وزارة التعليـــم العـالـــي والبحـث العلمـي

جامعة عبد الحميد بن باديس – مستغانم –

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

تخصص: تجارة ولوجيستيك أورو متوسطي

مذكـرة تخـرج لنيـل شهـادة الماستر

تحت عنوان:

واقع اتفاقيات التبادل التجاري بين دول المغرب العربي

- من إعداد الطالبة:

* بن حراث خديجة

تحت إشراف :

أ. أحسن جميلة

أعضاء اللجنة المناقشة:

أ / قوبـع خيـرة:	رئيســـــا
أ / سليماني عائشة:	مناقشـــــا
أ / أحسـن جميلـة:	مؤطرا ومقررا

السنة الجامعية: 2015/2014

الإهـداء

لوجهك اللهم خالصا أقدم عملي هذا قاصدا نيل رضاك وبلوغ عفوك وغفرانك

إلى خاتم الأنبياء وسيد المرسلين والمتقين " رسول الله صلى الله عليه وسلم "

إلى التي حملتني وهنا على وهنا..... إلى من كانت عيناها مرفأ آمنا رأيت عبرها الوجود....

إلى من ظلت الجنة تحت قدميها.....إلى عنوان الحنان وأعز الورى " أمي الغالية "

أطال الله في عمرها وشفاها إن شاء الله

إلى من غرس في روحي حب العلم.....إلى من غدي قلبي بأصالة الأخلاق وسداد الرأي

وخالص النصح.....إلى الذي لم يبخل علي بشيء وضحى دوما براحته في سبيل أن يراني

كما أراد " أبـــــي العزيز" أتمنى من الله أن يرزقه الشفاء العاجل

إلى منبع الحب والحنان، إلى من ترعرعت بينهم وتعلمت معنى الأخوة، إلى أخوتي :العربي،

عبد القادر، وعدة ، و أخواتي جميعا كل واحدة بإسمها وإلى كافة أزواجهم وأولادهم، خاصة الكتكوت

" .....حسـني...."

وإلى كافة من يحمل لقب بن حراث

إلى صديقاتي " حسيبة، فريدة وخادم " وأصدقائي " عبد العلي و حسيـن.

وإلى الكثيرين الذين جمعتني بهم مقاعد الدراسة بكل مراحلها وأطوارها.

وفي الأخير أرجو من المولي عز وجل أن يجعل عملي نافعا للجميع.

و خاصة الأستاذ " عابد بن عمر "

بن حراث خديجة

كلمة شكر وتقدير

قال تعالى: " لئن شكرتم لأزيدنكم..."

الشكر الأول للمولى عز وجل الذي وفقنا إلى إتمام هذا العمل كذلك من لم يشكر الناس لم يشكر الله لذلك نتقدم بجزيل الشكر إلى الأستاذة أحسن جميلةعلى ما قدمته لنا من توجيهات قيمة لانجاز هذا البحث وعلى صبرها معنا طيلة هذه السنة، فلها شكرنا وتقديرنا وجزاها الله ألف خير،كما نشكر كل من الأستاذين " بن حراث العربي، عابد بن عمر.

الشكر موصول إلى أساتذة لجنة المناقشة لقبولهم تقييم هذا العمل .

كما نتقدم بالشكر إلى كل من ساعدنا في إنجاز هذه الرسالة، من قريب كان أو من بعيد. سائلين من المولى جل ذكره أن يجعلنا بمستوى الثقة،

بن حراث خديجة

﴿الفهـرس﴾

كلمة شكر

إهداء

المقدمة العامة

الفصل الأول: عموميات حول الاتفاقيات والتبادل التجاري

مقدمة الفصل 8

المبحث الأول: عموميات حول الاتفاقيات 9

المطلب الأول: مفاهيم حول الاتفاقيات.....9

المطلب الثاني: أنواع الاتفاقيات التجارية 14

المطلب الثالث: اتفاقيات التجارة الاقليمية 15

المبحث الثاني: عموميات حول التبادل التجاري 19

المطلب الأول: ماهية التبادل التجاري 20

المطلب الثاني: وظائف التبادل التجاري 22

المطلب الثالث: نظريات التبادل الدولي 24

الخلاصة.....28

الفصل الثاني: اقتصاديات الاتحاد المغرب العربي.

مقدمة الفصل 30

المبحث الأول: اتحاد المغرب العربي 31

المطلب الأول: ميلاد اتحاد المغرب العربي 31

المطلب الثاني: أجهزة و مؤسسات اتحاد المغرب العربي 33

المطلب الثالث: مبررات ومعوقات اتحاد المغرب العربي 40

المبحث الثاني: واقع التجارة المغرب العربي.....44

المطلب الأول: التجارة البينية لاتحاد المغرب العربي.....44

المطلب الثاني: خصوصيات التجارة المغاربية 47

المطلب الثالث: مميزات الاقتصاد المغرب العربي 49

خلاصة 52

الفصل الثالث: واقع اتفاقيات التبادل التجاري للمغرب العربي.

الفصل الثالث: اتفاقيات التبادل التجاري المغاربي.....55

المبحث الأول: اتفاقيات التعاون بين المغرب العربي 56

المطلب الأول: اتفاقية التجارية الثنائية 56

المطلب الثاني: اتفاقيات التجارية التعريفية متعددة الأطراف 58

المبحث الثاني: التبادل التجاري بين دول المغرب العربي 61

المطلب الأول: مبررات وعوائق التبادل التجاري المغاربي 62

المطلب الثاني: المبادلات التجارية البينية في إقليم والإجراءات العملية لتنفيذ الاتفاقيات ..63

المطلب الثالث: وضعية الاتفاقيات والتوصيات والمقترحات لتعزيز التبادل التجاري.....64

الخلاصة 66

الخاتمة العامة

﴿ قائمـــة الأشكـــال ﴾

شكل رقم 1: أجهزة الاتحاد 36

شكل رقم 2: مؤسسات الاتحاد 38

﴿قائمة الجداول﴾

الجدول رقم 1 : أهم الاتفاقيات العالمية.....17

الجدول رقم 2 :وظائف أجهزة الاتحاد المغرب العربي.....36

الجدول رقم 3 : التجارة البينية لدول اتحاد المغرب العربي 39

الجدول رقم 4 : المبادلات التجارية البينية المغاربية 50

الجدول رقم 5 : مضمون الاتفاقيات الثنائية والتجارية والجمركية المحررة من طرف كل بلد مغاربي على حدا....57

الجدول رقم 6 : قائمة المنتجات المغاربية المحررة من القيود الجمركية و الغير جمركية 67

لا يمكن الحديث عن مغرب عربي موحد و قوي، دون الحديث عن تكامل اقتصادي دائم و مستقر بين دوله، خاصة و أن دول المغرب العربي تملك من مقومات التكامل الاقتصادي ما لا حصر له و لا عد، فهذه الاخيرة تستحوذ على ثروات طبيعية متنوعة، فالمغرب وتونس و الجزائر تمتلك إمكانات زراعية و رعوية لا بأس بها، لذا ففرص الاستثمار الفلاحي كبيرة جدا خاصة مع توفر مساحات زراعية هائلة، و طقس مناسب، إضافة إلى توفر الموارد المائية على غرار السدود والآبار، كما تتوفر هاته البُلدان على كل مقومات الجذب السياحي، بدءا بالموقع الممتاز على ضفاف البحر المتوسط و المحيط الأطلسي، الصحراء الكبرى وصولا إلى العمق التاريخي، مما أهلها لتكون من أفضل الوجهات السياحية في العالم، أما موريتانيا فتمتلك احتياطات هائلة من الفوسفات و الحديد و المنغنيز، مما يخلق الظروف المواتية لقيام صناعات قوية، في ظل توفر احتياطات مالية كبيرة تمتلكهما الجزائر و ليبيا الدول الأعضاء في منظمة الأوبيك، نظير الاحتياطات الكبيرة من النفط و الغاز اللتان تمتلكانها، إضافة إلى أن عدد السكان – وهو عصب الاقتصاد – الذي تجاوز100 مليون نسمة سنة 2010، مما يشكل سوقا استهلاكية واسعة، إلا أنه لا يمكن الحديث عن هذا التكامل الاقتصادي دون الحديث عن تعميق روابط الثقة المتبادلة، والتي من أهم سماتها التجارة البينية أو ما يعرف بالتبادل التجاري.

هذا الاخير يقوم أساسا على تحرير التجارة، و خلق فرص الاستثمار الثنائي، إضافة إلى خلق مناطق للتبادل التجاري الحر، و العمل على إيجاد أسواق موحدة، و لا يمكن تحقيق هذه الأهداف دون وجود إطار قانوني، يؤسس لمثل هذه التبادلات التجارية المتمثل في اتفاقيات التبادل التجاري، والتي تعتبر مؤشر صادق على مدى تحقيق فكرة الإتحاد المغاربي على أرض الواقع.

و إنطلاقا من هذا حاولنا في هذه الدراسة الإجابة عن الإشكالية التالية:

هل استطاعت اتفاقيات التبادل التجاري المبرمة بين دول الإتحاد المغاربي أن تؤسس لتكامل اقتصادي ناجع وفعال؟

وتنضوي تحت هذه الاشكالية التساؤلات الفرعية الموالية:

- ماذا يقصد باتفاقيات التبادل التجاري وماهي أهم النظريات المحددة له؟
- ماهي خصوصيات وواقع التبادل التجاري بين دول المغرب العربي وماهي الأجهزة المساهمة في نجاح ذلك؟
- ما مدى مسايرة هذه الاتفاقيات للواقع الاقتصادي العالمي؟
- هل تعكس هذه الاتفاقيات فعلا حجم المبادلات التجارية بين دول المغرب العربي؟

فرضيات البحث:

تم صياغة عدة فرضيات لهذه الدراسة، وسيتم الإجابة عنها، والتأكد من صحتها ضمن هذا البحث:

- يمكن للتبادل التجاري بين دول المغرب العربي أن يؤدي الى التنمية المستدامة في المنطقة.
- التبادل التجاري المغاربي حتمية لنمو دول المنطقة في ظل التكتلات الاقتصادية العالمية. -

التكامل الاقتصادي المغاربي مرهون بمدي تطوير التبادل التجاري بين هذه الدول كخطوة أولى.

أسباب اختيار الموضوع:

وقع الاختيار على هتذا الموضوع لعدة أسباب يمكن إيجازها في ما يلي:

- تسليط الضوء على واقع التبادل التجاري بين دول المغرب العربي، وعلى طبيعة ونوعية الاتفاقيات المبرمة في هذا الشأن.
- التنبيه بمواطن الخلل بغية تصحيحها ومعالجتها مستقبلا.
- ملائمة الموضوع لطبيعة التخصص.

أهمية الدراسة وأهدافها:

يكتسي هذا البحث أهمية بالغة، وذلك من خلال تزايد الحاجة لمزيد من التعاون والتكامل الإقتصادي وخصوصا التجاري بين دول المنطقة المغاربية، من أجل الاستفادة من كل المزايا التي تمتلكها دول المغرب العربي، بالإضافة إلى تأثيرات العولمة المتزايدة، مما يحتم على الدول المغاربية الإسراع في إقامة تكتل اقتصادي قوي وفعال.

وتأتي هذه المحاولة كمساهمة في تزويد المكتبة الجامعية بدراسة قد تزيل بعض اللبس والغموض حول موضوع الدراسة، وربما تحث الطلبة على الخوض في نفس الموضوع للإجابة على تساؤلات أكثر عمقا وإفادة.

المنهج وأدوات التحليل:

قصد الإجابة على الإشكالية المطروحة في هذه الدراسة، تم اختيار المنهج الاستنباطي فيما يخص الفصلين الأولين ، أما الفصل الثالث المخصص للدراسة التطبيقية فتم اتباع المنهج الاستقرائي، أما عن الأدوات المستعملة تتمثل في أدوات الإحصاء الوصفي، لتحليل المعطيات الإحصائية المتوفرة.

صعوبات الدراسة:

وقد اعترضت طريق بحثنا هذا مجموعة من الصعوبات والعراقيل، لعل من أهمها:

- قلة المراجع والمصادر مما اضطرنا إلى الاستنجاد بباقي المكتبات الجامعية.
- إضافة إلى عدم توفر الوقت الكافي للتنقل بسبب كثرة الانشغالا ت الدراسية وحتى الحياتية، إلا أننا حاولنا قدر الإمكان التغلب على هذه الصعوبات، وتقديم بحث علمي محترم.
-

هيكلة البحث:

وتقع الدراسة في ثلاثة فصول، يتناول الفصل الأول منها عموميات حول إتفاقيات التبادل التجاري، من خلال التعرض لبحث المفاهيم التي تمثل مفاتيح البحث على غرار الإتفاقية، المعاهدة، إضافة إلى أنواع الإتفاقيات التجارية، ثم ندرس في الفصل الثاني تاريخ الإتحاد المغاربي من خلال التعريف بتاريخ نشأته، و مختلف أجهزته و مؤسساته، ثم يأتي الفصل الثالث و هو جوهر الدراسة، أين نعرج فيه إلى إستعراض مختلف إتفاقيات التبادل التجاري، ونتحدث فيه عن أهم العقبات التي تقف أمام تجسيدها، و عن واقع التجارة البينية، لنختم بالحديث عن وضعية هذه الاتفاقيات، لنقدم أخيرا مجموعة من التوصيات والمقترحات لتعزيز التبادل التجاري المغاربي.

أهداف الدراسة :

_ أحمد فتحي سروري :2005 **العالم الجديد بين السياسة ،الاقتصاد والقانون** ،وتهدف هذه الدراسة إلى الأطر التنظيمية القانونية ولتأسيسية التي تربط السياسة والاقتصاد والقانون لتنظيم والتسيير .

_ احمد بديار :2006_ 2007 **التكامل الاقتصادي العربي** وفي الفصل التطبيقي تهدف الدراسة إلى التكامل لدول المغرب العربي وتحديات العولمة وتكتلات الاقتصادية المنافسة الراهنة .

_ أرابح عبد القادر شريف غياط :2002 **واقع الاتحاد ألمغاربي وتحديات المستقبل في إشارة خاصة للعولمة** تهدف الدراسة إلى التنافس لتدليلات الاقتصادية وفتح أسواق جديدة لغزوها .

_ محي دين حضري 1993 **اتحاد المغرب العربي والفضاء الاقتصادي الأوربي الجديد** وتهدف هذه الدراسة إلى المقارنة بين تكتل الاقتصادي مع الاتحاد الأوربي

الفصل الأول

مقدمة الفصل الأول:

إن العلاقات الاقتصادية بين الدول تكون على شكلين إما أن تكون على شكل واردات أو صادرات ولا تقتصر العلاقات الاقتصادية بين الدول على مجرد تبادل السلع والخدمات ولكنها تعهداها إلى بعض عوامل الإنتاج،ومن أهم عوامل الانتاج رأس المال الذي ينتقل إما على شكل استثمار أو تقوم المؤسسات،وأما ينتقل على شكل قروض تمنح من دولة لأخرى.

وإن الغرض الأساسي من إبرام المعاهدة هو صياغة قواعد قانونية تلتزم بها الدول المتعاهدة نظرا لغياب سلطة تشريعية تعلو الدول فتلجأ الدول سن تلك القواعد القانونية بإرادتها المستقلة ويقع عليها احترام وتجسيد تلك القواعد على أرض الواقع وقد يكون الغرض من ذلك إنهاء بعض النازعات الواقعة في أي المجال من المجالات الاقتصادية وغير الاقتصادية وكأن المعاهدة هي عقد بين الدول ولكن هذا العقد يكرس قواعد قانونية تكون ملزمة لكلتا الدولتين المتعاقدتين.

ومما سبق ذكره قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحثالأول: عموميات حول الاتفاقيات

المبحثالثاني: ماهية التبادل التجاري

المبحث الأول:عموميات حول الاتفاقيات

تعتبر الاتفاقيات أسمى صورة لتحقيق التبادل التجاري الدولي وهي قد تكون ثنائية تتم بين دولتين فقط أوقد تكون جماعية أي بين عدة دول مثل اتفاقية دول المغرب العربي أو الهيئات العامة أو الخاصة.

فهي أعلى صورة لتحقيق إدارة دول المغرب العربي في تحقيق التعاون الاقتصادي أوالتجاري بينهم فتعتبر النموذج الأكثر بروزا على مستوى إيجاد القواعد القانونية منظمة للعلاقة التجارية ويقع بموجبها حل التنازع الواقع وترك العلاقات السياسية على جانب.

المطلب الأول:مفاهيم حول الاتفاقيات

الفرع الأول:مفهوم المعاهدة أو الاتفاقية[1]

إن الاتفاقية تعتبر أسمى صورة لتحقيق التبادل التجاري الدولي وهي قد تكون ثنائية تتم بين دولتين فقط وقد تكون جماعية أي بين عدة دول مثل اتفاقية دول الإتحاد المغرب العربي كما أن للهيئات العامة أو الخاصة وأيضا يكون للأفراد العاديين إبرام اتفاقية بينهم يتم على أساسها تحقيق عقود التجارة الدولية.

فالاتفاقية وهي أعلى صورة لتحقيق إرادة دولتين في التعاون الاقتصادي أو التجاري بينهما تعتبر نموذج أكثر بروزا على مستوى إيجاد قواعد قانونية منظمة للعلاقة التجارية الدولية ويقع بموجبها حل التنازع الواقع بين المتعاقدين بتطبيق بنودها وتحقيق أغراضها ولهذا فقد نص الدستور الجزائري في المادة 132 منه على أن:"المعاهدات التي يصادق عليها رئيس الجمهورية حسب الشروط المنصوص عليها في الدستور تسمو على القانون."

وقد أكد القانون على ذلك المادة 21 من القانون المدني الجزائري بتفضيل أحكام المعاهدة على أحكام القانون وعلى اعتبار أن المعاهدة تكتسي هذا الطابع من الأهمية فإنه يقع علينا التوقف عند بعض ملامحها فيما يمس موضوع دراستنا.

تعريف المعاهدة:[2]

المعاهدة اتفاق استراتيجي سياسي أو عسكري دولي يعقد بالتراضي بين دولتين أو أكثر، في القانون الدولي اتفاق أطرافه دولتان أو أكثر أو غيرها من أشخاص القانون الدولي، وموضوعه تنظيم علاقة من العلاقات التي يحكمها هذا القانون، ويتضمن حقوقا والتزامات تقع على عاتق أطرافه.

وتسمى المعاهدة ثانية إذا كانت بين دولتين، متعددة الأطراف أو جماعية إذا كانت بين عدد من الدول أو بناء على دعوة منظمة دولية، ويمكن هدفها تنظيم موضوعات تتصل بمصالح المجتمع الدولي كله.

1_ Lمجلة أدوات للتقارير الموازية ،تجميع للتعليقات العامة والتوصيات العامة التي اعتمدتها عييات وحقوق الإنسان ص : 61.

2- صلاح الدين عامر ، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام ، دار النهضة العربية ، بيروت ، لبنان ، 2002 ، ص : 121.

والمعاهدة تحدث نتائج قانونية وتعالج قضايا معينة كتسوية قضية سياسية أو إنشاء حلف، أو تحديد حقوق والتزامات كل منها، أو تبني قواعد عامة تتعهد بمراعاتها أو تحديد حدود ومعاهدات الهدنة و الصلح والسلام. ولا تعد بمثابة المعاهدة الاتفاقيات التي تعقد بين الدولة والأفراد أو الشركات، وتطلق كلمة "معاهدة" على الاتفاقيات ذات الأهمية السياسية، كمعاهدات الصلح ومعاهدات التحالف مثل معاهدة الدفاع العربي المشترك ومعاهدة حلف "الناتو" الحلف الأطلسي. ويتم عقد المعاهدات بطرق رسمية وقانونية تبتدئ بالمفاوضات، ويليها التوقيع من قبل المندوبين المفوضين، وإبرامها من قبل رئيس الدولة. ثم التبادل وثائق الإبرام الذي يضفى عليها الصفة التنفيذية بعد إقرارها من السلطة التشريعية (التنظيمية) ولا يحق للدول الحيادية عقد معاهدات تحالف أو ضمان جماعي، كما أن معاهدة (الاتزان) حرمت دولة الفاتيكان عقد معاهدات سياسية.

تعريف الاتفاقية:[1]

يستعمل هذا المصطلح للاتفاقيات التي تتناول نواحي فنية تنتج عن مؤثر فني مهني وهو عرف وتقليد دولي،والاتفاقية عبارة عن اتفاق دولي أقل أهمية من المعاهدة، على الرغم من أن بعض الوثائق الدولية لم تميز بينهما، وهي تتناول بشكل خاص القضايا الفنية، كالشؤون الاجتماعيةوالاقتصادية والتجارية أو البريدية أو القنصلية أو العسكرية، ..الخ، أو تسوية نزاع بين الطرفين مع بيان الحقوق و الامتيازات لكل منهما، أو تتضمن مبادئ وقواعد دولية عامة، تتعهد الدول الموقعة باحترامها ورعايتها (كاتفاقيات لاهاي وغيرها) واتفاقيات جنيف متعددة الأغراض. وتقتضي الاتفاقية، أسوة بالمعاهدات، إجراء المجهود الحربي للعدو وتقوية الروح المعنوية للسكان المدنيين. وتطلق على الاتفاقيات الأقل شأنا أو المحدودة الغرض "المرمى" علما بأن جميعها تتمتع بقوة إلزامية واحدة، وبأن كلا منها يستعمل في مجالات خاصة.

إن كلمة **اتفاق**Agreementواتفاق Accord يعني أنه العلاقات الدولية تفاهم أو تعاقد دولي لتنظيم العلاقات بين الأطراف المعنية في مسألة ما أو مسائل محددة يرتب على تلك الأطراف التزامات وحقوقا في ميادين السياسة و الاقتصاد والثقافة والشؤون الفكرية. وقد يتخذ الاتفاق طابعا سريا أو شفهيا أو صفة عابرة فيكون اتفاقا مؤقتا أو طويل الأجل أو ثنائيا أو متعددا أو يكون محددا كأن يكون اتفاقا تجاريا أو بحريا أو ثقافيا ...الخ.والاتفاق أقل شأن من المعاهدة والاتفاقية، ويجري التوصلإلىالاتفاق بعد مفاوضات ويتم التوقيع ويخضع للإبرام والنشر.والاتفاق مصطلح قانوني الاتفاق بين دولتين أو أكثر على موضوع معين له صفة قانونية ملزمة، ويأتي ترتيبه في الأهمية في الدرجة الثالثة بعد المعاهدة والاتفاقية

البروتوكول:تستعمل كلمة بروتوكول لدلالة على مجموعة من القرارات والوسائل المذكرات الحكومية كما تدل أيضا على القرارات الصادرة عن مؤتمر أو جمعية ما.

[1]- مقال الانترنت : ar . wikipidia.org

أما في القانون الدولي فهي تدل على مجموع الإجراءات والاستعدادات المتخذة على أثر التوقيع على معاهدة ما تمهيد للتصديق عليها دون استبعاد بعض التعديلات المتعلقة عادة بالخطوات الإجرائية .

وقد يتم البرتوكول بمعنى تعديل الاتفاقية قائمة ومعقودة بين دولتين أو أكثر وتأتي في الدرجة الرابعة بعد المعاهدة والاتفاقية والاتفاق .

الميثاق:اتفاق دولي لإنشاءمؤسسة دولية مثل ميثاق الأمم المتحدة وميثاق منظمة المؤتمرالإسلامي

مذكرة التفاهم:اتفاق مبدئي للعلاقات بين الدول في موضوع معين حتى يتبلور، وتشمل عدة موضوعات وهي إطار العلاقات في جوانب ثم يصاغ فيما بعد ليصبح اتفاقية أو معاهدة للعلاقات الدولية في جوانب عديدة.

اتفاق على إيضاحقانوني:يستعمل مصطلح اتفاق عادة على الاتفاقيات التي تنظم المسائل السياسية والواقية بين الدول والأطراف المتخاصمة أي اتفاق إيضاحي لتعريف وتفسير وشرح المصطلحات الواردة في المعاهدات والاتفاقيات الدولية.

الدولة أكثر رعاية: مصطلح يرد في الاتفاقيات التجارة بين الدول تتعهد بموجبه كل دولة موقعة على منح الدولة الأخرى حق التمتع الامتيازات و التخفيضات الجمركية التي قد تمنحها في المستقبل لدولة ثالثة .

وكثيرا ما تعكس مثل هذه الاتفاقيات درجة متقدمة من الصداقة وحسن العلاقة بين الدول.

المعاملة بالمثل:مبدأ دبلوماسي يعني توحيد أو وحدة شروط الاتفاقيات التي تتم بين مواطنين تابعين لبلدين وأكثر، ترتبط دولهم وفي مجال محدد بمعاهدة.

