



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة فرحات عباس - سطيف-1-



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم

تخصص: علوم اقتصادية

الموضوع

أثر الشراكة الأوروبية - عربية على تمويل وتنمية الاقتصادات العربية

تحت إشراف:

أ.د. روابحي عبد الناصر

من إعداد:

حرفوش سهام

تاريخ المناقشة:

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة سطيف 1	أستاذ	أ.د ملياني حكيم
مشرفا ومقررا	جامعة سطيف 1	أستاذ	أ.د روابحي عبد الناصر
عضوا مناقشا	جامعة المسيلة	أستاذ	أ.د برحومة عبد الحميد
عضوا مناقشا	جامعة أم البواقي	أستاذ	أ.د عياش زبير
عضوا مناقشا	جامعة سطيف 1	أستاذ محاضر أ	د بلعة جويده
عضوا مناقشا	جامعة المسيلة	أستاذ محاضر أ	د بركاتي حسين

السنة الجامعية: 2017-2018

إهداء

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع إلى الوالدين الكريمين اللذين تعبوا كثيرا من أجل راحتي و أفنوا حياتهما من أجل تعليمي وبفضل دعواتهما ممدا لي طريق النجاح والتوفيق حفظهما الله وأطال الله في عمرهما.

إلى من تحملوا معي مصاعب هذا البحث إختوتي وأختواتي وأهليهم كل واحد باسمه حفظهم الله.

إلى أستاذتي الفاضلة رقاد سليمة، لكل التشجيع والمساعدة التي قدمت لي حفظها الله وجزاها عنا خير الجزاء، وبارك لها في عمرها.

إلى زميلاتي ورفيقات دربي أختواتي في الله كل واحدة باسمها، ولكل منهن معزة خاصة في قلبي حفظهم الله.

كل من علمنا حرفا بالأخص أساتذتنا الكرام في جميع الأطوار التعليمية.

كل الأهل والأقارب فردا فردا.

وإلى كل من يحب الجزائر

شكر وتقدير

اللهم لك أسلمنا وبك آمنا وعلينا توكلنا وإليك أنبنا وبك خاصنا، اللهم إنا نعوذ بك من أن نزل أو نزل أو نظل أو نظل أو نضل أو نضل.

اللهم إنا نحمدك حمدا كثيرا لانجاز هذا العمل، ونسألك أن تنفعنا بما علمتنا، وأن توفقنا لما تحبه وترضاه في الدنيا والآخرة.

ولا يسعنا إلا أن نتقدم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان إلى كل من ساهم في إنجاز هذا العمل المتواضع، ونخص بالذكر:

أستاذنا الفاضل الدكتور روابحي عبد الناصر على قبوله الإشراف على هذه المذكرة، وعلى منهجيته البناءة في العمل، ونصائحه وإرشاداته القيمة التي لم يبخل بها علينا طوال فترة إنجاز البحث.

إلى الأستاذة أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم تقييم هذه المذكرة، فلمن منا كل أسمى عبارات الامتنان والتقدير.

إلى الأستاذة الأفاضل: بن سديرة عمر، هباش فارس على مجهوداتهم المبدولة معنا، بارك الله فيهم.

إلى كل من ساهم من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا العمل المتواضع، قد يكون تحمل عنهم لسانني لكن قلبي يدعو لهم بالخير والبركات.

قائمة المختصرات

CECA	Communauté européenne du charbon et de l'acier
CCG	Conseil de coopération des États arabes du Golfe
GSP	general system of preferences
MEDA	Mission Economic Development Association
PIN	programme indicatif national
PHARE	programme d'aide communautaire aux pays d'Europe centrale et orientale
ISPA	L'instrument structurel de préadhésion
SAPAR D	Special accession programme for agriculture and rural development
BEI	Banque européenne d'investissement
FEMIP	Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat
PEV	politique européenne de voisinage
IEVP	Instrument européen de voisinage et de partenariat
TACIS	Technical Assistance to the Commonwealth of Independent States

مفكرة

علمة

تمهيد:

يتحرك العالم بسرعة كبيرة ويشهد تغيرات كثيرة تؤثر بشكل كبير على تطور الدول وتنميتها، كظهور العولمة والتطور الهائل الذي حدث في عدة مجالات (اقتصادية، اجتماعية، سياسية، علمية، تكنولوجية.. الخ)، وظهور الاندماجات والتحالفات بشتى أنواعها سواء على المستوى المؤسسي أو المستوى الدولي، ومن أجل مواكبة هذه التطورات توجهت معظم الدول نحو التركيز والتكتل، من أجل تبادل المكاسب والمنافع فيما بينها، مقابل تقليل المنافسة والتصادم بين مصالحها.

إذ يتم ذلك من خلال الاعتماد الاقتصادي المتبادل، والذي يتمثل في زيادة حجم ونوع التدفقات السلعية والرأسمالية وسرعة انتشار التكنولوجيا، وفي خضم هذا الاتجاه الاقتصادي العالمي لم تجد الدول النامية بدا من اتباع سياسات التحالف والتكتلات من أجل تحقيق معدلات نمو مرتفعة والحد من المشاكل ومعوقات التنمية التي تعاني منها اقتصادياتها، أبرزها المديونية.

لهذا سعت الدول النامية خاصة العربية منها إلى الانضمام إلى تحالفات وتكتلات اقتصادية إقليمية أو عالمية من أجل السعي إلى تحقيق تنمية مستدامة، ورفع المستوى المعيشي، وكسب مقومات تمكنها من مواجهة المنافسة العالمية، حيث أن الدول العربية لم تتمكن حتى يومنا هذا من تفعيل الاتفاقيات الإقليمية بينها والوصول إلى تحقيق تكامل اقتصادي عربي، فاتحاد المغرب العربي مازال يعاني من الجمود، ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى رغم الجهود المبذولة مازالت لم ترق بعد إلى المستوى المطلوب من زيادة لمعدل التجارة البينية بين الدول العربية بما يضمن تلبية احتياجاتها الداخلية والتصدير ككتلة واحدة نحو الخارج. ومنه لجأت الدول العربية إلى الدخول في تكتلات إقليمية مع دول متقدمة خاصة تتميز بالقوة الاقتصادية والاستقرار بهدف الاستفادة من معدلات النمو المرتفعة لهذه الدول، واتساع الأسواق وتوفر التكنولوجيا المتطورة.

ولعل أبرز الاتفاقيات التي أبرمتها الدول العربية هي اتفاق التعاون الاقتصادي الذي أبرمته دول مجلس التعاون الخليجي مع الاتحاد الأوروبي سنة 1988، والذي كان يهدف لزيادة حجم التبادل التجاري بين التكتلين، ووضع الإطار المبدئي الذي على أساسه سيتم الوصول إلى اتفاق منطقة تجارة حرة بين الطرفين.

بالإضافة إلى اتفاق الشراكة الأورو- عربية الذي انطلقت فعالياته منذ مؤتمر برشلونة سنة 1995، حيث تطرقت هذه الشراكة إلى عدة جوانب والمتمثلة في الجانب السياسي والأمني، والذي يهدف إلى حل النزاعات بطرق سلمية، ومكافحة الإرهاب واحترام حقوق الإنسان وجعل منطقة البحر الأبيض المتوسط والشرق الأوسط

منطقة أمن وسلام تتعايش فيها جميع شعوب المنطقة وتحقق إزدهارا ورفاهية لمواطنيها. كما ركز الجانب الاجتماعي الثقافي والإنساني للشراكة الأورو-عربية على خلق وتعزيز الحوار والتواصل بين مختلف الأديان والثقافات والعادات لشعوب المنطقة بهدف حث الشعوب على التقارب فيما بينهم وتقبل كل منهم للآخر بكل اختلافاتهم، والحد من ظاهرة التمييز العنصري بين البشر، بالإضافة إلى الاهتمام بقطاعات الصحة والتعليم وغيرها، بما يضمن تقارب مستوى استفادة أفراد المنطقة من الخدمات التي تؤمن حياة كريمة تساعد على التكوين السليم لشخصياتهم.

في حين يمثل الجانب الاقتصادي والمالي للشراكة الأورو-عربية في المساعدات التقنية والمالية والاستثمارات الأجنبية التي تتدفق من دول الاتحاد الأوروبي نحو الدول العربية، لرفع مستوى اقتصادياتها وتنميتها. وبالتالي تعد الشراكة الأجنبية أحد الأساليب التي يمكن من خلالها الحصول على التمويل اللازم للتنمية الاقتصادية، ذلك أنه من أهم أهداف الشراكة الأورو-عربية بالنسبة للدول العربية هو الحصول على رؤوس الأموال بمختلف أنواعها والاستفادة من اتساع السوق الأوروبية، بالإضافة إلى التطور التكنولوجي الذي تتميز به مؤسسات دول الاتحاد الأوروبي، بحيث يمكن أن تستفيد مؤسسات الدول العربية من خلال الاحتكاك والتعامل في إطار الشراكة من خبرة هذه الأخيرة، وتهدف اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية إلى انعاش الاقتصاديات الوطنية للدول العربية وتطوير استثماراتها المحلية، وبالتالي تنميتها.

إشكالية الدراسة:

تعد الشراكة الأجنبية وسيلة من وسائل استقطاب التمويل الأجنبي، وإحدى قنوات نقل التكنولوجيا وتحويل المعارف والخبرات والمهارات من طرف لآخر. لذا فقد لجأت الدول العربية للشراكة مع الاتحاد الأوروبي من أجل الاستفادة من هذه الميزات لتحقيق تقدمها ونموها.

مما تقدم يمكن أن تثار الإشكالية من خلال طرح التساؤل الرئيسي التالي:

ما مدى مساهمة الشراكة الأورو-عربية في دعم تمويل الاقتصاديات العربية، وكيف ينعكس ذلك

على تنميتها؟

من خلال هذا التساؤل يمكن طرح عدة تساؤلات فرعية، تتمثل في:

■ ماهي نقاط التشابه والاختلاف بين اتفاقيات الشراكة والتعاون المبرمة بين الدول العربية محل الدراسة

والاتحاد الأوروبي؟

■ ماهي آليات التمويل التي تعتمد عليها الشراكة الأورو-عربية لدعم اقتصاديات الدول العربية محل الدراسة؟
ويندرج تحت هذا التساؤل، التساؤلات الجزئية التالية:

✓ ما هي مختلف أشكال التمويل التي حققتها الشراكة الأورو-عربية في إطار الآليات التي اعتمدها؟

✓ ماهي شروط تدفق التمويل في إطار آليات تمويل الشراكة الأورو-عربية؟

✓ ما هي التفضيلات القطاعية للتدفقات المالية في إطار آليات التمويل للشراكة الأورو-عربية؟

■ ماهي آثار الشراكة الأورو-عربية على المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية للدول العربية محل الدراسة؟

فرضيات الدراسة:

في محاولة للإجابة عن هذه التساؤلات، وللقيام بالدراسة سوف يتم اعتماد الفرضيات التالية:

■ **الفرضية الأولى:** رغم تشابه اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية محل الدراسة من حيث المحتوى العام، إلا أنها تختلف في شكلها ومضامينها في العديد من النقاط حسب خصوصية العلاقة بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة عربية.

■ **الفرضية الثانية:** اعتمد الاتحاد الأوروبي العديد من الآليات لتمويل اقتصاديات الدول العربية في إطار الشراكة الأورو-عربية، تختلف حسب تغير الظروف السياسية والاقتصادية على الساحة الدولية، وتتفرع الفرضية التالية إلى الفرضيات الجزئية التالية:

✓ تتعدد أشكال التمويل في إطار آليات التمويل للشراكة الأورو-عربية بين المساعدات والقروض والاستثمارات؛

✓ تتدفق الأموال من الاتحاد الأوروبي إلى الدول العربية بمعدلات مختلفة حسب درجة وسرعة انجاز الدول للشروط المطلوبة، وتبعاً لطبيعة نوع وقوة العلاقات التي تربط بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة عربية على حدى؛

✓ تستهدف التدفقات المالية في إطار آليات الشراكة الأورو-عربية تمويل المشاريع التي تسعى لتحقيق التنمية الاقتصادية، والتي ستعكس على الجوانب المعيشية للفرد العربي، بالإضافة إلى إرساء نظم الديمقراطية واحترام حقوق الانسان.

■ **الفرضية الثالثة:** تساهم الشراكة الأورو-عربية في تحسين المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية للدول العربية.

أهمية الدراسة:

يكتسي موضوع الشراكة الأجنبية أهمية كبيرة على المستوى العالمي خاصة بعد التطورات العالمية التي حدثت في السنوات الأخيرة، وزيادة انفتاح الاقتصاد العالمي، ودخول أكبر المؤسسات وحتى الدول في اندماجات وتكاملات، لضمان البقاء والاستمرارية، وتظهر أهمية هذا الموضوع من خلال النقاط التالية:

- يعد موضوع الشراكة الأورو-عربية من المواضيع التي كانت ولا زالت تتناول من طرف السياسيين وأصحاب القرار والباحثين، في محاولة لمعرفة مدى تأثيرها على اقتصاديات الدول العربية؛
- التركيز على الشراكة الأورو-عربية باعتبارها أحدث الطرق للحصول على التمويل الأجنبي والتكنولوجيا المتطورة، إذ أن الامكانيات الذاتية للدول العربية كثيرا ما تكون غير كافية لتحقيق الأهداف التنموية؛
- بروز ظاهرة الشراكة بين الدول لضمان مراكزها التنافسية وللحفاظ على شركائها الاقتصاديين، خاصة التنافس القائم بين الولايات المتحدة الأمريكية من جهة والاتحاد الأوروبي من جهة أخرى ومحاولة كل طرف منهما بسط ومد نفوذه على الساحة الدولية.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف، وهي:

- معرفة مسار اتفاقيات الشراكة بين دول الاتحاد الأوروبي والدول العربية، خاصة فيما يتعلق بالجانب المالي والاقتصادي؛
- التعرف على طبيعة الأموال المتدفقة من الدول الأوروبية نحو الدول العربية، والقطاعات التي يمسه هذا التدفق في ظل الشراكة الأورو-عربية؛
- معرفة الشروط والظروف، الأسباب التي يتم على أساسها تدفق التمويل الأوروبي للدول العربية؛
- الكشف عن مختلف الآثار التي يمكن أن تحدثها التدفقات المالية الأوروبية على الجوانب الاقتصادية والاجتماعية في الدول العربية؛
- محاولة الخروج بنتائج لتفعيل دور الشراكة الأورو-عربية في دعم تمويل الاقتصاديات العربية، وتحقيق التنمية على كافة المستويات والميادين.

مناهج وأدوات الدراسة:

سوف يتم الاعتماد في مختلف أجزاء الدراسة على مجموعة من المناهج العلمية، وذلك حسب مايلي:

- **المنهج التاريخي:** ذلك من خلال وصف وتسجيل ما مضى من وقائع وأحداث في الماضي فيما يخص العلاقات الأوروبية-العربية، ودراستها وتفسيرها وتحليلها على أسس علمية منهجية ودقيقة، بقصد التوصل إلى حقائق وتعميمات تساعدنا في فهم الحاضر على ضوء الماضي والتنبؤ بمستقبل هذه العلاقات.
- **المنهج المقارن:** يهدف هذا المنهج إلى عقد المقارنات بين الظواهر لاستنتاج أوجه التشابه والاختلاف بينها، حيث تم المقارنة بين مختلف اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية التي أبرمتها الدول العربية مع الاتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى اتفاقية التعاون الاقتصادي التي أبرمتها دول مجلس التعاون الخليجي مع الاتحاد الأوروبي، في محاولة لفهم أسباب الاختلاف. كما تم المقارنة بين حجم التدفقات المالية من دول الاتحاد الأوروبي نحو الدول العربية لمعرفة أسبابها وشروطها، وصولاً إلى المقارنة بين نتائجها وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية.
- **المنهج الوصفي:** يقوم على تجميع المعلومات، تصنيفها، تحليلها والربط بينها لمحاولة تفسير الظاهرة محل الدراسة، بهدف استخلاص النتائج والتنبؤ بسلوك الظاهرة في المستقبل، وبالتالي سيتم دراسة كل الأمور المتعلقة بالعلاقات العربية-الأوروبية وبالتحديد تتبع مراحل اتفاقيات التعاون والشراكة ودورها في تمويل الاقتصاديات العربية إضافة إلى الآثار التي ترتبت عنها، وذلك بناء على المعطيات المتوفرة لدينا.

حدود الدراسة: تتمثل في:

- **الإطار المكاني للدراسة:** تتضمن الدراسة مجموعة الدول العربية التي أبرمت اتفاقيات شراكة مع الاتحاد الأوروبي، وهي كل من: الجزائر، تونس، المغرب، ليبيا (بدأت المفاوضات ولم توقع بعد)، الأردن، مصر، فلسطين، سوريا (وقعت الاتفاق ولم يدخل بعد حيز التنفيذ)، لبنان، ودول مجلس التعاون الخليجي التي تربطها اتفاقيات تعاون اقتصادي مع الاتحاد الأوروبي والتي لازالت تبحث عن إطار لإبرام اتفاق منطقة التجارة الحرة، وهي: الكويت، قطر، عمان، السعودية، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، بالإضافة إلى الاتحاد الأوروبي.
- **الإطار الزمني للدراسة:** يتضمن الإطار الزمني الفترات التي أبرمت فيها اتفاقية التعاون الاقتصادي بالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي أي بداية من 1988 حتى سنة 2016، وبالنسبة لاتفاقية الشراكة العربية الأورو-متوسطة منذ مؤتمر برشلونة سنة 1995 حتى سنة 2016، أما فيما يخص الدراسة القياسية فكانت للفترة الممتدة من سنة 2000 إلى سنة 2016، حيث أن سنة 2000 تعد سنة بداية دخول أغلب اتفاقيات الشراكة حيز التنفيذ.

الدراسات السابقة :

احتل موضوع الشراكة الأورو-العربية حيزا كبيرا من الأبحاث والدراسات، تم فيها محاولة الإجابة عن إشكاليات مختلفة بوجهة نظر الباحثين، وبغرض تكوين منظومة معرفية ونظرية لتكون المرتكز في تحديد وتحليل الجانب التمويلي لاتفاقية الشراكة العربية الأوروبية والانعكاسات التي أحدثتها على اقتصاديات الدول العربية، تم الاطلاع على عدد من الدراسات السابقة يمكن عرض بعضها كالتالي:

■ دراسة عمورة جمال: دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو -متوسطة، نوقشت سنة 2006، الدراسة عبارة عن أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، وتوصل الباحث في نهاية الدراسة إلى أن اتفاقية الشراكة تهدف إلى تعزيز العلاقات السياسية والدبلوماسية وإقامة حوار سياسي منتظم بين دول الاتحاد الأوربي والدول العربية التي وقعت على هذه الاتفاقية، وأيضا تهدف إلى خلق مناخ ملائم لمعالجة مشاكل المنطقة المتمثلة في تحقيق الاستقرار السياسي والأمني.

■ دراسة BECHARA Khader: أوروبا من أجل المتوسط 1995-2008: نشرت سنة 2010، واهتمت بدراسة آثار الشراكة الأورو -متوسطة مع التركيز على الدول العربية، حيث اعتمدت هذه الدراسة على تحليل وثيقة برشلونة والتطورات الحاصلة من بعدها، أيضا تطرق الباحث إلى دراسة سياسة الجوار الأوربي، وأيضا إلى الحوار الثقافي الأورو-متوسطي غير أن هذه الدراسة لم تبرز مستقبل هذه العلاقات.

■ دراسة What is the Status of the EU-GCC Relationship :Valentina Kostadinova : نشرت سنة 2013، وقد هدفت هذه الدراسة إلى متابعة علاقات التعاون بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي، والتعرف على مختلف نقاط الاختلاف الموجودة بين الاتحاد الأوروبي وبين الدول مجلس التعاون الخليجي، والتي كانت سببا في فشل امكانية قيام منطقة للتجارة الحرة بين الطرفين، مع التنبؤ بمستقبل العلاقات بين الطرفين وتقديم مقترحات لتطوير هذه العلاقة بما يخدم مصالحهما؛

■ دراسة صباح نعوش: منطقة التجارة الحرة الخليجية - الأوروبية نشرت سنة 2014، حيث قامت هذه الدراسة بتقديم حوصلة حول العلاقات التجارية الخليجية - الأوروبية بداية من فترة الثمانينات حتى سنة 2012، وتطرق إلى مسألة عشر المفاضات بين طرفي التعاون الرامية لإقامة منطقة تجارة حرة، حيث عددت المطالب لكل طرف من طرفي الاتفاق وأظهرت التباين الكبير في وجهات النظر للطرفين، لتضع في الأخير مقترحا لاتفاق شراكة أورو-خليجية قد يناسب الطرفين؛

■ دراسة L'union Européenne et le Conseil de Coopération du Golfe : Khader Bichar : نشرت سنة 2014، والتي تعرضت لطابع العلاقات بين

الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي، والشراكة الاستراتيجية التي يبحث الاتحاد الأوروبي عن إقامتها مع دول مجلس التعاون الخليجي، حيث عدد صاحب الدراسة الأسباب التي تجعل كل طرف من طرفي الشراكة يمثل أهمية إستراتيجية للطرف الآخر مع تقدم انتقاده على الأراء التي تجد أن الشراكة الاستراتيجية التي يبحث عنها الاتحاد الأوروبي هي ضرورية وذات أهمية ضمن هذا المنظور؛

وتختلف هذه الدراسة عن الدراسات السابقة في كونها حاولت دراسة تقريبا كل الدول العربية التي وقعت اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي والمتمثلة في الدول العربية المتوسطة، وتلك الدول التي وقعت اتفاق تعاون ومازالت في مرحلة تفاوض لاستكمال منطقة التجارة الحرة، التي تعد هدفا أساسيا في اتفاقيات الشراكة التي يبرمها الاتحاد الأوروبي مع شركائه.

كما حاولت هذه الدراسة التطرق لمختلف الاختلافات الموجودة بين اتفاقيات الشراكة المبرمة بين الدول المتوسطة العربية والدول المتوسطة غير العربية، وكذلك الاختلاف الموجود أيضا بين اتفاقيات الاتحاد الأوروبي مع الدول العربية المتوسطة ومع الدول العربية الخليجية، بغية الوصول إلى معرفة السياسة التي يتعامل بها الاتحاد الأوروبي مع شركائه، وتأثير ذلك على الجانب التمويلي لاتفاق الشراكة، وعلى الجوانب الاقتصادية والاجتماعية لهذه الأخيرة، للخروج بمدى جدوى الاستمرار في هذه الاتفاقيات على هذا النحو أو ضرورة اقتراح تعديلات على اتفاقيات التعاون والشراكة بما يخدم مصلحة الدول العربية خاصة.

صعوبات الدراسة:

صادفتنا العديد من الصعوبات أثناء القيام بهذه الدراسة، ولعل أهمها تتمثل في:

- التضارب والاختلاف الكبير بين الإحصائيات خاصة تلك المتعلقة بالواردات والصادرات والاستثمارات الأجنبية، حتى ولو كانت من نفس المصدر وذلك راجع لتعدد العملات المستخدمة في الإعلان عن الإحصائيات، ومنه تأثير سعر الصرف المستخدم في فترة إصدار البيانات أو بسبب إعادة التقييم بالنسبة للأصول الاستثمارية؛

- تعدد العملات حيث أن الاحصائيات المصرح بها من قاعدة بيانات الاتحاد الأوروبي كانت بعملة الأورو، في حين أن الإحصائيات المصرح بها في قواعد البيانات الأخرى كالبنك الدولي وصندوق النقد العربي كانت بالدولار الأمريكي، أما قواعد البيانات الخاصة بالدول العربية فأصبحت تستخدم عملتها المحلية في مختلف الإحصائيات التي تصدرها؛

- طول الفترة الزمنية للدراسة والعدد الكبير للدول محل الدراسة جعل عملية جمع المعطيات الإحصائية صعبة وطويلة نوعا ما؛
- تشعب الموضوع والتداخل الكبير بين الجوانب السياسية والاقتصادية على المستوى الدولي، بالإضافة إلى التداخل بين المستوى الجزئي والكللي لموضوع الدراسة.

تقسيمات الدراسة:

من أجل الإلمام بمختلف نقاط الدراسة وفي محاولة للإجابة على مختلف التساؤلات المثارة سابقا، تم تقسيم الدراسة إلى أربع فصول ومقدمة عامة للبحث وخاتمة له، حيث تمحور الفصل الأول حول الإطار النظري للشراكة الأجنبية والذي تم التطرق فيه من خلال المبحث الأول إلى عموميات حول الشراكة الأجنبية، والذي تم التطرق فيه من خلال المطلب الأول إلى تعريفات للشراكة الأجنبية وخصائصها وأهم الأسباب والمبررات التي تدعو إلى اعتماد الشراكة الأجنبية للاستفادة من مزاياها لتحقيق التنمية من خلال الاندماج في الاقتصاد العالمي، والمبحث الثاني يحدد مختلف الأشكال والصيغ التي تتخذها الشراكة الأجنبية.

يشتمل الفصل الثاني على تقييم لاتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية، حيث تم التطرق في المبحث الأول إلى العلاقات العربية الأوروبية وذلك من خلال تتبع مسار الشراكة العربية الأوروبية، حيث تم فيه تتبع مسار العلاقات الأوروبية الخليجية من جهة، ومن جهة أخرى تتبع مسار العلاقات الأوروبية والدول العربية المتوسطة، ومن بعدها التطرق للتنافس الأوروبي - الأمريكي على المنطقة العربية ويتركز المبحث الثاني على المقارنة بين اتفاقيات الشراكة المبرمة بين الاتحاد الأوروبي وبين الدول العربية واستخراج نقاط التشابه والاختلاف فيما بينها.

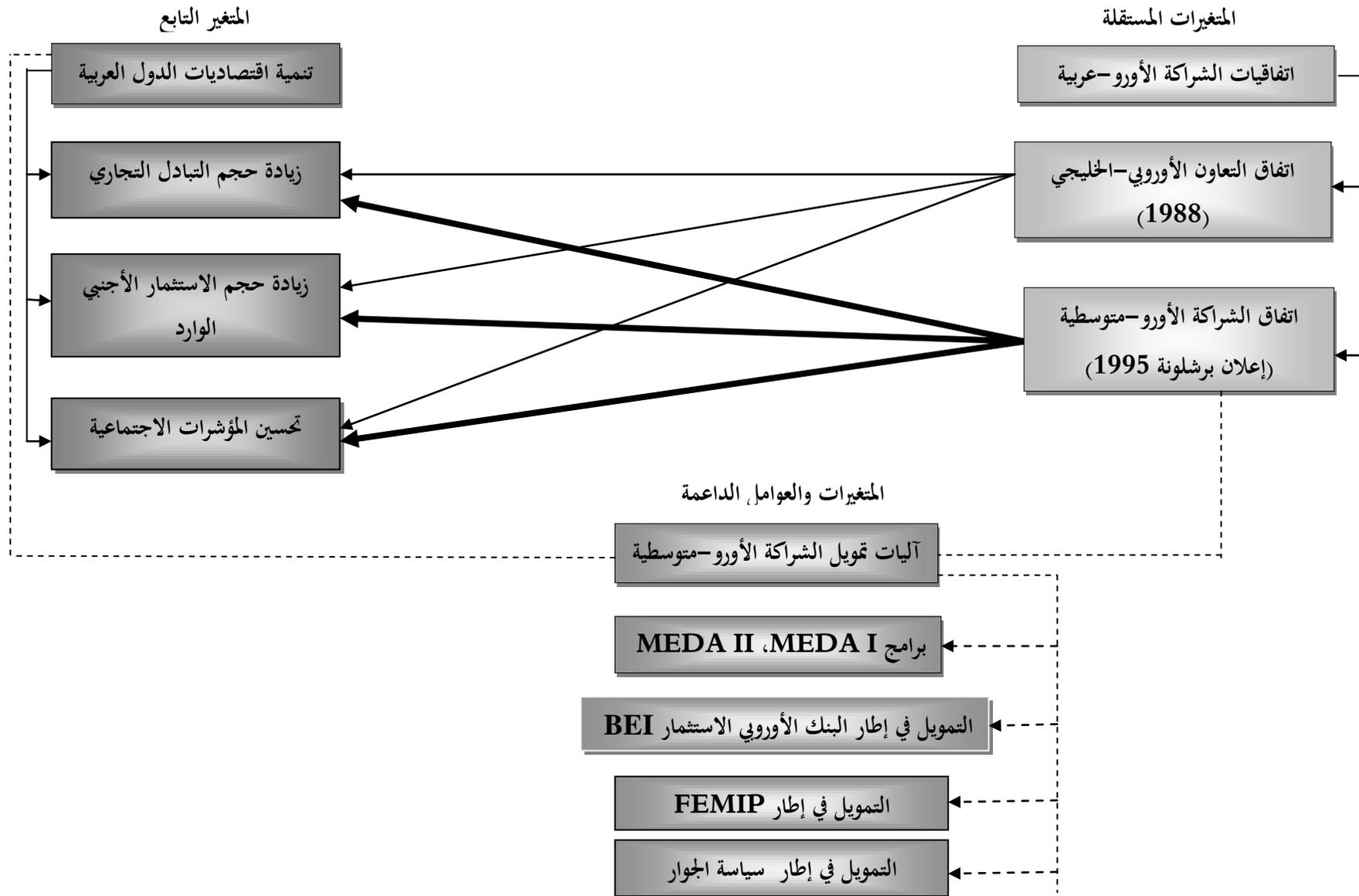
في حين يتطرق الفصل الثالث إلى آليات تمويل الشراكة العربية الأوروبية، حيث تم تقسيم الفصل إلى مبحثين يتحدث المبحث الأول عن الآليات المعتمدة خلال الفترة 1995-2006، والمقارنة بين نصيب الدول العربية من التمويل المتحصل عله من خلال هذه الآليات، بالإضافة إلى تقييم هذه الأخيرة، والمبحث الثاني يتطرق للآليات المعتمدة ابتداء من سنة 2007 إلى غاية يومنا هذا، حيث تم ذكر الآليات الجديدة ضمن السياسة المتجددة للاتحاد الأوروبي وتحديد مدى اختلافها عن الآليات المستخدمة قبل هذه السنة، والتطرق إلى أهم المشاريع التي تمولها الآليات المعتمدة من خلال الاتحاد الأوروبي والأسباب وراء تعديل الآليات الأولى.

ويتناول الفصل الرابع آثار الشراكة الأورو- عربية على اقتصاديات الدول العربية من خلال مبحثين، يتضمن المبحث الأول آثار الشراكة على الجوانب الاقتصادية والاجتماعية للدول العربية، في حين أن المبحث الثاني يتضمن أثر المؤشرات الاقتصادية المتمثلة في الناتج المحلي الإجمالي ونصيب الفرد من الدخل الوطني

والاستثمار الأجنبي المباشر على حجم التبادل التجاري للدول العربية مع الاتحاد الأوروبي، في محاولة لقياس مدى تأثير هذه المتغيرات في إطار الشراكة على زيادة حجم الصادرات والواردات بما يضمن استفادة طرفي الشراكة، وتتضمن الخاتمة أخيراً أهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة.

نموذج الدراسة:

بناء على ما عرض من خلال مشكلة الدراسة وفروضها، يمكن عرض نموذج للدراسة يمثل المتغيرات المستقلة والمتمثلة في أهم اتفاقيات الشراكة والتعاون التي أبرمتها الدول العربية محل الدراسة مع الاتحاد الأوروبي، والتي من المتوقع أن يكون لها تأثير على المتغير التابع المتمثل في تنمية اقتصاديات الدول العربية، ومن خلال تقديم الدعم والمساعدة خاصة المالية والفنية من الاتحاد الأوروبي للدول العربية، والشكل الموالي يوضح ذلك:



الفصل الأول

الإطار النظري للشراكة الأجنبية

تمهيد:

تكتسي الشراكة الأجنبية أهمية كبيرة في تمكين الدول من الاندماج في الاقتصاد العالمي، إذ تعد من أهم المصادر الداعمة للتنمية فهي وسيلة تدفع بعجلة التنمية والتطوير إلى الأمام، وزيادة الثروات وتدعيم الطاقات الإنتاجية، لما قد توفره من موارد مالية مكملة للادخار الوطني، وما تساهم به من نقل للتقنيات والمهارات والأساليب الإدارية الحديثة وزيادة في حجم المبادلات التجارية، ولما تتميز به من استخدام لشبكات التسويق الدولية والاستفادة من مختلف المزايا التي يمكن أن تجلبها عملية الشراكة الأجنبية.

ونظرا للحالة الاقتصادية للدول النامية التي تعاني كثيرا من محدودية الموارد المالية التي تملكها، كان وجوبا عليها الانفتاح على الاقتصاد العالمي من خلال اختيار الشكل الأنسب من أساليب الدخول للأسواق الدولية، ولعل الشراكة الأجنبية تعد من أهم الأساليب الحديثة التي ستمكنها من تطوير قدراتها الذاتية وتغيير بنيتها الهيكلية لاقتصادياتها حتى يتناسب مع متطلبات الأسواق الدولية، وتأهيل مؤسساتها وأفرادها، وتمكنها من رقابة المشروع والاستفادة من نقل الخبرة وتوظيف وتدريب العمالة المحلية، مما سينعكس على معدل النمو ودرجة التنمية في الدول الشريكة ويزيد من درجة رفاهية الأفراد، كما تساعد في تطوير منتجاتها المحلية وزيادة فرص تصديرها نحو الخارج.

حيث تفضل العديد من الدول خاصة النامية منها صيغة الشراكة الأجنبية نظرا لما تتميز به من قبول لدى هذه الدول المستضيفه، ولما تحمله من مزايا كثيرة لاقتصادياتها، فهي عبارة عن استثمارات تحمل تمويلات مالية وتعمل على توفير مناصب شغل جديدة، إضافة إلى إمكانية تأهيل الشريك المحلي.

وفي ضوء ذلك يهدف هذا الفصل وبشكل تفصيلي الإحاطة بطبيعة الشراكة الأجنبية، ولتحقيق

ذلك تم تقسيمه إلى مبحثين رئيسيين هما:

المبحث الأول: عموميات حول الشراكة الأجنبية؛

المبحث الثاني: صيغ وأشكال الشراكة الأجنبية.

المبحث الأول: عموميات حول الشراكة الأجنبية

تعتبر الشراكة الأجنبية أحد أهم الأشكال التي تعتمدها الدول والمؤسسات من أجل تغطية نقاط الضعف التي لديها كتنقص التمويل، أو عدم امتلاك التكنولوجيا المتطورة أو المعرفة التامة بالأسواق الدولية وغيرها من النقص، وهذا ما يحث الدول والمؤسسات من البحث عن الطرق الكفيلة بتكملة هذه النقص من خلال استخدام الشراكة الأجنبية كوسيلة للاستفادة من الموارد والإمكانيات والخبرات والفرص التي يمتلكها الشريك الآخر، وذلك بما يعود بالنفع على كلا طرفي الشراكة.

المطلب الأول: مفهوم الشراكة الأجنبية

قبل التطرق إلى تعريف الشراكة الأجنبية، وجب التعرف أولاً على مفهوم الشراكة بشكل عام ثم محاولة إسقاط هذه التعريفات على جانب الشراكة الأجنبية من خلال إدخال البعد الدولي فيها.

الفرع الأول: تعريف الشراكة وخصائصها

يعتبر مفهوم الشراكة مفهومًا حديثًا، حيث لم يظهر في القاموس Larousse إلا في سنة 1987 بالصيغة الأتية: "نظام يجمع المتعاملين الاقتصاديين والاجتماعيين"¹، أما في مجال العلاقات الدولية فإن أصل كلمة شراكة تم استعماله لأول مرة من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية CNUCED في نهاية الثمانينات.

أولاً: تعريف الشراكة: لقد تم استعمال كلمة شراكة من طرف العديد من الباحثين دون إعطائها مفهوماً دقيقاً، وفي هذا الإطار اقترح B.Ponson أنها تتمثل في: "كل أشكال التعاون مابين مؤسسات أو منظمات لمدة معينة تهدف إلى تقوية فعالية المتعاملين من أجل تحقيق الأهداف التي تم تحديدها"². ويقصد بالشراكة: "اتفاقية بين الأطراف المختلفة لاقتسام المخاطر والفرص في العمل التجاري المشترك الذي ينطوي على تقديم خدمات عامة"³، كما تعرف على أنها: "مختلف أوجه التعاون والتفاعل بين الأطراف المختلفة المتعلقة باستثمار وتوظيف مواردها البشرية والإدارية والتنظيمية والتكنولوجية على أساس من المشاركة

¹ - Corinne Merini, le partenariat: histoire et essai de définition, actes de la journée nationale de l'OZP, 5 mai 2001, P.1. sur le site: www.ozp.fr/IMG/pdf/merini.pdf, consulter le: 15/10/2014.

² - محمد جمال الدين مظلوم، نحو استراتيجية مستقبلية عربية في إطار الشراكات الدولية (دول الجوار)، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى العلمي: الرؤى المستقبلية والشراكات الدولية، الخرطوم، السودان، 3 - 5 فيفري 2013، ص.6.

³ - وهيبه غربي، الشراكة بين الإدارة المحلية والقطاع الخاص ودورها في تحقيق التميز في تقديم الخدمات العامة، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 16، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ديسمبر 2014، ص.208. بتصرف

والشفافية والالتزام بالأهداف والمسؤولية المشتركة بحيث تؤدي إلى تطوير المجتمع بجميع فئاته¹. إذا فالشراكة على المستوى الجزئي هي: "عقد أو اتفاق بين شخصين أو مشروعين أو أكثر قائم على التعاون فيما بين الشركاء للقيام بنشاط إنتاجي (مشاريع تكنولوجية وصناعية) أو خدماتي أو تجاري أو إنتاج سلعة جديدة أو تنمية السوق، حيث لا يقتصر هذا التعاون فقط على مساهمة كل منهما في رأس المال، بل يمتد أيضا إلى المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج واستخدام براءات الاختراع والمعرفة التكنولوجية. وكذا المساهمة في جميع عمليات مراحل الإنتاج والتسويق بهدف تقاسم الطرفين المنافع والأرباح التي سوف تتحقق من هذا التعاون طبقا لمدى مساهمة كل منهما المالية والفنية"².

من خلال التعاريف السابقة للشراكة يلاحظ أنها ركزت على نقطة التعاون من جهة، واقتسام المخاطر، واستخدام مختلف الموارد المتوفرة لدى الشريكين سواء كانت بشرية أو مادية أو تسييرية أو تكنولوجية، مع التركيز على عملية مشاركة كل الأطراف والتزامهم وتحمل كل طرف لمسؤولياته على أساس من الثقة والشفافية بهدف تحقيق الأهداف المرجوة من هذه الشراكة، والتي تنعكس على تطوير وتحقيق رفاهية المجتمع بكل فئاته وحصول طرفي الشراكة على المنافع والأرباح التي يبحث عنها كل من الطرفين.

ثانيا: خصائص الشراكة: تعتبر الشراكة وسيلة أو أداة لتنظيم علاقات مستقرة ما بين وحدتين

أو أكثر، فهي تتطلب جملة من الخصائص يمكن إيجازها فيما يلي³:

- التقارب والتعاون المشترك، أي لا بد من الاتفاق حول حد أدنى من المرجعيات المشتركة تسمح بالتفاهم والاعتراف بالمصلحة العليا للأطراف المتعاقدة؛
- علاقات التكافؤ بين المتعاملين؛
- خاصية الحركية في تحقيق الأهداف المشتركة؛
- لا تقتصر الشراكة على تقديم حصة في رأس المال، بل يمكن أن تتم من خلال تقديم خبرة أو نقل تكنولوجي أو دراية أو معرفة . . . الخ؛
- لا بد أن يكون لكل طرف الحق في إدارة المشروع (إدارة مشتركة)؛
- التقارب والتعاون المشترك على أساس الثقة وتقاسم المخاطر بغية تحقيق الأهداف والمصالح المشتركة؛

¹ - وهيبه غربي، مرجع سابق ذكره، ص. 208. بتصرف

² - عبد الحميد شنتوفي، الشراكة آلية لتفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 13، العدد 01، كلية العلوم والحقوق السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، الجزائر، 2016، ص. 514.

³ - ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي، الشراكة بين مشاريع القطاعين العام والخاص، الإطار النظري والتطبيقي العملي، دار حامد للنشر، الأردن، 2012، ص. 27.

■ التقاء أهداف المتعاملين (على الأقل في مجال النشاط المعني بالشراكة) والتي ينبغي أن تؤدي إلى تحقيق نوع من التكامل والمعاملة المماثلة على مستوى مساهمات الشركاء والمتعاملين.

الفرع الثاني: الشراكة الأجنبية

يختلف مفهوم الشراكة الأجنبية أو المشروعات المشتركة باختلاف القطاعات والأهداف للدول والمؤسسات والأطراف المعنية بالتعاون، وكذا لارتباطه بخصوصيات كل دولة من الدول الأعضاء وكل تجربة من تجارب الشراكة.

أولاً: تعريف الشراكة الأجنبية: لقد تعددت التعاريف الخاصة بالشراكة الأجنبية فهناك من يعرفها على أنها: "إحدى مشروعات الأعمال التي يشارك فيها أو يمتلكها طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين أو متعاملين اقتصاديين بصفة دائمة، ولا تقتصر هذه الشراكة فقط على المشاركة في رأس المال، بل تتعدى إلى المشاركة في التسيير والإدارة، والمساهمة في الإنتاج والتوزيع سواء للمؤسسة المعنية بالشراكة أو المؤسسات الأخرى"¹.

في هذا الإطار وقعت شركة General Cable Corporation الأمريكية المختصة في صناعة الكوابل الكهربائية اتفاقية شراكة مع الشركة الوطنية للكوابل ببسكرة، وذلك في سنة 2008 (امتلكت الشركة الأمريكية 70% من رأسمال الشركة الجزائرية)، وقد كان الهدف من هذه الشراكة زيادة حجم الانتاج والدخول إلى أسواق دولية جديدة، بالإضافة إلى تنمية الموارد البشرية ورفع رقم الأعمال، وتم في سنة 2016 إعادة شراء حصة الشركة الأمريكية من طرف مجمع كوندور الجزائري²، وأيضاً عقد الشراكة الذي تم بين المجمع الألماني هنكل (henkel) والمؤسسة الوطنية لصناعة المنظفات ومواد الصيانة ENAD (حيث امتلك هنكل 40% من رأسمال الشركة الجزائرية) في ماي 2000، وبفضل هذا العقد استفادت مؤسسة هنكل من مصانع جاهزة للاستعمال، بالإضافة إلى العلامة التجارية المحلية إزيس (isis)³.

كما يعني مفهوم الشراكة الأجنبية في مصطلحات الاقتصاد الدولي: "شكلا من أشكال التعاون

¹ - سعيد الدراجي، عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص آلية فعالة لتمويل التنمية المحلية، مجلة العلوم الانسانية، مجلد ب، عدد 41، جامعة قسنطينة 1، الجزائر، 2014، ص. 310.

² - ENICAB Biskra: le groupe Condor rachète les parts de l'américain General Cable, sur le site: <http://bourse-dz.com/enicab-de-biskra-condor-a-payé-36-millions-de-dollars-aux-americains>, consulter le: 14/08/2017.

³ - فريد كورتل، عبد الكريم بن عراب، أشكال ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة لواقعه بالدول العربية وبعض البلدان النامية، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الخامس: نحو مناخ استثماري وأعمال مصرفية إلكترونية، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة فيلادلفيا، الأردن، 4-5 جوان 2007، ص. 4.

والتقارب بين المؤسسات الاقتصادية باختلاف جنسياتها قصد القيام بمشروع يحفظ لكلا المؤسستين مصلحتهما في ذلك، وتعتبر كذلك العلاقة القائمة على تحقيق المصالح المشتركة من جهة، وتحديد مدى قدرات ومساهمات كل طرف من جهة أخرى للوصول إلى الغايات المنشودة والمتوقعة"¹.

وتعني الشراكة الأجنبية أيضا: "أنه يجب أن تتشارك عدة أطراف في تحقيق الأهداف التي لا يمكن للمؤسسات أو الدول أن تحققها بالاعتماد على إمكانياتها الذاتية فقط، فهي علاقة تتطلب من الأطراف تسخير وتجميع كل جهودهم وإمكانياتهم من أجل ممارسة مجموعة من الأنشطة التي تساهم في تحقيق الأهداف المشتركة، مع الأخذ بعين الاعتبار المصالح الخاصة بكل طرف من أطراف عملية الشراكة"².

ومنه فالشراكة على المستوى الكلي تعني: "تعاون دولتين أو أكثر في نشاط إنتاجي أو استخراجي أو خدماتي، حيث يقوم كل طرف بالمساهمة بنصيب من العناصر اللازمة لقيام هذه الشراكة والمتمثلة في الرأسمال، العمل والتنظيم...، وقد يتخذ هذا التعاون المشترك شكل إقامة مشروعات جديدة، أو زيادة الكفاءة الإنتاجية لمشروعات قائمة فعلا عن طريق إدماجها في مشروع مشترك يخضع لإدارة جديدة"³، كإتفاقية الشراكة المبرمة بين الدول العربية المتوسطة والاتحاد الأوروبي أو ما يسمى بالشراكة الأورو-متوسطة، والتي تهدف إلى ضمان المصالح الاقتصادية المشتركة للطرفين. كما تسعى الشراكة من خلال برامج التعاون إلى دعم وتوثيق التنمية وتنويع عصرية اقتصاديات الدول لمواجهة المنافسة الأجنبية وتصدير منتجاتها للأسواق الخارجية.

كما أن الشراكة الأجنبية هي: "تلك الأداة التي من خلالها يتم الربط بين الدول عن طريق إبرام اتفاقيات دولية تتعلق بالتبادل التجاري، الاقتصادي، الثقافي والعلمي وحتى السياسي. وتهدف إلى تنفيذ سياسات الأطراف من أجل تحقيق درجة ملاءمة تسمح بالدخول في التكامل والعمل المشترك على استغلال الإمكانيات والموارد المتاحة وتحقيق المصالح المشتركة"⁴.

في الأخير هناك من يجد أن الشراكة الأجنبية هي أحد أشكال الاستثمار الأجنبي والمتمثل في الاستثمار المشترك، إذ يعرف هذا الأخير على أنه: "اتفاق طويل الأجل بين طرفين أحدهما وطني والآخر

¹ - سامية فرفار، دور الشراكة الأجنبية في تحقيق الرضا الوظيفي لدى المورد البشري في المؤسسة الجزائرية، مجلة معارف، السنة الثامنة، العدد 14، كلية العلوم الاجتماعية والانسانية، جامعة آكلي محمد أولحاج، البويرة، الجزائر، أكتوبر 2013، ص.29.

² - Techniques de Partenariat, Initiative Nationale Pour le Développement Humain, P.14, sur le site : www.indh.ma, consulter le:12/07/2014.

³ - جمال عمورة، دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو-متوسطة، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2004-2005، ص.158.

⁴ - Akram Jamee, "Partnership and Reality", MPR Paper N° 74537, Munich Personal RePEc Archive, University library of Munich, Germany, 2016, P.4. sur le site: mpra.ub.uni-muenchen.de/74537/, consulter le: 20/11/2016.

أجنبي، لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف، ويكون لكل طرف الحق بالمشاركة في إدارة المشروع، وتكون المشاركة إما بتقديم حصة في رأسمال المشروع أو رأسمال كله، وإما بتقديم التكنولوجيا، أو الخبرة والمعرفة، أو العمل. وقد تكون المشاركة من خلال قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركة وطنية قائمة، الأمر الذي يؤدي إلى تحويل هذه الشركة إلى شركة استثمار مشترك، وبالتالي فالاستثمار المشترك ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دول أجنبية أو يكون أحد الأطراف فيها شركة دولية تمارس حقا كافيا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه"¹.

من خلال التعاريف السابقة يلاحظ أن الشراكة الأجنبية تتم بين عدة دول مختلفة من خلال التعاون والمشاركة في رأس المال، أو المشاركة في الإدارة في فترة زمنية معينة (عادة طويلة المدى)، نظرا لعدم قدرة كل طرف من أطراف الشراكة تحقيق الأهداف المرجوة بالاعتماد على إمكانياته الذاتية، ومنه يتم الاستفادة من الموارد والإمكانيات المتاحة لكل طرف واستغلالها استغلالا أمثالا، وبالتالي تفادي المنافسة في المجال الذي تمت فيه الشراكة، واستغلال الموارد التي كانت ستستغل فيها إلى زيادة درجة جودة المنتجات وتخفيض التكاليف من خلال بلوغ اقتصاديات الحجم، والاستفادة من المزايا التي يمتلكها الطرف الآخر. بالإضافة إلى أن الشراكة قد تكون في عدة مجالات تجارية، اقتصادية، ثقافية، علمية ونتائجها تمس حتى الجوانب الأمنية والسياسية. وتتم عادة اتفاقيات الشراكة على المستويات العليا للدولة من خلال تجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات فيما بينها تنظيما عاما يشمل جميع المسائل التي تمسها عملية الشراكة، ومن ثم يتم تفصيلها وتحويلها إلى إجراءات تنفيذية عبر الهياكل المؤسسية للدولة، وذلك من أجل استفادة مؤسسات وهيئات ومنظمات كل أطراف الشراكة من المزايا التي تمنح في إطار الاتفاقيات المبرمة. وفي إطار ذلك الشراكة الأورو-جزائرية المبرمة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في عام 2002، إذ تم بعدها التوقيع على العديد من البروتوكولات واتفاقيات الشراكة التي تهدف إلى إنشاء العديد من المصانع ونقل الخبرة والمهارة التكنولوجية، من بينها إنشاء مصانع لتركيب وإنتاج السيارات من نوع رونو، فولكسفاغن وغيرها، ومصانع لإنتاج الأدوية .

بالإضافة إلى شركة الخدمات المالية والاستثمار La SOFIN هي شركة مالية مختلطة، ورأس مالها تملكه شركة الاستثمار والتحويل الجزائرية IFA وأحد أكبر البنوك التجارية الأوروبية، وتهدف إلى تقديم خدمات مالية تتعلق بإعداد الدراسات التقنية والاقتصادية للمشاريع الصناعية لفائدة المتعاملين الجزائريين أو الأجانب،

¹ - بلال لوعيل، تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة العربية البينية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 69-70، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان،

وتطوير الشراكة الصناعية بين الجزائر والمجموعة الأوروبية¹

أيضا الاتفاق الذي تم سنة 2015 لانجاز المركب المدمج المخصص لمهن النسيج بالحظيرة الصناعية لسيدي خطاب بغيلزان في إطار الشراكة بين الجزائر وتركيا، وتم توقيع الاتفاقية من قبل رئيس مجلس الإدارة للمجمع العمومي للخياطة والألبسة محمد بوشامة عن الجانب الجزائري والرئيس المدير العام للمجمع التركي "تايبا" المتخصص في النسيج ماسوت توبراك، حيث 51% منه للجانب الجزائري و49% للجانب التركي² وبتاريخ 27 فيفري 2018 بحضور السيد رجب طيب أردوغان والوزير الأول، السيد أحمد أويحي في إطار الشراكة وتعزيز علاقات التعاون، تم التوقيع على سبع اتفاقيات شراكة وتعاون ومذكرات تفاهم بين الجزائر وتركيا في مجالات الطاقة، التعليم العالي، الدبلوماسية، الثقافة، السياحة والفلاحة. وتتعلق الاتفاقيات بتطوير اللغة التركية في الجزائر، التعاون في مجالات المحروقات والدبلوماسية، إعداد برنامج لتطوير السياحة، حماية الموروث الثقافي، تطوير الفلاحة وتربية المواشي³.

إذ وقع الجانبان مذكرة تفاهم حول التعاون بين الأكاديمية الدبلوماسية لوزارة الخارجية التركية، ومعهد العلاقات الدولية والدبلوماسية لوزارة الخارجية الجزائرية. كما وقعا مذكرة تفاهم للتعاون في قطاع الزراعة بين حكومتي البلدين، إضافة إلى بروتوكول تعاون حكومي من أجل تقييم التراث الثقافي المشترك.

وشهدت المراسم توقيع برنامج تعاون في مجال السياحة بين وزارتي الثقافة والسياحة التركية والسياحة الجزائرية، وفي نفس السياق، وقعت شركة بوطاش التركية للأنابيب ونقل النفط، مذكرة تفاهم للتعاون في مجال النفط والغاز مع شركة سوناتراك الجزائرية، فضلا عن توقيع شركتي رونيسانس هولدينغ، وبايرغان التركيتين، مذكرة تفاهم للتعاون بمجال النفط والغاز مع سوناتراك، كما وقع معهد يونس أمره التركي وجامعة سطيف 2 الجزائرية، بروتوكول تعاون في مجال علم التراكيب⁴.

¹ - دادن عبد الغاني، غربي هشام، المؤسسات الصغيرة الجزائرية: من المرافقة الدولية إلى المرافقة الوطنية، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الوطني حول إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 18-19 أبريل 2012، ص.35.

² - أحوال تركية على الموقع: [https://ahvalnews.com/ar/انطلاق الاتحاد الجزائري التركي بشراكة مع سوناتراك الجزائرية في مجال النفط والغاز](https://ahvalnews.com/ar/انطلاق%20الاتحاد%20الجزائري%20التركي%20بشراكة%20مع%20سوناتراك%20الجزائرية%20في%20مجال%20النفط%20والغاز) ، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2016 /02/10.

³ - بوابة الوزارة الأولى، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، التوقيع على سبع اتفاقيات شراكة بين الجزائر وتركيا، على الموقع الإلكتروني:

<http://www.premier-ministre.gov.dz/ar/premier-ministre/activites/pm-ahmed-ouyahia-signature-7-accords-coop-algerie-turquie-ar.html> , consulter le: 27/02/2018.

⁴ - تركيا تبرم اتفاقيات تجارية واستثمارية مع الجزائر وأردوغان يريد التوسع في مجال النفط، أحوال تركية على الموقع الإلكتروني: <https://ahvalnews.com/ar> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2018/02/27.

ثانيا: خصائص الشراكة الأجنبية: الشراكة الأجنبية هي اتفاق بين طرفين أو أكثر قائم على:

- أطراف تنتمي إلى دول ذات جنسيات مختلفة، تنتمي سواء للقطاع العام أو القطاع الخاص، ومنه تتميز الشراكة الأجنبية بتعدد مراكز القرار الذي يجعل من عملية تسيير المشروع المشترك أكثر تعقيدا؛
- ضمان رضا الطرفين من خلال عملية التفاوض المستمر، وذلك من خلال سعي الأطراف المشاركة إلى التفاهم والاتصال بغية تفادي مخاطر البيئة المحيطة والحصول على القرار الصائب الذي يخدم الجميع، ويحقق الأهداف الاستراتيجية للمشروع المشترك؛
- سعي الأطراف المشاركة للمحافظة على أهدافها ومصالحها يجعل المشروع المشترك أكثر عرضة لتضارب المصالح والأهداف التي يسعى كل طرف إلى تحقيقها، والتي غالبا ما تكون خفية، مما يصعب من عملية تسيير المشروع المشترك¹؛
- التقارب والتعاون المشترك على أساس من الثقة وحسن النية المتبادلة في التعامل، وذلك من خلال توظيف إمكانياتهم البشرية والمالية والإدارية والتنظيمية والتكنولوجية والمعرفية على أساس المشاركة؛
- تحقيق أهداف في فترات زمنية محددة (عادة طويلة المدى) في حالة الشراكة؛
- ليس بالضرورة أن يقدم الشريك (الطرف الأجنبي أو الوطني) حصة في رأس المال بمعنى أن المشاركة في مشروع الشراكة قد تكون من خلال تقديم الخبرة والمعرفة أو العمل أو التكنولوجيا بصفة عامة، وقد تكون المشاركة بحصة في رأس المال أو رأس المال كله على أن يقدم الطرف الآخر التكنولوجيا؛
- لا بد أن يكون لكل طرف من أطراف الشراكة الحق في المشاركة في إدارة المشروع.²

الفرع الثالث: تداخل مفهوم الشراكة الأجنبية مع المصطلحات الأخرى

يلاحظ من خلال التعاريف السابقة أن هناك من يربط الشراكة الأجنبية مع عدة مصطلحات كالتعاون والاستثمار المشترك (الذي هو أحد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر) والتحالف الاستراتيجي، إذ تتشابه الشراكة الأجنبية مع المصطلحات السابقة الذكر في بعض النقاط وتختلف عنها في نقاط أخرى. فيما يخص التعاون فهو عبارة عن: "تكاتف الدول المعنية للعمل على حل المسائل الدولية ذات الصبغة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والانسانية وتعزيز حقوق الانسان والحريات الأساسية للناس ليأتي في سياق

¹ - محمد بن مسعود، الشراكة الأجنبية ونقل التكنولوجيا - حالة قطاع المحروقات بالجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2004 - 2005، ص ص. 31-32. بتصرف

² - عبد السلام أبو فحف، مبادئ التسويق الدولي، الدار الجامعية، الاسكندرية، ط2، 2003، ص ص. 105-106.

أهداف أو مقاصد الأمم"¹، كما يقصد به الارتباط والتنسيق في ميدان معين أو في مجالات متعددة، لغرض تقليص الاختلافات الموجودة بين دولتين أو أكثر"، لذلك يمكن القول أن الشراكة الأجنبية هي شكل من أشكال التعاون وكلاهما يغطي مسائل وميادين دولية متعددة المجالات، في حين أن التعاون لا يحدد مدى مساهمة كل طرف من الأطراف أي أنه تطوعي أكثر منه إجباري مقارنة باتفاقيات الشراكة الأجنبية التي تحدد مسؤوليات كل طرف وتصاغ ضمن عقد يحدد مهام وواجبات وحقوق كل طرف من طرفي الشراكة، بالإضافة إن أن التعاون يمس كل الميادين إلا أنه عادة يستخدم بشكل كبير في المسائل السياسية والأمنية وفي حالات حدوث الأزمات بشكل كبير مقارنة بالمسائل الاقتصادية.

فالشراكة الأجنبية رغم أنها أيضا هي الأخرى يمكن أن تمس جميع الميادين إلا أنها عادة تمس الجوانب التجارية والاقتصادية بالدرجة الأولى، ثم يمكن أن تليها إلى ميادين أخرى كالثقافية والعلمية وبدرجة أقل الجوانب السياسية والأمنية، أي أنها تحاول الوصول إلى أهداف سياسية وأمنية من خلال التركيز والعمل على تحقيق الأهداف الاقتصادية، كمثال على ذلك حالة الاتحاد الأوروبي الذي يبحث من خلال شراكته مع الدول العربية خاصة المظلة على حوض البحر الأبيض المتوسط عن منطقة أمن واستقرار، وذلك من خلال مساعدة الدول العربية على تنمية اقتصادياتها، مما سيمكن من خلق مناصب شغل ورفع المستوى المعيشي للأفراد، والتالي يخفف من رغبة الأفراد على الهجرة خاصة غير الشرعية، ما يساعد على استقرار هذه الدول وينعكس على منطقة البحر المتوسط والشرق الأوسط بشكل عام.

أما الاستثمار الأجنبي المباشر فعادة ما يقوم على الانفراد بالإدارة والإنتاج والملكية التامة لرأس المال وتفضله الدول والمؤسسات على كل أشكال الاستثمار الأجنبي الأخرى، في حين تسعى الشراكة الأجنبية إلى التقاسم في إدارة المشروع وتقاسم الأرباح والمخاطر (حسب ما هو متفق عليه في العقد) وهذا ما ينص عليه مضمون الاستثمار المشترك، وبالتالي يمكن القول أن الشراكة الأجنبية هي أحد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر. كما أن هذا الأخير يركز على المشاريع الاقتصادية التي تحقق له الأرباح والاستمرارية في الأسواق الدولية بالدرجة الأولى دون الاهتمام بالمجالات والميادين الأخرى.

في حين يلاحظ أن مبدأ التقاسم يجري تطبيقه في كل من التحالف الاستراتيجي والشراكة الأجنبية، إذ يكون التحالف الاستراتيجي بين الأطراف المتنافسة وبين المؤسسات العملاقة، أما الشراكة الأجنبية فيمكن أن تتم بين الأطراف المتنافسة أو المتكاملة أو بين المورد والزبون وغيرها، لهذا يمكن اعتبار التحالف الاستراتيجي

¹ سعيد سايل، التعاون الأوروبي- المتوسطي في ضوء الأزمة الاقتصادية العالمية 2007-2011، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم والعلاقات الدولية، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2012، ص ص. 23-26.

نوع من الشراكة الأجنبية. ولعل أهم نقاط الاختلاف بين الشراكة والتحالف الاستراتيجي تتمثل فيما يلي¹:

- تكون التحالفات الاستراتيجية أكثر محورية في استراتيجية الطرف الشريك مقارنة مع الشراكة الأجنبية، وذلك يعني قيام الطرف الشريك بشراكة في مجالات متعلقة بجوهر أعماله التجارية، إذ تتشكل الشراكة من أجل استغلال فرص معينة لا تتعلق عادة بالأولويات الاستراتيجية للشركاء؛
- تجمع الشراكة الأجنبية موارد معروفة وتنشط في مجالات ذات مخاطر ومجازفات معروفة أيضا، إذ تتحدد الامكانيات التي سيساهم به كل طرف شريك والعوائد التي سيستفيد منها، في حين أن التحالفات عادة تواجه حالات عدم التأكد بالنسبة للموارد المستخدمة والنشاطات المستهدفة، إذ يعمل التحالف على استخدام تقنيات جديدة ومهارات ناشئة وموارد جديدة غير معروفة، كما أن الامكانيات التي يشارك بها كل طرف شريك في التحالف والعوائد التي سيتحصل عليها تكون أيضا غير واضحة ومحددة منذ البداية؛
- الشراكة عادة ثنائية الأطراف، في حين أن التحالف الاستراتيجي يمكن أن يضم العديد من الشركاء، وكلما زاد عدد الشركاء زادت المخاطر نتيجة للتشعب والتفرع والاختلاف المتواجد بين الشركاء الاقتصاديين، وتستخدم التحالفات عادة من أجل انتاج منتجات أو تقديم خدمات تتطلب استخدام موارد العديد من الشركاء؛

- تعد التحالفات أصعب من حيث إدارتها وتسييرها، لأنها تتميز بعدم التأكد نظرا لعدم وجود المعرفة المسبقة بالموارد المطلوبة والتقنيات المثلى للجمع بينها، بالإضافة إلى عدم معرفة أيضا الطريقة المثلى لإدارة العلاقة.

المطلب الثاني: دوافع وأهداف ومزايا الشراكة الأجنبية

تسعى الدول والمؤسسات للتشارك مع أطراف آخرين من أجل تغطية نقائصها والاستفادة من المزايا والإمكانيات التي يمتلكها الطرف الآخر، حيث أنه في ظل زمن العولمة وزيادة التكتلات والاندماجات لا يمكن للدولة تلبية كل احتياجاتها بالاعتماد على إمكانياتها الذاتية والحفاظة على موقعها التنافسي، ما يدفعها للبحث عن أطراف للتشارك والتعاون معهم من أجل الوصول إلى تحقيق الأهداف المرجوة من الشراكة.

الفرع الأول: دوافع ومبررات الشراكة الأجنبية

أولا: دوافع الشراكة الأجنبية: هناك العديد من العوامل التي تدفع الدول والمؤسسات إلى استخدام

وسيلة الشراكة الأجنبية من أجل تحقيق أهدافها، ولعل أهم هذه الدوافع تتمثل في:

¹ - Yves L .Doz, Gary Hamel, Alliance Advantage: The Art of Creating Value Through Partnering, Harvard Business School Press ,Boston, Massachussts,1998, PP:6,7. Sur le site: <https://books.google.dz>, consulter le: 09/10/2016.

■ البحث عن أسواق جديدة أو الريادة في الأسواق الدولية: تؤدي الشراكة الأجنبية إلى إمكانية كسب أسواق جديدة، وبالتالي إمكانية إقامة صناعات لم تكن موجودة قبل الشراكة، نتيجة زيادة حجم الطلب، مما يبرر إقامة صناعات ذات حجم اقتصادي كبير، بإلغاء الرسوم أو الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء يمكن هذه الأخيرة من تصريف منتجاتها في أسواق الدول الأعضاء في اتفاقية الشراكة، وعليه فإن اتساع حجم السوق يترتب عليه زيادة الانتاج وتشغيل الطاقات الانتاجية المعطلة، بالإضافة إلى تحقيق وفورات الحجم¹.

وتعتمد الأطراف الشريكة التي تتنافس على ريادة السوق العالمية على الشراكة الأجنبية من أجل الدخول لأسواق الدول الأخرى (أسواق تتميز بدرجة منافسة عالية، وتطور تكنولوجي سريع، ودرجة حرية عالية) بسرعة وتسريع عملية بناء مركز تنافسي ووجود قوي في هذه الأسواق، حيث يتم الاعتماد على الشراكة الأجنبية من أجل اكتساب المعرفة الجانبية حول الأسواق والثقافات غير المألوفة للشريك الأجنبي من خلال التعاون مع الشركاء المحليين، الذين يوفرهم المعرفة الخاصة بالأسواق المحلية، والتوجيه للشريك الأجنبي من أجل تكييف منتجاته لتناسب بشكل أفضل مع القدرات المحلية، والحصول على المساعدة في التوزيع، والتسويق، والأنشطة الترويجية، كما تفيد الشراكة الأجنبية في الوصول إلى المهارات والكفاءات القيمة التي تتركز في مواقع جغرافية معينة (مثل كفاءات تصميم البرمجيات في الولايات المتحدة، ومهارات تصميم الأزياء في إيطاليا، ومهارات التصنيع الفعالة في اليابان والصين).

في حين أن الأطراف التي تريد الحصول على حصة سوقية معتبرة تمكنها من الوصول إلى موقف قوي في الصناعة مستقبلا تحتاج إلى علاقات تعاون وشراكة أجنبية من أجل إنشاء حلقة وصل قوية تمكنها من المشاركة مستقبلا في الصناعة المستهدفة، بالإضافة إلى تمكينها من التكنولوجيات الجديدة وبناء الخبرات والكفاءات الجديدة أسرع ما يكون من خلال الجهود الداخلية، وفتح فرص أوسع في الصناعة المستهدفة عن طريق مزج قدرات وخبرات الشريك المعني مع قدرات وخبرات الشركاء الآخرين.

ويمكن للشركاء أن يتعلموا الكثير من بعضهم البعض من خلال البحوث المشتركة، وتبادل الدراية والمعرفة التكنولوجية، والتعاون في التكنولوجيات والمنتجات التكميلية الجديدة، وكثيرا ما يسعى المصنعون إلى إقامة شراكات مع موردي قطع الغيار والمكونات لكسب الكفاءات لتحسين إدارة سلسلة الإمداد وتسريع عملية طرح المنتجات الجديدة في الأسواق، مما يسمح للشركاء بتجميع الكفاءات والموارد التي تكون أكثر قيمة في جهد مشترك مقارنة من الاحتفاظ بها منفصلة².

¹ - محمد بن عزوز، مرجع سابق ذكره، ص.37.

² - Branislav Dordevic, Alliances And Partnerships, Economics and Organization, vol 6, N°2, Facta Universitatis, 2009, P.141.

- الحاجة إلى محور ارتكاز للإصلاح: يمكن أن توفر اتفاقيات الشراكة مع الاقتصاديات الكبرى (الإتحاد الأوروبي مثلا) حافزا للدول النامية لتطبيق سياسات الإصلاح وضمانا للمتعاملين الأجانب، بالتالي فهي تمثل هامشا لاكتساب ثقة المستثمرين الأجانب وجذبهم للاستثمار فيها؛
- البحث عن تحسين شروط التبادل التجاري: تؤدي عادة اتفاقيات الشراكة إلى تحسين شروط التبادل التجاري بين الدولة والعالم الخارجي لصالح الدولة، فكلما أصبح اقتصاد الدولة قويا زادت أهميتها في المجال الدولي، ذلك أنها في هذه الحالة تتميز بميزة المساومة الاحتكارية التي تمكنها من تحديد أو تعديل شروط التبادل التجاري بينها وبين العالم الخارجي وفقا لمصلحتها الخاصة؛
- البحث عن تحقيق الرفاهية الاقتصادية: ذلك من خلال زيادة الاهتمام بالآثار الديناميكية لتربيات التجارة الإقليمية في إطار الشراكة الأجنبية، وما ينتج عنها من مكاسب في مجال تدفق الاستثمارات وتحسين الإنتاجية وانخفاض تكلفة المعاملات الاقتصادية، واعتماد اقتصاديات أكثر انفتاحا كلها عناصر ستساهم في التمكن من تحسين مستوى الرفاهية الاقتصادية؛
- البحث عن زيادة معدل النمو: يؤدي اتساع نطاق السوق وما يتبعه من زيادة الطلب على السلع المنتجة في ظل اتفاقيات الشراكة سيعمل على زيادة الحافز الاستثماري، ويتم عندها توظيف الأموال في وسائل إنتاج هذه السلع، هذا فضلا عن تشجيع ظاهرة التخصص الإقليمي في الإنتاج، وما يتولد عنه من زيادة الاستخدام الأفقي لرأس المال على نطاق إقليمي واسع، بحيث يشمل مختلف الصناعات والمناطق. وإذا ما تم تسهيل حرية التنقل والتوطن والإقامة لرؤوس الأموال داخل دول الشراكة، فمن المتوقع أن يسفر ذلك عن تسهيل عمليات تكوين رأسمال، وزيادة معدل النمو الإقتصادي في الدول الشريكة؛
- البحث عن أكبر قدر من الاستقرار: تضمن الشراكة الأجنبية عن غيرها من العلاقات التجارية استقرارا كبيرا بسببين أساسيين هما: من جهة هي تفتح مجالا كبيرا لتقريب المستهلك المحلي، وذلك من خلال تطوير التسويق وجودة الخدمات، ومن جهة ثانية تحقق تضامنا كبيرا بين الأطراف المتشاركين تقوى من خلالها علاقات مستقرة¹؛
- الحاجة إلى نقل ضمني للمعارف العلمية والتكنولوجية: إن عدم تمكن أي مؤسسة من مواكبة تكنولوجيا ما أو تقنيات حديثة يجعلها عرضة لمشاكل متعددة، فمثلا هناك مشكل نشر سر المعارف التكنولوجية وبالتالي خطر التقليد والمنافسة، ومنه من الأفضل للمؤسسة اللجوء لعقود الشراكة كحل.

¹ - محمد بن عزوز، مرجع سابق ذكره، ص 37-38.

حيث أنه من أهم الأسباب التي تدفع الدول للدخول في اتفاقيات شراكة أجنبية هي الإسراع بتطوير تكنولوجيات أو منتجات جديدة للتغلب على أوجه القصور في خبراتها التقنية والصناعية الخاصة بها، إذ تمكنها الشراكة من الجمع بين الموارد البشرية (الموظفين) والخبرات اللازمة لخلق مهارات وقدرات جديدة مرغوبة، لتحسين كفاءة سلسلة الانتاج، وللحصول على اقتصاديات الحجم في الإنتاج والتسويق.

وعند الجمع بين الأطراف الشريكة التي لديها قواعد مختلفة للمهارات والمعرفة، تمنح الشراكة الأجنبية فرص التعلم التي تساعد الأطراف الشريكة على الاستفادة بشكل أفضل من نقاط القوة الخاصة بها، كما تساعد الشراكة الأجنبية الأطراف الشريكة التي تنشط في المجالات التي تتقدم فيها التكنولوجيا بسرعة، على البقاء على اطلاع دائم على آخر التطورات التكنولوجية، والوصول السريع إلى أحدث نسخة من الدراية التكنولوجية¹؛

■ البحث عن تخفيض التكاليف: تعظم تكلفة التكنولوجيا وتعقدتها، وبالتالي ارتفعت معها تكاليف البحث والتطوير ولهذا تبحث الدول والمؤسسات بما فيها الرائدة عن استراتيجية الشراكة في صيغتها الفنية، التي تتيح لها نقلا أرخص للتكنولوجيا بدلا من استثمار مبالغ ضخمة في تطوير تكنولوجيا معينة، دون ضمان كاف للنجاح².

ويمكن عرض الدوافع الأساسية لطرفي الشراكة الأجنبية من خلال الجدول التالي:

¹ - Branislav Dordevic, Op-cit, P.141.

² - سليمان بلعور، أثر إستراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية، حالة مجمع صيدال، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2003-2004، ص.19.

جدول رقم(1-1): الدوافع الأساسية للشراكة الأجنبية

دوافع المستثمر الدولي (الشريك الأجنبي)	دوافع الدولة المضيفة (الشريك المحلي)
- البحث عن استثمارات ذات ضرائب أقل؛	- جذب الاستثمارات الدولية؛
- التخلص من المخزون السلعي الراكد؛	- الحصول على تكنولوجيا متقدمة وملائمة؛
- التخلص من التكنولوجيا المتقدمة (الفجوة التكنولوجية)؛	- تحقيق التقدم الاقتصادي المضطرب؛
- النمو والتوسع وغزو الأسواق الجديدة؛	- المشاركة في حل المشاكل كالبطالة وعجز الموازين؛
- اختيار منتجات جديدة واستخدام عملاء جدد؛	- توظيف عوامل الانتاج المحلية والاستفادة منها؛
- البحث عن أرباح ضخمة وتحويلها؛	- إحلال المنتج المحلي مكان المستورد والاعتماد على الاقتصاد
- التخلص من مخلفات الانتاج بالانتاج في الدول المستوردة؛	التصدير من خلال المؤسسات الوافدة؛
- الاستفادة من الأجور المنخفضة بهذه الدول؛	- تقديم مجموعة من المزايا الضريبية للتشجيع؛
- الاستفادة من الأجور المنخفضة بهذه الدول؛	- إنشاء صناعات جديدة؛
- استغلال الموارد الخام والمواد الأولية وبعض الاستثمارات المتاحة محليا؛	- التوسع في صناعات الخدمات كالسياحة والنقل والتأمين؛
- الاستفادة من الاعفاءات والمزايا المحفزة؛	- تنمية التجارة الخارجية وتحسين الوضع التنافسي وتحقيق
- اعتبارات استراتيجية أخرى؛	التقدم.
- فتح أسواق جديدة لتدفقات الخدمات وقطع الغيار.	

المصدر: محمد بن مسعود، الشراكة الأجنبية ونقل التكنولوجيا- حالة قطاع المحروقات بالجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2004 - 2005، ص. 33.

ثانيا: مبررات الشراكة الأجنبية: تبرر الدول والمؤسسات التي تتخذ الشراكة الأجنبية وسيلة لتحقيق أهدافها موقفها حسب عدة مبررات، وتختلف هذه الأخيرة بين الدول الصناعية والدول النامية نظرا لاختلاف طبيعة اقتصادياتهم والأهداف المرجوة من عملية الشراكة الأجنبية، ويمكن ذكرها فيما يلي¹ :

■ العناصر المولدة للتنمية الاقتصادية لا يمكن التحكم فيها بشكل مستقل (دول منفردة)، وإنما ضمن إطار اقتصادي موحد يعبر عن تشارك الدول اقتصاديا، مما يمكن الدول المتشاركة من استغلال كل الإمكانيات الاقتصادية المختلفة لهذه الدول (اتساع السوق، وفره عنصر العمل، رأسمال...)، ومنه فإن التمكّن من مزايا

¹ - محمد بن عزوز، مرجع سابق ذكره، ص. 39.

الإنتاج الكبير بعد اتساع حجم السوق، يساعد على توجيه الاستثمارات بشكل يسمح للدول الأعضاء من خلق النمو، وإعادة تكوين الحركة الحرة للسلع ورأسمال والعمل داخل دول الأعضاء؛

■ تمكن ترتيبات التجارة الإقليمية في إطار الشراكة الأجنبية من التنوع في الإنتاج والتخصص، وتمثل حماية مانعة لاقتصاديات الدول الأعضاء من بعض الانتكاسات والتقلبات والسياسات الأجنبية؛

■ الاستفادة من اليد العاملة الماهرة بصورة أفضل، وكل العوامل التي تسمح بنقل التكنولوجيا والمعارف العلمية، وعليه يجب أن يؤدي التعاون في إطار الشراكة الأجنبية إلى تطبيق مبادئ تقسيم العمل الفني والوظيفي، ويتطلب نجاح ذلك توافر عدة معايير تجعل الشراكة أمرا مرغوبا فيه اقتصاديا، منها تشجيع درجة المنافسة واستغلال كل إمكانات الدول الأعضاء، ورفع مستوى التجارة البينية بين الدول الأعضاء بالنسبة لتجارهم مع العالم؛

■ يعود مبرر الدول الصناعية اتجاه الشراكة الأجنبية، للاستفادة من عوائد الكفاءة الناتجة عن إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة التجارية، علما أن الهياكل الصناعية لهذه الدول تتسم بالاستقرار، وعليه تغيير هذه الهياكل استجابة لمتطلبات الشراكة الأجنبية، سوف يكون له أثر إيجابي على الأداء الاقتصادي لهذه الدول؛

■ لا تتحقق للدول النامية عادة نفس المكاسب بنفس القدر من الفعالية والديناميكية مقارنة بالدول الصناعية، كما أن عوائد الكفاءة لدى الدول النامية أقل حجما لأن هياكلها الصناعية صغيرة بالنسبة لحجم الاقتصاد، وينطبق هذا على عوائد التدفقات التجارية أيضا؛

■ تتمكن الدول المشككة للشراكة من استغلال فرص النجاح نتيجة لزيادة حدة المنافسة بين الدول الأعضاء، ولا يؤثر قيام التعاون والشراكة فيما بينها إلى تغيير في نمط توزيع الموارد، بمعنى أن الدول الصناعية تعتمد لتزويدها بالمواد الخام وبأقل الأثمان والشروط على الدول النامية، وتعتمد هذه الأخيرة على الدول الصناعية في سد حاجتها من السلع المصنعة.

الفرع الثاني: أهداف الشراكة الأجنبية

تهدف الشراكة الأجنبية إلى تحقيق جملة من الأهداف قد تكون على المستوى الجزئي (المؤسسي) وأهدافا على المستوى الكلي للدول، ويمكن إنجازها فيما يلي:

■ **تحويل أو اقتناء حرفة جديدة أو تخصص:** تعبر الحرفة عن القدرة الكلية لشريك ما على توسيع مستمر لتلبية احتياجات زبائنه والاستجابة للتطورات التي تحدث في محيطه، حيث أن هذه القدرة تحتوي على

ترتيبات متجانسة لمجموعة من المهارات. وترتبط كل التخصصات القابلة للتحويل بإحدى مكونات المهارة سواء كانت كفاءات بشرية أو طريقة عمل خاصة أو أجهزة إنتاج، دون أن ننسى العنصر المالي؛

■ **فرصة اكتساب مهارات جديدة:** إذ أن الاحتكاك بالشريك الأجنبي لمدة طويلة نوعاً ما (لأن الشراكة الأجنبية غالباً ما تكون لفترات طويلة) يسمح بالتعلم واكتساب بعض المهارات سواء في الإنتاج أو التسيير، وذلك بتحويل المناهج والطرق التقنية المرافقة لتلك المهارات، ويتطلب ذلك إعداد برامج التكوين وتدريب العمال على هذه الطرق وتخصيص الوسائل المادية لتسهيل هذه العملية، كما أن المهارة تنتج بالاحتكاك بين الأفراد والأساليب والآلات، وبالتالي فإن تحويل المهارات من خلال الشراكة الأجنبية يتطلب تحويل المناهج والطرق التقنية المرافقة لتلك المهارات؛

■ **سهولة الدخول إلى الأسواق الدولية:** وذلك من خلال اختيار شريك استراتيجي يسهل عملية الدخول إلى السوق الدولية، ويساعد في تقليل تأثير القيود والمحددات التي تعيق تحقيق هذا الهدف كتكاليف العمليات التشغيلية والإدارية التي تتطلبها الدخول للأسواق الدولية، من خلال استغلال المعلومات الخاصة بالفرص التجارية التي تساعد على تطوير منتجاتها لبلوغ القدرة التنافسية الملائمة؛

■ **التعلم والانتقال التكنولوجي:** اهتم أصحاب نظرة "التعلم التنظيمي" بمسألة التعلم في المشاريع المشتركة، وحسب رأيهم يعتبر المشروع المشترك أحسن وسيلة للحصول على المعارف الضمنية، وقد يتحول هيكل المشروع المشترك إلى وعاء لاستقبال التأثيرات المتبادلة من الطرفين عن طريق الاحتكاك المباشر بين كل من الباعث والمستقبل، حيث أن هذا النوع من المعارف يوصف بأنه صعب الانتقال عن طريق الوسائل الرسمية الكلاسيكية (كالتكوين، البحث والتطوير... الخ)، لذا اعتبرت هذه الاستراتيجية أحسن وسيلة لنقل هذه المعارف وهذا ما يعرف بالتعلم "L'apprentissage".

ومن الأمثلة التي تجسد هذه الظاهرة، هو ما حدث بين شركة Toyota وشركة General Motor، ففي سنة 1982 أغلقت شركة General Motor مصنعها القديم للسيارات في كاليفورنيا بسبب عدم كفاءته، لكنها سنة 1984 وافقت على إعادة فتحه بعد اتفاق مشترك مع شركة Toyota وتم تحويله إلى مشروع مشترك "Joint venture"، وسمي هذا المشروع الجديد Nummi، وكان لكل طرف هدفه الجوهري فشركة Toyota كانت تسعى لتعلم كيفية التعامل والعمل مع أصحاب مصانع مكونات السيارات في أمريكا، أما شركة General Motor فكانت تبحث عن دراسة وتحليل أساليب الإدارة اليابانية، ونظراً للتطورات المتسارعة التي تحدث في حقل التكنولوجيا يوماً بعد يوم فإنه من الصعب أن تواكب الدول دوماً

¹ - سليمان بلعور، مرجع سابق ذكره، ص 20 - 22.

تلك التطورات، مما يجعل استراتيجية الشراكة تهدف إلى تقليص تلك التكاليف الخاصة بالأبحاث في هذا الميدان وتكون بديلا ممكنا للانتقال التكنولوجي بطريقة أكثر سهولة¹؛

■ **المشاركة في المخاطر:** يستخدم أسلوب الشراكة الأجنبية لتقليل مخاطر المنافسة أو على الأقل السيطرة النسبية والمحدودة على الآثار السلبية أو التهديدات المرتبطة بهذه المخاطر، ومن الأمثلة الشائعة في هذا الصدد هو تطوير شركة Boeing شراكة استراتيجية دولية مع عدد من المؤسسات اليابانية لتقليل المخاطر المالية الخاصة بعملية تطوير وإنتاج جيل جديد من طائراتها وهي 777، لأن مشروع بهذا الحجم يحتاج إلى بلايين الدولارات؛

■ **التقليل من حدة المنافسة:** تسمح اتفاقيات الشراكة الأجنبية بتوسيع انتقال المعارف التكنولوجية والتجارية وبراءات الاختراع واليد العاملة الرخيصة وغيرها من الموارد، وبالتالي تضمن نوع من الثقة المتبادلة، مما يرفع من كفاءة وفعالية هذه العلاقة التي تقود إلى تحسين الوضعية التنافسية للشركاء، حيث أن هذه العلاقة لها تأثير كبير على المنافسين المباشرين وتسمح بالتقليل من المنافسة بين الأطراف المتنافسة الموجودة في السوق الواحدة²، وبالتالي فبدلا من أن تتنافس المؤسسات العظمى فيما بينها على الحصة السوقية تلجأ للتحالف والاشترك، وبالتالي توجيه الموارد والإمكانات لزيادة فعالية الأداء ورفع الجودة والنوعية بدلا من التركيز على الإعلان ومحاولة إضعاف المنافس، ويصبح بذلك المنافس حليف وشريك للمؤسسة³.

كما تمكن الشراكة الأجنبية من جلب طاقات وإمكانات جديدة للشريك سواء المحلي أو الأجنبي من خلال خلق فرص إضافية للاستثمار في قطاعات ومجالات مكملة للنشاط الرئيسي، مما سيؤدي إلى توسيع القاعدة الأساسية للتنمية الصناعية بإنشاء صناعات ذات الترابطات الأمامية والخلفية، ما يترتب عنه ترابط رأسي فيما بين أنشطتها المتباينة بشكل يؤدي إلى تشابك صناعي تتحرك فيه مدخلات ومخرجات تلك القطاعات بشكل يقضي على أحادية الجانب في هياكل الإنتاج، وتكون استفادة الدول النامية من هذه المزايا عبر تقليص التكاليف الإنتاجية، لدرجة تعزز مواقعها التنافسية في الأسواق العالمية⁴؛

¹ - سليمان بلعور، مرجع سابق ذكره، ص.21.

² - أحمد متناوي، أهمية الشراكة الأجنبية بالنسبة للقطاع الصناعي الجزائري، مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، العدد 13، جامعة حسين بن بوعلوي، الشلف، الجزائر، جانفي 2015، ص.71.

³ - عبد الله قلمش، أثر الشراكة الأوروبية الجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري، مجلة الجنودول، السنة الرابعة، العدد 29، جويلية 2006 على الموقع: www.ulum.nl، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2010/10/12.

⁴ - كمال عبيد، الشراكة الأورو- جزائرية: الواقع والتحديات، رسالة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2003-2004، ص.3.

■ **تخفيف العبء على ميزان المدفوعات:** تهدف الشراكة إلى تخفيف العبء على ميزان المدفوعات، حيث يتم التقليل من التحويلات الرأسمالية إلى الخارج في شكل أرباح، إلا بقدر نصيب الشريك الأجنبي فقط، كون أن المشروع المشترك قائم في جزء من رأسماله على المدخرات الوطنية، بالإضافة إلى زيادة فرص التوظيف الاستثماري للمدخرات ورؤوس الأموال المحلية عند توظيفها مع الشريك الأجنبي، وتشجيع الأفراد والمستثمرين المحليين على عدم تهريب الأموال للخارج باعتبار أن المشروع المشترك يهدف إلى تحقيق توجهات الاقتصاد الوطني، عكس الاستثمار الأجنبي المملوك بصفة كاملة في غالب الأحيان للطرف الأجنبي الذي يخدم مصالح دول المركز أساسا، ويساعد أيضا على رفع الطاقات التصديرية للبلد والتقليل من الواردات.

كما يمكن أن تعمل الشراكة الأجنبية على تشجيع الاستثمارات الأجنبية البينية واستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، إذ تسعى الدول الأقل تطورا وتقدما من خلال التعاون في إطار الشراكة الأجنبية مع الدول الصناعية المتطورة، استقطاب شركاتها ورؤوس أموالها للاستثمار فيها بهدف المساهمة في بناء صناعاتها والنهوض بالتنمية فيها، ما سيؤدي إلى خلق آثار اجتماعية متمثلة خاصة في خلق مناصب الشغل، وبالتالي تقليص البطالة والرفع من المستوى المعيشي للسكان، ما يؤسس لأثر دافع للأمام، ويتمثل في بناء التنمية المستدامة وهو ما سينعكس إيجابا على ميزان المدفوعات¹؛

■ **تخصيص أفضل لعوامل الإنتاج:** تهدف الشراكة الأجنبية إلى تحقيق عدة مزايا للدول المعنية على المدى الطويل من خلال إنشاء مناطق للتبادل الحر بهدف تقريب المستويات المختلفة للنمو بين الأطراف الداخلة في الشراكة، فمن خلال مرور الوقت وتحرير للتجارة، فإن ذلك سيؤدي إلى تخصيص عوامل الإنتاج للقطاعات التي يمتلك فيها كل بلد ميزة نسبية، إلا أن تكوين مناطق التبادل الحر يتطلب تكاليف انتقالية جد مرتفعة من الصعوبة تحملها، خاصة بالنسبة للدول النامية التي تتمتع أصلا بإمكانيات متواضعة للغاية؛

■ **الحصول على معاملة تفضيلية:** تمكن الشراكة الأجنبية من تجاوز مختلف القيود (القيود التي تضعها الدول لحماية منتجاتها واقتصادياتها، المنافسة الدولية، توفر المواد الأولية واليد العاملة المؤهلة والرخيصة، وغيرها من القيود) التي تعيق المؤسسات والاستثمارات الأجنبية من الاستيطان في دول أخرى، كما تجعل الشريك الأجنبي يستفيد من منح امتيازات ومعاملة تفضيلية مقارنة بالأطراف الأجنبية الأخرى إذ سيعامل الشريك الأجنبي نفس معاملة الشريك الوطني ويستفيد من نفس الامتيازات التي سيتحصل عليها هذا الأخير²، حيث أن وجود اتفاقيات تعاونية مشتركة بين الدول الشريكة يسمح بمنح كل واحدة منهما للأخرى وضعاً اقتصادياً

¹ - سعيد سايل، مرجع سابق ذكره، ص.22.

