



- ( ) -

-  
..

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

2007-2006

...

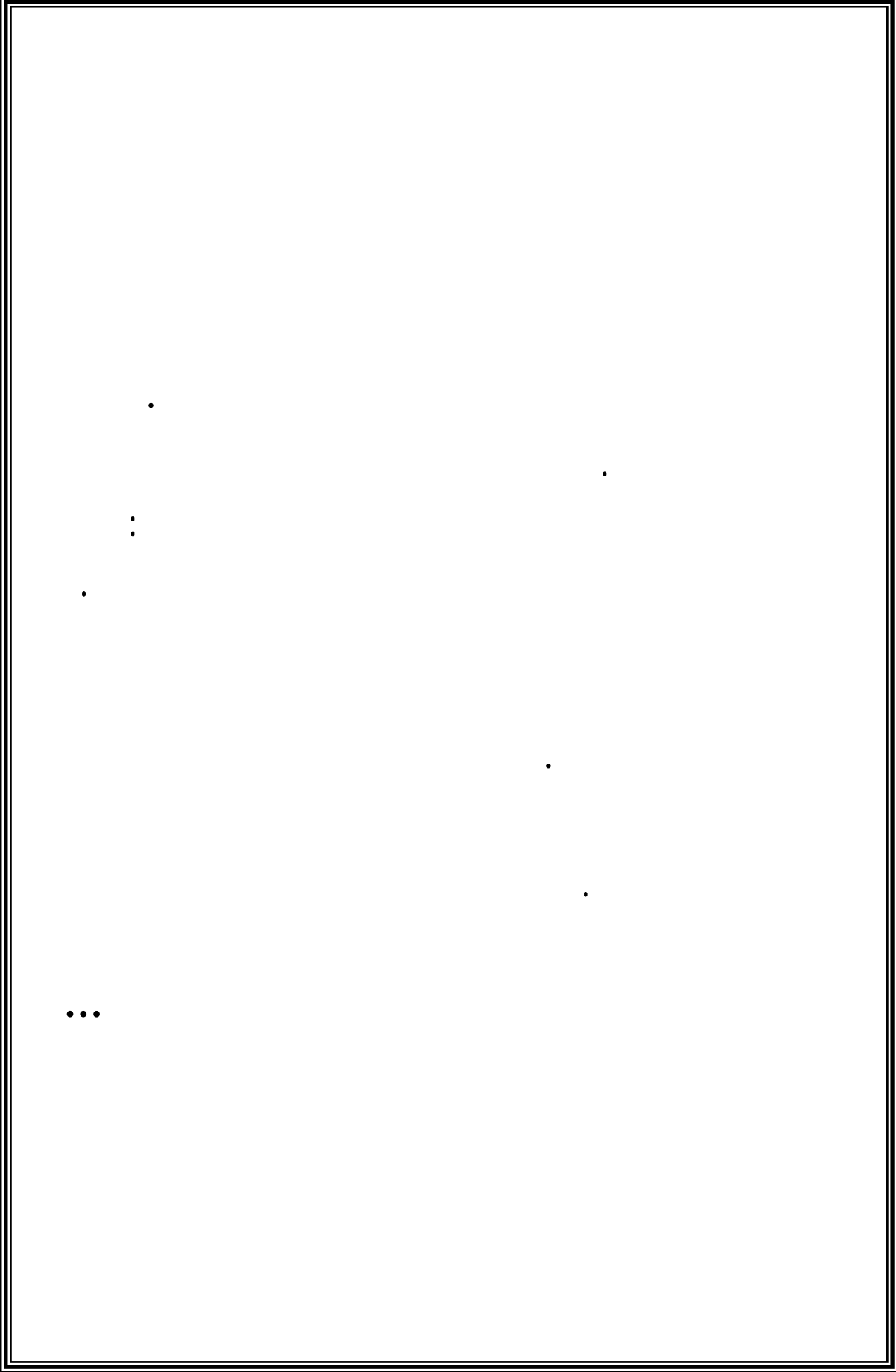
..

...

...

...

...



# فهرس الجدول والأشكال والملامح

:

:

17	2005	01
17		02
18	(2005)	03
19		04
20		05
20		06
21		07
24	(2002-1985)	08
25	(2001-1998)	09
26		10
29		11
31		12
69	(1996 - 1976)	13
70	2001-1996      MEDA II    MEDA I	14
74		15
78	2006-94	16
80	(1986)	17
84	2003	18
86		19
87		20
88	03      -	21
89		22
90	03      -	23
90		24

:

91		25
91		26
92		27
93	- -	28
95	(2003-1988)	29
97		30
98		31
99		32
99	8	33
99		34
103		35
104		36
107		37
109		38
113		39
143		40
143		41
144		42

:

:		
16		01
23	2000 1970 (IDE)	02
25		03
39	" "	04
44	" "	05
45		06
47		07
53		08
55		09
56		10
121		11
121		12
169		13

Document téléchargé depuis www.pnst.cerist.dz CERIST

:		
187	Growth Competitiveness Index GCI	01
188	2004	02
189		03
190		04
191		05
192		06
193		07

:

194		<b>08</b>
195		<b>09</b>
196	(2006 -2005 : )	<b>10</b>
196	2006	<b>10</b>
197		<b>11</b>
198		<b>12</b>
199		<b>13</b>
201	-	<b>14</b>





	-	-	
			000
			00
I	.....		
V	.....		
			0000000
			00000
			00
		00	00
		0	00
		0	00
02	..... -	-	
02	.....		0
03	.....		:
03	.....		:
04	.....		-1
06	.....		-2
07	.....		:
08	.....		-1
10	.....		-2
12	.....		-3
14	.....		:
14	.....		-1
16	.....2005		-2
18	.....(2005)	-	-3
22	.....		:
23	.....		:
23	.....		- 1
25	.....		-2

27	.....	-3
28	.....	:
28	.....	-1
30	.....	-2
31	.....	:
32	.....	-1
33	.....	-2
37	.....	:
37	.....	:
38	.....	-1
39	.....	-2
43	.....	:
44	..... " "	-1
45	.....	-2
50	.....	:
50	.....	-1
53	.....	-2
54	.....	-3
56	.....	
58	.....	:
58	.....	
59	<b>10</b>	:
59	.....	:
60	.....	-1
63	.....	-2
65	.....	-3
68	..... - -	:
68	.....	-1
70	.....	-2
73	..... - -	:
75	.....	-1
76	.....	-2
77	.....	-3

78	.....				-4
79	.....	-		-	:
79	.....				:
80	.....				-1
80	.....				-2
82	.....				-3
85	.....				:
86	.....				-1
89	.....				-2
92	.....				-3
92	.....	-		-	:
93	.....				-1
94	.....				-2
96	.....				:
96	.....				:
97	.....				-1
99	.....				-2
101	.....				:
101	.....				-1
106	.....				-2
107	.....				-3
109	.....	-		-	:
110	.....				-1
111	.....				-2
115	.....				
117	.....	-		-	:
117	.....				
118	.....				:
119	.....				:
119	.....				-1
122	.....				-2
126	.....				:
126	.....				-1

---

129	.....	-2
130	.....	-3
132	.....	:
134	.....	-1
136	.....	-2
137	.....	-3
138	.....	:
138	.....	:
138	.....	-1
142	.....(2006 )	-2
144	.....	:
144	.....	-1
145	.....	-2
147	.....	:
147	.....	-1
149	.....	-2
152	.....	:
153	.....	:
154	.....-	- - -1
155	.....	- - -2
158	.....	:
158	.....	-1
159	.....	-2
164	.....	-3
165	.....	:
165	.....	-1
170	.....	-2
173	.....	-3
178	.....	
186	.....	
202	.....	



2005  
% 25  
(12)







12 Ô

:

:

-

-

-

-

( )

::

:

-

-

-



:

## الفصل الأول:

التنافسية على المستويين الكلي والجزئي  
-الاقتصاد الجزائري كنموذج-

\_\_\_\_\_

-

-

:

( )

.

:

)

(

.

.

:

1

"P.Krugman "

(M.Porter)

2

.

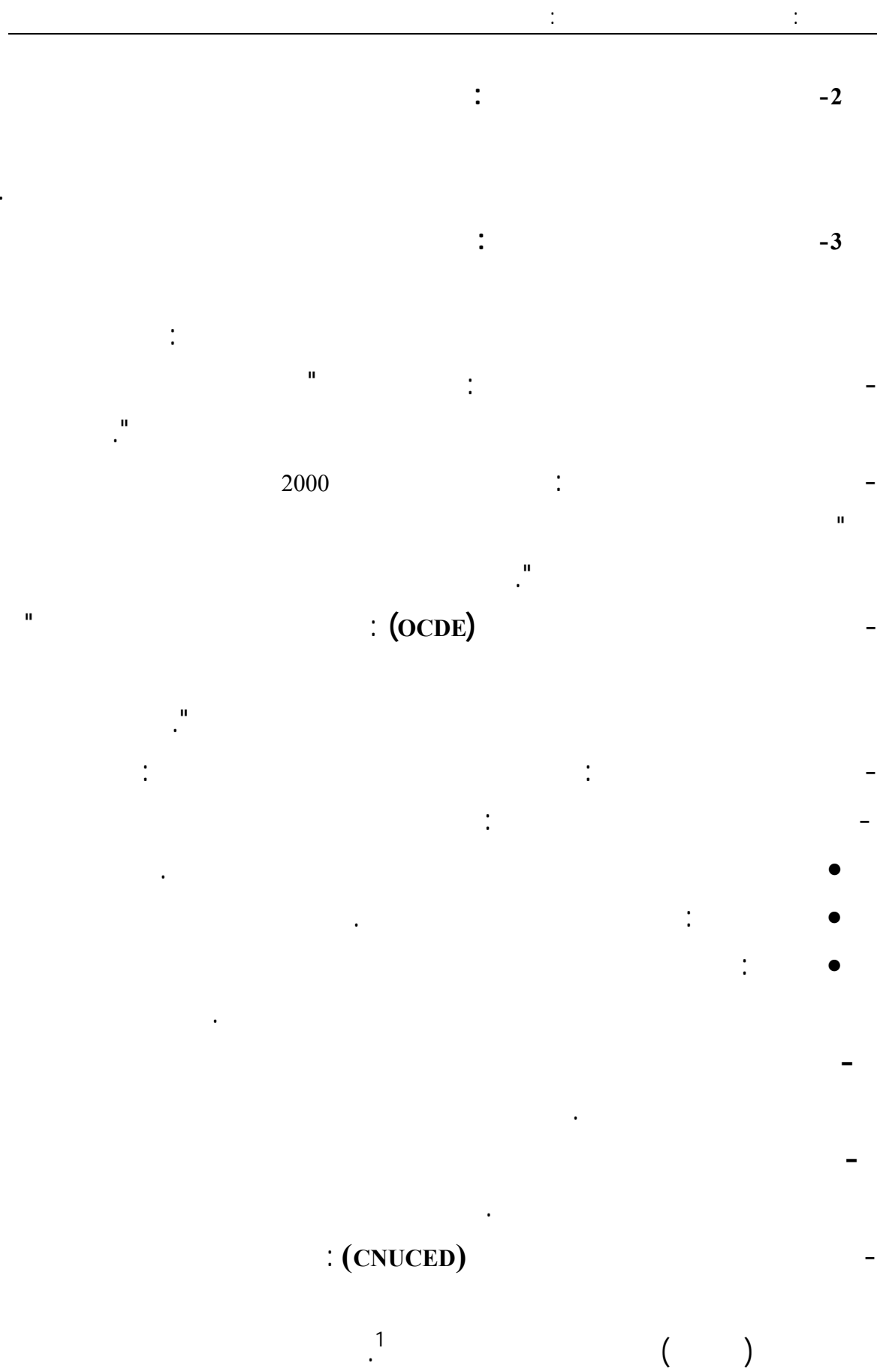
...

<sup>1</sup> - Krugman. P , Compétitivness : a dangerous obsession , Foreign Affaires, Vol 73 N° 21,1994.

<sup>2</sup>- Marniesse.S et Ewa.F, compétitivité et mise à niveau des entreprises , AFD, 2004 , P-44.







<sup>1</sup> CNUCED, Diversification des exportations, accès aux marchés et compétitivité , 2002,p26.

(M.Porter) : -  
 (Aldigton)  
 " (Scott and Lodge)

1"

(Krugman1994)

<sup>2</sup>( Hall ,s)

-II

.( )

<sup>2</sup> - Hall.S, Competitiveness indices and developing contries, world development , Vol 29 N° 9, 2001, P 1501 – 1525.

Schumpeter

1

<sup>1</sup>.Marniesse .S , Filiprak.F, op-cit , P-46.

1

:

-1

"

(Oughton)

2"

"Austin "

3

\*  
\*  
\*  
\*  
\*

Document téléchargé depuis www.pnst.cerist.dz CERIST

---

9 -

3<sup>1</sup>

<sup>2</sup> Oughton. C , Competitiveness policy in the 90's", the economic journal , 1997 , p- 1484 - 1485

.. -

.

..

.

'

..

.

.

'

..

'

1995

: 1

.(...

)

:

-2

. ...

:

(I.F.P)

CUMO<sup>1</sup>

"

$$CUMO_{xyt} = W_{xyt} \times R_{yt} / (Q/l)_{xyt}$$

t y x

W<sub>xyt</sub>

t

y

R<sub>yt</sub>

t

y

x

(Q/l)<sub>xyt</sub>

: Ô z

$$CUMOR_{xyzt} = CUMO_{xyt} / CUMO_{xzt}$$

:

x

\*

\*

\*

:

<sup>1</sup> Donald.G . Mc Fatridge. La compétitivité: notions et mesures, Canada industries, 1995, p-12.

Revealed Comparative (RCA)  
( y )

$$RCA_{xy} = \frac{[x \quad y]}{[y]} / \frac{[x]}{[y]}$$

x

y

RCA xy

Total Factor Productivity (TFP)

TFP

" CUMO "



(TFP)

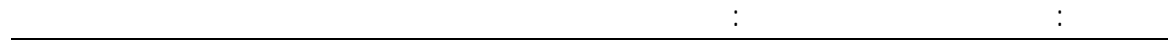
- :

(TFP)

1

::

-



" - - - - "

(CID)

(WEF)

-1

: (Quantitative Data)

: (Qualitative Data)

: (Growth Competitiveness Index – GCI)

(Macroeconomic Environment Index)

(Public Institution Index)

Document téléchargé depuis www.pnst.cerist.dz CERIST

:(Business Competitiveness Index – BCI) :

-

: (Quality of the national business environment ):

•

Sophistication of company operations and )

•

: ( strategy

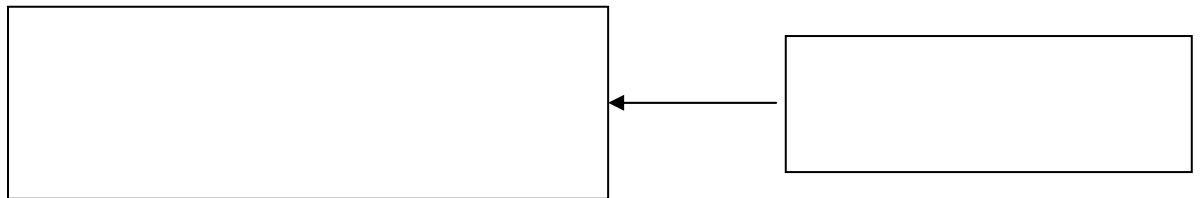
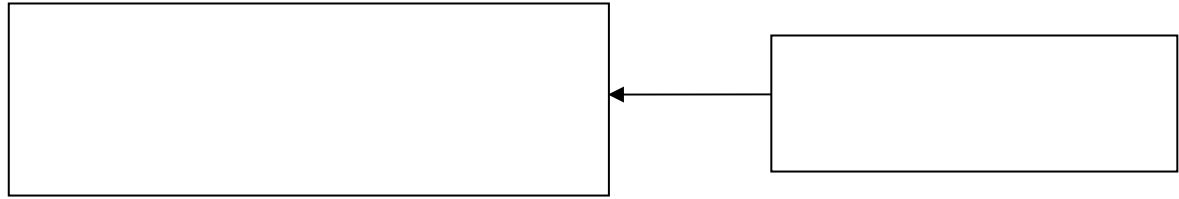
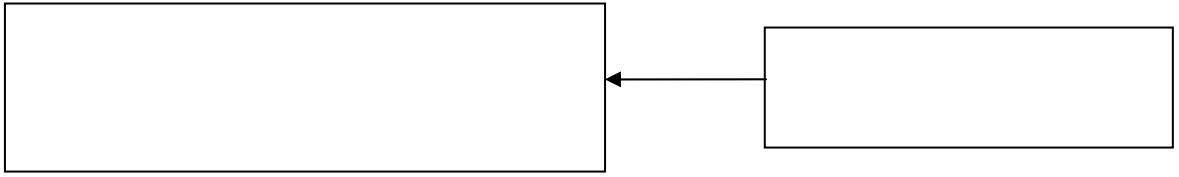
2007 -2006

"

.(01)

- :

(01)



.13

:

: 2005

-2

(117/4)

(117/2)

(177/5)

.2004 (42)

2005 (40)

2004

78 71

2005 2004

**.2005**

**: (01)**

78	76	53	45	40	37	33	19	18	<b>117</b> ) ( <b>-2005-</b>
71	56	62	35	42	28	--	--	16	<b>2004</b> <b>104</b> ) (

**2005-2004**

:

(... )

2007-2006

(144)

:

(81)

**(02)**

44	81	114	
34	40	60	
67	85	78	
52	31	52	

**2005**

:

95

116

‘ 111 88

.( )

(2005)		(116)	(03)
88	111	95	
34	46	35	
75	80	79	
42	59	43	

2005

:

:

-3

(

)

»

64

"

:

- 
- 
- 
- 
-

" 2005

Dealing )

:

"

(with licenses

109

123

24

14 Ô (Starting a business)

:

(04)

	( )			
% 55.1	24	14	109	
% 10	14	9	58	
% 12	11	5	102	

2005

:

(Dealing with licenses)

( )

244

25

100

125

:

88

(05)

	( )			
	244	25	5	
% 10	14	9	40	
% 12	11	5	125	
% 6.8	19.5	6.5	/	<b>OCDE</b>

2005

:





(07)

			( )	( )		
51	12	8	29	8	8	
33	17	11	31	13	7	
33	12	8	25	8	5	
14	3.3	6.9	12.6	3.2	5.3	بلدان OCDE

2005

:

2005

...

- :

" IED "

(90)

(B.I.P)

2002

.2003

(03)

) I.D.E

.(...

.(...

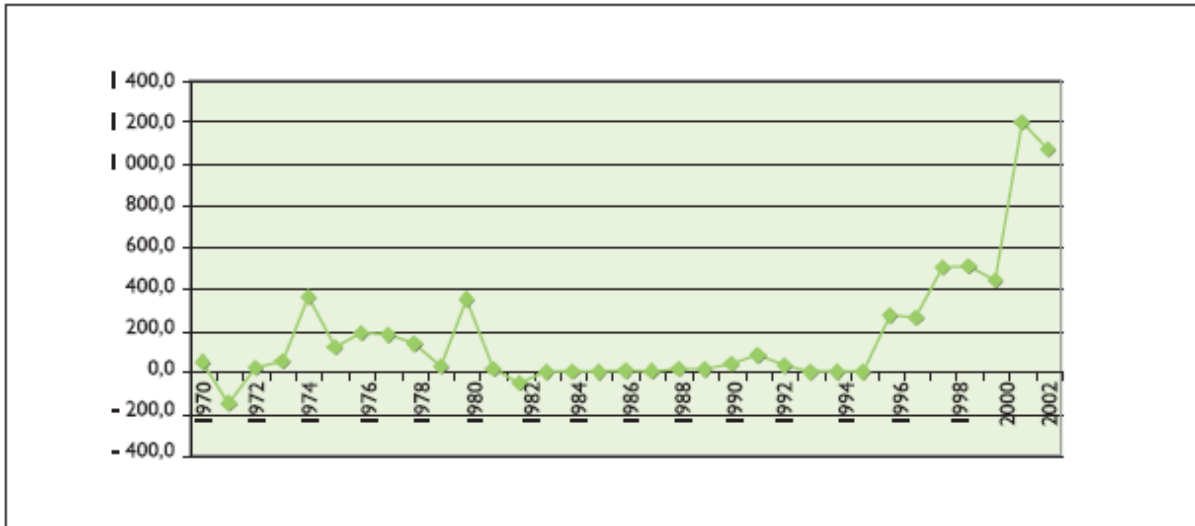
)

(1 )

(I.E.D)

.1995 1994 1970

: 2002 1970 إلى (IDE) :02



2004

1971

(Plan V.A.L.Y.D)

(1995 )

)

(...

.2001

1993

2001

(2002 - 1985)

:

-

.(2002-1985)

:08

IED		IED						IED			مخزون IED	IED		
1000 PIB		FFBC			1000 PIB									
2002	2002	1995 - 2002	1990 - 1994	1985 - 1989	1995 - 2002	1990 - 1994	1985 - 1989	1995 - 2002	1990 - 1994	1985 - 1989	2002	1995 - 2002	1990 - 1994	1985 - 1989
<b>105.3</b>	<b>181.6</b>	<b>4.2</b>	<b>0.2</b>	<b>0.0</b>	<b>11.7</b>	<b>0.6</b>	<b>0.1</b>	<b>20</b>	<b>1,2</b>	<b>0,3</b>	<b>5702</b>	<b>605,3</b>	<b>30</b>	<b>6,9</b>
242.5	295.2	5.2	8.5	5.6	16.8	16.4	31,4	13	12,8	22,1	20746	865,2	757,2	1156,6
269.0	322.5	17.4	6.1	2.9	26.4	13.8	3.2	33,6	15	2,8	9994	994.6	389,6	66,3
661.6	1454.1	59.3	60.3	58.8	25.7	27.5	10,8	57,2	47,5	13,2	14061	538,2	407,8	100.3

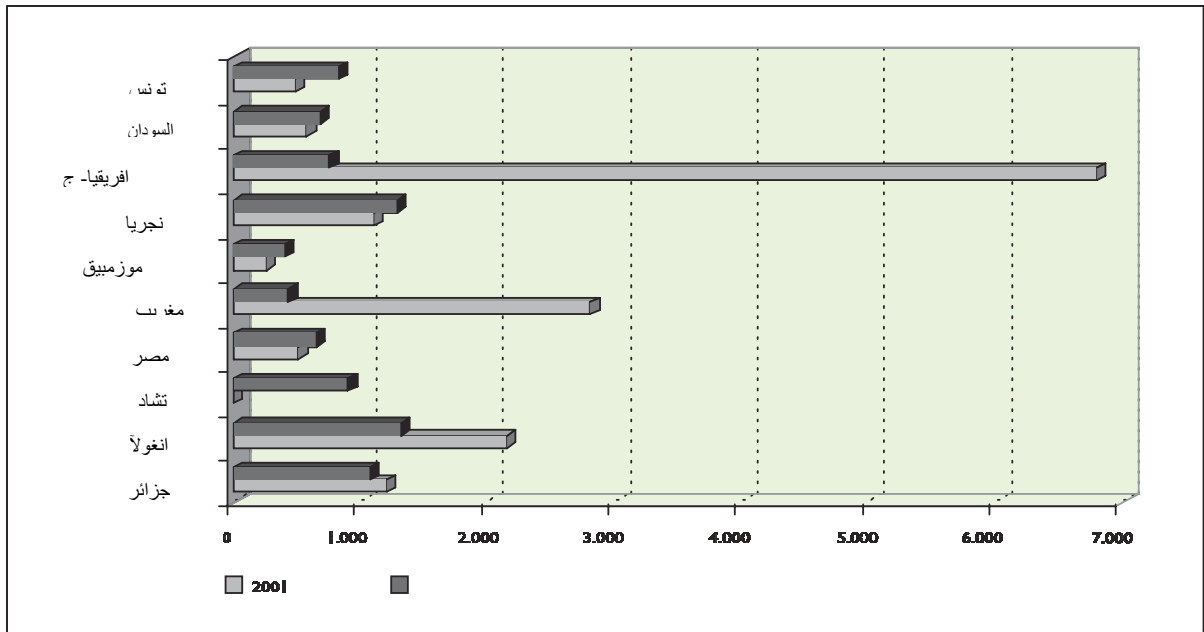
2004

(2002-1999)

( )

CNUCED

- : 03



2004-

-2

(2001-1998)

:09

المجموع	2001	2000	1999	1998		
906806		205664	89882	256891		1
363146	354369	100	3	51		2
344001	362992	49472	137460	76656		3
221045	80413	35596	16373	16209		4
148265	152867	9262	11800	92820		5
132198	34383	66509	7636	20062		6
76687	37791	1308	623	2812		7
75476	23254	14206	2001	36015		8
49345	8818	21092	2787	16648		9
32041	12384	4484	571	14648		10

:

2004-

CNUCED

-:

PFIZER

(DANONE)

(Total FINA – ELF – AGIP – CEPSA)

(MICHELIN)

(MESSER)

(ENAD)

(HENKEL)

2010

:

-

ANDI

( )

-10:

						NTIC			القطاع البلد
									الجزائر
									تونس
									المغرب
									مصر

المصدر : CNUCED, OCO consulting ( BELFAST), 2003

: (IED) -3

(P.I.B) % 6,5 (IED) 2000  
1 % 25 % 15

(HENKEL - ) (ISPAT )  
.2002 - 1999 (OTA)

:

\*

( ) (IED)  
1999 % 25 (PIB)  
2002 % 44 % 30 27  
2 (2005)

2000 (FBCF) IED  
.2002 % 8,1 % 3,8

:

-

I.E.D Ô

I.E.D

% 30

I.E.D

I.E.D

05

12/93

2001

20

1993

:

-1

:

-

2001

20

1

% 100



(08) 2001 (CNI)  
 (ANDI)  
 .(CNI) (APSI)  
 APSI

. 1

(11)

(1997 8 )	(1995 )	(1993 )	(2001 )
( )	.	) (1993 01	.
- :	60)	- :	- :
.	(	.	.

2003

1

12

(APPI)

<sup>1</sup> 1995

:

-2

(TVA)

% 30

(IBS)

(TAP)

(IBS % 15 )

(Droit commun)

2001

2001

Exemption )

TVA ) ANDI

(des droits de mutation

<sup>2</sup>

2001

.( )

22  
(2001/47

53  
)

16

2001 20

29

(2000-1995)

<sup>1</sup>

<sup>2</sup>

12

	( BNP %)	( )		
72.2	12.6	387	20	
50	30.7	202	19	
75	9.1	192	17	
65.3	4.1	7	14	

2003

:

:

(...

)

L'agroalimentaire

ANDI

(Ciblage)

)

.(...

:

-1

ANDI

2001

2001

7

)

525 Ô

(

...

(03)

(04)

2005

UMA

.

::

-

:

( )

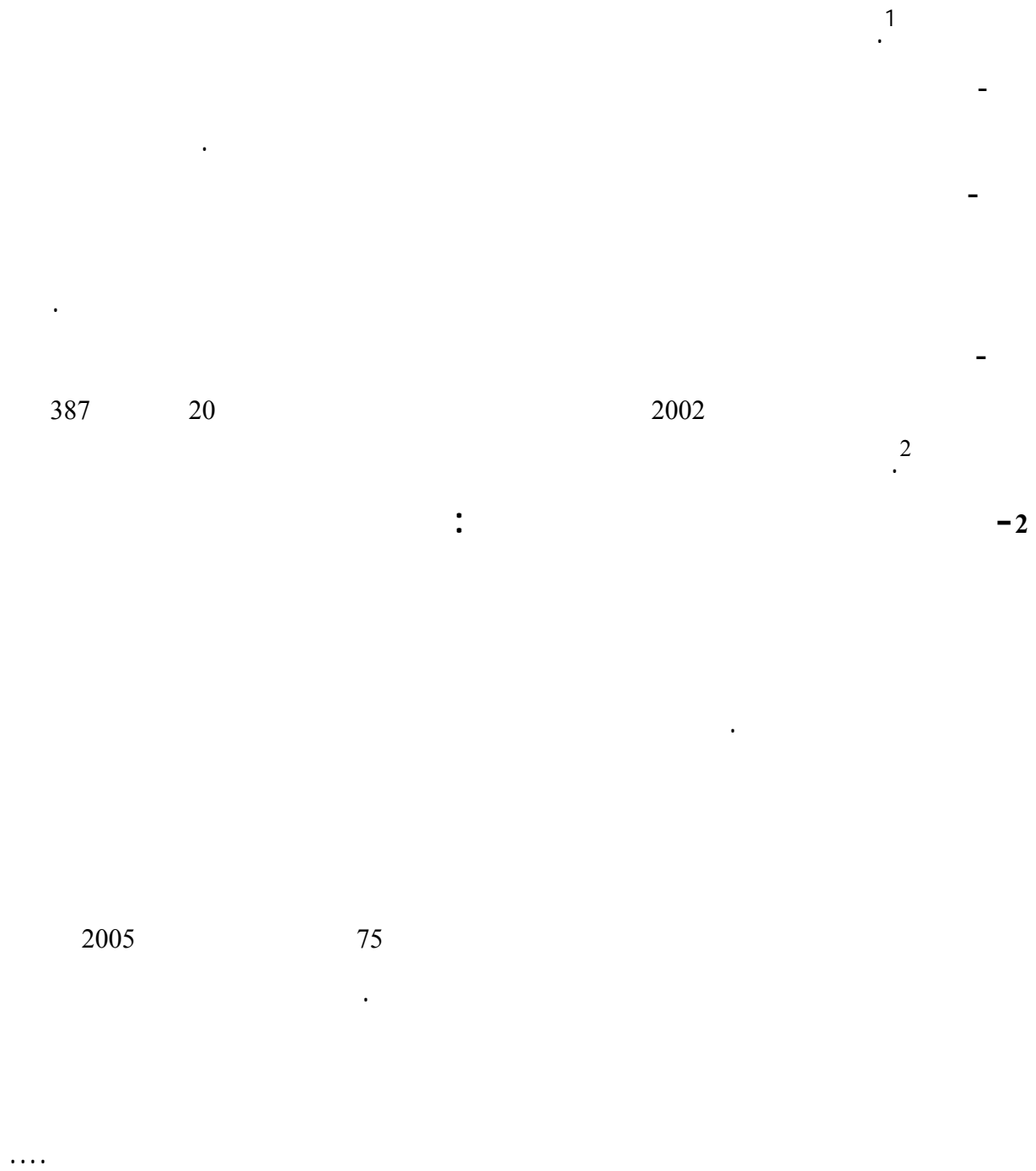
-

.IDE

-

(2003 - )

CNUCED



<sup>1</sup> CNUCED, Examen de la politique de l'investissement en Algérie ,2004 ,p36.  
<sup>2</sup> CNUCED , Diagnostic sur le climat de l'investissement étranger , 2002, p -113

<p><b>FAIBLESSES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul> <p>PME – PMI</p> <p>IDE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> </ul>	<p><b>FORCES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul> <p>( 30)</p> <p>OMC – UMA – )</p> <p>(UE</p> <p>( )</p>
<p><b>MENACES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul> <p>( )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> </ul>	<p><b>OPPORUNITES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul> <p>NTIC Ô</p> <p>3)</p> <p>( GSM</p> <p>OMC</p> <p>2010 UE</p>

:

ANDI

(Recours)

.ANDI

.(... )

.IDE

...

