تأثير التكاملات الاقتصادية الإقليمية على تنافسية الاقتصادات النامية (تجربة الاقتصاد الجزائري ودول الاتحاد الأوروبي)

د. مخلوفي عبد السلام[1]
أ. بن عبد العزيز سفيان[2]

ملخص:

تسعى هذه الورقة البحثية للإشارة إلى كيفية استخدام التكاملات الاقتصادية كورقة ضغط حمائية وتنافسية من خلال تحليلها للثنائية (الاتحاد الأوروبي – الاقتصاد الجزائري) ومدى التأثير والتأثر بين أطرافها، ولقد خلصت الدراسة إلى نتيجة مفادها أن الدول الصناعة الكبرى وبالرغم من وزنها الاقتصادي الكبير إلا أنها تستعمل هذه التكتلات كوسيلة تكبل بها منتجات الدول النامية كما هو الحال بين الجزائر والاتحاد الأوروبي وأوصت الدراسة بضرورة العمل الدولي المشترك لتجنب استخدام التكتلات الاقتصادية كذريعة لاتخاذ سياسات حمائية غير تعريفية أو اتخاذ إجراءات تجارية مضادة تضر بمصالح الدول خارج التكتل.

الكلمات المفتاحية: التكاملات الاقتصادية، الحماية التجارية، الاقتصاد الجزائري، الاتحاد الأوروبي، الأزمة المالية، قواعد المنشأ.

Abstract:

This research paper seeks to indicate how to use as a means of pressure enhancing complementarities economic protectionism and competitive through the analysis of bipolar (the European Union - Algerian economy) and the degree of impact and vulnerability among the parties thereto, the study concluded that the major industrial countries in spite of the weight of large economic blocs, but they used this as a means of facing the products of developing countries, as is the case between Algeria and the European Union study recommended the need for joint international action to avoid use of economic blocs as a pretext for protectionist policies or non-tariff trade measures anti-harm the interests of States outside the bloc.

Key Words: Enhancing complementarities economic, trade protection, Algerian economy, the European Union, financial crisis, the rules of origin.

[1] أستاذ محاضر (أ)، جامعة بشار ma_abdessalem@yahoo.fr
[2] أستاذ مساعد (أ)، جامعة بشار benabdelazizsoufyane@gmail.com

مقدمة:

لقد ارتفعت وتيرة الأزمات الاقتصادية العالمية منذ مطلع التسعينيات وأصبحت تتزايد بشكل مثير للقلق والاهتمام، مهددة بذلك الاستقرار الاقتصادي للعديد من دول العالم بسبب الانتشار الكبير لأثارها كنتاج للانفتاح الاقتصادي والمالي. ولغرض تفادي آثار هذه الأزمات اتجهت العديد من دول العالم إلى إنشاء تكاملات اقتصادية لغرض مجابهة هذه التحديات، إلا أن وجود هذه التكاملات بكل ما تتمتع به من قدرات إنتاجية هائلة، وبسبب اختلاف الوزن الاقتصادي لدول العالم سوف يؤدي إلى تزايد خطورة المنازعات التجارية والى وقوع أضرار خاصة بمصالح الدول النامية، كون أنها تشكل قوة مواجهة على اقتصادياتها، وهي مواجهة غير متكافئة تعمل لصالح هذه التكاملات الكبرى وتشكل تهديدا مشتركا لكل الدول النامية لأنها تنافسها منافسة غير مشروعة.

ولعل ما شهدته إفرازات الأزمة المالية العالمية الأخيرة من ممارسات حمائية حديثة عن طريق استخدام التكاملات الاقتصادية لهو خير دليل على مدى خطورة هذه الكيانات وصعوبة مواجهتها اقتصاديا خاصة من جانب الدول النامية. وعليه ومن أجل تبيان ذلك، تسعى هذه الدراسة إلى الإجابة على الإشكال التالي:

كيف أصبحت التكاملات الاقتصادية تستخدم كوسيلة تمييزية وحمائية جديدة تؤثر على تنافسية الاقتصادات النامية على غرار ما يحدث بين الاتحاد الأوروبي والاقتصاد الجزائري؟

الهدف من الدراسة:

تسعى هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على كيفية استخدام التكاملات الاقتصادية الإقليمية كورقة حمائية تمييزية تؤثر على تنافسية الاقتصادات النامية من خلال إشارتها إلى استخدامات قواعد المنشأ وسيرورتها في ظل الأزمة المالية العالمية 2009 وتأثير ذلك أيضا على تنافسية الاقتصاد الجزائري في إطار علاقته مع دول الاتحاد الأوروبي.

منهج الدراسة:

من أجل الإحاطة بجوانب الإشكال أعلاه سنستخدم في هذه الدراسة المنهج الوصفي بإتباع أسلوب التحليل في قالب نسعى من خلاله إلى الإجابة على أهم متطلبات الإشكالية وهذا بالاستعانة بتحليلات وجداول بيانية.

خطة الدراسة:

سيتم تغطية هذه الدراسة من خلال المحاور الثلاثة التالية:

المحور الأول: التأصيل النظري والمرتكزات الأساسية لماهية التكاملات الاقتصادية الإقليمية.

المحور الثاني: تحول التكاملات الاقتصادية إلى ورقة حمائية خفية في ظل الأزمات المالية العالمية.

المحور الثالث: تأثير التكامل الاقتصادي الإقليمي الأوروبي على تنافسية الاقتصاد الجزائري.