وفي القانون الدولي العام، تعني المعاملة بالمثل تجانس أو وحدة شروط الاتفاقيات التي تتم بين مواطنين تابعين لدولتين أو أكثر ضوء القوانين داخلية في كل دولة.

وثيقة تعهد :هي الوثيقة الدبلوماسية التي تتعهد بموجبها إحدى الدول بإحدى الدول أمرين :

أما أن لاخترق الاتفاقات المعقودة سأأن بأن الامتياز الخاص الذي منحتهاوامتيازات كل منهما.

مستوى التمثيل الدبلوماسي:تمثيلالدبلوماسي ثلاث مستويات:[1]

-السفارات التي يرأسها سفير.

-المفوضات التي يرأسها وزير مفوض.

- السفارات أو المفوضيات التي يرأسها قائم بالأعمال (أصيل أو وكيل) وقد نصت المادة (15) من اتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية على مايلى:

- تتفق الدول على تحديد الفئة التي ينتمي إليها رؤساء البعثات.

[1]- مداخلة : **قموح عبد المجيد علاقات الدولية** لانترنت ص 2 : www . almanaj .com

التحفظ:هو القيد الخطي الذي تسجله إحدى الدول لدى توقيعها معاهدة،أو عند إبرامها أو النظامإليها، وهو ينطوي في الغالب على رغبتها في عدم الخضوع إلى بعض أحكامها أو التحلل من بعض الالتزامات الناشئة عنها، أو تحديد تفسيرها لبعض النصوص الواردة فيها.

والتحفظ كثير الاستعمال في المعاهدة الجماعية أوالمتعددة الأطراف،وقد أجازته محكمة العدل الدولية في الرأي الاستشاري.

الفرع الثاني:مراحل عقد الاتفاقية[1]

يمرعقد الاتفاقية بعدة مراحل هي:

مرحلة المفاوضات ويشترك فيها ممثلون عن الدول المتعاقدة مفوضون بذلك من جميع التخصصات ومن جميع الجهات المعنية.

مرحلة التوقيع على الاتفاقية بالنيابة عن الحكومات.

مرحلة التصديق على الاتفاقية من جانب رئيس الدولة،بعد أخذ موافقة السلطة التشريعية (السلطة التنفيذية) بحسب أحكام الدساتير والأنظمة الوطنية المختلفة، وعندما يتم التصديق تصبح المعاهدة نافذة المفعول، غير أن ضروريات العلاقات الدولية قد تقتضي أحيانا تنشيط إجراءات عقد الاتفاقية أوالاستغناء عن شروط التصديق.

الفرع الثالث:انقضاء الاتفاقية.

وتقتضي الاتفاقيات بانقضاء الأجل المحدد لها، أو باتفاق أطرافها كما أن إخلال طرف فيها بالتزاماته يخول الطرف الأخر إلغاء الاتفاقية وتنقض الاتفاقية بأسباب أخرى، منها تغير الظروف التي عقدت فيها، وقد أثار هذا السبب الأخير خلافات بين الدول

الفرع الرابع: الغرض من إبرام الاتفاقية.[2]

إن الغرض الأساس من إبرام الاتفاقية هو صياغة هو صياغة قواعد قانونية تلتزم دول الاتفاقية نظرا لغياب سلطة تشريعية تعلو الدول فتلجأ سن تلك القواعد القانونية بإرادتها المستقلة ويقع عليها احترام وتجسيد تلك القواعد على أرض الواقع وقد يكون الغرض من ذلك إنهاء بعض المنازعات الواقعة في أي مجال من مجلات الاقتصادية وغير الاقتصادية وكأن الاتفاقية هيعقد بين الدول ولكن هذا العقد يكرس قواعد قانونية تكون ملزمة لكتاالدولتين المتعاقدتين .

الفرع الخامس:تعارض الاتفاقية مع القانون.

قد يتصور أن تعاد أحكام الاتفاقية مع النصوص القانونية يبرز هذا التعارض وفق الأشكال التالية:

[1]-الانترنت : www . gccip .org

[2]-قموح عبد المجيد ، علاقات التجارة الدولية ،منتدي متنوع ، ص : 04 ، مجع سبق ذكره

– تعارض الاتفاقية مع القانون سابق لها: ففي حالة تعارض الاتفاقية مع القانون سابق لها فان يعتبر بان الاتفاقية قد جمدت حكم القانون وبالتطبيق بنود الاتفاقية فلا يلتفت إلى نصوص القانون.

– تعارض الاتفاقية مع قانون لاحق عنها: وتتحقق هذه الصورة إذاوجدت الاتفاقية نافذة ثم صدرت قوانين تناقضها من حيث الأحكام التشريعية الواردة بها وفي هذه الصورة عادة مايتم النظر ماإذا كان التعارض بينهما تعارضا صريحا أو أن التعارض لا يعدو أن يكون ضمنيا ففي حالة التعارض الضمني فانه يطبق القانون كقاعدة وتعتبر الاتفاقية كاستثنائية من أحكام القانونأما إذا كان التعارض صريحا بينهما فان أحكام القانون هي التي يجب مراعاتها وتتحمل الدولة مسؤولية تعطيل أحكام الاتفاقية بنصوص قانونية صريحة بالرغم من أن الاتفاقية تعتبر أسمى من القانون من حيث المركز التشريعي، إلا أنه من المسلمات أن للدولة أن للدولة تعطل الاتفاقية بنصوص قانونية صريحة ويقع عليها اتجاه الطرف الأخر .

الفرع السادس:العلاقة بين العقود التجارة الدولية والاتفاقية[1]

العلاقة بين العقود التجارية الدولية و الاتفاقية قد تحصل بين هيئات أو أفراد ينتمون إلى دول مختلفة فإن هذه الاتفاقيات تكون بمثابة عقود ملزمة للجانبين و يصدق عليها مقولة العقد شريعة المتعاقدين إلا أن هذه الاتفاقيات يستوجب أن تراعي القواعد الآمرة في القانون وأن لتخالف النظام العام والآداب العامة وإلا فإنه لا يعتد بالاتفاق الواقع بين طرفين لا يحترمان فكرة النظامالعام أو الآداب العامة من حيث سبب العلاقة القانونية أو محل العقد التجاري الدولي فيعتبر الاتفاق الذي يتم في بيع المخدرات أو وسائل لا أخلاقية اتفاق لا يتناقض مع القانون وبالتالي لا يعتد به ويعتبر كأنه لم يكن بل و قد يحتمل المتعاقدين نتيجة خرقهما لفكرة النظام العام والآداب العامة.

المطلب الثاني :أنواع الاتفاقيات التجارية:[2]

الاتفاقيات التجارية: هي عبارة تعاقدات تنشئ حقوق والتزامات متبادلة بين الطرفين أوأكثر، لتسهيل حركة انسياب السلع والخدمات بين الأطراف الموقعة عليها.

لقد شاعت الاتفاقيات التجارية في الثلاثينات من القرن العشرين وتعددت أشكالها فمنها الاتفاقيات الثنائية والاتفاقيات الثلاثية والاتفاقيات متعددة الأطراف.

ومن ابرز الاتفاقيات الثنائية مايلى:

1- أحمد فتحي سرور،العالم الجديد بين الاقتصاد والسياسة والقانون ، دار الشروق ، بغداد ، العراق ، 2005 ، ص : 106.

[2]- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان ، التبادل التجاري : اسس العولمة و التجارة الالكترونية ، دار الحامد للنشر و التوزيع ، عمان ، الطبعة الاولى ، ص : 141 .

اتفاقية المقايضةbarterوهي التي يتم بموجبها تداول السلع بين دولتين في حدود مبلغ معين وكمية محددة.

عقود الشراءا agreaments of purehasecontract ويتم بمقتضاها شراء سلعة معينة أو إبرام صفقة معينة أوإبرام صفقة معينة مع دولة ما بحيث ينتهي العقد بإتمام الشراء أو الصفقة

الخطابات المتبادلة:exhange of petters وهي نوع من المكتبات التي يتم تبادلها بين دولتين لاعتماد نصوصها من كل دولة.

ترتيبات التجارة:tarde arrangements ويتم بموجبها الترتيبات المبدئية لقوائم السلع التي يمكن تصديرها وتلك التي يمكن استيرادها

معاهدة الصداقة:وهي التي تبرم بين دولتين لتنظيم العلاقات التجارية بينهما خلال مدة معينة حيث أن الاتفاقيات الثنائية يتم فيها تحديد حجم التبادل التجاري وقوائم السلع المصدرة والمستوردة والشروط الدولة الأولى بالرعاية ومدى الالتزام بالقوانين والنظم المعمول بها في الدولتين،كما تشمل هذه الاتفاقياتإجراءات تسهيل تجارة الانترنت عبر الدولتين وبيان طريقة تسوية المدفوعات الناتجة عن تنفيذ الاتفاقيات وتشمل أيضا تشكيل اللجان المشتركة لمتابعة التنفيذ.

الاتفاقيات الثلاثية: فهي التي تبرم بين ثلاثة دول بحيث يتم الاستي[1]راد والتصدير بين دولتين وتسوية قيمتها في دولة ثالثة، وعادة ما تلجا الدول إلى هذه الاتفاقيات في حالات الرغبة في تسوية مديونيتها مع دول أخرى أو في حالة رغبتها في استرداد سلع من بلاد العملات الحرة في مقابل تسوية قيمتها عن طريق أي من الدولة التي تربطها معها اتفاقية.

ومن مزايا الاتفاقيات الثنائية والثلاثية توسيع حركة التجارة وفتح الأسواق الخارجية للسلع التي تواجه صعبات في التسويق كما لعبت دورا كبيرا في تسهيل الحصول على العديد من السلع بين الأسواق الخارجية عن طريق حل مشاكل العملات الصعبة بإدخال طرف ثالث من دول العملات الحرة.

فأما عن عيوبها فتتمثل في حصرها في دولتين أو ثلاثة واستبعاد بقية الدول العالم، وأيضا في تعمد إحدى الدولتين استبعاد بعض السلع التي يمكن بيعها بالعملات الحرة من قائمة السلع المصدرة للدولة الأخر، وقد يعاب عليها كذلك زيادة أسعار بعض السلع المتضمنة في الاتفاقية وعدم الالتزام بالأسعار العالمية السائدة.

ولقد أدت هذه العيوب إلى ظهور:

الاتفاقيات المتعددة الأطراف:ولهذا النموذج يكون أكثر من دولتين ومهما كانت عدد الدول المنضمة لها وفي هذا النمط يمكن أن نميز صورتين من المعاهدات متعددة الأطراف،هناك معاهدة مفتوحة ومعاهدة مغلقة، فالمعاهدة المغلقة هي التي تتم بين عدة دول ولا تسمح لغيرها بالانضمامإليها وذلك مثل معاهدات اتحاد المغرب

العربي واتفاقيات السوق الأوربية المشتركة، فلا يسمح من لا تتوافر فيه صفة الانضمام إلى تلك المعاهدات باعتبارها معاهدات مغلقة وهذا لا يمنع التعامل مع تلك التكتلات الاقتصادية فيما يسمى بالشراكة الاقتصادية– والاتفاقيات متعددة الأطرافتشارك فيها عدة دول ومن أبرزها الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة.

المطلب الثالث:اتفاقية التجارة الإقليمية[1]

الفرع الأول:الاتجاهات العامة المتعلقة بالاتفاقيات الإقليمية في المشهد العالمي التجاري.

يلاحظ مند بداية العام 2005 أربع خطوط عامة تعكس تطور وضع الاتفاقيات التجارية الإقليمية:

هناك اتجاه متزايد بين الدول التي كانت دائما تعتمد على التحرير التجاري متعدد الأطراف لجعل الاتفاقيات الإقليمية أساس سياستها التجارية في المرحلة القادمة.

أصبحت الاتفاقيات التجاري الإقليمية معقدة، وفي كثير من الحالات فإن الأنظمة التشريعية الجديدة تجاوزت وسبقت ما تم الاتفاق عليه في منظمة التجارة العالمية.

يعكس تزايد اتفاقيات التفضيلات المتبادلة بين الدول المتقدمة والنامية انخفاض اعتماد بعض الدول النامية على نظام التفضيلات غير المتبادلة.

تقدم ديناميكية الاتفاقيات التجارية الإقليمية، رغم خصوصيتها المنطقية، نموذجا عاما من التوسع والتماسك فمن جهة نلاحظ تزايد الاتفاقيات التجارية العابرة للمناطق وهي تمثل حصة كبيرة من تزايد الاتفاقيات التجارية الإقليمية، ومن جهة أخرى فإن التكتلات التجارية الإقليمية على أساس قاري هي أيضا في حالة نشاط وحيوية مقارنة بالعقود الماضية.

الفرع الثاني:أنواع الاتفاقيات الإقليمية.[2]

بالنسبة لأنماط الاتفاقيات التجارية الإقليمية فإن أكثرها شيوعا هو اتفاقيات مناطق التجارة الحرةوالتي تمثل 84%من إجمالي الاتفاقيات الإقليمية المفعلة حيث تزال العوائق التجارية بين الأعضاء ولكن يحتفظ كل بلد بسياسته تجاه الدول الأخرى كما تمثل الاتفاقيات ذات المجال المحدود واتفاقياتالاتحادات الجمركية(وهي منطقة تجارية حرة يتبنى فيها الأعضاء سياسة خارجية تجارية موحدة) 8%لكل منهما، وهناك صيغ اتحادات جمركية ذات تكامل أعمق منها الأسواقالمشتركة (وهي اتحادات جمركية تسمح أيضا بحرية الحركة لعوامل الإنتاج) والاتحاداتالاقتصادية (وهي تتضمن درجة من التنسيق في السياسات الاقتصادية الوطنية تشمل حرية انتقال العوامل الإنتاجية فضلا عن السلع بين أعضائه).

[1]- كايمبروج و رفاقه ، التجارة الدولية : نظريات و مفاهيم اساسية، مقالة مترجمة في موقع الحكومة الالكترونية لدولة الامارات العربية المتحدة ، ابو ظبي ، 1997 .

[2] - محمود بيبلي ، الاتفاقيات التجارية الاقليمية ، ملخص السياسات رقم 27 ، المركز الوطني للسياسات الزراعية .

وسبب هيمنة التوجه نحو اتفاقيات التجارة الحرة حاجتها لوقت أقل للتفاوض وتطلبها درجة أدنى من التنسيق السياسي بين الأطراف حيث يحتفظ فيها كل طرف بسياسته الخاصة تجاه الأطراف الأخرى أما الإتحاد الجمركي فيتطلب تأسيس تعرفه عامة وتنسيق السياسات التجارية الخارجية وخسارة جزء أكبر من الخصوصية لكل دولة وفترة تفاوض أطول وأعقد وفترة تطبيق أكثر امتدادا.

الاتفاقيات التفضيلية كنموذج خاص من الاتفاقيات التجارية الإقليمية: الاتفاقيات التفضيلية هي سياسات تمييزية تتضمن تحرير التجارة مع مجموعة محدودة من الشركاء التجاريين، ويمتاز النظام التجاري العالمي بعدد كبير من أنواع الاتفاقيات التفضيلية يمكن تصنيفها في نوعين: متناظرة ثنائية تتضمن تحريرا تجاريا متناظرا، وغير متناظرة عديدة تتضمن تحريرا تجاريا غير متناظر يهدف إلى دعم البلد الذي يحصل على دخول أفضل للأسواق الأخرى دون أن يطلب منه بالمقابل فتح أسواقه التجارية بنفس الدرجة، وهدا النوع الثاني يستخدم على نطاق واسع كوسيلة لمكالمة البلدان النامية مع النظام العالمي التجاري. ويرى البعض أن تزايد التوجه نحو الاتفاقيات الإقليمية يعني بالضرورة زيادة نسبة التفضيلات التمييزية في الاتفاقيات مما يترك آثارا سلبية على النظام التجاري المتعدد.

الفرع الثالث:مجالات الاتفاقيات الإقليمية[1]

الاتفاقيات التجارية الإقليمية هيمبادرات اقتصادية تهدف إلى ممارسة التجارة الحرة، يختلف مدى عمق الاتفاقيات الإقليمية من اتفاقية لأخرى حيث يغطي بعضها مجالا محدودا من التفضيلات الجمركية لبعض السلع بينما تشمل الأخرى مجالا أوسع وأشمل بكثير وتتضمن طيفا واسعا من أنظمة التشريعات التجارية حيث لم تعد الاتفاقيات المبرمة حديثا تقتصر على تخفيض التعريفة الجمركية فقط بل تشمل مواضيع أكثر تعقيدا مثل المعايير الصحية والمقاييس الفنية والعوائق غير الجمركية والبيئة والمعونات التجارية.

الفرع الرابع:شروط نجاح الاتفاقية الجمركية.

تتوقف درجة نجاح اتفاقية إقليمية على مدى قدرة الدول الأعضاء على التكامل اقتصاديا فكلما ازدادت هذه القدرة كلما كانت الفائدة المرجوة من الاتفاقية أكبر ويجب أن يكون مثل هدا التكامل الاقتصادي مبنيا على قاعدة الميزة النسبية لكل بلد، كأن يتخصص أحد البلدان في تصدير المحاصيل الاستوائية مثلا ويتخصص الآخر في إنتاج بعض السلع الصناعية وهكذا.

الجدول رقم(1) بأهم الاتفاقيات الإقليمية العالمية

أوروبا:	الشرق الأوسط وآسيا:

[1] _ مقالة د. جمال زهران ، النظام الدولي الاقليمي بين الاستمرارية و التغيير دراسات في مشكلات معاصرة ، مركز المجروسة للبحوث ، القاهرة ، 1996.

ـ الاتحاد الاوروبي (15) 1995. ـ المنطقة الاقتصادية الأوروبية 1994. ـ المنطقة الاقتصادية المتوسطية الأوروبية 1995 وما بعد (اتفاقيات ثنائية). ـ الاتفاقيات الأوروبية الثنائية مع أوروبا الشرقية 1994 وما بعد.	ـ التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفسكي (التطور الأخير) 1998. ـ اتحاد أمم جنوب شرق آسيا (الآسيان) (التطور الأخير) 1999. ـ منظمة التجارة الحرة العربية الكبرى (غافتا) 1998. ـ مجلس التعاون الخليجي 1981. ـ اتحاد جنوب آسيا للتعاون الإقليمي 1985. ـ منظمة التعاون الاقتصادي (إيكو). ـ مجلس الوحدة الاقتصاديةالعربية (كايو).
أمريكا الشمالية:	
ـ منطقة التجارة الحرة لكندا والولايات المتحدة 1988. ـ منظمة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية 1994.	
أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي:	أفريقيا:
ـ حزمة الانديان (التطور الأخير) 1991. ـ السوق الأمريكية الوسطى المشتركة (التطور الأخير) 1993. ـ السوق الجنوبية المشتركة (ميركسور) 1991. ـ مجموعة الثلاثة 1995. ـ إتحاد تكامل أمريكا اللاتينية (التطور الأخير) 1980. ـ الإتحاد الكاريبي والسوق المشتركة (كاريكوم) (التطور الأخير) 1983.	ـ المبادرة عبر الحدود 1992. ـ التعاون الشرق أفريقي (التأسيس) 1967. ـ الإتحاد النقدي والاقتصاديلوسط إفريقيا 1994. ـ الاتحاد الاقتصادي لدول غرب افريقيا 1975. ـ السوق المشتركة لجنوب وشرق إفريقيا (كوميسا) 1993 ـ مفوضية المحيط الهندي 1984. ـ إتحاد تنمية جنوب إفريقيا (التطور الأخير) 1998. ـ الإتحاد الاقتصادي لغرب إفريقيا (التطور الأخير) 1994. ـ الإتحاد النقدي والاقتصادي لغرب إفريقيا (التطور الأخير) 1997. ـ الإتحاد الجمركي لجنوب إفريقيا (ساكو) 1910. ـ الإتحاد الاقتصادي لدول البحيرات العظمى 1976.

المصدر: تم بناء الجدول اعتمادا على مقالة "**التجارة الدوليةنظريات ومفاهيم أساسية**" وبعض المصادر الأخرى.

الفرع الخامس: الخواص الاتفاقيات الإقليمية.[1]

مشهد الاتفاقيات الإقليمية حاليا هو متنوع ومعقد، ولا سيما مع تداخل الاتفاقيات في الدولة الواحدة وعبر الدول المختلفة وهو ما يسميه بعض الاقتصاديون بطبق السباغيتي، وتقع أكثر من نصف تجارة العالم الحالية ضمن كتل إقليمية فعلية أو ضمنية، وتقريبا كل بلد في العالم هو عضو على الأقل في اتفاقية واحدة أو أكثر.

على الرغم من كون هذه الاتفاقيات أللإقليمية يشار إليها كلاسيكيا باتفاقيات + WTO ولكن ليس من الضروري أن يكون هدا التوصيف دقيقا، فمثلا تعتبر الاتفاقيات التي تحد من فرض إجراءات مكافحة الإغراق ضمن منطقة اتفاقية تجارة حرة + WTO لكن لا يمكن أن يقال نفس الشيء بالنسبة لاتفاقيات أخرى تتضمن تشريعات حول حقوق الملكية الفكرية أقل صرامة من مما هو في اتفاقية التربص.

تلعب الاعتبارات الجغرافية دورا محوريا في الاتحادات الجمركية عادة يتم توقيع اتفاقيات التجارة الحرة بين ما يسمى بالشركاء الطبيعيين مثل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والاتحاد الأوروبي ودول نافتا (أمريكا الشمالية)، لكن ما إن يستنفد بلد ما إمكانيات منطقته حتى يبدأ بالتطلع إلى اتفاقية تفضيلية من خارج منطقته.

قواعد المنشأ هي إحدى أهم الركائز في اتفاقيات مناطق التجارة الحرة وتعتمد هده القواعد كوسيلة لتحديد فيما إذا كانت البضاعة المستوردة تستحق المعاملة التفضيلية أم لا ولمنع إدخال الشحنات القادمة من خارج المنطقة بتعريفة منخفضة.

تتجه الدول حاليا نحو توقيع الاتفاقيات الثنائية أكثر منها نحو إقامة الاتحادات الجمركية، وقد أذى ذلك إلى زيادة هائلة في عدد التقاطعات والتداخلات بين الاتفاقيات وكل منها لها جدولها الخاص لتحرير التعريفة وقواعد خاصة للمنشأ.

إذا تبنت الاتفاقية مبدأ التحرير الكامل والشامل والفوري (الانفجار الكبير) وحررت جميع التعريفات لجميع السلع في وقت دخول الاتفاقية حيز التفعيل فلا يتم التفاوض حول جدول التزامات، ولكن نادرا ما يحصل ذلك حيث تتضمن الاتفاقيات عادة جدولا زمنيا لتخفيض الضرائب على أساس ثنائي، وقد يكون الجدول غير متناظر فيسمح لطرف بفترة تطبيق أطول أو يحمي أحد القطاعات الحساسة لإحدى الدول من التخفيض وقد يكون متناظرا.

بالنسبة للجانب التشريعي فإن المرونة في الاتفاقيات الإقليمية قد تخلق فوضى من الأنظمة التشريعية المختلفة مما يضعف مبدأ الشفافية والتنبؤ في العلاقات التجارية.

[1]- كمرج ورفاقه الانترنت مرجع سبق ذكره : www . cmers .org

يأخذ تسهيل التجارة المطبق في الاتفاقيات الإقليمية أشكالا تتراوح بين إجراءات للاعتراف المتبادل إلى توحيد متطلبات الوثائق والبيانات التجارية، والتنسيق والتعاون في المعابر الحدودية، إلى تنسيق السياسات وأمور أخرى وتكمن أهمية هده الإجراءات في اعتمادها عل المعايير الدولية الأمر الذي من شأنه توسيع إطار تطبيقها من المستوى الإقليمي إلى المستوى العالمي بسهولة، ويؤدي استخدام المعاييرالدولية إلى تيسير تطبيق إجراءات تسهيل التجارة بين تجمعات الدول المختلفة من جهة وبين الدول ذاتها الموقعة على اتفاقيات التجار الإقليمية من جهة أخرى.

المبحث الثاني:عموميات حول التبادل التجاري:

يلعب التبادل التجاري دورا رئيسيا في الحياة الاقتصادية فهو مقرون بالإنتاج و إن ظهر متأخرا عنه، فمن الناحية التاريخية اقترن الإنتاج بالوجود الاجتماعيللإنسان بينما اقترن التبادل التجاري بوجود الإنتاج وبتنوع حاجات الإنسان ونموها و ارتبط هدف الإنتاج بتطوير الطبيعة إلى شكل أفضل بالنسبة لحاجات الإنسان.