---

		:	:	
				:
				-
		:		
	(	)		-
	(	)		
	(ANDI)			
			ANDI	-
				-
			ANDI	-
				-
		:		-
	IDE			-
		:		-
	(	)		-
				-
		:		-
	:			-
				-
	(	)		-
				-



...

OMC

)

(...

% 97

"

.  
. .  
. . .  
. . . .  
. . . . .

"

"

:  
:

:  
:

\*  
\*  
\*  
\*  
\*  
\*  
\*  
\*

. .

\*  
:

\*  
:

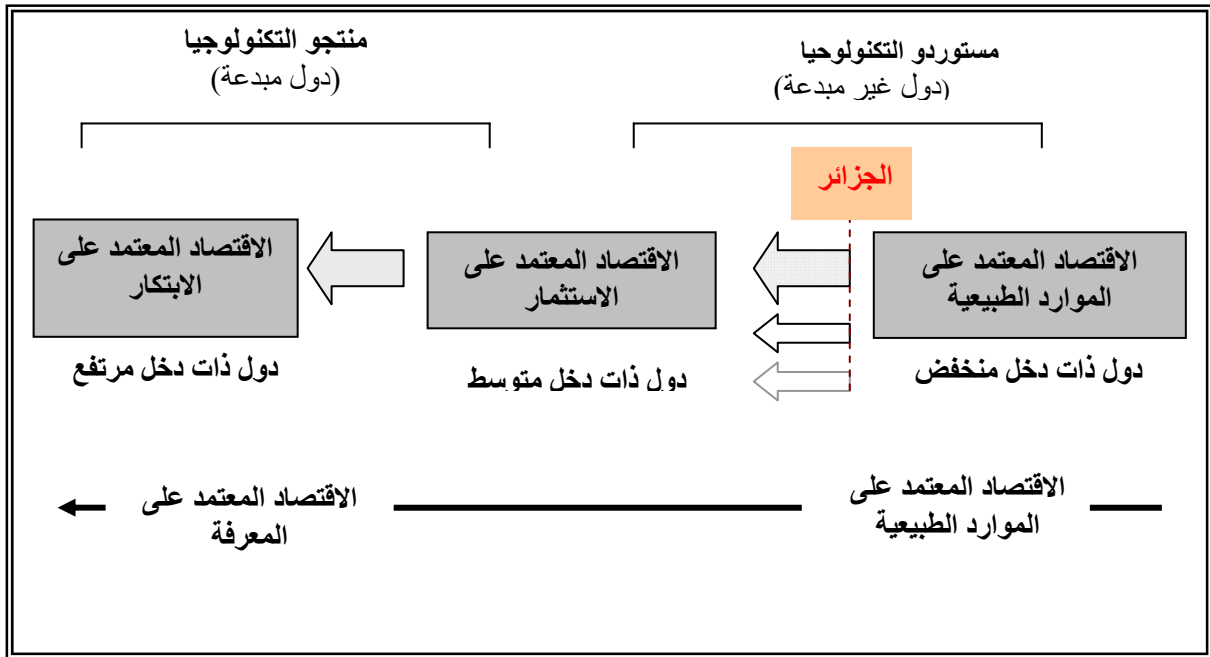
=

:

- 1

( )

#### 04: مراحل تنافسية الدول (موقع الجزائر)



.23

:

:

-2

18

1979 28

(OMC)

(FMI)

:  
(... ) \*  
( ) \*  
.\*

: -

..

-  
-  
●  
●  
●  
●  
-  
-  
-

\_\_\_\_\_

(1998-08-22 10/98 )

<sup>1</sup>

08

08

( )

...

( OMC) GATT

06

<sup>1</sup> CNUCED, train for trade, antidumping, 1996 P - 4.

1 8

: (1979-1973)

-  
-  
-

05

( % 2 )

(% 3 )

% 7

(OMC)

8

1

1992

1992

1992

07

1992

23

123/92

:

-

(OMC)

1989-12-19

23-89

1989

1

1990-05-15

123-90

(INAPI)

47

1992

1996

.BCR ENIE

22 Ô

1989-02-07

02-89

-96

1990-01-30

39-90

1996-10-19

354

.

.

.

..

.

.

.

." " -

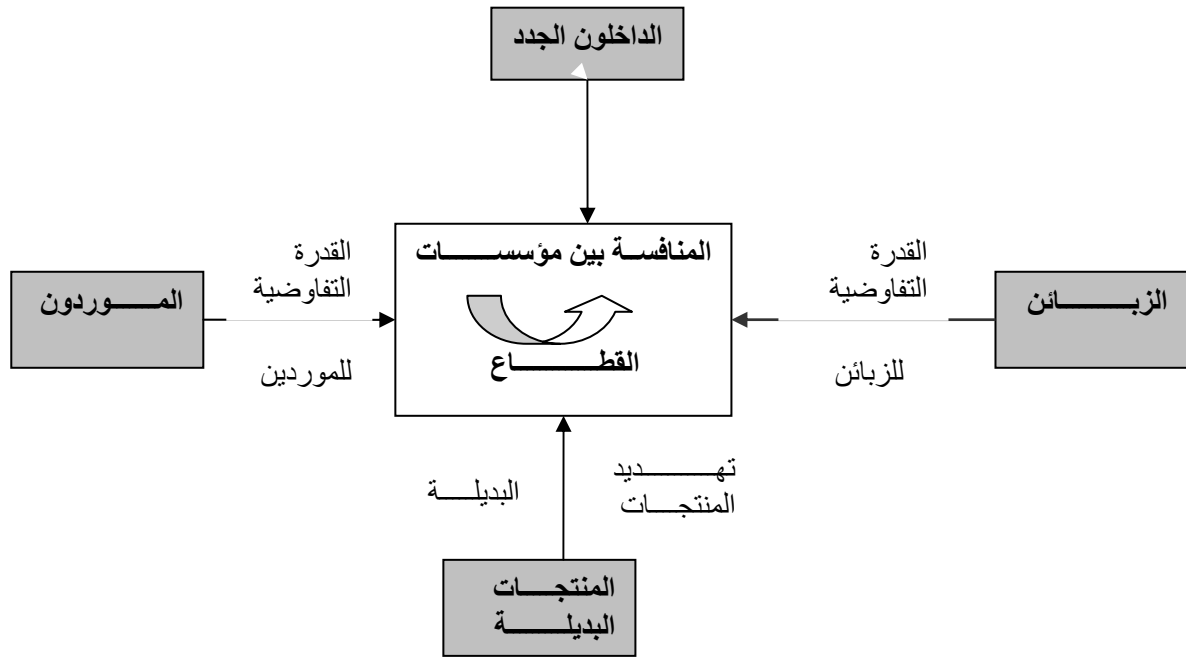
" "

: 1

- 
- 
- 
- 
- 

:

:05



<sup>1</sup> Porter .M ,L'avantage concurrentiel , Dunod ,1997,p15.



"M.Porter - "

(rentable et durable)

.  
: 1

:06

00000 -2	00 -1
- .3	- .3

Porter .M ,L'avantage concurrentiel ,Dunod , 1997 :

:

-2

% 3

%30 Ô

<sup>1</sup> Ibid ,P23.

: :

---

%2 Ô

.<sup>1</sup>

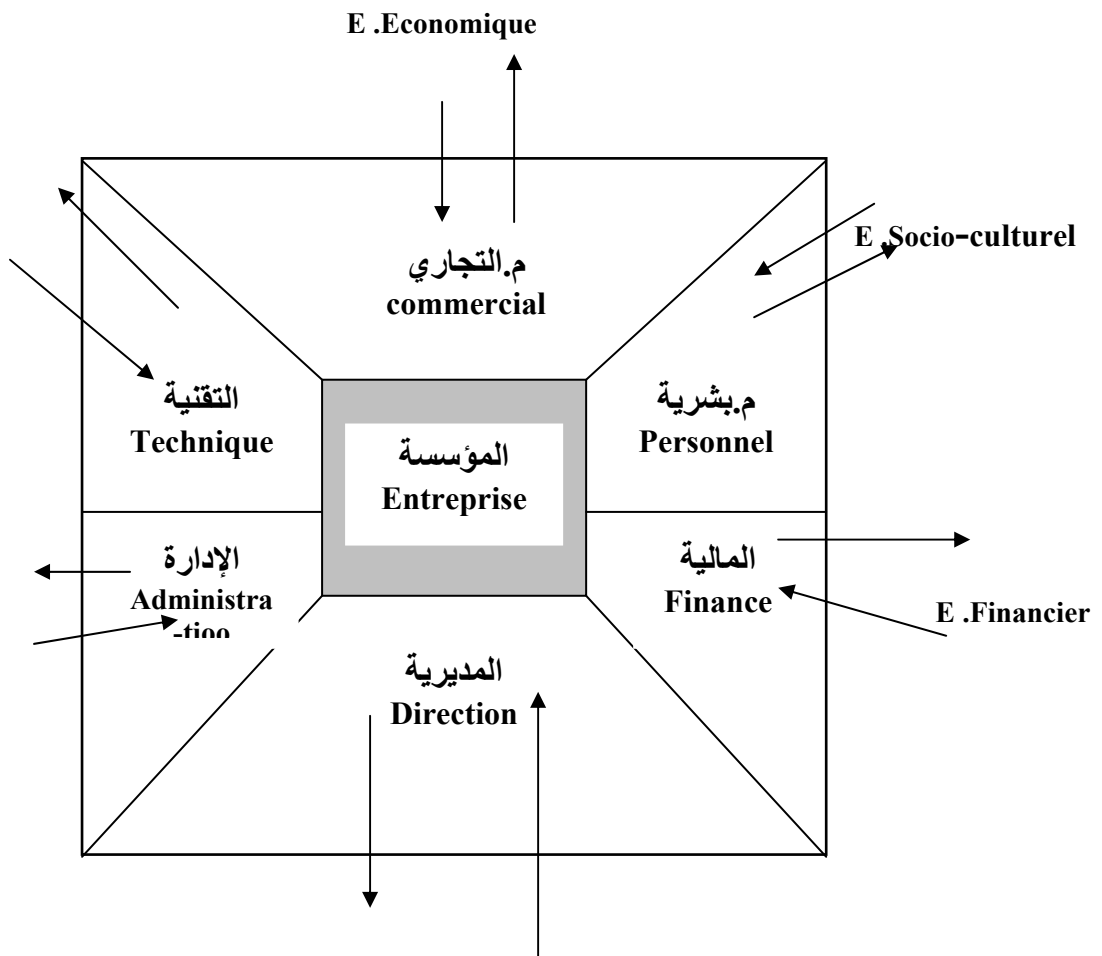
(dynamisme)

---

<sup>1</sup> CNUCED , Promotion de la compétitivité à l'export des PME ,note n°23/2 ,2004, p07.

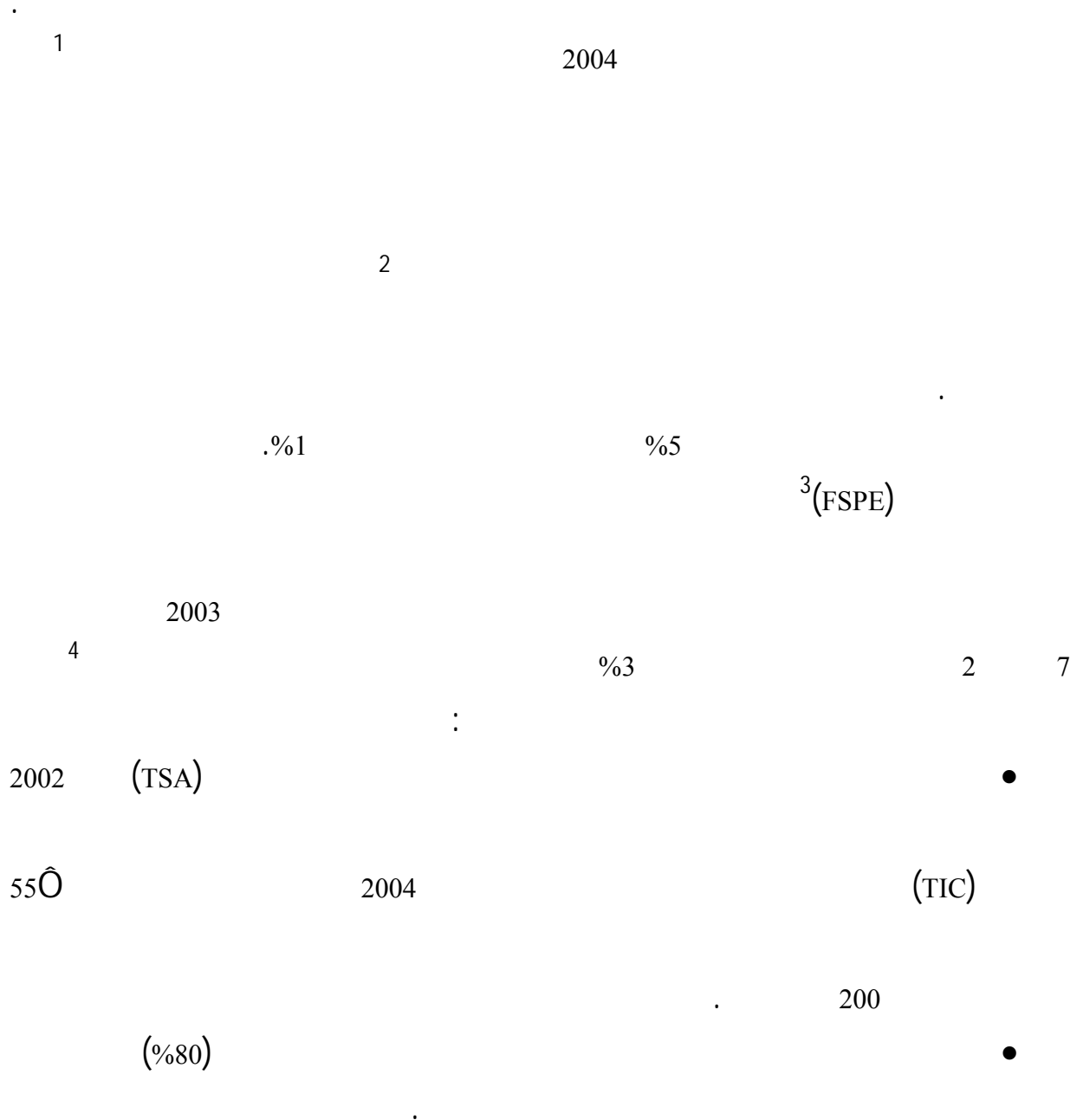
(feed back)

:07



**E.Sociétal et Politique**

J .P.Thibaut,Le diagnostic d'entreprise, sedifor,1997,p33:



<sup>1</sup> Société financière internationale (SFI), Diagnostic de l'environnement juridique et réglementaire et du dispositif institutionnel et d'appui aux exportation hors hydrocarbures ,Rapport principal,2004.

.1996-07-02

235-96

1996-01-10

06-96

.1996

(PME-PMI)

( )

KYOTO

- .(Perfectionnement actif) -
- .(Réapprovisionnement en franchise) -
- .(Perfectionnement passif) -



1"

"

"

2

"Taylor"

::

-

"

"

"W.A.Shewarst"

1942

1960

1962

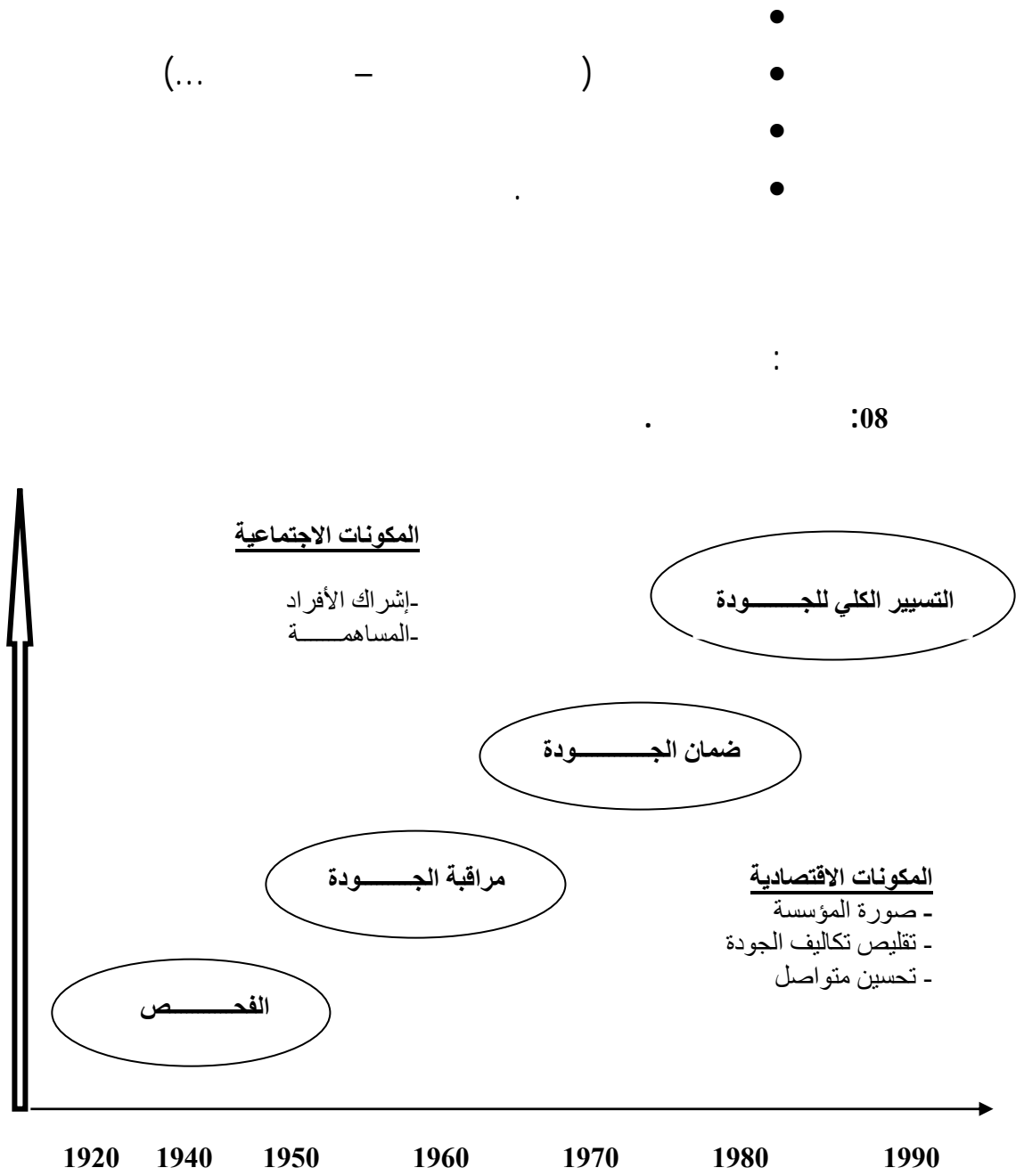
:

.9 1996

.43 2000

1

2



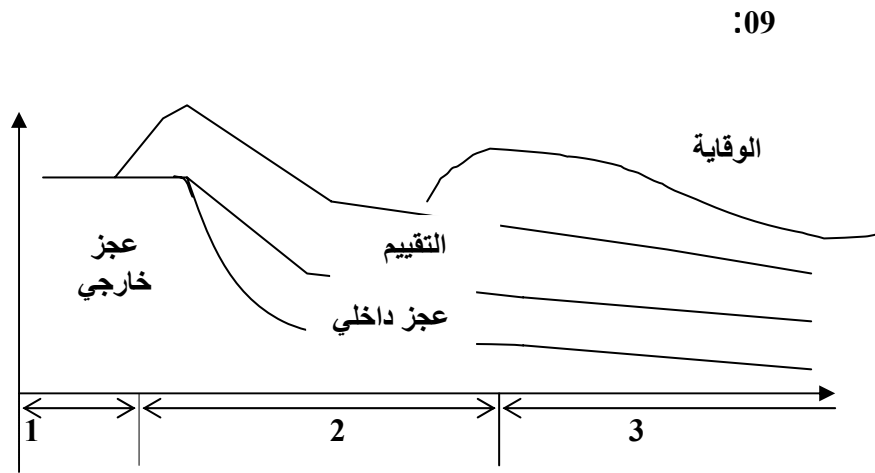
Stora.G, Montagne.G, La qualité totale dans l'entreprise, Paris, organisation, 1986, p31 :

:



1

<sup>1</sup> Tassinari . R , Le rapport qualité prix , Paris, Organisation ,p165 .



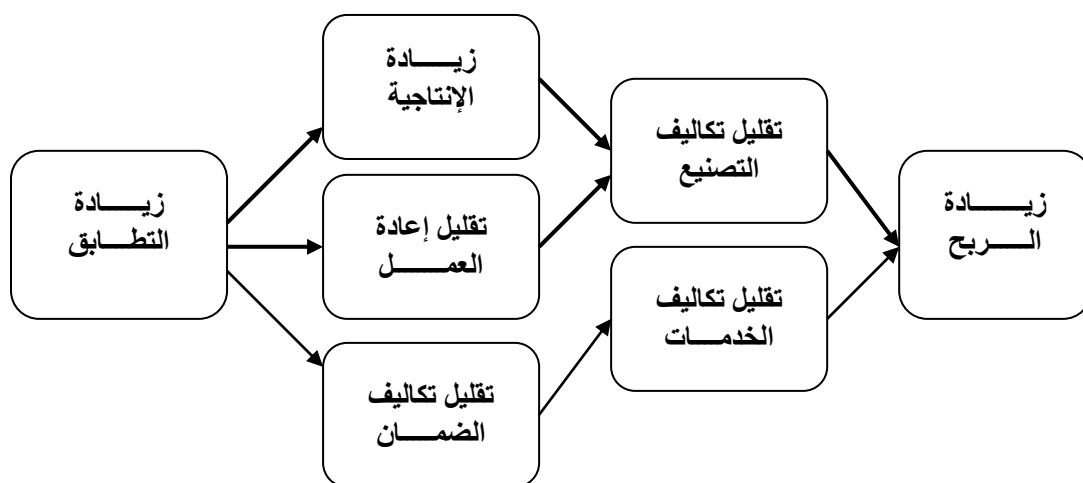
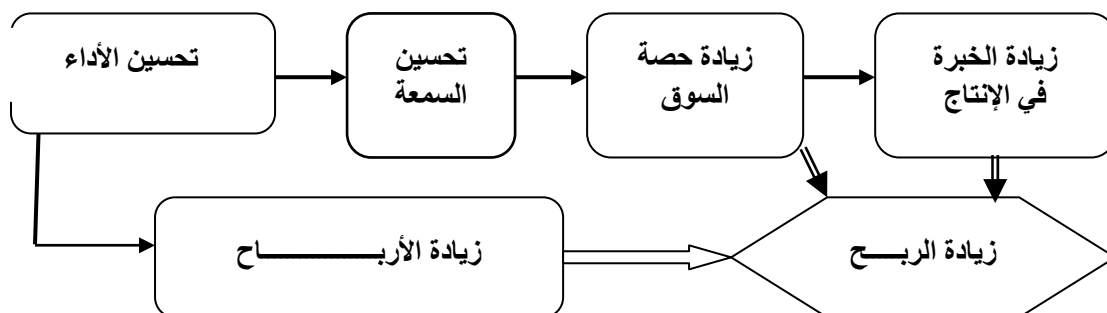
Fey.R, Gogue.J.M, La maîtrise de la qualité, Paris, Organisation, p112:

(passivité)

<sup>1</sup> Fey.R ,Gogue .J.M , La maîtrise de la qualité , Paris,Organisation , 1980 ,P 110.

.(10)

:10



:

!:

)

-

(

)

.(

( )

.

-

.

-

)

-

(...

.

## الفصل الثاني:

أثر التفكير الجمركي على القدرة التنافسية

للاقتصاد والمؤسسات

## الفصل الثاني: أثر لتفكيك الجمركي على القدرة التنافسية للاقتصاد والمؤسسات.

يعد اتفاق الشراكة بين المجموعة الأوروبية والجزائر والذي دخل حيز التنفيذ في سبتمبر 2005 بداية لمرحلة جديدة تركز أساسا على الانفتاح الفعلي وحرية التبادل وقواعد المنافسة. فإذا كان هذا الاتفاق يتيح للجزائر فرصة دخول أسواق جديدة ويمكنها من اكتساب التكنولوجيا وحسن استغلال الموارد والمساهمة في جلب الاستثمارات فإنه بالمقابل يشكل تحدي كبير بالنظر إلى ما يفرضه من شروط تعد إلى وقت قريب من العناصر الأساسية التي يركز عليها الاقتصاد الوطني خاصة في مجالي الحماية والعائدات الجبائية.

وفي هذا الإطار يشكل تفكيك التعريفات الجمركية أهم تحد يواجهه الاقتصاد الوطني بكل فروع خاصة النسيج الصناعي المشكل من مؤسسات عمومية ذات حجم كبير، عانت في فترة الاقتصاد المخطط من ممارسات سوء التسيير مما أدى إلى إفلاس معظمها، ومؤسسات صغيرة فتية ما زالت في حاجة إلى الدعم والحماية، وهو ما يفرض إيجاد إستراتيجية تمكن الجزائر من الحفاظ على التزاماتها في إطار اتفاق الشراكة وتعهداتها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من جهة وحماية النسيج الصناعي الفتي من جهة أخرى.

وفي هذا الصدد سترتكز دراستنا في هذا الفصل على الإجابة على بعض التساؤلات التي تتمحور أساسا حول مدى قدرة الاقتصاد الوطني على مواجهة آثار التفكيك ومدى قدرة المؤسسات الوطنية على مواجهة المنافسة الأجنبية، وقد تم تقسيم الفصل إلى ثلاث مباحث نتناول في الأول منها الوضعية التنافسية للجزائر مقارنة مع الدول المتوسطة بعد عشر سنوات من ندوة برشلونة المؤسسة للشراكة وفي المبحث الثاني نتناول مخطط التفكيك الجمركي والقطاعات الأكثر تضررا، وأخيرا في المبحث الثالث سندرس آثار التفكيك الجمركي على مستوى القطاعات، الإنتاج والتشغيل.

## المبحث الأول: -وضعية الجزائر مقارنة مع الدول الأورومتوسطية بعد عشرة (10) سنوات من مؤتمر برشلونة.

فرض واقع التجارة الدولية وتطور حجم المبادلات وتعدد أنظمتها على جميع الدول إما مساهمة هذه التطورات أو التعرض للتهمة وعدم الاستفادة من مزايا الانفتاح الاقتصادي، وفي هذا الإطار تندرج اتفاقيات الشراكة بين المجموعة الأوروبية والدول المتوسطية والتي لم تكن وليدة التسعينيات ولا مؤتمر برشلونة، بل تجدد أصولها مع نشأة المجموعة الاقتصادية الأوروبية نفسها من خلال ما كانت تستهدفه من حفاظ على أسواقها وحجم مبادلاتها مع هذه الدول، والتي تعتبر أغلبها مستعمرات سابقة، وقد استطاعت أن تحقق كثيرا من أهدافها التجارية في منطقة جنوب البحر المتوسط انطلاقا من سياسة التعاون الاقتصادي والسياسة الجمركية التفضيلية ثم تطورت فيما بعد إلى شراكة بين الضفتين.

ومن خلال هذا المبحث الذي تم تقسيمه إلى ثلاث مطالب سندرس موقع الجزائر بين الدول المتوسطية بعد عشر سنوات من مؤتمر برشلونة، نتناول في المطلب الأول الشراكة الأورومتوسطية بين المكاسب والتحديات، وفي المطلب الثاني نتناول تطور العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والمجموعة الأوروبية حيث تميزت بطابع التعاون الاقتصادي نهاية الستينات وبداية السبعينات ثم تطورت إلى شراكة ذات طابع متعدد (اقتصادي، سياسي، ثقافي...) في إطار اتفاق الشراكة الذي جاء تنويفا للسياسة الجديدة للاتحاد الأوروبي في المنطقة المتوسطية. أخيرا وتمهيدا لدراسة آثار تفكيك التعريف الجمركية سنركز دراستنا في المطلب الثالث على موقع الجزائر بين الدول المتوسطية وواقع المبادلات التجارية مع المجموعة الأوروبية.