1. التأصيل النظري والمرتكزات الأساسية لماهية التكاملات الاقتصادية الإقليمية:

1.1. ماهية التكامل الاقتصادي:

يعرف التكامل الاقتصادي على أنه "**أي شكل من أشكال التعاون أو التنسيق بين الدول المختلفة دون المساس بسيادة أي منهما**"[1]. ومن خلال التكامل الاقتصادي يتم إلغاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية للدول المتكاملة وإنشاء وتطبيق سياسات مشتركة و منسقة على نطاق كاف لتحقيق الأهداف الاقتصادية.[2]

2.1. مراح ودرجات التكامل الاقتصادي:

يمكن التمييز بين عدة درجات من التقارب الاقتصادي من أهمها:

1.2.1. منطقة التجارة الحرة:

هي "شكل من أشكال التكتل الاقتصادي الذي ينشأ بين دولتين أو أكثر ويتم في إطارها إزالة جميع القيود الجمركية وغير الجمركية على التجارة والسلع بين هذه الدول بهدف زيادة حجم التبادل التجاري ورفع معدلات النمو الاقتصادي في الدول الأعضاء في هذا التكتل"[3]، ومن أبرز صور مناطق التجارة الحرة منطقة التجارة الحرة الأوروبية" **الإفتا (EFTA)**"[4].

---

[1] إكرام عبد الرحيم، **التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي**، الطبعة الأولى، القاهرة، دار العربية للطباعة والنشر (مدبولي)، 2002، ص 42.

[2] عماد محمد الليثي، **التبادل الدولي، دراسة في منهجية وآليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر**، القاهرة، دار النهضة العربية، 2002، ص137.

[3] محمد علي عوض الحرازي، **الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات**، الطبعة الأولى، بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية، 2007، ص 104.

[4] **الإفتا (EFTA) The European Free Trade Association**: منطقة التجارة الحرة

2.2.1. الاتحاد الجمركي:

يقصد **بالاتحاد الجمركي**♦بأنه معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد، وعادة ما تكون اقتصاديات البلدان الشركاء متشابهة بما فيه الكفاية بغية تحقيق هيكلة للاقتصاديات التي تتبع عملية التكامل.[1]

3.2.1. السوق المشتركة:

تعمل السوق المشتركة على إزالة العوائق أمام تجارة السلع بين أعضائها، كما تقر تعريفة جمركية خارجية مشتركة. وتسمح بالإضافة إلى ذلك، بحرية حركة البضائع والخدمات والأشخاص ورأس المال داخل السوق. وتعتبر السوق المشتركة الجنوبية (MERCOSUR)•مثالاً للسوق المشتركة.

4.2.1. الاتحاد الاقتصادي:

بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على المبادلات التجارية يشمل كذلك تحرير حركات رؤوس الأموال والأشخاص وإنشاء المشروعات إلى جانب التنسيق بين السياسات المالية والنقدية

الأوروبية تضم سبع دول أنشأت بموجب معاهدة ستوكهولم عام 1959.

♦ ويعد اتحاد البينيلوكس الذي تأسس عام 1947م أحد الأمثلة على الاتحادات الجمركية، حيث تشير كلمة **بينيلوكس** إلى الأحرف الأولى لأسماء ثلاث دول يضمها وهي بلجيكا وهولندا ولكسمبورغ، واندماج هذا الاتحاد في المجتمع الاقتصادي الأوروبي عام 1958م. للمزيد انظر:

عماد الليثي، **بعد نصف قرن من التكامل الاقتصادي العربي**، القاهرة: دار النهضة العربية، 2003، ص ص 24-26.

[1] صالح بكر الطيار، **التحديات الاقتصادية للعالم العربي في مواجهة التكتلات الدولية**، الطبعة الأولى، باريس: مركز الدراسات العربي الأوربي، 1995، ص 436.

• اتفاقية الميركوسور **MERCOSUR**: هي اتفاقية تجارية إقليمية يشترك فيها كل من الأرجنتين والبرازيل وباراجواي وأورجواي. وقد تأسست في الأصل كإتحاد جمركي.

والاقتصادية للدول الأعضاء، وذلك بغرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل وموحد بين الدول الأعضاء.

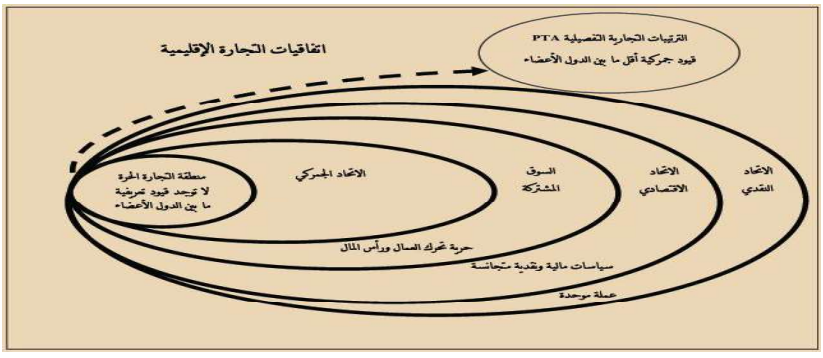
5.2.1. الاندماج الاقتصادي الكامل (الاتحاد الاقتصادي):

وبمقتضى هذا الشكل تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء كاقتصاد واحد، فإلى جانب تحقق شروط الاتحاد الاقتصادي يتعين إنشاء سلطة عليا تكون قراراتها في الشؤون الاقتصادية ملزمة لجميع الدول الأعضاء، وهذه هي الصورة المحققة في ظل ما يعرف بالسوق الأوروبية المشتركة.

6.2.1. الاتحاد النقدي:

يعرف "**فريدز ماكلوب**" اصطلاح الاتحاد النقدي على أنه عبارة عن اتحاد الترتيبات التي تسهل المدفوعات الأجنبية عن طريق إحلال عملة مشتركة محل العملات الوطنية للدول الأعضاء، والتكامل النقدي كما في الشكل أدناه يعد من أهم ترتيبات الوحدة الاقتصادية كمرحلة من مراحل التكامل الاقتصادي.

الشكل 01: درجات التكامل الاقتصادي



المصدر: منشورات جسر التنمية: " **التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي**"، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية، ع 81، السنة الثامنة، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، منظمة عربية مستقلة، مارس 2009، ص 09.