ولقد تطور التبادل التجاري مع تطور الإنتاج وتأثر بالظروف الاقتصادية والاجتماعية و السياسية السائدة في المجتمع، وله شكلان التبادل التجاري الداخلي و التبادل التجاري الخارجي.

و التبادل التجاري دائما موجود و مرغوب و مدفوع بحاجات الإنسان و أسبابه و تطوره

المطلب الأول:ماهية التبادل التجاري

الفرع الأول:مفهوم التبادل التجاري[1]

هو تداول السلع والخدمات الأخرى تمثلان بشكل مباشر حيث يفرض على صاحب الحاجة أن يمتلك فائض بشكل حاجة لشخص الذي يتحصل منه على حاجياته يرتبط التبادل بوجود التجارة وتقسيم العمل و التخصص في الإنتاج، وقد كان النمط السائد للتبادل في المجتمعات القديمة هو تبادل متكافئ حيث يتم تبادل سلعة بسلعة أخرى تساويها في القيمة إذ لم تساويها فإن المهدي إليه يحاول تعويضها بسلع أخرىإضافية

هو التبادل الطوعي للبضائع أو الخدمات، أو كليهما معا و عادة يكون بوضع اتفاقيات بين البلدان التي تتبادل في ما بينها تجاري، ويهدف إلى تقوية العلاقات الاقتصادية ودعم الاقتصاديات وتنميتها وله دور كبير ومميز في تقليل البطالة،كذلك يساهم في زيادة الدخل لمواطني تلك البلدان ويقلل من ارتفاع الأسعار على المنتجات لأن الأساس منه هو التقليل من زيادة الأسعار على المنتجات المتفقة على التبادل بها،والاتحاد الأوروبي كمثال.

الفرع الثاني:شروط التبادل.

لكي يكون التبادل التجاري فعال لابد من توفر الشروط التالية[2]:

يجب أن يكون هناك طرفان على الأقل لحدوث عملية التبادل.

كل طرف يمتلك شيء ما له قيمة لدى الطرف الآخر.

يجب أن يكون كل طرف قادر على الاتصال بالطرف الأخر وان يكون قادر كذلك على توصيل السلع و الخدمات محل التبادل من خلال أطراف تجارية أخرى.

يجب أن تتوفر الحرية الكاملة لكل طرف في قبول أو رفض عرض الطر الآخر.

أن تتوافر الرغبة لكل طرف في التعامل مع الطرف الآخر.

الفرع الثاني: الأشكال التبادل

الهدايا: وغالبا ما ارتبطت هذه الهدايا بالمواسم والأعياد وغيرها من المناسبات فالهدية تعتبر في نظر المهدي والمهدي إليه دينا واجب الوفاء. ولم يقتصر دور الهدايا على النواحي المادية فقط بل امتد أثارهاعلى الروابط و الصلات الاجتماعية.[3]

---

[1]- حمدي عبد العظيم ، اقتصاديات التجارة الدولية ، مكتبة الزهراء الشرق ، القاهرة ، مصر ، 1996 ، ص : 18 .

1- محمد عبد العظيم، ادارة التسويق، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2008 ، ص:17-21.

1 فليح حسن خلف، النقود والبنوك، جدار الكتاب العالمي، عمان، 2006 ، ص:10-16.

المقايضة:وهي تداول سلع وخدمات أخرى تمثلان بشكل مباشر حيث يفرض على صاحب حاجة للشخص الذي يتحصل منه على حاجياته.

ومن عيوبها:

عدم توافر رغبات المتبادلين.

صعوبة إيجاد وتقييم لتبادل السلع.

عدم قابلية بعض السلع لتجزئة والتخزين للحاجة المستقبلية.

صعوبة نقل السلع وحملها من مكان إلى آخر.

سرعة تخاف هذه السلع.

النقود:هي كل وسيط يستعمل في عملية التبادل ويلقى قبولا عاما ويكون مقبلا للقيمة ومتنوعا لها وأداة للدفع الآجل ووسيلة للتبادل وتتمثل خصائصها في:[1]

يجب أن تلقى النقود قبولا عاما حيث تشمل قوة إبراء محدود في مجتمع المبادلات وهي تتميز بالندرة حتى تبقى قيمتها ثابتة.

يجب أن تكون قابلة للتجزئة إلى وحدات متجانسة حتى لا يفصل بين وحداتها.

يجب أن تكون خفيفة وسهلة الحمل للتقليل من تكلفة نقلها وامن الأشخاص من السرقة.

إن تكون النقود قابلة للتخزين لأطول مدة وأن تحافظ على قدرتها الشرائية.

ومن وظائفها نجد مايلى:

هي وسيلة للتبادل بسبب صعوبة المقايضةالبسيطةالنقود من الدخل بين عملية البيع والشراء حيث تستعمل كأداة لنقل السلع والخدمات.

مقياس للقيمة وذلك عن طريق تجزئتها إلى وحدات من حسابها ولكل دولة عملة محلية تستعملها بالتبادل الداخلي وعادة ما تحدد الوحدات وتختلف من دولة إلى أخرى.

مستودع للقيمةبسبب قابلية النقود للتخزين لمدة طويلة بالإضافةإلى قلة تكاليف الادخار فتستعمل النقود التي تعتبر كأداة للحفاظ على القدرة الشرائية و ضمان للحوادث المستقبلية.

وسيلة للدفع الآجلبسبب تكدس الانتاج يستعمل المتعاملون الاقتصاديون نقود البيع فتشمل المعاملات على الحساب بحيث يضمن تسديد القيمة النقدية و هذه العمليات منتشرة بصفة أكبر في البنوك في التجارة.

[2] أسامة محمد الفولى وأخرون،اقتصاديات النقود والتمويل،دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية،2005 ، ص: 13-17.

معالجة التضخمففي حالة التضخم ترتفع الأسعار يزداد الطلب وتنهار القيمة الشرائية وبالتالي فإن سحب النقود من التداول أهم وسيلة لعلاج ذلك،كما في حالات الانكماش تتكدس المنتوجات ويزداد العرض مع قلة الطلب بسبب عدم وجود النقود وبالتالي على البنك إصدار كميات اكبر من النقود تكمن من زيادة الطلب.

ويتمثل دور النقود في الاقتصاد الوطني وتتمثل في:

تسهيل المبادلات الاقتصادية و التجارية.

تمويل المشاريع الاقتصادية.

تعد المرآة الكاشفة لحالة المجتمع من حيث التطور أو التخلف.

تعبر قيمتها عن حجم النشاط الاقتصادي للدولة.

من خلالها يتم توزيع المداخل.

يستعمل في معالجة اختلال الدورة الاقتصادية أي حالة التضخم والكساد.

تعمل على القضاء على ظاهرة البطالة من خلال منح القروض الاستهلاكية أو القروض الاستثمارية.

المطلب الثاني: وظائف التبادل التجاري[1]

يبدو أن دور التبادل لا يقتصر على السلع التامة الصنع بل يمتد إلى المواد الخام والسلع الشبه المصنعة حيث تنساب حركتها من الموردين لتلبية حاجات الصناعة،فالتبادل لايبدأ من حيث تنتهي عملية التصنيع إنما قد يتخلل تصنيع نفسه ولعلى في ذلك دليل آخر على أن التبادل التجاري جزء لا يتجزأ من الانتاج.

أصبح التبادل التجاري يضم العديد من الوظائف التي تقوم بتقديم الخدمات لأطراف التبادل سواء كانوا أفراد أو دول و ابرز هذه الوظائف:النقل،التخزين،التأمين، الائتمان.

فالنقل يخلق المنفعة المكانية، والتخزين يخلق المنفعة الزمانية كما تخلق منفعة الحيازة أو التملك عن طريق نقل ملكية السلع من البائع إلى المشتري.

إنوجود البعد المكاني بين المنتج والمستهلك أضاف للنشاط التجاري أعباء إضافية لإزالة الفواصل خلق الاتصال بين أطراف التبادل فقد عدد ADDERSON AND SHAPIROخمسة أنواع من أشكال الانفصال التي يحدثها البعد الجغرافي بين المنتج و المستهلك وهي:

الانفصال المكاني:الذي يحدث نتيجة لوجود المنتج في منطقة جغرافية و وجود المستهلك في منطقة أخرى.

[1] عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري: الاسس، العولمة والتجارة الالكترونية، مرجع سبق ذكره ص : 20-21.

الانفصال ألزماني:الذي يحدث نتيجة لاختلاف زمن الانتاج عن زمن الاستهلاك.

الانفصال الحيازة:و يحدث عندما يمتلك احد أطراف المبادلة سلعة لا يرغبها الطرف الأخر.

الانفصال الإدراكي: ويحدث نتيجة لنقص المعلومات عن سلعة أو شروط تداولها.

الانفصال في القيمة:ويحدث نتيجة لاختلاف طرق التقييم بين أطراف التبادل.

مهمة التبادل التجاري هي إضافة المنافع الجديدة للسلع، وإزالة الفواصل بين المنتج والمستهلك وتقيم كافة الخدمات اللازمة لإتمام عمليات التبادل،بفرض إشباع حاجات الأفراد والجماعات، وبفنون وقواعد التبادل.

ومن الوظائف الإنتاجيةالتي تخدم أطراف التبادل ولعلى أهمها ما يلي:

عمليات الشراء والبيع: وهي تمثل التبادل التجاري حيث يتم من خلالها نقل ملكية السلع من البائعين إلى المشترين وجمعهم إما مباشرة أو عن طريق وسطاء،كما هو الحال في تجارة الجملة أو تجارة التجزئة.

النقل: يعتبر من الوظائف التي تتم من خلالها تحريك السلع من مكان الى آخر لخلق منفعة مكانية فعن طريقه يتم توزيع السلع في كل أرجاء القطر

وعن طريقه يتم توزيع السلع التي ينتجها قطر معين لمواطني قطر أخر .

ولقد تطورت في معظم الدول وسائل النقل كالنقل البري عبر الطرق المعبدة والنقل بسكة الحديدية ،والنقل البحري والنقل النهري عبر البواخر والسفن وخطوط الطيران،مما سهل حركة انتقال السلع لأماكن بعيدة، كما تطورت آليات والمواعين المستخدمة في النقل السلع كالحاويات التي أصبحت تستخدم على نطاق واسع عبر الدول .

وأيضا ينطبق الكلام على وسائل الاتصالات كالبريد والبرق والتليفونات والفاكس والانترنت التي أصبحت تشكل الوسيلة رئيسية لنقل المعلومات السريعة عن حركة الأسواق وتداول السلع مما جعل العالم كله سوق واحدة .

التخزين: يعتبر النشاط التخزيني أحد الفروع الهامة في التجارة فعن طريقه يتحقق التوازن بين العرض والطلب فطالما كان وقت إنتاج السلع لايتناسب مع وقت استهلاكها كان لابد من وجود وظيفة لتخزين مناط بها إحداث هنا التوازن عن طريق إيجاد المواعية المناسبة لحفظ المواد والسلع بحيث موعد الحاجة إليها وكلما زادت هذه زادت أهمية التخزين وزاد الاهتمام بنوع المخازن وتهيآتها لتناسب نوع المواد وطبيعتها ومراحل تخزينها.

ولقد تطورت وسائل التخزين الحديثة وزادت أعدادها ليواكب التطور الذي حدث في الإنتاج، فكثيرا ما نلاحظ انتشار العديد من المخازن المتخصصة في حفظ المواد الغذائية والمواد البترولية والأدوية وغيرها.

التمويل: هو أن كل النفقات التي يطلبها التبادل التجاري من دفع للمرتبات ودفع للعمولات ودفع لتكاليف النقل والتخزين وتحصيل عائدات المبيعات وغيرها وظيفة التمويل هي القيام بأعباء وإدارة هذه الأموال وتزداد هذه الوظيفة أهمية كلما زاد حجم النشاط وتنوع وكلما بعدت الشقة بين مراكز الاستهلاك وعبء وظيفة التمويل كان يقع على عاتق المنتج أو التاجر حسب طبيعة السلعة

والإمكانيات المالية المتوفرة لديهم ،لكن الآن توسعت وانتشرت المؤسسات التمويلية كالبنوك والوسطاء الماليون الذين يقومون بتجميع المدخرات من أفراد والمنشآت وإقراضها للمستثمرين .

تحمل مخاطر أو التأمينات: يتعرض النشاط التجاري للعديد من الأخطار التي يمكن تجنها مثل التلف الطبيعي للسلع وتعرضها للتقادم أو السرقة أو التبديد،أوهبوط الأسعار، ويختلف نوع وكمية هذه الأخطار من منشأة إلى أخرى ومن سلعة إلى أخرى.لقد كانت مسؤولية تحمل هذه الأخطار تقع على عاتق المنشآت أو التجار إلا أنه قد أصبح مألوفا الآن تحويل بعضها لأشخاص أو جهات أخرى أو تكوين الاحتياطات لمقابلتها فأخطار تقلبات الأسعار في البورصات مثلا يمكن التأمين عليها أو مقابلتها من احتياطي عمليات التغطية ومخاطر التلف السلع يمكن تلافيها ببناء مخازن محكمة أو التأمين عليها وكذلك فإن التغطية خسائر السرقة والحريق والقرصنة والحوادث أصبحت من المخاطر التي تتحملها شركات التأمين في مقابل أقساط يدفعها المؤمن له.

الإعلان : يتمثل دور النشاط الإعلاني في توصيل الرسائل الشفوية والمكتوبة والمرئية والمسموعة المتعلقة بالسلع والخدمات إلى أفراد بغرض إعلامهم بخصائصها والترويج لها وأثاره دوافعهم نحو شرائها.

وتهدف الرسالة الإعلانية لإقناع المستهلكين الحاليين بضرورة استمرارهم في شراء السلعة أوبضرورة زيادة استهلاكهم منها أو إن تهدف لجذب مستهلكين جدد وذلك لغاية أساسية هي زيادة المبيعات،لهذا لايجب استخدام الإعلان بطريقة مظللة وإنما يجب استخدامه كوسيلة إرشادية لتقديم المعلومات الصادقة لكسب ثقة المستهلكين والاحتفاظ بهم.

وظيفة الإعلان قد يقوم بها التاجر نفسه أوتنشأ لها إدارة مخصصة عبر عدة وسائل كالراديو ،التلفزيون، المجلات، الجرائد،والملصقات وغيرها.

المطلب الثالث:نظريات التبادل الدولي.

يطلق تبادل الدولي كمصطلح مرادف للتجارة الخارجية أو التجارة الدولية أو التسويق الدولي ويشيران إلشمولية العلاقات التجارة الدولية،بينما يشير اصطلاح التجارة الخارجية إلى قيام التجارة بين دولة واحدة ومجموعة دول أخرى تتعامل معها تجاريا،وهنا يكمن الاختلاف بين التبادل الداخلي والتبادل الخارجي في الأمور التالية:[1]

ينحصر التبادل التجاري الداخلي داخلا الحدود الجغرافية أو السياسة للدول بينما يتسع التبادل التجاري الدولي ليشمل العالم بأسره.

1عبد النعيم محمد مبارك، محمد يونس، اقتصاديات النقود والصرفية والتجارة الدولية،الدار الجامعية، الاسكندرية، 1996 ، ص : 13.

تتعامل التجارة الداخلية بعملة واحدة هي العملة الوطنية المبرئة للذمة بينما تتعامل التجارة الدولية بعدة عملات.

تتعامل التجارة الداخلية في داخلة دولة واحدة لها ظروفها الطبيعية والجوية ولها نظامها الاقتصادي والسياسي والتشريعي الواحد بينما تدور التجارة الخارجية داخل عدة دول لكل منها ظروفها الطبيعية ونظامها الاقتصادي والسياسي والتشريعي المختلف.

هناك سهولة في انتقال عناصر الإنتاج في حالة ممارسة التجارة داخليا بينما يصعب هذا الانتقال في حالة التجارة الدولية.

تختلف درجة التأثير بمراحل نمو على المستوى المحلي والمستوى العالمي لكل من التبادل التجاري الداخلي والتبادل التجاري العالمي.

يقوم التبادل الدولي على مبادئ التخصص وتقسيم العمل شأنه شأن التبادل الخارجي.

لقد لخص العديد من الكتاب أهم أسباب قيام التبادل الدولي للسلع والخدمات في النقاط التالية:[1]

عدم مقدرة الدول في تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات المنتجة محليا.

وجود فائض أو عجز في الإنتاج المحلي يتطلب البحث عن السوق لتصدير الفائض إليه أو إستراد العجز منه.

تفاوت أسعار السلع والخدمات بين الدول نتيجة لتفاوت أسعار عوامل الإنتاج.

اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة الأخرى وما يتبع دلك من حسن استخدام الموارد الاقتصادية.

اختلاف ميول وذواق المستهلكين وتفضيلهم لبعض السلع والخدمات دون غيرها.

السعي لرفع مستوى المعيشة محليا وزيادة الدخل القومي واعتماد على مكاسب التجارة الخارجية.

السعي لتحقيق المكاسب السياسة والإستراتيجية من خلال الندرة في بعض السلع.

نظريات التبادل الدولي.

نظرية التجاريون: ولقد تميزت هذه النظرية بثلاثة فترات هي:[2]

الفترة الأولى: عرفت بفترة السياسة المعدنية ويستدعي احتفاظ الدولة في تلك الفترة برصيد من المعدن النفيس وإخضاع عمليات انتقال المعدن النفيس للخارج لرقابة مباشرة.

1-حسام علي داود وآخرون،اقتصاديات التجارة الخارجية ،دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان،2002 ، الطبعة الاولى ، ص : 16.

2 - شيقري نوري موسى وأخرون ، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره : ص 93.

الفترة الثانية: اكتفت الدولة نتيجة تجارها بأن تفسر معاملاتها مع كل دولة على إنفراد ومن ثمة لم تعد هناك حاجة إلى فرض رقابة مباشرة على كل عملية من عمليات انتقال المعدن النفيس إلى الخارج،وعلى أن تكتفي الدولة بالرقابة غير المباشرة على مجموع معاملاتها مع كل دولة.

الفترة الثالثة: اتضح للدولة أن مركزها النهائي يتوقف على مجموع صادراتها في نهاية العالم، وعلى ذلك فليس من الضروري أن تكون معاملاتها مع كل دولة في صالحها فالعبرة في مجموع معاملاتها.

ولقد اقتضى منطق التجاريين الذي وضعوا ضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية لذلك طلبوا بوجوب إخضاع التبادل الدولي لبعض القيود والتي تتمثل في الضرائب على الواردات وإعانة الصادرات ومنع استرداد بعض السلع وغيرها بقصد تحقيق فائض في الميزان التجاري.

الطبيعيون والتجارة الخارجية: كان من الوسائل التي اتبعها التجاريون فرض قيود على تصدير المواد الغذائية كي ينخفض ثمنها وبالتالي تنخفض مستويات الأجور وهذا من شأنه خفض نفقة الانتاج في الصناعة وتشجيع الصادرات الصناعية ،وعلى ذلك فإن الطبيعيون توصلوا إلى أن قيود التقدير كانت مسؤولة على انخفاض أثمان الحاصلات الزراعية، لو ما كان نظامهم يهدف إلى تحقيق زادةفي الطلب على الحاصلات الزراعية حتى لا يسود ما سموه بالثمن المجزي وتحقيق أقصى قدر ممكن من النتائج الصافي.[1]

كلاسيك وتجارة الخارجية: كانت حرية التجارة امتداد طبيعي لمبدأ الحرية الاقتصادية وستند مبدأ حرية التجارة في الفكر الكلاسيكي إلى ثلاث نظريات[1].

نظرية الميزة المطلقة "آدم سميث": وفي فحوى النظرية "أن المزايا التي تنتج عن تقسيم العمل داخل دولة نفسها تتحقق نتيجة لتقسيم العمل في المجال الدولي، فالدولة هي تخصص في إنتاج السلع التي تتوقع أن يزداد إنتاجها فيبدوا أنه لديها وفرة في استخدام المواد الأولية والعمالة والآلات ...الخ.

نظرية التكاليف النسبية "لدفيد ريكاردو ":إن الشرط الذي يعتبر في نفس الوقت ضروريا وكافيا لا مكان قيام التبادل الدولي هو وجود اختلاف بين سعر التبادل الداخلي للسلع في الدول المتخلفة، فإذا وجد هذا الشرط فإن مصلحة الدولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تتفوق فيها تفوق نسبيا، وهذا الشرط ضروري لأن إذا كان معدل التبادل الداخلي متساويا فإنه لن يكون للدولة مصلحة في قيام التجارة الدولية،وهذا الشرط كافي لأن ما دام هناك اختلاف في معدل التبادل الداخلي فإن التجارة الدولية تتم دائما وتكون في مصالح كلتا الدولتين.

1- حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية،مرجع سبق ذكره، ص 33-38.

نظرية التوازن التلقائي "دفيد هيوم ": تأكد أن المعدن النفيس يتوزع على البلاد ال[1]داخلية في علاقات تجارية دون الحاجة إلى تدخل من قبل الدولة فإذا زاد ما لدى الدولة من المعدن النفيس على القدر الذي يتناسب مع نشاطها الاقتصادي ، فان أسعار السلع في تلك الدولة ترتفع بالنسبة لأسعار السلع في البلاد الأخرى مما يؤدي إلى انسياب مع حجم نشاطها الاقتصادي فإن أسعار السلع في هذا البلد تنخفض بالنسبة لأسعار السلع في الدول الأخرى مما يؤدي إلى زيادة صادراتها و نقص وارداتها و في النهاية يتحقق الفائض في الميزان التجاري مما يؤدي إلى تدفق الذهب إلى الدولة من العالم الخارجي.

نظرية القيم الدولية (الحديثة) "هيكشر و أولين":لقد توارت النظرية الحديثة على يد "هيكشر وأولين" حيث يرجع لهما الفضل في صياغتها،فقد عارضا الفرضيات التي قامت عليها النظرية الكلاسيكية التي تصف حالة مشاهدة و لا تفسرها خاصة باعتبار العمل أساس لقيمة السلعة ،حيث قاما بوضع نظرية كاملة لتفسير التبادل خاصة التجارة الدولية، لقد عملا على التوحيد بين نظرية القيمة للسلع الداخلية ونظرية القيمة للسلع المتبادلة دوليا وتوصلا في الأخير إلى استنتاج توازن الأثمان على الارتباط القائم بين الإثمان في الداخل و الخارج.

ويرجع "هيشر و أولين" ان التجارة الدولية تعود الى اختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج، فعلى غرار التقليديين الذين يرون أن النفقة تحسب بالنقود ،لهذا يجب أن تدور المنافسة على الأثمان، فهناك عوامل الانتاج وأثمان المنتجات، وأن ما يؤثر على نفقة الانتاج أي على ثمن عناصر الانتاج يؤثر على ثمن السلع المنتجة سواء كان التبادل في الداخل أو الخارج.

لذلك البلد بحسب إثمان عوامل الانتاج فيها، فالتخصص عند "أولين" ناتج عن تفاوت إثمان عوامل الانتاج بين الدول و ليس نتيجة للتفاوت في النفقات المقارنة، فالتجارة مبينة على التفاوت بين الدول وهذا التفاوت يكون على الاتمان حيث هذه الأخيرة تتفاوت لاختلاف إثمان عوامل الانتاج.

لقد اعتمد "هيكشر و أولين" على الفرضيات التالية في نظريتهما:

- إن التكنولوجيا المتاحة لانتاج نفس السلعة واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد.
- دوال الانتاج لأي سلعة واحدة في البلد الواحد وقد تكون كذلك بين البلاد المختلفة وقد لا تكون.
- أذواق المستهلكين معطاة، بحيث انه لن يترتب على التجارة الدولية أي تغيير في هذه الأدوات وإن هذه الأخيرة لا تختلف كثيرا من بلد لآخر.
- لا توجد نفقات نقل أو رسوم جمركية.

2- شيقري نوري موسى وآخرون ، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره،ص:93.

خلاصة الفصل الأول:

وفي الأخير أن التبادل التجاري لن يتم إلا إذا تحققت جميع هذه الشروط وعلى رغم من ذلك، فالتبادل قد لا يحدث في بعض الأحيان والاتفاقيات المبرمة والمنعقدة بين الأطراف المعنية.

وهي اتفاقيات ضرورية لحدوث التبادل التجاري لأن الاتفاقيات شروط ضرورية لقيام الأطراف بالتبادل التجاري.