### المطلب الأول: - الشراكة الأورومتوسطية بين المكاسب والتحديات

يعتبر مؤتمر برشلونة (1995) بداية لمرحلة جديدة من العلاقات بين الاتحاد الأوروبي ودول الضفة الجنوبية للمتوسط، حيث أفضى إلى إبرام اتفاقيات شراكة ودخل الكثير منها حيز التنفيذ بالفعل<sup>1</sup>، ولم تكن الدروب التي أدت إلى إبرام تلك الاتفاقيات ممهدة دائما أو متشابهة. فقد تباينت المفاوضات التي جرت بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية، سواء من حيث صعوبتها ودرجة تعقيدها، أو من حيث الفترة الزمنية التي استغرقتها، كما تباينت ردود الأفعال على الاتفاقيات التي أسفرت عنها. ففي بعض الحالات سلكت المفاوضات مسارا طبيعيا لم تعترضه عقبات يصعب التغلب عليها أو أزمات حادة أو متكررة هددتها بالتوقف

<sup>1</sup> للإطلاع على مجمل الاتفاقيات المبرمة في هذا المجال أنظر الملحق رقم 2

أو بالانهيار، واستغرقت فترة زمنية معقولة (حالة تونس الأردن وبدرجة أقل المغرب). لكنها اتسمت في حالات أخرى بقدر كبير من التشابك والتعقيد، واستغرقت فترة طويلة صادفت خلالها صعوبات هائلة وأزمات حادة هددتها بالتوقف والانهيار (حالة سوريا، الجزائر، لبنان).

وأيا كان الأمر فالاتفاقيات التي تم إبرامها ليست نمطية، أي أنها لا تطرح من جانب الاتحاد بذات الشكل والمضمون على كل دولة معنية على حدة لتحديد موقفها منها بالقبول أو بالرفض، وإنما هي محصلة لعملية تفاعل وتفاوض بين الاتحاد الأوروبي ككل، من ناحية، وبين كل دولة متوسطة طرف في الحوار الأوروبي، من ناحية أخرى. ولذلك كان من الطبيعي أن تعكس هذه الاتفاقيات اختلافات واضحة المعالم والتضاريس من حالة إلى أخرى. فالاتفاقية المبرمة بين الاتحاد الأوروبي، من ناحية، وبين تونس أو المغرب، من ناحية أخرى، ليست صورة طبق الأصل من الاتفاقية المبرمة مع الجزائر. ومع ذلك فهذه الاختلافات تتعلق، في واقع الأمر، بالتفاصيل وبعملية ترتيب الأولويات أكثر مما تتعلق بالجوهر أو بالمضمون. ولذلك تنسحب هذه الاختلافات على أمور من قبيل: حجم المعونة المقدمة، القطاعات المستفيدة منها، فترات السماح والجدول الزمنية المقررة لإلغاء الرسوم الجمركية وإزالة الحواجز الجمركية وغير ذلك، لكنها لا تمس الفلسفة أو التوجهات العامة التي تحكم طبيعة العلاقة أو الأهداف المرجوة منها.

### 1- السياق العام للعلاقات الأوروبية المتوسطة

قبل أن تعرض لمضمون هذه الاتفاقيات لمعرفة ما إذا كانت تحقق الأهداف المرجوة منها لدول الضفة الجنوبية، ندرج مجموعة من الملاحظات الأولية حول السياق العام للعلاقات الأوروبية المتوسطة، عموماً، والأوروبية خصوصاً، نراها ضرورية لفهم أهداف الأطراف المختلفة ودوافعهم وما قد تتيحه الاتفاقيات المشار إليها من فرص أو ما قد تفرضه من قيود وعقبات. ويمكن إجمال هذه الملاحظات على النحو التالي:

**الملاحظة الأولى:** تتعلق بالمرجعية التي يمكن على أساسها إجراء المقارنة وتحديد المكاسب والخسائر المحتملة للأطراف المعنية. فالعلاقات الثنائية بين الدول المتوسطة والاتحاد الأوروبي كانت قائمة وموجودة قبل إبرام اتفاقيات الشراكة ولكن من خلال صيغة مختلفة تسمى اتفاقيات التعاون. وبالتالي فإن السؤال الذي يتعين طرحه هنا يتعلق بمدى أفضلية صيغة على أخرى، من منظور الدول المتوسطة، وما إذا كانت هذه الأخيرة تملك خيار الاختيار أصلاً، أم أن الانتقال من صيغة "التعاون" إلى صيغة "الشراكة" كان قراراً أوروبياً قبل أن يكون متوسطياً؟ هنا قد يكون من المفيد توضيح الفروق الأساسية بين الصيغتين. فاتفاقيات التعاون تطرح العلاقة بين طرفيها في صورة مانح (الاتحاد الأوروبي) ومتلق (الدولة المعنية). أي أنها صيغة من طرف واحد تأخذ شكل معونة (نقدية أو عينية) يبدي مانح استعدادها لتقديمها، ويحدد هو قيمتها وطبيعتها وتوقيتها ومدائها وفقاً



لرؤيته الخاصة ومصالحه هو، وقد يقرر بإرادته الحرة والمنفردة استمرارها أو وقفها أو تجميدها كلياً أو جزئياً متى يشاء، إلى متلق يحتاج إليها و مستعد لقبولها، لكنه لا يملك في العادة حق تغيير قيمتها أو تعديل شروطها، وأهم المخطات التي ميزت هذه الصيغة مايلي:

أ- **مساعدات الدول النامية:** كانت بدايتها باتفاقية أروشا و ياوندي سنة 1963 مع 17 دولة افريقية ومدغشقر، وبعد انضمام بريطانيا إلى المجموعة توسعت لتشمل دول أخرى، وقررت لها نظاماً تفضيلياً يعفي كلياً المنتجات المصنعة وتخفيضاً كبيراً للمنتجات الزراعية ، وذلك دون تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل، وتستفيد حالياً 66 دولة افريقية من هذا النظام ، إضافة إلى دول الكاريبي ودول الباسفيك الموقعة على اتفاقية لومي، لذلك يرمز لها اختصاراً (ACP) Afrique – Caraïbe- Pacifique.

ب- **نظام الأفضليات المعمم (SGP):** بناء على توصيات ندوة الأمم المتحدة للتعاون الاقتصادي والتنمية سنة 1971، اعتمدت المجموعة الأوروبية نظام الأفضليات المعمم لتشجيع عملية التصنيع بها بالإعفاء الكلي للمنتجات المصنعة والنصف مصنعة من حقوق الرسوم الجمركية، وتخفيض الحقوق الجمركية على بعض المنتجات الزراعية، ويستفيد من هذا النظام أكثر من 130 دولة.

ج- **إنشاء روابط تجارية تفضيلية مع الدول المجاورة (الدول المتوسطة ودول أوروبا الشرقية) :**

قدمت المجموعة الاقتصادية الأوروبية عدة اتفاقيات تفضيلية كانت أولها اتفاقية ( Athènes ) التي حضرت اليونان للدخول إلى السوق المشتركة متبوعة بسلسلة من الاتفاقيات التجارية واتفاقيات الشراكة مع كل من تركيا سنة 1963، تونس والمغرب سنة 1969، إسبانيا سنة 1970، مع مالطا وقبرص سنة 1978. كما وقعت اتفاقاً جديداً مشتركاً مع الدول المغاربية ( الجزائر، تونس والمغرب) في 25-26-27 أبريل 1986، وكذا مع دول المشرق ( مصر، الأردن، سوريا ولبنان) <sup>1</sup>.

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

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

أما "اتفاقيات الشراكة" فتطرح العلاقة بين طرفيها في إطار تعاقدية تفضي إليه مفاوضات، يفترض أنها تعكس تلاقحاً إرادتهما الحرة على أرضية مشتركة، و يرتب حقوقاً والتزامات متبادلة يفترض أن تكون متكافئة

<sup>1</sup> Renoie J. c, La douane, Paris, OPF, 1989, P 47

وملزمة للطرفين. وقد جاءت هذه المرحلة بعد دخول اليونان، إسبانيا والبرتغال إلى المجموعة الأوروبية حيث تغيرت الكثير من المعطيات الاقتصادية، وظهرت دوافع مراجعة السياسة المتوسطة للمجموعة، و بالفعل تم في سنة 1990 الإعلان عن بوادر السياسة الأوروبية المتوسطة الجديدة، وفي 29 جوان 1992 أسست رسميا من طرف المجلس الأوروبي لمدة خمس سنوات ( 1992-1996)، والتي تطلبت بروتوكولات مالية جديدة بقيمة 2.4 مليار وحدة (ECU).

وفي 19 أكتوبر 1994 ناقش كل من البرلمان و المجلس الأوروبي قضية تعزيز السياسة الأوروبية المتوسطة للاتحاد الأوروبي بتأسيس شراكة أوروبية متوسطة قائمة على توسيع مجالات التعاون، و إنشاء منطقة أوروبية مستقرة سياسيا و أمنيا، و في الجانب الاقتصادي تضمن التقرير إنشاء منطقة للتبادل بين دول أوروبا الوسطى وأوروبا الشرقية: بولونيا،المجر،جمهورية التشيك و السلوفاك سلوفينيا، ليستونيا،ليتوانا،بلغاريا ورومانيا وتربطها بها اتفاقيات حرية التبادل بين الدول المتوسطة وبين منطقة المجموعة،وأهم ما خرج به التقرير ضرورة تنظيم ندوة للدول المتوسطة في السادسة الثاني من عام 1995.

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

و نلاحظ أنه على خلاف السياسة الأوروبية المتوسطة القديمة تقتصر بصفة أساسية على الجانب الاقتصادي توسعت السياسة الأوروبية المتوسطة الجديدة (أو المجددة) لتشمل الأبعاد الأخرى السياسية والاجتماعية والثقافية ...

**الملاحظة الثانية:** تتعلق بطبيعة هذه الاتفاقيات. فهي ليست مجرد اتفاقيات اقتصادية، على الرغم من أن معظم ردود الأفعال عليها اقتصر على تناول البعد الاقتصادي، وإنما هي اتفاقيات شاملة تستهدف إطلاق حوار سياسي بين الأطراف المعنية، ووضع ضوابط لحركة المعاملات وتبادل السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وتحديد أشكال التعاون الاقتصادي والنقدي، وكذلك التعاون في مجالات أخرى عديدة ومتنوعة مثل: غسيل الأموال، ومكافحة المخدرات، ومكافحة الإرهاب، والتعاون الإقليمي، والهجرة، والبيئة.. الخ. وقد حددت المادة الأولى من اتفاقية المشاركة، وهي مادة تكاد تكون نغمية ومدروجة بنصها تقريبا في كل الاتفاقيات التي وقّعت مع الدول العربية، أهدافها على النحو التالي:

- 1 - توفير إطار ملائم لحوار سياسي.
- 2 - التحرير المطرد للتجارة في السلع والخدمات ورؤوس الأموال.
- 3 - تدعيم وتنمية علاقات اقتصادية واجتماعية متوازنة.

- 4 - المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- 5 - تشجيع التعاون الإقليمي من أجل ترسيخ التعايش السلمي والاستقرار الاقتصادي والسياسي.
- 6 - التعاون في المجالات الأخرى ذات الاهتمام المشترك.

وقد عكست الاتفاقيات المبرمة محاولة لتحقيق هذه الأهداف بطرق وأساليب مختلفة. لكن من الواضح أنه يصعب حساب كافة الآثار المترتبة على هذه الاتفاقية بطريقة كمية صارمة، فبعض الأهداف المرجوة والنتائج المتوقعة قابلة للقياس الكمي وبعضها غير قابل لمثل هذا القياس.

**الملاحظة الثالثة:** تتعلق بطرفي العلاقة في اتفاقيات المشاركة. فالاتحاد الأوروبي يدخل طرفا في هذه الاتفاقيات بوصفه كتلة دولية واحدة تضم خمسة عشر دولة قابلة للتوسع المستمر لتشمل دول القارة الأوروبية كلها، وحققت وحدة اقتصادية شبه كاملة وتتطلع لتحقيق شكل ما من أشكال الوحدة السياسية. أما الدول المتوسطة فتدخل كل منها كطرف مستقل في هذه العلاقة، رغم انتماء بعضها (كالدول العربية) إلى نظام إقليمي واحد أسبق في وجوده على النظام الأوروبي نفسه. وفي هذا السياق يصعب الحديث عن طرفين متكافئين في تلك العلاقة التي تحدد اتفاقيات الشراكة إطارها. فنحن إزاء تجمع أوروبي يطمح في ممارسة دور عالمي على الساحة الدولية، في مواجهة دول صغيرة متفرقة ومنكفئة على نفسها في معظم الأحوال وتواجه مشاكل سياسية واقتصادية واجتماعية يحاول التجمع الأوروبي أن يساهم في حلها وفق صيغة تناسب دوره وطموحاته. وتقوم هذه الصيغة، في تقدير بعض الخبراء، على معادلة يلتزم الاتحاد الأوروبي بموجبها بتقديم دعم مالي وتقني مغر إلى الدرجة التي تشجع الدول المتوسطة في المقابل على فتح أسواقها وربط اقتصادياتها بالاقتصاد الأوروبي، بصفة خاصة، وبالاقتصاد العالمي، بصفة عامة، وأيضا تحديث مجتمعاتها بما يتلاءم أو يتوافق مع منظومة القيم الغربية. وقد حرصت المادة الثانية من اتفاقية الشراكة، وهي أيضا مادة تكاد تكون نمطية ومدرجة في كل الاتفاقيات التي وقّعت مع الدول المتوسطة بنفس النص تقريبا، على التأكيد على أن العلاقات بين الطرفين المتعاقدين وكذلك كافة بنود الاتفاق تقوم على احترام المبادئ الديمقراطية وحقوق الإنسان الأساسية كما هي مبينة في الإعلان العالمي لحقوق الإنسان، والذي يرشد سياستهما الداخلية والدولية ويشكل عنصرا أساسيا لهذا الاتفاق.

## 2- مضمون اتفاقيات الشراكة:

إذا انتقلنا من هذه الملاحظات العامة إلى مضمون اتفاقيات الشراكة الموقعة بين الاتحاد الأوروبي نجد أنها تحتوي على عدد من العناصر المشتركة التي يمكن إجمالها على النحو التالي:

1 - إقامة منطقة تجارة بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطة المعنية خلال فترة زمنية محددة تختفي بعدها الرسوم الجمركية والعوائق الأخرى التي تعترض حرية انتقال السلع والخدمات بين الأطراف المتعاقدة. وتختلف الفترة الزمنية المتفق عليها لاستكمال منطقة التجارة الحرة، كما تختلف قوائم السلع ونسب التخفيضات الجمركية وفترات السماح المقررة من دولة إلى أخرى، حسب طبيعة الهياكل الإنتاجية والتوازنات القائمة بين القطاعات الإنتاجية والخدمات المختلفة في كل دولة على حدة.

ولتسهيل إقامة منطقة التبادل الحر تقرر ما يلي:

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

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

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

- تكييف وتحديث الهياكل الاقتصادية والاجتماعية مع إعطاء الأولوية لتشجيع وتطوير القطاع الخاص،

ورفع مستوى القطاع الإنتاجي، ووضع إطار مؤسسي وتنظيمي لمواكبة اقتصاد السوق.

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

- إقامة آليات لتشجيع ونقل التكنولوجيا من الدول الأكثر تقدماً إلى بلدان المتوسط<sup>1</sup>.

2 - تقديم ما يكفي من المساعدات المالية والمعونة الفنية اللازمين لتحديث الصناعة وإعادة هيكلتها على النحو الذي يمكنها من التكيف مع متطلبات رفع قدراتها التنافسية وتقليل الآثار السلبية المحتملة والمتوقعة نتيجة فتح الأسواق المحلية أمام المنتجات الصناعية الأوروبية الأكثر تقدماً. وتختلف قيمة وأشكال هذه المساعدات وتلك المعونة كما تختلف طرق توزيعهما وإنفاقهما على القطاعات والصناعات المستفيدة من حالة إلى أخرى ومن دولة إلى أخرى.

3 - التعاون في كافة مجالات وميادين النشاط الأخرى مثل: التعليم والصحة والطاقة وتكنولوجيا الاتصالات والنقل ومكافحة الجريمة المنظمة والإرهاب وتجارة المخدرات وغسيل الأموال.. الخ. وتختلف أهمية الأوزان النسبية لكل من هذه المجالات والميادين وأشكال التعاون المقترحة والوسائل الموضوعية تحت تصرف الأطراف المتعاقدة، من حالة إلى حالة. وعلى سبيل المثال فإن هجرة العمالة ومكافحة الإرهاب تحتل موقعا أكثر تقدماً على جدول الأعمال بالنسبة لبعض الدول مقارنة بدول أخرى.. وهكذا.

<sup>1</sup> صارم سمير، أوروبا والعرب.. من الحوار إلى الشراكة، دمشق، دار الفكر، 2000، ص 214

### 3- اتفاقيات الشراكة بين الفرص والمخاطر:

فإذا انتقلنا من هذه التعميمات إلى النواحي التطبيقية، وأخذنا اتفاق الشراكة الموقع بين الجزائر والاتحاد الأوروبي والذي دخل حيز التنفيذ في سبتمبر 2005 كنموذج لأقصى ما تستطيع أي مفاوضات ثنائية بين أي دولة متوسطة والاتحاد الأوروبي أن تصل إليه، وكمثال نطلق منه لرسم صورة أولية لخريطة المكاسب والخسائر المتوقعة ولطبيعة الفرص المتاحة أو المخاطر والمحاذير المحتملة، فإننا يمكن أن نرسم هذه الصورة على النحو التالي:

أولاً: في جانب المكاسب والفرص يركز المتحمسين لهذه الاتفاقية على النواحي التالية:

– أن الاتفاقية ستضاعف من قيمة المساعدات المالية والمعونة الفنية التي ستحصل عليها الجزائر من الاتحاد الأوروبي عقب دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، مقارنة بما كانت تحصل عليه من قبل.

– أن الاتفاقية تتضمن برنامجاً لتحديث الصناعة من خلال عدة مشروعات في مجالات الجودة، والمواصفات، وجذب الاستثمار، وتنويع الصادرات، والتنافسية، وتحسين نظم الإدارة، ورفع القدرات المؤسسية، وكذلك إنشاء مجموعة كبيرة من مراكز التنمية الإقليمية ومراكز تنمية المؤسسات الصناعية.

– أن الاتفاقية ستساعد على تحقيق طفرة تنموية كبيرة من خلال زيادة الصادرات التي ستترتب على فتح السوق الأوروبية الضخمة، والتي لا تكف عن التمدد والاتساع، أمام المنتجات الجزائرية، وإتاحة فرصة حقيقية لتحديث الصناعة الجزائرية التي تواجه مشاكل التجديد والإحلال، من خلال الاستثمارات الأوروبية التي يتوقع أن تطرأ عليها طفرة كبيرة، ونقل التكنولوجيا الأوروبية المتقدمة إلى هذا القطاع. ويرى المتحمسون لهذه الاتفاقية أن الجزائر حصلت على شروط جيدة تمكنها من معالجة الآثار السلبية المحتملة التي قد تنجم عن إنشاء منطقة التجارة الحرة.

فالفترة الزمنية المحددة لهذا الغرض 12 سنة، وسوف تحصل الجزائر على إعفاء فوري وكامل على صادراتها من السلع الصناعية، أما وارداتها من السلع الصناعية المنتجة في دول الاتحاد الأوروبي فلن تحرر إلا تدريجياً وخلال فترة تصل في أقصاها إلى 16 سنة من نفاذ الاتفاق. فتنحصر المواد الخام والآلات يجب أن يتم خلال السنوات الأربع الأولى من نفاذ الاتفاق، أما المكونات والمواد الوسيطة فتحرر خلال ست سنوات ابتداء من السنة الرابعة، والسلع النهائية تحرر خلال سبع سنوات اعتباراً من السنة السادسة.

– أن الاتفاقية ستساعد بشكل أكبر على ضمان وتوسيع حقوق الحالية الجزائرية في أوروبا ووضع قواعد أكثر يسراً ووضوحاً لنظام منح التأشيرات.

ثانياً: في جانب المخاطر والمحاذير يركز المعارضون لهذه الاتفاق على النواحي التالية:

- إن فتح السوق الأوروبي الواسع أمام المنتجات الصناعية الجزائرية لن يؤدي إلى طفرة كبيرة وسريعة في حركة التصنيع في الجزائر بالقياس إلى القدرات الإنتاجية والتكنولوجية. وفي الوقت نفسه فإن إلغاء الرسوم على الواردات الأوروبية من المنتجات الصناعية قد تكون له آثار وخيمة وقد يترتب عليه إغلاق عدد كبير من المؤسسات، وخاصة الصغيرة والمتوسطة. ولأن الصناعات الصغيرة والمتوسطة تلعب دوراً مهماً جداً في امتصاص فائض القوة العاملة فإن إغلاقها قد يؤدي إلى كارثة على الصعيد الاجتماعي بفقدان أعداد كبيرة من العاملين لوظائفهم. على صعيد آخر لا يبدو أن المتشائمين يعلقون آمالاً كبيرة على برنامج تحديث الصناعة، والقليل منهم من يعتقد أن بوسع هذا البرنامج أن يصل بالجزائر إلى وضع الدولة القادرة على المنافسة في سوق المنتجات الصناعية.

- أن الجزائر ما تزال دولة نفطية كما أن لها إمكانيات زراعية جد معتبرة (الخضر والفواكه، التمور...) وليست دولة صناعية مثلها مثل الدول العربية الأخرى على غرار مصر والمغرب. وبالتالي فإنها تستفيد أكثر إذا حرر الاتحاد الأوروبي القيود المفروضة على وارداته من المنتجات الزراعية. لكن هذا الأخير تمسك بسياسته التقليدية المعروفة التي تعكس موقفاً متشدداً بالنسبة لتحرير المنتجات الزراعية. فمن المعروف أن القطاع الزراعي في أوروبا ما زال يحصل على دعم كبير سواء من جانب الحكومات الأوروبية أو من جانب الاتحاد الأوروبي. بعبارة أخرى يمكن القول أن الاتحاد الأوروبي يمارس في الواقع سياسة حمائية في مواجهة المنتجات التي للجزائر مصلحة رئيسية في تحريرها، بينما يمارس سياسة تحريرية في المنتجات التي ليس للجزائر والدول العربية مصلحة كبيرة في تحريرها.

- أن الاتفاقية تعطي الاتحاد الأوروبي أسباباً ومبررات للتدخل في الشؤون الداخلية بحجة أو بدعوى الدفاع عن حقوق الإنسان أو بدعوى مكافحة الإرهاب.. الخ.

- أن الجزائر ستخسر عائدات كبيرة تتمثل في حصيلة الجمارك على الواردات خصوصاً وأن الاتحاد الأوروبي أصبح هو الشريك الأول للجزائر. وقد تكون لهذه الخسارة آثار اجتماعية ضارة لأن الدولة قد تتجه لتعويض خسارتها بفرض ضرائب غير مباشرة، أو تحد من الإنفاق الحكومي العام على الخدمات. وفي كلا الحالتين تتضرر الطبقات الفقيرة والمتوسطة أكثر من غيرها.

ومن المؤكد أن معظم هذه الاتفاقيات لم يمضي عليها الوقت الكافي لتقديم تقييم دقيق لها ودراسة شاملة لحجم الخسائر أو المكاسب المتوقعة في كل القطاعات. لكن هناك مجموعة من الحقائق يتعين أخذها في الاعتبار كي تكتمل الصورة:

**الحقيقة الأولى:** تتعلق بموازين القوى التي جرت وتجري في إطارها مفاوضات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي ودول المتوسط، وخاصة الدول العربية منها. فهذه الموازين تميل بشكل حاسم لصالح الاتحاد الأوروبي، خصوصا وأن الدول العربية تدخل هذه المفاوضات وحيدة ومتفرقة. ولذلك فمن غير المتوقع أن يكون الطرف العربي هو الأكثر استفادة، فالنتائج القومي الإجمالي للدول الأوروبية الأعضاء في الاتحاد الأوروبي يصل إلى أحد عشر ضعف مثيله في الدول الجنوب متوسطة، كما تزيد ومساهمة مبادلات دول الاتحاد الأوروبي في التجارة الدولية بعشرين (20) مرة مساهمة مبادلات الدول المتوسطة في التجارة الدولية<sup>1</sup>. وإذا اعتبر الاتحاد الأوروبي أحد الأقطاب الرئيسية للاقتصاد العالمي لا تتعدى مساهمة الدول المتوسطة 3,6% من التجارة العالمية و 8% من إجمالي تجارتها الخارجية البينية .

إن اختلاف الفارق بين هاتين النسبتين يعكس الفارق الاقتصادي الكبير بين هاتين المجموعتين يشكل مخاوف كبيرة جراء التحرير المتبادل للتجارة الخارجية وما قد يرتبه ذلك من تأثيرات سلبية على الصناعات الوطنية في دول المتوسط<sup>2</sup>.

ضف إلى ذلك أن الدول المتوسطة تشكل سوقاً للاتحاد الأوروبي أين يحقق فيها أكبر فوائضه التجارية (18 مليار دولار سنة 1993) المتأتية من المنتجات الصناعية والتي تتجاوز بكثير العجز التجاري في المواد الطاقوية، ولذلك أولت وثيقة برشلونة اهتماماً كبيراً بالمجال الاقتصادي والتجاري، تحت عنوان إنشاء منطقة ازدهار متقاسمة، أي إقامة مجال متوسطي مبني على التبادل الحر وإلغاء الحواجز الجمركية بين شركاء هذه المنطقة كافة بصفة تدريجية في آفاق سنة 2010 مغطياً بذلك 600 مليون مستهلك ومجمل المبادلات التجارية. وسيتم إزالة الحواجز الجمركية (التعريفية و غير الجمركية (غير التعريفية) للتجارة في المنتجات المصنعة وفقا لجداول زمنية يتم مناقشتها بقدر ما تسمح به السياسات المختلفة، كما سيتم تحرير التجارة في المنتجات الزراعية من خلال المعاملة التفضيلية المتبادلة بين الأطراف، فضلا عن تحرير التجارة في مجال الخدمات.

كما يمكن تسجيل بعض الملاحظات المهمة من الناحيتين الاقتصادية والتجارية وهي:

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

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

<sup>1</sup>Bensidoum.I, Chevalier.A, Europe-Méditerranée :le pari de l'ouverture, Paris,Economica, 1996, p15.

<sup>2</sup> عماد جاد، الاتحاد الأوروبي و الشرق الأوسط: الواقع واحتمالات المستقبل، تحرير مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بالأهرام، مطابع الأهرام التجارية، قليب، مصر، 2001، ص 33 .

**الحقيقة الثانية:** تتعلق بالسياق العالمي والإقليمي لمفاوضات الشراكة الأوروبية، فقد جاءت هذه المفاوضات في ظل تحولات هائلة للنظام الدولي وبالتالي فقد صممت اتفاقات الشراكة لتصبح أداة لتنشيط الدور السياسي للاتحاد الأوروبي في العالم وبالذات منطقة قريبة تمس الأمن الأوروبي، خصوصا بعد التوقيع على اتفاقيات أوسلو.

**الحقيقة الثالثة:** أن القدرة على استغلال الفرص وتعظيم المكاسب التي تتيحها اتفاقيات الشراكة إلى أقصى حد ممكن، أو تجنب المحاذير والخسائر المحتملة أو تقليصها إلى أدنى حد ممكن، يتوقف أولا وأخيرا على قدرة وكفاءة النظم السياسية المحلية. فالمشكلة الحقيقية لا تكمن إذن في نصوص الاتفاقيات نفسها ولكنها تكمن في قدرة الدول العربية على الإدارة الرشيدة لعلاقتها مع الخارج.

### المطلب الثاني: تطور العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي من التعاون إلى الشراكة:

كغيرها من الدول المتوسطة مرت العلاقة بين الجزائر و المجموعة الأوروبية بمرحلتين، هما مرحلة التعاون ومرحلة الشراكة، تميزت المرحلة الأولى بهيمنة اليرتوكولات المالية على باقي النواحي وذلك للتباين الكبير الموجود بين المذهب وكذا السياسة الاقتصادية المطبقة في دول المجموعة والجزائر، ضف إلى ذلك أن الاقتصاد الجزائري كان في مرحلة البناء بعد انتهاء سياسة الصناعات المصنعة التي تحتاج إلى تمويل كبير إضافة إلى المعونة الفنية

#### 1. التعاون الاقتصادي والمالي بين الجزائر والمجموعة الاقتصادية الأوروبية:

يعود أساس العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي إلى الاتفاقيات التي وقعتها المجموعة الاقتصادية الأوروبية مع بلدان المغرب العربي و دول البحر الأبيض المتوسط في السبعينيات، والتي قامت أساسا على التعاون التجاري والعلاقات الاقتصادية التفضيلية بما تضمنته من حرية دخول كافة المنتجات الصناعية إلى السوق الأوروبية و الامتيازات الجمركية الخاصة بالسلع الزراعية، وقد تم هذا التفضيل دون أن تلتزم الدول ومنها الجزائر -بمبدأ المعاملة بالمثل.

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



وفي عام 1987 تم إبرام اتفاقية إضافية سمحت بموجبها دول المجموعة الأوروبية للدول العربية بالمحافظة على المعدلات التقليدية لصادراتها وإلغاء الرسوم الجمركية على عدد من المنتجات الزراعية بالتدرج<sup>1</sup>. أما التعاون المالي فيعود إلى اتفاق التعاون الموقع بين الجزائر والمجموعة الأوروبية في 1976 والذي تمّ تكميله بأربع بروتوكولات مالية متتالية ممتدة على الفترة (1976-1996)، كما هو مبين في الجدول أدناه.

### جدول رقم 13: حصيلة تنفيذ البروتوكولات المالية (1976 - 1996). الوحدة : مليون إيكو

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

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

ويقدر حجم الإعانات المالية المقدمة للجزائر من الاتحاد الأوروبي من خلال البروتوكولات المالية الأربع التي استفادت منها الجزائر ما بين 1978 و 1996 بـ 949 مليون يورو (309 مليون يورو من ميزانية المجموعة و 640 يورو من البنك الاستثمار الأوروبي).