من خلال ما سبق يمكن القول بأن التكاملات الاقتصادية أصبح لها أهمية كبيرة خاصة في الربع الأخير من القرن العشرين، الذي شهد تحولات اقتصادية متنامية ومتسارعة تحت مسمى العولمة الاقتصادية. فتسارعت الدول لإنشاء ترتيبات إقليمية فيما بينها أو إعادة النظر في تشكيلاتها التكاملية التي أقامتها من قبل بما يستجيب لتلك التحولات لدرجة أن أصبحت هذه التكتلات تحمل صبغة جديدة وتتخذ كقالب حمائي جديد خاصة في ظل الأزمات المالية العالمية وهو ما سيتم التطرق إليه في الجزئية أدناه بعد استعراض أهم الأساليب الحمائية الجديدة الناتجة عن هذه الأزمات.

2. تحول التكاملات الاقتصادية إلى ورقة حمائية خفية في ظل الأزمات المالية العالمية

منذ نهاية السبعينات وظهور موجة الكساد التضخمي وما صاحبها من اختلالات شديدة في موازين المدفوعات وأسعار الصرف، شهد النظام التجاري العالمي نكسة شديدة مست أركانه، وانعكس ذلك في انتشار موجة من أساليب الحماية غير الجمركية في البلاد الصناعية، وأصبحت تلك الموجة معروفة بما يسمى بـ "**الأساليب الحمائية الخفية**" والتي أصبحت تسير في خط مضاد لحركة التحرير التجاري التي عرفها العالم خلال العقود الثلاثة السابقة على عقد الثمانينات وهو ما أصبح يؤثر على رسالة منظمة التجارة العالمية التي طالما نادت بها والمتمثلة في التحرير التجاري العالمي.

1.2. الحمائية الخفية المرتبطة بالاتحادات الاقتصادية والتكاملات الإقليمية:

1.1.2.الاتحادات الاقتصادية واتحادات المنتجين الدولية:

تستخدم الاتحادات والتكتلات الاقتصادية كأداة حمائية خفية في التجارة الدولية من خلال ما توفره لأعضاء التكتل من ميزات عن العالم الخارجي[1]، كما أضحت اتحادات المنتجين الدولية شكلا جديدا من الأساليب الحمائية وامتدادا للسلوك الاحتكاري المحلي إلى الساحة العالمية، ويعتبر أصدق مثال لهذه التكتلات السوق الأوروبية المشتركة، والاتحاد الأوروبي للتجارة الحرة ومجلس المعونة المتبادلة لدول أوروبا الشرقية[2].

2.1.2.الممارسات التمييزية في قواعد المنشأ ضمن التكاملات الإقليمية:

تعرف قواعد المنشأ بأنها " **مجموعة القواعد التي تحدد الدولة التي يكون المنتج قد أنتج فيها** "[3]. فعندما يكون المنتج قد أنتج بشكل كامل في دولة واحدة، لن تنشأ مشكلة. لكن تقع المشكلة في حالة ما إذا تم استيراد المدخلات الأساسية من دول أخرى، أو عندما يكون هناك

---

[1] للمزيد انظر: مخلوفي عبد السلام وبن عبد العزيز سفيان، **التكتلات الاقتصادية: وجه جديد للحماية التجارية في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية**، ورقة بحثية مقدمة للمشاركة في الملتقى الدولي الثاني حول: **التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات**"، المركز الجامعي الوادي (الجزائر)، يومي 26 و27 فيفري، 2012.

[2] أحمد فريد مصطفى، **الاقتصاد الدولي**، ط 1، الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2007، ص 127.

[3] بهاجيراث لالداس، **منظمة التجارة العالمية دليل الإطار العام للتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره**، ص 337.

بعض العمليات المحدودة قد تمت في الدولة التي صدر منها المنتج النهائي. ولغرض تبيان هذه القواعد نستعرض المثال التالي:

نفرض أن بلدا معينا A يفرض تحديدا كميا أو حقا جمركيا على الواردات الآتية من بلد آخر B، إن منتجي البلد الثاني سيسعون إلى تجنب هذه القاعدة عن طريق جعل منتجاتهم تعبر إلى بلد ثالث C قبل تصديرها إلى البلدA، هذا الأخير بإمكانه إعمال قواعد المنشأ حتى يتمكن من فرض الحق الجمركي أو التحديد الكمي للمنتج الآتي من البلد الثالث C.

وفي هذا الصدد نذكر أن الوحدة الأوروبية وسعت من مجال تطبيق حق جمركي ضد الإغراق بنسبة 20 % إلى الولايات المتحدة الأمريكية على آلات النسخ.

وتعتبر قواعد المنشأ أحد أساليب السياسة التجارية المستخدمة في اتفاقيات التجارة. ويمكن استخدامها كأداة تمايز تفضيلي في بعض الدول، وتظهر خطورتها في اتفاقيات مناطق التجارة الحرة بحيث لا تكون للأعضاء سياسة جمركية موحدة اتجاه العالم الخارجي[1]، وهو الأمر الذي تستغله الدول الصناعية **كورقة حمائية خفية** لغرض حماية أسواقها من المنتجات الأجنبية خاصة القادمة من الدول النامية.

ولغرض اكتشاف خبايا ممارسات هذه القواعد بصيغ **حديثة** في أسواق أوروبا نستعرض الحالة التالية:

إن المتصفح لقواعد المنشأ المنصوص عليها في اتفاقية الشراكة

[1] محمد محمود الإمام وآخرون، **منطقة التجارة الحرة العربية: التحديات وضرورات التحقيق**، ط 1، الحمراء– بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، 2005، ص 271.