والجدير بالذكر أن عمليات التبادل التجارية قد أصبحت معقدة للغاية في ظل المعطيات الحالية للسوق،والتي تشير إلى كثرة أشكال المبادلات ووجود طرفي المبادلة في مناطق جغرافية متباعدة،واختلاف توقيتات الانتاج عن توقيتات الاستهلاك الأمر الذي أدى إلى دخول العديد من الأطراف (الوسطاء) فيما بينهم لإتمام تلك العمليات.

الاتفاقيات التجارية لها علاقة وطيدة بالتبادل التجاري لنجاحه واستمراره.

تمهيد الفصل الثاني:

بدأ اهتمام الدول العربية في المغرب العربي بتعزيز التعاون الثنائي الأطراف فيما بينها في مختلف المجالات الاقتصادية والثقافية منذ أوائل العقد السادس.

وهذا الاتجاه لم يكن يستهدف تحويل الجهود التي كانت ولا تزال تبذل لتحقيق التكتل على مستوى الشبه الإقليمي، بل على العكس فقد كان العمل لتوثيق أواصر التعاون بين الدول يعتبر من الوسائل الفعالة لتدعيم التعاون الجماعي.

ولقد تبلور هذا الاتجاه في الأعوامالأخيرةوأسفر العمل لهذه الغاية على إبرام عدد من الاتفاقيات الهامة ولا سيما تلك التي عقد ت بين الجزائر والمغرب الأقصى، وبين الجزائر وليبيا، ثم بين تونس والجزائر في أوائل سنة 1970 ويلاحظ أن هذه الاتفاقيات الثنائية رافقها تحسن كبير في العلاقات السياسية تجلى خصوصا في تبادلالزيارات بين المؤولين في هذه البلدان، مما يبشر بأن هذه العلاقات ستنمو وتزداد توثقا في مستقبل.

ونحن فيما يلي سنستعرض في هذا الفصل إلى مبحثين:أهم إجراءات التي مرت على التكتل الاقتصادي المغاربي ففي المبحث الأول: اتحاد المغرب العربي والمبحث الثاني: واقع تجارة المغرب العربي

المبحث الأول: إتحاد المغرب العربي.

إيمانا من قادة دول المغرب العربي بما يجمع شعوبنا من أواصر متينة قوامها الاشتراك في التاريخ والدين واللغة، واستجابة لما هذه الشعوب وقادتها من تطلع عميق ثابت إلىإقامة اتحاد بينها يعزز ما يربطها من علاقات، وينتج لها السبل الملائمة لتسيير تدريجيا نحو تحقيق اندماج اشمل فيها بينها.

المطلب الأول: ميلاد اتحاد المغرب العربي:

وكان ذلك من خلال اتفاقية مراكش في منتصف الثمانينات ونظرا للظروف الاقتصادية والتحولات المتصارعة والمتمثلة في تدهور أسعار المحروقات التي أضرت باقتصاد كل من الجزائر وليبيا والفوسفات بالنسبة للمغرب، موريتانيا وتونس والغاز بالنسبة للجزائر وتراكم حجم المديونية المغاربية التي بلغت58.2مليار دولار سنة 1990[1]، وكان على دول المغرب العربي العمل على توحيد جهودها التنموية والقفز على كل الخلافات من أجل بناء مغرب عربي قوي وقادر على مواجهة التحولات الدولية التي تفرضها الأزمة الاقتصادية العالمية لا تعترف إلا بالكفاءة والمنافسة وحسن الأداء الاقتصادي يفرض على الدول المغاربية سلسلة من التحديات ينبغي مواجهتها مجتمعة في ظل فضاء إقليمي فعال وقوى لا يحتمل التأخر ومن ذلك كانت قمة زرالدة في 10 جوان 1998 حيث تم إنشاء لجنة سياسة للتشاور وتنسيق الجهود على مستوى وزاري بهدف دراسة واقتراح بناء مغاربي يتفرع عنها لجان فرعية هي:

- لجنة الشؤون المالية والجمركية.
- لجنة التنظيم والهياكل.
- لجنة التربية والتعليم.
- لجنة الشؤون الاجتماعية والأمن.

وفي 17 فيفري 1989 بمراكش أعلن عن ميلاد "اتحاد المغرب العربي" UMA هدفه التعاون والتشاور في كل مجالات بناء مغرب عربي في مستوى التحديات الأجنبية والتحولات الدولية المفروضة في الساحة.

وبالرجوع إلى قرار المجلس الرئاسي لسنة 1990 المنعقد في الجزائر فقد وضعت اللجان الوزارية التوجهات الكبرى لإستراتيجية إقليمية شاملة للتنمية تهدف إلى:

- تحقيق الأمن الغذائي.
- ترقية الموارد البشرية والمالية.

[1] مفتاح حكيم، السياسات التجارية والاندماج في النظام التجاري العالمي، أطروحة ماجستير، علوم التجارية ص :111.

- تطبيق برامج تكثيف المبادلات التجارية.
- إعداد سياسة موحدة فيكل القطاعات .

ولا يمكن أن تتحقق هذه الأهداف الإستراتيجية الهامة إلا في أجواء تكتفها علاقة الأخوة بين الدول المغاربية من اجل رفاهية وتقد شعوبها وإتباع سياسة التشاور الدائم في مختلف المجالات السياسية والاقتصادية وفتح الحدود بين الإخوة الأشقاء في الغرب العربي الكبير من اجل تنقل الأشخاص، السلع ورؤوس الأموال.

وقد تطلبت هذه الأهدافالسامية لشعوب المنطقة إستراتيجية اقتصادية واضحة تقوم على:[1]

1- إقامة منطقة تبادل مغاربية حرة وذلك من خلال إلغاء كل الحواجز الجمركية وغير الجمركية.

2- خلق سوق مشتركة تفسح المجال لتنقل الأشخاص، السلع والأموال وكذا توحيد القوانين التي تحكمه من اجل الإسراع بتفعيل النشاط الاقتصادي وتجسيد الاندماج المغاربي الذي تطمح إليه شعوب المغرب العربي.

وكان تشكيل خمس لجان صغرى متخصصة كل واحدة منها في قطاع معين وهي:

1-لجنة المالية والجمارك2- لجنةالاقتصادية 3 -لجنةالتربية والثقافة والإعلام**4**-لجنة الشؤون الاجتماعية والبشرية والأمن 5- لجنة منشآت ومؤسسات اتحادالمغرب العربي.

وعلى إثرالأعمال المقدمة من طرف هذه اللجان تم إنشاء " اتحادالمغرب العربي " l'Union Maghreb Arab UMA

أهداف الاتحاد:

نصت معاهدة إنشاء الاتحاد المغاربي على الأهداف التالية[2]:

-تمتين أواصرالأخوة التي ترتبط الدول الأعضاء وشعوبها بعضها ببعض.

- تحقيقا تقدم رفاهية مجتمعاتها و الدفاع عن حقوقها.

-المساهمة في صيانة السلام القائم على العدل و الإنصاف.

-نهج سياسة مشتركة في مختلف الميادين.

-العمل تدريجيا على تحقيق حرية تنقل الأشخاص وانتقال الخدمات و السلع ورؤوس الأموال فيما بينها.

[1]Salah Mouhoubi, l'Algérie et le tiers monde face a la crise, édition Attarik, Alger, 1990, p : 69.

[2] معاهدة انشاء اتحاد المغرب العربي، مراكش المغرب ، 17فيرراير 1989.

وتهدف السياسة المشتركة المشار إليهاأعلاه إلى تحقيق الأغراض التالية:

-في اليدان الدولي: تحقيق الوفاق بين الدول الأعضاءوإقامة تعاون دبلوماسي وثيق بينها يقوم على أساس الحوار.

- في ميدان الدفا: صيانة استقلال كل دولة من دول الأعضاء.

-في الميدان الاقتصادي: تحقيق التنمية الصناعية والزراعية والتجارية والاجتماعية للدول الأعضاء واتخاذ ما يلزم اتخاذه من وسائل لهذه الغاية، خصوصا بإنشاء مشروعات مشتركة وإعداد برامج عامة ونوعية في هذا الصدد.

-في الميدان الثقافي: إقامة تعاون يرمي إلى تنمية التعليم على كافة مستوياته والى الحفاظ على القيم الروحية والخلقية والمستمدة من تعاليم الإسلام السمحة وصيانة الهوية القومية العربية واتخاذ ما يلزم اتخاذه من وسائل لبلوغ هذه الأهداف، خصوصا بتبادل الأساتذة والطلبة وإنشاء مؤسسات جامعية وثقافية ومؤسسات متخصصة في البحث تكون مشتركة بين الدول الأعضاء.

المطلب الثاني: أجهزة ومؤسسات اتحاد المغرب العربي

الفرع الأول: أجهزة الاتحاد[1]

من خلال معاهدة إنشاء الاتحاد المغاربي تم تقرير الأجهزة أدناه:

- **مجلس الرئاسة**:يتألف من رؤساء الدول الأعضاء وهو أعلى جهاز في الاتحاد، وتكون رئاسة المجلس لمدة سنة بالتناوب بين رؤساء الدول الأعضاءكما يعقد دوراته العادية كل سنة وله أن يعقد دورات استثنائية كلما دعت الحاجة إلى ذلك، ولمجلس الرئاسة وحده سلطة اتخاذ القرار وتصدر قراراته بإجماع أعضائه.
- **مجلس الوزراء الأولين**: للوزراء الأولين للدول الأعضاءأو من يقوم مقامهم أن يجتمعوا كلما دعت الضرورة إلى ذلك.
- **مجلس وزراء الخارجية**: يتكون من الوزراء و أمين اللجنة الشعبية المكلفين بالشؤون الخارجية في بلدان الاتحاد، حيث يتولى مجلس وزراء الخارجية التحضير لدورات مجلس الرئاسة، النظر في اقتراحات لجنة المتابعة واللجان الوزارية المتخصصة ورفع التوصيات بشأنها لمجلس الرئاسة، تنسيق السياسات والمواقف في المنظمات الإقليمية والدولية إضافةإلى دراسة جميع القضايا التي يكلفه بها مجلس الرئاسة.

يعقد مجلس وزراء الخارجية دورات عادية كما له أن يعقد دورات استثنائية بدعوة من الرئاسة أو بناء على طلب احدأعضائه ولا يكون الاجتماع صحيحا إلا بحضور جميع الأعضاء.

1 أحمد بديار، التكامل الاقتصادي العربي و تحديات العولمة، مذكرة ماجستير دراسة حالة اتحاد المغرب العربي علوم التجارية ، جامعة مستغانم ،2006-2007 ص: 190.

– **لجنة المتابعة:** تتألف من الأعضاء الذين تم تعيين كل واحد منهم في مجلس وزراء دولته أو لجنته الشعبية العامة لمتابعة شؤون الاتحاد، وتقوم لجنة المتابعة بمتابعة قضايا الإتحاد بصفة تكاملية مع باقي هيئات الاتحاد وتعمل بالتنسيق مع باقي الهيئات ولا سيما مع الأمانة العامة اللجان الوزارية المتخصصة تفاديا للازدواجية، كما تعتبر لجنة المتابعة هيئة المتابعة لتطبيق قرارات الاتحاد وجهازا لتنشيط العمل الوحدوي وتعرض لجنة المتابعة نتائج أعمالها على مجلس وزراء الخارجية كما تؤمن لجنة المتابعة تنسيقا محكما مع اللجان الوزارية المتخصصة من اجل تهيئة وتنفيذ برنامج عمل الاتحاد، حيث تعمل لجنة المتابعة بتعاون مع الأمانة العامة على تطوير أشغال مختلف الهيئات وإعطاء ديناميكية لعمل الاتحاد وتعقد لجنة المتابعة لقاءات دورية مع الأمانة العامة لتقييم التقدم الحاصل وتحديد العوائق واقتراح الحلول المناسبة.

– **اللجان الوزارية المتخصصة** لاتحاد المغرب العربي أربع لجان وزارية متخصصة هي:

– **لجنة الأمن الغذائي:** تهتم بقطاعات الفلاحة والثروة الحيوانية – المياه والغابات – الصناعات الفلاحية والغذائية – استصلاح الأراضي– الصيد البحري – تجارة المواد الغذائية – البحث الزراعي والبيطري – البيئة – مؤسسات الدعم الفلاحي.

– **لجنة الاقتصاد والمالية:** تهتم بميادين التخطيط – الطاقة – المعادن – التجارة – الصناعة – السياحية –المالية – الجمارك – التامين والمصارف وتمويل الاستثمار – الخدمات – الصناعة التقليدية.

– **لجنة البنية الأساسية:** تهتم بقطاعات التجهيز والأشغال العمومية –الإسكان و العمران – النقل والمواصلات – البريد – الري.

– **لجنة الموارد البشرية:** تهتم بمجالات التعليم – الثقافة –الإعلام– التكوين – البحث العلمي والشؤون الاجتماعية – التشغيل – الرياضة – الشبيبة – الصحة – العدل –الإقامة وتنقل الأشخاص– شؤون الجالية المغاربية.

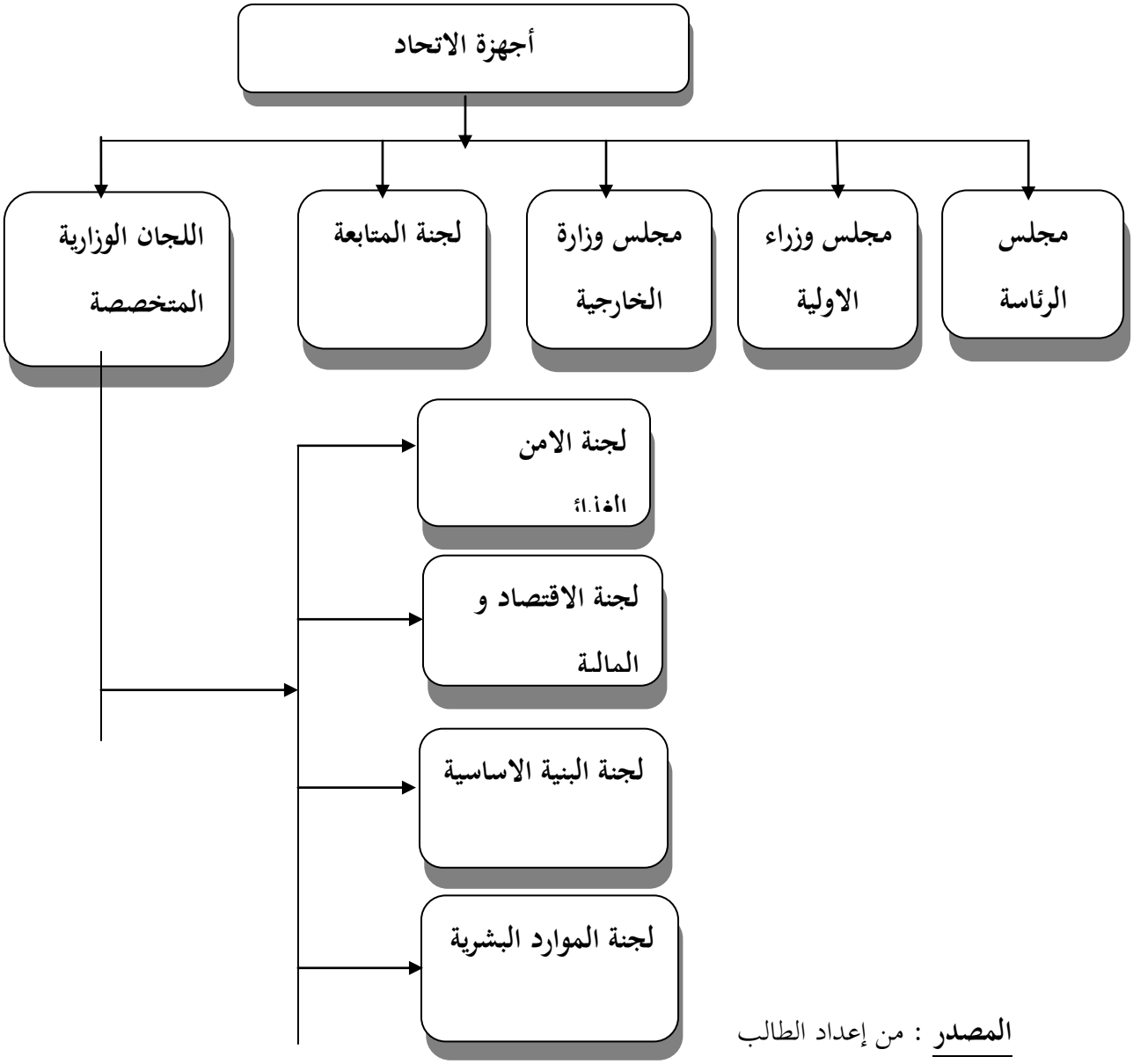
–تقوم اللجان الوزارية المتخصصة بالتعاون مع لجنة المتابعة و الأمانة العامة بوضع تصور للخطط و الجداول الزمنية اللازمة لتنفيذ برنامج عمل الاتحاد المصادق عليه من طرف مجلس الرئاسة.

–تتكون اللجان الوزارية المتخصصة من الوزارات والأمانات الشعبية المعنية، حسب القطاعات التي تدخل في مهامها.

–تتفرع عن اللجان الوزارية المتخصصة مجالس وزارية قطاعية وفرق عمل حسبما يقتضيه عملها وعليها الاستعانة بذوي الخبرة والكفاءات المغاربية.

–تعرض اللجان الوزارية المتخصصة نتائج أعمالهاعلى أنظار مجلس وزراء الخارجية وتمارس نشاطها بالتنسيق مع لجنة المتابعة والأمانة العامة.

شكل 1: أجهزة الإتحاد:



المصدر : من إعداد الطالب

الفرع الثاني: المؤسسات الاتحادية

وتتمثل في ستة مؤسسات لكل منها دور في تفعيل نشاطات الاتحاد، وهي كالآتي:

– **الأمانة العامة:** مقرها بالرباط، وتتكون الأمانة العامة من أمين عام يعينه مجلس الرئاسة لمدة ثلاثة سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة وعدد كاف من الموظفين ينتدبهم الأمين العام قدر الحاجة من بين مواطني الاتحاد على أساس الكفاءة والولاء لأهداف الاتحاد والتوزيع العادل بين الدول الأعضاء ووفقا للوائح الداخلية للأمانة العامة، حيث تقوم الأمانةالعامة بالمهام الأساسية التالية:

- العمل على تنفيذ قرارات مجلس رئاسة اتحاد المغرب العربي بالتنسيق مع سائر أجهزة الاتحاد.
- المساهمة في إعداد الخطط التنفيذية لبرنامج عمل الاتحاد بالتعاون مع لجنة المتابعة.

- إعداد البحوث والدراسات وتوفير المعلومات والوثائق، وإبداء الرأي المتخصص مع الاستعانة وعلى وجه الأولوية وعند الاقتضاء بالكفاءات المغاربية.
- إعداد التقارير الدورية حول التقدم الحاصل في بناء الاتحاد.
- الاضطلاع بأعمال السكرتارية لمجلس الرئاسة ومجلس وزراء الخارجية ولجنة المتابعة واللجان الوزارية المتخصصة بالتعاون مع البلد المضيف و توثيق هذه الأعمال .
- حفظ وثائق ومستندات الرئاسة ومجلس وزراء الخارجية ولجنة المتابعة واللجان الوزارية المتخصصة ومجلس الشورى والهيئة القضائية وكل مستند رسمي للاتحاد بما فيها وثائق التصديق على الاتفاقيات الجماعية المبرمة في إطار الاتحاد.
- العمل على التنسيق بين الأجهزة الاتحادية المتخصصة في المجالات الإعلامية والتوثيق بهدف تكوين رصيد متطور من المعلومات الإحصائية والمرجعية عن الدول الأعضاء في مختلف القطاعات وأوجه نشاط العمل الاتحادي وجعلها متاحة للممارسين.
- ربط الصلة بالأمانة العامة لجامعة الدول العربية والأمانات العامة للتجمعات العربية لتحديد ميادين التعاون تعزيزا للعمل العربي المشتركوالتعاون مع التجمعات المماثلة الإفريقية والتجمعات والمنظمات الدولية الأخرى وذلك بالتنسيق مع أجهزة الاتحاد.
- ربط الصلة بالجمعيات الشعبية و المنظمات غير الحكومية لدعم مسيرة الاتحاد.

– مجلس الشورى[1]: يتواجد بالجزائر ويتألف من عشرين عضوا عن كل دولة عضو في الاتحاد يقع اختيارهم من الهيئات النيابية للدول الأعضاءأو وفقا للنظم الداخلية لكل دولة، وقد اقر مجلس الرئاسة التوقيع عن عدد أعضاءالمجلس إلى ثلاثين عضوا وذلك من خلال دورته العادية السادسة، ويعقد دورة عادية كل سنة كما يعقد دورات استثنائية بطلب من مجلس الرئاسة، حيث يبدي مجلس الشورى رأيه فيما يحيله عليه مجلس الرئاسة من مشاريع وقرارات كما له أن يرفع لمجلس الرئاسة ما يراه من توصيات لتعزيز عمل الاتحاد و تحقيق أهدافه.

– الهيئة القضائية:مقرها بنواكشوط تتألف من قاضيين اثنين عن كل دولة وتعينهما الدولة المعنية لمدة ست سنوات، وتجدد بالنصف كل ثلاث سنوات، وتنتخب رئيسا لها من بين أعضائها لمدة سنة واحدة، كما تختص بالنظر في النزاعات المتعلقة بتفسير وتطبيق المعاهدات والاتفاقيات المبرمة في إطار الاتحاد التي يحيلها إليها مجلس الرئاسة أوإحدىدول الأطراف في النزاع، وتكون أحكام الهيئة ملزمة و نهائية حيث تقوم بتقديم الآراء الاستشارية في المسائل القانونية التي يعرضها عليها مجلس الرئاسة.

– الأكاديمية المغاربية للعلوم: مقرها بطرابلس، وتهدف الأكاديمية المغاربية للعلوم إلىإقامةإطار للتعاون بين مؤسسات البحث العلمي والتكوين العالي في بلدان الاتحاد وبينها وبين المؤسسات المماثلة بالوطن العربي والبلدان الأجنبية، وتطبيق سياسة بحث علمي وتكنولوجي مركزة على الجوانب التنموية المشتركة بين أقطار

1أحمد بدبار، التكامل الاقتصادي العربي و تحديات العولمة، مرجع سبق ذكره، ص: 193.

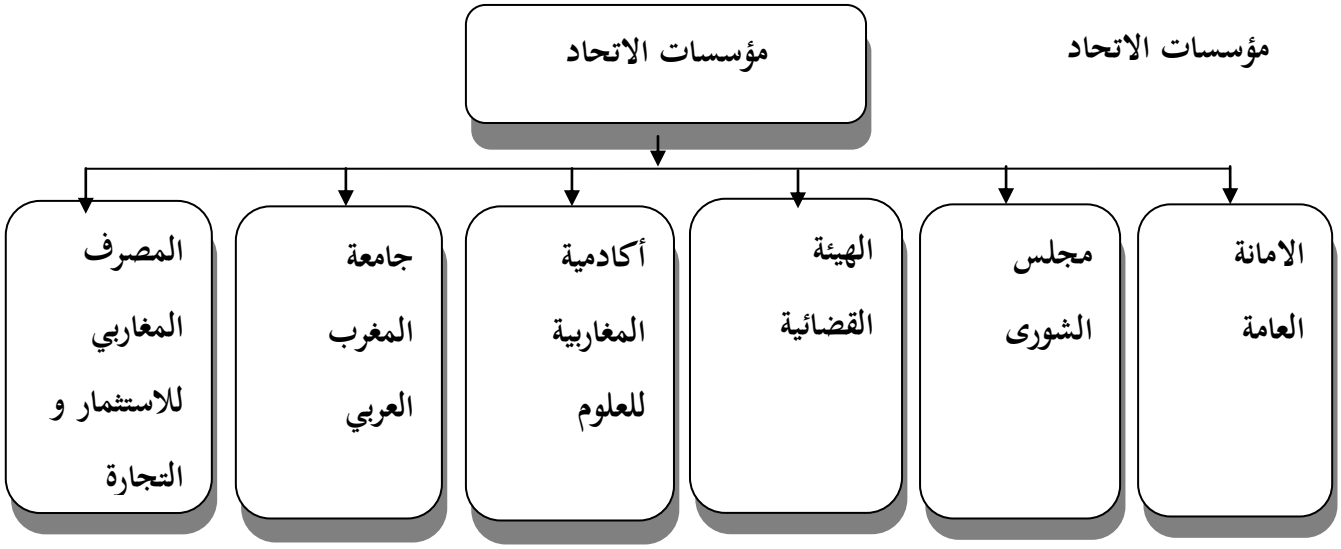
الاتحاد باعتبار الوسائل والإمكانيات المتوفرة، كما تهدف إلى تمكين الباحثين في الاتحاد من المشاركة في تطوير العلوم واستيعاب التقنية وتوظيفها بطريقة مؤثرة في الأوساط العلمية والتقنية، إضافةإلى الحد من هجرة الأدمغة المغاربية إلى البلدان الأجنبية وتوفير محيط علمي يسمح بإدماج المتخصصين في بلدان المغرب العربي وكذلك الباحثين المغربيين المقيمين بالخارج.