كما خصص الاتحاد الأوروبي للجزائر خلال الفترة (1996-1999) في إطار برنامج المساعدات المالية "MEDA I" 164 مليون يورو، وقد وجه هذا البرنامج بصفة أساسية إلى تسهيل التغييرات الإستراتيجية الكبيرة المتمثلة في خيار اقتصاد السوق وتنمية القطاع الخاص والتوازن الاقتصادي والاجتماعي للبلاد، وقسم هذا المبلغ كما يلي: 125 مليون أورو لتسهيلات لبرنامج التعديل الهيكلي و 57 مليون أورو لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و 38 مليون يورو لدعم إعادة الهيكلة الصناعية والخصوصية و 23 مليون أورو لتطوير القطاع المالي.

وقد مست المساعدات المالية القطاعات التالية: الهياكل الاقتصادية والاجتماعية 60%، تسيير المياه 11%، الزراعة والصيد 9%، الطاقة 7%، التعاون العلمي 5%، فيما بلغت المساعدات المالية المخصصة للجزائر خلال الفترة 2000-2001 في إطار برنامج "MEDA II" مبلغ 90.2 مليون أورو.

<sup>1</sup> صارم سمير، مرجع سابق، ص 182.

## جدول رقم 14: برنامج التعاون المالي MEDA I و MEDA II خلال الفترة 1996-2001. و: مليون أورو

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

المصدر: المفوضية الأوروبية بالجزائر.

وتجدر الإشارة إلى أن حجم المعونة التي تم تسليمها بالفعل إلى دول المتوسط من إجمالي المخصصات التي يتم الاتفاق عليها لم يتعد 29 %، ويرجع الاتحاد الأوروبي ضعف هذه النسبة إلى عدم جدية بعض الدول المتلقية للمعونات في الإصلاح الاقتصادي و الإداري، فضلا عن بعض التعقيدات الإجرائية الخاصة بالاتحاد الأوروبي نفسه<sup>1</sup>.

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

أما الفترة الممتدة ما بين 2002-2006 فإن توجيهات وثيقة إستراتيجية التعاون المالي قد رسمت أهدافها وحددتها فيما يلي :

- دعم الإصلاحات الاقتصادية وتقوية أسس اقتصاد السوق لإدماج الجزائر في مسار الاقتصاد العالمي وتسهيل عملية تأقلم المؤسسات الجزائرية مع متطلبات منطقة التبادل الحر.

- تطوير الهياكل القاعدية الاقتصادية لزيادة مساهمة القطاع الخاص وتحسين بيئة الأعمال بالنسبة للمؤسسات الإنتاجية وتقوية علاقات الاندماج الاقتصادي مع باقي الدول المتوسطة والأوروبية.

- تطوير الموارد البشرية لتحسين شروط تقييم القدرات البشرية الإنتاجية وتحسين شروط الحياة.

- ترقية دولة القانون والحكم الراشد لتدعيم الاستقرار المؤسساتي الذي يؤدي إلى تحسين مناخ الأعمال.

## 2- مسار المفاوضات الجزائرية الأوروبية حول مشروع الشراكة:

مرت المفاوضات الجزائرية الأوروبية حول مشروع الشراكة بثلاث مراحل:

أ . المرحلة الأولية لمفاوضات الشراكة الأوروبية جزائرية: 1993-1997 :

استمرارات لاتفاقيات التعاون الاقتصادي والمالي الموقعة عام 1976 واستجابة للسياسة الأورومتوسطية الجديدة و بتاريخ 13 أكتوبر 1993 أحضرت الجزائر اللجنة الأوروبية بموافقتها على مبدأ تأسيس منطقة للتبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي قصد الشروع في مناقشات تمهيدية من أجل إبرام اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

<sup>1</sup> عماد جاد، مرجع سابق، ص28.

و تجسيدا لذلك بدأ مسار المفاوضات التمهيدية بأربع جولات تمت بين جوان 1994 و فيفري 1996 عقدت بالجزائر وبروكسل بالتناوب، وكانت هذه اللقاءات الأولى بين الخبراء الجزائريين والأوروبيين للتعرف أكثر على الفلسفة الجديدة للشراكة الأورو متوسطية وأهدافها، وخلال هذه الفترة جاء إعلان برشلونة المنبثق عن الندوة الوزارية الأولى ليومي 27 و 28 نوفمبر 1995، والتي جمعت ممثلي 27 دولة متوسطية (15 تمثل دول الاتحاد الأوروبي و 12 بلدا متوسطيا ) مبينا بوضوح مميزات مشروع الشراكة القائم على الشمولية وتعدد أبعاده السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية والأمنية.

وبتاريخ 10 جوان 1996 صادق الاتحاد الأوروبي على وثيقة تفاوضية على غرار ما عرض على باقي دول جنوب المتوسط عرضت على الجزائر بصفة رسمية في شهر ديسمبر 1996.

### ب . الانطلاقة الرسمية لمفاوضات الشراكة الأورو جزائرية 1997-2001 :

كانت الانطلاقة الرسمية للمفاوضات الجزائرية - الأوربية بتاريخ 4 و 5 مارس 1997 ببروكسل بين وفدي خبراء الطرفين، وعقدت الجولة الثانية والثالثة يومي 21 و 23 أبريل، و 27 و 28 ماي 1997 على التوالي، لم تسفر هذه المفاوضات على نتائج واضحة عدا إنشاء أربع مجموعات عمل ( التعاون الاجتماعي والثقافي ، التعاون الاقتصادي والمالي ، الزراعة ، الخدمات ) .

ونظرا للضروف الاستثنائية التي عاشتها الجزائر والتي تميزت بعدم الاستقرار الأمني والسياسي من جهة، وإصرار الاتحاد الأوروبي على رفض الطلبات الجزائرية القائمة على احترام خصوصية الاقتصاد الجزائري وطبيعة المرحلة الانتقالية من جهة أخرى أدى ذلك إلى توقف المفاوضات لمدة ثلاث سنوات لم يتم استئنافها إلا بتاريخ 17 أبريل 2000 من خلال مفاوضات الجولة الرابعة التي جاءت بعد إقرار وفد الترويكا الذي قام بزيارة للجزائر بخصوصية الاقتصاد الجزائري، وقد وضع المفاوضات الجزائري منطلقين أساسيين ، أولهما ألا تنطلق عملية التفكيك الجمركي إلى غاية 2002، ثانيا الأخذ بعين الاعتبار خصوصية القطاع الزراعي، وبعد الجولة الخامسة في شهر جويلية، عقدت الجولة السادسة بتاريخ 13 ديسمبر 2000 ببروكسل، وفيها عرض المفاوضات الأوروبي العقبات التي يتضمنها النظام الجمركي الجزائري، ومطالباً في الوقت نفسه بما يلي:

- ضرورة إلغاء نظام القيمة الجمركية الإدارية.

- تفكيك القيود الجمركية.

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

- إضعاف مستوى حماية الإنتاج الوطني .

- أهمية الخسارة الجبائية الناجمة عن التفكيك الجمركي والتي تصل ما بين 1.4 إلى 1.7 مليار دولار.

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

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

و في 05 و 06 جوان 2001 عقدت بروتوكسل مفاوضات الجولة العاشرة وتناولت قضية التنقل الحر للبضائع، العدالة، الشؤون الداخلية، تقديم الخدمات والحق في الإقامة، وبهذا وصلت المفاوضات الثنائية مرحلتها الأخيرة ليستمر التفاوض حول المجالات المرتبطة بالجانب المؤسساتي في جولات لاحقة.

### ج- المرحلة النهائية لمفاوضات الشراكة الأوروبية جزائرية: توقيع الاتفاق ديسمبر 2001 .

مع نهاية الجولة الثامنة عشر تم توقيع الاتفاق بالأحرف الأولى يوم 19 ديسمبر 2001، وقد تضمن مجموعة من العناصر الأساسية تتمثل في الحوار السياسي والاقتصادي المستمر، إقامة منطقة للتبادل الحر مرحليا حسب أحكام المنظمة العالمية للتجارة، حرية تنقل رؤوس الأموال والخدمات وتطبيق قواعد المنافسة المطبقة بالاتحاد الأوروبي، تعاون في مجال العدالة والشؤون الداخلية، تقوية التعاون الاقتصادي، إقامة تعاون ثقافي واجتماعي، التعاون المالي، إقامة مجلس شراكة ولجنة الشراكة تتميز بسلطة القرار.

و قد تم تنويفا لذلك وضع برنامج جديد في مجال التعاون المالي للفترة الممتدة من 2002 إلى غاية سنة 2004 ليسهم في حسن تطبيق اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، وقد تركز هذا البرنامج حول دعم الإصلاحات الاقتصادية وتقوية مؤسسات اقتصاد السوق، تطوير الهياكل القاعدية و تنمية الموارد البشرية. وقد تم التوقيع بصفة نهائية على الاتفاق بتاريخ 22 أفريل 2002 بمدينة (valence) باسبانيا وبمناسبة الدورة الوزارية الأوروبية متوسطة الخامسة.

د. عرض عام لاتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية: يعد اتفاق الشراكة بين الجزائر والمجموعة الأوروبية بديلا لجملة الاتفاقيات السابقة الموقعة بين الطرفين، دخل هذا الاتفاق حيز التنفيذ في الأول من شهر سبتمبر 2005 بعد المصادقة عليه من طرف البرلمان الجزائري وبرلمانات الدول الأعضاء.

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

يضم الاتفاق بالإضافة إلى الديباجة 110 مادة موزعة على 09 أبواب تشمل المجالات التالية:

- الحوار السياسي.
- انتقال البضائع.
- التجارة والخدمات.
- المدفوعات، رؤوس الأموال، المنافسة والتزامات اقتصادية أخرى.
- التعاون الاقتصادي.
- التعاون الاجتماعي والثقافي.
- التعاون المالي.
- التعاون في مجالات العدالة والشؤون الداخلية.
- أحكام مؤسساتية عامة ونهائية.

كما تشكل الملاحق من 1 إلى 06 أقسام أساسية من الاتفاق.

- ملحق 1: قائمة المنتجات الزراعية والمنتجات الزراعية المحولة، (الفصل 25 إلى 97 من النظام المنسق) مشار إليها بالمواد 7 و 14.
  - ملحق 2: قائمة المنتجات الصناعية المشار إليها بالمادة 9 فقرة 1.
  - ملحق 3: قائمة المنتجات الصناعية المشار إليها بالمادة 9 فقرة 2.
  - ملحق 4: قائمة المنتجات الخاضعة للحق الإضافي المؤقت DAP المشار إليها بالمادة 17 فقرة 4.
  - ملحق 5: آليات تطبيق المادة 41.
  - ملحق 6: الملكية الفكرية، الصناعية والتجارية (المادة 44).
- إضافة إلى سبعة (07) بروتوكولات.

- البروتوكول 1: المنتجات الزراعية ذات المنشأ الجزائري مشار إليها بالمادة 14-1.
  - البروتوكول 2: المنتجات الزراعية والتي منشؤها الاتحاد الأوروبي مشار إليها بالمادة 14-2.
  - البروتوكول 3: منتجات الصيد ذات المنشأ الجزائري مشار إليها بالمادة 14-4.
  - البروتوكول 5: المنتجات الزراعية المحولة مشار إليها في المادة 14-5.
  - البروتوكول 6: تعريف مصطلح "منتجات ذات المنشأ" وطرق التعاون الإداري (المادة 28).
  - البروتوكول 7: التعاون الإداري المتبادل في المجال الجمركي (المادة 63)
- كما يشمل الاتفاق مجموعة من البيانات المشتركة (05) وبيانات أحادية الجانب من طرف الاتحاد الأوروبي (05) وبيانات أحادية الجانب من طرف الجزائر (04).

## المطلب الثالث: موقع الجزائر بين الدول المتوسطة - مكانة المبادلات التجارية مع المجموعة الأوروبية

سعت جميع الدول المتوسطة قبل دخول اتفاقيات الشراكة حيز التنفيذ إلى إيجاد آليات تمكنها من التأقلم مع متطلبات الانفتاح وذلك من خلال إجراء جملة من الإصلاحات كانت في بعض البلدان جذرية تجسدت في تغيير النهج الاقتصادي المتبع، وهو ما أثر على فعالية هذه الإصلاحات إذ أخذت من الوقت أكثر مما كان مقررا لها بل أنها تعطلت في بعض القطاعات مثلما هو الحال بالنسبة لبرامج الخصخصة وإصلاح القطاع المصرفي وتأهيل الإدارة العمومية في الجزائر.

وعموما فإن معظم اقتصاديات الدول المتوسطة حققت نسب نمو معتبرة خاصة في السنوات الأخيرة حيث تم تسجيل 6,7 % في الجزائر 6,1 % في تونس 5,8 % في تركيا عام 2003 .

## - جدول رقم 15: موقع الجزائر مقارنة مع الدول المتوسطة الموقعة لاتفاق الشراكة.

الدولة	نسبة النمو (%)		نصيب الفرد من		معدل التضخم (%)		معدل البطالة (%)	
	2004	2003	PIB (دولار)-2002		2004	2003	2004	2003
الجزائر	4.4	6.7	5760		3.8	2.6	22	23.7
مصر	3.7	3.1	3806		5.2	3.2	--	9.9
الأردن	5.0	3.2	4218		3.0	2.3	14.5	13.9
لبنان	3.0	3.0	4361		2.0	1.4	--	--
المغرب	3.0	5.5	3810		2.0	1.2	10.9	13.1
سوريا	3.6	2.5	3619		4.0	4.3	--	--
تونس	5.6	6.1	6763		2.5	2.7	13.8	14.3
تركيا	5.0	5.8	6388		12	25	--	9.4

## المصدر: - تقرير FEMISE لعام 2005 حول الشراكة الأوروبية المتوسطية.

من خلال الجدول نلاحظ أن الاقتصاد الجزائري مقارنة مع باقي الدول المتوسطية قد حقق نتائج معتبرة عامي 2003 و 2004 من خلال نسبة نمو قدرت بـ 6.7 % و 4.4 % على التوالي وتوقع تحقيق نتائج مشجعة خلال عامي 2005 و 2006 بحوالي 5.4 %، حجم المديونية تم تخفيضه ليصل إلى أدنى مستوياته نهاية 2006، احتياطات صرف كبيرة تعادل ما يقارب 24 شهرا من الواردات، معدل التضخم في الحدود المعقولة كل هذه العوامل تعطي الجزائر وضعية اقتصادية جد مستقرة على المستوى الكلي غير أن هذا الاستقرار يبقى جد حساس كما أشرنا لأنه متعلق بعوامل غير متحكم فيها داخليا.

وقد حاولت الجزائر استغلال مداخلها من خلال تنفيذ برنامج الإنعاش الاقتصادي (2000-2004) المترکز على زيادة الاستثمار العمومي الشيء الذي أدى إلى زيادات متتالية في حجم الواردات - خاصة السلع الاستثمارية - وتسريع عملية النمو مما أدى إلى تخفيض حجم البطالة بحوالي 4 % ليصل 22 % عام 2004 بعدما كان 28 % في بداية عام 2000، غير أن هذه النتائج كلها تبقى رهينة سعر المحروقات فجميع الإصلاحات الهيكلية المتخذة بقيت تسير بوتيرة ضعيفة وأصبح القطاع العمومي الخاضع في كل مرة لعمليات إصلاح وتطهير عامل امتصاص وتبذير للأموال نظرا لفشل السياسات المتبعة في هذا المجال وغياب حرية القرار التي تعتبر عامل أساسي لكل عملية إصلاح.

## 1- النتائج على مستوى القطاعات:

بعد عدة سنوات من النمو الضعيف والذي كان سببه الرئيسي الوضعية التي عاشتها الجزائر من خلال عدم الاستقرار السياسي والأمني حيث لم تتجاوز نسبة النمو 1.8 % كأعلى معدل سجل خلال 1998، فبغض النظر

عن المساهمة الكبيرة لقطاع المحروقات فإن باقي القطاعات خاصة قطاع البناء والأشغال العمومية وقطاع الخدمات قد ساهمت بشكل ملحوظ في نسبة النمو خاصة عامي 2003 و 2004، كما أن قطاع الفلاحة سجل نتائج مشجعة غذتها الأحوال الجوية المساعدة خلال الأعوام الأخيرة حيث تم تسجيل نمو بمعدل 17 % عام 2003 مقابل انخفاض قدر بـ 1.3 % عام 2002 وقد جاءت هذه النتائج كترجمة للمخطط الوطني للتنمية الفلاحية الذي شرع في تطبيقه منذ عام 2001، والذي أعطى نتائج مشجعة بزيادة في نسبة إنتاج الحبوب (Production céréalière) بحوالي الضعف عام 2003 بـ 42.4 مليون قنطار مقابل 20.2 مليون قنطار عام 2002، كما عرف الإنتاج النباتي زيادة متواضعة بنسبة 4 % والإنتاج الحيواني زيادة بحوالي 5 %.

ومن خلال هذه النتائج فإن قطاع الفلاحة ساهم بحوالي 10 % من الإنتاج الداخلي الخام (PIB) في عام 2003 وساهم بـ 1.8 % في النمو العام عام 2003 بعدما كان -0.1 % عام 2002 ومنتظر تسجيل نتائج أكثر خلال عامي 2005 و 2006 قد تصل إلى 4.1 %. في المجال الصناعي لا يزال قطاع المحروقات يحتل المرتبة الأولى بنسبة نمو تقدر بـ 8.8 % عام 2003، وقد سجل هذا القطاع أعلى نسبة نمو له خلال العشرية الأخيرة نظرا للاكتشافات الأخيرة المسجلة ونمو فرعي الإنتاج البترولي الخام بـ 33 % و الغاز الطبيعي المميع بنسبة 5.3 % وقد ساهم في ذلك أيضا الارتفاع الثابت للأسعار على مستوى الأسواق الدولية مما ساعد في رفع حصة هذا القطاع في المساهمة في النمو العام عام 2003 بـ 2.2 % مقابل 1.1 % عام 2002. بلغ إنتاج البترول في الجزائر عام 2004، 1.4 مليون برميل يوميا ومنتظر وصول حد 1.5 مليون برميل يوميا عام 2005، وتعتبر شركة سونا طراك الرقم واحد (01) إفريقيا برقم أعمال يقدر بـ 31.5 مليار دولار عام 2004 مقابل 18.6 مليار دولار عام 2003 وهو ما يمثل 43.8 % من PIB في الجزائر و 5 % من PIB في إفريقيا.

أما فيما يخص إنتاج الغاز الطبيعي فقد بلغ 144.3 مليار سم<sup>3</sup> عام 2004 بزيادة بلغت 5 % مقارنة بعام 2003 (137.6 مليار سم<sup>3</sup>) وقد جاءت هذه الزيادة بعد دخول حقل عين صالح في الإنتاج منتصف عام 2004 ذو الطاقة إنتاجية المقدرة بـ 9 مليار سم<sup>3</sup> في العام. وفي المقابل عرف إنتاج الغاز الطبيعي المميع (GNL) انخفاضا بـ 15 % عام 2004 حيث سجل إنتاج 40.7 مليون سم<sup>3</sup> مقابل 47.6 مليون سم<sup>3</sup> وذلك نتيجة للأضرار التي لحقت بمركب التكرير في مدينة سكيكدة في جانفي 2004.

وعموما فإن قطاع المحروقات يشكل حوالي 36.5 % من PIB، 65 % من مداخيل الدولة و 97 % من حجم الصادرات، غير أنه في المقابل لا يساهم إلا بـ 3 % فقط من حيث اليد العاملة وهو ما يؤكد ضرورة تنويع الاقتصاد وذلك بمنح القطاعات الأخرى الاهتمام الكافي، وحتى قطاع المحروقات الذي تمتلك فيه الجزائر ميزة تنافسية فريدة اعتبارا من توفر المادة الأولية وتجربة سوناطراك في الميدان مازال يحتاج إلى تنويع في حد ذاته

فحسب دراسة لوزارة الطاقة الأسبق السيد يوسف يوسف عام 2001 فإن برميل النفط المصدر من الجزائر بقيمة متوسطة بحوالي 25 دولار يعاد استيراده كمواد محولة بما قيمته حوالي 112 دولار، لذا يجب استغلال هذا القطاع من خلال الصناعات التحويلية ومشتقات البترول والغاز وعدم الاكتفاء بالتصدير الخام.

أما قطاع البناء والأشغال العمومية فقد سجل حركية مشجعة بنسبة نمو بلغت 5.8 % عام 2003 غير أنه سجل انخفاضا ملحوظا مقارنة بعام 2002 أين سجل 8.2 % وحسب السلطات الجزائرية فإن ذلك يعود أساسا إلى عدم وجود شركات كبرى متخصصة في الميدان وهو ما يبرر التأخر المسجل في إعادة بناء ما دمره زلزال ماي 2004 والاستعانة بالشركات الأجنبية لتنفيذ برامج البناء عن طريق الإيجار، وإنجاز الهياكل الكبرى مثل الطريق السيار (شرق ، غرب)، وعموما فإن القطاع يساهم بنسبة 0.6 % فقط في النمو العام.

## 2- الإصلاحات الهيكلية:

تهدف الإصلاحات الهيكلية بالإضافة إلى دورها الرئيسي في تحسين مناخ الأعمال إلى التخفيض من تدخل الدولة في توزيع الموارد والخدمات، وتحسين الخدمات المصرفية وتكريس فعالية النظام القضائي، لخلق مناخ ملائم لتنفيذ الإصلاحات وتسريع عملية الاندماج لمواجهة المنافسة الأجنبية.

وفي هذا الإطار يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME- PMI) القطاع الأكثر حيوية والأكثر ملائمة لامتناع اليد العاملة النشطة، ولتنويع الأنشطة الاقتصادية فقد سعت الدولة لإيجاد عدة آليات ميكانيزمات لتحفيز هذا القطاع وتوسيعه وقد أعطت هذه التحفيزات نتائج مشجعة حسب دراسات الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمارات " ANDI " وكذا الإحصائيات المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ففي عام 2004 تم تسجيل 293800 ملف لإنشاء المؤسسات الصغيرة، ومن بين 252 مشروع إنتاجي متواجد يمكن حسب تقدير (ANSEJ) خلق ما يقارب 820000 منصب شغل جديد، تتوزع هذه المشروعات حسب القطاعات كمايلي:

القطاع الفلاحي 25.5 % ، قطاع الخدمات 25 % ، الصناعات التقليدية 11% ، التصنيع 8.3 % . أما فيما يخص المشاريع المسجلة على أرض الواقع إلى غاية سبتمبر 2004 فإنها تتركز أساسا على قطاع الصناعات التقليدية بـ 30% ، الخدمات بـ 22% ثم التصنيع بـ 13% .

وفي المجموع فمن بين 236800 مشروع منتظر تم استقبال 123600 ملف ( 52 % ) عن طريق البنوك وتمت الموافقة على تمويل 64000 منها و 17700 في طور الدراسة بينما تم رفض 42000 ملف. وقد بلغ حجم القروض في هذا المجال 77333 مليار دينار، ومن بين 64000 ملف التي تم الموافقة عليها من طرف البنوك، 52500 منها تم تمويلها من طرف " ANSEJ " بقيمة استثمارية بلغت 91.1 مليار دينار موزعة كمايلي:



61.2 مليار دينار قروض بنكية، 16.6 مليار دينار قروض بدون فوائد منحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب (FNSEJ) و 13.3 مليار دينار مساهمة المستثمرين الشباب.

على العموم ولضمان نظام تمويل يستجيب لمتطلبات الإصلاحات الهيكلية تم إيجاد عدة آليات مع تشديد الرقابة على البنوك من طرف البنك المركزي.

### 3-الوضعية على مستوى التجارة الخارجية:

عرفت الصادرات الجزائرية ارتفاعا محسوسا بقيمة 36.1 % حيث قفزت من 24.5 مليار دولار عام 2003 لتصل إلى 33.3 مليار دولار عام 2004 و 46 مليار دولار عام 2005 وذلك نتيجة لزيادة إنتاج المحروقات وثبات الأسعار في مستويات قياسية في الأسواق الدولية، بينما سجلت الصادرات خارج المحروقات زيادة معتبرة بلغت 79.3 % بعد انخفاض مقدر بـ 21.6 % مسجل عام 2003.

من خلال دراسة هيكلية الصادرات الجزائرية يمكن ملاحظة مدى تعلق هذه الأخير بسعر البرميل في الأسواق العالمية بل مدى التحديات التي تنتظر السلطات لتجديد النسيج الإنتاجي ومواجهة آثار دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ وانضمام الجزائر المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة (OMC) الذي يفترض وجود قطاع إنتاجي متنافس ومتنوع.

عرفت الواردات الجزائرية ارتفاعا بنسبة 32.1 % عام 2004 لتصل إلى 18.3 مليار دولار و 20.4 مليار دولار عام 2005 ويفسر ذلك بزيادة استيراد التجهيزات الإنتاجية الداخلة في إطار الجهود المبذولة في مجال الاستثمارات التي باشرتها السلطات الجزائرية في السنوات الأخيرة، وكذلك بزوال الحماية على الواردات الآتية من الإتحاد الأوروبي الشريك الرئيسي للجزائر بـ 55 % من حجم الصادرات و 57 % من الواردات نتيجة دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ في سبتمبر 2005.

حصيلة التجارة الخارجية الجزائرية تبدو إيجابية خلال السنوات الأخيرة حيث سجلنا فائض في الميزان التجاري قدر بـ 6.8 مليار دولار عام 2002 ، 11.07 مليار دولار عام 2003، 13.77 مليار دولار عام 2004 و 25.64 مليار دولار عام 2005 و ينتظر تسجيل نفس الزيادة خلال عام 2006.

### 4- مكانة الإتحاد الأوروبي في المبادلات التجارية الجزائرية:

يشكل الإتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأول للجزائر سواء من حيث الواردات بمتوسط 55% أو على مستوى الصادرات بمتوسط 58 % . ورغم دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ بداية من سبتمبر 2005 والذي يعفي بعض المنتجات الأوروبية من دفع الحقوق والرسوم إلا أنه تم تسجيل انخفاض لإيرادات الجزائر من الإتحاد الأوروبي خلال الثلاثي الأول من عام 2006 مقارنة مع نفس الفترة من عام 2005 بنسبة 6.15 % حيث

تم تسجيل 3.1 مليار دولار في الثلاثي الأول لعام 2005 مقابل 2.91 مليار دولار خلال نفس الفترة من العام 2006، بينما عرفت الصادرات الجزائرية نسبة نمو قدرت بـ 14.45% بقيمة 836 مليون دولار.

#### جدول رقم 17: الأهمية النسبية للاتحاد الأوروبي في المبادلات التجارية للجزائر 94-2005.

2005	2004	2003	2001	2000	1999	
20357	18308	13534	9760	9173	9164	الواردات الإجمالية
11255	10097	7954	5798	5256	5152	من الاتحاد الأوروبي
55.29	55.15	58.77	59.41	57.30	56.22	النسبة (%)
46001	32083	24612	20040	22031	12522	الصادرات الإجمالية
25593	17396	14503	12536	13792	8058	إلى الاتحاد الأوروبي
55.64	54.22	58.93	62.55	62.6	64.35	النسبة (%)
+14338	+7299	+6549	+6738	+8536	+2906	الميزان التجاري مع الاتحاد

المصدر المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات-2006. الوحدة: مليار دولار.

من خلال الجدول يتضح مدى أهمية حجم المبادلات الجزائرية مع دول الاتحاد الأوروبي وتختلف هذه الأهمية من دولة في إيطاليا تمثل الزبون الأول للجزائر بنسبة 12.28% من حجم الصادرات الإجمالية للجزائر متبوعة بأسبانيا بنسبة 11.78% ثم فرنسا بنسبة 10.46% حسب النتائج المحققة في الثلاثي الأول من سنة 2006، أما من حيث الواردات وحسب نتائج نفس الفترة فتصدر فرنسا القائمة بنسبة 21.42% متبوعة بإيطاليا بنسبة 8.78% ثم ألمانيا بنسبة 6.42%.

أما من حيث هيكل المبادلات فإن مواد التجهيز تشكل الحصة الأكبر من الواردات الجزائرية ويعود ذلك أساسا إلى تحديث الآلة الإنتاجية لمسايرة تدفق الاستثمارات وتنفيذ برامج تأهيل المؤسسات. كما نسجل في هذا الصدد أيضا الارتفاع الكبير للقاتورة الغذائية اعتبارا من أن الجزائر تتمتع بقدرات كبيرة غير مستغلة في هذا المجال وهذا ما يفسر الحجم الكبير للتبعية الغذائية للخارج، وتظهر هذه التبعية الغذائية انطلاقا من أن 70% من الاستهلاك المحلي من الحبوب مستورد، وتمثل الجزائر المستورد الأول عالمياً للقمح الصلب باستيرادها لنصف التجارة الدولية لهذه المادة كما أنها ضمن المستوردين العشرة الأوائل عالميا في استيراد المواد الغذائية، وتكلف القاتورة الغذائية السنوية عند الاستيراد حوالي 2 مليار دولار يضاف إليها 500 مليون دولار كمدخلات للقطاع الفلاحي، وتعتبر هذه التبعية كاملة لأنها ترتبط بالاستهلاك النهائي (مواد غذائية) والاستهلاك الوسيط (مدخلات القطاع الفلاحي)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Benbitour, A, l'Algérie au troisième millénaire, Algérie, Marinoor, 1998, p 85.