الأورو – متوسطية، يمكنه ملاحظة أنها تؤدي إلى التمييز ضد السلع المستوردة من دولة عربية ليست طرفا في اتفاق الشراكة لمصلحة السلعة نفسها المستوردة من دولة طرف مثل " تركيا، مالطا" باعتبار هذه الدول أعضاء في منطقة التجارة الحرة مع أوروبا. فإذا افترضنا أن مادة بترو كيماوية تدخل في إنتاج البلاستيك، وإذا استوردت مثلا " **الجزائر، مصر**" هذه المادة من **مالطا** في هذه الحالة جاز لسلعة البلاستيك أن تدخل السوق الأوروبية من دون قيود لأن تلك المواد يتم معاملتها كما لو كانت منتجة في " **الجزائر** أو **مصر**". أما إذا استوردت تلك المواد البتروكيماوية نفسها والداخلة في إنتاج البلاستيك من **السعودية** مثلا، فإن سلعة البلاستيك الجزائرية أو المصرية في هذه الحالة لا تدخل السوق الأوروبية إلا تحت ضريبة جمركية مرتفعة، وهذه نتيجة طبيعية من الزاوية القانونية، لأن **مالطا** عضو في منطقة التجارة الحرة الأوروبية، بينما **السعودية** ليست كذلك...إلا أنه من الزاوية الاقتصادية تعني تشجيع استيراد مدخلات الإنتاج من دولة مثل "تركيا، مالطا" والابتعاد عن استيرادها من دولة عربية ليست عضوا في منطقة التجارة الحرة الأوروبية، وهو ما يسمح لنا بالاستنتاج بأن مثل هذه الممارسات ما هي إلا وسيلة من الوسائل الحمائية التي تقوي بها الدول الصناعية روابطها بينها وبالتالي تحمي أسواقها من منتجات الدول غير الأعضاء في مناطقها التجارية على غرار الدول العربية والنامية هذا من جهة. أما من جهة أخرى فموضوع **قواعد المنشأ** من منطلق مرجعية الاقتصاد السياسي للشراكة يوضح أغراضا سياسية محدودة تتمثل في إطار تقوية الروابط التجارية مع دول غير عربية وإضعافها مع الدول العربية، في

إطار آليات تتعارض مع مقتضيات تحقيق السوق الوطنية والعمل من أجل انجاز مهمات التكامل الاقتصادي العربي.[1]

3.1.2. شرط المدخل المحلي لدول التكامل الاقتصادي:

طريقة خفية للسياسة التجارية وأسلوب حمائي جديد يقوم على تحديد الحصة من المنتوج النهائي التي يجب أن تنتج من طرف المنتجين الوطنيين إذا كان هذا المنتوج موجه للبيع في السوق الداخلية. عادة يستخدم **شرط المدخل المحلي** من طرف الدول النامية في إطار سياسة إحلال الواردات، أما الدول المتطورة فتطبقه لتفادي تحويل الإنتاج نحو الدول النامية ذات اليد العاملة الرخيصة والحفاظ على المستوى الداخلي للعمالة.

4.1.2. السياسة التجارية الإستراتيجية من طرف دول التكتل:

في السنوات الأخيرة خاصة بسبب إفرازات الأزمة المالية العالمية ظهرت نظريات متعددة، تتمحور حول الاستفادة المحتملة للدولة المستوردة من الضريبة أو من الأدوات الأخرى للسياسة التجارية، التي برزت على الساحة حديثا والتي يطلق عليها **الحماية الجديدة** New Protectionism، أو **نظريات السياسة التجارية الإستراتيجية** Trade Strategic Theories Policy، أو ما يسمى في أدبيات الأمم المتحدة بـ" **النزعة الأحادية في التجارة**".

فمجموعة الدول المتقدمة وفي إطار السياسة التجارية الإستراتيجية، تتبع مجموعة متنوعة من الإجراءات التجارية الأحادية

[1] عبد الأمير السعد، **العولمة والاقتصاد العالمي: قضايا راهنة**، دار الفكر المصري، مركز البحوث العربية والإفريقية، ط1، القاهرة، 2008، ص 138.

والثنائية وذلك بغية ممارسة ضغط من جانب واحد على بلدان أخرى خاصة مجموعة الدول النامية لغرض فتح أسواقها أمام سلع هذه الدول. وبهذا المعنى فإن هذه الدول تقوم باتخاذ قرار من جانب واحد لتحديد ما هو عادل أو غير عادل من الممارسات التجارية للبلد الشريك مما يؤدي إلى تشويه المنافسة التجارية[1]. وتأتي السياسات الأحادية هذه بهدف عرقلة النظام التجاري الدولي المفتوح بالاعتماد على التهديد بالانتقام التجاري للتخفيف من عقبات أجنبية مزعومة أمام صادرات هذه الدول•.

إن الممارسات الحمائية الخفية من خلال استخدام التكاملات الاقتصادية الإقليمية تؤدي إلى إضعاف قوة مساومة الدول النامية في مجال التجارة الدولية. إذ تمثل في واقع الأمر عنصرا احتكاريا في الاقتصاد الدولي مما يزيد من قوة مساومة الدول المتقدمة الداخلة في هذه التكتلات[2]. كما أن ارتباط بعض الدول النامية♦ بهذه التكتلات يؤدي إلى عرقلة حركة التصنيع في هذه الدول. ويرجع ذلك إلى تحرير التجارة فيما بينها وبين دول السوق مما يؤدي إلى عدم قدرة الصناعات الوليدة في هذه الدول على منافسة الصناعات القوية في دول التكتل المتقدمة على غرار ما يحدث بين دولة الجزائر في إطار شراكتها

---

[1] Stéphane Bécuwe, **commerce international et politique commerciales**, Amand Colin, (1ed), Paris, 2006, P 166.

