقتصاد العالمي وتطورالبلدان وشعوبها.

2-السياسات والاصلاحات الاقتصادية التي انتهجتها الجزائر مكنتها من تحرير التجارة الخارجية

3-التفكيك الجمركي مع الاتحاد الأوروبي ساهم في تطوير الميزان التجاري الجزائري.

الدراسات السابقة:

إن الدراسات التي عنيت بالتجارة الخارجية عديدة سواء على المستوى المحلي أو الدولي لما تكتسيه من أهمية وارتباطها بالنمو الاقتصادي، خاصة الدراسات ذات الطابع التحليلي، وعليه سنقوم باستعراض بعض الدراسات التي استخدمت تلك النماذج لما يتوافق وطبيعة الدراسة.

أخذنا كمثال لذلك الدراسة التي قام بها الأساتذة: تمار خديجة، مكي عمارية، أجري خيرة، والتي كان عنوانها أثر تحرير التجارة الخارجية الجزائرية على الأداء الاقتصادي مؤشر الميزان التجاري في المرحلة الممتدة بين 2000-2017.

حيث تهدف هذه الدراسة إلى تبيان إطار التحرر الاقتصادي الذي تسعى الجزائر من خلاله، الى الاندماج في الاقتصاد العالمي من توقيعها لاتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

ويمكن تقديم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة كما يلي:

_ نشاط التجارة الخارجية عبارة عن نشاط اقتصادي ما درسته الدول منذ نشأتها، ولهذا اهتم بدراسته الكثير من المفكرين وفق أسس علمية وتوصلوا إلى العديد من النظريات المفسرة لأسباب وشروط قيامه، إلا أن هذه النظريات تميزت بالاختلاف حسب المذهب والإطار الزمني لكل مفكر.

_ الهدف من تحرير التجارة الخارجية هو الاستفادة من مزايا الاندماج في الاقتصاد الدولي عن طريق التخصص في السلع التي تملك كل دولة فيها ميزة، وتصريف الفائض من الإنتاج، والحصول على العملة الأجنبية، والاستفادة من مزايا الأسواق الكبيرة، لتحقيق الرفاه للدولة والأفراد ودفع عجلة التنمية الاقتصادية.

- عملية تحرير التجارة الخارجية يجب أن تتم بأسلوب أو منهجية تدريجية، لتجنب إصابة الاقتصاد بصدمة، وبما أن قطاعات الاقتصاد تتميز بالترابط والتأثير فيما بينها، فإنه يجب ترافق عملية التحرير التجاري إجراءات تتمثل في تأهيل المؤسسات لمنافسة نظرياتها الأجنبية، إضافة إلى تحرير أسعار الصرف، وتحرير الأسعار حتى تكون هناك منافسة بين المؤسسات داخل السوق.
- الميزان التجاري يعتبر من أهم أقسام ميزان المدفوعات، فهو يبرز السلع التي تملك فيها الدولة ميزة تنافسية، كما يبرز مدى قدرة السلع المحلية في اختراق الأسواق الدولية.
- كما يبين لميزان التجاري مدى متانة هيكل اقتصاد البلد من خلال هيكل لصادرات والواردات السلعية.

- في حالة تحرير التجارة الخارجية يكشف الميزان التجاري مدى قدرة السلع المحلية على المنافسة أمام السلع الأجنبية، ففي حالة الدول النامية يغلب على صادراتها المواد الأولية، ويغلب على وارداتها السلع الغذائية والمنتجات النهائية.

كما تطرقنا الى الدراسة التى تطرق اليها ا.عيسى سماعين و ا.د بن نافلة قدور التي تناولت انعكاسات سياسة التفكيك الجمركي على الجباية الجزائرية في ظل اتفاق الشراكة الاورو متوسطية.

والتي خلصت إلى أن سياسة التفكيك الجمركي الناجم عن اتفاق الشراكة الأورومتوسطية أحدثت إنعكاسات عميقة على الجباية الجزائرية، خاصة فيما يتعلق بالحقوق الجمركية بالنظر إلى المكانة التي تحتلها تلك الحقوق ضمن موارد الميزانية العامة للدولة، والتي يصعب تعويضها أمام تزايد حجم النفقات، كما ترتب عن هذه السياسة تأثيرات غير مباشرة على الجباية العادية للدولة والتي ستزداد أثارها حدة حتى بعد الإنتهاء من التطبيق الكامل لبرنامج التفكيك الجمركي، وذلك من خلال التأثير على قدرة المؤسسات الجزائرية على الصمود في وجه المنافسة الشرسة وغير متكافئة للمنتوجات الأجنبية المصدرة إلى الجزائر.

إضافة إلى الدراسة التي قامت بها الاستاذة قشور فتيحة بعنوان تقييم أثر التفكيك الجمركي في إطار اتفاق الشراكة الاورو جزائرية على الايرادات العامة للدولة خلال الفترة 2005-2015.

وكانت النتائج المتوصل إليها تعبر عن سلبية اتفاق الشراكة بالنسبة للطرف الجزائري خاصة فيما يتعلق بالايرادات الجمركية غير الحصلة إذ شكلت حوالي 4 بالمئة من الخسائر بالنسبة للايرادات الجمركية، وأكدت على ضرورة اتخاذ اجراءات وآليات تمكنها من تجنب المزيد من الخسائر.

كما اعتمدنا بشكل أساسي على مجموعة من المراسيم الوزارية والتقارير وكذا إحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك الجزائرية.

أهمية البحث: تبرز اهمية الدراسة فيما يلي:

- ❖ أثر تحرير التجارة الخارجية على الاقتصاد الوطني.
- ❖ أثر تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري.
- ❖ أهمية الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي خاصة فيما يتعلق بتصحيح الاختلال وتحقيق الفوائض.

أهداف البحث:

نهدف من خلال بحثنا إلى تحليل وتفسير وضعية الميزان التجاري، من خلال مؤشرات تصف طبيعة التركيبة السلعية والحيز الجغرافي للمعاملات التجارية، وكذا في ظل سياسة الانفتاح الاقتصادي وما صاحبه من تخفيض للتعريفات الجمركية في إطار الشراكة الاورو جزائرية.

أسباب اختيار الموضوع:

يكمن سبب اختيارنا للموضوع في مدى أهمية الانفتاح الاقتصادي وتأثيره على الميزان التجاري بشكل عام وعلى الميزان التجاري بشكل خاص، وذلك بتسليط الضوء على أثر الشراكة الاورو جزائرية على الواردات ذات المنشأ الأوروبي إضافة إلى تأثيره على الجباية وباقي القطاعات في الجزائر في تلك الفترة ومعرفة الفرق قبل وبعدها.

المنهج المتبع:

سيتم دراسة هذا البحث بالاعتماد على المنهج الوصفي كتقديم عام لأهمية تحرير التجارة الخارجية على الاقتصاد الجزائري ودراسة المتغير الاقتصادي والمتمثل في الميزان التجاري كما نعتمد كذلك على المنهج التحليلي لتحليل بعض النتائج المتوصل إليها لباقي الأطوار النظرية للدراسة.

صعوبة البحث:

تكمن الصعوبات التي وجهتنا في بحثنا تتمثل في:

نقص إحصائيات في الصادرات والواردات خاصة السنوات الأخيرة.

نقص المواقع المعتمدة الخاصة في هذا المجال خاصة الجزائر.

حدود الدراسة:

الحدود المكانية: خصصنا بحثنا لدراسة حالة الجزائر وتطور التجارة الخارجية مع الاتحاد الأوروبي.

خطة ومحتويات الدراسة:

أما فيما يخص خطة البحث فقد تطرقنا الى النقاط التالية:

الفصل الأول: نشأة وتطور التجارة الخارجية، ضم ثلاث مباحث تحدثنا فيه عن ماهية التجارة الخارجية، السياسات التجارية الخارجية، وكذا أدوات السياسة التجارية.

الفصل الثاني: كان عن الانفتاح الاقتصادي والشراكة الأورو جزائرية، ضم كذلك ثلاث مباحث عرفنا فيها الانفتاح الاقتصادي، الشراكة الاورو متوسطية، ثم الشراكة الاورو جزائرية.

في حين أن **الفصل الثالث**: بعنوان تقييم الشراكة الاورو جزائرية في ظل التفكيك الجمركي ضم هو الآخر ثلاث مباحث أولها ماهية التفكيك الجمركي، مراحل التفكيك الجمركي مع الاتحاد الاوروبي ثم تقييم مدى نجاعة الاتفاقية.

وفي الأخير ختمنا بحثنا بعرض للنتائج المتوصل إليها وتقديم توصيات واقتراحات.

الفصل الأول:
نشـــأة وتطـــور التجـــارة الخارجيـــة

تمهيـــــد:

تمثل التجارة همزة وصل بين الأنشطة فيما بينها عن طريق تجارة داخلية، وبينها وبين العالم الخارجي كتجارة خارجية. فبذلك تشكل التجارة الخارجية فرعا من فروع الاقتصاد الوطني وتعتبر المرآة العاكسة لاقتصاد كل دولة.ظهرت التجارة بأوسع اتجاه لها منذ عام 1865 واستمرت في التوسع حتى الوقت الحاضر حتى أصبحت عالمية في محتواها ودوافعها واتجاهاتها، وقبل هذه الفترة كانت التجارة مقتصرة على أقاليم معينة من العالم مثل إقليم البحر المتوسط وبعض أقطار الشرق الأقصى والوطن العربي، وظهور التجارة الدولية كانت نتيجة عاملين.

العامل الأول الاستعمار السياسي: الذي كان مسؤولا عن تحديد طرق التجارة ومفعولها في المبادلة وكيفية الحصول على الطاقة والمواد الخام.

العامل الثاني الثورة الصناعية: التي لا يزال تأثيرها بارزا في معظم أنحاء العالم.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية:

إن الحاجة الملحة لإشباع الرغبات وتحقيق مستوى اعلى من الرفاهية بسبب تغير الاذواق من جهة وكذا عدم القدرة على تحقيق الاكتفاء الذاتي نتيجة لقلة الموارد أو ارتفاع تكاليفها واختلال ميزان التكنولوجيا بين دول العالم من جهة أخرى أدى الى حتمية البحث عن أسواق جديدة خارج الحدود الجغرافية اما لتغطية العجز المحلي او تصريف الفائض واكتساب ميزة تنافسية انتقلت هاته الأفكار لتجعل مفهوم التجارة والمبادلات يتحول من الداخلي التقليدي الى العابر للحدود الإقليمية وهو ما يعرف حاليا بالتجارة الخارجية أو بمسماه الأشمل التجارة الدولية.

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية وأهميتها:

تعددت التعاريف المفسرة لمعنى التجارة الخارجية بين المفكرين والاقتصاديين على اختلاف توجهاتهم الا انها تصب جلها في خانة واحدة اخذنا منها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- تعرف التجارة الخارجية بأنها "عملية انتقال السلع والخدمات بين دول العالم تنظمها مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول لتحقيق المنافع المتبادلة."[1]

-التجارة الدولية هي" عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل." [2]

- تعرف التجارة على انها "تبادل السلع والخدمات بين دول العالم نتيجة للتوسع على النطاق العالمي في تطبيق مبدأ تقسيم العمل وتوطن الصناعة"[3]

ويمكن أن نصنف الصفقات التي تتضمنها التجارة الخارجية إلى:

-تبادل السلع المادية وتمثل السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية والمواد الأولية والسلع نصف المصنعة والسلع الوسطية.

-تبادل الخدمات والتي تتضمن خدمات النقل والتأمين والشحن والخدمات المصرفية والسياحية وغيرها.

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

-تبادل عنصر العمل ويشمل انتقال الأيدي العاملة من بلد لآخر بالإضافة إلى الهجرة

كما استعمل لفظ التجارة الخارجية لأول مرة في الفترة التي سادت فيها نظرية التجارة الحرة عندما كانت البلدان الصناعية تبحث عن منافذ خارجية لمنتجاتها، وعن مصادر للمواد الأولية في المستعمرات أو في البلدان الأجنبية وكانت

---

[1] عطا الله على الزبون التجارة الخارجية دار البزوري للنشر والتوزيع عمان 2015 ص9

[2] حمدي عبدا لعظيم اقتصاديات التجارة الدولية دار النهضة العربية 2000 ص13.

[3] جمال جويدان التجارة الدولية مركز الكتاب الاكاديمي عمان 2006 ص11

سببًا من أسباب الحروب.

أما اليوم فإنها تعد أهم أسباب التقارب بين الدول، كما أنها تسمح لهذه الدول أن تستهلك أكثر مما تنتج بمواردها الخاصة إضافة إلى توسيع منافذ التوزيع لتصريف إنتاجها حيث ان جانب الصادرات يعبر عن القدرة الإنتاجية للاقتصاد والقابلة للتحول إلى دول أخرى، بينما تعبر الواردات عن العجز المسجل على مستوى الاقتصاد الوطني في تغطية جزء من الطلب الكلي، كما أنها بصفة مختصرة تعبر عن كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة.1

أما فيما يخص مفهوم التجارة الدولية، والتجارة الخارجية، فهناك من يعتبرهما وجهان لعملة واحدة، لكن إذا انتقلنا إلى مصطلح "التجارة الدولية" فان الفرق بينه وبين مصطلح "التجارة الخارجية"،كبير: فمصطلح التجارة الخارجية جزء من المصطلح الأول "أي التجارة الدولية" فهذا المصطلح يخرجنا عن إطار الفهم الكلاسيكي الضيق لمضمون التجارة الخارجية، ويضيف إليها كل صور التبادل الدولي التي نراها في عالمنا المعاصر بحيث تشمل كل من:

- التبادل الدولي السلعي، أي التجارة الخارجية في إطارها الكلاسيكي (التجارة الخارجية المنظورة).
- التبادل الدولي الخدمي، أي التجارة الخارجية في إطارها المعنوي غير المنظورة.
- الهجرة الدولية، أي انتقال عنصر العمال بين دول العالم.
- الحركة الدولية لرؤوس الأموال ، أي انتقالها بين دول العالم المختلفة.
- التوافق البيئي، وهو أحد منجزات "جولة الأرجواي" الثامنة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التي تم إطلاقها في أول يناير 2002 ، وقد اكتسب تعميم وانتشار مصطلح" التجارة الدولية " بعدا رسميا في إطار هذه الجولة، حيث أحلت اصطلاح" تحرير التجارة الدولية" محل اصطلاح " التجارة الخارجية"2

فيقصد بالتجارة الدولية، التجارة الخارجية أي تلك التي تمارس خارج الحدود السياسية للدول، وان عالم اليوم كعالم الأمس في حاجة إلى تبادل السلع، الخدمات التكنولوجيات ورؤوس الأموال، كما هي في حاجة إلى التّعاون في مجال الهجرة والسياحة.

على الرغم من أن التجارة سواء داخلية أو خارجية هي نتيجة لقيام التخصص وتقسيم العمل الذي يؤدي الى قيام التبادل فقد نتساءل هل معنى ذلك أن النظرية التي تحكم التجارة الخارجية هي نفسها التي تحكم التجارة الداخلية والواقع أن النظرية الاقتصادية تستطيع أن تفسر التجارة الخارجية مثلما تفسر التجارة الداخلية، غير ان الكثير من الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الدولية يؤكدون على وجود فوارق بينهما استنادا على عدة عوامل أهمها:3

التقاليد العلنية المتبعة في دراسة التجارة الدولية:

جرت التقاليد العلمية التي أرسى دعامتها زعماء الفكر الاقتصادي الكلاسيكي على اعتبار التجارة الخارجية

---

[1] الصادرات والواردات المنظورة تمثل السلع، أما الصادرات والواردات غير المنظورة فتمثل الخدمات.

[2] سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، قضايا معاصرة في التجارة الدولية، الكتاب الثالث، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية،2005،ص32.

[3] عبد العزيز عبد الرحيم سلمان، التبادل التجاري، الأسس، العولمة والتجارة الإلكترونية، دار الحامد، الطبعة الأولى، عمان الأردن،2004ص10

فرعا مستقلا من فروع الدراسة الاقتصادية ، فلقد أفرد دافيد ريكاردو و آدم سميث وغيرهم دراسات خاصة بالتجارة الخارجية منفصلة عن الخاصة بالتجارة الداخلية ، ورغم أن أولين ohlin وهو من الاقتصاديين المعاصرين يعتقد بعدم وجود اختلاف ظاهر بينهما ، حيث أن البيانات والإحصاءات التي استمد منها علم الاقتصاد أصوله (البيانات الخاصة بالأسواق الداخلية وإحصاءات الجمارك التي تبين الصادرات والواردات بين الدول المختلفة) كانت مختلفة وما دام المصدر قد اختلف فإن النتاج الطبيعي له لابد وأن يكون مختلفا أيضا .

اختلاف طبيعة المشاكل الاقتصادية داخليا وخارجيا:

قد تشترك التجارة الداخلية مع التجارة الخارجية من حيث المشاكل التي تواجه كلاهما، فمشاكل النقود والبنوك والأجور والأسعار على سبيل المثال تعترض كلاهما غير ان علاجها في المجال الدولي يختلف عن علاجها في المجال الداخلي.

فالمشاكل النقدية المصرفية الدولية تختلف في جوهرها عن المشكلات النقدية والمصرفية المحلية، باعتبار عامل سعر الصرف يلعب دورا محوريا في ذلك.

قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال:

يعتقد علماء الاقتصاد الكلاسيكي أن عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدول الواحدة في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية الدولية ويترتب على ذلك أن تميل عوائد عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة إلى التعادل في حين يصعب حدوث ذلك التعادل في المجال الدولي ففي الدولة الواحدة إذا حدث اختلاف في أجور العمال بين منطقتين أو نشاطين إنتاجيين انتقال العمال من منطقة أو نشاط الأجر المنخفض إلى حيث يكون الأجر مرتفعا الأمر التي يترتب عليه تساوي الأجر في المنطقتين أو النشاطين وكذلك الحال بالنسبة لرأس المال فإنه ينتقل من الأماكن التي ينخفض فيها سعر الفائدة إلى حيث يرتفع هذا السعر وذلك إلى أن يساوي السعر في مختلف المناطق.

أما على المستوى الدولي فإن هناك حواجز كثيرة تحد من حرية انتقال عوامل الإنتاج من دولة على أخرى وقد يمنعها هذه الحواجز قد تكون قانونية القيود التي ترد على انتقال العمال أو رأس المال في الدولة الأجنبية ولا يتعرض لها في مواطنه الأصلي أو ثقافية (الاختلاف في اللغة أو العادات والتقاليد التي تعوق حرية العمل والتنقل) أو ما إلى غير ذلك.

ومع ذلك فإن الاقتصاديين المحدثين يرون أن عوامل الإنتاج لديها نوع من القدرة على الانتقال من دولة الى أخرى بنفس السهولة التي يحدث بها داخل الدولة الواحدة، فالفارق إذن هو الدرجة قبل أي شيء آخر وعلى أية حال فإن هذا الفارق في الدرجة بين قدرة عوامل الإنتاج على التحرك داخليا وخارجيا يعد اساسا لوجود اختلاف بين التجارة الداخلية والخارجية.

تمايز النظم النقدية:

من المتعارف عليه أن المقيمين في إقليمين مختلفين داخل الدولة الواحدة يمكنهم استخدام عملة واحدة في معاملاتهم حيث لا توجد رقابة أو قيود على انتقال النقود بين أقاليم الدولة. أما بالنسبة للمعاملات التي تتم على المستوى الدولي فإن الأمر جد مختلف حيث لكل دولة نظامها النقدي المتميز وعملتها الوطنية الخاصة بها.

ولذا فان المعاملات التجارية الخارجية تحوي الكثير من المخاطر مقارنة بالمعاملات التجارية الداخلية.

بالإضافة إلى وجود عوامل أخرى للتمييز بين التجارة الداخلية والخارجية نذكر منها:1

التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة، في حين أن التجارة الداخلية تتم في ظل نظام واحد.

- وجود عقبات وموانع وتشريعات وقوانين : تنظم التجارة الخارجية وتختلف عن تشريعات التجارة الداخلية.

وقد برزت التجارة الدولية كحل لمعضلة عجز الدول عن القيام بمفردها بتحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات لعدم قدرتها على إنتاج هذه السلع، إما لأسباب تعود لطبيعة السلع أو عدم توافر رؤوس الأموال أو التكنولوجيات، أو الإدارة الحديثة لدى بعض الدول لإنتاجها بتكلفة أقل.2

يتمحور دور التجارة الخارجية في انها تمكننا من إشباع الحاجات والرغبات التي لا يمكن إشباعها الا من خلال التبادل التجاري بين الدول، كما أن ميزة التجارة الدولية تكمن في ان كل دولة تستفيد من مزايا الدول الأخرى، في حين تمكنها من تصريف فائض انتاجها من السلع والخدمات من خلال نشاط التصدير مما يؤدي إلى تعاظم كبير في حجم التدفقات السلعية والنقدية على المستوى الدولي ويضاعف من تأثير التجارة على اقتصاديات مختلف دول العالم.

فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعا، فالبن مثلا ينتج في المناطق الحارة غير أن التجارة الدولية تسمح بنقله إلى مناطق أخرى لا يمكن إنتاجه فيها. والبترول يستخرج من مناطق صخرية ذات تكوين رسوبي وتنقله أيضا التجارة الدولية إلى مناطق أخرى عديدة لا يمكن إنتاجه فيها.

وهكذا نلاحظ أن التجارة الدولية تعمل على نقل الهبات الطبيعية المتمركزة في دول إلى دول أخرى.

وكذلك من بين مميزاتها3:

-زيادة الرفاهية الاقتصادية:

من خلال زيادة إشباع حاجات الأفراد من السلع والخدمات إما بسبب عدم توفر هذه السلع والخدمات في بعض الدول وانتقالها عن طريق التجارة الخارجية إلى جميع أنحاء العالم. وإما بسبب الحصول على هذه السلع بتكاليف أقل نتيجة لاستيرادها من دول تتمتع بالميزة النسبية في الإنتاج بسبب وفرات الحجم الاقتصادي.

-الاستغلال الأمثل للموارد:

فبدلا من أن تقوم الدولة بإنتاج كل من حاجاتها وهذا ما يؤدي إلى هدر الموارد الطبيعية والمكتسبة التي تملكها. فإنها بدلا من ذلك تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية بالمقارنة مع الدول الأخرى وتستورد السلع التي تتمتع الدول الأخرى بميزة نسبية في إنتاجها وهذا ما يؤدي إلى استغلال أفضل لموارد الدولتين4.

- تعد مؤشرا هاما على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية :

وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما لها من آثار على الميزان التجاري.

---

[1] حمدي عبد العظيم مرجع سابق ص14

[2] عبد المطلب عبد الحميد النظرية الاقتصادية الدار الجامعية للطباعة والنشر الإسكندرية 2000 ص373

[3] http://www.motaber.com

[4] كاظم عبادي، حمادي الجاسم، جغرافية التجارة الدولية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط1، ص35.

- هناك علاقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية، تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي ومستواه.

-نقل التكنولوجيات والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز التنمية الشاملة.

وعليه يمكن القول ان التجارة الدولية ساهمت في السابق في تطوير الرأسمالية وتساهم حاليا في تقدم العديد من الدول كالدول الصناعية الجديدة دول جنوب شرق اسيا مثلا التي تطورت بفضل حجم صادراتها بالأساس. فكلما تطورت هذه التجارة ارتفعت مداخيل الدول من العملة الصعبة ومن وسائل الانتاج الاخرى مما ينعكس إيجابيا على اقتصادها الداخلي.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية:

يرجع تفسير اسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول الى مشكلة الندرة النسبية، بحيث تتخصّص الأقاليم من خلال وجود موارد معيّنة لدى بعضها في حين يفتقر البعض الآخر لها، مما يجعل مثل هذا التخصّص معقولاً ومربحًا، كمثال على ذلك ان تملك إحدى هذه الدول عددًا كبير من السكان أي مستوى مرتفع من العمالة، في حين تفتقر الى رأس المال و التكنولوجيا، في حين تملك الدولة الاخرى العنصرين الاخيرين بينما تفتقر الى اليد العاملة و بالتالي فان مثل هذا المزيج يحقق إنتاجًا صناعيًا أفضل، فتتخصص الأولى في إنتاج انتاج السلع كثيفة العمل، في المقابل تتخصص الثانية في المنتجات الصناعية وبيعها إلى الدولة الأخرى.

ومنه يمكن تلخيص أسباب قيام التجارة الخارجية في العوامل التالية[1]:

-اختلاف تكاليف الانتاج من دولة لأخرى إذ يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير[2]، الذي يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.

-اختلاف عناصر وعوامل الانتاج بين الدول فبعض المناطق تصلح لزراعة القمح مثلا، فيجب أن تتخصص في هذا النوع من المنتجات الزراعية، وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالغاز مثلا الذي يتوفر في الدول ذات ظروف مناخية مغايرة.

-اختلاف مستوى التكنولوجيا يتباين الأسلوب الإنتاجي والمعرفة الفنية بين الدول تباينًا كبيراً، بحيث يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد، فنجد أن الدول المتقدمة تحتكر إنتاج السلع التي تشكل التقنية عنصراً أساسيًا في إنتاجها، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام مثل النفط والمعادن والقطن.

[1] حمدي عبد العظيم، مرجع سابق، ص16

[2] اقتصاديات الحجم الكبير مفهوم تم تطبيقه في الأساس في مجال التصنيع فحواه أنه كلما زاد حجم المشروع كلما حقق إنتاجا أكبر بتكلفة أقل، عكس المشروع صغير الحجم.

- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي لكثير من الدول بحيث لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك اما لقلة مواردها الطبيعية او لارتفاع عدد سكانها او لأسباب اخرى.

- اختلاف الميول والأذواق : فنجد ان معظم المواطنين المحليين يفضلون المنتجات الأجنبية على حساب البديل المحلي ، وتظهر أهمية هذا العامل مع تحسن الدخل الفردي الناتج عن زيادة الدخل القومي.

- وجود فائض في الإنتاج والزامية تصريفه.

- الحصول على عائد أكبر من التجارة الخارجية.

- رفع مستوى المعيشة، وتحقيق الرفاهية الاقتصادية.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية:

تتأثر التجارة الخارجية بجملة من العوامل تتفاوت في أهميتها بتفاوت الظروف، فهي عوامل مترابطة متفاعلة يمكن إرجاع أهمها إلى:

1-عوامل طبيعية:

1. 1-سوء توزيع الموارد الطبيعية:

بين الدول وتركز مصادر الثروة في بعضها والذي يؤدي إلى تركيز شديد مناظر للتجارة الخارجية، بحيث تتلخص صادرات عدد كبير من دول العالم في شكل سلعة واحدة أو سلعتين، فالدول التي أخذ فيها هذا التركيز في مصادر الثروة شكل مواد أولية صناعية، أدخلت كثيرا من التنويع على صادراتها، بينما الدول التي أخذ فيها هذا التركيز شكل مواد أولية زراعية وإنتاج غذائي، لم تستطع أن تسلك نفس السبيل خاصة وأنها كانت في مرحلة مبكرة من تاريخها خاضعة للاستعمار الأجنبي[1] .

2.1-حجم الدولة أو المساحة الجغرافية التي تشغلها:

والذي يؤثر في التجارة الخارجية لها عن طريق تأثيرها على درجة تكامل الموارد الطبيعية والبشرية بالنسبة للدولة بالإضافة إلى ما يوفره ذلك الحجم من مزايا الإنتاج الكبير[2].

1. 3-المناخ:

المناخ له أثر في تكاليف الإنتاج بصفة عامة ونفقات الإنتاج الزراعي بصفة خاصة من حيث التباين في درجات الحرارة ومتوسط كمية الأمطار والرطوبة من دولة إلى أخرى، إلا أن هذا العامل بدأ يضعف تدريجيا بسبب التقدم العلمي، فقد أصبح من الممكن إحداث تغير مصطنع في الظروف المناخية لتتلاءم والظروف الإنتاجية المطلوبة ، إضافة إلى إحلال بعض المنتجات الصناعية محل المنتجات الزراعية[3].

[1] زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص 48.

[2] مجدي محمود شهاب: الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، 1996، ص 79.

[3] عادل أحمد حشيش : مرجع سابق ، ص 29 .

2-عوامل اقتصادية:

1.2-التكاليف والأسعار:

بمعنى مدى ما يتطلبه كل عنصر من هذه العناصر الداخلة في التجارة وفي ضوئها تتحدد الأسعار الخاصة بالتبادل على مستوى العالم، حيث أن ارتفاع تكاليف السلع المنتجة يؤدي إلى زيادة أسعارها، فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة وتباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلبا من الأخرى ذات التكاليف و الأسعار المرتفعة، أي أن قدرتها على المنافسة تتحدد في النهاية بالسعر كأحد العوامل المؤثرة على الطلب.

2.2-الجودة:

يرتبط هذا العامل بالمنافسة في الأسواق العالمية التي تتأثر بصفة دائمة بالتطورات التكنولوجية الحديثة التي تجعل هناك فروقا في الجودة لذات السلعة المنتجة في أماكن مختلفة من العالم.

3.2-التخزين:

كلما كانت السلعة قابلة للتخزين بحيث تحقق المنفعة الزمنية، كلما زاد حجم التبادل التجاري في هذا النوع من السلع، نظرا للوقت الذي يستغرقه نقل السلع وما يترتب عليه من تلفها إذا كانت خواصها لا تسمح بالبقاء فترة أطول.

4.2-التمويل:

إن أي تبادل بين الدول وبعضها يعتمد على التمويل، فإذا وجدت المؤسسات المالية والبنوك على مستوى العالم، فإن هذا يؤدي إلى زيادة حجم التجارة الخارجية في السلع والخدمات، أما إذا لم توجد بنوك أو معاملات مصرفية بين الدول فإن هذا يقلل من حجم التبادل التجاري.

5.2-الندرة النسبية:

بمعنى عدم وجود حجم معين من السلع والخدمات لدى الدول يتناسب مع احتياجاتها الخاصة، فالتفاوت بين المعروض والمطلوب من مختلف السلع والخدمات يولد حاجة الدولة لاستيراد حاجاتها أو تصدير ما يفيض عن حاجتها.

6.2-الرواج والكساد الاقتصادي:

فالرواج الاقتصادي يؤدي إلى انتعاش الطلب على مختلف منتجات الدول، وبالتالي زيادة حجم التجارة الخارجية، بينما يحدث العكس في حالة وجود كساد اقتصادي[1].

7.2-نفقات النقل:

تؤثر نفقات النقل في حجم التجارة الخارجية، حيث أن التقدم العلمي في قطاع النقل وانخفاض نفقاته بالنسبة لنفقات الإنتاج الإجمالية يمكن أن يؤدي إلى اتساع نطاق التجارة الخارجية بإدخال سلع جديدة في التبادل الدولي كانت نفقات النقل المرتفعة تحول دون تداولها تداولا مربحا[2].

3-عوامل أخرى:

[1] حمدي عبد العظيم : مرجع سابق ، ص22 .

[2] زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص 66.

1.3-الظروف السياسية:

يلعب العامل السياسي دورا كبيرا في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول المتعاملة في التجارة الخارجية، فعادة ما يكون الميل للتعامل مع الدول المستقرة سياسيا وتجنب مناطق الاضطراب السياسي والحروب التي تهدد فيها مصالح المتعاملين.

3. 2-الإجراءات الإدارية:

ويقصد بذلك عدم وجود مشاكل أو معوقات جمركية أو بيروقراطية ترتبط بدخول وخروج السلعة وهي تعطل وصول السلعة إلى المستهلك، وكلما كانت الإجراءات سهلة وميسرة كلما شجعت الصادرات والتبادل التجاري بصفة عامة[1].

3. 3-القوانين والتشريعات:

يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم إلى تشريعات ولوائح ترسمها أجهزة الدولة، تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى العالمي[2].

3. 4-الإضرابات العمالية:

تؤدي الإضرابات العمالية بطبيعة الحال إلى توقف الإنتاج في الصناعة التي تتعرض له، وتتحدد الخسارة في الإنتاج تبعا لطول مدة الإضراب ثم يتحدد الموقف بالنسبة للتجارة الخارجية بمدى أهمية الصناعة التي عانت من أزمة الإضراب واتصالها بتجارات الصادرات أو الواردات.

3. 5-إختلاف الأذواق:

تنشأ الاختلافات في الأذواق ما بين أبناء البلدان المختلفة بسبب عوامل عديدة مثل اختلاف العادات والتقاليد الاجتماعية، واختلاف الأديان والعقائد أو اختلاف البيئة الجغرافية أو درجة التقدم العلمي والاتجاهات الثقافية، ومعرفة الأفراد بتلك الاختلافات ورغبتهم الغريزية في التقليد والمحاكاة كثيرا ما يدفعهم لاستبدال بعض السلع التي اعتادوا عليها بالسلع الأجنبية، فيؤدي ذلك إلى حركية في الواردات وبالتالي التأثير في حجم التجارة الخارجية[3].

3. 6-انتقال الأيدي العاملة[4] :

- تفاوت الأجور من دولة إلى أخرى: والذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول.
- الندرة النسبية و الندرة المطلقة للعمالة.
- اختلاف درجة المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة.
- تفاوت مستوى المعيشة والحضارة، مثلا هجرة الفلاحين من أجل تحقيق أموال.

---

[1] حمدي عبد العظيم، نفس المرجع السابق، ص 23.

[2] عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سابق، ص126.

[3] عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص 38.

[4] حمدي عبد العظيم ، مرجع سابق، ص28، (بتصرف)

- درجة التقدم الاقتصادي : ففي حالة الرواج يزيد الطلب على العمالة.

- العوامل السياسية : الحروب لها تأثير على العمالة مما يجر تحويلات النقود وتأثر القدرة الشرائية.

المبحث الثاني السياسات التجارية:

تختار الدول وجهة معينة ومحددة في علاقاتها مع الخارج وتعبر عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ قرارات وإجراءات تضعها حيز التنفيذ ضمن ما يعرف بالسياسات التجارية، وهذا ما سيتم التطرق اليه من خلال هذا المبحث حيث سنحاول عرض السياسات التجارية التي تنوعت بين الانفتاحية الداعمة لمعنى التحرر الاقتصادي والحمائية الساعية إلى العزلة والتضييق الاقتصادي ولكل منهما أدواتها والعوامل المؤثرة في تحديدها.

المطلب الأول: أنصار مبدأ الحرية في التجارة الدولية.