## المبحث الثاني: مخطط التفكيك الجمركي والقطاعات الأكثر تضررا

شكلت التعريفات الجمركية ومستوى الحماية العقبة الأساسية لجميع اتفاقيات الشراكة المبرمة بين المجموعة الأوروبية والدول المتوسطة التي تسعى لحماية منتجاتها المحلية من المنافسة الأوروبية بينما تسعى الدول الأوروبية لضمان أكبر قدر ممكن من الانفتاح يضمن لها سوق مكون من أكثر من 300 نسمة لتفريغ منتجاتها. وقد سارت الجزائر على هذا النهج حيث أجرت إصلاحات عميقة مست في معظمها النظام التجاري استجابة لمتطلبات اتفاق الشراكة و الانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة، وكانت التعريفات الجمركية محور معظم الإصلاحات اعتبارا من أنها شكلت إلى وقت قريب الأداة الحمائية الرئيسية من خلال القيمة الإدارية وارتفاع نسبة الحقوق والرسوم وهذا ما سنتناوله في المطلب الأول من خلال تتبع مراحل تطور التعريفات الجمركية الجزائرية إلى غاية سنة 2006، مركزين في ذلك على التعديلات والإصلاحات المدخلة على التعريفات والحماية الجمركية في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية والتي يمكن تقسيمها إلى ثلاث مراحل:

- إعادة هيكلة النظام التعريفي الجمركي.
- التحديد الإداري للقيمة الجمركية: القيمة الإدارية واستعمالها كتدبير حمائي.
- إصلاح الحماية الجمركية.

### المطلب الأول:- تطور التعريفات الجمركية الجزائرية ودورها الحمائي

مرت التعريفات الجمركية الجزائرية منذ الاستقلال إلى الفترة الحالية (2006) بثلاث محطات رئيسية:

**1. مرحلة الاقتصاد المخطط (1963-1989)** والتي تميزت بسيادة الدولة في رسم سياستها التعريفية من خلال تأسيس أول تعريفات جمركية في الجزائر في 28 أكتوبر 1963 (الأمر رقم 63 - 414)، والتي بُنيت على تصنيفين، التصنيف الأول حسب طبيعة المنتجات أما التصنيف الثاني فحسب مصدر ومنشأ البضاعة، وعلى أساس هذين التصنيفين تطبق الحقوق والرسوم الجمركية، وفي سنة 1968 صدرت تعريفات جمركية جديدة لتندارك النقائص السالفة وتتماشى مع استراتيجية التنمية القائمة على سياسة إحلال الواردات، وقد تميزت بتوزيع الحقوق الجمركية حسب المناطق الجغرافية من جهة، وحسب أصناف السلع المستوردة من جهة أخرى. وفي سنة 1973 تمّ إصلاح التعريفات الجمركية حتى تتماشى والتوجهات الاقتصادية الجديدة للدولة، حيث تمّ تعديل عدد معدلات الحقوق الجمركية وأعيد توزيع نسبها، كما تمّ إلغاء تصنيف البضائع حسب المناطق الجغرافية لتصبح التعريفات الجمركية لسنة 1973 تشمل على:

- **تعريفات القانون العام:** وتطبق على منتجات الدول المانحة للجزائر شرط الدولة الأولى بالرعاية.

- **تعريف خاصة:** تطبق على الدول التي لها مع الجزائر أفضليات تجارية متبادلة سيما دول المغرب العربي استمر العمل بهذه التعريف إلى غاية 1986 سنة حدوث أزمة النفط - أين عرفت أسعار البترول أدنى مستوياتها - حيث تم إدخال تعديلات مهمة بموجب قانون المالية لسنة 1986 (القانون رقم 86 - 06 المؤرخ في 25 / 06 / 1986 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1986). وقد تم توزيع الحقوق الجمركية كما يلي:
- جدول رقم 17: توزيع نسب الحقوق الجمركية (1986) على إجمالي البنود التعريفية والواردات الإجمالية**

النسبة من الواردات الإجمالية	الواردات بمليون دج	عدد البنود التعريفية	النسب
28%	682,20	581	0%
31%	274,23	915	1-3%
21%	425,15	1668	3-5-10%
8%	216,60	678	15-20-25%
11%	216,80	803	30-35-40-45%
1%	19,30	857	50-120%
100%	1.834,28	5 502	المجموع

المصدر: المديرية العامة للجمارك

2. **مرحلة الإصلاحات الاقتصادية في فترة التسعينات (1990-2000):** تماشيا مع التغيرات التي عرفتتها السياسة الاقتصادية خاصة على المستوى المالي شهد النظام الجبائي الجزائري عدة تغيرات تهدف في أساسها إلى إصلاح السياستين المالية و التجارية، وقد كان لانضمام الجزائر إلى الاتفاقية الدولية للنسق لتصنيف البضائع و ترميزها سنة 1991 (System harmonisé et de classification des marchandises) (المرسوم رقم 91-241 المؤرخ في 20 جانفي 1991) أثره بحيث أصبحت التعريف الجمركية أداة ذات أهمية في تنظيم المبادلات التجارية و حماية الإنتاج الوطني، سيما استبعاد أدوات التنظيم الإداري و الكمي للتجارة الخارجية (إنهاء احتكار التجارة الخارجية من طرف المؤسسات العمومية، إلغاء نظام الحصص وتحديد العملة الصعبة...)، حيث تم إلغاء القيود غير التعريفية مباشرة بعد توقيع اتفاق الامتثال مع صندوق النقد الدولي في أبريل 1994، غير أن تخفيض نسب التعريف الجمركية جاء بطريقة متدرجة، والهدف من وراء ذلك هو توجيهها من الدور الجبائي البحت إلى الدور الاقتصادي، أي حماية القطاعات الإنتاجية من دون أن تشكل عائقا أمام المبادلات التجارية الدولية.

وعموما فقد تركزت عمليات إصلاح السياسة التعريفية في هذه المرحلة على المحورين الآتيين:

\* **إعادة هيكلة النظام التعريفي الجمركي** الذي بدأ سنة 1992 واعتمد على العناصر الآتية:

- تطبيق النظام المنسق لتصنيف البضائع و ترميزها ( système harmonisé )

- تطبيق قاعدة تصاعدية الضريبة

-اعتماد نظام الإعفاءات

- تخفيض عدد معدلات الضريبة

ونتيجة لذلك فقد ميزت التعريفات الجمركية بين المنتجات الموجهة للاستهلاك النهائي وتلك الموجهة للجهاز الإنتاجي (سلع التسيير والتجهيزات)، فنلاحظ أنه من أصل 2091 بنداً فرعياً خاضعاً للمعدل الأقصى (45%) نجد 1529 بنداً خاصة بالسلع الاستهلاكية، سواء كانت ذات طبيعة غذائية (444 بنداً فرعياً) أو غير غذائية (1085 بنداً فرعياً)، في حين لا يتعدى عدد البنود الفرعية للتجهيزات ومدخلات الجهاز الإنتاجي الخاضعة لنفس المعدل 193، والأمر ذاته بالنسبة للمواد الخام والمنتجات نصف المصنعة والتي يبلغ عدد بنودها الفرعية الخاضعة للمعدل الأقصى (306).

ومن هنا يمكن ترتيب السلع من حيث درجة حمايتها انطلاقاً من المعدل الأقصى المفروض عليها كما يلي: السلع الاستهلاكية غير الغذائية - المواد الغذائية - التجهيزات و أخيراً السلع الوسيطة. كما يظهر هذا الترتيب بوضوح في درجة حماية المنتجات من خلال مستوى المعدل المتوسط للبنود التعريفية حيث أن المنتجات الاستهلاكية غير الغذائية خاضعة لمعدل متوسط يصل 36,01%، متبوعة بالمنتجات الاستهلاكية الغذائية بمعدل 34,03%، وفي المرتبة الثاني تأتي تجهيزات القطاع الزراعي (21,29%) و الصناعي (17,69%)، ثم تأتي مرتبة السلع الوسيطة والمواد الطاقوية والمواد الخام بنسبة تتراوح بين 10,74% إلى 17,5% .

ونلاحظ في هذا الصدد أن أكثر من 51,57% من البنود التعريفية تتراوح النسب المطبقة عليها من 0% إلى 15%، ويتعلق أغلبيتها بالسلع نصف المصنعة و التجهيزات الصناعية.

إن معدل الحماية الاسمي بالنسبة لمجموع البنود التعريفية و الذي بلغ 24.39% سنة 1996 (27.25% سنة 1995) و لم يتغير كثيراً سنة 2000 (23.83%) لا يأخذ في الحسبان الأهمية النسبية للواردات الخاضعة لهذه المعدلات، وذلك ما استدعى قياس الحماية التعريفية عن طريق المعدل المرجح للمعدلات الرسمية، والذي بلغ 19,73% سنة 1995، ويفسر هذا الفرق بين المعدلين بالأثر الذي تخلفه المعدلات المرتفعة على الواردات. إلا أن هذا المعدل بدوره لا يعكس حقيقة أثر الحماية التعريفية على الواردات، حيث لا يؤخذ في الحسبان أهمية الامتيازات الجبائية والإعفاءات في إطار تشجيع الاستثمار أو الاتفاقيات التجارية، وذلك ما يقيسه معدل الاقتطاع الحقيقي والذي وصل إلى 12,28% سنة 1995<sup>1</sup>.

إن معدل الحماية الحقيقي يعتبر ضعيف نسبياً مقارنة بكثير من الدول، إلا أنه يعتبر مرتفعاً مقارنة بالتزامات الجزائر أمام المنظمة العالمية للتجارة والتي تقضي بتخفيض عام للتعريفات الجمركية، وأمام التزامات منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي والمتمثلة في التفكيك المرحلي إلى غاية الإلغاء الكلي للرسوم الجمركية

<sup>1</sup> Cockburn .J,Decaluwé.B,Vézina.S, Etude sur le système d'incitations et de protection effective de la production en Algérie,Etude globale,Association pour le Développement économique International (ADEI),2001,p13.

على السلع الصناعية وفتح السوق أكثر أمام السلع الزراعية، وهذا ما دفع إلى مباشرة إصلاحات جديدة لتعريفة الجمركية خلال السداسي الثاني لعام 2001

### 3. مرحلة التحضير لالتزامات المنظمة العالمية للتجارة والشراكة الأوروبية متوسطة والتي بدأت من

النصف الثاني لسنة 2001 ولا زالت مستمرة.

وقد تميزت هاتين المرحلتين بتأثير الالتزامات الدولية والإقليمية للجزائر، حيث شكّلت برامج الاستقرار والتعديل الهيكلي المملأة من طرف صندوق النقد الدولي والبنك العالمي الإطار الدولي الذي شهدت فيه التعريفة الجمركية الجزائرية أهم الإصلاحات بداية من 1992 إلى 2000، كما تعتبر الإصلاحات التي عرفتها التعريفة الجمركية الجزائرية منذ سنة 2001 من متطلبات الالتزامات الجمركية الدولية في إطار التحضير للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة والالتزامات الجمركية الإقليمية للجزائر لتأسيس منطقة التبادل الحر في إطار اتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي.

تم تقليص عدد معدلات التعريفة الجمركية إلى ثلاثة معدلات، بالإضافة للإعفاء (0%) وهي 5%، 25% و 40%.

2- إلغاء الرسم النوعي الإضافي (TSA) المؤسس سنة 1994.

3- إلغاء تطبيق القيمة الإدارية و تعويضها بنظام القيمة التعاملية.

4- تأسيس حق إضافي مؤقت (DAP)، يطبق على مجموعة من المنتجات المستوردة والمحددة في قائمة خاصة، وحددت نسبته بـ 60% على أن يتم تخفيضها بنسبة 12% سنوياً ابتداء من أول يناير 2002، ويستهدف تأسيس هذا الحق متابعة ومراقبة القيمة الجمركية التعاملية المبنية على أسعار الفواتير المصرح بها، وكذا مواجهة آثار تخفيض المعدل الأقصى (45%) وإلغاء الرسم النوعي الإضافي TSA.

وتواصلت هذه الإصلاحات سنة 2002، حيث أسفر التنسيق مع خبراء صندوق النقد الدولي وأشغال اللجنة الوزارية المشتركة إلى اعتماد الأسس الآتية كركائز للإصلاح:

1- تقليص عدد معدلات الحقوق الجمركية إلى ثلاث مجموعات يتم ترتيبها حسب درجة تصنيع المنتج (مواد أولية، منتجات نصف مصنعة، منتجات نهائية) كما يلي: 5%، 15%، 30% إضافة للإعفاء، وبهذا خفض المعدل الأقصى من 40% إلى 30%، وألغى معدل 25%.

- الإعفاء (0%): ويطبق على البذور، بعض المنتجات الصيدلانية (اللقاح)، التجهيزات العسكرية والتحف أو الحفريات الأثرية.

- معدل 5%: ويطبق على المواد الأولية وبعض المنتجات الاستهلاكية الأساسية (الدواء، الحبوب...)

وكذلك على سلع التجهيز.

- معدل 15%: ويطبق على المنتجات نصف المصنعة و سلع وسيطية أخرى موجهة للتحويل.

- معدل 30%: ويطبق على المنتجات الاستهلاكية النهائية.

2- تبسيط هيكلية التعريفات الجمركية بهدف الحفاظ على توزيع عقلاي للنسب التعريفية يخفف من اللجوء إلى الغش من جهة وتحسين عملية تسييرها من جهة أخرى.

أما عن توزيع هذه المعدلات التي لا تتناسب في كثير منها مع متطلبات حماية الإنتاج الوطني، فإن تبرير المسؤولين على وزارة التجارة للتخفيضات التعريفية الجمركية التي جاء بها قانون المالية لسنة 2002 يتمثل في أن نسبة 30% المفروضة على المنتجات النهائية، ونسبة 5% على المواد الخام والمواد الأولية كافية للحماية، وأن من حق المتعاملين الاقتصاديين أن يطالبوا الدولة بالتدابير والسياسات التي تجعل من المؤسسات أكثر تنافسية وليس عن التدابير الأكثر حمائية.

وقد لقيت هذه التركيبة الجديدة لمعدلات التعريفات الجمركية ومستوياتها وتوزيعها على مجموعات المنتجات معارضة شديدة من وسط القطاع الإنتاج الوطني، والتي اعتبرت نفسها المتضرر الأول والوحيد من هذا التفكيك الجمركي السابق لأوانه من جهة، والتوزيع غير المنسجم للحقوق الجمركية سيما بين تلك الحقوق الجمركية المرتفعة المفروضة على سلع التجهيز (15%) والتي لا تختلف في بعض الحالات عن تلك المفروضة على السلع النهائية، هذا الأمر الذي استدعى إصدار الأمر الرئاسي المؤرخ في 25 فيفري 2002 المتضمن تعديل التعريفات الجمركية الجديدة وأهم محتوياته :

- تخفيض معدلات الحقوق الجمركية لـ 256 بنداً فرعياً (منتجات)، رفع معدل وضعية فرعية

واحدة و إلغاء 14 وضعية فرعية وإنشاء بدلها 31 وضعية فرعية أخرى.

بالنسبة لـ 264 بنداً فرعياً التي خفضت معدلاتها الجمركية تخص منتجات زراعية، لقاحات بيطرية،

ومنتجات نصف مصنعة تستعمل كمدخلات في العملية الإنتاجية لبعض صناعات التركيب.

وتتوزع هذه التعديلات كما يلي:

- من معدل 15% إلى 5% وتعلق بـ 256 بنداً فرعياً خاصاً بالمنتجات نصف المصنعة الموجهة للصناعات المحلية ونشاطات صناعات التركيب.

- من معدل 30% إلى 5% وتخص (05) خمسة بنود فرعية تعريفية وتتمثل في مادة دهنية تستعمل في

صناعة الحليب المجفف، زيوت، الصوجا، لقاح يستعمل في الطب البيطري وصنابير صناعية.

- من معدل 30% إلى 15% وتخص ثلاثة بنود فرعية تتعلق بـ مواصلات الربط للاتصالات، قطع من

الموازن وحبيبات رؤوس الأقلام.

أما ما يخص الحالة الوحيدة التي رفع فيها معدل الحق الجمركي (من 5% إلى 15%) فتتعلق بـ مواصلات

الاتصال ذات 220 منفذ المصنعة من طرف شركة "Sitel Télécom".

وفيما يخص البنود التعريفية المنشأة فكان الهدف منها هو تفصيل المنتجات التي تم تغيير معدلاتها، وتعلق بصفة

أساسية بالمستحضرات الغذائية غير المعلبة لإخضاعها إلى معدل 15% بدل 30% مثل السكر المستعمل في

صناعة المأكولات أو إلى 5% مثل المادة الدسمة المستعملة في صناعة الحليب المجفف.

وبصفة عامة نجد من بين 5928 بندا تعريفياً فرعياً المشكلة للتعريف الجمركية الجزائرية 2532 خاضعة لمعدل 30% (ما يمثل نسبة 43% من المجموع)، 1875 خاضعة لمعدل 15% (ما يمثل نسبة 32% من المجموع)، 1417 خاضعة لمعدل 5% (24% من المجموع) و 104 بنداً تعريفياً معفاة تماماً (0%). وفيما يلي إسقاط للتعديلات المدخلة على التعريف الجمركية الجزائرية حسب إحصائيات الواردات الجزائرية لسنة 2003، مع حجم الامتيازات الجبائية الجمركية.

جدول رقم 18: توزيع المعدلات وقيمة الواردات الخاضعة مع حجم الامتيازات الجبائية .و: مليون دج

الإعفاء	5%	15%	30%	المجموع	
9 947	589 785	273 624	174 083	1 047 441	الواردات
-	56,30%	26,12%	16,62%	100%	النسبة
الحقوق الجمركية النظرية		الحقوق الجمركية الحقيقية (الحصلة)		الامتيازات الجبائية	
القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
122 758	11,71%	88 707	8,47%	34 051	27,74%

Bouguellid Abdelaziz, La réforme tarifaire :évaluation budgétaire , Revue des Douanes, N°05,2004, P.33

بلغ المعدل المتوسط المرجح مقسما على عدد البنود التعريفية 18,5% لكن معدل الاقتطاع الحقيقي أقل منه بكثير، ويرجع ذلك إلى الأثر المزدوج لهيكل الواردات من جهة، وحجم الامتيازات الجبائية (الإعفاءات) من جهة أخرى، حيث نسجل أن حجم الواردات المعفاة (0%) أو الخاضعة لمعدل منخفض (5%) بلغت سنة 2003 نسبة 57,3% في حين لا تبلغ نسبة الواردات الخاضعة للمعدل المرتفع (30%) سوى 16,6% من الواردات الإجمالية، وهذا رغم أنها من ناحية عدد البنود التعريفية الجمركية تحتل أهمية كبيرة (2490 بند من أصل 6069 بندا تعريفياً).

أما العامل الثاني فيتمثل في الامتيازات الجبائية في إطار الاستثمارات البترولية أو الوكالة الوطنية لترقية الاستثمارات (ANDI)، والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) حيث بلغت سنة 2003 قيمة 34,05 مليار دينار أي ما يمثل 27,74% من التسجيلات النظرية للحقوق الجمركية (122 758) كما هو موضح في الجدول أعلاه.

وتجدر الإشارة إلى أن 60% من هذه الإعفاءات الجبائية تتعلق بسلع التجهيز، كما أن قطاع المحروقات يسيطر على أغلبها، فيما بلغت قيمة الإعفاءات من الحقوق الجمركية في إطار الوكالة الوطنية لترقية الاستثمارات 9 مليار دينار أي ما يقارب 26% من حجم الإعفاءات فيما تبقى الإعفاءات المقررة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب الأقل نسبة بقيمة 31 مليون دينار<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Bouguellid. A, La réforme tarifaire :évaluation budgétaire, Revue des Douanes, N°05,2004, P33 .



كما تمت مراجعة بعض الإصلاحات المنطلقة في سنة 2001 والمتمثلة في مراجعة قائمة المنتجات الخاضعة للحق الإضافي المؤقت (DAP) الذي تم إحداثه في نفس السنة والمحدد بمعدل 60% في بداية تطبيقه، بإخضاع بعض المنتجات المصنوعة محلياً لهذا الحق، وهذا لتدعيم حماية الإنتاج الوطني. بمنح ضمانات أكثر للمتعاملين الاقتصاديين المعنيين للحفاظ على إنتاجهم و تنميته طبقاً لميكانيزمات وقواعد السوق و ضمان مساندة المنافسة الأجنبية، كما حذف منتج الحماير المخصصة لصناعة الخبز من قائمة هذا الحق تفادياً لآثار هذا الأخير على سعر الخبز الذي ما يزال محددًا قانونياً.

ومن جانب آخر، أصبحت نسبة الحق الإضافي سنة 2002 مقدرة ب 48% وفقاً لقاعدة التخفيض السنوي لهذا الحق بنسبة 12% ليختفي نهائياً بداية جانفي 2006.

وللإشارة فقد شمل هذا الحق 598 بندا تعريفياً سنة 2004 منها 311 مطبقة على سلع استهلاكية و 107 بندا من مواد غذائية فيما يطبق على 107 بندا من سلع التجهيز و73 بندا من سلع التسيير.

إن توزيع هيكله معدلات التعريفات الجمركية حسب الواردات الجزائرية الذي جعل (57%) من الواردات معفاة أو خاضعة للمعدل (المنخفض)، وأهمية الإعفاءات الجبائية في أطرها المختلفة، وإلغاء الإتاوة الجمركية وإتاوة الإجراءات الجمركية، والتخفيض السنوي للرسم النوعي الإضافي بنسبة 12% سنوياً، كلها عوامل مشتركة تساهم في تقليص حصيلة ناتج الجمارك إذا حافظ حجم الواردات على مستواه، خاصة إذا ما تم الأخذ بعين الاعتبار أهمية حجم الامتيازات التعريفية التي تستفيد منها المنتجات المستوردة من دول الاتحاد الأوروبي في إطار إنشاء منطقة التبادل الحر، خاصة وأن هذا الأخير يسيطر على أكثر من 62% من الواردات الجزائرية.

## المطلب الثاني: مخطط التفكيك الجمركي

تركزت عمليات تفكيك التعريفات الجمركية بين دول الاتحاد الأوروبي ودول جنوب البحر الأبيض المتوسط في جميع مراحلها على الأسس الآتية :

\* التمييز بين المنتجات المصنعة والمنتجات الزراعية في عملية التفكيك.

\* بمجرد دخول الاتفاق حيز التنفيذ يتم انتقال كل السلع المصنعة من دول جنوب المتوسط إلى دول الاتحاد

الأوروبي بكل حرية.

\* اعتماد التدرج الزمني والمرحلية في تفكيك التعريفات الجمركية، وذلك بتوزيع عملية تخفيض الحقوق

الجمركية وفق جدول زمني محدد، وحسب طبيعة السلع بحيث يتم تحرير دخول السلع حسب الأولوية مع إبقاء معدلات جمركية مرتفعة على السلع التي تهدد المنتجات المحلية الإستراتيجية.

\* في حالة ثبوت ضرر لصناعات ناشئة أو قطاعات حديثة النشأة أو ظهور آثار اجتماعية خطيرة يمكن للدول الموقعة على اتفاق الشراكة اتخاذ تدابير استثنائية كفرض رسوم جمركية جديدة لفترة زمنية محدودة .

### 1- مخطط التفكيك بالنسبة للمنتجات المصنعة

طبقا لأحكام المادة السادسة (6) من اتفاق الشراكة المؤسسة لمنطقة التبادل الحر بين الجزائر والمجموعة الأوروبية يتم فتح السوق الجزائرية أمام المنتجات الصناعية لدول المجموعة الأوروبية بطريقة مرحلية، وبموجب المادة السابعة فإن المنتجات المعنية ببنود الاتفاق هي تلك المبوبة في الفصول من 25 إلى 97 من المدونة المشتركة والتعريفات الجمركية الجزائرية عدا تلك الواردة في الملحق الأول (1)، ووفقا لذلك فقد تم التمييز بين المنتجات الصناعية و المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري.

### \*التفكيك الفوري *démantèlement immédiat*

-**المنتجات الصناعية:** طبقا لأحكام الفقرة الأولى من المادة التاسعة (9) من الاتفاق فإنه فور دخول الاتفاق حيز التنفيذ يتم إلغاء الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل المطبقة على المنتجات التي يكون منشؤها المجموعة عند استيرادها في الجزائر والتي ترد قائمتها في الملحق الثاني الذي يضم 2076 منتج صناعي موزعة حسب المعدلات كما هو موضح في الجدول الآتي:

### جدول رقم 19:المنتجات الخاضعة للتفكيك الفوري حسب المعدلات

عدد البنود	30%	15%	5%	0%	
2015	0	1616	355	43	سلع التسيير
37	0	3	3	31	سلع التجهيز
24	0	1	0	23	سلع استهلاكية
<b>2076</b>	<b>0</b>	<b>1620</b>	<b>358</b>	<b>97</b>	<b>المجموع</b>

المصدر: المديرية العامة للجمارك 2004

من خلال الجدول يتضح أن التفكيك الجمركي الفوري الذي يمس المنتجات الصناعية يشمل أساسا سلع التسيير. بما حجمه 2015 بندا تخضع في أغلبها (1616 بندا) لمعدل 15 % من الحقوق الجمركية ،بينما سلع التجهيز الخاضعة للتفكيك لا تتجاوز 37 بندا 31 منها معفاة من الحقوق والرسوم الجمركية وهو نفس الشيء بالنسبة للسلع الاستهلاكية التي تتضمن 24 بندا 23 منها تخضع لمعدل 0% ،لذا يمكن القول أن القائمة الأولى للتفكيك تمس في أغلبها سلع معفاة أو تخضع للمعدل المتوسط وهي أصلا تشكل إما مدخلات أو تجهيزات لتأهيل القطاع الصناعي ،وبالمقابل تبقى السلع النهائية خاضعة للمعدل الأقصى (30%) وهو ما يشكل حماية فعلية وميزة تنافسية للمنتوج الوطني.

## \* التفكيك التدريجي على مدى سبع (7) سنوات

طبقا لأحكام الفقرة الثانية من المادة التاسعة من الاتفاق فإنه يتم تدريجيا إلغاء الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل المطبقة على المنتجات التي منشؤها المجموعة الأوروبية عند استيرادها إلى الجزائر والتي ترد قائمتها في الملحق الثالث (3) حسب الرزنامة الآتية: نسبة التخفيض من الحق القاعدي 80% ابتداء من السنة الثانية ثم 70%، 60%، 40%، 20%، 0% ، إلى غاية السنة السابعة، تضم هذه القائمة 1100 بندا تعريفيا منها 912 تخص سلع التجهيز وتخضع في معظمها (744 بندا) لمعدل 5% من الحقوق الجمركية تليها السلع الاستهلاكية بـ136 بندا ثم سلع التسيير بـ52 بندا كما هو موضح في الجدول الآتي:

جدول رقم 20: توزيع منتجات القائمة الثانية للتفكيك الجمركي حسب البنود والمعدلات.

الإيرادات الجمركية احصائيات 2003	قيمة الواردات احصائيات 2003	المعدلات				عدد البنود	المجموعات الكبرى للسلع
		30%	15%	5%	0%		
333	6645	1	24	27	0	52	سلع التسيير
8844	215318	15	153	744	0	912	سلع التجهيز
3611	59488	51	51	34	0	136	السلع الاستهلاكية
<b>12788</b>	<b>281451</b>	<b>67</b>	<b>228</b>	<b>805</b>	<b>0</b>	<b>1100</b>	<b>المجموع</b>

المصدر: المديرية العامة للجمارك 2004

وتجدر الإشارة هنا إلى أن 805 بندا تعريفيا خاضعة للمعدل الأدنى (5%)، بينما بلغ المعدل غير المرجح<sup>1</sup> المطبق على هذه السلع 8.6% أما المعدل الفعلي فبلغ 4.5%، ويمكن تفسير ذلك بأهمية الامتيازات الجبائية الممنوحة

<sup>1</sup> - لحساب معدل الحماية الاسمية يمكن إتباع الطرق الآتية:

- طريقة المتوسط غير المرجح *Le Taux Moyen Non Pondéré*: على افتراض أن هناك ثلاث سلع يتم استيرادها (س1، س2، س3)، وأن الرسوم الجمركية المفروضة عليها 10%، 15%، 20% على التوالي، فإن التعريف الجمركية في المتوسط تساوي 15%، أي مجموع الرسوم الجمركية المطبقة مقسوما على عدد السلع المستوردة.

$$\text{المتوسط غير المرجح} = \frac{(س1) + (س2) + (س3)}{3}$$

- طريقة المتوسط المرجح *Le Taux Moyen Pondéré*: وفي هذه الطريقة، تؤخذ الأهمية النسبية للسلع أو ففة من السلع بالنسبة للواردات الكلية على أساس المعدل المتوسط للحقوق الجمركية المطبقة عليها<sup>1</sup>.

وبأخذ المثال السابق، وعلى اعتبار قيمة السلعة س1=500 وحدة نقدية، س2=200 ون، س3=100 ون، المتوسط المرجح في هذه الحالة يساوي 12.5% ..

$$(ق1 * 1س) + (ق2 * 2س) + (ق3 * 3س)$$

المتوسط المرجح =

$$ق1 + 2ق2 + 3ق3$$

$$\text{المتوسط المرجح} = \frac{100 + 200 + 500}{(20\% \times 100) + (15\% \times 200) + (10\% \times 500)}$$

$$= 12,5$$

لسلع التجهيز، فرغم بلوغ قيمة وارداتها 215.3 مليار دينار لم تتجاوز قيمة الحقوق الجمركية المحصلة 8.9 مليار دينار، على عكس السلع الاستهلاكية التي لم تتجاوز قيمة وارداتها 60 مليار دينار فيما بلغت قيمة الحقوق الجمركية المطبقة عليها 3.6 مليار دينار.