– **جامعة المغرب العربي**: مقرها بطرابلس وتتكون الجامعة من وحدات جامعية مغاربية موزعة على دول اتحاد المغرب العربي حسب مقتضيات مهمتها والإمكانيات المتوفرة في كل منها، وتهدف الجامعة المغاربية إلى تكوين طلبة السلك الثلاث و الباحثين في المجالات ذات الأولوية التي يقرها مجلس إدارة الجامعة.

– **المصرف المغاربي للاستثمار والتجارة الخارجية**: يتخذ تونس مقرا له تم توقيع اتفاقية إنشاء المصرف المغاربي للاستثمار والتجارة الخارجية بين دول اتحاد المغرب العربي بتاريخ 10/ 1991/03 م، ويهدف المصرف إلى المساهمة في إقامة اقتصاد مغاربي مترابط ومندمج ومن ذلك إعداد وانجاز و تمويل المشاريع ذات المصلحة المشتركة الفلاحية والصناعية غيرها في البلدان المغاربية وكذلك في تشجيع انسياب رؤوس الأموال وتوظيفها في المشاريع ذات الجدوى الاقتصادية والمردود المالي وتنمية المبادلات التجارية والمدفوعات الجارية المترتبة عنها

شكل 2: مؤسسات الإتحاد:

مؤسسات الاتحاد



المصدر : من إعداد الطالب

جدول 2:وظائف أجهزة اتحاد المغرب العربي

الأجهزة	التركيبة و مقرها	الاشتغال	الاختصاصات
مجلس الرئاسة	رؤساء الدول	رئاسة بالتناوب كل سنة	السياسة العامة للاتحاد

الامانة العامة	مقرها : الرباط	يعين الامين العام لفترة ثلاث سنوات قابلة لتجديد مرة واحدة فقط	نشاطات تنفيذية
مجلس وزراء الشؤون الخارجية	وزراء الشؤون الخارجية		-مساعدة مجلس الرئاسة -دراسة و مراقبة قضايا لجان المتابعة و الهيئات الوزارية المتخصصة.
لجنة المتابعة	عضو من حكومة كل دولة يكلف بشؤون المغرب العربي	بصفة دائمة	متابعة شؤون الاتحاد
هيئة وزارية متخصصة	الوزراء المعنيون	بصفة دائمة	اختصاصات يحددها مجلس الرئاسة
المجلس الاستشاري	عشرون عضوا من كل دولة المقر: الجزائر العاصمة	دورة عادية – دورة استثنائية بطلب من مجلس الرئاسة	يبدي الآراء حول مشاريع القرارات التي يقدمها مجلس الرئاسة كما يبدي التوصيات
المصرف المغاربي للاستثمار و التجارة الخارجية	المقر : تونس العاصمة	بصفة دائمة	تنمية المبادلات التجارية و تطوير التنمية
الجامعة المغاربية	المقر : طرابلس	بصفة دائمة	تطوير التعليم و البحث العلمي
الهيئة القضائية	قاضيان من كل دولة المقر : نواكشوط	ست سنوات – يتجدد نصفها كل ثلاث سنوات	

المصدر :اتحاد المغرب العربي والفضاء الاقتصادي الأوروبي الجديد _ مركز دراسات المغرب العربي والبحر الأبيض المتوسط _منشورات مركز الدراسات الدولية للمغرب العربي والبحر المتوسط ،تونس 1993 ص: 18.

المطلب الثالث:مبررات ومعوقات الإتحاد المغاربي .

الفرع الأول: معوقات التكامل المغاربي

وتعود لأسباب عديدة نذكر منها:

– تباين في اختلاف الأنظمة السياسية: أن اختلاف الأنظمة السياسية في البلدان المغاربية يعد من بين أهم معوقات العمل المغاربي، إذ يظهر هذا الاختلاف في معالجة الكثير من القضايا المتعلقة بالتنمية القطرية الآتية الظرفية في المقدمة بالمقارنة مع المصلحة القومية والحضارية بعيدة المدى، فعلى سبيل المثال نجد الجزائر وليبيا، اعتمدنا على التخطيط المركزي لتلبية احتياجات التنمية، الأمر الذي أدى فيما بعد إلى سوء تخصيص الموارد بفعل سياسات الأسعار وأسعار الصرف والتجارة.

أما بالنسبة للمغرب وتونس فقد اعتمدنا النظام الليبرالي والذي انعكس بدوره في شكل اختلافات فرعية أخرى.

في هذا المجال يقول الدكتور عبد المحسن " لقد لعب هذا السياسي دورا بارزا في أزمةالتكامل...وقد أسهم في عدم الجدية في تطبيق غلبة النظرة الآنية على النظرة الدائمة المدى وطغيان المصالح العاجلة على المنافع الآجلة..... وانعكس ضعف الكفاءة السياسية في مظاهرة عديدة أبرزها غلبة العلاقات الثنائية على العلاقات المتحدةالأطراف وتركز الاهتمام بالمشاكل القطرية على الحساب القومي[1]

– اختلاف الأنظمة الاقتصادية: أن اختلاف الأنظمة الاقتصادية يترتب عنه اختلاف وتباين في السياسات والتوجهات الاقتصادية وكذا التباين في الإجراءات العملية المتعلقة بتنظيم وتسيير الحياة الاقتصادية، فالمعروف أن الجزائر وليبيا تنتهج سياسة القطاع العام وتتمتع المؤسسات بحماية كبيرة. في حين تقوم كل من تونس والمغرب على تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتحاول جاهدة توفير المناخ المناسب له من خلال إعطاء دور هام للقطاع الخاص المحلي والأجنبي للإسراع بعملية التنمية الاقتصادية انطلاقا معالمه على ضوء رصيدنا الفكري المستمد من حضارتنا وقيمنا ومن عمق معاناتنا في واقعنا الاجتماعي والاقتصادي، ولذا فان موجة التخريب الحديثة باسم اقتصاد السوق، والتوجه الليبرالي، والانفتاح ستساهم في تنمية الارتباط بالبلدان المتقدمة على حساب تنمية العلاقات الجهوية بين البلدان المغاربية و العربية لهذا فان سياسة الانفتاح الاقتصادي أدتإلى تنامي العلاقات القطرية بين الأقطار المغاربية مع التكتلات الكبرى والدول المتقدمة، على حساب العلاقات البينية، فقد أمضت معظم الدول المغاربية بصورة منفردة

– التبعية الاقتصادية للاتحاد الأوروبي: من بين أهم المعيقات تحقيق تكامل مغاربي وبقاء وعزم الدول المغاربية على التعامل مع الاتحاد الأوروبي بنسبة عالية من المبادلات التجارية، الأمرالذي حال دون تحقيق تكامل مغاربي، ويمكن توضيح محورين هامين من التبعية:

1 عبد المحسن زلزلة، التكامل الاقتصادي العربي أمام التحديات، دراسات في التنمية والتكامل الاقتصادي العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت،1981، ص:.147

– التبعية الغذائية: إن نسبة الزيادة في النمو السكاني لدول الاتحاد المغربي أدتإلى مشكلة العجز الغذائي أيإن اقتصاديات الدول المغاربية ظلت مرتبطة بالدول الصناعية الغربية، واردات دول المغرب العربي من المواد الاستهلاكية الغذائية بنسبة كبيرة مقارنة مع المواد الأخرى.

– التبعية التجارية والتقنية: تؤكد الدراسات أن ثلثي مبادلات البلدان المغاربية، تتم مع الاتحاد الأوروبي وان 1% فقط من حجم المبادلات التجارية تتم مع بقية دول العالم، إذ تتكون الصادرات المغاربية من البترول والغاز الطبيعي والفوسفات والحديد، وبعض المواد الغذائية، في الوقت الذي تستورد فيه سلع التجهيز والسلع النصف مصنعة.

– الاستقطاب التجاري الأوروبي: إن التبعية الاقتصادية والتجارية لبلد ما يجعل اقتصاده معرضا للصدمات الخارجية حين يستخدم حجم المبادلات لأغراض سياسة خاصة لما يتعلق الأمربالمواد الإستراتيجية كالمواد الغذائية، وتتميز الاقتصاديات المغاربية باستقطابها الشديد من الاتحاد الأوروبي حيث يستحوذ هذا الأخير على حوالي 75% من المبادلات التجارية لدول المغرب العربي، وتختلف درجة الاستقبال من بلد لآخر. إذ نجد أن تونس تذهب إلى الاتحاد الأوروبي، والذي بدوره يقدم ما يقارب 75% من وارداتها، أما المغرب فتمتلك أوروبا ما يقارب 45%من مبادلاته التجارية وكذا الجزائر التي سجلت ما يقارب 63% من صادراتها اتجاه الاتحاد الأوروبي وتأتي 38%من وارداتها منه، وتأتي 20% من واردات موريتانيا من الدول المغاربية و 13% من الدول الإفريقيةالأخرى، أما الاتحاد الأوروبي فيمدها بنسبة 50% من احتياجاتها وهكذا يمكن القول إن الاقتصاديات تبادل، أيأنها مبنية على الاستيراد و التصدير، وبالتالي فهي رهينة التطورات التجارية الدولية.

– الاختلافات المؤسساتية والطبيعة المختلفة لمعاهدات المؤسسة للاتحاد المغاربي: يبدو حاليا أن الخلافات فيما بين دول الأعضاء تميز الاتحاد المغاربي بتعدد معوقاته المؤسساتية الناجمة عن الطبيعة المختلفة لمعاهدة المؤسسة له مما جعل الاتحاد عرضة لأي خلاف سياسي بين دول الأعضاء، كما أن مشكلة السيادة حالت دون رقي هذه المعاهدة إلى مستوى مشروع تكاملي إقليمي، ولعل الدليل على هذه الخلافات المتبادلة وعقدة السيادة بين بلدان الاتحاد المغاربي وأيضا غياب الرؤية الإستراتيجية والخبرة في مجال التكامل الإقليمي تكمن في تبني قاعدة الإجماع في اتخاذ القرارات وزاد من تعقيد هذه الأمور، هو تبني المعاهدة المؤسسة للاتحاد المغاربي شرط موافقة كل الأعضاء على أي اقتراح تعديل أحكام هذه المعاهدة وذلك ما يبدو وجليا في المادة الثامنة عشر من معاهدة إنشاء الاتحاد المغاربي.[1]

– الخلل البنيوي للاقتصاديات المغاربية : على الرغم من تشابه الوضعيات لبعض دول الاتحاد المغاربي، فان هذا الخلل البنيوي حال دون التعاون الاقتصادي المشترك بين الدول الأعضاء لاتحاد المغرب العربي، كما زاد من حدة سلوكياتها الأنانية الضيقة، حيث يسعى كل الطرق للحصول على المزيد من المساعدات الأجنبيةالأوروبية، وهذا راجع على اختلاف أصلي في السياسات الاقتصادية الدول المغاربية يشكل بدون

1 مجلس الشورى لاتحاد المغرب العربي، النصوص الأساسية، مذكرة إعلامية اتحاد المغرب العربي، الأمانة العامة، الرباط، 2001.

شك عائقا أساسياأمام تحقيق التكامل الاقتصادي بين دول الأعضاء ذلك أن الطبيعة الاقتصادية المغاربية تجعل من الصعب على الأقل في الظرف الراهن بناء مشروع تكاملي اقتصادي يهدف إلى تجسيد و خلق وحدة اقتصادية مشتركة بين دول الاتحاد المغاربي.

– معوقات أخرى تخص بعض المؤشرات الاقتصادية: إضافةإلى المعوقات السابقة الذكر تواجه الاتحاد المغاربي مشاكل أخرى، نجد من أهمها مشكلة البطالة التي وصلت معدلاتها إلى مستويات مرتفعة، ففي الجزائر مثلا بلغت نسبة 28%، وفي المغرب بلغت 21%، أما في تونس فسجلت نسبة 17%، قرابة 16% في ليبيا .وهذه الظاهرة لما أثارهاالاجتماعية والاقتصادية، حيث تضعف من المكاسب الاقتصادية التي تحقق في الدول المغاربية، كما توجد مشكلة أخرى تقف عائقا حساسا أمام ترسيخ مبادئ التكامل وتحقيقه إلا وهي مشكلة المديونية الخارجية، والتي أدتإلى أزمات اقتصادية واجتماعية حادة، استدعت الاستعانة بالمؤسسات المالية الدولية مثل صندوق النقد الدولي، وما ترتب على ذلك من إتباع سياسات التصحيح الهيكلي كما تشير الإحصائيات المنشورة في التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2003، إلىأن المديونية كلا من الجزائر وتونس فقد بلغت 226 مليار دولار و13مليار دولار على التوالي، في حين وصلت مديونية المغرب العربي، وموريتانيا 14 مليار دولار و1.5 مليار دولارعلى التوالي وذلك وفقا لتقديرات سنة 2002 تؤدي المديونية الخارجية لدول المغرب العربي إلى ترسيخ التبعية المالية للدول الصناعية باعتبارها المصدر الرئيسي لتدفق رؤوس الأموالإلى البلدان المغاربية، كما تعمل على هيكلة الاقتصاديات المغاربية من خلال العوائق الإدارية والجمركية والضريبية من اجل دمجها في ذلك الاقتصاد العالمي.

الفرع الثاني : مبررات التكامل المغاربي

– اتساع نطاق السوق: نتيجة للتعامل مع الوحدات الإنتاجية في الأقطار المتكاملة في السوق على مستوى الاتحاد المغاربي والوافرات الممكنة الناتجة من القوة التفاوضية لدول التكامل في تعاملهم الاقتصادي مع الدول، والتكتلات الكبرى من اجل التقليل من تحديات الشراكة معها، وتؤدي إلى تعظيم مكاسبها والحفاظ على مصالحها وإتاحة الفرصة للتعامل الايجابي مع تلك التكتلات من مدخل اتساع السوق.

– اختلاف الإمكانيات المالية لدول الاتحاد المغاربي: من بين أهم مزايا و ايجابيات التكامل الاقتصادي هو أن الدول ذات العجز المالي تستطيع أن تحصل على التمويل اللازم للمشاريع المشتركة والمتعددة وذاك من اجل تحقيق الاستقرار والمن الاقتصاديين، كما تتمكن الدول ذات الفائض من إيجاد منافع وفرص مربحة للاستثمار في فوائضها في المشاريع التي تنمي التكامل ذلك إن التكامل الإقليمي يؤدي إلى جودة قطاع التمويل ويقلل من تكاليف التمويل مما يؤدي إلى استثمار هام وفعال

وتؤكد الدراسات و التحليلات الحديثة أن معدل العائدات على رأس المال و على الاستثمار يمكن أن يرتفع في الدول الأعضاء في التكامل الاقتصادي بغض النظر عن قيمة رأس المال المستثمر[1].

– الاختلاف في حجم الطاقات البشرية المتاحة : أن عامل التباين و الاختلاف في حجم وكفاءة الطاقات البشرية المغاربي يشجع على إقامة التكامل والاندماج بين بلدان الاتحاد مما يشجع على التقارب في تحقيق الأهداف والمصالح الاقتصادية المتبادلة خاصة في القطاع الزراعي و القطاع الصناعي للبلدان المغاربية التي يمتلك بعضها مساحات شاسعة غير مستغلة وموارد صناعية غير مستخدمة، يمكن عن طريق التكامل بين عنصر الارض في دولة مثل : ليبيا وعنصر العمالة في دولة كالمغرب وتونس من اجل تحقيق منافع كثيرة متبادلة، وأن حركية الطاقات البشرية بين القطاعات في السوق الاتحادية من شانه أن يضمن تعظيم مصلحة الاقتصاديات القطرية من زاوية قدرتها التنافسية.

– التنوع والتباين في حجم والموارد والثروات المتاحة للبلدان المغاربية: تتميز منطقة الاتحاد المغاربي بشساعةأراضيها وتنوع مواردها الطبيعية من موارد مائية و ثروات بحرية ونهرية وغابية، ومواد معدنية وطاقية تختلف من بلد إلىأخر مما يساعد على اتجاه كل بلد في إطار تحقيق المصالح والمنافع الاقتصادية.

– فهذا الاختلاف في الموارد و الثروات المتاحة يعتبر أساس لتحقيق التكامل الاقتصادي و هو دافع نحو التكامل موحد تلتقي فيه كل ثروات دول الأعضاء من اجل تحقيق نماء الاقتصادي المشترك لمجموع الدول ككل، بتعويض حالات العوز والنقص لان التكامل سيتيح له إمكانية حصوله على الإمدادات و منافع ينالها من الأطراف التي يتكامل معها وأن البلدان المغاربية تتنوع فيها الموارد والثروات وتتكامل لتشكل مصدرا للتقديم الاقتصادي[2]

– الوفرات الناتجة عن التخصص في المشاريع و الاستثمارات ذات الحجم الكبير: من بين أهم العوامل المشجعة على قيام التكامل التخصص في المشاريع الضخمة وذات الحجم الكبير والتي تتيح تطوير السلع والخدمات الموجهة للسوق المغاربية المشتركة لتلبية حاجيات مستهلكيها، وهذه المشاريع لا تتاح للدول في إطارها التنموي القطري، وبالتالي تعتبر من الدعائم الأساسية والمحفزة لتحقيق التكامل الاقتصادي بين بلدان الأعضاء، كما أن التخصص في إطار سوق تكاملية يختلف عن التخصص في إطار السوق الدولية باعتبار أنالأول يحظى برعاية جميع دول الأعضاء في الاتحاد، ويولى بالمعاملة التفضيلية في هذه السوق و التي تمكن من أحداث تأهيل إقليمي للمؤسسات الإنتاجية قبل اندماجها و تشاركها مع التكتلات الكبرى.

1 موريس شيفول، الن وينتز، التكامل الإقليمي و التنمية، البنك الدولي، 2003 ، ص 93

2 محمود الحمصي، خطوط التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1980 ،ص 55

المبحث الثاني: واقع تجارة المغرب العربي

-يعتبر قطاع التجارة الخارجية من القطاعات الهامة والمعمول عيها في تجسيد وتعزيز خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهو ما جعل دول المغرب من الدول المفتوحة على العالم الخارجي وذلك بما تمثله نسبة التجارة الخارجية في مجمل ناتجها المحلي الإجمالي

المطلب الأول: التجارة البينية لاتحاد المغرب العربي.

- يجب التركيز على تدعيم التجارة البينية فيما بين دول اتحاد المغرب العربي من أجل خلق قاعدة إنتاجية متنوعة يدعمها توافر المواد الأولية، وتوافر السياسة الأكيدة من أجل تحقيق تكامل اقتصادي قوي تنعكس آثاره الايجابيةعلى مختلف القطاعات الاقتصادية.

الفرع الأول: المبادلات البينية لدول الاتحاد المغاربي

- تتمثل المبادلات التجارية البينية داخل الاتحاد في الهيكل التالي:[1]

المبادلات التجارية الجزائرية –المغربية:

من الجزائر إلىالمغرب، يلاحظ انتقال الكثير من السلع منها : المواشي، البيض، القهوة، القمح، البترول ومشتقاته والأدواتالكهرومنزلية.

من المغرب إلى الجزائر، يلاحظ انتقال السلع التالية : الخضر و الفواكه، قطع الغيار، الذهب، الجلود و مشتقاتها، الألبسة.

المبادلات التجارية الجزائرية – التونسية

–من الجزائر إلىتونس، يلاحظ انتقال السلع التالية: السلع الغذائية، قطع الغيار، المحركات الزراعية.

–من تونس إلىالجزائر، يلاحظ انتقال السلع التالية:المنسوجات، الخضر و الفواكه، التوابل.

المبادلات التجارية التونسية –الليبية

–من تونس إلى ليبيا، يلاحظ انتقال السلع الكهرومنزلية، المنسوجات، الخضر والفواكه.

–من ليبيا نحو تونس، يتم انتقال السلع التالية: البترول ومشتقاته الاستهلاكية المدعومة، الألبسة.

اما فيما يخص تطور حجم التجارة البينية لدول الاتحاد فيما يتم توضيح ذلك من خلال الجدول التالي الذي يعكس قمة التجارة البينية لدول اتحاد المغرب العربي خلال سنة 2005الوحدة : مليون دولار امريكي

جدول رقم 3:التجارة البينية لدول الإتحاد المغرب العربي:

البلد	اجمالي	تونس		الجزائر		ليبيا		المغرب		موريتانيا		المجموع
	م-د	م د	%	م د	%	م د	%	م د	%	م د	%	%
تونس												

[1] أورابح عبدالقادر،شريف غياط،واقع الاتحاد المغاربي وتحديات المستقبل في إشارة خاصة الى العولمة، المؤتمر العالمي الثالث حول الموقع التنافسي للتدليلات الاقتصادية العربية في ظل العولمة،جامعة أربد الأهلية المملكة الاردنية الهامشية،14-15 أفريل 2002، ص 20

صادرات	113247			197.4	1.7	510.1	4.5	118.1	1.0	7.7	0.06	7.26
واردات	142317			146.2	1.0	550.8	3.8	64.8	0.4	1.6	0.01	5.21
الجزائر												
صادرات	471946	174.2	0.36			0.02	0.02	288.0	0.61	0.2	0.00	0.99
واردات	201454	138.0	0.68			0.01	0.01	47.7	0.23	19.3	0.09	1.01
ليبيا												
صادرات	312168	642.5	2.05	13.7	0.04			50.0	0.16	0.0	0.0	2.25
واردات	8.0014	222.2	2.77	17.1	0.21			47.7	0.59	0.0	0.0	3.57
المغرب												
صادرات	106620	46.1	0.43	50.5	0.47	0.18	0.18			21.7	0.20	1.28
واردات	203724	124.9	0.61	347.2	1.70	0.34	0.34			0.9	0.00	2.65
موريتانيا												
صادرات	452.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.11			0.11
واردات	1.341.4	4.3	0.32	5.2	0.38	0.0	0.0	6.0	0.04			074

المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد، مرجع سق ذكره، ص .342.

ملاحظة: تم تقييم الصادرات على أساس معيار (فوب) والواردات على أساس معيار (سيف).

يتضح من خلال معطيات هذا الجدول أن المبادلات التجارية البينية ما بين بلدان المغرب العربي ضعيفة جدا مقارنة بإجمالي مبادلاتها التجارية مع العالم الخارجي، إذا لم تتجاوز في أحسن الأحوال نسبة 05%إلى07%، إلى جانب هذا فهي غير منتظمة تزيد نوعا ما في فترات و تكاد تنعدم في فترات أخرى، بعبارة أخرى ضعف حصيلة الصادرات والواردات السلعية المغاربية لكل بلد على حدا في علاقاته التجارية مع البلدان المغاربية الأخرى.

و يعود هذا أساسا إلى تشابه نوعا ما المنتجات المنتجة و المصدرة خاصة في المجال الزراعي لكل من تونس والمغرب، وبشيء أقل الجزائر لتشابه الظروف الطبيعية والمناخية، في حين تفتقر كل من ليبيا و 5,21%موريتانيا للمزايا الفلاحية التي تتوافر عليها البلدان الثلاثة الأخرى، هذا من جهة و إلى حدة تصاعد مبادلاتها التجارية نحو الشمال خاصة نحو بلدان الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة واليابان، والتي تعتبر من الأسواقالرئيسية لبلدان المغرب العربي، حيث تمتص حوالي 80%من إجمالي صادرات البلدان المغاربية، وتزودها بحوالي 90% من وارداتها لمختلف أنواع السلع من جهة أخرى.

وتأتي تونس في المرتبة الأولى لصادراتها و إرادتها المغاربية، إذ وصلت صادراتها المغاربية سنة 2005 في المجموع نسبة 7,26%من إجمالي صادراتها نحو الخارج، خاصة في مجال المنتجات الزراعية و منتجات الصناعة الغذائية وبعض المنتجات الصناعية، أما وارداتها فوصلت عند نفس السنة من البلدان المغاربية في المجموع من إجمالي وارداتها من الخارج خاصة من منتجات المحروقات ومشتقاتها وبعض السلع الصناعية الأخرى، ثم تأتي ليبيا في المرتبة الثانية سنة 2005 بصادرات نحو الأسواق المغاربية وصلت في المجموع 2,25من إجمالي صادراتها نحو الخارج، واستوردت في المجموع 3,57%من البلدان المغاربية الأخرى بالنسبة لإجمالي وارداتها من الأسواق الخارجية، ثم يأتي الغرب في المرتبة الثالثة بصادراته نحو الأسواق المغاربية وصلت نسبة 1,28%من إجمالي صادراته نحو الخارج، وبوارداته من البلدان المغاربية الأخرى وصلت في المجموع نسبة 2,65% من إجمالي وارداته، ثم الجزائر في المرتبة الرابعة بمتوسط تجارتها الخارجية نحو ومن الأسواق المغاربية لم يتجاوز نسبة 1%، إما موريتانيا فتحتل المرتبة الخامسة والأخيرة والتي تكاد تكون تجارتها الخارجية مع البلدان المغاربية الأخرى منعدمة، وتبدو الجزائر شريك دائم ومنتظم لموريتانيا، أين تشتري منها منتجات الصيد البحري وتموينها بالمنتجات البترولية.