² - Miguel de Fontenay, Le Partenariat Stratégique, Guide pratique, Institut Esprit Service, Paris, novembre 2007, P.11.

متقدما، إذ يؤدي هذا الوضع المتميز الذي تحصل عليه الدول في إطار الشراكة الأجنبية حصولها على امتيازات اقتصادية تؤدي لانخفاض وتراجع تكاليف الانتاج لديها، مثل موافقة دولة بعينها على تمويل دولة أخرى شريكة لها بموارد طبيعية (كالبترول، الغاز الطبيعي، الحديد الخام،...) بأسعار تفضيلية تميزها عن الدول الأخرى؛

■ **تسهيل وتسريع عملية التنمية:** وذلك من خلال استغلال الامكانيات الاقتصادية والطبيعية (محل الشراكة الأجنبية)، ففي ظل العولمة الاقتصادية لا تستطيع الدول منفردة المحافظة على مكانتها وحصتها الاقتصادية في الأسواق العالمية بسبب تصاعد المنافسة الدولية، ما يجعل الدول تتبنى خيارات تعاونية مثل بناء تكتلات إقليمية مشتركة بهدف المواجهة المشتركة للمنافسة الأجنبية، وكذا بهدف تكوين قوة اقتصادية مشتركة لها القدرة على السيطرة على الأسواق الدولية، مثل ذلك التعاون القائم بين دول أمريكا الجنوبية، فبسبب رغبة الولايات المتحدة الأمريكية في السيطرة على أسواق هذه الدول، بادرت كل من البرازيل والأرجنتين والدول الأمريكية الجنوبية الأخرى لإنشاء ما يعرف بتجمع السوق الجنوبية المشتركة (Mercosur)؛

■ **وضع حد للتبعية الخارجية:** تلجأ الدول عادة لابرام اتفاقيات الشراكة الأجنبية أملا في التخلص من التبعية للخارج في المجالات التكنولوجية والاقتصادية والتجارية المختلفة، حيث تسعى كل دولة للاستفادة من خبرة ومعرفة الدول الأخرى في الميادين التي تعاني منها تلك الدولة من التبعية، وهكذا شيئا فشيئا تصبح تلك الدولة مركزا متحكما في ذلك المجال الذي عانت منه تلك الدولة من التبعية فيه للخارج سابقا، مثل التعاون بين دولة متقدمة تكنولوجيا وأخرى مالكة مثلا للإمكانيات المالية والبشرية والطبيعية دون التكنولوجية، حيث بعد مدة زمنية ستتمكن الدولة الثانية من التحكم في بعض التقنيات التكنولوجية وذلك بفعل الاحتكاك التعاوني بين الدولتين، وبالتالي ستصبح مع الوقت تلك الدولة أقل تبعية وحاجة للخارج في هذا الميدان¹؛

■ **أهداف سياسية وأمنية:** لا تنحصر أهداف الشراكة الأجنبية في الجانب الاقتصادي فقط، وإنما يمكن أن تكون له أهداف في الجانب السياسي والأمني من خلال التركيز والعمل على الجوانب الاقتصادية، حيث يمكن أن تهدف الشراكة الأجنبية لاحتواء الأزمات، الاضطرابات، والتوترات بين الدول، فعادة ما تلجأ الدول للتقارب والتعاون فيما بينها حول المسائل محل الخلاف، بسبب تخوفها من إمكانية تحول تلك الخلافات لحرب بينها، وبالتالي تقوم باعتماد النهج التعاوني وليس الصراع لفض تلك المشاكل، وعليه إرساء السلم والاستقرار الإقليمي والعالمي وتجنب النزاعات المسلحة بينها، مثلما كان الشأن عليه بين فرنسا وألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية، حيث أدركت الدولتان أن المنافسة على الموارد الطبيعية بينهما كان من بين الأسباب الأساسية لاندلاع

¹ - سعيد سايل، مرجع سابق ذكره، ص.23.

الحرب العالمية الثانية ولتفادي تكرار ذلك السيناريو مستقبلا، دخلت الدولتان في التعاون في هذا الميدان تحديدا عن طريق تأسيس الجماعة الأوروبية للفحم والفلوذا (CECA) في سنة 1951.

كما تهدف الدول كذلك عبر التعاون بينها للدفع بالخطر الأجنبي ومواجهته بشكل جماعي وحازم، إذ كثيرا ما تقوم الدول المتجاورة بتبني سياسات تجارية واقتصادية وأمنية مشتركة بهدف التعاون لمواجهة تهديدات خارجية مشتركة، وفي إطار ذلك التقارب التعاوني الذي حصل بين دول الخليج العربي، والتي أحست بوجود خطر أجنبي عليها والمتمثل خاصة في الدولة الإيرانية والتي تمتلك طموحات الزعامة على منطقة الخليج العربي والشرق الأوسط، ما دفع الدول الخليجية لتأسيس كيان تعاوني متمثل في مجلس التعاون الخليجي (CCG)¹.

الفرع الثالث: مزايا وسلبات الشراكة الأجنبية

تمكن الشراكة الأجنبية من استفادة الدول من مجموعة من المزايا التي تتمتع بها الدول الشريكة لها، وتتحدد هذه المزايا على حسب الظروف المحيطة، لكن هذا لا يعني أنها لا تخلو من العيوب التي تقيد استخدامها بشكل أمثل.

أولا: مزايا الشراكة الأجنبية: تحقق الشراكة الأجنبية العديد من المزايا بالنسبة لطرفي الشراكة المحلي والأجنبي، حيث تمكن كل طرف من الاستفادة من امتيازات وخصائص الطرف الآخر، وتتمثل أهم هذه المزايا في:

- تعتبر الشراكة الأجنبية من بين الأشكال المفضلة لدى الدول ومؤسساتها في حال عدم سماح الحكومة المضيفة لهذه الدول ومؤسساتها بالتملك المطلق لمشروع الاستثمار، خاصة في بعض أنواع ومجالات النشاط الاقتصادي التي تعتبر حساسة للدول كالزراعة أو البترول أو صناعة الكهرباء أو التعدين... وغيرها، أي أنه في حال وجود عوائق على تملك المستثمر الأجنبي تملكا كاملا لمشروع الاستثمار. فالشراكة الأجنبية تعتبر من أفضل الأشكال التي تحقق للدولة ومؤسساتها قدرا أكبر من التحكم والرقابة على أنشطتها وقدرا مقبولا من الأرباح بالمقارنة بأنواع أخرى من الاستثمارات الأجنبية؛
- تساعد الشراكة الأجنبية في تخفيض الأخطار التي تحيط بمشروع الاستثمار خاصة الأخطار غير التجارية كالتأميم والمصادرة فضلا عن تخفيض حجم الخسائر الناجمة من التعرض لأي خطر تجاري لأنها تنقسم على طرفي الشراكة؛
- الشراكة الأجنبية تساعد في تدليل الكثير من الصعوبات والمشاكل البيروقراطية أمام الطرف الأجنبي،

¹ - سعيد سايل، مرجع سابق ذكره، ص ص. 25-26.

خاصة إذا كان الطرف الوطني هو الحكومة أو إحدى الشخصيات المعنوية العامة؛

- تساعد الشراكة الأجنبية على سرعة التعرف على طبيعة السوق المضيف، وإنشاء قنوات للتوزيع، وحماية مصادر المواد الخام والأولية للطرف الشريك المستثمر؛
- تعتبر الشراكة الأجنبية وسيلة للتغلب على القيود التجارية والجمركية المفروضة بالدول المضيفة، وبالتالي تسهيل عملية دخول أسواقها من خلال الانتاج المباشر بدلا من التصدير أو الوكلاء؛
- تساعد الشراكة الأجنبية في تسهيل حصول المؤسسة على موافقة الدولة المضيفة على إنشاء وتملك مشروعات استثمارية تملكا مطلقا في المستقبل بالنسبة لبعض القطاعات دون القطاعات الحساسة؛
- وجود طرف وطني في الشراكة الأجنبية يسهل مشكلات الشريك الأجنبي المتعلقة باللغة والعلاقات العمالية والإنسانية وغيرها من المشكلات الاجتماعية والثقافية التي تواجه الأنشطة الوظيفية للشركة¹؛
- تعتبر الشراكة الأجنبية من أكثر أنواع وأشكال الاستثمار الأجنبي قبولا في معظم الدول خاصة النامية منها، ويرجع هذا إلى أسباب سياسية واجتماعية من أهمها تخفيض درجة تحكم الطرف الأجنبي في الاقتصاد الوطني، ومن ثم ترتفع درجة استقلال هذه الدول عن الدول المتقدمة، بالإضافة إلى أن هذا النوع من الاستثمار يساعد في تنمية الملكية الوطنية، وزيادة فرص التوظيف الاستثماري عن طريق خلق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين وبالتالي الحد من هروب رؤوس الأموال نحو الخارج؛
- إمكانية ظهور مؤسسات صغيرة تعمل في قطاعات الخدمات والأنشطة الانتاجية والتوريد².

ثانيا: سلبيات الشراكة الأجنبية: رغم تميز الشراكة الأجنبية بالعديد من المزايا، إلا أنها لا تخلو من

العديد من العيوب، يمكن إيجازها فيما يلي:

- احتمال وجود تعارض في المصالح، خاصة في حالة إصرار الطرف الوطني على نسبة معينة من المساهمة في رأس المال (مثل قاعدة 51% - 49% في القانون الجزائري)، وعادة هذه النسب لا تتناسب ولا تتفق وأهداف الطرف الأجنبي، خاصة تلك الأهداف المرتبطة بالرقابة على النشاط وإدارته، الأمر الذي يؤدي إلى خلق مشكلات تؤثر على الانجاز الوظيفي لمشروع الاستثمار ككل سواء في مجال التسويق أو الانتاج أو إدارة القوى العاملة أو التمويل وغيرها؛
- قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة زمنية معينة إلى إقصاء الطرف الأجنبي من مشروع الشراكة، وهذا

¹ - عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق ذكره، ص. 106-107.

² - محمد بن مسعود، مرجع سابق ذكره، ص. 62.

يعني ارتفاع درجة الخطر غير التجاري، وهذا يتنافى مع أهداف الشريك الأجنبي في البقاء والنمو والاستقرار في السوق المعين؛

■ انخفاض القدرات الفنية والمالية للطرف الوطني قد يؤثر سلبا على فعالية مشروع الشراكة في تحقيق أهدافه طويلة وقصيرة الأجل؛

■ عندما يكون الطرف الوطني متمثلا في الحكومة، فمن المحتمل جدا أن تضع الحكومة شروطا أو قيودا صارمة على التوظيف، التصدير وتحويل الأرباح الخاصة بالطرف الأجنبي؛

■ تحقق المنافع المذكورة وغيرها متوقف على مدى توافر الطرف الوطني ذو الاستعداد الجيد وتوفر القدرة الفنية والإدارية والمالية على المشاركة في مشاريع الشراكة خاصة في الدول النامية¹؛

■ قد تكون نتائج الشراكة الأجنبية أقل مما هو متوقع ما لم يصاحب هذه العملية جدية في الطرح وصرامة في التنفيذ، وتسخير آليات كفيلة بتحقيق الأهداف المسطرة، فالطرف الأجنبي قد يوفر الآلات والمعدات الحديثة، ولكن لا يعط أسرار التقنية ولا يشجع الدول النامية على مسائل البحث والتطوير، فيؤدي هذا النوع من الاستثمارات إلى زيادة عجز موازين المدفوعات، من خلال تحويل الأرباح إلى الخارج من ناحية، واستيراد معدات ومستلزمات الإنتاج من ناحية أخرى. بالإضافة إلى سلبيات أخرى يفرضها الطرف الأجنبي من خلال تشويه أنماط الإنتاج والاستهلاك، بسبب سوء تخصيص الموارد، إذ أن طبيعة السلع المنتجة تتناسب وأذواق فئة من المستهلكين ذوي الدخل المرتفع، وهذا ما ينعكس سلبا على الفئات الأخرى من سوء توزيع للدخول²؛

■ تستقطب المشروعات المشتركة الكفاءات والقدرات المهنية العالية في البلد المضيف، وتستفيد من خبراتها من خلال إغرائها برواتب معتبرة وامتيازات أخرى، مما يزيد من معدل دوران العمل في مؤسسات البلد المضيف، ما سينعكس على استقراريتها ونموها مستقبلا³.

المطلب الثالث: النظريات والاتجاهات المفسرة للشراكة الأجنبية

لقد تم التطرق لبعض النظريات والمداخل الخاصة بتدويل الاستثمار الأجنبي المباشر، ذلك أن الشراكة الأجنبية تعتبر أحد أشكال الاستثمار الأجنبي خاصة فيما يسمى بالاستثمار المشترك الذي يتشابه إلى حد

¹ - عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق ذكره، ص.106-107.

² - كمال عبيد، مرجع سابق ذكره، ص.4.

³ - محمد بن مسعود، مرجع سابق ذكره، ص.63.

كبير مع الشراكة الأجنبية، كما تم التطرق إلى بعض النظريات الخاصة أيضا بتحليل التكامل الاقتصادي، حيث أن الشراكة الأجنبية خاصة بالنسبة للشراكة الأورو- عربية التي تهدف إلى إقامة منطقة للتجارة الحرة التي تعتبر أحد المراحل لبلوغ التكامل الاقتصادي بين الأطراف المشاركة.

الفرع الأول: النظريات المفسرة من وجهة نظر الاستثمار الأجنبي المباشر

هناك العديد من النظريات التي يتم على أساسها تفسير رغبة الدول في الاستثمار خارج مجالها الجغرافي، وعلى اعتبار أن الشراكة الأجنبية يمكن أن تصنف كأحد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد تم تفسيرها على أساس هذه النظريات.

أولاً: نظرية عدم كمال السوق: تقوم هذه النظرية على افتراض غياب المنافسة في أسواق الدول النامية، بالإضافة إلى نقص العرض من السلع فيها، كما أن المؤسسات الوطنية في الدول المضيفة لا تستطيع منافسة المؤسسات الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية أو الإنتاجية المختلفة أو حتى فيما يختص بمتطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي آخر لمنظمات الأعمال، أي أن توافر بعض القدرات أو جوانب القوة لدى المؤسسات متعددة الجنسيات (توافر الموارد المالية، التكنولوجيا، المهارات الإدارية... إلخ)، بالمقارنة بالمؤسسات الوطنية في الدول المضيفة يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه المؤسسات نحو الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يفترض هذا النموذج النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار الأجنبي المباشر فضلا عن أن التملك المطلق لمشروعات الاستثمار هي الشكل المفضل لاستغلال جوانب القوة لدى المؤسسات متعددة الجنسيات¹.

حيث يؤكد كل من باري وكيفز Parry et Caves على أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة المؤسسات متعددة الجنسيات، يرتبط ارتباطا وثيقا مع توافر أو امتلاك بعض المزايا النسبية لتلك المؤسسات بالمقارنة بالمؤسسات الوطنية في الدول المضيفة، إذ أن ما يدفع المؤسسات متعددة الجنسيات إلى الاستثمارات الخارجية هو وجود ميزة تستطيع الاستفادة منها.

وبالتالي فتدفع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة يعتمد على وجود عامل على الأقل من العوامل التالية²:

- حالة وجود فروق أو اختلافات جوهرية في منتجات المؤسسات متعددة الجنسيات بالمقارنة بالمؤسسات الوطنية (أو الأجنبية الأخرى) بالدول المضيفة؛

¹ عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2003، ص.393.

² عبد السلام أبو قحف، مبادئ التسويق الدولي، مرجع سابق ذكره، ص ص.83-85.

- حالة توافر مهارات إدارية وتسويقية وإنتاجية... إلخ، متميزة لدى المؤسسات متعددة الجنسيات عن نظيرتها بالدول المضيفة؛
- كبر حجم المؤسسات متعددة الجنسيات وقدرتها على الإنتاج بحجم كبير تستطيع في هذه الحالة تحقيق وفورات الحجم؛
- تفوق المؤسسات متعددة الجنسيات تكنولوجيايا؛
- تشدد إجراءات وسياسات الحماية الجمركية في الدول المضيفة، والذي قد ينشأ عنها صعوبة التصدير لهذه الدول، ومن ثم يصبح الاستثمار الأجنبي المباشر أو غير المباشر (في شكل تراخيص الإنتاج مثلا) الأسلوب المتاح والأفضل لغزو هذه الأسواق؛
- قيام حكومات الدول المضيفة بمنح امتيازات وتسهيلات جمركية وضريبية ومالية للشركات متعددة الجنسيات كوسيلة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية؛
- الخصائص الاحتكارية المختلفة للشركات متعددة الجنسيات (المتثلة في الخصائص التكنولوجية، التمويلية، التنظيمية والإدارية، التكاملية) والتي ترتبط بمحالات عدم كمال السوق في الدول المضيفة.

ثانيا: نظرية الموقع المعدلة: تختلف نظرية الموقع المعدلة عن نظرية الموقع في إضافة عدد من المحددات التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي سيتم التطرق إليها لاحقا، حيث ركزت نظرية الموقع على العديد من المحددات المكانية التي تؤثر على قرار المؤسسة المستثمرة للاستثمار في إحدى الدول المضيفة (عوامل التوطن)، وفي المفاضلة بين الاستثمار بهذه الدولة أو التصدير إليها، ومن أهم هذه المحددات المناخ الاستثماري والإجراءات الحمائية والعوامل المرتبطة بالتكاليف، بالإضافة إلى العوامل التسويقية والحوافز والامتيازات التي تقدمها الدول المضيفة. وفيما يلي عرض مختصر لأهم العوامل التي تؤثر في توطن الاستثمار الأجنبي المباشر¹:

- حجم ومعدل نمو سوق الدولة المضيفة: إذا كان حجم سوق البلد المضيف للاستثمار كبير ومعدل نموه مستقبلا مرتفع، فإنه يسمح للمستثمر باستغلال اقتصاديات الحجم ويشجعه على الإنتاج داخل هذه السوق، خصوصا عندما يكون الاستثمار الأجنبي المباشر موجهها أساسا لتلبية الطلب الداخلي (في سوق الدولة المضيفة) وعند قياس حجم السوق ومعدل نموه ينبغي الأخذ في الاعتبار وجود أو عدم وجود اتحادات جمركية بين مجموعة من الدول التي يقع في إحداها الاستثمار ومدى احتمال توسع هذا الإتحاد الجمركي ليشمل

¹ عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008، ص ص.94-95.

دولا أخرى تنمي السوق أو تقلصه، حيث ينمو حجم السوق إذا غاب المنافسون وربما يتقلص أو يبقى ثابتا عندما يتوسع الاتحاد الجمركي إلى دولة أو دول أخرى يوجد فيها منافسين؛

■ العوامل المرتبطة بالتكاليف: مثل القرب من المواد الخام، مدى توافر اليد العاملة، انخفاض تكلفة العمالة، مدى انخفاض تكاليف النقل والمواد الخام والسلع الوسيطة والتسهيلات الإنتاجية. فكل عامل يحدث تخفيض في التكاليف يدفع المستثمر إلى الإنتاج في الخارج والعكس بالعكس؛

■ الإجراءات الحمائية: المتمثلة أساسا في التعريف الجمركية، ومختلف القيود المفروضة على الاستيراد والتصدير كنظام الحصص للواردات المطبقة في الدول المضيفة للاستثمار والتي تحد من التصدير إليها، وبالتالي تدفع بالمستثمر إلى الإنتاج داخل هذه الدول بهدف استغلال أكثر لسوقه؛

■ السياسات الاقتصادية للدولة المضيفة: بصرف النظر عن العوامل المذكورة سابقا، يخضع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى طبيعة النظام الاقتصادي والقوانين التي تنظم النشاط الاقتصادي في البلد المضيف له، فإذا كانت قوانين هذا الأخير لا تسمح بدخول الرأسمال الأجنبي، أو تحدده في مستويات دنيا وتخضعه لشروط كثيرة فلا يمكن للمستثمرين الأجانب الاستثمار في هذا البلد؛

■ عوامل أخرى: كالحوافز والتسهيلات التي يمنحها البلد المضيف للاستثمار الأجنبي، بالإضافة إلى الأرباح المتوقعة، والموقع الجغرافي وعدم وجود منافسين ... الخ.

أما نظرية الموقع الجديدة فقد أضافت عدد من المحددات التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر، وتم تقسيم هذه المحددات إلى ثلاث مجموعات ممثلة في الجدول أدناه:

الجدول رقم (1-2): العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للاستثمارات الأجنبية

العوامل الشرطية	أمثلة
خصائص المنتج	نوع السلعة، استخدامات السلعة، حداثة السلعة، متطلبات الانتاج للسلعة، خصائص العملية الانتاجية
الخصائص المميزة للدولة المضيفة	طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، مدى توافر الموارد البشرية والطبيعية، مدى التقدم الحضاري، خصائص البيئة السياسية والاقتصادية... الخ
العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى	نظم النقل والاتصالات بين الدول المضيفة والدول الأخرى، الاتفاقات الاقتصادية والسياسية التي تساعد على حرية انتقال رؤوس الأموال والمعلومات والأفراد والبضائع، التجارة الدولية... الخ
العوامل الدافعة	أمثلة
الخصائص المميزة للشركة	مدى توفر الموارد المالية والبشرية والفنية أو التكنولوجية، حجم المؤسسة.
المركز التنافسي	المقدرة النسبية للشركة على المنافسة ومواجهة التهديدات والأخطار التجارية... الخ.
العوامل الحاكمة	أمثلة
الخصائص المميزة للدولة المضيفة	القوانين واللوائح الإدارية، ونظم الإدارة والتوظيف وسياسات الاستثمار، والحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبية... الخ
الخصائص المميزة للدولة الأم	القوانين واللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، المنافسة، ارتفاع تكاليف الإنتاج
العوامل الدولية	الاتفاقيات المبرمة بين الدولة المضيفة والدولة الأم، والمبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة.

المصدر: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، 2003،

ص. 405-406.

يلاحظ من خلال الجدول أن هذه النظرية أضافت عن نظرية الموقع الخصائص التي تتميز بها الدولة الأم والتي تدفع مؤسساتها إلى الاستثمار خارج أراضيها، وكذلك العوامل الدولية التي تحيط بالدولة الأم والدولة المضيفة والتي تعتبر عوامل جاذبة للاستثمار الأجنبي.

ثالثاً- النظرية الانتقائية: سميت هذه النظرية بالانتقائية لأنها تفسر كيفية الاختيار (الانتقاء) بين

ثلاث سياسات رئيسية تتضمن العمل الاقتصادي الدولي، وهي الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير والترخيص، حيث قامت هذه النظرية بالتقاط أفكار من مجالات متعددة في أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر

وتجميعها في نظرية شاملة ولهذا أطلق عليها النظرية الانتقائية، إذ ركزت النظرية في تفسيرها على عدة عوامل خلافا للنظريات الأخرى، حيث أنه يلزم توفر ثلاثة شروط لكي تقوم المؤسسة بالاستثمار في الخارج، وهي:¹

- أن تملك المؤسسة المزايا الاحتكارية القابلة للنقل في مواجهة المؤسسات المحلية في الدول المضيفة؛
- أفضلية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في شكل استثمار أجنبي مباشر في الخارج عن الاستخدامات البديلة لهذه المزايا مثل التصدير أو التراخيص؛
- أن تتوفر للدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر مزايا مكانية أفضل من الدولة التي تنتمي إليها المؤسسة المستثمرة، كإخفاض الأجور واتساع السوق وتوفير المواد الأولية.

وحسب هذه النظرية، فإن توفر المزايا الاحتكارية الخاصة لدى المستثمر الأجنبي هي الشرط الأول الذي يدفعه إلى تدويل نشاطه عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر أو التصدير أو التراخيص، غير أن دافع الاستغلال الذاتي لهذه المزايا يجعل هذا المستثمر يمتنع عن منح التراخيص للغير، وبالتالي يبقَى أمامه طريقين فقط لغزو الأسواق الخارجية هما الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير. ومن المتوقع أن يكون الاختيار هو الاستثمار الأجنبي المباشر متى كانت عوامل التوطن المقارنة بين الدولة الأصلية للمستثمر وبقية الدول تؤيد الإنتاج في هذه الأخيرة، أما إذا كان العكس فإن الاختيار سيكون التصدير عوض الاستثمار الأجنبي المباشر. ويقصد بعوامل التوطن في هذه النظرية عوامل جذب وعوامل دفع، فعوامل الدفع هي العوامل التي تجعل من سوق الدولة الأم سوقاً أقل جاذبية، مثل القيود على التوسع وزيادة الضرائب التي تدفع المؤسسة للبحث عن سوق آخر غير الدولة الأم، أما عوامل الجذب فهي تلك العوامل التي تجعل من السوق الأجنبي سوقاً جاذباً للاستثمار الأجنبي المباشر.²

رابعا-نظرية توزيع المخاطر: ركزت هذه النظرية على فكرة توزيع المخاطر في شرح أسباب حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر، فعملية توزيع المخاطر تتضمن عملية إنتاج سلع جديدة والولوج إلى أسواق جديدة أو تقليد منتجات المؤسسات الأخرى، إذ تبرر هذه النظرية أسباب قيام المؤسسات الكبرى بالاستثمار في الخارج نظراً لأنها تواجه خطراً أكبر كما أنها تشرح حالة حدوث الاستثمار المباشر من خلال الدولتين.³

¹ - كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011، ص ص 19-20.

² - عبد الكريم بعداش، مرجع سابق ذكره، ص 98.

³ - سنوسي بن عومر، فعالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر-تقييم تجربة الشراكة قطاع عام-خاص، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم التجارية وعلوم التسيير والعلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2014، ص 32.

فوفقا لنظرية توزيع المخاطر فالمؤسسات تستثمر بالخارج، بغرض زيادة أرباحها من خلال تخفيض حجم المخاطر التي تواجهها، حيث أن عملية تخفيض المخاطر تتم من خلال التشتيت أو التوزيع للأنشطة، ومن ثم تختلف عوائد الاستثمار من بيئة استثمارية إلى أخرى، فرمما تقوم المؤسسة بعملية التوزيع لاستثماراتها من خلال الاستثمار في دول متعددة حيث أن اقتصادياتها غير متشابهة وغير مرتبطة ببعضها البعض أو مع اقتصاد الدولة الأم¹.

خامسا: نظرية عدم التوازن للاستثمار الأجنبي المباشر: تعتمد هذه النظرية على أن المؤسسات المتعددة الجنسيات لديها مزايا راجعة للملكية مثل رأس المال والتكنولوجيا والمهارات الإدارية تمنحها الميزة التنافسية الاحتكارية، بالإضافة إلى عوامل سلبية راجعة أيضا للملكية، فعندما لا تستطيع المؤسسة تعويض الخسائر التي قد تكون مرجعها صعوبة الوصول للمواد الخام أو تكاليف العمال الماهرين في الدولة الأم، فإن البحث عن توازن يمثل قوة دافعة للمؤسسة للتحرك لتعويض تلك الخسائر من خلال الاستثمار في دولة أجنبية.

ووفقا لهذه النظرية، فالمفهوم التقليدي لمميزات الملكية يمكن إعادة صياغته بكونه عدم توازن بين العوامل المملوكة للمؤسسة، فالفائض في أحد العوامل قد يقابله عجز نسبي في عامل آخر².

يستخلص من النظريات السابق عرضها أنها عملت على تفسير سبب انتقال الدول ومؤسساتها للاستثمار في دول غير دولها الأصلية (من خلال الشراكة الأجنبية)، والمتمثلة بمجموعة من المزايا تمكنها من فرض سيطرتها واحتكارها للأسواق الدولية التي ستنشط فيها مستقبلا، بالإضافة إلى تلك القيود والضغوط التي تمارسها عليها مختلف الهيئات والمنظمات المتواجدة في دولها الأصلية كجمعية حماية المستهلك أو حماية البيئة أو غيرها، أيضا القيود الجمركية وغير الجمركية التي تضعها الدول المضيفة، والتي تحد من دخول السلع والخدمات عن طريق التصدير أو التراخيص، وموقعها الجغرافي الجاذب وسهولة تطبيق اللوائح والقوانين مقارنة بالدول الأصلية.

كما أن بحث الدول عن تقليل المخاطر المتعلقة بعملية الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال توزيع انتاجها (عن طريق الشراكة الأجنبية) على مجموعة من الدول، ومجموعة من السلع والخدمات، سيجعلها تستفيد من الحصول على الموارد التي تحتاجها وبمنحها معرفة أكبر بالأسواق التي ستنشط فيها، بالإضافة إلى تقاسم التكاليف والمخاطر، مما ينعكس مستقبلا على عوائدها بالإيجاب.

¹ - كريمة قويدري، مرجع سابق ذكره، ص.15.

² - سنوسي بن عومر، مرجع سابق ذكره، ص.39-40.

الفرع الثاني: النظريات المفسرة من وجهة نظر التكامل الاقتصادي

يمكن تفسير الشراكة الأجنبية كإحدى الخطوات المستخدمة لدخول الدول في تكتلات اقتصادية إقليمية مروراً باتفاقيات تجارية إقليمية، فمثلاً استخدم الاتحاد الأوروبي الشراكة الأجنبية مع الدول العربية بهدف الوصول إلى إقامة منطقة تجارة حرة، والتي تعد إحدى مراحل بلوغ التكامل الاقتصادي.

أولاً: النظرية الاتحادية (الفيدرالية): تعد هذه النظرية من أقدم النظريات في مجال التكامل، حيث يقصد بالطرح الفيدرالي الحالة التي تتحد فيها جماعات سياسية فيما بينها دون أن تفقد هذه الأخيرة استقلاليتها الذاتية، كما تسعى هذه النظرية إلى إقامة دولة اتحادية على إقليم تتمتع فيه الفئات الاجتماعية التي تتواجد في أقطارها بدرجة عالية من التشابك في المصالح، وتتوفر فرص النجاح أمام هذا التحول في حالتين¹:

■ الحالة الأولى: أن يكون قد تولد لدى مختلف الفئات الاجتماعية شعور بأن التجمع الإقليمي قادر فعلاً على تحقيق قدر من الرخاء والرفاهية الاقتصادية يفوق ما تحققه الدول الوطنية لوحدها، ويمكن القول بأن هذه الحالة تعتمد على قاعدتين أولهما توافق مصالح الفئات الاجتماعية المختلفة وتيقنها أن دولة الوحدة سوف تخدم مصالحها أفضل مما تفعله الدولة، وهذا ما يمكن تسميته بقاعدة الكفاءة، وثانيها تسيير الأمور في دولة الوحدة سوف يعطيها فرصة للمشاركة في اتخاذ القرار، وهذا ما يمكن وصفه بقاعدة الديمقراطية.

■ الحالة الثانية: رفض عدد من الفئات الاجتماعية خضوع الحكومات الوطنية لتسلط فئات تسعى إلى تعظيم مصالحها على حساب باقي فئات المجتمع، وتكون الفئات المتسلطة في الدول المختلفة متناحرة فيما بينها، ومن ثم ترى الفئات الاجتماعية الراضية لهذا الأمر أنه من المصلحة التحول من المستوى الوطني إلى المستوى الإقليمي.

وبذلك يعتبر الفكر الاتحادي، استراتيجية للتحرك نحو التكامل أكثر منه نظرية تضع أسساً لبلوغه، ويكون على الدولة الاتحادية بعد قيامها البحث عن أفضل السبل لتسيير شؤون المجتمع المتكامل.

ثانياً: النظرية التعاملية: أساس هذا الطرح هو تعدد الاتصالات وأهميتها كوسيلة لتعميق شعور جماعة بأهمية جماعة أخرى إذا ما توافر الاستعداد للاستجابة التبادلية بينهما.

وتعتبر العملية التكاملية عملية تراكمية تتزايد معها الروابط السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية بين البشر، على نحو يؤدي في النهاية إلى تقليص احتمالات استخدام العنف في العلاقات فيما بينهم، وإلى

¹ - نذير غانية، دور المشروعات العربية المشتركة في تعزيز مسيرة التكامل الاقتصادي العربي، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2009، ص.16.

توفير مؤسسات وأدوات تنقلهم سلميا إلى مجتمع آمن الذي حسب رأي أهم دعاة هذا المنهج كارل دويتش يأخذ أحد الشكلين¹:

المجتمع الموحد: الذي تندمج بموجبه الوحدات الأعضاء في كيان أكبر؛

المجتمع التعددي: الذي تحتفظ فيه الحكومات باستقلالها القانوني ولكنها تنشئ مؤسسات لبعض أوجه التعاون.

فالعبارة حسب دويتش ليست في الأطر المؤسسية بل في الإحساس بالانتماء إلى جماعة واحدة، أي أنه من دون توافر مجموعة مشتركة من القيم والمعايير والإحساس بالانتماء، يكون من الصعب إضفاء شرعية على مؤسسات التكامل، كما يعد مؤشر الاتصال والمبادلات من أهم الركائز التي تبني عليها أي تجربة تكاملية، وفي غياب ذلك لا يمكن أن تنجح وأصدق مثال تجربة اتحاد المغرب العربي.

ثالثا: النظرية الواقعية: ترى المدرسة الواقعية بأن التعاون الاقليمي هو عبارة عن استراتيجية تتبعها الدول من أجل تحقيق مصالح وطنية سواء كانت سياسية أو اقتصادية أو جيوسراتيجية، فتركيز الواقعية يدور حول المصالح الوطنية للدولة وما يخدمها ككيان يسعى للبقاء في ظل نظام تسوده الفوضى وتحكمه الصراعات وفكرة البقاء للأقوى، إذن فالتجمعات الاقليمية ما هي إلا استجابة لحاجة الدولة ومصالحها أو لوجود متغيرات إقليمية تفرض الدخول في هذه التجمعات بدل التنافس معها، مما قد يضعف كيان الدولة ويقودها إلى الزوال. ومن جهة أخرى ترى المدرسة الواقعية بأن الدول الكبرى هي التي تدفع للتعاون الإقليمي خدمة لمصالحها الاقتصادية والسياسية والعسكرية، وفي رأي آخر للمدرسة الواقعية يرى بأن التعاون الإقليمي هو استراتيجية للتأقلم مع العولمة التي تستلزم وجود القدرة على المنافسة وخاصة الاقتصادية منها، وهذا مالا يتحقق إلا بالدخول في تكتلات².

رابعا: النظرية الوظيفية: تطورت المدرسة الوظيفية في أوروبا كردة فعل على الخسائر التي خلفتها الحرب العالمية الثانية وكنظرية مفسرة للتعاون الأوروبي لتجاوز الخلافات والنزاعات مستقبلا، ووفقا لديفيد ميتراني David Metrani رائد هذه المدرسة الفكرية، فإن التعاون والتكامل الاقليمي لا يبدأ من الجانب السياسي ولكن من المجالات الأقل إثارة للجدل كالجانب الاجتماعي والاقتصادي. ويرجع ذلك إلى أن الانقسامات

¹ - نوال شحاب، أثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة الدولية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية، غير منشورة، كلية العلوم السياسية والاعلام، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2010، صص.12-13.

² - علي بن دبكة، الدراسات الاقليمية المعاصرة: نحو طرح جديد لمفهوم الاقليمية، صص.3-4. على الموقع الالكتروني:

fr.calamio.ca.la.meo/book.com ، تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2016/12/14.

السياسية هي مصدر الصراع بين الدول، ولذلك ينبغي التركيز على الجانب التقني والبرامج الوظيفية الأساسية والمشاريع الاقتصادية ضمن قطاعات محددة وواضحة، كالتعاون في مجال النقل، النفط، المواد الخام، أو أية صناعة معينة أخرى، ثم كمرحلة ثانية يمكن توسيع مجال هذا التعاون ليشمل صناعات ومجالات أخرى، وكذلك ليشمل أعضاء من دول أخرى في المنطقة. كما أنه يمكن لدولة أن تشارك في مجال معين دون غيره من المجالات، فيخلق نوعاً من التعاون الوظيفي الذي ترغب فيه الدول ويدفع بذلك الصراع الذي بينها¹.

ويعتبر التعاون في المجال التقني والمجالات الأقل إثارة للجدل بين الدول أكثر من إيجابي، حيث أن هناك إمكانية كبيرة جداً على أن هذا التوجه الوظيفي قد يؤدي إلى تغيير السياسات وصناعة القرار في الدول المعنية بهذا التعاون.

ويرى ديفيد ميتزاني أن النظرية الوظيفية تعتمد على مجموعة من الافتراضات، يمكن إيجازها في الآتي²:

- النظام المكون من الدول الحديثة، غير قادر على مواجهة المشاكل الاقتصادية؛
- الانتعاش الاقتصادي يعد الشرط الأساسي والأولي للسلام؛
- المشروع التكاملي سوف يؤدي إلى التعاون في مشروعات تكاملية مرتبطة بها؛
- يجب أن يكون الاتحاد على مراحل، إذ يجب البدء بالتعاون في مجالات لا تؤدي إلى إثارة مشاكل سياسية.

وهكذا، فإن هذه النظرية تعمل على الفصل بين القضايا السياسية والاقتصادية والاجتماعية، وتباين المنفعة التي تنتج عن توفير وتأمين الحاجات الأساسية، ومن هنا يمكن اعتبارها إستراتيجية لتحقيق السلم الدولي، وكامتداد لهذه المدرسة الفكرية، يرى هاس بأن التعاون الوظيفي وبالرغم من أهميته إلا أن وجود قرار سياسي ضروري جداً لتعزيز التعاون وتحقيق فكرة التكامل، إذ أن النظام السياسي يحوي جماعات مصالح وأحزاب سياسية، وجمعيات وتنظيمات مختلفة قد يكون من مصلحتها الدخول في التعاون أو التكامل مع الدول الإقليمية الأخرى، وبالتالي فإنها تقرر المشاركة في العملية الوظيفية تلقائياً³.

أما النظرية الوظيفية الجديدة فقد سعت إلى معالجة القصور الذي شاب النظرية الوظيفية الأصلية، وقد جمعت هذه النظرية المحدثه إسهامات كل من ارنست هاس (Ernst Hass)، وأميتاي ايتزيبوني (Amitai

¹ - علي بن دبكة، مرجع سابق ذكره، ص.4.

² - غانية نذير، مرجع سابق ذكره، ص.17.

³ - علي بن دبكة، مرجع سابق ذكره، ص.4-5.

(Etzioni)، وكارل دويتش (Karl Deutsch)، الذين أكدوا على توفر عدد من الأسس التي تساعد على تغذية المسيرة التكاملية، وهي¹:

■ توفر ثقافة مشتركة تقرب بين منظومة القيم التي تتبناها الفئات الاجتماعية في الدول المعنية، أي الاعتماد على مفهوم التكامل الجهوي الإقليمي بدلا من التكامل على النطاق العالمي كما نادى به الوظيفيون القدامى؛

■ وجوب تخصيص موارد اقتصادية كافية، والشروع في المجالات الحيوية التي تحتل مكانة متميزة في اقتصاديات الدول المتكاملة، وهذا من أجل العمل المشترك وتحقيق رفاهية المجتمع؛

■ وجوب إقحام جماعات المصالح والنخب والأحزاب السياسية في عملية التكامل.

إذن فالنظرية الوظيفية تجد أنه يجب خلق توافق بين الفئات الاجتماعية لتسهيل عملية انتقال السلطة إلى المركز، ومن الطبيعي أن مثل هذا التوافق يتعزز بوجود قدر كاف من التقارب الثقافي، مما يجعل هذا الأسلوب يميل إلى تحقيق التكامل على مستوى إقليم تتوفر فيه العوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، وليس على نطاق دول متباينة في هذه الأسس. ولهذا الأمر أهميته بالنسبة إلى الصيغ التي استحدثتها الإقليمية الجديدة والتي تسعى أوروبا إلى تطبيقها على جاراتها بما في ذلك الدول العربية².

إذن منطق هذه النظرية يعتبر أن التكامل هو عبارة عن عملية متعددة المراحل، حيث يدفع إنجاز كل منها الانتقال إلى مجالات أخرى، وهذا ما يطلق عليه بـ"الأثر الانسيابي" وهو المحور الأساسي للمنهج الوظيفي الجديد، وهكذا فإن النظرية الوظيفية الجديدة تتفق مع النظرية الأصلية في المضمون، إلا أنها تركز على المستوى الإقليمي وليس على المستوى الدولي، كما أن الفرق بين الوظيفية الأصلية والوظيفية الجديدة، أن النظرية الوظيفية الأصلية تفوض السيادة من خلال توزيعها على منظمات متعددة، في حين أن الوظيفية الجديدة تعمل على تفويضها لهيئة غير قومية جديدة، إضافة إلى كونها تعتمد على إستراتيجية التدرج³.

خامسا: النظرية الليبرالية: استند تحليل المدرسة الليبرالية للتعاون الإقليمي على عدد من الحجج

والبراهين الأساسية، والتي من أهمها ازدياد الاعتماد المتبادل الذي يولد الطلب المتزايد للتعاون سواء كان دوليا أو إقليميا، ثم أن التعاون بين الدول هو آلية لإيجاد الحلول لمختلف المشاكل التي تعرقل العمل الجماعي الذي

¹ - آسيا الوائي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2006، ص.28.

² - المرجع نفسه، ص.29.

³ - غانية نذير، مرجع سابق ذكره، ص.18.

يخدم التنمية والتطور. كذلك من المعلوم أن المجتمعات الليبرالية تتنافس وتوسع لتصبح أغنى وأقوى اقتصاديا، وذلك دون الدخول في نزاعات وحروب فيما بينها، مما قد يعرضها لحسائر ونتائج قد ترجعها إلى نقطة الصفر اقتصاديا، لذلك فإن التعاون فيما بينها هو استراتيجية سليمة لتجنب الضرر والوقوع في النزاعات، وبالتالي فالمنظمات الإقليمية تساعد الدول على التعامل مع مشاكلها من جهة، وتعزز الرفاه والتقدم من جهة أخرى.¹

ولقد عرفت المقاربة الليبرالية تطورا بظهور المقاربة الليبرالية الجديدة، والتي جاءت نتيجة لتحولات عديدة حاسمة وعميقة شهدتها المجتمع الدولي منذ منتصف الثمانينات، وحدثت أهم هذه التحولات على ثلاث مستويات:²

- تركيبة المجتمع الدولي: ويتمثل في تزايد عدد المنظمات الإقليمية والدولية والحكومية وغير الحكومية مع اختفاء بعض الدول والأحلاف كالاتحاد السوفياتي سابقا، وحلف وارسو، وتغيرت بنية مجلس الأمن حيث حلت روسيا الاتحادية محل الاتحاد السوفياتي سابقا ودول أخرى تطالب بالعضوية كألمانيا؛
- تغير نمط التفاعل: كتراجع مؤشرات المنافسة العسكرية نحو المنافسة الاقتصادية وإحلال القطاع الخاص بدلا من القطاع العام بنسبة هامة من اقتصاديات العالم؛
- التغير في قيم التعاون: إحلال التعاون بدل الصراع، وذلك عن طريق تحول التعاون مع المشكلات الدولية من منطق التنافس والهيمنة إلى التعامل معها على أساس تسويتها بأفضل الأساليب الإدارية كالمساومة. وعموما أهم ما طوره المقاربة الليبرالية الجديدة هو مفهوم الاعتماد المتبادل ثم طورت العلاقة الكلاسيكية بين الديمقراطية والسلام، ثم أعادت إحياء دور المؤسسات في العلاقات الدولية من خلال المقاربة المؤسساتية الليبرالية الجديدة، حيث أصبحت تركز بشكل أكبر على الطريقة التي يستطيع فيها التعاون الدولي أن يتغلب على النتائج السلبية للفوضى، وكان ذلك من خلال البحث في موضوع تأثير المؤسسات الدولية في سلوك الدول، ضمن حالة من الفوضى الدولية، حيث اعتقد أصحاب هذه النظرية بدور المؤسسات في التغلب على الفوضى وتحقيق التعاون.

أما الليبرالية الجديدة فتري أن التعاون الإقليمي يمكن أن يخلق الوثام والسلام في المستوى الأول، تليها زيادة الرفاهية والنمو الاقتصادي ثانيا، كما أن هذه الأهداف لا تتحقق إلا من خلال دعم مفاهيم التجارة

¹ - علي بن دبكة، مرجع سابق ذكره، ص 3-4.

² - رقية بلقاسمي، التكامل الإقليمي المغربي: دراسة في التحديات والأفاق المستقبلية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011، ص 42.

الحرّة، وتشجيع الاستثمارات، وتبادل الخبرات، وذلك لدفع الدول إلى مزيد من التعاون وتعزيز إمكانية الاندماج فيما بينها مستقبلاً.¹

من خلال النظريات السابقة يلاحظ أن الدول تلجأ إلى التعاون والتقارب من خلال عدة أشكال من بينها الشراكة الأجنبية في إطار الاتفاقيات والتكتلات الإقليمية، والتي تهدف إلى خلق منطقة يسودها الأمن والاستقرار والسلام ومنه زيادة الرفاهية والنمو الاقتصادي، ويكون هذا التعاون من خلال تشجيع الاستثمارات وتبادل الخبرات وتشجيع التجارة بين الدول المشاركة، بحيث أن الدعم الذي تقدمه الدول المتطورة اقتصادياً للدول التي تعاني صعوبات اقتصادية سيعمل على تعديل هيكله اقتصادياً بما يضمن لها رفع معدلات النمو، وتخفيض معدلات البطالة لدى هذه الدول، ودون أن تفقد أي من هذه الدول سيادتها، ومنه يعمل على ضمان استقرار المنطقة والحد من الهجرة غير الشرعية.

الفرع الثالث: الاتجاهات المفسرة للشراكة الأجنبية

هناك العديد من الاتجاهات التي تحاول تفسير العلاقات والظواهر الدولية، واستناداً إلى هذه الاتجاهات فإن دراسة العلاقات العربية الأوروبية يمكن أن تفسر في إطار مدخلين مهمين هما الاعتماد المتبادل، الإقليمية والتعاون بين الأقاليم.

لقد ذهب النظريات التقليدية في العلاقات الدولية إلى اعتبار الدولة هي الفاعل الرئيسي والوحيد في هذه العلاقات، وتمثل النظرية الواقعية التي سادت حتى الستينات من هذا التوجه ولكن هذه النظرية أخذت تتعرض للانتقاد حيث يرى العديد من علماء السياسة والعلاقات الدولية أن هناك من أرجعها إلى أطراف أخرى كالمؤسسات الدولية والمؤسسات ذات البعد العالمي أو الإقليمي.

أولاً: مدخل الاعتماد المتبادل: يركز أصحاب فكرة الاعتماد المتبادل على الأبعاد التعاونية والتداخل في العلاقات الدولية، ويؤكد هذا المدخل على أهمية التفاعلات الثقافية والتنمية الاقتصادية والتجارة الدولية والتقدم التقني، وذلك بقصد المساهمة في زيادة إمكانيات السلام الدولي، وحماية الحقوق والكرامة والحريات الإنسانية. وينظر هذا المدخل إلى النظام العالمي على أنه المدينة الكونية التي تزداد اكتظاظاً وحركة يوماً بعد يوم، نتيجة التطور المستمر في نسقي الاتصالات والمواصلات، التي تؤدي باستمرار إلى توسيع وزيادة شبكة الاعتماد المتبادل في النظام العالمي.²

¹ - علي بن دبكة، مرجع سابق ذكره، ص.5.

² - عبد الفتاح الرشدان، العرب والجماعة الأوروبية، دراسات استراتيجية، العدد 11، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، ط1، 1998، ص.19.

ويعرف الاعتماد المتبادل على أنه: "مجموعة من التفاعلات في ما بين الدول والفواعل الدولية الأخرى من منظمات دولية، وذلك على مستوى عال، وما يميزه هو وجود الأهداف المشتركة، وهو يقوم على خلق مؤسسات دائمة، ولا يؤدي إلى خلق شخصية قانونية". ويختلف مفهوم الاعتماد المتبادل عن مفهوم التبعية، إذ أن هذه الأخيرة تعني: "أنه اعتماد متبادل غير متكافئ، لا يهدف إلى خلق مؤسسات أو أجهزة دائمة، كما أنه لا يقوم على وجود مصالح مشتركة، فهو حالة من خلالها يبقى اقتصاد عدد من الدول مشروطا بتطور وتوسع دولة أخرى"¹.

وبالتالي فالتبعية تجعل اعتماد طرف على طرف آخر في تلبية احتياجاته الأساسية، كاعتماد الدول النامية في حصولهم على التكنولوجيا على الدول المتقدمة، مما يجعل هذه الأخيرة تفرض سيطرتها عليها ويجعلها أقوى في كل مراحل التفاوض.

فالاعتماد المتبادل ينطوي على معنى تعاضم التشابك في الدول المتاجرة، وهذا التشابك خلق علاقة في اتجاهين بين كل بلد وآخر أو بين مجموعة بلدان وأخرى من الدول، فإذا كانت التبعية الاقتصادية تعني تأثير أحد الطرفين في الآخر بحيث يكون أحدهما تابعا والآخر متبوعا، فإن الاعتماد المتبادل يعني وجود تأثير كل من الطرفين في الآخر بحيث يكون كل منهما تابعا ومتبوعا في الوقت نفسه².

ويفترض مدخل الاعتماد المتبادل، أنه عند مستوى معين من زيادة التشابك والتعقيد في عملية الاعتماد المتبادل بين دولتين أو أكثر يمكن أن يؤدي ذلك إلى زوال الصراع بينهما، كما أن علاقات الاعتماد المتبادل لا تعن بالضرورة المساواة بين أطراف العلاقة، لأن علاقات الدول عادة تتسم بعدم التكافؤ، وتتوقف على خصائص العلاقات وتطلعات صناعات القرار، بالإضافة إلى مستويات القوة الكلية لكل طرف.

ويقترح كوهين وناي ثلاث خصائص رئيسية لنموذج الاعتماد المتبادل³:

■ تشارك أطراف دولية غير الدول بصورة مباشرة ومستمرة في السياسة العالمية، فهناك وسائل متعددة تربط المجتمعات فيما بينها، ويشمل ذلك العلاقات الرسمية وغير الرسمية من النخب الحاكمة وهناك علاقات غير رسمية تقوم بها فئات غير حكومية، وهناك مؤسسات عابرة للقوميات تؤدي دورا بارزا في العلاقات الدولية؛

¹ - عبد اللطيف بوروي، العلاقات الأوروبية-المغربية بعد عام 2001: تعاون بلا شراكة، مجلة المستقبل العربي، العدد 428، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، أكتوبر 2014، ص.97.

² - سعيد النجار، الاعتماد المتبادل وعالمية الاقتصاد بالإشارة إلى الواقع العربي، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر الدولي العلمي الأول للجمعية العربية للبحوث الاقتصادية: الإعتدال المتبادل والتكامل الاقتصادي والواقع العربي-مقاربات نظرية، مركز دراسات الوحدة العربية والجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، 15-16 ماي 1989، ص.15.

³ - عبد الفتاح الرشدان، مرجع سابق ذكره، ص.20.

■ تتسم قائمة الموضوعات في علاقات الدول بطبيعة خاصة، فالموضوعات غير مرتبطة ارتباطا واضحا أو وفق أولويات معينة، ويعني غياب هذا الترتيب والأولويات بين الموضوعات أن موضوع الأمن بمعناه العسكري لا يحتل الأولوية في هذه العلاقات، وبالتالي فإنه يصعب التمييز بين ما هو سياسة عليا وما هو سياسة دنيا؛

■ قيام وسائل تأثير كثيرة غير القوات المسلحة، ومحدودية دور هذه الأخيرة في كثير من الحالات، فالقوة العسكرية تصبح وسيلة غير مؤثرة عندما تصل العلاقات بين الدول إلى درجة متشابكة ومعقدة من الاعتماد المتبادل، حيث تصبح الموضوعات التقليدية في السياسة العالمية، مثل الأمن القومي أو هيكل القوى السائدة في علاقات معينة ذات قيمة ضئيلة، فالعلاقات العابرة القومية والتحالفات البيروقراطية الدولية أو الفاعلون غير الحكوميين من كل نوع يؤدون دورا حاسما في عمليات صنع القرار.

وتوجد هناك ثلاثة أنواع من الاعتماد المتبادل¹:

■ الاعتماد المتبادل بين السياسات الكلية للدول الصناعية الرئيسية، وهذا هو ما يعرف بالتشابك الماكرو-اقتصادي حيث أن السياسات النقدية والمالية لبلد ما كالولايات المتحدة الأمريكية أو اليابان أو الاتحاد الأوروبي ذات آثار تتعدى حدودها إلى الدول الأخرى، مما يجعل الدول الأخرى تتكيف مع البيئة الاقتصادية العالمية بصفة عامة، ومنه فالدول الأخرى سواء كانت متقدمة أو نامية، ذات مصلحة حيوية في نوعية السياسات الماكرو-اقتصادية التي تمارسها الدول الصناعية الكبرى التي تمثل نسبة عالية من مجموع النشاط الاقتصادي والتجارة الدولية في العالم؛

■ الاعتماد المتبادل بين الدول المتقدمة والدول النامية أو بين الشمال والجنوب، ويتلخص جوهر هذه الظاهرة في افتراضين: أولهما أن نمو الصادرات يعتبر من أهم العوامل في تحديد معدلات النمو للنتائج المحلي في الدول النامية، وثانيهما أن نمو صادرات الدول النامية يتوقف إلى حد كبير على معدلات النمو في الدول المتقدمة، كما يتوقف على السياسة التجارية في هذه الأخيرة، وهذا ما يعرف بدور المحرك الساحب للتجارة الخارجية.

تعني الافتراضات السابقة أن العوامل والصدمات الخارجية تؤدي دورا في تحديد مستوى الأداء في الدول النامية، حيث أنه بنمو الدول المتقدمة، تنمو أيضا الصادرات من الدول النامية ومنها نمو الناتج المحلي فيها، ويوجد أيضا تأثير مضاد من الدول النامية على الدول المتقدمة ولكنها تختلف في مداها ومضمونها، فهي أقل تأثيرا من حيث المدى وذات صفة ميكرو-اقتصادية من حيث المضمون، إذ تتمثل في اعتماد الدول

¹ - سعيد النجار، مرجع سابق ذكره، ص ص. 16-17.

المتقدمة على بعض المواد الأولية، والموارد الطبيعية التي توجد بصفة رئيسية في الدول النامية، واعتماد أيضا بعض الصناعات في الدول المتقدمة على أسواق الدول النامية؛

■ الاعتماد المتبادل الناشئ من تصرفات أو أحداث تقع في بلد معين، ولكنها تولد أثارا اقتصادية في بلد آخر، ومن ذلك إلقاء العوادم السمية في البحار أو البحيرات، مما يقضي على الأحياء المائية في بلد آخر، وكذلك الدخان المنبعث من صناعات المدخن أو الإشعاعات المنبعثة من المفاعلات والأنشطة الذرية والتي تتعدى آثارها حدود الدول التي وقعت فيها، وهذا ما يسمى التشابك البيئي.

وعلى ضوء ما يقدمه مدخل الاعتماد المتبادل يمكن استنتاج مايلي:

■ لا يمكن للدول أو المجموعات الدولية أن تعيش بمعزل عن ما يدور حولها، وبشكل لا تتأثر فيه بعملية الاعتماد المتبادل؛

■ تستطيع الدول أو المجموعات الدولية أن تختار الدول أو المجموعات التي ترغب في أن تعزز معها علاقات الاعتماد المتبادل بشكل متوازن، وبما يحفظ لها استقلاليتها، أو بشكل غير متوازن ودون حساب ومقارنة، مما يؤدي إلى جعلها تابعة للطرف الآخر¹؛

■ فيما يتعلق بموضوع الدراسة الذي يتعلق بالعلاقة بين الدول العربية ودول الاتحاد الأوروبي، فالملاحظ أن أوروبا تعتمد اعتمادا رئيسيا على الوطن العربي في التزود بالطاقة وبالعديد من المواد الخام، مثلما يعتمد الوطن العربي على أوروبا في الصناعات الثقيلة والدقيقة المتقدمة، والأسلحة التقليدية المتطورة ونقل التكنولوجيا الحديثة، ومع اتساع الهوة بين العرب والأوروبيين في الميادين الاقتصادية والعلمية والتكنولوجية تزداد الحاجة إلى الاعتماد المتبادل بينهم².

من خلال ما سبق يمكن القول أن الدول تتعاون مع بعضها البعض، وتتكاتف جهودها من خلال اعتمادها على بعضها البعض (كتعاون الدول في إطار الشراكة)، وذلك لحاجة هذه الدول إلى بعضها البعض لتلبية احتياجاتها من جهة ولتحقيق مصالحها وضمان وزنها في الاقتصاد العالمي، ومن جهة أخرى لعدم إمكانية بقاء أي دولة بمعزل عن الدول الأخرى، حيث سيؤثر ذلك سلبا على مجالاتها الاقتصادية والسياسية، وبالتالي اعتمادها اعتمادا متبادلا على بعضها البعض بما يضمن استخدام مواردها استخداما أمثلا، من شأنه أن يخدم مصالح كل الأطراف ويحقق الأهداف المرجوة.

¹ - عبد الفتاح الرشدان، مرجع سابق ذكره، ص. 21.

² - علي محافظة، العلاقات الأوروبية - العربية: الروابط والمصالح والمخازير، مجلة شؤون عربية، العدد 121، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، ربيع 2005، ص. 77.

ثانيا: مدخل النظم الإقليمية: تعد الإقليمية أحد الموضوعات الرئيسة في مجال التنظيم والعلاقات الدولية، حيث يعتقد أنصار هذا المدخل أن إقامة تنظيمات إقليمية هي الطريق الأمثل لتحقيق السلام والأمن الدوليين، ذلك أنه من الأسهل إقامة تنظيمات وعلاقات إقليمية يمكن أن تكون أكثر فاعلية وقدرة على الحركة مقارنة بالتنظيمات والعلاقات الدولية، وذلك لما تملكه هذه النظم من قوة حقيقية مستقلة نسبيا عن النظام الدولي، ويرى أصحاب هذا المدخل أن الاقليمية ليست بديلا عن العالمية، بل هي خطوة على طريق لتحقيقها.

وتعرف الإقليمية بأنها: "حالة وسيطة بين المحلية Localisation التي تدفع بالأفراد والجماعات والمؤسسات لتضييق نطاق اهتماماتها، سواء السياسية أو الاقتصادية، والعولمة Globalisation التي تستهدف إلغاء الحدود الجغرافية والجمركية، وتسهيل نقل الرأسمالية سياسيا واقتصاديا وثقافيا عبر العالم كله، وتعمل على دعم التكامل والاندماج في مختلف المجالات للدرجة التي تقلل من التبعية للعالم الخارجي دون الانعزال عنه، وتتسم هذه التفاعلات الإقليمية بأنها اختيارية، كما تتضمن تنازلا عن جزء من سلطة الدولة لقيادة عليا تمثل الجماعة وتتصرف باسمه"¹.

وهناك نوعان من الإقليمية القديمة والجديدة، فالإقليمية القديمة هي: "تلك الموجة التي حدثت في أعقاب الحرب العالمية الثانية إذ وصفت هذه المرحلة بأنها تمثل عصر التكامل الإقليمي، وقد جاءت هذه الحركة متأثرة بإنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية سنة 1951 م، إذ أن التقدم الذي حدث على صعيد الاندماج الأوروبي جعل من فكرة التكامل والاندماج الاقتصادي فكرة جذابة للعديد من القادة السياسيين والاقتصاديين في العالم". وأهم ما يميز هذه الإقليمية أن²:

- التكامل الإقليمي يقوم بين دول متجاورة لها تجانس وتقارب في المستويات الاقتصادية بين دول متقدمة (شمال-شمال) أو بين بعض الدول النامية (جنوب-جنوب)؛
- تأكيد التقارب الاجتماعي والثقافي لتمكين الوحدة كهدف نهائي؛
- تقوم على الإحلال محل الواردات والانسحاب من الاقتصاد العالمي؛
- الاعتماد على التخطيط والقرارات السياسية في تخصيص الموارد مع قيود على حركة الاستثمار الأجنبي المباشر وأغلب هذه التكتلات دفعتها الجهود الحكومية؛

¹ - خالد حنفي علي، الإقليمية الجديدة في إفريقيا ومواجهة العولمة، على الموقع الإلكتروني: archive.islamonline.net/?p=11380#top، تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2016/05/16.

² - رقية بلقاسمي، مرجع سابق ذكره، ص ص. 28-29.

- تنسيق السياسات تدريجي مع توسيع صلاحيات سلطة فوق وطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي؛
- الدافع للتكامل هو تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب؛
- الهدف من التكامل هو الوصول إلى وحدة اقتصادية على أمل الوصول إلى وحدة سياسية، وقد استمرت هذه الموجة أو المرحلة حتى نهاية الحرب الباردة أين برزت مرحلة جديدة للتكامل الإقليمي.
- أما الإقليمية الجديدة فتعرف بأنها سياسة تصمم لتخفيض معوقات تدفق التجارة بين بعض الدول بغض النظر عن كون هذه الدول متجاورة أو حتى قريبة أو بعيدة عن بعضها البعض.

وهناك من يطلق على الإقليمية الجديدة اصطلاح الإقليمية المفتوحة (Open Regionalism) والذي أثير خلال مفاوضات إنشاء كتلت آبيك (APEC)، وهي تعني: "تلك الترتيبات الإقليمية التي تستهدف تخفيض القيود على واردات الدول غير الأعضاء والتي تتعهد فيها الدول الأعضاء بتحرير التجارة بين دول التكتل، كما أن درجة التحرير على واردات الدول غير الأعضاء ليست بالضرورة أن تكون مرتفعة مثل مستواها بين الدول الأعضاء¹.

ويرى أصحاب الإقليمية المفتوحة أنها يجب أن توفر عدة شروط منها²:

- أن تكون العضوية مفتوحة، بمعنى أنه يحق لأي دولة غير عضو ترغب في العضوية أن تنضم إلى التكتل بشرط أن يتوافر فيها شروط العضوية؛
- شرط عدم المنع: وهي تعني أن اتفاقية التجارة الإقليمية تسمح وبشكل تلقائي لأي دولة عضو بالتكتل بتحرير تجارتها لتمتد مكاسب التكتل الإقليمي إلى الدول غير الأعضاء؛
- التحرير الانتقائي والمكاسب المفتوحة: وهي التي تستطيع فيها الدول الأعضاء القيام بتحرير تجارتها، وفقا لمبدأ الدولة الأكثر رعاية بالنسبة للقطاعات التي تتمتع فيها بميزة نسبية بالنسبة لباقي دول العالم، ولذلك فهي لا تحتاج إلى اتفاقية تجارة تفضيلية في مواجهة الدول غير الأعضاء بالنسبة لتلك القطاعات.
- فمناطق التجارة الحرة التي تركز على زيادة تحرير التبادل التجاري، وكذا الامتيازات التجارية التي يقدمها الإقليم، والتي تهدف الإقليمية الجديدة إلى تحقيقها تتميز بالأفضلية الإشرافية التي تطرح تمييز تجاري مغري تستوجب أخذ الأمر برمته أو تركه على الاطلاق، وهذا يعني أن الانضمام إلى هذه المنطقة بقدر ما هو

¹ - محمد حسن علاوي، الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة الباحث، عدد 07، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، الجزائر، 2010، ص.109.

² - محمد بن عزوز، مرجع سابق ذكره، ص.97.

مغري بالامتيازات بقدر ما هو مرهون بشروط، حيث يؤكد أصحاب هذا الطرح أنه لا يختلف في عروضه عن سياسة الإتحاد الأوروبي التي تبحث عن إقامة اتفاقيات شراكة تهدف إلى إقامة مناطق تجارة حرة تستفيد من خلالها من ضمان مصالحها في المناطق الإستراتيجية، دون التوسع في هذه الاتفاقيات لتصل إلى تكامل اقتصادي¹.

ويمكن تحديد موقع اتفاقيات الشراكة من الفكر التكاملي من خلال الأسس والخصائص التي تستند إليها²:

- لا ينشأ التكامل إلا إذا كانت الدول تقيم ضمن إقليم جغرافي واحد، من أجل تحقيق كيان اقتصادي جديد يضم جميع الدول المتكاملة (الإقليمية القديمة)، في حين لا يشترط في الشراكة الأجنبية إقامة الدول ضمن إقليم جغرافي واحد، مع محافظة كل دولة على استقلاليتها مع الشريك الآخر (الإقليمية الجديدة)، كما أن اتفاقيات الشراكة يمكن أن تجمع بين إقليمين أو أكثر (دولا من الجنوب مع دول أو مجموعة دول من الشمال) وليس لإقليم واحد يضم دولا متقاربة مثلما هو الحال في اتفاقيات التكامل الإقليمي التقليدية التي تضم دولا من الشمال أو دولا من الجنوب، أي على أساس التكافؤ بين أطرافها، وبالتالي فالمعيار هنا هو تباين مستويات النمو الاقتصادي بين أعضائها ويقوم الطرف المتقدم بقيادة المجموعة؛
- لا تهدف اتفاقيات الشراكة إلى تحقيق وحدة بين أعضائها، لذلك فهي تجيز التمايز في الجوانب الاجتماعية والثقافية لأعضائها وتعمل على إقامة قاعدة للتفاهم والحوار، بعكس الإقليمية التقليدية التي تقوم على التجانس والتقارب في الجوانب الاجتماعية والثقافية؛
- تفرض اتفاقيات الشراكة تماثل التزامات جميع الأعضاء بغض النظر عن تفاوت مستويات النمو مع تعويض الدول الأقل تقدما من قبل الدول المتقدمة خلال الفترة الانتقالية، لتتكيف مع الأوضاع الجديدة لمساعدتها على تجاوز الخسائر واكتساب القدرة على جني المكاسب بخلاف الاتفاقيات التقليدية التي تقوم على أساس التوزيع الكفء والعدل للمنافع من التكامل بين أعضائها؛

- تتخذ الصيغة الاقتصادية لاتفاقيات الشراكة شكل منطقة تجارة حرة، وتختلف أجال تطبيقها وفقا لاختلاف ظروف ومستويات النمو الاقتصادي بين الأعضاء شرط أن يكون ذلك ضمن الحدود التي تسمح بها منظمة التجارة العالمية على أن لا تتجاوز العشر سنوات، أي أن هدفها النهائي هو منطقة تجارة حرة، بينما

¹ - محمد بن عزوز، مرجع سابق ذكره، ص.97.

² - أبحري سفيان، الشراكة الأورو-مغاربية وآثارها على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في منطقة المغرب العربي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2012-2013، ص ص.27-29.

الصيغة التقليدية للتكامل مبدأ التدرج للوصول إلى الوحدة الاقتصادية؛

- إن الدوافع السياسية للشراكة فرضتها الدول المتقدمة في شكل العمل على دعم الاستقرار السياسي والقضاء على ما يمكن أن يتعرض له الأعضاء الأقل تقدماً من عوامل اضطراب تنعكس سلباً على الدول المتقدمة. بينما اتفاقيات التكامل الإقليمي التقليدية تركزت دوافعها السياسية على توفير السلام والأمن وإنهاء الحروب بالنسبة للدول المتقدمة، أو تحقيق تنمية متكافئة بالنسبة للدول النامية المستقلة حديثاً؛
- تقوم اتفاقيات الشراكة على تحرير عنصر رأس المال وبشكل خاص من دول الشمال إلى دول الجنوب واستبعاد انتقال عنصر العمل لاسيما من الجنوب إلى الشمال لوقف حركة الهجرة من دول الجنوب إلى دول الشمال، بخلاف الصيغة التقليدية التي تقوم على تحرير انتقال عنصر رأس المال والعمل في مراحل لاحقة لمنطقة التجارة الحرة (السوق المشتركة).
- تتضمن اتفاقيات الشراكة بالإضافة إلى الجانب الاقتصادي والتجاري جوانب سياسية واجتماعية وثقافية وبيئية، بخلاف الصيغة التقليدية التي اقتصر على الجانب الاقتصادي والتجاري.

وبالتالي، فاتفاقيات الشراكة الأجنبية تعد أحد وسائل الاقليمية الجديدة التي تستخدمها الدول لتتخذ موقعا إقليميا وفق القواعد الجديدة التي يفرضها الاندماج الإقليمي والدولي، بحيث يتم الجمع بين دول متقدمة ونامية تمتلك طاقات وإمكانات مختلفة ومتكاملة، إذ يتمكن أطرافها من تكوين تجمع تجاري يؤدي إلى إنشاء منطقة للتجارة الحرة، تزال فيها الرسوم الجمركية والقيود غير الجمركية خلال فترة تحدها الاتفاقيات المبرمة بين الدول الأعضاء، كما تحدد فيها سبل حماية الأطراف المتضررة جراء عملية التحرير والتعويضات الممنوحة.

المبحث الثاني: صيغ وأشكال الشراكة الأجنبية

تختلف أشكال وصيغ الشراكة وتتعدد على أساس عقد الشراكة الذي يحدد مجال تدخل كل طرف من أطراف الشراكة، وتحمله للمخاطر ودرجة مساهمة كل واحد منهما وطبيعة الاستثمار القائم على أساس هذه الشراكة، وتركيزا على الأهداف المراد تحقيقها من هذه الشراكة، وذلك حسب العلاقة التي تربط بين الشركاء. ويتم الاتفاق على شكل الشراكة انطلاقا من الأهداف المراد تحقيقها.

المطلب الأول: الشراكة حسب طبيعة النشاط

تنقسم الشراكة حسب طبيعة النشاط إلى العديد من الصيغ، فمنها ما يتعلق بالجانب الصناعي والجانب التجاري، والمالي، بالإضافة إلى الجانب الخدماتي والتقني.

الفرع الأول: الشراكة الصناعية

تأخذ هذه الشراكة صيغا متعددة أهمها الاتفاقيات التعاقدية، والتي هي ارتباط طويل الأجل بين شريك أجنبي وآخر محلي يتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا وحتى المعرفة الفنية بين الطرفين الأول والثاني، دون استثمارات مادية من الشريك الأجنبي¹، وقد ظهر هذا النوع من الشراكة بسبب تطور وتعقيد مسار التصنيع، مما أدى إلى صعوبة مساندة أساليب الإنتاج الحديثة وكذا التطور التكنولوجي، والذي يأخذ في أغلب الأحيان شكل مخططات العمل، وتبرز ضرورة إقامة ما يعرف بالتعاون الفني انطلاقا من ضخامة التكاليف المخصصة للمشاريع الصناعية من جهة وكذا ما تتطلبه من تكنولوجيا عالية، وفي هذا الإطار تلجأ بعض المؤسسات العالمية إلى التقارب وإنشاء فرق أو جماعات متخصصة في المشاريع التكنولوجية والصناعية المتطورة².

ومن بين الدوافع لهذا النوع من الشراكة الاستفادة من آثار الحجم، وتقاسم تكاليف البحث والتطوير، واكتساب مزايا التكنولوجيا المتطورة، الإبداع، تقوية شبكات التوزيع... الخ³، وتتخذ الشراكة الصناعية عدة أشكال تتمثل في عقود التصنيع، عقود المقاوله من الباطن، عقود تقسيم الانتاج، عقود المفتاح في اليد.

¹ - شوميسة ثلجون، الشراكة كوسيلة قانونية لتفعيل الاستثمار الأجنبي في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون، غير منشورة، كلية القانون والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2006، ص.16.

² - أحمد متناوي، مرجع سابق ذكره، ص.70.

³ - محمد بن مسعود، مرجع سابق ذكره ص.67.

أولاً: عقود التصنيع: تعتبر عقود التصنيع اتفاقيات تبرم بين شريك أجنبي وإحدى المؤسسات بالدول المضيفة (شريك وطني)، يتم بمقتضاها قيام الشريك الأجنبي بتصنيع وإنتاج منتجات الشريك الوطني بالدولة المضيفة، عادة ما تكون هذه الاتفاقية طويلة الأجل، يتحكم فيها الشريك الأجنبي بإدارة المشروع¹. وتساهم هذه العقود في تحقيق درجة من التقدم التكنولوجي في مجالات الإدارة والإنتاج والتسويق وكذا تنمية مهارات العمال، ويتم اللجوء إليها قصد التخفيض من تكاليف التسويق والاستفادة من انخفاض أجور العمال وأسعار المواد الأولية كذا الحصول على حوافز حكومية تمنح للطرف الأجنبي، ومن الأمثلة الميدانية على ذلك الشراكة بين شركة جنرال موتور باعتبارها أول مصنع للسيارات في العالم ومجموعة دايو الكورية لصناعة المعدات التقنية².

ثانياً: اتفاقية المقابلة من الباطن: تمثل اتفاقية بين وحدتين إنتاجيتين (شركتين أو فرعين من فروعها مثلاً) بموجبها يقوم أحد الأطراف بإنتاج سلعة أو توريد أو تصدير قطع غيار أو مكونات أساسية خاصة بسلعة معينة للطرف الأول (مؤسسات الدولة الأم) الذي يستخدمها في إنتاج السلعة بصورتها النهائية وبعلامته التجارية، كما قد تحتوي الاتفاقية على التزام الطرف الأصلي بتزويد المقاول من الباطن بالمواد الخام اللازمة لتصنيع مكونات السلعة التي يتم توريدها فيما بعد للطرف الأصلي³.

أي أن الطرف الأجنبي (مؤسسة ثانوية) يقوم بتصنيع منتج معين لصالح إحدى مؤسسات الطرف الوطني بالدولة المضيفة (الدولة الأم) انطلاقاً من مواصفات وخطة محددة من قبل الدولة الأم، لكن هناك استقلالية مالية بينهما. وتمكن المقابلة من الباطن الدولة الأم من تطوير الوضعية المالية لنشاطها من خلال تحسين مردوديتها وجلب رؤوس أموال جديدة فتركز كل كفاءاتها الأساسية على نشاطاتها الرئيسية، ما يسمح لها بتحقيق قيمة عالية من خلال جلب التكنولوجيا المتطورة للأقسام الاستراتيجية المتبقية، وتعظيم الربح عن طريق المشاركة كنتيجة لاعتماد الشراكة المتعاقد عليها بين مؤسسات الدولة الأم والمؤسسة المقابلة من الباطن، وأيضاً تخفيض تكاليف الأنشطة الداخلية. وقد أخذت المقابلة من الباطن اهتماماً كبيراً خاصة بعد ارتفاع تكاليف الإنتاج في الدول المتقدمة، والتي دفعتها للبحث عن مقاولين أجنبى في الدول الأخرى للتقليص من هذه الأعباء.

¹ - عبد السلام أبو قحف، مبادئ التسويق الدولي، مرجع سابق ذكره، ص.124.

² - ليلي أوشن، الشراكة الأجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي، غير منشورة، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2011، ص.35.

³ - محمد بن مسعود، مرجع سابق ذكره، ص.49.

ثالثاً: عقود تقسيم الإنتاج: يتم في هذا الشكل من العقود التزام الطرف الأجنبي (المؤسسات الأجنبية) بالبحث عن المواد الأولية والمناجم الضخمة (خاصة في مجال الصناعات البترولية) لصالح الطرف الوطني (مؤسسة ثانية في دولة مضيضة)، بحيث لا تستطيع هذه الأخيرة استغلال طاقتها المحلية في هذا المجال، لأنها تتطلب مهارات تكنولوجية وتقنيات عالية وأموال ضخمة مما يجعلها تلجأ للشراكة الأجنبية، حيث يستخدم الطرف الأجنبي طاقاته الخاصة من أجل استغلال هذه الموارد. ويمنح له بموجب عقد تقسيم الإنتاج قيمة من المال وكذا جزء من الإنتاج المحقق مقابل ما يقدمه من خدمات، وفي حالة عدم نجاح الاستثمار فهو لا يسترجع الأموال التي استثمرها في المشروع، ويتم بذلك إلغاء اتفاق الشراكة¹.

رابعاً: عقود المفتاح في اليد: هي عقود تتضمن إنشاء معمل يحول إلى مالكه عندما يتم تشغيله بالكامل²، ووفقاً لهذا يتكفل الطرف الأجنبي (المؤسسة الأجنبية) بكل ما يتعلق بإنجاز المشروع والإشراف عليه حتى بداية التشغيل، ومن ثم يتم تسليمه إلى الطرف الوطني (المؤسسة الوطنية)، وفي بعض الأحيان يلتزم الطرف الأجنبي أيضاً بتدريب العمال لتشغيل المشروع وإمداده بالمعدات اللازمة³، إذ يتحمل الطرف الأجنبي المسؤولية المترتبة عن عدم احترام المواصفات المتفق عليها. ولهذا النوع من الاتفاقيات شكلان هما⁴:

- عقود بسيطة: تتمثل في تسليم الطرف الأجنبي مصنعا كاملا من الآلات، وكذا العلامات والدراسات المعدة سابقا للطرف الوطني مقابل الثمن الذي يحدد في العقد؛
- عقود ثقيلة: يلتزم بمقتضاها الطرف الأجنبي بتسليم المصنع مع تقديم المساعدة الفنية لتشغيله كتدريب العمال.

خامساً-عقود الإنتاج في اليد: يلتزم الطرف الأجنبي زيادة عن تسليم المشروع ضمان المساعدة في تسييره قصد بلوغ طاقته الإنتاجية المتفق عليها، وهي تعتبر امتدادا لعقود المفتاح في اليد.

سادساً-عقد شراء بالمبادلة: يلتزم الطرف الأول بشراء جزء من الانتاج المصنوع، أي أن الطرف الأول الذي يقوم بتموين الطرف الثاني بالأجهزة والمواد اللازمة للإنتاج يلتزم مقابل ذلك بشراء جزء من المنتج التام الصنع، الشيء الذي يسمح بتخصيص كل من الطرفين (الشريكين) في وظيفة محددة، وتحدث أغلبية هذه الاتفاقيات بين طرف أجنبي يهتم بالتسويق وآخر محلي يقدم مهارات يهتم بالانتاج.

¹ - شوميسة ثلجون، مرجع سابق ذكره، ص.17.

² - سعود جايد مشكور العامري، المالية الدولية "نظرية وتطبيق"، دار زهران للنشر والتوزيع، ط1، 2008، ص.69.

³ - شوميسة ثلجون، مرجع سابق ذكره، ص.17.

⁴ - ليلي أوشن، مرجع سابق ذكره، ص.38.

وبهذا فإن أسلوب الشراكة الصناعية يحقق نقل التكنولوجيا والمعرفة الإدارية الحديثة بصورة أكثر فعالية، وهذا نظرا لأن المصالح المحلية تكون ممثلة بصورة واضحة ومؤثرة في المشروع المشترك، على افتراض أن يكون الطرف المحلي على خبرة ودراية بالنشاط الاقتصادي محل المشاركة، وبإمكانه تقديم تسهيلات وخبرات في مجال الانتاج والأسواق والتوزيع والعمل والتمويل والائتمان المرتبط بهذا النشاط¹.

الفرع الثاني: الشراكة التجارية:

تتمثل هذه الصيغة في التعاون المشترك بين طرفين (مؤسستين) أو أكثر، حيث يعاني طرف أصلي من ضعف نشاطه التجاري، والتي تعني قيام أحد الأطراف (مثلا شريك وطني) بشراء وبيع منتجات الطرف الآخر (شريك أجنبي) داخل الأسواق المحلية أو الدولية، لهذا فإنها تكتسي طابعا خاصا حيث أنها تركز على تعزيز وتقوية مكانة المؤسسة في السوق من خلال استعمال العلامات التجارية وضمنان تسويق المنتج، إذن الشراكة التجارية تلعب دورا ديناميكيا في مجال نشاطات الشراء والبيع أو تسويق المنتجات بين الأسواق الدولية، نظرا للعديد من المزايا التي تحققها لكل الأطراف المشاركة، لعل أهمها تقليص تكاليف المعاملات التجارية للأطراف الشريكة عن طريق وضع منتجاتها في شبكة التوزيع المتخصصة لاسيما المتعلقة بالتصدير وذلك بالنسبة للطرف الوطني، أما بالنسبة للطرف الأجنبي فهي تعمل على تسهيل الدخول للأسواق المحلية وكذلك الأسواق الدولية الجديدة عن طريق وضع هياكل وشبكات توزيعية مختلفة في الأسواق الجديدة²، وهذا ما يؤثر على رقم الأعمال بصفة ايجابية³.

ولعل الشراكة التجارية تتجسد في شكل اتفاقيات التوزيع، اتفاقيات التمويل، اتفاقيات تعاون وغيرها من الأشكال.

أولا: اتفاقية التوزيع: تتمثل هذه الاتفاقية في قيام طرف معين (مؤسسة) ، لديه الرغبة في تصدير منتجاته إلى أسواق دولية، بعقد اتفاقية شراكة مع أطرف أخرى (مؤسسات) في الدول المضيفة، قصد قيام هذه الأخيرة بتصريف منتجات الطرف الأول. وعليه يكون الطرف (الشريك) الأجنبي بموجب هذه الاتفاقية إما مستوردا أو موردا مكلفا بالقيام بنشاطات الشراء للمواد الأولية أو لبيع منتجات خاصة بالطرف (المؤسسة) المضيف في الأسواق المحلية أو الأجنبية. وتنقسم اتفاقيات التوزيع إلى نوعين نوع قائم على الحصرية الإقليمية

¹ - محمد بن مسعود، مرجع سابق ذكره، ص.49.

² - شوميسة ثلجون، مرجع سابق ذكره، ص.17.

³ - محمد بن مسعود، مرجع سابق ذكره، ص.50.

يوجد فيه عقود الامتياز التي يقوم فيها مانح الامتياز بتقديم علامته التجارية وأنظمتها التشغيلية وسمعته، إضافة إلى خدمات أخرى مساندة كالتدريب وبرامج الاعلان والترويج إلى الطرف الأخر مقابل أجور ورسوم يتفق عليها الطرفان مسبقاً¹.

أما العقود التي لا تقوم على شرط الحصرية، تضم عقود التوزيع الانتقائي القائمة على انتقاء الموزعين وهي تعرف في مجال توزيع السلع الرفيعة مثل مواد التجميل والألبسة².

وبالتالي فعقود الامتياز الدولية تعني قيام المؤسسة الأجنبية منح حقوق في العلامات التجارية والعناوين التجارية لصالح الطرف الوطني، وتتكفل هذه الأخيرة بتأمين رأسمال ومستلزمات البيع وعملية الإدارة، وذلك مقابل تسديد حق مانح الامتياز الذي يحسب دورياً على أساس المبيعات³. وتستخدم عقود الامتياز بشكل واسع في مجال التوزيع ومجال المطاعم السريعة كماكدونالدز McDonald's وكنتاكي Kintaki، وأيضاً في مجال الفنادق كسوفيتال SOFILTEL وإيبيس IBIS.

ويتم منح عقود الامتياز أو عقود التراخيص نظراً لعدم تمكن الأطراف (المؤسسات) الأجنبية من الدخول إلى أسواق الدول المضيفة على شكل استثمارات مباشرة بسبب القيود المفروضة من هذه الأخيرة، وهذا ما يسمى بالتراخيص الاضطرارية، ومن جهة أخرى تفضل الأطراف (المؤسسات) الأجنبية منح تراخيص الانتاج أو عقد الامتياز كأسلوب غير مباشر للاستثمار وغزو بعض الأسواق الأجنبية رغم توفر فرص الاستثمار المباشر، وذلك نتيجة لعدم توفر الموارد المالية الكافية للطرف الأجنبي أو نقص الخبرة التسويقية بالسوق المضيف، أو اختبار السوق الأجنبي كمرحلة أولية قبل الدخول في الاستثمار المباشر⁴، إذ تعرف عقود الامتياز في مجال توزيع السيارات بشكل كبير في حين تظهر تراخيص الانتاج في ذات المجال من خلال بيع براءة الاختراع من طرف مؤسسة أجنبية متخصصة في انتاج السيارات التي تمنح الحق للمؤسسة الوطنية في تصنيع منتجات -المؤسسة الأجنبية- وتسويقها على مستوى أسواقها الوطنية⁵، وفي نفس الوقت تقوم هذه الأخيرة بالدخول في عمليات التجميع الصناعية لهذا النوع من السيارات في الدول المستفيدة من الترخيص.

ثانياً: اتفاقية التموين: عادة ما تقوم مجموعة من المؤسسات من مختلف دول العالم بتركيز منتجاتها في دولة مضيفة قصد توسيع أفاق التموين، فتلجأ بعض المؤسسات إلى شراء بعض المنتجات من أي شركة داخل

¹ - شوميسة ثلجون، مرجع سابق ذكره، ص.17.

² - ليلي أوثن، مرجع سابق ذكره، ص.32-33.

³ - سعود جايد مشكور العامري، مرجع سابق ذكره، ص.67.

⁴ - عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق ذكره، ص.495-496.

⁵ - سعود جايد مشكور العامري، مرجع سابق ذكره، ص.67-68. بتصرف.

المجموعة عن طريق التراخيص، إذ تعد هذه الأخيرة حالة شائعة في المبادلات التجارية.

كما قد تلجأ المؤسسة الطالبة للترخيص إلى ذلك نظرا لافتقارها للكفاءات العالية الخاصة بالمنتج، أو لارتفاع تكلفة إنتاجه مقارنة بإمكانية شرائه من المصدر الرئيسي، أو نظرا للسمعة والشهرة التجارية العالمية المميزة التي يمتاز بها المنتج من قبل المصدر الرئيسي .

ثالثا: اتفاقية التعاون: تتعاقد المؤسسات التي ترغب في اقتحام أسواق جديدة مع مؤسسة متواجدة في السوق المضيف لتضع تحت تصرفها المنتجات التي تريد تسويقها، فاتفاقية التعاون تمثل وساطة تجارية بين المؤسسة المنتجة والزبون عن طريق تدخل الطرف المسوق في البلد المضيف لهذه السلع أي المورد¹.

الفرع الثالث: الشراكة التقنية

ظهرت هذه الصيغة من الشراكة كنتيجة للمتغيرات في المجال التكنولوجي وزيادة تكاليف البحث والإبداع، وهي تتمثل في تبادل المعارف من خلال تحويل التكنولوجيا والخبرات حيث يتم جلب معارف وتقنيات جديدة وحديثة في مختلف مجالات الإنتاج، وهي تهدف إلى تطوير المنتجات وتحسينها مع تقليص التكاليف الانتاجية والدخول إلى أسواق جديدة فتعطي الأولوية عن باقي المؤسسات المنافسة لها².

ويمكن تقسيم هذا النوع من الشراكة إلى:

أولاً: اتفاقيات البحث والتطوير: العديد من الحكومات والمؤسسات تخصص مبالغ معتبرة لإنفاقها في مجال البحوث الأساسية والتطبيقية، تبرم هذه الاتفاقيات مع مؤسسة أخرى أو مكتب دراسات متخصص لمدة زمنية معينة قصد تطوير مشروع محدد من خلال الاشتراك في ميزانيات البحوث وتبادل الخبرات، ويتم اللجوء إلى هذه الصيغة قصد الاستفادة من خبرة الطرف الثاني وكذلك في مجال التمويل وتخفيض المخاطر، ومن بين القطاعات التي يظهر فيها هذا النوع من الشراكة³:

- قطاع الأدوية؛
- مراكز الأبحاث والبحث والتطوير بين الجامعات؛
- مجال صناعة الأسلحة والسلع الاستراتيجية؛
- مجال الإعلام الآلي وتكنولوجيا المعلومات؛

¹ - ليلي أوشن، مرجع سابق ذكره، ص.18.