انطلاقاً من دخول الاتفاق حيز التنفيذ وبفرض بقاء بسبة الحقوق الجمركية ثابتة (5،15،30) % فإن نسبة التخفيض التي تمس المنتجات المبوبة في الملحق الثالث تتم وفقاً للنمط الآتي :

جدول رقم 21: نسبة انخفاض الحقوق الجمركية الناتج عن التفكيك - منتجات الملحق 03

ن+7	ن+6	ن+5	ن+4	ن+3	ن+2	ن=2005
2012	2011	2010	2009	2008	2007	2005
0%	1%	2%	3%	3.5%	4%	النسبة 5%
0%	3%	6%	9%	10.5%	12%	النسبة 15%
0%	6%	12%	18%	21%	24%	النسبة 30%

المصدر: إعداد الباحث

\* التفكيك التدريجي على مدى عشر (10) سنوات بداية من السنة الثالثة

طبقاً لأحكام الفقرة الثالثة من المادة التاسعة من الاتفاق فإنه يتم تدريجياً إلغاء الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل المطبقة على المنتجات الأخرى غير تلك التي ترد قائمتها في الملحقين 2 و3 التي يكون منشؤها المجموعة الأوروبية عند استيرادها في الجزائر وفقاً للبرنامج التالية:

السنة	ن+2	ن+3	ن+4	ن+5	ن+6	ن+7	ن+8	ن+9	ن+10	ن+11	ن+12
نسبة	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	5%	0%
خفض الحق القاعدي											

ن- سنة دخول الاتفاق حيز التنفيذ

القائمة الثالثة المعنية بالتفكيك تضم كل البنود المتبقية (1964) بندا منها 1410 بندا خاصة بالسلع الاستهلاكية تخضع في معظمها (1303) لنسبة 30% من الحقوق الجمركية، كما أن باقي سلع التسيير والتجهيز التي تضم على التوالي 262 و292 خاضعة في معظمها لمعدل 30% من الحقوق الجمركية، كما تجدر الإشارة إلى أن مبدأ التدرج قد تمت مراعاته في هذه القائمة حيث تم البدء في التفكيك بالسلع الاستهلاكية الضرورية وصولاً إلى السلع الكيماوية والمنتجات المصنعة محلياً في آخر فترة التفكيك.

## جدول رقم 22: توزيع منتجات القائمة الثالثة للتفكيك الجمركي حسب البنود و المعدلات .

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

المديرية العامة للجمارك 2004

وبالأخذ بعين الاعتبار النسبة الحالية للحقوق الجمركية فإن عملية التفكيك تتم وفقا للجدول الآتي:

## جدول رقم 23: نسبة انخفاض الحقوق الجمركية الناتج عن التفكيك - منتجات الملحق 03

ن=2005	ن+2	ن+3	ن+4	ن+5	ن+6	ن+7	ن+8	ن+9	ن+10	ن+11	ن+12
2005=ن	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
النسبة 5%	4.5%	4%	3.5%	3%	2.5%	2%	1.5%	1%	0.5%	*0.5%	0%
النسبة 15%	13.5%	12%	10.5%	9%	7.5%	6%	4.5%	3%	1.5%	0.75%	0%
النسبة 30%	27%	24%	21%	18%	15%	12%	9%	6%	3%	1.5%	0%

(\*) تم التخفيض إلى 0.2 % وفقا للمادة 3 من البرتوكول 1 من الاتفاق المصدر: إعداد الباحث وفقا لاتفاق الشراكة

## 2- مخطط التفكيك بالنسبة للمنتجات الزراعية

سبقت الإشارة إلى أن القطاع الزراعي يبقى الأكثر حساسية بالنسبة للاتحاد الأوروبي، فكل الاتفاقيات الاقتصادية التي تم إمضاءها لم تمر دون عراقيل عندما يتعلق الأمر بهذا القطاع، كما أن معظم الخلافات التي تم البث فيها على مستوى لجنة فض النزاعات بالمنظمة العالمية للتجارة كانت متعلقة بهذا القطاع. أما فيما يخص اتفاقيات الشراكة مع الدول المتوسطة في جانبها الزراعي فلم تخرج عن هذا الإطار حيث ارتكزت على مبدئين أساسيين:

- تفادي الإزالة الكاملة للحقوق والرسوم المماثلة واللجوء إلى تقديم تنازلات متبادلة بهدف رفع مستوى تحرير المبادلات، وحددت السنة الخامسة من دخول الاتفاق حيز التنفيذ كبدية لمفاوضات تحديد إجراءات التحرير.
- طبقا لأحكام المادة 9 الفقرة 18 من اتفاق الشراكة الأورو جزائري انطلاقا من الحساسية الخاصة بالمنتجات الزراعية يبحث الجانبان في إطار مجلس الشراكة إمكانية منح بعضها البعض الامتيازات المناسبة لكل منتج على حدا وعلى أساس تبادلي.

وقد نظمت الالتزامات في المبادلات الزراعية في خمسة بروتوكولات تشمل المنتجات المتضمنة في الفصول من 10 إلى 24 من مدونة التعريفية الجمركية الجزائرية، إضافة إلى مجموعة من المنتجات الزراعية المحولة المحددة في الملف الأول من اتفاق الشراكة، كما تم التمييز بين المنتجات الزراعية وتم تصنيفها إلى ثلاث أقسام يخصص لكل منها معالجة خاصة، وفي هذا الإطار تم التفريق بين الأصناف الآتية:

— المنتجات الزراعية — المنتجات الزراعية المحولة — منتجات الصيد البحري

#### أ — الامتيازات المقررة للمنتجات الزراعية :

وفقا لأحكام الفقرة الثانية من المادة 14 من اتفاق الشراكة فإن المنتجات الزراعية ذات المنشأ الأوروبي والمتضمنة في البروتوكول 2 تستفيد أثناء استيرادها إلى الجزائر من الامتيازات المقررة بموجب هذا البروتوكول، تشمل هذه القائمة 114 خط تعريفية تخضع لتخفيض في نسبة الحقوق بـ ( 20 ، 50 ، 100 ) % من الحق القاعدي في حدود نظام الحصص المقرر كما هو موضح في الجدول الآتي :

جدول رقم 24: التفكيك الجمركي للمنتجات الزراعية حسب نسبة الحقوق ونظام الحصص

نسبة الحق الجمركي	بنود تعريفية خاضعة لتخفيض 20%	بنود تعريفية خاضعة لتخفيض 50%	البنود التعريفية الخاضعة لتخفيض 100%	المجموع
5%	0	0	39 11 منها غير خاضعة لنظام الحصص	39
15%	0	8	9	17
30%	19	4	35 بند واحد منها غير خاضع لنظام الحصص	58
المجموع	19 خاضعة لنظام الحصص	12 خاضعة لنظام الحصص	83 11 منها غير خاضعة لنظام الحصص	114

المصدر: إعداد الباحث وفقا لاتفاق الشراكة

ووفقا للدراسة الصادرة عن المديرية العامة للجمارك عام 2004<sup>1</sup> فإن مجموع الخسارة الجبائية المتوقعة من التفكيك الجمركي الذي يمس منتجات البروتوكولات ( 4، 2، 5 ) تفوق 2905 مليون دج، اعتبارا من أن نسبة الواردات الزراعية الجزائرية من الاتحاد الأوروبي تمثل ما معدله 42% من إجمالي الواردات الزراعية حيث بلغت مساهمة الإتحاد الأوروبي قيمة 99.2 مليار دج من قيمة الواردات البالغة 236 مليار دج عام 2003.

<sup>1</sup> Direction générale des douanes, accord d'association Algérie – UE, le régime des échanges agricoles , Mai 2004

وتتوزع الامتيازات الممنوحة للصادرات الأوروبية في هذا المجال على المنتجات الزراعية المحولة التي تمثل نسبة 6.8 % متضمنة في البروتوكول 5، منتجات الصيد المتضمنة في البروتوكول 4 والتي تمثل نسبة 0.4%، بينما تمثل باقي المنتجات المبوبة في البروتوكول 2 ما نسبته 82.51% .

جدول رقم 25: تقدير الامتيازات الجمركية المقررة للصادرات الزراعية لدول المجموعة الأوروبية و. مليون دج

المجموع	منتجات أخرى	بروتوكول 5	بروتوكول 2	بروتوكول 4	الواردات من UE سنة 2003
99218	10159	6749	81864	446	
100	10.24	6.80	82.51	0.45	النسبة إلى الواردات %
9169	1489	969	6591	120	الإيرادات الجمركية
2905	/	468	2347	90	الخسارة الجبائية

المصدر: المديرية العامة للجمارك 2004

ب- منتجات الصيد البحري:

طبقا لأحكام الفقرة الرابعة من المادة 14 من الاتفاق فإن منتجات الصيد البحري الواردة في البروتوكول (4) التي منشؤها المجموعة الأوروبية تستفيد من الامتيازات المنصوص عليها في هذا البروتوكول .

تتضمن هذه القائمة 88 بندا تعريفيا يتم تخفيض الحقوق الجمركية عليها إما بنسبة 100% أو 25% من الحق القاعدي الذي نسبته 30% لمعظم البنود وبدون تطبيق نظام الحصص وذلك وفقا للجدول الآتي:

جدول رقم 26: التفكيك الجمركي لمنتجات الصيد البحري حسب نسبة تخفيض الحقوق الجمركية.

المجموع	البنود الخاضعة لتخفيض 100 %	البنود الخاضعة لتخفيض 25 %	الحق الجمركي المطبق
3	3	0	5%
0	0	0	15%
85	36	49	30%
88	39	49	المجموع

المصدر: إعداد الباحث طبقا لاتفاق الشراكة الأورو-جزائري

حسب نفس الدراسة المشار إليها فإن القيمة الإجمالية لمنتجات الصيد المستوردة من الاتحاد الأوروبي والمعنية بهذه الامتيازات بلغت سنة 2003 قيمة 446 مليون دج، نتج عنها مبلغ 120 مليون دج كحصيلة للحقوق الجمركية، بينما تم تقدير الخسارة الناتجة عن التفكيك 99 مليون دج من الإيرادات الجمركية.

3-المنتجات الزراعية المحولة:

طبقا لأحكام الفقرة الخامسة من المادة 14 من الاتفاق فإن المنتجات الزراعية المحولة الواردة في البروتوكول (5) التي منشؤها المجموعة الأوروبية تستفيد من الامتيازات المنصوص عليها في هذا البروتوكول. تحوي هذه القائمة 50 بندا تعريفيا تخضع لتخفيض في نسب الحقوق الجمركية بـ (100%، 50%، 25%، 30%)، 20% من الحق القاعدي في إطار نظام الحصص المقررة.

## جدول رقم 27: التفكيك الجمركي للمنتجات الزراعية المحولة حسب نسبة تخفيض الحقوق.

المجموع	البنود الخاضعة لتخفيض 100%	البنود الخاضعة لتخفيض 50%	البنود الخاضعة لتخفيض 30%	البنود الخاضعة لتخفيض 25%	البنود الخاضعة لتخفيض 20%	الحق الجمركي المطبق
2	2	0	0	0	0	5%
20	18	1	1	0	0	15%
28	14	0	2	9	3	30%
50	34	1	3	9	3	المجموع

المصدر: إعداد الباحث وفقا لاتفاق الشراكة الأورو متوسطية

باقي المنتجات الزراعية المتضمنة في البرتوكول الثاني والبالغ عدد بنودها (114) يتم فيها التفكيك بتخفيض الحقوق الجمركية بنسب تتراوح بين 20% و 100%، وتتميز هذه القائمة بالاستعمال الواسع لنظام الحصص<sup>1</sup> بحيث يشمل تطبيقه 102 وضعية تعريفية.

تجدر الإشارة في هذا الإطار إلى أن تجارب الدول التي سبقت الجزائر في تطبيق المزايا المقررة في المجال الزراعي أثبتت عدم نجاعتها نظرا للحساسية التي يتمتع بها هذا القطاع في أوروبا، فعلى سبيل المثال بالرغم من التحسينات المضافة على المزايا التفضيلية التي تتمتع بها السلع الزراعية التونسية حسب اتفاق التعاون الشامل (1969) وخاصة ما يتعلق بزيادة الكميات المصدرة (الحصص)، ما زالت السلع الزراعية التونسية تواجه العديد من الصعوبات عند دخولها للسوق الأوروبي، مثل تحديد الكميات، توقيت الدخول، المواصفات القياسية، مما يجعل اتفاق الشراكة محدود الأثر على صادرات تونس الزراعية إلى الاتحاد الأوروبي<sup>2</sup>.

## المطلب الثالث: مستوى الحماية في ظل التفكيك \_تنافسية الجزائر مقارنة مع كل من تونس والمغرب

## 1- الحماية في إطار الاتفاق الشراكة:

تمت الإشارة إلى أن عملية التفكيك في إطار اتفاق الشراكة كانت نموذجية شملت المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد ثم المنتجات الصناعية بالنسبة لجميع الدول المتوسطية، غير أن الاختلاف المسجل يكمن في المدة المقررة لذلك وكذا قوائم السلع المعنية بالتفكيك، ففي الجزائر شملت المنتجات الصناعية 83.9% من المدونة التعريفية ثم المنتجات الأخرى بـ 10.5% بينما تتقاسم المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري الباقي. ونفس الوضع ينطبق على كل من تونس والمغرب.

<sup>1</sup> يتم تحديد كمية المنتج التي تستفيد من الامتيازات (الإعفاء الكلي أو الجزئي) بعد استنفاذ هذه الكمية تخضع باقي الكميات المستوردة للقواعد العامة المستعملة خارج بنود الاتفاق

<sup>2</sup> صارم سمير، مرجع سابق، ص 319.



واعتبارا من أن الاتحاد الأوروبي يمثل الشريك المركزي للبلدان المغاربية حيث يستقبل 80% من الصادرات بالنسبة لتونس و55% للجزائر و50% للمغرب، بينما تبلغ نسبة الواردات المغاربية من الاتحاد الأوروبي 70% لتونس، 65% للجزائر و60% للمغرب، لذا فقد جاءت قوائم التفكيك الجمركي متقاربة سواء من حيث المدة أو من حيث المواد المعنية مع مراعاة خصوصية كل اقتصاد، فقد شملت القائمة الأولى الخاضعة للتفكيك الفوري سلع التجهيز غير المصنعة محليا بالنسبة لتونس والتي تشكل في المتوسط 12% من وارداتها، كل سلع التجهيز بالنسبة للمغرب بينما شملت القائمة الأولى للجزائر على المواد الأولية والسلع الوسيطة والنصف مصنعة وذلك للمساهمة في تدعيم القطاع الإنتاجي وإعادة تأهيله لمواجهة المنافسة الأجنبية.

القائمة الثانية تشمل المدخلات والمنتجات النصف مصنعة غير المنتجة محليا بالنسبة لتونس والتي تمثل في المتوسط 15% من الواردات التونسية ويتم رفع الحواجز عنها في غضون 5 سنوات، المواد الأولية وقطع الغيار والمنتجات غير المصنوعة محليا بالنسبة للمغرب والتي تخضع لتخفيض قدره 25% في غضون 4 سنوات، بينما تشمل هذه القائمة بالنسبة للجزائر على سلع التجهيز التي تخضع لتخفيض يتراوح ما بين 10% إلى 20% على مدى خمس سنوات ابتداء من عام 2008. القائمة الثالثة تشمل كل المنتجات النهائية المصنوعة محليا بالنسبة لتونس، كل المنتجات المصنوعة محليا بالنسبة للمغرب والمنتجات الاستهلاكية الصناعية بالنسبة للجزائر.

#### جدول رقم 28: مقارنة بين عمليات التفكيك الجمركي في كل الجزائر - تونس - المغرب

المغرب	تونس	الجزائر	
2000. كل سلع التجهيز	1996. سلع التجهيز الغير منتجة محليا	2006. المواد الأولية والمواد النصف مصنعة	القائمة الأولى
2000. المواد الأولية، قطع الغيار والمواد الغير منتجة محليا (-25% على مدى 4 سنوات)	1996. المدخلات والمواد النصف مصنعة الغير منتجة محليا (-15% على مدى خمس سنوات)	2008. سلع التجهيز (-20 إلى 30% على مدى خمس سنوات)	القائمة الثانية
2003. المواد المصنعة محليا (-10% على مدى عشرة سنوات)	1996. المنتجات النهائية المصنعة محليا والقبالة للدخول في المنافسة	2008. المواد الاستهلاكية الصناعية	القائمة الثالثة
	2000. السلع الاستهلاكية المنتجة محليا والتي تحتاج إلى إعادة تأهيل (-11% على مدى خمس سنوات)		القائمة الرابعة

## 2-الحماية القطاعية:

مقارنة مع الدول المغاربية (تونس-المغرب) يمكن القول بأن الجزائر أخذت الوقت الكافي قبل دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ أي بعد عشر سنوات من مؤتمر برشلونة في حين تم تنفيذ الاتفاق في تونس غداة المؤتمر مباشرة، وهذا رغم أن مستوى الحماية بين البلدين كان متقارب 25% بالنسبة للجزائر والمغرب و30% بالنسبة لتونس. وحسب تقرير صندوق النقد الدولي لعام 2001 فإن الاقتصاد الجزائري حقق قفزة نوعية من حيث مستوى الحماية فقد نزل مؤشر الحواجز التجارية (tarde restrictiveness) لـ FMI من 10 إلى 7 نقاط كما تم تخفيض المعدل المرجح للحقوق الجمركية من 23.4% إلى 17.5%، وقد تجسد ذلك بعد الإصلاحات التعريفية المشار إليها سابقا والتي مكنت من حصر معدل الحقوق الجمركية عام 2001 في ثلاث نسب حسب نوعية المواد والحاجة الاقتصادية لها، حيث تم وضع نسب 0 و5% بالنسبة للمواد الأولية 15% للسلع الوسيطة والمواد النصف مصنعة و30% للسلع النهائية.

وعموما فإن معدل الحقوق الجمركية تم تخفيضه في معظم الدول المتوسطة حيث تم تسجيل تراجع متوسط الحقوق المفروضة على السلع الصناعية بنسبة 11% ليصل عام 2003 إلى 17% غير أنه يبقى مرتفعا مقارنة مع دول آسيا (10.8%) ودول أمريكا اللاتينية (9.5%) والأعضاء الجدد في الاتحاد الأوروبي (5.2%)، وحسب تقرير (femise) لعام 2005 فإن المغرب، تونس، مصر، الجزائر، والأردن هي الدول المتوسطة الأكثر ارتفاعا لمعدل الحقوق الجمركية غير أنه خلال السنوات العشر الماضية باشرت هذه الدول عمليات إصلاح تعريفاتها الجمركية بوتائر مختلفة من دولة إلى أخرى، ويمكن في هذا الصدد أن نميز ثلاث مجموعات:

- المغرب: حيث تم تخفيض الحقوق الجمركية 37 نقطة أي بنسبة 75% وتخفيض المعدل الأقصى وذلك خلال الفترة من 1993-2003 بـ 93 نقطة أي بنسبة 65%.
- الجزائر، تونس ومصر: اختارت هذه الدول تفكيكا جمركيا بطيئا حيث خفضت تعريفاتها خلال فترة 10 سنوات بست 6 نقاط (الجزائر وتونس) و8 نقاط بنسبة لمصر، وذلك ما يعطي معدل تغيير بين 20% و30%.
- الأردن: وهذه الأخيرة قامت بتخفيض تعريفاتها بنسبة 43% أي بتخفيض 9 نقاط خلال ثلاث سنوات 2000-2003.

أما الدول التي كانت مستويات تعريفاتها الجمركية منخفضة ومتقاربة 9% عند بداية مسار برشلونة وهي تركيا ولبنان، فقد قامت بتقليص هذا المعدل إلى 4% بالنسبة للبنان سنة 2002، وإلى معدل 5.2% بالنسبة لتركيا (2003).

ورغم تخفيض مستويات التعريفات الجمركية في كل دول المنطقة إلا أن مستويات الحماية التعريفية في المنطقة لازالت متباينة، ونميز في هذا الإطار ثلاث مناطق:

- مجموعة تضم 05 دول (الجزائر، مصر، المغرب، سوريا، تونس): لا تزال فيها مستويات الحماية التعريفية مرتفعة في هذه الدول كما هو موضح في الجدول السابق.
  - الأردن: ويعتبر مستوى تعريفها الجمركية متوسطة بمعدل بسيط 12% و معدل أقصى 30%.
  - مجموعة تضم ثلاث دول (تركيا-إسرائيل-لبنان) وتسجل معدلات بسيطة منخفضة 4-5%، لكن تظل معدلاتها القصوى مرتفعة 100% في إسرائيل 75% في لبنان، و 83% في تركيا<sup>1</sup>.
- أما بخصوص القطاعات الصناعية التي تتمتع بمستوى عالٍ من الحماية التعريفية فتسجل أربع قطاعات وهي: قطاع المنتجات الغذائية والمشروبات، قطاع المنتجات القاعدية من التبغ، الملابس والجلود، وهذا إذا نظرنا إلى عموم المنطقة المتوسطة.

#### جدول رقم 29: نسب الحقوق الجمركية في الدول المغاربية (1988-2003)

	2003	2002	99-97	96-93	90-88	85-83	82-80	
الجزائر	18.3	18.6	24.2	24.8	23.8	21.7	44.4	
المغرب	27.33	27.93	22.1	25.7	24.0	27.0	54.0	
تونس	22.64	22.36	29.9	30.0	27.4	27.2	26.4	

المصدر: تقرير FMI لعام 2001 وتقدير Femise لعام 2005

مقارنة مع الدول المغاربية تعتبر الجزائر أكثر انفتاحا غير أنه حسب تقارير مختلف الهيئات فإن العقوبات البيروقراطية وثقل الإدارة ونقص الهياكل القاعدية هي العوامل التي أثرت في تنفيذ مختلف الإصلاحات.

<sup>1</sup>Samir.R,Reiffers .J, 10 ans après Barcelone , rapport Femise, 2006,p29.

## المبحث الثالث: آثار التفكيك الجمركي على مستوى المداخيل الإنتاج والتشغيل.

أجمعت كل الدراسات التي تعرضت لآثار منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية، خاصة على مستوى الدول التي سبقت الجزائر في تنفيذ الاتفاق (تونس-المغرب)، على هشاشة اقتصاديات دول الضفة الجنوبية للمتوسط، فحسب تقديرات صندوق النقد الدولي والبنك العالمي لعامي 2004 و2005 فإن الخسارة الجبائية الناتجة عن التفكيك الجمركي وصلت ما يقارب ربع الإيرادات الجمركية في تونس و11% في المغرب، وقدرت بـ1.5% من الناتج الداخلي الخام في كل من الجزائر ومصر، 3% في المغرب، و6% في تونس. كما أكدت هذه الدراسات على أن أثر منطقة التبادل الحر على الاقتصاد الكلي لدول جنوب المتوسط أن إنشاء هذه المنطقة لا يؤدي في أحسن الافتراضات إلى تطور صافي في نسبة النمو غير أن السياسات الاقتصادية الوطنية والآثار الناجمة عن تدفق رؤوس الأموال الأجنبية يمكن أن تسفر عن نتائج إيجابية خاصة على المدى البعيد.

بناء على هذه المعطيات فإن دراستنا في هذا المبحث ستركز أساسا على تقدير مجمل الخسارة الناجمة عن تطبيق اتفاق الشراكة وذلك من حيث المداخيل اعتبارا من أن الجزائر على غرار معظم دول الضفة الجنوبية تعتمد في مداخيلها على الإيرادات الجبائية كعنصر أساسي وما تشكله بدائل تعويض هذه الخسارة من أخطار على الاقتصاد الوطني وعلى المؤسسات بشكل خاص (مطلب أول)، أثر التفكيك على القطاعات الإنتاجية، أسعار الإنتاج وأسعار الاستهلاك (les prix à la production et les prix à la consommation) (مطلب ثاني) وأخيرا الأثر المتوقع على التشغيل وتنافسية المؤسسات (مطلب ثالث).

### المطلب الأول: أثر التفكيك على التجارة الخارجية و المداخيل الجبائية للدولة

تعتبر الخسارة الجبائية أهم الآثار المباشرة للتفكيك الجمركي، إذ أن إلغاء الحقوق الجمركية المفروضة على الواردات من السلع الأوروبية سيؤدي إلى انخفاض في الإيرادات العامة للدولة. وهذا ما أكدته مختلف التقارير الصادرة عن صندوق النقد الدولي حيث أشار في هذا الصدد رئيس إدارة الشرق الأوسط الخبير بول شابرييه إلى أن دول جنوب وشرق المتوسط ستعرض لخسائر مالية بسبب الشراكة مع أوروبا من جراء ما سترتب عليها من خفض إيرادات الرسوم الجمركية والتكاليف الكبيرة لتعديل هياكلها العمالية والاستثمارية ودعم صناعاتها، إلا أن آثار التفكيك لا تقف عند حد تخفيض الإيرادات العامة للدولة بل تتعداه إلى الآثار التي تخلفها الآليات المتبعة لتعويض هذه الخسارة، والتي لا تخرج عن أحد السبيلين، إما تخفيض النفقات العامة أو رفع الإيرادات الجبائية، ونقدّر أن كلا المسارين له آثاره على القطاع الاقتصادي (الضغط الجبائي) والجانب الاجتماعي. كما أن آثار التفكيك الجمركي على الإيرادات العامة للدولة تزداد بالتدريج مما يقتضي وضع إستراتيجية تضم مجموعة من البدائل الكفيلة بتعويض هذه الخسارة المتوقعة، وفي الصدد تشير التقديرات أن على

المغرب أن يرفع الضرائب على الدخل بنسبة 150 % و 26 % بالنسبة للضرائب غير المباشرة، و على تونس أن ترفع الضرائب على الدخل بنسبة 47 % و الضرائب غير المباشرة بنسبة 90 % .  
أما بالنسبة للجزائر، أين تشكل الحماية البترولية 17,5 % من الناتج الداخلي الخام، فإن الاعتماد على الإيرادات الجبائية العادية لتعويض هذه الخسارة لن يخرج عن الزيادة في نسبة الضرائب على الدخل و الضرائب غير المباشرة وهو ما يشكل عائق أمام المؤسسات و جلب الاستثمارات.

### 1- الآثار على مستوى التجارة الخارجية.

#### أ- الواردات:

حسب الإحصائيات المقدمة بعد عام من دخول الاتفاق حيز التنفيذ (01 سبتمبر 2005 -31 أوت 2006) فقد سجلنا انخفاض مقداره 7.43% للواردات الأوروبية مقارنة مع نفس الفترة من (01 سبتمبر 2004 -31 أوت 2005) حيث انتقلت من 57.44% لتصل إلى 53.38% من مجموع الواردات الذي شهد انخفاضا بنسبة 1.23% ، وهذا ما يوضحه الجدول الآتي :

#### جدول رقم 30: تطور الواردات الجزائرية ذات المصدر الأوروبي خلال عام من تطبيق اتفاق الشراكة

الواردات	2005/08/13 إلى 2004/09/01	2006/08/13 إلى 2005/09/01	نسبة التطور
مجموع الواردات	20282	20033	-1.23%
ذات المصدر الأوروبي	11649	10783	-7.43%
نسبة الواردات ذات المصدر الأوروبي	57.44%	53.83%	/
الواردات المستفيدة من الامتيازات			
الواردات	2005/08/13 إلى 2004/09/01	2006/08/13 إلى 2005/09/01	نسبة التطور
المستفيدة من الامتيازات	4176	4097	-1.89%
غير المستفيدة من الامتيازات	7473	6688	-10.53%
مجموع الواردات	11649	10783	-7.43%

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات -2006  
الوحدة: مليون دولار  
من خلال دراسة هيكلية الواردات ذات المصدر الأوروبي تبين أن تلك المستفيدة من الامتيازات التعريفية على غرار المنتجات المبوبة في البروتوكولات 2،4 و5 والملحق الثاني من الاتفاق قد شهدت انخفاضا بنسبة 1.89% بينما شهدت باقي الواردات من المنتجات الأخرى انخفاضا بنسبة 10.53% .

الملاحظ أيضا هو أن المنتجات المستفيدة من الامتيازات الجبائية (تخفيض الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل) قد عرفت على العموم استقرارا نسبيا وذلك نتيجة لارتفاع نسبة الواردات من المنتجات المبوبة في البرتوكولين 5 و4، في حين شهدت المنتجات الصناعية المسجلة في الملحق الثاني من الاتفاق والمنتجات الزراعية (البرتوكول 2) انخفاضا محسوسا كما هو مبين في الجدول رقم (30).

من المهم الإشارة إلى أن هذه الأرقام المسجلة خلال عام من دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ ليست الأساس الوحيد لتقييم آثار هذا الاتفاق نظرا لقصر الفترة من جهة وللإجراءات التنظيمية المتخذة المرافقة للاتفاق والتي تهدف في أساسها إلى إعادة تنظيم قطاع التجارة الخارجية<sup>1</sup>.

#### جدول رقم 31: تطور الواردات ضمن اتفاق الشراكة حسب القوائم وطبيعة المنتجات

المنتجات	2004/09/01 إلى 2005/08/13	2004/09/01 إلى 2005/08/13	نسبة التطور
الملحق 2	2751	2671	-2.91%
البرتوكول 2	1310	1289	-1.60%
البرتوكول 4	2.6	4	+34.62%
البرتوكول 5	113	133	+17.70%
مجموع الواردات (ue)	4176	4097	-1.89%

الوحدة: مليون دولار

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات - 2006

#### ب- الصادرات:

عرفت الصادرات الجزائرية خلال العام الأول لتطبيق اتفاق الشراكة (2006/08/31-2005/09/01) ارتفاعا محسوسا بنسبة 1.37% مقارنة مع نفس الفترة من سنتي 2004 و2005، وذلك نتيجة لزيادة الصادرات الجزائرية من المنتجات الزراعية المستفيدة من الامتيازات الجبائية إطار الاتفاق بنسبة 34.62%، في حين تم تسجيل انخفاض بنسبة 0.38% في صادرات المنتجات الصناعية كما هو موضح في الجدول أدناه.

وبالنظر إلى حجم الصادرات الوطنية خلال الفترات السابقة والتميزة بأحادية المنتج (المحروقات) الذي يمثل في المتوسط 97% من مجموع الصادرات كما أن باقي الصادرات الأخرى تمثل فيها المنتجات المستخلصة من المحروقات أكثر من 30%، فإن الفترة الأولى (حوالي 5 سنوات) - في تقديرنا - من تطبيق اتفاق الشراكة سوف لن يكون لها أي تأثير على حجم وهيكله الصادرات لسببين رئيسيين:

1- من ضمن هذه الإجراءات رفع رأسمال الشركات النشطة في مجال الاستيراد إلى 200000000 دج وذلك بموجب المادة 13 من قانون المالية التكميلي لسنة 2005 والذي أدى إلى نقص عدد المستوردين بنسبة 40% حسب إحصائيات وزارة التجارة.