• وكمثال على هذه الممارسة نذكر ما حدث بين دولتي الأرجنتين وتشيكوسلوفاكيا، حيث أعطت الأرجنتين عقد بناء مصنع للأسمدة للشركات التشيكوسلوفاكية مع اشتراط أن يشتري الموردون الخضروات وغيرها من السلع الزراعية التي تنتج بهذه الأسمدة. للمزيد انظر: بروس فيتزجيرالد، **إعادة نظر في التجارة المقابلة**، مجلة التمويل والتنمية، م 24، ع 2، جوان 1987، ص 46.

[2] أحمد فريد مصطفى، **مرجع سبق ذكره**، ص 127.

♦ من أمثلة هذه الدول: مدغشقر، مالي، الصومال،...الخ

التجارية مع التكامل الاقتصادي الأوروبي وهو ما ستبينه الدراسة في الجزئية المقبلة.

3. تأثير التكامل الاقتصادي الإقليمي الأوروبي على تنافسية الاقتصاد الجزائري

1.3. تنافسية الاقتصاد الجزائري حسب تقرير التنافسية العالمي:

يعد تقرير التنافسية العالمي الذي يصدره المنتدى الاقتصادي مؤشرا فاعلا لقياس القدرة التنافسية للدول وأداة لتفحص نقاط القوة والضعف في بيئة الأعمال، كما أنه يعتبر أداة لتوجيه السياسات الاقتصادية لبلدانهم على المستويين الكلي والجزئي بغية النهوض بتنافسية اقتصادياتهم، خاصة في ظل التحديات والأزمات التي تعصف بالاقتصاد العالمي.

لقد أوضح تقرير التنافسية العالمي لعام 2012-2013 والذي اعتمد على دراسة حالة كل دولة وفقا لـ 12 معيارا من مقاييس التنافسية العالمية والتي تشمل أساسا جودة المؤسسات، والبنية التحتية، واستقرار الاقتصاد، إلى جانب مدى استفادة أكبر عدد من المواطنين من التعليم الأساسي والرعاية الصحية القاعدية، والتعليم العالي والتكوين المهني، فضلا عن جودة سوق البضائع والخدمات والسوق المالية، ومستوى التقدم التكنولوجي، وحجم السوق، ومدى قوة الإبداع في النشاطات الاقتصادية، تراجعا طفيفا لمرتبة الجزائر التنافسية إلى المرتبة 110 عالميا من بين 144 دولة مقارنة مع المرتبة 87 من بين 142 دولة خلال العام 2011-2012 كما يوضحه الجدول (01) (انظر ملاحق البحث).

نلاحظ من الجدول المذكور تراجع مرتبة الجزائر ب 14مركزاً في ترتيبها تبعا لمجموعة المتطلبات الأساسية، بالإضافة لمعززات الكفاءة وبـ 8 مراكز في مؤشرات عوامل تطور الإبداع والابتكار وذلك مقارنة مع الفترة 2011-2012 مما يبرز مدى حاجة هذا الاقتصاد لتقوية في بنيانه وإعادة هيكلته تماشيا مع متطلبات التنافسية الدولية خاصة في بيئة يسودها التغير والتطور المستمر الأمر الذي أدى بالجزائر إلى إقامة اتفاق شركة مع الاتحاد الأوروبي منذ سنة 2005 علها تستفيد من خبرات دول هذا الاتحاد وترفع من تنافسية اقتصادها. فهل حققت الجزائر ما كانت تصبو إليه ؟ إن هذا ما ستبرزه الدراسة في الجزئية المقبلة.

2.3. الجزائر والتكتل الإقليمي الأوروبي:

منذ دخول اتفاقية التعاون التجاري ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي حيز النفاذ مطلع سبتمبر 2005 اتجهت الجزائر إلى تكثيف تعاملاتها مع دول هذا الاتحاد عن طريق المبادلات التجارية وفي منتجات مختلفة ما بين الشريكين، لكن وبسبب الوزن الاقتصادي المرتفع للمتعامل الأوروبي إذا ما قورن بدول جنوب المتوسط على غرار الجزائر، أصبح هذا المتعامل يستخدم بعض الأدوات الحمائية في التجارة الخارجية ممثلة خصوصا في المعايير البيئية المتشددة اتجاه صادرات هذه الدول على غرار الجزائر، وسوف يتم في هذا الإطار إبراز بعض تلك الممارسات وهذا بعد عرض هيكلة المبادلات التجارية بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي في المنتجات داخل وخارج المحروقات من خلال الجدول أدناه:

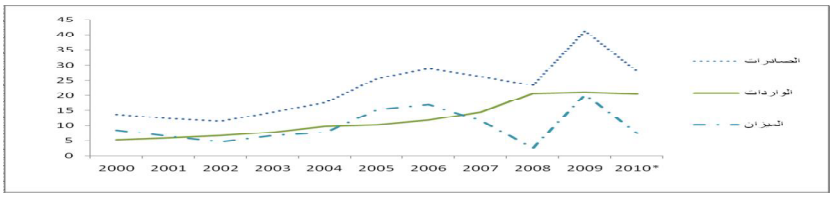
جدول (02): المبادلات التجارية الخارجية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي (2000-2010)

القيمة بمليار دولار(Valeurs en milliards $ US)

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الصادرات	13,78	12,34	11,47	14,52	17,59	25,55	28,75	26,20	23,33	41,27	27,94
الواردات	5,25	5,89	6,72	7,77	9,78	10,25	11,82	14,43	20,65	20,98	20,47
الميزان التجاري	8,53	6,45	4,75	6,75	7,81	15,30	16,93	11,77	2,68	20,29	7,47

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء،2011.

الشكل (02): تطور المبادلات التجارية الخارجية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي (2000-2010)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول (02).