يرى أصحاب هذا المبدأ وعلى رأسهم المدرسة الكلاسيكية ممثلة في كل من دافيد ريكاردو، أدام سميث وغيرهم من المفكرين الاقتصاديين أن حرية التجارة الدولية تهدف إلى تحقيق أكبر دخل ممكن لكل دولة لأنها سياسة تؤدي إلى توفير أكبر قسط من الرفاهية الاقتصادية مما يشعر المتعاملين الاقتصاديين بأمان لمعاملاتهم التجارية بفضل سياسة الحرية والانفتاح الاقتصادي بعيد عن عراقيل وتدخل الدولة ويمكن تلخيص سياسة الحرية في التجارة الدولية في عدة خصائص وهي:

1-التخصيص الدولي:

إن السياسة حرية التجارة الدولية تؤدي إلي زيادة دخل القومي نتيجة التخصيص الدولي وهذا يعني الاتجاه نحو إنتاج محدد الذي يحقق فوائد جمة منها على سبيل المثال حصول الأفراد على سلع بتكلفة اقل وبتالي فان حرية تبادل سلع تؤدي إلى اتساع السوق لتشمل الأسواق عدد كبير من الدول فهنا نكون أمام نطاق دولي في تقسيم وعلى ذلك فان التجارة الغير مقيد تؤدي إلى تخصص كل دولة في فرع معين من تجارة تتميز فيه بتفوق المطلق أو نسبي على الدول الأخرى.[1]

2-المنافسة الدولية:

الحرية التجارة تؤدي إلى لتنافس في إنتاج السلع والخدمات منافسة تعمل علي خفض نفقات الإنتاج وتحسين المنتج من حيث النوعية والجودة، وبتالي فينعكس ذلك على سعر المنتج نظرا لتطبيق أكثر الوسائل فاعلية فيا لإنتاج، وبتالي لو طبقت سياسة الحماية للمنتج الوطني فانه يكون غير مضطر لتحسين منتجوه نظرا لعدم منافسة في السوق وبتالي فان المستهلك الوطني لن يستفيد من تقدم تكنولوجي الموجود في الخارج.

3-صعوبة القيام باحتكارات:

إن سياسة الحرية في تجارة الدولية تمنع القيام باحتكارات أو تجعل من القيام بها أمر صعب وبتالي نشوء جو من المنافسة التي تنعكس بإيجاب على المنتجين في السعي إلي تطوير منتجات وتخفيض تكاليف إلى الحد الممكن وفي

[1] عد حسن الصرن مرجع سابق،ص 287

النهاية خفض الأسعار السلع.

ومن هنا يصعب قيام المنشآت الاحتكارية وذلك لان الاحتكار الدولي والإقليمي لا يقوم إلا في ظل الحماية ولا يخفى أن الاحتكار له أضرار بليغة ترجع بالدرجة الأولى على المستهلك فيمكنان لا يتمتع بالتقدم التكنولوجي الذي يشهده العالم وكمثال على ذلك قيام دولة كوبا بمنع استيراد الهواتف النقالة من الخارج والاعتماد على شركة مصنعة محلية تسيطر على السوق المحلية بمنتج ذو جودة ضعيفة وبالتالي حرمان المستهلك المحلي من الهواتف الذكية ذات الجودة العالية.

4-تحقيق الحجم الأمثل للمشروع:

إن انتشار حرية التجارة بين الدول يساعد علي وصول مشروعات الإنتاجية إلي الحجم الأمثل لها أما إذا فرضت تعريف الجمركية عالية فهذه المشروعات المحلية تستمر رغم أنها لم تصل إلي الحجم الأمثل ولم تواكب نظرائها في الخارج، و بهذا فان الدولة تحمي مشروعات لا تستحق الحماية فهي تحتكر السوق الوطني وتضرب المستهلك أما في حالة الأخذ بسياسة الحرية في تبادل التجاري فستتخصص الدولة في إنتاج السلع التي تتميز بإنتاجها ولها المتأهلات لذلك من مواد أولية وخبرة محلية مؤهلة وبذلك فان إنتاجها لا يسوق في سوقا لمحلية فقط بل يتعداه ليكتسح الأسواق الدولية.

5-الحماية قد تؤدي إلى سياسة الإفقار للغير:

إن سياسة الرسوم الجمركية العالية تؤدي إلى تقليل التجار ة الدولية لما فيها من عراقيل جمركية تفرضها الدول علي المستوردين ، وبتالي تؤدي إلي تقليل حجم الواردات مما ينعكس علي الصادرات التي تصبح غير مرغوب فيها في دول الأخرى لان التجارة هي تبادل ومقايضة وبتالي قد تخضع صادراتها إلي المعاملة بالمثل وبتالي فان هذه السياسة قد تؤدي إلي تقليل البطالة في الدولة التي تعمل بها لكنها تصدر البطالة إلي الدول المجاورة وهي تحقق مصلحتها لوحدها، ولكن هذه الدول لن تقف مكتوفة الأيدي فلابد أن تلجا إلي إتباع نفس السياسة فتفرض التعريفة الجمركية العالية على الواردات وتعمل علي زيادة صادراتها ولكن تكون النتيجة النهائية هي قلة التبادل التجاري الدولي بالنسبة للدول جميعا، فضلا عن خلق سياسة جفاء وعداء بين الدول نتيجة لإتباع جميعا سياسة إفقار الغير.

6-الحرية تسمح بانخفاض أسعار السلع الدولية:

إن مبدأ التخصص وتقسيم العمل يؤدي إلى زيادة الدخل القومي الحقيقي للدولة اذ يمكنها من استيراد السلع بسعر منخفض مقارنة بسعر انتاجها محليا نتيجة لارتفاع تكاليف انتاجها في الداخل، بحيث تنتج هذه السلع في الدول ذات الميزة النسبية بأسعار أقل.

7-الحرية حافز للتقدم الفني:

تسمح الحرية التجارية في ظل المنافسة الحرة، بتنافس المنتجين لتقديم منتجاتهم، ويؤدي هذا إلى الابتكار وتطوير وسائل وأساليب الإنتاج من أجل تحسين نوعية المنتجات لكسب أسواق جديدة.

المطلب الثاني: أنصار مبدأ الحماية في التجارة الدولية.

تعتبر سياسة الحماية التجارية من أقدم السياسات المتبعة في التاريخ الاقتصادي1.

يمكن تعريف سياسة الحماية التجارية بأنها:

"تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات واتخاذ إجراءات بقصد حماية سلعها أو سوقها ضد المنافسة الأجنبية "2 .

يستند أنصار الحماية لتبرير سياستهم المفيدة للتجارة الخارجية، إلى مجموعة من الحجج بعضها اقتصادي وبعضها غير اقتصادي، وذلك لأن الاعتبارات الاقتصادية ليست المعيار الوحيد لتحرير النشاط التجاري أو لتقييده، بالتداخل في ذلك اعتبارات سياسية وأخرى اجتماعية يجب على الدولة أن تراعيها، ويمكن إجمال أنصار حجج الحماية في:

-الحجج الاقتصادية3: نذكر منها ما يلي:

1-حماية الصناعات الناشئة:

تعتبر هذه الحجة أقوى الحجج التي تبرر التدخل في التجارة الخارجية، وتعنى بحماية الصناعات الحديثة التي قد تنافسها السلع المستوردة فتقوم أدوات الحماية من التصدي للسلع الأجنبية وأول من نادى بحماية الصناعات الناشئة الأميركية من السلع الانكليزية هو الأميركي (ألكسندر هاملتون) عام1791، ثم تبعه الألماني (فريدريك ليست) عام1840عندما نادى بحماية الصناعات الألمانية على الأقل في مراحلها الأولى.

وترجع أسباب حماية الصناعات الناشئة إلى:

- الحماية من العمل الرخيص:

قد يكون العمل الرخيص سببا رئيسا في انخفاض التكاليف ومن ثم الأسعار، فتعمل الدولة على التدخل لحماية منتجاتها من منافسة الدول ذات العمل الرخيص.

-دعم وحماية الاقتصاد الوطني:

وتتمثل هذه الحماية باتخاذ الوسائل التي تمنع من ممارسة الإغراق من قبلا لدول الأخرى الأمر الذي يؤدي بدوره الى ان كما شأو اضمحل البعض الصناعات الوطنية.

-تحسين معدلات التبادل التجاري:

يعرف هذا المعدل بأنه قدرة وحدة الصادرات على شراء وحدة الواردات وعليه فان فرض التعريفة مثلا على السلع المستوردة سيؤدي الى رفع أسعارها وتقليل استيرادها وهذا قد يدفع الدولة المصدرة الى تخفيض أسعار سلعتها لكي تحافظ على نفس المستوى من التصدير فتتحسن عندئذ معدلات التبادل لصالح الدولة الأولى.

1مصطفى رشدي شيحة، المعاملات الاقتصادية الدولية ن دراسة في الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاديات السوق والتحرر الاقتصادي، دار الجامعة الجديدة الإسكندرية ص 70

[2]السيد أحمد عبد الخالق: الاقتصاد الدولية والسياسات الاقتصادية الدولية، مركز الدراسات السياسية الدولية، المنصورة، 1999، ص 137.

[3]مصطفى رشدي شيحة: المعاملات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998، ص62.

الحماية ضرورية لأنها تمكن الدولة من إنتاج بعض السلع التي يتعذر الحصول عليها في فت رات الحرب وحيت تتقطع سبل التبادل الخارجي إذ أن الحماية تمكن من تحقيق الاستقلال الاقتصادي، وعدم الاعتماد على الخارج فيسد الحاجيات الأساسية.

2-الحماية كمصدر من مصادر إيرادات الدولة[1]:

تشكل الرسوم الجمركية في الكثير من البلدان موردا أساسيا من موارد الدولة، فالتعريفة الجمركية في رأي أنصار هذه السياسة وسيلة سهلة للحصول على الإيرادات وتعزيز المالية العامة للدولة.

كما قد تلجأ الحكومات للحماية للحفاظ على صناعات معينة وحماية الصناعات القديمة والمتآكلة، أو للحفاظ على ندرة العملة الأجنبية أو تصحيح ميزان المدفوعات أو لحماية الصناعات الوليدة حتى تتمكن من المنافسة عالميا.

3-معالجة البطالة وتحقيق مستوى التوظيف:

الحماية التجارية تحد من الواردات، وبالتالي ترفع من مستوى الاستثمار، فإقامة المشاريع تعطي فرصة للعمل وبذلك تشغل الأيدي العاملة المتاحة، فيتم القضاء على البطالة أو التخفيض من حدتها عكس ما يحدث في حالة تحرير التجارة.2

4-علاج العجز في ميزان المدفوعات:

إن إتباع سياسة الحماية التجارية من خلال تقليل الواردات يساعد على تحسين العجز في ميزان المدفوعات.

5-مكافحة سياسة الإغراق:

تلجأ بعض الشركات الأجنبية لاحتكار الأسواق الخارجية، من خلال بيع منتجاتها بأسعار أقل بكثير من اسعار اسواق الدولة الأم، وذلك بغرض القضاء على الصناعة المحلية المنافسة لها أو بغرض الربح، وفي هذه الحالة يمكن للدولة أن تواجه سياسة الإغراق عن طريق اتباع سياسة الحماية التجارية.

6-تحقيق الاستقرار الاقتصادي:

إن سياسة الحماية التجارية تمكن الدولة من إنتاج العديد من السلع، أي تنويع هيكلها الإنتاجي، ويؤدي هذا التنويع إلى تقليل الأهمية النسبية لكل سلعة في تأثيرها على الناتج القومي أو الصادرات، ومن ثم مواجهة أخطار الأزمات الاقتصادية التي قد تحدث من حين لآخر3.

7-اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:

تشجع سياسة الحماية على إغراء رؤوس الأموال الأجنبية لدخول الدولة بقصد الاستثمار المباشر، تجنباً للرسوم الجمركية المفروضة التي تعرقل انتقال السلع، وهكذا تستخدم سياسة الحماية بقصد تشجيع صناعات وطنية

[1] عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص212

[2] محمد خالد الحريري: الاقتصاد الدولي، المطبعة الجديدة، 1977، ص 202.

[3] عبد المنعم محمد مبارك، محمود يونس، اقتصاديات النقود والصيرفية والتجارة الدولية ،الدار الجامعة ،1996 ،ص 277.

يعتمد قيامها على رأس المال الأجنبي فيساعد ذلك على زيادة الدخل القومي.[1]

8-تؤدي الحماية إلى تنويع الإنتاج وحماية أمن الدولة في الداخل والخارج: فيؤدي تنوع الانتاج إلى أن الدولة تقلل من اعتمادها على العالم الخارجي في تصريف منتجاتها وفي الحصول على بعض حاجياتها وبذلك فالحماية تقلل من التقلبات الاقتصادية فلا تصبح الدولة تحت رحمة الأسواق الأجنبية.

-**الحجج غير الاقتصادية**: نذكر منها[2]:

1 -حماية أمن الدولة.

2-المحافظة على المنتوج الوطني.

3-الحماية تجعل الدول تقيد علاقاتها التجارية مع الخارج حتى تحافظ على تقاليد شعبها الفكرية والاجتماعية والهوية الوطنية.

4-الاستقلالية حيث تساهم الحماية في الاستقلال الاقتصاد الوطني فمثلا في حالة حدوث أزمات لا تجد الدول متأثرة بالاقتصاد العالمي.

يتم تطبيق سياسة الحماية التجارية من خلال خفض الضرائب للاستثمارات المحلية وزيادة التعريفة الجمركية على السلع المستوردة لإضعاف قيمتها التنافسية مع نظيراتها المحلية تقنين حصص الواردات من السلع الأجنبية المنافسة للسلع المحلية التأكد من مطابقة السلع المحلية لمعايير الجودة العالمية الدعم الحكومي من خلال خفض تكاليف الانتاج والضرائب على الاستثمارات المحلية بهدف خفض الأسعار وتشجيع الطلب على السلع المحلية.

المبحث الثالث :أدوات السياسة التجارية:

تعتمد معظم دول العالم اليوم على سياسة حرية التجارة سواء كانت في مجال السلع أو الخدمات باستخدام مجموع من الادوات يمكن تصنيفها الى ثلاث انواع رئيسية.

المطلب الأول: الأدوات السعرية:

يظهر أثر هذا النوع من الأدوات الحمائية على تيارات التبادل في أسعار الصادرات والواردات وأهمها:

1-الرسوم الجمركية:

وهي مبالغ تفرضها الدولة على السلعة عند عبورها للحدود الجمركية الوطنية دخولا (واردات) أو خروجاً (صادرات)، ويطلق على مجموعة النصوص المتضمنة لكافة الرسوم الجمركية المطبقة في الدولة في وقت معين اسم التعريفة الجمركية، وتصنف الرسوم الجمركية وفقاً لعدة معايير منها:

---

[1] زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، 1998، ص295.

[2] مصطفى رشدي شيحة، المعاملات الاقتصادية، دراسة في الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاديات السوق والتحرر الاقتصادي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ص70.

أ-من حيث كيفية تقديرها تصنف إلى ما يلي:

الرسوم القيمية: تعبر عن نسبة مئوية إلى قيمة السلعة المستوردة، وتفرض عادة لتحديد حجم الواردات.

الرسوم النوعية: يقدر هذا النوع من الرسوم على أساس الخصائص المادية للسلعة (الوزن، الحجم ... إلخ)

ب-حسب الهدف منها تصنف إلى ما يلي:

الرسوم المالية: تفرض قصد تحقيق إيراد مالي للدولة.

الرسوم الحمائية: تهدف لحماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية.

ج-حسب حرية الدولة في فرضها نميز ما يلي:

التعريفة المستقلة: تنشأ من إدارة تشريعية داخلية.

التعريفة الاتفاقية: تكون بموجب اتفاق دولي مع دول أخرى.

2-الإعانات:

تقدم إعانات التصدير للمنتجين الوطنيين قصد تدعيم قدرتهم التنافسية في السوق الخارجية بخفض أسعار بيع منتجاتهم، وقد تقدم الإعانات بشكل مباشر أي بدفع مبلغ نقدي معين على أساس قيمي أو أساس نوعي، أو بطريقة غير مباشرة عن طريق منح بعض الامتيازات وتدعيم المركز الاقتصادي للمنتج الوطني مثل الإعفاءات التخفيضات الضريبية أو التسهيلات الائتمانية، وعادةً ما يقابل دعم الدولة لصادراتها بالمثل من طرف الدول الأخرى أو بفرض الرسوم التعويضية على دخول السلع المعانة مما يقلل أهمية الإعانات المقدمة.[1]

3-الإغراق:

يعرف نظام الإغراق بأنه بيع السلعة المنتجة محلياً في الأسواق الدولية بسعر يقل عن تكلفة إنتاجها، أو بسعر يقل عن أسعار السلع البديلة المماثلة، فالهدف الأساسي للإغراق هو السيطرة على الأسواق لأن البيع بسعر منخفض كفيل بالتأثير على المنافسين في تلك الأسواق، وقد جرت العادة في هذا الشأن على التمييز بين أنواع ثلاثة من الإغراق:

الإغراق العارض:

يفسر هذا النوع بظروف استثنائية طارئة، كالرغبة في التخلص من سلعة معينة في نهاية الموسم.[2]

ب-الإغراق قصير الأجل:

وهو يهدف إلى غرض معين وينتهي بتحقيق هذا الغرض، ومثال ذلك خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح سوق أجنبية وتثبيت أقدام المغرق فيها، كما يمكن أن يهدف إلى القضاء على المنافسة أو الحفاظ على حصة في سوق أجنبية أو أن يعمل على مواجهة إغراق مطبق في الاتجاه المعاكس.

[1] زينب حسين عوض الله: المرجع السابق، ص297-302.

[2] رعد حسن الصرن: أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، ص 302.

ج-الإغراق الدائم:

ويتعلق الأمر في هذه الحالة بسياسة دائمة لا يمكن بطبيعة الحال أن تقوم على أساس تحمل الخسائر، ويفترض الإغراق الدائم وجود احتكار في السوق الوطنية والاحتكار يعتمد عادة على وجود حماية يتقي بها شر المنافسة الأجنبية.1

4-الرقابة على الصرف وتخفيض قيمة العملة:

تعتبر هذه الأداة من الوسائل الغير مباشرة لتقييد التجارة الخارجية إذ أن العملات الأجنبية هي الوسيلة التي يمكن للأفراد والمؤسسات الاستيراد بواسطتها، فالحكومة يمكنها أن تقيد الواردات إذا تمكنت من السيطرة على كل مصادر العملة الأجنبية واستخداماتها، والرقابة على الصرف تتمثل في تدخل الحكومة بوضع قيود مباشرة على عمليات بيع وشراء العملات الأجنبية.2

كما قد تعمد بعض الدول إلى التغيير في سعر صرفها مقابل العملات الأخرى، والذي يعني تغييراً في الأثمان النسبية للسلع والخدمات المتبادلة بين الدول، هذا التغيير يؤدي إلى التأثير في حجم الصادرات وكذلك الواردات، ففي حالة تغيير سعر الصرف بالانخفاض فهذا يعني انخفاض الأسعار الوطنية مقومة بالعملة الأجنبية وارتفاع الأسعار الخارجية مقومة بالعملة الوطنية مما ينقص الواردات.3

المطلب الثاني: الأدوات الكمية

من أهم الأدوات والأساليب الكمية المستعملة، نظام الحصص وتراخيص الاستيراد.

1-نظام الحصص:

يعمل هذا النظام على تحديد الكميات والقيم المسموح تبادلها مع طرف أجنبي، ويخص هذا القيد عادة الواردات، وهناك طرق عديدة لتطبيق نظام الحصص يمكن تلخيصها فيما يلي:

أ-نظام الحصة الإجمالية:

حيث تحدد الدولة الكمية الكلية التي تسمح باستيرادها من السلع خلال مدة معينة وذلك دون توزيع ما بين الدول المصدرة أو تقسيم ما بين المستوردين الوطنيين.

ب-نظام الحصة الموزعة:

حيث تقوم الدولة بتوزيع كمية الحصة ما بين مختلف الدول المصدرة للسلعة، حيث تحصل كل دولة على نسبة مئوية من الكمية المسموح باستيرادها من السلع خال المدة المحددة.

ج-نظام الحصة الضريبية:

تفرض الدولة ضريبة جمركية بسعر منخفض على كمية محددة من السلع المستوردة خلال مدة معينة، أما ما

---

[1] عادل أحمد حشيش: أساسيات الاقتصاد الدولي، الدار الامعة الجديدة، الإسكندرية، ص 267.

[2] عبد المنعم محمد مبارك، محمد يونس:اقتصاديات النقود والصيرفية والتجارة الدولية، الدار الجامعة، 1998، ص 269.

[3] أحمد عبد الخالق: المرجع السابق، ص164-165.

يستورد زيادة عن هذه الكمية خلال المدة المذكورة فتطبق عليه ضريبة جمركية أكثر ارتفاعا.1

2-تراخيص الاستيراد:

عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص (إذن) سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك.

غير أنه يؤخذ على نظام الحصص وتراخيص الاستيراد أنه يفتح المجال لانتشار الفساد والرشوة للحصول على حصة أكبر، ويتيح الفرصة للمتاجرة في تراخيص الاستيراد بدل الانشغال في الاستيراد الفعلي.2

3-الأدوات التنظيمية:

تحاول بعض الدول التأثير على التجارة الخارجية باستعمال أدوات تنظيمية، ومن أهم صور هذه الأدوات ما يلي:

أ المعاهدات التجارية:

هي معاهدات يتم التوصل إليها بأساليب دبلوماسية لتنظيم التبادل التجاري بين دولتين أو أكثر، مثل الرسوم الجمركية والمعاملات الضريبية على السلع المتبادلة وتقوم المعاهدات التجارية على مبادئ عامة مثل المساواة، المعاملة بالمثل والدول الأولى بالرعاية أي منح الدولة أفضل معاملة يمكن أن تعطيها الدولة الأخرى لطرف ثالث.

ب -الاتفاقيات التجارية:

هي اتفاقيات قصيرة الأجل عن المعاهدة، كما تتميز بأنها تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها، والمزايا الممنوحة على نحو متبادل فهي ذات طابع إجرائي وتنفيذي في إطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة.

ج -اتفاقيات الدفع:

وهي عادة مقترنة بالاتفاقيات التجارية، وقد تكون منفصلة عنها، وتنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين دولتين، لذلك يغلب على بنودها مسائل مثل تحديد عملة التعامل، كيفية تسوية الالتزامات أي من خلال فتح حساب العملات المحلية أو الدولية، تحديد سعر الصرف، تحديد العمليات الداخلة في التبادل ...إلخ.

هذه السياسة تنتشر بين الدول التي تتبع سياسة تجارية حمائية، لذلك فهي في تقلص مستمر مع الاتجاه نحو تحرير التجارة الخارجية.3

[1] عبد المطلب عبد الحميد: السياسات الاقتصادية، مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، 1997، ص 340.

[2] عبد المطلب عبد الحميد: المرجع السابق، ص393.

[3] السيد أحمد عبد الخالق: المرجع السابق، ص170.

خلاصة الفصل الاول

كخلاصة يمكن القول إن التجارة الدولية ساهمت في السابق في تطوير الرأسمالية وتساهم حاليا في تقدم العديد من الدول كالدول الصناعية الجديدة (دول جنوب شرق آسيا مثلا)، التي تطورت بفضل حجم صادراتها بالأساس، فكلما تطورت هذه التجارة ارتفعت مداخيل الدول من العملة الصعبة ومن وسائل الإنتاج الأخرى مما ينعكس إيجابيا على اقتصادها الداخلي.

تتأثر السياسة التجارية للدول بعدة معطيات تفرض عليها اما الانفتاحية او الحمائية بحيث يكون لها انعكاس كبير على حجم واتجاه التجارة الخارجية من البنية السلعية والتبادل الدولي حسب التوزيع الجغرافي وحسب نوع الصادرات والواردات هذا من جهة. ومن جهة اخرى يكون لاتباع احدى السياستين الاثر المباشر على الميزان التجاري.

سنستعرض في الفصل المقبل موضوع الانفتاح الاقتصادي وما نجم عنه من شراكات اقتصادية بالنسبة للجزائر وفي مقدمتها الشراكة الاوروميتوسطية.

الفصل الثاني:
الانفتاح الاقتصادي والشراكة الأورو جزائرية

تمهيـــد:

نهدف من خلال هذا الفصل إلى دراسة الانفتاح الاقتصادي وتأثيره على التجارة الخارجية وعلى حجم المبادلات الدولية، من خلال النماذج المقدمة من قبل المفكرين الاقتصاديين، ونعرج على النموذج الجزائري وتطور الميزان التجاري استنادا الى حجم المبادلات، وذلك باستخدام المنهج التحليلي في دراسة وتحليل تطور حجم الصادرات والواردات الإجمالية. والتطرق إلى التوزيع الخاص به مع دراسة أهم السلع المصدرة وكذا السلع المستوردة، وأهم الشركاء التجاريين بالنسبة للجزائر، خاصة ما يتعلق بالشراكة الأورو متوسطية ومنه الشراكة الأورو جزائرية، نتعرض الى عدة نقاط لموضوع الشراكة كالبعد التاريخي، المراحل، الأهمية، الأهداف، ..... الى غيره من النقاط.

المبحث الأول: الانفتاح الاقتصادي:

إن لكل ظاهرة او مفهوم يظهر على الساحة الدولية في اي مجال تعريف يمكن من فهمه ومعرفة امكانية الاخذ به واتخاذ موقف منه أيا كان.

المطلب الأول: مفهوم الانفتاح الاقتصادي:

سياسة الانفتاح الاقتصادي تقضي بتحرير المبادلات المالية والتجارية مع الخارج بإزالة العراقيل في مستوى التوريد وبدفع التصدير وتقاس درجة الانفتاح الاقتصادي بقسمة الصادرات على الناتج القومي الخام ضرب 100 في تاريخ معين.

يعرف الدكتور حسن العيساوي في كتابه "تحرير السوق الوطنية" الانفتاح بانه حركة تحرير السوق الوطنية من التنظيمات المقيدة وهي لا تشمل سوق معينة وانما كل سوق تجاري او مالي حيث يتأثر هذا التعريف بالظروف الصعبة المالية والتجارية.

اما حسب المذهب الجزائري كما عرفه الدكتور عجة الجيلالي يتكون من عنصرين:

1 التخلي التدريجي عن الطابع الدغمائي لتنظيم التجارة الخارجية وخضوعها لمتطلبات الواقع الدولي لإشعارات المرحلة الاشتراكية.

2 التبني الرسمي للانفتاح بحيث أصبح الاستراتيجية الجديدة لسلطة اعادة الهيكلة من اجل تحقيق التنمية الوطنية باشراك الرأسمال المحلي والاجنبي.

الانفتاح الاقتصادي كما عرفه جلال أمين يعني إزالة القيود القائمة فيوجه رؤوس الأموال الأجنبية وفيوجه الاستثمارات المحلية الخاصة المدفوعة بدافع الربح وحده، والتخلي التدريجي عن الملكية العامة في الصناعة وعن تدخل الدولة في الاقتصاد بل التخلي التدريجي عن الحماية الممنوحة لبعض الصناعات المحلية للمنافسة الأجنبية. أما عن مفهوم الانفتاح الاقتصادي كما يحدده رضا علي العدل في كتابه التخطيط الاقتصادي في تخفيف القيود التي يشتغل في ظلها الاقتصاد القومي مثل القيود على الاستيراد والصرف الأجنبي والاستثمارات الخارجية والأجور والضرائب.

ومن المفاهيم السابقة نستطيع صياغة مفهوم الانفتاح الاقتصادي بأنه مجموعة السياسات الاقتصادية التي تنظم حركة التجارة وتشجيع رؤوس الأموال الأجنبية والوطنية للمساهمة في تمويل المشروعات الاقتصادية واستخدام التكنولوجيا الحديثة للعمل على زيادة الناتج القومي، ويتم ذلك في إطار استراتيجية حضارية شاملة تستهدف دعم القدرات الذاتية للاقتصاد القومي وتعمل من خلالها على تصحيح الاختلال الهيكلي في البناء الاقتصادي والاجتماعي.

وبالتالي يمكن القول بأن الانفتاح الاقتصادي عبارة عن مجموعة من السياسات الاقتصادية المتكاملة التي تهدف إلى الاعتماد الأكبر على تحرير قنوات التجارة بجميع أنواعها ومنح الملكية للقطاع الخاص وهو وسيلة وليستهدف الرفع كفاءة الأداء العامل اقتصاد القومي. وتعتبر سياسة الانفتاح الاقتصادي نموذجا عاما نجد تطبيقا له في جميع دول العالم اليوم، سواء كانت دولا متقدمة أو متخلفة، رأسمالية أو اشتراكية. والانفتاح الاقتصادي كسياسة أو كمنهج للتنمية الاقتصادية له حدود وضوابط يجب أن تراعى عند وضع السياسة الاقتصادية العامة للدولة، حيث إنه يعد مفهوما نسبيا بمعنى أن التطبيق العلمي له يأخذ درجات وأنماط ومستويات مختلفة حسب طبيعة الاقتصاد القومي: هل هو متقدم أم متخلف؟ وحسب طبيعة النظام الاقتصادي: هل هو اشتراكي أمرأسمالي؟

المطلب الثاني: نماذج النمو والانفتاح الاقتصادي:

هناك عدة نماذج للنمو والانفتاح الاقتصادي نتطرق الى بعضها[1]:

1. **نموذج وأفكار ابن خلدون:**

ذكر في مقدمته المشهورة أنه بتقدم الأمم تزداد القوى العاملة المتوفرة مما يعني إغناء الإنتاجية وزيادتها والذي بدوره ينعكس على ارتفاع مستوى الرفاهية في الأمة بسبب جني الأرباح من عملية الإنتاج والذي يعني أيضا بازدياد الأرباح تتراكم الثروة وتزداد الدخول.

2. **النموذج الكلاسيكي:**

من أشهر روادها آدم سميث وريكاردو و مالثيوس وقد بنيت على أن النمو الاقتصادي يتحقق من خلال حرية التجارة بين الدول التي ستعمل على توسيع الأسواق للمنتجات مما يساعد على زيادة التخصص في العمل وعلى تقسيم هذا العمل حيث يؤدي ذلك إلى زيادة الإنتاجية كما أن عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي إلا في أدنى المستويات سيؤدي إلى زيادة المبادرات الفردية كما نادت هذه النظرية بإمكانية تحقيق النمو الاقتصادي من خلال التوظيف الأمثل لرأس المال الذي إعتبرت تراكمه المحرك الرئيس لعملية النمو الاقتصادي.

3. **نموذج شومبيتر:** [2]

وضع الاقتصادي النمساوي جوزيف شومبيتر نظريته في بداية القرن العشرين وتحديدا عام 2000 م لكنها ترجمت إلى اللغة الإنجليزية فيما بعد بين فيها أن النمو الاقتصادي عبارة عن ظاهرة تحدث بواسطة قفزات غير متناسقة في الناتج القومي الإجمالي للدول، تأخذ هذه القفزات شكل دورات اقتصادية قصيرة مزدهرة تتبعها دورات كساد قصيرة أيضا وقد ركز في نظريته على تأثير التقدم التكنولوجي وعلى دور الإدارة أو المنظم والابتكارات في تطوير النشاط الاقتصادي وزيادة الناتج وبالتالي زيادة فرص الادخار ومن ثم الاستثمار.

4. **نموذج كينز :**

وأول مبدأ نادى به كينز هو سيادة السوق لتحقيق التوازن الاقتصادي كما ركز على الدور الذي يمكن للقطاع الخاص أن يلعبه في تحقيق النمو الاقتصادي مع تدخل الدولة لتعويض ما يمكن أن ينقص في الطلب الفعال الذي اعتبره كينز بناء على نظرية مالثيوس المحرك الرئيس لزيادة الدخل القومي مع التركيز على توازن الاستهلاك مع الادخار والاستثمار بناء على مفهومي الميل الحدي للاستهلاك والميل الحدي للاستثمار كما نادى كينز بإعادة توزيع الدخل بشكل عادل على أفراد المجتمع ولصالح الطبقات الفقيرة وذلك بسبب ارتفاع الميل الحدي للاستهلاك عند هذه الطبقات مما يعني زيادة الاستهلاك وبالتالي زيادة الطلب الفعال الذي اعتبره المحرك الرئيس لارتفاع الدخل القومي عكس ما نادت به النظرية الكلاسيكية.

5. **نموذج هاورد-دومار:**

عملا على توضيح أهمية ودور الادخار في زيادة الاستثمار حيث بين أنه يجب على كل دولة ادخار نسبة معينة من ناتجها القومي الإجمالي لغايات تعويض رأس المال الثابت أي تعويض قيمة الإهتلاك السنوي من قيم الآلات والمعدات والأبنية والطرق والجسور وغيرها من الأصول وذلك للمحافظة على مستوى الناتج القومي الإجمالي من خلال المحافظة

---

[1] عمارة بشير، أستاذ محاضر، نماذج النمو الاقتصادي و الاقتصاد الجزائري، المركز الجامعي آفلو،الجزائر، ص8-15.

[2] [2] **جوزيف ألويس شومبيتر**(Joseph Alois Schumpeter) 1883(-0591) عالم أمريكي في الاقتصاد والعلوم السياسية من أصل نمساوي .اشتهر بترويجه لنظرية الفوضى الخلاقة في الاقتصاد.

على زيادة نسبة الاستثمارات بنسبة أعلى من نسبة الإهتلاك وعلى الدول التي ترغب في الحصول على مستوى متقدم من التنمية الاقتصادية زيادة نسبة الادخار فيما لا يقل عن 01-61 % من دخلها القومي سنويا.

6. **النموذج النيوكلاسيكي :**

والمبدأ الأساس في هذه النظرية هو أنه على الحكومات عدم التدخل في الاقتصاد وأن تحرير الأسواق والخصخصة وتشجيع التجارة والتصدير في الدول النامية هو الوسيلة الفعالة والسريعة للوصول إلى التنمية الاقتصادية المنشودة هذه النظرية تقر بأن التخلف الاقتصادي هو نتيجة لعدم استغلال الموارد الاقتصادية بكفاءة.

7. **نموذج الدفعة القوية:**

لابد للاقتصاد من دفعة قوية تحثه على الانطلاق نحو النمو ذاتيا هذه الدفعة تتمثل في توظيف حجم ضخم من الاستثمارات في بناء المرافق والبنى التحتية مثل الطرق ووسائل النقل والمدارس والجامعات وغيرها من البنى الضرورية لإطلاق حجم ضخم آخر من الصناعات ما كانت لتنشأ لولا الخدمات الضخمة التي تم توفيرها من خلال الدفعة القوية للاقتصاد هذه الدفعة حسب صاحب النظرية روزنتين رادون يقدر حجمها بما يقارب 00% من الدخل القومي خلال الخمس سنوات الأولى من النمو ترتفع تدريجيا مما يؤدي إلى زيادة في الدخل القومي وبالتالي زيادة الميل الحدي للادخار من أجل مشروعات أخرى ضخمة في الاقتصاد.