² - المرجع نفسه، نفس الصفحة.

³ - أحمد متناوي، مرجع سابق ذكره، ص.70.

- مجال البحث عن المحروقات.

ثانيا: اتفاقيات تحويل المعارف: تسمح هذه الصيغة للشريك من الاستفادة من نقل المعارف ذات القيمة الاقتصادية الهامة، وهي التي تساعد على تحقيق أكبر قدر ممكن من الكفاءة والمردودية، بالإضافة إلى رفع مستواها التنافسي على مستوى المحيط العام؛

ثالثا: اتفاقية التراخيص: بموجب هذا الاتفاق يمنح الشريك رخصة للطرف الثاني بمدف الدخول في استخدام تقنيات معينة أو الاستفادة من الجانب التكنولوجي لمدة طويلة لكنها محددة كحقوق العلامات التجارية وحقوق الملكية وحقوق النشر والتأليف، براءات الاختراع وطرق وأساليب العمل وذلك مقابل أجور ورسوم متفق عليها، وهذه الاتفاقية لها طابع ثنائي.

إذ تعتبر عقود التراخيص أحد الأساليب التي تستعملها المؤسسات الأجنبية لنقل إنتاجها من الجانب المحلي إلى الأسواق الدولية دون الحاجة إلى أي اتفاق استثماري، فتراخيص الإنتاج هي عبارة عن اتفاق بمقتضاه تقوم المؤسسة الأجنبية بالتصريح للمستثمر الوطني أو أكثر (قطاع عام أو خاص) بالدولة المضيفة لاستخدام براءة الاختراع أو الخبرة الفنية أو نتائج الأبحاث الإدارية والهندسية في مقابل ناتج مالي معين¹. ومنه تعد اتفاقيات التراخيص وسيلة لنقل الخبرة الفنية في عمليات الإنتاج ووسيلة لنقل التكنولوجيا، كما تفتح مجالا بين المشاريع المشتركة الوطنية والأجنبية قصد تحقيق التعاون وتبادل المصالح في مجال إنتاج السلع والسيطرة على الأسواق²؛

الفرع الرابع: الشراكة المالية

هذا النوع من الشراكة متعلق بدرجة مساهمة الطرف (الشريك) الأول في رأس مال الطرف (الشريك) الثاني عن طريق الاستثمار المباشر، حيث تتيح هذه الصيغة الحق في توجيه إدارة وسياسات الطرف (الشريك) الذي تمت المساهمة في رأس ماله، الأمر الذي يخدم مصالح الطرف (الشريك) المستثمر في تطوير منتجاته وجهوده التسويقية³، وتأخذ هذه الشراكة شكلين⁴:

أولا: الاندماج: يلجأ إليه الأطراف (المؤسسات) تفاديا للأخطار لأنه يسمح لها بإعادة موقعها في السوق، فيمنحها الفرصة لبلوغ الأهداف التي سطرهما، كما يمكنها من تحقيق التطور نظرا لزيادة النصيب المالي

¹ - عبد السلام أبو قحف، مبادئ التسويق الدولي، مرجع سابق ذكره، ص. 118.

² - ليلي أوشن، مرجع سابق ذكره، ص. 40.

³ - أحمد متناوي، مرجع سابق ذكره، ص. 71.

⁴ - ليلي أوشن، مرجع سابق ذكره، ص. 42.

المخصص للبحث؛

ثانيا: **المؤسسة المختلطة**: تنشأ عن اشتراك طرفين (مؤسستين) أو أكثر وتقوم على عقد اتفاق بين الطرفين (المؤسستين الأصليتين) على إنشاء المشروع المختلط والمساهمة في إدارته واتخاذ القرارات حسب حقوقهم، يلجأ إلى هذا النوع من الشراكة في حالة الدخول في أسواق جديدة، مما يتطلب الكفاءة والخبرة التي لا يتحكم فيها أحد الشركاء لوحده.

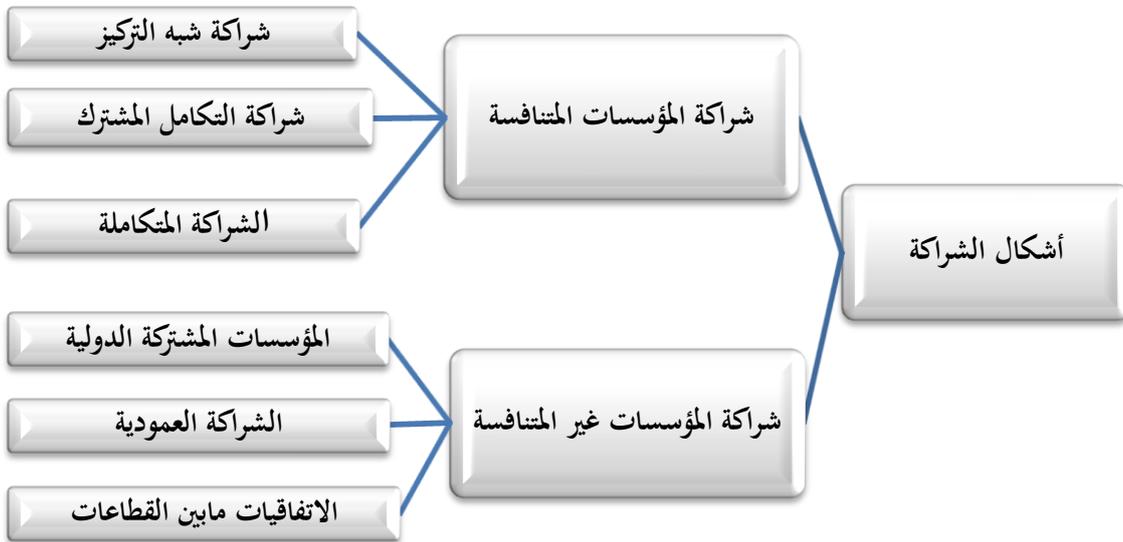
الفرع الخامس: الشراكة الخدمائية

تعد إحدى القنوات الحديثة لتوظيف رؤوس أموال المؤسسات العالمية التي ميزت بداية القرن العشرين، ومن أشهر العقود المبرمة في هذا النوع من الشراكة هي عقود التسيير التي تقوم بموجبها المؤسسات الأجنبية بتسيير شركات وهيئات قطاع الخدمات في الدول المضيفة مقابل مبلغ من المال¹.

المطلب الثاني: الشراكة حسب معيار العلاقة بين الأطراف

تنقسم إلى قسمين رئيسيين، يحتوي القسم الأول على أنواع الشراكة التي تحدث بين الأطراف غير المتنافسة أو التي لا تنشط في نفس القطاع، أما القسم الثاني فيضم أنواع الشراكة التي تكون بين الأطراف المتنافسة.²

الشكل رقم (1-1): أشكال الشراكة حسب معيار العلاقة بين الأطراف



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على:

Nguyen Van Chan, Bruno Ponson et Georges Hirsch, Partenariats d'entreprises et mondialisation, éditions Khartala-AUF, 1999. sur le site : <https://books.google.dz/books>, consulter le: 29/12/2017.

¹ - أحمد متناوي، مرجع سابق ذكره، ص.69.

² - محمد بن مسعود، مرجع سابق ذكره، ص.37-46.

الفرع الأول: شراكة الأطراف غير المتنافسة

يحدث هذا النوع من الشراكة بين أطراف (مؤسسات) تنشط في قطاعات مختلفة، بهدف التوسع في النشاط واقتحام أسواق جديدة، وينقسم هذا النوع إلى:

أولاً: المؤسسات المشتركة الدولية: تحدث هذه الحالة عادة عندما يبحث طرف (عادة شريك أجنبي) عن طرف آخر (عادة شريك محلي) لتسويق منتوجه في الدول المعنية، وذلك لعدم تمكنه من دخول أسواق هذه الدول عن طريق التصدير نظراً لوجود عوائق عديدة، وتجنبه ضرورة التوطن في الدولة الأجنبية من أجل تسويق منتجاته، وبالتالي فهي حالة وسطية بين عملية التصدير وعملية الاستثمار الأجنبي، أما بالنسبة للشريك المحلي فهي حالة وسطية بين عملية الاستيراد وبين إنتاج السلعة المعنية اعتماداً على إمكانياته الذاتية¹. لهذا تجمع المشاريع المشتركة عادة بين طرف أجنبي يبحث عن سوق جديدة لتسويق منتوجه، وطرف وطني (محلي) يملك معرفة كافية بالسوق الوطنية المستهدفة، وتتميز المشاريع المشتركة الدولية في التمكن من السيطرة أكبر على الانتاج والتسويق، كما توفر معلومات أكثر دقة مرتدة من السوق المستهدفة وتساهم في اكتساب الخبرة، إلا أنها في المقابل تحتاج إلى استثمارات كبيرة من رأس المال والموارد البشرية، ويترب عنها درجة عالية من المخاطرة لأنها تتطلب كثيراً من الاستثمارات المباشرة².

ثانياً: الشراكة العمودية: تجمع بين المؤسسات التي تعمل في قطاعين متكاملين، وهي في أغلب الحالات علاقة من نوع زبون-مورد، أي توفير المواد الأولية والمنتجات الوسيطة والموارد المالية والإدارية التي تدخل في عملية إنتاج منتج محدد جديد ولفترة زمنية محددة، كما يختلف أيضاً عن اتفاقية المقاوله من الباطن التي بموجبها يقوم المورد بتصنيع منتج لصالح الزبون الذي قام بتطويره، وتفيد الشراكة العمودية في الاستفادة من تخفيض تكاليف الإنتاج نظراً لتشارك الطرفين في توفير المواد المادية والمالية الخاصة بعملية الإنتاج، تحسين جودة المنتجات ومدة التسليم نظراً لاستغلال الكفاءات الموجودة عند الشريكين³.

حيث تعتبر الشراكة العمودية كحل وسط بين الاندماج الكامل والمقاوله من الباطن، وتتميز بالاعتماد في المشاركة في المهام والمسؤوليات وتغطيتها لكل مراحل الانتاج، وهي تقوم على ثلاثة مبادئ هي⁴:

¹ - Nguyen Van Chan, Bruno Ponson et Georges Hirsch, Partenariats d'entreprises et mondialisation, éditions Khartala-AUF, 1999, P.29. sur le site : <https://books.google.dz/books> consulter le: 29/12/2017

² - بن مسعود محمد، مرجع سابق ذكره، ص ص.38-39.

³ - Carole Donada Bernard Garrette, Partenariat Vertical et Gain Coopératif: Une Etude Empirique de l'impact du Partenariat Sur la Performance Des Fournisseurs dans l'industrie Automobile, Conférence Internationale De Management Stratégique, " Perspective En Management Stratégique ", Montpellier, 24-26 mai 2000, P.1, sur le site: <http://www.strategie-aims.com/events/conferences>, consulter le: 19/09/2017.

⁴ - بن مسعود محمد، مرجع سابق ذكره، ص.40.

- تشكل المؤسسة والموردون ههما تكون المؤسسة على قمته بينما الموردون في وسطه وقاعدته على عدة مستويات كل منها مرتبطة مباشرة بالمستوى الأدنى منه، أي لكل مورد شبكته الخاصة من الموردين الذين يقومون بأعمال أقل تعقيدا؛
- تساهم المؤسسة بأقلية في رأس مال المستوى الأول وكل مورد يقوم بالعملية نفسها مع شبكة موردين، وهذه العملية من شأنها حماية الزبون من السلوكات الانتهازية للمورد، كما أنها تشجع التعاون بينهما؛
- موردوا نفس المؤسسة يشكلون ما يسمى نوادي المؤسسات، حيث يتم فيها تبادل اليد العاملة، المعلومات، التكنولوجيا... الخ،

ثالثا: الاتفاقيات ما بين القطاعات: يميز هذا النوع من الشراكة الفروع الانتاجية غير المتماثلة للشركات المشاركة، إضافة إلى اختلاف مجال نشاطها الشيء الذي يستبعد التنافس بينها، وبالتالي فالحافز لانشاء هذه الشراكة هو توسيع النشاط وذلك بتسهيل دخول كل طرف مجال نشاط الطرف الآخر كالاتفاقية التي عقدت بين شركة انتاج السيارات BMW وشركة صناعة الساعات العالمية SWATCH، إذ تجبذ هذه الأخيرة الدخول في مجال انتاج السيارات من أجل انتاج سيارة SWATCHMOBILE الذي لا تمتلك عنه أي معلومات أو خبرة سابقة وبالتالي تعتمد على شركة BMW لدخول هذه السوق الجديدة، في حين تستفيد شركة BMW من الامكانيات المالية والبحثية لشركة SWATCH، كما يمكنها مراقبة الشريك الجديد لها والذي هو شريك غير منافس حاليا.¹

لكن تطرح الاتفاقيات بين القطاعات إشكالية مدى قدرة التعلم التي من المفروض أن يتصف بها الشريك داخل القطاع الجديد من جهة، وقدرة الشريك الأصلي في القطاع على التحويل السريع للتكنولوجيا التي جاء بها الشريك الداخل من جهة أخرى، وهذا الأخير يحاول دائما إلغاء تلك الفوارق الموجودة على مستوى المؤهلات، في حين يبحث الشريك الأصلي على الاحتفاظ بها لابقاء علاقات الارتباط قائمة. وتتمثل الأهداف من إبرام هذه الاتفاقيات ما بين القطاعات فيما يلي:

- الشراكة في مجال البحث والتطوير: يسهل هذا النوع من الاتفاقيات تشارك التكنولوجيا بين الأطراف المشاركة، والمساهمة في تطويرها بحيث يساهم كل طرف بما يملكه من إمكانيات وكفاءات من جهة، وهذا ما ينتج عنه من جهة أخرى تقاسم تكاليف البحث والتطوير وتقاسم المخاطر، وبالتالي ينعكس على تكاليف

¹ - Nguyen Van Chan, Bruno Ponson et Georges Hirsch, Partenariats d'entreprises et mondialisation, éditions Khartala-AUF, 1999, P.30. sur le site : <https://books.google.dz/books>, consulter le: 29/12/2017

الأطراف المشاركة التي ستخفف، والعوائد التي ستزداد¹؛

■ إنشاء نشاطات جديدة في السوق: إذ تكون الشراكات بين مؤسسات صغيرة مبدعة تنتمي إلى قطاعات جديدة كبيوتكنولوجيا، أو صناعة الميكروبروسيسورات... الخ من جهة، والمؤسسات الصناعية الكبرى التي تنتمي إلى قطاعات مثل الصناعات الصيدلانية، الصناعات الغذائية من جهة أخرى، وذلك من أجل تطبيقات جديدة للاكتشافات العلمية؛

■ تقارب النشاطات: ويتم ذلك بين النشاطات المنفصلة كالتقارب بين قطاعي الاعلام الآلي والاتصالات، أو بسبب تطور الطلب في السوق وتنوعه كالتقارب بين قطاعي البنوك والتأمينات؛

■ التنوع: إذ تستخدم هذه الصيغة من أجل الدخول لنشاطات أخرى غير النشاط الأصلي².

الفرع الثاني: الشراكة بين الأطراف المتنافسة

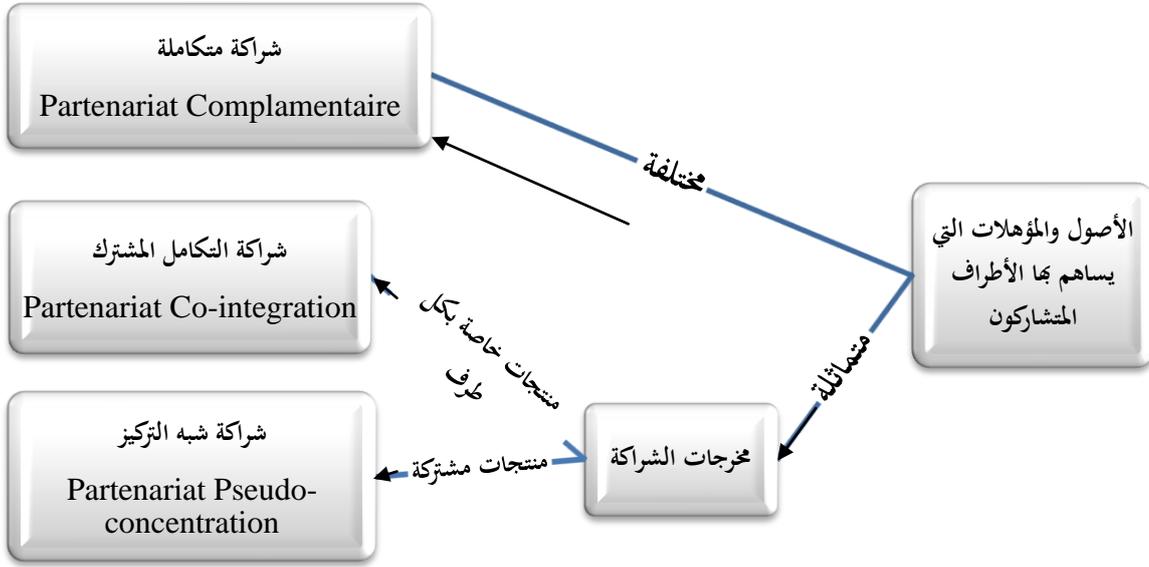
ظهرت تحولات مختلفة اقتصادية وتكنولوجية خلال السنوات الأخيرة من القرن العشرين أدت إلى حدوث صراعات بين الدول والمؤسسات الكبرى سواء فيما بينها أو بينها وبين الدول والمؤسسات الأقل حجماً ونمواً، فالدول والمؤسسات المالكة للتكنولوجيا أصبحت في حاجة للتعاون مع الدول والمؤسسات الأخرى لإجراء التجارب والاشتراك في تكاليف التكنولوجيا والبحث والتطوير بدلا من المنافسة، كما برزت أيضا حاجة تلك الدول والمؤسسات إلى الأسواق العالمية لتصريف منتجاتها وخدماتها، كل ذلك أدى إلى تحول آليات المنافسة إلى صيغ جديدة للتعاون والتحالف أو ما يعرف بالمنافسة التعاونية (cooperation)، ولقد قام كل من (B.Garrette) و(P.Dussauge) بتحديد أشكال الشراكة التي يمكن أن تحدث إلى ثلاثة أشكال رئيسية من خلال اعتمادها: الأصول والمؤهلات التي يساهم بها كل طرف، إضافة إلى طبيعة المنتجات.

والشكل التالي يوضح هذه التصنيفات:

¹- Matthieu Glachant, Yann Ménière, Economie industrielle des accords sectoriels-Phare1, CERNA, Mines ParisTech, 2011, P. 13-14. Sur le site: <http://www.gip-ecofor.org/doc/drupal/gicc/glachantRF.PDF>, consulter le : 29/12/2017.

²- محمد بن مسعود، مرجع سابق ذكره، ص.42.

الشكل رقم (1-2): أنواع الشراكات بين الأطراف المتنافسة وفق معياري الأصول المساهم بها و طبيعة المنتج



المصدر: سليمان بلعور، أثر إستراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية، حالة مجمع صيدال، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2003-2004، ص.

أولاً: الشراكة المتكاملة: يجمع هذا النوع من الشراكة بين مؤسسات تساهم في المشروع محل التعاون بأصول ومؤهلات ذات طبيعة مختلفة، ويتمثل الهدف الأساسي من الشراكة المتكاملة في استغلال شبكة توزيعية لمؤسسة من طرف مؤسسة أخرى، وينتشر هذا الشكل في قطاع الصناعات الدوائية وقطاع صناعة السيارات، فشركة Ford مثلا تقوم بتوزيع أشكال مطورة من منتجات Mazda في الولايات المتحدة الأمريكية، وتوزع شركة Général Motors هي الأخرى منتجات كل من Suzuki و Toyota، ومن أجل تفادي المنافسة يجب أن تكون الأنواع التي يتم تسويقها تختلف عن تلك التي يتم إنتاجها، إذ تؤدي الشراكة التكاملية إلى توسيع تكاملية المساهمات، حيث تتجنب كل مؤسسة الاستثمار في أصول مماثلة لتلك الموجودة عند الشريك ومنه وجود منافسة خفية فيما عدا المنتج المشترك. وينحصر مجال الشراكة المتكاملة في النشاطات التجارية ونادرا في النشاطات الانتاجية، ومنه فالأطراف المشاركة في هذه الحالة لديهم موارد وأصول تكمل بعضها البعض؛

ثانياً: شراكة التكامل المشترك: يكون هذا الشكل بين طرفين أو أكثر يتفقان على بيع أو تطوير أو التعاون في إنتاج منتج معين لبلوغ حجمه الحرج (La Taille critique) عند أحد الأطراف يفوق

نشاطه العادي، وعليه يلجأ إلى شراكة الاندماج المتبادل من أجل إنتاج نفس المنتج، بينما تبقى الحرية لكل طرف في إختيار طريقة التوزيع المناسبة، الشيء الذي يبقى المنافسة بين الحلفاء جد قوية فيما يخص المنتجات القابلة للإحلال¹، إذ أن شراكة التكامل المشترك تستخدم الموارد التي يمتلكها الطرفان لتطوير نشاط معين والاستفادة من خبرات الشريكان في هذا المجال، مما يمكنها من الوصول إلى اقتصاديات الحجم² في منتج معين أو في مرحلة معينة من مراحل الإنتاج، إذ أن المنتجات المصنعة تدمج فيما بعد في منتجات نهائية خاصة بكل مؤسسة، وهكذا تبقى المنافسة قائمة في السوق بين الشركاء.

ثالثا: شراكة شبه التركيز: يكون هذا الشكل من الشراكة بصفة خاصة في الصناعات ذات التكنولوجيا العالية والتي لها أهمية كبيرة، وتجري بإمضاء صفقات شبه داخلية (semi internationalisées) بين الشركاء، ويتم تجسيد هذا الشكل من خلال إنشاء ما يسمى باتحادات المصانع التي تشكل كيانا مشتركا ووسيلة للدخول في السوق. وتجمع هذه العلاقة التعاونية بين مؤسسات تنتج وتبيع منتوجا مشتركا إضافة إلى أن الأصول والمؤهلات التي يجلبها كل شريك متماثلة، ويختلف هذا الشكل عن سابقه في أن مخرجات الشراكة هي منتجات مشتركة الشيء الذي يؤدي إلى إضعاف المنافسة أو إلغائها، حيث تتصرف المؤسسات وكأن العلاقة بينهما هي علاقة اندماج، وبالتالي تلغى المنافسة بينهما. كما تغطي شراكة شبه التركيز أهم الوظائف الأساسية للنشاط (البحث والتطوير، الانتاج، البيع) حيث يساهم كل طرف في هذه العلاقة وبصفة خاصة في مهام التطوير والإنتاج قصد الوصول إلى اقتصاديات الحجم من خلال تخفيض التكاليف الثابتة خاصة تلك المتعلقة بالبحث والتطوير، إضافة إلى مساعدة هذه المساهمة على توسيع المنتوجات المشتركة.

ومن الأمثلة على هذا النوع من الشراكة حالة طائرات Airbus حيث أن مجموعة من الشركاء (Casa, British Aerospace, Dasa Aérospatiale) يتقاسمون أعباء ومهام انتاج أجزاء الطائرة وتجميعها، وذلك من خلال هيكلية موحدة للبيع فيما يخص هذا النوع من الطائرات، في حين أن لكل طرف شريك نماذجه الخاصة من المنتجات وبإمكانه إنشاء شراكات أخرى مع أطراف آخرين فيما يخص المنتجات الأخرى³، ويوجد هذا النوع من الشراكة بشكل كبير في الصناعات الفضائية وصناعة الأسلحة⁴.

¹ - سليمان بلعور، مرجع سابق ذكره، ص.31.

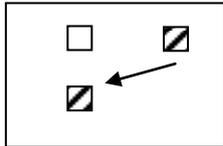
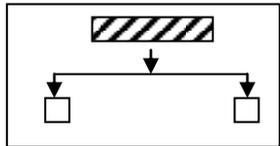
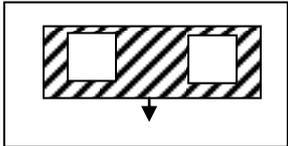
² - Nguyen Van Chan, et al, Op-cit, P.31.

³ - IBID, P.32.

⁴ - Jean-Pierre Detrie, Strategor, Politique Générale de l'entreprise, 4ème édition, Dunod, Paris, 2005, P.353-354.

والجدول الموالي يوضح أهم الفروق الموجودة بين الأشكال المختلفة للشراكة حسب العلاقة بين الأطراف:

الجدول رقم (3-1): الفرق بين الأشكال المختلفة للشراكة حسب العلاقة بين الأطراف

التعريف	شراكة متكاملة	شراكة التكامل المشترك	شراكة شبه تركيز
			
	شريك يملك شبكة توزيع وبيع منتج مطور من طرف شريك آخر منافس يريد تسويق هذا المنتج	مجموعة شركاء يطورون أو ينتجون عنصرا أو مركبا مشتركا يدخل في المنتجات الخاصة بكل طرف شريك	اتحاد مصانع consortium بين شركاء متنافسين يطورون، ينتجون ويبيعون منتوجا مشتركا
الهدف	توسيع تكاملية المساهمات من خلال الاعتماد على الاستخدام الأمثل في للأصول المختلفة لدى الشركاء	الوصول إلى إنتاج الحجم الحرج في الإنتاج أو في مرحلة من النشاط	الوصول إلى إنتاج الحجم الحرج فيما يخص المنتج النهائي المشترك للطرفين
الأثر على المنافسة	تفادي المنافسة في المنتج محل الشراكة، أما في المنتجات الأخرى فيمكن أن تكون هناك منافسة لكن لا تظهر بشكل واضح	المنافسة تبقى فيما يخص المنتجات النهائية	المنافسة تلغى في المنتج المشترك
نوع التنظيم السائد	كل طرف يقوم بوظائف حسب الاصول التي يملكها و قد يكون الانتاج و البيع من طرف فرع مشترك	تغطي عملية الشراكة المشاركة في أعمال البحث و التطوير والإنتاج والتسويق	المشروع محل التعاون يجرأ إلى مشاريع صغرى في التطوير والانتاج بمشاركة أطراف الشراكة.
الصناعات المعنية	صناعة السيارات، قطاع الاتصالات	صناعة السيارات، الاعلام الآلي	صناعة الأسلحة، صناعة الطائرات
أمثلة	GM-TOYOTA « Nummi » Matra-Renault « Espace » Roussel-Uclaf-Takeda	محرك (PRV)V6 Programmes Eureka Siemens-IBM	Concorde Airbus Helicopters européens

Source: Jean-Pierre Detrie, Strategor, Politique Générale de l'entreprise, 4ème édition, Dunod, Paris, 2005, P.353-354.

خلاصة الفصل الأول:

تعد الشراكة الأجنبية من بين الأساليب الجديدة التي أصبحت تعتمد عليها الدول من أجل الاندماج

في الاقتصاد العالمي بدلا من اتفاقيات التعاون الاقتصادي التي كانت ترم في السابق، خاصة بعد ظهور المنظمة العالمية للتجارة وانتهاء عهد المعاملة التفضيلية التي كانت من خلالها تقوم الدول المتقدمة بمنح مزايا للدول النامية دون الحصول على المعاملة بالمثل في المقابل، وبالتالي تقوم على مبدأ التعاون والتشارك في الموارد المادية والبشرية وتقاسم المخاطر، إذ يلتزم كلا الطرفين بالمسؤوليات الملقاة على عاتقه بغض النظر عن اختلاف مستويات النمو بين الأطراف المشاركة، مع تعويض الدول الأقل تقدما من قبل الدول المتقدمة خلال الفترة الانتقالية، لتتكيف مع الأوضاع الجديدة لمساعدتها على تجاوز الخسائر واكتساب القدرة على جني المكاسب، وتهدف الدول من خلال الشراكة إلى تحقيق المصالح المحددة من كل طرف شريك من خلال الاعتماد المتبادل بينهما، واستغلال كل طرف لإمكانيات الطرف الآخر. سواء لعدم كفاية إمكانياته أو لعدم توفره على امكانيات محددة تحقق أهدافه وتكون متوفرة لدى الشريك الآخر بأقل التكاليف.

ويعتبر مصطلح الشراكة جديدا في مجال اتفاقيات التكامل الإقليمي، وبالتالي فهي نموذج جديد يختلف عن النماذج التقليدية حيث يمكن أن ينشأ بين دول لا تنتمي إلى أقاليم جغرافية واحدة مع محافظة كل دولة على استقلاليتها مع الشريك الآخر، كما تتضمن اتفاقيات الشراكة بالإضافة إلى الجانب الاقتصادي والتجاري جوانب سياسية واجتماعية وثقافية وبيئية، وذلك لما يمكن أن تؤثر به هذه الجوانب على العلاقات الاقتصادية للدول وتساهم في تعزيزها زيادة التعاون والتقارب فيما بينها، ولما يلعبه الاستقرار السياسي من دور كبير من فتح المجال أمام الدول للاندماج في الاقتصادي العالمي والاستفادة من الفرص الاستثمارية التي تساهم في تنميتها.

الفصل الثاني

تقديم اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية

تمهيد:

سعت دول الاتحاد الأوروبي منذ نهاية الحرب الباردة لإعادة نفوذها الدولي في المناطق التي كانت تشكل محورا أساسيا للسياسات الأوروبية في فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية، فقد كان بين أوروبا والمنطقة العربية عموما عدد من الروابط التاريخية تميزت بملفات متصلة من التفاعلات المتنوعة، إذ ترتبط الدول العربية بعلاقات قديمة مع العديد من دول الاتحاد الأوروبي، حيث كانت مستعمرات لها.

لقد أدى تناقص دور الاتحاد السوفياتي أواخر عام 1991 في تحقيق التوازنات الدولية كقوة دولية وإقليمية فاعلة خاصة في وجه النفوذ الأمريكي-الذي أصبح يتزايد يوما بعد يوم ويتجه نحو الأحادية القطبية-دورا بارزا في تحول السياسة الأوروبية تجاه المنطقة العربية. حيث حاولت دول الاتحاد الأوروبي اكتساب مكانة لها على الساحة الدولية حتى تتمكن من مواجهة النفوذ الأمريكي والياباني ومختلف التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية.

يمكن الإشارة إلى السياسة الأوروبية الجديدة من خلال قيام دول الاتحاد الأوروبي بتعميق علاقاتها مع دول الجوار، خاصة الدول العربية من خلال تعزيز علاقاتها من علاقات تجارية بحتة إلى اتفاقيات تعاون شاملة، ثم إلى تأسيس شراكة مع هذه الدول تلمس كل الجوانب الاقتصادية والبيئية والاجتماعية والثقافية وحتى السياسية، ويظهر ذلك جليا من خلال إبرام اتفاق التعاون الاقتصادي مع دول مجلس التعاون الخليجي سنة 1988، في محاولة لوضع الأسس الأولية لإقامة منطقة التجارة الحرة، ثم مؤتمر الشراكة الأوروبية-المتوسطة الذي عقد في برشلونة الإسبانية عام 1995، الذي جمع دول الاتحاد الأوروبي ودول عربية تقع جنوب وشرق المتوسط، يركز على سياسة التعاون الاقتصادي والأمني، ويهدف إلى تحقيق السياسات الأوروبية في المنطقة.

فقد سعت الدول العربية من جهتها إلى إبرام اتفاقيات تعاون وشراكة مع الاتحاد الأوروبي بهدف زيادة الاندماج في الاقتصاد العالمي، خاصة بعد تعثر محاولاتها لتكوين تكامل اقتصادي عربي على مستوى طموحاتها، بالإضافة إلى أن الاتحاد الأوروبي يعد من أكبر التكتلات الإقليمية التي تضم دولا متقدمة والأقرب للدول العربية بحيث تتأثر وتؤثر فيه، والذي يمكن أن تستفيد منه الدول العربية إن أحسنت الاستفادة من الفرص المتاحة أمامها. كمحاولة للتعرف على مختلف المراحل التي مرت بها العلاقات الأوروبية-العربية، من خلال التركيز على الاتفاقيات التي تم إبرامها واستنتاج نقاط التشابه والاختلاف بين هذه الاتفاقيات، وصولا إلى تقييمها تم تقسيم الفصل الثاني إلى مبحثين رئيسيين كالتالي:

المبحث الأول: العلاقات الأوروبية-العربية

المبحث الثاني: مقارنة بين اتفاقيات الشراكة الأوروبية-العربية

المبحث الأول: العلاقات الأوروبية-العربية

تعد المنطقة العربية عبر التاريخ محط اهتمام القوى الكبرى وذلك لما تتمتع به من مقومات اقتصادية، حيث تشكل مصدرا رئيسيا للصناعات الغربية، إضافة إلى أهمية موقعها الجغرافي، إذ يعد من المواقع الإستراتيجية في العالم، حيث يعد نقطة التقاطع المهمة بين أوروبا وآسيا وإفريقيا، وبين الشمال والجنوب، وبين الشرق والغرب وتتحكم المنطقة بمجموعة من أهم مواقع المرور الدولية، وهي قناة السويس بين البحر الأبيض المتوسط والبحر الأحمر، ومضيق باب المندب بين البحر الأحمر وشط العرب والمحيط الهندي، ومضيق هرمز بين الخليج العربي وشط العرب والمحيط الهندي، ومضيق البسفور والدردينيل بين البحر الأسود والبحر الأبيض المتوسط، ومضيق جبل طارق بين البحر الأبيض المتوسط والمحيط الأطلسي¹.

كان الاتحاد الأوروبي منذ زمن طويل يبحث عن لعب دور أساسي وفاعل في منطقة المتوسط والشرق الأوسط (والتي أغلبها دول عربية)، حيث تمثل هذه المنطقة أهمية إستراتيجية قصوى وتعتبر من الأولويات الضرورية في العلاقات الخارجية للاتحاد الأوروبي²، وترجع العلاقات بين الدول العربية والاتحاد الأوروبي إلى علاقات ضاربة في عمق التاريخ اعتبارا للتقارب الجغرافي والروابط التاريخية المتأصلة بينهما، ووعيا من شعوبها بأهمية التعاون والشراكة في جميع المجالات، وبحثا عن الاستقرار والأمن والتنمية الاجتماعية، وإرساء لثقافة حوار منظم ودائم على مختلف الأصعدة الاقتصادية منها والعلمية والثقافية واسع وشامل لكل قضايا المنطقة.

وبالتالي قررت دول الاتحاد الأوروبي إقامة شراكة بينها وبين مجموعة الدول العربية، يشمل كافة مجالات التعاون الاقتصادي والاجتماعي والثقافي على أسس الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان وتشجيع الاندماج الاقليمي، وإقامة حوار صريح وشفاف بين شعوب المنطقة. ويسعى الاتحاد الأوروبي من خلال اتفاق الشراكة إلى تحقيق استقرار سياسي واقتصادي، والحد من التوترات الأمنية وتشجيع النمو المتوازن والمستمر بين شعوب المنطقة بهدف تحقيق التقارب في المستوى المعيشي بين شعوبها وتقليل الفوارق في الدخول والأوضاع الاجتماعية.

¹ - رشا عدنان محمد مبيضين، دور الإرهاب في إعادة صياغة العلاقات العربية-الأوروبية (1990-2006)، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، غير منشورة، قسم العلوم السياسية، جامعة مؤتة، الأردن، 2007، ص.67.

² - Yves Gazzo, L'Europe Et L'Avenir du Moyen-Orient, Géostratégiques : L'Europe et les crises au Moyen-Orient, Académie de Géopolitique de Paris, N° 15, 2016, P.56, sur le site : <http://www.academiedegeopolitiquedeparis.com/tag/geostrategiques-n-15/> consulter le : 10/02/2016 .

المطلب الأول: العلاقات بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي

لقد وقعت المنطقة العربية في مجملها بما فيها منطقة الخليج تحت النفوذ الأوروبي حتى نهاية الحرب العالمية الثانية، حينما بدأت حركات التحرر والاستقلال تؤدي أكلها باستقلال معظم الدول العربية تباعا حتى أوائل السبعينات من العقد الماضي، وبدأت العلاقات بين المجموعة الأوروبية وبين دول مستقلة ذات سيادة من الجانب الخليجي بشكل ثنائي إلى أن قام مجلس التعاون الخليجي عام 1981، والذي شكل نقطة انطلاق للتعاون على مستوى مؤسسي إقليمي بين الجانبين¹.

فقد سعت دول مجلس التعاون الخليجي منذ حصولها على استقلالها إلى إقامة علاقات تعاون ثنائي مع دول العالم كافة في مختلف المجالات السياسية والاقتصادية والثقافية والعلمية، وذلك انطلاقا من رؤيتها أن تحقيق التنمية العالمية لا يمكن أن يتم إلا باتخاذ الخطوات والإجراءات التي تعزز علاقات التعاون والاعتماد المتبادل بينها وبين الدول الأخرى في إطار بناء علاقات تعاون اقتصادي متين بين دول مجلس التعاون الخليجي ودول العالم، إذ قامت دول مجلس التعاون الخليجي بتوقيع العديد من اتفاقيات التعاون الثنائي والمتعدد الأطراف، والتي أسهمت بشكل كبير في دفع عجلة التنمية الدولية وتحقيق الشراكة العالمية فيها².

واجتذبت المنطقة انتباه الاتحاد الأوروبي منذ السبعينات نتيجة لمزيج من المصالح الجيوسياسية والتجارية لمنطقة الخليج العربي، حيث أن منطقة الخليج تعد إحدى أهم المناطق الحيوية في العالم، إذ تحتل موقعا متميزا بين قارات العالم القديم (آسيا، إفريقيا، أوروبا) فضلا عن كونها تشرف على ثلاثة من أهم الممرات المائية (البحر الأحمر، البحر المتوسط، الخليج العربي) بما يمنحها أهمية إستراتيجية على صعيد خطوط النقل البحرية والبرية والجوية وحركة التجارة الدولية والإقليمية³.

كما تعود المبادرة الأولى التي تنظم العلاقات بين دول الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي إلى عام 1974، عندما قامت فرنسا بإطلاق الحوار الأوروبي العربي بعد الحرب العربية الإسرائيلية عام 1973، وأول أزمة نفطية والتي هدفت للضغط على الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية المساندة للكيان الصهيوني، ولم

¹ - محمد المصالح، التعاون الإقليمي الدولي: دراسة في العلاقة بين مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، مجلة المنارة، المجلد 15، العدد 3، جامعة آل البيت، الأردن، 2009، ص.17.

² - نواز عبد الرحمن الهبتي، دور دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية في تحقيق الشراكة العالمية في التنمية (دراسة تحليلية)، مجلة رؤى استراتيجية، المجلد الأول، العدد 2، مركز الامارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، الامارات العربية المتحدة، مارس 2013، ص.50.

³ - سعاد يحيى، تقييم مسار عملية التكامل لدول الخليج العربي والأثار المترتبة عن إصدار عملة خليجية موحدة (من خلال دراسة تجرية الاتحاد الأوروبي)، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خير، بسكرة، الجزائر، 2012-2013، ص. ب.

تستهدف المبادرة دول مجلس التعاون الخليجي فقط، ولكنها سعت إلى إقامة حوار دائم بين الدول الأوروبية وأعضاء الجامعة العربية.

بين نهاية السبعينات ومنتصف الثمانينات، سعت الدول الأوروبية إلى تعزيز العلاقات مع شبه الجزيرة العربية، حيث توصل الجانبان عام 1983 إلى اتفاق بين المنطقتين يهدف إلى تحرير وزيادة المبادلات التجارية بينهما، ثم تم توسيع نطاق الاتفاق، ليشمل التفاوض جميع المجالات بين المنطقتين التي تساهم في تحقيق تنميتها الاقتصادية، والمتمثلة في: الاقتصاد والتجارة والزراعة ومصائد الأسماك والصناعة والطاقة والعلم والتكنولوجيا والاستثمار والبيئة، مع ضرورة مراعاة الاختلافات في مستويات تنمية الأطراف المتعاقدة¹.

تختلف العلاقات الاقتصادية بين الاتحاد الأوروبي والدول الخليجية تماما عن علاقاته الاقتصادية مع باقي الدول العربية، وذلك ربما لخصوصية الأنظمة* وسياساتها الخارجية

الفرع الأول: الأهمية الاستراتيجية المتبادلة

عمل مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي على دعم أوجه التعاون فيما بينهما في ضوء الأهمية السياسية والإستراتيجية والاقتصادية التي يتمتع بها كل جانب، وذلك للحفاظ على المصالح المشتركة بين الجانبين. **أولا: أهمية دول مجلس التعاون الخليجي للاتحاد الأوروبي:** تكتسب دول مجلس التعاون الخليجي أهميتها بالنسبة للاتحاد الأوروبي من النقاط التالية:

■ تعد منطقة الخليج العربي من أهم أقاليم العالم على الإطلاق فيما يتعلق بموارد الطاقة، وخاصة النفط الخام والغاز الطبيعي، حيث يحتضن باطن الأرض في الخليج أكثر من 700 مليار برميل من النفط الخام كاحتياطي مؤكد (65.8%) من إجمالي الاحتياطي العالمي، إضافة إلى احتياطي الغاز الذي يقدر بـ 43 مليار م³ والذي يمثل 25% من الاحتياطيات العالمية، وتؤكد الدراسات المستقبلية أن المستقبل النفطي لا يزال مزدهرا وسوف يبقى في صدارة الطاقة واستخداماتها الصناعية والتجارية طوال القرن الواحد والعشرين.

ويدرك الأوروبيون أهمية النفط لاستمرار عمل النظام الاقتصادي في دول الاتحاد، إذ يشكل النفط 70% من واردات الاتحاد الأوروبي من دول مجلس التعاون الخليجي، كما يعد هذا القطاع مجالا خصبا لاستثمار الشركات الأوروبية، بل ويفرض الاتحاد الأوروبي ضرائب على النفط المستورد تصل إلى 14% من سعر برميل

¹ - Rym Ayadi, Salim Gadi, EU-GCC Trade and Investment Relations : What Prospect of an FTA between the Two Regions, RESEARCH PAPERS, N^o 5, october 2013, P. 5-7.

* الأنظمة في الدول الخليجية تتراوح بين الملكية المطلقة في السعودية وملكية دستورية في البحرين، ووراثية دستورية في الكويت وقطر، وسلطانية وراثية في عمان، واتحادي رئاسي في الامارات المتحدة.

النفط المكرر، مما يزيد من المكاسب الأوروبية من استيراد النفط، وتنتج دول مجلس التعاون الخليجي 13 مليون برميل نفط يوميا، بالإضافة لإنتاجها واحتياطها من الغاز الطبيعي؛

■ تشير الدراسات إلى أن استهلاك الاتحاد الأوروبي من النفط في ازدياد مستمر، كما تستأثر دول مجلس التعاون الخليجي بنصيب الأسد من الصناعات البتروكيمياوية في الوطن العربي، وتوجد لها استثمارات ضخمة في دول الاتحاد الأوروبي تصل إلى 53% من الاستثمارات الخليجية في الخارج، إلى جانب استفادة موازين مدفوعات الدول الأوروبية من صادراتها غير المنظورة إلى دول مجلس التعاون الخليجي، والمتمثلة في تحويلات القوى العاملة الأوروبية في منطقة الخليج من أجور ومرتببات، وكذلك السياحة الخليجية في دول الاتحاد الأوروبي وخدمات الاستثمار والمقاولات التي توفرها المؤسسات الأوروبية لدول مجلس التعاون الخليجي والخدمات المصرفية والعلاج والتعليم، وغير ذلك من الصادرات غير المنظورة لدول الاتحاد الأوروبي¹؛

■ تشارك الرؤى بين دول الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي فيما يخص العديد من القضايا كاستقرار الوضع في العراق، والتنمية في اليمن، وإيجاد حل للصراع العربي-الاسرائيلي؛

■ يرى الكثير من الاقتصاديين أنه من مصلحة دول مجلس التعاون الخليجي تنويع تحالفاتها الخارجية، حتى لا تبقى تحت هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية، والاستفادة من خبرة الاتحاد الأوروبي في إطار تجربته التكاملية²؛

■ تتمتع المصارف الخليجية الكبيرة بوجود قوي في الأسواق المالية للاتحاد الأوروبي وأهمها سوقا لندن وباريس، مع تأسيس العديد من المشاريع الاقتصادية المشتركة بين مؤسسات القطاع الخاص للطرفين، وتتمتع هذه المشاريع بالمزايا والحوافز الاستثمارية المتميزة التي تقدمها دول مجلس التعاون الخليجي؛

■ تعتبر دول مجلس التعاون الخليجي من أهم المناطق بالنسبة لسوق السلاح العالمي خاصة بعد عام 1990، وتسعى الدول الأوروبية إلى الاستفادة من هذه السوق، وبالفعل تم توقيع عقود شراء أسلحة بمليارات الدولارات مع العديد من الدول الأوروبية³.

ثانيا: أهمية الاتحاد الأوروبي لدول مجلس التعاون الخليجي: رغم أن قارة آسيا تعد من أهم المناطق بالنسبة للصادرات النفطية لدول مجلس التعاون الخليجي، فإن الاتحاد الأوروبي يأتي في المرتبة الثانية من حيث

¹ - شريف شعبان مبروك، العلاقات الاقتصادية بين دول مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي، مجلة آراء حول الخليج، العدد 126 على الموقع:

http://araa.sa/index.php?view=article&id=1876:2014-07-16-12-54-43&Itemid=172&option=com_content_consulter le : 20/09/2017.

² - Khader Bichara, L'union Européenne et le Conseil de Coopération du Golfe dans Un Environnement En Pleine Mutation, L'Avenir Des Relations Européennes et Méditerranéennes, Annuaire IE Med de la Méditerranée, 2014, P.101-102.

³ - شريف شعبان مبروك، مرجع سابق ذكره.

الأهمية، حيث مثلت دول الاتحاد الأوروبي ما نسبته 15% من الصادرات البترولية لدول مجلس التعاون الخليجي في عام 1992، وكان مجلس التعاون الخليجي قد بدأ مؤخرا بيع كميات محدودة من الغاز الطبيعي المسال إلى بعض الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، إلا أن دول المجلس لم تقم بعد بتوريد الغاز الطبيعي إلى الاتحاد الأوروبي على أساس تعاقدى طويل الأجل.

أما بالنسبة للصادرات الأخرى، فإن الاتحاد الأوروبي يستوعب نصيبا رئيسيا من صادرات دول مجلس التعاون الخليجي من المنتجات النفطية المكررة والمنتجات البتروكيمياوية والألمنيوم، وتعد الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي ثاني أكبر مستثمر أجنبي في الخليج بعد الولايات المتحدة. وعلى عكس الاستثمارات الأمريكية التي تتركز تماما في قطاع البتروكيمياويات، فإن الاستثمارات الأوروبية منتشرة في قطاعات متعددة، أبرزها التكنولوجيا التي تعتمد على رأس المال الضخم، ومع ذلك فإن حجم الاستثمارات الأوروبية في الخليج لا يمثل سوى 1% فقط من الاستثمارات الأوروبية الدولية المباشرة.

الفرع الثاني: التعاون الاقتصادي الأوروبي الخليجي

يشكل التعاون الاقتصادي بالنسبة للاتحاد الأوروبي الهدف الأكثر أهمية في علاقاته مع مجموعة دول مجلس التعاون الخليجي، إذ يحتل الاتحاد المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة في مجال الاستثمار في منطقة الخليج خاصة تكرير النفط والسيارات والآليات والمعدات إلى جانب تدفق الاستثمارات الخليجية بعد ثورة أسعار النفط إلى أوروبا في مجال الودائع والأسهم والسندات بصورة هائلة.

وقد ظهرت العلاقات الخليجية الأوروبية بشكل قوي على السطح إثر قرار الاتحاد الأوروبي عام 1983 فرض تعريف جمركية عالية على صادرات المنتجات البتروكيمياوية من دول الخليج العربية إليه، خاصة المنتجات السعودية¹، كما أن العديد من الدول الخليجية الغنية (السعودية، الكويت، الإمارات) تساهم في تمويل العديد من عمليات التنمية وتشارك في تقديم المعونات التي تمنحها الدول الأوروبية للبلدان الفقيرة في إفريقيا عن طريق آلية التمويل المشترك، إذ بلغ حجم التمويل الخليجي حوالي ثلث قيمة وتكاليف تلك المشاريع المشتركة.

ولقد وقعت دول مجلس التعاون الخليجي والمجموعة الأوروبية في 15 جوان 1988 اتفاقية تعاون تسعى لتمتين العلاقات بين الطرفين، ووضعت هذه الاتفاقية القواعد العامة للمفاوضات ودخلت حيز التنفيذ في 1 جانفي 1990، وقد عقدت هذه الاتفاقية كي تكون إطارا للتفاوض بين الاتحاد الأوروبي ودول المجلس بشأن

¹ - نوار محمد ربيع الخيري، مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، مسار العلاقات وحدود مجالات التعاون، دراسات دولية، العدد 40، كلية العلوم السياسية، جامعة بغداد، 2009، ص.38.

إقامة منطقة تجارة حرة بينهما، ولكن لم يعد الاتحاد الأوروبي يعتمد عليها محاولاً فرض فهم جديد للعلاقات بين الطرفين لا ينسجم دائماً مع مصالح الدول الخليجية.

أولاً: أحكام اتفاقية التعاون: تتناول أحكام الاتفاقية أهداف وآليات التعاون والتزامات الطرفين وأجهزة التنفيذ، فموجب هذه الاتفاقية يسعى الطرفان الخليجي والأوروبي لتقوية علاقتهما، حيث تدعو الاتفاقية إلى توسيع المبادلات الاقتصادية والفنية في ميادين الطاقة والصناعة والتجارة والخدمات والصيد البحري والاستثمارات والعلوم والتكنولوجيا والبيئة، ولا تستثن أي نشاط اقتصادي، ولتحقيق هذه الأهداف يتعين إلغاء الحواجز التجارية التي تمنع نفاذ المنتجات إلى أسواق كل طرف من الطرفين.

ومن زاوية أخرى يجري الطرفان مفاوضات من أجل التوصل إلى اتفاق يرمي إلى تنمية المبادلات التجارية، وتخضع المفاوضات إلى أربعة شروط تتمثل في انسجام الاتفاق تماماً مع اتفاقية الجات (التي أصبحت فيما بعد الاتفاقيات المتعددة الأطراف لمنظمة التجارة العالمية)، وأن لا يقود الاتفاق إلى التأثير بصورة سلبية على الصناعات البتروكيماوية في الدول الأوروبية، إذ يجب اتخاذ التدابير اللازمة في الميدانين الصناعي والتجاري من أجل توفير الحماية لهذه الصناعات، بالإضافة إلى أن يكون الاتفاق منسجماً مع المصالح الأساسية للمجموعة الأوروبية وبخاصة ضمان الإمدادات النفطية إليها، وألا يقود الاتفاق إلى التأثير سلباً على الصناعات الوليدة في دول مجلس التعاون وعدم تطبيق أنظمة ترمي إلى التمييز بين حكومات أو شركات أو مشروعات أو رعايا كل طرف من الطرفين المتعاقدين¹.

ثانياً: بيانات المجلس المشترك الخليجي - الأوروبي: حددت اتفاقية التعاون بين الاتحاد الأوروبي ومجلس التعاون سنة 1988، شطران أحدهما اقتصادي حدد المعالم العامة لاتفاق إقامة منطقة حرة اقتصادية مستقبلية بين الجانبين، والآخر اتفاق تشاور وشراكة سياسية يتم بموجبها إنشاء مجلس مشترك على مستوى وزراء الخارجية، ويجتمع للتداول بشكل دوري لمناقشة المواضيع ذات الصلة.

ومن أجل تنفيذ الأهداف قررت الاتفاقية تشكيل مجلس مشترك يتكون من ممثلين عن المجموعة الأوروبية ودول مجلس التعاون الخليجي، يجتمع مرة واحدة في السنة واستثنائياً كلما دعت الضرورة لذلك. وعلى الطرفين الالتزام بقراراته وتنفيذها، ويستعين من الناحية الفنية باللجنة المختلطة للتعاون، وللمجلس المشترك صلاحية تأسيس لجان أخرى وتحديد مهامها.

¹ - صباح نعوش، منطقة التجارة الحرة الخليجية - الأوروبية، دراسات استراتيجية، العدد 148، مركز الامارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، الامارات العربية المتحدة، الطبعة الثانية، 2014، ص.26.

منذ عام 1990 وحتى الربع الأول من عام 2015 عقد المجلس المشترك الخليجي - الأوروبي المكلف بتنفيذ اتفاقية التعاون 25 اجتماع، حيث استذكر المفاوضون في الاجتماع الأول عام 1990 أهداف اتفاقية التعاون، وعبروا عن رغبة دولهم في تحسين التبادل التجاري بينهما. واتسم هذا الاجتماع الذي يعلن بدء المفاوضات الرسمية بالعمومية، ولم تذكر فيه أي إشارة إلى منطقة التجارة الحرة، وسيطرت المواقف السياسية المتعلقة بالشرق الأوسط على جدول أعماله.

وركز الاجتماع الثاني لعام 1991 على القضايا السياسية أيضا، فقد تضمن البيان الختامي 16 فقرة كانت ثلاث منها فقط ترتبط فعلا بالتبادل التجاري، حيث أشارت الفقرة الخامسة إلى بحث الاتجاهات الجديدة للتجارة الخارجية بين الطرفين، وشجعت الفقرة السادسة الاتصالات بين رجال الأعمال الأوروبيين والخليجيين، وعقدت الفقرة التاسعة العزم على إبرام الاتفاق المنصوص عليه في المادة 11 من اتفاقية التعاون.

ولم يكن هناك جديد في الاجتماع الثالث لعام 1992 باستثناء الموقف الخليجي من الضريبة على الكربون التي ترمي المجموعة الأوروبية إلى تطبيقها، فهي تقود إلى زيادة الضغط الضريبي على استهلاك المنتجات النفطية في أوروبا، وبالتالي إلى التأثير سلبيا على الصادرات الخليجية.

وأما الاجتماع الرابع لعام 1993 فقد كرر موضوعات الاجتماعات السابقة، ولا جديد فيه إلا الرد الأوروبي على الموقف الخليجي من الضريبة على الكربون، فقد تمسك بها الأوروبيون لأنها حسب تقديرهم جزء من استراتيجية شاملة لمواجهة التغير المناخي في العالم، كما أنها ليست تمييزية ضد النفط بل تسري على جميع أنواع الطاقة، ولم يوجد هناك تعبير يشير صراحة إلى اتفاق التجارة الحرة إلا في الفقرة الثالثة من البيان الختامي للاجتماع السادس لعام 1996.

وتوالت الاجتماعات السنوية، وفي كل مرة كانت تضاف فقرة سياسية جديدة حسب الظروف الإقليمية والدولية السائدة، وهكذا ابتعدت المفاوضات شيئا فشيئا عن القضايا التجارية، وكاد الاجتماع الحادي عشر سنة 2001 يخطو خطوة كبيرة نحو الأمام بسبب الفقرة الرابعة من بيانه الختامي التي نصت على أن مفاوضات التجارة الحرة بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون تواصلت لما يزيد على عشر سنوات دون أي تقدم يذكر، وأنها المرة الأولى التي يعترف فيها الطرفان بعدم جدوى اجتماعاتهما السابقة¹.

ولم يتضمن البيان الختامي للاجتماع الثامن عشر المنعقد في عام 2008 سوى جزء يسير منه موضوع تنظيم منطقة التجارة الحرة، وجاء في هذه الفقرة أن المجلس المشترك يرى اقتراب الطرفين من تأسيس هذه المنطقة،

¹ - صباح نعوش، مرجع سابق ذكره، ص.26.

ويطلب من الفنيين بذل المزيد من الجهود للوصول إلى نصوص الاتفاق بشأنها بغية اعتماده من قبل الجانبين قبل نهاية عام 2008 لكن هذا لم يحدث، ويلاحظ أن مثل هذا النص لم يقتصر على الاجتماع المذكور، فعلى سبيل المثال بينت الفقرة الثالثة من الاجتماع السادس عشر المنعقد في عام 2006 عدم حدوث أي تقدم في المفاوضات، ومنه دعوة قادة الدول المعنية لتسوية القضايا الخلافية التي لم تحل على المستوى الوزاري، وعليه تقرر غلق أو تعليق المفاوضات خلال نهاية هذه السنة¹.

خلال الدورة التاسعة عشرة للمجلس المشترك لدول مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي في 29 أبريل 2009، رحب المجلس المشترك بنتائج اجتماع لجنة التعاون المشترك الذي عقد في 18 مارس 2009، وعبر الجانبان عن ارتياحهما للتقدم الذي تحقق خلال الاجتماعات التي عقدت بين خبراء مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي حول قضايا الطاقة، البيئة، تغير المناخ، الاقتصاد والتعليم العالي، كما رحبا بنتائج الأنشطة الجارية في مجال تعزيز الدبلوماسية العامة والتواصل بين المنطقتين، وأيضاً بالمبادرات حول تكنولوجيا الطاقة النظيفة وبرامج الأبحاث والتطوير والتبادل في مجال دعم التعليم العالي بين المنطقتين.

وعبر المجلس عن تصميمه على تعزيز العلاقة بين مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي في كافة المجالات التي شملتها اتفاقية التعاون لعام 1988، واستعرض مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي ما تم في إطار المشاورات المتعلقة باتفاقية التجارة الحرة مؤخرًا، واتفقا على استمرار التشاور بينهما بشأن القضايا غير المتفق عليها تمهيدا للعودة إلى المفاوضات.

وأكد الجانبان أنه لا يمكن تحقيق السلام في منطقة الشرق الأوسط إلا من خلال المفاوضات المباشرة وعلى كافة المسارات بين الأطراف المعنية وذلك استنادا إلى مبدأ "الأرض مقابل السلام"، وحل الدولتين وقرارات مجلس الأمن ذات الصلة، وخطة خارطة الطريق والإتفاقيات السابقة المبرمة بين الأطراف، كما اتفقا على مواصلة العمل نحو إبرام اتفاقية دولية شاملة حول مكافحة الإرهاب بما في ذلك وضع تعريف قانوني للأعمال الإرهابية، وأن انتشار أسلحة الدمار الشامل وأساليب إيصالها إلى جهات حكومية وغير حكومية بطرق غير مشروعة يمثل تهديدا خطيرا للأمن والسلم الدوليين.

* في سبتمبر 2001 عقد اجتماع خليجي - أوروبي بمقر الأمانة العامة لمجلس التعاون، أوضح الأوروبيون فيه بأن مجلسهم الوزاري قرر في منتصف عام 2001 تعديل التفويض الصادر في عام 1991، وأصبح التفويض الجديد يأخذ في الاعتبار اتفاقات منظمة التجارة العالمية ومبادئ الديمقراطية وحقوق الإنسان وسياسة منع الهجرة غير الشرعية. وقد أدى هذا الاتجاه الأوروبي إلى تركيز الاجتماعات اللاحقة على الجانب السياسي بصورة أكبر مما كان عليه الحال قبل عام 2001.

¹ - صباح نعوش، مرجع سابق ذكره، ص ص. 28-29.

ركز المجلس المشترك على أهمية تعزيز قيم التسامح والاعتدال والتعايش، وعلى أهمية الحوار واحترام جميع الثقافات والأديان والتعايش السلمي، كما أعربا عن إدانتهم لكافة أشكال الكراهية والتعصب، واتفق مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي حول أن تغيير المناخ يمثل تهديدا للاقتصاد العالمي ولرفاهية العديد من الدول في كافة أرجاء العالم، وأكد مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي على ضرورة تعزيز التعاون بشكل كبير لتخفيف أثر تغيير المناخ والتكيف معه¹.

أما خلال الدورات اللاحقة حتى الدورة الخامسة والعشرين للمجلس الوزاري المشترك فقد تم التركيز على نفس النقاط تقريبا التي ذكرت في البيان السابق، حيث أنه في الدورة العشرين اعتمد وزراء الإتحاد الأوروبي ومجلس التعاون لدول الخليج العربية برنامج العمل المشترك الذي دعا إليه المجلس المشترك، من خلال الاستمرار في إحراز التقدم في تلك المجالات كما في غيرها من المجالات الواردة في البرنامج، بما في ذلك تشجيع التجارة والاستثمار، والنقل، والتعاون في مجال التراث الثقافي، إذ ينبغي على كلا الجانبين اتخاذ إجراءات ملموسة، أما فيما يتعلق باتفاقية التجارة الحرة، وافق الجانبان على مواصلة المشاورات بينهما بغية إنهاء المفاوضات في أسرع وقت ممكن².

وفي الاجتماع الواحد والعشرين اعتمد المجلس المشترك التوصيات الصادرة عن لجنة التعاون المشترك وأبدى ارتياحه للتقدم المحرز في تنفيذ برنامج العمل المشترك الذي تم الاتفاق عليه السنة الفائتة، وذكر بأهمية الاستمرار في مواصلة تنفيذه، بهدف تعزيز روابط أقوى بين الإدارات، والأكاديميين والهيئات العلمية والطلاب والشعوب في كلا الجانبين، وأعاد الإتحاد الأوروبي ومجلس التعاون التأكيد على عزمهما مواصلة المشاورات بينهما من أجل إبرام اتفاقية التجارة الحرة في أسرع وقت ممكن.

كما ناقش المجلس المشترك التطورات في المنطقة، مشددا على أهميتها الاستراتيجية، وأدان العنف بكافة أشكاله وعبر عن أسفه الشديد لوقوع خسائر في الأرواح، وشدد على استعداده لتوثيق التشاور والتنسيق وحشد الدعم المناسب لبلدان المنطقة عند وفي حال طلبها ذلك. واتفق الجانبان على أنه لكل حالة خصوصيتها، وإنما ثمة وجود حاجة مشتركة لكل بلد لإيجاد السبل الخاصة به من أجل تلبية تطلعات شعبه، بطريقة سلمية وبناءة، مع الاحترام الكامل لسيادة القانون وحقوق الانسان والحريات الأساسية.

¹ - البيان المشترك للدورة التاسعة عشر للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، مسقط 29 أبريل 2009، البيانات المشتركة مع الإتحاد الأوروبي على الموقع: <http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2017/09/10.

² - البيان المشترك للدورة العشرين للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، لوكسمبورغ 14 جوان 2010، البيانات المشتركة مع الإتحاد الأوروبي على الموقع: <http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2017/09/10.

أكد مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي على أهمية الحوار بين الثقافات والأديان وتعزيز التعاون في هذا المجال واحترام التنوع الثقافي والديني، وأدانا كافة أشكال الكراهية والتعصب، وأكدوا عن استعدادهما للتعاون عن كثب مع الهيئات والمحافل الدولية والإقليمية، كمنظمة اليونسكو والاتحاد الأوروبي وجامعة الدول العربية، لتحقيق هذه الأهداف¹.

ولم يختلف المجلس المشترك في دورته الثانية والعشرون عن باقي الدورات السابقة، سوى في نقطة واحدة وهي القيام بتحديد برنامج العمل المشترك للمرحلة القادمة (2013-2016)، من أجل تعزيز العمق الاستراتيجي بين الطرفين، بما في ذلك العمل معا لتعزيز السلام والأمن، والتكامل الإقليمي، والنمو الاقتصادي والرفاهية، والتنمية المستدامة، وتشجيع التواصل بين الشعوب².

أما الدورة الثالثة والعشرون للمجلس المشترك بين الطرفين، أكد فيها الوزراء أن الاستمرار في تعزيز العلاقات بين مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي يشكل ركيزة أساسية وفعالة لتحقيق الأمن والاستقرار الإقليمي، ورحبوا بما تحقق من تقدم في الحوار السياسي. كما اعتمدوا محضر الاجتماع الأخير للجنة التعاون المشترك المنعقد في بروكسل بتاريخ 24 أبريل 2013، وأبدوا ارتياحهم لما تحقق من خلال برنامج التعاون المشترك (2010-2013) ثم استعرض الجانبان الخطوات والإجراءات التي تبناها الجانب الأوروبي لدعم النمو الاقتصادي في منطقة اليورو وتجاوز تأثير الأزمة المالية العالمية، ودعم وتشجيع حماية الاستثمارات المشتركة، بما يساهم في تعزيز علاقات التعاون الاقتصادي بين الجانبين³.

وأكد وزراء خارجية دول مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي في الدورة الرابعة والعشرين على أهمية مواصلة تعزيز العلاقات بينهما لتكون بمثابة أساس متين وفعال للاستقرار والأمن الإقليميين والدوليين، ورحب الجانبان بتعزيز الحوار السياسي، وتحديد الأولويات المشتركة فيما يتعلق بالوضع في المنطقة، لا سيما في اليمن، وإيران، وليبيا، وسوريا، والعراق، وعملية السلام في الشرق الأوسط، وأيضا القضايا العالمية ذات الاهتمام المشترك، خاصة

¹ البيان المشترك للدورة الحادية والعشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، أبو ظبي 20 أبريل 2011، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي على الموقع: <http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2017/09/10.

² البيان المشترك للدورة الثانية والعشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، لوكسمبورغ 25 جوان 2012، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي على الموقع: <http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2017/09/10.

³ البيان المشترك للدورة الثالثة والعشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون لدول الخليج العربية والاتحاد الأوروبي، المنامة 30 جويلية 2013، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي، بيانات المجلس الوزاري على الموقع: <http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2017/09/10.

مكافحة الإرهاب، ولأول مرة تم التطرق للأمور الاقتصادية والتجارية حيث أعربوا عن ارتياحهم عن ارتفاع حجم التجارة البينية والتي تجاوزت 148 مليار يورو في عام 2014، وهي زيادة معتبرة مقارنة بـ 100 مليار يورو المسجلة في عام 2010.

ورحب الوزراء بمبادرات التعاون التي تم اتخاذها حول الاقتصاد، والنقل الجوي، وفريق خبراء الطاقة، والتبادلات على النقل بالسكك الحديدية، والتجارة مع التركيز على مسائل الوقاية الصحية، والصحة النباتية، وتوحيد المقاييس، فضلا عن التعاون بشأن التنوع الاقتصادي في سياق التغير المناخي، الذي يمثل أهمية خاصة في إطار اتفاقية الأمم المتحدة للتغير المناخي¹.

عقدت الدورة الخامسة والعشرين للمجلس الوزاري المشترك سنة 2015 م بين دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، حيث تم فيها التذكير بنتائج الدورات السابقة، وتأكيد عزم الدول الشريكة مواصلة الجهود القائمة لمكافحة الإرهاب وتمويله، وهزيمة تنظيم داعش والتنظيمات الإرهابية الأخرى².

يتضح أن الدورات الأخيرة للمجلس المشترك ركزت على الجوانب السياسية بشكل كبير، إذ درست الأوضاع في مختلف الدول العربية التي تعاني توترات مثل الوضع في ليبيا والعراق واليمن وسوريا، حيث أكد المجلس المشترك مجددا على موقف مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي المشترك بأن السلام العادل والشامل والدائم في منطقة الشرق الأوسط حيوي للأمن والسلم الدوليين، في حين لم تحظى الجوانب الاقتصادية والتجارية إلا بجانب صغير من اهتمامات المجلس المشترك وركزت كلها على التأكيد على بذل المزيد من الجهود من الطرفين في سبيل تسهيل إقامة منطقة تجارة حرة في أقصر فترة ممكنة.

الفرع الثالث: محاولة انشاء منطقة التجارة الحرة

عاد الاهتمام الأوروبي مجددا بتوقيع اتفاقية شراكة تسعى إلى تأسيس منطقة تجارة حرة بينه وبين دول مجلس التعاون الخليجي خلال فترة التسعينات نتيجة بداية تحسن أسعار النفط من جديد، وقد طرحت امكانية

¹ - البيان المشترك للدورة الرابعة والعشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، قطر 24 ماي 2015، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي، على الموقع: <http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2017/09/10.

² - البيان المشترك للدورة الخامسة والعشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، بروكسل، بلجيكا 18 جوان 2016، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي، على الموقع: <http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2017/09/10.

الوصول إلى اتفاق شراكة بين الطرفين بشكل غير رسمي بين الجانبين من خلال مقترحين رئيسيين في هذا الجانب هما¹:

- أولاً: أن تربط اتفاقية التجارة الحرة الخليجية - الأوروبية بمنطقة التجارة الحرة الأوروبية-المتوسطة المزمع إقامتها حوالي عام 2010، وسيكون لذلك كما يدعي الأوروبيون نتائج إيجابية لأنها ستقوي من أي اتفاقات سياسية ثنائية بين العرب وإسرائيل، وستطبع هذه العلاقات بشكل سياسي واقتصادي، كما ستربط الدول الخليجية باقتصاديات منطقة اليورو، والاقتصاديات المتوسطة بما فيها الاقتصاد الإسرائيلي، وتخفف من حدة اعتماد اقتصاديات الدول العربية الفقيرة على المعونات الأوروبية؛
 - ثانياً: اقتراح آخر بتوقيع اتفاقية تجارة حرة مستقلة عن الشراكة الأورو - متوسطة بين الجانبين الخليجي والأوروبي، تنص على تقليص العوائق التجارية بين الجانبين والتعاون في مجال الاستثمار، خاصة في استثمارات الطاقة والغاز في كل من قطر والمملكة العربية السعودية.
- وابتداءً من سنة 1990 دخلت دول مجلس التعاون الخليجي في مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي من أجل الوصول إلى الاتفاق حول شراكة إستراتيجية بين الطرفين، تهدف بالدرجة الأولى إلى إقامة منطقة تجارة حرة، ولكن هذه المفاوضات لم تنجح إلى حد الآن في تحقيق الاتفاق الذي يخدم مصالح الطرفين، حيث أن دول مجلس التعاون الخليجي كانت ترى أن هدف التفاوض مع الاتحاد الأوروبي هو إقامة منطقة تجارة حرة بين المجموعتين، وتفرض كل مجموعة شروطها وتضع مطالبها التجارية وتجري المناقشات حتى تتم معالجة المشكلات بموجب التنازل والتوفيق والتقريب، ويصل الطرفان عندئذ إلى الحل النهائي وهو إبرام اتفاق تجاري متوازن يساهم في تحسين وتحرير التبادل التجاري بينهما ويستجيب لمتطلبات التنمية في دول المجلس، وذلك قياساً على الاتفاقيات والمفاوضات التي جرت مع الدول العربية غير الخليجية في فترة السبعينات، ويتعين على المفاوض الخليجي بذل قصارى جهده لتحقيق نتائج إيجابية تخدم التنمية الاقتصادية والاجتماعية لدول مجلس التعاون الخليجي.
- كما أن قرار قادة دول مجلس التعاون الخليجي نص صراحة في بداية التفاوض سنة 1990 على انصراف التفويض إلى القضايا التجارية لا إلى المسائل الأمنية أو الاجتماعية أو السياسية، كما يتمخض عن المفاوضات اتفاق تجاري لا اتفاق خارج الإطار، أما الاتحاد الأوروبي فكان ولا زال يرمي إلى عقد اتفاق استراتيجي يكون شاملاً، بحيث يشكل تنظيم التجارة الحرة بين الطرفين جانباً من جوانب هذا الاتفاق، فالإتحاد الأوروبي يدعو إلى

¹ - محمد المصالحه، مرجع سابق ذكره، ص. 20.

تعاون على أسس جديدة بينه وبين الدول الشريكة له يتضمن الجانب السياسي والأمني، والجانب الاقتصادي، والجانب الاجتماعي والثقافي.

ويعود فشل محاولات إقامة منطقة التجارة الحرة بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي للعديد من القضايا العالقة، حيث تم مناقشة العديد منها والاتفاق على مجملها، في عدة نقاط، وهي كالتالي:

■ طلب تقدمت به دول مجلس التعاون بممارسة حقها في وضع قيود كمية أو فرض رسوم مؤقتة على الصادرات، متى ما حدثت ظروف تستدعي ذلك وفقا للقواعد التي وضعتها منظمة التجارة العالمية، إلا أن ممثلي المفوضية الأوروبية رفضوا ذلك؛

■ بعد أن تم الاتفاق على عروض كافة السلع التي تعفيها كل مجموعة من الرسوم الجمركية، طالب ممثلوا المفوضية الأوروبية بالحصول على تأكيدات خطية من دول مجلس التعاون الخليجي بألا تتعرض الصادرات الأوروبية من السلع الخاصة (وهي الكحوليات والتبغ ولحوم الخنزير)، التي لا تسمح دول المجلس حاليا باستيرادها أو تسمح باستيرادها بعد استيفاء رسوم جمركية عالية، لأي إجراءات تمييزية ضدها في حال قررت دول المجلس السماح باستيرادها أو تخفيض الرسوم الجمركية عليها؛

■ المطالب الأوروبية المتتالية بمناقشة الديمقراطية وحقوق الإنسان وأسلحة الدمار الشامل والهجرة، فبعد مفاوضات طويلة ومضنية اتفق الطرفان على صياغات تلائم كلا منهما، إلا أن المفاوضات الأوروبية جاء في وقت لاحق أثناء أحد اجتماعات المفاوضات، وتحديدًا في نوفمبر 2007، وطلب أن يوضع نص في مشروع الاتفاقية يعطي الحق لأي من الطرفين بتعليق العمل بالجانب التجاري والاقتصادي من الاتفاقية إذا رأى أن الطرف الآخر فشل في الوفاء بالالتزامات المتفق عليها في ما يخص الجوانب السياسية؛

■ إصرار الاتحاد الأوروبي على فرض ضريبة على مستوردات الطاقة مقدارها 14% على كل برميل من النفط المكرر؛

■ فرض الاتحاد الأوروبي ضريبة بنسبة 6% على الألمنيوم، وتراجعته عن موقف سابق برفع هذه الضريبة، حيث أكد الاتحاد الأوروبي في وقت سابق على لسان المدير العام للتجارة، كارل بيرغ، عزم الاتحاد الأوروبي على فتح الأسواق الأوروبية أمام الألمنيوم الخليجي، إلا أن الاتحاد الأوروبي يخشى أن تقوم شركات إنتاج الألمنيوم الضخمة بإقفال وحداتها في أوروبا والانتقال إلى منطقة الخليج للاستفادة من تدني أجور الأيدي العاملة وتوافر مصادر الطاقة¹؛

¹ - شريف شعبان مبروك، مرجع سابق ذكره.

- المطالبة بمنح الشركات الأوروبية حق التملك الكامل بنسبة 100% في شركات دول مجلس التعاون الخليجي؛
 - مطالبة الاتحاد الأوروبي بالحصول على حصة في الواردات والمشتريات الحكومية، وهو ما ترفضه دول الخليج، لأن ذلك يأتي على حساب مصالح الشركات الوطنية الخليجية؛
 - الخلاف حول موضوع الخصخصة لقطاعات النقل والاتصالات والموانئ، حيث يصر الاتحاد الأوروبي على موقفه المتمثل في إمكانية إخضاع هذه القطاعات للخصخصة والاستثمار الأجنبي من دون المساس بسيادة الدولة؛
 - يتحسس الاتحاد الأوروبي قضايا حقوق الانسان، وحقوق العمال المهاجرين، استنادا إلى قيم أوروبية دون مراعاة الخصوصية الخليجية، لكن الاتحاد الأوروبي يجد أن احترام حقوق الإنسان بما في ذلك حقوق العمالة المهاجرة للأطراف المتعاقدة منصوص عليها في نظام الاتحاد وشروط عقد اتفاقيات التجارة الحرة؛
 - ويرغب الاتحاد الأوروبي في أن يشمل إطار الاتفاق دور منظمات المجتمع المدني كما في إطار الاتفاق المعمول به مع الآخرين مثل الشراكة الأورو-متوسطة؛
 - يصر الاتحاد الأوروبي على وضع تعريفات جمركية عالية على النفط والغاز والبتروكيماويات ويفرض حصصا لكل بلد خليجي وهي أهم صادرات مجلس التعاون، في حين أن الاتحاد الأوروبي يرى أن التعريفات الجمركية العالية المفروضة على البتروكيماويات يمكن أن تخفض تدريجيا عند الدخول في اتفاقية الشراكة¹.
- وفي هذا السياق، كان آخر هذه النقاط هو إقحام نقاط وقضايا سياسية على بنود اتفاقية التجارة الحرة، مما أدى إلى تأخر إبرام اتفاقية التجارة الحرة بين الجانبين مرة أخرى، بالإضافة إلى منح الاتحاد الأوروبي امتيازات تجارية إضافية لإسرائيل، مما سيعطيها مكانة متميزة مقارنة بالدول الأخرى في المنطقة، بحيث يتضمن الاتفاق الجديد ثلاثة جوانب مهمة، وهي: هيكلية وتعزيز التعاون والتنسيق الدبلوماسي ما بين الطرفين، وقيام الاتحاد الأوروبي ببذل الجهود للحيلولة دون عزل إسرائيل دوليا وإقليميا، كذلك إدماج إسرائيل فعليا في الأجهزة الأوروبية المتخصصة والتي تقتصر عضويتها على الدول الأوروبية الداخلة في الاتحاد الأوروبي، وإنشاء مجموعات عمل لإدماج إسرائيل في آليات السوق الداخلية الأوروبية ومنحها مكانة لا تتعد عن العضوية الكاملة في الاتحاد الأوروبي.

¹ عبد النبي العكري، العلاقة بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي، يومية الوسط على الموقع الالكتروني: <http://www.alwasatnews.com/news/339147.html>، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2017/06/14.

ومن هنا يخشى بعض المراقبين أن تشمل الامتيازات التجارية الجديدة منتجات المستوطنات غير الشرعية، في مخالفة صريحة لقرارات الأمم المتحدة في هذا الشأن، كما أن هذه الامتيازات الجديدة تعد تجاوزاً لما تقوم به إسرائيل من توسيع للمستوطنات وبناء الجدار العازل وانتهاك حقوق الإنسان في الأراضي الفلسطينية المحتلة، والتي يريد الاتحاد الأوروبي أن يملئها على دول مجلس التعاون الخليجي ضمن بنود الاتفاقية التجارية بين دول مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي.

في الواقع لم ينجم هذا الفشل عن اختلاف وجهات النظر في المسائل التجارية وتعذر الحلول المناسبة بقدر ما نجم عن عدم اعتناء المفاوضات بالجانب الاقتصادي مقارنة بالجانب السياسي، لكن انتهى الاجتماع إلى انطلاق فهم أوروبي آخر للتفاوض، أما الجانب الخليجي فقد طالب بضرورة ألا يقود التفويض الأوروبي الجديد إلى مطالب جديدة مقترحة من قبل المجموعة الأوروبية والتي من شأنها أن تؤخر المفاوضات، وهي متأخرة أساساً¹.

الفرع الرابع: أسباب تأخر اتفاق الشراكة الخليجية - الأوروبية

بدأت المفاوضات الخليجية - الأوروبية في عام 1990 ولم تنته بعد، أي لم يوقع الطرفان على اتفاق التجارة الحرة رغم سلسلة من المفاوضات دامت أكثر من 27 عاماً، وهي بذلك من أطول المباحثات التجارية في العالم، وهناك عوامل عديدة أدت إلى تأخر الموافقة على تأسيس منطقة التجارة الحرة بين الطرفين مقارنة باتفاقيات الشراكة التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع الدول العربية المتوسطة، والتي تهدف إلى إقامة منطقة تجارة حرة.

وترجع أهم الأسباب التي أدت إلى تأخر الاتفاقية إلى النقاط التالية:

■ **طبيعة الصادرات الخليجية:** تتكون الصادرات الخليجية بالدرجة الأولى من النفط وتحتل البتروكيماويات والألمنيوم مكانة لا يستهان بها، وتخضع هذه المواد لأسعار عالمية ولا تعاني منافسة شديدة في السوق الأوروبية لانخفاض كلفة إنتاجها في الخليج، وفي حالة قيام منطقة التبادل الحر، فلن تحتاج هذه الصادرات إلى معاملة تفضيلية في أوروبا بل إلى معاملة غير تمييزية فقط*.

فدول مجلس التعاون الخليجي لا تطالب الاتحاد الأوروبي بمحابة صادراتها، بل بمعاملتها بنفس الطريقة التي تعامل بها السلع المماثلة غير الخليجية، وهذا الطرح ينسجم تماماً مع الاتفاقيات المتعددة الأطراف لمنظمة

¹ - صباح نعوش، مرجع سابق ذكره، ص. 32.

* تفترض المعاملة التفضيلية تقليص الرسوم الجمركية على استيراد سلعة من دولة معينة، في حين تقتضي المعاملة غير التمييزية عدم إخضاع سلعة مستوردة من دولة ما إلى رسوم جمركية أعلى من تلك التي تخضع لها سلعة مماثلة مستوردة من دولة أخرى، كما هو معلوم تفترض المعاملة التفضيلية تقليص الرسوم الجمركية على استيراد سلعة من دولة معينة، في حين تقتضي المعاملة غير التمييزية عدم إخضاع سلعة مستوردة من دولة ما إلى رسوم جمركية أعلى من تلك التي تخضع لها سلعة مماثلة مستوردة من دولة أخرى.

التجارة العالمية، ومنه فهي غير مدعوة إلى تقديم التنازلات للاتحاد الأوروبي مقابل تخليه عن المعاملة التمييزية، ويضعف هذا الوضع قدرة المفاوض الأوروبي على مطالبة الخليجيين بمنحه امتيازات ترتبط بالتجارة أو الاستثمارات، ومن أجل ذلك لا تتحقق المصالح الأوروبية، وبالتالي لا تصل المفاوضات إلى اتفاق.

■ **تضاءل اتفاقية التعاون:** يفترض أن تركز المفاوضات الأوروبية - الخليجية على اتفاقية التعاون لعام 1988، لكن الاتحاد الأوروبي بات ينظر إلى علاقاته الاقتصادية بصورة لا تقتصر على التجارة، بل تشمل أيضا الجوانب السياسية والأمنية والاستثمارية والاجتماعية والثقافية، وقد فرض الاتحاد الأوروبي هذا المفهوم على جميع اتفاقاته مع الدول المجاورة للبحر الأبيض المتوسط، وكذلك مع البرازيل والصين وروسيا، وأصبحت اتفاقية التعاون غير منسجمة مع هذا الطرح الجديد، فحسب المفوضية الأوروبية أن هذه الاتفاقية سمحت بإجراء مفاوضات اقتصادية وتجارية بين الطرفين لكنها لا تسمح بإجراء مفاوضات سياسية إلا في نطاق ضيق وأن إطارا أكثر سعة بات ضروريا، ويستنتج أن الاتحاد الأوروبي يحاول فرض عملية برشلونة على دول مجلس التعاون، لكن مصالح هذه الدول لا تنسجم مع مبادئ هذه العملية، وهكذا أثر هذا الوضع على سير المفاوضات.

■ **خلط الجوانب السياسية بالقضايا التجارية:** يعتبر الاتحاد الأوروبي أن حقوق الإنسان ومبادئ الديمقراطية وتنظيم التجارة الخارجية والاستثمارات والمساعدات غير قابلة للتجزئة في مفاوضات واتفاقات الشراكة، حيث وافقت دول عربية وغير عربية على هذا الطرح لأسباب مالية بالدرجة الأولى¹؛

■ **الطبيعة المؤسسية المختلفة للتكتلين الإقليميين:** ما يعني تعدد واختلاف مصالح الطرفين، وتعارض القيم والأعراف أحيانا، ففي حين أن الاتحاد الأوروبي هو كيان له سلطات فوق وطنية، يعتبر مجلس التعاون الخليجي مؤسسة حكومية دولية في إطار مفاوضات اتفاقية التجارة الحرة، ومن الشروط التفاوضية التي وضعها الاتحاد الأوروبي، قيام اتحاد جمركي بين دول مجلس التعاون الخليجي لاستكمال المفاوضات، وبعده أضاف الاتحاد الأوروبي في توسيع الاتفاقية لتشمل التجارة في الخدمات والمشتريات الحكومية وحقوق الملكية الفكرية²؛

■ **تباين المطالب التجارية الخليجية - الأوروبية:** تعكس المطالب التجارية للطرفين الخليجي والأوروبي المصالح التجارية وتوضح السياسة الاقتصادية لكل طرف حيال الآخر، كما لا تقوم منطقة التجارة الحرة إلا بعد التوصل إلى اتفاق واضح وصريح وشامل حول جميع المطالب، وتتسم المطالب الخليجية بقلّة عددها واقتصرها على القضايا الضريبية، في حين وضع الاتحاد الأوروبي عددا كبيرا من المطالب تتناول شتى المجالات الاقتصادية؛

¹ - صباح نعوش، مرجع سابق ذكره، ص. 35-42.

² - Valentina Kostadinova, What is the Status of the EU-GCC Relationship?, GULF PAPER, Gulf Research Center, 2013, P.3-4.

- **المطالب الخليجية محدودة:** تتمثل في إزالة الضريبة على الكربون، وإلغاء الرسوم الجمركية على المواد البتروكيمياوية الخليجية، حذف الرسوم الجمركية على الألمنيوم الخليجي؛
 - **المطالب الأوروبية شاملة:** تمثلت في تأسيس الاتحاد الجمركي الخليجي والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وإلغاء الدعم الحكومي وتحرير الاستثمارات، وزيادة شفافية الصناديق السيادية، وضرورة التعامل بالأورو¹.
- أخيراً، فإن دول مجلس التعاون الخليجي مطالبة بإعادة النظر في استراتيجية التعاون مع الاتحاد الأوروبي في المجالات الاقتصادية والتجارية ووضع سياسات سليمة للتعاون من شأنها أن تحقق شراكة استراتيجية حقيقية تفضي إلى علاقات متوازنة ومتكافئة. ويدعم دول مجلس التعاون الخليجي في هذا الخصوص أنها تمتلك عددا من الخيارات التي تدفع الطرف الآخر إلى التعاون، لعل أهمها استخدام موضوع الفائض التجاري كأحد الأسس للضغط على الاتحاد الأوروبي لتليين موقفه، ودراسة سبل تطوير العلاقات الاقتصادية مع التكتلات والدول الأخرى بهدف تقليل الاعتماد على الاتحاد الأوروبي، وبالتالي إضعاف قدرته التفاوضية.

المطلب الثاني: العلاقات الأوروبية-العربية المتوسطة

ترتبط الدول العربية المتوسطة بالاتحاد الأوروبي ارتباطا وثيقا منذ القدم، نظرا للعلاقات التاريخية العميقة المشتركة بين الطرفين، نظرا للتقارب الجغرافي بينهم، بالتالي كل طرف منهم يؤثر ويتأثر بشكل مباشر في الطرف الآخر، وقد تراوحت العلاقات بين الطرفين بين تصادم وصراع واختلاف في وجهات النظر تارة، وبين تعاون واتفاق في وجهات النظر في العديد من القضايا الدولية تارة أخرى.

تحكم علاقة أوروبا تجاه العالم العربي عدة مرتكزات بوجه عام ومنطقة الخليج بوجه خاص تتمثل في إيجاد حلول للمشاكل الاقتصادية والاجتماعية لدول جنوب المتوسط بهدف ضبط الهجرة العربية خاصة من شمال إفريقيا لأوروبا، والتقريب الثقافي بين الحضارتين الأوروبية والعربية وإقامة علاقات تعاون اقتصادي متبادل بين الجانبين، وكذلك إيجاد حل للنزاع العربي الإسرائيلي من أجل ضمان الاستقرار وضمان النفط والأسواق في منطقة البحر الأبيض المتوسط والشرق الأوسط.²

¹ - صباح نعوش، مرجع سابق ذكره، ص.44.

² - محمد المصالح، مرجع سابق ذكره، ص.45.

الفرع الأول: السياسة الأوروبية المتوسطة حتى مؤتمر برشلونة

تميزت هذه المرحلة بتعدد السياسات التي اعتمدها الاتحاد الأوروبي* اتجاه جيرانه من الدول، حسب الظروف الاقتصادية والدولية السائدة آنذاك.