من خلال الجدول والشكل أعلاه نجد أن فاتورة الصادرات الجزائرية إلى دول الاتحاد الأوروبي شهدت انخفاضا بحوالي 2 مليار دولار ما بين سنتي 2000 و2002 إذ بلغت سنة 2000 ما قيمته 13.78 مليار دولار لتتراجع هذه القيمة وتصبح أقل من 11.5 مليار دولار سنة 2002، لكن انطلاقا من 2003 شهدت هذه الفاتورة ارتفاعا محسوسا قارب معدل ارتفاع 50 % ما بين 2003 إلى 2006، حيث تزايدت فاتورة الصادرات من 14.52 مليار دولار إلى 28.75 مليار دولار في السنتين المذكورتين على التوالي، ثم ابتداء من أواخر 2007 وبدايات 2008 شهدت هذه الفاتورة من الصادرات انخفاضا محسوسا قارب 5 مليار دولار ما بين هذين السنتين وذلك بسبب إرهاصات الأزمة المالية العالمية وما سببته من كساد في غالبية دول الاتحاد الأوروبي والذي انعكس على انخفاض الطلب على الصادرات النفطية الجزائرية لتعاود هذه الفاتورة الارتفاع بسبب التعافي الذي شهده الاقتصاد العالمي

مطلع سنة 2009. أما بخصوص الواردات الجزائرية من دول الاتحاد الأوروبي فنجد أن فاتورة الواردات في ارتفاع مستمر من سنة إلى أخرى حيث انتقلت فاتورة الواردات وتضاعفت حوالي 4 مرات ما بين سنتي 2000 و2010 إذ انتقلت من 5.25 مليار دولار سنة 2000 إلى حوالي 21 مليار دولار سنة 2010 وهذا كدلالة واضحة على ذلك الضعف الذي لازالت تعاني منه الصناعة التصديرية الجزائرية حتى تجابه بها الواردات من المنتجات الأجنبية إلى الأسواق الجزائرية هذا من جهة، أما من جهة أخرى فنجد أن المتعامل الأوروبي يعتمد في معاملاته مع الجزائر على بعض الممارسات الخفية التي تحول دون وصول صادرات الجزائر إلى دوله على غرار التعنت في تطبيق المعايير البيئية ومتطلبات الجودة في المنتجات خاصة الكهرومنزلية والغذائية منها. ومن أمثلة هذه المعاملات الخفية ما يلي:

- أحد المصدرين الخواص من ولاية أدرار تم إلغاء صفقته التجارية في إطار تصديره لبعض منتجاته من الخضر والفواكه إلى أحد أكبر الأسواق بالاتحاد الأوروبي وهو سوق "رنجرز" بفرنسا بحجة تعرض بعض هذه المنتجات للانثناء أو عدم تعليبها بطريقة جيدة تتنافى وشروط دول التكتل الإقليمي الأوروبي في قبول المنتجات.
- قامت الجزائر في السنوات القليلة الماضية بالمشاركة في معرض دولي للصناعات والمنتجات الوطنية بمنتج مصنوع من خشب أصله مستخلص من أشجار بمنطقة جيجل في الشرق الجزائري، وقد لاق هذا المنتج إعجابا للعديد من الدول على غرار فرنسا، فكادت أن تتم صفقة البيع وعند وصول هذه الكمية ذات الجودة العالية إلى

فرنسا تدخلت منظمات البيئة، وشككت في مدى مطابقة المنتج الجزائري لمعايير الصحة والسلامة وقامت هذه الأخيرة بإعادة فحصه بالاستعانة بمخابرها وتقنياتها البحثية، فتوصلت في آخر المطاف بقرار يوقف استيراد هذا المنتج من الجزائر بحجة أنه منتج مستخلص من أشجار نابتة في منطقة ملوثة بمدينة جيجل وأنه يشكل تهديدا على صحة وسلامة الإنسان والنبات والحيوان.

- تم إلغاء صفقة تجارية كبيرة لأحد مصدري عسل النحل الجزائري بحجة أن هذا النحل كان يقتات من نباتات ملوثة بالمبيدات مما انعكس على تلوث رحيقها وهو ما قد يضر بصحة المستهلك الأوروبي.
- العديد من المنتجات الكهرومنزلية الجزائرية تبقى عالقة في موانئ دول الاتحاد الأوروبي بسبب شرطية معيار ROHZ وعدم استخدام النحاس في تلحيم هذه الأجهزة وغيرها من الأمثلة العديدة.

أما عن الخسائر الضريبية التي تكبدتها الجزائر من خلال شراكتها مع دول التكامل الإقليمي الأوروبي فهي مجسدة في الجدول الموالي:

جدول (03): الخسائر الضريبية الناتجة عن الشراكة الأوروجزائرية (2001- 2010)

السنوات	الواردات غير الهيدروكربونية	الحصيلة الضريبية	الرسوم الفعلية	الخسائر كنسبة من إ.ن.م	الخسائر كنسبة من الحصيلة الكلية
2001	7662	1343	17.5	/	/
2002	9780	1611	16.5	/	/
2003	10951	1858	17	/	/
2004	15175	1927	12.7	/	/
2005	19121	2096	11	5.3	0.1
2006	22170	2041	9.2	15.9	0.4
2007	25163	2258	9	18	0.4
2008	28416	2370	8.3	23.8	0.7
2009	32018	2505	7.8	28.6	1
2010	36192	2705	7.5	31.8	1.3

Source: Taline Koranchelian and others, **IMF Country Report** N° 06/101,www.imf.org, 20-8-2006.

وحتى لا يفقد المصدرون الجزائريون حصصهم من الأسواق العالمية عموما والأسواق الأوروبية على وجه الخصوص كان لابد من تشخيص حقيقي لمجمل العوائق التي يعانون منها، ومن تم تبيين الحلول الكفيلة بتجاوزهم لهذه العقبات حتى يرفع هؤلاء المصدرون والمتعاملون الاقتصاديون الجزائريون من تنافسية المنتج الوطني وهذا ما سيتم إبرازه في الجزئية الموالية من الدراسة.