8. **نموذج النمو المتوازن:**

هي أقرب أن تكون استراتيجية للنمو الاقتصادي وليس فقط مجرد نظرية وهي نظرية قدمها نيركس بناءا على تطوير نظرية الدفعة القوية تعني أن تكون برامج التنمية شاملة لكافة قطاعات الاقتصاد أي أن يتم توزيع الاستثمارات على قطاع الاقتصاد المختلفة تتشابك مع بعضها البعض ولأن كل قطاع من قطاعات الاقتصاد يمثل سوقا لناتج القطاعات الأخرى فإن توزيع الاستثمارات على مختلف القطاعات يعطي دفعة قوية للاقتصاد الوطني تجعله قادرا على التغلب على الكثير من عوائق النمو مما يؤدي إلى أن يكون هذا الاقتصاد قويا بكافة قطاعاته من خلال تنمية تراكمية وذاتية تقوي ذاتها بذاتها.

9. **نموذج النمو غير المتوازن:**

تعني أن يتم التركيز على تنمية قطاع رئيس في الاقتصاد من قبل الدولة وذلك بسبب قلة الموارد المالية للاستثمار في القطاعات المختلفة لذا يتم التركيز على قطاع واحد يعمل على جذب القطاعات الأخرى في الاقتصاد نحو التنمية وذلك بعد نموه وقوته وبهذا تتحقق التنمية لكافة قطاعات الاقتصاد.

10. **نموذج الحاجات الأساسية نموذج العالم الثالث[1]:**

ويقوم النموذج على ضرورة تحقيق أربعة عناصر أساسية تتمثل في حقوق المواطنين الواجب الحصول عليها وهي:

- إتاحة فرص تحصيل وكسب الدخل للفقراء وضمان قدرتهم على العمل.
- توصيل الخدمات العامة للفقراء من مياه الشرب النقية ونظام للصرف الصحي ووسائل النقل العام.
- توفير السلع والخدمات الأساسية من مأكل وملبس ومسكن وتعليم وصحة، وتمكين الفقراء من الحصول على الحد الأدنى منها.
- إشراك الفقراء في اتخاذ القرارات المتعلقة بكيفية إشباع احتياجاتهم الأساسية.

[1] عبلة عبد الحميد بخاري، التنمية والتخطيط الاقتصادي، الجزء الثالث، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، السعودية، ص 57.

ويرى" **فيليب دوسان Philippe de Seynes** "أن استراتيجيات الحاجات الأساسية اتبعت بنجاح في ظل نوعين من المجتمعات أولهما مجتمعات ما قبل الرأسمالية كاليابان وكوريا الجنوبية، وثانيهما مجتمعات اشتراكية كالصين الشعبية وكوريا الشمالية والاتحاد السوفيتي.

من بين النماذج السابقة يغفل النموذج الكلاسيكي عن عنصر التنظيم باعتباره غير استراتيجي والى دور التقدم الفني كم اثبتت التجارب الواقعية بينما تجاهل النموذج النيوكلاسيكي لنظرية الدفعة وركز على الجانب الاقتصادي دون الجوانب الاخرى بحيث أن كل مرتبط ببعضه، كما توقف نجاح تطبيق النموذج الكينزي عند الدول الرأسمالية ولفترة معينة بين الحربين العالميتين وقد اغفل ظروفا أخرى تسود في غير تلك الفترة كما يعاب على نموذج شومبيتر اهتمامه البالغ بالمنظم واهماله لدور النمو السكاني وتناقص الغلة في التأثير على النمو الاقتصادي، أما نموذج هاورد-دومار فقد كان ظرفيا ويخص الدول الرأسمالية دون غيرها ولا يمكن اعتبار الاستثمار والادخار كافيان للقيام بعملية النمو وقد لاق نموذج الحاجات الاساسية انتقادات فيما تعلق بالتعارض الموجود بين تحقيق الحاجات الاساسية وزيادة الرفاهية وأن هذا سيؤدي الى تناقص الادخار والاستثمار بالإضافة الى كون الغرض ظرفي وتوجيه الموارد غير مخطط للأجل الطويل.

إن المؤسسات تلعب دور المحدد لقدرات النمو، إن فشل سياسات التطور للاقتصاد الموجه المنهار يوافق على تكوين مرضي حول مبادئ مؤسسية من المفروض أنها تضمن النمو: حماية حقوق الملكية، احترام الاتفاقيات، المنافسة الحرة وتفوق الدفع نحو السوق، هاته المبادئ العامة تكتب لامتلاك اقتصاد سوق.

بلدان جنوب شرق آسيا حققت أفضل أداء لنمو اقتصادها لم تقم بإعادة هيكلة أو تحرير لأسواقها ونظامها المالي بل ضغطوا على أنشطة المؤسسات العمومية أو الأجدر أنهم قاموا بخوصصة مجموع المؤسسات، تجارب المرور من الاقتصاد الموجه نحو اقتصاد السوق تضع تحت الضوء الاختلاف في النجاح بين الصين التي أقدمت على إصلاحات عميقة ودول مثل روسيا اعتمدت على معالجة الصدمات، يعلمنا الاقتصاد أن الإصلاحات المؤسسية تعطي مزايا أحسن من التغيرات التكنولوجية[1].

المبحث الثاني: الشراكة الاورو متوسطية:

لقد أصبحت التكتلات الاقتصادية السمة الغالبة على معظم دول العالم لمجابهة الخطر الاقتصادي وكذا لاكتساب ميزات تنافسية وأخذ الاسبقية في جميع المجالات وبالتالي تحقيق أكبر منفعة من تحرير التجارة الدولية وسعت دول المتوسط على غرار باقي دول العالم الى تكوين شراكة عرفت بالشراكة الاورو متوسطية.

-المطلب الاول ماهية الشراكة الأورو متوسطية:

يدخل مشروع الشراكة الذي تم اعتماده في قمة برشلونة (نوفمبر 1995) الرامي إلى إنشاء منطقة للتبادل الحر بين دول الاتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط في إطار إعادة تنظيم العلاقات شمال –جنوب التي تعود إلى سنة 1990، حيث نجد أن بعض الدول النامية أقامت شراكة أو اتفاقيات للتبادل الحر مع دول جد متطورة من أجل النفاذ إلى أسواقها والاستفادة من التكنولوجيا المنتقلة مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتعزيز المناخ الاستثماري وتحسين وتأهيل أداء القطاع الصناعي.

[1] Jean- Luc Gaffard, 2011, Armend, La croissance économique, colin,1 édition, paris, France, p14.

ولقد تحقق هذا المشروع من خلال سلسلة من الاتفاقيات التي عرفت باتفاقيات الجيل الجديد والتي تختلف عن اتفاقيات التعاون الموقعة في الستينات والسبعينات بين دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية ودول المغرب العربي وبعض دول جنوب المتوسط، وقد طبعت هذه الاتفاقيات بالطابع التجاري البحت، أما الاتفاقيات الجديدة فمجالها أوسع، إذ تتضمن تعاونا مالياً، اقتصادياً وتقنياً، ومحوراً اجتماعياً وثقافيا، وحواراً سياسياً وأمنياً.

أما البعد التجاري لمشروع الشراكة فيبقى محوراً مركزياً، وما يجدر تسجيله في هذا الصدد هو تجاوز مرحلة تقديم تفضيلات وتنازلات تجارية من طرف واحد (الاتحاد الأوروبي) إلى تقديم تنازلات متقابلة réciproque كما أن التبادل الحر يخص بالدرجة الأولى السلع المصنعة، أما المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد فهي مستثناة في الأجل القصير والمتوسط، ولا يزال خاضعاً لقيود تجارية مهمة، وما تم تقديمه من تنازلات في هذا المجال يعتبر هزيلاولا يتناسب وحجم التبادل التجاري لهذه السلع خاصة وأنها تشكل ميزة نسبية لدول جنوب المتوسط.

وتعتبر الشراكة الأورو متوسطية جزءا من عملية مرت بحلقات سابقة متتالية بدأت منذ بداية السبعينيات بما عرف بالسياسة المتوسطية الشاملة (1972-1989)

لتصل إلى السياسة الأوروبية المتوسطية الجديدة كما هي عليه الآن، ويمكن أن نصف طبيعتها بأنها أسلوب جديد في العلاقات الاقتصادية الدولية حيث تجمع بين دول لم تتكتل مع إحدى الكتل الاقتصادية.

وإثر قمة برشلونة انطلقت مفاوضات ثنائية بين المفوضية الأوروبية ومفاوضي دول جنوب المتوسط، وذلك ما أسفر عن توقيع كثير من الدول لهذا الاتفاق (تونس، المغرب، الكيان الإسرائيلي، السلطة الفلسطينية، الأردن..).

وإذا لم يسفر مسار تحضير انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة عن نتائجه النهائية فإن المفاوضات التي بدأتها الحكومة الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي منذ 1997 تعززت بالتوقيع على اتفاق الشراكة بالأحرف الأولى في 19 ديسمبر2001 وبصفة رسمية في أفريل 2002، ودخل حيز التنفيذ في الأول من سبتمبر2005.

المطلب الثاني مراحل الشراكة الأورو متوسطية:

فرض واقع التجارة الدولية على الكيانات الصغيرة والتي تعتبر أغلبها من دول الجنوب أن تنضم إلى محيط إحدى الكتل الاقتصادية التي تضم دول الشمال، ولقد بدأ تجسيد هذا المسار باتفاق النافتا والذي تمثل فيه المكسيك الدولة النامية، وكذا اتفاقيات الشراكة الأوروبية بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية.

ولم تكن السياسة الاقتصادية الأوروبية تجاه الدول المتوسطية الجنوبية وليدة التسعينات ولا مؤتمر برشلونة، بل تجد أصولها مع نشأة المجموعة الاقتصادية الأوروبية ذاتها من خلال ما كانت تستهدفه من حفاظ على أسواقها وحجم مبادلاتها مع هذه الدول، والتي تعتبر أغلبها مستعمرات سابقة، واستطاعت أن تحقق كثيرا من أهدافها التجارية في منطقة جنوب البحر المتوسط انطلاقا من سياسة التعاون الاقتصادي والسياسة الجمركية التفضيلية، وقد تطورت هذه السياسة عبر المراحل الآتية:

1-**مرحلة التعاون الاقتصادي**: انطلقت السياسة الجمركية التفضيلية للمجموعة الأوروبية منذ الستينات تجاه الدول النامية والدول المتوسطية ودول أوروبا الشرقية متمثلة فيما يلي:

أ.مساعدات الدول النامية: انطلقت المبادرة الأولى باتفاقية أروشا و ياواندي سنة 1963 مع 17 دولة إفريقية ومدغشقر، وتوسعت إلى دول جديدة بعد انضمام بريطانيا إلى المجموعة، وقررت لها نظاما تفضيليا يعفي كليا المنتجات المصنعة وتخفيضا كبيرا للمنتجات الزراعية، وذلك دون تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل (réciprocité)، وتستفيد حاليا 66 دولة

إفريقية من هذا النظام، إضافة إلى دول الكاريبي ودول الباسفيك الموقعة على اتفاقية لومي Lomé، لذلك يرمز لها اختصارا ACP (Afrique,Caraïbe,Pacifique).

ب. نظام الأفضليات المعمم(SGP)[1]: بناء على توصيات ندوة الأمم المتحدة للتعاون الاقتصادي والتنمية سنة 1971، اعتمدت المجموعة الأوربية نظام الأفضليات المعمم للدول النامية لتشجع عملية التصنيع بها بالإعفاء الكلي للمنتجات المصنعة ونصف المصنعة من الحقوق الجمركية، وتخفيض الحقوق الجمركية على بعض المنتجات الزراعية المحمولة، ويستفيد من هذا النظام أكثر من 130 دولة.

ج.إنشاء روابط تجارية تفضيلية مع الدول المجاورة (دول متوسطية ودول أوروبا الشرقية):عقدت المجموعة الاقتصادية الأوربية عدة اتفاقيات تفضيلية مع دول مختلفة تربطها بها علاقات تجارية قديمة بحكم جوارها لحدودها الإقليمية اتفاق حرية التبادل في إطار الفضاء الاقتصادي الأوروبي EEE،مع كل من النرويج، اسكتلندا وليشتنستسن، كانت أولها اتفاقية (Athènes)التي حضرت اليونان للدخول إلى السوق المشتركة متبوعة بسلسلة من الاتفاقيات التجارية واتفاقيات الشراكة مع كل من تركيا سنة 1963،تونس والمغرب سنة 1969،ومع إسرائيل وإسبانيا سنة 1970،مع مالطا وقبرص سنة 1978.

كما وقعت اتفاقا جديدا مشتركا مع الدول المغاربية (الجزائر، تونس بتاريخ والمغرب) في 25 –27-26 أفريل 1986، وكذا مع دول المشرق (مصر، الأردن، سوريا ولبنان).

فنلاحظ أنه منذ السبعينات ارتبطت دول الاتحاد الأوروبي بأغلبية الدول المتوسطية عن طريق اتفاقيات تعاون، وتأكيدا لأهمية العلاقات التجارية بين المجموعة الأوروبية والدول المتوسطية والمجاورة وضعت معاهدة ماستريخت (1993) أساسا للضرائب التفضيلية، وهي المادة الثالثة التي تنص على زيادة التبادل التجاري وتوطيد العلاقات الاقتصادية والتنمية الاجتماعية.[2]

وتميزت هذه الأخيرة بحرية دخول المنتجات المصنعة، والدخول المفضل للمنتجات الزراعية في سوق المجموعة، وكذا ببرتوكولات مالية لمشاريع التنمية الاقتصادية.

وبالرجوع إلى المعطيات الميدانية نجد أن المبادلات التجارية الأورو متوسطية بلغت 80 مليار دولار سنة 1993 وهو ما يمثل أكثر من نصف التجارة الخارجية لدول جنوب المتوسط، فيما لا يزيد عن نسبة 7% بالنسبة لدول الاتحاد الأوروبي (مجموعة الاثني عشر 1993)، ويشكل الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الرئيسي للدول المتوسطية بنسبية 49% من الواردات و52% من الصادرات، أما الدول المتوسطية فتحتل المرتبة الرابعة في المبادلات التجارية للاتحاد الأوروبي بنسبة 8,6 % من الصادرات و 5,8% من الواردات.

وتختلف درجة المبادلات التجارية الثنائية بين دول الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية من دولة لأخرى، ففي حين لا تزيد صادرات ألمانيا إلى الدول المتوسطية نسبة 5% تتوجه أكثر من 11% من الصادرات الفرنسية إلى المنطقة.

2-السياسة الأورو متوسطية الجديدة -مرحلة الشراكة:

بعد دخول اليونان، إسبانيا والبرتغال إلى المجموعة الأوروبية تغيرت الكثير من المعطيات الاقتصادية، وظهرت دوافع مراجعة السياسة المتوسطية للمجموعة، وبالفعل تم في سنة 1990 الإعلان عن بوادر السياسة الأورو متوسطية الجديدة، وفي 29 جوان 1992 أسست رسميا من طرف المجلس الأوروبي لمدة خمس سنوات (1992-1996)،

[1] Ar.m.wikipedia.org/wiki

[2] المهدي محمد فليفلة، النظم الجمركية والتجارة الدولية، طرابلس، أكاديمية البحوث الاقتصادية،1997، ص 323

والتي تطلبت بروتوكولات مالية جديدة بقيمة 2.4 مليارECU. وفي 19أكتوبر 1994 تناقش كل من البرلمان والمجلس الأوروبي قضية تعزيز السياسة الأورو متوسطية للاتحاد الأوروبي بتأسيس شراكة أورو متوسطية قائمة على توسيع مجالات التعاون، وإنشاء منطقة أوربية مستقرة سياسيا وأمنيا، وفي الجانب الاقتصادي تضمن التقرير إنشاء منطقة للتبادل دول أوروبا الوسطى وأوروبا الشرقية: بولونيا، المجر، جمهورية التشيك والسلوفاك سلوفينيا، ليستونيا، ليتوانا، بلغاريا ورومانيا وتربطها بها اتفاقيات حرية التبادل بين الدول المتوسطية وبين منطقة المجموعة، وأهم ما خرج به التقرير ضرورة تنظيم ندوة للدول المتوسطية في السداسي الثاني من عام 1995.

وفي 8 مارس 1995 انعقد المجلس والبرلمان الأوروبي مرة أخرى لتحديد التعاون الاقتصادي والمالي للفترة (1995-1999) أي برنامج ميدا (MEDA 1)، وتم اقتراح 5500 مليون وحدة، لكن خفضت في قمة (cannes) في جوان 1995 إلى 4685 مليون أورو ويتم التمويل من موارد ميزانية الاتحاد الأوروبي والبنك الأوروبي للاستثمار.[1]

ونلاحظ أنه على خلاف السياسة الأورو متوسطية القديمة تقتصر بصفة أساسية على الجانب الاقتصادي توسعت السياسة الأورو متوسطية الجديدة (أو المجددة) لتشمل الأبعاد الأخرى السياسية والاجتماعية والثقافية ...

-المطلب الثالث ابعاد الشراكة الأورو متوسطية:

إن لكل مشروع شراكة أبعاد معينة يرمي إليها، وهو ماينطبق على مشروع الشراكة الأورو متوسطية.

الشراكة في المجال السياسي والأمني: تتطلع الدول المشاركة إلى تكثيف الحوار السياسي على أساس مجموعة من القيم والمبادئ كاحترام السيادة الوطنية، وعدم التدخل في الشؤون الداخلية، واحترام حقوق الإنسان ودولة القانون والديمقراطية، وعدم اللجوء إلى القوة وحل المنازعات حلا سلمياً، والسيطرة على التسلح وانتشار الأسلحة ولاسيما أسلحة الدمار الشامل، ومحاربة الإرهاب والمخدرات والجريمة المنظمة....[2]

الشراكة في المجال الاقتصادي والمالي: تطرح عملية برشلونة شراكة اقتصادية تعمل على:

أ -إنشاء منطقة للتجارة الحرة: تهدف دول الاتحاد الأوروبي أن يكون اتفاق برشلونة نواة لإنشاء أكبر منطقة للتجارة الحرة في العالم، تضم حوالي 30-40 دولة يتراوح عدد سكانها ما بين 600-900 مليون نسمة بحلول عام 2010، أخذا بالاعتبار الالتزامات الأساسية للمنظمة التجارة العالمية.

ويتم التوصل إلى الشروط التفضيلية لمنطقة التجارة الحرة عن طريق إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية على التجارة في السلع المصنعة عبر مفاوضات ثنائية بين الاتحاد الأوروبي وأعضاء الشراكة وفقا لجداول زمنية محددة، وبالنسبة للتجارة في المنتجات الزراعية يشير الإعلان إلى العمل على تحرير تجارة المنتجات الزراعية بقدر ما تسمح به السياسات الزراعية للاتحاد، ووفقا لاتفاقات التحرير المتبادل واسترشادا بقواعد الجات، كما يتضمن الاتفاق ضرورة تحرير تجارة الخدمات.

ب-تجسيد التعاون الاقتصادي والتنسيق الإقليمي.

ج -زيادة حجم المساعدات المالية المقدمة من الاتحاد الأوروبي للشركاء المتوسطين: يعتبر برنامج MEDA أداة التمويل الرئيسية لسياسات الشراكة الأورو متوسطية، والبرنامج يعنى بالسياسات المالية والفنية اللازمة للإصلاح الاقتصادي

[1] يثار قادر عن وثائق اللجنة الأوروبية، الوطن 19 ديسمبر 2001.

[2] صارم سمير، أوروبا والعرب. من الحوار إلى الشراكة، دمشق، دار الفكر،2000، ص 211.

والاجتماعي في دول المتوسط، فعلى مدى الأعوام من 1996-1999 خصص الاتحاد الأوروبي حوالي 3400 مليون أورو من إجمالي 4685 مليون أورو كإعانات إنمائية في إطار برنامج المساعدات المالية.

وقد توزعت هذه الإعانات بنسبة 86 % على تسع دول من بين الاثنا عشر دولة متوسطية الأعضاء في اتفاقية الشراكة باستثناء كل من الكيان الإسرائيلي ومالطا وقبرص نظرا لارتفاع مستويات الدخل والناتج المحلي الإجمالي في هذه الدول الثلاث، أما 14 % المتبقية فهي متاحة في شكل مشاريع وبرامج إقليمية.[1]

الشراكة في المجال الثقافي، الاجتماعي والإنساني: ويتضمن تشجيع التعاون والتبادل الثقافي والتعليمي، واحترام الأديان والعادات والتقاليد لشعوب المنطقة، وكذا القطاع الصحي، والاهتمام بالشباب، ومحاربة الإرهاب والحد من الهجرة غير المشروعة، إضافة إلى منع المتاجرة بالسلع الممنوعة ومقاومة الفساد والتعصب والتمييز العنصري والطائفي.[2]

وقد جاء مشروع الشراكة الأورو متوسطية رامياً إلى الأهداف الآتية:

في المجال السياسي: تحديد فضاء مشترك للاستقرار والسلام، أي ضمان الأمن الإقليمي الذي يمليه التقارب الجغرافي للدول المتوسطية.

في المجال الاجتماعي: تطوير الموارد البشرية وتحسين التفاهم والتبادل بين المجتمعات المدنية، وتحسين الشروط الاجتماعية للعيش...

في المجال الاقتصادي: إنشاء منطقة ازدهار مقسمة قائمة على التطور الاقتصادي الدائم والعادل.[3]

2-2 الخلفيات الحقيقية لمشروع الشراكة الأورو متوسطية: إذا كانت هذه هي الأهداف المصرح بها فإن للاتحاد الأوروبي أهدافا أخرى تشكل الخلفيات الحقيقية لمشروع الشراكة الأورو متوسطية تظهر في التركيز على البعد التجاري البحت في المجال الاقتصادي، وذلك ما يجعل من مشروع الشراكة المقترح من طرف الاتحاد الأوروبي يتميز بالمحدودية والتقييد، حيث تركز التحرير التجاري على حرية تنقل البضائع فيما استبعد الاتحاد الأوروبي ما يهدد مصالحه بإبقائه على تقييد القطاع الزراعي واليد العاملة.

وفي السياسة الاقتصادية نجد أن القطاع الاقتصادي الوحيد المستهدف كموضوع للحوار هو قطاع الطاقة، ويعني الاتحاد الأوروبي الجزائر بالدرجة الأولى مستهدفا أمنه في مجال الطاقة.

وفي الجانب الاجتماعي يطمح الاتحاد الأوروبي إلى التحكم في الهجرة، إذ تعتبر مسألة الهجرة الأساس الأول للتعاون الاجتماعي، لذلك يركز عليه الجانب الأوروبي بشدة مستهدفاً تخفيف الضغط السياسي والاجتماعي لهذه الظاهرة، خاصة وأن المصدر الأول للهجرة يأتي من دول جنوب البحر المتوسط. ويبقى الجانب الأمني والسياسي الجانب الوحيد المصرح به مباشرة.

---

[1] عماد جاد، الاتحاد الأوروبي والشرق الأوسط: الواقع واحتمالات المستقبل، تحرير، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بالأهرام، مطابع الأهرام التجارية، قليوب، مصر، 2001، ص 27.

[2] شعباني إسماعيل، محتوى الشراكة الأورو-عربية: تحليل اتفاقيات تونس والمغرب، وآفاق الشراكة الأورو جزائرية، ملتقى حول الشراكة الأورو جزائرية، الجزائر، جمعية المعرفة العلمية والثقافية، 06 جوان 2001، ص 02.

[3] Bouzidi.N, 5 essais sur l'ouverture de l'économie algérienne, Alger, ENAD, 1998,p 91.

3 -البعد التجاري في مشروع الشراكة الأورو متوسطية -منطقة التبادل الحر سنة 2010.

تشكل الدول المتوسطية سوقاً للاتحاد الأوروبي يحقق فيها أكبر فوائضه التجارية (18 مليار$ سنة1993) المتأتية من المنتجات الصناعية، مغطيةً بذلك عجزها التجاري في المواد الطاقوية، ولذلك أولت وثيقة برشلونة اهتماماً كبيراً بالمجال الاقتصادي والتجاري باستهداف إنشاء منطقة ازدهار متقاسمة، أي إقامة مجال متوسطي مبني على التبادل الحر وإلغاء الحواجز الجمركية بين شركاء المنطقة كافة بصفة تدريجية في آفاق سنة 2010 مغطيةً بذلك 600 مليون مستهلك ومجمل المبادلات التجارية.

وسيتم تفكيك الحواجز الجمركية (التعريفية) وغير الجمركية (غير التعريفية) أمام المبادلات التجارية في المنتجات المصنعة وفقا لجداول زمنية يتم مناقشتها بقدر ما تسمح به السياسات المختلفة، كما سيتم تحرير التبادل التجاري للمنتجات الزراعية من خلال المعاملة التفضيلية المتبادلة بين الأطراف، فضلا عن تحرير التجارة في مجال الخدمات. ولتسهيل إقامة منطقة التبادل الحر تقرّر ما يلي:

1-الإلغاء التدريجي لقيود التعريفة الجمركية على المنتجات الصناعية، والتحرير التدريجي لتجارة المنتجات الزراعية وتجارة الخدمات.

2-اتخاذ إجراءات مناسبة فيما يتعلق بقواعد المنشأ والشهادات الخاصة، وحماية حقوق الملكية الفكرية والملكية الصناعية وسيادة المنافسة.

3-إتباع سياسة مبنية على اقتصاد السوق وتكامل الاقتصاد الوطني أخذاً بالاعتبار احتياجات التنمية.

4-تكييف وتحديث الهياكل الاقتصادية والاجتماعية مع إعطاء الأولوية لتشجيع وتطوير القطاع الخاص، ورفع مستوى القطاع الإنتاجي، ووضع إطار مؤسسي وتنظيمي لمواكبة اقتصاد السوق.

5-العمل على تخفيف الآثار الاجتماعية السلبية التي قد تنجم عن عملية التكيف من خلال برامج موضوعية لخدمة الطبقات الأكثر احتياجاً.

6-إقامة آليات لتشجيع ونقل التكنولوجيا من الدول الأكثر تقدماً إلى بلدان المتوسط.[1]

ونسجل بعض الملاحظات المهمة على مشروع الشراكة من الناحية الاقتصادية والتجارية وهي:

الملاحظة الأولى: وتتعلق بقضية حركة عنصر العمل، حيث وافقت دول الاتحاد الأوروبي على تحرير حركة التجارة وتحرير حركة رأس المال في حين قيدت حركة عنصر العمل.

الملاحظة الثانية: وتتعلق بقواعد المنشأ المتشددة التي أقرتها الشراكة بشأن المكون الوطني في صادرات دول جنوب وشرق المتوسط التي تتمتع بالإعفاء في أسواق الاتحاد الأوروبي، وهي قواعد لن تسمح بمرور غالبية سلع دول جنوب وشرق المتوسط إلى أوروبا، كما أنها لم تراع حداثة صناعات تلك الدول، وحاجتها لفترة سماح لإعادة هيكلة نفسها وزيادة اعتمادها على الذات للوصول إلى أعلى نسبة من المكون الوطني في السلعة.[2]

[1] صارم سمير، أوروبا والعرب. من الحوار إلى الشراكة، دمشق، دار الفكر، 2000، ص 214.

[2] مخاطر الشراكة الأوروبية. المتوسطية، عبد الحي محمد، المجتمع، ال عدد1505،15 جوان 2002.

المبحث الثالث: الشراكة الأورو جزائرية

تعتبر الجزائر من ضمن الدول الموقعة على إعلان برشلونة لعام 1995، وبالتالي فهي تلتزم بالمبادئ التي أقرها، لاسيما ما تعلق بتأسيس منطقة تجارة حرة وعليه فإن الاتحاد الأوروبي باشر معها مفاوضات قصد التوصل الى ابرام اتفاق شراكة.

المطلب الأول: المراحل التي مرت بها الشراكة الأورو جزائرية

يمكننا تقسيم الإطار العام للعلاقات الاقتصادية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي (المجموعة الأوروبية سابقا) إلى مرحلتين، هما مرحلة التعاون ومرحلة الشراكة.

1. التعاون الاقتصادي والمالي بين الجزائر والمجموعة الاقتصادية الأوروبية:

نظمت العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي اتفاقياتٌ وبروتوكولات تجارية ومالية وفنية تعود في أساسها إلى الاتفاقيات التي وقعتها المجموعة الاقتصادية الأوروبية مع بلدان المغرب العربي ودول البحر الأبيض المتوسط في السبعينيات، وقد قامت هذه الاتفاقيات على التعاون التجاري والعلاقات الاقتصادية التفضيلية بما تضمنته من حرية دخول كافة المنتجات الصناعية إلى السوق الأوروبية والامتيازات الجمركية الخاصة بالسلع الزراعية، وقد تم هذا التفضيل دون أن تلتزم الدول–ومنها الجزائر –بمبدأ المعاملة بالمثل.

ولوجود مصالح تجارية مع بعض دول السوق في مجالات الصادرات الزراعية والصناعية ظهرت بعض العقبات إزاء التدابير التجارية التفضيلية خاصة بعد انضمام كل من اليونان وإسبانيا والبرتغال إلى عضوية السوق، الأمر الذي أدى إلى الحد من الامتيازات التجارية في صناعة المنسوجات والجلود والمنتجات الزراعية.

وفي عام 1987 تم إبرام اتفاقية إضافية سمحت بموجبها دول المجموعة الأوروبية للدول العربية بالمحافظة على المعدلات التقليدية لصادراتها وإلغاء الرسوم الجمركية على عدد من المنتجات الزراعية بالتدريج.[1]

أما التعاون المالي فيعود إلى اتفاق التعاون الموقع بين الجزائر والمجموعة الأوروبية في 1976 والذي تمّ تكميله بأربعة بروتوكولات مالية متتالية ممتدة على الفترة (1976-1996)، (أنظر الجدول رقم 01).

جدول رقم 01: حصيلة تنفيذ البرتوكولات المالية (1976 -1996).

الوحدة: مليون إيكو

البروتوكولات المالية	المجموع	الالتزام		الدفع	
		المبلغ	النسبة (%)	المبلغ	النسبة (%)
بروتوكول(1):77 – 88	114	108	95	97	83
بروتوكول (2) :82 – 86	151	141	94	92	65
بروتوكول (03) :87 – 91	239	239	100	38	16
بروتوكول(04) :92 – 96	350	145	41	15	10

المصدر: Bouzidi.N,5 essais sur l'ouverture de l'économie Algérienne, Alger, ENAD,1998 ,p 112

[1] صارم سمير، مرجع سابق، ص 182 .

ويقدر حجم الإعانات المالية المقدمة للجزائر من الاتحاد الأوروبي من خلال البروتوكولات المالية الأربع التي استفادت منها الجزائر ما بين 1978 و1996 بـ 949 مليون يورو (309 مليون يورو من ميزانية المجموعة و640 يورو من البنك الاستثمار الأوروبي).

كما خصص الاتحاد الأوروبي للجزائر خلال الفترة (1996 –1999) في إطار برنامج المساعدات المالية MEDA I 164 مليون يورو، وقد وجه هذا البرنامج بصفة أساسية إلى تسهيل التغييرات الاستراتيجية الكبيرة المتمثلة في خيار اقتصاد السوق وتنمية القطاع الخاص والتوازن الاقتصادي والاجتماعي للبلاد، وقسم هذا المبلغ كما يلي:125 مليون أورو تسهيلات لبرنامج التعديل الهيكلي و57 مليون ورو لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و38 مليون يورو لدعم إعادة الهيكلة الصناعية و الخوصصة و23 مليون أورو لتطوير القطاع المالي.

وقد مست المساعدات المالية القطاعات التالية: الهياكل الاقتصادية والاجتماعية 60 %، تسيير المياه11 %، الزراعة والصيد 9 %، الطاقة 7 %، التعاون العلمي 5 1%،

فيما بلغت المساعدات المالية المخصصة للجزائر خلال الفترة 2000-2001 في إطار برنامج MEDA II مبلغ 90.2 مليون أورو.

جدول رقم 02: برنامج التعاون المالي MEDA I و MEDA II خلال الفترة 1996-2001.و: مليون أورو.

المساعدات المالية	برنامج التعاون المالي MEDA I							برنامج التعاون المالي MEDA II		المجموع
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001			2001-1996
المجموع	173	403	981	941	937	879.1	754.4			5 071.5
المخصصة للجزائر	-	-	41	95	28	30.2	60			254.2

المصدر: موقع المفوضية الأوروبية www.europa.eu.int

وتجدر الإشارة إلى أن حجم المعونة التي تم تسليمها بالفعل إلى دول المتوسط من إجمالي المخصصات التي يتم الاتفاق عليها لم يتعد 29 %، ويرجع الاتحاد الأوروبي ضعف هذه النسبة إلى عدم جدية بعض الدول المتلقية للمعونات في الإصلاح الاقتصادي والإداري، فضلا عن بعض التعقيدات الإجرائية الخاصة بالاتحاد الأوروبي نفسه.[2]

وفي هذا الإطار بلغت قيمة المبالغ المسددة فعليا إلى الجزائر في إطار برنامج MEDA I خلال الفترة (1995-1999) مبلغ 30.2 مليون أورو، ولم تتعدى مبلغ 5.8 مليون أورو في إطار برنامج MEDA II خلال الفترة (2000-2001).

2-المفاوضات الجزائرية الأوروبية حول مشروع الشراكة: مرت المفاوضات الجزائرية الأوروبية حول مشروع الشراكة بثلاث مراحل:

2-1 **المرحلة الأولية لمفاوضات الشراكة الأورو جزائرية**: 1993-1997: بتاريخ 13 أكتوبر 1993 أخطرت الجزائر اللجنة الأوروبية بموافقتها على مبدأ تأسيس منطقة للتبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي للشروع في مناقشات تمهيدية لإبرام اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي، ويأتي هذا الموقف استمرارا لاتفاقيات التعاون الاقتصادي والمالي الموقعة عام 1976

[1] L'Union européenne et l'Algérie : contexte de la coopération : aide financière de l'UE à l'Algérie, source Internet site de la commission européenne : www.europa.eu.int.

[2] عماد جاد، مرجع سابق، ص28.

واستجابة للسياسة الأورو متوسطية الجديدة.

وبدأ مسار المفاوضات التمهيدية بأربع جولات تمت بين جوان 1994 و فيفري 1996 عقدت بالجزائر وبروكسل بالتناوب، وكانت هذه اللقاءات الأولى بين الخبراء الجزائريين والأوربيين للتعرف أكثر على الفلسفة الجديدة للشراكة الأورو متوسطية وأهدافها، وخلال هذه الفترة جاء إعلان برشلونة المنبثق عن الندوة الوزارية الأولى ليومي 27 و28 نوفمبر 1995،والتي جمعت ممثلي 27 دولة متوسطية (15 تمثل دول الاتحاد الأوروبي و12 بلدا متوسطيا) مبينا بوضوح مميزات مشروع الشراكة القائم على الشمولية وتعدد أبعاده السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية والأمنية.