أولاً: السياسة المتوسطة للجماعة الأوروبية في الفترة 1957-1989: تمثل هذه الفترة مرحلة الحرب الباردة، إلا أن السياسة المتوسطة للمجموعة الأوروبية طيلة هذه الفترة لم تأخذ وتيرة واحدة، بل أنه يمكن التمييز بين مرحلتين أساسيتين هما: السياسة المتوسطة الجزئية 1957-1972 والسياسة المتوسطة الشاملة 1972-1989.

■ **السياسة المتوسطة الجزئية 1957-1972:** اتسمت سياسة الاتحاد الأوروبي تجاه المنطقة المتوسطة خلال هذه الفترة بمحدودية الرؤية وجزئية الحركة، تمثلت في عقد مجموعة من الاتفاقيات، بعضها اتفاقيات تجارية تقتصر على تبادل بعض التسهيلات المتقابلة، وبعضها اتفاقات تعاون وانتساب وفق المادة 238 من معاهدة روما، وذلك رغم وجود دوافع مصلحة تحث الطرف الأوروبي للاهتمام بالطرف المتوسطي، منها الروابط المصلحية الاقتصادية بين الجانبين، وخصوصاً فيما يتعلق بمجالات الإنتاج الزراعي للدول المتوسطة والكم الضخم من الأيدي العاملة المهاجرة من الدول المتوسطة إلى أوروبا، والروابط التاريخية والثقافية بين الجانبين، إلا أن هذه القوة الدافعة للتقارب بين الطرفين واجهتها عقبات موضوعية منها اختلاف الرؤى بشأن مفهوم الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان وممارستهم، بالإضافة إلى التباين الكبير في مستويات المعيشة لدى كل من مجتمعي أوروبا والبحر المتوسط¹.

وقد تمثلت السياسة الجمركية التفضيلية للمجموعة الأوروبية في هذه المرحلة تجاه الدول النامية والدول المتوسطة ودول أوروبا الشرقية في مساعدات الدول النامية من خلال نظام تفضيلي يعفي كل المنتجات المصنعة وتخفيض تدريجي يمس كل المنتجات الزراعية وذلك دون تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل، وأيضاً نظام الأفضليات المعم للدول النامية من أجل تشجيع عمليات التصنيع من خلال الاعفاء الكلي للمنتجات الصناعية ونصف الصناعية من الحقوق الجمركية وتخفيض الحقوق الجمركية على بعض المنتجات الزراعية².

* تأسست المجموعة الاقتصادية الأوروبية إثر معاهدة روما في مارس 1957 بين 6 دول هي فرنسا، بلجيكا، ألمانيا، إيطاليا، لوكسمبورغ، هولندا، ثم بعد ذلك توسعت إلى الدول الأوروبية الأخرى لتشكل فيما بعد إلى ما يسمى بالاتحاد الأوروبي، وهو يضم 28 دولة وآخرهم كانت كرواتيا التي انضمت سنة 2013، تأسس بناء على اتفاقية معروفة باسم معاهدة ماستريخت الموقعة عام 1992، لكن بعد قرار انسحاب بريطانيا سنة 2017 أصبح عدد الأعضاء 27 عضواً.

¹ - جاسم محمد مصحوب، الأورومتوسطية من التعاون إلى الشراكة، مجلة العلوم السياسية، العدد 49، جامعة بغداد، 2015، ص.162.

² - فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأورومتوسطية)، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013، ص.155.

وخلال فترة الستينيات، توصلت المجموعة الأوروبية لعدد من الاتفاقيات مع دول المتوسط منها اتفاقية انتساب* مع اليونان سنة 1962 ومع تركيا سنة 1963، كما تم التوقيع على اتفاقية تجارية مع إسرائيل 1963، تلتها اتفاقية معاملة تفضيلية سنة 1970، واتفاقية تجارية مع لبنان سنة 1965 تلتها اتفاقية معاملة تفضيلية عام 1972، واتفاقية انتساب مع كل من مالطا 1970، وقبرص 1972، بالإضافة إلى توقيع اتفاقية "ياوندي"* مع 18 دولة إفريقية حديثة الاستقلال في جويلية 1963، بغرض تنظيم عملية انتسابها، وهذا ما دفع بعض الدول العربية للاهتمام بهذه الاتفاقية، وتأخرت الاتفاقيات مع الدول العربية بسبب العديد من المشكلات من ضمنها الموقف التنافسي للعديد من صادرات هذه البلدان مع المنتجات الزراعية في إيطاليا، وفي سنة 1966 حصلت إيطاليا على 45 مليون دولار أمريكي من الجماعة الأوروبية، لتحسين المنتجات الإيطالية.

بعد ذلك أصبح الطريق مفتوحا لعقد اتفاقية ارتباط بين الجماعة وكل من تونس والمغرب، وتم التوقيع عليها في مارس 1969 لمدة 5 سنوات، إذ تم الحصول على تفضيلات لمعظم صادراتهما الصناعية والمواد الخام، أما السلع الأخرى فتعامل وفق المعاملة التي كانت تمنحها لها فرنسا قبل الاتفاقية، كما لم تتضمن الاتفاقيتين على معونات مالية، وعجزت الدولتان عن الاستفادة من التسهيلات التي منحت لصادراتهما الصناعية إلى الجماعة، بسبب ضعف القاعدة الصناعية فيهما، بينما استخدمت هولندا الفيتو ضد اتفاقية ماثلة مع الجزائر بسبب إعلانها الحرب على إسرائيل في 1967، رغم أن الجزائر ظلت خلال الفترة الممتدة من 1957-1962، تحظى بمعاملة تفضيلية من الدول الأعضاء، لأنها كانت تمثل في تلك الفترة ثالث منطقة فرنسية.

وتمحورت الامتيازات الممنوحة لكل من المغرب وتونس من طرف المجموعة الاقتصادية الأوروبية في النقاط

التالية¹:

■ منح الإعفاء الجمركي لكل المنتجات الصناعية، باستثناء المنتجات الصناعية ذات الأصل الزراعي ومصنوعات الفلين، على أن تحترم المنتجات الصناعية المصدرة إلى المجموعة الأوروبية قاعدة المنشأ حتى تتمتع بالإعفاء؛

* اشتمل نظام الانتساب بالإضافة إلى تنشيط المبادلات التجارية، تقدم المعونات المالية والفنية من الجماعة الأوروبية إلى الدول المنتسبة.

* كانت بداية التعاون الأوروبي الإفريقي لأول مرة بعد استقلال الدول الإفريقية مباشرة، وذلك من خلال اتفاق ياوندي لعام 1963 للشراكة، والذي أعيد تجديده العام 1969، تم كان الإمضاء على اتفاقية لومي والخاصة بدول جنوب الصحراء عام 1975، والتي جرى تجديدها أعوام 1980 و 1985 و 1990 وبعد انتهاء العمل باتفاقية لومي، كان هناك "اتفاق كوتونو" الذي كان الإمضاء عليه في 23 جوان 2000 ودخل حيز التنفيذ في 1 أفريل 2003.

¹ - يوسف مروش، اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية وأثارها المستقبلية على القطاع الصناعي الجزائري، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2012، ص.4.

■ تقرر الاتفاقية أن زيوت النفط الخام القادمة من المغرب أو تونس محررة عند الاستيراد من طرف المجموعة الأوربية ومعفاة من حقوق الجمارك، وعلى العكس من ذلك لا تعفى المنتجات النفطية المحررة بالقطرين إلا في حدود حصص 100000 طن؛

■ بالنسبة للمنتجات الزراعية معفاة من التعريفات الجمركية المشتركة المطبقة في المجموعة الأوربية، كما تتمتع الحوامض بتخفيض 80% على التعريفات الجمركية، والملاحظ أن جل المنتجات المعفاة لم تكن ذات أهمية كبيرة بالنسبة لبنية صادرات المغرب أو تونس وهي (اللحوم، التمور، التوابل، نباتات العطور...).

يمكن القول بأن السياسة المتوسطة الجزئية تمثلت في اتفاقيات انتساب بين الجماعة وبين العديد من الدول المتوسطة، في حين أن الأفطار العربية المتوسطة، جاءت كل اتفاقياتها مع الجماعة الأوربية على شكل اتفاقيات ارتباط، خالية من مبدأ المساعدات المالية¹، ومن هنا يتضح أن هدف المجموعة الأوربية من وراء هذه السياسة كان سياسيا، ولكن تحقيقه كان بأدوات اقتصادية، فلقد كانت الأداة الأساسية للجماعة لإقامة علاقات مميزة مع دول العالم الثالث خاصة المتوسطة منها، هي التفضيلات التجارية وليس المعونة المالية أو تنظيم هجرة العمالة.

■ **السياسة المتوسطة الشاملة 1972-1989:** كانت معظم علاقات الجماعة الأوربية بدول المتوسط، ذات بعد اقتصادي وتجاري واضح، ومع بداية السبعينيات بدأت تتجلى أهمية وضع سياسة أكثر شمولا للعلاقات بين دول المتوسط والجماعة الأوربية، وهو ما قاد السياسة المتوسطة الأوربية إلى التحول إلى مرحلة جديدة. ففي 1971 أكد المجلس الأوربي على أن التداخل بين المصالح الأوربية والمتوسطة، يؤكد أهمية تنمية تلك المنطقة، والذي أشار إلى رغبة المجموعة في تحمل التزاماتها تجاه منطقة المتوسط من خلال سياسة شاملة أطلق عليها السياسة المتوسطة الشاملة، التي طغى عليها الجانب الشمولي، حيث أنه بجانب الجزء التجاري الذي اعتمد في الستينات، تضم اتفاقية السبعينات مقتضيات خاصة بالمنتجات الصناعية والجانب الاجتماعي خاصة قضية الهجرة إلى دول الجماعة الأوربية، بالإضافة إلى التعاون في الميادين التقنية والمالية.

ومن أهم التحديات التي واجهت هذه السياسة، هي مدى قدرتها على التعامل مع الاختلافات بين الاتفاقيات القائمة بين الجماعة وبين عدة دول متوسطة، فلم يكن من الممكن أن تأتي هذه السياسة بقواعد موحدة أو مشتركة لتعاملها مع كل الدول المتوسطة على اختلاف العلاقات السياسية فيما بينها، وهكذا فتحت السياسة المتوسطة الشاملة أمام جميع بلدان حوض المتوسط، أفقا أوسع من مجرد الاتفاقيات التجارية، وعلى هذا

¹ - جاسم محمد مصحوب، مرجع سابق ذكره، ص. 162-164.

الأساس تم إبرام عدة اتفاقيات بين الجماعة الأوروبية وهذه البلدان، بدءاً بإسرائيل في ماي 1975 ، ثم اتفاقيات مع ثلاث دول في المغرب العربي (تونس، الجزائر، المغرب) في أبريل 1976.

أما بالنسبة لبلدان المشرق العربي، تم سنة 1977 توقيع اتفاقيات مع كل من مصر، الأردن، وسوريا مماثلة لاتفاقيات بلدان المغرب العربي، ثم اتفاقية مع لبنان في ماي 1977، بعد مفاوضات طويلة وصعبة، وكانت صيغ هذه الاتفاقيات متماثلة، وانحصرت الاختلافات أساساً في التخفيضات الممنوحة للمنتجات الزراعية، وشمل قسمها الأول مجالات التعاون الاقتصادي والفني والمالي، بينما تناول الثاني التعاون التجاري وحدد التفضيلات التي يمنحها كل من الطرفين للآخر، فمن ناحية الجانب الأوروبي فقد قدم التسهيلات التالية¹:

✓ الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على وارداته من المنتجات الصناعية، بحيث تخفض بنسبة 80% عند بداية العمل بالاتفاقية، ثم تزول كلياً بعد السنة الأولى؛

✓ إزالة جميع القيود الكمية على جميع السلع ما عدا بعض المنتجات الزراعية وبعض أنواع المنسوجات المدرجة في الملحق الثاني لاتفاقية روما ووفق اتفاقية الألياف على التوالي، وتختلف من بلد لآخر؛

✓ تخفيض التعريفات على قائمة مختارة من المنتجات الزراعية، لفترات محدودة من السنة ولكميات تحدد سنوياً، وتختلف من دولة إلى أخرى بسبب التفاوت في هيكل الصادرات الزراعية؛

كما نصت هذه الاتفاقيات على إنشاء مجلس للتعاون، يعمل على تنفيذ الاتفاقية بين طرفيها، كما يقوم بتحديد بروتوكولات ملحقاً للاتفاق، ولم يكن يسمح بتعدد المنشأ إلا للدول المغاربية فيما بينها، ويحدد بروتوكول آخر، المبادئ التي يتم بموجبها التعاون الفني والمالي، وشروط القروض التي يقدمها بنك الاستثمار الأوروبي، حيث يجري تجديد البروتوكولات المالية كل خمس سنوات، وتحدد فيها المبالغ التي تقدمها الجماعة سواء كمنح من ميزانيتها، أو كقروض من بنك الاستثمار، وانتهى آخرها في عام 1996².

ومن خلال تقييم السياسة الأوروبية الشاملة يلاحظ أنها جاءت لهدف جوهري هام هو تدعيم المبادلات التجارية بين دول المتوسط والجماعة الأوروبية، وكذا دعم القطاع الصناعي والفلاحي، عن طريق تقديم مساعدات وقروض مالية، إلا أن واقع الأمر وبعد أعوام من إطلاق السياسة الأوروبية الشاملة بقيت التبادلات التجارية غير متوازنة، بل وأكثر من ذلك هذه الاتفاقيات عملت أكثر على تدعيم تبعية الدول المتوسطية لدول الجماعة

¹ - جاسم محمد مصحوب، مرجع سابق ذكره، ص. 164-166.

² - أنظر الملحق رقم 01.

الأوروبية، و هذا راجع إلى اصطدام هذه السياسة بعائقين هما¹:

- كون هذه الاتفاقيات جاءت على مقاس خصوصيات كل دولة، وأعطت نفس المزايا التفضيلية، مما أدى إلى تنافس بين الدول المتوسطة رغبة في أن تكون كل واحدة أفضل وأكثر إيجابية من الدولة الأخرى، وهذا ما يسمح لها بالمطالبة بمعاملة تفضيلية خاصة بها، ما أدى بدوره إلى خلق جو من عدم الرضى العام؛
- القطاعات التجارية في الدول المتوسطة التي من المفروض تطوير الأنظمة التجارية فيها، تعاني داخل المجموعة ذاتها من مشاكل عدة، فالتعاون المالي كان مرضى لكنه ضئيل، مما استوجب إجراءات وقائية مع الشركاء المتوسطيين خاصة في مجال النسيج والخمر، ومنه فسياسة المجموعة الأوروبية هي بالأكثر إستراتيجية تسعى إلى توسيع منطقة النفوذ والتبادل في المتوسط.

ويلاحظ أن المنتجات التي كانت تتميز فيها أغلب الدول المتوسطة، وهي الزراعية والمنسوجات، كانت تحصل على تخفيضات وفق حصص مقيدة زمنيا وكميا، ففي كل سنة تحدد الجماعة الأوروبية كميات المنتجات الزراعية التي تمنح تفضيلات معينة، كما تحدد الأسعار المرجعية لبعض السلع، إلا أن انضمام دول جنوب أوروبا، ذات الإنتاج الزراعي الهام، إلى الجماعة الأوروبية، وحصولها على حرية النفاذ إلى أسواقها، أكسبها وضعاً أفضل، مما أضعف المزايا التي كانت للدول المتوسطة الأخرى.

ثانيا: السياسة المتوسطة المتجددة للجماعة الأوروبية 1989-1995: مع نهاية عام 1989، بدأت الجماعة الأوروبية تفكر في مراجعة علاقاتها بدول المتوسط، آخذة في الاعتبار التحديات التي تواجه الجانبين في ضوء المتغيرات الدولية التي أخذ يشهدها النظام الدولي عشية انتهاء الحرب الباردة. وفي حزيران 1990 أصدرت اللجنة الأوروبية تقريرا لمراجعة هذه العلاقات، أطلق عليه "نحو سياسة متوسطة جديدة"، والتي أكدت استمرارية العلاقات التقليدية، وأدخلت تعديلات جديدة لتدعيم تلك العلاقات، وفي 12 جويلية 1991، طلب البرلمان الأوروبي من مجلس الجماعة، إعطاء الأولوية لهذه السياسة الجديدة.

ولقد تفاعلت مجموعة من المعطيات الأوروبية والإقليمية والعالمية، والتي شكلت في مجموعها دوافع الجماعة الأوروبية نحو سياسة متوسطة جديدة، ولعل أهم هذه المتغيرات العالمية مايلي:

- تراجع فكرة التهديد السوفيياتي الشيوعي للأمن الأوروبي؛
- تصاعد حدة الخلاف بين أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية حول القضايا التجارية والنقدية العالمية؛

¹ - رتيبة برد، الحوار الأورومتوسطي من برشلونة إلى منتدى 5+5، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، غير منشورة، كلية

العلوم السياسية والإعلام، جامعة الجزائر، 2009، ص.92.

■ رغبة أوروبا في جعل المتوسط بحرا أوروبا وليس بحرا أمريكا، فكان طرح السياسة المتوسطة الجديدة ردا على إصرار الولايات المتحدة الأمريكية الانفراد بمقدرات الشرق الأوسط، وهو الذي يتجلى بوضوح منذ أزمة الخليج الثانية¹؛

■ مجموعة المخاطر والتهديدات الأمنية، التي باتت تهدد الأمن الأوروبي، وهي في معظمها قادمة من الجنوب الذي يشمل جنوب وشرق المتوسط، وأهمها استمرار مستويات التسلح المرتفعة في العالم الثالث واستمرار تدفق المهاجرين غير الشرعيين خاصة من شمال إفريقيا إلى أوروبا، نظرة الغرب للإسلام التي ترى أن الإسلام يعني الأصولية وهذه الأخيرة تعني الإرهاب، وأيضا قضية الصراع العربي-الإسرائيلي وضمان الأمن في منطقة الشرق الأوسط، والقضية القرصية بين تركيا اليونان حول المياه الإقليمية في بحر إيجه وعلى جزر يونانية تقترب من السواحل التركية، كذلك قضية الصحراء الغربية والتي عجزت عن حلها كل جهود المنظمات الإقليمية، وقضية الأزمة اللبنانية²؛

■ تفاقم الفوارق الاقتصادية والاجتماعية بين أوروبا والبلدان المتوسطة من شأنه أن يعرض أمن أوروبا للخطر، وذلك للقرب الجغرافي وكثافة العلاقات؛

■ محاولة تجاوز المنطق التجاري التقليدي، وإدخال محاور جديدة للتعاون مثل البيئة والاصلاحات الاقتصادية؛

■ القدرة التفاوضية التي أصبحت تتمتع بها الجماعة الأوروبية واتخاذ أسلوب التفاوض الجماعي كمنهج للعمل³.

وتميزت السياسة المتوسطة المتجددة للاتحاد الأوروبي في إدراج مشاريع تتعلق بالبيئة والبحث، بالإضافة إلى برامج التعاون اللامركزي التي تنفذ إلى المجتمع المدني على نحو الجمعيات المحلية والجامعات ومعاهد التعليم العالي والمؤسسات الإنتاجية الصغرى والمتوسطة الحجم، التي تستفيد من آليات التعاون المتاحة، إلا أن هشاشة الأوضاع الاقتصادية والسياسية في معظم الدول المتوسطة في تلك الفترة، حالت دون تنمية التعاون اللامركزي على الرغم من بعض المؤشرات الإيجابية هنا. والملاحظ أيضا أن المساعدات المالية الأوروبية العربية في إطار البروتوكول الرابع كانت ثلثها عبارة عن قروض للبنك الأوروبي للاستثمار في حين الثلث الباقي عبارة عن مساعدات ممنوحة من الميزانية الأوروبية، إذ أنه في كل بروتوكول إضافي مقارنة بسابقه تزداد نسبة القروض وتنخفض

¹ - حاسم محمد مصحوب، مرجع سابق ذكره، ص.167.

² - رتيبة برد، مرجع سابق ذكره، ص.52.

³ - يوسف مروش، مرجع سابق ذكره، ص.5.

نسبة الهبات، مما أدى إلى تباطؤ الدول المتوسطة في تنفيذ المشاريع حسب الرزنامة الزمنية المحددة، إضافة إلى المساهمة في رفع مديونية هذه الدول.

مما سبق يمكن القول أن السياسة المتوسطة الجديدة بقيت موجهة أساساً للمصالح التجارية، ولم تهدف إلى خلق حالات تكاملية أو خلق استراتيجية فعلية لتنمية متضامنة، رغم تأكيدات الاتحاد الأوروبي بشأن أهمية الضفة الجنوبية والشرقية للبحر المتوسط، تماماً كالشرق الأوسط، إذ تشكل مناطق جغرافية يرتبط بها الاتحاد الأوروبي بمصالح قوية تتمثل في الحفاظ على الأمن والاستقرار في تلك المناطق¹.

الفرع الثاني: العلاقات الأوروبية المتوسطة في مرحلة الشراكة

تميزت العلاقات خلال هذه المرحلة بالتقارب بين الطرف الأوروبي والطرف العربي، خاصة بعد اختيار الاتحاد السوفياتي الذي كان يمثل شريكاً قوياً للدول العربية

أولاً: إعلان برشلونة: تأسست الشراكة الأوروبية المتوسطة من خلال المؤتمر الذي عقده وزراء خارجية خمسة عشر دولة أوروبية* في برشلونة بتاريخ 27-28 نوفمبر 1995 مع اثني عشر دولة غير أوروبية واقعة جنوب البحر المتوسط*، ثمانية منها عربية، إضافة لحضور موريتانيا أعمال المؤتمر بصفة مراقب، وكذلك حضور الولايات المتحدة وروسيا ودول شرق ووسط أوروبا ودول البلطيق بصفتها ضيف الجلسة الافتتاحية، وقد استبعدت ليبيا نظراً للحصار والعقوبات المفروضة عليها من قبل الأمم المتحدة، وكذلك بسبب الشعور الضمني للدول الأوروبية بتورطها في قضية "لوكربي"².

وهو المشروع الأول من نوعه والذي كان يهدف إلى إيقاف تدهور الوضع الاقتصادي في البلدان المتوسطة غير الأعضاء في الجماعة الأوروبية، وتخفيف ضغوط المهاجرين، ومواجهة صعود الحركات السياسية وإزالة خطر الامتداد الخارجي للصراعات الداخلية وخطر الانفجارات الإقليمية، وذلك من خلال إقامة منطقة تجارة حرة واسعة في حوض المتوسط وتنشيط الطلب على الاستهلاك المدعوم بقدره شرائية، لتنشيط اقتصاد أوروبا وزيادة

¹ - جاسم محمد مصعب، مرجع سابق ذكره، ص. 170.

* الدول الاتحاد الأوروبي المشاركة في المؤتمر هي بلجيكا، دانمارك، ألمانيا، اليونان، اسبانيا، فرنسا، ايرلندا، إيطاليا، لوكسمبورغ، بريطانيا، النمسا، البرتغال، فلندا، السويد، هولندا.

* تتمثل الدول العربية في كل من الجزائر، تونس، المغرب، مصر، لبنان، الأردن، فلسطين، سوريا، بالإضافة إلى دول غير عربية هي مالطا وقبرص وتركيا وإسرائيل.

² - مريم زكري، البعد الاقتصادي للعلاقات الأوروبية-المغربية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011، ص. 49-50.

صادراتها¹، وتهدف الشراكة إلى خلق مجال مشترك للاستقرار والسلام، وتأسيس منطقة من الرخاء والازدهار وتنمية الموارد البشرية، تبادل الثقافات وحوار الحضارات في حوض البحر المتوسط².

ثانيا: دوافع الشراكة الأورو-متوسطية: لقد اكتسبت الشراكة الأورومتوسطية أهميتها في إطار العلاقات الدولية، لجملة من الأسباب السياسية والاقتصادية.

أ- الدوافع السياسية للدول الأوروبية: تتمثل في النقاط التالية:

■ تواجه أوروبا العديد من الصعوبات والتغيرات والتحديات التي تحد من دورها السياسي في المنطقة والعالم، وهي في غالبية دولها تسعى لأن تتخلص من تبعيتها للولايات المتحدة، لاسيما فرنسا وألمانيا وأن يكون قرارها السياسي مستقلا في مختلف قضايا الصراع العالمي، وبالتالي أن تشكل قوة في مواجهة الولايات المتحدة الأمريكية التي انفردت لوحدها بقيادة العالم وبمشروعها الشرق الأوسطي الذي لم يراع المصالح الأوروبية، وكذا مبادرة (Stuart.E.Eiznstadt) التي تم إقترانها سنة 1998 (أي 3 سنوات بعد مؤتمر برشلونة) المتضمنة للرؤية الأمريكية الجديدة للمنطقة المغاربية بدولها الثلاث (الجزائر، المغرب وتونس)، ومواجهة أي قوة أخرى مرشحة للظهور في آسيا أو غيرها³؛

■ التمكن من صياغة علاقات جديدة مع القوى السياسية والمناطق الجغرافية المجاورة لها، كذلك الخطر الذي تستشعره أوروبا والذي يهدد منطقتي الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وما تمثله بعض مناطق جنوب وشرق المتوسط لأوروبا في مجال تجارة المخدرات والجريمة المنظمة، والانعكاسات الأمنية لعمليات الهجرة العربية في المجتمع الأوروبي وخشيتها من تنامي المد الأصولي في جنوب وشرق المتوسط، مع رغبة الدول الأوروبية على استبقاء معظم مناطق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في دائرة النفوذ الأوروبي المباشر، وبالتالي فتحقيق الاستقرار في المنطقة العربية يمثل عنصرا هاما في تحقيق الأمن على الضفة الجنوبية من البحر المتوسط ومنع التهديدات؛

■ الوضع الخاص لإسرائيل في الاستراتيجيات والسياسات الأوروبية، وما تمثله الوحدة العربية من مصالح وأخطار في المنظور السياسي الأوروبي، وموقع التوازنات الإقليمية في الوطن العربي ووضع القوة الإيرانية في المنطقة، ومستقبل الدور التركي في منطقة البحر المتوسط والشرق الأوسط والخليج العربي؛

¹ - ناجي محمد عبد الله، عبد الخالق شامل محمد، الشراكة الأورومتوسطية أنموذجا لعلاقات غير متكافئة، قضايا سياسية، العدد 34، كلية العلوم السياسية، جامعة النهدين، العراق، 2014، ص.73.

² - dix ans de coopération entre l'union européenne et la méditerranée, Les Notes du jeudi, N° 43, Service de la Stratégie des moyens et de l'évaluation, 2005, P.2.

³ - جمال عمورة، مرجع سابق ذكره، ص. 196.

■ أدركت الدول الأوروبية مدى الحاجة إلى الاستقرار السياسي أو إثبات الذات والإسهام في صنع السلام والأمن والتنمية، لذلك تمت إضافة البعد السياسي في مؤتمر برشلونة إلى مجموعة الأبعاد الأخرى التي جرى فيها التعاون من قبل، بحيث خلق الاعلان إطارا لم يسبق له مثل لروابط متعددة الجوانب الثقافية والاقتصادية والاجتماعية وحتى الجوانب السياسية¹؛

■ الحد من معدلات الهجرة غير الشرعية وغير المرغوب فيها من دول جنوب المتوسط والحد من آثارها السلبية في المجالات الاقتصادية والاجتماعية، حيث ترى دول الاتحاد الأوروبي في أن الاستثمار السياسي والاقتصادي من خلال هذه الشراكة يمثل في الوقت ذاته استثمارا إستراتيجيا لمواجهة أوروبا للتحديات القادمة من الجزء الجنوبي للمتوسط نتيجة للزيادة السكانية، الفقر، الهجرة والتطرف².

■ يرغب الاتحاد الأوروبي في أن تصبح المنطقة العربية بأكملها منطقة نفوذ للاتحاد الأوروبي، من خلال توثيق الروابط السياسية والاقتصادية بين الدول العربية مع الاتحاد الأوروبي، ما يمكن من الاستفادة من الموقع الاستراتيجي للدول العربية وتحكمها في المضائق والممرات المائية، بالإضافة إلى تأمين موارد الطاقة والمواد الأولية³.

■ إيجاد حلول للتغلب على المشاكل السكانية في دول الجنوب، حيث أن عدد السكان في دول البحر الأبيض المتوسط، سوف يؤدي إلى تزايد موجات الهجرة الشرعية وغير الشرعية إلى دول الإتحاد الأوروبي، ويرى الإتحاد الأوروبي أنه لا بد من إحتواء هذا التزايد عن طريق زيادة وتيرة النمو الإقتصادي وتبني سياسات سكانية محكمة؛

■ دعم تشجيع الإصلاح السياسي واحترام حقوق الإنسان وحرية التعبير ودعم سبل التعاون بين دول الإتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط⁴.

ب-الدوافع السياسية للدول العربية:

■ في ظل التطورات التي فرضتها فترة ما بعد الحرب الباردة وسقوط النظام الشيوعي بزعمامة الإتحاد السوفياتي بكل ما كان يمثل من ثقل سياسي في العالم وتوازن دولي وقوة تدعم الجانب العربي، وما تبع ذلك من الدعم التام للولايات المتحدة الأمريكية لإسرائيل، وظهور منظمة التجارة العالمية وتطلع أمريكا إلى إقامة نظام شرق أوسطي تكون فيه إسرائيل دولة المركز تمهيدا لتعميم سيطرتها وقراراتها على الدول العربية، هذا ما دفع الدول العربية خاصة

¹ - سمير صارم، أوروبا والعرب من الحوار إلى الشراكة، قضايا الساعة 4، دار الفكر، دمشق، سوريا، ط1، 2000، ص.198-199.

² - محمد لحسن علاوي، اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية شراكة اقتصادية حقيقية... أم شراكة واردات-مع التركيز على تجارة المنتجات الزراعية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، العدد 16، 2012، ص.146.

³ - محمد جمال الدين مظلوم، مرجع سابق ذكره، ص.25.

⁴ - جمال عمورة، مرجع سابق ذكره، ص.201.

سوريا أن تتحرك باتجاه الاتحاد الأوروبي لاستقطاب دعمه لاسيما في القضية الفلسطينية، إذ تميزت مواقف الدول الأوروبية خاصة فرنسا بالاعتدال وعدم الانحياز لإسرائيل على حساب الدول العربية¹.

- تأييد المواقف العربية تجاه الأزمات التي تمر بها المنطقة في المحافل الدولية².

ج-الدوافع الاقتصادية للدول الأوروبية: تتمثل في:

■ بدأت الدول الأوروبية في ظل الهيمنة الأمريكية على العالم تفقد الكثير من مكاسبها وامتيازاتها الاقتصادية التي سبق وحققتها في عقود من الزمن، خاصة أن المشروع الشرق أوسطي يركز على الدور الذي يمكن أن تلعبه إسرائيل في اقتصاد المنطقة ويأخذ في الاعتبار المصالح الأمريكية والإسرائيلية أولاً، لذلك لا بد من أن تعمل دول الاتحاد الأوروبي من أجل أن تبقى الشريك التجاري الأول مع الدول العربية؛

■ تدعيم إبراز الجماعة الأوروبية كقوة اقتصادية من خلال توسيع مناطق نفوذها لتشمل كل دول حوض المتوسط؛

■ تدعيم الموقف الأوروبي في عملية المنافسة الحادة مع القوى الاقتصادية العالمية الأخرى (كالولايات المتحدة، واليابان،...) وذلك من خلال العمل على اكتساب أعمق مجالات أنشطتها التجارية والإنتاجية، ومبادلاتها الخارجية؛

■ تحقيق المزيد من الاندماج والتكامل في المجالات السياسية والاقتصادية والأمنية من أجل تطوير حوض المتوسط إلى منطقة للتعاون، ولضمان السلام والاستقرار على المدى الطويل³؛

■ مجالاً خصبا لتصدير التكنولوجيا المتقدمة والمعدات الرأسمالية الأوروبية إلى الدول العربية؛

■ مجالاً لتصدير العمالة الفنية والتميزة للدول الأوروبية ما يحقق عائداً خاصة وأن الدول العربية على

الساحل المتوسطي هي دول مصدرة للعمال⁴؛

■ ترى دول الاتحاد الأوروبي من الشراكة الأورو-عربية مجالاً للاستفادة من مكاسب التوسع الاقتصادي في أسواق الشرق الأوسط، وهي مكاسب وإن بدت محدودة في المدى القصير لصغر السوق المتوسطية، إلا أنها تكتسب أبعاداً أكبر في المدى البعيد في ظل تزايد حدة المنافسة العالمية بين القوى الاقتصادية الكبرى، إضافة إلى ذلك يرى الإتحاد الأوروبي أن هذا التعامل يسمح له بأن يلعب دوراً فعالاً للتوازن مع التأثير الأمريكي في المنطقة،

¹ - سمير صارم، مرجع سابق ذكره، ص.200.

² - محمد الحسن علاوي، اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية: شراكة اقتصادية حقيقية... أم شراكة واردات- مرجع سابق ذكره، ص.145-146.

³ - سمير صارم، مرجع سابق ذكره، ص.201.

⁴ - محمد جمال مظلوم، مرجع سابق ذكره، ص.25.

الأمر الذي لن يتسنى دون إطار مؤسسي محدد، وهو إطار مؤتمر برشلونة الذي يرى البعض أنه صمم خصيصا لمنافسة آلية قيام السوق الشرق أوسطية التي ترعاها الولايات المتحدة الأمريكية.

د- الدوافع الاقتصادية للدول العربية:

رغم أن المستفيد الأول من الشراكة على الصعيد الاقتصادي هو الدول الأوروبية نظرا لحجم الأسواق التي تشكلها المجموعة العربية المتوسطة، وحاجتها إلى العديد من المستوردات التي تتراوح بين سلع استهلاكية بسيطة وأخرى معمرة وثالثة معقدة وإلى آلات وتقانات تساعد في خفضها في نخصتها التي تطمح إليها، بالمقابل فإن الدخول في الشراكة يجب أن يساعد في دعم منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى، وتشجيع التجارة البينية فيما بينها ومع أوروبا التي تشترط أن تكون مكونات السلع الصناعية المصدرة إليها من مكونات محلية بنسبة 60%¹؛

تسعى الدول المتوسطة وخاصة الدول العربية من وراء هذه الشراكة أساسا إلى الإرتباط بوحدة من أكبر القوى الاقتصادية والعالمية كمحرك للتنمية والاندماج في الإقتصاد العالمي، لاسيما وأن العالم عرف تجمعات كثيرة كإتفاقية التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية (NAFTA) ومنطقة التعاون الإقتصادي لآسيا والمحيط الهادي (APEC)، والإتحاد الأوروبي (UE)، ولبلغ هذه الغاية ينبغي على الدول الأوروبية أن توفر وضعاً أفضل مميّزا لمنتجات الدول العربية في السوق الأوروبية، بالإضافة إلى زيادة حجم المساعدات المالية والفنية من الإتحاد الأوروبي لتنمية الإقتصاديات العربية ودعم عمليات التحرير والإصلاح الإقتصادي وتشجيع الإستثمارات الأجنبية في هذه الدول؛

■ انخفاض الدعم المالي المخصص من ميزانية الإتحاد الأوروبي لدول جنوب المتوسط، لينتقل إلى دول أوروبا الوسطى والشرقية التي كان يبحث الإتحاد الأوروبي لضمها لزيادة قوته وخوفاً من تأثير الولايات المتحدة الأمريكية عليها؛

■ تتيح معاهدة ماستريخت حرية تنقل اليد العاملة الوافدة من دول أوروبا الوسطى والشرقية إلى دول الإتحاد الأوروبي، وهذا ما يؤدي إلى تقليل فرص الشغل للدول العربية المتوسطة على وجه الخصوص؛

■ زيادة اهتمام دول الإتحاد الأوروبي بدول أوروبا الوسطى والشرقية من حيث نقل الأنشطة الإنتاجية وتنقل رؤوس الأموال إلى هذه الدول كونها لازالت فيها تكاليف الإنتاج مناسبة للغاية، وهذا ما يؤدي إلى تقليل فرص الإستثمار في دول جنوب المتوسط وشرقه (PESM) بالإضافة إلى انفتاح أسواق الإتحاد الأوروبي على صادرات دول أوروبا الوسطى والشرقية (PECO) التي تنافس دول جنوب وشرق المتوسط²؛

¹ - سمير صارم، مرجع سابق ذكره، ص. 203.

² - جمال عمورة، مرجع سابق ذكره، ص ص. 199-200.

- فتح الأسواق الأوروبية أمام الصادرات الصناعية للدول العربية من جهة، وتخفيض القيود المفروضة على الصادرات الزراعية بسبب حمائية السياسة الزراعية المشتركة من جهة أخرى، وبذلك ستضمن هذه الأقطار تحقيق فوائد كبيرة في مبادلاتها التجارية مع الجماعة الأوروبية؛
- الحصول على مساعدات وقروض إنمائية لتمويل مشاريعها إلى جانب تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، وخاصة الأوروبية منها، إضافة إلى دور البنك الأوروبي للاستثمار في هذا المجال؛
- تشجيع المساهمة في نقل التكنولوجيا من خلال المشاريع الاستثمارية الأوروبية على الأراضي العربية؛
- الاستفادة من البرامج العديدة التي سيقدمها الإتحاد الأوروبي للدول الأعضاء في إطار الشراكة، منها برامج التدريب المتطورة، وبرامج المعلومات والتسويق ومواصفات الجودة، وأيضا الحصول على الخبرة العالية للتكنولوجيا المتطورة¹؛
- تصدير الموارد البشرية المؤهلة عن طريق الهجرة القانونية².

في كل الأحوال فالمحرك الأساسي والهدف الرئيسي لفكرة الشراكة الأورو-عربية هو التنافس الخفي والمعلن بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي للسيطرة على مقاليد الأمور في المنطقة وخاصة المنطقة العربية، وظهر هذا التنافس بوضوح في بداية التسعينات حيث تعارضت مصالح الطرفين من خلال مفاوضات الجات بالنسبة للسلع الزراعية والسياسة العامة للشرق الأوسط وعملية السلام وإفرازات حرب الخليج الثانية وغيرها، كما أن الإتحاد الأوروبي يرغب أن يلعب دورا في إدارة وتقرير شؤون المنطقة التي يرتبط بها بعلاقات ثقافية واقتصادية وتجارية تعود جذورها إلى أعماق التاريخ خاصة أن الولايات المتحدة الأمريكية طالبت دول أوروبا بأن ترفع أيديها عن منطقة الشرق الأوسط التي تعتبرها واشنطن منطقة نفوذ لها لما لها من أهمية استراتيجية ونفطية هامة³.

الفرع الثالث: أبعاد اتفاقية الشراكة الأورو-متوسطة

لقد ركزت اتفاقية الشراكة الأورو-متوسطة عبر إعلان برشلونة على ثلاثة أبعاد رئيسية تتمثل في البعد السياسي والأمني، والبعد الاقتصادي والمالي، والبعد الاجتماعي والثقافي بحيث تتمكن من الإلمام بكل الجوانب المتعلقة بالفرد المتوسطي والتي ستضمن له حياة أفضل.

¹ - علاوي محمد لحسن، اتفاقيات الشراكة-الأورو-عربية: شراكة اقتصادية حقيقية... أم شراكة واردات، مرجع سابق ذكره، ص. 146.

² - محمد جمال الدين مظلوم، مرجع سابق ذكره، ص. 25.

³ - خير الدين العايب، الشراكة الأوروبية-المتوسطة في ظل التحولات الدولية الجديدة، مركز زايد للتنسيق والمتابعة، الامارات العربية المتحدة، 2002، ص. 86-87.

أولاً: البعد السياسي والأمني: يعد إعلان برشلونة تطوراً مهماً على المستوى السياسي، فالرغبة في خلق منطقة سلام واستقرار مستندة إلى مبدأ حقوق الإنسان والديمقراطية وحرية التعبير ورفض التمييز العنصري، من خلال التأكيد على جملة من المبادئ، منها احترام سيادة الدول وقوانينها، معارضة كل تدخل مباشر أو غير مباشر في الشؤون الداخلية لأي طرف انسجاماً مع القانون الدولي، تسوية الخلافات بالطرق السلمية، ورفض استخدام التهديد أو القوة بين الأعضاء في الشراكة، تعزيز التعاون لمجابهة الإرهاب، العمل ضد انتشار الجريمة المنظمة ومكافحة المخدرات في الإقليم، تشجيع الأمن الإقليمي من أجل منع انتشار أسلحة الدمار الشامل، وتبحث الأطراف المشاركة عن وضع ميثاق أورو-متوسطي خاص بالأمن والاستقرار في المنطقة بتظافر جهود كل الأطراف.

ثانياً: البعد الاقتصادي والمالي: ويتمثل في إيجاد منطقة ازدهار ورخاء، وذلك من خلال التأسيس التدريجي لمنطقة التجارة الحرة، وكذلك التعاون المالي والاقتصادي بين الطرفين، ويهدف البعد الاقتصادي والمالي إلى تحقيق مجموعة من الأهداف منها تسريع التطور الاجتماعي والاقتصادي الدائم، خاصة لدول جنوب المتوسط، تحسين شروط حياة السكان، ومحاربة الفقر، تشجيع التعاون والاندماج الإقليمي من خلال إنشاء منطقة للتبادل التجاري الحر، زيادة المساعدات المالية من الاتحاد الأوروبي لشركائه، تنفيذ مشاريع التعاون في المجالات الاقتصادية¹.

ولقد حدد الاتحاد الأوروبي في تلك الفترة سنة 2010 لإقامة منطقة التجارة الحرة من خلال التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية والقيود غير الجمركية، التي كانت تفرضها الدول العربية على الواردات خاصة الصناعية من الاتحاد الأوروبي، في حين يقوم هذا الأخير بتمديد الامتيازات التي كان يمنحها للدول العربية قبل إعلان برشلونة، أما بالنسبة للمنتجات الزراعية فقد تم الاتفاق على التحرير الجزئي لبعض المنتجات، وتم تأجيل البث فيها إلى لقاءات ثنائية بين الدول العربية والاتحاد الأوروبي يتم فيها معالجة كل منتج فلاحى لوحده².

وتعتبر اتفاقيات مناطق التجارة الحرة الأكثر شيوعاً مقارنة بباقي أنماط الاتفاقيات الإقليمية، فهي تمثل 84% من إجمالي الاتفاقيات الإقليمية، ويرجع سبب ذلك لعدم تطلبها لوقت طويل في التفاوض، واكتفائها بقدر أقل من التنسيق السياسي بين الدول الأعضاء بما أن كل عضو طرف في الاتفاقية يحتفظ بسياسته الخاصة تجاه الأطراف الأخرى، فهي تهتم بالجوانب التجارية لا المؤسساتية، وهي وسيلة يتم من خلالها دمج أسواق السلع

¹ - Sophia Mappa, La coopération internationale face au libéralisation, Editions KARTHALA, Paris, 2003,P.146.

² - MEDA et le fonctionnement du Partenariat Euro-Méditerranéen, Ateliers Méditerranéens Interrégionaux, Institut de la Méditerranée, 2000, P.8.

الوطنية للدول الأعضاء في سوق واحدة كبيرة، وبالتالي تتميز بحرية انتقال السلع الوطنية المنشأ بين الدول الأعضاء بموجب شهادة المنشأ التي تقوم عليها أطراف الاتفاقية، كما لا تلغي منطقة التجارة الحرة القيود المتعلقة بانتقال الأشخاص ورؤوس الأموال بين الدول الأعضاء، حيث تبقى لهذه الأخيرة الحق في إبرام أو تجديد الاتفاقيات التجارية مع الدول الأخرى خارج نطاق التجارة الحرة¹.

ثالثا: البعد الاجتماعي والثقافي: يهدف إلى تعزيز التفاهم المتبادل بين شعوب المنطقة، وتطوير وإعداد مجتمع مدني حر ومزدهر، مبني على احترام التعددية والتسامح الديني والعرقي، والالتزام بميثاق الأمم المتحدة والإعلان العالمي لحقوق الانسان وإحترام الحريات الأساسية وضمن ممارستها، إضافة إلى تبادل المعلومات المتعلقة بحقوق الإنسان، والاعتراف بحق النظم السياسية في الاختيار في التطوير الاجتماعي والثقافي والاقتصادي والقانوني، كما تهدف الشراكة الأورو-متوسطية إلى تكثيف الحوار العلمي بين الثقافات ومحاربة كل مظاهر العنصرية والتعصب والإهتمام بالمجتمع المدني وإشراكه في إدارة شؤون بلاده، والتقليص من ضغوط الهجرة اللا مشروعة، والاهتمام بالعامل البشري وتطويره².

على الرغم من أن مشروع الشراكة الأورومتوسطية لا يهدف إلى تحقيق الاندماج السياسي، وهو يقوم على احترام الخصائص الثقافية والحضارية للدول المشاركة، ولا يعارض إقامة تجمعات جهوية على إعتبرات قومية أو ثقافية خلافا للمشروع الأمريكي الشرق أوسطي، لكن هذا لا ينفي وجود مصالح أوروبية طبعت عليها الأطماع الاقتصادية تمثلت أساسا في خلق فضاء إقتصادي قادر على استعاب فائض الانتاج الأوروبي، وهو نتيجة حتمية للتفاوت في علاقات القوة بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية المشاركة، وخاصة العربية منها التي تتفاوض انفراديا، وعلى الرغم من تأكيد حق الدول في اختيار نظمها إلا أن هذا الحق تم اجهاضه حين أصر الاتحاد الأوروبي على أن التعاون الاقتصادي والمالي مرهونان بالمزيد من الحرية ودعم القطاع الخاص لدى الدول المشاركة³.

الفرع الثالث: سياسة الجوار الأوروبية

طرحَت اللجنة الأوروبية في مارس سنة 2003 مبادرة أسمتها "أوروبا الأكثر اتساعا"، وتغير هذا المسمى ليصبح سياسة "الجوار الأوروبي" بدءا من جويلية 2004، حيث تمت عملية توسيع الإتحاد الأوروبي ليشمل

¹ - أمال بن هدي، الاتفاقيات التجارية الإقليمية على ضوء قواعد منظمة التجارة العالمية، رسالة لنيل شهادة ماجستير في قانون الأعمال المقارن، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، الجزائر، 2013، ص.33-35.

² - نادية بلورغي، تداعيات أزمة منطقة اليورو على الشراكة الأورومتوسطية، دراسة حالة الجزائر، رسالة مقدمة انيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2014، ص.98.

³ - المرجع نفسه، ص.99.

آنذاك 25 بلدا، ولم تشمل هذه العملية بلدان شرقي أوروبا فحسب وإنما شملت أيضا بعض بلدان جنوب المتوسط كمالطا، قبرص لتشكّل جزءا من أوروبا الموسعة التي سارعت إلى طرح وسائل سياسية جديدة نتيجة لهذا التوسع، وتوجّهت سياسة الحوار أيضا إلى ليبيا التي لم تقم علاقات تعاقدية مع الإتحاد الأوروبي وقد حظيت بصفة مراقب في مسار برشلونة لكونها لم تقبل هذا الإعلان بسبب الخلاف على موقفه من الصراع العربي - الإسرائيلي وظلت تلعب دور المراقب.

تقوم سياسة الحوار على ثلاثة عوامل رئيسية هي: الموقع الجغرافي، تحقيق الرخاء، محاربة الفقر، وهي عوامل تميز علاقة أوروبا مع جيرانها، فهذا القرب الجغرافي لجيران أوروبا تجده ينطوي على تحديات كبيرة، والذي يتطلب اتباع أساليب مشتركة لمواجهتها تستلزم الإعتماد المتبادل في المنطقة، كما يجب أن يعمل الإتحاد الأوروبي مع جيرانه في علاج الأسباب الجذرية لعدم الإستقرار¹.

وتعتمد سياسة الحوار على ما أسماه الإتحاد الأوروبي بمخططات العمل ذات طابع ثنائي، والتي تخص الإتحاد الأوروبي وكل دولة شريكة له في هذه السياسة بحيث تكون محل اتفاق بينهما، كما يتم تطوير هذه السياسة بالتشاور وبالتنسيق مع كل دولة منها، تماشيا مع مستوى التطور الحاصل في طريق اندماجها مع هذه السياسة، ويتمثل الهدف من وضع هذه المخططات في كونها تعمل على تحديد الأولويات الواجب اتخاذها مع كل شريك بناء على مبدأ الحوار والمفاوضات معه تمهيدا لاندماجه في إطار السياسة الحوارية².

تمثل الدول المعنية بسياسة الحوار الأوروبية (دون أن يعني ذلك قبولها لها-والتي إليها يتوجه خطاب هذه السياسة) في 15 دولة معنية، وهي³:

- تسعة دول متوسطة: هي كل من الجزائر، فلسطين، مصر، الأردن، ليبيا، المغرب، سوريا وتونس ولبنان؛
- ثلاث دول من منطقة القوقاز: هي أرمينيا، أذربيجان وجورجيا؛
- ثلاث دول من شرق أوروبا: هي بيلاروسيا، مالدوفيا، أوكرانيا.

ورغم أن هذه المخططات هي الآن قيد التطبيق والتنفيذ مع بعض الدول، أو أنجزت مع البعض الآخر، فإن هناك من رفضها أصلا كالجزائر، ويلاحظ على هذه المخططات مايلي⁴:

- الملاحظة الأولى: تعد مخططات العمل هذه بمثابة برنامج عمل بالنسبة لكل دولة معنية بالسياسة الحوارية مع الإتحاد الأوروبي لفترة الخمس سنوات 2004-2009، وهي مكملة للعمل المنجز في إطار الشراكة المتوسطة بالنسبة لدول المتوسط، ولاتفاقيات الشراكة مع دول شرق أوروبا؛

¹ - سفيان أبحري، مرجع سابق ذكره، ص.113.

² - جعفر عدالة، تطور سياسات دول الإتحاد الأوروبي بعد الحرب الباردة في منطقة المغرب العربي، مجلة العلوم الإجتماعية، العدد 19، 2014، ص.6.

³ - Sébastien Abis, Dix ans après Barcelone : ou va le Partenariat euro-méditerranéen ?, SEZAME Magazine, N⁰ 2, 2006, P.3.

⁴ - جعفر عدالة، مرجع سابق ذكره، ص.7-8.

■ الملاحظة الثانية: الجزائر هي البلد الوحيد الذي أعلن صراحة ورسميا رفضه الانضمام للسياسة الحوارية، على اعتبار- وحسب تصريح سفير الجزائر ببروكسل في نوفمبر 2006 - أنها غير ذات أولوية بالنسبة للجزائر وأن الاهتمام الجزائري ينصب في ذلك الوقت حول الاستمرار في اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، فضلا عن عدم جاهزية المؤسسات الجزائرية من حيث النجاعة والتنافسية للدخول في السوق الأوروبية، في حين اعتمدت سوريا وليبيا حتى اليوم موقفا متحفظا، أما بخصوص موريتانيا فإنه لم يأت ذكرها في قرارات وموائق وإعلانات السياسة الحوارية، بينما هي واردة في إعلان برشلونة.

وتتمثل أهم المجالات التي تتطرق لها خطة العمل المشترك التي أعدتها المفوضية الأوروبية والبلدان الشريكة المعنية فيما يلي¹:

- الحوار السياسي والتنمية والإصلاح الاقتصادي والاجتماعيين؛
- المسائل بالمرتبطة بالتجارة والسوق والإصلاح التنظيمي؛
- مسائل العدالة والحرية والأمن؛
- مسائل متنوعة وقطاعية تضم الطاقة والنقل ومجتمع المعلومات والبيئة والبحث والابتكار والتجديد؛
- اتصال الشعوب في ما بينها، بما في ذلك على مستوى الثقافة والمجتمع المدني.

رغم أن الشراكة الأوروبيةمتوسطة وسياسة الجوار الأوروبية تختلفان من حيث تنظيم العلاقات بين الاتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط، لكن مجالات التعاون متشابهة، حيث شملت اتفاقيات الشراكة ثلاثة مجالات رئيسية للتعاون هي: القضايا السياسية والأمنية والاقتصادية والمالية، والاجتماعية-الثقافية، كما أن لسياسة الجوار أيضا أبعاد سياسية واقتصادية وثقافية، فضلا عن أنه في الكثير من الأحيان تشكل خطط العمل وسيلة لزيادة فعالية تنفيذ اتفاقيات الشراكة، وتكون خطط العمل هذه أكثر تحديدا وتفصيلا وأوسع نطاقا.

ومن أوجه الشبه الأخرى بين عملية برشلونة وسياسة الجوار الأوروبية، هي أن المشاركة الطوعية للبلدان الشريكة وكل الوثائق غير ملزمة قانونا، إذ تلتزم الحكومات المشاركة سياسيا فقط، بتنفيذ الإصلاحات².

الفرع الرابع: سياسة الاتحاد من أجل المتوسط

بدأ مشروع الاتحاد من أجل المتوسط كفكرة فرنسية اقترحتها الرئيس ساركوزي عشية ترشحه للانتخابات الرئاسية تحت مسمى الاتحاد المتوسطي في سنة 2007، واعتبر أن هذه المبادرة ليست بديلا لمسار برشلونة وإنما

¹ - دليل إرشادي لآليات الجوار الأوروبي وعلاقتها بالمؤسسات المالية الدولية، CEE bankwatch network، دت، ص ص.6-7.

² - ريم العيادي، جوليا رودكيفيتش، لورنا شلفر، سياسة المنافسة في الشراكة الأوروبيةمتوسطة، المعهد الأوروبي للإدارة العامة المركز الأوروبي للمناطق في إطار برنامج يوميد للسوق، 2007، ص.10.

مكملة لها، وكان يهدف الاقتراح الفرنسي إلى استبدال منطق التعاون الذي كانت تقوم عليه العلاقات بين الاتحاد الأوروبي وبين شركائه المتوسطيين في اتفاقيات الشراكة إلى منطق التكامل، إذ يجب أن يجعل هذا الشكل من الممكن ربط البلدان المشاطئة للبحر المتوسط في إطار مشاريع توافقية تتعلق بالبيئة والمعرفة ودعم التبادل والأمن المدني¹.

وقد حدد المؤتمر الذي عقد في عام 2007 والذي جمع بين رئيس الوزراء الايطالي والاسباني والرئيس الفرنسي ساركوزي الانطلاقة الحقيقية والفعالية لمشروع الاتحاد من أجل المتوسط، وكان لهذه الانطلاقة دوافع عديدة يمكن تحديدها بالآتي²:

■ دوافع اقتصادية: وهي تتعلق بقوة دول المتوسط اقتصاديا من حيث الموارد والأسواق بالنسبة إلى أوروبا عامة وفرنسا بشكل خاص؛

■ دوافع سياسية: وتعلق بالتوجه الأمريكي إزاء منطقة الشرق الأوسط وحوض المتوسط وعدم قدرة أوروبا مواجهة هذا النفوذ بمفردها، فضلا عن تراجع وفشل السياسات الأوروبية تجاه منطقة حوض المتوسط وضعف سياساتها اتجاه الشرق الأوسط، خاصة مع الاعتراف الدولي الاقليمي بفشل الحوار العربي-الأوروبي من جهة، ومشروع برشلونة لعام 1995 من جهة أخرى؛

■ دوافع أمنية: جعلت أحداث 11 سبتمبر 2001 وإعلان الولايات المتحدة الأمريكية حربها ضد الإرهاب، الهاجس الأمني لدى أوروبا يتزايد خاصة مع ارتفاع معدلات الهجرة إليها بشكل كبير جدا، ولذلك بدأت بالبحث عن آليات جديدة تتلاءم ومستجدات الوضع الدولي في تلك الفترة لتأمين هذا الهاجس، خاصة وأن مفهوم الأمن قد تغير مع الفشل الذي واجهته الولايات المتحدة الأمريكية منذ إعلانها الحرب ضد الإرهاب باستخدام القوة العسكرية إلى أسلوب جديد يعتمد الحوار بدلا من الصدام، والالتقاء والتعاون بدلا من التنافر وهذا ما دعى أغلب الدول الأوروبية إلى أن تقوم بالاعتذار عن تاريخها الاستعماري في بعض دول جنوب المتوسط؛

■ التنافس الدولي: جعل الاندفاع الدولي للدول الكبرى والمتقدمة نحو البحث عن بدائل جديدة وغنية بالموارد وأرض خصبة للاستثمارات الكبيرة، كلا من الصين واليابان والهند والولايات المتحدة الأمريكية تتسابق نحو إفريقيا، التي تبحث عن التنمية الاقتصادية والبشرية، بالإضافة إلى أن التغلغل الصيني خاصة في دول جنوب المتوسط كالجنازير وتونس والمغرب خلق وعي لدى أوروبا بضرورة تغيير السياسات الأوروبية القديمة وتوسيع

¹ - أشرف عبد العزيز، 12 عام على الشراكة الأورو-متوسطية، مجلة دراسات شرق أوسطية، العدد 45، مركز دراسات الشرق الأوسط والمؤسسة الأردنية للبحوث والمعلومات، الأردن، حريف 2008، ص.30.

² - قاسم محمد عبد الدليمي، العرب من الشراكة الأورو - متوسطة إلى الاتحاد من أجل المتوسط: دراسة في المتغيرات والمواقف، مجلة قضايا سياسية، المجلد 26، الاصدار 1، كلية العلوم السياسية، جامعة النهرين، العراق، 2012، ص. 55.

اهتمامات الشراكة لتصب في صالح الدول غير الأوروبية أيضا، خاصة وأن اتفاقيات الشراكة السابقة كانت تهتم بمواضيع مثل الهجرة والاستثمارات المالية وهي قضايا تم أوروبا بشكل رئيسي؛

■ فشل السياسة الأوروبية التي تبنتها منذ عام 2004 وهي ما تسمى بسياسة الحوار الأوروبي، وهي كما يشار من عنوانها سياسة أوروبية منفردة اتجاه بعض الدول وليس سياسة أوروبية مشتركة ضمن شراكة حقيقية وفقا لإعلان برشلونة، وهذه السياسة أثارت حفيظة الدول المتوسطة الأخرى، بسبب سياسة التفضيل التي اتبعتها في التعامل في مجال الاستثمار أو التجارة أو التسهيلات تجاه بعض الدول دون غيرها، ودخلت بذلك منطقة المتوسط في إطار اتفاقيات ثنائية بين أوروبا كوحدة ودول المتوسط المنتقاة منفردة، وهذا الجانب أضعف كثيرا من بنود وآليات عمل برشلونة وأفرغ الاعلان من مضمونه الحقيقي وأهدافه المستقبلية المتوخاة؛

■ تدعيم مصالح فرنسا ودورها في المنطقة العربية وبالذات في شمال إفريقيا والشرق الأوسط وفي أوروبا، وإعطاء الاتحاد الأوروبي دفعة قوية باتجاه دور سياسي عالمي جديد في حوض المتوسط والعالم؛

■ إبعاد تركيا من عضوية الاتحاد الأوروبي من خلال تحويل وجهة نظرها من هدف العضوية في الاتحاد إلى مجال أوسع يتمثل بانضمامها إلى الاتحاد من أجل المتوسط، ولعب دور في الترتيبات من حيث التعاون والأمن على المستوى الإقليمي؛

■ رغبة فرنسا بالعودة إلى الشرق الأوسط ولعب دور رئيسي في قضية الصراع العربي-الإسرائيلي، وكذلك قضايا فعالة أخرى كقضية لبنان والوضع الجديد في العراق، حيث تجد فرنسا نفسها وبحكم الروابط التاريخية صاحبة الكلمة الأقوى في حل هذه الخلافات، ولذلك حاول ساركوزي التدخل من أجل إيجاد تسوية للصراع العربي-الإسرائيلي، من خلال السعي وراء مباحثات التطبيع، فضلا عن زيارته العراق خلال العام 2007 لاثبات الدور والوجود الفرنسي في ملفات المنطقة.

وتهدف مبادرة الاتحاد من أجل المتوسط إلى تحقيق مجموعة من الأهداف أبرزها:

■ تشكيل "مجلس منتظم" تحت رئاسة دورية مشابهة لنموذج رئاسة الاتحاد الأوروبي الدورية، وذلك لمعالجة قضايا الطاقة والأمن والهجرة والتجارة ومكافحة الإرهاب، بمعنى مناقشة أربعة ركائز هي: البيئة والتنمية المستدامة، حوار الثقافات، النمو الاقتصادي والتنمية الاجتماعية، الأمن المتوسطي؛

■ مبادلة الخبرة الفرنسية في الطاقة النووية بالاحتياجات الغازية لشمال إفريقيا (بشكل خاص: الجزائر، ليبيا، مصر)؛

■ التطلع إلى جعل "الاتحاد المتوسطي" هذا محركا للتعاون في منطقة المتوسط¹؛

■ مكافحة تلوث البحر المتوسط (تنظيف مياه البحر وشواطئه) مع التركيز على المياه والصرف الصحي؛

¹ - جعفر عدالة، مرجع سابق ذكره، ص.9.

- تحسين النقل بين الموانئ المتوسطية بأحدث الطرق السريعة البحرية؛
- الوقاية والأمن والإستعداد والإستجابة للكوارث الطبيعية؛
- بحث مدى فعالية "خطة المتوسط للطاقة الشمسية" لتوليد الطاقة الشمسية ودعم البحوث والدراسات في مجال مصادر الطاقة البديلة للنفط والغاز؛
- إقامة جامعة أورو-متوسطية تكون مقرها في سلوفينيا لتشجيع الحراك الأكاديمي والدرجات العلمية للجامعات الدول الأعضاء؛
- إقامة هيئة لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة عبر المساعدة الفنية وتوفير الأدوات المالية باستخدام المساهمات الطوعية من الدول الأمم¹.

يمكن القول أن مبادرة الإتحاد من أجل المتوسط سعت إلى تطبيق نموذج التعددية الذي يعتبر الفضاء الأورو-متوسطي إقليمياً، ليس فقط على الصعيد الإقتصادي بل أيضاً على الصعيدين السياسي والثقافي وعلى صعيد المجتمع المدني، وبالتالي الانتقال من مسار سياسي يركز على التعاون إلى وضع أسس اتحاد يرمي إلى رسم مسار تدريجي نحو الإندماج، وبهذا الشكل يفتح في الفضاء التعددي أو الإقليمي الأورومتوسطي الطريق الذي سبق وأن حددت معالمه مع كل شريك لوحده.

المطلب الثالث: التنافس الأمريكي - الأوروبي على المنطقة العربية

عرفت المنطقة العربية منذ فترات بعيدة، صدمات وأزمات إقليمية كبرى بين مراكزها وسواحلها وعند مداخلها، ولقد ساد في فكر السياسيين والإستراتيجيين إعتقاد مفاده أن من يسيطر ويتحكم في مداخل البحر الأبيض المتوسط يستحوذ على القوة من خلال مراقبة المناطق الجيوستراتيجية، مما يفسر الجولات التنافسية المتعددة عبر الأزمنة على المنطقة²، وبالتالي فقد تسابقت كل من الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي على عقد اتفاقيات مع الدول العربية تضمن لها التحكم في هذه المنطقة.

الفرع الأول: مبادرة اينستات

تعتبر مبادرة اينستات أحد أطر الشراكة الاقتصادية الهامة التي برزت في سياق إعادة إنتشار الإستراتيجية الأمريكية في منطقة المغرب العربي بعد مرحلة الحرب الباردة ومنذ منتصف التسعينيات تحديداً، حيث جسدت على المستوى الاقتصادي عودة الاهتمام الأمريكي بهذه المنطقة منذ منتصف التسعينيات. وقد شكلت هذه المبادرة التي أعلن عنها رسمياً نائب كاتب الدولة الأمريكية ستيفارت اينستات في 16 جوان 1998 بتونس، الإطار الاقتصادي للرهانات الأمريكية في منطقة المغرب العربي بكل أبعادها الإستراتيجية

¹ - نادية بلورغي، مرجع سابق ذكره، ص. 123.

² - رتيبة برد، مرجع سابق ذكره، ص. 66.

الأمنية والسياسية المتكاملة، في محاولة لتحويل دول المغرب العربي المرتبطة باتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي إلى منطقة اقتصادية واحدة، من أجل إقامة منطقة تبادل حر وإلغاء الحواجز الجمركية على السلع المغاربية المتجهة نحو الولايات المتحدة الأمريكية، كذلك تأتي المبادرة استجابة لمتطلبات بسط نفوذ الولايات المتحدة الأمريكية في مجال متوسطي موسع يمتد إطاره الجيو-استراتيجي من المغرب العربي غربا إلى آسيا الوسطى شرقا مروراً بتركيا، الشرق الأوسط ومنطقة الخليج، وبدأ الرهان الأمريكي يتأكد على الشراكة الاقتصادية مع دول المغرب العربي كسوق إقليمية اقتصادية متكاملة، بعد بروز مؤشرات فشل وتعثر مبادرة متعددة الأطراف لمسار السلام في الشرق الأوسط، التي كانت تشكل إطاراً للترويج الاقتصادي ضمن الإستراتيجية الأمريكية للشرق الأوسط وشمال إفريقيا الشاملة لإدماج إسرائيل في سوق متوسطية موسعة تمتد من المغرب العربي غرباً إلى الشرق الأوسط شرقاً.

إذ شكلت مبادرة إيزنستات البديل الإقليمي لإستراتيجية الشراكة الأمريكية في منطقة المغرب العربي على أنقاض مبادرة سوق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، التي ظلت مرهونة بمسار التسوية والتطبيع مع إسرائيل مما أدى إلى فشلها، كما أن مبادرة إيزنستات الأمريكية جاءت بعد بروز مؤشرات تعطل وتعثر مسار الشراكة الأورو-عربية والذي فرض على الولايات المتحدة الأمريكية فيه أن تكتف بدور الملاحظ، ودفعها لاستثمار الشعور بالخيبة الذي أصاب الأطراف المغاربية بعد الوعود التي حملتها مبادرة برشلونة¹.

وقد تضمنت الرؤية الأمريكية الجديدة تحقيق النقاط التالية²:

- تحقيق تشاور سياسي على مستوى عالي مع المسؤولين المغاربة؛
- الوصول إلى إقامة فضاء اقتصادي مغاربي موحد مندمج ومتكامل يعمل على تشجيع المبادلات مع السوق المشتركة لإتفاقية التبادل الحر لأمريكا الشمالية وترقية الشركاء التجاريين والماليين ما بين المجموعتين.

الفرع الثاني: مشروع الشرق الأوسط

تمثل إحدى الخصائص التقليدية لمنطقة الشرق الأوسط في أهميتها الإستراتيجية، التي تعود إلى عوامل متعددة، أبرزها احتياطيتها الضخم من النفط، وتحكمها في خطوط ملاحية دولية رئيسية، وتأثيرات الصراع العربي الإسرائيلي وبؤرة الصراع المزمنة في منطقة الخليج العربي على مصالح الأطراف الدولية فيها، وقربها الجغرافي من أوروبا، ورغم ما طرحه البعض من أن نهاية الحرب الباردة قد قلصت من الأهمية الإستراتيجية للمنطقة، إلا أن الولايات المتحدة الأمريكية سعت بعد عام 1990، إلى تثبيت هيمنتها على الشرق الأوسط، وقد كان من الواضح أن أهمية منطقة الشرق الأوسط قد تزايدت، خاصة بالنسبة لدولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، على نحو أدى إلى تدخلات واسعة من جانبها في تفاعلات المنطقة، كما حدث بالنسبة لعملية التسوية للصراع العربي

¹ - محمد الطيب حمدان، التنافس الأمريكي على منطقة المغرب العربي بعد الحرب الباردة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011، ص.76-77.

² - جمال عمورة، مرجع سابق ذكره، ص.200.

الإسرائيلي، ومسألة انتشار أسلحة الدمار الشامل خلال نهاية التسعينيات، ثم الحرب على الإرهاب وتغيير النظم السياسية بعد أحداث 11 سبتمبر 2001، وكل ما سبق من التدخلات من جانب الولايات المتحدة الأمريكية، وما رافقه من تحرك لقواتها العسكرية بمختلف تشكيلاتها والمتمثلة في أسطولها الخامس والسادس دلالة على أهمية هذه المنطقة بالنسبة لإستراتيجيتها العسكرية والأمنية¹.

تتماشى الاستراتيجية الأمريكية في الشرق الأوسط جنبا إلى جنب مع الاستراتيجية الإسرائيلية، حيث تعتبر الدولتان أن المنطقة مجال حيوي للمصالح الأمريكية والإسرائيلية، وتعملان معا على تصفية قضية فلسطين على حساب الحقوق الوطنية والقومية والدينية للعرب والمسلمين فيها، وإخضاع الوطن العربي للهيمنتين الأمريكية والإسرائيلية، إذ تبنت الولايات المتحدة الموقف الإسرائيلي من النظام الإقليمي الجديد والسوق الشرق أوسطية والبدء في التعاون الإقليمي قبل التوصل إلى تسوية سياسية، وحتى عدم ربط ذلك بالتقدم في المفاوضات الثنائية. وينطلق المشروع من التركيز على العلاقات الاقتصادية لفلسطين وإسرائيل والأردن، وإقامة منطقة حرة بين الأطراف، ومشروعات إقليمية لدمج الاقتصادات الثلاثة، وانضمام مصر وسورية ولبنان إلى منطقة التجارة الحرة فيما بعد، وأجمع المشروع على نقطتين هما: حرية انتقال السلع والتبادل الحر، وهيمنة اقتصاد السوق على اقتصاديات الأطراف الثلاثة.

كما تبنت الولايات المتحدة المخططات والمشاريع الإسرائيلية لمستقبل المنطقة العربية، ودجمتها في إستراتيجيتها الكونية، وعملت ولا تزال تعمل على خدمة مصالحها في المنطقة عن طريق إسرائيل كأداة عسكرية والحفاظة على تفوقها العسكري، وتأمين السيطرة على منابع النفط وممراته وأسعاره وأمواله، والعمل على التوصل إلى تسوية للصراع العربي- الإسرائيلي، وإقامة النظام الإقليمي الجديد والسوق الشرق أوسطية، ويمكن القول أنه لا يوجد سياسة أميركية تجاه البلدان العربية وإنما سياسة إسرائيلية تبناها الولايات المتحدة الأميركية².

الفرع الثالث: العلاقة الأمريكية - الأوروبية

مازالت طبيعة العلاقة الأمريكية - الأوروبية موضع خلاف بين الباحثين والدارسين لهذه العلاقة بوصفها علاقات تعاون وتحالف استراتيجي، ومن جهة أخرى علاقة تنافس وتضارب في المصالح، حيث أن دول الاتحاد الأوروبي معترضة على تفرد الولايات المتحدة بإدارة العالم وتسعى لأن يكون لها دور منافس للولايات المتحدة³. ويعود الخلاف بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي لما شهدته تلك العلاقة بعد الحرب على العراق - خصوصا موقف كل من فرنسا وألمانيا- الذي حال دون تمكن الولايات المتحدة من استصدار قرار من الأمم المتحدة يخولها

¹ - مؤيد حمزة عباس، الإستراتيجية الأمريكية في منطقة الشرق الأوسط بعد 11 سبتمبر 2001، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم السياسية، كلية العلوم السياسية، جامعة النهرين، العراق، 2012، ص.34.

² - حسين غازي، الشرق الأوسط الكبير (بين الصهيونية العالمية والإمبريالية الأمريكية)، منشورات اتحاد الكتاب العرب، دمشق، سوريا، 2005، ص.32-34.

³ - رشا عدنان محمد مبيضين، مرجع سابق ذكره، ص.41.

باستخدام القوة، وذلك بسبب المعارضة الفرنسية التي لوحث باستخدام الفيتو ضد أي قرار للولايات المتحدة باستخدام القوة أو شن حرب على العراق باسم الأمم المتحدة.

وقد عادت فكرة المتوسطية مجددا إلى صدارة الاهتمام الدولي بعد أن كانت درجة الاهتمام بها قد تراجعت في العقود الأخيرة، بسبب الأحداث الواقعة على الساحتين الإقليمية والدولية، وتأتي الشراكة الأوروبية - المتوسطية كمشروع أوروبي عربي مقابل المشروع الشرق أوسطي ذي الطابع الأمريكي - الإسرائيلي، حيث تشكل المنطقة العربية أهمية كبرى في رسم السياسة الاقتصادية لدول الاتحاد الأوروبي، لأنها المنطقة الأكثر تدويلا على الصعيد السياسي والاقتصادي والأمني، خاصة بعد حرب الخليج الثانية التي أدت إلى تراجع النمو الاقتصادي للدول العربية، الأمر الذي دفع دول الاتحاد الأوروبي إلى وضع مشروع للشراكة الاقتصادية مع دول المنطقة، يساعد على إعادة تفعيل النمو الاقتصادي لهذه الدول للحد من الانعكاسات السلبية التي نتجت عن التدهور الاقتصادي فيها، ويضاف إلى تلك الأسباب منافسة الاتحاد الأوروبي للولايات المتحدة الأمريكية، حيث تحاول أوروبا أن تكون ذات قوة فاعلة في المجتمع الدولي، وأن تجد لنفسها سوقا لصادراتها من السلع والخدمات في فضاء اقتصادي أوسع.¹

وفي ضوء المتغيرات الدولية التي حصلت في النظام الدولي بعد انتهاء الحرب الباردة وجدت أوروبا نفسها تتحرك من جديد في منطقة الشرق الأوسط، تمثل ذلك التحرك في إعداد مشروع الشراكة الأوروبية-المتوسطية، برغبة من الدول العربية وترحيب وقبول بدور أوروبي سياسي للسير في عملية السلام في المنطقة العربية، وذلك بسبب غياب دور الاتحاد السوفياتي السياسي والاقتصادي في المنطقة العربية والاستياء العربي من الانحياز الأمريكي الواضح إلى الدور الإسرائيلي الاقتصادي والسياسي المهيمن على مشروع الشرق الأوسط الجديد.²

¹ - عبد الفتاح الرشدان، مرجع سابق ذكره، ص.53.

² - هاني حبيب، الشراكة الأوروبية-المتوسطية (ما لها وما عليها وجهة نظر عربية)، الدار الوطنية الجديدة للنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، ط2، 2003، ص.59.

المبحث الثاني: مقارنة بين اتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية

حاول الاتحاد الأوروبي إبرام اتفاقيات شراكة مع الدول العربية تكون متشابهة من حيث الامتيازات الممنوحة، ومن حيث الشكل والمحتوى، إلا أن ذلك كان صعبا نظرا للعدد الكبير من الدول التي تم معها توقيع الاتفاقيات، ونظرا لخصوصية كل اقتصاد ومشاكله الداخلية، مما أفرز اتفاقيات تتشابه من حيث الشكل والمحتوى العام أو المبادئ العامة التي تقوم عليها اتفاقيات الشراكة، لكن عند التدقيق في مضمون هذه الاتفاقيات يلاحظ العديد من نقاط الاختلاف، والتي حسب وجهة نظرهم تضمن مصالح كل طرف من طرفي الشراكة. ولفهم أفضل لهذه الاتفاقيات وجب وضعها في إطار مقارنة بين الدول العربية في حد ذاتها وبين الدول العربية وغير العربية التي أبرمت اتفاقيات شراكة مع الاتحاد الأوروبي، في محاولة للخروج بأهم نقاط التشابه والاختلاف، وتحديد نوع المعاملة التي يقدمها الاتحاد الأوروبي لشركائه والأسباب التي أدت لهذه الاختلافات في التعامل بين طرفي الشراكة.

المطلب الأول: نظرة عن اتفاقيات الشراكة الأوروبية-العربية

لقد وقعت جل دول العربية المطللة على البحر الأبيض المتوسط اتفاقيات تجارة حرة مع الاتحاد الأوروبي بشكل منفصل، وفي فترات وتواريخ مختلفة تحددت على أساس طول فترة المفاوضات والنقاط التي تم التفاوض بشأنها ومدى قدرة المفاوض العربي على الاستفادة من أكبر قدر ممكن من المزايا في إطار هذه الشراكة.

الفرع الأول: اتفاقيات الشراكة مع دول المشرق العربي

تم إبرام اتفاقيات شراكة بين الاتحاد الأوروبي وبين كل دول المشرق العربي، كل حسب تصوراتهم ومصالحه الاستراتيجية المحصل عليها في إطار هذه الشراكة.

أولا: اتفاقية الشراكة الأوروبية-الفلسطينية: جاء توقيع السلطة الوطنية الفلسطينية على اتفاقية الشراكة

بعد أن قامت المجموعة الأوروبية بمبادرة دعت من خلالها السلطة الوطنية الفلسطينية عبر ممثلها منظمة التحرير الفلسطينية إلى بدء حوار أوروبي فلسطيني لانضمام فلسطين إلى عملية الشراكة الأوروبية المتوسطية، ليتوصل خلاله الطرفان الأوروبي والفلسطيني في نهاية العام 1996 إلى اتفاق وصف بالمرحلي على أساس إعلان برشلونة حول إقامة منطقة تجارة حرة على شاطئ المتوسط يتم تحقيقها عام 2010 كما هو مخطط لها، ورغم تشكيك إسرائيل بقانونية الاتفاقية المبرمة ما بين الاتحاد الأوروبي ومنظمة التحرير التي دخلت حيز التنفيذ في عام 1997

بحجة أنها لا تنسجم مع اتفاق أوسلو*، والذي يمنح السلطة الفلسطينية من الدخول في اتفاقيات تجارية مستقلة، وأن اتفاقية الشراكة الموقعة تعقد بين دولتين أو كيانين يتمتعان بولاية جغرافية واضحة ومعروفه، إلا أنه أهم ما يميز هذه الاتفاقية أنها تعاملت مع السلطة الفلسطينية معاملة المثل كأى دولة متوسطة أخرى ذات سيادة كاملة وقعت على اتفاقية الشراكة، ليلقي ذلك بظلاله على سياسة الاتحاد الأوروبي فيما بعد في قرارات عملية داعمة للفلسطينيين أهمها قرار منع استيراد منتجات المستوطنات الإسرائيلية المقامة على أراضي الضفة الغربية وقطاع غزة، في المقابل تمتعت إسرائيل بوضع خاص دون غيرها من الدول المتوسطة خاصة فيما يتعلق بالعلاقات الاقتصادية مع الاتحاد الأوروبي، فإسرائيل ترتبط باتفاقية منطقة التجارة الحرة منذ العام 1975 وفعلت بشكل كامل العام 1989 بعد فترة انتقالية اكتسبت خلالها الصادرات الإسرائيلية تفضيلات سخية ومميزة، حيث أن الاتفاقية تؤمن دخولا وتبادلا حرا للمنتجات الصناعية بين الطرفين على أساس تماثلي¹.

ثانيا: اتفاقية الشراكة الأوروبية-الأردنية: تمثل اتفاقية الشراكة الأردنية الأوروبية الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس الشراكة فيما بين دول المجموعة الأوروبية والدول الأعضاء فيها من جهة، والمملكة الأردنية الهاشمية من جهة أخرى. ولقد تم توقيع الحكومة الأردنية على هذه الشراكة بتاريخ 1997/11/24، كما تم التوقيع على اتفاقية الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة في 1999/12/17².

ودخلت الاتفاقية حيز التنفيذ في 2002/05/01 بعد استكمال جميع اجراءات المصادقة الدستورية عليها في الدول الأطراف جميعها، وقد حلت محل اتفاقية التعاون التجاري التي كانت مبرمة بين الجانبين ببروكسل بتاريخ 1977/01/18، وتمثل أهم أهداف الاتفاقية حسب الفقرة الثانية من المادة الأولى من الاتفاقية في:

- قيام منطقة تجارة حرة بحلول عام 2014م؛
- التحرير الكامل للتبادل التجاري من الرسوم الجمركية والرسوم الأخرى ذات الأثر المماثل، ومن القيود غير الجمركية على جميع السلع الزراعية والحيوانية والمواد الأولية بالإضافة إلى منح مجموعة أخرى من السلع تخفيضا تدريجيا من الرسوم والقيود خلال فترة زمنية محددة³؛

* اتفاق أوسلو والمعروف رسميا بإعلان المبادئ حول ترتيبات الحكم الذاتي الانتقالي وهو اتفاق سلام وقعه منظمة التحرير الفلسطينية وإسرائيل في مدينة واشنطن في 13 سبتمبر 1993، وسمي الاتفاق نسبة إلى مدينة أوسلو النرويجية التي تمت فيها المحادثات السرية التي بدأت في عام 1991.

¹ - Akram Jamee, Op-cit.P.7.

² - لما صبحي عواد، العلاقات العربية الأوروبية في سياق المتوسطية "الأردن-دراسة حالة"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، معهد إبراهيم أبو الغد للدراسات الدولية، جامعة بيرزيت، فلسطين، ديسمبر 2006، ص.

³ - زيد عيسى علي أبو زيد، اتفاقية الشراكة الأوروبية - الأردنية وأثرها على الصادرات والمستوردات الصناعية الأردنية، رسالة لنيل شهادة الماجستير، كلية الدراسات العليا، الجامعة الأردنية، 2004، ص. 46.

- تهيئة إطار ملائم للحوار السياسي، يسمح بتطوير علاقات سياسية وثيقة بين الفريقين؛
- وضع شروط التحرير التدريجي لتجارة البضائع والخدمات ورأس المال؛
- رعاية تنمية علاقات اقتصادية واجتماعية متوازنة بين الفريقين من خلال الحوار والتعاون؛
- تحسين ظروف المعيشة والعمل، وتعزيز الإنتاجية و الاستقرار المالي؛
- تشجيع التعاون الإقليمي بهدف تعزيز التعايش السلمي والاستقرار السياسي والاقتصادي؛
- تطوير التعاون في مجالات أخرى ذات الاهتمام المتبادل.

وقد جاءت الاتفاقية منسجمة مع توجه الحكومة نحو تعزيز التعاون الاقتصادي والسياسي مع دول الاتحاد الأوروبي، والتوجه نحو الانفتاح الاقتصادي وتوسيع الأسواق وتشجيع الاستثمار المباشر في الأردن¹.

ثالثاً: الشراكة الأوروبية- اللبنانية: حلت اتفاقية الشراكة بين لبنان والاتحاد الأوروبي- التي وقعت بتاريخ 06 جوان 2002 ودخلت حيز التنفيذ ابتداء من 01 مارس 2003 - محل الاتفاق الذي عقد بين الطرفين عام 1977، والذي كان قد أعطى لبنان أفضليات في التبادل التجاري ومساعدات في التنمية الاقتصادية، وبالإضافة إلى ذلك الاتفاق علاقات لبنان الواسعة بالبلدان الأوروبية، مما يعني أن الاتفاقية الجديدة لم تأت من فراغ بل أنها تعزز تلك العلاقات وترفعها إلى مستوى أعلى، وتكرر الاتفاقية، من حيث المبدأ، مضمون الاتفاقيات التي عقدها الاتحاد مع البلدان الأخرى، ما عدا تلك التفاصيل بالشكل والبروتوكولات وحتى بعض العناصر التمييزية التي حققها لبنان خلال المفاوضات².

وتختلف اتفاقية الشراكة اللبنانية عن اتفاق التعاون لعام 1977 في النقاط التالية³:

- ألغت اتفاقية عام 1977 الرسوم الجمركية على أساس تفضيلي (السلع الصناعية)، في حين أن اتفاقية الشراكة تقضي بإلغاء الرسوم الجمركية على أساس مبدأ المعاملة بالمثل وبتحرير تجارة معظم المنتجات الزراعية المصنعة وغير المصنعة، وعلى خلاف اتفاق التعاون لعام 1977؛
- تعتبر اتفاقية الشراكة بمثابة وسيط ينمي الحوار السياسي ويدعم التعاون الاقتصادي والاجتماعي والثقافي؛

¹ - الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس الشراكة، JORDAN EUROPE BUSINESS ASSOCIATION, International Agreements

على الموقع الإلكتروني: <http://jeba.org.jo/Photos/Files/f7852b76-5668-4217-8cc6-1d82266d0a6b.pdf> بتاريخ 2017/12/28

² - مفيد قطيش، أثر اتفاقية الشراكة بين لبنان والاتحاد الأوروبي على الصناعة اللبنانية، مجلة الدفاع الوطني اللبناني، العدد 47، كلية العلوم الاقتصادية وإدارة الأعمال، الجامعة اللبنانية، 2004، ص.4.

³ - الإتحاد الأوروبي-لبنان، اتفاقية الشراكة، وزارة الاقتصاد والتجارة، الجمهورية اللبنانية، ص.4. على الموقع الإلكتروني:

<http://www.economy.gov.lb/ar>، تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2016/12/17.

- تدعو اتفاقية الشراكة إلى تبادل المعلومات والخبرات عن طريق خلق شبكات اتصال بين الجامعات اللبنانية والأوروبية، وكذلك الأمر بالنسبة للمراكز الثقافية وغيرها من المؤسسات التربوية؛
- تمنح اتفاقية الشراكة المزيد من المرونة فيما يتعلق باستيفاء شروط قواعد المنشأ إلى جانب التراكم القطري عبر الدول الأعضاء.

رابعاً: الشراكة الأوروبية-السورية: وقعت سورية والاتحاد الأوروبي يوم 2008/12/14 بالأحرف الأولى على النص المحدث لاتفاقية الشراكة السورية الأوروبية، وقد جاء هذا التوقيع الذي تأخر منذ شهر أكتوبر من عام 2004، بعدما شهدت العلاقات السورية الأوروبية حركة نشطة خلال هذا العام، حيث استقطبت دمشق العديد من المسؤولين الأوروبيين في إطار سياسة التواصل والتشاور والتنسيق بين سورية وأوروبا¹.

وقد جاءت اتفاقية سوريا متأخرة مقارنة بالدول العربية الأخرى لعدة أسباب أهمها أن المفاوضات الأوروبية كان أكثر تشدداً في مفاوضاته مع سوريا، نظراً للخبرة التي اكتسبها من الاتفاقيات السابقة، ونتيجة كذلك تغير أولويات الاتحاد الأوروبي في السنوات الأخيرة حيث توجهت دول الاتحاد الأوروبي إلى سياسة الحوار في محاولة لاحتواء دول وسط وشرق أوروبا لزيادة تدعيم قوة الاتحاد ككتلة إقليمي، وكذلك نظراً لآراء سوريا حول القضية الفلسطينية وعدم قبولها تطبيع العلاقات مع الكيان الصهيوني².

خامساً: اتفاقية الشراكة الأوروبية-المصرية: وقعت مصر والجماعة الأوروبية ودولها الأعضاء على الاتفاق الأوروبي المتوسطي في 25 جوان 2001، وقد دخل حيز التنفيذ في 01 جوان 2004 بعد المصادقة عليه من طرف السلطات التشريعية لكل من مصر ودول الاتحاد الأوروبي.

ويختلف اتفاق الشراكة المصرية الأوروبية الموقع عن علاقة التعاون التي كان يربط بين الطرفين، في الانتقال من علاقة تعاون تميزت بإعطاء مزايا من طرف واحد (الاتحاد الأوروبي)، وتركزت في الجانب التجاري والمالي خاصة، إلى علاقة التعامل بالمثل، وتعميق العلاقة بين الطرفين إلى المجالات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية وغيرها من المجالات. وقد كانت هناك أسباب من كل طرف من طرفي الشراكة دفعته للتفاوض مع الجانب الآخر للتوصل إلى شكل جديد للعلاقات المتبادلة بين الطرفين³.

¹ - www.baath-party.org/index.php?option=com_content&view=article&id=4450:4450&catid=84&Itemid=167&lang=en

² - محمد علي سرحان، علاقة الشراكة الأوروبية-السورية (طبيعتها، وأهميتها، وآفاق تطورها)، مجلة شؤون اجتماعية، السنة 22، العدد 85، ربيع 2005، ص.195.

³ فرج عبد الفتاح فرج، اتفاق الشراكة المصرية الأوروبية وأثره على بعض جوانب التنمية في الاقتصاد المصري، ورقة مقدمة ضمن الملتقى الدولي آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، جامعة سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006، ص.517.

الفرع الثاني: اتفاقيات الشراكة مع دول المغرب العربي

تحتل الدول المغاربية مكانة مهمة في استراتيجيات الاتحاد الأوروبي، نظرا للتقارب الجغرافي بين الطرفين ولتانة العلاقات بينهما عبر التاريخ، ولأن مستقبل المنطقة مرتبط بمدى استقرار جميع الدول المطلة على البحر الأبيض المتوسط، وهو ما دفع الاتحاد الأوروبي لبرام اتفاقيات شراكة مع دول المغرب العربي لتحقيق منطقة سلام وأمن وإزدهار اقتصادي وتطور تكنولوجي.