2.3. المشاكل والحلول الكفيلة بتسهيل نفاذ الصادرات الجزائرية إلى الأسواق الأوروبية:

1.2.3. عراقيل ومشاكل نفاذ الصادرات الجزائرية:

إن من بين أهم العراقيل التي يعاني منها المصدر الجزائري على المستوى الدولي يمكن ذكر ما يلي:

- تزايد القيود الجمركية وتنامي التكتلات الاقتصادية.
- عدم موافقة تقنيات المنتجات في الأسواق العالمية.
- مشاكل ارتفاع سعر البيع مما يصعب مهمة الترويج للمنتجات والتعريف بها.
- مشكل التعبئة والتغليف للمنتجات المعدة للبيع.
- التقدم التكنولوجي والفني وما يثيرانه من تحديات في مجال تطوير الإنتاج، وتدني التكاليف وأسعار البيع إلى درجة إغراق السوق، والقدرة على التأثير في أذواق المستهلكين باستخدام أساليب علمية حديثة ومتطورة من طرف البلدان المتقدمة.

مشاكل نقدية: وهي مخاطر أخرى تعاني منها المؤسسات الجزائرية وتكون هذه المخاطر مرتبطة بالمعاملات الدولية التي تتم بالعملات

الصعبة بوجود نظام مالي قائم على أسعار صرف متقلبة وكمثال على ذلك مشكلة انهيار أسعار الصرف.

2.2.3. أهم الحلول الكفيلة بتسهيل نفاذ الصادرات الجزائرية:

إن من بين الحلول الكفيلة بتخفيف آثار الاشتراطات البيئية في العلاقات التجارية والاقتصادية الدولية والتي تحول دون نفاذ صادرات المنتجات الجزائرية إلى الأسواق العالمية نذكر ما يلي:

- ضرورة بقاء المؤسسات الاقتصادية الجزائرية على إطلاع شامل حول الأسواق الخارجية لمواكبة التطورات المستحدثة فيها ومحاولة الاستقرار في تلك الأسواق حتى لا تتعرض منتجاتها للمنافسة الحادة والتخلف التكنولوجي وهذا ما يجرها إلى الكساد.
- يستحسن للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية الاعتماد على الكفاءات والمهارات المحلية للجزائر وكذا مواردها البشرية لاكتساب تكنولوجيا حديثة وتحصيلها والبحث في تطويرها للخروج من التبعية.
- تكييف تعبئة وتغليف السلع المعدة للتصدير حسب وسيلة النقل المستخدمة لنقلها.
- استعمال الوسائل المحفزة على غرار استخدام العبوات الجذابة، إدراج جملة معبرة أو إشارة إلى زيادة في الوزن أو تخفيض السعر...، والتي من شأنها إقناع المستهلك الأجنبي على اقتناء المنتج الجزائري.
- إنشاء هيئة على مستوى المؤسسة تأخذ على عاتقها مهام إيداع وتقديم منتج يتحلى بكل المواصفات ومقاييس الجودة التي تتوفر

في المنتجات المنافسة الموجودة في الأسواق العالمية، كما تقوم بإعادة النظر في سياسة التسعير لجعل المنتج لا يتأثر بالتكاليف الناجمة عن استخدام الجودة، دون أن ننس المساعدات المالية التي يجب أن تقدمها الهيئات المصرفية.

- إيجاد برنامج تصدير فعال يخدم المؤسسة الاقتصادية من خلال تنمية صادراتها على المدى الطويل.
- تأسيس وكالات تجارية تقوم بما تقوم به التمثيليات التجارية والدبلوماسية والتي تهدف أساسا إلى ترقية القطاع التصديري الجزائري.
- إنشاء مصلحة التصدير والتي تمثل فرع من فروع مصلحة التسويق، فمصلحة التصدير تتكفل بهيكلة عملية التصدير من خلال جمع المعلومات من الأسواق الخارجية، هيكلتها وتزويد كل قسم من أقسام المؤسسة بها.

خاتمة:

في ختام هذه الدراسة تبين لنا أن دول العالم وسعيا منها لتفادي آثار الأزمات الاقتصادية العالمية اتجه العديد منها إلى إنشاء تكاملات اقتصادية إقليمية لغرض مجابهة تحديات هذه الأزمات، إلا أن وجود هذه التكاملات بكل ما تتمتع به من قدرات إنتاجية هائلة، وبسبب اختلاف الوزن الاقتصادي لدول العالم سوف يؤدي إلى تزايد خطورة المنازعات التجارية وإلى وقوع أضرار خاصة بمصالح الدول النامية، ولعل ما أفرزته الأزمة المالية العالمية الأخيرة من توجهات جديدة على غرار الاستعانة بآلية التكاملات الاقتصادية لحماية دول التكامل من المنافسة

الأجنبية لهو خير دليل على مدى تغير وجهة هذه التكتلات في الاقتصاد الدولي.

فلربما كان من بين أهم إفرازات الأزمة المالية العالمية اتجاه العديد من الدول خاصة المتقدمة منها نحو تكوين تكتلات اقتصادية أو تفعيل القائم منها بما يحقق لها أكبر المنافع، فأصبح التعاون والتكامل الإقليمي السمة الغالبة التي تحكم العلاقات الدولية والإقليمية في الوقت الراهن. لكن ومن خلال ما أثبته الدراسة فإن إقامة هذه التكتلات دون مراجعة الضوابط التي تحكم أساليب عملها أصبح يحدث شرخا كبيرا خاصة ببنيان الدول النامية التي لازالت تعاني من الممارسات التمييزية من خلال هذه التكتلات والتي أضحت في الفترة الحالية تحمل صفة القالب الحمائي الجديد والوسيلة الحمائية المشروعة في ظاهرها ولكنها بوسائل ممنوعة لطالما أثرت على اقتصاديات الدول النامية ومنها الجزائر. هذه الأخيرة التي لابد لها كذلك من الأخذ بمفهوم التكامل الاقتصادي بصيغته الجديدة بما يواكب ويتماشى مع مختلف المتغيرات سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي وفي جميع المجالات.