وبتاريخ 10 جوان 1996 صادق الاتحاد الأوروبي على وثيقة تفاوضية على غرار ما عرض على باقي دول جنوب المتوسط عرضت على الجزائر بصفة رسمية في شهر ديسمبر 1996 بعد زيارة مانوال ماران (Manuel Marin) نائب رئيس اللجنة الأوروبية للجزائر.

2-2 الانطلاقة الرسمية لمفاوضات الشراكة الأورو جزائرية 1997 –2001:

انطلقت المفاوضات الجزائرية – الأوربية رسمياً يومي 4 و 5 مارس 1997 ببروكسل بين وفدي خبراء الطرفين، وعقدت الجولة الثانية والثالثة يومي 21 و 23 أفريل،و27 و 28 ماي 1997 على التوالي[1]، وعدا إنشاء أربع مجموعات عمل(التعاون الاجتماعي والثقافي، التعاون الاقتصادي والمالي، الزراعة، الخدمات) لم تسفر هذه المفاوضات على نتائج واضحة، وخلال فترة دامت ثلاث سنوات توقفت فيها المفاوضات بين الطرفين جراء تردد الطرف الأوروبي بسبب الوضع السياسي والأمني[2] الذي عرفته الجزائر، وإصراره على رفض الطلبات الجزائرية القائمة على احترام خصوصية الاقتصاد الجزائري وطبيعة المرحلة الانتقالية.

وبتاريخ 17 أفريل 2000 استأنفت مفاوضات الجولة الرابعة بعد إقرار وفد الترويكا الذي قام بزيارة للجزائر بخصوصية الاقتصاد الجزائري، وقد وضع المفاوض الجزائري منطلقين أساسيين، أولهما ألا تنطلق عملية التفكيك الجمركي إلى بعد 2002، ثانيا الأخذ بعين الاعتبار خصوصية القطاع الزراعي.[3]

وبعد الجولة الخامسة في شهر جويلية، عقدت الجولة السادسة بتاريخ 13 ديسمبر2000 ببروكسل، وفيها عرض المفاوض الأوروبي العقبات التي يتضمنها النظام الجمركي الجزائري، ومطالباً في الوقت نفسه بما يلي:

ضرورة إلغاء نظام القيمة الجمركية الإدارية.

تفكيك القيود الجمركية.

ومن جهته اعتبر المفاوض الجزائري أن هذين الشرطين يشكلان تحديا كبيرا باعتبار الأسباب الآتية:

إضعاف مستوى حماية الإنتاج الوطني.

أهمية الخسارة الجبائية الناجمة عن التفكيك الجمركي والتي تصل ما بين 1.4 و1.7 مليار دولار.

وتركزت مفاوضات الجولة السابعة (12/ 13 فيفري 2001) حول الجوانب الأمنية والقضائية وحرية تنقل الأشخاص، كما قُدِّمت تنازلات متبادلة بخصوص تأهيل المؤسسات الجزائرية وتعويض الخسائر الناجمة عن إلغاء

---

[1] تمت قيادة المفاوضات من طرف المدير العام المساعد السيد: جومان ريينو Gomez Reino

[2] سجلت هذه الفترة تراجعا لنشاطات المتعاملين الاقتصاديين الأجانب (أغلبيتهم من دول أوروبا) نتيجة توجهات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDEعند تقريرها للجزائر كمنطقة خطر.

[3] La tribune , 17 Avril 2000, P 11 – 12.

القيود والحقوق الجمركية، واتفق الطرفان على عقد جلسة مفاوضات كل شهر، حيث عقدت الجولة الثامنة في 15 / 16 مارس 2001، وتناولت موضوع حركة رؤوس الأموال، والجولة التاسعة في 03 / 05 ماي 2001 ودرست ملفي الزراعة والخدمات.

وفي 05 و06 جوان 2001 عقدت ببروكسل مفاوضات الجولة العاشرة وتناولت قضية التنقل الحر للبضائع، العدالة، الشؤون الداخلية، تقديم الخدمات والحق في الإقامة، وبهذا وصلت المفاوضات الثنائية مرحلتها الأخيرة ليستمر التفاوض حول المجالات المرتبطة بالجانب المؤسساتي في جولات لاحقة.

3-2 المرحلة النهائية لمفاوضات الشراكة الأورو جزائرية: توقيع الاتفاق ديسمبر 2001.

وبعد اكتمال الجولة الثامنة عشر، أعلن وزير الخارجية الجزائري في 07 ديسمبر 2001 عن قرار توقيع عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وبعد زيارة رئيس الجمهورية لبروكسل تم توقيع الاتفاق بالأحرف الأولى في يوم 19 ديسمبر 2001.

وقد تضمن هذا الاتفاق مجموعة من العناصر الأساسية تتمثل في الحوار السياسي والاقتصادي المستمر، إقامة منطقة للتبادل الحر مرحليا حسب أحكام المنظمة العالمية للتجارة، حرية تنقل رؤوس الأموال والخدمات وتطبيق قواعد المنافسة المطبقة بالاتحاد الأوروبي، تعاون في مجال العدالة والشؤون الداخلية، تقوية التعاون الاقتصادي، إقامة تعاون ثقافي واجتماعي، التعاون المالي، إقامة مجلس شراكة ولجنة الشراكة تتميز بسلطة القرار.

وفي جانب التعاون المالي تم في شهر ديسمبر 2001 وضع برنامج جديد للفترة الممتدة من 2002 إلى غاية سنة 2004 ليسهم في حسن تطبيق اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، وقد تركز هذا البرنامج حول دعم الإصلاحات الاقتصادية وتقوية مؤسسات اقتصاد السوق، تطوير الهياكل القاعدية وتنمية الموارد البشرية.

وبتاريخ 22 أفريل 2002 بمدينة (valence) بإسبانيا وبمناسبة الدورة الوزارية الأورو متوسطية الخامسة وقعت الجزائر على الاتفاق بصفة نهائية.

المطلب الثاني: عرض عام لاتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية:

يعتبر اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي كغيره من الاتفاقيات التي وقعتها بلدان الحوض المتوسط في ظل مشروع الشراكة الأورو متوسطية فبعدما وقعت كل من تونس إسرائيل المغرب السلطة الفلسطينية الأردن ومصر اتفاق الشراكة مع الأوروبيين جاء دور الجزائر لتوقيع عقد الشراكة الذي يختلف عن اتفاقية التعاون المبرمة بين الطرفين في أفريل 1976 حيث شمل جميع الجوانب سوآءا كانت اقتصادية سياسية او اجتماعية وهذا وفقا لقرارات اعلان برشلونة.

جاء هذا الاتفاق المنشئ لشراكة بين الجزائر من جهة والاتحاد الأوروبي بدوله الأعضاء من جهة أخرى معوضا لاتفاق التعاون بين الجزائر والاتحاد الأوروبي وكذا الاتفاق الموقع بين دول المجموعة الأوروبية للفحم والصلب والجزائر.

دخل هذا الاتفاق حيز التنفيذ في اليوم الأول من شهر سبتمبر 2005 بعد المصادقة عليه من طرف البرلمان الجزائري وبرلمانات الدول الأعضاء.

وللإشارة فإن هذا الاتفاق يسري على الدول الأوروبية العشرة حديثة الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي.

يضم اتفاق الشراكة ديباجة و110 مادة موزعة على 09 أبواب تشمل المجالات التالية:

01-الحوار السياسي. 02-انتقال البضائع. 03-التجارة والخدمات.

04-المدفوعات، رؤوس الأموال، المنافسة والتزامات اقتصادية أخرى.

05-التعاون الاقتصادي. 06 -التعاون الاجتماعي والثقافي. 07 -التعاون المالي.

08-التعاون في مجالات العدالة والشؤون الداخلية. 09-أحكام مؤسساتية عامة ونهائية.

إضافة إلى سبعة (07) بروتوكولات.

البروتوكول 1: المنتجات الزراعية ذات المنشأ الجزائري مشار إليها بالمادة 14-1.

البروتوكول 2: المنتجات الزراعية والتي منشئها الاتحاد الأوروبي مشار إليها بالمادة 14-2.

البروتوكول 3: منتجات الصيد ذات المنشأ الجزائري مشار إليها بالمادة 14-4.

البروتوكول 5: المنتجات الزراعية المحولة مشار إليها في المادة 14-5.

البروتوكول 6: تعريف مصطلح "منتجات ذات المنشأ" وطرق التعاون الإداري (المادة 28).

البروتوكول 7: التعاون الإداري المتبادل في المجال الجمركي (المادة 63)

كما يشمل الاتفاق مجموعة من البيانات المشتركة (05) وبيانات أحادية الجانب من طرف الاتحاد الأوروبي (05) وبيانات أحادية الجانب من طرف الجزائر (04).

المطلب الثالث: مكانة الاتحاد الأوروبي في المبادلات التجارية الجزائرية

1-الميزان التجاري بين الجزائر والاتحاد الأوروبي:

إذا كانت المبادلات التجارية للاتحاد الأوروبي مع الجزائر ضعيفة تمثل أقل من 1% من مبيعات الدول الاثنا عشر إلى باقي دول العالم و1,4 % من مشترياتها (سنة1992)، فإن الأمر على العكس من ذلك بالنسبة للجزائر حيث يحتل الاتحاد الأوروبي أهمية مركزية في مبادلاتها التجارية سواء على مستوى الواردات بمتوسط 60% أو على مستوى الصادرات بمتوسط 64 %.[1]

وبالتحديد استقبل الاتحاد الأوروبي في سنة 2001 ما يقدر بمبلغ 12,53 مليار دولار أي ما يمثل نسبة 62,55 %من حجم الصادرات الإجمالية، فيما بلغت الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي مبلغ 5,79مليار دولار أي بنسبة59,41 % من حجم الواردات الإجمالية للجزائر.

جدول رقم 03: الأهمية النسبية للاتحاد الأوروبي في المبادلات التجارية للجزائر 94-2001. و: مليار دولار.

التدفقات	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
الواردات الإجمالية	9365	10761	9098	8687	9403	9164	9173	9760
من الاتحاد الأوروبي	5232	6384	5689	4930	5397	5152	5256	5798
النسبة (%)	55.87	59.32	62.53	56.75	57.40	56.22	57.30	59.41
الصادرات الإجمالية	8340	10240	13375	13889	10213	12522	22031	20040
إلى الاتحاد الأوروبي	5734	6638	8059	8663	6643	8058	13792	12536
النسبة (%)	68.76	64.82	60.25	62.37	65.04	64.35	62.6	62.55

[1] Bouzidi.N, op-cit, p106.

مجموع المبادلات الخارجية	17705	21001	22473	22576	19616	21686	31204	29800
مع الاتحاد الأوروبي	10966	13748	13748	13593	12040	13210	19048	18334
النسبة (%)	61,39	62.00	61,17	60,20	61,37	1960.	61.04	61.52
الميزان التجاري مع UE	+502	+254	+2370	+3733	+1246	+2906	+8536	+6738

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات الجمركية (CNIS) 2000.

بالنسبة للسنتين 1994-1996 سجل الميزان التجاري الجزائري مع الاتحاد الأوروبي فائضا طفيفا، ليعرف سنة 1996 زيادة ملحوظة حيث ارتفع من 12 مليون دولار إلى 2.3 مليار دولار.[1]

و تدعمت هذه الزيادة سنة 1997 لتصل إلى 3,73 مليار دولار سنة 1997 مليار دولار، ثم 2,9 مليار دولار سنة 1999 بعد أن شهدت انخفاضا سنة 1998 بتسجيل 1,24 مليار دولار، فيما عرفت سنة 2000 أعلى مستوى سجله الميزان التجاري عموما (12.85 مليار دولار) والميزان التجاري مع الاتحاد الأوروبي (8,53 مليار دولار) وبدرجة أقل في سنة 2001 (6,73 مليار دولار).

2- الشركاء التجاريين للجزائر في الاتحاد الأوروبي: تبقى دول الاتحاد الأوروبي الشركاء الرئيسيين للجزائر، لكن تختلف أهمية المبادلات التجارية بين الجزائر وهذه المنطقة الاقتصادية من دولة إلى أخرى، فإيطاليا تمثل الزبون الأول للجزائر بنسبة 21.63 % من حجم الصادرات الإجمالية للجزائر متبوعة بفرنسا بنسبة 14.16% ثم إسبانيا بنسبة 10.46 % حسب النتائج المحققة سنة 2001.

أما الممونون الأساسيون للجزائر وحسب نتائج نفس السنة فتتصدرها فرنسا بنسبة 24.08 % متبوعة بإيطاليا بنسبة 10.42 % ثم ألمانيا بنسبة 7.84 %[2]. ولكن يجب أن نسجل بأن هذا الترتيب للشركاء التجاريين الرئيسيين للجزائر صحيح إذا كان هذا التصنيف داخل دائرة الاتحاد الأوروبي، بينما إذا وسعنا هذه الدائرة إلى إجمالي المبادلات التجارية للجزائر تبرز أهمية الولايات المتحدة الأمريكية التي تحتل مرتبة الممون الثالث للجزائر قبل إيطاليا سنة 2001، والزبون الثاني للجزائر قبل فرنسا.

3- هيكل المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي حسب المجموعات الكبرى للمنتجات:

يعتمد الاقتصاد الجزائري بصفة أساسية على إنتاج المحروقات (البترول والغاز الطبيعي) والتي تمثل نسبة 97 % من الصادرات و30 % من الناتج الداخلي الخام و65 % من ميزانية الدولة.

وفيما يعتبر القطاع الزراعي مهملا في الصادرات الجزائرية لا تتعدى مساهمة القطاع الصناعي خارج المحروقات نسبة 7% من الناتج الداخلي الخام رغم كل الإصلاحات الاقتصادية وبرامج إعادة الهيكلة والخوصصة.

جدول رقم 04: توزيع الواردات من الاتحاد الأوروبي حسب المجموعات الكبرى للمنتجات 1995 -1998

[1] Idem,p 108.

[2] تقرير المركز الوطني للإحصائيات الجمركية والإعلام الآلي،2002نتائج التجارة الخارجية الجزائرية لعام 2001.

مجموعات المنتجات	1995	1996	1997	1998
المواد الغذائية	%18.10	% 22.52	% 21.56	% 22
مواد التسيير	% 30.84	% 25.51	% 26.61	% 24.20
مواد التجهيز	% 31.34	% 39.69	% 36.92	% 37.08
السلع الاستهلاكية	% 19.70	% 12.07	% 14.88	% 16.81

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات الجمركية 2000.

ونسجل في هذا الصدد الحجم الكبير للتبعية الغذائية في الجزائر للخارج، وتظهر هذه التبعية الغذائية انطلاقا من أن في كل كيلوغرام من الحبوب المستهلكة نجد 700 غرام مستوردة، وتمثل الجزائر المستورد الأول عالمياً للقمح الصلب باستيرادها لنصف التجارة الدولية لهذه المادة كما أنها ضمن المستوردين العشرة الأوائل عالميا في استيراد المواد الغذائية، وتكلف الفاتورة الغذائية السنوية عند الاستيراد حوالي 2 مليار دولار يضاف إليها 500 مليون دولار كمدخلات للقطاع الفلاحي، وتعتبر هذه التبعية كاملة لارتباطها بالاستهلاك النهائي(مواد غذائية) والاستهلاك الوسيطي (مدخلات القطاع الفلاحي).[1]

وتشير إحصائيات المنظمة العالمية للتغذية أن نسبة استيراد الجزائر للحبوب مقارنة بحجم استهلاكها يقدر ب 71.6 % كمعدل متوسط بين سنوات 1988-1993، أما مصدر الواردات من الحبوب ومشتقاتها فينقسم بنسبة 49.6 % من دول المجموعة الأوروبية (12) و47.8 % من أمريكا الشمالية.[2]

[1] Benbitour.A, l'Algérie au troisième millénaire, Algérie, Marinoor,1998 ,p85.

[2] Bensidhoum.A , op-cit, p30.

خلاصة الفصل الثاني

لقد اثبتت التجارب المستوردة والمستوحاة من الخارج فشلها في العديد من الجوانب وتبين مع مرور الزمن أن الحلول الظرفية غير مجدية بل هي سياسة للهرب الى الامام وقد ساهم تحسن المداخيل النفطية في مرات عدة من تصديق كذبة النجاح في بناء اقتصاد قوي وتحقيق معدلات نمو مرتفعة وتخفيض لمعدلات التضخم والبطالة والفقر وغيرها من المؤشرات، لكن بمجرد تهاوي الاسعار وتناقص العوائد النفطية ينكشف المستور وتغرق البلاد في الازمة.

ويرى البنك الدولي أن نجاحه نسبي ورهين بعوامل وظروف أخرى وأن الامر ليس فقط بيد الحكومة الجزائرية ويجب على الحكومة السعي لاحتواء الاقتصاد غير الرسمي حتى يعطي الدفع للاقتصاد الوطني واعطاء الاهمية للإحصائيات والبيانات التي تقدمها لمختلف الهيئات لما لذلك من أثر على النصائح والاقتراحات التي تقدمها الهيئات الدولية ومختلف الأبحاث، ان الجانب الاقتصادي مرتبط بالسياسة والاجتماع والثقافة ولا يمكن أن ينجح الاقتصاد بمعزل عن هاته الجوانب لذلك لابد من حزمة اصلاحات شاملة تمس كل القطاعات.

ومن هنا نقول أن إنشاء منطقة للتبادل الحر بين الدول الجنوب متوسطية والاتحاد الأوروبي لا يعني سوى زيادة درجة انفتاح أسواق دول الجنوب أمام سلع الاتحاد الأوروبي، لأن هذا الأخير لم يقدم على تنازلات مهمة في مجال فتح أسواقه أمام الصادرات من السلع الزراعية لدول جنوب المتوسط، ونذكر أن السلع المصنعة لدول الضفة الجنوبية استفادت منذ السبعينات من حرية دخول السوق الأوروبي بموجب الامتيازات التفضيلية، ورغم ذلك لا يتناسب حجم صادراتها من السلع المصنعة إطلاقاً مع حجم هذه الامتيازات التجارية، بل على العكس من ذلك تعاني أغلب القطاعات الصناعية بالمنطقة الجنوبية من تبعية كبيرة للاتحاد الأوروبي سواء في مجال السلع الوسيطية أو التجهيزات، وهي في كل الأحوال لا تزال متوجهة إلى أسواقها الداخلية.

سنقوم في الفصل القادم بتقييم الشراكة الأورو جزائرية في ظل التفكيك الجمركي.

الفصل الثالث:
تقييم الشراكة الأورو جزائرية في ظل التفكيك الجمركي

تمهيد:

تعتمد الجزائر على سياسة جمركية من أجل حماية اقتصادها الوطني عن طريق فرض رسوم جمركية مرتفعة على البضائع الأجنبية لعرقلة دخولها الى أراضيها وكذا حصولها على إيرادات مالية لصالح الخزينة العمومية، وتعتبر هذه الرسوم بمثابة اقتطاعات ضريبية تفرضها الدولة على السلع المستورة اليها او المصدرة منها، لما لها من حق السيادة.

غير أن الانفتاح الاقتصادي اضطرها الى فتح أسواقها تجاه السلع الأجنبية والأوروبية على وجه الخصوص وانتهاج ما يسمى بسياسة التفكيك الجمركي.

ويقصد بالتفكيك الجمركي الالغاء أو التخفيض التدريجي للحقوق والرسوم الجمركية على المنتجات التي يكون منشؤها دول الاتحاد الاوروبي عند دخولها الاقليم الجمركي الجزائري طبقا لاتفاق الشراكة على مدى فترة زمنية تقدر ب 12 سنة من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ، تم تمديدها إلى 15 سنة بعد مراجعة بنود الاتفاقية سنة 2010.

سنستعرض في هذا الفصل مختلف الاحصائيات لمعرفة أثر التفكيك الجمركي على الاقتصاد الوطني والميزان التجاري الجزائري.

المبحث الأول: ماهية التفكيك الجمركي:

نصت اتفاقية الشراكة الموقعة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في 22 أفريل 2002، والداخلة حيز التنفيذ بداية من سبتمبر 2005 على انشاء منطقة للتبادل الحر في افاق سنة 2017 وتم تمديدها إلى سنة 2020، غير أن الوصول إلى هذه المرحلة يتطلب تنفيذ رزنامة من التفكيك الجمركي على الواردات من المنتجات الصناعية التي يكون منشؤها الاتحاد الأوروبي، إضافة إلى التحرير التدريجي للمبادلات الخاصة بالمنتجات الزراعية.

المطلب الأول: مفهوم سياسة التفكيك الجمركي:

ماذا نقصد بالتفكيك الجمركي وما هي الإجراءات التي تم من خلالها تنفيذ اتفاق الشراكة.

الفرع الأول: تعريف التفكيك الجمركي:

المادة 06 من اتفاقية الشراكة الاورو متوسطية تنص على ما يلي: "تقوم المجموعة الاوروبية والجزائر بإنشاء منطقة للتبادل الحر خلال فترة انتقالية تمتد 12 سنة كأقصى تقدير اعتبارا من تاريخ دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ حسب الكيفيات المشار إليها."...

وعليه يمكن القول أن التفكيك الجمركي يعني:

"التخفيض التدريجي للضرائب والرسوم الجمركية المفروضة على المنتجات التي يكون منشؤها المجموعة الأوروبية عند استيرادها في الجزائر"[1]، وذلك على مدار جدول زمني متفق عليه بغية إزالتها نهائيا من أجل الوصول في نهاية المطاف إلى إنشاء منطقة تبادل حر.

الفرع الثاني: إجراءات تنفيذ اتفاق الشراكة:

يقتضي تنفيذ اتفاق الشراكة ترتيبات وخطوات مسبقة ومحدد نذكرها بالشكل التالي:

أولا: التفكيك التعريفي والامتيازات التفضيلية في إطار اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية:

تضمنت ترتيبات اتفاقية الشراكة الموقعة بين الجزائر والاتحاد الاوروبي سنة 2001، والداخلة حيز التنفيذ بداية من سبتمبر 2005 رزنامة للتفكيك التعريفي، فبعد 12 سنة من دخول الاتفاق حيز التنفيذ لا يجب ان تكون أي ضريبة او رسم جمركي ذات مفعول موازي على المنتجات التي يكون منشؤها الاتحاد الاوروبي.

ويهدف مخطط التفكيك التعريفي التدريجي إلى إعطاء الوقت اللازم للصناعات الوطنية الحماية الكافية، حتى تستطيع التكيف مع المنافسة الخارجية من جهة، ومن جهة اخرى منح الوقت الكافي للسلطات العمومية لتعويض النقص في قيمة محاصيل المداخيل الجمركية الناتجة عن استراتيجية التفكيك التعريفي الفوري أو التدريجي[2].

ويقصد بالتفكيك التعريفي الالغاء الفوري او التخفيض التدريجي للحقوق والرسوم الجمركية على المنتجات التي يكون منشؤها دول الاتحاد الاوروبي عند دخولها الاقليم الجمركي الجزائري طبقا لاتفاق الشراكة على مدى فترة زمنية تقدر ب 12 سنة من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ، تم تمديدها إلى 15 سنة بعد مراجعة بنود الاتفاقية سنة 2010.

---

[1] زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،2006، ص185.

[2] مداني لخضر، تطور سياسة التعريفة الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف والتكتلات الاقتصادية الإقليمية، رسالة ماجيستر، جامعة الجزائر،2005-2006 ، ص20.

1- التفكيك التعريفي الفوري والتدريجي الخاص بالمنتجات الصناعية :

يمكن تلخيص مخطط التفكيك التعريفي الجمركي وفق بنود اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية حسب وتيرة التفكيك ونوع السلع المعنية ذا التفكيك ونسبة ما تمثله هذه الاخيرة من الحجم الإجمالي للواردات الجزائرية من الاتحاد الاوروبي حسب الجدول التالي[1]:

الجدول رقم (05): وتيرة التفكيك الجمركي وطبيعة المنتجات الخاضعة للتفكيك التعريفي

القائمة	وتيرة الإلغاء	نوع المنتوج	نسبة الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي
1)	إلغاء فوري	المواد الأولية (معدل الحماية الجمركية يتراوح ما بين 5% 15 % وتمثل الواردات من هذه المواد تقريبا 1.1 مليار دولار	%23
2)	سنتين بعد توقيع الاتفاقية ودخولها حيز التنفيذ، تمتد إلى 05 سنوات أي بنسبة 20% سنويا	لمنتوجات نصف المصنعة والتجهيزات الصناعية التي تمثل 26% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي أي تقريبا 1،2 مليار دولار	%26
3)	يتم إلغاء الحقوق الجمركية على هذه المنتجات بعد سنتين من توقيع الاتفاقية، تمتد إلى 10سنوات، أي 10% سنويا.	المنتوجات التامة الصنع أو النهائية وتمثل 50% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، أي ما يعادل 2،3 مليار دولار.	%50

المصدر: الوثائق المقدمة من طرف المديرية العامة للجمارك الجزائرية، 2011.

يتضح لنا من خلال الجدول اعلاه ان التفكيك التعريفي في اتفاق الشراكة اخذ بعين الاعتبار طبيعة المنتجات، حيث ان التفكيك التعريفي الفوري عند دخول الاتفاق حيز التنفيذ خص المنتجات الصناعية الخاصة بالتسيير (مواد اولية)، وتعلق الامر ب 2076 منتج صناعي، بالإضافة الى 82 منتج زراعي. اما التفكيك التعريفي التدريجي فقد خص باقي الاصناف التعريفية المتعلقة بالتجهيزات والمنتوجات الاستهلاكية التي تخضع الى تفكيك تدريجي ابتداء من السنة الثالثة من دخول الاتفاق حيز التنفيذ الى غاية السنة السابعة، اما المنتوجات النهائية فيتم تفكيكها الكامل عند السنة الثانية عشر من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.

2- الامتيازات التفضيلية الخاصة بالمنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة:

حسب المادة 14 من الاتفاقية تفكك المنتجات الزراعية الموزعة على ثلاثة بروتوكولات حسب ثلاثة اشكال مختلفة وهي المنتجات الزراعية، منتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة.

[1] Direction générale des douanes, accord association algérie –union europiènne, presentation du 15/12/2008.

-المنتجات الزراعية: تستفيد المنتجات الزراعية التي يكون منشؤها الاتحاد الاوروبي والواردة في البروتوكول رقم 2 وعددها 850 صنف تعريفي عند استيرادها الى الجزائر من تخفيضات ب 100% او 50% او 20% من نسبة التعريفة الجمركية المفروضة عليها ضمن حصص تعريفية تفضيلية (طن)[1]، وتشكل المنتوجات الزراعية التي تستفيد من تخفيض 100% من التعرفة الاساسية أكثر من 72% من الاصناف التعريفية.

-منتجات الصيد البحري: تستفيد منتجات الصيد البحري التي يكون منشؤها الاتحاد الاوروبي والواردة في البروتوكول رقم 4 وعددها 88 صنف تعريفي عند استيرادها الى الجزائر من تخفيضات ب 100% 25% من نسبة التعريفة الجمركية المفروضة عليها ضمن حصص تعريفية تفضيلية (طن)[2]، تشكل منتوجات الصيد البحري التي تستفيد من تخفيض 100% من التعريفة الجمركية الاساسية أكثر من 44% من الاصناف التعريفية.

-المنتجات الزراعية المحولة: تستفيد المنتجات الزراعية المحولة التي يكون منشؤها الاتحاد الاوروبي والواردة في البروتوكول رقم 5 وعددها 50 صنف تعريفي عند استيرادها الى الجزائر من تخفيضات ب 100% او 50% او30% او 25% او 20% من نسبة التعريفة الجمركية المفروضة عليها ضمن حصص تعريفية تفضيلية (طن)[3]، وتشكل المنتوجات الزراعية المحولة التي تستفيد من تخفيض 100% من التعرفة الاساسية أكثر من 68% من الاصناف التعريفية.

ثانيا: إعادة النظر في الامتيازات التفضيلية المتبادلة ورزنامة التفكيك الجمركي سنة 2010:

1-اللجوء إلى بنود اتفاقية الشراكة التي تخول إعادة النظر في ترتيبات الاتفاقية:

1-1 -فيما يخص المنتجات الزراعية:

بمجرد حلول شهر سبتمبر من سنة 2010 لم تتأخر الجزائر في اللجوء إلى تدابير المادة رقم 15 من اتفاقية الشراكة فيما يخص إمكانية إعادة النظر في الامتيازات التفضيلية الخاصة بالمنتجات الزراعية، حيث تنص هذه المادة على ما يلي:

"في أجل مدته خمس سنوات، اعتبارا من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، تقوم المجوعة والجزائر بالنظر في الوضعية المتعلقة بالمنتجات الزراعية والزراعية المحولة ومنتجات الصيد البحري، قصد تحديد تدابير التحرير الواجب تنفيذها من طرف المجموعة الأوروبية والجزائر، بعد السنة السادسة الموالية لدخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ[1]، تنظر المجموعة والجزائر على مستوى مجلس الشراكة منتوجا تلو الآخر، وعلى أساس مشترك، إمكانية منح تنازلات جديدة لبعضها البعض".[2]

1-2-فيما يخص المنتجات الصناعية:

خلال السداسي الأول من سنة 2009 بقيت الواردات من الاتحاد الأوروبي ثابتة مقارنة بالسداسي الأول 2008، في حين أن الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي خلال نفس الفترة انخفضت بـ -49,7 % نتيجة فارق الأوضاع بين الجزائر وأوروبا خلال الأزمة، التي أدت إلى تراجع الطلب العالمي الأوروبي، الذي مس الصادرات الجزائرية، خاصة من المواد الكيماوية والمعادن، حيث أن هذا التراجع في الصادرات أدى إلى تراجع الميزان التجاري خلال السداسي الأول لسنة 2009 بـ -86,8 % مقارنة بالسداسي الأول 2008.

[1] مرسوم رئاسي رقم 05-159 مؤرخ في 27 أفريل 2005 متضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجزائر و المجموعة الأوروبية، المادة 15 ، الفقرة 01.

[2] المرجع السابق، المادة السابقة، الفقرة 02.

أمام هذه الوضعية، ارتفعت الأصوات من الجانب الجزائري للمطالبة بمفاوضات حول رزنامة التفكيك التعريفي، مستندة على أحكام المادتين 9 و11 من اتفاقية الشراكة.

حيث تنص الفقرة الرابعة من المادة التاسعة من اتفاقية الشراكة، بأنه يسمح للجزائر طلب مراجعة قائمة المواد المعنية بالتفكيك الجمركي خلال الفترة الانتقالية، التي تمتد من 2005 تاريخ دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ إلى غاية سنة 2017 تاريخ الوصول إلى منطقة للتبادل الحر.[1]

وتنص المادة رقم 11 من اتفاقية الشراكة على ما يلي[2]: يمكن للجزائر أن تتخذ تدابير استثنائية، في شكل زيادة حقوق جمركية أو استرجاعها لفترة محدودة، خلافا لأحكام المادة رقم (09)، بحيث أن هذه التدابير لا يمكن تطبيقها إلا على الصناعات الفتية، أو على بعض القطاعات التي تخضع لإعادة الهيكلة، أو تواجه صعوبات كبيرة.

2-مطالب سنة 2010 حول الامتيازات التفضيلية والتفكيك الجمركي:

تم عقد مجلس الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر في دورته الخامسة بتاريخ 2010/06/15 بلكسمبورغ، حيث قدّم الطرف الجزائري خلال هذا المجلس المطالب التالية:[3]

- طلب تكييف ومراجعة رزنامة وقوائم المنتوجات المعنية بالتفكيك التعريفي، استجابة لأهداف التنمية وعصرنة الصناعة.
- إشكالية وصول المنتوجات الفلاحية الجزائرية إلى السوق الأوروبية، إذ أن الصادرات الفلاحية تراجعت ولازال استهلاك الحصص التعريفية الممنوحة للجزائر ضئيلا جدا.
- تعزيز الاستثمارات الاوربية في الجزائر الموجهة لترقية وتنويع اقتصادها وصادرا، من خلال مضاعفة قدرات الإنتاج الوطني، وجعل حصة من هذا الإنتاج قابلة للتصدير خارج المحروقات.

- اتفاق الشراكة في جانبه الخاص بالتفكيك التعريفي، أدى إلى خسائر معتبرة في العائدات الجمركية للجزائر، خلال الفترة الممتدة بين 2005 و2009 بقيمة 2,5 مليار دولار، مع توقعات بقيمة 8,5 مليار دولار في الفترة 2010-2017.

وباشرت الجزائر منذ تاريخ تقديم مطالبها رسميا خلال مجلس الشراكة الخامس، في مناقشات مع الطرف الأوروبي حول مسألة تمديد رزنامة التفكيك الجمركي، بثلاثة سنوات بالنسبة للمنتجات الصناعية، حيث تم اقتراح قائمة سلبية لـ 1740منتوجا صناعيا موجها للاستهلاك النهائي، و36 منتوجا فلاحيا غذائيا.[4]

وبحلول الفاتح من سبتمبر 2010 أصبح للجزائر استنادا إلى أحكام المادة رقم 15 من اتفاقية الشراكة، الحق في إعادة النظر في وضعية المنتجات الزراعية، فأصدرت الحكومة الجزائرية رسميا قرار القائمة السلبية المتكونة من 36 منتوجا فلاحيا، حيث تم تعليق الامتيازات الجمركية التفضيلية في إطار نظام الحصص، التي استفادت منها منتجات هذه القائمة بداية من أول جانفي 2011 في انتظار إشعار آخر.[5]

ولجأت الجزائر إلى هذا القرار، منذ دخول اتفاقية الشراكة حيز التطبيق، لم تستهلك إلا نسبة متواضعة من نظام

---

[1] مرجع سابق، المادة رقم 09.

[2] نفس المرجع، المادة رقم 11.

[3] Revue de délégation de l'union européenne en algérie, juillet/aout 2010,n°14, page :03.

[4] يومية الشروق، العدد رقم:3149، بتاريخ 20 ديسمبر 2010

Ministère des finance, direction générale des douanes, note du : 03 décembre 2010.2

الحصص ذو الامتيازات التفضيلية، المطبق على الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي، ولم تستغل الجزائر سوى ستة أصناف فقط من مجموع 41 صنفا، في حين تمكن الطرف الأوروبي من الاستفادة من معظم المنتجات والحصص المعفاة من الرسوم والتعريفات الجمركية، والمنتجات الزراعية الواردة في القائمة السلبية أصبحت منذ 01 /2011/01 خاضعة لمعدلات الحق الجمركي كالتالي:[1]

جدول رقم (06): توزيع قائمة المنتوجات الفلاحية والغذائية التي تم تعليق الامتيازات التعريفية الممنوحة لها في إطار نظام الحصص حسب معدلات الحقوق الجمركية بداية من أول جانفي 2011.