- غياب سياسة حقيقية هادفة إلى تنويع الصادرات تركز على استغلال الامتيازات النسبية التي تتمتع بها الجزائر، وإيجاد قطاعات لخلق الثروة كبديل للمحروقات.
- السياسات التنموية المتبعة من طرف الدولة (الإستراتيجية الصناعية الجديدة) تركز على قطاعات لن تستطيع المنتجات الجزائرية مواجهة المنافسة الأجنبية في إطار منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية (التنافسية السعرية- الجودة- النوعية ...).

جدول رقم 32: تطور الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي بعد عام دخول الاتفاق حيز التنفيذ.

الصادرات	2004/09/01 إلى 2005/08/13	2004/09/01 إلى 2005/08/13	نسبة التطور
المنتجات الزراعية(*)	52	70	34.62%
المنتجات الصناعية(**)	523	521	-0.38%
الصادرات إلى UE	584	592	+1.37%
مجموع الصادرات	873	967	+10.77%
نسبة الصادرات إلى UE	66.90%	61.22%	/

الوحدة: مليون دولار

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات - 2006

(\*) المنتجات المبوبة ضمن المدونة التعريفية في الفصول من 1 إلى 24 .

(\*\*) المنتجات المبوبة ضمن المدونة التعريفية في الفصول من 25 إلى 97 باستثناء المحروقات.

## 2- الآثار على مستوى الجباية:

حسب الإحصائيات المسجلة خلال العام الأول لدخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ (01-09-2005/31-08-2006) فقد عرفت الإيرادات من الحقوق الجمركية انخفاضا بنسبة 44 % حيث انتقلت من 82 مليار دينار إلى 57 مليار دينار، وذلك نتيجة لانخفاض كمية الواردات وانخفاض نسبة الحقوق الجمركية وفقا لبنود اتفاق الشراكة، وتبعاً لذلك تم تسجيل انخفاضاً لقيمة الحقوق المحصلة على الواردات الأوروبية بـ 18.144 مليار دينار أي (-77%) خلال ثمانية أشهر الأولى من 2006 مقارنة مع نفس الفترة من 2005.

جدول رقم 33: الخسارة الجبائية خلال 8 أشهر الأولى لتطبيق اتفاق الشراكة.

الإيرادات	8 أشهر الأولى 2005	8 أشهر الأولى 2006	نسبة التطور
ذات مصدر أوروبي	42.951	24.807	-18.144
مجموع الإيرادات	82.795	57.422	-25.373

الوحدة: مليون دولار

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات - 2006

إن الأرقام الأولى المسجلة خلال العام الأول لدخول الاتفاق حيز التنفيذ لا تعكس الآثار الحقيقية لهذا الاتفاق، غير أن معظم الدراسات أثبتت أن حجم الخسارة الجبائية سيكون ثقيلًا على ميزانيات الدول الجنوبية للمتوسط وذلك اعتبارًا لما تمثله نسبة الحقوق الجمركية إلى مجموع الواردات العامة للدولة حيث بلغت 10.2% في الجزائر، 19% في المغرب، 33% في تونس و 12.1% في مصر، ونظرًا لخضوع معظم هذه الواردات لعمليات التفكيك فمن الطبيعي توقع خسارة جبائية كبيرة تصل حسب تقديرات صندوق النقد الدولي والبنك العالمي إلى 1.5% من الناتج الداخلي الخام في الجزائر، 2.9% في المغرب و 6% في تونس.

جدول رقم 34: تقدير الخسارة الجبائية في الدول المتوسطة الناتجة عن التفكيك الجمركي .

مصر	تركيا	تونس	المغرب	الجزائر	
12.1	4.5	33	19	10.2	نسبة الحقوق الجمركية / الإيرادات العامة للدولة
3.9	1	8.2	5	2.9	نسبة الحقوق الجمركية / الناتج الداخلي الخام
36.7	47.9	73.5	58.3	53.2	الواردات المعنية بالتفكيك / الواردات الإجمالية
4.4	2.2	24.3	11.1	5.4	الخسارة الجبائية / الإيرادات العامة للدولة
1.4	0.5	6.0	2.9	1.5	الخسارة الجبائية / الناتج الداخلي الخام PIB

المصدر: صندوق النقد الدولي 1995، البنك العالمي 1994 (بالنسبة للجزائر).

إن الخسارة الجبائية المتوقعة لا تشمل فقط الحقوق الجمركية بل أهما تتعدى باقي الضرائب غير المباشرة خاصة الرسم على القيمة المضافة TVA المحصلة من المنتجات المستوردة من الاتحاد الأوروبي، ويعود هذا الانخفاض إلى كون أن هذا الرسم يحسب على أساس الوعاء المشكل من قيمة المنتجات المستوردة (القيمة لدى الجمارك) مضافاً إليها قيمة الحقوق الجمركية والرسوم الأخرى التي يخضع لها هذا المنتج عند الاستيراد<sup>1</sup>. وفي دراسة صادرة عن المديرية العامة للجمارك في ماي 2004 تحت عنوان "الآثار الجبائية للتفكيك الجمركي" فإنه منذ السنة الأولى لبداية تطبيق الاتفاق تنخفض الإيرادات الجمركية بقيمة 10,41 مليار دينار، ويصطلح على تسمية هذه الخسارة في السنة الأولى بـ "تأشيرة الدخول"، لتتفرغ الخسارة السنوية إلى 28,9 مليار دينار في السنة التالية ثم تصل ما يقارب 40 مليار دينار في آخر سنة من تنفيذ الاتفاق. أما عن إجمالي هذه الخسارة على مدى سنوات تنفيذ عملية التفكيك الجمركي فتصل إلى 349 مليار دينار. وعلى سبيل المقارنة نذكر أن قيمة هذه الخسارة تساوي سبع مرات قيمة الإيرادات الجمركية المطبقة على المنتجات الصناعية المستوردة من الاتحاد الأوروبي لسنة 2003، مع الأخذ بعين الاعتبار إلى أن تقدير الخسارة الجبائية لا يأخذ في الحسبان تأثيرات تخفيض الحقوق الجمركية على الوعاء الضريبي للرسوم الأخرى المفروضة عند الاستيراد وخاصة الرسم على القيمة المضافة، وإذا أدخلنا آثار التفكيك على وعاء الرسم على القيمة المضافة

<sup>1</sup>Bensidoum.I,Chevalier. A, op-cit,p 116.



فإن الخسارة الجبائية ترتفع إلى 381,1 مليار دينار وهو حجم الخسارة الإجمالية من عملية التفكيك الجمركي على مدى اثنا عشر سنة من دخول الاتفاق حيز التنفيذ<sup>1</sup>.  
ومن الملاحظات المسجلة على مخطط التفكيك الجمركي أن أكثر من 50% من المنتجات الصناعية المستوردة من الاتحاد الأوروبي مبرمجة في الملحق رقم (03) الذي يخضع للتفكيك على مدى 07 سنوات، ومقارنة مع المغرب التي دخل الاتفاق فيها حيز التنفيذ في مارس 2000 وتخضع لجدول تفكيك مشابه لنظيره في الجزائر فإن عملية التفكيك قد خلفت انخفاضا بنسبة 54.7% من الحقوق الجمركية، 4.2% في الضرائب المباشرة 5.6% في الضرائب غير المباشرة و12% في الإيرادات العامة<sup>2</sup>.

### المطلب الثاني: آثار التفكيك الجمركي على القطاعات الإنتاجية و أسعار الإنتاج.

لإبراز القطاعات الأكثر تأثرا بعملية التفكيك وتعميقا للدراسة، من الضروري اعتماد ترتيب الواردات الوطنية حسب المعدل المتوسط للحقوق الجمركية، اعتبارا لما لذلك من آثار على مستوى المؤسسات لا سيما من حيث الإنتاج والتشغيل، بغض النظر عن حجم الخسارة الجبائية المترتبة عن كل مجموعة، وفي هذا الإطار تشكل منتجات التجهيز الصناعية النسبة الأكبر من مجموع الواردات بمعدل 35.07% سنة 2001 و 42.51% خلال 09 أشهر الأولى سنة 2005 وهذا نتيجة تحديد الهيكل الإنتاجي المرافق لعمليات الخوصصة والشراكة في الكثير من المؤسسات، تلتها المنتجات النصف مصنعة والمواد الاستهلاكية بنسبة 20.35%، 21.93% سنة 2001 و 19.82%، 13.85% سنة 2005، ثم المنتجات الغذائية بنسبة 15.74% سنة 2001 و 18.07% سنة 2005.

كما أنه من الضروري ترتيب القطاعات حسب قوائم التفكيك المقررة وفقا لاتفاق الشراكة لإبراز القطاعات الأكثر تعرضا للمنافسة بزوال الحماية التعريفية وذلك وفقا للقوائم الآتية :

- المنتجات الصناعية (الملحق 2) والتي يتم إلغاء الحقوق والرسوم الجمركية على وارداتها بمجرد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ وتشكل من 1551 منتج تمثل في المتوسط خمس (5/1) الواردات الوطنية.
- المنتجات الصناعية (الملحق 3) والتي يتم تخفيض الحقوق الجمركية عن وارداتها بصفة تدريجية خلال 07 سنوات تضم 955 منتج وتمثل في المتوسط ثلث (3/1) الواردات الوطنية.
- منتجات صناعية أخرى والتي يتم تخفيض الحقوق على وارداتها خلال 12 سنة تضم 1755 منتج وتمثل في المتوسط من 15% إلى 19% من الواردات الوطنية.
- المنتجات الزراعية (البروتوكول 2) تحوي 98 منتج تمثل في المتوسط حوالي 25% من قيمة الواردات.
- المنتجات الزراعية (البروتوكول 3) يحتوي 49 منتج ولا تمثل سوى 0.1% من قيمة الواردات الوطنية.

<sup>1</sup> Direction Générale des Douanes, accord d'association Algérie union européenne, les conséquences budgétaires du démantèlement tarifaire ,Mai 2004.

<sup>2</sup> Hamadouch B,Chater.M, impact des accords de libre échange euro-mediterranéeens –cas du Maroc ,Femise ,2001,p06.

- المنتجات الزراعية الباقية مقسمة إلى قائمتين الأولى تحوي 43 منتج يشملها نظام الاستيراد بالحصص (Contingentement) مباشرة بعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ، والقائمة الثانية تحوي 96 منتج يتم تخفيض الحقوق الجمركية عن وارداتها بشكل تدريجي ابتداء من العام الخامس، هاتين القائمتين لا تمثلان سوى 1% من مجموع الواردات الوطنية.
- تبعاً لهذه القوائم واعتماداً على المعدلات المتوسطة للحقوق الجمركية قبل دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ وكذا معدلاتها المقررة وفقاً لجدول التفكيك يمكن استخلاص النتائج الآتية:
- المنتجات من المواد الأولية التي يبلغ متوسط الحقوق الجمركية على وارداتها 14.3% والذي يتم تخفيضه إلى 0.1% (معدل متوسط) أي بنسبة تخفيض تقارب 100% هي الأكثر حساسية لعملية التفكيك وبالتالي فإن جميع المؤسسات الناشطة في هذا المجال تتعرض للمنافسة مباشرة بعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ، تزيد حدة هذه المنافسة بمرور السنوات خاصة على مستوى بعض القطاعات كالتالي تختص في تحويل المواد الخام مثل القطاعات المنجمية، غير أن الملاحظ هو أن عملية التفكيك في هذا المجال يمكن اعتبارها شيء إيجابي بالنسبة للاقتصاد الوطني لاعتبارين اثنين :
- استيراد المواد الأولية معفاة من الحقوق يعتبر كدعم وتحفيز للمؤسسات الوطنية التي تشتغل في أغلبها بمواد أولية ومنتجات وسيطية مستوردة وبالتالي فمن شأن الإعفاء أن يزيد من التنافسية السعرية لمنتجاتها.
- قلة المؤسسات الوطنية النشطة في مجال استخراج وتسويق المنتجات الخام باستثناء قطاع المحروقات والذي لا يشمل هذا البند في اتفاق الشراكة.
- القطاع الثاني المعرض للمنافسة هو قطاع المنتجات الطاقوية (Energie et lubrifiant) ، حيث يخضع لتخفيض يصل إلى (-97%) من نسبة الحقوق الجمركية التي كان متوسطها قبل اتفاق الشراكة حوالي 15.2% ويتم تخفيضه خلال الأربع سنوات الأولى إلى 0.4%، ما تجدر الإشارة إليه في هذا الشأن هو أن المفاوضات الجزائرية لم يستغل الأهمية الحقيقية لهذا القطاع في الصناعة الوطنية اعتباراً للميزة التنافسية التي تملكها الجزائر في هذا الشأن، فكان من المفروض إدراجه ضمن الملحق الخاص "بالمنتجات الصناعية الأخرى" والخاضع للتفكيك التدريجي خلال 12 سنة حتى تتمكن المؤسسات الوطنية النشطة في هذا المجال من دخول مرحلة إعادة التأهيل بأمان وكذا محاولة جلب الاستثمارات الأجنبية من خلال عقود الشراكة، وفي هذا الإطار نسجل بأنه حسب الإحصائيات الأولية لـ 9 أشهر الأولى لدخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ تحتل المواد الطاقوية ومشتقاتها المراتب الأولى ضمن العشر منتجات الأولى الأكثر استيراداً من الاتحاد الأوروبي بقيمة تصل إلى 500 مليون دولار.
- بالنسبة لمنتجات التجهيز الصناعية والفلاحية هي أيضاً تخضع لتخفيض يصل (-27% و -38%) على التوالي هذا التخفيض من شأنه أن يساهم في تجديد الهيكل الإنتاجي الوطني الذي تأثر خلال عشرية السبعينات

في عمليات التخريب من جهة ونقص الموارد من جهة أخرى، كما أن ذلك من شأنه أن يساهم في برامج الدعم المسطرة للنهوض بالقطاع الفلاحي الوطني.

وعموما فإن المعدل العام للتخفيض الذي سيشهده الاقتصاد الوطني ككل يصل إلى (-33%)<sup>1</sup> حيث ينخفض من 11% إلى 7.4%. ولإبراز أثر ذلك على مجموع القطاعات خاصة الصناعية والتي سنركز عليها خلال هذه الدراسة ونظرا لغياب إحصائيات دقيقة على مكونات المنتجات الوسيطة تم اللجوء في معظم الدراسات المتناولة للموضوع إلى تقديرات استنادا إلى المعدلات المتوسطة للرسوم أثناء الاستيراد<sup>2</sup>، وقد تم التوصل إلى النتائج الملخصة وفقا للجدولين الآتيين:

#### جدول رقم 35: نسبة انخفاض الحماية حسب القطاعات وفقا لجدول التفكيك

القطاع	الحقوق الجمركية الابتدائية	الحقوق الجمركية المقررة في الاتفاق	نسبة الانخفاض
الفلاحة والصيد البحري	6.0	5.4	-9%
الخروقات	22.1	19.7	-12%
الصناعات المنجمية	7.6	2.9	-62%
الصناعات التحويلية	15.0	10.5	-30%
مجموع الاقتصاد	11.0	7.4	-33%

Boumghar.m.y, Impact de l'accord d'association en Algérie, cahier du cread n°72, 2005.

طبقا للجدول أعلاه والذي يبين نسبة انخفاض الحقوق الجمركية خلال العامين الأولين لتطبيق اتفاق الشراكة فإن قطاع الصناعات المنجمية (Mines et carrières) هو الأكثر عرضة للمنافسة حيث سينخفض

<sup>1</sup> - تجدر الإشارة إلى أن معظم الدراسات تعتمد في حساب معدل الانخفاض ونسبة الحماية على:

مؤشر معدل الحماية الاسمية (TPN) **taux de protection nominal**: بناء هذا المؤشر يعتمد على فرضية أن الحقوق الجمركية التي تخضع لها المنتجات المستوردة يزيد من أسعارها على مستوى السوق الوطنية مما يرفع من القدرة التنافسية للمنتج الوطني، بينما مع دخول جدول التفكيك الجمركي المقرر وفقا لاتفاق الشراكة حيز التنفيذ فإن هذا الامتياز سيؤول .

ولتقييم مستوى الحماية الذي تستفيد منه من المؤسسات يمكن اعتبار معدلات الرسم على المنتجات المستوردة تمثل تقديرا للزيادة في الأسعار الاسمية للمنتجات المحلية المنافسة وهو ما يسمى شائعا "معدل الحماية الاسمي للمنتجين المحليين TPN". وفي الجزائر تتغير معدلات الحماية الاسمية حسب تغير المنتج والقطاع، ولتحديد القطاعات المحمية نسبيا (الحماية التعريفية) والقطاعات غير المحمية التي ينصح بعدم تركيز الاستثمارات فيها نستخدم على حساب ومقارنة معدلات الحماية الاسمية المتوسطة للقطاعات .

ولحساب معدل الحماية الاسمي المتوسط للقطاع تم اعتماد وزن كل منتج في الإنتاج الكلي للقطاع كعامل لترجيح TPN الفردي (des TPN individuels) **(coefficient de pondération)**، كما أن TPN المتوسط لكل قطاع يمكن أن يكون مختلفا عن المعدل المتوسط للحقوق والرسوم المفروضة على الواردات من نفس المنتج نتيجة اختلاف مكونات المنتجات المحلية عن مكونات الواردات، بمعنى أنه كلما زادت واردات قطاع ما من المواد الوسيطة كلما كان المعدل الحقيقي لحمايته أقل. لذا فإن TPN يمكن من قياس الهزات الناتجة عن التفكيك الجمركي اعتمادا على معدل الحقوق الجمركية، الحق التعويضي المؤقت لإحصائيات الفترة ما قبل 2006، عدد السنوات التي يتم خلالها التفكيك وحجم الواردات الآتية من المجموعة الأوروبية.

معدل الحماية الحقيقي (TPE) **taux de protection effectif**: يحسب على أساس معدل الحماية الاسمية مضروبا في المعدل المتوسط للحقوق الجمركية لمنتجات القطاع.

<sup>2</sup> وفقا للدراسة المذكورة وحسب تقديرات الخبراء فإن اعتماد هذه التقديرات أعطت في بعض الأحيان تباين في بعض النتائج، فمثلا متوسط الرسوم المفروضة على الواردات الصناعية هو 12.29 بينما متوسط للحماية الاسمية قدر حسب دراسات أخرى ب 19.86.

معدل الحقوق بنسبة (-62%) من 7.6 % المعدل المتوسط قبل دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ ليصل بعده إلى 2.8 %، وكما أشرنا سابقا فإن هذا القطاع رغم أهميته لم يحض بالدعم والاهتمام حيث لم يتم فتح باب الاستثمار الخاص في هذا المجال إلا سنة 2001 طبقا لشروط وصفت من طرف الكثير من المستثمرين بالمعقدة، وقد ساهم في ذلك عدم صدور الكثير من التنظيمات المتعلقة بسير وتوجيه عمليات الاستثمار. قطاع الصناعات التحويلية جاء في المرتبة الثانية من حيث العرضة للمنافسة وذلك بانخفاض متوسط الحقوق أثناء الاستيراد بـ (-30%) فبعد أن كان المعدل المتوسط 15 % نزل وفقا لاتفاق الشراكة إلى 10.5%، فإذا أخذنا بعين الاعتبار أن معظم المؤسسات الوطنية النشطة في هذا المجال، وحسب الإحصائيات والدراسات الخاصة ببرامج إعادة التأهيل التي شهدت بقاء كبيرا وعراقيل عديدة، فإنه من الصعب مواجهة المنافسة الأجنبية التي ستزيد حدتها مع مرور الوقت خاصة إذا ما انضمت الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة أين ستفرض إجراءات أكثر صرامة تدعيما لنهج الانفتاح، والجدول الآتي يوضح بشكل أكثر تفصيلا القطاعات الأكثر عرضة للمنافسة)

جدول رقم(36): انخفاض معدل الحماية التعريفية وفقا لاتفاق الشراكة

قطاعات النشاط	المعدل المتوسط للحقوق الجمركية	متوسط الحقوق الجمركية المقررة في اتفاق الشراكة	نسبة الانخفاض
المنتجات الغذائية	6.0	502	-13%
مواد طاقوية	15.0	0.4	-97%
المنتجات الخام	8.6	7.3	-15%
المواد الأولية	14.3	0.1	-100%
مواد نصف مصنعة	10.8	7.4	-31%
منتجات التجهيز الفلاحية	15.4	9.6	-38%
منتجات التجهيز الصناعية	14.5	10.6	-27%
منتجات استهلاكية	11.9	7.9	-34%
المجموع	11.0	7.4	-33%

المصدر: 2005, femise, ouverture commerciale et compétitivité de l'économie, benabdallah.y

إن النهج الحمائي السابق المتبع في الجزائر والذي كان مبنيا أساسا على درجة تحول المنتجات (Degré de transformation) حيث أن منتجات الاستهلاك النهائي هي الأعلى من حيث معدل الحقوق الجمركية المطبقة، والأقل خضوعا للإعفاء، وعموما فإن معدل الحقوق أثناء الاستيراد كان في حدود 27.25 % والذي يظهر لدى الوهلة الأولى على أنه مرتفع إلا أن ذلك لم يأخذ بعين الاعتبار الأهمية النسبية للواردات الخاضعة

لهذه المعدلات، حيث أن المعدل المرجح للحقوق أثناء الاستيراد لا يتعدى 19.73%<sup>1</sup>. أما على مستوى القطاعات فقد احتل قطاع النسيج المرتبة الأولى من حيث معدل الحماية يليه كل من قطاعي الصناعات الغذائية والجلود الذين استفادا من معدل أعلى مما هو مطبق على مستوى الصناعات الأخرى وهذا لتشجيع وتوجيه الاستثمارات إلى هذه القطاعات إلا أن النتائج وإن كانت مشجعة على مستوى الصناعات الغذائية (Soumam, Danone, Cevital) إلا أنها على مستوى باقي القطاعات كانت مخيبة، هذا النهج تم تكريسه من خلال اتفاق الشراكة حيث لاحظنا أن الصناعات النسيجية وصناعة الجلود والأحذية بقيت الأكثر حماية مقارنة مع المعدل المتوسط، حيث شهدت انخفاض بنسبة 26% و 23% على الترتيب، هذه التخفيضات مست أكثر المنتجات نصف المصنعة. أما بالنسبة لقطاع الصناعات الغذائية فإن المعدل المتوسط المرجح للانخفاض في كامل القطاع لم يتعدى 7.5% باستثناء صناعة المشروبات غير الكحولية وتحويل الحبوب وبدرجة أقل صناعة منتجات الاستهلاك فإن باقي فروع هذا القطاع لم تشهد إلا تغير جد طفيف في المعدلات (صناعة التبغ، الزيوت، السكر، تعليب اللحوم والأسماك...).

أما بالنسبة لقطاع (ISMME) (الصناعات الحديدية، الميكانيكية والالكترونية) والذي كان في السابق تهيمن عليه صناعة الحديد والصلب بنسبة تصل إلى 38% من انتاج القطاع غير أن نسبة الحماية لهذه الصناعة كانت أقل من المعدل المتوسط للقطاع وهذا مقارنة مع الصناعات الالكترونية التي تمثل حوالي 10% من انتاج القطاع ومعدل حمايتها أعلى من المتوسط المطبق في القطاع، تجدر الإشارة هنا إلى أن عقود الشراكة المسجلة على مستوى الصناعات الحديدية (اسبات - ميطال ستيل) وتلك المسجلة على مستوى الصناعات الالكترونية من خلال فتح ورشات التركيب للماركات العالمية (Samsung, ILG, Philips...) زادت من أهمية القطاع حيث احتلت صادرات شركة "ISPAT" للصناعات الحديدية صدارة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات عام 2005، غير أن نسبة الانخفاض في معدل الحماية والبالغة (-29%) التي سيشهدها القطاع سيكون لها الأثر على مستوى تنافسية المنتجات الوطنية خاصة الالكترونية منها.

بالنسبة لباقي القطاعات يمكن القول أن الفروع النشطة في ميدان تحويل المواد الأولية هي الأكثر عرضة للمنافسة يتجسد ذلك في مجال الصناعات الخشبية وتحويل الورق والفلين حيث سيشهد انخفاض يصل إلى (-72%) حيث سينخفض المعدل المتوسط للحقوق الجمركية من 15.5% إلى 4.3% نفس الشيء سيشهده قطاع الصناعات الكيماوية والبلاستيك أين سينخفض متوسط معدل الحقوق من 7.6% إلى 2.9% (-62%)، أما قطاع مواد البناء فإن معدل الانخفاض المسجل وصل إلى (-69%) وما تجدر الإشارة إليه في هذا القطاع هو أن معدل الحماية الاسمية لفرع السيراميك وصناعة الأواني هو الأعلى مقارنة بباقي الفروع رغم أن صناعات الري (Liants hydrauliques) تمثل أكثر من 50% من الإنتاج الكلي للقطاع.

<sup>1</sup> Decaluwé, B, Vezina. S, Op-Cit, p23.

## 2- الأثر المتوقع على أسعار الإنتاج :

من الضروري الإشارة إلى أهمية أثر التفكيك الجمركي ومخلفات الانفتاح بشكل عام على أسعار الإنتاج لأن ذلك يسمح بقياس التنافسية السعرية للمنتجات الوطنية مقارنة بنظيراتها المستوردة، ويتعلق ذلك أساسا بحجم الواردات ونسبة انخفاض الحقوق الجمركية المطبقة لذا فإن الفروع الأكثر انفتاحا هي التي ستستفيد أكثر من انخفاض الحماية على الواردات نتيجة استعمالها لمنتجات وسيطة ومواد أولية مستوردة. فحسب دراسة صادرة عن مركز الدراسات الاقتصادية التطبيقية للتنمية (2005)<sup>1</sup> فإنه من المنتظر تسجيل انخفاض بنسبة 7% لأسعار الإنتاج وهو ما يمكن في زيادة القدرة الشرائية للمؤسسات بنسبة 8.4% .

على مستوى القطاعات سجلت الدراسة نتائج متغيرة بدت في بعض الأحيان متناقصة فمثلا في بعض القطاعات تم تسجيل انخفاض أولي أكبر من الانخفاض النهائي غير أن ذلك سيتم تداركه مع إدخال حجم التبادلات بين القطاعات (INPUT – OUTPUT).

ولتوضيح الأثر الحقيقي للتفكيك ومدى قدرة المنتجات الوطنية على مواجهة المنافسة الأجنبية تمت مقارنة انخفاض الحقوق عن المنتجات المستوردة مع الانخفاض في تكاليف إنتاج نظيراتها من المنتجات المحلية وفقا للعلاقة {ن = انخفاض نسبة الحقوق أثناء الاستيراد \ انخفاض أسعار الإنتاج (محليا)}<sup>2</sup> وبفرض أن المنتج المحلي يتمتع بنفس مواصفات المنتجات المستوردة يمكن الحصول على ثلاث حالات رئيسية<sup>2</sup> :

- ن > 1 : سعر المنتج المحلي أقل من نظيره المستورد وبالتالي القطاعات النشطة في هذا المجال يمكنها الصمود أمام المنافسة الأجنبية.
- ن = 1 : سعر المنتج المستورد مساو لنظيره المحلي ، وبفرضية أن الجودة والنوعية متساويتين رغم أن هذه الفرضية حاليا يمكن أن تكون صحيحة إلى حد ما على مستوى قطاع الصناعات الغذائية فقط، فإن المستهلك في هذه الحالة يتأثر بعوامل غير اقتصادية للاختيار مثل (الماركة، أفضلية المنتج الوطني على أساس عوامل اجتماعية، سياسة الاستهلاك الوطني...).
- ن < 1 : المنتج المستورد أقل سعرا من المنتج المحلي بما يعنى أن القطاعات النشطة في هذا المجال ستعرض لمنافسة حادة.

<sup>1</sup> - BOUMGHAR. M.Y, Impact de l'accord d'association en Algérie, cahier du CREAD, n° 72 ,2005 .

<sup>2</sup> - OP- Cit. p21

وقد جاءت النتائج وفقا للجدول الآتي :

جدول رقم 37: مستوى الحماية للمنتجات الوطنية حسب القطاعات مع نسبة الانخفاض.

قطاعات النشاط	المعدل المتوسط احقوق الجمركية	متوسط الحق الجمركي المقرر في اتفاق الشراكة	نسبة الانخفاض (1)	سعر الانتاج (2)	ن= (1)/(2)
الفلاحة والصيد البحري	6.0	5.4	-9.4%	5.7%	1.7
المناجم	7.6	2.9	-62%	8.0%	7.7
الصناعات الثقيلة	11.0	7.8	-29%	12.0%	2.4
مواد البناء-السيراميك والزجاج	16.4	5.0	-69%	6.5%	10.7
الكيمياء والبلاستيك	9.9	4.7	-52%	18.7%	2.8
الصناعات الغذائية +التبغ والكبريت	13.1	10.6	-19%	5.7%	3.3
الصناعات النسيجية	22.0	16.1	-27%	26.1%	1.0
الصناعات الجلدية	24.3	18.6	-23%	23.3%	1.0
الصناعات الورقية والخشبية	15.5	4.3	-72%	16.3%	1.4
الصناعات الأخرى	23.0	19.9	-13%	28.0%	0.5

المصدر: Boumghar.m.y, Impact de l'accord d'association en Algérie, cahier du cread : n°72,2005,p22

وفقا للفرضيات السابقة فإن القطاع الوحيد الذي أعطى نتيجة إيجابية وهو قطاع الصناعات المختلفة والذي حسب مدونة النشاطات الإنتاجية (NAPR) ليس قطاعا استراتيجيا ولا يشكل إلا نسبة ضئيلة ضمن الصناعات الوطنية ، أما باقي القطاعات باستثناء النسيج والجلود أين لاحظنا أن سعر المنتج المستورد مساو لسعر المنتج المحلي فإنها ستواجه منافسة حادة تتطلب إعادة تأهيل هذه القطاعات في أسرع وقت ممكن وتشجيع الاستثمار الأجنبي وعقود الشراكة التي بواسطتها يمكن اكتساب التكنولوجيا والتقنيات الحديثة لتحسين النوعية والجودة وحتى في قطاعي النسيج والجلود (ن=1) فإن صمود المنتجات الوطنية يتطلب التطوير والتحسين المستمر في الجودة والنوعية والاستجابة لرغبات المستهلكين خاصة إذا ما علمنا حساسية القطاعين فحتى الدول المتطورة لم تستطع الصمود أمام المنتجات الآسيوية وخاصة الصينية منها في هذا المجال.