علما أن نجاح أي اندماج اقتصادي جهوي، يقاس بكثرة و كثافة العلاقات الاقتصادية و التجارية البينية و كثرة تدفق رؤوس الأموال و التكنولوجيا.

وأمام ضعف المبادلات التجارية البينية لبلدان المغرب العربي الرسمية، [1] يلاحظ كثافة المبادلات التجارية البينية غير الرسمية، من خلال التهريب خاصة عبر الحدود الجغرافية الوعرة لهذه البلدان (عبر مسالك الجبال و الوديان)، أين نجد الكثير من السلع تأتي من المنطقة الحرة لسبة ومليلة – المغربية، والتي توزع فيما بعد على كامل بلدان المغرب العربي بطرق غير رسمية و معظم هذه السلع متمثلة في المنتجات الغذائية و الألبسة و المنتجات الالكترونية الآسيوية والتجهيزات الالكترومنزلية والعطور والتبغ والكحول ..... أو عبر تنقل السواح المغربيين الذين يشترون

[1] Badr Eddine Allali, le commerce Inter-Magrébin:état actuel et potentiel d'expansion, cite in, le commerce intermaghrébin pour une dynamisation des échange, 1990، p:11.

السلع بهدف إعادة بيعها في بلدانهم، أو عبر الجالية المغاربية المقيمة في أوروبا، والتي في غالب الأحيان تجلب معها سلع و أشياء لغرض المتاجرة.[1]

المطلب الثاني : خصوصيات التجارة المغاربية

من خلال استعراض تطور التجارة الخارجية والبينية لبلدان المغرب العربي، والتوزيع الجغرافي لها، يتضح أن لكل بلد خصوصياته يتميز بها عن غيره.

–التجارة الخارجية الجزائرية: تتميز التجارة الخارجية الجزائرية، بتركز كبير من حيث الصادرات، التي تعتمد في المتوسط على نسبة 95% على تصدير المحروقات (البترول و الغاز الطبيعي) في حين صادراتها خارج المحروقات لا تتجاوز في المتوسط نسبة 5% ولم تتعدى مقدار المليارين دولار سنويا (والتي يغلب عليها مشتقات البترول وبعض المنتجات الفلاحية) وفي هذا الشأن نجد السلطات العمومية تسعى جاهدة إلى انتهاج سياسة محفزة لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، في حين تستورد السلع التجهيزية في المتوسط بنسبة 30% حوالي 30% مواد غذائية (خاصة الحبوب، السميد و الحليب و السكر و القهوة .....) و35% منتجات نصف مصنعة (الخشب، الأنابيب وصفائح الحديد.....) إما من حيث التوزيع الجغرافي، فتظهر المكانة الهامة التي يحتلها بلدان الاتحاد الأوروبي في التجارة الخارجية الجزائرية [2]، إذ يمتص في المتوسط حوالي 70%من الصادرات الجزائرية و يزود الاقتصاد الجزائري بحوالي 60%في المتوسط من مختلف أنواع السلع المستوردة ومن أهم المتعاملين نجد: فرنسا، ايطاليا، اسبانيا، ألمانيا، الولايات المتحدة واليابان.

–التجارة الخارجية المغربية: تتميز التجارة الخارجية المغربية بنوع من التنوع، خاصة من حيث الصادرات، فنجد المغرب يصدر المنتجات الزراعية والغذائية في المتوسط حوالي 30% ومنتجات الاستهلاك النهائية (الألبسة، والجلود والأحذية والمنتجات الصيدلانية و مستحضرات التجميل .....) بنسبة حوالي 30%، أيضا، والمنتجات النصف مصنعة وخاصة مشتقات الفوسفات بنسبة حوالي 22%، أما الواردات المغربية فتعتمد أساسا على استيراد التجهيزات النهائية بمتوسط 28% و المنتجات النصف مصنعة بمتوسط 22%والمواد الخام (الكبريت و الألياف النسيجية) بمتوسط 10% و المنتجات الغذائية بمتوسط 15% و المنتجات الطاقية بمتوسط 15% و المنتجات الاستهلاكية النهائية بمتوسط 10%.

–التجارة الخارجية التونسية :تتميز هي الأخرى بنوع من التنوع السلعي، سواء من حيث الصادرات، إذ نجدها تصدر منتجات النسيج و الجلود بمتوسط 45% ومنتجات الصناعات الميكانيكية و الكهرباء بنسبة 13% و منتجات أخرى بنسبة 8%، أما الواردات التونسية تعتمد أساسا على استيراد التجهيزات بمتوسط

[1] Djamel Eddine Guechi, l'union du Maghreb arabe intégration régionale et développement économique, Edition Casbah, Alger,p:129, 2002.

[2]Abdelmadjid Bouzidi, les relations commerciales de l Algérie avec l Europe des douze, C.E.N.E.A.P. (Alger). Colloque organisé par le (CERP), opcit, p:210.

25%و السلع الاستهلاكية بمتوسط 30% و المنتجات النصف مصنعة و المواد الأولية بنسبة 30% والمنتجات الغذائية والطاقية بنسبة 7%،أما التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية التونسية، أيضا مكانة الاتحاد الأوروبي فيها [1] اذ يزودها بالسلع في حدود الثلثي من وارداتها، و يمتص حوالي ثلاثة أرباع من إجمالي صادراتها، ومن أهممتعامليها نجد : فرنسا و ايطاليا و ألمانيا و بلجيكا و اسبانيا و هولندا إلى جانب هذا تظهر مكانة الولايات المتحدة الأمريكية في التجارة الخارجية التونسية في حدود 6% في المتوسط.

أما التجارة الخارجية التونسية مع البلدان المغاربية الأخرى فهي في حدود 7% في المتوسط.

–التجارة الخارجية الليبية :يتميز هيكل التجارة الخارجية الليبية بتركز كبير خاصة من الجانب السلعي و حتى المتعاملين، ففي الجانب السلعي نجد أن المحروقات تمثل حوالي 98 كمتوسط من إجمالي الصادرات الليبية، و أنها تستورد أساسا السلع التجهيزية و المنتجات الغذائية بنسب كبيرة.أما التوزيع الجغرافي، فنجد المكانة الهامة للاتحاد الأوروبي، باعتباره أول متعامل تجاري مع ليبيا سواء من حيث تزويدها بمختلف أنواع السلع التجهيزية و الاستهلاكية و الغذائية بمتوسط 70%، و انه يمتص حوالي 60%من إجمالي الواردات الليبية، ومن أهم هؤلاء المتعاملين الأوروبيين نجد : فرنسا وايطاليا واسبانيا وألمانيا، أما تجارة ليبيا مع البلدان العربية و المغاربية فضلت ضعيفة لا تمثل إلا نسبة 1%.

–التجارة الخارجية الموريتانية :تعتبر تجارة متواضعة، فقيمة المبادلات (الصادرات + الواردات)لا تتجاوز في المتوسط السنوي من 2 إلى3 مليار دولار، إذ تعتمد الصادرات الموريتانية على منتجات الصيد البحري (الرخويات و القشريات) بمتوسط 60% والحديد و كذا الذهب المستخرج من النحاس، أما وارداتها فنجد المنتجات الغذائية (حليب، سكر، شاي اخضر، قمح.....) بمتوسط 25% و المحروقات بالأساس من الجزائر بنسبة 13% و العتاد و آليات النقل بنسبة 40% من إجمالي وارداتها.

و من أهم البلدان الموردة لموريتانيا : فرنسا والجزائر و الولايات المتحدة وبلجيكا، ومن أهم زبائنها نجد اليابان في مشتريات الرخويات وايطاليا و روسيا وفرنسا واسبانيا وبلجيكا وبريطانيا.

المطلب الثالث : مميزات اقتصاد المغرب العربي.

يتميز المغرب العربي الكبير بثروات اقتصادية هائلة ينبغي توجيهها إلى ما تتطلع إليه شعوب المنطقة وإمكانية قيام منطقة للتجارة الحرة ماهية إلا انعكاس لهذه التطلعات، إن التوصيات التي انبثقت على لقاء الدول المغاربية بإمكانها تنقل دول الاتحاد المغاربي إلى مستويات اقتصادية هامة وتتخطى السلبيات التي تعترضها في مجال تنويع الصادرات وتكثيف المبادلات، والجهود المبذولة ما زالت غير كافية من أجل تحسين التجارة الخارجية المغاربية التي لا تتعدى 0.03% من التجارة العالمية، ويتميز هيكل الصادرات المغاربية باعتمادها على تصدير سلعة واحدة

[1] Mohamed Ali mamelouk, les relations commerciales de la Tunisie avec la C .E.E, C.P.P.E.X (Tunisie), colloque organise par le (CERP),opcit, p:245.

تتمثل في الغاز والبترول وبالنسبة للجزائر وليبيا، الحديد ومنتجات الصيد البحري بالنسبة لموريتانيا وتتميز كذلك بضآلة التجارة البينية المغاربية.

بينما عرفت صادرات تونس تنوعا ملحوظا ومشجعا من منتجات نسيجية ذات جودة عالية، ومنتجات الفوسفات ومشتقاته، بعض الصادرات الغذائية مثل زيت الزيتون، التمور منتجات صيديه وتميزت الصادرات التونسية بالجودة والقدرة التنافسية في الأسواق العالمية وفي ما يخص المغرب فقد ركز على تنويع الصادرات منذ السبعينات فقد سجلت المنتجات المصنعة نسب عالية وتتمثل في المنتجات النسيجية، الملابس، الأحماض، الفسفور، الأسمدة الفوسفاتية، منتجات غذائية، وتميزت صادرات المغرب بنوعية راقية أكسبتها مكانة مرموقة لدى الشريك الأوربي

وقد تميز اقتصاد كل من تونس والمغرب بخدمات سياحية ذات نوعية جيدة، فقد ركزت كلاهما على ترقية قطاع السياحة لما له من أهمية وفي ظرف عقد من الزمن أصبحت السياحة في كل من المغرب وتونس مصدرا رئيسيا للعملة الصعبة وممولا للتنمية بكل قوة وجدارة وقطاعا نبني عليه كل طموحات شعبين المغربي والتونسي.

وتبقى دول المغرب العربي المورد الأساسي من الاتحاد الأوربي، ففي الفترة 1980–1993 لم تقلص دول المغرب العربي من وارداتها حيث مثلت المنتجات الصناعية 64.77% من الواردات الكلية وبعدها 24.43%[1]من الواردات الغذائية من إجمالي الواردات وترجع هذه النسبة العالية من الواردات الغذائية إلى النمو الديمغرافي المتصارع في الفترة 1980–1993 مقابل انخفاض العرض من المواد الزراعية، وقد سجل المغرب ارتفاع الواردات الطاقية التي بلغت 14.4% من إجمالي الواردات.

وتحظى دول المغرب العربي بمعاملة تفضليه في التجارة مع الاتحاد الأوربي الذي يعتبر الشريك الأول الذي يضمن حرية الدخول للمنتجات المصنعة والتنازلات التعريفية لكثير من السلع الزراعية.

ومن خلال إطلالة سريعة على هيكل التجارة بين دول المغرب العربي والاتحاد الأوربي فإننا نلاحظ تفوق تجارة هذا الأخير على تجارة الدول المغاربية التي تزوده بالمواد الطاقية بنسبة 84% من صادرات ليبيا 68% من صادرات الجزائر أما بالنسبة للمغرب فيصدر الفوسفاتإلى جانب سلع زراعية ومنسوجات وكذلك هو الحال بالنسبة لتونس التي تصدر الفوسفات وبعض المنتوجات الزراعية كالحوامض الزيوت ومنتجات الصيد البحري.

وبالمقابل تستورد دول المغرب العربي من الاتحاد الأوربي المنتجات المصنعة، التجهيزات والآلات، ومعدات النقل وخاصة السلع الغذائية التي تشكل نسب عالية من الحبوب، حليب ومشتقاته، سكر، وتتعامل دول المغرب

1 محي الدين الحضري، اتحلد المغرب العربي والفضاء الاقتصادي الاوربي الجديد، مركز الدراسات المغرب العربي والبحر الابيض المتوسط، منشورات مركز الدراسات الدولية للمغرب العربي المتوسط تونس، ، 1993 ،ص :21

العربي مع الولايات المتحدة الأمريكية والصين البرازيل، الأرجنتين وتشهد التجارة البينية العربية نشاطا مكتفا في السنوات الأخيرة حيث تضاعفت الواردات البينية العربية بشكل ملحوظ حيث بلغت الصادرات البينية لدول المنطقة سنة 1990 914.49 مليون دولار من إجمالي الصادرات، وتخضع المبادلات الثنائية داخل منطقة المغرب العربي إلى منطق التقارب والحوار والتفاهم السياسي والجدول الموالي يبين طبيعة المبادلات التجارية المغاربية مع دول الاتحاد الأوربي باعتباره الشريك الأول .

الجدول رقم (4) المبادلات التجارية البينية المغاربية

البلد	التصدير نحو بلدان الاتحاد الأوروبي	الاستيراد من بلدان الاتحاد
الجزائر	مواد أولية: أكثر من 50 %مكونة من محروقات والغاز مواد أساسية للإستغلال الصناعي، مشتقات الحديد، كبريت، الجبس. وبدرجة أقل : منتجات مصنعة : معدات نقل، معدات فلاحيه منتجات الصناعية الكيمائية (للإستغلال المنزلي)	المواد الأولية غير الغذائية وغير الطاقوية : رصاص، خيوط، نسيج منتجات مصنعة، إسمنت مشتقات الحديد، منتجات الصيد البحري.
المغرب	منتجات مصنعة : خيوط نسيج أدوية، ملابس وأحذية مواد غذائية (مصبرات ومعلبات)(أسماك، خضر وفواكه) ويدرج أقل : مواد أولية (رصاص، فوسفات)	منتجات تامة : إلكترومنزلية، جرارات فلاحيه منتجات نصف مصنعة : إسمنت ومشتقات الحديد.
تونس	منتجات مصنعة مشتقات الحديد، معدات النقل، النسيج منتجات الصناعة الغذائية، عجائن، مبصرات.	مشتقات البترول ووقود
ليبيا	بترول	سلع مصنعة، منتجات صناعة

	إعادة تصدير مواد مصنعة	الغذائية، نسيج.
موريتانيا	منتجات الصديدية طازجة أو مجمدة	بترول خام، بنزين، غاز مشتقات الحديد الصلب، مواد غذائية منتجات مصنعة (أثاث، أدوية) ملابس، أحذية، عطور، قطع غيار

المصدر: مفتاح حكيم،السياسات التجاريةوالاندماج في النظام التجاري العالمي،أطروحة ماجستير، علوم التجارية ، جامعة الجزائر ،ص:111.

ومن خلال الجدول نلاحظ ثقل المواد الأولية الموجهة للتصدير وبالمقابل ضعف المنتجات المصنعة الموجهة للتصدير وذلك راجع إلى ضعف المستوى التنافسي في السلع المصنعة المغاربية. وتبقى التجارة المغاربية البينية دون مستوى طموحات شعوب المنطقة ونسبة 0.95% من إجمالي المبادلات المغاربية سنة 1990 و4.05% سنة 1994 تبقى نسب جد ضعيفة. واللجوء إلى الاتحاد الأوربي حتمية لا مفر منها بحكم الموقع الجغرافي والتقارب التاريخي لكنها لا تعوض النقص في المبادلات بين الأقطار الأشقاء التي تعترضها عدة حواجز وصعوبات داخلية وخارجية تتمثل في المنافسة الشديدة للسلع والمتأتية من خارج المغرب العربي، كذلك يمكن إرجاع ذلك إلى ضعف التنسيق في مجال التشريع الاقتصادي من تعريفات جمركية ونقل وغموض الاتفاقيات التجارية وعدم تجسيدها على أرض الواقع.

إن سياسة التعديل الهيكلي التي أملتها التحولات الدولية على الدول المغاربي زادت من هشاشة اقتصاديات المنطقة في ظل قلة تنويع الصادرات وتراجع المداخل مقارنة بالزيادة المستمرة في الطلب على الشغل والخدمات الاجتماعية الأخرى وارتفاع أسعار الواردات من أوربا.

الخلاصة الفصل الثاني:

إن بناء المغرب العربي يعتبر انتصارا للشعوب التي تطلعت إلى مغرب عربي كبير وموحد يعتمد على إستراتيجية بعيدة المدى واضحة المعالم تساهم في وضع أسسها الحكومات تجسيدا لرغبة شعوبها. وبعد ستة سنوات من اتفاق مراكش تعرض هذا المسعى إلى تجميد عضوية أحد أطرافه وتعطل المشروع وبدا جلبا للعيان، إن اتحاد المغرب العربي الكبير لم يكن ذات أساس متين كما هو الحل في التكتلات الجهوية الأخرى التي تضع كل الخلافات السياسية جانبا وتركز على مصالح الشعوب الاقتصادية الإستراتيجية.

إن الخلافات السياسية بين الدول المغاربية كان له أثر سلبي على الحركة الاقتصادية الشاملة ولا يمكن أن تقوم للمغرب العربي قائمة ما لم يضع هذه الخلافات جانبا ويركز على ما فيه الخير لشعوب المنطقة الأنظمة شلت في تحقيق ما تطمح إليه شعوبها ولم تستطع إيجاد صيغ للتكامل والاندماج حتى أن أغلب الاتفاقيات المتفق عليها لم تصادق عليها كل الأطراف وتعطل بروتوكول التنفيذ للاتفاقيات التجارية المصادق عليها، ويمكن إرجاع فشل قيام اتحاد مغاربي لغياب شبه كلى المتعاملين الاقتصاديين الفاعلين على الساحة الاقتصادية بعيدا عن كل الخلافات السياسية التي تطرح من الحكام ويمكن إرجاع فشل قيام وحدة اقتصادية مغاربية إلى ضعف المجتمع المدني في بعث هذا المشروع الاستراتيجي وتباين الأنظمة السياسية الحاكمة كما يرى البعض من ملكية، جمهورية، إسلامية وما ينتج عنه من اختلاف التنظيمات الاقتصادية بما فيه من تعطيل لمسعى الوحدة كما يرى البعض. في زمن يعرف العالم ميلاد تكتلات اقتصادية ضخمة تضمن دولا همهما الوحيد هو تقوية اقتصادها وترقيته بعيدا عن كل الخلفيات السياسية التاريخية والدينية.

إن قضية التكتل الجهوي أصبحت خيارا لا رجعة فيه مما يستوجب على شعوب المغرب العربي التفطن إلى كل السلبيات التي يمكن التي أن تنجم على سياسة التفكك والانعزال، ولم يعد الوقت يسمح بالمزيد من التخاذل والتراجع ونحن نعيش في زمن البقاء فيه للأقوى.

تمهيد الفصل الثالث:

ولأن التبادل التجاري هو أحد آليات التكامل الاقتصادي المهمة، وباعتباره مدخلا طبيعيا إلى بقية إشكال التكامل المتعلقة بالقطاعات الاقتصادية الأخرى، أوال متعلقة بتنسيق السياسات الاقتصادية والمالية سبيلا إلى تحيق التكامل التام أو الاندماج، فقد انعكست هذه الحقائق على مسار العمل المغاربي المشترك، على مستوى الإبعاد النظرية والبينية القانونية ووضع الإطار التنظيمي اللازم، وهو ما يظهر بوضوح في حجم الاتفاقيات ذات الصلة، وعلى مستوى إنشاء الهياكل، من لجان مركزية متخصصة، ولجان وزارية قطاعية، لكنها انعكست تلك المساعي على تطوير التجارة البينة لبلدان الاتحاد وتنسيق السياسات القطاعية وتأهيل البني التحتية اللازمة لذلك لذا سنحاولإلىأي مدى تمكن الاتحاد المغاربي بأطره التنظيمية المختلفة من تسهيل وتكثيف التجارة البينية والتبادل التجاري لذا ارتأينا في هذا الفصل إلى مبحثين .

المبحث الاول : اتفاقيات التعاون التجارية بين بلدان اتحاد المغرب العربي.

المبحث الثاني : التبادل التجاري بين بلدان اتحاد المغرب العربي.

المبحث الأول: اتفاقيات التعاون بين بلدان المغرب العربي.[1]

يحكم المبادلات التجارية المغاربية نوعين من الاتفاقيات الأولى ثنائية لو الأخرى متعددة الأطراف.

المطلب الأول:الاتفاقية التجارية الثنائية.

تستند هذه الاتفاقيات على التوافقات التفضيلية التي أقرتها جامعة الدول العربية في مواثيقها الاقتصادية، وكذا في مواثيق العلاقات التجارية جنوب –جنوب بهدف إحداث منطقة تبادل حر بين الأطراف المتعاقدة من خلال إزالة الحواجز الغير تعريفية (الحصص،الكمية و الموانع)، والإعفاء المتبادل لحقوق الجمارك على السلع، والتي جاءت بعد إقامة اتحاد المغرب العربي عام 1989 ونميز فيها بين نوعين من هذه الاتفاقيات:

الفرع الأول:الاتفاقيات المنفتحة.

أينتنخرط فيها ليبيا بشكل انفرادي وتلقائي، وفيها يلتزم البلد باستيراد السلع من أصل مغاربي عربي في إطارالإعفاءالتام و الكلي من الإلزام الجمركي.

الفرع الثاني:الاتفاقيات التي تميل إلى نوع من التعميم.

كتلك الاتفاقيات التجارية الثنائية المبرمة بين الجزائر والمغرب وبين الجزائر وتونس وبين المغرب و تونس وبين هذين البلدين وليبيا، وتعتمد هذه الاتفاقيات على الإعفاء من الحقوق الجمركية بالنسبة للسلع المتبادلة بين الأطراف المتعاقدة على أساس احترام قاعدة المنشأ، وعادة ما تكون هذه الاتفاقيات مساندة بتعاقدات موازية تنظم طرق الأداءاتبين البنوك المركزية بسبب انعدام قابلية تحويل العملات الوطنية المغاربية، باعتماد فتح حسابات متبادلة بالعملات القابلة للتحويل في البنوك المركزية وهي الحسابات التي تمر عن طريقها الأداءات مهما كان نوعها، ولقد اعتمدت بلدان المغرب العربي سنة 1992 اتفاقا بين ممثلي البنوك المركزية يهدف إلى تسهيل تطبيق مقتضيات الاتفاقيات التجارية والتعريفية، إذ وصلت البنوك المركزية إلى فتح خطوط اعتماد متبادلة بعملات وطنية قابلة للتحويل، فيمكن للبنوك التجارية استعمال خطوط الاعتماد هذه لتمويل المبادلات داخل المنطقة دون استعمال العملات الأجنبية،

ولقد تولد عن ذلك تعاون بين البنوك المركزية، فإذا كان إحداها في حاجة إلى عملة بلد آخر يحصل عليها لدى البنك المركزي لهذا البلد، وتختم الأرصدة شهريا بين البنوك المركزي بالعملات القابلة للتحويل.

و يعكس لنا الجدول الموالي أهم الاتفاقيات الثنائية التي صادقت عليها البلدان المغاربية الخمسة في مجال التجارة الخارجية و الجمارك.

1- الوثائق التاسيسية لاتحاد المغرب العربي و الاتفاقيات التعاونية ،ص: 19،منشورة على الموقع الالكتروني على الرابط التالي : www .maghrebarb .org/ar

الجدول رقم (05): مضمون الاتفاقيات الثنائية التجارية و الجمركية المحررة من طرف كل بلد مغاربي على حدا.

البلد	مضمون الاتفاقية
الجزائر	اتفاقيات ثنائية تقضي بإعفاء السلع ذات المنشأ المغاربي مع كل من المغرب و تونس و ليبيا من الرسوم الجمركية.
تونس	اعفاء من الرسوم الجمركية كل انواع السلع ذات المنشأ المغاربي.
ليبيا	اتفاقيات ثنائية تسمح بدخول ترابها: -كل انواع السلع التونسية. -و بعض السلع الجزائرية و المغربية.
المغرب	تسهيل الحركة التجارية البينية بين هذه البلدان في اطار السماح الكلي او الجزئي لتدفق هذه السلع ذات المنشأ العربي.
موريتانيا	اتفاقيات تجارية ثنائية تفضيلية ممضاة مع كل من المغرب و تونس.