معدل الحق الجمركي المطبق	%5	%15	%30	المجموع
البنود التعريفية الفرعية	11	6	19	36

Ministère du Commerce, Direction Générale du Commerce Extérieur, 2010

3-مفاوضات 2011 حول التفكيك الجمركي:

نظمت الجولة الرابعة من المفاوضات، يومي 30 و31 ماي 2011 بالجزائر[2]، حيث توصل الطرفان خلال مناقشا ما إلى اتفاق بخصوص الجانب الفلاحي، المتعلق بقائمة الـ 36 منتوجا فلاحيا موجها للاستيراد من طرف الجزائر[3]، بينما بقيت المفاوضات متواصلة فيما يخص الشق المتعلق بالمنتجات الصناعية.

ثم عقدت الجولة الخامسة بتاريخ 15 و16 جوان 2011 ببروكسل، وقامت الجزائر خلال هذه الجولة بالدفاع عن الفروع الصناعية التي تريد تطويرها محليا، ويجب استثناؤها من التفكيك التعريفي، والتي تتعلق بمواد الحديد والنسيج ولإلكترونيك وكذا تلك الخاصة بصناعة السيارات.[4]

تم استئناف المفاوضات المتعلقة بتأجيل التفكيك الجمركي في شهر جويلية، 2011 من خلال تنظيم الجولة السادسة لهذه المفاوضات بالجزائر، دامت لمدة ثلاثة أيام من 11 إلى 13 جويلية 2011، ولكن هذه الجولة هي الأخرى باءت بالفشل لأن الطرفين لم يتوصلا إلى اتفاق نهائي حول مسألة تمديد رزنامة التفكيك الجمركي إلى غاية 2020.

4-مفاوضات سنة 2012 حول التفكيك الجمركي:

تم استئناف المفاوضات سنة 2012، حيث تمت لجولة السابعة بتاريخ 20 جانفي 2012 ببروكسل، والثامنة بتاريخ 16 فيفري 2012 بالجزائر، وباءتا بالفشل حول اتفاق بتأجيل التفكيك الجمركي، لتأتي الجولة التاسعة والاخيرة بتاريخ 23 أوت 2012، حيث توجت بالاتفاق حول مطالب الجزائر المتمثلة بتأجيل التفكيك الجمركي المطبق على المنتجات الصناعية بتمديد الوصول الى منطقة التبادل الحر إلى سنة 2020 بدل سنة 2017.[5]

ثالثا: نتائج مفاوضات سنة 2012 حول تعديل الامتيازات التفضيلية المتبادلة ورزنامة التفكيك الجمركي:

استقرت مفاوضات سنة 2012 حول الموافقة على مطالب الطرف الجزائري فيما يخص تأجيل التفكيك الجمركي المطبق على المنتجات الصناعية بتمديد الوصول الى منطقة التبادل الحر إلى سنة 2020 بدل سنة 2017، وهي المطالب

[1] Ministère du commerce direction générale du commerce extérieure, note n° 3363 du 21/12/2010.

[2] يومية الخبر، العدد رقم: 6386، بتاريخ:2011/06/15.

[3] الموقع الإلكتروني الرسمي لجريدة الشروق اليومي:htttp://www.echouroukonline.com

[4] نفس المرجع السابق (الموقع الرسمي لجريدة الشروق اليومية)

[5] www . djazzairess .com/ennahar/99563

التي أرادت ا الجزائر تدارك اخطاء التفكيك التعريفي الاساسي وهذا بتثبيت الحقوق والرسوم الجمركية على المنتوجات الصناعية المذكورة في باقي الملحق 2 بداية من تاريخ 1 سبتمبر 2010، وكذلك الغاء 36 حصة تعريفية زراعية او زراعية محولة بداية من 1 سبتمبر 2011، وهذا من اجل اعادة هيكلة وتحسين مستوى المؤسسات الاقتصادية الجزائرية.[1]

وبالتالي استفادت الجزائر من ثلاثة(03) سنوات اضافية فيما يخص تفكيك الحقوق الجمركية المطبقة على المنتجات الصناعية الواردة في القائمتين رقم (02) ورقم (03) كالتالي:[2]

- بالنسبة للقائمة الثانية: بعدما كان التفكيك النهائي للحقوق الجمركية المفروضة على منتجات هذه القائمة يتم بحلول تاريخ 01 سبتمبر 2012، أجل إلى تاريخ 01 سبتمبر 2016.
- بالنسبة للقائمة الثالثة: بعدما كان التفكيك النهائي للحقوق الجمركية المفروضة على منتجات هذه القائمة يتم بحلول تاريخ 01 سبتمبر 2017، أجل إلى تاريخ 01 سبتمبر 2020.

وكانت النتائج النهائية الخاصة بتعديل رزنامة تفكيك المنتجات الصناعية كالتالي:[3]

- بخصوص سلع القائمة 2 وهي 1096 صنف تعريفي، التعديل شمل 267 صنف تعريفي على مستويين.

المستوى الاول: 82 صنف تعريفي يستفيد من اعادة هيكلة للرسوم الجمركية ومدة إضافية تقدر ب 4 سنوات بحيث يتم التفكيك الكامل للرسوم الجمركية في سنة 2016 عوضا عن 2012.

المستوى الثاني: 185 صنف تعريفي يستفيد من تثبيت للحقوق الجمركية لمدة سنتين بالإضافة الى فترة اضافية ب 4 سنوات للتفكيك الكامل.

ويستهدف هذا التعديل بدرجة كبيرة المنتجات الخاضعة لمعدل حقوق جمركية 30% وبدرجة اقل المنتجات الخاضعة لمعدل 15%، على عكس المنتجات الخاضعة لمعدل 5% التي كانت تشرف على تفكيكها التام في سنة[4] 2012.

- بخصوص منتوجات القائمة الثالثة (ملحق 3 وباقي سلع الملحق 2): والتي تشمل 1860 صنف تعريفي، فالإجراءات الجديدة في تعديل الاتفاق نصت على مراجعة التفكيك الجمركي ل 791 نوع تعريفي وذلك على مستويين كما يلي:
- المستوى الاول: يخص استفادة 174 بند تعريفي من اعادة مخطط التفكيك، مع اضافة مدة 3 سنوات من اجل التفكيك النهائي الذي يكون في سنة 2020 بدلا من سنة 2017.
- المستوى الثاني: ينص على استفادة 617 نوع تعريفي من تثبيت للحقوق الجمركية للفترة من 2012 الى 2015 زائد فترة اضافية من اجل التفكيك الكامل للحقوق الجمركية تقدر ب 3 سنوات أي لغاية سنة 2020 بدلا من سنة 2017.

حيث يهدف الطرف الجزائري من هذا التعديل إلى ربح الوقت لتحسين جودة المنتوج الجزائري وجعله قادرا على المنافسة وكذلك ضمان الخزينة العامة بعض الموارد المالية، وهذا من خلال ارجاء التفكيك التام لبعض اصناف المنتجات عن طريق تثبيت الحقوق الجمركية لسنتان وثلاث سنوات واضافة ثلاث سنوات من اجل التفكيك التام.[5]

---

[1] Note n° : 305 /DGD/ d 0413.12 du 27/09/2012,relative au nouveau schéma de démantèlement tarifaire des produits agricoles prévu dans le cadre de l'association avec l'union européenne.

[2] Direction générale de douane, schéma générale du démantèlement tarifaire mise à jour 2013

[3] Notes n° : 249 /DGD/ d 0413.13 du 04/08/2013, relative au démantèlement tarifaire des produits industriels dans le cadre de l'accord d'association avec l'union européenne.

[4] وثائق مقدمة من طرف المديرية الفرعية للتعريفة الجمركية ومنشأ البضائع بالمديرية العامة للجمارك،2014.

[5] نفس المرجع السابق (وثائق مقدمة من طرف المديرية الفرعية للتعريفة الجمركية).

- أما النتائج النهائية لتعديل الامتيازات التفضيلية الممنوحة للمنتجات الزراعية فكانت كالتالي:

الاجراءات الجديدة التي جاء ا تعديل الاتفاق تخص تثبيت حصص 36 نوع تعريفي للمنتجات الزراعية واردة في البروتوكولين رقم 2 ورقم 5 بداية من 01 جانفي 2011، بالإضافة الى رفع حصص 04 اصناف تعريفية واردة في البروتوكول رقم 2 الى 407950 طن بدلا من 300050طن وهذا ابتداء من 01 اكتوبر 2012.

كذلك نص التعديل الجديد على ما يلي:[1]

- الغاء 25 حصة تعريفية للمنتجات الزراعية ممنوحة للاتحاد الاوروبي
- الغاء تفضيليتان جمركيتان من المنتوجات الزراعية المحولة والممنوحة للاتحاد الاوروبي
- اعادة رزنامة تفكيك 09 تعريفات جمركية تفضيلية للمنتوجات الزراعية ممنوحة للاتحاد الأوروبي.
- تعديل حصتان تعريفيتان من المنتجات الزراعية الممنوحة للاتحاد الأوروبي.

المطلب الثاني: قواعد المنشأ في إطار اتفاق الشراكة:

أحياناً يقوم بلد ما بفرض حماية على منتجات بلد معين، بمعنى أن نفس المنتوج المصنوع أو المستخرج من بلد مغاير لا يخضع لهذه الحماية، وقد يمنح هذا البلد امتيازات لمنتوج معين مصنوع أو مستخرج من بلد معين، وفي مثل هذه الحالات يتم اللجوء إلى ما يسمى بقواعد المنشأ التي على أساسها تمنح الامتيازات أو القيود التعريفية، ولذلك حضي هذا الموضوع باهتمام كبير بهدف الوصول إلى نظام عالمي يحكمه وتطبيقه على جميع الأعضاء.

-1 تعريف قواعد المنشأ:

تعددت التعاريف المقدمة لهذا المصطلح تبعا للاتفاقيات والقوانين والتشريعات المحلية التي تطبقها، وقد عرفت اتفاقية kyoto الدولية لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية في الملحق k من الاتفاقية قواعد المنشأ بأنها الاحكام الخاصة المطبقة من طرف بلد معين لتحديد منشأ السلع، حسب المبادئ المنصوص عليها في التشريع الوطني او في احكام الاتفاقيات الدولية (معايير المنشأ)[2].

وترى اتفاقية منظمة التجارة الدولية بانها المعايير و الأسس التي يحددها أي عضو لتكتسب السلعة على أساسها صفة المنشأ الوطني من اجل الاستفادة من الإعفاءات الجمركية المنصوص عليها في اطار اتفاقيات التجارة التفاضلية، بشرط ان لا ينتج عن هذه القواعد مزايا واعفاءات تزيد عن تلك الممنوحة في اطار منظمة التجارة العالمية وفقا لمبدأ المعاملة الوطنية او الدولة الأولى بالرعاية، الذي يمنع أي دولة عضو في المنظمة منح اعفاءات او مزايا لسلع دولة أخرى سواء كانت عضوا في المنظمة ام لا تزيد عن المزايا والاعفاءات الممنوحة لباقي الدول الاعضاء[3].

كما عرفت بانها تلك الأسس او الاعتبارات الس تقررها الدولة لتحديد البلد الذي يعتبر أصل السلعة المستوردة، وذلك لأغراض معاملتها جمركيا عند دخولها الى أراضيها من حيث معدل التعريفة الجمركية وغير ذلك من التدابير او

---

[1] Note n° : 249 /dgd/ d 0413.13 du 04/08/2013,op-cit 2016.

[2] World customs organization, international convention on the simplification and harmonization of customs procedures (as amende d), april, 2008, p.248 available at : http// www.wcoomd.org

[3] زعيتر براهيم، قدوري آمنة، دور قواعد المنشأ في حماية التجارة الدولية، مذكرة ماستر غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي بو نعامة، الجزائر، 2015، ص10-11.

القيود الحدودية التي قد تفرضها على الواردات[1].

وعرفت أيضا بانها المعايير التي تحدد جنسية المنتج بحيث يكون محتويا على حد اقصى من المكون الأجنبي او تكون المدخلات الأجنبية فيه قد خضعت لحد أدنى من العمليات التصنيعية التي تقاس اما عن طريق القيمة المضافة او بوقوع المنتج النهائي تحت بند جمركي مختلف عن البند الذي يشمل الخامات التي دخلت في تصنيعه، وعليه فان هذه القواعد هي التي تحدد احقية المنتج المصدر في التمتع بالإعفاءات الجمركية في إطار اتفاق للتجارة الحرة بين أي بلدين[2].

وعرفها اخر بانها الالية المستخدمة لتحديد جنسية المنتج (بلد التصنيع) وهي مهمة كأداة في السياسات التجارية للحكومات في اتفاقيات التجارة الحرة[3].

وبالنظر الى المشرع الجزائري نجد انه لم يحدد تعريفا واضحا لقواعد المنشأ بصفة صريحة بل ترك المجال والاختصاص لوزارتي المالية والتجارة لتحديد شروط اكتساب المنشأ بقرار مشترك بينهما، حيث أشار قانون الجمارك الجزائري في نص المادة 14 من القانون رقم 79-07 المؤرخ في 21 جويلية 1979 المعدل والمتمم بموجب القانون 98-10 بتاريخ 22 أوت 1998 على انه "يعتبر منشأ سلعة ما البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه السلعة او جنيت او صنعت فيه".

من خلال ما سبق يمكن القول بأن قواعد المنشأ هي إحدى أدوات السياسة التجارية المتمثلة في جملة الأحكام، الأسس والمعايير المتفق عليها في إطار الاتفاقيات التجارية المستخدمة لتحديد جنسية السلعة أو المنتج، والتي تسمح للدول بحماية منتجاتها الوطنية من التصرفات التجارية غير العادلة وتعزيز اندماج نسيجها الصناعي في التجارة الدولية.

-أهمية قواعد المنشأ:

يمكن توضيح أهمية قواعد المنشأ حسب الأطراف المعنية بوجودها فيما يلي[4]:

1-**الإدارة الجمركية**: تساعد قواعد المنشأ سواء كانت تفضيلية أو عامة مصلحة الجمارك في ممارسة دورها من خلال ربط وتحصيل الضرائب الجمركية والتثبت من القيمة الجمركية المتخذة كأساس لفرض الضرائب و الرسوم، تطبيق القوانين واللوائح الاستيرادية والتصديرية، تطبيق القوانين والقرارات الصادرة بشأن تقرير الرسوم التعويضية و رسوم الإغراق ورسوم الوقاية، كما يمكن استخدامها لأغراض ترقيم وتمييز البضاعة.

2-**المصدرون**: تتيح لهم الحصول على المزايا التي ترتبها الأنظمة التفضيلية والاتفاقيات التجارية (المناطق الحرة، الاتحادات الجمركية، الاتحادات الاقتصادية) بشكل يسمح لمنتجاتهم بالنفاذ الى الأسواق الخارجية ويدعم القدرة التنافسية لها.

3-**المستوردون**: يستفيد المستوردون من التسهيلات والاعفاءات التي تقررها الاتفاقيات التفضيلية وبما يضمن تخفيض التكلفة الاستيرادية ويعزز من قدراتهم على رفع الأرباح، والى جانب ذلك فإن وجود قواعد منشأ واضحة ومستقرة قد تحمي المستوردين من أي تعسف عند تقدير الضرائب واعمال القوانين الاستيرادية وقوانين مكافحة

---

[1] احمد جامع، اتفاقات التجارة الدولية، الجزء الثاني، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2006، ص820.

[2] رشا عادل عبد الحكيم، أثر اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية على صناعات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة، سلسلة أوراق العمل الخاصة بالمركز المصري للدراسات الاقتصادية، القاهرة، ورقة عمل رقم 15، 2005، ص7-8.

[3] تامر خالد مزيان، السياسة التجارية الخارجية: الأردن نموذجا، دار أمواج للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 106-107.

[4] عاطف وليد اندرواس، القواعد التفضيلية في الاتفاقيات الدولية التجارية والقواعد غير التفضيلية، دار الفكر الجاهمي، مصر، 2008،ص 9-11.

الإغراق والاتفاقيات التجارية التفضيلية.

4-**حكومات الدول المستوردة**: تساعدها في تطبيق قيود كمية أو إدارية كالحصص وتراخيص الاستيراد وغيرها، تضمن تنفيذ القرارات المتعلقة بمقاطعة منتجات دول أخرى لأسباب سياسية أو فرض عقوبات اقتصادية، مكافحة الإغراق وتدابير الوقاية والرسوم التعويضية بما يحمي الاقتصاد الوطني.

تتحدد أهمية قواعد المنشأ -سيما في الاتفاقيات التجارية الإقليمية-عند تطبيق سياسة تفضيلية في مجال الحقوق الجمركية، فيتم منح الإعفاء الكلي أو الجزئي من دفع الحقوق والرسوم الجمركية التي تنتمي إلى منشأ معين[1]، كما يساعد تحديد منشأ البضائع في إعداد إحصائيات التجارة الخارجية وتحديد التوزيع الجغرافي للواردات والصادرات وكذا تطبيق التدابير المتعلقة بمراقبة المبادلات التجارية الخارجية (ففي الجزائر مثلاً يمنع استيراد البضائع ذات المنشأ والمصدر الإسرائيلي).

وفي هذا الإطار قام الاتحاد الأوروبي بتوسيع تطبيق الحقوق المضادة للإغراق البالغة 20% على آلات النسخ (Photocopieurs) المستوردة من الولايات المتحدة الأمريكية، والتي طبقت في بداية الأمر آلات النسخ ذات المنشأ الياباني، ويعود السبب في ذلك أن المنتجين اليابانيين يصدرون منتجاتهم إلى الاتحاد الأوروبي بعد تمريرها عبر الولايات المتحدة الأمريكية[2].

-أنواع قواعد المنشأ:

يمكن التمييز بين نوعين مختلفين من قواعد المنشأ:

1-**قواعد منشأ تفضيلية:** تشير إلى الإجراءات الممكن تنفيذها بهذا الشأن لتفعيل تطبيق التسهيلات التي تتضمنها الاتفاقيات الثنائية او المتعددة بين الدول او التجمعات الاقتصادية على حركة السلع بين الدول المتعاقدة حيث تمنح هذه السلع ما يسمى بالمعاملة التفضيلية[3] (تعريفة جمركية منخفضة أو إعفاء كامل) أو نظام خاص (كالاتحادات الجمركية، منطقة التجارة الحرة) أو آليات الدعم للبلدان النامية مثل النظام المعمم للأفضليات[4].

2-**قواعد منشأ غير تفضيلية:** وتعني الإجراءات التي تطبق بهدف إكساب السلع أي ميزة تفضيلية والتي تستخدم بغية تطبيق السياسات التجارية (مكافحة الإغراق، نظام الحصص،....الخ) كما تستخدم لغرض إحصائيات التجارة الخارجية والتي تقوم في الغالب على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية[5].

وبالتالي فإن هذه القواعد لا يترتب عليها أية معاملة تفضيلية أثناء تطبيقها في سياق التبادل التجاري الدولي، بمعنى أنها لا تؤدي إلى تخفيض الرسوم الجمركية، ومنه فإن الهدف منها إزالة العوائق غير التعريفية في سياق التجارة العالمية وتحريك السلع والبضائع في الأسواق العالمية بدون قواعد أو تعقيدات.

إضافة إلى أنواع قواعد المنشأ المذكورة أعلاه هناك أنواع أخرى من القواعد تتناول تنظيم تجارة السلع التي لا

---

[1] تنص المادة 02 من الاتفاقية التجارية والتعريفية لدول اتحاد المغرب العربي المبرمة بتاريخ 09 و10 مارس 1991 على إعفاء الأطراف المتعاقدة من دفع الحقوق والرسوم الجمركية ذات الأثر المماثل على البضائع ذات المنشأ والمصدر المحليين.

[2] Boüet.A, op-cit,p20.

[3] هاجر بغاصة، قواعد المنشأ، مذكرة سياسات رقم 19، المركز الوطني للسياسات الزراعية، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، تشرين الثاني، مصر، ص1.

[4] Centre du commerce international, manuel sur les règles d'origine- à l'intention des pme exportatrices marocaines, p6.

[5] علي بلارو، بقة الشريف، أثر قواعد المنشأ في اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي على الاقتصاد الوطني، مجلة الاكاديمية العربية بالدانمارك، العدد18، 2016، ص8.

تحتاج إلى إثبات منشئها أو ذات طبيعة توافقية والهدف منها هو تسهيل عمليات التجارة الدولية، وتتمثل في[1]:

-قاعدة النقل المباشر.

-قاعدة الحد الأدنى.

-قاعدة التراكم الإقليمي.

المبحث الثاني: مراحل التفكيك الجمركي مع الاتحاد الأوروبي:

تم اعتماد في هندسة مراحل تفكيك التعريفات الجمركية بين دول الاتحاد الأوروبي ودول جنوب البحر الأبيض المتوسط على ما يلي:

-حرية انتقال كل السلع المصنعة من دول جنوب المتوسط الى دول الاتحاد الأوروبي بمجرد دخول الاتفاق حيز التنفيذ.

-اعتماد المرحلية والتدرج في تفكيك التعريفات الجمركية، وهذا زمنيا بتفريق عملية تخفيض الحقوق الجمركية وفق جدول زمني محدد، وحسب طبيعة السلع وذلك بتحرير دخول السلع غير ذات الأولوية وإبقاء معدلات جمركة مرتفعة على السلع التي تهدد المنتجات المحلية الاستراتيجية.

-التمييز بين المنتجات المصنعة والمنتجات الزراعية في عملية التفكيك.

هذه الملاحظات سنلمسها في دراسة اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، كما يمكن للدول الموقعة على اتفاق الشراكة اتخاذ تدابير استثنائية كفرض رسوم جمركية جديدة لفترة زمنية محدودة إذا تعلق الامر بحماية الصناعات الناشئة او القطاعات حديثة النشأة او تلك التي يترتب عنها آثار اجتماعية خطيرة.

المطلب الأول: مخطط التفكيك الجمركي على المنتجات المصنعة في اتفاق الشراكة الأورو جزائرية:

انطلاقا من توزيع نسب الحقوق الجمركية في التعريفة الجمركية الجزائرية على أساس درجة تطور المنتوج تمّ توزيع الرزنامة الزمنية للتفكيك الجمركي على ثلاث(3) قوائم للمنتجات، حيث يتم الإعفاء الكلي من الحقوق الجمركية على منتجات القائمة الأولى بمجرد دخول الاتفاق حيز التنفيذ على أن يتم التفكيك الجمركي بطريقة تدريجية بالنسبة للقائمة الثانية والثالثة حسب الرزنامة الآتية:

جدول رقم 07: توزيع رزنامة التفكيك الجمركي حسب اتفاق الشراكة الأورو جزائرية

السنوات	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
القائمة الأولى	%0	%0	%0	%0	%0	%0	%0	%0	%0	%0	%0	%0
القائمة الثانية	%100	%80	%70	%60	%40	%20	%0	%0	%0	%0	%0	%0
القائمة الثالثة	%100	%90	%80	%70	%60	%50	%40	%30	%20	%10	%5	%0

[1] بن داودية وهيبة، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية لدول شمال إفريقيا، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف،الجزائر، العدد6، 2009، ص 107.

وللإشارة يبلغ عدد بنود التعريفة الجمركية الجزائرية 6069 بنداً منها 5139 بندا تمثل كلها منتجات مصنعة، و930 بندا تمثل منتجات زراعية.

تشمل القائمة الأولى 2075 بندا تعريفيا، والقائمة الثانية 1100 بندا تعريفيا والقائمة الثالثة 1964 بندا تعريفيا. وقبل أن نفصل مراحل التفكيك الجمركي حسب كل قائمة، نعرض توزيع معدلات التعريفة الجمركية حسب طبيعة السلع في الجدول الآتي:

جدول رقم 08: توزيع معدلات التعريفة الجمركية لسنة 2003 حسب طبيعة السلع.

	عدد البنود	(الإعفاء0%)	معدل 5%	معدل 15%	معدل 30%
سلع التسيير	2382	44	386	1669	229
سلع التجهيز	1241	35	764	172	270
سلع استهلاكية	1570	23	71	122	1354
المجموع	5139	102	1275	1982	1860

المصدر: المديرية العامة للجمارك 2003

يوضح لنا هذا الجدول التوزيع النظري لمعدلات التعريفة الجمركية الجزائرية حسب المجموعات الكبرى للسلع، ومن خلاله يمكن ملاحظة أن أغلب السلع الاستهلاكية خاضعة لمعدل 30%، وأغلب سلع التسيير خاضعة لمعدل15% ، وأغلب سلع التجهيز خاضعة لمعدل 5%.

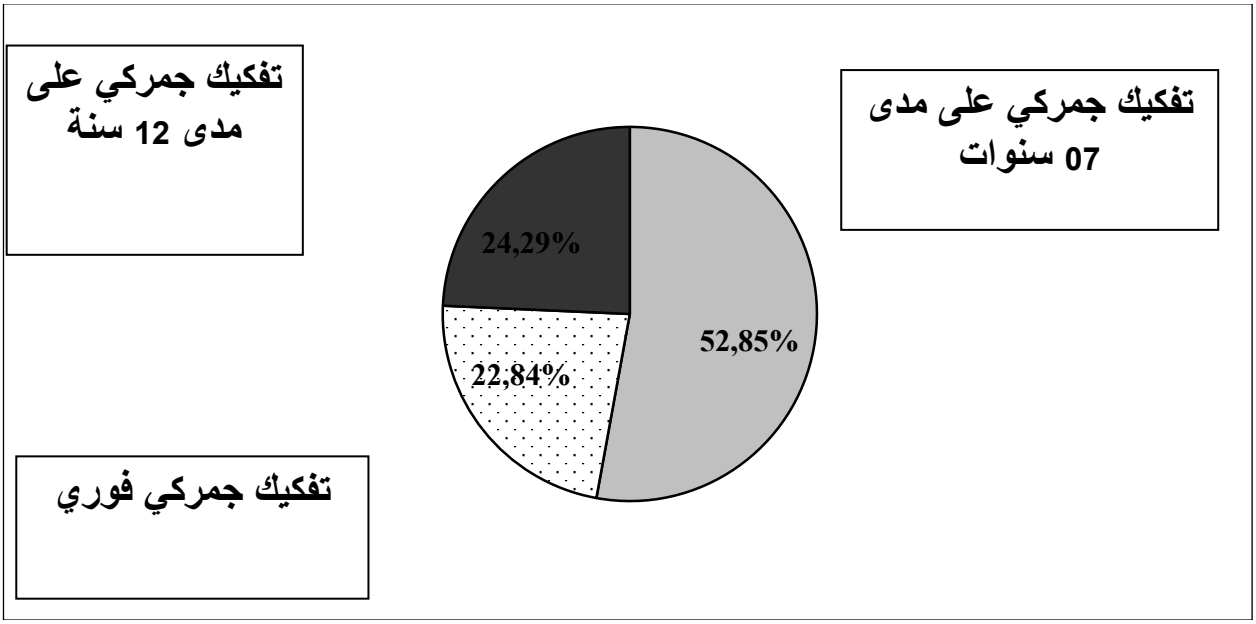
وبالرجوع إلى قوائم التفكيك الجمركي نجد أن كل قائمة تضم مجموعة من منتجات الأصناف الثلاث (سلع تسيير، تجهيز، وسلع استهلاكية) لكن باعتبار الصنف الغالب في كل قائمة يمكن تحديدها كما يلي:

القائمة الأولى يغلب عليها سلع التسيير والقائمة الثانية سلع التجهيز أما القائمة الثالثة فتغلب عليها السلع الاستهلاكية.

واستنادا إلى إحصائيات سنة 2003 فإن قيمة الواردات الجزائرية المعنية بالتفكيك الجمركي تبلغ 532مليار دينار، حيث تمثل منتجات القائمة الأولى (22.8%) منها أي 121 مليار دينار، والقائمة الثانية 52.8% أي مبلغ 281 مليار دينار، أما القائمة الثالثة فتمثل 24.3 % من الواردات الجزائرية بقيمة 129 مليار دج.

وقبل تفصيل المنتجات المصنعة المعينة بالتفكيك الجمركي حسب كل القائمة فسجل أن أكثر من 52% من المنتجات الصناعية المستوردة من الاتحاد الأوربي مدمجة في الملحق الثالث (100 بند تعريفي) والتي يتم التفكيك الجمركي عليها على مدى 7 سبع سنوات.

شكل رقم 01: مخطط التفكيك الجمركي على السلع المستوردة من الاتحاد الأوروبي



2-القائمة الأولى: وتضم مجموع المنتجات المصنعة التي يتم إعفاء دخولها من الحقوق الجمركية مع بداية سريان تنفيذ الاتفاق، ويطلق على هذه القائمة صفة تأشيرة الدخول(ticket d'entrée) ، وهي مفصلة في الملحق الثاني من اتفاقية الشراكة، وتشتمل على 2075 بندا تعريفيا من الفصل 25 إلى الفصل97 من مدونة التعريفة الجمركية. وتمس بالدرجة الأولى سلع التسيير (2014 بندا) والتي يخضع أغلبها لمعدل 15% (1616بندا)، ومعدل (5%) (355بندا)، فيما لا يتعدى عدد بنود سلع التجهيز 37 بندا منها 31 بندا معفاة تماما من الحقوق الجمركية أي أن التفكيك يمس بصفة فعلية 6 بنود فقط.

أما السلع الاستهلاكية فتتضمن 24 بندا منها 23 بندا معفاة تماما من الحقوق الجمركية فيما يبلغ معدل البند لمتبقي 15 %.

وعلى هذا الأساس نقول أن التفكيك الجمركي الذي يمس القائمة الأولى متعلق بصفة جوهرية بمنتجات التسيير، وهذا ما يجعل انتقال معدلات الحقوق الجمركية من 15 % إلى 0 % ميزة مهمة لمدخلات القطاع التحويلي لاعتبارين أساسيين:

- بقاء معدلات السلع النهائية مرتفعة (30%).
- انخفاض تكاليف المدخلات المستوردة.

وهو ما يعني توفير حماية فعلية معتبرة يمكن الاستفادة منها إلى جانب تدابير التأهيل الصناعي في توفير ميزة تنافسية للمنتوج المحلي.

ومن الجدول رقم يمكن حساب المعدل المتوسط غير المرجع للحقوق الجمركية المطبق على السلع التي سيتم إعفاء دخولها مع بداية سريان اتفاق الشراكة، حيث يصل إلى 12.58%، وإذا تم ترجيح هذا المعدل بقيمة الواردات الحقيقية (122 مليار دج) يصبح معدل الاقتطاع الفعلي للحقوق الجمركية 8.63% أي ما يساوي 10.5 مليار دج.

جدول رقم 09: توزيع منتجات القائمة الأولى للتفكيك الجمركي حسب المعدلات والبنود التعريفية.

	عدد البنود	الإعفاء (0%)	معدل 5%	معدل 15%	معدل 30%
سلع التسيير	2014	43	355	1616	0
سلع التجهيز	37	31	3	3	0
سلع استهلاكية	24	23	0	1	0
المجموع	2075	97	358	1620	0

المصدر: المديرية العامة للجمارك 2004

3-القائمة الثانية: تفكيك جمركي على مدى 07 سنوات.

وتضم هذه القائمة السلع التي يتم تفكيك الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل المفروضة عليها بصفة تدريجية على مدى سبع سنوات، وتبدأ عملية التفكيك انطلاقا من السنة الثانية لسريان الاتفاق وفي كل سنة يتم تخفيض معدلات الحقوق الجمركية بنسبة20 % لمدة خمس سنوات، لتصبح معدلات الحقوق الجمركية المفروضة على منتجات هذه القائمة منعدمة في السنة السابعة.

ويبين الجدول رقم 43 أن ما بين 1100 بندا تعريفيا المشكلة هذه القائمة 912 بندا تمثل سلع التجهيز بقيمة 215 مليار دينار من الواردات، متبوعا بسلع استهلاكية بقيمة 60 مليار دج تقريبا.

وتجدر ملاحظة أن 805 بندا تعريفيا خاضعة للمعدل الأدنى (5%)، وهذا ما جعل من المعدل غير المرجح المطبق على هذه السلع لا يتجاوز 8.6% أما المعدل الفعلي فبلغ4.5%، ويمكن تفسير ذلك بأهمية الامتيازات الجبائية الممنوحة لسلع التجهيز، فرغم بلوغ قيمة الواردات من سلع التجهيز 215.3 مليار دينار لم تتجاوز قيمة الحقوق الجمركية المحصلة 8.9 مليار دينار، على عكس السلع الاستهلاكية التي لم تتجاوز قيمة وارداتها 60 مليار دينار فيما بلغت قيمة الحقوق الجمركية المطبقة عليها 3.6 مليار دينار.

جدول رقم 10: توزيع منتجات القائمة الثانية للتفكيك الجمركي حسب البنود والمعدلات:

المجموعات الكبرى للسلع	عدد البنود	المعدلات				قيمة الواردات	الإيرادات الجمركية
		%0	%5	%15	%30		
سلع التسيير	52	0	27	24	1	6645	333
سلع التجهيز	912	0	744	153	15	215318	8844
السلع الاستهلاكية	136	0	34	51	51	59488	3611
المجموع	1100	0	805	228	67	281451	12788

المصدر: المديرية العامة للجمارك 2004

4-القائمة الثالثة: السلع المصنعة الأخرى: تضم القائمة الثالثة كل البنود المتبقية، ويتم التفكيك الجمركي على هذه السلع بصفة تدريجية على مدى 12 سنة كما هو موضح في الجدول الآتي:

جدول رقم 11: توزيع منتجات القائمة الثالثة للتفكيك الجمركي حسب البنود والمعدلات.

	عدد البنود	%0	%5	%15	%30
سلع التسيير	262	1	4	29	228
سلع التجهيز	292	4	17	16	255
سلع استهلاكية	1410	0	37	70	1303
المجموع	1964	5	56	117	1786

المديرية العامة للجمارك 2004

من خلال الجدول نلاحظ أن من أصل 1964 بندا يخضع (1786بندا) للمعدل الأقصى 30%، وهذا ما جعل من المعدل غير المرجح لهذه المجموعة من السلع يصل إلى 28.31% ،كما نشير في هذا الصدد أن مبدأ التدرج منتهج في هذه القائمة، وذلك بالبدء بالسلع الاستهلاكية الضرورية في بداية التفكيك الجمركي وصولا إلى السلع الكمالية والمنتجات المصنعة محليا في آخر فترة التفكيك1.

المطلب الثاني: مخطط التفكيك الجمركي على المنتجات الزراعية:

تبقى الزراعة القطاع المميز بالحساسية بالنسبة للاتحاد الأوروبي لذلك فان فتح السوق الجزائري والأوروبي أمام المنتجات الزراعية لا يكون نهائيا في المرحلة الأولى، ويبقى تحير التبادل التجاري للمنتجات الزراعية محكوماً بمبدأين أساسيين:

أولا: تقديم تنازلات متبادلة بين الطرفين بهدف رفع مستوى تحرير المبادلات فيما بينهما وليس الإزالة الكاملة للحقوق الجمركية أو الضرائب المماثلة، وتبدأ المفاوضات لتحديد إجراءات التحرير في السنة الخامسة من دخول الاتفاق خير تنفيذ.