أولا: الشراكة الأوروبية-الجزائرية: أبدت الجزائر استعدادها لتوقيع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي، حيث بدأت المفاوضات في هذا الشأن في 14 مارس 1997، لكن ونظرا لتباين مواقف الطرفين، تم توقيف المفاوضات في ماي 1997 من قبل الجزائر، التي رأت أن الطرف الأوروبي تجاهل العديد من المسائل التي كانت تمها كمشكلة المديونية، وانتقال الأشخاص... إلخ، وكذا عدم أخذ الجانب الأوروبي بعين الاعتبار لخصوصيات الاقتصاد الجزائري.

كما أن المشاكل الأمنية التي عرفتها الجزائر ساهمت إلى حد كبير في توقف هذه المفاوضات إلى غاية أبريل 2000 وهو تاريخ استئنافها، حيث استمرت بدون انقطاع بدراسة جميع المسائل المطروحة، إلى غاية أن توصل الطرفين إلى اتفاق بعد 17 جولة من المفاوضات، والذي ترجم بالتوقيع بالأحرف الأولى على اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يوم 19 ديسمبر 2001 ببروكسل، بحضور رئيس الجمهورية "عبد العزيز بوتفليقة" ورئيس اللجنة الأوروبية آنذاك "رومانو برودي"، إلى جانب "لويس ميشال" ممثل الرئاسة البلجيكية للاتحاد الأوروبي، ثم جاء التوقيع بصفة رسمية على الاتفاق يوم 22 أبريل 2002 بمدينة فالنسيا الإسبانية، لدى افتتاح الندوة الأورومتوسطية، وقد وقع عن الجانب الجزائري وزير الخارجية، وعن الجانب الأوروبي وزراء الاتحاد الأوروبي إلى جانب المحافظ الأوروبي المكلف بالشؤون الخارجية، وذلك بحضور رئيس الجمهورية الجزائرية ورئيس الحكومة الإسباني، ليدخل حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005¹.

ثانيا: الشراكة الأوروبية-المغربية: في شهر فيفري 1996 وقع المغرب اتفاقية شراكة التي دخلت حيز التنفيذ بتاريخ 01 مارس سنة 2000، كأغلب الدول العربية، والتي تدخل في إطار سياسة الشراكة الأوروبية المتوسطية، ولعل ما يميز هذه الاتفاقية هو طابع الشراكة الاقتصادية والتحول بالتالي عن نظام المساعدة التقنية التي كانت تميز الاتفاقيات السابقة، ويمكن اعتبار هذه الاتفاقية ذات أهمية ليس فقط نظرا للعدد الكبير للدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي والتي تمكن المغرب من الولوج التفضيلي إلى أسواق ذات حجم سكاني كبير، بل أيضا

¹ محمد الحسن علاوي، كريم بوروشة، تفعيل الشراكة الأوروجزائرية الاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 04، جوان 2016، ص

لأهمية هذه المنطقة في التجارة الخارجية للمغرب، فالاتحاد الأوروبي هو أول شريك تجاري سواء على مستوى التصدير أو الاستيراد، هذا بالإضافة إلى كونه أكبر مستثمر أجنبي بالمغرب، والمصدر الرئيسي للتدفقات السياحية وتحويلات المغاربة المقيمين بالخارج¹.

ثالثا: الشراكة الأورو-التونسية : لقد وقعت تونس اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في 17 جويلية 1995، وقد دخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ في 17 مارس 1998، لتصبح بذلك أول دولة عربية ومتوسطة توقع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي، وتجدر الإشارة إلى أن العلاقات التونسية الأوروبية كانت وثيقة وممتينة منذ القديم، حيث أنه مباشرة بعد استقلال تونس سنة 1956، اختارت طريق التعاون مع أوروبا خلافا لجيرانها، حيث هدفت هذه الاتفاقية إلى إقامة منطقة تجارة حرة في أفق 2008.

وشرعت ليبيا في المفاوضات لاتفاقية الشراكة منذ نوفمبر 2008، وترتكز الشراكة الأورو-متوسطة على بنية رباعية الأبعاد، حيث أنها متعددة الأطراف أولا، وجهوية ثانيا وتحت جهوية ثالثا وثنائية رابعا، وتعتمد الإستراتيجية الأورو-متوسطة على ثلاثة محاور أولها محور عمودي يتمثل في العلاقات الثنائية بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطة، وثانيها محور أفقي يرمي إلى تشجيع العلاقات جنوب/جنوب وإقامة علاقات بين الاتحاد الأوروبي ومناطق التكامل تحت الجهوية على شاكلة اتحاد المغرب العربي ومجلس التعاون الخليجي، ويتمثل المحور الثالث في إجراءات مالية وتقنية هدفها دعم الإصلاحات الاقتصادية للدول الشريكة².

المطلب الثاني: نقاط التشابه بين اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية

توجد هناك العديد من نقاط التشابه في محتويات اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطة، وذلك نظرا لأن الاتحاد الأوروبي ركز على مناقشة نقاط محددة ضمن أولوياته وحاول عدم التمييز بين الدول العربية عند التفاوض، ومن جهة أخرى لتشابه أوضاع الاقتصاديات العربية، مما أفرز نفس الشكل والمحتوى العام.

الفرع الأول: مضمون اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة

تضمن اتفاق الشراكة الموقع بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة عربية متوسطة ثمانية أبواب مست مختلف المجالات الاقتصادية، السياسية، الاجتماعية والثقافية.

¹ - محمد أمين لزعر، هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الحرة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟ حالة المغرب-الاتحاد الأوروبي، مجلة التنمية والسياسات

الاقتصادية، المجلد 19، العدد 1، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، جانفي 2017، ص.18.

² - سامي العوادي، مشروع اتفاق التبادل الحر الشامل والمعمق التونسي الأوروبي، ورقة عمل للنقاش والإثراء، سوليدار تونس الاجتماعية، 2015، ص ص.5-6.

أولاً: الباب الأول: الحوار السياسي: تضمن الباب الأول جانب الحوار السياسي والذي ينص على إقامة

حوار سياسي منظم بين الطرفين، يقوى علاقتهما، ويهدف إلى:¹

- تنمية تفاهم مشترك أفضل وتقارب متزايد في المواقف حول المسائل الدولية، وعلى وجه الخصوص المسائل التي يحتمل أن يكون لها تأثيرات جوهرية على أي من الطرفين؛
- تمكين كل طرف من تقدير مواقف ومصالح الآخر؛
- تعزيز الأمن والاستقرار الإقليميين؛
- تشجيع المبادرات المشتركة.

ويغطي الحوار السياسي كافة الموضوعات ذات الاهتمام المشترك، وعلى وجه الخصوص السلام والأمن والديمقراطية والتنمية الإقليمية، حيث يقوم الحوار السياسي بين البرلمان الأوروبي ومجلس الشعب للدولة العربية ويعقد على فترات منتظمة وكلما اقتضت الضرورة ذلك، وعلى وجه الخصوص:²

- على المستوى الوزاري وبصفة أساسية في إطار مجلس المشاركة؛
- على مستوى كبار المسؤولين من الدول العربية من جانب، ورئاسة المجلس والمفوضية من جانب آخر؛
- بالاستفادة الكاملة من كافة القنوات الدبلوماسية بما في ذلك الإفادات الموجزة المنتظمة بواسطة المسؤولين، والمشاورات بمناسبة الاجتماعات الدولية والاتصالات بين الممثلين الدبلوماسيين في دول ثالثة؛
- بأي وسائل أخرى قد يكون من شأنها الإسهام المفيد في توطيد وتنمية وترقية هذا الحوار.

ثانياً: الباب الثاني: حرية حركة السلع : تمحور الباب الثاني حول حرية حركة السلع، حيث تم الاتفاق

على إقامة الدول العربية والجماعة تدريجياً منطقة تجارة حرة خلال فترة انتقالية لا تتجاوز اثنتي عشرة سنة من دخول هذا الاتفاق حيز النفاذ، طبقاً للخطوات المبينة في هذا الباب، وتماشياً مع أحكام الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لعام 1994 والاتفاقيات الأخرى متعددة الأطراف للتجارة في السلع الملحقه بالاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية، ويشار إليها فيما بعد بالجات، وتضمن هذا الباب ثلاثة فصول حيث تطرق الفصل الأول للمنتجات الصناعية، حيث نصت مواده على إعفاء صادرات الدول العربية الداخلة للاتحاد الأوروبي من كل الرسوم الجمركية والقيود الغير جمركية، في المقابل تخضع واردات الدول العربية من الاتحاد الأوروبي للتخفيض

¹ - من نصوص اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة.

² - من نصوص اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة.

التدرجي للرسوم الجمركية أو أية رسوم أخرى ذات أثر مماثل ودون أي قيود كمية أو قيود أخرى ذات أثر مماثل وفق جداول زمنية محددة¹.

وفي حالة حدوث صعوبات بالغة لمنتج معين، يمكن للجنة المشاركة مراجعة الجداول الزمنية المعنية بالاتفاق المشترك، ولكن لا يجوز مده إلى ما بعد الحد الأقصى للفترة الانتقالية، إذا لم تتخذ لجنة المشاركة قرارا خلال ثلاثين يوما من طلب مراجعة الجدول الزمني، ويجوز للدولة العربية تعليق الجدول الزمني مؤقتا لمدة لا تتجاوز سنة واحدة، كما يمكنها اتخاذ إجراءات استثنائية لمدة محدودة لزيادة أو إعادة تطبيق الضريبة الجمركية بالنسبة للصناعات الجديدة والوليدة، أو القطاعات التي تخضع لعملية إعادة الهيكلة أو تواجه صعوبات جسيمة، وعلى وجه الخصوص عندما تنطوي الصعوبات على مشاكل اجتماعية حادة.

في حين يجب أن لا تتعدى الضرائب الجمركية على واردات مصر من المنتجات التي يكون منشؤها الاتحاد الأوروبي، والتي فرضت بموجب هذه الإجراءات الاستثنائية، 25% من القيمة، ويجب أن تحافظ على هامش تفضيلي لهذه المنتجات، ولا يجوز أن يتعدى إجمالي قيمة الواردات من المنتجات الخاضعة لهذه الإجراءات 20% من إجمالي الواردات الصناعية من الاتحاد الأوروبي خلال آخر سنة تتوافر الإحصاءات عنها.

وتطبق هذه الإجراءات لمدة لا تزيد عن خمس سنوات، إلا إذا أجازت لجنة المشاركة مدة أطول، ويوقف تطبيقها في مدة أقصاها انتهاء الفترة الانتقالية، ولا يجوز تطبيق هذه الإجراءات على منتج معين بإنقضاء فترة تزيد عن ثلاث سنوات من تاريخ إلغاء كافة الضرائب الجمركية والقيود الكمية والرسوم والإجراءات ذات الأثر المماثل على المنتج المعنى.

أما الفصل الثاني فقد خصص للمنتجات الزراعية والسلمكية والمنتجات الزراعية المصنعة والتي اتفق فيها الطرفان العربي والأوروبي على زيادة تحرير في تجارتها في هذه المجالات وقد تم تحديد السنة الثالثة بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ من أجل تحديد الإجراءات والامتيازات اللازمة منحها بين الطرفين وتصبح سارية المفعول ابتداء من السنة الرابعة بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، إذ تم الاتفاق أن يتم معالجة كل منتج على حدى نظرا لحساسية هذا القطاع بالنسبة للطرفين.

والفصل الثالث من الباب الثاني تطرق للشروط العامة والذي نص على عدم فرض أي قيود كمية أو رسوم جديدة أو قيود أخرى ذات أثر مماثل على الواردات بين الدول العربية والاتحاد الأوروبي، مع إلغاء القيود الكمية عليها اعتبارا من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، كما أنه لن تطبق أي رسوم جمركية أو رسوم ذات أثر مماثل، أو قيود

¹ - من نصوص اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة.

كمية جديدة على الصادرات فيما بين الطرفين¹.

ولا يمنع اتفاق الشراكة المبرم بين الدول العربية والاتحاد الأوروبي من إقامة مناطق تجارة حرة، أو ترتيبات تجارية تفضيلية مع أطراف آخرين طالما لا يؤدي ذلك إلى تعديل الترتيبات التجارية المنصوص عليها في هذا الاتفاق، إلا أنه يتم مشاوره الطرف الآخر عند الدخول لهذه الاتفاقيات لضمان أخذ المصالح المتبادلة للطرفين في الاعتبار.

في حال وجد أن هناك حالة إغراق، أو تبين أن هناك دعماً يحدث في التجارة مع الطرف الآخر يتم في هذه الحالة اتخاذ الاجراءات اللازمة لمواجهة هذه الممارسات من خلال تطبيق اتفاق المنظمة العالمية للتجارة، كما يمكن حظر أو تقييد الصادرات أو الواردات لاعتبارات الآداب العامة أو السياسة العامة أو الأمن العام².

ثالثاً: الباب الثالث: حق التأسيس وتقديم الخدمات

تناول الباب الثالث تبادل الخدمات بين الطرفين من خلال التزام كل منهما بمنح الآخر معاملة الدولة الأولى بالرعاية، والذي لا ينطبق على حالة المزايا الممنوحة من أي من الطرفين في ظل أحكام اتفاق مبرم، وتستثنى أيضاً المزايا الممنوحة وفقاً لقائمة الاستثناءات من شرط الدولة الأولى بالرعاية والملحقة من قبل أي من الطرفين، والالتزام كل منهما بما جاء في الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات. بالإضافة إلى حرية إقامة المؤسسات الخدمية في كلا الطرفين، وتحرير تقديم الخدمات من قبل شركات أحد الطرفين لمستهلكيها لدى الطرف الآخر.

رابعاً: الباب الرابع: حركة رأس المال وموضوعات اقتصادية أخرى: خصص الباب الرابع للاتفاقية

حركة رأس المال والأمور الاقتصادية الأخرى، والذي تم تقسيمه إلى فصل تناول تسوية المدفوعات، إذ تم الاتفاق بين الطرفين على أن يتم الدفع للحسابات الجارية بعملة قابلة للتحويل، بالإضافة إلى ضمان الدول العربية للتداول الحر لرأس المال للاستثمارات المباشرة في الشركات المنشأة طبقاً لقوانين الدولة المضيفة، وتصفية أو تحويل هذه الاستثمارات وأي أرباح ناتجة عنها، وضمن التحرير الكامل لرأس المال بين مصر والاتحاد الأوروبي.

أما الفصل الثاني فكان يتعلق بالمنافسة وموضوعات اقتصادية أخرى حيث نص الاتفاق على امتناع الطرفين من اتخاذ أي اجراءات أو ممارسات من شأنها تقييد أو التأثير على المنافسة، كتقديم الإعانات إذ يشترط تقديم تقرير سنوي للطرف الآخر عن المبلغ الاجمالي للإعانات الممنوحة وتوزيعها، باستثناء الإعانات المقدمة للمنتجات الزراعية والتي تخضع لقوانين المنظمة العالمية للتجارة، ومنه يتم إلغاء أي تمييز في شروط شراء وتسويق السلع بين مواطني كل من الدول العربية والاتحاد الأوروبي، وحماية حقوق الملكية الفكرية وفقاً للمعايير الدولية

¹ - من نصوص اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة

² - من نصوص اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة.

السائدة، في حين يجوز للطرف المتضرر من اتخاذ الاجراءات الملائمة بعد التشاور مع لجنة الشراكة حتى ولو تعارضت مع قواعد هذه المادة.

خامسا: الباب الخامس: التعاون الاقتصادي: تناول هذا الباب آفاق التعاون الاقتصادي الذي يهدف إلى تحقيق مصالح الطرفين الشريكين، بما يخدم أهداف الاتفاق المبرم بينهما، من خلال تنمية علاقات اقتصادية متوازنة بين الطرفين الشريكين، ودعم جهود الدول العربية المتوسطة لتحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية متواصلة، وركز التعاون الاقتصادي على القطاعات التي تعاني من صعوبات داخلية وتتأثر بعملية التحرير، بالإضافة إلى المجالات التي ستحقق تقاربا بين اقتصاد الطرفين الشريكين خاصة التي تحقق النمو والتوظيف، وبعده يمكن توسيع التعاون إلى مجالات وقطاعات أخرى.

أما في مجال التعليم والتدريب يسعى الاتفاق لتحسين أوضاع التعليم والتدريب المهني بصورة خاصة وصول المرأة للتعليم العالي والتدريب، وتبادل المعلومات والخبرة وحشد الموارد الفنية، وفيما يخص التعاون العلمي والتكنولوجي فنص الاتفاق على إقامة علاقات بين المجتمعات العلمية لدى الطرفين الشريكين، وتقوية طاقات البحث في الدول العربية المتوسطة، وتحفيز الابتكار التكنولوجي ونقل التكنولوجيا الحديثة ونشر المعرفة الفنية، من خلال نفاذ الدول العربية المتوسطة إلى برامج البحث والتطوير في الجماعة حسب الأحكام القائمة بين الطرفين، ومشاركة الدول العربية المتوسطة في شبكات التعاون اللامركزي، وتعزيز التوافق بين التدريب والبحث.

وأما مجال البيئة فيهدف الاتفاق إلى منع تدهور البيئة والسيطرة على التلوث والتأكيد على الاستخدام الرشيد للموارد الطبيعية لضمان التنمية المتواصلة، إذ ركز التعاون في هذا المجال على قضية التصحر وإدارة الموارد المائية والطاقة والمحافظة على النظام البيئي من خلال دراسة أثر التنمية الصناعية على البيئة وأثر الزراعة على جودة التربة والمياه¹.

كما أن الاتفاق في مجال التعاون الصناعي يشجع على تحقيق القدرة التنافسية في ظل اقتصاد مفتوح، من خلال ضمان التعاون بين رجال الأعمال بين الطرفين الشريكين، وتهيئة البيئة المواتية لتنمية المشروعات وتحفيز وتنويع الانتاج الصناعي، مع ضرورة تسهيل النفاذ لأسواق المال لتمويل الاستثمارات الانتاجية.

في حين أنه في مجال تشجيع الاستثمار يهدف التعاون إلى زيادة تدفق رؤوس الأموال والخبرة والتكنولوجيا وخلق فرص للاستثمار بين الطرفين، من خلال توفير المعلومات حول فرص الاستثمار، وأنظمة الاستثمار الأوروبية، ووضع بيئة قانونية مواتية للاستثمار من خلال ابرام اتفاقيات لحماية الاستثمار واتفاقيات لمنع الازدواج

¹ - من نصوص اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة.

الضريبي.

وفي مجال التوحيد القياسي وتقييم المطابقة، فقد عمل الطرفان الشريكان على تضييق الاختلافات في التوحيد القياسي وتقييم المطابقة من خلال ضبط وتحديد معايير الجودة، شهادات المطابقة، معايير الصحة والصحة النباتية للمنتجات الزراعية والمواد الغذائية، وأيضاً تقرب المعايير التي تساهم في إعادة هيكلة القطاع المالي في الدول العربية المتوسطة وتحسين النظم المحاسبية والاشرفية والجوانب التنظيمية في مجالي البنوك والتأمين. بالإضافة إلى تطوير هياكل لحماية حقوق الملكية الفكرية الصناعية والتجارية، للتوحيد القياسي ولوضع معايير الجودة. ويجاول الطرفان الشريكان تقرب القوانين الخاصة بكل منهما من أجل تسهيل تطبيق هذا الاتفاق¹.

أما ما يخص مجال النقل والاتصالات، فقد ركز الاتفاق على إعادة هيكلة وتحديث البنية الأساسية للطرق والموانئ والمطارات المربوطة بخطوط الاتصال الرئيسية الأوروبية، مع تحسين سياسات الاتصالات واستخدام التكنولوجيا الجديدة للمعلومات، وأولى الاتفاق أهمية كبيرة لتشجيع الاستثمار في مجال السياحة، وتطوير التعاون بين مدن وأقاليم الدول المتجاورة، وإبراز التراث الثقافي مع ضمان الحفاظ بشكل ملائم على التفاعل بين السياحة والبيئة، وقد نص الاتفاق على ضرورة تبسيط ضوابط وإجراءات التخليص الجمركي للبضائع، مع ضرورة استخدام وثائق موحدة للعبور تسهلاً لحركة السلع والخدمات والأفراد بين دول طرفي الاتفاق.

وفيما يخص الجانب الأمني، فيتعاون الطرفان على مكافحة ظاهرة غسيل الأموال من خلال منع استخدام العائدات من النشاطات الإجرامية بوجه عام خاصة تجارة المخدرات، التي يحاول فيها كلا الطرفين من تحسين الإجراءات اللازمة لمكافحة عرض والمتاجرة غير المشروعة في المواد المخدرة وعقاقير العلاج النفسي المخدرة، والحد من إساءة استعمالها. أما في مجال الارهاب الدولي فيعمل الطرفان على تبادل المعلومات والخبرات في شأن منع ومحاربة الارهاب.

سادسا: الباب السادس: الحوار والتعاون في الشؤون الاجتماعية: يلتزم الطرفان الشريكان بضمان المعاملة العادلة لعمال كل منهما الذين يقيمون ويعملون بصورة قانونية في أراضي الطرف الآخر، بالإضافة إلى إجراء حوار منتظم بين الطرفين فيما يخص حركة العمال، والمعاملة المتساوية والاندماج الاجتماعي لمواطني الطرفين وتعزيز المعرفة بالثقافات والحضارات والتسامح بين الشعوب، ويغطي الحوار جانب الأحوال المعيشية والوظيفية للمهاجرين، وقضية الهجرة خاصة الهجرة غير المشروعة، مع ضرورة تعزيز دور المرأة في التنمية الاقتصادية

¹ - من نصوص اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة.

والاجتماعية.

أما التعاون في الشؤون الثقافية والإعلام فقد اتفق الطرفان الشريكان على تعزيز التعاون الثقافي في المجالات ذات الاهتمام المشترك مع احترام كل منهما لثقافة وعادات الطرف الآخر، وحماية التراث التاريخي والثقافي، وتبادل المعارض والمناسبات الثقافية، بالإضافة إلى تشجيع الانتاج المشترك في مجال السمعي- المرئي.

سابعاً: الباب السابع: التعاون المالي: من أجل تحقيق أهداف الاتفاق تمنح للدولة الشريكة حزمة تعاون مالي وفقاً للإجراءات الملائمة والموارد المالية المطلوبة، ويركز هذا التعاون على تعزيز الإصلاحات الهادفة لتحديث الاقتصاد، ورفع مستوى البنية الأساسية وتشجيع الاستثمارات المولدة لفرص العمل وتحسين القدرات التصديرية.

ثامناً- الباب الثامن: أحكام مؤسسية وعامة ختامية: تم تأسيس مجلس الشراكة على المستوى الوزاري بين الطرفين الشريكين، والذي يناقش أي مسائل رئيسية تنشأ في إطار هذا الاتفاق، ويقوم بمعالجة أي خلافات تظهر بين الطرفين¹.

الفرع الثاني: نقاط التشابه

تشابه الاتفاقيات التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع الدول العربية المتوسطة في عدة ملامح مشتركة، تتمثل في:

■ الإلغاء التدريجي لجميع التعريفات الجمركية على السلع الصناعية خلال مدة 12 عاماً ولا تتجاوز 15 عاماً من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ؛

■ التحرير التدريجي والمحدود للسلع الزراعية على ألا تبدأ المناقشات الجدية لتحرير هذه السلع قبل عام 2000، وهذا ما يظهر مدى حرص الاتحاد الأوروبي على أن لا تتأثر المنتجات الزراعية الأوروبية من تلك الاتفاقيات؛

■ التحرير التدريجي لتجارة الخدمات في إطار الالتزامات المقدمة في إطار الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات GATS؛

■ إجراء تعديلات تدريجية في القوانين الداخلية لكل دولة بما يضمن بعد مضي 5 سنوات من بدء سريان اتفاقيات الشراكة، عدم التمييز بين رعايا الدول أعضاء الاتحاد الأوروبي من جانب ورعايا الدول الأخرى الموقعة من جانب آخر، في ظروف انتاج وتسويق السلع والخدمات؛

■ التقريب بين اللوائح والقوانين الخاصة بالاتحاد الأوروبي مع الدول الموقعة على اتفاقيات الشراكة، وذلك في

¹ - من نصوص اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة.

مجالات عديدة مثل المنافسة ومكافحة المخدرات والملكية الفكرية؛

■ الحماية الفعالة لحقوق الملكية الفكرية بما يتوافق مع أرقى المعايير الدولية في هذا المجال¹؛

■ لا تمنع الاتفاقيات الأطراف المشاركة فيها من الاستمرار في اتحادات جمركية أو مناطق حرة أو ترتيبات تجارية على الحدود، إلا إذا كان ذلك يؤدي إلى تغيير الترتيبات التجارية المنصوص عليها في اتفاقيات الشراكة، وقد أشارت الاتفاقيات إلى ضرورة التشاور مع لجنة المشاركة؛

■ أجازت الاتفاقيات للأطراف في حال حدوث الإغراق وفقا لمفهوم اتفاقيات الجات اتخاذ الإجراءات المناسبة، وكذلك في حالة زيادة الكميات المستوردة من منتج معين بدرجة تضر بالمنتجين المحليين بما يؤدي إلى اضطرابات خطيرة في أي قطاع من قطاعات الاقتصاد؛

■ في مجال التعليم والتدريب لم تتضمن الاتفاقية الإسرائيلية مواد أو بنود خاصة بذلك الموضوع على عكس الاتفاقيات مع الدول العربية التي نصت على إيجاد طريقة لإجراء تحسين ملموس في هذا المجال بما في ذلك التدريب المهني ومنح المرأة فرصا متزايدة في التعليم وتشجيع قيام روابط دائمة بين الأجهزة المختصة لدى الأطراف العربية من ناحية والطرف الأوروبي من ناحية أخرى؛

■ في مجال التعاون العلمي والتكنولوجي أشارت الاتفاقية الإسرائيلية إلى تعهد الطرفين بتكثيف التعاون العلمي والتكنولوجي وأن تحقيق هذا الهدف سيكون من خلال التوصل إلى اتفاقيات تفصيلية، وهذا يختلف عما هو مذكور في الاتفاقيات العربية حيث نصت المواد على بنود عامة مثل تشجيع إقامة الروابط الدائمة بين المجتمعات العلمية في الطرف المشاركة وتحسين القدرات البحثية العربية؛

■ فيما يتعلق بالبيئة نصت جميع الاتفاقيات على ضرورة المحافظة على البيئة؛

■ فيما يتعلق بالتشريعات، نصت الاتفاقيات على تقارب تشريعاتها مع تلك التشريعات الموجودة بالاتحاد الأوروبي، وذلك من أجل تسهيل تنفيذ اتفاقية الشراكة.²

دائما كان كل طرف من أطراف الشراكة يحاول تعظيم مكاسبه سواء بالنسبة للجانب الأوروبي أو الجانب العربي، لذلك اختلفت بعض نصوص الاتفاقيات التي تم توقيعها، وقد لعبت عدة عوامل رئيسية في ذلك منها ما يتعلق بالعلاقات السابقة للدولة المعنية مع دول المجموعة، ومنها ما يتعلق بالوضع الاقتصادي العام في هذه الدولة أو تلك وأيضا الوضع السياسي والعلاقات السياسية القائمة مع دول المجموعة، ويكمن الأمر في مدى صلابة أو تراخي الموقف تجاه قضية الصراع العربي-الإسرائيلي والمقصود هنا موقف الدولة العربية الطرف بالاتفاق.

¹ - عبد الحميد عبد المطلب، اقتصاديات المشاركة الدولية (من التكتلات الاقتصادية حتى الكوزيم)، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2006، ص.164.

² - المرجع نفسه، ص ص.166-167.

المطلب الثالث: نقاط الاختلاف بين اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية

يتبين من القراءات الأولية لاتفاقيات الشراكة التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع الدول العربية أنها تتشابه من حيث المبدأ إلى حد كبير، خاصة أنها تتطرق تقريبا لنفس النقاط ونفس التفاصيل، إلا أن القراءة الدقيقة والمتعمنة لهذه الاتفاقيات تبين العديد من نقاط الاختلاف، تعود بطبيعة الحال لخصوصية اقتصاديات كل دولة من الدول العربية، وبالتالي تركز كل دولة على النقاط التي تخدم مصالحها، في حين لا تركز كثيرا على المجالات الأخرى التي لا تمثل لها أولويات.

الفرع الأول: الاختلافات بين اتفاق التعاون الخليجي والأوروبي والشراكة الأورومتوسطية

توجد العديد من نقاط الاختلاف بين اتفاق التعاون الذي تم إبرامه بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي، وبين اتفاق الشراكة المبرم بين الدول العربية المتوسطية والاتحاد الأوروبي تعتبر جميع اتفاقات الشراكة المبرمة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطية اتفاقات شاملة، وترتكز على عدة محاور اقتصادية، سياسة وأمنية، اجتماعية وثقافية (في إطار اتفاق برشلونة)، في حين أن اتفاق التعاون بين دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي كان أساسه تجاريا بحثا يركز على الأمور التي تساعد على تحرير التبادل التجاري بين الطرفين وهذا ما أدى إلى تأخر المفاوضات الأوروبية الخليجية الرامية لتوقيع اتفاق شراكة استراتيجي بين الطرفين، والذي لا يختلف من وجهة نظر الاتحاد الأوروبي من حيث مضمونه وهدفه عن عملية برشلونة، باستثناء برامج المساعدات¹.

إذ باتت أوروبا تطمح إلى إقامة هذه الشراكة بمفهوم موحد مع الدول المجاورة للبحر المتوسط ودول مجلس التعاون الخليجي والعراق واليمن وإيران، وأدى إقحام تلك العملية في المفاوضات مع دول مجلس التعاون إلى بروز خلاف جوهري في المواقف، وساهم مساهمة فاعلة في تعليق الخليجين للمفاوضات.

ومنه فاتفاقية التعاون بين دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي تركز على التفاوض على تحرير التبادل التجاري بين الطرفين، ولا تتعداه إلى المجالات الأخرى الاجتماعية والسياسية، في حين أن اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية ارتكز على ثلاثة أبعاد اقتصادي ومالي، اجتماعي وثقافي، وبعد سياسي وأمني².

كما أن الصادرات الخليجية تتكون بالدرجة الأولى من النفط وتحتل البتروكيماويات والألمنيوم مكانة لا يستهان بها، وتخضع هذه المواد لأسعار عالمية ولا تعان منافسة شديدة في السوق الأوروبية لانخفاض تكلفة إنتاجها في الخليج، وفي حالة قيام منطقة التبادل الحر، فلن تحتاج هذه الصادرات إلى معاملة تفضيلية في أوروبا بل

¹ - من خلال المقارنة بين اتفاق التعاون الخليجي الأوروبي واتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية.

² - صباح نعوش، مرجع سابق ذكره، ص.35.

إلى معاملة غير تمييزية فقط، ويضعف هذا الوضع قدرة المفاوض الأوروبي على مطالبة الخليجيين بمنحه امتيازات، أما صادرات أغلب الدول العربية غير الخليجية فتتكون بالدرجة الأولى من مواد زراعية وملابس جاهزة، وهي لا تخضع لأسعار عالمية وتعرض لمنافسة شديدة في السوق الأوروبية خاصة مقابل المواد الآسيوية المماثلة، لذلك تحتاج هذه الصادرات إلى معاملة أوروبية تفضيلية، الأمر الذي يضعف موقف المفاوض العربي غير الخليجي ويجعله مضطرا لتقديم تنازلات تجارية.

بالإضافة إلى أن دول مجلس التعاون الخليجي دخلت ككتلة واحدة في المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي، في حين تفاوضت الدول العربية غير الخليجية بصورة انفرادية، والتفاوض الجماعي أصعب دائما من التفاوض الانفرادي، كما لم يسبق لدول مجلس التعاون الخليجي أن أبرمت اتفاقات شراكة تجارية مع الاتحاد الأوروبي، في حين أن اتفاقات الشراكة الحالية بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطة هي في الواقع امتداد أو تعديل لاتفاقيات قديمة، بعد الأخذ في الاعتبار المحاور السياسية والاجتماعية لعملية برشلونة.

ويتم تصنيف دول مجلس التعاون الخليجي من الدول ذات الدخل المتوسط إلى المرتفع، فهي مصدرة لرؤوس الأموال عن طريق صناديقها السيادية ومأنحة للمساعدات الخارجية، ولم تعد هذه الدول تهتم فقط بإعانة الدول النامية بل أصبحت من كبار المستثمرين في الدول الصناعية ومن المساهمين في معالجة الأزمات المالية العالمية، وبالتالي لا تنتظر دول المجلس مساعدات مالية مقابل موافقتها على شروط الاتفاقيات مع الاتحاد الأوروبي بل ترمي إلى تحسين مبادلاتها الخارجية فقط، وقد تقدم أحيانا تنازلات لتحقيق هذا الغرض، بيد أن هذه التنازلات تبقى ضيقة ومحدودة في إطار التجارة والاستثمار، فعدم الحاجة إلى مساعدات مالية يمنح قوة كبيرة للمفاوض الخليجي في رفض أي تدخل أوروبي في الشأن الداخلي لدول المجلس، لهذا السبب قد لا يجد المفاوض الأوروبي حكمة من إنشاء منطقة تجارة حرة مع دول المجلس أو قد يحاول المراوغة لعدم وضوح رؤيته، في حين أن أغلب الدول العربية المتوسطة تعاني من هشاشة اقتصادياتها ومن المديونية التي تثقل كاهلها إذ تصنف من الدول ذات الدخل الضعيف، وبالتالي كثيرا ما تقدم تنازلات مقابل الحصول على مساعدات مالية من الاتحاد الأوروبي لتمويل مشاريع التنمية¹.

ما يميز أيضا الاتفاق بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي أنه لم يتم تحديد موعد لتأسيس منطقة التجارة الحرة بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي، ولم يلزم الاتحاد الأوروبي نفسه بتاريخ معين لإبرام اتفاق تجاري مع دول مجلس التعاون الخليجي، أما العلاقة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المطللة على

¹ - صباح نعوش، مرجع سابق ذكره، ص ص 39-48.

البحر الأبيض المتوسط فحكمتها عملية برشلونة التي دعت صراحة إلى إنشاء منطقة تجارة حرة أوروبية - متوسطة بحلول عام 2010 .

وقد طالب الاتحاد الأوروبي دول مجلس التعاون الخليجي الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية كشرط لابرام اتفاقية الشراكة بينهما، في حين أنه عند مراجعة الاتفاقيات المتعددة الأطراف لا يوجد أي نص صريح أو أية إشارة ضمنية تتعلق بضرورة انتماء الدول إلى منظمة التجارة العالمية حتى يحق لها إنشاء منطقة تجارة حرة، حيث عقد الاتحاد الأوروبي اتفاقات شراكة مع دول غير أعضاء في المنظمة التجارية العالمية، وهي لبنان والجزائر وروسيا.

كما لا تحظى دول مجلس التعاون الخليجي بميزة الوصول التفضيلي إلى أسواق الاتحاد الأوروبي تحت نظام الاتحاد الأوروبي المعمم للأفضليات (GSP)، لأنها صنفت حسب البنك الدولي في عداد الاقتصاديات ذات الدخل المرتفع، في حين استفادت الدول العربية المتوسطة في السابق من هذا النظام وتستفيد حالياً من امتيازات في إطار اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية¹.

بالإضافة إلى كل ما سبق ذكره، يلاحظ أن الاتحاد الأوروبي يتفاوض مع دول مجلس التعاون الخليجي على قضايا جزئية في العلاقات بين الطرفين، ورغم اعتراف الاتحاد الأوروبي بأهمية دول الخليج من الناحية الاستراتيجية، إذ تعد قضية تدفق النفط العربي في الأسواق الأوروبية بانتظام وأمان الهاجس الرئيسي للاتحاد الأوروبي، إلا أن هذه الأهمية وهذا الاهتمام لا يعكس بشكل ملموس ضمن سياسات الاتحاد على أي مستوى من المستويات، والدليل على ذلك أن الطرفين مشتركان منذ بضعة أعوام في مناقشات حول التجارة الحرة، إذ أن الاتحاد الأوروبي لم يبد حتى الآن اهتماماً بأن يصل بهذه المفاوضات إلى نهاية الشوط بالرغم من استيفاء مجلس التعاون الخليجي، ومنه يبدو أن الاتحاد الأوروبي يرى أن منطقة جنوب وشرق المتوسط هي مجال حيوي لحركته وأن عليه أن يترك منطقة الخليج العربي لمنافسه العملاق الأمريكي²، وذلك في ظل السيطرة الأمريكية على سياسة الشرق الأوسط، حيث أن الاتحاد الأوروبي كان حذراً من عدم إثارة الغضب الأمريكي لئلا تتعطل مصالحه مع كل من الولايات المتحدة الأمريكية وإسرائيل، وهذا يفسر التردد في الموقف الأوروبي على الرغم من ثقله الاقتصادي

¹ تطور العلاقات العربية الأوروبية بين الطموح والتردد، الغرفة التجارية العربية البلجيكية اللوكسمبورجية، على الموقع الإلكتروني: <http://www.ablcc.org/news-events/in-the-spotlight/> تم الاطلاع عليه بتاريخ 2017/09/22.

² سعيد رفعت، التعاون الاقتصادي العرب-الأوروبي (إشكالياته وقضاياها)، مجلة شؤون عربية، العدد 123، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، خريف 2005، ص.180.

الداعم لدول الشرق الأوسط¹.

وتبقى العلاقات بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي منخفضة مقارنة لما يمثله المجلس من أهمية استراتيجية في حسابات دول الاتحاد الأوروبي ومقارنة بالعلاقات مع الدول العربية المتوسطة، وتعود أسباب هذا الفتور للأسباب التالية²:

- السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي كانت عبارة عن قرارات قصيرة الأجل لمواجهة الأحداث الحاصلة في تلك الفترة وليست رؤى واضحة طويلة المدى؛
- يعتقد الاتحاد الأوروبي أن توقيع اتفاق منطقة التجارة الحرة بينه وبين دول مجلس الخليج يجب أن يكون اتفاق استراتيجي موسع يشمل كل الميادين، ولا يقتصر على المجال التجاري فقط؛
- العديد من دول الاتحاد الأوروبي كانت قد عقدت سابقا علاقات ثنائية بينها وبين دول مجلس الخليج، وبالتالي تحوفت من أن العلاقات في إطار الاتحاد الأوروبي كمجموعة سوف يؤثر على مصالحها وامتيازاتها المحققة ضمن الاتفاقيات الثنائية؛
- المستوى المعيشي لدول مجلس الخليج يجعلها في غنى عن المساعدات التي يمكن أن يقدمها الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة مثلما هو الحال بالنسبة للدول العربية المتوسطة، وهذا ما سيضعف قوة الاتحاد التفاوضية ولا يمكنه من فرض شروطه خاصة السياسية لتقديم المساعدات.

الفرع الثاني: الاختلاف بين اتفاقيات الشراكة للدول العربية المتوسطة

يفترض أن تكون كل اتفاقيات بلدان جنوب المتوسط متطابقة، حيث وعدت فقرة البلد الأكثر تفضيلا التي ظهرت في الصفحات الأولى من المسودات المبكرة للاتفاقيات مع الدول العربية بأن تكون الفائدة التي يحصل عليها بلد ما ستقدم إلى كل البلدان الشريكة، إلا أن هذه الفقرة اختفت بشكل غامض في المسودات اللاحقة وأصبحت تفاهما ضمنيا غير مكتوب، وربما غير ملزم أيضا طالما أن الاتفاقيات المتفاوض عليها ليست متطابقة ومكاسب البلدان تختلف بين بلدان منطقة جنوب البحر المتوسط.

إذ ظهرت هناك العديد من الاختلافات الضمنية فيما يخص اتفاقيات الشراكة الأوروبية مع الدول العربية، حيث يمكن ملاحظة اختلافات كمية تتعلق بحجم الاتفاقية، حيث يلاحظ مثلا أن الاتفاقية مع كل من تونس والمغرب تحتوي على 96 مادة والاتفاقية اللبنانية 93 مادة أما الاتفاقية المصرية فتحتوي على 89 مادة، بينما

¹ - عبد الرحيم الحنيطي، جمال الشليبي، خالد الشقران، العلاقات العربية الأوروبية بعد 11 أيلول: الواقع والأفاق، دار ورد الأردنية، الأردن، ط1، 2010، ص.200.

² - Khader Bichara, Op-cit, P.102.

تحتوي الاتفاقية الأردنية على 106 مادة، واحتوت الاتفاقيتين الجزائرية والسورية على 110 مادة، والاتفاقية مع فلسطين على 39 مادة¹، ويعود ذلك لخصوصية الاقتصاديات العربية وللمحاور التي أعطتها كل دولة أولوية مقارنة بالنقاط الأخرى، حيث أنه في بعض الاتفاقيات يتم التركيز على نقاط محددة والتفصيل فيها، في حين لا يوجد ذلك في اتفاقيات أخرى، كذلك قد تحدد تسميات بحد ذاتها في اتفاقيات معينة في حين يتم الإشارة إليها فقط في اتفاقيات أخرى.

وتشير اتفاقيات الشراكة مع الدول العربية المتوسطة على الحوار إلى تباعد وجهات النظر بين الأطراف المعنية، وبالتالي يلاحظ أن الحوار السياسي والاقتصادي والاجتماعي يجسد اختلاف وجهات النظر حول مواضيع مثل حقوق الإنسان، والديمقراطية، ودولة القانون، وحرية تدفق السلع والخدمات، وانتقال الأفراد والعمالة بين دول المنطقة².

يلاحظ أيضا وجود نصوص إضافية في إطار الاتفاقية الجزائرية تختلف عما هو موجود في اتفاقيات الدول العربية المتوسطة الأخرى، ومنها النصوص المتعلقة بمكافحة الإرهاب، والحد من التصحر، وتمكين المرأة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، وعليه يلاحظ أن الاتفاقية الأورو-جزائرية قد جاءت أطول من حيث عدد المواد وشمولية وتفصيل بعض القضايا التي تميز العلاقات الأورو-جزائرية.

أما لبنان فقد اكتسب معاملة تفضيلية في عدد من المسائل الرئيسية ميزته عن سائر الدول التي تربطها مع الاتحاد الأوروبي اتفاقيات شراكة متوسطة، وذلك من خلال³:

- وقع لبنان اتفاقية انتقالية في منتصف العام 2002 ترمي إلى التنفيذ الفوري للتدابير المتصلة بالتجارة، في حين اضطرت سائر الدول التي تربطها مع الاتحاد الأوروبي اتفاقيات شراكة متوسطة للانتظار حوالي ثلاث سنوات للحصول على مصادقات المجالس النيابية الأوروبية على الاتفاقيات قبل دخولها حيز التنفيذ؛
- حصل لبنان دون غيره من الدول على فترة سماح تصل مدتها خمس سنوات تقضي بعدم التزامه بأي تخفيض للرسوم الجمركية إلا بعد مضي هذه الفترة، يتم بعدها تخفيض الرسوم الجمركية على السلع الصناعية الأوروبية تدريجيا ووفقا لجدول منتظم، وتجدد الإشارة إلى أن هذا التدبير ينطبق فقط على لبنان أي أن الصادرات الصناعية اللبنانية ستدخل إلى أسواق المجموعة الأوروبية معفاة من الرسوم الجمركية فور توقيع الاتفاق الانتقالي؛

¹ - من نصوص اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة.

² - خشيم مصطفى، اتفاقيات الشراكة الأورو - مغاربية وتأثيرها على التجارة الخارجية والبيئية، مجلة الجامعة المغاربية، العدد السابع، السنة الرابعة، طرابلس، الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية العظمى، 2009، ص. 91.

³ - الإتحاد الأوروبي-لبنان، اتفاقية الشراكة، وزارة الاقتصاد والتجارة، الجمهورية اللبنانية، مرجع سابق ذكره.

■ أرجئت المفاوضات بشأن تحرير الخدمات وتم ربطها بالالتزامات التي قد يمنحها لبنان ضمن إطار الاتفاق العام للتجارة في الخدمات (GATS) المنبثق عن منظمة التجارة العالمية، وعلى خلاف بعض الدول العربية ارتأى لبنان معالجة هذا القطاع الحيوي على صعيد عالمي كي لا يلزم نفسه بالالتزامات مع دول الاتحاد الأوروبي سيرغم لاحقا على تقديمها إلى جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية وفق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ونفس الالتزام كان بالنسبة للجزائر وذلك نظرا لعدم انضمام الدولتين لمنظمة التجارة العالمية إلى غاية يومنا هذا؛

■ على خلاف الدول الأخرى تمكن لبنان من عكس مبدأ التحرير، حيث أتاح للصادرات الزراعية اللبنانية الحالية والممكن تصديرها في المستقبل، النفاذ إلى أسواق دول الاتحاد معفاة من الرسوم الجمركية أو أية قيود كمية، باستثناء عدد قليل من السلع التي تخضع لقيود محددة، أما اتفاقيات الشراكة التي وقعتها الاتحاد مع الدول المتوسطة الأخرى، فقد منحت معاملة تفضيلية لمجموعة كبيرة من المنتجات الزراعية، في حين لم تمنح معاملة تفضيلية لكافة السلع الزراعية الأخرى المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي.

إذا ما تم التمعن في اتفاقيات الشراكة مع كل من لبنان والجزائر فيلاحظ أنها لا تتضمن سوى أحكاما عامة بشأن سياسة المنافسة، تنص هذه الاتفاقيات على أن الأطراف توافق على أن الممارسات المتفق عليها، إذ يجوز لكل طرف أن يتخذ التدابير المناسبة بعد استشارة لجنة الشراكة¹، أما بالنسبة لاتفاقية مصر فيلاحظ أنه إضافة إلى الأحكام المتعلقة بالممارسات المتفق عليها، وإساءة استعمال المركز المهيمن والتمييز لصالح احتكارات الدولة، فضلا عن المعاملة الخاصة أو الحصرية الممنوحة للشركات المحلية، الواردة في الاتفاقيات مع لبنان والجزائر تشمل أيضا الاتفاقيات بوضوح مساعدات الدولة، حيث تعتبر المعونة المقدمة من الدولة، والتي تشوه المنافسة، متعارضة مع الاتفاق، إلا في حالة بعض المنتجات الزراعية، إذ على كل طرف من أطراف الشراكة أن يقدم تقريرا سنويا بالمبلغ الإجمالي الذي يوزع كدعم من الدولة.

في حين أن الاتفاقيات مع كل من الأردن والمغرب والسلطة الفلسطينية وتونس تتشابه بشأن سياسة المنافسة، حيث أن معظم الأحكام الواردة فيها تشبه تلك التي يتضمنها الاتفاق مع إسرائيل، بيد أن أحد الجوانب الرئيسية في هذه الاتفاقيات يختلف تماما عن الاتفاق مع إسرائيل، إذ تترك هذه الاتفاقيات المجال لمجلس الشراكة اتخاذ القرار بشأن القواعد المحددة الخاصة بالمنافسة في مرحلة لاحقة أي في غضون خمس سنوات بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، ولكن خلافا لغيرها من اتفاقيات الشراكة تشير هذه الاتفاقيات الأربعة صراحة إلى القواعد الأساسية لقانون المنافسة الأوروبية وسياسة معونة الدولة، مما يعني أن أي ممارسة مخالفة لهذه القواعد، سيتم

¹ - ريم البارودي وأخرون، مرجع سابق ذكره. ص. 14-16.

تقييمها على أساس المواد 81 و 82 و 86 من معاهدة الاتحاد الأوروبي، وهذا يعني أن الشركاء الأربعة يلتزمون بتطبيق التشريع الأوروبي المتعلق بالمنافسة أو معونة الدولة في العلاقات التجارية مع الاتحاد الأوروبي.

كما يشير الاتفاق مع السلطة الفلسطينية إلى نفس الاعتبارات التي سبقت، بتفصيل أقل، إلى أنه يجوز استعمال معونة الدولة التي تشوه المنافسة، في الجهود التي تبذلها الدولة للتصدي لمشاكل التنمية على وجه التحديد، خلال المرحلة الانتقالية، وسوف يقرر مجلس الشراكة مع الأخذ في الاعتبار الوضع الاقتصادي للشريك، التمديد أم لا كل خمس سنوات.

وتدعو الاتفاقيات المبرمة مع الأردن، المغرب، تونس والسلطة الفلسطينية أيضا إلى الشفافية من خلال توفير المعلومات في تقارير سنوية عن إجمالي مبالغ المساعدات الحكومية وتخصيصها، فضلا عن أن هذه البلدان قد التزمت بوضع سياسات خاصة بالمنافسة قريبة أو متشابهة تماما مع المعايير الأوروبية، ويختلف هذا تماما مع اتفاقيات الشراكة مع لبنان والجزائر التي لا تتضمن إشارة صريحة إلى الالتزام بتنفيذ هذه السياسات أو تحديد معايير معينة في إطار هذه السياسات، كما تنطوي الاتفاقيات مع الأردن والمغرب والسلطة الفلسطينية وتونس على التزامات من أجل التقريب بين القوانين¹.

هناك العديد من الاختلافات في الاتفاقية المصرية عن باقي اتفاقيات الشراكة الأوروبية مع الدول العربية، حيث لا يوجد بند عن التدرج في تحرير تجارة المنتجات السمكية، في حين جاء ذلك في العديد من الاتفاقيات للدول العربية الأخرى، وربما يكون ذلك راجع إلى أهمية المنتجات السمكية في هذه الدول عنها في مصر².

وضعت الاتفاقيات الخاصة بدول المغرب العربي القواعد والشروط الخاصة بمعاملة العملة المغاربية في دول الاتحاد الأوروبي، في حين لم يتضمن إطار اتفاقيات دول المشرق العربي سوى إشارة إلى إجراء حوار اجتماعي بين الطرفين، وقد يعود ذلك إلى وجود عمالة مغاربية بشكل كبير في الدول الأوروبية مقارنة بالدول العربية الأخرى.

فيما يخص مبدأ قواعد المنشأ، يلاحظ من خلال الاتفاقيات أنه سمح لبلدان المغرب التراكم القطري والكلي فيما بينها، بينما لم يعرض على بلدان المشرق سوى التراكم الثنائي مع الاتحاد الأوروبي، وهكذا يحق للاتحاد الأوروبي فيما يتعلق ببلدان المشرق العربي تحقيق التراكم مع كل أعضائه بينما البلدان المشرقية لا يسمح لها بالتراكم إلا مع الاتحاد الأوروبي، الأمر الذي يزيد من ضعف المراكز التنافسية لهذه البلدان، وتجدد الإشارة إلى أن الاتحاد الأوروبي وافق على دول المشرق العربي حق التراكم القطري في حال شرعت هذه البلدان بمفاوضات فيما بينها لإقامة مناطق تجارة حرة، حيث يساعد التراكم في الحقيقة في إقامة ارتباطات صناعية ممتدة خلفيا وارتباطات

¹ - رم البارودي وآخرون، مرجع سابق ذكره، ص.16.

² - سمير صارم، مرجع سابق ذكره، ص.323.

ممتدة إلى الأمام، وفي تعزيز القوة الكامنة للتجارة البينية الإقليمية، كما أن عدم وجود تراكم إقليمي سيضعف إمكانية وحدة اقتصادية عربية أكبر.

يلاحظ أيضا أن الجداول الزمنية والنسب المئوية المحددة لبلوغ منطقة التجارة الحرة تختلف من بلد عربي إلى آخر الرزنامات الزراعية المقدمة لكل بلد ليست متطابقة، وسيوقف الاتحاد الأوروبي أي محاولة لمنح منتج صغير كميات إضافية معفاة من الرسوم لأنه سيدعى أن مثل هذه الامتيازات سيترتب منحها لبلدان أخرى في منطقة جنوب المتوسط التي قد تكون منتجة أكبر لتلك المادة¹.

تعتبر اتفاقيات دول المغرب العربي مع الاتحاد الأوروبي أكثر تحديدا في مجال التعاون الاقتصادي من مثيلاتها المبرمة مع دول المشرق العربي، حيث ذكر في أهداف اتفاقية الشراكة مع دول المغرب العربي أنها تهدف إلى تعجيل التكامل الاقتصادي في بلاد المغرب العربي، ولكن في حالة دول المشرق العربي فإن التكامل الاقتصادي مفتوح لأن اتفاقياتها تهدف إلى تشجيع التكامل الاقتصادي في المنطقة، دون تحديد مسمى لهذه المنطقة هل هي الدول العربية أم غيرها، مع العلم أن الاتحاد الأوروبي في تعامله مع الدول العربية يقسمها إلى دول المشرق العربي ودول المغرب العربي إلى جانب دول الخليج العربي، وبالتالي يجب تحديد المقصود بالتكامل الاقتصادي في المنطقة الذي تشير إليه الاتفاقية حتى لا تستخدم التفسيرات الأخرى لهذا المفهوم ضد مصالح الدول العربية في هذا المجال. كما تضمنت اتفاقيات دول المغرب العربي ما يفيد بأن طرفي الشراكة سوف يعملان على دعم الأنشطة والسياسات والبرامج المشتركة ذات الأثر على دعم التعاون الإقليمي في المغرب العربي والتنسيق فيما بينهما في هذا المجال، ولكن اتفاقيات الدول العربية الأخرى التي تناولت التعاون الإقليمي لم يتم الإشارة إلى ذلك ولم تحدد ماهية التعاون الإقليمي الذي سيعملان على تدعيمه من خلال هذه الأنشطة السياسية والبرامج المشتركة².

الفرع الثالث: الاختلاف بين اتفاقيات الشراكة للدول العربية وغير العربية

تختلف اتفاقية الانتساب التي وقعتها إسرائيل عن تلك الموقعة مع الدول العربية في عدة نقاط، حيث نصت الاتفاقية الإسرائيلية على تعهد الطرفين لتنمية التعاون الاقتصادي بينهما من أجل الكسب المتبادل على أساس المعاملة بالمثل، في حين نصت الاتفاقيات مع الدول العربية على أن هدف التعاون الاقتصادي هو مساعدة الدول العربية في جهودها الرامية إلى تحقيق نمو اقتصادي واجتماعي متواصل في إطار المصالح المتبادلة بين الطرفين، ويلاحظ هنا أن كلمة تعهد وردت في الاتفاقية الإسرائيلية مما يدل على أن الاتحاد الأوروبي ينظر إلى إسرائيل على أنها متساوية معه، ولكن استخدام كلمة مساعدة أو دعم في الاتفاقيات العربية يدل على أن الاتحاد الأوروبي ينظر

¹ - مهدي الحافظ، الشراكة الاقتصادية العربية - الأوروبية (تجارب وتوقعات)، دار الكونز الأدبية، ط1، 2000، ص.51.

² - سمير صارم، مرجع سابق ذكره، ص.324.

للدول العربية من الوضع الأعلى والمعطي للمساعدة، كما أنه تم استبعاد المنتجات الزراعية من عملية التحرير الكلي في الاتفاقيات العربية، ونص في الاتفاقية الاسرائيلية على توسيع منطقة التجارة الحرة لتشمل المنتجات الزراعية الإسرائيلية غير التقليدية وأيضاً الاتفاقية الإسرائيلية للشراء في مجال الاتصالات بعيدة المدى، مما يعطيها ميزة التقدم التكنولوجي عن العرب في هذا المجال وكذلك زيادة التعاون التكنولوجي والعلمي وضم إسرائيل إلى اللجان التي تدير مشروعات الاتحاد الأوروبي في مجالات البحوث والتطوير دون تمتعها بحق التصويت¹.

وقد ورد في اتفاقيات الدول العربية المتوسطة عبارة تعزيز الحوار السياسي والتعاون الاقتصادي والاجتماعي والثقافي، في حين أن الاتفاقية مع إسرائيل ورد فيها تطوير العلاقات الاقتصادية وتشجيع التعاون الإقليمي؛

ونصت اتفاقيات الشراكة مع الدول العربية المتوسطة على ضرورة توفير مناخ ملائم لتعزيز الحوار بين الحضارات، ولكن الاتفاقية التي أبرمت مع إسرائيل فكان النص على حوار سياسي منتظم مع عدم ذكر عبارة ضرورة توفير مناخ وعدم النص على حوار الحضارات، مما يعني أن الدول العربية حسب وجهة نظر الاتحاد الأوروبي تعاني من عدم تقبلها لحضارات الطرف الأخر، مما يجعلها في صراعات دائمة في المنطقة العربية؛

تم وضع قيود وشروط في الاتفاقيات مع الدول العربية أهمها تكييف القوانين وضرورة الاصلاح والتعديل الهيكلي وتعاون مشروط بالقطاعات المستهدفة للإصلاح، في حين أن الاتفاقية مع إسرائيل لم تنص أو تحدد أي قيود مهما كان نوعها أو أي تحديد للقطاعات المستهدفة؛

وفيما يخص التعاون العلمي والتكنولوجي فقد ورد كبنء فرعي ضمن التعاون الاقتصادي، وفي الاتفاقية مع إسرائيل ورد كبنء مستقل بهدف توطيد التعاون الفني والعلمي؛

في اتفاقية الشراكة مع إسرائيل يسمح لها بالتمتع بمزايا عضوية الاتحاد الأوروبي دون الانضمام إليه وبالتالي تظهر هناك العديد من الاختلافات الكيفية التي تتعلق بطبيعة الالتزامات الملقاة على عاتق الدول العربية المتوسطة مقارنة بإسرائيل².

بالنسبة لتركيا فبعد مرور سنوات عديدة على اتفاق شراكة بين تركيا والاتحاد الأوروبي، وافق مجلس الشراكة عام 1995، على إنشاء اتحاد جمركي بين تركيا والاتحاد الأوروبي يخفض التعريفات الصناعية إلى الصفر، إذ تتعهد تركيا من خلال هذا الاتحاد الجمركي بالوصول إلى نفس إنجازات السوق الداخلية للاتحاد الأوروبي، مثل حرية حركة السلع الصناعية، حقوق الملكية الفكرية والصناعية، سياسة المنافسة) ضبط مساعدات الدولة ومنع

¹ - عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق ذكره، ص.165.

² - خشيم مصطفى، مرجع سابق ذكره، ص.91.

الاحتكار (واعتماد تعريفات خارجية مشتركة)، وتستند التشريعات التركية إلى حد كبير إلى المبادئ الأساسية لقانون الجماعة الأوروبية، فقد أوضح اتفاق الاتحاد الجمركي، الالتزامات الناجمة عن قانون وسياسة المنافسة، بما في ذلك القواعد بشأن إساءة استخدام المركز المهيمن ومساعدات الدولة والاحتكارات، وتتناول المادة 4 الاتفاقيات والممارسات المنسقة، التي توازي المادة من المعاهدة الأوروبية¹.

كما تختلف اتفاقيات الشراكة المبرمة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطة، وبين الاتحاد الأوروبي وتركيا، في أن هذه الأخيرة كانت قد أبرمت اتفاقية اتحاد جمركي مع الاتحاد الأوروبي سنة 1995، وهي ضمن الدول المرشحة للانضمام للاتحاد الأوروبي، بالتالي تمنح معاملة تمييزية أكثر من الدول العربية المتوسطة.

¹ - ريم البارودي وآخرون، مرجع سابق ذكره، ص. 16.

خلاصة الفصل الثاني

تحتل المنطقة العربية بعدا استراتيجيا في سياسات الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية، وهو ما أدى بهذه الدول الكبرى للتنافس على السيطرة عليها، وقد ربط الاتحاد الأوروبي علاقته مع الدول العربية منذ القدم، من خلال العديد من السياسات التي تطورت من سياسات جزئية تركز على الجانب التجاري البحت، إلى سياسات شاملة تمس كل الميادين سواء الاقتصادية والمالية أو السياسية والأمنية وحتى الاجتماعية والثقافية، وذلك نظرا لأن تحسين الجوانب الاجتماعية للدول العربية سيؤدي للتخفيف من بؤر التوتر في المنطقة العربية ومنه تحقيق الأمن والاستقرار، وهذا ما يساعد على إقامة منطقة تبادل تكون نافعة لكل الأطراف الشريكة.

وتقوم اتفاقيات الشراكة التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع الدول العربية على مبدأ تبادل المصالح وتمثال الالتزامات بالنسبة لكل الأطراف بغض النظر عن تفاوت مستويات النمو مع تعويض الدول الأقل تقدما بما يساعدها على تجاوز الخسائر وتحسين القدرة على جني المنافع، وبالتالي فإن هذا الشرط يختلف في خصائصه عن كافة التجارب الإقليمية السابقة، والتي كانت فيها الدول المتقدمة تمنح امتيازات تجارية لشركائها من الدول النامية لبعض الصادرات الزراعية والصناعية، إضافة إلى بعض المساعدات المالية المحدودة، دون اشتراط المعاملة بالمثل.

ويلاحظ أن الاتفاقيات التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع الدول العربية كانت متشابهة من حيث المحتوى العام، إلا أنها اختلفت من حيث عدد المواد المخصصة لكل دولة على حسب القضايا التي تم التطرق إليها وإدراجها في نصوص الاتفاقية بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة على حدى، واختلفت أيضا من حيث المضمون في العديد من النقاط، ولعل ذلك يعود لحالة ونوعية العلاقة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية وحسب المستجدات على الساحة الدولية، فالملاحظ أن الاتحاد الأوروبي يعطي أهمية لعلاقاته مع دول المغرب العربي تفوق تلك الممنوحة لدول المشرق العربي، ويعود ذلك للقرب الجغرافي بينهم وتأثر كل واحد منهما بشكل مباشر بالأحداث التي تمس منطقة البحر الأبيض المتوسط، كما أن علاقة الاتحاد الأوروبي من دول مجلس التعاون الخليجي تعد متحفظة نوعا ما، ذلك أن الاتحاد الأوروبي يعتبر منطقة الشرق الأوسط منطقة نفوذ أمريكي، وبالتالي لن يستفيد بشكل كبير من إبرام اتفاق منطقة التجارة الحرة معها، لكنه رغم ذلك يبقى على علاقاته حسنة في إطار اتفاق التعاون.

كما يمنح الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاقيات الشراكة مساعدات مالية وفنية عبر آليات تمويل(البعد الاقتصادي والمالي لمسار برشلونة) قام بوضعها، وذلك من أجل مساعدة الدول على تكييف اقتصادياتها حتى تتناسب ومتطلبات منطقة التجارة الحرة، وكذلك من أجل تغطية الخسائر التي يمكن أن تنجم عن عملية تحرير التجارة، وذلك في سبيل تحقيق منطقة رخاء وإزدها اقتصادي.

الفصل الثالث

آليات تمويل الشراكة الأورو-عربية

تمهيد:

أدى إبرام اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية، بتدعيم هذه الأخيرة بمساعدات مالية وفنية تدخل ضمن المحور المالي والاقتصادي للشراكة الأورو-عربية، وذلك بهدف بناء منطقة من الرخاء والازدهار المشترك، وتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية لهذه الشراكة.

فانفتاح الدول العربية على اقتصاد السوق يتطلب العديد من الإصلاحات وتحديث للبنية الاقتصادية والاجتماعية، وتغيير الهيكلة الاقتصادية للدول حتى تتماشى مع متطلبات السوق الحر، كل ذلك يحتاج أموالاً كبيرة لتجسيده على أرض الواقع، وهو ما لا يتناسب مع أوضاع الدول العربية التي تعد اقتصادياتها هشّة والعديد منها مثقل بالمدىونية الخارجية، ناهيك عن العجز في ميزان مدفوعاتها، بالإضافة إلى اعتماد اقتصادياتها على تصدير إما المواد الأولية أو بعض المنتجات الزراعية والألبسة، في حين أن قاعدتها الصناعية ضعيفة جداً.

من هذا المنطلق وبغية نجاح اتفاقية الشراكة الأورو-عربية، والتخفيف من الضغوطات خاصة المالية التي سوف تتحملها اقتصاديات الدول العربية، نتيجة عمليات التفكيك الجمركي التي تقوم بها خلال المرحلة الانتقالية، قام الاتحاد الأوروبي باستحداث مجموعة من الآليات لتمويل المشاريع والبرامج المختلفة في الدول العربية المتوسطة الشريكة، في إطار تأهيل اقتصاديات هذه الأخيرة لترقيتها بهدف الوصول بمؤسسات هذه الدول إلى مستويات متقاربة مع تلك الموجودة في الاتحاد الأوروبي، لضمان نزاهة المنافسة بين مؤسسات الطرفين.

وقد تركز تقديم هذه المساعدات عبر الآليات المستحدثة للدول العربية خاصة المتوسطة التي وقعت اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، في حين تم استثناء دول مجلس التعاون الخليجي من هذه المساعدات، من جهة نظراً لتصنيفها من الدول ذات الدخل المتوسط إلى المرتفع مقارنة بالدول العربية الأخرى التي تصنف من الدول ذات الدخل المنخفض باستثناء الدول العربية النفطية، ومن جهة ثانية لفشل محاولات توقيع اتفاقية منطقة التجارة الحرة بين الاتحاد الأوروبي ومجلس التعاون الخليجي.

ومنه سيتم التركيز خلال هذا الفصل على دراسة آليات تمويل الشراكة الأورو-عربية، التي قدمت في إطار اتفاقية الشراكة الأورو-متوسطة، وذلك من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: آليات التمويل من 1995 إلى 2006

المبحث الثاني: آليات تمويل الشراكة العربية من 2006 إلى يومنا هذا

المبحث الأول: آليات التمويل من 1995 إلى 2006

اعتمد الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأورو-متوسطة العديد من الآليات لتمويل اقتصاديات الدول العربية المتوسطة، بهدف مساعدة هذه الدول على تغيير هيكلتها لتتماشى مع الإصلاحات الضرورية لتنمية اقتصادياتها حتى تكون في مستوى التنافسية مع اقتصاديات دول الاتحاد الأوروبي من جهة، ومن جهة أخرى في محاولة لتغطية الخسائر التي ستعرض لها هذه الدول جراء عمليات التفكيك الجمركي من أجل تحرير التبادل التجاري بينهما.

المطلب الأول: التمويل في إطار برنامج الاتحاد الأوروبي للمعونة والتعاون MEDA

شكلت برامج MEDA الأداة المالية الأساسية التي بواسطتها يمد الاتحاد الأوروبي الدول المتوسطة بالمساعدات المالية، وذلك تحقيقاً لمجموعة من الأهداف كخلق منطقة للرخاء والرفاه الاقتصادي المشترك عبر إقامة منطقة للتبادل الحر بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطة من جهة، ومن جهة أخرى بين هؤلاء الشركاء أنفسهم. فما المقصود ببرنامج ميذا؟ وما هي القطاعات الممولة في إطاره على مستوى كل دولة شريكة؟ وهل المساعدات المالية في إطار هذا البرنامج تصرف فعلياً وبصفة كلية في الأغراض التي رصدت إليها أم لا؟

الفرع الأول: التعريف ببرنامج الـ MEDA

يعتبر برنامج MEDA واحد من بين أولى البرامج المالية التي تم إنشاؤها من طرف المجلس الأوروبي في Cannes جوان 1995م لصالح الدول المتوسطة غير الاعضاء (PTM)، وذلك بهدف تنفيذ مسار الشراكة الأوروبية المتوسطة ودعم العلاقات بين الطرفين في مختلف المجالات، وقد جاء هذا البرنامج لتعويض نظام البروتوكولات المالية الثنائية السابقة والتي تم التخلي عنها بتاريخ 1996/10/31، وذلك لفترة تقدر بـ 10 سنوات من خلال برنامجين MEDA I (1996 - 2000) و MEDA II (2000 - 2006)¹.

ويتمثل الأساس القانوني لبرنامج MEDA في لائحة ميذا الصادرة بتاريخ 1996/07/23م (لائحة المجلس الأوروبي رقم 96/1488)، والتي تم تعديلها في 2000/11/27م وأصبحت تحمل إسم MEDA II، حيث تقضي هذه اللائحة بإنشاء لجنة متوسطة مكونة من ممثلين عن الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي من أجل السماح لهذه الأخيرة بتقديم النصح للمفوضية الأوروبية فيما يتعلق بتنفيذ برنامج MEDAI وMEDA II².

¹ -Bouabbache Aissa, Le partenariat économique et l'accord d'association Algérie-Union Européenne: portée et limites, thèse de Magister non publier, Faculté des sciences économiques commerciales et de gestion, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, Algérie, 2016, P.80.

² - جاسم محمد مصعب، مرجع سابق ذكره، ص.177.

وتأخذ التمويلات في إطار برنامج MEDA ثلاثة أشكال، إما أن تكون في شكل مساعدات نهائية من الميزانية العامة للاتحاد الأوروبي وتسييرها اللجنة الأوروبية، أو عبارة عن رؤوس أموال يجمعها البنك الأوروبي للاستثمار، وتتمثل في رأس مال المخاطر والتي تستخدم لتمويل القطاع الخاص والقطاع العام، أو في شكل قروض ميسرة، وتتمثل في تخفيضات الفوائد¹.

ويعمل برنامج ميديا في تحديد المبالغ أو المساعدات المالية الممنوحة لكل بلد مستفيد وفقا لآليتين هما:

■ **البرنامج الاستدلالي الوطني:** وهو برنامج يختص بالتمويل على المستوى الثنائي، يمثل الإطار الذي يتم وفقه توجيه الدعم المالي من قبل الاتحاد الأوروبي إلى الأولويات والقطاعات المختلفة التي تقرها خطة عمل كل دولة، يتم إعدادها من طرف المفوضية الأوروبية بالتعاون مع كل بلد شريك مستفيد، تحدد فيه الخيارات الاستراتيجية المتبناة من قبل كل بلد فيما يتعلق بالنشاطات والمشاريع المرشحة للتمويل، والتي يتم على أساسها تحديد قيمة المساعدات المالية التي سيتحصل عليها كل بلد شريك، يمتد هذا النوع من البرامج ما بين 3 و5 سنوات بحسب الاتفاقية المطبقة بين الدولة والاتحاد الأوروبي، مع إمكانية مراجعته سنويا بناء على النتائج المتوصل إليها². وللإشارة فإن أول برنامج تأشيرتي وطني تم تبنيه سنة 1996م لمدة 3 سنوات (1996-1998م) والذي تمت مراجعته خلال الفترة (97-99)، ثم البرنامج التأشيرتي الثاني لمدة 5 سنوات (2000-2004)³.

■ **البرنامج الاستدلالي الجهوي:** وهو برنامج يختص بالتمويل على المستوى الإقليمي، يتم وضعه من قبل المفوضية الأوروبية لتمويل المشاريع الإقليمية ذات المصلحة المشتركة التي تحدد داخل إطار الحوار الإقليمي (مؤتمرات متوسطة، ندوات...) بين جميع الشركاء المتوسطيين، ومثال ذلك إنشاء مراكز الأعمال لصالح المؤسسات المتوسطة، إنشاء مراكز البحث العلمي الأورو-متوسطة... الخ. وفي إطار ذلك تستعمل المفوضية الأوروبية بالتعاون مع البلدان المستفيدة ما يسمى بنظام حلقة تسيير المشاريع لاختيار المشاريع التي يتم تمويلها في إطار هذا البرنامج، حيث يبين هذا النظام إجراءات ومراحل تصنيف واختيار المشاريع الممولة من قبل MEDA، وكذلك مراحل تنفيذها⁴. وقد تم اعتماد أول برنامج تأشيرتي جهوي سنة 1997 للفترة (1997-1999)، ثم البرنامج

¹ - شهرة عديسة، دراسة تحليلية للجوانب المالية في ظل اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة - الجزائرية، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 19، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2016، ص 2..

² - ندى الناشف، اتفاقيات الشراكة الأورو - المتوسطة ومنطقة التجارة الحرة الأورو - المتوسطة: مقارنة عمالية، منشورات تعزيز قدرات المنظمات العالمية الاقتصادية والاجتماعية والقانونية، منظمة العمل الدولية، 2014، ص 8.

³ - Lahcen Moufassih, Le Partenariat Entre l'Union Européenne et Les Pays du Maghreb: Tentative d'une Evaluation, thèse d'obtention du DESA non publier, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales, Université Cadi Ayyad, Marrakech, Maroc, 2001, P 92.

⁴ - إلياس غفال، تقييم الدور التمويلي للشراكة الأورو-جزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2000-2014، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2017، ص 19.

التأشيري الثاني للفترة (2000-2004)¹.

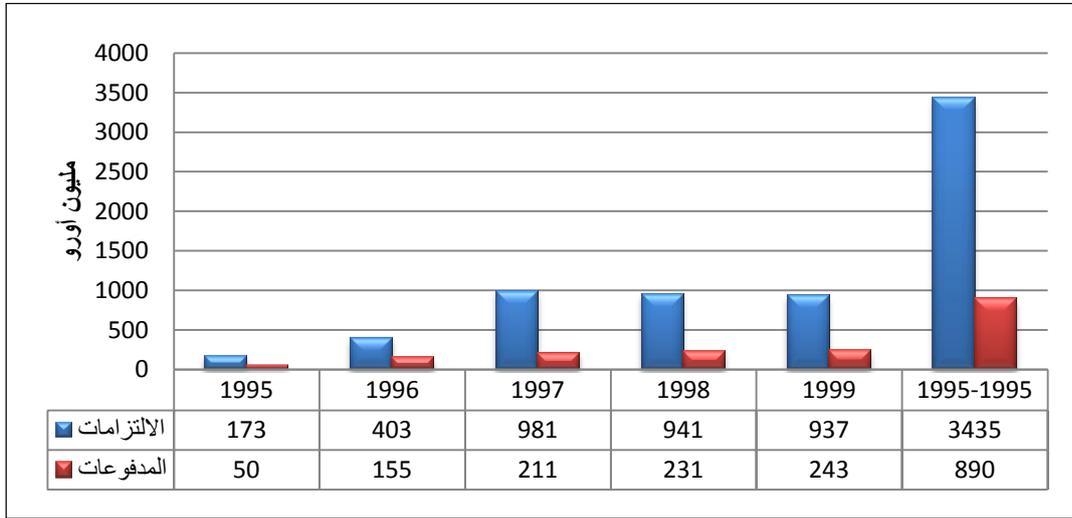
وتتضمن أولويات موارد برنامج MEDA في مجال التعاون الدولي التالي²:

- دعم برامج التعديل الهيكلي؛
- دعم التحول الاقتصادي وتنمية القطاع الخاص؛
- تقوية التوازن الاقتصادي الاجتماعي؛
- تقوية المجتمع المدني.

الفرع الثاني: المساعدات المالية في إطار برنامج MEDA I

يمثل برنامج MEDA I الصادر بموجب القرار رقم 1488/1996 في 23 جويلية 1996 الغلاف المالي المخصص من طرف الاتحاد الأوروبي للدول الشريكة في إطار الشراكة الأورو-متوسطة، والذي يهدف لتوفير التمويل لمشاريع التعاون الثنائية والإقليمية للفترة الممتدة ما بين (1995-1999)، حيث بلغ مجموع الموارد المالية التي تم تخصيصها بـ 4685 مليون أورو³. ويمكن توضيح حجم المساعدات المالية الممنوحة للدول الشريكة خلال هذه الفترة في الشكل الموالي:

الشكل رقم (3-1): الالتزامات والمدفوعات المرصودة للدول المتوسطة في إطار MEDA I



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

Elisabeth Hervier, Le recentrage de la politique de l'Union Européenne en Méditerranée, rapport présenté au nom de la CCIP pour la conférence ministérielle de Valence, chambre de commerce et d'industrie de Paris, 22-23 avril 2002, P.10.

¹ - Lahcen Moufassih, Op-cit, P 92.

² - Houda Mounir, Programme Meda: la dimension financière du partenariat avec l'Union Européenne « Cas du Maroc », thèse d'obtention du DESA non publier, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales, Université Cadi Ayyad, Marrakech, Maroc, 2001, PP.24-25.

³ - Institut de la Méditerranée, Meda et le fonctionnement du partenariat Euro-méditerranéen, ateliers méditerranéens interrégionaux, Juin 2000, P.11.

يلاحظ من الشكل أعلاه أن معدل تنفيذ اعتمادات الالتزامات بلغ 3435 مليون أورو، أي حوالي 74% من إجمالي المخصصات المالية المخطط لها خلال الفترة، كما أن نسبة المبالغ المالية المسددة فعلياً بلغت حوالي 26%، أي ما يعادل 890 مليون أورو من إجمالي المبالغ المتعهد بها، حيث بلغت أعلى نسبة 38% سنة 1996 بمبلغ قدره 155 مليون أورو في حين أن أقل نسبة كانت 22% سنة 1997 بمبلغ قدره 211 مليون أورو.

ويمكن إرجاع سبب ضعف المبالغ المالية المسددة فعلياً مقارنة بما تم الالتزام به إلى ما يلي¹:

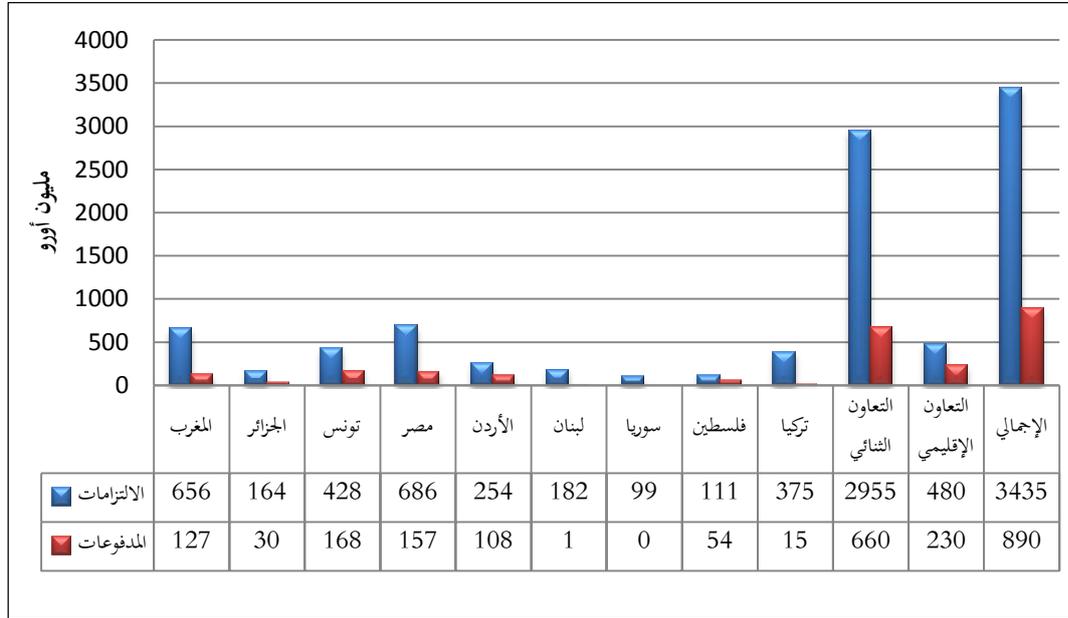
- حداثة البرنامج التمويلي المعتمد، بالإضافة إلى بطئ تنفيذ الإصلاحات الهيكلية من طرف الدول المتوسطة، وضعف قدرتها على استيعاب الأموال الممنوحة لها؛
- طول المدة المستغرقة في تنفيذ المشاريع، والتي تتراوح بين سنتين وثمان سنوات حسب طبيعة المشروع؛
- ثقل وبيروقراطية الإجراءات المتبعة والخاصة بآلية عمل برنامج MEDA I في تمويل النشاطات والمشاريع، حيث أن ضخ المساعدات المالية مرتبط بأربعة مراحل والمتمثلة في:
 - إعداد برنامج توجيهي وطني PIN؛
 - تحديد مشاريع واقتراحات التمويل؛
 - إبرام اتفاقيات إطارية ثم اتفاقيات تمويل ما بين الأطراف؛
 - تنفيذ المشاريع المختارة؛
- نقص التأطير لدى المفوضية الأوروبية لتسيير كل هذه الإجراءات المعقدة، فوفقاً لإحصائياتها فإنه يمكن حشد 2.4 موظف فقط لتسيير شريحة من المشاريع التي تبلغ قيمتها 10 مليون أورو، أي أقل بمرتين أو ثلاث مرات من الإدارات الوطنية للدول الأعضاء أو البنك الدولي.

وقد تم تخصيص حوالي 86% من مجموع الموارد المالية في إطار برنامج MEDA I إلى التعاون الثنائي بين الاتحاد الأوروبي ودول جنوب وشرق المتوسط، كل دولة على حدى حسب درجة قابليتها للتمويل الثنائي، وأهم الدول التي استفادت من هذا البرنامج المالي هي الجزائر، المغرب، مصر، الأردن، لبنان، سوريا، تونس، تركيا والسلطة الفلسطينية. أما 14% المتبقية فقد تم تخصيصها للتعاون الإقليمي بين 12 دولة متوسطة والدول 15 للاتحاد الأوروبي².

¹ -Louis Le Pensec, L'état d'avancement du partenariat euro-méditerranéen , rapport d'information au nom de la délégation du Sénat pour l'Union européenne, N° 121, 2001-2002, P.16.

² - Bouchra Essebbani, La coopération entre le Maroc et L'Union Européenne : de l'association au partenariat, thèse de doctorat non publié, Faculté de Droit science économique et gestion, Université Nancy 2, Paris, 2008, P.418.

والشكل الموالي يعكس لنا المبالغ المالية المخصصة لكل بلد شريك خلال الفترة (1995-1999):
الشكل رقم (3-2): المبالغ المخصصة والمدفوعة في إطار MEDA I على المستوى الثنائي والإقليمي حسب الدول



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

Commission du contrôle budgétaire, Rapport sur MEDA et l'aide financière a la Palestine - évaluation, mise en œuvre et contrôle, Parlement Européen, 2009, P 11.

يلاحظ من الشكل أعلاه أن نسبة المبالغ المدفوعة للتعاون الثنائي لم تتجاوز عتبة 23% من إجمالي المساعدات المخصصة، أما على الصعيد الإقليمي فلم تتجاوز هذه النسبة 48%.

كما يلاحظ أن هناك تفاوتاً كبيراً بين الدول فيما يخص حجم المساعدات المالية المسددة فعلياً، حيث أن أكبر نسبة من هذه المبالغ استفادت منها كل من فلسطين بنسبة 48.64%، تليها الأردن بنسبة 42.51%، ثم تونس بـ 39.25%.

في حين بلغت نسبة الدفع الفعلي بالنسبة لكل من مصر، المغرب، والجزائر 22.88%، 19.35%، 18.29% على التوالي، وتعتبر هذه المبالغ ضعيفة نوعاً ما مقارنة بالمبالغ المخصصة لها.

أما فيما يخص كلا من تركيا، لبنان، وسوريا فيمكن القول أن نسبة استفادتها من المساعدات المالية المرصودة في إطار برنامج MEDA I تعد ضئيلة أو معدومة حيث بلغت 4%، 0.54%، 0% على التوالي وذلك راجع لكون أن كلا من سوريا ولبنان كانتا مازلتا لم تصلا بعد إلى اتفاق حول انشاء منطقة تجارة حرة، بالإضافة إلى توتر العلاقات بين الاتحاد الأوروبي وسوريا بسبب مشاكل سياسية سنة 1986، والذي منعها من الاستفادة من البروتوكولات المالية الأولى بالإضافة إلى تأجيل أي بروتوكولات أو مساعدات مالية جديدة.

وتتمثل الأنشطة الممولة في إطار التعاون الثنائي في¹:

■ دعم موازنة الدول المتوسطة الشريكة التي اتبعت برامج الإصلاح والتعديل الهيكلي المفروضة من قبل مؤسسات برتون وودز، حيث قدرت المساعدات المالية المقطعة من ميزانية الاتحاد الأوروبي في هذا الإطار بـ 520 مليون أورو (أي ما يمثل 15% من إجمالي التزامات ميديا 1) وتمثل الشركاء المستفيدين في: الجزائر، الأردن، لبنان، المغرب، وتونس؛

■ دعم التعاون الاقتصادي لتهيئة بيئة سياسية واقتصادية مواتية وأدوات مالية فعالة لتنمية القطاع الخاص، وذلك من خلال تمويل عدة عمليات مثل الدعم الفني للخصوصية، إعادة هيكلة القطاع المالي، تحسين التكوين المهني، إنشاء مراكز استشارية وتقنية للمؤسسات والصناديق الخاصة برؤوس الأموال ذات المخاطرة لتحفيز تعبئة رأس المال الخاص، وقد قدر حجم المساعدات بـ 1035 مليون أورو (أي 30% من إجمالي التزامات ميديا 1) وتمثل الشركاء المستفيدين في السلطة الفلسطينية، مصر، الأردن، المغرب، تونس، وتركيا؛

■ دعم الأنشطة الاجتماعية كالصحة، التعليم،... الخ، وذلك بغية تحقيق التوازن الاجتماعي والاقتصادي في البلدان الشريكة والتخفيف من الآثار السلبية القصيرة الأجل للتحوّل الاقتصادي؛ وتتخذ هذه المساعدات أساسا شكل صناديق اجتماعية، وفي الآونة الأخيرة أصبحت تمثل آلية للتكييف القطاعي (التأمين الصحي في تونس) وقد قدر حجم المساعدات بـ 1 مليار أورو (أي 29% من إجمالي التزامات ميديا 1)؛

■ دعم الأنشطة المتعلقة بمجال البيئة، وقد قدر حجم المساعدات بـ 235 مليون أورو (أي 07% من إجمالي التزامات ميديا 1) وتمثل الشركاء المستفيدين في الأردن والمغرب؛

■ دعم الأنشطة المتعلقة بالتنمية الريفية، وقد قدر حجم المساعدات بـ 155.5 مليون أورو (أي 4.5% من إجمالي التزامات ميديا 1) وتمثل الشركاء المستفيدين في المغرب، سوريا، وتونس.

أما بالنسبة للأنشطة الممولة على المستوى الإقليمي والتي رصد لها مبلغ 480 مليون أورو، فتمثلت في²:

■ تنظيم ندوات التكوين بالنسبة للدبلوماسيين، تبادل المعلومات على أساس الاتفاقيات الدولية بخصوص حقوق الإنسان، والتعاون في مجال الحماية المدنية؛

■ أما بخصوص الجانب الاقتصادي والمالي، يتعلق الأمر بستة برامج كبرى ذات أولوية وهي التعاون الصناعي، البيئة، المياه، الطاقة، النقل، ومجتمع الإعلام؛

¹ - Commission européenne : le processus de Barcelone ,cinq ans après (1995- 2000), office des publications officielles des communautés européennes, Luxembourg, 2000, P.22.

² - مراد خروبي، الشراكة الأورو-متوسطة وآثارها على المؤسسات الاقتصادية (دراسة حالة الجزائر ومصر)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2015، ص.96.

■ وبخصوص الجانب الثقافي، فيتعلق الأمر بثلاث برامج يراد تنفيذها، وهي: الثقافة، التعاون في القطاع السمعي البصري، والتبادل من أجل الشباب.

وفيما يلي توضيح للبرامج الممولة في إطار برنامج ميديا 1 الخاصة بكل دولة شريكة:

الجدول رقم (3-1): القطاعات الممولة في إطار برنامج MEDA I حسب الدول (الوحدة: مليون أورو)

المجموع	دعم التوازن الاجتماعي الاقتصادي	دعم برامج التعديل الهيكلي والقطاعي	دعم التحول الاقتصادي وتنمية القطاع الخاص	
164	05	30	129	الجزائر
698.5	365	0	333.5	مصر
254.1	17.1	180	57	الأردن
182.1	25	50	107.1	لبنان
660	364.7	120	175.5	المغرب
100.5	8.5	0	92	سوريا
428.4	89.4	220	119	تونس
376	250.5	0	125.5	تركيا
117.7	20.5	0	97.2	فلسطين
2981.5	1145.7	600	1235.8	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

Commission des Communautés Européennes, rapport annuel du programme MEDA II au Conseil et au Parlement Européen, Bruxelles, 2001, PP 28-56.