Source:FrançoisSino, flux commerciaux et libération du commerce dans l'Union Maghreb Arabe, CNUCED, Nation Unis,p:28, 1991.

وقد واجهت الاتفاقيات التجارية الثنائية جملة من العراقيل و الصعوبات نذكر منها:[1]

1_ التناقضات والقطيعان السياسية بين البلدان المغاربية والتي تعتبر المصدر الأساسي للعراقيل التي تحول دون تقدم المبادلات بين هذه البلدان، كالقطيعة بين المغرب و الجزائر بين 1974 و 1995 1989 ومن إلى يومنا هذا، وكذا القطيعة بين تونس وليبيا بين 1985-1989إلى جانب الخلافات والمشاكل السياسية.

2-التفاوت بين السياسات الاقتصادية الوطنية، من اختلاف رؤى الاستراتيجيات الاقتصادية الوطنية بين البلدان المغاربية.

3-صعوبة تدبير الاتفاقيات التجارية والتعريفية بين البلدان الموقعة عليها.

4-ضعف وسائل تمويل التجارة الخارجية للبلدان المغاربية.

5-ضعف التعاون في ميدان النقل.

6-منافسة المنتجات الواردة من بلدان نامية خارج المنطقة المغاربية، إذ تواجه التجارة الخارجية المغاربية منافسة ومزاحمة حادة من المنتجات الواردة من بلدان متوسطية تملك قدرة تنافسية متقدمة.

1- مجموعة من الباحثين : تكلفة عدم انجاز مشروع الاتحاد المغاربي ، مركز الجزيرة للدراسات (اوراق الجزيرة 22).

المطلب الثاني:الاتفاقيات التجارية و التعريفية المتعددة الأطراف.

و نميز هنا في هذا المجال بين: **الفرع الأول:اتفاقية إقامة منطقة تبادل حرة مغاربية.**

و التي سرعان ما أجهضت لان الأمر يتطلب تحرير تدريجي ووجود تجانس صناعي، من خلال إجراء مقاربة كلية تسعى إلى تجميع أنواع المبادلات القابلة للتحرير حسب منوال خطي للتعريفات الجمركية، وإزالة الحواجز الغير تعريفية على كل أنواع السلع بما فيها المنتجات الزراعية.

ومن المفروض أن يتضمن إقامة منطقة التبادل الحرة هذه:[1]

-تحديد مجال تطبيق الاتفاقية الذي يمكن أن يشمل كل القطاعات أو ينحصر في البعض منها "منتجات أو قطاعات أو خدمات.....".

- تحديد المجال والحيز الجغرافي لتطبيق الاتفاقية من خلال تحديد الشريط الحدودي أو مناطق أخرى.....أو على الفضاء المغاربي في مجمله.

-تحديد آليات تنفيذ هذه الاتفاقية ومتابعتها مع ذكر المستلزمات من إمكانيات مالية وتنظيمية.

-ضبط هيكل متابع لتنفيذ الاتفاقية وتسيير منطقة التبادل الحر.

-ذكر الإجراءات الوقائية والانتقالية الواجب اتخاذها في حالات تستوجب ذلك مع ضبط تلك الحالات وكيفية مواجهتها حسب ترتيب و مقاييس معينة.

-وضع رزنامة زمنية لدخول منطقة التبادل الحر حيز التطبيق بصورة فعلية إما كليا ومباشرة أو على مراحل.

الفرع الثاني: اتفاقية إنشاء اتحاد جمركي مغاربي.

اتخذ قرار إنشاء وحدة جمركية بالجزائر في عام 1990 بتأسيس قواعد لاتحاد جمركي مغاربي، قائم على أساس تأكيد الإعفاءات من الحقوق الجمركية والرسوم المشابهة لصالح السلع ذات المنشأ المغاربي، والسهر على إزالة تدريجية للعراقيل غير الجمركية مع إقرار سياسات مشتركة في مجالات التجارة الخارجية إزاء باقي البلدان خارج الاتحاد بإحداث مدونة تعريفية مشتركة قبل نهاية عام 1991، والعمل على خلق أدوات الانسجام بين السياسات الوطنية في ميدان التقنين والإجراءات الجمركية، مع تطبيق تعريفة جمركية موحدة قبل نهاية عام 1995إزاء الغير.

و تعتمد الاتفاقية التجارية والتعريفة المتعددة الإطراف المغاربية، التي جاءت عقب الدورة العادية الثالثة المنعقدة بمدينة رأس لنوف—ليبيا في 9و 10 مارس 1991، حيث تنص المادة الثانية من هذه الاتفاقية على انه يعفي كل من الأطراف المتعاقدة البضائع ذات المنشأ والمصدر المحليين المتبادلة مباشرة فيما بينها من الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم ذات الأثر المماثل المفروضة عند الاستيراد باستثناء الضرائب والرسوم المفروضة على الانتاج المحلي في كل دولة من دول الاتحاد وكذلك الرسم التعويضي الموحد، وتلتزم الأطراف المتعاقدة بعدم اتخاذ إجراءات الاتفاقية معايير المنتجات ذات المنشأ المغاربي:

1- محي الدين حضري ، مرجع سبق ذكره ، ص : 21.

-المواد المنتجة كليا في كل دولة من الدول الأطراف المتعاقدة بما في ذلك المنتجات الزراعية والحيوانية والسمكية والحيوانات الحية والثروات الطبيعية التي لم يدخل عليها أي تحويل صناعي.

-وكذا المنتجات الصناعية التي لا تقل نسبة قيمتها المضافة في البلد المصدر عن 40% من قيمتها الاجمالية، أو التي لا تقل نسبة قيمة المواد الأولية المحلية أو المغاربية عن 60% من إجمالي قيمة المواد الأولية.

-كذا المنتجات الصناعية الأخرى المدرجة في القوائم التي تحدد مقاييس التحويل كافيا ومبررا اقتصاديا وتحدد هذه القوائم باتفاق دول الاتحاد.

على أن ترفق المنتجات ذات المنشأ المحلي المصدرة من بلد احد الأطراف المتعاقدة إلى بلدان الأطرافالأخرى بشهادة منشأ تعد حسب نموذج موحد تتفق عليه الأطراف المتعاقدة، وتصدرها السلطات الجمركية في نفس البلد. كما يجوز إعادة تصدير المنتجات المتبادلة ذات المنشأ المحلي على حالتها الأصلية وفقا لأحكام هذه الاتفاقية إلى بلد آخر غير طرف في الاتحاد شريطة الحصول على الموافقة الكتابية المسبقة من قبل البلد المصدر.

وفيما يلي قائمة للمنتجات المغاربية المحررة من القيود الجمركية و الغير جمركية عند إمضاء هذه الاتفاقية.

كما نجد لائحة بقائمة المنتجات الفلاحية المعفاة من الإجراءات غير الجمركية التي أعدتها لجنة الأمن الغذائي في دورتها الثالثة بطرابلس الليبية يوم 30أكتوبر1990المتمثلة فيما يلي:

- البقول الجافة-الخضروات جميعها-الفواكه جميعها - البذور جميعه-الشتائل جميعها - اللحوم الحمراء - لأسماك - من المصبرات: الطماطم ، و الأسماك.

ومن الصعوبات التي حالت دون تنفيذ الاتفاقية التجارية والتعريفية المتعددة الأطراف، نجد عدم دينامكية المشروع المغاربي في حد ذاته، وبمعطيات تطبيق الاتفاقية الثنائية، فكل تقدم في التعاون المتعدد الأطراف يعني اندماجا اكبر للاتفاقيات الثنائية في الاتفاقية المغاربية الشاملة والعكس صحيح كذلك، بعبارة أخرى فان الإسراع بتنفيذ الاتفاقية التجارية والتعريفة متعددة الأطراف، مرتبطة بمدى تضاعف حجم المبادلات التجارية بين البلدان المغاربية وبمدى انجاز تطبيق الاتفاقيات الثنائية، إلى جانب هذا ما زال الاعتبار السياسي معيقا لتطبيق هذه الاتفاقيات مع تزوير لشهادات المنشأ لبعض أنواع السلع المبادلة بين البلدان المغاربية، يضاف إلى كل هذا تلك الصعوبات الاقتصادية التي تعرفها بلدان المنطقة و الإصلاحات الهيكلية التي تباشرها.

إلى جانب الاتفاقيات التجارية والتعريفية المتعددة الأطرافأبرمت بين البلدان المغاربية اتفاقيات أخرى متعددة الأطراف في مجالات عديدة منها:

-الاتفاقية الخاصة بتفادي الازدواج الضريبي: من خلال إرساء قواعد التعاون المتبادل في ميدان الضرائب على الدخل بين دول اتحاد المغرب العربي، وتنطبق هذه الاتفاقية على الأشخاص المقيمين بإحدى البلدان المغاربية

المتعاقدة وبكل منها، على الضرائب على الدخل الواقع استخلاصها لفائدة دولة متعاقدة وكل من فروعها السياسية ومجموعاتها المحلية كيفما كانت طريقة الاستخلاص.

وتعتبر ضرائب على الدخل الضرائب المستخلصة على مجموع المداخلأو على عناصر المداخل، وتنطبق هذه الاتفاقية على:

-الضرائب المتعلقة بدخل الأشخاص.

-الضرائب المتعلقة بأرباح الشركات.

كما تنطبق على الضرائب من نوع مماثل أو مشابه والتي يمكن أن تضاف للضرائب الحالية أو تعوضها، حيث يقع تبادل المعلومات من طرف السلطات المختصة التابعة للدول المتعاقدة في نهاية كل سنة حول التغيرات المدخلة على كل من تشريعاته الجبائية.

و يتم توظيف الضريبة على الدخل على:[1]

1. مداخيلالأملاك العقارية: التي تتضمن مداخيلالأراضي الفلاحية الغابية المستغلة في الدولة المتعاقدة التي توجد بها هذه الأملاك.

2- أرباح المؤسسات : أنأرباح مؤسسة تابعة لدولة متعاقدة لا تخضع للضريبة إلا بتلك الدولة ما عدا إذا كانت المؤسسة تمارس نشاطها في إحدى الدول المتعاقدة الأخرى بواسطة مؤسسة دائمة موجودة بها، فإذا مارست المؤسسة نشاطها على هذه الصورة فان أرباحها تكون خاضعة للضريبة في إحدى الدول الأخربو ذلك فقط بقدر ما يعود من هذه الأرباح للمؤسسة الدائمة المذكورة.

وفي هذا نجد الأرباح الناتجة عن استغلال سفن أو طائرات في مجال النقل الدولي لا تخضع للضريبة إلا في إحدى1الدول المتعاقدة التي يوجد بها مقر الإدارة الفعلية للمؤسسة.

3- إما فيما يخص المؤسسات المشتركة و إذا كانت هناك شروط بين المؤسستين فيما يخص علاقتهما التجارية أو المالية وكانت تخالف الشروط التي تتم عليها الموافقة بين مؤسسات مستقلة، فان الأرباح التي كان من الممكن تحقيقها من قبل إحدى المؤسستين ولكنها لم تحقق بسبب قيام هذه الشروط يجوز ضمها لأرباح هذه المؤسسة وإخضاعها للضريبة تبعا لذلك.

4-أرباحالأسهم: التي تدفعها شركة مقيمة في دولة متعاقدة لشخص مقيم بإحدى الدول المتعاقدة الأخرى تخضع للضريبة بالدولة التي تحققت بها هذه الأرباح.

5- الفوائد: إن الفوائد المتأتية من دولة متعاقدة و المدفوعة لمقيم في إحدى الدول المتعاقدة الأخرى للضريبة بالدولة التي تدفع بها الفوائد المذكورة.

وتعفي الدولة التابعة لها مقر المنتفع بالفوائد هذه الأخيرة من الضريبة أو تمنح طرح الضريبة المدفوعة ببلد إقامة المدين بالفوائد.

1 - www . magrebarb .org.

6- الإتاوات: إنالإتاوات المتأتية من دولة متعاقدة والمدفوعة لمقيم في إحدى الدول المتعاقدة الأخرى لا تخضع للضريبة إلا في الدولة الأولى في الذكر.

7-المهن الحرة: إنالمداخل التي يستمدها مقيم بدولة متعاقدة من مهنة حرة أو من أنشطةأخرى مستقلة ذات صبغة مماثلة لا توظف عليها الضريبة إلا بالدولة المذكورة.

للإشارة تشمل عبارة "مهن حرة" بالخصوص الأنشطة المستقلة ذات الصبغة العلمية والأدبيةوالتربوية أو البيداغوجية، وكذلك الأنشطة الحرة للأطباء و المحامين و المهندسين المعماريين و المحاسبين.

بيد أن هذه المداخل تكون خاضعة للضريبة بإحدى الدول المتعاقدة الأخرى في الحالات التالية:

- إذا كانت للمعني بالأمر بصفة عادية قاعدة ثابتة بإحدى الدول المتعاقدة الأخرى لممارسة أنشطته، وفي هذه الحالة تخضع المداخل للضريبة في الدول المتعاقدة الأخرى وذلك فقط على نسبة المداخل المنسوبة إلى القاعدة الثابتة المذكورة.

- أوإذا امتدت إقامته بإحدى الدول المتعاقدة الأخربإلى مدة أو مدد تساوى أو تفوق 183 يوما أثناء السنة الجبائية.

8- المهن الغير حرة: تخضع الأجورالأخرى التي يتقاضاها مقيم بدولة متعاقدة مقابل عمل ذي اجر، للضريبة في تلك الدول ما لم تقع ممارسة العمل بإحدى الدول المتعاقدة الأخرى وإذا وقعت مباشرة العمل بإحدى هذه الدول فان الأجور المقبوضة بهذا العنوان تخضع للضريبة بالدولة التي يمارس فيها العمل.

وحسب أحكام اتفاقية تجنب الازدواج الضريبي، فانه إذا تلقى مقيم بدولة متعاقدة مداخيل خاضعة للضريبة بإحدى الدول المتعاقدة الأخرى، فان الدولة الأولى في الذكر تخصم من الضريبة التي تستخلصها على مداخيل المقيم المذكور مبلغا مساويا للضريبة على الدخل المدفوعة بالدولة المتعاقدة الأخرى، غير انه لا يمكن أن يتجاوز المبلغ المخصوم في إحدى الحالتين الجزء من الضريبة على الدخل الواقع حسابه قبل الطرح والمطابق حسب الحالة للمداخل الخاضعة للضريبة بالدولة المتعاقدة الأخرى.

المبحث الثاني:التبادل التجاري بين دول المغرب العربي.[1]

ظل حلم الوحدة والاندماج، وهدف التكامل والتعاون أملا يراود الشعوب الإسلامية من المحيط إلى المحيط.ورغم المعوقات الكثيرة التي تعترض تحقق هذا الأمل، إلاأن ذلك لم يحل دون تحقيق بعض من أجزائه ومفرداته. ولعل حالة أو ظاهرة " التكتلات الإقليمية" بين بعض الدول الإسلامية من ابرز ما يمثل هذا التحقق المتدرج للوحدة والتكامل في مختلف المجالات.

وفي هذا المبحث نحاول تقييم تجربة أحد هذه التكتلات (اتحاد دول المغرب العربي) في مجال التكامل الاقتصادي عموما. والتبادل التجاري خصوصا.

1- بن براهيم بلقاسم : التكامل الاقتصادي لدول المغرب العربي و صراع الارادات ، اعمال ندوة (صعوبات و افاق تفعيل اتحاد المغرب العربي ، ص : 172 .

المطلب الأول: مبررات و عوائق التبادل التجاري المغاربي[1]

الفرع الأول: المبررات.

- وتتيح الموارد الطبيعية الوافرة، وبعض الخصائص المتعلقة بهذه الدول:ميزات نسبية مدعمة للتكامل الاقتصادي عموما، وخادمة للتبادل التجاري خصوصا، فوجود سوق مشتركة حجمها أكثر من 80 مليون نسمة ... وتوافر العمالة والعمالة الكفواة (تتميز هذه الساكنة بفتوتها من خلال ارتفاع الساكنة النشطة بين 15 و 61 سنة)... وتقارب الطموحات وانسجام الدوافع الحضارية وتقارب الأذواق الثقافية، بما يتيح قوة بشرية و ديمغرافية دافعة للتقدم والنماء: كلها عوامل محفزة و داعية إلى ازدهار وتكثيف التجارة البينية في الدول المغاربية. بالإضافة لذلك تتوفر بلدان المغرب العربي على كميات مهمة من الموارد الطبيعية الأساسية:

(المغرب يتوفر على اكبر احتياطي عالمي من الفوسفات، والجزائر و ليبيا:إمكانيات هامة من البترول والغاز الطبيعية، و موريتانيا: احتياطي مهم من الحديد و ثروة سمكية).

- كما يمكن توجيه اقتصاديات هذه الدول إلى مستوى تقسيم العمل :("بذور" الصناعات التحويلية والنسيج في المغرب وتونس والصناعات البتر وكيماوية والثقيلة في ليبيا والجزائر، والصناعات الاستخراجية والاقتصاد الريفي في موريتانيا.

الفرع الثاني: العوائق

– إن خطأ استراتيجيا يتمثل في مواجهة عصر التكتلات الدولية بشكل منفرد، هو الذي لا زالت الدول المغاربية تمارسه في مناخ دولي يتجه للتكتل والاندماج. إن وجود هذه التكتلات الإقليمية يطرح على الدول المغاربية — بمقتضى المنطق —إن تتعامل معها كتلة واحدة، إلاأن الواقع يقول عكس ذلك، فلازالت كل دولة مغاربية تسعى لإبرام اتفاقات ثنائية مع الاتحاد الأوروبي، وهو أمر يضعف القوة التفاوضية للمجموعة أمام تكتل متحد وقوي، قل ذات الأمر حتى التكتلات الأخرى، إن السعي في هذا الدرب أدىإلى تفريغ اتحاد المغرب العبي من فحواه، ومردود يته، وتحويل اللقاءات الدورية للجان الوزارية المختلفة والهياكل الفنية المركزية إلى لقاءات شكلية و جهود مهدورة.

–و قطعا تشكل الإدارة السياسية عائقا أكيداأمام هذه المستهدفات، فلا زالت الاتفاقيات التجارية الموقعة حبرا على ورق، ولم تستطع هذه البلدان تجاوز خلافاتها البينية، خصوصا المتعلقة بالمشاكل الحدودية بين المغرب

والجزائر، والموقف من الصحراء الغربية، والصراع على الزعامة، مما ألقى بظلاله على مجمل التعاون المغاربي ووقف عثرة في سبيل تطوير مشاريعه التكاملية المختلفة.

1- ايناس المشيشي : الاندماج الاقتصادي و قضية الصحراء ، اعمال الندوة الدولية ، صعوبات و افاق تفصيل اتحاد المغرب العربي.

ومع ذلك فان السبب في إضعاف التبادل التجاري المغاربي ليس محصورا في المشكل السياسي فحسب، فهناك عوائق بنيوية لازالت تقف حجرة عثرة أمام تطوير التجارة البينية " فاقتصاديات الدول المغاربية تتميز بفقر تنوعها، حيث تعتمد أساسا على المواد الأولية بنسبة تفوق 90% من الصادرات: كالمحروقات بالنسبة للجزائر وليبيا، والمعادن (الفوسفات أساسا) بالنسبة للمغرب، والحديد والذهب بالنسبة لموريتانيا ..كما أنها اقتصاديات تبادلية، بمعنى أنها قائمة على التجارة مع العالم الخارجي بنسبة كبيرة جدا(التجارة تمثل 87% من الناتج الداخلي لموريتانيا). والمغرب مثلا يوجه أكثر من 65من منتجاته نحو السوق كما انه يستورد منها أكثر من 52من احتياجاته كما أن ضعف التنوع يضعف اقتصاديات هذه البلدان، ويضاعف من تبعيتها للخارج من تأثرها بالصدمات الخارجية.

-كما يشكل اختلاف الاختيارات التنموية والسياسية الاقتصادية جانبا آخر من هذه العوائق، وخصوصا سياسات الحماية الجمركية والقيود على التجارة الخارجية عند البعض، والانفتاح في السوق تحرير التجارة عند البعض الآخر. وتسهم عوائق الحدود المغلقة وحواجز الجمارك وغياب البنية التحتية لتسهيل حركة البضائع و الأشخاصإضعاف التجارة البينية.

المطلب الثاني : المبادلات التجارية البينية في الإقليم و الإجراءات العملية لتنفيذ الاتفاقيات.[1]

الفرع الأول: واقع التجارة البينية في الإقليم.

يعكس التبادل التجاري بين دول اتحاد المغرب العربي نسبة متدنية جدا ولا تعكس الأرقام تطورا ملحوظا، فحجم المبادلات التجارية المغاربية البينية شهد ارتفاعا بين أعوام2006—2009بانتقاله من 2.4إلى4.5 مليار دولار فحسب. ويعكس التقرير الاقتصادي العربي الموحد الحجم المتدني للتجارة البينية لدول الاتحاد، وهي نفس النسب التي تعكسها تقارير البنك الدولي.و هي نسبة متدنية جدا بالمقارنة مع حجم التجارة البينية في التكتلات الإقليمية المشابهة، حيث تصل بين دول جنوب شرق آسيا21%، ودول أمريكا الجنوبية 14,8%، في حين تصل مبادلات بلدان الاتحاد مع أوروبا حوالي 66% من الحجم الإجمالي للمبادلات التجارية لبلدان المنطقة.

كما تمتاز هذه المبادلات ب " نقص التنوع "نظرا لتشابه المنتجات، " حيث يشكل قطاع المواد الكيماوية والبلاستكية حوالي 61%من المبادلات التجارية المغاربية، فيما يشكل قطاع الصناعات والميكانيكية والمعدنية والكهربائية نسبة 14% فقط.

ورغم توقيع 40 اتفاقية يدعم بعضها التبادل البيني كاتفاقية التعريفة التجارية واتفاقية التبادل الحر: فان الكثير من هذه الاتفاقات بقي حبرا على ورق، ومع ذلك يجري العمل حديثا لإكمال البروتوكولات الملحقة باتفاقية منطقة التبادل الحر المغاربية التي وقع وزراء الخارجية عليها 2010 بطرابلس، وتم في يناير من هذا العام (2013) وضع الصيغة النهائية لمشروع البروتوكول الخاص بالتقييم الجمركي بين دول اتحاد المغرب العربي الملحق بها.

مدني احميدوش : واقع التكامل الاقتصادي المغاربي من خلال ارقام و احصائيات : اعمال ندوة (صعوبات و افاق تفعيل اتحاد بالرجوع إلى:

وبالرغم من وجود لجنة مغاربية للأمن الغذائي، تسعى ل "تحقيق الأمن الغذائي وتأسيس فضاء فلاحي مغاربي موحد، فان الفجوة الغذائية تتضح من زيادة حجم الواردات على الصادرات: إجمالي واردات كل من المغرب وموريتانيا وتونس والجزائر يصل إلى حوالي 5 بليون دولار، بينما تصل الصادرات وهي أساسا من المغرب وتونس إلى حوالي 2,5 بليون دولار. ومما يزيد الوضع سوءا أن هذه التبادلات تتم مع الأجنبي، فمثلا تقوم ليبيا باستيراد ما يزيد على البليون دولار من الحبوب والأغذية في الوقت الذي تصدر فيه المغرب وتونس هذه المواد لكن حجم التبادل بينهما يبقى ضعيفا.

الفرع الثاني: الإجراءات العملية لتنفيذ الاتفاقيات[1]

إن اعتماد مبدأ مصادقة كل الدول الأطراف في الاتحاد على الاتفاقيات المبرمة في إطار الاتحاد حتى تصبح سارية المفعول أعاق تطبيق الكثير من الاتفاقيات، فمنذ 1990 لم تحضيالا5 اتفاقيات بمصادقة كل الأطراف بينما البقية مازالت تنتظره مصادقة دولة أو دولتين و أحياناأخرى مصادقة الدول الخمس، ولوحظ أن المغرب هو الدولة الوحيدة التي سجلت الرقم القياسي في عدم المصادقة، وكأنها ترهن مصير العمل المغاربي المشترك بقضايا سياسية أخرى، فعلى سبيل المثال نجد بأنها لم تصادق على الاتفاقية الخاصة بإنشاء المصرف المغاربي إلا في 2002/04/25أي بعد 7 سنوات من مصادقة بقية الدول عليها، وهذا بعد إلحاح وتأكيد الهيئات الاتحادية في كل مرة على ضرورة الإسراع بالمصادقة لدخوله سريان المفعول، وعلى هذا فالأفضل – حتى لا تتعطل المسيرة التكاملية – العمل بمبدأ الأغلبيةأيأن تصبح الاتفاقيات المعتمدة من طرف مجلس الرئاسة سارية المفعول بعد مصادقة 2/3 من أعضاء.