ثانيا: انطلاقا من الحساسية الخاصة بالمنتجات الزراعية يبحث الجانبان في إطار مجلس الشراكة إمكانية منح بعضها البعض الامتيازات المناسبة لكل منتوج على حدا وعلى أساس تبادلي2.

ويميز بين أصناف المنتجات الزراعية ويخصص لكل صنف منها معالجة خاصة، وفي هذا الإطار نميز ثلاث أصناف:

01 -منتجات الصيد.

02 -المنتجات الزراعية المحولة.

03 -منتجات زراعية أخرى.

وفيما يلي تفصيل التنازلات المقدمة لكل طرف، أي الامتيازات المقررة للصادرات الزراعية الأوروبية، وتلك المقررة للصادرات الزراعية الجزائرية، باعتبار أن كل طرف قدم امتيازات(concessions) جمركية بناءا على طبيعة مبادلاته الزراعية.

[1] Direction Générale des douanes, Accord d'association Algérie- Union Européenne :Les conséquences budgétaires du démantèlement 1 tarifaire, Mai 2004.

[2] المادة 9-18 من اتفاق الشراكة الأورو جزائرية.

1-الامتيازات الجمركية المقررة للصادرات الزراعية الأوروبية[1] :

أهم المنتجات التي تستوردها الجزائر من الاتحاد الأوربي تتمثل في القمح الصلب واللين (30.4 مليار دينار جزائري)، الحليب الجاف (23.96مليارد ج)، السكر (7.9 مليار دينار)، بذور البطاطا، الخميرة الحية، زيوت الكولزا وزيوت الصوجا للصناعات الغذائية، الجبن الخام بغرض التحويل.

وتجدر الإشارة إلى وجود موردين مهمين للجزائر في مجال السلع الزراعية خارج دول الاتحاد الأوربي مثل كندا والولايات المتحدة الأمريكية، إضافة إلى الدول الأخرى المصدرة للمنتجات الاستوائيةproduits tropicaux (البن مثلا)، وهي منتجات غير متوفرة في الاتحاد الأوربي.

ويبين الجدول رقم أن 10.24 % فقط من هذه المنتجات الزراعية لم تحصل على الامتيازات الجمركية المقررة للصادرات الزراعية التي منشؤها من الاتحاد الأوروبي.

ونسجل في هذا الصدد أن نسبة الواردات الزراعية الجزائرية من الاتحاد الأوروبي تمثل 42% من إجمالي الواردات الزراعية الجزائرية حسب إحصائيات سنة 2003.

وتعتبر هذه النسبة ضعيفة مقارنة بالنسبة العامة للواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي والبالغة أكثر من 60%. وللإشارة بلغت الواردات الجزائرية من المنتجات الزراعية سنة 2003 ما قيمته 236 مليار دج، وقد بلغت مساهمة الاتحاد الأوروبي قيمة 99.2 مليار دج.

وتتوزع التنازلات في المجال الزراعي على منتجات الصيد (البروتوكول الرابع)، والتي تمثل 0.45% من الواردات الزراعية الجزائرية من الاتحاد الأوربي، والمنتجات الزراعية المحولة والتي تمثل نسبة6.80%، وهي متضمنة في البروتوكول الخامس، أما المنتجات الزراعية المتضمنة في البروتوكول الثاني (المنتجات الزراعية الأخرى) فتمثل أكبر نسبة من الواردات الزراعية الجزائرية من الاتحاد الأوربي (82.51%).

جدول رقم 12: تقدير الامتيازات الجمركية المقررة للصادرات الزراعية لدول الاتحاد الأوربي و.مليون دج.

	بروتوكول4	بروتوكول2	بروتوكول5	منتجات أخرى	لمجموع
الواردات من UE سنة 2003	446	81864	6749	10159	99218
النسبة إلى الواردات %	0.45	82.51	6.80	10.24	100
الإيرادات الجمركية	120	6591	969	1489	9169
الخسارة الجبائية	90	2347	468	/	2905

المصدر: المديرية العامة للجمارك 2004

1-1 **منتجات الصيد**: يتم معاملة منتجات الصيد المستوردة من الاتحاد الأوربي بصفة امتيازية (تفضيلية) حسب ما تضمنه البروتوكول الرابع من الاتفاقية.وتشمل88 بندا تعريفيا يخضع أغلبها للمعدل الأقصى (30%) باستثناء بندين فقط يخضعان للمعدل الأدنى (5%) هما(Alvins, naissains de moules).

[1] نظمت الالتزامات في المبادلات الزراعية في خمسة بروتوكولات، وتشمل المنتجات الزراعية المتضمنة في الفصول من 10 الى 24 من مدونة التعريفة الجمركية إضافة إلى مجموعة من المنتجات الزراعية المحولة(transformés)،والمحدد في الملف الأول من اتفاق الشراكة.

وأهم المنتجات المستوردة من طرف الجزائر تتمثل في نوع Merlus بقيمة168.41 مليون دج، الأسماك المعلبة بقيمة 144.92مليون دج، الكالامار والساش بقيمة 40.79 مليون دج، و الطونا بقيمة 40مليون دج...أما القيمة الإجمالية لمنتجات الصيد المستوردة من الاتحاد الأوربي والمعنية بهذه الامتيازات فبلغت سنة 2003 قيمة 446 مليون دج، نتج عنها مبلغ 120 مليون دج كحصيلة للحقوق الجمركية.

وتتمثل الامتيازات المقررة لهذا الصنف فيما يلي:

* الإعفاء الكلي من الحقوق الجمركية لـ 39 بندا تعريفيا.

* تخفيض معدل الحقوق الجمركية بنسبة25% لـ 49 بندا تعريفيا بمعنى تخفيض المعدل الأقصى من معدل30% إلى22.5%.ويخلف هذا التخفيض مبلغ 99 مليون دج كخسارة من الإيرادات الجمركية1.

2-1 **المنتجات الزراعية المحولة**: تستفيد المنتجات الزراعية لهذا الصنف من تنازلات مباشرة وأخرى مرحلية، بالنسبة للتنازلات المباشرة يتوجب على الجزائر تخفيض معدلات الحقوق الجمركية بنسب ما بين 20% و100%، كما حدد البروتوكول الخامس حصص تعريفية لاستيراد المستحضرات الغذائية والخمور، ويتضمن هذا الصنف 50 منتوجاً، منها 28 بندا خاضعة لمعدل 30%،16 بندا خاضعة لمعدل 15%، و6 بنود خاضعة لمعدل 5%.

ومن أهم المنتجات الزراعية المحولة في الواردات الجزائرية نذكر الخمائر الحية (2.01 مليار دج) المستحضرات الغذائية للأطفال، المستحضرات الغذائية للصناعات (بغرض التحويل) وبعض الزيوت الأساسية. أما قيمتها الإجمالية في الواردات الجزائرية فبلغت سنة 2003 ما قيمته 6.74 مليار دج، وسيؤدي تطبيق هذه التنازلات إلى خسارة جبائية بقيمة 468 مليون دج.

جدول رقم 13: أمثلة عن المنتجات الزراعية المحولة (البروتوكول 5).

المنتجات	معدلات الحقوق الجمركية العامة	معدلات الحقوق الجمركية التفضيلية-الاتحاد الأوروبي	نظام الحظر
طحين مصنوع من قاعدة الحليبFarine laitrée	%5	%0	غير محدد
-الحلويات البسكويت	%30	%22.5	
غبرة للتخمير	%15	%10	
خمائر حية	%15	%10	3000 طن
غبرة الكاكاو	%15	%7.5	غير محددة

المصدر: ملحقات اتفاق الشراكة الأورو جزائرية

3-**المنتجات الزراعية الأخرى**: يتم التفكيك الجمركي على السلع الزراعية الأخرى والمتضمنة في البروتوكول الثاني والبالغ عدد بنودها التعريفية (114) بنسب تتراوح بين 20% و100% ، ويشمل هذا التخفيض الحقوق والرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل (الحق الإضافي المؤقت) .

وتتميز هذه القائمة من المنتجات الزراعية عن باقي المنتجات في مجال التفكيك الجمركي بوجود أكبر عدد من

[1] Direction Générale des douanes, Accord d'association Algérie- Union Européenne, Le régime des échanges agricoles, Mai 2004.

الحظر التعريفي (contingents tarifaires)، حيث يشمل تطبيقه 102 وضعية تعريفية، وفي الجدول رقم 47 بعض الأمثلة على ذلك.

جدول رقم 14: أمثلة عن المنتجات الزراعية الاخرى من (بروتوكول 02)

بعض منتجات البروتوكول (2)	معدلات الحقوق الجمركية الحق العام	معدلات الحقوق الجمركية المطبقة على سلع (الاتحاد الأوربي)	الخطر التعريفي (الكمية)
لحوم البقر منزوعة العظام	%30	%24	11000 طن
حليب جاف (1.5 ملغ)	%05	%0	40.000طن
أشجار مثمرة	%05	0%	غير محددة
زيت الصوجا الخام	%15	%7.5	1000طن
القمح الصلب	%5	%0	1000.000طن

المصدر: ملحقات اتفاق الشراكة الأورو جزائرية

ويتمثل الخطر التعريفي في تحديد كمية المنتجات التي ستستفيد من الامتيازات التعريفية بحيث يتم استيرادها بإعفاء كلي أو جزئي من الحقوق والرسوم الجمركية (الحق الإضافي المؤقت...).

وبوصول كمية المنتجات المستوردة إلى كمية الخطر التعريفي لا يتم منع هذه المنتجات من الدخول إلى إقليم الجمركي ولكن يتوجب جمركتها بتطبيق الحق العام، أي بدفع الحقوق الجمركية والحق الإضافي المؤقت يطبق مبدأ "أول اللاحقين أول المستفيدين(Le première arrivé le premier servi) .

وبهذا يبدأ تطبيق الامتيازات التعريفية (الإعفاء الكلي أو التخفيض في الحقوق الجمركية والحق الإضافي المؤقت) على المنتجات المستوردة إلى أن تصل الكميات المستوردة إلى حد الحظر، وابتداء من هذا التاريخ يتم تطبيق نسب الحقوق الجمركية المتضمنة في تعريفه الحق العام (غير التفضيلية)1.

2-**الامتيازات المقررة للصادرات الزراعية الجزائرية**: بلغت الصادرات الجزائرية من المنتجات الزراعية باتجاه دول الاتحاد الأوربي سنة 2003 ما يقارب مبلغ 349 مليون دينار، أي ما يعطي معدل تغطية للواردات من السلع الزراعية بمؤشر 0.34 %.وهذا ما يؤكد حجم التبعية الغذائية للخارج، هذه الملاحظة الأولى، أما الملاحظة الأساسية الثانية فتتمثل في طبيعة الصادرات الزراعية الجزائرية التي يسيطر عليها منتوج التمور من نوع "دقلة نور" بقيمة 230 مليون دينار، فيما يتوزع المبلغ الباقي 120 مليون دينار بين منتوج الخروب، الحلزون، الجمبري والخمائر الحية والتبغ...

وبالرجوع إلى اتفاق الشراكة نجد أن الامتيازات المقررة للصادرات الجزائرية من السلع الزراعية تفترق حسب الأصناف التالية:

1-منتجات الصيد

2-المنتجات الزراعية المحولة

3-منتجات زراعية أخرى.

[1] Direction générale des donnes,. Entrée en vigueur de l'accord d'association avec la Communauté Européenne, 2005

2-1 **منتجات الصيد**: تعفى الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوربي من منتجات الصيد -حسب البروتوكول الثالث من اتفاق الشراكة-من الحقوق الجمركية، وتتمثل هذه المنتجات في أنواع الأسماك (المتضمنة في الفصل الثالث من التعريفة الجمركية)، ومنتجات الصيد المحوَّلة (الفصل 5)، والمبصرات (الفصل 16)، والمستحضرات القاعدية من السمك (الفصل 19)، ودقيق السمك (الفصل 23).

وبالرجوع إلى إحصائيات التجارة الخارجية لعام 2003 نجد أن مبلغ الصادرات الجزائرية من منتجات الصيد بلغ 47 مليون دينار مع تسجيل أهمية منتوج الحلزون والجمبري.

2-2 **المنتجات الزراعية المحولة**: تتمثل الامتيازات الممنوحة للمنتجات الزراعية الجزائرية المحولة في إعفاءات وتخفيضات في الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل عند الاستيراد، وتنازلات أخرى تشمل الاقتطاعات الخاصة ببعض المنتجات الزراعية (بروتوكول 5).

وتتوزع هذه المنتجات على ثلاث قوائم، تتضمن القائمة الأولى 163 بندا من التعريفة الجمركية للاتحاد الأوربي، وتتمتع الصادرات الجزائرية لهذه المنتجات بإعفاء كلي من الحقوق الجمركية، ولا يطبق عليها أية قيود كمية.

أما القائمة الثانية والمتمثلة أساسا في الحليب (فصل4) والمستحضرات الغذائية (فصل 19) فتتمثل الامتيازات المقررة لها في إعفاء كلي من الحقوق الجمركية، لكن مع تطبيق نظام التحديد الكمي السنوي، بمعنى أن الصادرات الجزائرية لهذه المنتوجات ستخضع للحقوق الجمركية إذا تجاوزت هذه الكميات المحددة سنويا من طرف الاتحاد الأوربي، وهو ما يطلق عليه الحظر التعريفي1.

وفيما يتعلق بالقائمة الثالثة والتي تضم 144 بندا تعريفيا، فتحظى بعدم تطبيق (العنصر الزراعي)[2] إضافة إلى إعفاء كلي أو جزئي من الحقوق الجمركية.

وتجدر الإشارة في هذا المصدر أن الجزائر لم تصدِّر أي نوع من هذه المنتجات السالفة الذكر باتجاه الاتحاد الأوربي، وهذا ما يدل على درجة الحذر التي يخصصها الاتحاد الأوربي للمجال الزراعي، والالتزام بسياسته الزراعية الموحدة وما تتضمنه من قيود على الواردات الزراعية.

3-2 **منتجات زراعية أخرى**: بالنسبة للصادرات الجزائرية من المنتجات الزراعية المتبقية والمتضمنة في الملحق الأول من البروتوكول الأول، فتتمثل الامتيازات المقررة لها في إلغاء أو تخفيض للحقوق الجمركية بنسب مختلفة وبكميات محددة (حظر تعريفي)، أو يتم تحديدها انطلاقا من معطيات السنة الأولى لتنفيذ الاتفاق.

وفي هذه القائمة نجد أهم الصادرات الزراعية الجزائرية كالتمور وخاصة منتوج دقلة نور والخروب...، وبلغت قيمة هذه الصادرات سنة 2003 مبلغ مليون دينار.

وكما رأينا في هذا المبحث كيف أن الالتزامات الجمركية للطرفين الجزائري والأوروبي محددة وواضحة وموثقة باتفاقيات، فإن الآثار الاقتصادية الناجمة عن هذه الالتزامات في إطار تحقيق منطقة للتبادل الحر في منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط تبقى غير واضحة ولا تخرج عن دائرة الاحتمالات والاستشراف.

[1] Direction générale des donnes : Entrée en vigueur de l'accord d'association avec la communauté européenne, 2005

[2] اقتطاعات خاصة (حسب الوزن أو الحجم) يتم تحصيلها على بعض المنتجات الزراعية.

المبحث الثالث: تقييم اتفاقيات التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي:

سنتناول دراسة الآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في إطارها العام لبحث آثار التفكيك الجمركي "الذي يعتبر الالتزام المباشر في اتفاق الشراكة" على الواردات الجزائرية و كذا على الجباية المحصلة من الواردات، إضافة تأثيره على القطاع الصناعي.

المطلب الأول: تقييم الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية:

في هذا المحور نلقي نظرة على حجم الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2000-2015) وذلك حتى يتسنى لنا ابراز الأثر الكبير الذي احدثته هذه الاتفاقية منذ دخولها حيز التنفيذ سنة 2005 على حجم الواردات الجزائرية وهذا ما يوضحه الجدول التالي:[1]

جدول رقم (15): الهيكل السلعي للواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة من 2000-2014.

الوحدة: مليون دولار

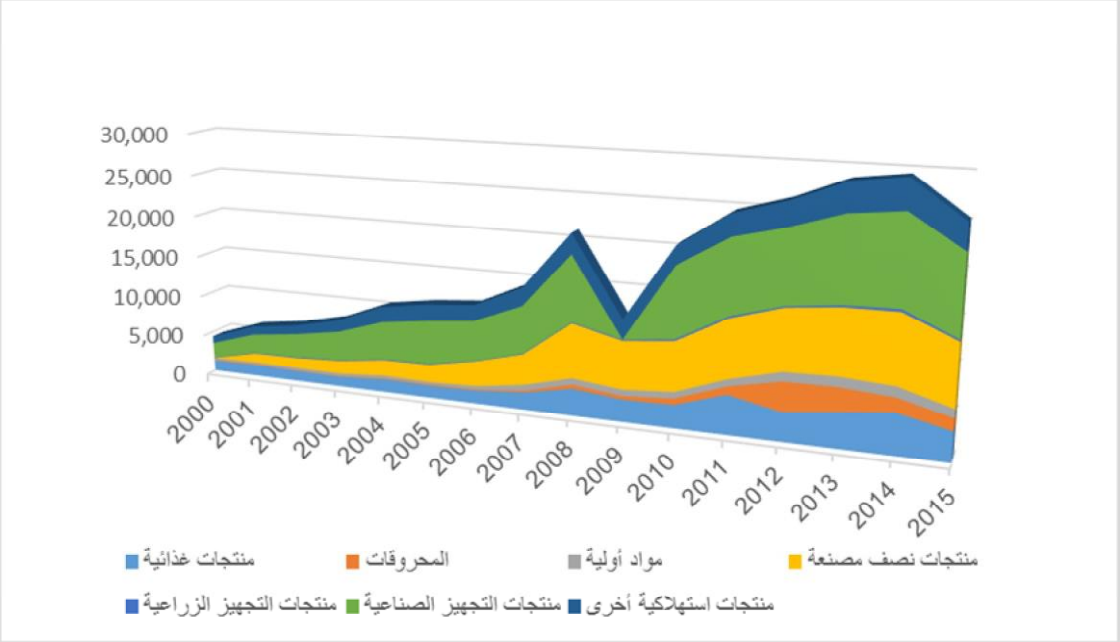
	المحروقات	منتجات غذائية	مواد أولية	منتجات نصف مصنعة	منتجات التجهيز الزراعية	منتجات التجهيز الصناعية	منتجات استهلاكية أخرى	المجموع
2000	89	1 278	249	1 012	55	1 878	861	**5 256**
2001	98	1 331	257	1 149	93	2 325	1 024	**5 903**
2002	63	1 193	340	1 299	120	2 904	1 092	**6 732**
2003	78	1 150	348	1 591	102	3 554	1 416	**7 954**
2004	93	1 541	354	1 922	124	4 584	1 855	**10 097**
	الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ							
2005	115	1447	329	2 111	120	5 228	1 988	**11 255**
2006	107	1 553	439	2 968	81	4 798	1 874	**11 729**
2007	202	2 042	690	3 634	97	5 597	2 165	**14 427**
2008	451	3 188	748	6 447	111	7 795	2 421	**20 985**
2009	391	2 643	732	5 633	145	8 886	2 341	**20 772**
2010	731	2 746	731	5 786	213	8 297	2 201	**20 473**
2011	935	4 601	792	6 832	221	8 675	2 560	**24 616**

[1] احصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي والاحصائيات (CNIS)، 2016.

26 339	2 817	8 451	168	7 082	1059	3 413	3 349	**2012**
28 723	3 334	9 653	235	7 530	1 137	4 138	2 696	**2013**
29 495	3 466	10 145	313	7 963	1 171	4 820	1 617	**2014**
25344	3 000	9 130	205	7 100	1 000	3 500	1 409	**2015**

المصدر: المعلومات المقدمة من المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات (CNIS)، 2015.

الشكل رقم (02): تطور الهيكل السلعي للواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2000-2015



المصدر: بناء على معطيات الجدول رقم (15)

أول ما يمكن ملاحظته من خلال الجدول السابق، هو الارتفاع الكبير الذي عرفته الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي خلال فترة الدراسة (2000-2015)، حيث انتقلت من قيمة 5,42مليار دولار سنة 2000 إلى قيمة 5.29 مليار دولار سنة 2014 محققة بذلك نموا بنسبة 444 % ثم سجلت سنة 2015 انخفاضا إلى**25,3** مليار دولار محققة تراجعا بمعدل14,23. %

ويبدو واضحا أثر دخول اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ بداية من سنة 2005 على حجم الواردات، حيث بلغت الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي سنة 2006 قيمة 11,82 مليار دولار محققة معدل نمو بـ 26 % مقارنة بسنة 2005، وارتفعت سنة 2007 إلى قيمة 14,42 مليار دولار محققة معدل نمو بـ 22 % مقارنة بسنة 2006، وبلغت سنة 2008 أكبر قيمة قدرت بـ 21,16 مليار دولار محققة أكبر معدل نمو بنسبة 47 % مقارنة بسنة 2007.

وسجلت كل من سنتي 2009 و2010 انخفاضا طفيفا بنسبة - 2 % و- 32.0 % على التوالي، لتعاود الارتفاع سنة 2011 إلى قيمة 24,6 مليار دولار، محققة معدل نمو بـ20% مقارنة بسنة 2010، وارتفعت كل من سنة 2012، 2013 و2014 على التوالي بقيمة 26,3 مليار دولار، 28,7 مليار دولار، 29,4 مليار دولار محققة معدلات نمو بـ6 %، 9 %، 2 %

على التوالي.

حيث أن الانخفاض المسجل سنة 2009 مقارنة بسنة 2008 يعود بالدرجة الأولى إلى الانخفاض المسجل في الواردات من المنتجات الغذائية بنسبة 21 % مقارنة بسنة 2009، نتيجة انخفاض الأسعار في الأسواق العالمية، ومن جهة أخرى استطاعت الواردات الحفاظ على مستواها في خضم الأزمة المالية العالمية من ناحية تحقيق قيمة معتبرة (20,77 مليار دولار سنة 2008) نتيجة الارتفاع الشديد في الواردات من مواد التجهيز الصناعية بداية من سنة 2008، حيث بلغت سنة 2008 قيمة 7,97مليار دولار محققة معدل نمو بـ 31 % مقارنة بسنة 2009، ثم انتقلت سنة 2009 إلى 8,88 مليار دولار محققة معدل نمو بـ14 % مقارنة بسنة 2008، هذا الارتفاع في الواردات من التجهيزات الصناعية هو نتيجة برامج الاستثمارات العمومية للدولة والاستثمارات في قطاع المحروقات المنطلقة خلال هذه الفترة[1].

النسبة الأكبر من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي هي عبارة عن منتجات التجهيز الصناعية بنسبة تراوحت ما بين 32 % و56 % من إجمالي الواردات خلال فترة الدراسة، حيث انتقلت من قيمة 1,87 مليار دولار سنة 2000، بنسبة 35 % من إجمالي الواردات إلى قيمة 10,14 مليار دولار سنة 2014بنسبة 34 % من إجمالي الواردات، محققة بذلك معدل نمو بنسبة 442 %، وانخفضت سنة 2015 إلى 9,1 مليار دولار محققة تراجع ب 10,25 % مقارنة بسنة 2014.

وتأتي حصة المواد نصف المصنعة في المرتبة الثانية من إجمالي الواردات من الاتحاد الأوروبي بنسبة تراوحت ما بين 17 % و30 %، حيث انتقلت الواردات من هذه المواد من قيمة 1,01 مليار دولار سنة 2000 إلى قيمة 7,9 مليار دولار سنة 2014 محققة معدل نمو بنسبة 682 %، وتحتل المنتجات الغذائية المرتبة الثالثة من إجمالي الواردات بنسبة تراوحت ما بين 13% و24 % من إجمالي الواردات، حيث انتقلت من قيمة 1,27 مليار دولار سنة 2000 إلى قيمة 2,74 مليار دولار سنة 2010 محققة معدل نمو بـ 115 %، وعموما تعتبر كل من فرنسا، إيطاليا واسبانيا من أهم موردي الجزائر في إطار اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية.

المطلب الثاني: أثر التفكيك الجمركي على الجباية:

تعتبر الجباية من أهم العناصر التي تساهم في تحقيق عائدات للخزينة العمومية وبالتالي فهي تؤثر بشكل كبير في الدخل القومي وأي خلل بها يضر بالاقتصاد الوطني.

من هذا المنطلق ارتأينا أن نوضح مدى تأثير التفكيك الجمركي على الجباية.

أولا: الجباية الجمركية ضمن اجمالي الايرادات العامة للدولة خلال الفترة 2005 -2015:

تتضح أهمية الجباية الجمركية من اجمالي الايرادات العامة، من خلال ابراز نسبة مساهمتها ضمن هذه الايرادات خلال فترة الدراسة، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:[2]

جدول رقم (16): تطور حصة الجباية الجمركية من اجمالي الايرادات العامة للدولة للفترة من 2005 الى 2015. الوحدة: مليار دج

[1] G Nancy, B Kreiterm, B Picot, programme MEDA II de l'Union Européenne pour les pays du sud et sud-est de la méditerranée, Alger, 2009, page 44.

[2] معطيات المركز الوطني للإعلام الآلي والاحصائيات 2016، وتقرير وزارة المالية حول ارقام الخزينة، بتاريخ 2016/03/11.

	الايرادات العامة للدولة	الجباية العادية	الجباية الجمركية	نسبة الجباية الجمركية من اجمالي الايرادات العامة للدولة %	نسبة الجباية الجمركية من الجباية العادية %
2005	3082.6	640.4	311	10.1	48.6
2006	3639.8	720.8	284	7.8	39
2007	3687.8	766.7	343	9.3	44.7
2008	5190.5	965.2	440	8.5	46
2009	3672.9	1144.5	460	13	40
2010	4392.9	1298	492	11	38
2011	5790.1	1527.1	579	10	38
2012	6339.3	1908.6	793	13	42
2013	5957.5	2031	940	15.8	46.3
2014	5719	2078.7	908	16	44
2015	4293.2	2243.3	1000	23.3	44.6

المصدر: معطيات المركز الوطني الاعلام الالي والاحصائيات 2016، وتقرير وزارة المالية حول ارقام الخزينة، بتاريخ 2016/03/11.

يعكس الجدول أعلاه أهمية الجباية الجمركية ضمن الجباية العادية للدولة وبالتالي أهميتها بالنسبة لإجمالي الايرادات العامة للدولة، حيث بلغ متوسط حصتها بالنسبة للجباية العادية خلال فترة الدراسة نسبة 42,83 % وهي النسبة التي تجعلها من اهم موارد الجباية العادية بحوالي النصف، وبلغ متوسط حصتها بالنسبة لإجمالي الإيرادات العامة للدولة خلال فترة الدراسة نسبة 12,53% وهي نسبة معتبرة.

ثانيا: تطور الجباية الجمركية المحصلة على الواردات من الاتحاد الاوروبي في إطار اتفاقية الشراكة خلال الفترة 2005- 2015.

نتعرف في هذا المحور على تطور الجباية الجمركية المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي للفترة من 2005 الى 2015، وحصتها من اجمالي الجباية الجمركية لنفس الفترة كالتالي: [1]

[1] الاحصائيات المقدمة من طرف المركز الوطني للإعلام الآلي والاحصائيات (CNIS)، 2016.

1- تطور الجباية الجمركية الناتجة عن الواردات من الاتحاد الاوروبي للفترة 2005 -2015:

جدول رقم (17): تطور الجباية الجمركية الناتجة عن الواردات من الاتحاد الاوروبي للفترة 2005-2015. الوحدة: مليون دج

	اجمالي الجباية الجمركية المحصلة على الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي
2005	146733
2006	152622
2007	166263
2008	191365
2009	189532
2010	213965
2011	248008
2012	402595
2013	407558
2014	204160
2015	149006

المصدر: المركز الوطني للإعلام الالي والاحصائيات (CNIS)2016.

يتضح من خلال الجدول أعلاه كيف أن الجباية الجمركية المحصلة على واردات الجزائر من الاتحاد الاوروبي خلال الفترة 2005 -2015، عرفت ارتفاعا رغم بداية التطبيق الفعلي لإجراءات التفكيك الجمركي، ويمكن تفسير ذلك بميل المستوردين الجزائريين لاستيراد السلع من دول الاتحاد الأوروبي للاستفادة من الامتيازات الممنوحة في إطار اتفاق الشراكة الاورو-جزائرية والمتعلقة أساسا بالإعفاءات والمعدلات المنخفضة للحقوق الجمركية، حيث ارتفعت بين سنتي 2005 و2006 ب 5889 مليون دينار وهو ما يشكل معدل نمو 4 %، وواصلت ارتفاعها، باستثناء سنوات 2009، 2014 و2015 التي عرفت فيها انخفاضا ملحوظا وهذا بسبب الحواجز الادارية التي وضعتها الدولة من اجل التقليل من الواردات بشكل عام نتيجة انخفاض اسعار البترول في هذه الفترة، كإجراءات متابعة الواردات المعفاة من الرسوم الجمركية، الذي يعد من بين أهم التدابير الحكومية الجزائرية لكبح نمو حجم الواردات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي، صدور المرسوم التنفيذي رقم 10-89 المؤرخ في 10 مارس 2010، والذي يحدد كيفيات متابعة الواردات المعفاة من الحقوق الجمركية في إطار اتفاقيات التبادل الحر، ، حيث تكفلت وزارة التجارة بتطبيق هذا المرسوم من خلال

مصالحها الخارجية المتمثلة في المديريات الجهوية للتجارة، وذلك بداية من 15 أفريل 2010.[1]

إذ أنه من خلال هذا المرسوم يتم إلزام كل مستورد قبل أي عملية استيراد، أن يقدم طلب إعفاء من الحقوق الجمركية، حسب نموذج محدد في هذا المرسوم، ويرفق طلب الإعفاء من الحقوق الجمركية إجباريا بالوثائق التالية:[2]

- نسخة مصادق على مطابقتها للأصل من السجل التجاري.
- نسخة مصادق على مطابقتها لأصل التعريف الجبائي.
- نسخة مصادق على مطابقتها للأصل من القانون الأساسي للشركة.
- نسخة مصادق على مطابقتها لأصل شهادة إيداع الحسابات الاجتماعية لدى المركز الوطني للسجل التجاري.
- شهادة عدم الإخضاع للضريبة مصفاة.
- نسخة مصادق على مطابقتها لأصل شهادة استيفاء إزاء الصندوق الوطني للعمال غير الأجراء.

2- تطور حصة الجباية الجمركية الناتجة عن الواردات من الاتحاد الاوروبي من اجمالي الجباية الجمركية خلال الفترة من 2005 -2015.

جدول رقم (18): تطور حصة الجباية الجمركية الناتجة عن الواردات من الاتحاد الاوروبي من اجمالي الجباية الجمركية خلال لفترة من 2005-2015 الوحدة: مليار دج

	الجباية الجمركية المحصلة على الواردات من الاتحاد الاوروبي	اجمالي الجباية الجمركية	حصة الجباية الجمركية المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي من اجمالي الجباية الجمركية
2005	147	311	47
2006	153	284	54
2007	166	343	48
2008	191	440	43
2009	189	460	41
2010	214	492	43
2011	248	579	42
2012	403	793	50
2013	408	940	43

[1] وزارة التجارة، الأمانة العامة، التعليمة رقم 568 المؤرخة في 15 أفريل 2010، الجزائر، 2010.

[2] المرسوم التنفيذي رقم 10-89 المؤرخ في 10 مارس 2010 و الذي يحدد كيفيات متابعة الواردات المعفاة من الحقوق الجمركية في إطار اتفاقيات التبادل الحر، المادة رقم 04.

2014	204	908	22
2015	149	1000	15

المصدر: معطيات المركز الوطني الاعلام الالي والاحصائيات 2016

يبين لنا الجدول رقم 18 اعلاه، تطور حصة الجباية الجمركية الناتجة عن الواردات من الاتحاد الاوروبي من اجمالي الجباية الجمركية خلال فترة الدراسة؛ حيث عرفت هذه الحصة تراجعا محسوسا وهذا بداية من السنة الثانية من دخول اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية حيز التنفيذ الذي صاحبه اعفاءات جمركية (تفكيك تعريفي فوري) على الواردات من السلع المدرجة في الملحق رقم 2 من اتفاق الشراكة، والامتيازات الممنوحة للسلع الواردة قوائمها في بروتوكولات المادة 14 من الاتفاق، وتواصل هذا التراجع بوتيرة سريعة الى غاية سنة 2012 التي عرفت تعديل رزنامة التفكيك التعريفي بتثبيت معدلات الحقوق الجمركية لبعض السلع وتخفيف وتيرة تفكيك الحقوق الجمركية لسلع أخرى.

حيث بلغت حصة الجباية الجمركية الناتجة عن الواردات من الاتحاد الاوروبي من اجمالي الجباية الجمركية خلال فترة الدراسة نسبة متوسطة تقدر ب 72.40%.

ثالثا: تطور الجباية الجمركية غير المحصلة في إطار اتفاق الشراكة الاورو جزائرية خلال الفترة من 2005 -2015:

نتطرق في هذا المحور لتطور كل من الحقوق الجمركية غير المحصلة والرسم على القيمة المضافة غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الاوروبي خلال فترة الدراسة نتيجة التفكيك الجمركي، كالتالي:

1-الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الاوروبي خلال الفترة 2005-2015:

جدول رقم (19): تطور الحقوق الجمركية غير المحصلة من الواردات من الاتحاد الاوروبي للفترة 2005-2015

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
البروتوكول	681	232	193	214	218	157	188	224	4359	4809	371
رقم 2 البروتوكول	2.74	12	14	15	15	17	16.8	22	66	240	87
رقم 4 البروتوكول	161	569	715	921	141	142	215	339	3619	5572	306
القائمة 1	418	225	289	470	432	432	543	639	6937	7197	594
القائمة 2	-	-	523	399	757	751	914	939	1414	1855	153
القائمة 3	-	-	164	324	670	681	110	142	2077	4237	150
المجموع	502	254	322	573	611	605	786	932	1123	1435	967
بالدولار	69	351	465	888	842	814	107	120	1415	1781	976

المصدر: معطيات المركز الوطني الاعلام الالي والاحصائيات 2016

بروتوكول 2: المنتجات الزراعية البروتوكول 4: منتجات الصيد البحري البروتوكول 5: المنتجات الزراعية المحولة القائمة 1: المنتجات الصناعية المدرجة في الملحق 2 من اتفاق الشراكة القائمة 2: المنتجات الصناعية المدرجة في الملحق 3 من نفس الاتفاق

القائمة 3: المنتجات الصناعية غير المذكورة في القائمتين 1 و2

يوضح الجدول أعلاه ارتفاع الحقوق الجمركية غير المحصلة من سنة لأخرى نتيجة تفكيك التعريفة الجمركية في إطار تطبيق اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية، حيث بلغت منذ دخول اتفاق الشراكة الاورو-جزائرية حيز التنفيذ في سبتمبر 2005 الى غاية ديسمبر 2015 قيمة 766271 مليون دج أي ما يعادل 9882 مليون دولار.