يلاحظ من الجدول أعلاه أن أغلب مساعدات برنامج MEDA I تركزت بالدرجة الأولى في دعم التحول الاقتصادي وتنمية القطاع الخاص بالنسبة لكل الدول الشريكة، وقد كانت حصة الأسد من نصيب مصر بنسبة 27%، في حين أن أقل حصة كانت من نصيب الأردن بنسبة 5%.

كما تم التركيز بالدرجة الثانية على دعم التوازن الاجتماعي والاقتصادي، أين استفادت كل من مصر والمغرب بأكثر نصيب من المساعدات المالية، وذلك بنسبة 61% من إجمالي الالتزامات المخصصة، في حين استفادت كل من (الجزائر، سوريا، الأردن، فلسطين، ولبنان) من مبالغ ضعيفة نسبيا 0.43%، 0.74%، 1.49%، 1.78%، 2.18% على التوالي.

أما فيما يخص المساعدات المالية المخصصة لدعم برامج التعديل الهيكلي، فيلاحظ أنه تم تخصيص أكبر المبالغ لكل من تونس، الأردن، المغرب وذلك بنسب قدرت بـ 37%، 30%، 20% من إجمالي المبلغ

المخصص، تلتها بعد ذلك كل من لبنان، الجزائر بـ 8%، 5% على التوالي، في حين أن باقي الدول (مصر، سوريا، تركيا، وفلسطين) فلم تخصص لها أي مساعدات من إجمالي المبلغ المخصص في هذا المجال¹.

أما فيما يخص أهم المشاريع الممولة في إطار هذه القطاعات بالنسبة لكل دولة فتلخص فيما يلي²:

■ بالنسبة للجزائر قدرت حصتها المخصصة لدعم الإصلاح الاقتصادي وتنمية القطاع الخاص بـ 129 مليون أورو (أي 47.7% من إجمالي الالتزامات المخصصة لها)، وقد حظيت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأولية بمبلغ 57 مليون أورو، وذلك بهدف ترقيتها ومساعدتها للتكيف مع متطلبات اقتصاد السوق، تلتها المؤسسات الصناعية بـ 38 مليون أورو بهدف إعادة هيكلتها وخصوصتها. كما تم تخصيص ما قيمته 30 مليون أورو من أجل تسهيل عملية التحول الاقتصادي، و05 مليون أورو لدعم التوازن الاجتماعي - الاقتصادي من خلال تعزيز الأنشطة الإنمائية اللامركزية التي تركز على التخفيف من وطأة الفقر والموجهة للفئات السكانية المحرومة؛

■ بالنسبة لجمهورية مصر فقد استفادت بـ 333.5 مليون أورو (أي 47.7% من إجمالي الالتزامات المخصصة لها)، حيث خصص 250 مليون أورو لبرنامج التحديث الصناعي، وهو مبادرة مشتركة بين الحكومة المصرية والقطاع الخاص والاتحاد الأوروبي يهدف إلى مساعدة مصر على المنافسة بنجاح في كل من الأسواق المحلية والدولية، والرفع من الدخل المستقبلي وخلق فرص العمل للاقتصاد. أما فيما يخص التوازن الاجتماعي - الاقتصادي فقد تم تخصيص 365 مليون أورو موزعة كالتالي:

- 155 مليون أورو موجهة لدعم الصندوق الاجتماعي للتنمية بهدف التخفيف من الآثار السلبية للتحول الاقتصادي مع التركيز على تدابير لتعزيز العمالة؛

- 100 مليون أورو لتحسين جودة التعليم الأساسي، حيث تم تحديد سياسة طويلة الأجل تستند على ثلاثة محاور أساسية والمتمثلة في: (إلزامية التعليم الأساسي لاسيما للإناث والأطفال من الأسر المعوزة، تحسين جودة التدريس من خلال ضمان اكتساب المعارف الأساسية حتى مستوى الصف التاسع، زيادة فعالية النظام التعليمي من خلال تعزيز عملية تخطيط استخدام وإدارة الموارد البشرية)؛

- 110 مليون أورو موجهة لدعم برنامج إصلاح نظام الصحة وتحسين الوضع الصحي للسكان المصريين من خلال ضمان الحصول على خدمات ذات جودة عالية وفعالة من حيث التكلفة.

¹ - تم حساب النسب اعتمادا على الجدول رقم (3-1)

² - Commission des Communautés Européennes, Rapport Annuel du Programme Meda 2000 au Conseil et au Parlement Européen, PP.25-56; et Commission Européenne: le Processus de Barcelone cinq ans après, PP.30-35.

■ بالنسبة للأردن فقد تم تخصيص حوالي 71% من إجمالي إلتزاماتها لدعم برامج التعديل الهيكلي والقطاعي بمبلغ 180 مليون أورو، وقد تم التركيز على تحرير التجارة، الخصخصة وإصلاح القطاع العام، تحديث النظام الضريبي، تحسين الإدارة المالية، والاستثمار في البنية الاجتماعية.. الخ؛ أما فيما يخص 57 مليون أورو الموجهة لدعم التحول الاقتصادي فقد تم تخصيص 40 مليون أورو لتحديث القطاع الصناعي، 10 مليون أورو لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و07 مليون أورو لتطوير القطاع الخاص. وفي إطار ضمان التوازن الاجتماعي - الاقتصادي فقد بلغ حجم الموارد المخصصة لذلك 17 مليون أورو، منها 13.2 مليون أورو لتحسين قطاع المياه والحماية البيئية و3.9 مليون أورو لتطوير السياحة والحفاظ على التراث الثقافي؛

■ بالنسبة للبنان، وفيما يخص 107 مليون أورو المخصصة لدعم التحول الاقتصادي، فقد تم توجيهها بالدرجة الأولى لإعادة تأهيل المؤسسات العمومية بـ 38 مليون أورو لتعزيز قدرتها على التخطيط والتشغيل، 30 مليون أورو لدعم القطاع البيئي، 21 مليون أورو لبرنامج تخطيط الاستثمارات الذي يهدف لتوفير مساعدات إدارية للمؤسسات العامة المسؤولة عن البنية التحتية في مجالات الطاقة، المياه، النقل.. الخ، و11 مليون أورو خاصة بمشروع تحديث صناعي لمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الخاص (الصناعة التحويلية) أن تكون أكثر قدرة على المنافسة في الأسواق المحلية وأسواق التصدير. كما تم تخصيص 25 مليون أورو لإنشاء صندوق للتنمية الاجتماعية والاقتصادية يهدف لتلبية احتياجات المجتمع اللبناني الذي كان يعاني من اختلالات نتيجة التحول الاقتصادي، حيث يقدم الصندوق قروضا صغيرة للمنظمات غير الحكومية والبلديات والمنظمات الأخرى العاملة في قطاع المساعدة الاجتماعية في المناطق الحضرية والريفية؛

■ بالنسبة للمغرب يلاحظ أن المساعدات المخصصة له تركز على شقين أساسيين، الأول يتعلق بدعم التوازن الاجتماعي - الاقتصادي بـ 364.7 مليون أورو (أي 55.4% من إجمالي المساعدات المخصصة له)، منها 318 مليون أورو موجهة بشكل أساسي للحد من اللامساواة في الظروف المعيشية لسكان الريف لاسيما في شمال المغرب، وذلك من خلال محاربة الفقر وتحسين الخدمات الاجتماعية في ميادين التخطيط، الصحة، التعليم، التزويد بالماء والسكن.. الخ، و42 مليون أورو موجهة لدعم المشاريع التي تهدف لتحسين ظروف المعيشة بالمدن. أما الشق الثاني فيتعلق بتحسين البيئة الاقتصادية للقطاع الخاص وذلك من أجل تمكين الاقتصاد المغربي من الاستعداد لمواجهة تحديات الشراكة والفرص التي تتيحها، وفي إطار ذلك تم تخصيص 175.5 مليون أورو (26.4% من إجمالي المساعدات)، وتمثلت المجالات ذات الأولوية في دعم ترقية التعليم الفني والتدريب المهني بـ 38 مليون أورو، إنشاء صناديق للضمان بـ 30 مليون أورو، تشجيع الجودة والتنميط بـ 15.5 مليون أورو.

■ بالنسبة لسوريا يلاحظ أن 91.5% من إجمالي المساعدات المخصصة لها موجهة لدعم التحول الاقتصادي وتطوير القطاع الخاص، وفي إطار ذلك تم الاتفاق على عدة برامج منها 21 مليون أورو موجهة لتسهيل التحديث المؤسسي والقطاعي بهدف تمكين الحكومة السورية من تحديد وتنفيذ سياسة وإستراتيجية اقتصادية رفيعة المستوى، وخلق مناخ من التغيير عن طريق تحديث قدرات القطاع العام والخدمات الإدارية للقطاع العام السوري، 18 مليون أورو لتحسين الخدمات التي تقدمها البلديات، 14 مليون أورو لتحسين إدارة الأعمال السورية من خلال تشجيع الإدارة والتعليم والتدريب على مستوى عال، 10.5 مليون أورو لتحديث وزارة المالية من خلال تحديث التشريعات والأنظمة المتعلقة بالسياسة الضريبية، إصلاح الميزانية، الرسوم الجمركية، والمساهمة في إعادة تنظيم الإدارة لضمان تنفيذ سياسات الإصلاح. أما فيما يخص 8.5% المتبقية فقد تم تخصيصها لضمان التوازن الاجتماعي والاقتصادي من خلال تطوير السياحة الثقافية، دعم برامج التدريب في علم الآثار، ودعم قطاع الغابات.

■ بالنسبة لتونس تم منح 51% من إجمالي المساعدات المخصصة لها لدعم برامج الإصلاح الهيكلي، وقد غطت بشكل رئيسي إصلاحات القطاع الاجتماعي، خصخصة الشركات المملوكة للدولة، وتحديث القطاع المالي. كما تم تخصيص 28% لتعزيز تنمية القطاع الخاص، وفي إطار ذلك تم إطلاق العديد من مشاريع المساعدة الفنية منها: مشروع لدعم برنامج تحديث قطاع التدريب المهني 45 مليون أورو، مشروع لخصخصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديثها 30 مليون أورو، مشروع لتعزيز الاقتصاد التونسي 10 مليون أورو.. الخ. أما 21% المتبقية فتم تخصيصها لتحسين التوازن الاجتماعي والاقتصادي من خلال إنشاء مشروعين للمساعدة الفنية، الأول يركز على التنمية الريفية بـ 50 مليون أورو، والآخر على خلق الوظائف بـ 9.6 مليون أورو.

■ بالنسبة لتركيا يلاحظ أنه تم تخصيص حوالي 67% من المساعدات لتشجيع تحقيق التوازن الاجتماعي الاقتصادي، و34% لتحقيق التحول الاقتصادي، وفي إطار ذلك ركزت المشاريع على الأولويات التالية:

- تحسين وإصلاح نظام التعليم الأساسي ونظام التدريب المهني، بالإضافة إلى تحسين جودة التعليم المقدم بـ 182 مليون أورو؛

- تحسين خدمات الصحة العامة بـ 95 مليون أورو، والحماية البيئية بـ 42 مليون أورو تتعلق بشكل رئيسي بتحسين معالجة مياه الصرف الصحي؛

- تحديث وترقية القطاع الخاص بـ 42 مليون أورو تتعلق بـ م.ص.م، وتطوير البنية التحتية للإنتاج والتعاون المؤسسي وتوفير المعونة للخصخصة؛

- حقوق الإنسان وتعزيز الديمقراطية والمجتمع المدني بـ 14 مليون أورو، وتعلق بتمكين المجتمع، حماية المستهلك، حماية الطفل، حقوق الإنسان، حقوق المرأة وتنميتها... الخ.

■ بالنسبة لفلسطين يلاحظ أن 46.7% من المساعدات المخصصة لها موجهة لدعم التحول الاقتصادي وتنمية القطاع الخاص، حيث تم تخصيص حوالي 45 مليون أورو لتنفيذ برنامج دعم البلدية الذي يهدف لتحديث البنية التحتية من خلال المشاريع الصغيرة (كتوفير مياه الشرب، التخلص من مياه الصرف الصحي، إصلاح الطرق... الخ) في بلديات الضفة الغربية وقطاع غزة، بالإضافة إلى 21 مليون أورو مخصصة لتحسين مستوى معيشة السكان في بعض المناطق الريفية، كما تم تخصيص 25 مليون أورو لبناء محطة شحن في مطار غزة بهدف إقامة تجارة فلسطينية مستقلة عن الكيان الصهيوني.

أما فيما يخص دعم التوازن الاجتماعي-الاقتصادي فيلاحظ أنه تم تخصيص 9.9% من إجمالي المساعدات، وتعتبر هذه النسبة ضئيلة جدا، وذلك لتغطية التكاليف المتعلقة بجانب التربية والتعليم ومواجهة آثار السياسات الاستيطانية للكيان الصهيوني.

الفرع الثالث: المساعدات المالية في إطار برنامج MEDA II

اعتمد البرنامج MEDA II بموجب القرار رقم 2000/2698 المؤرخ في 27 أكتوبر 2000، حيث جاء هذا البرنامج ليغطي الفترة الممتدة ما بين 2000-2006 بغلاف مالي قدره 5350 مليون أورو¹.

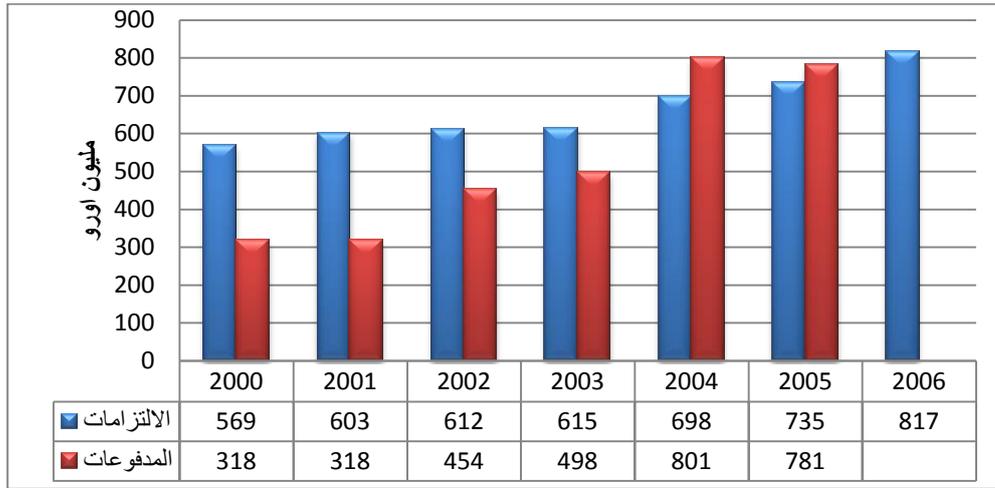
وقد جاء هذا البرنامج كمحاولة من الاتحاد الأوروبي لتحسين العلاقة (تعهدات_إنفاق) وتدارك النقائص التي أظهرها سير برنامج MEDA I الذي استاءت له الكثير من الدول المتوسطة الشريكة، حيث تقرر توجيه المبلغ المخصص له لتمويل برامج لخلق تنمية اقتصادية وثقافية في دول جنوب المتوسط، بهدف إيجاد مناطق جذب لسكان تلك المناط ، وبذلك الحد من الهجرة البشرية إلى الشمال².

وتتلخص المساعدات المالية الممنوحة للدول الشريكة خلال هذه الفترة في الشكل الموالي:

¹ - Jean-Claude Guibal, Rapport N° 506 fait au nom de la commission des affaires étrangères sur le projet de loi n°239 autorisant la ratification de l'accord euro-méditerranéen établissant une association entre le communautés européennes et leurs Etats membres d'une part et la République arabe d'Egypte d'autre part, 14 janvier 2003, P. 11.

² - فلنتينا جودت حسن مناع، عشر سنوات على إعلان برشلونة...تقييم نقدي للنتائج، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، غير منشورة، كلية الدراسات العليا، جامعة بيرزيت، فلسطين، 2006، ص 45.

الشكل رقم (3-3): الالتزامات والمدفوعات المرصودة للدول المتوسطة في إطار MEDA II



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

Cour des comptes, Rapport N° 5/2006 relatif au programme MEDA accompagné des réponses de la commission, journal officiel de l'Union européenne, 2006, P8.

يلاحظ من الشكل أعلاه أن برنامج MEDA II عرفنا تحسنا ملحوظا مقارنة ببرنامج MEDA I، حيث بلغت نسبة تنفيذ اعتمادات الالتزامات 92% من إجمالي المخصصات المالية المخطط لها خلال الفترة، كما أن العلاقة التزامات- مدفوعات عرفت تطورا كبيرا، حيث بلغت النسبة بين الالتزامات والمدفوعات 83% في إطار MEDA II مقارنة بـ 26% في إطار MEDA I، حتى أنها تجاوزت عتبة 100% سنة 2004، و2005.

ويمكن إرجاع هذا التحسن إلى¹:

- الإصلاحات الهيكلية التي قامت بها المفوضية الجديدة ابتداءً من سنة 2000 والتي سمحت بالتنفيذ بشكل أسرع وأكثر عقلانية وذلك بتأسيس مكتب التعاون الأورومتوسطي سنة 2001، حيث قام هذا المكتب بإدخال أساليب جديدة في العمل وإطلاق عملية نقل السلطات عام 2002... الخ؛
- رفع مستوى التنسيق والترابط وتحسين درجة فعالية أدوات التعامل بانتهاج أسلوب يتسم بقدر كبير من التنسيق والترابط، والجمع بين كافة مراحل المشروع من البرمجة حتى التقييم النهائي، ووضع المشاريع حسب الأولوية وتحدد بالتشاور؛
- تحقيق توازن أفضل بين المشروعات الهامة والذي يركز على الإصلاحات الكبيرة التي تم تنفيذها لدى الشركاء المتوسطيين والقيام بمشروعات ذات طابع أكثر كلاسيكية فيما يتعلق بالمساعدات الفنية؛

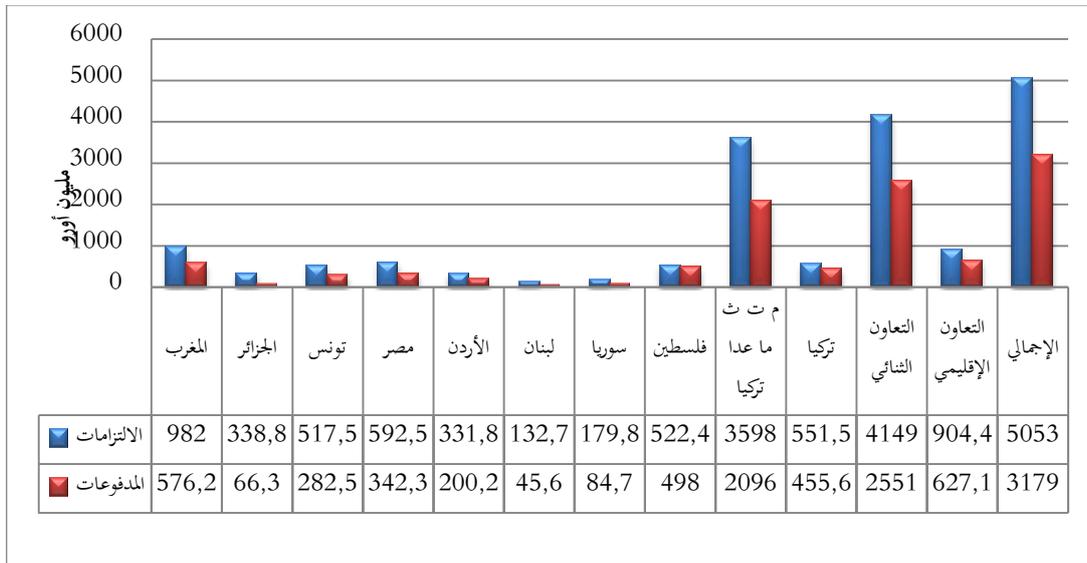
¹ - أنفال نسيب، دور الجوانب المالية والاقتصادية لاتفاقية الشراكة الأوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015، ص ص 73-74.

■ اطلاق عملية نقل السلطات عام 2002 والتي بمقتضاها تم اعادة توزيع قوة بشرية متخصصة من بروكسل إلى البعثات التابعة للمفوضية في الدول المتوسطة، مما أدى إلى الاسراع في معدل التنفيذ وتحسين جودة المشروعات الثنائية في منطقة حوض المتوسط منذ عام 2003، حيث يتم حاليا ادارة تلك المشروعات بصورة مباشرة من قبل البعثات تحت اشراف المقر الرئيسي اضافة الى ذلك بدأ في عام 2004 نقل السلطة على بعض البرامج الاقليمية. وقد خص برنامج MEDA II ثمان دول شريكة والمتمثلة في الجزائر، مصر، الأردن، لبنان، المغرب، سوريا، تونس، وفلسطين، حيث تم استثناء تركيا من التمويل كونها أصبحت تستفيد من التمويل في إطار أداة المساعدة قبل الانضمام (instrument d'aide préadhésion) بداية من ديسمبر 2001، في حين أن إسرائيل بقيت تستفيد من التمويل على المستوى الإقليمي¹.

كما تم تخصيص 82% من إجمالي الغلاف المالي المخصص للتعاون الثنائي و18% للتعاون الإقليمي، ويمكن توضيح المبالغ المالية المخصصة لكل بلد شريك خلال الفترة (2000-2006) في الشكل الموالي:

الشكل رقم (3-4): المبالغ المخصصة والمدفوعة إطار MEDA II على المستوى الثنائي والإقليمي

حسب الدول



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

Evaluation du règlement du conseil N° 2698/2000 (MEDA II) et sa mise en œuvre, Rapport final, Evaluation pour la Commission Européenne, Vol 2, Juin 2009, P.90.

يلاحظ من الشكل أعلاه أن نسبة المبالغ المدفوعة في إطار التعاون الثنائي ارتفعت إلى 62% عوض

23% في برنامج MEDA I، أما على الصعيد الإقليمي فقد بلغت 70% عوض 48%.

¹ - Evaluation du règlement du conseil N° 2698/2000 (MEDA II) et sa mise en œuvre, Rapport final, Evaluation pour la Commission Européenne, Juin 2009, P.3.

كما يلاحظ أن النسب الفعلية للتسديد خلال الفترة ارتفعت هي الاخرى بالنسبة لكل الشركاء، وبشكل ملحوظ لدى بعض الشركاء مثل لبنان، سوريا، حيث بلغت (34%، 47%) بدل أن كانت (0.54%، 0%)، في حين أن هذه النسبة بقيت ثابتة في حدود 20% بالنسبة للجزائر.

وقد ركز برنامج ميدا 2 في تمويله على قطاعات جديدة كالنقل، العدالة، الشرطة، قضايا المجتمع المدني، الأمن الغذائي، الثقافة، الأمور السياسية... الخ، والجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (3-2): القطاعات الممولة في إطار برنامج MEDA II (الوحدة: مليون أورو)

المجموع	الزراعة	الجميع المدني	الموارد الطبيعية	الحوار السياسي	الحكم الرشيد	قطاعات أخرى	القطاعات الاجتماعية	البنية التحتية	الإصلاحات الاقتصادية	
338,8	11	0	5	10	48,2	0,6	127	87	50	الجزائر
592,5	18	0	10	25	25	11,8	141	181,7	180	مصر
331,8	0	0	0	35	7	5,8	72	7	205	الأردن
132,7	10	28	0	12	8	0,7	5	23	46	لبنان
982	0	0	52,8	20	102,7	0,8	100,5	422,4	282,8	المغرب
522,4	0	0	0	7,5	0	11,1	80	3,7	420,1	فلسطين
179,8	0	0	0	0	2	3,8	75	34	65	سوريا
517,6	0	0	0	20	23,5	0,7	148	46,3	279,1	تونس
3597,7	39	28	67,8	129,5	216,4	35,3	748,5	805,1	1528,1	مجموع التعاون الثنائي باستثناء تركيا
551,5	0	27	0	0	0	151,9	116	106,6	150	تركيا
4149,1	39	55	67,8	129,5	216,4	187,2	864,5	911,6	1678,1	مجموع التعاون الثنائي
904,3	1,5	24	45	44,8	21,2	173,8	118,7	169,8	305,5	التعاون الاقليمي
5053,4	40,5	79	112,8	174,3	237,6	360,9	983,2	1081,5	1983,6	الإجمالي

Source: Evaluation of the council regulation N° 2698/2000 (MEDA II) and its implementation, final Rapport, Evaluation for the European Commission, Vol 3, Juin 2009, P5.

يلاحظ من الجدول أعلاه أنه تم تخصيص أكبر نصيب من إجمالي التزامات الفترة لدعم برامج الإصلاحات الاقتصادية بما في ذلك تطوير القطاع الخاص والتجارة وذلك بنسبة 39%، 21% لدعم برامج البنية التحتية (النقل، الطاقة، الاتصالات، المياه، الخ)، كما استفادت البرامج الاجتماعية على رأسها التعليم والصحة

بنسبة 19%، تلتها الحوكمة، الحوار السياسي، والموارد الطبيعية بنسبة 5%، 3%، 2% على التوالي، في حين استفادت القطاعات المتبقية من أدنى حد من المساعدات¹.

الفرع الرابع: تقييم برنامج MEDA

في الوقت الذي عقد فيه الاتحاد الأوروبي اتفاقيات شراكة مع دول متوسطة، كانت تربطه اتفاقيات تعاون وشراكة مع بلدان وسط وشرق أوروبا تم توقيعها في تواريخ مختلفة ما بين 1991-1996، الهدف منها إقامة منطقة للتجارة الحرة بين الأطراف المتعاقدة، وفي إطار ذلك تنص الاتفاقيات على أن يقوم الاتحاد الأوروبي بتقديم مساعدات مالية إلى هذه البلدان لمعاونتها على تمويل الإصلاحات الاقتصادية والاجتماعية التي ستطبقها وتحقيق الأهداف المنصوص عليها في الاتفاقيات من أجل تأهيلها وتجهيزها للانضمام إلى عضوية الاتحاد. وتتمثل برامج المساعدة المالية التي استفادت منها الدول التي انضمت إلى عضوية الاتحاد في 1 ماي 2004 خلال مرحلة ما قبل الانضمام فيما يلي²:

- برنامج بولندا- هنغاريا مشاركة لإعادة هيكلة الاقتصاديات (Phare)؛
- برنامج السياسات الهيكلية لمرحلة ما قبل الانضمام (ISPA)؛
- البرنامج الخاص للزراعة والتنمية الريفية (SAPARD).

ومن خلال قراءتنا لمعطيات الجدول أدناه يلاحظ أن الدول المتوسطة استفادت من مبلغ إجمالي قدره 20.95 مليار أورو في إطار البرامج التمويلية للفترة 1995-2006 منها 8.75 مليار أورو في إطار برنامج MEDA، في حين استفادت دول شرق ووسط أوروبا بـ 68.36 مليار أورو منها 17.56 مليار أورو في إطار برنامج Phare، 7.28 مليار أورو في إطار برنامج ISPA، و 3.36 مليار أورو بالنسبة لبرنامج Sapard.

وهو ما يعكس بوضوح اللاموازاة في التعامل بين بلد ينضم إلى الاتحاد وآخر يكون مجرد شريك، حيث أن حجم المساعدات المالية الممنوحة للدول المتوسطة ضعيفة جدا مقارنة بتلك الممنوحة للدول الأوروبية، لاسيما بالنسبة لعدد السكان، حيث خصص الاتحاد الأوروبي 40 أورو سنويا للفرد الواحد من دول شرق ووسط أوروبا في إطار الأدوات المالية المخصصة لها، مقابل 4 أورو للفرد في إطار برنامج MEDA الخاص بالدول المتوسطة، أي أقل بـ 10 مرات من نظيره الأوروبي³.

¹ - تم حساب النسب اعتمادا على معطيات الجدول رقم (2-3)

² - توسيع الاتحاد الأوروبي وانعكاساته على البلدان الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، المجلد 26، العدد 1، منظمة التعاون الإسلامي، 2005، ص ص 28-29.

³ - خضر بشارة، أوروبا من أجل المتوسط من مؤتمر برشلونة إلى قمة باريس (1995-2008)، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ط1، 2010، ص ص 156-157.

الجدول رقم (3-3): مقارنة بين المساعدات المقدمة للدول المتوسطة ودول أوروبا الوسطى والشرقية

(مليار أورو)

المجموع	فترة التمويل		البرامج التمويلية
	2006 -2000	2000 -1995	
8.75	5.35	3.40	MEDA Emprunts
12.2	7.40	4.80	
20.95			المجموع
	2006 -2004	2003 -2000	2000 -1990
	17.56	4.60	6.20
7.28	3.12	4.16	
3.36	1.56	1.80	
40.16	40.16		
68.36			المجموع

Source: Abdelkhaleq Berramdane, le partenariat Euro-méditerranéen à l'heure de l'élargissement de l'Union européenne, édition Karthala, Paris, 2005, P.227.

المطلب الثاني: التمويل في إطار البنك الأوروبي للاستثمار BEI

اعتمد الاتحاد الأوروبي بالتزامن مع برنامج MEDA في تمويل الشراكة مع الدول المتوسطة على ما يعرف بقروض البنك الأوروبي للاستثمار، وسنحاول من خلال هذا المطلب التعرف على هذه الآلية، وطرق التمويل المستخدمة في إطارها، وكذا حجم القروض الممنوحة والقطاعات الممولة.

الفرع الأول: التعريف بالبنك الأوروبي للاستثمار

هو مؤسسة مالية تابعة للاتحاد الأوروبي، دورها تمويل المشاريع الاستثمارية التي تسهم في تحقيق أهداف الاتحاد سواء أكانت داخل الدول الأعضاء فيه أم خارجها، ويعد أول مؤسسة تمويل متعددة الأطراف في العالم من حيث حجم القروض الممنوحة، والتي بلغت 77.5 مليار أورو عام 2015. تتركز أكثر من 90% من عمليات التمويل التي يقوم بها البنك في أوروبا، ويتوزع ما بقي منها على باقي القارات في إطار دعم البنك لسياسات الاتحاد الأوروبي في مجال التعاون الدولي للحد من الفقر ومن تأثير التغيرات المناخية.

وتأسس البنك الأوروبي للاستثمار بتاريخ 1958/01/01، بالتزامن مع دخول اتفاقية روما المؤسسة للمجموعة الاقتصادية الأوروبية حيز التنفيذ، وكان مقر البنك آنذاك في العاصمة البلجيكية بروكسل، ثم قرر البنك

نقل مقره المركزي من بروكسل إلى لوكسمبورغ في 1965/03/02، وانتقل إلى مقره الجديد بعد أقل من ثلاث سنوات من ذلك التاريخ في 1968/01/01¹.

ويسعى البنك الأوروبي للاستثمار إلى تحقيق جملة من الأهداف وهي:

- تعزيز قدرات دول الاتحاد الأوروبي على مستوى تحفيز النمو والتشغيل والابتكار واكتساب المهارات؛
- دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإبداع صيغ تمويلية ملائمة؛
- دعم المشاريع الرامية إلى تطوير البنيات الأساسية لبلدان الاتحاد؛
- دعم المبادرات والمشاريع الهادفة إلى التخفيف من تداعيات التغيرات المناخية والانتقال إلى اقتصاد مستدام يحترم البيئة؛

■ الترويج لسياسات الاتحاد الأوروبي خارج دول الاتحاد.

ويتوفر البنك على عدة هيئات إدارية يسهر كل منها على الاضطلاع بمسؤوليات مختلفة، وتمثل هذه الهيئات في²:

■ **مجلس المحافظين:** يتكون من وزراء يمثلون حكومات جميع دول الاتحاد، وغالبا ما يكونون وزراء للمالية، ومهمته تحديد التوجهات العامة للسياسة الائتمانية للبنك، وتعيين أعضاء باقي الهيئات، كما أنه يصادق على الحسابات المالية السنوية للبنك؛

■ **مجلس الإدارة:** يتألف من 28 عضوا يتم تعيينهم من طرف دول الاتحاد وعضو واحد تعينه المفوضية الأوروبية، ويكونون تحت رئاسة رئيس البنك، وتمثل مهمة مجلس الإدارة في اعتماد عمليات الإقراض والتمويل والموافقة عليها بناء على التقارير التي تعدها مصالح البنك، إضافة إلى مراقبة أداء لجنة التدبير؛

■ **لجنة التدبير:** تتشكل -بالإضافة إلى رئيس البنك- من ثمانية نواب للرئيس يقوم كل منهم على تسيير مسؤوليات محددة تحت إشراف الرئيس، ويشغل الألماني فيرنر هوير منصب رئيس البنك الأوروبي للاستثمار منذ تعيينه في ديسمبر 2011؛

■ **لجنة الفحص:** تتكون من ستة أعضاء يعينون من قبل مجلس المحافظين ويتبعون له مباشرة، ويتم انتدابهم لمدة ست سنوات غير قابلة للتجديد، تدقق اللجنة الحسابات السنوية للبنك، وتتولى معاينة مختلف أنشطته للتأكد من احترامها للقوانين الداخلية التي توطر عمل البنك داخل الاتحاد وخارجه.

¹ - <http://www.aljazeera.net/encyclopedia/economy/2016/2/27/بنك-الاستثمار-الأوروبي>

² - Ibid.

الفرع الثاني: آليات تمويل البنك الأوروبي للاستثمار

يقدم البنك الأوروبي للاستثمار مجموعة من المنتجات المالية الموزعة حسب استحقاقها وحجمها الى فئات مختلفة، وتمثل هذه المنتجات في ما يلي¹:

▪ **القروض (Les prêt):** وتمثل أداة التمويل الرئيسية التي يعتمد عليها البنك في تمويل المشاريع المختلفة، وتنقسم إلى:

- قروض لدعم المشاريع، تمنح لتمويل المشاريع الفردية التي تتجاوز تكلفتها استثمارها مبلغ 25 مليون أورو؛
- قروض وسيطية، تمنح للبنوك المحلية والوسطاء الآخرين الذين يقومون بدورهم بإقراضها إلى المستفيدين النهائيين (م.ص.م، مؤسسات الكبرى، المجتمعات المحلية، الإدارات الوطنية، الهيئات العامة)؛
- رأسمال مخاطر؛
- القروض المصغرة؛
- الاستثمار في الأسهم والسندات.

▪ **تمويل متعدد الموارد (Panachage de ressources):** وهي آلية تم استحداثها لمساعدة العملاء على الجمع بين القروض ومصادر التمويل الأخرى، وتتضمن هذه الآلية على آليات التمويل الهيكلي، الضمانات والتوريق، سندات المشروع، قروض لتمويل الابتكار... الخ

▪ **تقديم الخدمات الاستشارية (Prestation de conseils):** عبارة عن خدمات فنية ومالية يمنحها البنك لعملائه بهدف تصميم وتنفيذ مشاريع وبرامج الاستثمار وتحسين الأطر المؤسسية والتنظيمية، وتعبئة مصادر تمويلية أخرى، وتقديم المشورة في المجالات الرئيسية مثل تمويل البنية التحتية، دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التنمية الحضرية... الخ.

أما فيما يخص الآليات المستخدمة من طرف البنك لتمويل مختلف المشاريع في المنطقة الأورو-متوسطة، فتتمثل في²:

¹- www.eib.org/products/index

²- Siham Qoui, Relations Maroc-Union Européenne: évolution historique et répercussions socio-spatiales, Ecole doctorale de Droit et Sciences Humaines et sociales, Université de Cergy-Pontoise, 2008, PP 230 -231.

- مساعدات غير القابلة للتسديد: عبارة عن منح تدار من قبل المفوضية الأوروبية تستخدم لتمويل أو المشاركة في تمويل الأنشطة، المشاريع، أو البرامج التي تساهم في تحقيق أهداف برنامج ميذا خاصة تلك المتعلقة بإنشاء منطقة تجارة حرة أورو-متوسطة وتطوير التعاون الاقتصادي والاجتماعي؛
- رأس المال المخاطر: هي عبارة عن قروض تمنح وتدار من قبل بنك الاستثمار الأوروبي نيابة عن اللجنة الأوروبية، هدفها تعزيز القطاع الخاص بما في ذلك القطاع المالي، من خلال توفير رؤوس الأموال للمؤسسات الخاصة العاملة في القطاع الإنتاجي، ولاسيما تلك المضمونة من طرف أشخاص طبيعيين أو اعتباريين للدول الأعضاء في الشراكة الأورومتوسطية؛
- دعم الفائدة على قروض بنك الاستثمار الأوروبي: تتعلق فقط بمشاريع التعاون البيئي وتتخذ شكل قروض تكون فائدتها مخفضة أو يتم مسحها.

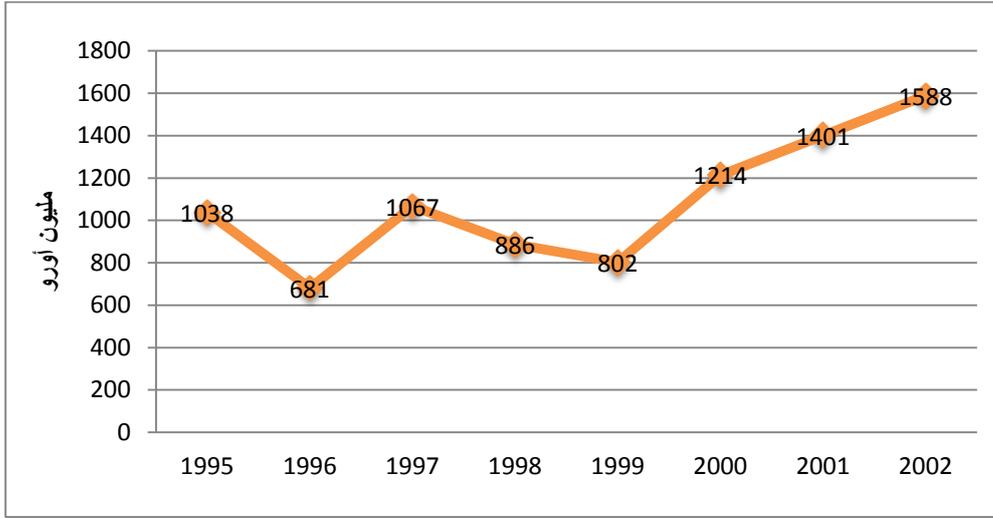
الفرع الثالث: نشاطات البنك الأوروبي للاستثمار في منطقة الأورو-متوسطة

لعب بنك الاستثمار الأوروبي دورا أساسيا في تحقيق التنمية الاقتصادية وضمان الاستقرار في منطقة البحر الأبيض المتوسط منذ سنة 1974، وقد بلغ إجمالي حجم المساعدات المالية التي منحها البنك للشركاء المتوسطيين خلال الفترة 1996-1999 حوالي 4.6 مليار أورو، أما فيما يخص الفترة 2000-2006 فقد ارتفع حجم المساعدات إلى 7.4 مليار أورو حيث خصص ما قيمته 6.4 مليار أورو كقروض ميسرة في إطار برنامج MEDA و 1 مليار أورو في إطار برنامج التسهيلات الأورو-متوسطية¹ FEMIP.

وقد كانت عملية التمويل تتم من قبل البنك الأوروبي للاستثمار إلى غاية سنة 2002، أين تم دمج مشاركة البنك ضمن آلية تمويل جديدة تعرف باسم برنامج التسهيلات الأورو-متوسطية للاستثمار والشراكة FEMIP، وبلغ حجم القروض الممنوحة للدول المتوسطية الشريكة خلال هذه الفترة باستثناء قبرص، مالطا، وإسرائيل 6471.9 مليون أورو موزعة كالتالي:

¹ - François Magnan-Marionnet, Pascale Contamine, Philippe Bonzom, Le partenariat économique et financier euro-méditerranéen, bulletin de la banque de France, N° 168, Décembre 2007, PP 38-39.

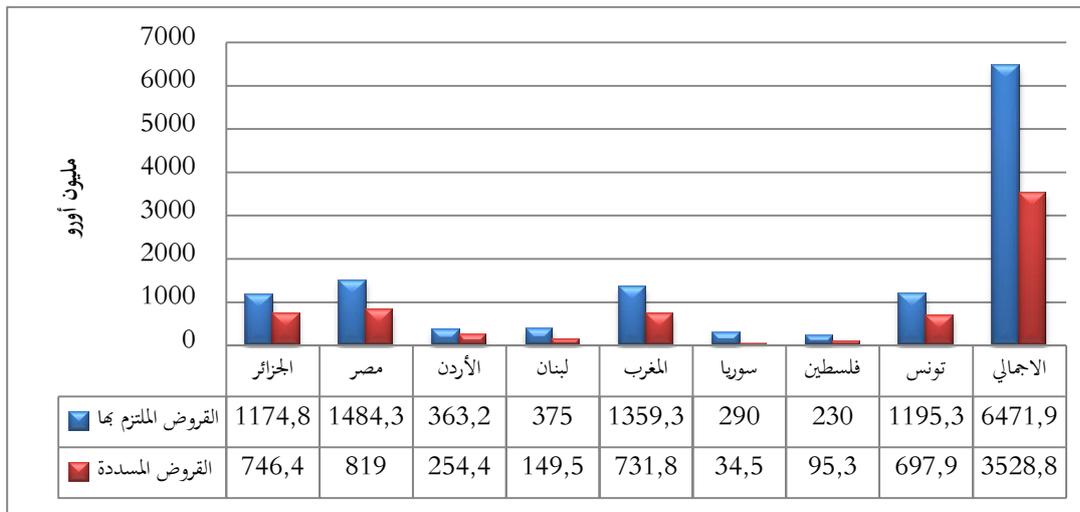
الشكل رقم (3-5): تطور حجم القروض الممنوحة من طرف BEI خلال الفترة (1995-2002)



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية للبنك الأوروبي للاستثمار (1995-2002)

من خلال الشكل أعلاه يلاحظ أن حجم القروض الممنوحة عرف تذبذبا ما بين 1995-1999، فبعدها كان حجم القروض الممنوحة سنة 1995 يقدر بـ 1038 مليون أرو انخفض إلى 681 مليون أورو سنة 1996 ليرتفع مرة أخرى سنة 1997 إلى 1067 مليون أورو، ثم انخفض مرة أخرى ليبلغ 802 مليون أورو سنة 1999، غير أن هذا التذبذب استقر في سنة 1999 أين عرف حجم القروض الممنوحة ارتفاعا مستمرا وبنفس الوتيرة. وتتوزع القروض الممنوحة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار خلال الفترة (1995-2002) على عدد من الدول كما يوضحه الشكل أدناه:

الشكل رقم (3-6): توزيع القروض الممنوحة من طرف BEI حسب الدول



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

Vincent CAUPIN, Libre-échange euro-méditerranéen : Premier bilan au Maroc et en Tunisie, étude réalisée par l'Agence française de développement, Paris, 2005, P 27.

من خلال تحليل الشكل أعلاه يلاحظ أن حجم القروض الملتزم بها من قبل البنك لصالح الشركاء المتوسطيين تختلف من دولة لأخرى حيث أنها تجاوزت مليار أورو في بعض الدول كالجنازائر، مصر، تونس، والمغرب في حين أنها لم تتجاوز 400 مليون أورو في باقي الدول.

أما فيما يخص نسبة التسديد الفعلية فيلاحظ أن كلا من الأردن والجزائر حظيتا بأكبر المبالغ بنسب 70% و64%، تلتها كل من تونس، مصر، المغرب بنسب في حدود 50%، فيما استفادت فلسطين ولبنان بنسبة 41% و39% من تعهدات البنك، حيث تعد هذه النسب لهذه الأخيرة منخفضة نوعا ما، وذلك راجع لتوقف العديد من المشاريع نظرا للظروف الأمنية الصعبة التي تعيشها هذه الدول، أما أقل نسبة فكانت من نصيب سوريا بـ 12% وذلك بسبب تعليق البنك صرف جميع القروض والعقود المبرمة مع الحكومة السورية لعدم توقيعها لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي من جهة، وبسبب مواقفها السياسية من جهة أخرى.

كما تحصلت كل من تركيا على 1508.4 مليون أورو أي ما يعادل 16.8% من إجمالي المبلغ المخصص للفترة، في حين تحصلت كل من قبرص على 485.8 مليون أورو، مالطا 37.8 مليون أورو، أما اسرائيل فحصلت على 44.8 مليون أورو.

ويهدف التمويل في إطار البنك الأوروبي للاستثمار إلى:

- تسهيل حصول الدول المتوسطية الشريكة على تمويل طويل الأجل لتوسيع البنية التحتية الاقتصادية في مجالات النقل والطاقة والمياه والاتصالات؛
- دعم أنشطة الاتحاد الأوروبي في مجال حماية البيئة؛
- تشجيع القطاع الخاص، إما عن طريق القروض من موارده الخاصة أو من خلال التحوط من رأس المال المخاطر.

وتغطي قروض البنك الأوروبي للاستثمار جميع قطاعات الاقتصاد وتوزع كآتي¹:

- 27.6% موجهة لدعم القطاع الخاص؛
- 24.6% موجهة لحماية البيئة؛
- 26.4% موجهة لتنمية موارد الطاقة وتوزيعها؛
- 21.5% موجهة لتطوير الاتصالات.

¹- Etude d'impact de la déclaration de Barcelone sur le secteur privé, rapport de Daif conseil, P 24. Disponible sur le site : www.businessmed-umce.org

الوحدة: (مليون أورو)

الجدول رقم (3-4): توزيع القروض الممنوحة من طرف BEI للدول المتوسطة الشريكة حسب القطاعات الممولة

1998						1997						1996						1995						
الاجمعي	متعددة	الصناعة	البيئة	الاتصالات	الطاقة	الاجمعي	متعددة	الصناعة	البيئة	الاتصالات	الطاقة	الاجمعي	متعددة	الصناعة	البيئة	الاتصالات	الطاقة	الاجمعي	متعددة	الصناعة	البيئة	الاتصالات	الطاقة	
32			32			95	50		45			246			50	76	120	94			80		14	تركيا
175	59,7		70		45	145	15		40	90		0						73	23			35	15	تونس
30			30			335					335	115		50		30	35	100					100	الجزائر
250	25	75	95	5	50	138	7	46		85		108	15		90		3	296		296				مصر
183	45		9	33,7	95	135			50	85		31			31			245	40		40	165		المغرب
0						0						0						0						سوريا
84,4	1,4	43	40			70	40			30		9			9			38			18		20	الأردن
102	5	12	30	20	35	15		15				53			30	23		26	26					فلسطين
30	30					131			100	20	11	66			50		16	73	3		60	10		لبنان
886	166	130	306	58,7	225	1064	112	61	235	310	346	628	15	50	260	129	174	945	92	296	198	210	149	الاجمعي

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية والتقارير الإحصائية للبنك الأوروبي للاستثمار خلال الفترة (1995-2002).

الوحدة: (مليون أورو)

تابع الجدول رقم (3-4): توزيع القروض الممنوحة من طرف BEI للدول المتوسطة الشريكة حسب القطاعات الممولة

2002						2001						2000						1999						
الاجموع	متعددة	الصناعة	البيئة	الاتصالات	الطاقة	الاجموع	متعددة	الصناعة	البيئة	الاتصالات	الطاقة	الاجموع	متعددة	الصناعة	البيئة	الاتصالات	الطاقة	الاجموع	متعددة	الصناعة	البيئة	الاتصالات	الطاقة	
561	6	200	40	225	90	371	200		99	72		575	195		380			90	52		38			تركيا
290		20		120	150	225	100		95	30		155	30		25	55	45	132	30	49,3		53,1		تونس
227		62		165		225			225			143		3		140		0						الجزائر
225	25			50	150	180	30				150	100	50	50				188	25	100	30		33,3	مصر
140			20		120	280			90	100	90	83		30		53		263	2	100	44	117		المغرب
100		100				115					115	75					75	0						سوريا
0						0						70	10	60				80		80				الأردن
0						0						13	13					18	8		10			فلسطين
45				45		0						0						30	30					لبنان
1588	31	382	60	605	510	1396	330	0	509	202	355	1214	298	93	455	248	120	802	147	329	122	170,1	33,3	الاجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية والتقارير الإحصائية للبنك الأوروبي للاستثمار خلال الفترة (1995-2002).

من خلال قراءة معطيات الجدول أعلاه نستخلص مايلي¹:

■ تخصيص 1837.3 مليون أورو لتمويل الأنشطة المتعلقة بتحسين البنية التحتية للطاقة من خلال انشاء محطات لتوليد الكهرباء وتعزيز شبكات توزيع الطاقة الكهربائية لدى بعض الدول، بالإضافة إلى بناء محطات لتوليد الطاقة تعمل بالغاز الطبيعي، إنشاء خطوط انابيب الغاز، تمويل محطات الانتاج الذاتي للحرارة والكهرباء للقطاع الصناعي... الخ،

■ تخصيص 2032.8 مليون أورو لتمويل الأنشطة المتعلقة بتحديث البنية التحتية في مجال الاتصال والمواصلات من خلال تحسين شبكة الطرق الحضرية، تحسين السكك الحديدية، تحسين البنى التحتية للموانئ، إنشاء الموانئ والطرق السيارة، تجديد الأسطول الجوي.. الخ؛

■ تخصيص 2145 مليون أورو لتمويل الأنشطة المتعلقة بتحسين الظروف البيئية لدى الدول الشريكة من خلال تحسين إمدادات مياه الشرب، إعادة تأهيل شبكات جمع ومعالجة مياه الصرف الصحي، تمويل برامج إعادة تأهيل البنية التحتية لحماية البيئة، الاستثمار في مشاريع الحد من التلوث الصناعي، تمويل البنية التحتية في المناطق السياحية،... الخ؛

■ تخصيص 1241.3 مليون أورو لتمويل أنشطة ذات طابع صناعي وخدمي مثل مشاريع الصناعات الكيميائية والبيتروكيميائية، انشاء وتحديث الفنادق، إنشاء مناطق صناعية، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،... الخ؛

■ تخصيص 1191.2 مليون أورو كقروض مجمعة من قبل العديد من الدول مقدمة للمصارف التجارية المحلية التي تعمل على تمويل الاستثمارات الانتاجية الصغيرة التي تقوم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصناعة والسياحة وغيرها من المجالات الأخرى سواء تلك التابعة للقطاع العام أو الخاص.

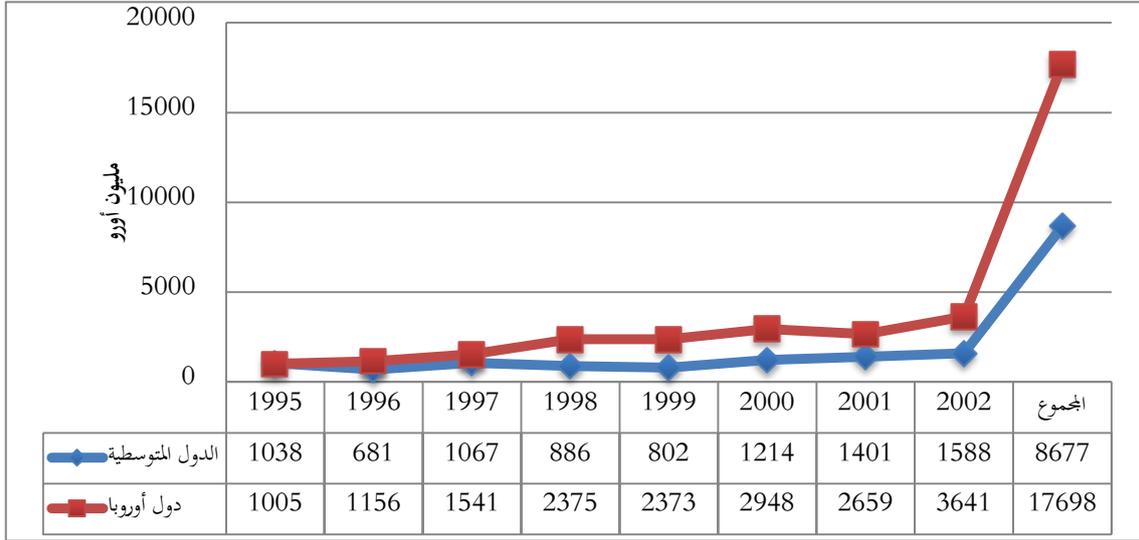
الفرع الرابع: تقييم التمويل في إطار البنك الأوروبي للاستثمار

بالإضافة إلى كل المساعدات الفنية المقدمة لدول أوروبا الشرقية والوسطى في إطار برامج Phare، Ispa، و Sapard المذكورة سابقا، تحصلت هذه الأخيرة على مجموعة من القروض المقدمة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار تشمل عمليات إعادة الهيكلة، النقل، الطاقة، البيئة، الزراعة، وإعادة بناء المؤسسات الداخلية

¹ - اعتمادا على التقارير السنوية للبنك الأوروبي للاستثمار من 1995 إلى 2002.

لمجموع هذه الدول¹. وبين الجدول أدناه مقارنة بين القروض الممنوحة للدول المتوسطة في إطار الشراكة، وبين القروض الممنوحة لدول أوروبا في إطار ما يعرف بسياسة الانضمام.

الشكل رقم (3-7): تطور حجم القروض الممنوحة للدول الأوروبية مقارنة بالدول المتوسطة خلال الفترة (2002-1995)



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية للبنك الأوروبي للاستثمار (1995-2002).

يلاحظ من الشكل أعلاه أن حجم القروض الممنوحة للدول المتوسطة كان أكبر بقليل من القروض الممنوحة لدول أوروبا الوسطى والشرقية في سنة 1995، لكن ابتداء من سنة 1996 أصبحت القروض الممنوحة لدول أوروبا الوسطى والشرقية من أجل تسهيل عملية انضمامها للاتحاد الأوروبي تفوق القروض الممنوحة للدول المتوسطة بحوالي الضعفين، حيث ساهمت هاته القروض في تكوين الناتج المحلي الإجمالي بنسبة تقدر بـ 0.01% سنة 1996 و 0.004% سنة 2002 بالنسبة للدول المتوسطة مقابل 0.4% و 0.6% على الترتيب بالنسبة لدول أوروبا الوسطى والشرقية، مما يعكس ضعف تدفقات المالية باستخدام القروض وانخفاض مساهمتها في تكوين الناتج المحلي للدول المتوسطة. ويرجع السبب في تراجع قيمة القروض الممنوحة لهذه الأخيرة مقارنة بنظيرتها الأوروبية إلى درجة المشروطة المرتفعة التي يفرضها الاتحاد الأوروبي على الدول المتوسطة للحصول على هذه القروض مقارنة بدول أوروبا، بالإضافة إلى ثقل الإجراءات، ومدى جدية الدول في اقتراح المشاريع الاستثمارية القادرة على امتصاص قيمة القروض واسترجاع العوائد والفوائد المحددة.

¹ - الطاهر هارون، عادل بلجليل، المساعدات المالية في إطار برنامج MEDA و PHARE لماذا الاختلاف؟، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006، ص 548.

المبحث الثاني: آليات التمويل 2006 إلى يومنا هذا

بعد خيبات الأمل التي جاء بها برنامج MEDA وعدم تجسيده للإصلاحات المتبناة من طرف الدول الشريكة، وكذا تغير سياسة الاتحاد الأوروبي اتجاه الدول المجاورة له لاسيما بعد قرار توسعه وضم دول أوروبا الوسطى والشرقية، ظهرت الحاجة لاستحداث آليات جديدة لتمويل جيرانه سواءا الجوار الجنوبي أو الشرقي.

المطلب الأول: التمويل في إطار برنامج التسهيلات الأورومتوسطية للاستثمار والشراكة FEMIP

ابتداء من أكتوبر 2002 أصبحت مساهمة البنك الأوروبي للاستثمار للدول المتوسطية الشريكة في إطار الشراكة الأورو-متوسطية تدرج ضمن برنامج التسهيلات الأورومتوسطية للاستثمار والشراكة FEMIP، والذي أصبح يمثل فضاء للقاء والحوار بين دول الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية الشريكة بغرض دعم النمو الاقتصادي والاستقرار السياسي والاجتماعي في هذه الدول. وسنحاول من خلال هذا المطلب التعرف على هذا البرنامج، أهدافه، بالإضافة إلى حجم التمويل الموجه إلى الدول المتوسطية وأهم المشاريع الممولة في إطاره.

الفرع الأول: التعريف ببرنامج التسهيلات الأورومتوسطية للاستثمار والشراكة FEMIP

يعد برنامج FEMIP أداة مالية جديدة تم استحداثها في إطار البنك الأوروبي للاستثمار لاعطاء دفعة جديدة للتعاون المالي بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية الشريكة، تم الموافقة على هذا البرنامج من طرف المجلس الأوروبي بتاريخ 15-16 مارس 2002، لكن الإعلان الرسمي عنه كان في إطار المؤتمر الأورومتوسطي المنعقد بتاريخ 22-23 أبريل 2002 بفالنسيا والذي ضم وزراء خارجية الدول الأورومتوسطية والشركاء المتوسطيين¹. ويعتبر البرنامج نتاج طبيعي لإعطاء نفس جديد للعلاقات الأورو-متوسطية، لاسيما أن توسع الاتحاد الأوروبي شرقا نتجت منه انتقادات واسعة، لاسيما أن أوروبا أدارت ظهرها للمتوسط، وما يعني ذلك من انكفاء الاتحاد الأوروبي والتنكر للشركاء في حوض البحر الأبيض المتوسط².

وتتمحور الأنشطة الرئيسية لهذا البرنامج حول النقاط التالية³:

■ أولوية تمويل القطاع الخاص ومشاريع إنعاش الاستثمار الخاص؛

¹-Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat, rapport annuel, 2004, P 4.

²- أسماء سي علي، انعكاسات اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل تحرير التجارة الخارجية: آفاق ما بعد 2017، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2017، ص 135.

³- شكراني الحسين، البنك الأوروبي للاستثمار وبرنامج التسهيلات الأورو-متوسطية FEMIP، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 66، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ربيع 2014، ص ص 152-153.

- تجميع الدول الشريكة حول توجهات برنامج FEMIP وتعميق الحوار قصد تجاوز المعوقات والإكراهات التي تعترض الاستثمار الخاص، وتبعاً لذلك البحث عن الحلول الملائمة؛
- التواجد المكثف في الميدان عن طريق فتح المكاتب التمثيلية الخارجية للبنك الأوروبي للاستثمار؛
- متابعة تمويل مشاريع البنيات التحتية ذات الأهمية لشؤون التنمية الاقتصادية، وتحسين المستوى المعيشي بتوسيع كفاءات برنامج FEMIP نحو قطاعات التربية والصحة؛
- توسيع حجم التمويلات في المنطقة المتوسطة؛
- ونظراً للنتائج التي حققها برنامج FEMIP في نهاية السنة الأولى من نشاطه، رغب وزراء المالية الأورومتوسطين على زيادة مهامه، وبعد موافقة المجلس الأوروبي بتاريخ 12-13 ديسمبر 2003 تقرر تعزيز مهامه في النقاط التالية¹:
- إحداث غلاف مالي خاص ببرنامج FEMIP من أجل إتاحة المزيد من المخاطرة لصالح القطاع الخاص؛
- إنشاء صندوق ائتماني لتعزيز المساعدة الفنية، وتوفير تمويل الأسهم وشبه الأسهم؛
- تقوية وترسيخ الحوار السياسي من خلال اجتماع وزاري سنوي لبرنامج FEMIP، يقوم بإعداد أعماله لجنة رفيعة المستوى من الخبراء تتألف من ممثلين عن وزارات المالية وأصحاب المصلحة الخارجيين؛
- انشاء مكاتب تمثيلية لـ FEMIP على مستوى المغرب العربي.

الفرع الثاني: أشكال التمويل في إطار برنامج التسهيلات الأورو-متوسطة للاستثمار والشراكة

FEMIP

- تمثل أشكال التمويل المقترحة من قبل البرنامج FEMIP فيما يلي²:
- قروض طويلة الأجل للمشاريع الكبرى؛
- فتح اعتمادات (قروض شاملة) للقطاع المالي والمصرفي المحليين من أجل بعض الشراكات الخاصة إما على شكل قروض طويلة الأجل أو بالمشاركة؛
- رهانات عن مجازفة رأس المال وتمثل موارد من ميزانية الاتحاد الأوروبي توضع تحت إدارة بنك الاستثمار الأوروبي تسمح له بالتدخل في نشاطات لا تنطبق عليها القواعد التي تسري على قروضها المصرفية الخاصة بموارده؛

¹ - Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat, Op-cit, P.5.

² - إلياس غفال، تقييم الدور التمويلي للشراكة الأوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2000-2014)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2017، ص 26-27.

■ أدوات مالية مستحدثة كالتزويد بأشبه الصناديق الخاصة والقروض المشروطة، قروض الإيجار على أساس الضمانات... الخ؛

■ صناديق للمساعدة الفنية مخصصة بشكل أساسي للتعريف بالمشاريع و محتوياتها وعملية إدارتها.

الفرع الثالث: نشاطات FEMIP في الدول المتوسطة

بلغ مجموع التمويل الذي وفره برنامج التسهيلات الأورو-متوسطة منذ سنة 2003 إلى غاية 2014 للدول المتوسطة الشريكة 17.6 بليون أورو، وذلك من خلال استخدام مجموعة من تسهيلات التمويل والمتمثلة في¹:

■ التفويض الخارجي في مجال الإقراض للفترة 2007-2013: وهو تفويض ممنوح من الدول الأعضاء، من موارد البنك الذاتية مع ضمانات ضد المخاطر السياسية توفرها المفوضية الأوروبية بقيمة 9.7 بليون أورو، يهدف إلى المساهمة في تنمية القطاع الخاص والهياكل الأساسية الاقتصادية في البلدان المتوسطة الشريكة وقد تم تمديده إلى غاية ديسمبر 2014؛

■ تفويض خاص بتغير المناخ للفترة 2011-2013: وهو تفويض ممنوح من الدول الأعضاء من موارد البنك الذاتية مع ضمانات ضد المخاطر السياسية توفرها المفوضية الأوروبية بقيمة 2 بليون أورو، الهدف منه هو دعم المشاريع التي تنطوي على التخفيف من آثار تغير المناخ والتكيف معه خارج الاتحاد الأوروبي من اجل منع او خفض انبعاثات الغازات الدفينة عن طريق الطاقة المتجددة والكفاءة في استخدام الطاقة ومشاريع النقل المستدامة.. الخ؛

■ برنامج الشراكة المتوسطة الثاني 2007-2013: يموله بنك الاستثمار الأوروبي بموارده الذاتية بقيمة 2 بليون أورو، يهدف إلى القيام باستثمارات غير مباشرة في رأس المال السهمي في البلدان المتوسطة الشريكة من خلال صناديق البنية الأساسية بغية دعم مشاريع ذات أولوية واضحة المعالم تكتسي أهمية خاصة لكل من الاتحاد الأوروبي والبلدان الشريكة(التنمية الإقليمية، والسياسات القطاعية، البيئة، ودعم الأعمال التجارية التابعة للاتحاد الأوروبي وغيرها)؛

■ حافظة رأس المال المخاطر والمساعدة الفنية 2011-2013: عبارة عن تمويل من ميزانية الاتحاد الأوروبي بقيمة 96 مليون أورو، يهدف إلى تشجيع خلق أو تعزيز موارد رؤوس الأموال السهمية و/أو أشباه رؤوس

¹ - سلامة وفاء، واقع وآفاق الاقتصاد الجزائري في إطار الشراكة الأورو-متوسطة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2016، ص ص.108-110؛ وكذلك بنك الاستثمار الأوروبي؛ وكذلك التقرير السنوي ل فيميب، 2013، ص 18.

الأموال السهمية لصالح المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم في البلدان المتوسطة الشريكة، بالإضافة إلى مساعدة هذه البلدان ومروجي المشاريع بها لتحسين إعداد وإدارة المشاريع الاستثمارية والإشراف عليها من خلال الخدمات الاستشارية الفنية؛

■ أنشطة رأس المال المخاطر في القطاع الخاص عبر منطقة جنوب المتوسط 2011-2026: عبارة عن تمويل من طرف إسبانيا بقيمة 100 مليون أورو، يهدف إلى دعم عملية توفير الموارد السريعة ومحددة الهدف في القطاع الخاص من خلال الاستثمارات المباشرة في عمليات رأس المال المخاطر الجارية أو الجديدة الخاصة بغميب-بنك الاستثمار الأوروي؛

■ الصندوق الاستثماري الخاص بغميب: عبارة عن صندوق ممول من مساهمات من الدول الاعضاء والمفوضية الأوروبية بقيمة 44.6 مليون أورو دخل طور التشغيل منذ سنة 2005، هدفه تسليط الضوء على التحديات الاقتصادية الرئيسية في المنطقة من خلال إجراء دراسات قطاعية بالإضافة إلى دعم القطاع الخاص من خلال توفير رؤوس الأموال السهمية لعمليات مبتكرة أو لعمليات لديها بيان مخاطر غير عادي.

ويمكن توضيح التوقعات المالية لبرنامج التسهيلات الأورومتوسطية منذ سنة 2003 في الدول المتوسطة الشريكة والقطاعات الممولة في إطاره من خلال الجدولين المواليين:

الجدول رقم (3-5): توزيع القروض الممنوحة من طرف برنامج التسهيلات الأورومتوسطية للاستثمار والشراكة FEMIP للدول المتوسطية الشريكة خلال الفترة (2003-2014)

المجموع (مليون أورو)	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
755,5					500			3		10	12,5	230	الجزائر
4362,3	352	187	245	50	911,4	125	280,5	130	564,1	309,4	698,4	509,5	مصر
1032,42	150,1		110,8	262		81,52	33	120	275				اسرائيل
567,52	2	56,96	9	81		165,76	36,9	50			100	65,9	الأردن
978,5	101	4	140	30	6,5	70	52	300		170	105		لبنان
4342,18	458	210	1004,68	200	420	540	288,5	336	290	160	241	194	المغرب
60,75		0,75			5					55			فلسطين
1331,86					185	154,86	277	80	45	300	200	90	سوريا
3763,8	571	94	170	303	498	434	311	389	154,8	260	184	395	تونس
264,12	30	30	10	49,02	26	25	16	30,5	40,1		4	3,5	إقليمي
17458,95	1664,1	582,71	1689,48	975,02	2551,9	1596,14	1294,9	1438,5	1369	1264,4	1544,9	1487,9	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على: Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat, rapport annuel, 2004-2014

الجدول رقم (3-6): توزيع القروض الممنوحة من طرف برنامج التسهيلات الأورومتوسطية للاستثمار والشراكة FEMIP حسب القطاعات الممولة خلال الفترة (2003-2014).

القطاع	الطاقة	النقل	خطوط ائتمان	الصناعة	المياه والصرف الصحي والنفايات الصلبة	القطاع المالي	البنية الأساسية	التعليم	الصحة	التسمية الحضارية	الاتصالات السلكية	الخدمات	المجموع (مليون أورو)
الجزائر	500			81		10	230						821
مصر	2512	540	275	546	259	28				45			4205
اسرائيل	250		75	89	607							11	1032
الأردن	153	63	50	81	166	15		40					568
لبنان		135	642		175	27							979
المغرب	1360	1692	50	504	200	55	100	230	70	206		14	4481
فلسطين	45					16							61
سوريا	675	50	120	105	125	2	25		130		100		1332
تونس	1266	986	827	446	101	7		70	110	56		14	3883
إقليمي			30			231							261
المجموع	6761	3466	2069	1852	1633	391	355	340	310	307	100	39	17623

Source : Banque européenne d'investissent, Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat, rapport annuel, 2014, P 9.

يلاحظ من الجدول أعلاه أن المغرب كان المستفيد الأول من حيث حجم التوقيعات المالية الممنوحة بنسبة 26% وذلك راجع للإنجازات التي حققها هذا الأخير في مجال الإصلاحات الاقتصادية، تلتها كل من مصر وتونس بنسبة 24% و 22% واللذان استفادتا من عدة توقيعات مالية في إطار ما يعرف بالربيع العربي، ثم سوريا¹، لبنان، الجزائر، الأردن، في حين أن فلسطين كانت أقل المستفيدين بنسبة 0.34%.

أما على مستوى التخصيص بحسب القطاع فيلاحظ أن قطاعي الطاقة والنقل حصلا على أكثر من نصف حجم الإقراض، منها 38% موجهة لتمويل مشاريع الكفاءة في استخدام الطاقة والاستثمار في مصادر الطاقة المتجددة، توليد كهرباء فعالة التكلفة، و 20% موجهة لإقامة شبكات نقل متكاملة وفعالة، توسيع شبكات النقل، تحسين الطرق بين المدن والطرق القروية... الخ.

كما تم تخصيص حوالي 12% من حجم القروض في شكل خطوط ائتمان لتطوير المصارف المحلية في البلدان المتوسطة الشريكة لدعم مشاريع القطاع الخاص في المنطقة لاسيما المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم، وفيما يخص المشاريع البيئية فقد استفادت من حوالي 9% موجهة لتوسيع البنية التحتية للصرف الصحي وتحسين معدلات جمع ومعالجة مياه الصرف الصحي، أما بالنسبة لقطاع الصناعة والخدمات فقد خصص له حوالي 11% من التمويل بغرض انشاء وتجهيز مصانع جديدة، تحديث الممارسات الزراعية، انشاء المجمعات التكنولوجية، وتطوير السياحة من خلال إعادة تأهيل وتجديد الفنادق والمرافق السياحية... الخ.

أما 10% المتبقية فيلاحظ أنها تنوع على عدد من المشاريع المتعلقة بتطوير الصحة، التعليم، التنمية الاجتماعية والمجتمعية، إعادة تأهيل وتجديد البنية التحتية العامة، دعم تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز حصولها على التمويل... الخ.

وقد ساهمت المشاريع الممولة من طرف FEMIP في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول المتوسطة من خلال²:

- خلق فرص عمل سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة؛
- تعزيز قطاعات الأعمال التجارية التي تساهم بصفة رئيسية في التنمية الاقتصادية؛
- المساعدة في تشجيع ظهور ثقافة جديدة لمباشرة العمل الحر؛
- تيسير التجارة؛

¹ - بالنسبة لسوريا تم تعليق صرف جميع القروض المبرمة معها في مجال المساعدة الفنية المتعلقة بالمشاريع بسبب العقوبات التي فرضها الاتحاد الأوروبي عليها في نوفمبر 2011.

² - أنفال نسيب، مرجع سابق ذكره، ص.80.

- توفير بنية تحتية للنقل وتهيئة مواتية لتنمية القطاع الخاص؛
 - تلبية احتياجات البنية التحتية في قطاع الطاقة وتوفير خدمات الكهرباء على نحو يحقق فعالية التكاليف لتلبية الطلب المتنامي على الخدمات وكفالة أمن الإمدادات؛
 - توفير قدرات إضافية على مستوى التجارة الدولية وتعزيز التنمية الاقتصادية المحلية؛
 - مساعدة الشركات على النمو والتوسع على المدى البعيد وتحسين فرص الحصول على القروض الصغيرة.
- وتعتبر سنة 2014 نقطة تحول في الأنشطة التي يضطلع بها بنك الاستثمار الأوروبي في المنطقة المتوسطة، فقد أنجز خلالها بنجاح التفويض الممنوح له للفترة 2007-2013 والتي امتدت حتى ديسمبر 2014، وبدأ عمليات في إطار التفويض الخارجي في مجال الإقراض للفترة 2014-2020 والمعلن عنه في ماي 2014، ومن شأن التفويض الجديد السماح للبنك بتوفير استثمارات لمنطقة المتوسط تصل إلى 9.6 بليون أورو مع ضمان من الاتحاد الأوروبي، ويجري استكمالها بقروض بقيمة 3 بلايين أورو التي يمكن للبنك إقراضها وفقاً لممارسته المتعلقة بالمخاطر عبر بلدان الجوار في جنوب وشرق أوروبا خلال هذه الفترة، ولتنفيذ هذا التفويض الجديد وضمان قدرة بنك الاستثمار الأوروبي على تلبية الاحتياجات المتغيرة في المنطقة، أعد البنك خارطة طريق إلى عام 2020 لصالح منطقة المتوسط، والتي اعتمدها الوزراء أثناء انعقاد الاجتماع الوزاري لفيميمب في أبريل 2014 في أثينا، وانصب الاهتمام خلال سنة 2014 على تنفيذ خارطة الطريق المشار إليها¹.
- وقد استمر البنك الأوروبي للاستثمار في كونه الممول الرائد في الدول المتوسطة، حيث تم التوقيع في إطار FEMIP على 12 عملية إقراض سنة 2015 بقيمة 1.4 مليار أورو، ثم 16 عملية سنة 2016 بقيمة 1.6 مليار أورو مع التركيز بشدة على القطاع الخاص والقطاع البيئي اللذان يشكلان جزءاً من الأهداف رفيعة المستوى لتوكيل الإقراض الخارجي بين عامي 2014 و2020².

المطلب الثاني: التمويل في إطار سياسة الجوار الأوروبية

اعتمد الاتحاد الأوروبي في تمويله للدول المتوسطة الشريكة في إطار سياسة الجوار الأوروبي على ما يعرف بآلية الجوار والشراكة الأوروبية للفترة 2007-2013، ثم آلية الجوار الأوروبية للفترة 2014-2020، وذلك بهدف اكتمال الإصلاحات التي جاءت بها برامج اتفاقية برشلونة مع تحقيق أهداف أعمق من التي تسعى إليها هذه

¹ - Banque européenne d'investissent, Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat, rapport annuel, 2014, P 10.

² - البنك الأوروبي للاستثمار، الجوار الجنوبي وصندوق الدعم التابع لبرنامج التسهيلات الأوروبية المتوسطة للاستثمار والشراكة، التقرير السنوي العام، 2015-2016، ص 2.

الأخيرة. وسنحاول من خلال هذا المطلب التطرق إلى هذه الآليات وحجم التمويل الممنوح في إطارها والقطاعات الممولة في إطارها.

الفرع الأول: مفهوم سياسة الجوار الأوروبية PEV

نشأت سياسة الجوار الأوروبية انطلاقاً من الرغبة في تطوير منطقة من الرخاء والاستقرار على حدود الاتحاد الموسع من خلال الحد من انفصال الحدود الأوروبية وإشراك البلدان المجاورة في التعاون متبادل المنفعة مع الاتحاد الأوروبي¹.

تعرف سياسة الجوار الأوروبي بأنها برنامج مشترك يرمي إلى ترقية الحكامة من أجل تسيير أفضل للجوار المشترك، يرتكز على مبادئ ومصالح مشتركة، من بينها الرغبة في إيجاد موقف جماعي للتحديات المشتركة مثل الفوارق في مجال الرفاهية، الهجرة، الجريمة، القضايا البيئية، الصحة العمومية، التطرف والإرهاب، إرساء الاستقرار والأمن الدولي والإقليمي².

وقد مرت سياسة الجوار بالعديد من المراحل حتى تم تجسيدها على أرض الواقع تمثلت في³:

- أبريل 2002: إعطاء دفع سياسي للفكرة من خلال مطالبة المجلس الأوروبي للجنة الأوروبية والممثل السامي للسياسة الخارجية والأمنية المشتركة للتفكير في أدوات جديدة لإضفاء الطابع الرسمي على علاقات الاتحاد الأوروبي مع جيرانه؛
- جويلية 2003: نشر المفوضية الأوروبية العديد من الأوراق حول المشاكل التي تعرفها المنطقة، الأولى في مارس 2003 بعنوان "أوروبا الموسعة وجيرانها: إطار جديد للعلاقات مع الدول المجاورة الشرقية والجنوبية"، والثانية في جويلية 2003 بعنوان "إرساء أسس لآلية جديدة للسياسة الجوارية"؛
- جانفي 2004: توسع الاتحاد الأوروبي إثر انضمام عشر دول جديدة، ليضم 25 عضواً آنذاك؛
- ماي 2004: عرض اللجنة الأوروبية لسياسة الجوار من خلال الوثيقة الاستراتيجية حول سياسة أوروبا الجوارية تحت عنوان "سياسة أوروبا الجوارية - وثيقة توجيهية"؛
- 2005: تبنى خطط عمل وطنية PAN مع 12 دولة مجاورة للاتحاد الأوروبي؛

¹ - Piter Korzun, le développement de volet oriental de la politique européenne de voisinage dans le domaine de la politique étrangère et de sécurité, thèse de doctorat de science politique, école doctorale droit, Université de Strasbourg, 2010, P.8.

² - جمال طيبي، البعد التعاوني في السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي: السياسة الأوروبية للجوار أمودجا، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم السياسية وعلوم الإعلام والاتصال، جامعة الجزائر 03، الجزائر، ص.95.

³ - Marie Hélène Aubert et autres, La politique européenne de voisinage, centre d'études et d'initiatives des verts français au parlement européen, les notes de sinople, note N° 26, Paris, Février 2008, P.1.

- ديسمبر 2006: إصدار أول تقييم لسياسة الجوار الأوروبية بعنوان "تعزيز سياسة الجوار الأوروبية"، بالإضافة إلى التقارير الخاصة بمتابعة تنفيذ خطط العمل الوطنية السبع الأولى التي انطلقت منذ عام 2005؛
- جانفي 2007: إنشاء أداة لتمويل سياسة الجوار الأوروبية والمتمثلة في آلية الجوار والشراكة الأوروبية .IEVP

وقد جاءت سياسة الجوار كإجابة لبعض مخاوف الدول جراء سياسة التوسع التي تبناها الاتحاد الأوروبي بين 2004-2007 سواء الدول الأوروبية غير العضوة في سياسة التوسع، أو دول جنوب المتوسط التي تخشى إمكانية تلاشي الشراكة الأورو-متوسطية أو التقليل من فرص استفادتها من المنافع المرتقبة، وهذا راجع لعدم وجود علاقات سابقة بينهم وبين الأعضاء الجدد في الاتحاد¹.

وتغطي السياسة الأوروبية للجوار منطقة كبيرة مكونة من 16 دولة، انطلاقا من أوروبا الشرقية (أرمينيا، أذربيجان، بيلاروسيا، مولدوفا، جورجيا، وأوكرانيا) مروراً بالمغرب الكبير (الجزائر، المغرب، تونس، وليبيا)، ختاماً بالشرق الأوسط (مصر، إسرائيل، الأردن، لبنان، سوريا، وفلسطين)².

الفرع الثاني: أهداف سياسة الجوار الأوروبية

تهدف سياسة الجوار الأوروبية إلى³:

- أن تمد إلى البلدان المجاورة مكاسب مفاعيل التوسيع من حيث الاستقرار السياسي والاقتصادي، والتقليل في الفوارق في الإزدهار؛
 - العمل مع الجيران لخلق فضاء مزدهر وقيم متبادلة تتأسس على الاندماج الاقتصادي المتنامي، والعلاقات السياسية والثقافية الأكثر كثافة، وتقوية التعاون العابر للحدود، والعمل بصورة مشتركة لتجنب النزاعات؛
 - ربط العرض الخاص بالمزايا والعلاقات التفضيلية، بالتقدم الذي تحرزه البلدان الشريكة على صعيد الإصلاحات السياسية والاقتصادية.
- وتهتم سياسة الجوار بمجالات كثيرة تتمثل في⁴:

¹ - ليليا بن منصور، الشراكة الأورومتوسطية ودورها في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب)، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2012، ص 84.

² - M. Yves Veyrier, L'union européenne et ses relations de voisinage, avis du Conseil économique, social et environnemental, République Française, Paris, France, 2009, P 11.

³ - خضر بشارة، مرجع سابق ذكره، ص 184.

⁴ - ياسين بوضياف، انعكاسات الشراكة الأوروجزائرية على الاقتصاد الجزائري، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2017، ص ص 133-134، وكذلك جعفر عدالة، مرجع سابق ذكره، ص 7.

- **الحوار السياسي المدعم:** ويتعلق بالسياسة الخارجية والأمنية، الوقاية من الأزمات وإدارتها، الوقاية من التهديدات المشتركة كالإرهاب وأسلحة الدمار الشامل، إشراك شركاء الاتحاد الأوروبي في بعض مظاهر " السياسة الخارجية والأمنية المشتركة " وكذا مظاهر " السياسة الدفاعية " لأوروبا وتبادل المعلومات والعمليات المشتركة، إقامة مسؤولية مشتركة بين الاتحاد وشركاءه من أجل الأمن والاستقرار في المنطقة التابعة للسياسة الأوروبية الجوارية؛
- **سياسة التنمية الاقتصادية والاجتماعية:** وذلك من خلال تكييف الدعم والمساعدات المالية، فتح البرامج المتعلقة بترقية الروابط الثقافية والتربوية والبيئية والعلمية، وبما يتواءم مع الإستراتيجيات الوطنية المعتمدة لدى كل دولة شريكة؛
- **دعم العلاقات التجارية والتفضيلية مع إمكانية المساهمة في السوق الأوروبية الداخلية:** من خلال تعديل القوانين والمقاييس ومطابقتها مع مثيلاتها الأوروبية في مجالات الإدارة، الجمركة، الزراعة، الصحة، والغذاء، وذلك تسهيلا لدخولها الأسواق الأوروبية؛
- **العدالة والشؤون الخارجية:** من خلال إدارة الحدود المشتركة، تيسير تسليم التأشيرات، إجراءات مكافحة الإرهاب والجريمة المنظمة وتجارة المخدرات والأسلحة، تبييض الأموال والجرائم المالية والاقتصادية، دعم الأنظمة القضائية، وتوسيع التعاون القضائي؛
- **ربط الحوار بين دول ضفتي المتوسط، وذلك في مجالات:** الطاقة، النقل، البيئة، مجتمع المعلومات، البحث والإبداع؛
- **الاتصال بين المجموعات داخل أوروبا:** والمقصود منه تنمية الموارد البشرية والاندماج الاجتماعي والتربية والتكوين؛
- **التعاون في المجال الجوي** وترقية التعاون بشكل أوسع بين الاتحاد الأوروبي وجيرانه، وما بين دول الحوار ذاتها خاصة تلك التي هي قريبة جغرافيا مع بعضها البعض.

الفرع الثالث: الآلية الأوروبية للحوار والشراكة IEVP

تعتبر الآلية الأوروبية للحوار والشراكة أول مورد مالي تم اعتماده من طرف الاتحاد الأوروبي لتمويل برامج السياسة الأوروبية للحوار والتي حلت محل برنامج MEDA الموجه للدول المتوسطة وبرنامج TACIS الخاص

بدول أوروبا الوسطى والشرقية، ودخلت هذه الآلية حيز التنفيذ في جانفي 2007 وفقا للقرار 2006/1638 من لائحة المجلس الأوروبي الصادرة بتاريخ 24 أكتوبر 2006¹.

وتسعى الآلية الأوروبية للحوار والشراكة إلى بلوغ الأهداف التالية²:

■ النهوض بالتنمية الاقتصادية – الاجتماعية ودعم الأقاليم: من خلال التركيز على البحث والابتكار في القطاعات الرئيسية لمنطقة التعاون، وخلق آليات تعاون بين إمكانات دول البحر المتوسط، وتعزيز سياسات التخطيط الإقليمي؛

■ النهوض بالتنمية البيئية على مستوى حوض المتوسط: من خلال المحافظة على الإرث الطبيعي المشترك، وتخفيض عوامل الخطر على البيئة، وتحسين كفاية الطاقة وتشجيع استخدام مصادر الطاقة المتجددة؛

■ تحسين ظروف وأنماط تنقل الأشخاص والبضائع ورؤوس الأموال: من خلال دعم حركة الافراد بين الاقاليم لتعزيز النواحي الثقافية والاجتماعية والاقتصادية للدول الواقعة على شواطئ البحر المتوسط، وتحسين ظروف وأنماط تداول البضائع ورؤوس الأموال بين الاقاليم؛

■ تشجيع الحوار الثقافي والحكم المحلي: من خلال دعم التبادل، والتدريب وتنمية الشباب وكافة أشكال الحوار بين المجتمعات، إضافة الى تحسين عمليات الحكم على المستوى المحلي.

وتخصص مساعدات آلية الحوار والشراكة IIEVP من خلال ثلاثة أنواع من البرامج³:

■ البرامج الوطنية لكل بلد شريك: بمعدل برنامج واحد لكل بلد من البلدان 16 المشاركة؛

■ البرامج الإقليمية: برنامج واحد لكل من الشرق والجنوب، وبرنامج ثان عابر للأقاليم يغطي الإقليمين؛

■ برامج تعاون عابرة للحدود: ويبلغ عددها 15 مشروعا.

وقد حددت ميزانيتها للفترة 2007-2013 بـ 11.18 مليار أورو، منها 95% خصصت للبرامج

الوطنية ومتعددة البلدان، فيما 5% الباقية خصصت لبرامج التعاون العابر للحدود⁴.

¹ - سكتينة حملاوي، واقع التكتلات الاقتصادية الإقليمية الجديدة في ظل الأزمة المالية الراهنة: دراسة حالة الشراكة الأورومتوسطية (دول المغرب العرب)، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2012، ص.137.

² - اللجنة الأوروبية، التعاون عبر الحدود ضمن أداة الحوار والشراكة الأوروبية، برنامج حوض البحر الأبيض المتوسط 2007-2013، ص 6. متوفر على الموقع: www.enpi.eu تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2016/02/01.

³ - شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية، دليل إرشادي لآليات الحوار الأوروبي وعلاقتها بالمؤسسات المالية الدولية، ص.13. متوفر على الموقع: www.bankwatch.org تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2017/11/10.

⁴ - Sarah Bouchud, Du processus de Barcelone à la politique européenne de voisinage: quelle avancées pour le commerce méditerranéen et le développement de la région, thèse de master non publier, Faculté des sciences économiques et sociales, université Fiburgensis, 2008, P 22.

وبالمقارنة مع الميزانية الخاصة ببرنامج MEDA وبرنامج TACIS، فإن آلية الحوار جاءت بزيادة في حجم المبالغ الفعلية الموجهة لتطوير دول الحوار الأوروبي بنسبة 32%¹، كما أنها تختص عن البرامج السابقة بما يلي²:

- التعاون الحدودي، حيث تمول هذه الآلية البرامج المشتركة عن طريق الجمع ما بين مناطق تابعة للدول العضوة في الاتحاد الأوروبي والدول الشريكة التي لها حدود مشتركة؛
- تسهيلات مالية لدعم الحكامة، وهي موجهة للدول التي تبدي إرادة في تنفيذ إصلاحات أساسية مرتبطة بتحسين الحكم الرشيد؛
- آلية التوأمة، والتي تجمع بين خبرة القطاع العمومي للدول العضوة في الاتحاد الأوروبي والدول المستفيدة لهدف تعزيز أنشطة التعاون؛

أما عن الهيئات المؤهلة لتلقي التمويل فتتمثل في³:

- المؤسسات والهيئات اللامركزية للدول والمناطق الشريكة؛
- الهيئات المختلطة؛
- المنظمات الدولية والجهوية؛
- المؤسسات المالية الدولية؛
- المؤسسات والوكالات الأوروبية؛
- الفاعلين غير الحكومية؛

والجدول الموالي يوضح حجم المخصصات، الالتزامات، والمدفوعات الموجهة لدول الحوار الجنوبي في إطار

الآلية الأوروبية للحوار والشراكة IEVP خلال الفترة (2007-2013):

¹- Françoise Magnan Marionnet, Le partenariat économique et financier euro-méditerranéen, bulletin de la banque de France, N° 168, Décembre 2007, P.7.

²- جمال طيبي، مرجع سابق ذكره، ص.102-103.

³- جمال طيبي، مرجع سابق ذكره، ص.103-104.