المطلب الثالث:وضعية الاتفاقيات و توصيات و مقترحات تعزيز التادل التجاري.

الفرع الأول:وضعية الاتفاقيات

إلى غاية اليوم لم يتم التصديق على الكثير من الاتفاقيات المبرمة بين بلدان اتحاد المغرب العربي ما بين 1990-1994 بل أن المصادقة عليها لم يدخل بعضها حيز التنفيذ.

يبدو أن اتحاد المغرب العربي رسم الخطوط العريضة لإستراتيجية التنمية ودعمها ببعض الاتفاقيات الضرورية للانجاز وهذا قبل الأوان، حيث كان هناك اختلاف في التوجه الاقتصادي الاتفاقيات و تباينات كبيرة في مستوى التنمية مما أفضىإلى تأجيل تنفيذ الإستراتيجية فمن بين 37 اتفاقية في مختلف المجالات تم التنسيق على 6 اتفاقيات فقط وبدأ سريان البعض منها و هي: - الاتفاقية المتعلقة بتبادل المنتجات الفلاحية.

-الاتفاقية المتعلقة بالحجز الزراعي .

-الاتفاقية المتعلقة بتفادي الازدواج الضريبي.

-الاتفاقية المتعلقة بإنشاء المصرف المغاربي لتجارة الخارجية.

-الاتفاقية المتعلقة بالنقل البري.

-الاتفاقية الخاصة بتشجيع الاستثمار.

الفرع الثاني:توصيات و مقترحات لتعزيز التبادل التجاري بين الدول المغاربية[1]

بعد هذا الاستعراض الموجز لموضوع " التبادل التجاري بين دول اتحاد المغرب العربي...."، ويمكننا الوصولإلى النتائج والتوصيات التالية:

- ضرورة العمل على تبني خطة شاملة للتكامل الاقتصادي يكون تطوير التجارة البينية لدول الاتحاد إحدى ركائزها.
- إنشاء مجموعة اقتصادية مغاربية تتكامل فيها السياسات الاقتصادية على المستوى الكلي وتترابط من خلالها المشاريع الكبرى للبنى التحتية من طرق و طاقة ومياه وفلاحة ....
- إعادة هيكلة اقتصاديات هذه الدول بما يعمل على تنويع مصادر الدخل والإنتاج وتنمية وتنويع القدرة التنافسية لمنتجاتها المحلية، وبما يمكنها من النفاذ إلىالأسواق الدولية.
- تنسيق السياسات بخصوص التعامل مع الكيانات والتجمعات الإقليميةالأخرى بما يضمن المصالح المشترك، ويعزز القوة التفاوضية لبلدان الاتحاد أمام هذه التجمعات، وخصوصا الاتحاد الأوروبي (الشريك الرئيسي لها).
- تسهيل التبادلات من خلال قيام وحدة نقدية، والإسراع بإطلاق "منطقة التبادل الحر ".
- التنسيق والتكامل مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، حيث تم الاتفاق على الملاحق المتعلقة بالتقييم الجمركي وقواعد المنشأ، ويجري السعي لإقامة الاتحاد الجمركي.
- التنسيق بين السياسات الاقتصادية والعمل على تقارب الخلفيات الموجهة لها، خصوصا ما يتعلق باقتصاد السوق والإصلاحاتالضريبة والجمركية.

[1] صبيحة بخوش ، اتحاد المغرب العربي بين دوافع التكامل الاقتصادي و المعوقات السياسية 1989-2007 ، دار الحامد للنشر و التوزيع ، الاردن 2011 ، ص : 341-399.

- خطة واسعة للاستثمارات تضمن سوق كبيرة، وتوظف الفرص المختلفة و المزايا النسبية لكل اقتصاد، بما يخلق تقسيما داخليا للعمل داخل دول الإقليم.
- تطوير البني التحتية، وتحديث مراكز الجمارك وتهيئتها للسياسات التبادلية الجديدة.
- إن قيام قطب مغاربي قوي اقتصاديا وسياسيا وثقافيا سيساعد بحكم المكانة والجوار إلى النفاذ والتأثير الايجابيفي العمق الإسلاميالإفريقي المجاور، وهو العمق الاستراتيجي الذي يعتبر الاهتمام به حاليا ضعيفا.
- إن وجود الدولة القطرية بحدودها ومفهومها التقليدي لم يعد له ما يبرره —على الأقل في المجال الاقتصادي–مقارنة بفترة الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي، حيث كانت هذه الدول حديثة عهد بالاستقلال هذا ما يحتم على الدول الإسلامية عموما، ودول المغرب العربي خصوصا الإسراع في مشروع الوحدة والاندماج، خاصة على الصعيد الاقتصادي والتبادل التجاري الذي هو مدخل أي تعاون اقتصادي.
- حاليا: لازالت دول تكتلات إقليمية من خارج (الدائرة الإسلامية) تستأثر بالقسط الأوفر من التجارة الخارجية مع دول الاتحاد المغاربي، كالصين مثلا، ودول الاتحاد الأوربي مجتمعة ومفترقة، والواقع انه يمكن تحويل جزء كبير من التجارة الخارجية نحو دول إسلامية، وستكون تركيا، وإيران، وماليزيا، واندونيسيا، ومصر على سبيل المثال: الأكثر تأهيلا و الأوفر حظا في شغل هذا الموقع.

1- محمد بوبوش : التكامل المغاربي ، المعوقات و الافاق ، اعمال ندوة صعوبات و افاق تفعيل اتحاد المغاربي

خاتمة الفصل الثالث:

ما يمكن استخلاصه من هذا الفصل،انه رغم الخطوة الايجابية التي أدتإلى نشأة تجمع اتحاد المغرب العربي (UMA) سنة 1989، والتي تبعتها خطوات أخرى بوضع مؤسسات لهذا الصرح المغاربي، ورغم الاتفاقية المبرمة بين الأطراف المتعاقدة المغاربية ثنائية كانت أو متعددة الأطراف في مجالات عديدة، خاصة في الجانب التجاري والجمركي والضريبي، إلا أن المبادلات التجارية البينية ما بين بلدان المغرب العربي ضلت ضعيفة ولم ترتقي إلى المستوى المرتقب منها هذا من جهة والتبعية التجارية الكبيرة للبلدان المغاربية نحو البلدان المتقدمة، خاصة اتجاه بلدان الاتحاد الأوروبيإذ نجد تركز كبير للمبادلات التجارية مع هذا التجمع العملاق.

الجدول رقم 06

قائمة المنتجات المغاربية المحررة من القيود الجمركية و الغير جمركية

رقم التعريفة الجمركية	بيان المنتجات
25.02	حديد منجمي
مستخلص من 25.07	غدار"الطفل" و الكاولين و البنتونيت
مستخلص من 25.11	البارتين
مستخلص من 25.15	مرمر خام
مستخلص من 25.20	جبس خام
مستخلص من 25.20	جبس مصنع
مستخلص من 25.23	الاسمنت الابيض
مستخلص من 26.01	نحاس منجمي
مستخلص من 27.04	كوك و شبه الكوك
مستخلص من 28.01	كلور

مستخلص من 28.05	الزئبق
28.16	الامونياك
مستخلص من 28.40	ثالث بولي فوسفات الصوديومSTPP
مستخلص من 29.01	الاثيلين
مستخلص من 29.35	فرفرال
فصل 30	ادوية
فصل 31	الاسمدة
33.01	الزيوت الاساسية
مستخلص من 38.11	مبيدات للاستعمال الفلاحي
مستخلص من 39.02	كلوريد البوليفيتيل PVC
41.01	جلود خام
فصل 45	الفلين و مصنوعات الفلين
47.01	عجائن الورق
53.01	صوف خام
55.01	قطن خام
68.01	مصنوعات من المرمر
68.06	مواد شاحذة
مستخلص من 70.19	خرز و لآلي من زجاج
73.01	حديد صلب
73.02	خلائط حديدية
73.08	تشكيلات اولية من حديد
73.12	اطراق و سلخ من حديد
رقم التعريفة الجمركية	بيان المنتجات
73.13	صفائح و الواح من حديد
مستخلص من 73.18	مواسير و انابيب باستثناء الانابيب الملحومة
73.20	لوازم مواسير و انابيب من حديد صب او صلب مثل: الوصلات و الفواصل و الاكواع
مستخلص من 73.21	الهياكل المعدنية
مستخلص من 73.37	مراجل بخارية للتدفئة المركزية

مستخلص من 76.10	مواد تغليف من الالمونيوم
78.01	رصاص خام باستثناء النفايات
82.01	عدد يدوية مستعملة في الزراعة و البتنة و الغابات
84.06	المحركات
مستخلص من 84.10	مضخات للري
مستخلص من 84.10	مضخات للسيارات
مستخلص من 84.22	آلات و اجهزة الرفع
84.23	معدات الاشغال العمومية
مستخلص من 84.28	الات و اجهزة الرفع
84.23	معدات الاشغال العمومية
مستخلص من 84.28	آلات و جهزة لتربية الدواجن
84.29	آلات صناعية لشغل الحديد
84.45	آلات صناعية لشغل الحجر
84.46	آلات صناعية لشغل مواد اخرى
84.47	حاسوبات صغيرة
مستخلص من 84.53	محركات كهربائية
مستخلص من 85.01	اجهزة لحام كهربائية
مستخلص من 85.11	مبدلات اوتوماتكية للهاتف
مستخلص من 85.13	عوازل كهربائية
85.25	عربات السكك الحديدية
86.07	حقن للاستعمال الواحد
مستخلص من 90.17	اثاث طبي

الخـاتمــة

يشكل التبادل التجاري احد ركائز التكامل الاقتصادي بوجه عام، ويهدف هذا العملإلى تقييم حجم التبادل التجاري بين دول المغرب العربي للتعرف على واقع وحجم هذا التبادل، والخلوص من ثم إلى الوسائل التي يمكن أن تسهم في تطويره.

ورغم آنالأسس التنظيمية والقانونية اللازمة التكثيف اتفاقيات التبادل مهيأة نظريا من خلال الاتفاقيات المختلفة والأطر التنظيمية، فان عوائق كثيرة حالت دون الوصول بهذا التبادل إلى المستوى المقبول، ومن بين هذه العوائق عوائق موضوعية متعلقة بالهياكل الاقتصادية للدول المغاربية، لكنها تشمل بتأثير اكبر العوائق السياسية ذات الصلة بالإرادة السياسية ومواقف الأنظمة، ورواها الإيديولوجية، واختياراتها في السياسة الدولية، وتحالفاتها المنفردة والمتناقصة أحيانا.

وبالمحصلة فان حجم التبادل التجاري المغاربي ظل يحوم حول نسب متدنية جدا (2 إلى3 %)، وكان ذلك انعكاسا لتأخر كبير في الالتزام ب " خارطة طريق التكامل الاقتصادي " التي رسمت من خلال الاتفاقيات

والخطط، كاتفاقية إقامة " منطقة تبادل مغاربية حرة "، ومواعيد "اتفاقية الاتحاد الجمركي "، و" السوق المغاربية المشتركة ".....و غيرها.

وهكذا فان التجارة بين الدول المغاربية تشكل أدنى معدلاتها في العالم مقارنة بالمجموعات الاقتصادية الأخرى، إذ لا تتجاوز 3% مقابل 60% هي حجم التبادل بين دول الاتحاد الأوروبي، و22% بين دول "المجموعة الاقتصادية لدول جنوب شرق آسيا"، 20% بين "السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية" على سبيل المثال. وهذا رغم دواعي وإمكانية تكثيف هذا التبادل بما يصل لخمسة أضعاف هذا الحجم.

لقد حاولنا من خلال هذا البحث دراسة واقع اتفاقيات التبادل التجاري بين دول المنطقة المغاربية، وإشكالية مدى تحقق تكامل اقتصادي قوي وفعال بين الدول المغاربية، وذلك لأن العمل على توطيد العلاقات التجارية في إطار تكتل جهوي أصبح من الأهمية بمكان في عصر التحديات، وقد توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

- يعتبر التكامل الاقتصادي مجالا استراتجيا يمكن على مستواه تحقيق نمو أكيد لاقتصاديات الدول المنخرطة في هذا النسق، بتفعيله لحركة المبادلات التجارية البينية بصفة خاصة، والدولية بصفة عامة، إلى جانب استقطاب رؤوس الأموال المنتجة، داخل المنطقة أو خارجها، فقد بينت التجارب الدولية المختلفة أنه لا توجد طريقة واحدة في التكامل الإقليمي، بل تختلف مراحل التكامل تبعا للظروف السائدة في كل منطقة من مناطق العالم؛
- يعتبر التكامل الاقتصادي للمغرب العربي وبالتالي التجاري، الوصفة الحيوية في حل مشكل النموفي هذه المنطقة، وأن عدم إقامته سيزيد من ضعفها اقتصاديا و تجاريا، وتتحول إلى سوق كبرى مستهلكة لمنتجات كبريات التكتلات الإقليمية العالمية، وعلى رأسها الاتحاد الأوروبي بحكم قربه الجغرافي للمنطقة المغاربية، وتصبح بالتالي غير قادرة على إنشاء الثروة، من خلال الإنتاج بسبب المنافسة الشرسة للمنتجات الأوروبية في الأسواق المستفيدة من أحكام اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية، وتمارس عليها أثر المزاحمة أو أثر الطرد؛
- أصبحت الكرة في ملعب التكتلات الإقليمية الدولية، خاصة مع تعاظم دورها في الاقتصاد العالمي، إذ تشكل هذه التكتلات إطارا وآلية لتكامل واندماج الاقتصاديات التي يجمعها تجاور جغرافي، ومصالح مشتركة، كما يمكن أن تشكل قدرة تفاوضية فعالة، من خلال اتحاد مختلف القوى، كما أن اعتماد هذه التكتلات على مبدأ التجارة الحرة جعلها تصبو إلى أفق أوسع، بعد أن حققت هذا الشرط بين الدول الأعضاء، وذلك باعتمادها على اتفاقيات التجارة التفضيلية في إطار منظمة التجارة العالمية؛

بالنظر إلى النتائج المتوصل إليها سابقا، فإننا نضع بعض التوصيات والاقتراحات التي تعمل على إقامة أسس تنسيق تجاري في إطار التكامل الاقتصادي المغاربي متمثلة فيما يلي:

- التعجيل بحلّ الخلافات السياسية العالقة، التي بسببها تعطل مشروع التكامل الاقتصادي المغاربي برمته، لذا يتوجب فتح حوار صريح بين أصحاب القرار في الدول المغاربية، مبني على احترام الرأي الآخر وتحكيم العقل والشرعية الدولية، للقضاء عليها وإعادة بعث أعمال هيئات إتحاد المغرب العربي، وتقديم المصلحة الاقتصادية على المصلحة السياسية، وإعادة إحياء مشاريع الإتحاد الجمركي المغاربي و السوق المغاربية المشتركة؛

- إنشاء مجموعة اقتصادية مغاربية تتكامل فيها السياسات الاقتصادية على المستوى الكلي وتترابط من خلالها المشاريع الكبرى للبنى التحتية من طرق، طاقة، مياه و فلاحة ....إلخ؛

- تنسيق السياسات بخصوص التعامل مع الكيانات والتجمعات الإقليمية الأخرى بما يضمن المصالح المشتركة، ويعزز القوة التفاوضية لبلدان الاتحاد أمام هذه التجمعات، وخصوصا الاتحاد الأوروبي (الشريك الرئيسي لها)؛

- التنسيق والتكامل مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، حيث تم الاتفاق على الملاحق المتعلقة بالتقييم الجمركي وقواعد المنشأ، ويجري السعي لإقامة الاتحاد الجمركي؛

- إعادة هيكلة اقتصاديات هذه الدول، بما يعمل على تنويع مصادر الدخل والإنتاج وتنمية وتنويع القدرة التنافسية لمنتجاتها المحلية، وبما يمكنها من النفاذ إلى الأسواق الدولية؛

وأخيرا فإن ما يمكن ختم به هذه الدراسة هو أن معظم المبادرات لإنشاء التجمعات الإقليمية قد نجحت في الدول المتقدمة، وبعض الدول الصناعية الجديدة، رغم وجود بعض النتائج السلبية والمتباينة بين الدول الأعضاء، الأمر الذي يبرز الإرادة السياسية الصريحة للارتقاء إلى مستوى أفضل، أما النقطة التي تلفت الانتباه هي أن معظم التكتلات في إفريقيا وفي الدول العربية بما فيها الدول المغاربية قد فشلت، الأمر الذي يطرح علامة استفهام.

ومن ثم فعلى الدول العربية عموما والدول المغاربية خصوصا، التفكير جديا وبسرعة لضمان مصالحها الاقتصادية، إما عن طريق التوصل لترتيبات إقليمية ملائمة أو عن طريق إنشاء تكتلات جديدة، مما يضمن لها مسايرة مختلف التغيرات العالمية في وقت أصبحت فيه ظاهرة التكتلات التجارية العملاقة تفرض نفسها وتتمايز على امتداد القارات جغرافيا وسياسيا، حيث بدأ النظام الاقتصادي العالمي الجديد في غضون ذلك بالتشكل كحتمية أفرزتها ظروف انتهاء الحرب الباردة، واحتدام الصراع من أجل اقتسام الأسواق بين القوى الكبرى وبسط نفوذها التجاري، تحقيقا لمبدأ تعظيم المنافع، ولو على حساب إفقار الجار، وفي ظل نظام كهذا قائم على عدم التكافؤ والمساواة، لايصبح هناك مكان للبلدان الصغيرة، إلا بتوحيد جهودها وتنسيق مواقفها وتعزيز تعاونها الإقليمي، ليس فقط من منطلق الدفاع عن الذات، والحفاظ على المصالح القومية في عالم الحيتان وإنما لأن الانعزالية لم يعد لها ما يبررها، بسبب ضيق نطاق السوق، ومتطلبات التخصص الإنتاجي والتقدم التكنولوجي والمنافسة الحادة، مما يعطي للتكتل بين البلدان النامية أهمية حيوية قصوى .

﴿ قائمة المراجع ﴾

1-مراجع باللغة العربية:

1.صلاح الدين عامر، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام ، دار النهضة العربية ، بيروت ، لبنان ، 2002.

2.احمد فتحي سروري ، العالم الجديد بين الاقتصاد و السياسة و القانون ، دار الشروق ، بغداد ، العراق ، 2005.

3.عبد العزيز عبد الرحيم سليمان ، التبادل التجاري : اسس العولمة و التجارة الإلكترونية ، دار الحامد للنشر و التوزيع ، عمان ، الاردن ، ط1 .

4.الدكتور جمال زهران ، النظام الدولي الاقليمي بين الاستمرارية و التغيير دراسات في مشكلات معاصرة ، مركز المحروسة للبحوث ، القاهرة ، مصر ، 1996.

5.حمدي عبد العظيم ، اقتصاديات التجارة الدولية ، مكتبة الزهراء الشرق ، القاهرة ، مصر ، 1996.

6.محمد عبد العظيم ، ادارة التسويق ، الدار الجامعية الاسكندرية ، مصر ، 2008.

7.فليح حسن خلف ، النقود و البنوك ، جدار الكتاب العالمي ، عمان ، الاردن ، 2006.

8.اسامة محمد الفولي و آخرون ، اقتصاديات النقود و التمويل ، دار الجامعة الجديدة الاسكندرية ، مصر ، 2005.

9.عبد النعيم محمد مبارك ، محمد يونس ، اقتصاديات النقود و الصرفية و التجارة الدولية، الدار الجامعية الاسكندرية ، مصر ، 1996.

10.حسام علي داود و آخرون ، اقتصاديات التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، عمان ، الاردن ، 2002.

11.شيقري نوري موسى و آخرون ، التمويل الدولي و نظريات التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، عمان ، الاردن ، 2012.

12.عبد المحسن زلزلة ، التكامل الاقتصادي العربي امام التحديات ، دراسات في التنمية و التكامل الاقتصادي العربي ، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، لبنان ، 1981.

13.محمود الحمصي ، خطوط التنمية العربية ، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، لبنان ، 1980.

14.اورابح عبد القادر ، شريف غياط ، واقع الاتحاد المغاربي و تحديات المستقبل في اشارة خاصة الى العولمة ، المؤتمر العالمي الثالث حول الموقع التنافسي للتدليلات الاقتصادية العربية في ظل العولمة ، جامعة اربد الاهلية المملكة الاردنية الهاشمية 2002.

15.عبد الهادي عبد القادر سويفي ، قراءات في اقتصاديات الوطن العربي ، ط2 ، القاهرة، مصر ،2007.

16.محي الدين حضري ، اتحاد المغرب العربي و الفضاء الاقتصادي الاوروبي الجديد، مركز الدراسات المغرب العربي و البحر الابيض المتوسط ، منشورات مركز الدراسات الدولية للمغرب العربي المتوسط ، تونس ، 1993.

17.ايناس المشيشي ، الاندماج الاقتصادي و قضية الصحراء ، اعمال ندوة الدولية صعوبات افقاق تفعيل اتحاد المغرب العربي.

18.مدني احميدوش ، واقع التكامل الاقتصادي المغاربي من خلال ارقام و احصائيات ، اعمال ندوة صعوبات و افاق تفعيل اتحاد المغرب العربي.

19.صبيحة بخوش ، اتحاد المغرب العربي بين دوافع التكامل الاقتصادي و المعوقات السياسية ، 1989-2007 ، دار الحامد للنشر و التوزيع ، الاردن ، 2011.

20.محمد بوبوش التكامل المغاربي ، المعوقات و الافاق : اعمال ندوة صعوبات و افاق تفعيل اتحاد المغاربي.

21. بن براهيم بلقاسم ، التكامل الاقتصادي لدول المغرب العربي و صراع الارادات (صعوبات و افاق تفعيل اتحاد المغرب العربي) .

22.قموح عبد المجيد ، علاقات تجارية دولية .

مراجع باللغة الفرنسية

1– Salah Mouhoubi .l'Algérie et le tiers monde face a la crise .éditionattarikalger. 1990 p 69.

2- badreddineallali .le commerce inter-magrébin.état actuel et potentiel d'expansion cite in .le commerce intermaghrébin pour une dynamisation des échange. 1990 p 11.

3- Djamel eddineGuechi . l'union du Maghreb arabientégrationréginonal et développement économique editioncasbah .alger 2002 .p.129.

4- Abdelmadjid bouzid .les relation commerciales de l'Algérie avec l Europe des douze.C.E.N.E.A.P.alger. colloque organisé par le CERP .opcit. p 210.

5- Mohamed Ali mamelouk .les relation commerciales de la Tunisie avec la C.E.E . C.P.P.E.X Tunisie colloque organise par le .CERP.opcit .p 245.

المذكرات

1- مفتاح الحكيم ، السياسات التجارية و الاندماج في النظام التجاري العالمي ، اطروحة ماجيستير .

2- احمد بديار ، التكامل الاقتصادي العربي و تحديات العولمة ، مذكرة ماجيستير دراسة حالة اتحاد المغرب العربي 2006-2007 .جامعة مستغانم.

منتديات

1- ادوات للتقارير الموازية ، تجميع للتعليقات العامة و التوصيات العامة التي اعتمدتها عيبات و حقوق الانسان ص 61.

2- كايبروج و رفاقه : التجارة الدولية ، نظريات و مفاهيم اساسية ، مقالة مترجمة في موقع الحكومة الالكترونية لدولة الامارات العربية المتحدة ، ابو ظبي ، 1997.

3- محمود بيبلي ، ملخص السياسات رقم 27 الاتفاقيات التجارية الاقليمية ، المركز الوطني للسياسات الزراعية.

4- معاهدة انشاء اتحاد المغرب العربي ، مراكش ، المغرب ، 17 فبراير 1989.

5- مجلس الشورى لاتحاد المغرب العربي ، النصوص الاساسية ، مذكرة اعلامية اتحاد المغرب العربي ، الامانة العامة ، الرباط ، 2001.

6- موريس شيفول ، الن وينتز ، التكامل الاقليمي و التنمية ، البنك الدولي ، 2003.

7- محمود الحمصي ، خطوط التنمية العربية ، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، 1980.

المواقع

1- Ar./ www.maghreb arb.org

2- www.alma anag.com

3- ar.wikipidia

www.gccip.org-4

www.cmers.org-5