كما نلاحظ ان الحصة الأكبر من الحقوق الجمركية غير المحصلة تخص واردات الجزائر من منتجات القائمة رقم 1 المتعلقة أساسا بالمواد الأولية والسلع الوسيطة التي استفادت من التفكيك الفوري المعدل، حيث بلغت الحقوق الجمركية غير المحصلة من منتجات هذه القائمة منذ دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ في سبتمبر 2005 الى غاية اية سنة 2014 قيمة 451851 مليون دج وهو ما يمثل نسبة 52.66% من اجمالي الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي لنفس الفترة.

تليها الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من المنتجات الواردة في القائمة رقم 3 التي تخص المنتوجات تامة الصنع، حيث بلغت 105335 مليون دج أي ما يمثل نسبة 16% من اجمالي الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي.

أما الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من المنتجات الواردة في القائمة رقم 2 التي تخص المنتوجات نصف المصنعة والتجهيزات الصناعية فقد بلغت 70848 مليون دج وهو ما يمثل نسبة 10% من اجمالي الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي، في حين بلغت الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من المنتجات الواردة في البروتوكول رقم 2 والتي تخص المنتجات الزراعية فقد بلغت 24128 مليون دج وهو ما يمثل نسبة 4 % من اجمالي الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي، تم تأتي الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من المنتجات الواردة في البروتوكول رقم 5 والتي تخص المنتجات الزراعية المحولة فقد بلغت 19948 مليون دج وهو ما يمثل نسبة 3 % من اجمالي الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي، وأخيرا الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من المنتجات الواردة في البروتوكول رقم 4 والتي تخص منتجات الصيد البحري فقد بلغت 54.420 مليون دج وهو ما يمثل نسبة ضئيلة جدا من اجمالي الحقوق الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي.

2- تطور الرسم على القيمة المضافة غير المحصل خلال الفترة من 2005الى2015:

باعتبار ان الوعاء الضريبي الذي يحسب عليه الرسم على القيمة المضافة هو قيمة السلع المستوردة مضاف اليها مبلغ الحقوق الجمركية المستحقة، و بناءا على ذلك فان مبلغ الرسم على القيمة المضافة المستحق على الواردات من الاتحاد الاوروبي سيتأثر حتما سلبا نتيجة تفكيك التعريفة الجمركية في إطار اتفاق الشراكة الاورو جزائرية، وهو ما سنوضحه في الجدول التالي:

جدول رقم (20): تطور الرسم على القيمة المضافة غير المحصل من الواردات من الاتحاد الاوروبي خلال الفترة من 2005 الى 2015 الوحدة: مليار دج

	الرسم على القيمة المضافة غير المحصل على الواردات من الاتحاد الاوروبي
2005	2.459
2006	5.184
2007	6.712
2008	17.791
2009	17.791
2010	16.065
2011	25.312
2012	17.865
2013	19.548
2014	20.733
2015	21.468

المصدر: المركز الوطني للإعلام الالي والاحصائيات 2016

بلغ اجمالي مبلغ الرسم على القيمة المضافة غير المحصل منذ دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ الى غاية ديسمبر 2015 قيمة 21.177 مليار دج أي ما يعادل 31.2 مليار دولار.

ارتفع مبلغ الرسم على القيمة المضافة غير المحصل على الواردات من الاتحاد الاوروبي من سنة لأخرى كما هو مبين في الجدول اعلاه، حيث انتقل من 712.6 مليار دج سنة 2007 الى 897.17 مليار دج سنة 2008، هذا الارتفاع يفسر ببداية التفكيك الجمركي للمنتجات الصناعية الواردة في القائمتين 2 و3.

كما نلاحظ ان مبلغ الرسم على القيمة المضافة غير المحصل على الواردات من الاتحاد الاوروبي انخفض سنة 2010 وكذلك تراجع وتيرة ارتفاعه خلال السنوات الموالية وهذا بسبب تراجع حجم الواردات وتعديل رزنامة التفكيك الجمركي.

رابعا: تقييم الاثر المالي للجباية الجمركية غير المحصلة في إطار تطبيق اتفاق الشراكة الاورو جزائرية خلال الفترة من 2005-2015 :

نحاول في هذا المحور إبراز الأثر المالي الذي أحدثته الجباية الجمركية غير المحصلة في إطار تطبيق اتفاق الشراكة الاورو-جزائرية وهذا عن طريق حساب نسبتها من اجمالي الجباية الجمركية ثم من إجمالي إيرادات العامة الدولة.

1-تطور حصة الجباية الجمركية غير المحصلة في إطار تطبيق اتفاق الشراكة الأورو جزائرية من اجمالي الجباية الجمركية للفترة من 2005-2015:

بعد ان توصلنا سابقا إلى تحديد قيمة الجباية الجمركية غير المحصلة نتيجة لتفكيك التعريفة الجمركية في إطار اتفاق الشراكة الأورو جزائرية، سنحاول في هذا المحور معرفة نسبتها من اجمالي الجباية الجمركية من اجل اعطاء أكثر

دلالة لقيمتها، وهذا من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (21): تطور حصة الجباية الجمركية غير المحصلة من الواردات من الاتحاد الأوروبي من اجمالي الجباية الجمركية خلال الفترة من 2005 الى 2015 الوحدة: مليار دج

	اجمالي الجباية الجمركية	إجمالي الجباية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي	حصة الجباية الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي من اجمالي الجباية الجمركية %
2005	311	7.486	2.4
2006	284	30.653	10.79
2007	343	38.965	11.36
2008	440	75.154	17.08
2009	460	85.29	18.54
2010	492	76.663	15.58
2011	579	103.94	17.95
2012	793	110.107	13.88
2013	940	130.165	13.84
2014	908	132.824	14.62
2015	1000	137.511	13.75

المصدر: معطيات المركز الوطني الاعلام الالي والاحصائيات 2016

بلغت حصة اجمالي الجباية الجمركية غير المحصلة نتيجة تفكيك التعريفة الجمركية في إطار اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية من اجمالي الجباية الجمركية سنوات 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، 2010، 2011، 2012، 2013، 2014 و2015 النسب التالية على التوالي: 4.2%، 79.10%، 36.11%، 08.17%، 54.18%، 58.15%، 95.17%، 88.13%، 84.13%، 62.14%و75.13%. حيث نلاحظ ارتفاع هذه النسب من سنة لأخرى ويفسر هذا الارتفاع بدخول المزيد من اصناف المنتجات حيز التفكيك على غرار منتجات القائمتين 2 و3 اللتان بدا تفكيكها سنة 2007

1-حصة الجباية الجمركية غير المحصلة في إطار تطبيق اتفاق الشراكة الاورو جزائرية من اجمالي الايرادات العامة للدولة:

لتقدير الأثر المالي لاتفاق الشراكة الأورو جزائرية على الايرادات العامة للدولة، سنقوم بإظهار حصة الخسارة المالية الناتجة عن تطبيق اتفاق الشراكة الاورو-جزائرية على اجمالي الايرادات العامة للدولة، وهذا حسب الجدول

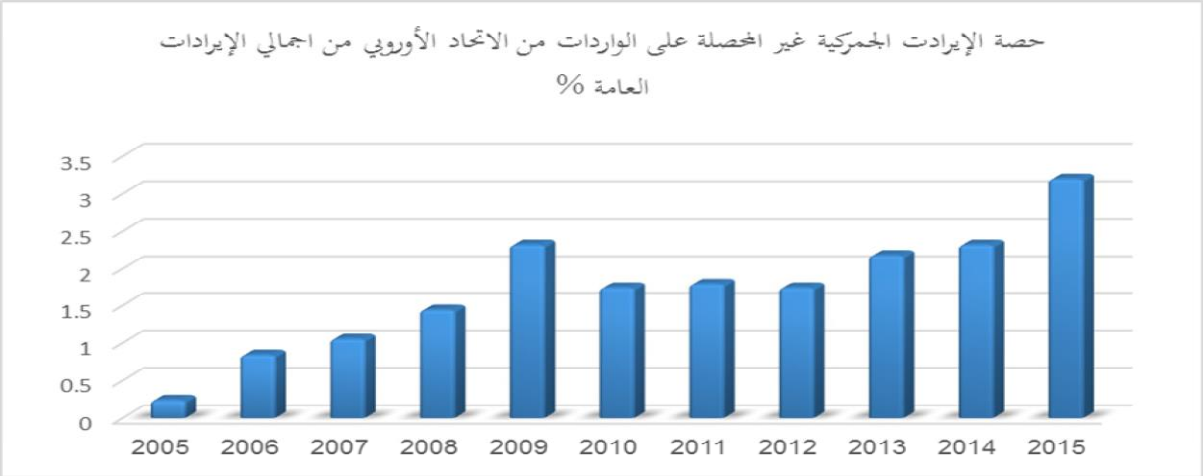
التالي:

جدول رقم (22): تطور حصة الايرادات الجمركية غير المحصلة من الواردات من الاتحاد الأوروبي على اجمالي الإيرادات العامة خلال الفترة من 2005 الى2015 الوحدة: مليار دج

	اجمالي الإيرادات العامة	اجمالي الايرادات الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي	حصة الإيرادات الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الأوروبي من اجمالي الإيرادات العامة %
2005	3082.6	7.486	0.24
2006	3639.8	30.653	0.84
2007	3687.8	38.965	1.05
2008	5190.5	75.154	1.44
2009	3672.9	85.29	2.32
2010	4392.9	76.663	1.74
2011	5790.1	103.94	1.79
2012	6339.3	110.11	1.74
2013	5957.5	130.165	2.18
2014	5719	132.824	2.32
2015	4293.2	137.511	3.2
مليار دج 76,928 إجمالي الايراد الجمركي غير المحصل خلال الفترة (2005-2015)			

المصدر: معطيات المركز الوطني الاعلام الالي والاحصائيات 2016

شكل رقم (03): تطور حصة الايرادات الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الاوروبي من إجمالي الايرادات العامة للدولة خلال الفترة 2005-2015



المصدر: معطيات الجدول رقم (22).

تمثل النسب الموضحة في الجدول أعلاه، الخسائر الجمركية المسجلة خلال الفترة من 2005-2015، والمعبر عنها في صورة جباية جمركية غير محصلة من اجمالي الإيرادات العامة للدولة المحصلة لنفس الفترة، وهي نسب لا يستهان بها، حيث بلغت هذه الحصة سنة 2005 نسبة 24.0 %(لا تؤخذ بعين الاعتبار لأن الاتفاق دخل حيز التنفيذ في الثلاثي الأخير من سنة 2005)، وارتفعت سنة 2006 و2007 إلى نسبة 84.0 % و05.1% على التوالي، ثم ارتفعت في سنة 2007 و2008 إلى نسبة 44.1 % و32.2 % وهذا بسبب بداية سريان رزنامة تفكيك منتوجات القوائم 2 و3، كما نلاحظ ان هذه الحصة واصلت الارتفاع وسجلت اعلى نسبة لها في سنتي 2009 و2015 لتبلغ نسبة 32.2% و99.3% .

هذه النسب المعبرة عن مقدار خسارة ايرادات الدولة من الجباية الجمركية نتيجة التفكيك الجمركي في إطار اتفاق الشراكة الأورو جزائرية، هي نسب ذات دلالة ولا يستهان ا وتعكس بشكل مباشر الأثر المالي السلبي للتفكيك الجمركي على الايرادات العامة للدولة.

المطلب الثالث: أثر التفكيك الجمركي على القطاع الصناعي:

إن اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يمثل فرصاً وتحديات معتبرة أمام المؤسسات الصناعية على مستوى تنويع الأسواق، التنافسية ونوعية المنتجات.

لا شك أن هناك واقعا جديدا سيواجه المؤسسات الجزائرية يتمثل في تلك المنافسة التي ستنشأ حتما لإثر إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية التي كانت مفروضة على السلع الأوروبية عند دخولها للسوق الجزائرية، فهذا تحد ومنافسة، وفي نفس الوقت هناك فرصة متوفرة أمام المؤسسات الجزائرية تتمثل في سوق الدول الأوروبية بحجم 380 مليون نسمة وبمعدل دخل فردي 20 ألف دولار سنوياً.

تعودت الصناعات الجزائرية على الباب المغلق وعدم المنافسة، حيث ظلت تعمل في ظل احتكارات وقيود تفرضها الدولة سواء عن طريق الحظر أو رخص الاستيراد أو التعريفات الجمركية المرتفعة.... وهذا ما جعل من الصناعات الجزائرية تعمل في جو يخلو من أية منافسة، مما انعكس على ارتفاع تكلفة الإنتاج وعدم الكفاءة...مستندا على الحماية الإجبارية التي وفرتها له الدولة من دون مراعاة المواصفات والجودة، ما دام المستهلك مجبراً على استهلاك السلعة المعروضة والوحيدة في السوق.

وباعتبار السلع الأوروبية ذات جودة مرتفعة، ومستوى إنتاجها الكبير جعل من كلفتها منخفضة، وهذا ما يهدد العديد من الصناعات الجزائرية.

وعندما نقوم بتحليل مستوى دخول السلع الأجنبية إلى السوق الجزائرية نجد أنه يختلف من قطاع إلى آخر، فهو يتجاوز 34% في سلع التجهيز، ويصل إلى 12 % بالنسبة للسلع الاستهلاكية، ويغطي نسبة 20 % من الطلب المحلي على السلع نصف المصنعة، و30% من المواد الغذائية. كما أن آثار منطقة التبادل الحر على النسيج الصناعي الجزائري تختلف من قطاع إلى آخر، بحسب درجة الانفتاح ومستوى الكفاءة في الأداء.

ومما يجدر تسجيله في هذا الإطار ما يلي:

إن لإزالة الرسوم الجمركية وغير الجمركية معنى بالنسبة للمصدرين الأوروبيين، فإلغاء القيود على استيراد المعدات ذات التقنية العالية والمتوسطة في الجزائر يمكنهم من الحصول على مكاسب عديدة في مختلف مراحل البيع (حقوق الملكية الصناعية)، وفي استقطاب السوق الجزائرية للتكنولوجيا ترسيخ لطرق الإنتاج الأوروبية (قطع الغيار، خدمات الصيانة، خدمة ما بعد البيع بصفة عامة)، وبالتالي فإن الأرباح المتوقعة من تحرير استيراد سلع التجهيز يتعدى في الواقع ما تبينه الإحصائيات الجمركية.

التحرير الكامل والفوري لاستيراد هذه الفئة من المنتجات يضع الجزائر أمام خيارات صناعية هامة في الأجلين المتوسط والبعيد، صحيح أن هذه المعدات لن تنافس الإنتاج الجزائري في المدى القصير، ولكن الوضع قد يختلف في المدى البعيد، فبتطور القدرات العلمية والصناعية الجزائرية قد تصبح الجزائر قادرة على تصنيع ولو جزء من هذه المعدات محلياً، ومما لا شك فيه أن انفتاح السوق الجزائري أمام هذه المعدات دون حماية سوف يعرقل أي تقدم في صناعة هذه المعدات مستقبلا، خاصة إذا لم يصحب دخول هذه المعدات تعاوناً فنياً وصناعياً مكثفاً[1].

وبهدف تقدير أثر التفكيك الجمركي على الصناعات الجزائرية تقوم بإجراء مقارنة بين انخفاض أسعار المنتجات النهائية المستوردة وأسعار المنتوج المحلي.

جدول رقم 23: مقارنة بين أسعار المنتجات النهائية المحلية والمستوردة في الجزائر.

قطاعات النشاط	حقوق جمركية عامة	ح.جمركية تفضيلية	انخفاض معدل ح.الجمركية (1)	انخفاض أسعار الإنتاج (2)	النسبة 1/2
الزراعة،الصيد، الغابات	6.0	5.4	-9.4	-7.5	1.2
المحروقات	22.4	19.7	-12.2	-7.2	1.7
المناجم والمحاجر	7.8	2.8	-81.7	-8.0	7.7
التعدين، الالكترونيك	11.0	7.8	-29.0	-12	2.4
مواد البناء	16.4	5.0	-69.4	-8.5	10.7
الكيمياء	9.9	4.7	-52.4	-18.7	2.8
الصناعات الزراعية والتبغ	13.1	10.6	-19.2	-5.7	3.3
المنتوجات والملابس	22	16.1	-28.7	-26.1	1.0

[1] زايري.ب و دربال.ع،ا لآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الأورو-متوسطية على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر، مجلة مركز البحث في الاقتصاد التطبيقي و التنمية ،العدد 2002،61،ص 50-52.

الجلود والأحذية	24.3	18.8	-23.3	-23.3	1.0
الخشب،الورق الطباعة	15.5	4.9	-72.2	-16.3	4.4
صناعات مختلفة	23.0	19.9	-13.4	-28	0.5
المجموع	11	7.4	-33%	-7	4.7

المصدر:M.Y Boughar, El Watan économie, du 5 au 11septembre 2005

بلغ معدل الحقوق الجمركية على الواردات الجزائرية قبل بداية التفكيك الجمركي معدل 11%، وبعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ سينخفض إلى 7.4 % أي بانخفاض 3.6 نقاط، ويستمر هذا الانخفاض بوتيرة -0.6 سنويا و-0.7 بين السنة 2011-2013، وستنخفض تكلفة الإنتاج بمعدل 7 % بالنسبة لمجموع قطاعات الاقتصاد الوطني، وعلى افتراض انعكاس انخفاض أسعار المدخلات على أسعار المنتوج النهائي ستعرف أسعار الاستهلاك النهائي للعائلات انخفاضا بمعدل 8.4 %، مما يساهم في رفاهية المستهلك1.

كما يؤدي التخفيض في معدلات الحقوق الجمركية إلى تخفيض تكلفة تكوين رأس المال في الجزائر (بلغت نسبة انخفاض كلفة رأس المال في تونس 13%)، وهذا الأثر سيعمل على رفع كفاءة الأداء الصناعية2.

من خلال الجدول رقم 53 نلاحظ أن من بين القطاعات الصناعية الإحدى عشر، تمثل الصناعات المختلفة القطاع الوحيد الذي تسجل فيه العلاقة بين انخفاض الحماية التعريفية وانخفاض أسعار الإنتاج أقل الوحدة (0.5)، أي أن أسعار هذا القطاع لازالت تنافسية على افتراض تماثل جودة المنتوج مع المنتوجات المستوردة إلا أن هذا القطاع (صناعات مختلفة) لا يعتبر استراتيجيا في مدونة النشاطات والمنتوجات ...

ويسجل قطاع النسيج والملابس وقطاع الجلود والأحذية قيمة وحدوية، أي أن انخفاض أسعار الإنتاج المحلي لهذين القطاعين يكافئ انخفاض مستوى الحقوق الجمركية المفروضة على المنتجات المثيلة المستوردة، وعليه يمكن أن تؤدي جودة المنتوج المحلي إلى ترجيح درجة تنافسية أمام عامل تكافؤ الأسعار، غير أن انتهاء اتفاقية الألياف المتعددة (AMF) قد تعقد هذا الوضع إثر إزالة القيود الكمية على المبادلات التجارية الدولية.

أما باقي القطاعات فنسجل جميعا مؤشرات أكبر من الواحد، أي أن أسعار المنتجات بصفة كبيرة في قطاعي مواد البناء، الزجاج والسيراميك وقطاع المناجم والمحاجر بمؤشر 10.7 و7.7 على التوالي.

وفيما يتعلق بقطاع المناجم والمحاجر يمكننا أن نسجل أن الاستثمارات المحققة خلال السنوات الأخيرة يمكن أن تحدد من درجة هذه المنافسة نتيجة توسعها وهذا نذكر مثال مصانع الاسمنت المنجزة من طرف شركة ORASCOM المصرية ومصنع التعدين بعنابة من طرف لمجموعة الهندية ISPAT.

المبحث الرابع: تقييم حجم الصادرات والواردات الجزائرية قبل وبعد فترة الشراكة الأورو جزائرية

سنحاول من خلال هذا الطرح تقريب الصورة اعتمادا على الاحصائيات لمعرفة تأثير الانفتاح الاقتصادي على الميزان التجاري الجزائري وكذا تأثير اتفاق الشراكة الأورو متوسطية عليه في ظل سياسة التفكيك الجمركي المتبعة.

[1]. M.Y Boughar, El Watan économie, du 5 au 11 septembre 2005

[2] زايري،نفسه ،ص 54.

المطلب الأول: تحليل تطور الواردات خلال الفترة (2000-2020)

نقوم بتحليل تطور الواردات الجزائرية خلال الفترة(2000-2020) على لمعرفة مدى تأثير الانفتاح الاقتصادي على الميزان التجاري.

أولا: التركيبة السلعية للواردات

-فيما يلي جدول يوضح التركيبة السلعية لواردات الجزائر خلال الفترة 2000-2020 لمعرفة الفرق بين فترة الشراكة الاورو جزائرية والفترة التي سبقتها والتي تلتها:

	الطاقة	المواد الغذائية	المواد الأولية	المواد نصف المصنعة	التجهيزات الفلاحية	التجهيزات الصناعية	السلع الاستهلاكية	المجموع
2000	129	2415	428	1655	85	3068	1393	9173
2001	139	2395	478	1872	155	3435	1466	9940
2002	145	2740	562	2336	148	4423	1655	12009
2003	114	2678	689	2857	129	4955	2112	13534
2004	173	3597	784	3645	173	7139	2797	18308
2005	212	3587	751	4088	160	8452	3107	20357
2006	244	3800	843	4934	96	8528	3011	21456
2007	324	4954	1325	7105	146	10026	3752	27632
2008	595	7796	1378	9154	86	15434	5036	39479
2009	549	5863	1201	10165	234	15140	6145	39297
2010	945	6027	1404	9944	330	15573	5987	40210
2011	1164	9805	1776	10431	229	15951	7944	47300
2012	4955	9023	1839	10629	329	13604	9997	50376
2013	4385	9580	1841	11310	508	16194	11210	55028
2014	2879	11005	1891	12852	658	18961	10334	58580
2015	2376	9316	1560	12034	664	17076	8676	51702
2016	1613	8223	1563	11437	503	15412	8338	47089
2017	1992	8438	1527	10985	611	13995	8511	46059
2018	1015	8573	1898	10959	563	13433	9756	46197
2019	1369	7694	1921	9840	437	10845	7934	40040
المجموع	25317	127509	25659	158232	6244	231644	119161	693766

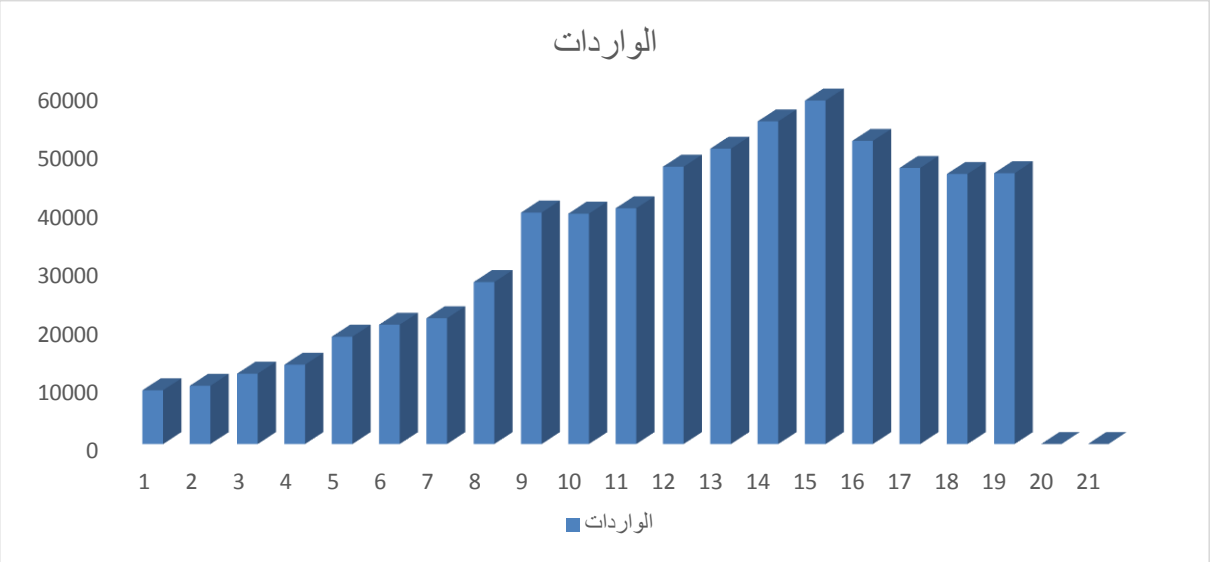
نستعين بالجدول رقم (24) لتوضيح التركيبة السلعية لواردات الجزائر لفترة (2000-2020) حيث يبين الجدول قيمة ونسبة الواردات لكل سنة

المصدر: (بنك الجزائر: النشرة الإحصائية الثلاثية مارس2020)

يمكن ترجمة الجدول (24) في الشكل البياني التالي:

الشكل رقم (04) تطور الواردات الجزائرية للفترة (2000-2020)

الوحدة: مليون دولار أمريكي



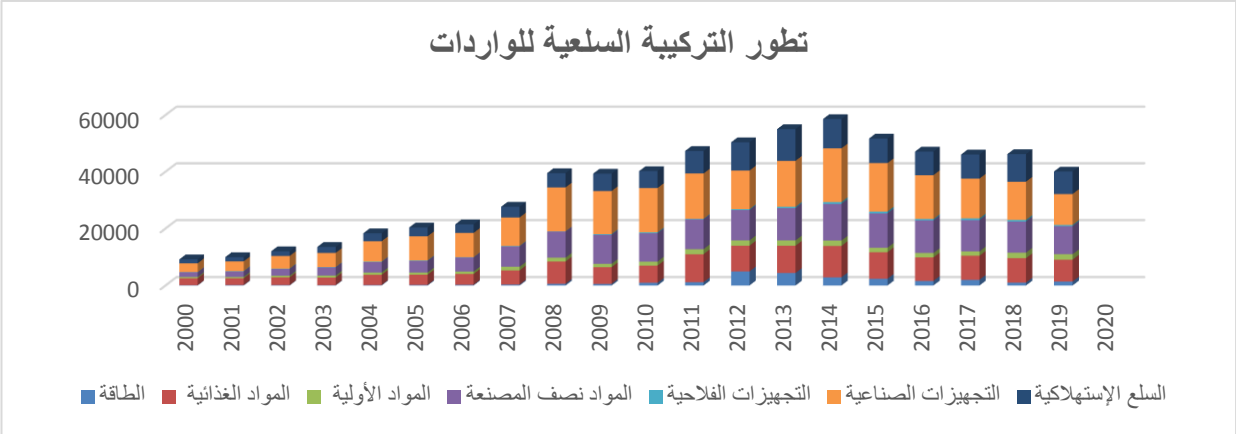
المصدر: بالاعتماد على الجدول 24

عرفت الواردات الجزائرية ارتفاعا مستمرا منذ سنة 2000 الى غاية 2014 حيث بلغت اقصى حد بمبلغ يقدر ب58.58 مليار دولار. وبعد انخفاض موارد الدولة جراء انهيار أسعار النفط منتصف سنة 2014 , اتخذت الجزائر مجموعة من الإجراءات بهدف ترشيد الانفاق العام والمحافظة على التوازن الخارجي و منها تقليص فاتورة الاستيراد. اذ بدأت الواردات في الانخفاض منذ سنة 2015ومع ذلك تم تسجيل العجز في الميزان التجاري. لقد مس الانخفاض في الواردات سنة 2015 كل الأصناف ماعدا التجهيزات الفلاحية التي عرف مبلغها ارتفاعا طفيفا من 658 الى 664 مليون دولار. اما في سمة 2016 فاستمر الانخفاض في واردات كل الأصناف ما عدا المواد الأولية التي عرفت ارتفاعا بسيطا بحوالي 0.19 بالمئة ووصلت الى 1563 مليون دولار. بينما شهدت سنة 2017 تذبذبا في الواردات بالنسبة لمختلف الأصناف. في حين عرفت سنة 2018 ارتفاعا في حجم الواردات لبعض الأصناف مقارنة بسنة 2017 كالمواد الغذائية بنسبة 14.6 بالمئة بينما باقي الاصناف عرفت انخفاضا متفاوتا.

وتجدر الإشارة الى ان التجهيزات الصناعية تستحوذ على النصيب الأكبر في حجم الواردات اذ بلغت قيمتها سنة 2018 ما يقدر ب 13.43 مليار دولار ما يمثل نسبة 29 بالمئة من اجمالي الواردات ويليها في المرتبة الثانية المنتجات النصف مصنعة , ثم سلع استهلاكية أخرى غير غذائية . في حين ان صنف التجهيزات الفلاحية يحتل اخر مرتبة , اذ بلغت قيمته سنة 2018 حوالي 563 مليون دولار . والشكل التالي يوضح توزيع أصناف الواردات الجزائرية خلال سنة 2018.

وفي الشكل التالي يمكن توضيح ما سبق بالنسب المئوية حيث يوضح الترتيب حسب الأهمية لكل سلعة مستوردة لكل عام على حدة والشكل كالآتي:

شكل رقم (05): تطور التركيبة السلعية للواردات



المصدر: من بالاعتماد على الجدول 24

ثانيا: التوزيع الجغرافي للواردات

إن التوزيع الجغرافي للواردات حسب المناطق الاقتصادية، يبين لنا أهم الأسواق للتجارة الخارجية التي تتعامل معها الجزائر. والجدول التالي يبين بعض البلدان التي لها مبادلات تجارية مع الجزائر.

ويكون الجدول كالآتي:

الجدول رقم (25) التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2000-2020)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الاتحاد الأوربي	5256	5903	6732	7954	10097	11255	11729	14427	20985	20772	20704	24616	26333	28724	29684	25485	22472	20298	21099
دول أسيا	599	579	943	1206	1952	2506	3055	4318	6916	7574	8280	8873	9538	10623	12619	11850	11709	12969	11557
دول ocde خارج ue	2194	2125	2485	2242	3071	2506	3738	5363	7245	6435	6519	6219	6160	6965	7436	7363	6249	5953	5837
دول أمريكا	142	269	385	567	1166	1249	1281	1672	2179	1866	2380	3931	3590	3466	3815	2822	2857	3209	3546
الدول العربية	144	179	366	418	525	387	493	621	705	1089	1262	1760	1555	2414	1962	1918	1927	1542	1904

الدول الاوربية	دول المغرب	دول إفريقيا	أقيانوسيا	المجموع
603	52	119	64	9173
636	72	85	92	9940
757	127	87	127	12009
855	120	125	47	13534
1097	169	175	56	18308
1058	217	148	31	20357
777	235	148	-	21456
715	284	231	-	27631
659	395	395	-	39479
728	478	350	2	39294
388	544	396	-	40473
579	691	578	-	47247
1652	807	741	-	50376
1213	1029	594	-	55028
886	738	440	-	58580
1225	680	359	-	51702
936	701	238	-	47089
1910	592	186	-	46059
1542	546	166	-	46197

المصدر: بالاعتماد على http://WWW.Douane.gov.dz

يمكن أن نلاحظ أن أهم الموردين التجاريين للجزائر هم:

الاتحاد الأوروبي: نلاحظ من خلال الجدول رقم (25) أن دول الاتحاد الأوروبي تتميز بسيطرتها على الواردات الجزائرية، ثم تليها بقية الدول والمنظمات على غرار منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، ثم باقي الدول الأوروبية، لتحتل باقي الدول الافريقية المرتبة الأخيرة.

يمكن أن نقسم جدول الواردات من الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر إلى ثلاث فترات:

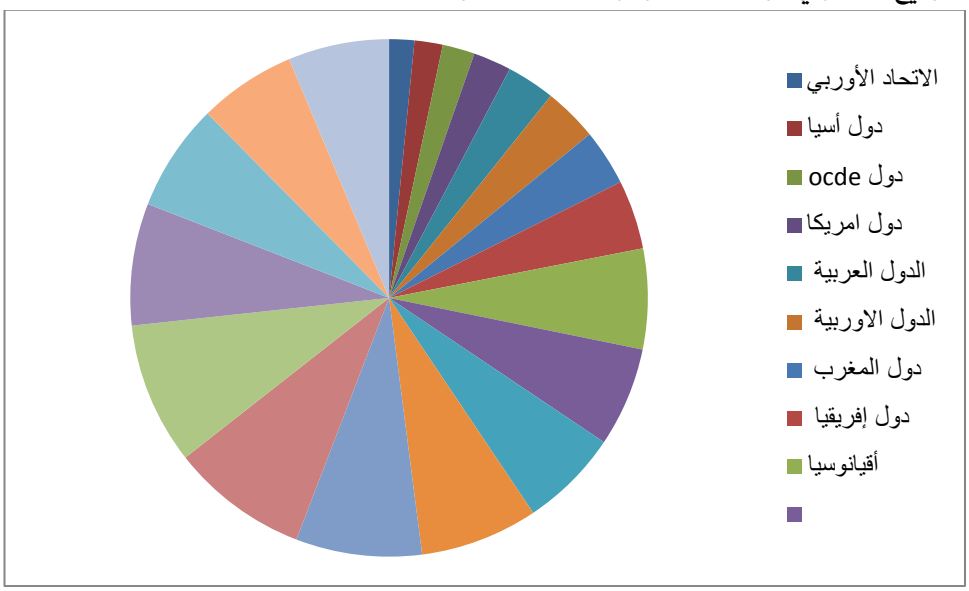
الفترة الأولى: تمتد من سنة (2000-2004) ونعني الفترة التي سبقت دخول اتفاق الشركة الأورو جزائرية حيز التنفيذ بصفة رسمية، أخذت قيم الواردات بالتزايد تدريجيا من قيمة 5256 مليون دولار امريكي سنة 2000 إلى قيمة 10097 مليون دولار أمريكي سنة 2004، وهذا ما يقابل التمهيد لدخول اتفاقية الاتحاد الاوربي مع الجزائر حيز التنفيذ.

الفترة الثانية: تمتد من سنة (2005-2015) وهي فترة اتفاق الشراكة الأورو جزائرية بحيث امتازت بارتفاع نسبة الواردات من الاتحاد الأوروبي انطلاقا من سنة 2005، حيث كانت القيمة 11255 مليون دولار أمريكي، لتبلغ أعلى مستوى لها سنة 2014 بقيمة 29684 مليون دولار امريكي، أي بفارق 24428 مليون دولار امريكي عن سنة 2000 (كانت فيها قيمة الواردات 5256) معنى أن نسبة الواردات من الاتحاد الأوروبي تضاعفت في تلك الفترة إلى 6 أضعاف تقريبا وهذا راجع الى الامتيازات التفضيلية التي حصل عليها الطرف الأوروبي من خلال سياسة التفكيك الجمركي.