الوحدة: (مليون أورو)

الجدول رقم (3-7): المساعدات المالية للدول الشريكة للاتحاد الأوروبي في إطار الآلية الأوروبية للجوار والشراكة I EVP

المجموع			2013			2012			2011			2010			2009			2008			2007			
د	إ	م	د	إ	م	د	إ	م	د	إ	م	د	إ	م	د	إ	م	د	إ	م	د	إ	م	
283,9	366,1	392	37	50	60	30,3	74	58	42,9	58	54	28,1	59	54	47,9	35,6	54	46,1	32,5	55	51,3	57	57	الجزائر
736,1	1007	1007,3	28	47	155	93,2	250	150	39,1	92	144	106	192	142	151	140	140	148	149	139	170,3	137	137	مصر
514,6	589	488	96	88	77	91,6	120	75	76,3	116	71	92	70	70	49	68	68	63,6	65	65	46,1	62	62	الأردن
1168,9	1431,1	1234,5	84	334,9	209	110	207	193,5	152	167	178,5	170	158,9	165	201	145	164	225	228,7	163	227,5	190	162	المغرب
636,6	775	540	80	135	80	145	130	80	114	180	80	68,5	77	77	74,4	77	77	56	73	73	97,9	103	73	تونس
249,5	388	337	79	76	55	29,3	92	50	14,1	33	45	26,1	44	44	24,6	43	43	43,5	50	50	32,6	50	50	لبنان
160,4	358,4	259,01	30	170	44,7	1,8	48,4	42,67	18,8	10	41,67	18,4	50	50	31,2	40	40	26,5	20	20	34,1	20	20	سوريا
2353,1	2501,6	1136	306	313,7	178	265	224	168	322	414	158	326	367,9	158	328	352,6	158	426	382	158	381,4	447,7	158	فلسطين
21,7	83	68	7,7	30	25	2,9	25	25	8	10	10	0,6	12	2	1,3	0	2	1,2	4	2	0	2	2	ليبيا
23,1	13,5	14	3,6	2	2	3,5	2	2	4,5	2	2	3,5	2	2	2,5	1,5	2	2,7	2	2	2,8	2	2	إسرائيل
792,1	721,8		97,1	118,2		118,3	114,2		115,6	104,6		156,8	99,4		99,8	99		97,7	89		106,9	97,4		التعاون الإقليمي
6940	8234,5	5475,81	849	1365	885	891	1287	844,2	907	1186	784,2	996	1132	764	1010	1002	748	1136	1095	727	1151	1168	723	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

European commission, joint staff working document, implementation of the European neighborhood policy statistical annex, Brussels, 2014, PP.43-70.

م: مخصصات، إ: إلتزامات، د: الدفع

يلاحظ من الجدول أعلاه أن نسبة الدفع الفعلي بلغت 84.27% من إجمالي الإلتزامات، منها 88.58% موجهة لتمويل البرامج الثنائية و11.41% لتمويل البرامج الإقليمية والعبارة للحدود.

كما يلاحظ تفاوت في حجم المبالغ المقدمة من طرف الاتحاد الأوروبي للدول المتوسطية، حيث تعتبر كل من فلسطين، الأردن، المغرب، تونس المستفيدين الأوائل من حجم التمويلات المخصصة، حيث تجاوزت نسبة الدفع لهم عتبة 80%، تلتها كل من الجزائر ومصر بنسب فاقت 70%، في حين تعد كل من سوريا وليبيا أقل المستفيدين من تمويل IEVP.

ويرجع التفاوت في حجم المبالغ بين الدول لعدة عوامل من بينها السرعة في تنفيذ الاتفاقيات، الظروف السياسية والاقتصادية لكل بلد على حدى، حيث أن دعم الاتحاد الأوروبي لجيرانه في الجنوب يكون مشروطا ومرتبطا بمدى التقدم في المسائل الخاصة بإرساء الديمقراطية واحترام دولة القانون، ويتم التركيز على الرفع من المخصصات المالية المكرسة لمواكبة التنمية الاجتماعية والاقتصادية، وتعزيز برامج دعم البناء المؤسسي ودعم الولوج إلى الأسواق والرفع من استثمارات البنك الأوروبي للاستثمار، أي أنه ستوجد ميزات تفضيلية للدول الأكثر استجابة¹.

وإذا ما قورنت المساعدات الموجهة لدول جنوب المتوسط والتي بلغت 6490 مليون أورو، فيلاحظ أنها تفوق المساعدات الموجهة لدول الجوار الشرقي للاتحاد الأوروبي بحوالي 3 أضعاف والتي قدرت مساعداتها بـ 2491.7 مليون أورو، والسبب يعود إلى الاختلاف في عدد دول الجوار بين الشرق والجنوب، ومحاولة الاتحاد الأوروبي تصحيح أخطاء مسار برشلونة الذي أخفق في تحقيق العديد من المشاريع، بالإضافة إلى الإصلاحات الكبرى المنتهجة في دول الجوار الجنوبي خاصة في ظل الاضطرابات السياسية التي عرفتتها هذه الدول مثل ما يسمى بالربيع العربي.

وتستهدف آلية الجوار والشراكة IEVP تمويل الإصلاحات المنتهجة من قبل الدول في العديد من القطاعات، ويمكن توضيح المجالات الممولة لدول الجنوب في إطارها من خلال الجدول التالي:

¹ - وفاء سلامة، مرجع سابق ذكره، ص 115.

الجدول رقم (3-8): توزيع المساعدات المالية للدول الشريكة للاتحاد الأوروبي في إطار الآلية الأوروبية للجوار والشراكة IEVP حسب القطاعات خلال الفترة (2007-2013)

الوحدة: (مليون أورو)

المجموع	خطط عمل خاصة***	مبادرات القدس الشرقية**	دعم مالي مباشر وغير مباشر**	دعم لـ UNRWA*	تنمية الموارد البشرية	البنية التحتية وإعادة الاعمار	البيئة	دعم الإصلاحات الاقتصادية، الاجتماعية، والتنمية المستدامة	دعم الإصلاحات السياسية	
366.1								339.1	27	الجزائر
1007					472			486	49	مصر
589	25							465	100	الأردن
1432	25						85	1256	66	المغرب
775	65							541	169	تونس
388	41					148		122	76	لبنان
358	228						10	90	30	سوريا
2502		38	1553	578		129		204		فلسطين
83	8				17			33	25	ليبيا
13,5										إسرائيل
7514,5	392	38	1553	578	489	277	95	3197	542	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

Commission européenne, Instrument européen de voisinage et de partenariat 2007-2013: aperçu des activités et des résultats, direction générale développement et coopération-EuropeAid, Bruxelles, 2014, PP 20-34.

*دعم من وكالة الأمم المتحدة لإغاثة وتشغيل اللاجئين السوريين / **مساعدات مالية خاصة بفلسطين فقط / ***عبارة عن مساعدة موجهة للدول لدعم اللاجئين في إطار أزمات الربيع العربي.

يلاحظ من الجدول أعلاه أن آلية الحوار والشراكة تتوزع على عدد من المشاريع المختلفة، إلا أنه تم التركيز على تمويل المشاريع المتعلقة بالإصلاحات في الجانب الاقتصادي، الاجتماعي، والتنمية المستدامة أكثر من المجالات الأخرى، حيث حظي بنسبة 43% من إجمالي الالتزامات المخصصة للدول المتوسطة، في حين تتوزع 57% المتبقية على عدد من المشاريع المختلفة كدعم عملية التحول الديمقراطي، اصلاح العدالة والحوكمة، القضاء على الفقر ومحاربة الهجرة غير الشرعية، إعادة اعمار الدول، تنمية الموارد البشرية ونقل الخبرات، دعم تخفيف عوامل الخطر على البيئة وتعزيز الإرث الطبيعي المشترك، تشجيع استخدام مصادر الطاقة المتجددة، التغير المناخي.... الخ.

الفرع الرابع: الآلية الأوروبية للحوار IEV

في سياق المنهج الجديد لسياسة الحوار الأوروبية المذكورة في 25 ماي 2011، تم اعتبارا من 01 جانفي 2014 الاستغناء عن الآلية الأوروبية للحوار والشراكة IEVP وتعويضها بآلية الحوار الأوروبية IEV، والتي من المتوقع أن توفر المزيد من الدعم للدول الستة عشر الشريكة الواقعة شرق وجنوب حدود الاتحاد الأوروبي¹. ويفترض أن تكون هذه الآلية أكثر فعالية ومرونة، وذلك لكون أن الدعم المقدم للدول المجاورة سيكون²: سيكون²:

- أسرع وأكثر مرونة، مما يحد من تعقيدات وإسهاب عملية البرمجة بحيث لا يتم تفويض أهمية المساعدة؛
- مانحا للحوافز للبلدان صاحبة الأداء الأفضل من خلال مقارنة "المزيد للمزيد"، مما يسمح للاتحاد الأوروبي بزيادة دعمه لأولئك الشركاء الذين ينفذون بوفاء ما تم الاتفاق عليه بصورة مشتركة؛
- مدفوعا بشكل أكبر بالسياسات استنادا إلى أهداف السياسة الرئيسية المتوافق عليها مع الشركاء، وعلى وجه الخصوص في خطط عمل سياسة الحوار الأوروبية الثنائية؛
- مجيزا لمزيد من التمايز بحيث يخصص الاتحاد الأوروبي نسبة أكبر من الأموال حيث يمكن للمساعدات أن تحمل تأثيرا أكبر؛
- هادفا للمساءلة المتبادلة بحيث يعطي اعتبارا أكبر لحقوق الإنسان والديمقراطية والحكم الرشيد عندما يتعلق الأمر بتخصيص المساعدة.

¹- Jonathan Grinbaud, La politique européenne de voisinage comme instrument de politique étrangère: le cas du Caucase du sud, thèse de séminaire la Russie et ses relations avec l'union européenne, non publier, Institut d'études politiques de Lyon, Université LumièreLyon2, France, 2013, P14.

²- www.enpicbmed.eu/ar/enicbmed-2014-2020/the-european-neighbourhood-instrument.

وتهدف الآلية الأوروبية للحوار إلى تحقيق النقاط التالية¹:

- تعزيز حقوق الإنسان والحريات الأساسية، وسيادة القانون، والمساواة، والديمقراطية المستدامة والحكم الرشيد والمجتمع المدني المزدهر؛
- تحقيق الاندماج التدريجي في السوق الداخلية للاتحاد الأوروبي والتعاون المعزز من خلال التقريب التشريعي والتلاقي التنظيمي وبناء المؤسسات والاستثمارات؛
- خلق الظروف الملائمة لتنقل عبر الحدود ذو إدارة فعالة وتشجيع التواصل بين الشعوب؛
- تشجيع التنمية والحد من الفقر والتماسك الاقتصادي والاجتماعي والإقليمي الداخلي، والتنمية الريفية، والعمل لمواجهة التغير المناخي والكوارث؛
- تعزيز بناء الثقة وغيرها من التدابير التي تسهم في تحقيق الأمن ومنع وتسوية النزاعات؛
- تعزيز التعاون الواسع النطاق على المستوى الإقليمي والإقليمي والحوار فضلا عن التعاون عبر الحدود.

وتستند الآلية الأوروبية للحوار IEV والتي ستكون قيد التنفيذ في الفترة الواقعة من 2014 ولغاية 2020 على إنجازات الآلية الأوروبية للحوار والشراكة IEPV، والعمل على تحقيق المزيد من المنافع الملموسة لكل من الاتحاد الأوروبي وشركاء الجوار، وتبلغ ميزانيتها 15.4 مليار أورو حيث سيخصص الجزء الأكبر من التمويل إلى دول الجوار الأوروبي من خلال عدد من البرامج.

وصادقت المفوضية الأوروبية على وثائق البرمجة الثنائية مع كل من الجزائر، الأردن، مصر، لبنان، ليبيا، فلسطين، تونس، سوريا، وكذا دول الجوار الشرقي، فضلا عن وثائق البرمجة المتعددة على نطاق الجوار الأوروبي ككل.

وتعتمد الالتزامات النهائية المخصصة لكل بلد على حسب احتياجات الدول ومدى الإلتزام بالإصلاحات، وفيما يلي عرض لنصيب الدول المتوسطة الشريكة من IEV خلال الفترة 2014-2020 كالاتي:

¹ شهلة قدرى، الشراكة الاقتصادية الأورو-متوسطة وانعكاساتها على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة مقارنة الجزائر- تونس، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2017، ص.47.

الجدول رقم (3-9): مخصصات الدول المتوسطية الشريكة في إطار IEV على المستوى الثنائي

الوحدة: (مليون أورو)

2020-2017		2016-2014		2020-2014		الفترة
الحد الأقصى	الحد الأدنى	الحد الأقصى	الحد الأدنى	الحد الأقصى	الحد الأدنى	الدولة
/	/	148	121	270	221	الجزائر
410	335.5	382	312	693	567	الأردن
528	432	380	311	924	756	مصر
227.6	186.5	159	130	385	315	لبنان
/	/	65	53	154	126	ليبيا
/	/	890	728	1617	1323	المغرب
/	/	920	753	2241	1833	فلسطين
504	116	364	299	886	725	تونس

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

European commission, programming of the european neighbourhood (2014-2020)/(2017-2020),single support farmework.

كما استفادت دول جنوب المتوسط من اعتمادات مالية من خلال البرنامج الإرشادي 2017-2014 على المستوى الإقليمي، تتراوح بين 371 مليون أورو كحد أدنى إلى 453 مليون أورو كحد أقصى.

أما بالنسبة لسوريا فقد تم تعليق برجة التعاون الثنائي معها في ماي 2011، وتأخذ الالتزامات الخاصة بها شكل "إجراءات خاصة" سنوية لصالح الشعب السوري، يتم استكمالها بدعم إضافي للأردن ولبنان لمساعدة هذه الدول في التغلب على تدفق اللاجئين السوريين؛ وقد حدد التدبير الخاص لعام 2014 مبلغ 41.25 مليون أورو للإجراءات لدعم السكان السوريين الذين ما زالوا داخل سوريا¹.

كما أنه لا توجد وثيقة برجة تغطي التعاون الثنائي مع إسرائيل في إطار IEV، ويتراوح التخصيص المالي الإرشادي لها للفترة 2017-2014 من 7 إلى 9 مليون أورو، كما تشارك إسرائيل في البرامج الإقليمية وغيرها من البرامج متعددة البلدان الممولة في إطار مبادرة IEV².

¹- European commission, joint staff working document, implementation of the European neighborhood policy statistic, Brussels, 2015, P.53.

²- Ibid, P.50.

وتتوزع المخصصات المالية الموجهة للدول المتوسطة في إطار آلية الجوار الأوروبية على عدد من القطاعات بحسب الأولويات التي توليها كل دولة، وفيما يلي عرض لأهم القطاعات الممولة في إطار هذه السياسة خلال الفترة 2014-2020م.

الجدول رقم (3-10): توزيع المساعدات المالية للدول الشريكة للاتحاد الأوروبي في إطار الآلية الأوروبية للجوار IEV حسب القطاعات (الوحدة: مليون أورو)

2020 -2017					2016 -2014							الفترة	
دعم المجتمع المدني	طاقة	تنمية اقتصادية اجتماعية و التنمية المستدامة	التوظيف والتنمية القطاع الخاص	تعزيز الامن الحكامه وسيادة القانون	دعم المجتمع المدني	دعم الشباب	الصحة	الطاقة	البيئة	المستدامة اجتماعية والتنمية الاقتصادية	التوظيف وتنمية القطاع الخاص	تعزيز الامن الحكامه وسيادة القانون	القطاع
/	/	/	/	/	22-18	/	/	/	/	44-36	44-36	37 -30	الجزائر
41 -34		246 -201		123 -100	57 -47	/	/	115 -94	/	/	115-94	95 -78	الأردن
53 -43	211 -173	211 -173		53 -43	/	/	/	/	152 -124	152 -124	/	76 - 62	مصر
34 -28		68 -56	68 -56	57 -47	32 -26			32 -26	/	64 -52	/	24 -20	لبنان
/	/	/	/	/	/	18 -15	10 - 8	/	/	/	/	29 -24	ليبيا
/	/	/	/	/	178 -146	/	/	/	/	267 -218	222 -182	222 -182	المغرب
/	/	/	/	/		/	/	/	46 -38	/	46 -38	46 -38	فلسطين*
151 -35			388 -89	100 -23	55 -45	/	/	/	/	255 -209	/	55 -45	تونس

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

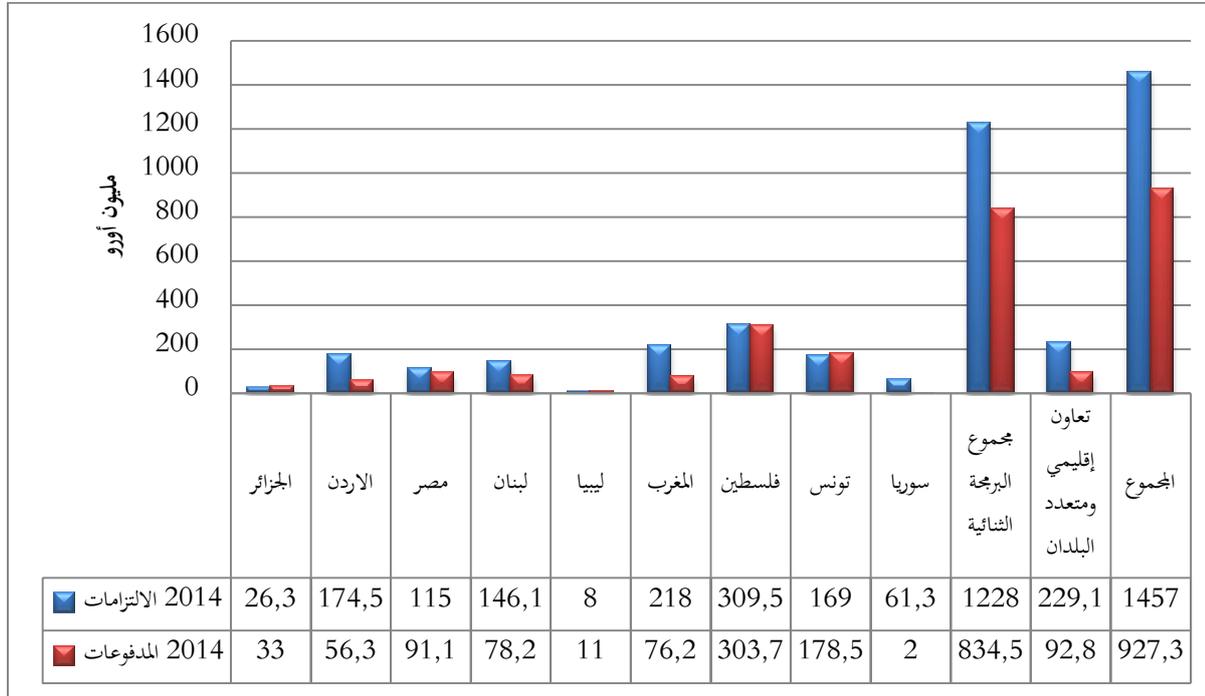
European commission, programming of the european neighbourhood (2014-2020)/(2017-2020), single support farmework.

*كما حصلت فلسطين على تدابير دعم مؤقتة خلال الفترة 2016-2014 والمتمثلة في: 55% في إطار الآلية الأوروبية للإدارة والمساعدات الاجتماعية والاقتصادية PEGASE، 25% في إطار برنامج anrwa، 5% في

إطار مبادرات القدس الشرقية

وفي سنة 2014 تم الالتزام بمبلغ 1.4 مليون أورو، وصرف 927 مليون أورو موزعة بين الدول كالتالي:

الشكل رقم (3-8): توزيع المساعدات المالية في إطار IEV حسب الدول خلال سنة 2014



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

European commission, joint staff working document, implementation of the European neighborhood policy statistic, Brussels, 2015, P.53.

وهو ما يعكس السياسة التفضيلية التي يمارسها الاتحاد الأوروبي بين دول أوروبا ونظيرتها المتوسطة، حيث يمكن تفسير ذلك برغبة الاتحاد الأوروبي القوية في ضم دول أوروبا الوسطى والشرقية، بهدف زيادة قوته في المنطقة وعدم فتح المجال لدول أخرى في التأثير عليها كالاتحاد السوفياتي والولايات المتحدة الأمريكية، لأنها تنتمي لنفس مجالها الجغرافي، في حين أن الدول العربية المتوسطة كانت تشكل مصدر تهديد للاتحاد الأوروبي، خاصة فيما يخص الهجرة غير الشرعية وانتشار الجماعات الأصولية في المنطقة، وبالتالي هدفت من خلال المساعدات التي تقدمها في إطار الشراكة إلى المساهمة في تمويل اقتصاديات هذه الدول لتحقيق تنميتها، مما يشكل استقرارا للمنطقة والحد من آثارها السلبية على الاتحاد الأوروبي.

خلاصة الفصل الثالث

يعتبر المحور المالي والاقتصادي من أهم محاور اتفاقية الشراكة الأورو-عربية، حيث يعمل على تقديم الدعم والمساعدة للدول العربية الشريكة من أجل تأهيل إقتصادياتها، بما يتماشى مع تحقيق أهداف الشراكة للأطراف المشاركة، إذ تستهدف المساعدات المالية والفنية المقدمة ضمن آليات التمويل التي وضعها الاتحاد الأوروبي لهذا الإطار القطاعات التي تعمل على تحقيق التنمية على كل المستويات بما يضمن تحسين مستوى معيشة الفرد العربي وبقائه في دولته بدلا من الهجرة نحو الاتحاد الأوروبي سواء بطريقة مشروعة أو غير مشروعة، بالإضافة إلى تحقيق الرفاه في المجتمعات العربية وضمان حقوق الانسان ودولة الديمقراطية، وهذا ما سيعمل على ضمان الاستقرار خاصة السياسي فيها، وبالتالي تحقيق منطقة أمن واستقرار يكون تأثيرها ايجابيا على الاتحاد الأوروبي.

وقد عرفت آليات التمويل والتعاون التي رصدتها الاتحاد الأوروبي لمسايرة مسار اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية تطورات عديدة، تمثل أولها في برامج MEDA خلال الفترة 1995-2006، بالإضافة إلى القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار، كما استفادت الدول العربية الشريكة للاتحاد الأوروبي من مساعدات في إطار تسهيلات المشاركة والاستثمار الأورو-متوسطة FEMIP خلال الفترة 2002-2014. تلتها فيما بعد الآلية الأوروبية للحوار والشراكة المقدمة في إطار سياسة الاتحاد من أجل المتوسط للفترة 2007-2013، بعدها الآلية الأوروبية للحوار للفترة 2014-2020، المقدمة في إطار سياسة الحوار الأوروبي.

إذ تركزت في مساعدات التمويل والتعاون في البداية بشكل كبير في دعم التحول الاقتصادي وتنمية القطاع الخاص بالنسبة لكل الدول الشريكة، ثم بعدها تحولت إلى القطاعات الأخرى كتحسين البنية التحتية وقطاع النقل والطاقة والبيئة، وتحسين المستوى المعيشي، والعدالة وقضايا المجتمع المدني، الأمن الغذائي، الثقافة، وأصبحت في الآليات الأخيرة تهتم كثيرا بالجوانب السياسية وذلك بهدف تحقيق التنمية في العديد من المجالات.

يرجع التفاوت في حجم المبالغ المتدفقة من الاتحاد الأوروبي نحو الدول العربية لعدة عوامل من بينها السرعة في تنفيذ الاتفاقيات، الظروف السياسية والاقتصادية لكل بلد على حدى، حيث أن دعم الاتحاد الأوروبي لجيرانه في الجنوب يكون مشروطا ومرتبطا بمدى التقدم في المسائل الخاصة بإرساء الديمقراطية واحترام دولة القانون، بالإضافة إلى الظروف الاقتصادية والسياسية السائدة على الساحة الدولية. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.

الفصل الرابع

أثر الشراكة الأوروبية-عربية على اقتصاديات الدول العربية

تمهيد:

لقد مرت العديد من السنوات على إبرام اتفاقيات التعاون والشراكة التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع الدول العربية، وذلك منذ توقيع دول مجلس التعاون الخليجي لاتفاقية التعاون بينه وبين الاتحاد الأوروبي سنة 1988، وتبعه إعلان برشولونة سنة 1995 الذي وضع الإطار الأولي لتأسيس هذه الشراكة بين دول الاتحاد الأوروبي من جهة، والدول العربية جنوب وشرق المتوسط من جهة ثانية، والذي تمخض من خلاله إبرام العديد من اتفاقيات الشراكة الثنائية بين كل دولة عربية على حدى وبين الاتحاد الأوروبي.

تختلف آراء الاقتصاديين والمتابعين لموضوع لاتفاقيات التعاون والشراكة بين متفائل ومتشائم منها، حيث يجد المتفائلون أن الشراكة الأورو-عربية تعد فرصة للدخول في تكتلات إقليمية يجب الاستفادة منها خاصة بعد تأخر عملية التكامل بين الدول العربية من جهة، وضرورة دخول الدول في تكتلات إقليمية حتى تحمي مصالحها، إذ أن معظم دول العالم تدرج ضمن تكتلات إقليمية تضمن لها الاستفادة من المزايا التي يقدمها هذا التكتل، بالإضافة إلى أنها تحث الدول العربية على القيام بإصلاحات وتعديلات في تركيبها الاقتصادية تتماشى مع متطلبات السوق الحر، حتى تتمكن من تنمية وتطوير صناعاتها المحلية بما يضمن لها إمكانية التنافس في الأسواق الدولية.

أما المعارضون لعملية الشراكة فيجدون أن انعكاساتها السلبية ستكون أكبر من مقدار الاستفادة، وأن الشريك الأوروبي يبحث فقط عن التحكم في المنطقة وحماية مصالحه فيها من خلال توفير نوع من الاستقرار داخل هذه الدول العربية الشريكة، بما يضمن عدم انتقال الأزمات التي تعاني منها هذه الأخيرة وانعكاساتها على الجانب الأوروبي، وذلك نظرا للاختلاف الكبير بين أوضاع الطرفين الأوروبي والعربي وهو ما يكرس هيمنة الطرف الأوروبي وحصوله على القدر الأكبر من المزايا، وأن المنافع التي كانت تحصل عليها الدول العربية (الاستفادة من نظام الأفضليات) قبل اتفاق الشراكة أفضل مما هي عليه بعد توقيع الاتفاقية (نظام المعاملة بالمثل).

لعل أهم الأهداف التي تقوم عليها اتفاقيات التعاون والشراكة هي زيادة حجم التبادل التجاري بين الطرفين من خلال استكمال إنشاء منطقة التجارة الحرة، وزيادة حجم الاستثمارات الأجنبية في المنطقة، بما سينعكس على الجوانب الاجتماعية من رفع للقدرة المعيشية وتخفيض معدلات البطالة وتحسين الوضع الاجتماعي للفرد العربي خاصة، وهو ما يحقق الاستقرار في منطقة البحر الأبيض المتوسط والشرق الأوسط.

وفي محاولة لمعرفة مختلف انعكاسات اتفاقيات التعاون والشراكة على المجالات الاقتصادية والاجتماعية، وكذا مدى تأثير المؤشرات الاقتصادية (الناتج المحلي الإجمالي، نصيب الفرد من الدخل الوطني، الاستثمار الأجنبي المباشر) على حجم التبادل التجاري للدول العربية، تم تقسيم الفصل إلى:

المبحث الأول: أثار اتفاقيات التعاون والشراكة على الجانب الاقتصادي والاجتماعي

المبحث الثاني: تحليل أثر المؤشرات الاقتصادية على التبادل التجاري للدول العربية مع الاتحاد

الأوروبي

المبحث الأول: أثار اتفاقيات التعاون والشراكة على الجانب الاقتصادي

يترتب عن إبرام اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية المبرم مع الدول العربية المتوسطة، واتفاق التعاون الاقتصادي المبرم مع دول مجلس التعاون الخليجي، العديد من الآثار والانعكاسات التي تمس العديد من الجوانب الاقتصادية والاجتماعية وحتى السياسية.

المطلب الأول: الأثار على التبادل التجاري

تركز اتفاقية الشراكة واتفاقية التعاون الاقتصادي المبرمة بين الدول العربية وبين الاتحاد الأوروبي على تعزيز وزيادة حجم التبادل التجاري بين الطرفين، وهذا ما تهدف إليه منطقة التجارة الحرة التي يسعى الاتحاد الأوروبي إلى تأسيسها مع كل الدول العربية، بحيث يتم إزالة كل العوائق الجمركية وغير الجمركية التي تحد من التبادل التجاري بين الدول العضوة في اتفاقيات الشراكة والتعاون الاقتصادي، وهو ما سيدفع بعجلة التنمية في هذه الدول.

الفرع الأول: تطور صادرات الدول العربية نحو الاتحاد الأوروبي

توصلت العديد من الدراسات النظرية والتجريبية إلى أن النمو السريع للصادرات يحرك النمو الاقتصادي نحو الارتفاع، إذ أن تنمية الصادرات تهيئ وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات أو السياسات الأخرى، فزيادتها تؤدي إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي وذلك من خلال توجيه الموارد الاقتصادية نحو الاستخدام الأمثل من بين الاستخدامات الأخرى المتاحة، ومن ثم زيادة الكفاءة الاقتصادية من خلال إعادة تخصيص الموارد الاقتصادية في صالح القطاعات ذات المزايا النسبية، مما يؤدي إلى زيادة رفاهية المستهلكين وزيادة الناتج الوطني الحقيقي والدخل الوطني الحقيقي، ومن ثم ارتفاع معدل النمو الاقتصادي، كما تعد الصادرات مصدرا مهما لتوفير الموارد المالية اللازمة لاستيراد السلع الرأسمالية المتطورة¹.

وتؤدي عملية التوسع في الصادرات إلى ازدياد المنافسة الشديدة بين المشاريع، وبفعل المنافسة تدخل مشاريع جديدة أفضل نسبيا وتخرج مشاريع أقل كفاءة، وعليه تزداد بذلك مستويات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، فتستفيد المشاريع المحلية المستثمرة من وفرات الحجم الكبير، مما يرفع مستوى إنتاجيتها فتزداد الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج لديها، وبالتالي زيادة الناتج الاجمالي المحلي ورفع معدل النمو الاقتصادي، كما

¹ - دليلة طالب، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي: دراسة حالة الجزائر (1980-2013)، المجلة الأردنية للعلوم الاقتصادية، المجلد 3، العدد 2، 2016، ص ص. 101-102.

تؤدي الصادرات إلى ربط المشاريع المحلية بالأسواق الدولية للحصول على العملات الأجنبية اللازمة للتمويل، مما يؤهلها للعمل في بيئة تصديرية ترتبط بشكل مستمر مع الأسواق.

يعتبر الإتحاد الأوروبي أهم شريك تجاري للدول العربية المطللة على جنوب البحر الأبيض المتوسط، لكنها شراكة غير متوازنة، فبينما يصدر لها أكثر من 60% من وارداتها، فإنه في المقابل يستورد منها أقل من 3% من إجمالي مبادلاته التجارية الخارجية، كما أن صادرات الدول العربية ذات العلاقة أغلبها مواد خام، إذ تصدر ليبيا والجزائر أساسا النفط والغاز الطبيعي فيما تصدر المغرب وتونس ومصر المواد الغذائية والقطن والمنسوجات والملابس الجاهزة. وتعتبر فرنسا وإسبانيا وإيطاليا أهم دول الإتحاد الأوروبي التي لها علاقات تجارية مع هذه الدول¹.

كما أن الصادرات الزراعية للدول العربية المتوسطة الشريكة الموجهة إلى أسواق الإتحاد الأوروبي لازالت ضعيفة ولا تشكل نسبة كبيرة من إجمالي واردات الإتحاد الأوروبي الزراعية، حيث قدر مجموع الصادرات الزراعية للدول العربية المتوسطة الشريكة مجتمعة، نسبة 1.15% من الواردات الزراعية الكلية لدول الإتحاد الأوروبي لسنة 2014، يوفر المغرب منها 0.60% ومصر نسبة 0.40% تليها تونس بنسبة 0.10%، مما يدل على أن تجارة الإتحاد الأوروبي منحازة أساسا مع ثلاثة دول فقط².

بالنسبة لصادرات الدول العربية نحو الإتحاد الأوروبي، فقد عرفت تزايدا خلال الفترة 2000-2008، ثم عرفت تراجعاً سنة 2009 وذلك بسبب تداعيات أزمة الرهن العقاري لسنة 2008 في الاقتصاد الأمريكي والتي انتقلت انعكاساتها إلى دول الإتحاد الأوروبي ثم إلى الدول الأخرى، حيث أدى ذلك إلى انهيار العديد من المؤسسات المالية وتباطؤ معدلات النمو في كل الاقتصاديات الكبرى، مما انعكس على الجانب الاقتصادي للدول من خلال انخفاض الطلب على العديد من المنتجات والخدمات. وبعد سنة 2009 عادت الصادرات للارتفاع مرة أخرى ولكن ليس بنفس وتيرة السنوات السابقة، إذ ما لبثت حتى عاودت التأثير بالأزمة النفطية التي حدثت سنة 2014، والمتمثلة في الانخفاض الكبير لأسعار النفط على مستوى الأسواق الدولية. وذلك ما يبينه الجدول التالي:

¹ - محمد لحسن علاوي، اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية: شراكة اقتصادية حقيقية... أم شراكة واردات، مرجع سابق ذكره، ص.146.

² - سعد الله عمار، معوقات نفاذ الصادرات الزراعية للدول العربية الشريكة للأسواق الأوروبية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، المجلد 17، العدد 2، 2017، ص.98-99.

الوحدة: (مليون دولار أمريكي)

الجدول رقم (4-1): صادرات الدول العربية نحو الاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2016

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
10164.8	9900.2	10679.8	9516.8	7304.1	5656.3	3672.5	2869	4209.2	2550.2	2132.6	2931	1758	1625.8	991.3	988.8	841.8	الإمارات
6117.2	9065.4	9994.7	12740.4	13062.4	18183.6	10054	3029.5	3126.4	1918.1	1240.8	537.9	560.8	280.4	219.4	113.1	109.4	قطر
20963.3	5395.4	41660	43503.8	46989.9	43646.9	23831.8	17709.3	33007.6	3394	3257.1	27317	20243.2	13722.7	10870.7	10830.6	13391.6	السعودية
3652.6	4643.8	7230.7	6079.9	5492.7	4822.7	3567	3590.5	7039.9	5203.1	4564.2	3649.3	2465.9	1979.1	1580.5	1986.3	2596	الكويت
730	298.6	331.4	387.7	321.9	500.4	361.3	191	367.6	419.3	245.2	172.1	148.8	145.2	337.1	429.6	375.7	البحرين
440.2	464.6	460.7	949.1	481.9	516.2	228.8	226.7	289.9	339.3	381	77.6	55.3	39.3	126.7	127.6	136.1	عمان
17221	19930	40378	41277	39797	37307	28009	23186	41268	26833	28750	25593	17396	14503	12100	12344	13792	الجزائر
15253.3	13963.1	15132.1	13298.2	12171	12713	10613	9288.9	12032.7	11101.2	9084	7616.3	7133.8	6485.4	6044.2	5582.2	5543.7	المغرب
10303	10495.2	12450.8	12163.6	12140.9	13633.8	12024.4	10661.4	13920.2	12000.3	9564.6	8472.6	7794.2	7054.1	5802.4	5534.8	5064.5	تونس
5396	8345.8	16542.4	30816.7	42197.9	14529.9	29790	20142.3	35633.9	37484.1	32715.1	24644.2	16985	12409.7	8955.7	10262	12011.9	ليبيا
7418	5974.7	7882.9	8092.9	7985.4	9624.7	7945.5	6640.2	9335.1	4601	4602.7	3587	2704.1	2097.6	1340.8	1346.5	1089.7	مصر
375	226.5	344.7	272.1	339.2	340.2	212.3	150.7	285.7	164.8	158	140.5	122.3	103.4	197.7	110	79.6	الأردن
19.9	15	20.005	13.7	15.414	15.249	10.355	4.923	8.351	18.203	2.94	11.729	7.049	7.638	9.162	2.481	1.675	فلسطين
75.5	96.2	98.4	141.5	303	4187.6	4570.9	3133.5	5070.9	4598.9	4059.4	3331.8	2755.8	3485.2	4061.3	3555.9	3053.3	سوريا
455.7	443.8	367	353.8	444.1	595.1	755.1	440.1	510.9	454	273.3	212.3	181.5	172.6	177.3	203.6	142.1	لبنان

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على:

نشرة التجارة الخارجية للمنطقة العربية، الأعداد 15، 18، 25، 22، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (ESCWA) على الموقع: <https://www.unescwa.org/ar/publications/>

قاعدة بيانات أروستات على الموقع: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/european-neighbourhood-policy/enp-south/data/database>

نشرة الإحصاءات الاقتصادية للدول العربية لسنوات 2011، 2013، 2015، صندوق النقد العربي على الموقع: <http://www.amf.org.ae/ar/statistics>

يلاحظ من خلال الجدول أنه بالنسبة للإمارات العربية المتحدة، فقد تطورت قيمة صادراتها المتجهة نحو الاتحاد الأوروبي من 481,8 مليون دولار سنة 2000 إلى 4209,2 مليون دولار سنة 2008، لتتخفف إلى 2869 مليون دولار سنة 2009، تم تعاود الصعود إلى 10679,8 مليون دولار سنة 2014 لتتخفف سنة 2015 بعض الشيء وتعاود الصعود مرة أخرى سنة 2016 إلى 10164,8 مليون دولار.

فيما يخص قطر يلاحظ أن قيمة الصادرات بلغت سنة 2000 ما يقدر بـ 109,4 مليون دولار ثم ارتفعت تدريجياً لتبلغ 3126,4 مليون دولار سنة 2008، بعدها عرفت انخفاضا طفيفا سنة 2009 إلى 3029,5 مليون دولار لترتفع بعد ذلك إلى 18183,6 مليون دولار سنة 2011، ومنه انخفضت تدريجياً حتى بلغت سنة 2016 ما يقدر بـ 6117,2 مليون دولار أمريكي.

أما السعودية فبلغت قيمة صادراتها نحو الاتحاد الأوروبي 13391,6 مليون دولار سنة 2000، لترتفع سنة بعد سنة حتى بلغت ما قيمته 20243,2 مليون دولار سنة 2005، ثم انخفضت بعد ذلك سنتي 2006 و 2007 إذ بلغت 3257,1 و 3394 مليون دولار على الترتيب، ولعل السبب يرجع خصوصا هنا لفرض ضريبة عالية على البتروكيماويات وصادرات النفط، ومنه عادت وارتفعت سنة 2008 إلى 33007,6 مليون دولار، لتسجل انخفاضا في 2009 وبعدها ارتفعت حتى بلغت سنة 2012 ما مقداره 46989,9 مليون دولار، لتتخفف بعد ذلك في السنوات التالية لتبلغ 5395,4 مليون دولار سنة 2015 لتقفز مرة أخرى سنة 2016 إلى 20963,3 مليون دولار.

بالنسبة للكويت فالملاحظ من خلال الجدول أن صادراتها انخفضت بين سنتي 2000 و 2002 من مقدار 2596 مليون دولار إلى 1580,5 مليون دولار، بعدها بدأت بالارتفاع تدريجياً حتى بلغت 7039,9 مليون دولار سنة 2008 لتتخفف خلال سنتي 2010 و 2011 إلى 3567 مليون دولار سنة 2011، ثم ترتفع بعدها حتى بلغت 7230,7 مليون دولار سنة 2014، وعادت للانخفاض إذ بلغت 3652,6 مليون دولار سنة 2016.

في حين أن حالة البحرين عرفت انخفاضا في قيمة صادراتها نحو الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2000-2004، حيث بلغت 375,7 مليون دولار سنة 2000 وانخفضت إلى 148,8 مليون دولار سنة 2004، لترتفع قليلا ثم تعود للانخفاض إلى 191 مليون دولار سنة 2009 جراء انعكاسات الأزمة المالية لسنة 2008 وما صاحبها من تباطؤ في معدلات النمو وانخفاض الطلب العالمي، وبعدها ارتفعت لتبلغ 500,4 مليون دولار سنة 2011، وبعدها تنخفض بسبب الانخفاض الشديد في أسعار البترول لتصل إلى

298,6 سنة 2015، لكن سرعان ما تغير الوضع وعرفت صادرات البحرين انتعاشا إذ بلغت 730 مليون دولار سنة 2016.

فيما يخص سلطنة عمان فتعتبر صادراتها منخفضة مقارنة بالسعودية والكويت، حيث بلغت قيمتها 429,6 مليون دولار سنة 2001 لتتخفص بعدها إلى 245,2 مليون دولار سنة 2006، ثم ارتفعت قليلا لتعاود الانخفاض سنة 2009 إذ بلغت قيمتها 226,7 مليون دولار، وبعدها بدأت بالارتفاع لتبلغ 949,1 مليون دولار سنة 2013، وبعدها انخفضت لتصل إلى 440,2 مليون دولار سنة 2016.

يلاحظ بالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي أن أول دولة مصدرة للاتحاد الأوربي هي السعودية تليها قطر والكويت ثم الامارات والتي تحسن حجم صادراتها نحو الاتحاد الأوربي في السنوات الأخيرة مقارنة بقطر والكويت، أما البحرين وسلطنة عمان فصادراتهما تعتبر قليلة إذا ما قورنت بالصادرات السعودية.

بالنسبة للجزائر فعرفت صادراتها انخفاض بين سنتي 2000 و2002 حيث قدرت بـ 13792 مليون دولار و12100 مليون دولار على الترتيب، لترتفع بعدها تدريجيا حتى بلغت مقدار 41268 مليون دولار سنة 2008، وانخفضت سنة 2009 إلى 23186 مليون دولار لتعاود الارتفاع إلى غاية سنة 2013، إذ بلغت قيمتها 41277 مليون دولار، ثم عادت وانخفضت حتى قدرت سنة 2016 بـ 17221 مليون دولار، ويعود ذلك للتأثر الشديد للجزائر بانخفاض أسعار البترول، حيث أن معظم صادرات الجزائر تتمثل في النفط والغاز، بالإضافة إلى تناقص الكميات المصدرة من النفط، وذلك لازدياد معدل الاستهلاك المحلي لهذه المادة.

فيما يخص المغرب فقد عرفت صادراته تطورا ملحوظا ومستمر ما عدا سنة 2009 التي عرفت انخفاضا، لكنها سرعان ما عاودت الارتفاع تدريجيا، إذ بلغت سنة 2000 ما مقداره 5543,7 مليون دولار وارتفعت إلى 15253,3 مليون دولار سنة 2016، ويعود ذلك إلى أن المغرب وتونس كانت أولى الدول التي وقعت اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوربي، وكذلك ركزت كثيرا على تطبيق الاصلاحات اللازمة للتكيف مع متطلبات الاقتصاد الحر.

نفس الملاحظات سجلت بالنسبة لتونس مع المغرب، إذ عرفت تزايدا ملحوظا من 5064,5 مليون دولار سنة 2000 إلى 13920,2 مليون دولار سنة 2008 لتتخفص قليلا سنة 2009 إلى ما يعادل 10661,4 مليون دولار ثم عاودت الارتفاع خلال 2010-2014 وبعدها عادت وانخفضت لتبلغ 10303 مليون دولار سنة 2016.

بالنسبة لليبيا فحالتها تشبه تقريبا حالة الجزائر فصادراتها انخفضت بين سنتي 2000 و2002 حيث قدرت بـ 12011,9 مليون دولار و8955,7 مليون دولار على الترتيب، لترتفع بعدها تدريجيا حتى بلغت

مقدار 35633,9 مليون دولار سنة 2008، وانخفضت سنة 2009 إلى 20142,3 مليون دولار لتعاود الارتفاع إلى غاية سنة 2012 إذ بلغت قيمتها 42197,9 مليون دولار، ثم عادت وانخفضت حتى قدرت سنة 2016 بـ 5396 مليون دولار، ويعود ذلك للتأثر بانخفاض أسعار البترول من جهة، وإلى حالة عدم الاستقرار السياسي التي تمر بها ليبيا منذ سنة 2011.

الملاحظ بالنسبة لدول المغرب العربي أن حجم الصادرات الجزائرية والليبية يفوق حجم صادرات كل من المغرب وتونس، إلا أن هذه الصادرات تأثرت بشكل كبير بانخفاض أسعار النفط بالنسبة لكل من ليبيا والجزائر، في حين أن صادرات المغرب عرفت تزييدا مستمرا طول هذه الفترة، مما يدل على قدرتها على زيادة حصتها السوقية في الاتحاد الأوروبي وأنها استطاعت أن تتفادى تداعيات الأزمة المالية، وبالتالي تعد الاستفادة الأولى من اتفاقيات الشراكة.

أما بالنسبة لمصر فتزايدت صادراتها تدريجيا من سنة 2000 حتى سنة 2008، حيث بلغت 1089,7 مليون دولار و9335,1 مليون دولار على الترتيب، كما تراجعت بعض الشيء خلال سنة 2009 لتبلغ 6640,2 مليون دولار، لتعرف تذبذبا فيما بعد بين الارتفاع والانخفاض حتى بلغت سنة 2016 ما يعادل 7418 مليون دولار، ويرجع ذلك إلى أحداث ما يسمى بالربيع العربي وتداعياته على الاقتصاد المصري.

بالنسبة للأردن عرفت صادراته نحو الاتحاد الأوروبي تزييدا ملحوظا حيث بلغ سنة 2011 ما يعادل 340,2 مليون دولار مقابل 79,6 مليون دولار سنة 2000، وبعد ذلك عرف تذبذبا في حجم الصادرات بين الارتفاع والانخفاض حتى بلغ سنة 2016 ما يقدر بـ 375 مليون دولار، ويعود ذلك إلى أن الأردن يعيش على الاستثمارات والمساعدات الأجنبية، ويعتمد كثيرا على الخدمات السياحية والصحية المقدمة للأجانب في تحصيل العملة الصعبة، بالإضافة إلى تصدير بعض المنتجات الفلاحية.

فيما يخص فلسطين فقد تميزت صادراتها بالتذبذب خلال الفترة 2000-2016، حيث بلغت قيمة الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي سنة 2000 ما يعادل 1,675 مليون دولار وارتفعت سنة 2005 لتبلغ 11,729 مليون دولار، ثم انخفضت كثيرا سنة 2006 لتبلغ 2,94 مليون دولار، وذلك راجع لفوز حماس في الانتخابات التشريعية الفلسطينية، مما أدى بالعديد من الدول إلى فرض الحصار على فلسطين، كذلك عملية اختطاف الجندي الإسرائيلي جلعاد شليط، التي أدت إلى قيام جيش الاحتلال الصهيوني بشن هجوم على قطاع غزة تم فيه تدمير العديد من البنى التحتية وقتل الفلسطينيين، وعادت الصادرات للارتفاع مرة أخرى إلى أن بلغت 19,9 مليون دولار سنة 2016، ويرجع التذبذب في صادرات فلسطين إلى حالة الاحتلال

وتداعياته على الاقتصاد الفلسطيني، وإلى العوائق التي تضعها سلطات الكيان الصهيوني لخروج هذه السلع من فلسطين، حيث يتحكم الاحتلال الصهيوني في كل المنافذ البرية والبحرية والجوية.

فيما يخص سوريا فقد عرفت صادراتها هي الأخرى تذبذبا بين الارتفاع والانخفاض حيث بلغت سنة 2000 ما قيمته 3053,3 مليون دولار، لترتفع إلى 4061,3 مليون دولار سنة 2002، ثم انخفضت إلى 2755,8 مليون دولار سنة 2004، وبعدها ارتفعت إلى 5070,9 سنة 2008 لتتخفص سنة 2010 إثر الأزمة المالية، ثم تعاود الارتفاع حتى بلغت سنة 2012 إلى ما يعادل 4187,6 مليون دولار، وبعدها انخفضت بشكل كبير إذ بلغت سنة 2016 ما قيمته 75,5 مليون دولار، جراء الأزمة السورية والعقوبات التي فرضها الاتحاد الأوروبي.

بالنسبة للبنان عرفت صادراته نحو الاتحاد الأوروبي تطورا خلال الفترة 2000-2008 حيث بلغت ما يعادل 142,1 مليون دولار سنة 2000 وارتفعت إلى ما يعادل 510,9 مليون دولار سنة 2008، لتتخفص هي الأخرى قليلا سنة 2009 بحيث قدرت بـ 440,1 مليون دولار، وعاودت الارتفاع مرة أخرى سنة 2010 لكنها انخفضت بعدها حتى سنة 2013 الذي قدرت فيه بـ 367 مليون دولار، لترتفع مرة أخرى وتصل إلى 455,7 سنة 2016، ويرجع هذا التذبذب الذي شهدته الصادرات اللبنانية إلى الأزمة السورية من جهة التي ألقت بتداعياتها على الاقتصاد اللبناني، إضافة إلى حالة عدم الاستقرار التي يعيشها لبنان خاصة منذ اغتيال رفيق الحريري، وتغير الحكومات بشكل مستمر والاضغاثات المتعددة في صفوف السياسين.

إذن بالمقارنة بين دول المشرق العربي يلاحظ أن مصر وسوريا كانتا الأكثر تصديرا نحو الاتحاد الأوروبي مقارنة بالأردن وفلسطين ولبنان، في حين أنه في السنوات الأخيرة تراجعت الصادرات السورية بشكل كبير جراء الأزمة السورية، ومنه يمكن القول أن مصر كانت الأكثر استفادة من اتفاقيات الشراكة.

وإذا ما تمت مقارنة كل الدول العربية محل الدراسة مع بعضها البعض، يلاحظ أن الدول المصدرة للمواد الطاقوية بشكل كبير، وهي الجزائر، السعودية، ليبيا، كانت قيمة صادراتها أكبر من الدول العربية الأخرى، وبدرجة أقل مصر، سوريا، تونس، المغرب، الكويت وقطر والإمارات التي عرفت صادراتها في السنوات الأخيرة زيادة ملحوظة، وبعدها تأتي كل من سلطنة عمان والبحرين، فلسطين ولبنان.

الفرع الثاني: تطور واردات الدول العربية من الاتحاد الأوروبي

تؤثر سياسة الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي من خلال الواردات على أهم متغيرين اقتصاديين في أي اقتصاد تبني هذه السياسة، ألا وهما الإنتاج والاستهلاك، حيث تعتمد استراتيجية الاستيراد في أي دولة

على ضرورة فرض الضرائب الجمركية على السلع المستوردة بغية حماية المنتجات والصناعات المحلية من التدهور أمام تنافسية الأسعار والتنوعية، ولكن قد يترتب على هذا الإجراء آثار سلبية جانبية، فالمزيد من فرض الرسوم الجمركية أمام حركة المنتجات الصناعية النهائية قد يؤثر سلبا على الإنتاج الصناعي والاستهلاك من السلع الصناعية والرفاهية الاقتصادية، ومن جهة الاستهلاك فإن فرض ضرائب على الاستيراد تعمل على رفع أسعار المنتجات المستوردة، وتقليل تشجيع استيرادها، كما تعمل على رفع أسعار الواردات ارتفاعا جزئيا لأسعار الموارد المحلية المنافسة، ويعدل بذلك هيكل الأسعار النسبية للإنتاج المحلي، وهكذا فإن ضرائب الاستيراد، تشكل مصدر لايرادات الدولة، وكذلك تشكل وسيلة لتشجيع إعادة تعيين الحصص من المصادر الإنتاجية، ولكن فوق ذلك، فإن ارتفاع الأسعار هذا ينعكس على مستعملي هذه المنتجات في شكل ضرائب خفية سواء تعلق بالاستهلاك المتوسط أو النهائي.

أما من جهة الإنتاج، فعند خضوع المنتجات المستوردة لضريبة ترفع أسعارها، وهذا ما يجعل المنتجين المحليين للمواد المنافسة يرفعون أسعارهم جزئيا، وهكذا يمكن أخذ نسب الضريبة على المنتجات المستوردة كتحمين للارتفاع في الأسعار الإسمية للمنتجات المحلية المنافسة الناجمة عن السياسة التجارية، وهذا ما سمي بنسبة الحماية الاسمية للمنتجين المحليين¹.

بالنسبة لواردات الدول العربية من الاتحاد الأوروبي فيلاحظ بشكل عام أنها عرفت تزايدا مستمرا خلال الفترة 2000-2016، وذلك راجع إلى توسع العديد من الدول في عملية الاستيراد حيث أن عملية التنمية تحتاج العديد من المعدات والآلات الصناعية ذات التكنولوجيا المتطورة، بالإضافة إلى استيراد المواد الطبية وشبه الطبية، واستيراد المواد الغذائية إذ مازالت الدول العربية حتى يومنا هذا لا تغطي كل حاجياتها الغذائية من إنتاجها المحلي، بل تضطر إلى استيراده من الخارج ، وأيضا البحوث المالية التي حققتها الدول النفطية خاصة خلال هذه الفترة أدت إلى ارتفاع الأجور، مما زاد من وتيرة الاستهلاك لدى الأفراد، كما يلاحظ أيضا بالنسبة للواردات أنها عرفت تراجعاً سنة 2009 و2010 جراء الأزمة المالية لسنة 2008.

والجدول الموالي يبين تطور الواردات للدول العربية من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2000-2016:

¹ - دليلة طالب، مرجع سابق ذكره، ص.102.

الوحدة: (مليون دولار)

الجدول رقم (4-2): واردات الدول العربية من الاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2016

(أمريكي)

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
50619.4	41116.3	43076.5	42505	37375.4	34309	28253.3	29891.5	38742.7	27622.5	23355.6	19906.6	15599.9	13270.9	10482.6	10120.6	9553.5	الإمارات
10646	9716.9	8615.3	7322.8	6984.2	6669.7	7322.7	8061.6	9269.6	7426.4	5704.3	3377.5	2754.3	1739.9	1424.3	1449.4	1159	قطر
37460	44626.4	45350.2	42138.2	38953.6	35215.4	29391.6	27647	32038.8	28530.3	21536	18685.9	13916.4	12502.8	10570.3	10219.9	9809.8	السعودية
6022.1	6650.7	6714.8	6355.4	4974	4539	4842.7	5341.2	7388.9	6556.4	5043.2	5282.4	4619.5	3809	3098.4	2763.6	2376.9	الكويت
1943.5	2203.4	2262.7	1847.9	1988.6	2030.8	1937.1	1797.5	2359.6	1431.5	978.8	1065.1	1169.7	1004.7	994.9	880.3	918.2	البحرين
4628.3	3482.3	3718.3	4313.5	3506.9	2956.3	2652.2	2763.1	3270.2	3119.5	2083.6	1941.2	2270.8	1426.6	1347	1245.2	962.1	عمان
22472	19011	29684	28724	26333	24616	20704	20772	20985	14427	11729	11255	10097	7954	6732	5903	5256	الجزائر
23158.1	19790.4	23615.1	22618.5	21220.8	21054.9	17411.8	17217.5	3.21914	16565.8	12698.6	10665.5	9681.3	8426.4	6635.6	6222.5	6512.6	المغرب
11665.9	11269.5	13103.9	13488.5	13084.8	13769.5	13590.5	11932.9	14112	12284.5	9817.9	9160.1	8008.8	7590.5	6521.4	6571.7	5871.7	تونس
3819.9	4613	7046.4	9726.2	6431.5	2655.2	9236.2	9538.8	8136.8	6140.9	5061.1	4895.5	3770.8	2312.2	22557.8	2494.1	2142.2	ليبيا
22797.5	23976.7	22357.7	21159.6	20874	17411.1	16788.2	13922.5	14371.1	5974.5	4592	4533.7	3429.7	3030.7	3577.6	3962.6	4776	مصر
4480	4353.1	4479.3	4788	3632.2	3863.2	2944.1	2978.1	3460.8	3280.3	2675.5	2523.4	1922.1	1499.3	1500.5	1408.8	1414.6	الأردن
620	611.2	516.17	494.24	496.42	496.83	419.15	385.41	250.92	299.25	268.87	283.46	232	181.76	189.46	391.57	298.73	فلسطين
477.8	558.7	905.8	953.4	1410.4	3944.8	4421.4	4446.7	4700.5	3934.4	4545.7	3651.8	2605.6	2084.7	2053.3	2302.8	2011.2	سوريا
7356.1	7545.2	8687.1	8324.7	8250.2	7275.8	6422	6192.9	5716.3	3419.2	3540	3744.1	3768.6	3186.6	2922.1	3184.9	2741.4	لبنان

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على:

نشرة التجارة الخارجية للمنطقة العربية، الأعداد 15، 18، 25، 22، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (ESCWA) على الموقع: <https://www.unescwa.org/ar/publications/>

قاعدة بيانات أروستات على الموقع: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/european-neighbourhood-policy/enp-south/data/database>

نشرة الإحصاءات الاقتصادية للدول العربية لسنوات 2011، 2013، 2015، صندوق النقد العربي على الموقع: <http://www.amf.org.ae/ar/statistics>

يلاحظ من خلال الجدول أنه بالنسبة للإمارات العربية المتحدة، فقد تطورت قيمة وارداتها من الاتحاد الأوروبي من 9553,5 مليون دولار سنة 2000 إلى 38742,7 مليون دولار سنة 2008، لتنخفض إلى 28253,3 مليون دولار سنة 2010، ثم ترتفع بعد ذلك إلى 50619,4 مليون دولار سنة 2016.

فيما يخص قطر يلاحظ أن قيمة الواردات بلغت سنة 2000 ما يقدر بـ 1159 مليون دولار، ثم ارتفعت تدريجياً لتبلغ 9269,6 مليون دولار سنة 2008، بعدها عرفت انخفاضاً في الفترة 2009-2011 إذ بلغت 6669,7 مليون دولار سنة 2011، لترتفع بعد ذلك إلى 10646 مليون دولار سنة 2016.

أما السعودية فبلغت قيمة وارداتها من الاتحاد الأوروبي 9809,8 مليون دولار سنة 2000، لترتفع سنة بعد سنة حتى بلغت ما قيمته 32038,8 مليون دولار سنة 2008، ثم انخفضت بعد ذلك سنة 2009 إذ بلغت 27647 مليون دولار، ومنه عادت وارتفعت حتى بلغت سنة 2014 ما قيمته 45350,2 مليون دولار، لتنخفض بعد ذلك في السنوات التالية لتبلغ 37460 مليون دولار سنة 2016.

بالنسبة للكويت فالملاحظ من خلال الجدول أن وارداتها ارتفعت بين سنتي 2000 و 2005 من مقدار 2376,9 مليون دولار إلى 5282,4 مليون دولار، بعدها بدأت بالانخفاض حيث بلغت 5043,2 مليون دولار سنة 2006 لترتفع خلال سنتي 2007 و 2008 إلى 7388,9 مليون دولار في سنة 2008، ثم تنخفض بعدها حتى بلغت 4974 مليون دولار سنة 2012، وعادت للارتفاع مرة أخرى إذ بلغت 6022,1 مليون دولار سنة 2016.

في حين أن حالة البحرين عرفت ارتفاعاً في قيمة وارداتها من الاتحاد الأوروبي، حيث بلغت 918,2 مليون دولار سنة 2000 وارتفعت إلى 1065,1 مليون دولار سنة 2005 لتنخفض قليلاً سنة 2006 إلى ما قيمته 978,8 مليون دولار، ثم تعود للارتفاع مرة أخرى إلى 2030,8 مليون دولار سنة 2011، مع تسجيل انخفاض سنتي 2009 و 2010 جراء انعكاسات الأزمة المالية لسنة 2008، وبعدها ارتفعت لتبلغ 2203,4 مليون دولار سنة 2015، وبعدها تنخفض إلى 1943,5 سنة 2016.

فيما يخص سلطنة عمان فتعتبر وارداتها منخفضة مقارنة بالدول الأخرى، إلا أنها هي الأخرى عرفت تزايداً بشكل عام رغم التذبذبات الموجودة فيها، حيث ارتفعت قيمتها من 962,1 مليون دولار سنة 2000 إلى 3270,2 مليون دولار سنة 2008، ثم انخفضت سنتي 2009 و 2010 إذ بلغت قيمتها 2956,3 مليون دولار سنة 2010، وبعدها بدأت بالارتفاع لتبلغ 4628,3 مليون دولار سنة 2016.

يلاحظ بالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي أن أكثر الدول استيرادا من الاتحاد الأوربي هي السعودية والإمارت تليها قطر والكويت، وبعدها سلطنة عمان والبحرين، وهذا ما يعكس اعتماد الدول الخليجية على الاتحاد الأوربي في توفير العديد من احتياجاته.

بالنسبة للجزائر فعرفت وارداتها تزايدا ملحوظا خلال كل الفترة تقريبا إذ ارتفعت الواردات من 5256 مليون دولار سنة 2000 إلى غاية 29684 مليون دولار سنة 2014، مما يعني أن الواردات الجزائرية لم تتأثر بانعكاسات الأزمة المالية لسنة 2008، وذلك أنها كانت تتمتع بوضع جيد من خلال احتياطات صرف جد عالية سمحت لها بالتوسع في عمليات الاستيراد، ولكن بعد 2014 وحدثت الأزمة البترولية التي قلصت أسعار المواد النفطية بشكل كبير ما أدى بالسلطات الجزائرية إلى اتخاذ اجراءات تقييدية للتخفيف من عبء الأزمة على الاقتصاد الجزائري، خاصة أن الجزائر كانت قد باشرت العديد من المشاريع التنموية التي تحتاج للسيولة الضخمة، وقد قدرت الواردات سنة 2016 بـ 22472 مليون دولار.

فيما يخص المغرب فقد عرفت وارداته أيضا تطورا ملحوظا ومستمر من سنة 2000 التي بلغت فيها قيمة الواردات 6512,6 مليون دولار إلى غاية سنة 2008 التي بلغت فيها قيمة الواردات 21914,3 مليون دولار، لتتخفض بعدها خلال سنتي 2009 و2010 إلى ما مقداره 17411,8 مليون دولار لسنة 2010، ثم ارتفعت بعدها إلى 23158,1 مليون دولار سنة 2016.

كما عرفت الواردات التونسية من الاتحاد الأوربي تزايدا ملحوظا من 5871,7 مليون دولار سنة 2000 إلى 14112 مليون دولار سنة 2008 لتتخفض قليلا سنة 2009 إلى ما يعادل 11932,9 مليون دولار، ثم عاودت الارتفاع خلال 2010-2014، وبعدها عادت وانخفضت لتبلغ 11665,9 مليون دولار سنة 2016.

بالنسبة لليبيا فوارداتها ارتفعت بين سنتي 2000 و2010 حيث قدرت بـ 2142,2 مليون دولار و9236,2 مليون دولار على الترتيب، لتتغير بين الارتفاع تارة والانخفاض تارة أخرى حتى بلغت سنة 2016 ما يعادل 3819,9 مليون دولار، ويعود ذلك إلى حالة عدم الاستقرار السياسي التي تمر بها ليبيا منذ سنة 2011.

الملاحظ بالنسبة لدول المغرب العربي أن حجم الواردات الجزائرية يفوق حجم صادرات كل من المغرب وتونس وليبيا، وذلك لتلبية احتياجات مخططات التنمية، إلا أن هذه الواردات تأثرت بشكل كبير بانخفاض أسعار النفط بالنسبة للجزائر وبالأزمة السياسية في ليبيا، في حين أن واردات المغرب عرفت تزايدا مستمرا طول هذه الفترة، مما يدل على أن حجم مبادلاتها مع الاتحاد الأوربي في تزايد مستمر.

أما بالنسبة لمصر فوارداتها عرفت انخفاض خلال الفترة 2000-2004 من 4776 مليون دولار سنة 2000 إلى 3429,7 مليون دولار سنة 2004، وبعدها ارتفعت تدريجياً من 4533,7 سنة 2005 إلى 23976,7 مليون دولار سنة 2015 وعادت وانخفضت إلى 22797,5 سنة 2016.

بالنسبة للأردن عرفت واردته من الاتحاد الأوروبي تزايداً ملحوظاً حيث بلغ سنة 2016 ما يعادل 4480 مليون دولار مقابل 1414,6 مليون دولار سنة 2000، مع وجود بعض التذبذب في بعض السنوات. فيما يخص فلسطين فقد تميزت وارداته بارتفاع خلال الفترة 2000-2016، حيث بلغت قيمة الواردات من الاتحاد الأوروبي سنة 2000 ما يعادل 298,7 مليون دولار، وارتفعت سنة 2016 لتبلغ 620 مليون دولار، وذلك راجع للاحتياجات فلسطين من الأدوية والمواد الغذائية والمواد لإعادة الإعمار خاصة أنها تحت وطأة الاحتلال الصهيوني .

أما سوريا فقد عرفت وارداتها هي الأخرى تذبذباً بين الارتفاع والانخفاض حيث بلغت سنة 2000 ما قيمته 2011,2 مليون دولار، وارتفعت إلى 4470 مليون دولار سنة 2008، لتتخفف بعدها بشكل تدريجي حتى بلغت سنة 2016 ما يعادل 477,8 مليون دولار، وذلك راجع للعقوبات التي فرضها الاتحاد الأوروبي على سوريا إثر الأزمة السورية.

بالنسبة للبنان عرفت وارداته من الاتحاد الأوروبي تذبذباً خلال الفترة 2000-2007 حيث بلغت 2741.4 مليون دولار سنة 2000 وارتفعت إلى ما يعادل 3768,6 مليون دولار سنة 2004، لتتخفف سنة 2007 بحيث قدرت بـ 3419,2 مليون دولار، وعاودت الارتفاع مرة أخرى إلى غاية سنة 2014 بما يعادل 8687,1 مليون دولار، لكنها انخفضت بعدها حتى سنة 2016 لتصل إلى 7356,1 مليون دولار سنة 2016.

إذن بالمقارنة بين دول المشرق العربي يلاحظ أن مصر ولبنان كانتا الأكثر استيراداً من الاتحاد الأوروبي تلتها الأردن ثم سوريا وبعدها فلسطين، في حين أنه في السنوات الأخيرة تراجع الواردات السورية بشكل كبير جراء الأزمة.

إذا ما تمت مقارنة كل الدول العربية محل الدراسة مع بعضها البعض، يلاحظ أن واردات كل الدول عرفت تزايداً وذلك لتغطية حاجياتها التنموية، وللتوسع في مجال الاستيراد خاصة للدول النفطية التي استفادت من تحسن أسعار النفط بين سنتي 2000 و2014،

الفرع الثالث: تطور الميزان التجاري للدول العربية

يعد الميزان التجاري من بين أهم المؤشرات الاقتصادية التي تعتمد عليها الدول لتحديد وضعيتها الاقتصادية، ويؤثر بشكل كبير على وضعية ميزان المدفوعات، ويعبر العجز الدائم للميزان التجاري عن الوضعية الصعبة التي يعيشها البلد وعن تبعيته الدائمة للخارج في تلبية احتياجاته، ويشكل خطراً على الوضعية الاقتصادية للدولة حيث تستنزف كل احتياطياتها من العملة الصعبة وتلجأ إلى الاستدانة، ويتزايد عبء المديونية وتتفاقم الأمور إلى الأسوأ، وتؤثر على الجوانب الاجتماعية من خلال انخفاض الدخل وما ينعكس عليه من انخفاض للقدرة الشرائية وزيادة معدل الفقر، وانخفاض قيمة العملة... الخ.

فيما يخص الميزان التجاري للدول العربية مع الاتحاد الأوروبي، يلاحظ أنه يختلف من دولة إلى أخرى ففي حين حققت بعض الدول فائضا تجاريا، حققت الدول الأخرى عجزا تجاريا، وذلك حسب ما يبينه الجدول أدناه:

حيث يلاحظ أن الإمارات العربية المتحدة حققت عجزا في ميزانها التجاري طول الفترة 2000-2016، وبالتالي فالتبادل التجاري كان لصالح الاتحاد الأوروبي، أما قطر فقد حقق عجزا في ميزانها التجاري للفترة 2000-2009- ثم فائضا للفترة 2010-2014، ليعود مرة أخرى ويحقق عجزا خلال 2015 و2016، في حين أن السعودية حققت فائضا للفترة 2000-2005، ثم عجزا للفترة 2006-2010، وبعدها فائضا للفترة 2011-2013، ليعود ميزانها ويحقق عجزا خلال 2014 حتى 2016، كما أن الكويت حقق هو الآخر عجزا في ميزانها التجاري تقريبا في مجمل السنوات، ماعدا سنة 2000 و2011 و2012 و2014، وبالنسبة للبحرين فقد حقق هو الآخر عجزا في ميزانها التجاري لكل السنوات باستثناء سنة 2007، وعمان هي الأخرى حققت عجزا في الميزان التجاري لكل السنوات، إذن الملاحظ أن التبادل التجاري مع دول مجلس التعاون الخليجي يتم لصالح الاتحاد الأوروبي، أي أن الدول الخليجية تعتمد كثيرا عليه في تلبية احتياجاتها.

بالنسبة لدول المغرب العربي يلاحظ أن الجزائر حققت فائضا في ميزانها التجاري من سنة 2000 إلى غاية 2015، ليتحول إلى عجز سنة 2016، وذلك راجع للتحسن الذي كان في أسعار البترول، في حين أن كل من المغرب وتونس حققتا عجزا مستمرا في ميزان تجارتها مع الاتحاد الأوروبي خلال كل الفترة 2000-2016، أما ليبيا فقد حقق ميزانها التجاري فائضا طول الفترة 2000-2016 رغم انخفاض هذا الفائض في السنوات الأخيرة بسبب الأزمة الليبية.

بالنسبة لدول المشرق العربي فقد لوحظ أن مصر وفلسطين ولبنان قد حققوا عجزا مستمرا في الموازين التجارية لصالح الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2000-2016، أما الأردن فقد حقق عجزا خلال الفترة 2000-2013، ثم بعدها فائضا في الفترة 2014-2016، في حين أن سوريا حققت فائضا في الفترة 2000-2004 وتذبذبا بين العجز والفائض للفترة 2005-2011، وبعدها عجزا في الفترة 2012-2016 ويعود العجز في السنوات الأخيرة للأزمة السورية.

بشكل عام يلاحظ أن التبادل التجاري للدول العربية مع الاتحاد الأوروبي كان لصالح هذا الأخير، ماعدا ليبيا التي حققت فائضا لكل السنوات والجزائر للفترة 2000-2014، والسعودية وقطر اللتان حققتا فائضا في الميزان التجاري في بعض الفترات، أيضا يمكن القول أن الدول العربية تعتمد بشكل كبير على الاستيراد من الاتحاد الأوروبي خاصة فيما يتعلق بالمنتجات الغذائية والطبية والمنتجات ذات التكنولوجيا العالية.

الوحدة: (مليون دولار أمريكي)

الجدول رقم (3-4): الميزان التجاري للدول العربية للفترة 2000-2016

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
-40454	-31216	-32396	-32988	-30071	-28652	-24580	-27022	-34533	-25072	-21223	-16975	-13841	-11645	-10383	-9131.8	-8711.7	الإمارات
-4528.8	-651.5	1379.4	5417.6	6078.2	11513	2731	-5032.1	-6143.2	-5508.3	-4463.5	-2839.6	-2193.5	-1458.9	-1204.9	-1336.3	-1049.6	قطر
-16496	-39231	-3690.2	1356.6	8396.3	8431.5	-5559.8	-9937.7	-968.8	-25236	-18278	8631.1	6326.8	1219.9	300.4	610.7	3581.8	السعودية
-2369.5	-2006.8	515.9	-275.5	518.7	283.7	-1275.7	-1750.7	-349	-1353.3	-479	-1633.1	-2153.6	-1829.9	-1517.9	-777.3	219.1	الكويت
-1213.5	-1904.8	-1931.3	-1460.2	-1666.7	-1530.4	-1575.8	-1606.5	-1992	1012.2	-733.6	-893	-1020.9	-859.5	-657.8	-450.7	-542.5	البحرين
-4188.1	-3017.7	-3257.6	-3364.4	-3025	-2440.1	-2423.4	-2536.4	-2980.3	-2780.2	-1702.6	-1863.6	-2215.5	-1387.3	-1220.3	-1117.6	-826	عمان
-5251	919	10694	12533	13464	12691	7305	2414	20283	12406	17021	14338	7299	6549	5368	6441	8536	الجزائر
-7904.8	-5827.3	-8483	-9320.3	-9049.8	-8341.9	-6798.8	-7928.6	-9881.6	-5464.6	-3614.6	-3049.2	-2547.5	-1941	-591.4	-640.3	-968.9	المغرب
-1362.9	-1021	-653.1	-1258.9	-943.9	-135.7	-1566.1	-1271.5	-191.8	-284.2	-253.3	-687.5	-214.6	-536.4	-719	-1036.9	-807.2	تونس
1576.1	3732.8	9496	21090	35766	11874.7	20553	10603	27497	31343	27654	19748.1	13214	10097	-13602	7767.9	9869.7	ليبيا
-15379	-18002	-14474	-13066	-12888	-7786.4	8842.7	-7282.3	-5036	-1373.5	10.7	-946.7	-725.6	-933.1	-2236.8	-2616.1	-3686.3	مصر
2938	1621.6	3403.6	-4515.9	-3293	-3523	-2731.8	-2827.4	-3175.1	-3116	-2517.5	-2382.9	-1799.8	-1395.9	-1302.8	-1298.8	-1335	الأردن
-600.1	-596.2	-171.4	-480.5	-481.4	-481.1	-408.7	-380.4	-242.5	-281	-265.9	-271.7	-224.9	-174.1	-180.2	-389	-297	فلسطين
-402.3	-462.5	-807.4	-764.3	-1107.4	242.8	149.5	-1313.2	370.4	644.5	-486.3	-320	150.2	1400.5	2008	1253.1	1042.1	سوريا
-6900.4	-7101.4	-8320.1	-7880.6	-7806.1	-6680.7	-5666.9	-5752.8	-5205.4	-2965.2	-3266.7	-3531.6	-3581.1	-3014	-2744.8	-2981.3	-2599.3	لبنان

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدولين (1-4) و(2-4).

المطلب الثاني: الأثار على الاستثمار الأجنبي المباشر

تعمل الدول على جذب الاستثمارات الأجنبية من خلال تقديم العديد من الامتيازات، التي تحفز الدول على الاستثمار في دول أخرى، وذلك لما قد تجلبه هذه الاستثمارات من ايجابيات للدولة المضيفة، إذ تمكن من نقل التكنولوجيا المتطورة والمهارة وزيادة فرص العمل، ورفع إيرادات الدولة خاصة إذا وجهت هذه الاستثمارات لاستهداف القطاعات التصديرية، إذ ستمكنها من زيادة حجم الصادرات وتصدير منتجات تتمتع بالقدرة على المنافسة في الأسواق الدولية.

الفرع الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاتحاد الأوروبي للدول العربية

لعل أهم ما حفز الدول العربية لإبرام اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، هو الحصول على رؤوس الأموال الأوروبية في شكل استثمارات أجنبية مباشرة، لما يمكن أن تستفيد منه هذه الدول من الخبرة التي يمتلكها المستثمر الأوروبي، ومن التكنولوجيا المتطورة، ومن تنمية اقتصادية من خلال المساهمة في الناتج المحلي الاجمالي وزيادة حجم الصادرات، ومن جذب المنطقة لاستثمارات أخرى غير الاستثمارات الأوروبية.

إذ قامت العديد من الدول العربية بإصلاحات في جميع المجالات بما يضمن تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي، خاصة الجانب القانوني حتى يتسنى لها جذب أكبر عدد ممكن من المستثمرين الأجانب خاصة في القطاعات الواعدة التي لم يتم الاستثمار فيها بعد.

والجدول الموالي يبين صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للدول العربية من الاتحاد

الأوروبي:

الجدول رقم (4-4): صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للدول العربية من الاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2016
الوحدة: (مليون دولار أمريكي)

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الجزائر	23,2	81,8	115,2	179,4	241,5	257,6	229,9	477,4	1 007,3	1 913,2	3 226,9	5 078,3	6 017,8	47,2	1 018,4	3 039,10	368,6
مصر	4 990,5	4 159,2	2 789,8	3 103,9	3 707,0	3 321,4	6 907,9	8 905,3	21 654,6	4 373,6	13 817,6	15 131,0	15 464,8	-0,8	2 023,3	-2 864,90	1 489
ليبيا	0,1	169,2	0,5	731,7	1 819,3	247,3	920,2	857,4	1 693,3	798,5	127,1	-365,3	-190,9	0,0	12 431,2	-330,8	-658,2
المغرب	757,8	724,1	742,1	4 678,1	4 807,1	4 427,0	4 543,8	5 277,9	6 048,6	5 239,5	5 385,7	4 517,6	5 002,4	77,9	-4 584,3	877	706,8
تونس	251,9	155,8	380,4	752,6	826,8	784,4	912,4	814,0	1 665,7	1 239,2	826,5	843,4	1 157,4	0,0	1 012,7	768,5	826,6
البحرين	8,4	-0,0	197,8	324,2	64,0	275,0	337,1	86,7	208,5	303,1	273,9	297,6	365,7	0,0	547,5	724,2	549,8
الكويت	0,9	14,3	3,4	251,6	59,0	86,8	126,7	199,4	64,2	308,9	803,3	1 292,1	2 424,5	0,0	372,8	-662,1	251,8
عمان	217,7	182,6	322,7	287,4	290,9	252,9	388,0	381,7	452,7	331,8	1 007,2	951,5	450,0	0,0	69,2	1 322,00	2 235,2
قطر	49,3	80,1	160,8	557,9	682,0	670,2	991,9	1 953,9	1 988,8	2 277,2	865,6	1 052,7	1 578,7	0,0	283	-1 569	327,5
السعودية	945,5	442,8	1 256,2	2 041,8	2 447,2	4 223,6	5 467,5	6 610,4	3 967,5	4 734,5	9 447,4	12 142,1	15 108,9	-15,4	3 494,5	4 556	2 858
الإمارات	426,7	165,0	1 538,7	1 594,8	2 983,4	3 206,1	7 107,7	12 006,1	31 757,3	19 076,9	25 501,6	12 977,8	12 428,8	0,0	2 096,6	-9 336,5	30 980,8
الأردن	15,7	23,1	49,4	59,3	55,9	13,7	24,1	44,5	285,3	282,0	533,5	692,1	704,2	0,0	444,6	244,6	146,5
لبنان	-2,5	97,2	41,8	144,4	44,0	187,0	161,9	170,5	171,5	117,8	113,8	93,8	77,1	0,0	170,9	94,7	141,2
فلسطين	0,0	0,0	-0,9	3,9	1,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	-0,4	1,0	0,0	0,4	0,4	1,5
سوريا	654,9	374,3	292,0	288,1	347,8	178,5	72,7	30,2	197,0	107,5	284,0	362,2	421,9	0,0	-259,1	-83,7	1,7

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على: قاعدة بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) على الموقع: <https://data.oecd.org/fr> بتاريخ 2017/06/20

قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> بتاريخ 2017/06/30

يلاحظ من خلال الجدول أنه بالنسبة للجزائر، فقد تطور صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها من الاتحاد الأوروبي من 23,2 مليون دولار سنة 2000 إلى 257,6 مليون دولار سنة 2006، لينخفض إلى 229,9 مليون دولار سنة 2006، ثم يرتفع بعد ذلك إلى 6017,8 مليون دولار سنة 2012، وينخفض سنة 2013 إلى 47,2 مليون دولار، ويعاود الصعود مرة أخرى إلى 3039,1 مليون دولار سنة 2015، ثم ينخفض مرة أخرى سنة 2016 ليلبلغ 368,6 مليون دولار، ويعود هذا التحسن إلى الإصلاحات التي عرفتها قوانين الاستثمار وما صاحبها من إصلاحات في قطاع البنوك والضرائب خاصة.

فيما يخص مصر يلاحظ أن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها بلغ سنة 2000 ما يقدر بـ 4990,5 مليون دولار، ثم انخفض تدريجيا ليلبلغ 2789,8 مليون دولار سنة 2002، بعدها عرف ارتفاعا في الفترة 2003-2008 إذ بلغ 21654,6 مليون دولار سنة 2008، لينخفض بعد ذلك إلى 4373,6 مليون دولار سنة 2009 ثم يعاود الصعود مرة أخرى ليصل إلى 15464,8 مليون دولار سنة 2012، وبعدها انخفض كثيرا ليصبح سالبا سنة 2013 بما يعادل (0,8-) مليون دولار ويعاود الارتفاع مرة أخرى ليلبلغ 1489 مليون دولار سنة 2016.

أما ليبيا فقد بلغ صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها من الاتحاد الأوروبي ما يعادل 0,1 مليون دولار سنة 2000، ليرتفع سنة بعد سنة حتى بلغ ما قيمته 1693,3 مليون دولار سنة 2008، ثم انخفض بعد ذلك حتى أصبح سالبا إذ بلغ (190,9-) مليون دولار سنة 2012، ومنه عاد وارتفع إذ بلغ سنة 2014 ما قيمته 12431 مليون دولار، لينخفض بعد ذلك في السنوات التالية ليلبلغ (658,2-) مليون دولار سنة 2016، ويعود الانخفاض الشديد في الفترة 2011-2013 إلى تداعيات الأزمة الليبية على الاستثمار في مجال النفط خاصة.

بالنسبة للمغرب فالملاحظ من خلال الجدول أن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها من الاتحاد الأوروبي ارتفع تدريجيا من مقدار 757,8 مليون دولار سنة 2000 إلى 6048,6 مليون دولار سنة 2008، لينخفض قليلا ثم يعاود الارتفاع مرة أخرى حيث بلغ 5002,4 مليون دولار سنة 2012 وانخفض كثيرا سنة 2013 إلى 77,9 مليون دولار في سنة 2013 ويصبح سالبا سنة 2014 إذ بلغ (4584,3-) مليون دولار، وعاد للارتفاع مرة أخرى حيث بلغ 706,8 مليون دولار سنة 2016.

في حين أن حالة تونس عرفت تذبذبا في قيمة صافي الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها من الاتحاد الأوروبي، حيث بلغ 251,9 مليون دولار سنة 2000 وارتفع إلى 912,4 مليون دولار سنة 2006 لينخفض قليلا سنة 2007 إلى ما قيمته 814 مليون دولار، ثم يعاود للارتفاع مرة أخرى إلى 1665,7 مليون دولار سنة

2008، ثم يسجل انخفاضا حتى أصبح منعما سنة 2013، وبعدها ارتفع ليبلغ 1012,7 مليون دولار سنة 2014، ليعود وينخفض ليصل إلى 826,6 مليون دولار سنة 2016.

فيما يخص البحرين فيلاحظ أن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليه من الاتحاد الأوروبي عرف تذبذبا، إلا أنه بشكل عام تزايد رغم التذبذبات الموجودة فيه من 217,7 مليون دولار سنة 2000 إلى 365,7 مليون دولار سنة 2012، وبعدها أصبح معدوما سنة 2013، ليعاود الارتفاع إلى 549,8 مليون دولار سنة 2016.

بالنسبة للكويت فعرف صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليه من الاتحاد الأوروبي تذبذبا هو الآخر بين الارتفاع تارة والانخفاض تارة أخرى، حيث بلغ سنة 2000 ما يعادل 0,9 مليون دولار وارتفع إلى 251,6 مليون دولار سنة 2003، وانخفض بعدها إلى 64,2 مليون دولار سنة 2008 ليعود ويرتفع مرة أخرى ليبلغ 2424,5 مليون دولار سنة 2012 ثم يصبح منعما سنة 2013، ليعاود الارتفاع إلى 251,8 مليون دولار سنة 2016.

فيما يخص سلطنة عمان فقد عرف صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها أيضا تذبذبا بشكل عام، إلا أنه ارتفع مما يعادل 217,7 مليون دولار سنة 2000 إلى 452,7 مليون دولار سنة 2008، وبعدها ارتفع إلى 1007,2 مليون دولار سنة 2010، وعاد لينخفض حتى أصبح معدوما سنة 2013، ليتحسن مستواه بعد ذلك إذ بلغ 2235,2 مليون دولار سنة 2016.

سجلت قطر فيما يخص صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها من الاتحاد الأوروبي تزايدا ملحوظا، إذا بلغ سنة 2009 ما يعادل 2277,2 مليون دولار بعدما كان يقدر بـ 49,3 مليون دولار سنة 2000، وبعدها عاد وانخفض ليبلغ 865,6 مليون دولار سنة 2010 ليصبح معدوما سنة 2013، ثم تحسن بعض الشيء بعدها إذ بلغ 327,5 مليون دولار سنة 2016.

بالنسبة للسعودية فيلاحظ أن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها من الاتحاد الأوروبي ارتفع بين سنتي 2000 و2007 حيث قدر بـ 945,5 مليون دولار و6610,4 مليون دولار على الترتيب، ليرتفع مرة أخرى حتى بلغ سنة 2012 ما يعادل 15108,9 مليون دولار، ويصبح سالبا سنة 2013 ويعود للارتفاع مرة أخرى حتى بلغ 4556 مليون دولار سنة 2015.

أما الامارات فقد سجل صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها من الاتحاد الأوروبي تزايدا من 426,7 مليون دولار سنة 2000 إلى 31757,3 مليون دولار سنة 2008، لينخفض بعدها تدريجيا حتى أصبح معدوما في سنة 2013، ثم يرتفع مرة أخرى ليبلغ 30980,9 مليون دولار سنة 2016.

بالنسبة للأردن عرف صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليه من الاتحاد الأوروبي تزايداً ملحوظاً حيث بلغ سنة 2012 ما يعادل 704,2 مليون دولار مقابل 15,7 مليون دولار سنة 2000، مع وجود بعض التذبذب في بعض السنوات كما أنه كان معدوماً سنة 2013، وبعدها بلغ 164,5 مليون دولار سنة 2016.

فيما يخص فلسطين فقد عرف صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها قيمة منخفضة جداً الفترة 2000-2016، حيث كانت معدوماً أو سالباً أو جد منخفض طول هذه المدة، وقد بلغ أقصى قيمة له سنة 2016 بما يعادل 1,5 مليون دولار، وذلك راجع لظروف الاحتلال التي تعيشها فلسطين.

أما سوريا فقد عرف صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها من الاتحاد الأوروبي انخفاضاً تدريجياً من 654,9 مليون دولار سنة 2000 إلى 30,2 مليون دولار سنة 2007، ليرتفع بعدها إلى 421,9 مليون دولار سنة 2012، ويصبح معدوماً سنة 2013 ثم سالباً إذ بلغ سنة 2015 ما يعادل (-83,7)، وذلك راجع لحالة عدم الاستقرار التي تعاني منها سوريا منذ سنة 2012.

بالنسبة للبنان يلاحظ أن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليه من الاتحاد الأوروبي عرف تذبذباً حيث بلغ 144,4 مليون دولار سنة 2003، ثم ارتفع إلى ما يعادل 171,5 مليون دولار سنة 2008، لينخفض حتى أصبح معدوماً سنة 2013، وبعدها ارتفع مرة أخرى إلى 141,2 مليون دولار سنة 2016. إذا ما تمت مقارنة كل الدول العربية محل الدراسة مع بعضها البعض، يلاحظ أن الإمارات ومصر والسعودية والمغرب وتونس كانوا الأكثر استقطاباً للاستثمار الأجنبي، وذلك يعود للإصلاحات التي قامت بها هذه الدول من أجل تحسين مناخ الاستثمار مقارنة بالدول العربية الأخرى، كما قد يعود السبب إلى عمليات الخصخصة التي انتهجتها هذه الدول مقارنة بالدول العربية الأخرى.

الفرع الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول العربية نحو الاتحاد الأوروبي

تسعى الدول العربية هي الأخرى إلى الاستثمار خارج حدودها الجغرافية، وذلك من أجل الاستفادة من الدخول إلى الأسواق الدولية، وتوظيف الفوائض المالية التي تحققها خلال السنة بدل تجميدها، وما يترتب عليها من أثار سلبية، تحقيق عوائد مالية والاحتكاك مع مؤسسات الدول الأخرى بما يمكنها من اكتساب الخبرة والاستفادة من المهارة التكنولوجية ومن اليد العاملة المؤهلة.