وعلى ضوء ما سبق يمكن تقديم **الاقتراحات** و**التوصيات** التالية:

- على المنظمة العالمية للتجارة كونها الإطار الرئيس لتحرير المبادلات التجارية أن تعمل جاهدة على تبيان فحوى الاستثناءات التي ترد على بعض موادها بشكل أكثر وضوحا حتى تستوعبه جميع الدول الأعضاء وبالتالي تتجنب تسلل استخدام التكتلات الاقتصادية كأداة حمائية تمييزية.
- لابد تراجع أن الجزائر سياستها التجارية والتبادلية مع دول التكتل

الاقتصادي الإقليمي الأوروبي حتى تتجنب المزيد من الخسائر كونها تواجه مجموعة متكاملة من الدول الاقتصادية القوية.

- ضرورة إجراء دراسات وبحوث متعلقة بالأسواق الخارجية، المنتجات المنافسة، الأسعار...، وتقييمها مما يساعد على إمكانية التصدير، وكذا المشاركة في المعارض والصالونات المقامة في الخارج.
- تحديد أسعار بيع المنتجات الجزائرية بطريقة عقلانية بحيث يكون مقبولا لدى المستهلك الأجنبي فلا يكون مرتفعا جدا مما يجعله يقصى من المنافسة ولا يكون منخفضا جدا كذلك حتى يبعث الشك في نوعية المنتج.
- تأسيس معاهد مكلفة بتكوين إطارات متخصصة في التسويق الدولي، توكل لها مهمة اختيار الطريقة المثلى لبيع المنتج الجزائري وإيصاله إلى الأسواق الخارجية مصممما حسب أذواق المستهلكين الأجنبيين مع متابعة نوعيته، كما تقوم بحساب نسبة الخسارة المحتملة.

قائمة المراجع:

1- إكرام عبد الرحيم، **التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي**، الطبعة الأولى، القاهرة، دار العربية للطباعة والنشر(مدبولي)، 2002.

2- أحمد فريد مصطفى، **الاقتصاد الدولي**، الطبعة الأولى، الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2007.

3- بروس فيتزجيرالد، **إعادة نظر في التجارة المقابلة**، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 24، الرقم 02، جوان 1987.

4- محمد علي عوض الحرازي، **الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب**

الاستثمارات، الطبعة الأولى، بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية، 2007.

5- محمد محمود الإمام وآخرون، **منطقة التجارة الحرة العربية- التحديات وضرورات التحقيق**، ط1، بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، 2005.

6- مخلوفي عبد السلام وبن عبد العزيز سفيان، **التكتلات الاقتصادية: وجه جديد للحماية التجارية في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية**، ورقة مقدمة للمشاركة في الملتقى الدولي الثاني حول: **التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات**"، المركز الجامعي الوادي (الجزائر)، يومي 26 و27 فيفري، 2012.

7- عبد الأمير السعد، **العولمة والاقتصاد العالمي – قضايا راهنة**، دار الفكر المصري، مركز البحوث العربية والإفريقية، ط1، القاهرة، 2008.

8- عماد محمد الليثي، **التبادل الدولي، دراسة في منهجية وآليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر**، القاهرة، دار النهضة العربية، 2002.

9- عماد الليثي، **بعد نصف قرن من التكامل الاقتصادي العربي**، القاهرة: دار النهضة العربية، 2003.

10- صالح بكر الطيار، **التحديات الاقتصادية للعالم العربي في مواجهة التكتلات الدولية**، ط 1، باريس: مركز الدراسات العربي الأوربي، 1995.

11- Stéphane Bécuwe, **commerce international et politique commerciales**, Amand Colin, (1ed), Paris, 2006.

ملاحق البحث

جدول 01: ترتيب الجزائر في تقرير التنافسية العالمي للفترة 2011– 2013

المحاور الرئيسية	مرتبة الجزائر حسب تقرير 2012–2011		مرتبة الجزائر حسب تقرير 2013–2012		فرق الأداء
	المرتبة (1– 142)	النقاط (1–7)	المرتبة (1–144)	النقاط (1–7)	
تصنيف التنافسية الإجمالي	**87**	**4.0**	**110**	**3.7**	**23 ↓**
المتطلبات الأساسية	**75**	**4.4**	**89**	**4.2**	**14 ↓**
1– مؤشر المؤسسات	127	3.1	141	2.7	14 ↓
2– مؤشر البنية التحتية	93	3.4	100	3.2	07 ↓
3– مؤشر الاقتصاد الكلي	19	5.7	23	5.7	04 ↓
4– مؤشر الصحة والتعليم الأساسي	82	5.5	93	5.4	11 ↓
معززات الكفاءة	**122**	**3.4**	**136**	**3.1**	**14 ↓**
5– مؤشر التعليم العالي والتدريب	101	3.5	108	3.4	07 ↓
6– مؤشر كفاءة سوق السلع	134	3.4	143	3.0	09 ↓
7– مؤشر كفاءة سوق العمل	137	3.4	144	2.8	07 ↓
8– مؤشر تطور الأسواق المالية	137	2.6	142	2.4	05 ↓
9– مؤشر الجاهزية التكنولوجية	120	2.8	133	2.6	13 ↓
10– مؤشر حجم السوق	47	4.3	49	4.3	02 ↓
عوامل تطور الإبداع والابتكار	**136**	**2.7**	**144**	**2.3**	**08 ↓**
11– مؤشر مدى تطور بيئة الأعمال	135	2.9	144	2.5	09 ↓
12– مؤشر الابتكار	132	2.4	141	2.1	09 ↓

Référence: World Economic Forum, **the Global Competitiveness Reports:** 2011-2012, pp 94-95 and 2012-2013, pp: 88-89