الفترة الثالثة: وهي الفترة التي أعقبت انتهاء اتفاق الشراكة الأورو جزائرية بعد سنة 2015 حيث نلاحظ انخفاض تدريجي لقيمة حيث تراجع خلال نفس السنة إلى 25485 مليون دولار أمريكي ليصل إلى أدنى قيمة سنة 2017 ب 20298 مليون دولار أمريكي، وهذا ما يفسر الرجوع إلى فرض الرسوم الأجنبية على المنتجات ذات المنشأ الأوروبي.

يمكن توضيح ما سبق من خلال الشكل التالي: -06 من خلال الجدول رقم(25):

التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2000-2020).



المصدر: بالاعتماد على جدول رقم (25)

نستخلص من خلال الشكل أن دول الاتحاد الأوروبي تبقى تستحوذ على أعلى نسبة، لسيطرتها على واردات الجزائر بـ (55%)، تليها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (دون الدول الأوربية) (17%)، ثم باقي الدول بنسب ضئيلة

المطلب الثاني: تحليل تطور الصادرات للفترة (2000-2020)

- كما هو معلوم فإن الحكم على مدى فعالية السياسة الاقتصادية لأي دولة يتحدد من خلال إحصائيات التجارة الخارجية، فيما يتعلق بحجم صادراتها، ومدى تنوعها، وفيما يلي:

أولا: تقييم حجم الصادرات:

نستعين بالجدول التالي لتوضيح التركيبة السلعية لصادرات الجزائر لفترة (2000 – 2020).

الجدول رقم(26) تطور التركيبة السلعية للصادرات الوحدة: مليون دولار أمريكي (2000-2019)

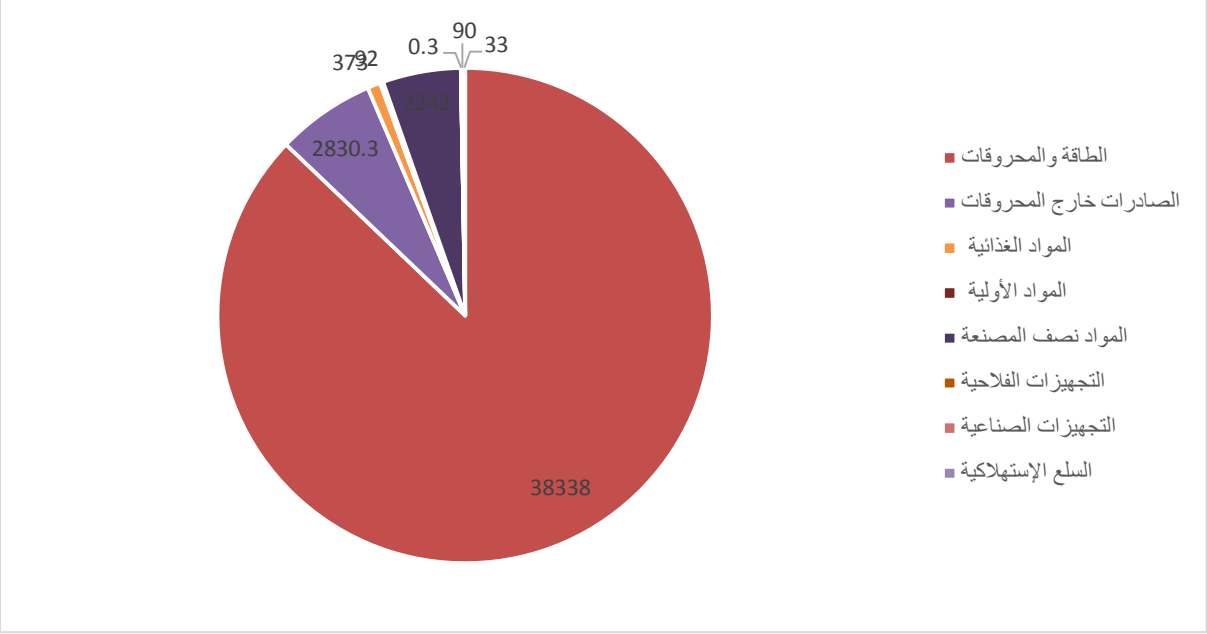
	الطاقة والمحروقات	الصادرات خارج المحروقات	المواد الغذائية	المواد الأولية	المواد نصف المصنعة	التجهيزات الفلاحية	التجهيزات الصناعية	السلع الاستهلاكية
2000	21419	612	32	44	465	11	47	13
2001	18480	648	28	37	504	22	45	12
2002	18091	734	35	51	551	20	50	27
2003	23939	673	48	50	509	01	30	35
2004	313023	799	59	90	571	00	47	32
2005	45588	907	67	134	656	00	36	14
2006	53608	1784	73	795	828	01	44	43
2007	59605	1312	92	153	988	01	44	34

34	69	01	1390	340	121	1955	77192	2008
49	25	00	692	170	113	1049	44411	2009
33	27	01	1089	165	305	1620	56143	2010
16	36	00	1495	162	357	2066	71662	2011
18	30	01	1519	167	314	2049	70571	2012
17	28	00	1458	109	402	2014	62960	2013
11	16	02	2121	109	323	2582	60304	2014
11	19	01	1597	106	235	1969	32699	2015
19	54	00	1321	84	327	1805	28221	2016
20	78	0,29	1410	73	349	1930,29	33261	2017
33	90	0,30	2242	92	373	2830,3	38338	2018
36	83	00	1445	96	408	2068	32926	2019
693766	119161	231644	6244	158232	25659	127509	1162441	المجموع

المصدر: (بنك الجزائر: النشرة الإحصائية الثلاثية مارس 2020)

يمكن تفسير الجدول أعلاه (رقم 26) من خلال الشكل البياني التالي:

الشكل التالي رقم(07) مكانة صادرات المحروقات مقارنة بالصادرات الأخرى خلال سنة 2018



المصدر: إعتمادا على الجدول (26)

يتضح من خلال الشكل أن صادرات الجزائر من المحروقات تتعدى 90 بالمئة من إجمالي الصادرات وبالتالي فإن الميزان التجاري الجزائري يكون في حالة فائض أو عجز اعتمادا على تذبذب أسعار المحروقات.

تراوحت قيمة الصادرات من المحروقات خلال فترة(2000-2005) بين 20 و50مليار دولار أمريكي، بينما وصلت أعلى مستوى سنوات 2008،2011،2012 في حدود 70 مليار دولار أمريكي، لتعود للسقوط مجددا خلال الفترة (2015-2019) نتيجة لتهاوي أسعار الصرف ونقص الطلب العالمي على هذه المادة نتيجة لعدة ظروف، ما أثر بشكل مباشر على الميزان التجاري الجزائري ومنه الاقتصاد الوطني بصفة عامة وما يليه من تداعيات على مستوى الدخل الوطني والفردي.

ثانيا: التوزيع الجغرافي للصادرات:

يوضح الجدول أدناه المجموعات الدولية التي تمثل أسواق الجزائر في الخارج. وسنقوم بتحليل التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق والدول الأكثر أهمية الذين تتعامل معهم الجزائر في مجال الصادرات.

الجدول رقم(27) التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2000-2020)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الاتحاد الأوربي	13792	12344	12100	14503	17396	25593	28750	26833	41246	23186	28009	37307	39797	41277	40378	22976	12221	20386	23654
دول أسيا	210	476	456	507	686	1218	1792	4004	3765	3320	4082	5168	4683	4697	5060	2409	2197	6465	6950
دولocde خارج ue	5825	4549	4602	7631	11054	14963	20546	25387	28614	15326	20278	24059	20029	12210	10344	5288	6945	40	40
دول امريكا الجنوبية	1672	1037	951	1220	1902	3124	2398	2596	2875	1841	2620	4270	4228	3211	3183	1683	1943	2530	2660
الدول العربية خارج Uma	55	315	248	355	521	621	591	479	797	564	694	810	958	797	648	572	416	3595	5351
الدول الاوربية اخرى	181	87	130	123	91	15	7	7	10	7	10	102	36	52	98	37	80	799	712
دول المغرب العربي	254	275	250	260	407	418	515	760	1626	857	1281	1586	2073	2639	3065	1550	1173	1273	1669
دول إفريقيا	42	26	50	13	26	49	14	42	365	93	79	146	62	91	110	82	51	103	132

أقيانوسيا	0	23	38	0	-	-	-	55	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
المجموع	22031	19132	18825	24612	32083	46001	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71886	64974	62886	34668	30026	35191	41168

المصدر: المديرية العامة للجمارك(2019)

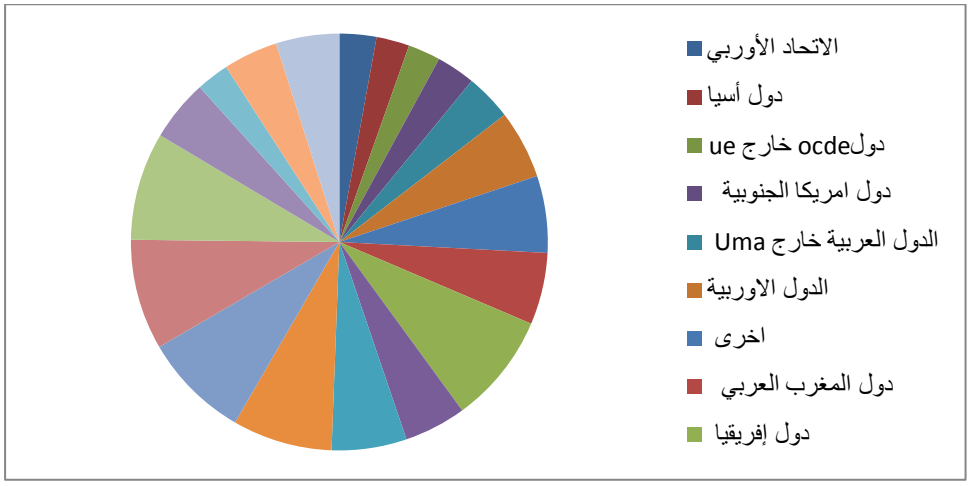
أخذنا في تحليلنا لمعطيات الجدول رقم 28 عينتين من الأسواق:

- **الاتحاد الأوروبي**: الفترة الأولى شهدت ارتفاع تدريجي لحجم الصادرات الجزائرية من سنة(2000-2004)، من 13792 مليون دولار أمريكي إلى 17396 مليون دولار أمريكي، تلتها أرقام قياسية في حجم الصادرات سنوات ، ، 2008،2012،2013،2014 بمعدل 40000 مليون دولار أمريكي نتيجة لاتفاق الشراكة الموقع مع الاتحاد الأوروبي، فيما شهدت الفترة بعد سنة 2015، سقوطا حادا في قيمة الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي لتصل إلى أدنى مستوى سنة 2016 بقيمة 12221 مليون دولار أمريكي نتيجة لفك ارتباط الشراكة.
- **دول آسيا:** نلاحظ ارتفاع مستمر لقيمة الصادرات خلال الفترة (2000-2018)، "مقارنة بالاتحاد الأوروبي" حيث انتقلت قيمة الصادرات من 210مليون دولار امريكي سنة 2000 الى 5060 مليون دولار امريكي سنة 2014، تخللتها تذبذبات طفيفة سنة 2015-2016 لتصل اعلى قيمة لها سنة 2018 ب 6950 مليون دولار نظرا لاتفاقيات الشراكة الموقعة مع دول شرق آسيا وعلى رأسها الصين.

الشكل التالي يفصل ما تطرقنا إليه من خلال التحليل البياني:

الشكل رقم(08) التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2000-2020).

الوحدة: مليون دولار أمريكي



الشكل رقم (08) اعتمادا على الجدول رقم 28

يوضح التمثيل البياني أن الاتحاد الأوروبي يبقى في المرتبة الأولى بحيث يعتبر السوق العالمي رقم واحد بالنسبة لدول شمال افريقيا نتيجة لحاجته الدائمة الى المواد الطاقوية وكذا المواد الأولية، غير أن الفرق ظهر بشدة خلال فترة

الشراكة الأورو جزائرية وبعدها، في المقابل فإن الجزائر تبحث عن شركاء جدد خارج الحدود الاوربية خاصة قارة آسيا وعلى رأسها الصين وكذا روسيا واللذين يعتبران القوتين العالميتين اللتان ستغيران الخارطة الاقتصادية العالمية. قرب المسافة بين الجزائر والقارة الأوروبية. وهذا ليس متاحا مع دول افريقية او اسيوية بعيدة. اما بخصوص الدول العربية.

ثالثا: إحصائيات:

تمثل قيمة الصادرات والواردات الاجمالية للجزائر فترة (2010-2021) من مختلف دول العالم تدعم التحليل السابق.

الجدول رقم (28) قيمة الصادرات والواردات الجزائرية خلال الفترة(2010-2021)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

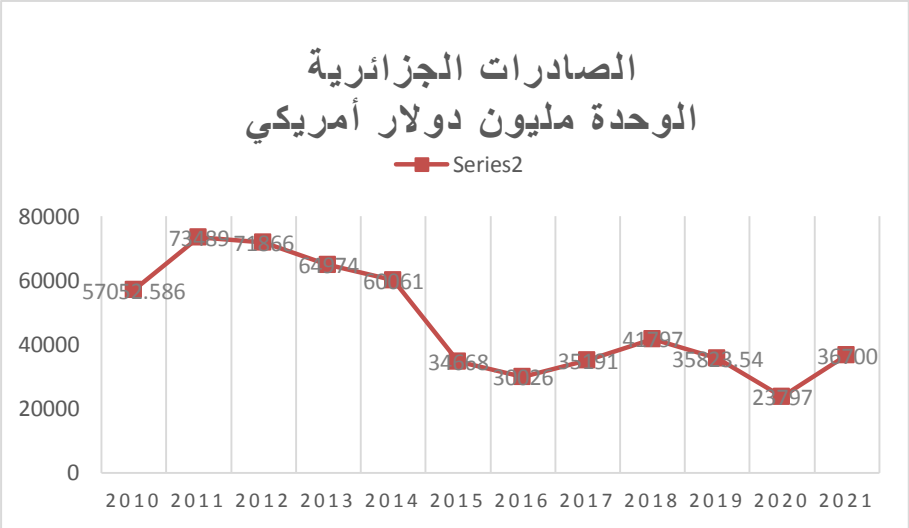
السنوات	الصادرات	الواردات
2010	57052.586	40473
2011	73489	47247
2012	71866	50378
2013	64974	55028
2014	60061	58580
2015	34668	51702
2016	30026	47089
2017	35191	46059
2018	41797	46330.21
2019	35823.54	41934.12
2020	23797	34392
2021	36700	36000

المصدر: اعتمادا على البيانات والاحصائيات [1] ITU

يفسر الجدول التالي من خلال الرسوم البيانية الآتية:

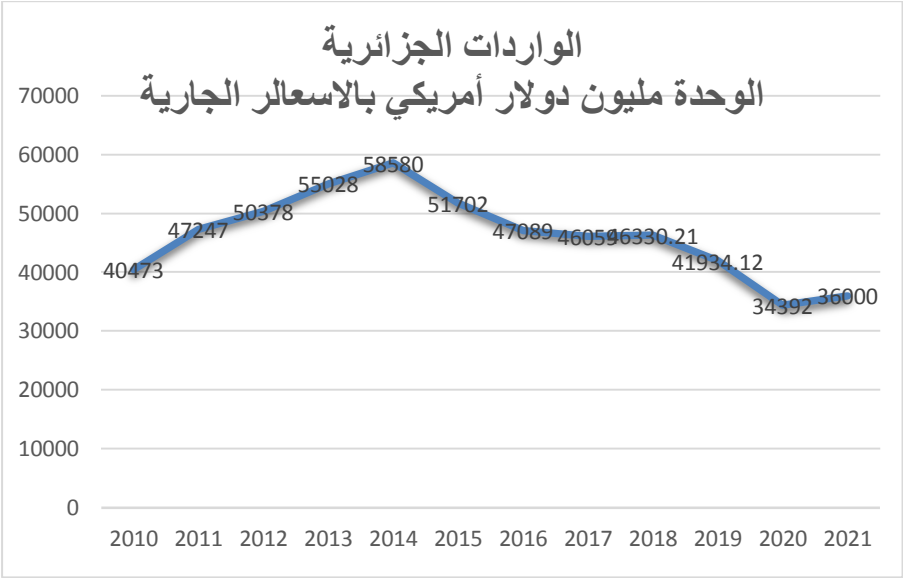
الشكل رقم (09): يمثل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2021)

[1] https://www.ITU.int



المصدر: اعتمادا على الجدول رقم (28).

الشكل رقم (10):يمثل الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2021)



المصدر: اعتمادا على الجدول رقم (28).

- **بالنسبة للصادرات:**

تؤكد الرسوم الاحصائيات والرسوم البيانية التفسيرات السابقة وتدعمها حيث توضح وجود فترات هي: فترة ما قبل دخول اتفاق الشراكة الأورو جزائرية حيز التنفيذ، فترة الشراكة الأورو جزائرية، ثم فترة ما بعد الشراكة حيث نلاحظ قيمة مرتفعة نسبيا لحجم الصادرات تراوحت بين 60 و70 مليون دولار أمريكي في الفترة (2010-2014)، لتنخفض مباشرة إلى النصف سنة 2015،2016،2017 (في حدود30 مليون دولار أمريكي) نتيجة للإلغاء اتفاق الشراكة

الأورو جزائرية، ثم تشهد تحسنا طفيفا سنة 2018 بمقدار 10 مليون دولار أمريكي مقارنة بسنة 2016 نتيجة لتذبذب أسعار النفط الذي يعتبر أساس الصادرات وكذا نتيجة للطلب العالمي عليه، ثم نلاحظ عودة الانخفاض في قيمة الصادرات إلى متوسط 25 مليون دولار أمريكي، نتيجة للظروف التي شهدتها سنوات 2019،2020،2021 من غلق للحدود الدولية، وانخفاض الطلب على النفط الذي وصل إلى أدنى قيمة له.

- **بالنسبة للواردات:**

أما بالنسبة للواردات فقد شهدت ارتفاعا تصاعديا في الفترة(2010-2015) من 40مليون دولار أمريكي إلى حدود 60 مليون دولار أمريكي وهي فترة اتفاق الشراكة وما نتج عنه من تخفيضات وتفكيك جمركي جعل المنتجات الأوروبية تغزو السوق الجزائرية ثم تلتها فترة ما بعد 2015 تميزت بإلغاء اتفاق الشراكة الأورو جزائرية و عودة التعريفة الجمركية التي سمحت بالحد من حجم الواردات، و واصل مؤشر النمو في الانحدار خلال سنة 2019،2020،2021 إلى متوسط 35 مليون دولار بسبب ما ذكرنا سابقا إضافة إلى ما رافق هذه الفترة من ظروف خاصة.

خلاصة الفصل الثالث:

من خلال دراسة الالتزامات الجمركية المتضمنة في اتفاقيات الشراكة الموقعة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي سيما مراحل تفكيك التعريفات الجمركية تبين لنا ما يلي:

1. حرص الاتحاد الأوروبي على الإبقاء على قواعد السياسة الزراعية المشتركة بما يضمن مصالحه التجارية في هذا القطاع.
2. مراعاة الدول المتوسطية لطبيعة الإنتاج المحلي ومدى تنافسيته في توزيع مراحل تفكيك الحقوق والرسوم الجمركية.

ومن هذا المنطلق سيسفر الدخول إلى منطقة التبادل الحر إما على القضاء على الصناعات التحويلية أو التأثير عليها سلبياً في أحسن الأحوال، حيث سيمس التهديد أساسا الصناعات التي أقيمت في إطار سياسة إحلال الواردات ،وهي قائمة كما أسلفنا إما على مكونات المنتوج النهائي (الصناعات التجميعية مثل صناعة الأدوات الكهرو منزلية والمعدات الميكانيكية) ،أو على استيراد السلع الوسيطية مثل الصناعات الكيماوية (المنظفات، مستحضرات التجميل...)،وبالمقابل ستصمد الصناعات التي تتوفر فيها المزايا النسبية والتي تعتمد على عوامل إنتاج محلية وعمالة كثيفة، كالصناعات المعدنية والصناعات الغذائية.

ومن جهة أخرى ستقدم هذه المنطقة فوائد لاقتصاد الدول الجنوبية لكن على المدى المتوسط والبعيد، وذلك عن طريق رفع مستوى تنافسية المنتوج ورفع مستوى الكفاءة الإنتاجية ويرجع ذلك إلى درجة المنافسة التي ستكون مرتفعة داخل سوق يتميز بدرجة كبيرة من الانفتاح التجاري من جهة، ولانخفاض أسعار المدخلات الإنتاجية جراء التفكيك الجمركي الذي يمس هذه الشريحة من السلع في المراحل الأولى للتفكيك.

بإلاضافة الى ذلك وجدنا ان أسعار المحروقات تؤثر بشكل مباشر على الميزان التجاري، بحيث تعتبر المصدر رقم واحد للصادرات الجزائرية، وعليه فإن سياسة الانفتاح التجاري المتبعة وما رافقها من تفكيك جمركي لم يكن لها دور ايجابي للطرف الجزائري عكس الطرف الاوروبي الذي حظي بامتيازات وتسهيلات معتبرة.

خاتمة عامة

خاتمة عامة

إن مفهوم تحرير التجارة الخارجية و الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي اصبح يكتسي اهمية بالغة لكل دول العالم وللجزائر بصفة خاصة حتى تخرج من قوقعة السوق المحلية غير أن ذلك لا يتأتى الا بوجود قاعدة اقتصادية قوية ومرنة في ان واحد تعتمد على تعدد الصادرات وحصر الواردات الى اقصى درجة ممكنة وبالتالي التخلي التدريجي عن التبعية الاقتصادية وهذا ما اوضحته التجارب السابقة على غرار الشراكة الاورو متوسطية و ما نتج عنه من سياسة تفكيك جمركي أحدثت انعكاسات عميقة على الجباية الجزائرية، خاصة فيما يتعلق بالحقوق الجمركية بالنظر إلى المكانة التي تحتلها تلك الحقوق ضمن موارد الميزانية العامة للدولة، والتي يصعب تعويضها أمام تزايد حجم النفقات، كما ترتب عن هذه السياسة تأثيرات غير مباشرة على الجباية العادية للدولة والتي ستزداد أثارها حدة حتى بعد الانتهاء من التطبيق الكامل لبرنامج التفكيك الجمركي، وذلك من خلال التأثير على قدرة المؤسسات الجزائرية على الصمود في وجه المنافسة الشرسة وغير متكافئة للمنتوجات الأجنبية المصدرة إلى الجزائر.

إن النظر إلى منطقة التبادل الحر الأورو متوسطية كما ترسمها الاتفاقات المنشئة لها يجعلنا نقول أن آثارها السلبية على دول جنوب المتوسط أكيدة، أما آثارها الإيجابية تبقى محتملة، ما دام أن فتح أسواق هذه الأخيرة أمام الصادرات الأوروبية لا يمكن التراجع عنه، أما الاستثمارات الأجنبية المتأتية من الاتحاد الأوروبي فيبقى قرارها بأيدي أصحابها، وتتحكم فيه محددات عديدة قد لا تتوفر في دول جنوب المتوسط، وهي المصنفة في اخر القائمة حسب مؤشرات جاذبية الاستثمارات الأجنبية.

وهذا ما يوجب على دول جنوب المتوسط عدم الاعتماد بصفة كلية على إمكانيات الآخر المحتملة وإن كانت كبيرة، وتهمل إمكانياتها المحلية الأكيدة وان كانت قليلة، كما نؤكد أن عدم انفتاح الدول الجنوب متوسطية على بعضها البعض باستكمال مشروع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وزيادة فعاليتها لن يسفر إلا عن انصراف الاستثمارات الأوروبية إلى أوروبا الشرقية وأمريكا اللاتينية ما دامت أسواق دول الجنوب مقيدة فيما بينها، أما إذا شكلت سوقاً واحدة، وهو ما يجعل من المنطقة سوقا كبيرة تساهم في رفع درجة جاذبية المنطقة للاستثمارات الأجنبية أوروبية كانت أو غيرها.

ومن هذا المنطلق يعتبر ضروريا مسارعة الجزائر للانضمام إلى منطقة التبادل التجاري الحر بين الدول العربية المتوسطية التي تم التوقيع عليها بالرباط في 25 فيفري 2004 بين كل من مصر، تونس، المغرب والأردن، والتي جاءت تبعاً لاتفاقية أغادير الموقعة في 08 ماي 2001 .

تقييم فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: للتجارة الخارجية دور مهم في الاقتصاد العالمي وتطور البلدان و شعوبها، هذا ما استخلصناه من دراسة التجارة الخارجية ومعرفة آراء المفكرين الاقتصاديين وهو ما اتضح جليا في دول جنوب شرق آسيا على غرار الصين، ماليزيا، أندونيسيا، غير أن هذا الطرح لا ينطبق على الدول النامية بسبب سياستها الاقتصادية التي تعتمد على المواد الخام والمواد الطاقوية فقط مما جعلها سوقا واسعة لكل الواردات الأجنبية من مواد مصنعة وتامة الصنع وكذا الخدمات والتكنولوجيا وبالتالي أصبحت في حالة تبعية مطلقة للدول المتقدمة.

الفرضية الثانية: السياسات والإصلاحات الاقتصادية التي انتهجتها الجزائر مكنتها من تحرير التجارة الخارجية، تعكس هذه الإصلاحات في ظاهرها أمورا إيجابية للاقتصاد الجزائري من خلال الانفتاح على العالم الخارجي والخروج

من العزلة والسياسات التقييدية الحمائية، غير أنه في حقيقة الامر فان فاتورة الواردات تضاعفت بشكل كبير في فترة الشراكة الأورو متوسطية، نتيجة للتخفيضات الجمركية، في حين تناقصت فاتورة الصادرات لعدم قدرة المنتجات المحلية على المنافسة الأجنبية، إضافة الى القضاء على الصناعات الناشئة نتيجة لتفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية.

الفرضية الثالثة: ساهم االتفكيك الجمركي مع الاتحاد الاوروبي في تطور الميزان التجاري الجزائري ،من خلال دراسةالمعطيات والاحصائيات،تبين أنه في فترة الشراكة الأورو متوسطية شهد الميزان التجاري فترات من العجز بسبب تأثره بالتفكيك الجمركي، وتداعياته على الجباية (الغير محصلة) التي أضرت بالناتج القومي ومنه الاقتصاد الوطني، في حين تبين ان تعافي الاقتصاد الوطني لا يتحقق إلا من خلال انتعاش أسعار المحروقات وزيادة الطلب العالمي عليها، بحيث تشكل دعامة الاقتصاد الوطني.

قائمة المصادر والمراجع

الكتب باللغة العربية:

تامر خالد مزيان، السياسة التجارية الخارجية: الأردن نموذجا، دار أمواج للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.

جمال جويدان التجارة الدولية مركز الكتاب الاكاديمي عمان 2006 .

رشا عادل عبد الحكيم، أثر اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية على صناعات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة، سلسلة أوراق العمل الخاصة بالمركز المصري للدراسات الاقتصادية، القاهرة، ورقة عمل رقم 15، 2005.

رعد حسن الصرن: أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر.

زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، 1998.

سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، قضايا معاصرة في التجارة الدولية، الكتاب الثالث، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية،2005

صارم سمير، أوروبا والعرب. من الحوار إلى الشراكة، دمشق، دار الفكر،2000 .

عادل أحمد حشيش: أساسيات الاقتصاد الدولي، الدار الامعة الجديدة، الإسكندرية.

عاطف وليد اندرواس، القواعد التفضيلية في الاتفاقيات الدولية التجارية والقواعد غير التفضيلية، دار الفكر الجاهمي، مصر، 2008.

المراجع باللغة الأجنبية:

Benbitour.A, l'Algérie au troisième millénaire, Algérie, Marinoor, 1998

Bouzidi.N, 5 essais sur l'ouverture de l'économie algérienne, Alger, ENAD, 1998.

Centre du commerce international, manuel sur les règles d'origine- à l'intention des pme exportatrices marocaines.

Direction générale des douanes, accord association algérie –union europiènne, presentation du 15/12/2008.

Direction générale de douane, schéma générale du démantèlement tarifaire mise à jour 2013

Direction générale des donnes : Entrée en vigueur de l'accord d'association avec la communauté européenne, 2005

Direction Générale des douanes, Accord d'association Algérie- Union Européenne, Le régime des échanges agricoles, Mai 2004.

G Nancy, B Kreiterm, B Picot, programme MEDA II de l'Union Européenne pour les pays du sud et sud-est de la méditerranée, Alger, 2009.

Jean- Luc Gaffard, 2011, Armend, La croissance économique, colin, 1 édition, paris, France.

Ministère des finance, direction générale des douanes, note du : 03 décembre 2010.2

Ministère du commerce direction générale du commerce extérieure, note n° 3363 du 21/12/2010.

Revue de délégation de l'union européenne en algérie, juillet/aout 2010, N°14.

الأطروحات والمذكرات:

زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،2006

مداني لخضر، تطور سياسة التعريفة الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف والتكتلات الاقتصادية الإقليمية، رسالة ماجيستر، جامعة الجزائر،2005-2006 .

التقارير و الإحصائيات:

احصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي والاحصائيات (cnis)، 2016.

الاحصائيات المقدمة من طرف المركز الوطني للإعلام الآلي والاحصائيات (CNIS)، 2016.

تقرير المركز الوطني للإحصائيات الجمركية والإعلام الآلي،2002نتائج التجارة الخارجية الجزائرية لعام 2001.

معطيات المركز الوطني للإعلام الآلي والاحصائيات 2016، وتقرير وزارة المالية حول ارقام الخزينة، بتاريخ 2016/03/11.

وثائق مقدمة من طرف المديرية الفرعية للتعريفة الجمركية ومنشأ البضائع بالمديرية العامة للجمارك،2014.

المواقع الالكترونية:

- htttp://www.echouroukonline.com www. Djazzairess .com/ennahar/99563

-Ar.m.wikipedia.org/wiki

-http://www.banquemondiale.org/fr/country/algeria/publication/economic-brief-july2016 consulte le: 23/8/2018.

-https://www.ITU.int

-http://www.motaber.com

-L'Union européenne et l'Algérie: contexte de la coopération: aide financière de l'UE à l'Algérie، source Internet site de la commission européenne: www.europa.eu.int.

-World customs organization، international convention on the simplification and harmonization of customs procedures (as amended) , april, 2008.available at : http// www.wcoomd.org

القوانين والمراسيم:

المادة 9-18 من اتفاق الشراكة الأورو جزائرية، نظمت الالتزامات في المبادلات الزراعية في خمسة بروتوكولات، وتشمل المنتجات الزراعية المتضمنة في الفصول من 10 الى 24 من مدونة التعريفة الجمركية إضافة إلى مجموعة من المنتجات الزراعية المحولة(transformés)،والمحدد في الملف الأول من اتفاق الشراكة.

المرسوم التنفيذي رقم 10-89 المؤرخ في 10 مارس 2010 و الذي يحدد كيفيات متابعة الواردات المعفاة من الحقوق الجمركية في إطار اتفاقيات التبادل الحر، المادة رقم 04.

تنص المادة 02 من الاتفاقية التجارية والتعريفية لدول اتحاد المغرب العربي المبرمة بتاريخ 09 و10 مارس 1991 على إعفاء الأطراف المتعاقدة من دفع الحقوق والرسوم الجمركية ذات الأثر المماثل على البضائع ذات المنشأ والمصدر المحليين.

مرسوم رئاسي رقم 05-159 مؤرخ في 27 أفريل 2005 متضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجزائر و المجموعة الأوروبية، المادة 15 ، الفقرة 01.

وزارة التجارة، الأمانة العامة، التعليمة رقم 568 المؤرخة في 15 أفريل 2010، الجزائر، 2010.

الملخص:

تهدف هذه الدراسة بشكل رئيسي إلى تبيان إطار التحرر الاقتصادي الذي تسعى الجزائر من خلاله إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي وعدم البقاء بمعزل عن التطورات الاقتصادية العالمية، ويبرز ذلك من خلال توقيعها لاتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي الذي يعتبر الشريك التجاري الأول لها، هذا الاتفاق جاء ليدعم العلاقات الأورو جزائرية المتميزة، والعلاقات الدولية الجزائرية في مجالات العديدة لتعزيز وتنويع العلاقات والمبادلات التجارية فيما بينها.

كما اتبعنا الاسلوب الوصفي التحليلي في دراسة المتغير الاقتصادي والمتمثل في الميزان التجاري حيث يبين هذا الأخير مدى متانة هيكل اقتصاد البلد من خلال هيكل لصادرات والواردات السلعية. وفي حالة تحرير التجارة الخارجية يكشف الميزان التجاري مدى قدرة السلع المحلية على المنافسة أمام السلع الأجنبية، ففي حالة الدول النامية يغلب على صادراتها المواد الأولية، ويغلب على واردا ا السلع الغذائية والمنتجات النهائية.

ومن خلال المذكرة خلصنا إلى أن الشراكة الاورو جزائرية كان لها الأثر السلبي على الاقتصاد الجزائري بسبب ما ترتب عليها من آثار مالية تمثلت في الخسائر الجبائية الناتجة عن الايرادات الجمركية غير المحصلة على الواردات من الاتحاد الاوروبي والتي بلغت قيمتها أكثر من 900 مليار دج، والتي أثرت بشكل كبير على الناتج القومي، في المقابل استفاد الطرف الاوروبي من العديد من الامتيازات.

الكلمات المفتاحية :تحرير التجارة، الميزان التجاري، التجارة الخارجية،اتفاق الشراكة، التفكيك الجمركي، الإيرادات الجمركية.

Résumé :

cette étude vise principalement à montrer le contexte de la libéralisation économique menée par l'Algérie dont l'intégration de l'économie mondiale et de ne pas rester dans l'isolement de l'évolution économique mondiale et met en évidence à travers la signature d'un accord de partenariat avec l'Union européenne, qui est le premier partenaire commercial avec l'Algérie , cet accord est venu soutenir les relations Euro algériens,et les relations international dans les défirent domaine, pour renforcè et varier l'échange économique.

nous avons adoptée dans cette étude pour examiner la situation économique et le changement de la balance commerciale, où celui-ci montre la robustesse de la structure de l'économie du pays grâce à la structure des exportations et des importations de marchandises..

A travers l'étude, il a été constaté que le démantèlement douanier avait des effets financiers représentés dans les pertes fiscales résultant des recettes douanières non perçues sur les importations en provenance de l'Union européenne, qui s'élevaient à plus de 900 milliards de dinars au cours de la période (2005-2015), pour nous montrer que l'accord de partenariat a eu un impact, l'impact négatif du côté algérien par rapport au côté européen qui a bénéficié de nombreux avantages.

Mots- clés : , La libéralisation du commerce, la balance commerciale, le commerce extérieur.