والجدول الموالي يعكس صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية الصادرة من الدول العربية نحو الاتحاد

الأوروبي:

الجدول رقم (4-5): صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من الدول العربية نحو الاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2016 الوحدة: (مليون دولار أمريكي)

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
0,6	174,3	869,5	730,6	769,4	578,7	-293,4	36,8	15,8	19,2	25,9	60,7	7,1	0,0	الجزائر
-8,6	-8,6	498,8	83,4	325,8	184,2	362,0	433,3	341,5	280,3	238,9	67,1	70,5	76,5	مصر
0,0	233,3	205,3	211,8	187,3	151,7	338,3	776,7	599,8	591,6	586,8	154,6	17,0	16,6	ليبيا
14,9	149,6	-77,7	216,1	107,2	-22,7	159,3	149,6	45,6	228,1	191,1	52,4	37,0	21,1	المغرب
0,0	222,6	216,7	172,9	114,8	359,9	116,0	52,6	24,3	63,0	57,8	26,0	9,9	0,9	تونس
0,0	1,9	1 213,2	1 082,4	1 354,7	1 303,5	4 637,0	4 329,4	1 210,5	2 492,2	1 196,8	1 047,4	9,7	7,4	البحرين
0,0	349,9	38,9	7,6	-16,5	47,6	328,5	197,3	142,4	-9 234,8	179,8	153,9	-157,8	41,6	الكويت
0,0	971,3	1 462,8	21,5	16,0	-1,5	25,7	7,0	-990,9	-20,3	-104,9	0,9	3,5	3,7	عمان
0,0	4 036,7	1 169,4	2 035,1	8 777,0	2 644,4	1 392,2	336,0	93,8	274,2	99,4	-4,4	17,9	2,8	قطر
7,7	339,4	1 549,8	513,2	656,5	722,9	353,6	461,1	686,9	179,3	259,1	530,2	7,8	30,7	السعودية
0,0	-3 885,7	18 310,1	2 246,9	11 189,6	68 606,2	15 395,1	13 014,9	1 870,3	2 448,1	487,9	569,4	381,9	246,4	الإمارات
0,0	-56,4	-1,4	3,8	10,7	14,3	29,2	35,0	89,7	24,3	14,8	1,3	2,7	4,6	الأردن
0,0	479,7	227,0	1 454,4	-1 103,8	-103,6	908,3	189,3	678,5	429,1	97,3	32,7	19,7	-17,4	لبنان
0,0	1,7	0,7	-0,9	-7,6	0,0	0,0	0,0	-27,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	فلسطين
0,0	-7,0	-335,7	219,8	406,8	-52,8	436,8	443,1	82,7	74,4	39,0	59,6	1,8	0,9	سوريا

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على: قاعدة بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) على الموقع: <https://data.oecd.org/fr> بتاريخ 20/06/2017

قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> بتاريخ 30/06/2017

يلاحظ من خلال الجدول أنه بالنسبة للجزائر، حدث تطور لصافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منها نحو الاتحاد الأوروبي من 7,1 مليون دولار سنة 2001 إلى 60,7 مليون دولار سنة 2002، لينخفض إلى أن أصبح سالبا بمقدار (-293,4) مليون دولار سنة 2007، ثم يرتفع بعد ذلك إلى 869,5 مليون دولار سنة 2011، وينخفض مرة أخرى ليبلغ سنة 2013 إلى 0,6 مليون دولار، ويعود هذا التحسن في قيمة الاستثمارات المتدفقة نحو الاتحاد الأوروبي إلى الفوائض المالية التي حققتها الجزائر نتيجة الارتفاع الكبير الذي عرفته أسعار النفط خاصة منذ 2011، إذ فاق سعر 110 دولار للبرميل الواحد، إثر أزمة ما يسمى بالربيع العربي التي مست العديد من الدول العربية كليبيا.

فيما يخص مصر يلاحظ أن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منها نحو الاتحاد الأوروبي بلغ سنة 2000 ما يقدر بـ 76,5 مليون دولار، ثم انخفض تدريجيا ليبلغ 67,1 مليون دولار سنة 2002، بعدها عرف ارتفاعا في الفترة 2003-2009 إذ بلغ 325,8 مليون دولار سنة 2009، لينخفض بعد ذلك إلى حيث أصبح سالبا سنة 2013 بما يعادل (-8,6) مليون دولار.

أما ليبيا فقد بلغ صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منها نحو الاتحاد الأوروبي ما يعادل 16,6 مليون دولار سنة 2000، ليرتفع سنة بعد سنة حتى بلغ ما قيمته 776,7 مليون دولار سنة 2006، ثم انخفض بعد ذلك حتى أصبح يقدر بـ 151,7 مليون دولار سنة 2009، ومنه عاد وارتفع إذ بلغ سنة 2012 ما قيمته 233,3 مليون دولار، وأصبح معدوما سنة 2013.

بالنسبة للمغرب فالملاحظ من خلال الجدول أن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منه نحو الاتحاد الأوروبي كان متذبذبا حيث ارتفع من مقدار 21,1 مليون دولار سنة 2000 إلى 228,1 مليون دولار سنة 2004، لينخفض بعدها إذ بلغ (-22,7) مليون دولار سنة 2008، بعده ارتفع وبلغ 216,1 مليون دولار سنة 2010، ليخفض مرة أخرى بحيث بلغ سنة 2013 إلى 14,9 مليون دولار في سنة 2013.

في حين أن حالة تونس عرف صافي الاستثمار الأجنبي الصادر منها نحو الاتحاد الأوروبي ارتفاعا بشكل عام مع بعض التذبذبات في بعض السنوات، حيث بلغ 0,9 مليون دولار سنة 2000 وارتفع إلى 359,9 مليون دولار سنة 2008 لينخفض قليلا سنة 2009 إلى ما قيمته 114,8 مليون دولار، ثم يعود للارتفاع مرة أخرى إلى 222,6 مليون دولار سنة 2013، ليصبح معدوما سنة 2013.

فيما يخص البحرين فيلاحظ أن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منه نحو الاتحاد الأوروبي عرف ارتفاعا بين سنتي 2000-2007، لينخفض بعد ذلك تدريجيا بحيث بلغ 1082,4 مليون دولار سنة 2010 حتى أصبح معدوما سنة 2013.

بالنسبة للكويت فعرف صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منه نحو الاتحاد الأوروبي تذبذبا هو الآخر بين الارتفاع تارة والانخفاض تارة أخرى، حيث بلغ سنة 2000 ما يعادل 41,6 مليون دولار وارتفع إلى 251,6 مليون دولار، وأصبح سالبا سنة 2001، وارتفع بعدها إلى 179,8 مليون دولار سنة 2003 ليصبح سالبا مرة أخرى بمقدار (9234,8-) مليون دولار سنة 2004، بعدها عاد وارتفع إلى ما يعادل 328,5 مليون دولار سنة 2007، ثم انخفض وارتفع مرة أخرى إلى 349,9 سنة 2012 ليصبح معدوما سنة 2013.

فيما يخص سلطنة عمان فقد عرف صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منها نحو الاتحاد الأوروبي انخفاضا بين سنتي 2000 و2005 بحيث بلغ 3,7 مليون دولار و(990,9-) مليون دولار على الترتيب، ثم ارتفع بعدها إلى 25,7 مليون دولار سنة 2007، ليصبح سالبا مرة أخرى بمقدار (1,5-) مليون دولار، ثم يرتفع مرة أخرى إلى 1462,8 سنة 2012 وبعدها انخفض ليصبح معدوما سنة 2013.

أما قطر فسجلت فيما يخص صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منها نحو الاتحاد الأوروبي تزايدا من 2,8 مليون دولار سنة 2000 إلى 8777 مليون دولار سنة 2009، وبعدها انخفض إلى 1169,4 مليون دولار سنة 2010، بعدها تحسن سنة 2012 ليلعب مقدار 4036,7، وأصبح معدوما سنة 2013.

بالنسبة للسعودية فيلاحظ أن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منها نحو الاتحاد الأوروبي عرف تذبذبا خلال الفترة 2000-2013 حيث قدر الصافي سنة 2000 بـ 30,7 مليون دولار وارتفع إلى 530,2 مليون دولار سنة 2002، ثم انخفض حتى وصل 179,3 سنة 2004، وتغير بين ارتفاع وانخفاض إلى أن بلغ أقصى قيمة له سنة 2011 بمقدار 1549,8 مليون دولار، لينخفض إلى مقدار 7,7 مليون دولار سنة 2013.

فيما يخص الامارات فقد سجلت هي الأخرى تذبذبا في صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منها نحو الاتحاد الأوروبي، إذ ارتفع من 246,4 مليون دولار سنة 2000 إلى 569,4 مليون دولار سنة 2002، بعدها انخفض ليلعب 487,9 مليون دولار سنة 2003، ومن ثم سجل ارتفاعا ملحوظا بحيث وصل إلى 68606,2 مليون دولار سنة 2008، لينخفض فيما بعد بحيث أصبح سالبا سنة 2012 بمقدار (3885-)، وبعده أصبح معدوما في سنة 2013.

بالنسبة للأردن عرف صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منه نحو الاتحاد الأوروبي هو الآخر تذبذبا، حيث بلغ سنة 2002 ما يعادل 1,3 مليون دولار مقابل 4,6 مليون دولار سنة 2000، وبعدها

ارتفع من سنة 2003 إلى سنة 2005، من قيمة 14,8 مليون دولار إلى 89,7 مليون دولار، لينخفض بعدها حتى أصبح سالبا سنتي 2011 و2012، ثم معدوما سنة 2013.

فيما يخص فلسطين فقد عرف صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منها نحو الاتحاد الأوروبي قيمة منخفضة جدا للفترة 2000-2013، حيث كانت معدومة أو سالبة أو جد منخفضة طول هذه المدة، وقد بلغت أقصى قيمة لها سنة 2012 بما يعادل 1,7 مليون دولار، وهذا الوضع لا يختلف عن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الوارد إليها من الاتحاد الأوروبي.

أما سوريا فقد عرف صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منها نحو الاتحاد الأوروبي ارتفاعا بين سنتي 2000 و2007 من 0,9 مليون دولار سنة 2000 إلى 436,8 مليون دولار سنة 2007، ليصبح سالبا بعدها في سنة 2008 بمقدار (52,8-) مليون دولار، ويرتفع مرة أخرى سنة 2009 إلى 406,8 مليون دولار، ثم عاد وانخفض حتى أصبح سالبا وبعدها معدوما سنة 2013 .

بالنسبة للبنان يلاحظ أن صافي تدفق الاستثمار الأجنبي الصادر منه نحو الاتحاد الأوروبي عرف تذبذبا حيث بلغ 19,7 مليون دولار سنة 2001، ثم ارتفع إلى ما يعادل 678,5 مليون دولار سنة 2005 و908,3 مليون دولار سنة 2007، لينخفض بعدها حتى أصبح معدوما سنة 2013، ماعدا سنة 2010 التي عرف فيها ارتفاعا بمقدار 1454,4 مليون دولار.

إذا ما تمت مقارنة كل الدول العربية محل الدراسة مع بعضها البعض، يلاحظ أن الدول الخليجية كانت الأكثر استثمارا في الاتحاد الأوروبي، بحيث أن الإمارات والبحرين وقطر والسعودية كانوا أكثر المستثمرين في الاتحاد الأوروبي والتي تتركز في القطاع المصرفي وقطاع العقارات وسندات الاستثمار، ومصر تعد الأكثر استثمارا في الاتحاد الأوروبي مقارنة بالدول العربية المتوسطة الأخرى، وأن الاستثمارات الصادرة من الدول العربية نحو الاتحاد الأوروبي أقل بكثير من الاستثمارات الأجنبية الواردة للدول العربية من الاتحاد الأوروبي، كما أن سنة 2013 عرفت معدلات جد متدنية ومعدومة من الاستثمار الأجنبي سواء كان صادرا أو واردا.

المبحث الثاني: الأثار على بعض المؤشرات الاجتماعية

تؤثر الأوضاع الاقتصادية للدولة على الجانب الاجتماعي بشكل كبير ومباشر، إذ أن الحالة الاقتصادية الجيدة للدولة تنعكس في ارتفاع مستوى الدخل الحقيقي للفرد وتحسن قدرته الشرائية، بالإضافة إلى تقليص معدلات البطالة إلى مستويات جد منخفضة، والقضاء على الفقر، وتحسين مستويات التعليم بجميع أطواره، وتقديم خدمات على كل المستويات بشكل أفضل وبأسعار مناسبة، مما يؤدي إلى تحسن الظروف الاجتماعية التي ستنعكس بعد ذلك على الوضع السياسي للدولة من خلال الاستقرار والأمن الدائمين وممارسة الديمقراطية والمحافظة على حقوق الانسان.

المطلب الأول: تطور معدلات البطالة

تعد البطالة من أكثر الأزمات التي تشهدها الدول تأثيرا على استقرار المجتمعات، ومع تزايد معدلات النمو السكاني والبطء في نمو النشاط الاقتصادي، تزداد هذه الأزمة بشكل كبير، إذ تعبر معدلات البطالة عن مدى قدرة سياسات الدولة امتصاص القوة العاملة العاطلة عن العمل، واستخدامها استخداما أمثلا من خلال خلق المشاريع والأنشطة الاقتصادية.

والجدول الموالي يبين تطورات معدلات البطالة في الدول العربية خلال الفترة 2000-2016:

الوحدة: (% من القوة العاملة)

الجدول رقم (4-6): تطور معدلات البطالة في الدول العربية للفترة 2000-2016

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الإمارات	-	-	-	-	-	-	-	-	12,25	1,56	0,879	0,877	0,664	1,099	2,346	4,069	1,618
البحرين	-0,7	-1,21	-0,5	1,594	2,353	2,586	2,007	3,257	3,526	2,796	1,962	-0,36	2,755	3,305	2,651	1,836	2,799
الجزائر	0,339	4,226	1,418	4,269	3,962	1,382	2,315	3,674	4,863	5,734	3,913	4,522	8,895	3,254	2,916	4,785	6,398
مصر	2,684	2,27	2,737	4,508	11,27	4,869	7,645	9,319	18,32	11,76	11,27	10,05	7,118	9,422	10,15	10,36	13,81
الأردن	0,667	1,772	1,833	1,63	3,362	3,494	6,252	5,387	14,93	-0,68	5,014	4,158	4,52	4,83	2,892	-0,87	-0,79
الكويت	1,813	1,3	0,888	0,961	1,249	4,143	3,057	5,485	10,58	4,61	4,496	4,905	3,199	2,703	2,909	3,272	3,198
لبنان	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,188	3,99	4,919	6,637	5,544	0,75	-3,75	-0,81
ليبيا	-2,9	-8,81	-9,8	-2,19	-2,2	2,65	1,459	6,251	10,36	2,46	2,8	15,52	6,06	2,606	-	-	-
المغرب	1,895	0,62	2,796	1,168	1,493	0,983	3,285	2,042	3,707	0,995	0,987	0,922	1,279	1,888	0,435	1,558	1,635
عمان	-	-0,82	-0,29	0,185	0,757	1,861	3,204	5,955	12,09	3,935	3,203	4,07	2,911	1,245	1,014	0,065	1,101
قطر	1,65	1,471	0,24	2,265	6,799	8,814	11,84	13,76	15,05	-4,86	-2,43	1,916	1,867	3,132	3,082	1,884	2,876
السعودية	-1,13	-1,11	0,23	0,587	0,33	0,699	2,207	4,169	9,869	5,067	5,343	5,824	2,886	3,506	2,671	2,185	3,524
سوريا	-3,85	3	-0,13	5,797	4,433	7,24	10,02	3,908	15,75	2,921	4,397	4,753	36,7	-	-	-	-
تونس	2,962	1,983	2,721	2,713	3,632	2,018	4,491	3,417	4,921	3,525	4,416	3,544	5,138	5,799	4,938	4,857	3,711
فلسطين	2,798	1,223	5,71	4,403	3,004	4,107	3,842	1,86	9,89	2,754	3,749	2,877	2,779	1,72	1,733	1,432	-0,22

المصدر: من إعداد الطالبة إيماءا على: بيانات البنك الدولي على الموقع: <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?view=chart> بتاريخ:

.2017/10/17

من خلال الجدول أعلاه يلاحظ أن معدلات البطالة تتغير من سنة إلى أخرى على حسب الظروف الاقتصادية للدول، وعلى حسب عدد السكان لكل دولة ومدى قدرة المشاريع الاقتصادية لاستيعاب القوة العاملة التي تتوفر عليها الدولة.

لوحظ أن معدل البطالة في الامارات بلغ 12,25% سنة 2008 ثم انخفض تدريجيا حتى بلغ سنة 2012 ما مقداره 0,66% من القوة العاملة، وبعدها ارتفع لكن بشكل طفيف حتى بلغ 4,06% سنة 2015، لينخفض مرة أخرى إلى 1,61% سنة 2016.

بالنسبة للبحرين يلاحظ أن خلال الفترة 2000-2002 كانت نسبة البطالة سالبة، أي أن الدولة في حاجة للعمالة وأنها تعاني عجزا في إيجاد القوة العاملة، بعدها ارتفعت معدلات البطالة لتبلغ مقدار 3,52% سنة 2008 مقارنة بـ 1,59% سنة 2003، وعادت إلى الانخفاض مرة أخرى بحيث أصبحت سالبة سنة 2011، لترتفع مرة أخرى إذ بلغت مقدار 2,79% سنة 2016.

فيما يخص الجزائر فقد انتقلت معدلات البطالة من 0,33% سنة 2000 إلى 4,26% سنة 2003، ثم انخفضت لتصل إلى 1,38% سنة 2005، بعدها ارتفعت إلى 5,37% سنة 2009، وبلغت أقصى قيمة لها سنة 2012 بمعدل 8.89%، لتتنخفض قليلا ثم تعاود الصعود حيث بلغت 6,39% سنة 2016.

عرفت معدلات البطالة في مصر ارتفاعا محسوسا إذ انتقلت من 2,68% سنة 2000 إلى 11,27% سنة 2004، بعدها انخفضت إلى 9,31% سنة 2007، وبلغت أقصى مستوياتها سنة 2008 بمعدل 18,32%، لتتنخفض مرة أخرى إلى 7,11% سنة 2011، ثم تعاود الارتفاع إلى 13,81% سنة 2016.

فيما يخص الأردن انتقلت فيها معدلات البطالة من 0,66% سنة 2000 إلى 14,93% سنة 2008 لتتنخفض فيما بعد تدريجيا حتى أصبحت سالبة سنة 2016 بمعدل (-0,79)، ويعود هذا التحسن إلى الإصلاحات التي اعتمدها الأردن لمعالجة هذه الأزمة.

أما الكويت فهو الآخر عرف ارتفاعا في معدل البطالة من 1,81% سنة 2000 إلى 10,58% سنة 2008، لينخفض فيما بعد إلى 2,7% سنة 2013، ويعاود الصعود مرة أخرى إلى 3,19% سنة 2016.

في حين أن لبنان عرف زيادة في معدلات البطالة من سنة 2009 إذ بلغ ما مقداره 1,18% ثم ارتفع إلى 6,63% سنة 2012، لينخفض بعدها ويصبح سالبا بمقدار (-0,81)% سنة 2016.

عرفت ليبيا معدلات بطالة سالبة في الفترة 2000-2004، مما يعني أنها كانت بحاجة إلى عمالة أجنبية، بعدها ارتفع معدل البطالة إلى 10,36% و15,52% سنتي 2008 و2011 على الترتيب، ثم انخفض هذا المعدل إلى 2,60% سنة 2013.

أما المغرب فكانت معدلات البطالة فيه متذبذبة، إذ بلغت سنة 2001 مقدار 0,62% وارتفعت إلى 3,70% سنة 2008، لتتخفف بعدها إلى 0,43% سنة 2014، وترتفع مرة أخرى إلى 1,63% سنة 2016.

في حين أن معدل البطالة في عمان كان في السنوات الأولى سالبا، وبعدها بدأ في الارتفاع ليصل إلى أقصى قيمة له سنة 2010 بمقدار 12,09%، ثم انخفض بعد ذلك حتى نسبة 1,63% سنة 2016. عرفت قطر تزايدا في معدل البطالة من 1,65% سنة 2000 إلى 15,05% سنة 2008، ليصبح سالبا خلال السنتين الموالتين، ثم يرتفع بعض الشيء إلى 3,13% سنة 2013 وينخفض بعدها إلى 2,87% سنة 2016.

بالنسبة للسعودية فقد كانت معدلات البطالة فيها خلال السنتين 2000 و2001 سالبة، ثم بعدها بدأت بالتزايد حتى بلغت أقصى قيمة لها سنة 2008 بمقدار 9,86%، لتتخفف حتى وصلت إلى معدل 3,52% سنة 2016.

بلغت أقصى معدلات البطالة في سوريا سنتي 2006 و2008 بما يعادل 10,02% و15,75% على الترتيب، ووصلت أقصى قيمة لها سنة 2012 بمعدل 36,7% جراء حالة عدم الاستقرار السياسي التي تمر بها الدولة.

فيما يخص تونس فقد عرفت معدلات البطالة فيها تذبذبا طول الفترة 2000-2016 حيث بلغت أعلى قيمة لها سنة 2013 بمقدار 5,79%، وأدنى قيمة لها كانت سنة 2001 بمقدار 1,98%. وفلسطين أيضا عرفت معدلات البطالة فيها تذبذبا طول الفترة 2000-2016 إلا أن معدلاتها كانت أفضل من العديد من الدول التي تتمتع باستقلالها وحريتها، حيث بلغت أعلى نسبة لها 9,89% سنة 2008، وأصبحت النسبة سالبة سنة 2016 بمقدار (-0,22)%.

من خلال ما سبق يلاحظ أن مصر والجزائر تعانيان من معدلات بطالة مرتفعة جدا مقارنة بالدول الأخرى، في حين أن العديد من الدول العربية الخليجية معدلات البطالة فيها تتراوح بين المنخفضة والمتوسطة، وقد يعود ذلك للنمو السكاني الكبير في مصر والجزائر مقارنة بالدول الأخرى، كما أن معدلات البطالة في الدول الخليجية قد تنجم عن استخدام العمالة الأجنبية بشكل كبير.

المطلب الثاني: تطور نصيب الفرد من الدخل الوطني

يقيس مؤشر نصيب الفرد من الدخل الوطني درجة التنمية الاقتصادية في بلد ما، حيث يعكس القدرة الشرائية للأفراد، ومدى تحسن المستوى المعيشي للأفراد، وحاولت الدول العربية جاهدة تحسين المستوى المعيشي لأفراد مجتمعاتها.

والجدول أدناه يعكس تطور نصيب الفرد من الدخل الوطني في الدول العربية والاتحاد الأوروبي للفترة

2016-2000:

الجدول رقم (4-7): تطور نصيب الفرد من الدخل الوطني في الدول العربية للفترة 2000-2016

الوحدة: (دولار أمريكي)

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الجزائر	1590	1660	1720	1920	2240	2700	3090	3580	4200	4270	4460	4580	5140	5480	5470	4800	4220
مصر	1390	1410	1330	1260	1200	1210	1300	1510	1810	2090	2330	2520	2790	2990	3180	3310	3410
ليبيا	5170	5170	5150	6870	8600	10410	12210	12110	12440	4730
المغرب	1390	1390	1370	1540	1830	2060	2240	2370	2690	2880	2930	3000	2970	3080	3050	3010	2880
تونس	2280	2250	2180	2460	2900	3170	3340	3530	3860	4070	4130	3980	4090	4130	4130	3930	3690
البحرين	10940	11500	12100	12950	14580	16550	17890	19660	20860	18830	18970	18440	19910	21710	21010	22660	..
الكويت	17930	18670	18890	22520	28100	34400	41350	47590	51790	46000	42060	43510	49950	51990	49770	40750	34890
عمان	7070	7920	7960	8260	9380	10620	11500	14460	17380	17700	18170	17000	19560	20580	19490	18080	..
قطر	38280	51430	59430	67810	63730	66360	69820	75850	81810	82750	75660	..
السعودية	8110	8480	8330	9440	11000	12610	14120	15760	18420	17880	18750	20900	24050	25440	25570	23860	21720
الإمارات	..	31750	30690	32520	35990	37570	39810	40400	41040	36140	34530	36010	40390	44200	44870	42910	40480
الأردن	1680	1740	1790	1910	2180	2360	2540	2760	3110	3370	3470	3560	3680	3790	3870	3890	3920
لبنان	5470	5300	4990	4460	5550	5710	5650	6250	7050	7920	8540	8610	8530	8450	8300	8050	7980
فلسطين	1550	1370	1190	1370	1510	1660	1570	1700	1910	2080	2330	2690	2970	3120	3180	3260	3230
سوريا	970	1110	1210	1240	1380	1510	1640	1840
الاتحاد الأوروبي	19731	19079	18832	21217	25681	29482	31522	33693	36156	35658	35556	35860	35312	35710	35843	34616	33331

المصدر: بيانات البنك الدولي على الموقع: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD?view=chart>

يلاحظ من خلال الجدول أن نصيب الفرد الجزائري من الدخل الوطني عرف ارتفاعا مستمرا خلال الفترة 2000-2013 من 1570 دولار للفرد سنة 2000 إلى 5480 دولار للفرد سنة 2013، ويعود ذلك نتيجة تحسن مداخيل الجزائر بعد الارتفاع المعتبر الذي عرفته أسعار البترول، في حين أنه انخفض بعد ذلك إلى ما يعادل 4220 دولار للفرد سنة 2016 نتيجة الأزمة البترولية لسنة 2014.

فيما يخص الفرد المصري فقد انخفض نصيبه من الدخل الوطني من 1390 دولار للفرد إلى 1210 دولار للفرد سنة 2005، ليعرف ارتفاعا مستمرا بعد ذلك إلى 3410 دولار للفرد سنة 2016، ويعود هذا التحسن للإصلاحات التي قامت بها مصر وللاستثمارات الأجنبية التي تدفقت إليها خاصة في مجال الخدمات.

بالنسبة لليبيا فقد عرف نصيب الفرد الليبي من الدخل الوطني ارتفاعا من 5170 دولار للفرد سنة 2002 إلى 12440 دولار للفرد في سنة 2010، لينخفض بعدها إلى 4730 سنة 2011، تزامنا مع بداية الأزمة الليبية.

أما بالنسبة للمغرب فنصيب الفرد المغربي من الدخل الوطني عرف ارتفاعا من 1390 دولار للفرد سنة 2000 إلى 3000 دولار للفرد في سنة 2011، لينخفض سنة 2012 إلى 2970 دولار للفرد ويرتفع مرة أخرى ثم ينخفض بحيث بلغ سنة 2016 ما يعادل 2880 دولار للفرد.

فيما يخص تونس فحالتها تقريبا تشبه حالة المغرب، بحيث أن نصيب الفرد التونسي من الدخل الوطني عرف ارتفاعا من 2280 دولار للفرد سنة 2000 إلى 4130 دولار للفرد سنة 2013، وبعدها انخفض إلى 3690 دولار للفرد سنة 2016.

في حين أن نصيب الفرد البحريني من الدخل الوطني عرف ارتفاعا من 10940 دولار للفرد سنة 2010 إلى 20860 دولار للفرد سنة 2008، لتتخلف خلال الفترة 2009-2012 بحيث بلغ سنة 2012 ما يعادل 19910 دولار للفرد، ليعاود الارتفاع مرة أخرى إلى 22660 دولار للفرد سنة 2015.

نفس الملاحظة يمكن أن تنطبق على نصيب الفرد الكويتي من الدخل الوطني مع تلك المسجلة في البحرين، حيث ارتفع النصيب من 17930 دولار للفرد سنة 2000 إلى 51790 دولار للفرد سنة 2008، لينخفض سنتي 2009 و2010 ثم يعود للارتفاع حيث بلغ سنة 2013 ما يعادل 51990 دولار للفرد، وبعده انخفض إلى 34890 دولار للفرد سنة 2016.

بالنسبة للفرد العماني فقد ارتفع نصيبه من الدخل الوطني من 7070 دولار للفرد إلى 18170 دولار للفرد سنة 2010، وبعدها انخفض خلال السنة الموالية ليرتفع مرة أخرى إلى 20580 دولار للفرد سنة 2013، ثم عاود الانخفاض سنة 2015 إلى 18080 دولار للفرد.

فيما يخص قطر فيلاحظ أن نصيب الفرد القطري من الدخل الوطني عرف تزايدا مستمرا خلال الفترة 2004-2014 من 35890 دولار للفرد سنة 2004 إلى 82750 دولار للفرد سنة 2014، باستثناء 2009 التي عرف فيها النصيب انخفاض مقارنة بسنة 2008، أما سنة 2015 فقد عرفت انخفاضا إلى 75660 دولار للفرد.

كما أن نصيب الفرد السعودي من الدخل الوطني عرف هو الآخر تزايدا مستمرا خلال الفترة 2000-2014 من 8110 دولار للفرد إلى 25570 دولار للفرد، ثم انخفض إلى 21720 دولار للفرد سنة 2016، كما سجل أيضا انخفاضا سنة 2009 مقارنة بسنة 2008.

فيما يخص الإمارات سجل نصيب الفرد الإماراتي ارتفاعا خلال الفترة 2000-2008 من 31750 دولار للفرد سنة 2001 إلى 41040 دولار للفرد سنة 2008، لينخفض بعد ذلك إلى 34530 دولار للفرد سنة 2010 ثم يرتفع مرة أخرى إلى 44870 دولار للفرد سنة 2014، ثم انخفض بعدها إلى 40480 دولار للفرد سنة 2016.

بالنسبة للفرد الأردني فقد زاد نصيبه من الدخل الوطني خلال الفترة 2000-2016 من 1680 دولار للفرد إلى 3920 دولار للفرد سنة 2016، وذلك دون أن يسجل أي انخفاض في أي سنة.

أما لبنان فقد سجل فيها نصيب الفرد من الدخل الوطني ارتفاعا خلال الفترة 2000-2011 من 5470 دولار للفرد سنة 2000 إلى 8610 سنة 2011، مع تسجيل انخفاض خلال سنتي 2002 و 2003، وابتداء من 2012 سجل هذا النصيب انخفاضا ليصل سنة 2016 إلى 7980 دولار للفرد.

في حين أن نصيب الفرد الفلسطيني سجل ارتفاعا مستمرا خلال الفترة 2000-2016 ماعدا سنتي 2001 و 2002 أين سجل بعض الانخفاض، وقد كان هذا النصيب يقدر بـ 1550 دولار للفرد سنة 2000 وارتفع ليصل إلى 3230 سنة 2016.

كما عرف أيضا نصيب الفرد السوري من الدخل الوطني ارتفاعا من 970 دولار للفرد سنة 2000 إلى 1840 دولار للفرد سنة 2007.

مما سبق يمكن ملاحظة أن هناك اختلافات كبيرة جدا بين نصيب الفرد من الدخل الوطني لدول المغرب العربي والمشرق العربي عن تلك الخاصة بدول الخليج العربي إذ يقدر نصيب الفرد الخليجي في حالات

كثيرة بعشرة أضعاف نصيب الفرد العربي في المغرب العربي أو المشرق العربي، مما يعكس نوعا ما عدم توصل الطرفين الأوروبي والخليجي إلى اتفاق بشأن إقامة منطقة تجارة حرة، بالإضافة إلى أن نصيب الفرد الأوروبي يفوق أيضا كثيرا نصيب الفرد العربي في دول المشرق العربي والمغرب العربي، ويقترب من نصيب الفرد الخليجي في بعض الحالات وفي حالات أخرى كقطر والإمارات يلاحظ أن نصيب الفرد فيها يفوق نصيب الفرد الأوروبي بالضعف تقريبا، وبالتالي هناك تباين كبير جدا في مستويات المعيشة بين الدول العربية المتوسطة وبين دول مجلس التعاون الخليجي وبين الاتحاد الأوروبي، مما يجعل تحقيق أهداف الشراكة أمرا صعبا في ظل هذا الاختلاف الكبير، مما يبرر بؤر التوتر الكثيرة في الدول العربية المتوسطة ويبرر أيضا توقيعها على اتفاقيات الشراكة بغية تحسين المستوى المعيشي لأفرادها.

خلاصة الفصل الرابع

عرفت العديد من المؤشرات الاقتصادية للدول العربية تحسنا خلال الفترة 2000-2016، حيث زاد التبادل التجاري بين الدول العربية والاتحاد الأوروبي من خلال زيادة حجم الصادرات والواردات، إلا أنه ذلك كان في صالح الاتحاد الأوروبي على حساب الدول العربية لفترات كثيرة، ماعدا بعض الدول كالجناير وليبيا اللتان تميز ميزانها التجاري بكونه موجبا خلال الفترة 2000-2014، ولم يصبح سالبا إلا بعد أزمة انخفاض أسعار البترول بداية من 2014، وتعود القيم السالبة التي حققها الميزان التجاري للكثير من الدول العربية إلى اعتماد الكثير منها على دول الاتحاد الأوروبي في تلبية احتياجاتهم خاصة الغذائية، والسلع الصناعية، والمعدات والألات ذات التكنولوجيا المتطورة، بالإضافة إلى ارتفاع أسعار هذه السلع في الأسواق الدولية.

كما أن حجم الاستثمار الأجنبي الوارد من الاتحاد الأوروبي نحو الدول العربية كان متذبذبا، وتركز في دول معينة على حساب دول أخرى، لكنه يبقى ضعيفا ولا يرق لمستوى تطلعات الدول العربية، كما أن تدفق الاستثمار الأجنبي من الاتحاد الأوروبي نحو دول وسط وشرق أوروبا كان أكبر، وذلك بغية النهوض باقتصاديات هذه الدول لضمها مستقبلا للاتحاد، وأيضا لأن الاستثمار في هذه الدول يدر عوائد أفضل من تلك المتحصل عليها في الدول العربية، بالإضافة إلى أن اليد العاملة الأوروبية مؤهلة ومازالت تكاليف الإنتاج فيها منخفضة، مما يسمح بانتاج السلع والخدمات بتكاليف منخفضة.

في حين أنه بالنسبة للمؤشرات الاجتماعية، فالملاحظ أن معدلات البطالة كانت مرتفعة في كل من الجناير ومصر، وما بين متوسطة ومنخفضة في باقي الدول العربية، مما يدل على أن الشراكة الأورو-عربية لم تساهم في خلق مناصب الشغل، ويظهر هذا من ضعف الاستثمارات الأوروبية المتدفقة نحو الدول العربية وضعف الطاقة الانتاجية لهذه الدول.

ذاتمة

علمة

الخاتمة

يتميز الاقتصاد العالمي اليوم بالوجود الكثير للاتفاقيات الاقليمية لمجموعات الدول فيما بينها سواء كانت تنتمي لمجال جغرافي واحد أم لا، بغية الاستفادة من المزايا التي تمتلكها هذه الدول في تحقيق التنمية الاقتصادية لكل منها، من خلال زيادة حجم المبادلات التجارية فيما بينها والاستفادة من التطور التكنولوجي للدول المتقدمة، تقاسم التكاليف بما يضمن بلوغ اقتصاديات الحجم، وتخفيض المخاطر إلى أدنى مستوى ممكن، مع اكتساب الخبرة للدخول إلى أسواق دولية جديدة والعديد من المزايا، ويمكن أن ينعكس ذلك حتى في الأمور السياسية من خلال الدعم الذي يمنحه التكتل للدول في القرارات التي تتخذها.

وبالتالي أصبح هناك تشابك وتداخل في العلاقات بين الدول، إذ زاد مستوى الاعتماد الاقتصادي المتبادل بينها، وما يترتب عنه من زيادة في انتقال رؤوس الأموال، وزيادة في حجم التدفقات التجارية السلعية والخدمية، ومنه أصبحت كل الدول تبحث عن تكتلات للتعاون معها في إطار الاندماج في الاقتصاد العالمي، حتى تتمكن من استغلال كل الفرص المتاحة أمامها والاستفادة بأقصى قدر ممكن من الآثار الايجابية، مع الأخذ بعين الاعتبار الالتزامات والسلبيات المترتبة عليها نتيجة دخولها ضمن هذه التكتلات

والدول العربية كغيرها من الدول حاولت هي الأخرى الانضمام إلى هذا النوع من التكتلات خاصة بعد فشل محاولاتها تجسيد تكتل عربي يخدم مصالح كل الأطراف العربية، وكان الاتحاد الأوروبي أحد الخيارات المتاحة أمامها خاصة بعد انهيار الاتحاد السوفياتي بعد انتهاء الحرب الباردة، بالإضافة إلى أن الاتحاد الأوروبي يعد من أقوى التجمعات الاقتصادية في العالم وتربطه بالعديد من الدول العربية علاقات تاريخية منذ القدم، ونظرا لقربه أيضا من الدول العربية وتشاركهم في العديد من المصالح والتهديدات والمخاطر على مستوى منطقة الشرق الأوسط والبحر الأبيض المتوسط، وبالتالي اختارت الدول العربية قبول الشراكة المقترحة من طرف الاتحاد الأوروبي من أجل تحقيق منطقة ازدهار ورخاء اقتصادي، ومنطقة أمن وسلام على المستوى الدولي إذ تتميز هذه المنطقة بكثرة بؤر التوتر فيها.

نتائج الدراسة

من خلال هذه الدراسة تم التوصل إلى عدد من النتائج يمكن سردها فيما يلي

- تعتبر اتفاقيات الشراكة من الأساليب الحديثة التي دخلت الفكر التكاملية، بحيث أصبحت تمكن الدول من التعاون في العديد من المجالات سواء الاقتصادية أو الاجتماعية أو السياسية أو البيئية، دون أن تكون تنتمي لمنطقة جغرافية واحدة مثلما حدث في التكتلات السابقة؛

- تنطوي اتفاقيات الشراكة على التعاون بين الأطراف الشريكة، وعلى تحمل المسؤوليات وتقاسم المخاطر والتكاليف، كما أنها لا تشترط التكافؤ بين الدول إذ يمكن أن تجمع دولاً متقدمة وأخرى نامية.
- تساعد اتفاقيات الشراكة على تحقيق العديد من المزايا كبلوغ اقتصاديات الحجم، الحصول على المواد الأولية بأسعار جد منخفضة، تقاسم التكاليف والمخاطر، الاستفادة من نقل التكنولوجيا وتطوير الموارد البشرية، إلا أنها أيضاً تنطوي على العديد من السلبيات والمخاطر كالتبعية الاقتصادية وحتى السياسية في كثير من الحالات، جعل أسواق الدول الأخرى سوقاً لتصريف المنتجات والتكنولوجيا المتقدمة وغيرها.
- تميزت اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية بتطرقها في برامج عمل تشمل كل الجوانب: الأمنية والسياسية، الاقتصادية والمالية، الاجتماعية والثقافية.
- ميز الاتحاد الأوروبي بين علاقاته مع الدول العربية المتوسطة التي أبرم معها اتفاقيات شراكة، وبين علاقاته مع دول مجلس التعاون الخليجي التي مازال لحد اليوم يتعامل معها على أساس اتفاق التعاون، ولم ينجح الطرفان على الاتفاق ولو مبدئياً على منطقة للتجارة الحرة، وذلك أن منطقة الخليج العربي تعد تحت النفوذ الأمريكي من جهة، ومن جهة أخرى لا يمكن للاتحاد الأوروبي ممارسة نفس الضغوطات التي كان يمارسها مع الدول العربية الأخرى.
- تتميز اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية المتوسطة بمبدأ المعاملة بالمثل بدلاً من المعاملة التفضيلية التي كانت ممنوحة في اتفاقيات التعاون السابقة لاتفاقيات الشراكة، بالإضافة إلى حصول هذه الأخيرة على مساعدات مالية وفنية، بغية مساعدتها على تغيير وتكييف هيكلها الاقتصادية حتى تتلاءم مع متطلبات اقتصاد السوق ولتغطية جزء من الخسائر المترتبة عن التحرير التجاري، في حين أن التعامل مع دول مجلس التعاون الخليجي لا يستلزم حصول هذه الأخيرة على المساعدات خاصة أنها تصنف من الدول متوسطة إلى مرتفعة الدخل؛
- تتشابه اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية من حيث المحتوى العام بتطرقها تقريبا لنفس المجالات مع كل الدول العربية الموقعة، إلا أنها تختلف في التفاصيل والمضمون والشكل من اتفاقية إلى أخرى، وذلك على حسب نوعية وخصوصية العلاقة بين الاتحاد الأوروبي والدولة العربية الموقعة معها، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى؛
- وضع الاتحاد الأوروبي العديد من الآليات لتمويل اقتصاديات الدول العربية المتوسطة في إطار اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطة، وذلك من خلال المساعدات التي يقدمها الاتحاد الأوروبي وقروض البنك الأوروبي للاستثمار والاستثمارات الأجنبية المتدفقة نحو الدول العربية من الاتحاد الأوروبي، ويختلف حجم المساعدات

والقروض الممنوحة من دولة إلى أخرى حسب درجة استيفاء الدول العربية للشروط المطلوبة، وحسب قدرة كل دولة على امتصاص المبالغ الممنوحة، وقد اختلفت هذه الآليات وتطورت تماشياً مع الظروف السياسية والاقتصادية على الساحة الدولية، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية؛

■ يميل الاتحاد الأوروبي إلى منح امتيازات أفضل لدول وسط وشرق أوروبا مقارنة بالدول العربية المتوسطة، ويتضح ذلك من خلال حجم المساعدات وحجم الاستثمارات، وذلك بغية ضم دول أوروبا الوسطى والشرقية في محاولة لتوسيع الاتحاد الأوروبي أكثر، وعدم ترك المجال مفسوحاً أمام الولايات المتحدة الأمريكية وحتى الاتحاد السوفياتي للتأثير على هذه الدول بما يهدد مصالح الاتحاد الأوروبي؛

■ زاد حجم التبادل التجاري للدول العربية مع الاتحاد الأوروبي في الفترة 2000-2016، إلا أنه كان في صالح الاتحاد الأوروبي على حساب الدول العربية، أي أن الاتحاد الأوروبي أكثر استفادة من اتفاقيات الشراكة مقارنة بالدول العربية؛

■ عرف حجم الاستثمار الأجنبي المباشر للدول العربية من الاتحاد الأوروبي ارتفاعاً نسبياً مع وجود العديد من التذبذب خلال الفترة 2000-2016، واستهدف دولا معينة بحد ذاتها وبالتالي هناك عدم توازن في توجه الاستثمارات الأوروبية نحو الدول العربية، إلا أنه يبقى ضعيفاً إذا ما تم مقارنته بالاستثمارات الأوروبية في الدول الآسيوية أو في تركيا أو في إسرائيل؛

■ لم تتمكن اتفاقيات الشراكة من تحقيق الهدف المتعلق بالجانب الأمني والسياسي، إذ يلاحظ زيادة بؤر التوتر في منطقة الشرق الأوسط وفشل عملية السلام بين الجانب الفلسطيني والاحتلال الصهيوني، وتزايد موجات الارهاب والهجرة غير الشرعية في مجال البحر الأبيض المتوسط

■ رغم الدخول في اتفاقيات الشراكة إلا ان هناك العديد من الدول العربية المتوسطة لازالت تعاني من ارتفاع معدلات البطالة، وأهمها الجزائر ومصر، بحيث لم تأخذ اتفاقيات الشراكة في الحسبان العامل السكاني عند ابرام هذه الاتفاقيات، حيث أن المساعدات والمشاريع الاقتصادية الممولة لا ترتبط تماماً بمستوى النمو الديموغرافي في الدول العربية، مما يعكس عدم مساهمة اتفاقيات الشراكة في معالجة مشكلة البطالة، مع وجود عوامل أخرى بطبيعة الحال تؤثر في مشكلة البطالة هي الأخرى؛

■ فيما يخص نصيب الفرد العربي من الدخل الوطني يلاحظ أنه تحسن بشكل عام خلال الفترة 2000-2014، إلا أنه يبقى ضعيفاً جداً مقارنة بنصيب الفرد الأوروبي من الدخل الوطني، باستثناء عدداً من الدول الخليجية التي يفوق نصيب فرداً من الدخل الوطني نصيب الفرد الأوروبي، ويعود التحسن في نصيب الفرد العربي

من الدخل الوطني بالدرجة الأولى إلى ارتفاع معدلات النمو للاقتصاد العالمي، وارتفاع أسعار البترول بشكل مطرد خلال هذه الفترة؛

■ يمكن القول أن الدول العربية استفادت بعض الشيء من اتفاقيات الشراكة، لكن تبقى درجة استفادتها ضعيفة مقارنة بالاتحاد الأوروبي، ونسبة إلى الامكانيات التي تملكها الدول العربية والتي تتيح لها الاستفادة بقدر أكبر، ومنه يمكن القول أن الشراكة الأورو-عربية ساهمت إلى حد ما في تحسين المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية للدول العربية وهو ما يثبت صحة الفرضية الثالثة؛

■ فيما يخص تأثير الناتج المحلي الإجمالي للاتحاد الأوروبي والناتج المحلي للدول العربية على صادرات الدول العربية كان تأثيرهما إيجابيا في حين أن الاستثمار الأجنبي الوارد من الاتحاد الأوروبي نحو الدول العربية لا يؤثر على الصادرات العربية، وكذلك نصيب الفرد الأوربي من الدخل الوطني لا يؤثر على الصادرات العربية؛

■ فيما يخص تأثير الناتج المحلي الإجمالي للاتحاد الأوروبي والناتج المحلي للدول العربية على واردات الدول العربية كان تأثيرهما إيجابيا، أما الاستثمار الأجنبي الصادر من الدول العربية نحو الاتحاد الأوروبي فكان يؤثر سلبا على الواردات العربية، في حين أن نصيب الفرد العربي من الدخل الوطني كان يؤثر إيجابا على الواردات العربية.

المقترحات:

من خلال ما تم التوصل إليه من نتائج يمكن تقديم المقترحات والتوصيات التالية:

■ تركيز الدول العربية على تحقيق تنميتها الاقتصادية والاجتماعية على امكانياتها الذاتية بالدرجة الأولى، إذ أنها تتمتع بالكثير من الامكانيات لو استخدمت استخداما رشيدا وفعالا لكانت نتائجها جد جيدة، مع الاستعانة باتفاقيات الشراكة لإكمال النواقص والاستفادة من المزايا التي يملكها الطرف الأخر؛

■ العمل على مناقشة القيود الأخرى التي تعيق وصول صادرات الدول العربية للاتحاد الأوروبي بدل التركيز فقط على إزالة القيود الجمركية، ومن بين هذه القيود السياسة الزراعية للاتحاد الأوروبي ومشكلة قواعد المنشأ، والمعايير الصحية والبيئية والفنية والتي يفرضها الاتحاد الأوروبي على صادرات الدول العربية والتي تحد من إمكانية دخولها للأسواق الدولية، والتي لا تتماشى مع ما جاءت به اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة؛

■ رفع نسبة المساعدات الممنوحة للدول العربية بما يتناسب مع أوضاعها الاقتصادية والاجتماعية، مع الأخذ بعين الاعتبار عدد السكان لما له من تأثير كبير على استخدام هذه المساعدات، مع ضرورة التخفيض من درجة المشروطة خاصة ما يتعلق بجانب الديمقراطية وحقوق الانسان التي يضعها الاتحاد الأوروبي حسب منظوره؛

- ضرورة تفعيل التكتلات الاقتصادية العربية بكل أنواعها للاستفادة من المزايا التي تملكها الدول العربية فيما بينها، بما يضمن زيادة حجم التبادل التجاري بينها، وحجم الاستثمارات البينية؛
- ضرورة التنسيق بين الدول العربية عند الدخول في مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي حتى لا تتآكل الامتيازات التي يمنحها هذا الأخير، جراء تنافس الدول العربية فيما بينها للحصول على أكبر قدر من المصالح والامتيازات دون الأخذ بعين الاعتبار بما سيسببه من ضرر للأطراف العربية الأخرى.

فائزته

المرجع

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية.

➤ الكتب:

1. حسين غازي، الشرق الأوسط الكبير (بين الصهيونية العالمية والإمبريالية الأمريكية)، منشورات اتحاد الكتاب العرب، دمشق، سوريا، 2005.
2. ريم العيادي، جوليا رودكيفيتش، لورنا شلفر، سياسة المنافسة في الشراكة اليورومتوسطية، المعهد الأوروبي للإدارة العامة المركز الأوروبي للمناطق في إطار برنامج يوميد للسوق، 2007.
3. سعود جايد مشكور العامري، المالية الدولية "نظرية وتطبيق"، دار زهران للنشر والتوزيع، ط1، 2008.
4. سمير صارم، أوروبا والعرب من الحوار إلى الشراكة، قضايا الساعة 4، دار الفكر، دمشق، سوريا، ط1، 2000.
5. عبد الحميد عبد المطلب، اقتصاديات المشاركة الدولية (من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز)، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2006.
6. عبد الرحيم الحنيطي، جمال الشليبي، خالد الشقران، العلاقات العربية الأوروبية بعد 11 أيلول: الواقع والأفاق، دار ورد الأردنية، الأردن، ط1، 2010.
7. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2003.
8. عبد السلام أبو قحف، مبادئ التسويق الدولي، الدار الجامعية، الاسكندرية، ط2، 2003.
9. ليث عبد الله القهوي، بلال محمود الوادي، الشراكة بين مشاريع القطاعين العام والخاص، الإطار النظري والتطبيقي العملي، دار حامد للنشر، الأردن، 2012.
10. مهدي الحافظ، الشراكة الاقتصادية العربية - الأوروبية (تجارب وتوقعات)، دار الكنوز الأدبية، ط1، 2000.
11. هاني حبيب، الشراكة الأوروبية-المتوسطية (ما لها وما عليها وجهة نظر عربية)، الدار الوطنية الجديدة للنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، ط2، 2003.

➤ الأطروحات والرسائل الجامعية:

1. أبجري سفيان، الشراكة الأورو-مغربية وآثارها على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في منطقة المغرب العربي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2012-2013.

2. أسماء سي علي، انعكاسات اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل تحرير التجارة الخارجية: آفاق ما بعد 2017، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2017.
3. آسيا الوافي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2006.
4. إلياس غفال، تقييم الدور التمويلي للشراكة الأوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2000-2014، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2017.
5. إلياس غفال، تقييم الدور التمويلي للشراكة الأوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2000-2014)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2017.
6. أمال بن هدي، الاتفاقيات التجارية الإقليمية على ضوء قواعد منظمة التجارة العالمية، رسالة لنيل شهادة ماجستير في قانون الأعمال المقارن، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، الجزائر، 2013.
7. أنفال نسيب، دور الجوانب المالية والاقتصادية لاتفاقية الشراكة الأوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015.
8. جمال طيبي، البعد التعاوني في السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي: السياسة الأوروبية للحوار أنموذجا، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم السياسية وعلوم الإعلام والاتصال، جامعة الجزائر، 03، الجزائر.
9. جمال عمورة، دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو-متوسطية، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2004-2005.
10. رتيبة برد، الحوار الأورومتوسطي من برشلونة إلى منتدى 5+5، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، غير منشورة، كلية العلوم السياسية والإعلام، جامعة الجزائر، 2009.
11. رشا عدنان محمد مبيضين، دور الإرهاب في إعادة صياغة العلاقات العربية-الأوروبية (1990-2006)، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، غير منشورة، قسم العلوم السياسية، جامعة مؤتة، الأردن، 2007.
12. رقية بلقاسمي، التكامل الإقليمي المغاربي: دراسة في التحديات والآفاق المستقبلية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011.

13. زيد عيسى علي أبو زيد، اتفاقية الشراكة الأوربية - الأردنية وأثرها على الصادرات والمستوردات الصناعية الأردنية، رسالة لنيل شهادة الماجستير، كلية الدراسات العليا، الجامعة الأردنية، 2004.
14. سعاد يحيى، تقييم مسار عملية التكامل لدول الخليج العربي والآثار المترتبة عن إصدار عملة خليجية موحدة (من خلال دراسة تجربة الاتحاد الأوروبي)، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2012-2013.
15. سعيد سايل، التعاون الأوروبي - المتوسطي في ضوء الأزمة الاقتصادية العالمية 2007-2011، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم والعلاقات الدولية، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2012.
16. سكينه حملاوي، واقع التكتلات الاقتصادية الإقليمية الجديدة في ظل الأزمة المالية الراهنة: دراسة حالة الشراكة الأورومتوسطية (دول المغرب العرب)، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2012.
17. سلامة وفاء، واقع وآفاق الاقتصاد الجزائري في إطار الشراكة الأورو-متوسطية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2016.
18. سليمان بلعور، أثر إستراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية، حالة مجمع صيدال، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2003-2004.
19. سنوسي بن عومر، فعالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر - تقييم تجربة الشراكة قطاع عام - خاص، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم التجارية وعلوم التسيير والعلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2014.
20. شهلة قدرى، الشراكة الاقتصادية الأورو-متوسطية وانعكاساتها على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة مقارنة الجزائر - تونس، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2017.
21. شهيناز بدرابي، تأثير أنظمة سعر الصرف على النمو الاقتصادي في الدول النامية: دراسة قياسية باستخدام بيانات البانل لعينة من 18 دولة نامية (1980-2012)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2015.
22. شوميصة ثلجون، الشراكة كوسيلة قانونية لتفعيل الاستثمار الأجنبي في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون، غير منشورة، كلية القانون والعلوم التجارية، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2006.

23. عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008.
24. علي محمد العبادلة، محددات تدفق التجارة الخارجية لفلسطين: نموذج الجاذبية 1995-2013، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، فلسطين، 2015.
25. فلنتينا جودت حسن مناع، عشر سنوات على إعلان برشلونة... تقييم نقدي للنتائج، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، غير منشورة، كلية الدراسات العليا، جامعة بيرزيت، فلسطين، 2006.
26. فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأورومتوسطية)، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013.
27. كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012.
28. كمال عبيد، الشراكة الأورو- جزائرية: الواقع و التحديات، رسالة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2003-2004.
29. لما صبحي عواد، العلاقات العربية الأوروبية في سياق المتوسطية "الأردن-دراسة حالة"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، معهد إبراهيم أبو الغد للدراسات الدولية، جامعة بيرزيت، فلسطين، ديسمبر 2006.
30. ليلي أوشن، الشراكة الأجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي، غير منشورة، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2011، ص.35.
31. ليليا بن منصور، الشراكة الأورومتوسطية ودورها في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب)، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2012.
32. محمد الطيب حمدان، التنافس الأمريكي على منطقة المغرب العربي بعد الحرب الباردة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011.
33. محمد بن مسعود، الشراكة الأجنبية ونقل التكنولوجيا- حالة قطاع المحروقات بالجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2004 - 2005.

34. مراد خروبي، الشراكة الأورو-متوسطية وآثارها على المؤسسات الاقتصادية (دراسة حالة الجزائر ومصر)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2015.
35. مريم زكري، البعد الاقتصادي للعلاقات الأوروبية-المغاربية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011.
36. مؤيد حمزة عباس، الإستراتيجية الأمريكية في منطقة الشرق الأوسط بعد 11 سبتمبر 2001، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم السياسية، كلية العلوم السياسية، جامعة النهين، العراق، 2012.
37. نادية بلورغي، تداعيات أزمة منطقة اليورو على الشراكة الأورومتوسطية، دراسة حالة الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2014.
38. نذير غانية، دور المشروعات العربية المشتركة في تعزيز مسيرة التكامل الاقتصادي العربي، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2009.
39. نوال شحاب، أثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة الدولية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية، غير منشورة، كلية العلوم السياسية والاعلام، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2010.
40. وفاء سلامة، واقع وآفاق الاقتصاد الجزائري في إطار الشراكة الأورومتوسطية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2016.
41. ياسين بوضياف، انعكاسات الشراكة الأوروجزائرية على الاقتصاد الجزائري، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2017.
42. يوسف مروش، اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية وآثارها المستقبلية على القطاع الصناعي الجزائري، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2012.

➤ المجالات:

1. أشرف عبد العزيز، 12 عام على الشراكة الأورو-متوسطية، مجلة دراسات شرق أوسطية، العدد 45، مركز دراسات الشرق الأوسط والمؤسسة الأردنية للبحوث والمعلومات، الأردن، خريف 2008، ص.30.

2. أحمد متناوي، أهمية الشراكة الأجنبية بالنسبة للقطاع الصناعي الجزائري، مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، العدد 13، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، جانفي 2015.
3. بلال لوعيل، تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة العربية البينية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 69-70، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ، شتاء-ربيع 2015.
4. توسيع الاتحاد الأوروبي وانعكاساته على البلدان الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، المجلد 26، العدد 1، منظمة التعاون الإسلامي، 2005.
5. جاسم محمد مصحوب، الأورومتوسطية من التعاون الى الشراكة، مجلة العلوم السياسية، العدد 49، جامعة بغداد، 2015.
6. جعفر عدالة، تطور سياسات دول الاتحاد الأوروبي بعد الحرب الباردة في منطقة المغرب العربي، مجلة العلوم الاجتماعية، العدد 19، ديسمبر 2014.
7. جعفر عدالة، تطور سياسات دول الاتحاد الأوروبي بعد الحرب الباردة في منطقة المغرب العربي، مجلة العلوم الاجتماعية، العدد 19، 2014.
8. خشيم مصطفى، اتفاقيات الشراكة الأورو - مغاربية وتأثيرها على التجارة الخارجية والبينية، مجلة الجامعة المغربية، العدد السابع، السنة الرابعة، طرابلس، الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية العظمى، 2009.
9. خضر بشارة، أوروبا من أجل المتوسط من مؤتمر برشلونة إلى قمة باريس (1995-2008)، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ط1، 2010.
10. خير الدين العايب، الشراكة الأوروبية-المتوسطية في ظل التحولات الدولية الجديدة، مركز زايد للتنسيق والمتابعة، الامارات العربية المتحدة، 2002.
11. دليلة طالب، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي: دراسة حالة الجزائر (1980-2013)، المجلة الأردنية للعلوم الاقتصادية، المجلد 3، العدد 2، 2016/
12. سامية فرفار، دور الشراكة الأجنبية في تحقيق الرضا الوظيفي لدى المورد البشري في المؤسسة الجزائرية، مجلة معارف، السنة الثامنة، العدد 14، كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، الجزائر، أكتوبر 2013.
13. سعد الله عمار، معوقات نفاذ الصادرات الزراعية للدول العربية الشريكة للأسواق الأوروبية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، المجلد 17، العدد 2، 2017.
14. سعيّد الدراجي، عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص آلية فعالة لتمويل التنمية المحلية، مجلة العلوم الانسانية، مجلد ب، عدد 41، جامعة قسنطينة 1، الجزائر، 2014.

15. سعيد رفعت، التعاون الاقتصادي العرب-الأوروبي (إشكالياته وقضاياها)، مجلة شؤون عربية، العدد 123، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، خريف 2005.
16. شهرة عديسة، دراسة تحليلية للجوانب المالية في ظل اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية- الجزائرية، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 19، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2016.
17. صباح نعوش، منطقة التجارة الحرة الخليجية - الأوروبية، دراسات استراتيجية، العدد 148، مركز الامارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الثانية، 2014.
18. عبد الحميد شنتوفي، الشراكة آلية لتنشيط الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 13، العدد 01، كلية العلوم والحقوق السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، الجزائر، 2016.
19. عبد الفتاح الرشدان، العرب والجماعة الأوروبية، دراسات استراتيجية، العدد 11، مركز الامارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، ط1، 1998.
20. عبد اللطيف بوروي، العلاقات الأوروبية-المغربية بعد عام 2001: تعاون بلا شراكة، مجلة المستقبل العربي، العدد 428، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، أكتوبر 2014.
21. علي محافظة، العلاقات الأوروبية - العربية: الروابط والمصالح والمحاذير، مجلة شؤون عربية، العدد 121، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، ربيع 2005.
22. قاسم محمد عبد الدليمي، العرب من الشراكة الاورو - متوسطة إلى الاتحاد من أجل المتوسط: دراسة في المتغيرات والمواقف، مجلة قضايا سياسية، المجلد 26، الاصدار 1، كلية العلوم السياسية، جامعة النهرين، العراق، 2012.
23. محمد المصالح، التعاون الإقليمي الدولي: دراسة في العلاقة بين مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، مجلة المنارة، المجلد 15، العدد 3، جامعة آل البيت، الأردن، 2009.
24. محمد أمين لزعر، هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الحرة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟ حالة المغرب-الاتحاد الأوروبي، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المجلد 19، العدد 1، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، جانفي 2017.
25. محمد علي سرحان، علاقة الشراكة الأوروبية-السورية (طبيعتها، وأهميتها، وأفاق تطورها)، مجلة شؤون اجتماعية، السنة 22، العدد 85، ربيع 2005.
26. محمد لحسن علاوي، اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية شراكة اقتصادية حقيقية... أم شراكة واردات-مع التركيز على تجارة المنتجات الزراعية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، العدد 16، 2012.
27. محمد لحسن علاوي، الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة الباحث، عدد 07، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2010.

28. محمد لحسن علاوي، كريم بوروشة، تفعيل الشراكة الأوروبية الجزائرية الاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 04، جوان 2016.
29. مفيد قطيش، أثر اتفاقية الشراكة بين لبنان والاتحاد الأوروبي على الصناعة اللبنانية، مجلة الدفاع الوطني اللبناني، العدد 47، كلية العلوم الاقتصادية وإدارة الأعمال، الجامعة اللبنانية، 2004.
30. ناجي محمد عبد الله، عبد الخالق شامل محمد، الشراكة الأوروبية متوسطة النموذجاً لعلاقات غير متكافئة، قضايا سياسية، العدد 34، كلية العلوم السياسية، جامعة النهريين، العراق، 2014.
31. نوار محمد ربيع الخيري، مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، مسار العلاقات وحدود مجالات التعاون، دراسات دولية، العدد 40، كلية العلوم السياسية، جامعة بغداد، 2009.
32. نواز عبد الرحمن الهيتي، دور دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية في تحقيق الشراكة العالمية في التنمية (دراسة تحليلية)، مجلة رؤى استراتيجية، المجلد الأول، العدد 2، مركز الامارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، الامارات العربية المتحدة، مارس 2013.
33. وهيبه غربي، الشراكة بين الإدارة المحلية والقطاع الخاص ودورها في تحقيق التميز في تقديم الخدمات العامة، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 16، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ديسمبر 2014.

➤ المؤتمرات والملتقيات:

1. دادن عبد الغاني، غربي هشام، المؤسسات الصغيرة الجزائرية: من المرافقة الدولية إلى المرافقة الوطنية، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الوطني حول إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 18-19 أفريل 2012.
2. سامي العوادي، مشروع اتفاق التبادل الحر الشامل والمعمق التونسي الأوروبي، ورقة عمل للنقاش والإثراء، سوليدار تونس الاجتماعية، 2015.
3. سعيد النجار، الاعتماد المتبادل وعالمية الاقتصاد بالإشارة إلى الواقع العربي، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر الدولي العلمي الأول للجمعية العربية للبحوث الاقتصادية: الإعتماد المتبادل والتكامل الاقتصادي والواقع العربي-مقاربات نظرية، مركز دراسات الوحدة العربية والجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، 15-16 ماي 1989.
4. شكراني الحسين، البنك الأوروبي للاستثمار وبرنامج التسهيلات الأورو- متوسطة FEMIP، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 66، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ربيع 2014.

5. الطاهر هارون، عادل بلجبل، المساعدات المالية في إطار برنامج MEDA و PHARE لماذا الاختلاف؟، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006.
6. فرج عبد الفتاح فرج، اتفاق الشراكة المصرية الأوروبية وأثره على بعض جوانب التنمية في الاقتصاد المصري، ورقة مقدمة ضمن الملتقى الدولي آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، جامعة سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006.
7. فريد كورتل، عبد الكريم بن عراب، أشكال ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة لواقعه بالدول العربية وبعض البلدان النامية، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الخامس: نحو مناخ استثماري وأعمال مصرفية إلكترونية، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة فيلادلفيا، الأردن، 4-5 جوان 2007.
8. محمد جمال الدين مظلوم، نحو استراتيجية مستقبلية عربية في إطار الشراكات الدولية (دول الجوار)، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى العلمي: الرؤى المستقبلية والشراكات الدولية، الخرطوم، السودان، 3 - 5 فيفري 2013.

➤ المراجع الإلكترونية:

1. شريف شعبان مبروك، العلاقات الاقتصادية بين دول مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي، مجلة آراء حول الخليج، العدد 126 على الموقع:
http://araa.sa/index.php?view=article&id=1876:2014-07-16-12-54-43&Itemid=172&option=com_content
2. البيان المشترك للدورة التاسعة عشر للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، مسقط 29 أبريل 2009، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي على الموقع:
<http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>
3. البيان المشترك للدورة العشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، لوكسمبورغ 14 جوان 2010، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي على الموقع
<http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>
4. البيان المشترك للدورة الحادية والعشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، أبو ظبي 20 أبريل 2011، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي على الموقع:
<http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>
5. البيان المشترك للدورة الثانية والعشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، لوكسمبورغ 25 جوان 2012، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي على الموقع:
<http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>
6. البيان المشترك للدورة الثالثة والعشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون لدول الخليج العربية والاتحاد الأوروبي، المنامة 30 جويلية 2013، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي، بيانات المجلس الوزاري على الموقع:

- <http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>
7. البيان المشترك للدورة الرابعة والعشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، قطر 24 ماي 2015، البيانات المشتركة مع الاتحاد الأوروبي، على الموقع:
- <http://www.gcc-sg.org/ar-sa/Statements/SupremeCouncil/pages/Home.as>
8. البيان المشترك للدورة الخامسة والعشرون للمجلس الوزاري المشترك لمجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، بروكسل، بلجيكا 18 جوان 2016، البيانات
9. عبد النبي العكري، العلاقة بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي، يومية الوسط على الموقع الالكتروني: <http://www.alwasatnews.com/news/339147.html>
10. تطور العلاقات العربية الأوروبية بين الطموح والتردد، الغرفة التجارية العربية البلجيكية اللوكسمبورجية، على الموقع الالكتروني: <http://www.ablcc.org/news-events/in-the-spotlight/>
11. الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس الشراكة، JORDAN EUROPE BUSINESS ASSOCIATION, International Agreements على الموقع الالكتروني:
- <http://jeba.org.jo/Photos/Files/f7852b76-5668-4217-8cc6-1d82266d0a6b.pdf>
12. الإتحاد الأوروبي-لبنان، اتفاقية الشراكة، وزارة الاقتصاد والتجارة، الجمهورية اللبنانية، على الموقع الالكتروني: <http://www.economy.gov.lb/ar>

➤ المنشورات الرسمية:

1. اتفاقيات الشراكة الاورو- المتوسطية ومنطقة التجارة الحرة الاورو- المتوسطية: مقارنة عمالية، منشورات تعزيز قدرات المنظمات العالمية الاقتصادية والاجتماعية والقانونية، منظمة العمل الدولية، 2014.
2. البنك الأوروبي للاستثمار، الحوار الجنوبي وصندوق الدعم التابع لبرنامج التسهيلات الاوروبية المتوسطية للاستثمار والشراكة، التقرير السنوي العام، 2015-2016.
3. التقارير السنوية للبنك الاوروي للاستثمار من 1995 إلى 2002.
4. التقارير السنوية والتقارير الإحصائية للبنك الأوروبي للاستثمار خلال الفترة (1995-2002).
5. دليل إرشادي لآليات الحوار الأوروبي وعلاقتها بالمؤسسات المالية الدولية، CEE bankwatch network ، دت
6. قاعدة بيانات البنك الدولي
7. نشرة التجارة الخارجية للمنطقة العربية، الأعداد 15، 18، 22، 25، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (ESCWA)
8. قاعدة بيانات أروستات على الموقع: <http://ec.europa.eu/eurostat>

9. نشرة الإحصاءات الاقتصادية للدول العربية لسنوات 2011، 2013، 2015، صندوق النقد العربي على الموقع: <http://www.amf.org.ae/ar/statistics>

➤ ثانيا: المراجع باللغة الفرنسية.

➤ **Les Livres:**

1. Abdelkhaleq Berramdane, le partenariat Euro-méditerranéen à l'heure de l'élargissement de l'Union européenne, édition Karthala, Paris, 2005.
2. Ben Vogelvang, Econometrics, Theory and Applications with Eviews, Financial Times Prentice Hall, England, 2005.
3. Damodar N. Gujarati, Basic econometrics, the McGraw-Hill Companies, 4th edition, New York, 2004
4. Jean-Pierre Detrie, Strategor, Politique Générale de l'entreprise, 4^{ème} édition, Dunod, Paris, 2005.
5. M. Yves Veyrier, L'union européenne et ses relations de voisinage, avis du Conseil économique, social et environnemental, République Française, Paris, France, 2009.
6. Miguel de Fontenay, Le Partenariat Stratégique, Guide pratique, Institut Esprit Service, Paris, novembre 2007.
7. Sophia Mappa, La coopération internationale face au libéralisation, Editions KARTHALA , Paris, 2003.

➤ **.les thèses:**

1. Bouabbache Aissa, Le partenariat économique et l'accord d'association Algérie-Union Européenne: portée et limites, thèse de Magister non publier, Faculté des sciences économiques commerciales et de gestion, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, Algerie, 2016.
2. Bouchra Essebbani, La coopération entre le Maroc et L'Union Européenne : de l'association au partenariat, thèse de doctorat non publié, Faculté de Droit science économique et gestion, Université Nancy 2, Paris, 2008.
3. Houda Mounir, Programme Meda: la dimension financière du partenariat avec l'Union Européenne « Cas du Maroc », thèse d'obtention du DESA non

- publier, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales, Université Cadi Ayyad, Marrakech, Maroc, 2001.
4. Lahcen Moufassih, Le Partenariat Entre l'Union Européenne et Les Pays du Maghreb: Tentative d'une Evaluation, thèse d'obtention du DESA non publier, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales, Université Cadi Ayyad, Marrakech, Maroc, 2001.
 5. Piter Korzun, le développement de volet oriental de la politique européenne de voisinage dans le domaine de la politique étrangère et de sécurité, thèse de doctorat de science politique, école doctorale droit, Université de Strasbourg, 2010.
 6. Sarah Bouchud, Du processus de Barcelone à la politique européenne de voisinage: quelle avancées por le commerce méditerranéen et le développement de la région, thèse de master non publier, Faculté des sciences économiques et sociales, université Fiburgensis, 2008.
 7. Siham Qouiyd, Relations Maroc-Union Européenne: évolution historique et répercussions socio-spatiales, Ecole doctorale de Droit et Sciences Humaines et sociales, Université de Cergy-Pontoise, 2008.
 8. Vincent CAUPIN, Libre-échange euro-méditerranéen : Premier bilan au Maroc et en Tunisie, étude réalisée par l'Agence française de développement, Paris, 2005.

➤ **Les revues:**

1. Rym Ayadi, Salim Gadi, EU-GCC Trade and Investment Relations : What Prospect of an FTA between the Two Regions, RESEARCH PAPERS, N^o 5, october 2013.
2. Sébastien Abis, Dix ans après Barcelone : ou va le Partenariat euro-méditerranéen ?, SEZAME Magazine, N^o 2, 2006.
3. Valentina Kostadinova, What is the Status of the EU-GCC Relationship?, GULF PAPER, Gulf Research Center, 2013, P.3-4.

➤ **Les colloques:**

1. Elisabeth Hervier, Le recentrage de la politique de l'Union Européenne en Méditerranée, rapport présenté au nom de la CCIP pour la conférence ministérielle de Valence, chambre de commerce et d'industrie de Paris, 22-23 avril 2002.

2. Jonathan Grinbaud, La politique européenne de voisinage comme instrument de politique étrangère: le cas du Caucase du sud, thèse de séminaire la Russie et ses relations avec l'union européenne, non publié, Institut d'études politiques de Lyon, Université Lumière Lyon2, France, 2013.
3. MEDA et le fonctionnement du Partenariat Euro-Méditerranéen, Ateliers Méditerranéens Interrégionaux, Institut de la Méditerranée, 2000.

➤ **Autres:**

1. Banque européenne d'investissement, Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat, rapport annuel, 2014.
2. Banque européenne d'investissement, Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat, rapport annuel, 2014.
3. Branislav Dordevic, Alliances And Partnerships, Economics and Organization, vol 6, N°2, Facta Universitatis, 2009.
4. Commission des Communautés Européennes, rapport annuel du programme MEDA II au Conseil et au Parlement Européen, Bruxelles, 2001.
5. Commission des Communautés Européennes, Rapport Annuel du Programme Meda 2000 au Conseil et au Parlement Européen
6. Commission du contrôle budgétaire, Rapport sur MEDA et l'aide financière a la Palestine -évaluation, mise en œuvre et contrôle, Parlement Européen, 2009.
7. Commission européenne : le processus de Barcelone ,cinq ans après (1995-2000), office des publications officielles des communautés européennes, Luxembourg, 2000.
8. Commission européenne, Instrument européen de voisinage et de partenariat 2007-2013: aperçu des activités et des résultats, direction générale développement et coopération-EuropeAid, Bruxelles, 2014.
9. Commission Européenne: le Processus de Barcelone cinq ans après.
10. Cour des comptes, Rapport N° 5/2006 relatif au programme MEDA accompagné des réponses de la commission, journal officiel de l'Union européenne, 2006.
11. dix ans de coopération entre l'union européenne et la méditerranée, Les Notes du jeudi, N° 43, Service de la Stratégie des moyens et de l'évaluation, 2005.
12. European commission, joint staff working document, implementation of the European neighborhood policy statistical annex, Brussels, 2014.

13. European commission, joint staff working document, implementation of the European neighborhood policy statistic, Brussels, 2015.
14. European commission, programming of the european neighbourhood (2014-2020)/(2017-2020), single support farmework.
15. Evaluation du règlement du conseil N° 2698/2000 (MEDA II) et sa mise en œuvre, Rapport final, Evaluation pour la Commission Européenne, Vol 2, Juin 2009.
16. Evaluation du règlement du conseil N° 2698/2000 (MEDA II) et sa mise en œuvre, Rapport final, Evaluation pour la Commission Européenne, Juin 2009.
17. Evaluation of the council regulation N° 2698/2000 (MEDA II) and its implementation, final Rapport, Evaluation for the European Commission, Vol 3, Juin 2009.
18. Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat, rapport annuel, 2004-2014
19. Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat, rapport annuel, 2004.
20. François Magnan-Marionnet, Pascale Contamine, Philippe Bonzom, Le partenariat économique et financier euro-méditerranéen, bulletin de la banque de France, N° 168, Décembre 2007.
21. Fronçoise Magnan Marionnet, Le partenariat économique et financier euro-méditerranéen, bulletin de la banque de France, N° 168, Décembre 2007.
22. Institut de la Méditerranée, Meda et le fonctionnement du partenariat Euro-méditerranéen, ateliers méditerranéens interrégionaux, Juin 2000.
23. Jean-Claude Guibal, Rapport N° 506 fait au nom de la commission des affaires étrangères sur le projet de loi n°239 autorisant la ratification de l'accord euro-méditerranéen établissant une association entre le communautés européennes et leurs Etats membres d'une part et la République arabe d'Egypte d'autre part, 14 janvier 2003.
24. Khader Bichara, L'union Européenne et le Conseil de Coopération du Golfe dans Un Environnement En Pleine Mutation, L'Avenir Des Relations Européennes et Méditerranéennes, Annuaire IE Med de la Méditerranée, 2014.
25. Louis Le Pensec, L'état d'avancement du partenariat euro-méditerranéen, rapport d'information au nom de la délégation du Sénat pour l'Union européenne, N° 121, 2001-2002.

26. Marie Hélène Aubert et autres, La politique européenne de voisinage, centre d'études et d'initiatives des verts français au parlement européen, les notes de sinople, note N  26, Paris, Fevrier 2008.

➤ **Les sites web:**

1. www.baathparty.org/index.php?option=com_content&view=article&id=4450:4450&catid=84&Itemid=167&lang=en.
2. <http://www.academiegeopolitiqueparis.com/tag/geostrategiques-n-15/>
3. <http://www.aljazeera.net/encyclopedia/economy/2016/2/27/>
4. www.eib.org/products/index.
5. <https://books.google.dz/books>.
6. <http://www.strategie-aims.com/events/conferences>
7. <https://books.google.dz/books>.
8. <http://www.gip-ecofor.org/doc/drupal/gicc/glachantRF.PDF>.
9. www.businessmed-umce.org
10. <https://books.google.dz>.
11. www.enpicbmed.eu/ar/enicbmed-2014-2020/the-europeanneighbourhood-instrument.
12. www.indh.ma
13. mpra.ub.uni-muenchen.de/74537/
14. www.enpi.eu
15. www.bankwatch.org
16. <https://ahvalnews.com/ar>
17. <http://www.premier-ministre.gov.dz/ar/premier-ministre/activites/pm-ahmed-ouyahia-signature-7-accords-coop-algerie-turquie-ar.html>
18. <https://ahvalnews.com/ar>
19. www.ulum.nl
20. fr.calamio.ca.la.meo/book.com

الملاحق

الملحق رقم (01): المساعدات المالية في إطار البروتوكولات
الوحدة: مليون إيكو(أورو)

الدول / نوع التمويل	سنوات البروتوكولات	قروض البنك الأوروبي للاستثمار	مساعدات من المجموعة الأوروبية	ميزانية	المجموع
الجزائر	البروتوكول الأول 1978-1981	70	44	114	
	البروتوكول الثاني 1982-1986	107	44	151	
	البروتوكول الثالث 1987-1991	183	56	239	
	البروتوكول الرابع 1991-1996	280	52	332	
مصر	البروتوكول الأول 1978-1981	93	77	170	
	البروتوكول الثاني 1982-1986	150	126	276	
	البروتوكول الثالث 1987-1991	249	200	449	
	البروتوكول الرابع 1991-1996	280	242	522	
الأردن	البروتوكول الأول 1978-1981	18	22	40	
	البروتوكول الثاني 1982-1986	37	26	63	
	البروتوكول الثالث 1987-1991	63	26	100	
	البروتوكول الرابع 1991-1996	80	44	124	
لبنان	البروتوكول الأول 1978-1981	20	10	30	
	البروتوكول الثاني 1982-1986	34	16	50	
	مساعدات طارئة 1977-1978	20	-	20	
	مساعدات طارئة 1982-1986	50	-	50	
	البروتوكول الثالث 1987-1991	53	20	73	
	البروتوكول الرابع 1991-1996	45	22	67	
المغرب	البروتوكول الأول 1978-1981	56	74	130	
	البروتوكول الثاني 1982-1986	90	109	199	
	البروتوكول الثالث 1987-1991	151	173	324	
	البروتوكول الرابع 1991-1996	220	218	438	
سورية	البروتوكول الأول 1978-1981	34	26	60	
	البروتوكول الثاني 1982-1986	64	33	97	
	البروتوكول الثالث 1987-1991	110	36	146	
	البروتوكول الرابع 1991-1996	115	41	166	
تونس	البروتوكول الأول 1978-1981	41	54	95	
	البروتوكول الثاني 1982-1986	78	61	139	
	البروتوكول الثالث 1987-1991	131	61	224	
	البروتوكول الرابع 1991-1996	168	101	269	
المجموع	البروتوكول الأول 1978-1981	332	307	639	
	البروتوكول الثاني 1982-1986	560	415	975	
	البروتوكول الثالث 1987-1991	940	615	1555	
	البروتوكول الرابع 1991-1996	1908	720	2628	
المجموع العام		3840	2050	5077	

المصدر: خير الدين العايب، الشراكة الأوروبية-المتوسطية في ظل التحولات الدولية الجديدة، مركز زايد للتنسيق والمتابعة، الامارات العربية المتحدة، 2002.

فائمة الجاول

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
(1-1)	الدوافع الأساسية للشراكة الأجنبية	15
(2-1)	العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للاستثمارات الأجنبية	27
(3-1)	الفرق بين الأشكال المختلفة للشراكة حسب العلاقة بين الأطراف	56
(1-3)	القطاعات الممولة في إطار برنامج MEDA I حسب الدول	131
(2-3)	القطاعات الممولة في إطار برنامج MEDA II	138
(3-3)	مقارنة بين المساعدات المقدمة للدول المتوسطة ودول أوروبا الوسطى والشرقية	140
(4-3)	توزيع القروض الممنوحة من طرف BEI للدول المتوسطة الشريكة حسب القطاعات الممولة	147-146
(5-3)	توزيع القروض الممنوحة من طرف برنامج التسهيلات الأورو-متوسطة للاستثمار والشراكة FEMIP للدول المتوسطة الشريكة خلال الفترة (2003-2014)	154
(6-3)	توزيع القروض الممنوحة من طرف برنامج التسهيلات الأورو-متوسطة للاستثمار والشراكة FEMIP حسب القطاعات الممولة خلال الفترة (2003-2014)	155
(7-3)	المساعدات المالية للدول الشريكة للاتحاد الأوروبي في إطار الآلية الأوروبية للحوار والشراكة IEVP	163
(8-3)	توزيع المساعدات المالية للدول الشريكة للاتحاد الأوروبي في إطار الآلية الأوروبية للحوار والشراكة IEVP حسب القطاعات خلال الفترة (2007-2013)	165
(9-3)	مخصصات الدول المتوسطة الشريكة في إطار IEV على المستوى الثنائي	168
(10-3)	مخصصات الدول المتوسطة الشريكة في إطار IEV	169
(1-4)	صادرات الدول العربية نحو الاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2016	178
(2-4)	واردات الدول العربية من الاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2016	184
(3-4)	الميزان التجاري للدول العربية مع الاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2016	190
(4-4)	صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة للدول العربية من الاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2016	192
(5-4)	صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية الصادرة من الدول العربية نحو الاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2016	196
(6-4)	تطور معدلات البطالة في الدول العربية للفترة 2000-2016	201
(7-4)	تطور نصيب الفرد من الدخل الوطني في الدول العربية والاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2016	205

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الشكل
50	أشكال الشراكة حسب معيار العلاقة بين الأطراف	(1-1)
54	أنواع الشراكات بين الأطراف المتنافسة وفق معياري الأصول المساهم بها و طبيعة المنتج	(2-1)
127	الالتزامات والمدفوعات المرصودة للدول المتوسطة في إطار MEDA I	(1-3)
129	المبالغ المخصصة والمدفوعة في إطار MEDA I على المستوى الثنائي والإقليمي حسب الدول	(2-3)
136	الالتزامات والمدفوعات المرصودة للدول المتوسطة في إطار MEDA II	(3-3)
137	المبالغ المخصصة والمدفوعة في إطار MEDA II على المستوى الثنائي والإقليمي حسب الدول	(4-3)
144	تطور حجم القروض الممنوحة من طرف BEI خلال الفترة (1995-2002)	(5-3)
144	توزيع القروض الممنوحة من طرف BEI حسب الدول	(6-3)
149	تطور حجم القروض الممنوحة للدول الأوروبية مقارنة بالدول المتوسطة خلال الفترة (1995-2002)	(7-3)
170	توزيع المساعدات المالية في إطار IEV حسب الدول خلال سنة 2014	(8-3)

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

إهداء

شكر وتقدير

قائمة المختصرات

مقدمة عامة.....أ-ي

الفصل الأول: الإطار النظري للشراكة الأجنبية.....2-57

تمهيد.....02

المبحث الأول: عموميات حول الشراكة الأجنبية.....03

المطلب الأول: تعريف الشراكة وخصائصها.....03

المطلب الثاني: دوافع وأهداف ومزايا الشراكة الأجنبية.....11

المطلب الثالث: النظريات والاتجاهات المفسرة للشراكة الأجنبية.....23

المبحث الثاني: صيغ وأشكال الشراكة الأجنبية 43

المطلب الأول: الشراكة حسب طبيعة النشاط..... 43

المطلب الثاني: الشراكة حسب معيار العلاقة بين الأطراف.....50

خلاصة الفصل.....57

الفصل الثاني: تقييم اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية59-122

تمهيد.....59

المبحث الأول: العلاقات الأوروبية-العربية 60

المطلب الأول: العلاقات بين الاتحاد الأوروبي وبين دول مجلس التعاون الخليجي.....61

المطلب الثاني: العلاقات الأوروبية-العربية المتوسطة.....76

95.....	المطلب الثالث: التنافس الأمريكي-الأوروبي على المنطقة العربية
99.....	المبحث الثاني: مقارنة بين اتفاقيات الشراكة العربية الأوروبية.
99.....	المطلب الأول: لمحة عن اتفاقيات الشراكة الأوروبية-العربية.
104.....	المطلب الثاني: نقاط التشابه بين اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية.
112.....	المطلب الثالث: نقاط الاختلاف بين اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية.
122.....	خلاصة الفصل.
172-124.....	الفصل الثالث: آليات تمويل الشراكة الأورو-عربية.
124.....	تمهيد.
125.....	المبحث الأول: آليات التمويل من 1995-2006.
125.....	المطلب الأول: التمويل في إطار برنامج الاتحاد الأوروبي للمعونة والتعاون MEDA
140.....	المطلب الثاني: التمويل في إطار البنك الأوروبي للاستثمار BEI
150.....	المبحث الثاني: آليات التمويل من 2006 إلى يومنا هذا
150.....	المطلب الأول: التمويل في إطار برنامج التسهيلات الأورومتوسطية للاستثمار والشراكة FEMIP
157.....	المطلب الثاني: التمويل في إطار سياسة الجوار الأوروبية.
171.....	خلاصة الفصل.
209-173.....	الفصل الرابع: أثار الشراكة الأورو-عربية على اقتصاديات الدول العربية.
175-174.....	تمهيد.
176.....	المبحث الأول: أثار اتفاقيات التعاون والشراكة على الجانب الاقتصادي
176.....	المطلب الأول: الأثار على التبادل التجاري.
191.....	المطلب الثاني: الأثار على الاستثمار الأجنبي المباشر.
200.....	المبحث الثاني: الأثار على بعض المؤشرات الاجتماعية.

200.....	المطلب الأول: تطور معدلات البطالة.....
204.....	المطلب الثاني: تطور نصيب الفرد من الدخل الوطني.....
209.....	خلاصة الفصل.....
211.....	خاتمة عامة.....
217.....	قائمة المراجع.....
233.....	فهرس الملاحق.....
234.....	قائمة الجداول.....
236.....	قائمة الأشكال.....
238.....	فهرس المحتويات.....

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل اتفاقيات الشراكة التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع الدول العربية الواقعة جنوب وشرق المتوسط، بالإضافة إلى اتفاقيات التعاون التي أبرمها مع دول مجلس التعاون الخليجي، ومن ثم المقارنة بين مختلف الاتفاقيات لتحديد نقاط التشابه والاختلاف بينها.

كما تسعى الدراسة إلى تحديد مختلف الآليات التي تعتمد عليها الشراكة في تمويل اقتصاديات الدول العربية لمساعدتها على التكيف مع المتغيرات الجديدة، وإتمام الاصلاحات الهيكلية اللازمة للاستفادة من الامتيازات التي تمنحها هذه الاتفاقيات، ومدى المشروطة المفروضة للحصول على الأموال اللازمة في إطار هذه الآليات.

ومن خلال هذه الدراسة حاولنا تبين انعكاسات اتفاقيات الشراكة الأورو-عربية على اقتصاديات الدول العربية من خلال العديد من المؤشرات كحجم الصادرات والواردات وتدفقات الاستثمار الأجنبي نحو الدول العربية، بالإضافة إلى الانعكاسات على الجوانب الاجتماعية للدول العربية

الكلمات المفتاحية: الشراكة الأجنبية، الشراكة الأورو-عربية، الميدا، الألية الأوروبية للحوار والشراكة.

Abstract:

This study aims to analyze the Association Agreements concluded by the European Union with the Arab countries in the south and east of the Mediterranean, in addition to the cooperation agreements concluded with the GCC countries, and then compare the various conventions to identify similarities and differences between them.

The study also seeks to identify the different mechanisms adopted by the partnership in financing the Arab countries economies to help them adapt to the new changes, complete the structural reforms necessary to benefit from the advantages granted by these agreements and the conditionality of obtaining the necessary funds within these mechanisms.

Through this study we tried to show the implications of the Euro-Arab partnership agreements on the Arab economies countries through many indicators such as the volume of exports and imports and foreign investment flows towards the Arab countries, in addition to the repercussions on the social aspects of Arab countries.

Keywords : Foreign partnership, The Euro-Arab Partnership, Meda, European Neighborhood and Partnership Instrument