### 3- الآثار على مستوى التشغيل :

كما سبقت الإشارة فإن آثار التفكيك الجمركي لا تتوقف عند الجانب الاقتصادي المؤدي إلى انخفاض العائدات الجبائية للدولة والتأثير على تنافسية المنتج الوطني مما يعني التأثير سلبا على الأداء العام للمؤسسات ، إن كل هذه النتائج تؤدي إلى آثار اجتماعية تستلزم إيجاد إستراتيجية فعالة لمواجهتها خاصة إذا أضفنا إلى ذلك الآثار السلبية المنتظرة على مستوى التشغيل، فسوق العمل في الجزائر حسب إحصائيات المجلس الوطني

الاقتصادي والاجتماعي (CNES) تسجل سنويا ما معدله 263.000 طلب جديد 78.000 منها لا يتم الاستجابة لها، كما أن تقديرات تشير إلى أن هناك حوالي 1.400.000 عامل نشط على مستوى السوق الموازية، وقد تم تسجيل أيضا خلال العشرية الأخيرة انخفاض كبير في عدد الوظائف الدائمة الموفرة سنويا. على مستوى دول الإتحاد الأوروبي يتم دق ناقوس الخطر كلما بلغت نسبة البطالة 10% في فئة الشباب، بينما في الجزائر تم تسجيل معدلات مذهلة للبطالة حيث بلغت النسبة :

- 49% لدى الشباب الأقل من 20 سنة، 44% لدى الشباب البالغين بين 22 و24 سنة
- سنة 2004، ما يقارب ثلاثة أرباع (¾) من البطالين لا يتجاوزون 30 سنة وهذا مقابل 24% سنة 1996.

كما أن ¾ من العاطلين عن العمل ليس لديهم أي مستوى تأهيلي، وفي عام 2001 بلغ عدد غير المدمجين في النظام التعليمي ما يقارب 2 مليون شاب بين 6 و18 سنة وهو ما يمثل حوالي 20% من مجموع السكان ، وفي عام 2003 وحسب دراسة للديوان الوطني للإحصائيات (ONS) على مستوى المؤسسات تبين أن 60% من العاطلين عن العمل يقعون أكثر من سنة في البطالة و19% منهم يقعون أكثر من 5 سنوات. من حيث قطاعات النشاط تم تسجيل تراجع نسبة التشغيل في القطاع الصناعي فقد كانت سنة 1977 حوالي 17.9% بـ 401.462 عامل انخفضت سنة 1990 إلى 14.8% لتصل إلى 12.3% سنة 2003 بعدد عمال يصل إلى 593.000 عامل، كما أن تسريح العمال بلغ أعلى مستوياته نتيجة برامج الخوصصة حيث تم تسجيل أكثر من 10.000 حالة بين عامي 2001 و2004 في القطاع الصناعي فقط، يتقدمها قطاعي الصناعات الغذائية وصناعة الجلود والأحذية وذلك نتيجة المنافسة المفروضة خاصة من طرف القطاع الخاص الوطني الذي شهد نموا معتبرا في هذا المجال<sup>1</sup>.

إن هذه النتائج المكروسة لمدى الصعوبات التي تعانيها الجزائر في ميدان الشغل لا يمكن تحليلها بمعزل عن المستجدات، فبعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ وتبعاً للنتائج المسجلة على مستوى القطاعات، فإنه من المنتظر أن تزيد الصعوبات التي يشهدها ميدان الشغل، ففي دراسة لمجموعة من خبراء الإتحاد الأوروبي حول آثار اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري عام 2004 تبين أن جميع القطاعات تشهد انخفاضا في حجم التشغيل يصل في المتوسط 5% إلى 6% سنويا عدا قطاعي المحروقات والبناء والأشغال العمومية، وأعلى نسبة للانخفاض سيشهدها قطاع الطاقة وتحويل المنتجات البترولية بحوالي (-18%) ثم قطاع الصناعات الحديدية ، الميكانيكية، والالكترونية بـ (-7.42%) والجدول الآتي يوضح لنا حجم الانخفاض على مستوى بعض القطاعات :

<sup>1</sup> لمواجهة هذه الآثار وضعت الدولة عدة هيئات مكلفة بتنظيم سوق العمل، ومحاولة تخفيض معدلات البطالة إلا أنها في معظم الحالات لم تعط النتائج المرجوة ومن هذه الهيئات : الوكالة الوطنية للتشغيل (ANEM)، الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)، وكالة التنمية الوطنية (ADS).



## جدول رقم (38) انخفاض مستوى التشغيل بعد تطبيق جدول التفكيك الجمركي. و: ألف موظف

القطاعات	مستوى التشغيل الحالي	مستوى التشغيل المنتظر	نسبة الانخفاض
- الطاقة وتحويل المنتجات البترولية.	145.14	126.16	-18.97%
- الصناعات الحديدية، الميكانيكية، الالكترونية.	207.03	199.61	-7.42%
- الصناعات النسيجية	89.44	85.18	-4.26%
- الصناعات الخشبية	72.34	69.39	-2.95%
- الصناعات الغذائية	218.26	216.68	-1.57%
- الصناعات الكيماوية	102.93	102.27	-0.66%

المصدر: لجنة خبراء المفوضية الأوروبية لتقييم نتائج اتفاق الشراكة بالجزائر-2004

وحسب نفس الدراسة فإن حجم الخسارة في ميدان الشغل تقدر بحوالي 58.000 منصب 40.000 منها تتواجد في القطاعات القاعدية و 18.000 منصب في القطاعات المعرضة مباشرة لمنافسة المنتجات المستوردة في الإتحاد الأوروبي ويمكن تقسيمها كما يلي<sup>1</sup>:

- 2000 منصب سنويا في قطاع الصناعات الغذائية بنسبة انخفاض تقدر بـ 1%.
- 5000 منصب سنويا في قطاعي النسيج والصناعات الخشبية بنسبة انخفاض تقدر بـ 5%.
- 100 منصب سنويا في قطاع الصناعات الجلدية بنسبة انخفاض تقدر بـ 5%.

## المطلب الثالث: تأثير التفكيك الجمركي على إمكانيات التصدير

## دراسة حالة قطاع الصناعات الغذائية "Agroalimentaire"

إن الهدف التجاري الأساسي لاتفاقيات الشراكة الأورو متوسطية هو الوصول في النهاية إلى إقامة منطقة التبادل الحر، هذه الأخيرة تشكل بالنسبة لبلدان الصفة الشمالية فرصة لتصريف منتجاتها اعتبارا لما تملكه من امتياز في الجودة والتنافسية من حيث الأسعار، بينما تشكل تحدي بالنسبة لدول الصفة الجنوبية اعتبارا لضعف بنيتها الصناعية من جهة وعدم تنوع اقتصادياتها من جهة أخرى، وهي نفس الحالة التي تعاني منها الجزائر إذ أنه كما تمت الإشارة إليه سابقا فالصادرات الوطنية خارج المحروقات لم تتجاوز في أحسن الحالات 3% بل أنها شهدت انخفاضا في السنوات الأخيرة، حيث بلغت 2.4% سنة 1990، 1.1% سنة 2003 و 1% سنة 2004، كما أن المنتجات المصدرة لم ترق لبلوغ امتياز تنافسي كبير اعتبارا للإطار الذي تمت فيه (تسديد الديون الروسية، صادرات إلى العراق في إطار النفط مقابل الغذاء، تصدير إلى أسواق غير قارة...)، أما من حيث المؤسسات المصدرة فإن الإحصائيات المقدمة لم نستطع حصر عددها نتيجة عدم ثبات نشاطها في

<sup>1</sup> - تقدير عدد مناصب الشغل تم على أساس المناصب المفقودة مضافا إليها فرص التشغيل المتاحة خارج المنافسة (أي بفرض عدم تطبيق جدول التفكيك).

بمجال التصدير ففي عام 2005 تم تقدير عددها حوالي 500 مؤسسة 150 منها فقط تنشط بشكل دائم في ميدان التصدير وتحقق أرقام أعمال ثابتة في هذا المجال.

ترجم هذه الأرقام حجم الصعوبات التي يعاني منها النسيج الإنتاجي الوطني والتي ستزيد مع دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ خاصة مع مرور الوقت واستمرار تطبيق جدول التفكيك الذي يزيل كل أشكال الحماية التعريفية عن القطاعات الإنتاجية، وقد أجمعت الدراسات على أن أهم القطاعات التي عرفت قفزة معتبرة من حيث إعادة التأهيل لمواجهة المنافسة الأجنبية قطاع الصناعات الغذائية اعتبارا لعقود الشراكة المبرمة في هذا الميدان والتي أدت في معظمها إلى إعطاء نتائج إيجابية مكنت هذا القطاع من احتلال مرتبة معتبرة في السوق الوطنية كما أن هناك أنشطة متنامية موجهة للتصدير وهذا ما سنتناوله بإبراز الفرص وكذا العراقيل التي تواجهها المؤسسات الوطنية التي لها أنشطة موجهة للتصدير خاصة في ميدان الصناعات الغذائية.

### 1- أهمية قطاع الصناعات الغذائية :

يعتبر قطاع الصناعات الغذائية من أكبر القطاعات ذات الأهمية على مستوى كل الدول اعتبارا لعدة عوامل أساسية يمكن تلخيصها فيما يلي :

- أن القطاع يضم أنشطة تصنف ضمن الإستراتيجية الوطنية لتحقيق الأمن الغذائي.
- مساهمته المعتبرة في القيمة المضافة الوطنية وكذا حجم اليد العاملة النشطة في هذا القطاع.
- مساهمته في تخفيض الفاتورة الوطنية للواردات خاصة أن الأمر يتعلق بالمنتجات القاعدية ذات الاستهلاك الواسع.
- التبادلات الدولية في هذا القطاع تشهد تطورات متسارعة من حيث الحجم ورأس المال المتداول وبأرباح متزايدة.

وفي الجزائر يستمد هذا القطاع أهميته من حيث مساهمته في القيمة المضافة حيث بلغت عام 2003 ما قيمته 627 مليار دينار وهو ما يمثل 38.5% من القيمة المضافة الوطنية خارج المحروقات (الفلاحة + الصناعات الغذائية)، كما أن نفس النشاطات توفر حوالي 1.400.0000 منصب شغل وهو ما يمثل حوالي 23% من اليد العاملة النشطة، أما بالنسبة للمؤسسات النشطة في هذا المجال فقد بلغت 13058 مؤسسة عام 2003 مقابل 12354 عام 2002 أي بزيادة تقدر بـ 937 مؤسسة بنسبة سنوية مقدرة بـ (+7.5%) حسب إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أما من حيث وزن القطاع مقارنة بباقي القطاعات فيمكن تلخيصه في الأرقام الآتية<sup>1</sup> :

- يمثل القطاع نسبة 55% من عدد المنتجات في كامل القطاعات، 35% من القيمة المضافة الوطنية و 28% من الواردات.

<sup>1</sup> حسب دراسة قام بها مكتب " BOOZ ALLEN et HAMILTON " لصالح وزارة الصناعة عام 2003.

- رقم الأعمال المتداول في القطاع يبلغ 450 مليار دينار، 145 مليار دج للقطاع الخاص و305 مليار دج للقطاع العام.
- تبلغ مساهمة القطاع في القيمة المضافة الصناعية (V.A Industrielle) ، 21.5% منها للقطاع الخاص و10% للقطاع العام.
- يستهلك 66% من المنتجات الاستهلاكية الوسيطة للقطاع الصناعي، 44% للقطاع الخاص و22% للقطاع العام.
- فائض خام للاستهلاك يقدر بـ90 مليار دينار يمثل حوالي 20% من رقم الأعمال، وحوالي 60 مليار كفائض صافي وهو ما يعادل 13.25% من رقم أعمال القطاع.

هذه الأرقام تبين لنا مدى الأهمية التي يتمتع بها هذا القطاع ووزنه في النسيج الصناعي الوطني، هذا الوزن يزداد خاصة مع عمليات الخوصصة المبرمجة والتي تشمل عدة مؤسسات تمتلك طاقات إنتاجية هائلة وطاقات بشرية جد مؤهلة. إضافة إلى ذلك فإن هذا القطاع يمثل ميدان خصب لجلب الاستثمارات الأجنبية اعتبارا للفرص التي يمنحها خاصة من حيث :

- 1- الامتيازات التي تتمتع بها الجزائر في ميدان التنافسية
- 2- إمكانية التحصيل المزدوج للكثير من المنتجات الزراعية اعتبارا للعوامل المناخية التي تتمتع بها الجزائر.
- 3- توفر القطاع على عدة فروع غير مستغلة وتوفر فرص كبيرة للنشاط والربح.
- 4- سوق وطنية غير مشبعة، وأسواق أجنبية قريبة تتوفر فيها حجم كبير من الطلب.
- 5- يوفر القطاع هامش أرباح جد معتبرة تمكن في ظرف وجيز من تعويض الأموال المستثمرة.

## 2- مكانة القطاع في المبادلات التجارية و التحديات المنتظرة في ظل التفكيك :

تحتل المنتجات الغذائية مكانة هامة في هيكل الواردات الوطنية بفاتورة تصل في المتوسط 3.5 مليار دولار أي ما نسبته 20% من مجموع الواردات، ففي إحصائيات 2005 احتلت واردات الحبوب المرتبة الأولى بنسبة 39% ، الحليب ومشتقاته 21%، السكر 8% واللحوم 6% وهذا بفاتورة إجمالية قدرت بـ 3.57 مليار دولار أي ما يمثل 17.81% من مجموع الواردات في حين أن الصادرات الوطنية من المنتجات الغذائية لا تمثل سوى نسبة ضئيلة تقدر في المتوسط بحوالي 0.25% من مجموع الصادرات بفاتورة لا تتعدى في أحسن الحالات 70 مليون دولار.

إن هذه النتائج تترجم حجم التحديات التي يطرحها التفكيك الجمركي على مستوى هذا القطاع خاصة إذا علمنا بأن معظم مخرجات هذا القطاع مصنفة ضمن البروتوكولات "2" و"4" و"5" والخاضعة للتفكيك حسب الطريقة الآتية<sup>1</sup>:

- البروتوكول "2" يشمل 114 وضعية تعريفية تخضع لتخفيض في نسبة الحقوق بـ 100%، 50%، 20% من الحق القاعدي في حدود نظام الحصص المقررة وفقا لبنود الاتفاق.
- البروتوكول "4" ويشمل منتجات الصيد البحري تضم 88 بندا تعريفيا يتم تخفيض الحقوق الجمركية عليها إما بنسبة 100% أو 25% من الحق القاعدي الذي نسبته 30% لمعظم البنود (لا يخضع هذا البروتوكول لنظام الحصص).
- البروتوكول "5" يشمل المنتجات الزراعية المحولة ويجوي 50 بندا تعريفيا تخضع لتخفيض في نسب الحقوق الجمركية بـ (100%، 50%، 30%، 25% و 20%) في إطار نظام الحصص المقررة. وطبقا للإحصائيات المقدمة خلال 8 أشهر الأولى من عام 2006 أي بعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ لاحظنا أن هناك زيادة معتبرة في واردات هذا القطاع حيث تم تسجيل قيمة 885 مليون كواردات من منتجات البروتوكول الثاني مقابل 844 مليون دولار خلال نفس الفترة من عام 2005 أي بنسبة زيادة تقدر بـ 4.86%، 2.5 مليون دولار لمنتجات البروتوكول "4" مقابل 1.6 مليون دولار خلال نفس الفترة من 2005 أي بنسبة زيادة تقدر بـ 56.25%، أما بالنسبة للبروتوكول "5" فقد عرف زيادة بنسبة 24.36% حيث تم تسجيل واردات بقيمة 97 مليون دولار خلال 8 أشهر الأولى لسنة 2006 مقابل 78 مليون دولار لنفس الفترة في عام 2004، كما أن الواردات الخاضعة لنظام الحصص قد تم استهلاكها خلال الأيام الأولى من السنة. أما من حيث ترتيب الواردات داخل القطاع حسب جدول التفكيك خلال الفترة الأولى (8 أشهر) لعام 2006 في تطبيق اتفاق الشراكة فقد جاءت على النحو الآتي:
- منتجات البروتوكول "2": احتلت واردات الحبوب المرتبة الأولى بـ 364 مليون دولار وهو ما يمثل 41.35% من واردات البروتوكول، الحليب ومشتقاته 167 مليون دولار بنسبة 18.87%، السكر بقيمة 136 مليون دولار أي ما نسبته 15.37%.
- البروتوكول "4": - و الذي يضم منتجات الصيد البحري احتلت واردات سمك التون THON المجدد الرتبة الأولى بنسبة 34.02% بقيمة 0.854 مليون دولار، وهذا نتيجة احتياجات المؤسسات الوطنية (الخاصة) النشطة في مجال تحويل وتعليب هذه المادة والتي شهدت تطورا كبيرا خاصة في إطار عقود الشراكة مع المؤسسات الإسبانية المختصة في هذا المجال والتي تعتبر رائدة في العالم.
- البروتوكول "5": - احتلت واردات الخميرة الحية (Levures vivantes) المرتبة الأولى بقيمة 27.2 مليون دولار بنسبة 28.4% من مجموع واردات البروتوكول، تلتها المستخلصات المركزة المستعملة في

<sup>1</sup> لمزيد من الإطلاع أنظر التفصيلات في المطلب الثاني من المبحث الثاني

صناعة المشروبات الغازية بنسبة 16.29 % بقيمة 15.8 مليون دولار وهذا لتلبية حاجيات الاستثمارات الكبيرة في هذا النوع (كوكاكولا ، بيبسي كولا، روية ...).  
ومن خلال هذه النتائج يتضح أن الكثير من فروع هذا القطاع ستشهد منافسة حادة من قبل المنتجات الأجنبية المستوردة مع مرور الوقت والزيادة المنتظرة في نسب التفكيك الجمركي، والجدول الآتي يوضح مدى انخفاض نسبة الحماية على مستوى قطاع الصناعات الغذائية.

جدول رقم 39: انخفاض نسبة الحماية للمنتجات الصناعية الغذائية المستوردة الوحدة: مليون دج

تصنيف المنتجات حسب جدول التفكيك	الحقوق الجمركية الابتدائية	الحقوق الجمركية المقررة في الاتفاق	نسبة الانخفاض	حجم الواردات (8 أشهر الأولى 2006)
البروتوكول 2 "المنتجات الزراعية"	%8.5	%7.4	13-%	285
البروتوكول 4 "منتجات الصيد البحري"	%29.7	%23.4	21-%	2.5
البروتوكول 5 "المنتجات الزراعية اخولة"	%24.4	24.4%	100%	97

المصدر: Ben abdellah.y , ouverture commerciale et compétitivité de l'économie , Femise 2005

يتضح من خلال الجدول تزايد نسب انخفاض الحماية حيث تقدر بـ 13-% بالنسبة للمنتجات الزراعية في مجموعها والتي تضم كما سبقت الإشارة 144 وضعية تعريفية فإذا ما لاحظنا النسبة الكلية للواردات المسجلة على مستوى منتجات هذا البروتوكول والتي تشكل في معظمها من الحبوب (القمح اللين، والقمح الصلب) ، الحليب و مشتقاته والسكر فيمكن استخلاص النتائج الآتية :

- حسب الإحصائيات المقدمة من البنك الدولي فإن الجزائر تحتل مرتبة جد متقدمة ضمن مستهلكي القمح من كل أنواعه، وبالنظر إلى حجم الواردات في هذه المادة التي تعتبر ذات استهلاك قاعدي في الجزائر، وحجم الإنتاج الوطني فإن هذا الفرع يشكل أرضية خصبة للاستثمار خاصة إذا تم الاستغلال الأمثل للإمكانات المناخية التي تتمتع بها الجزائر ، فالمنافسة الأجنبية في هذا المجال لن تكون بأكثر حدة نظرا لعامل النوعية التي يتمتع بها المنتج الوطني ، وكذا الحجم الكبير للإنتاج للوصول إلى تشبع السوق الوطنية، كما أن هذا الفرع يوفر إمكانيات كبيرة في مجال التحويل حيث تم إحصاء إلى غاية 2003 أكثر من 400 مؤسسة مختصة في هذا المجال يتقدمها مجمع الرياض.

- مخرجات هذا الفرع تمثل في معظمها منتجات وسيطة لفروع و قطاعات أخرى مما يفسر حجم الطلب الكبير على منتجات هذا القطاع مما يؤدي فرضية عدم تأثير المنافسة الأجنبية شريطة تحقيق المنتج الوطني لبعض معايير الجودة و النوعية المطلوبين.

النوع الثاني الملاحظ في الجدول يخص منتجات الصيد البحري و التي ستتأثر نتيجة انخفاض مستوى الحماية بنسبة 21% و تجدر الإشارة هنا إلى أن هذا النوع رغم الامتيازات التنافسية التي تتمتع بها الجزائر فإن طاقة الاستغلال لم تتجاوز حسب الخبراء 60% من القدرات ، فالإنتاج الوطني لا يتعدى في المتوسط 130000 طن سنويا ، حيث يبلغ استهلاك الفرد حسب إحصائيات وزارة الصيد البحري و الموارد الصيدلية (4 كغ للسنة) في حين أن المعدل العالمي يقدر بـ (15.7 كغ /عام ) و كمقارنة، في المغرب يبلغ استهلاك الفرد 8 كغ سنويا و 10 كغ سنويا في تونس و الحد الأدنى المحدد كمرجع من طرف المنظمة العالمية للصحة (OMS) يبلغ 6.2 كغ سنويا.

فرغم أن السوق الأوروبية مع زوال الحواجز التعريفية تشكل فرصة للمنتج الوطني نتيجة ارتفاع الطلب والقدرة الشرائية ونمط المعيشة إلا أن الصادرات الوطنية ضعيفة جدا حيث قدرت عام 2003 حوالي 1600 طن بقيمة لا تتجاوز 6 ملايين دولار موزعة على حوالي 100 مصدر مما يعني أن عدد المؤسسات الوطنية النشطة في هذا المجال قليلة جدا و غير مهيكلة بالشكل الكافي ، خاصة إذ ماتت مقارنة الصادرات الوطنية مع كل من تونس و المغرب ففي عام 1997 بلغت الصادرات التونسية 78 مليون دولار ، 594 مليون دولار للمغرب بينما لم تتعدى الصادرات الجزائرية 4.5 مليون دولار.

إن هذا النتائج و التي تبين لنا الوضعية الحقيقية لقطاع الصناعات الغذائية و التي تعتبر كنموذج لباقي القطاعات من حيث التأثير بعملية التفكيك الجمركي و حجم المنافسة المنتظر والتي ستزيد حدة مع مرور السنوات و إنشاء منطقة التبادل الحر الأورو متوسطة، فالمؤسسات الوطنية النشطة في هذا المجال سجلت تأخر على المستوى المغربي لذا فإن عمليات إعادة التأهيل لم تعد ضرورة فقط بل أن الإسراع و تفعيل العملية هو الأكثر أهمية لمواجهة التحديات المنتظرة.

## خلاصة الفصل الثاني:

من خلال دراسة جدول التفكيك الجمركي و القطاعات الأكثر تأثرا بذلك وقد أخذنا كنموذج قطاع الصناعات الغذائية يمكن استخلاص النتائج الآتية:

- أن معظم القطاعات الإنتاجية الوطنية ستشهد منافسة حادة مع مرور السنوات و التدرج في تطبيق جدول التفكيك المقرر وفقا للاتفاق الشراكة.

- أن المؤسسات الوطنية النشطة في مجال تحويل المواد الخام هي الأكثر تأثرا بعمليات التفكيك حيث تصل نسبة انخفاض الحماية على منتجاتها طبقا لجدول التفكيك (-62%) تليها الصناعات التحويلية بـ (-30%) ثم المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري (-9%) و من هذا المنطلق و بالنظر إلى هيكلية المؤسسات الوطنية حسب القطاعات فمن المنتظر أن تشهد الفترة المقبلة إستراتيجية جديدة لتوجيه الاستثمارات إلى القطاعات التي توفر امتيازات تنافسية أكثر.

- أن التفكيك الجمركي رغم ما يشكله من خطر على المؤسسات الوطنية من حيث المنافسة إلا أن له جانب إيجابي من حيث انخفاض أسعار الإنتاج خاصة بالنسبة للمؤسسات التي تستعمل منتجات وسيطية مستوردة، فإذا أضفنا إلى ذلك ما تتمتع به الجزائر من حيث اليد العاملة المؤهلة و الرخيصة فإن هذا يشكل عامل جد مهم لجلب الاستثمارات الأجنبية و تحويل التكنولوجيا.

- أن الجزائر رغم أنها شهدت تأخرا في إمضاء اتفاق الشراكة مقارنة مع الدول المغاربية (تونس - المغرب) إلا أنها ليست الأكثر تحضيرا لنتائجه ، و أن النتائج الاقتصادية المسجلة لم تتعدى جانبها الاقتصاد الكلي و قد تم تحقيقها نتيجة ارتفاع أسعار النفط بينما على المستوى الجزئي تعتبر الأقل نجاعة من بين الدول المغاربية الممضية للاتفاق.

- أن سياسة توجيه الاستثمارات الوطنية لم تكن موجهة وفقا لإستراتيجية تراعي في جانبها الأساسي ميادين الامتياز التنافسي للجزائر.

ومن هذا المنطلق يمكن القول بأن الدخول إلى منطقة التبادل الحر سيكون له أثر سلبي على المؤسسات الوطنية في المدى القصير نتيجة زوال الحماية مع تطبيق جدول التفكيك الجمركي ، إلا أنه يوفر مزايا تظهر نتائجها على المدين المتوسط و البعيد نتيجة انخفاض أسعار الإنتاج و جلب الاستثمارات الأجنبية غير أن هذا لا يمكن أن يتحقق إلا من خلال:

- الحفاظ على التوازنات الكلية ووضع إستراتيجية وطنية للإصلاح و التطوير تركز على تسهيل و تفعيل الأجهزة الإدارية و أجهزة الرقابة (العدالة ، الجمارك ...) و كذا إصلاح و تطوير المنظومة المصرفية و الجبائية و تحسين مناخ الاستثمار.

- تنفيذ و تفعيل برنامج تأهيل المؤسسات الوطنية باعتبارها الضامن الوحيد للحفاظ على النسيج الصناعي الوطني ، وهذا ما سنتناوله في الفصل الثالث.

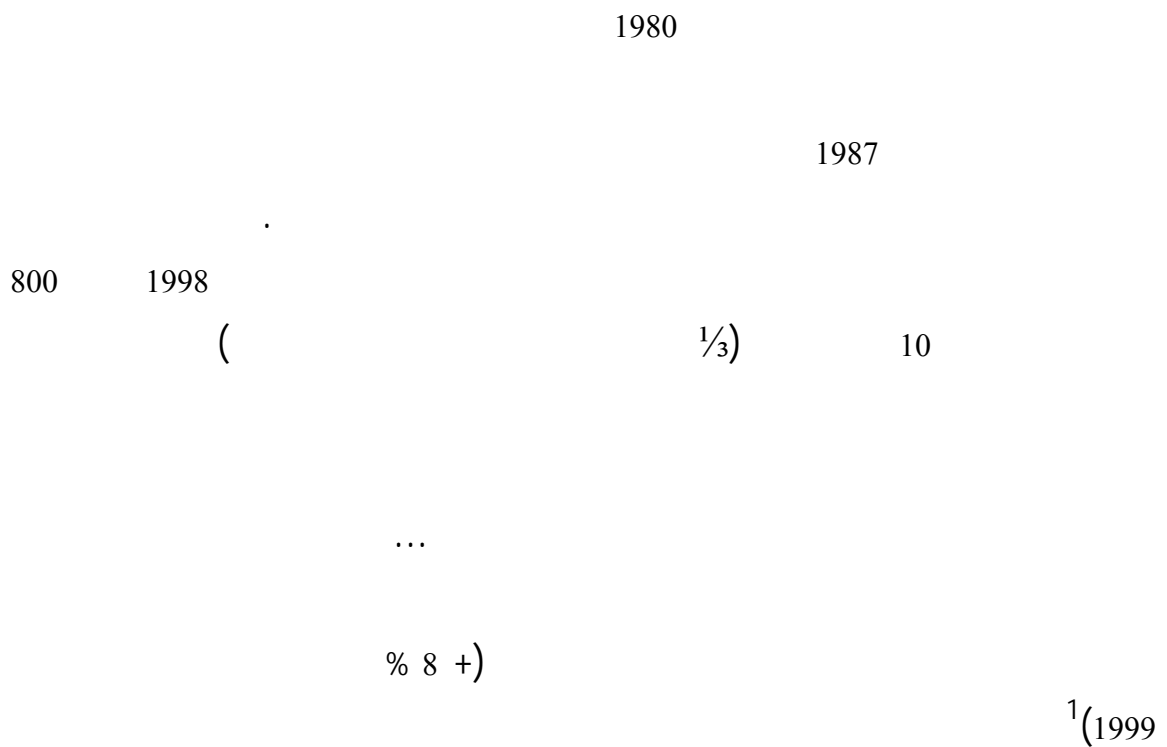
**الفصل الثالث :**  
**تأهيل المؤسسات**  
**دراسة مقارنة مع كل من تونس والمغرب**





:

(Economie administrée)



<sup>1</sup> Hassen Bey- M . Entreprise algérienne- Gestion, mise à niveau et performance économique, Thala édition, 2006, p15

"H.FAYOL"

"THIBAUT"  
(1986)

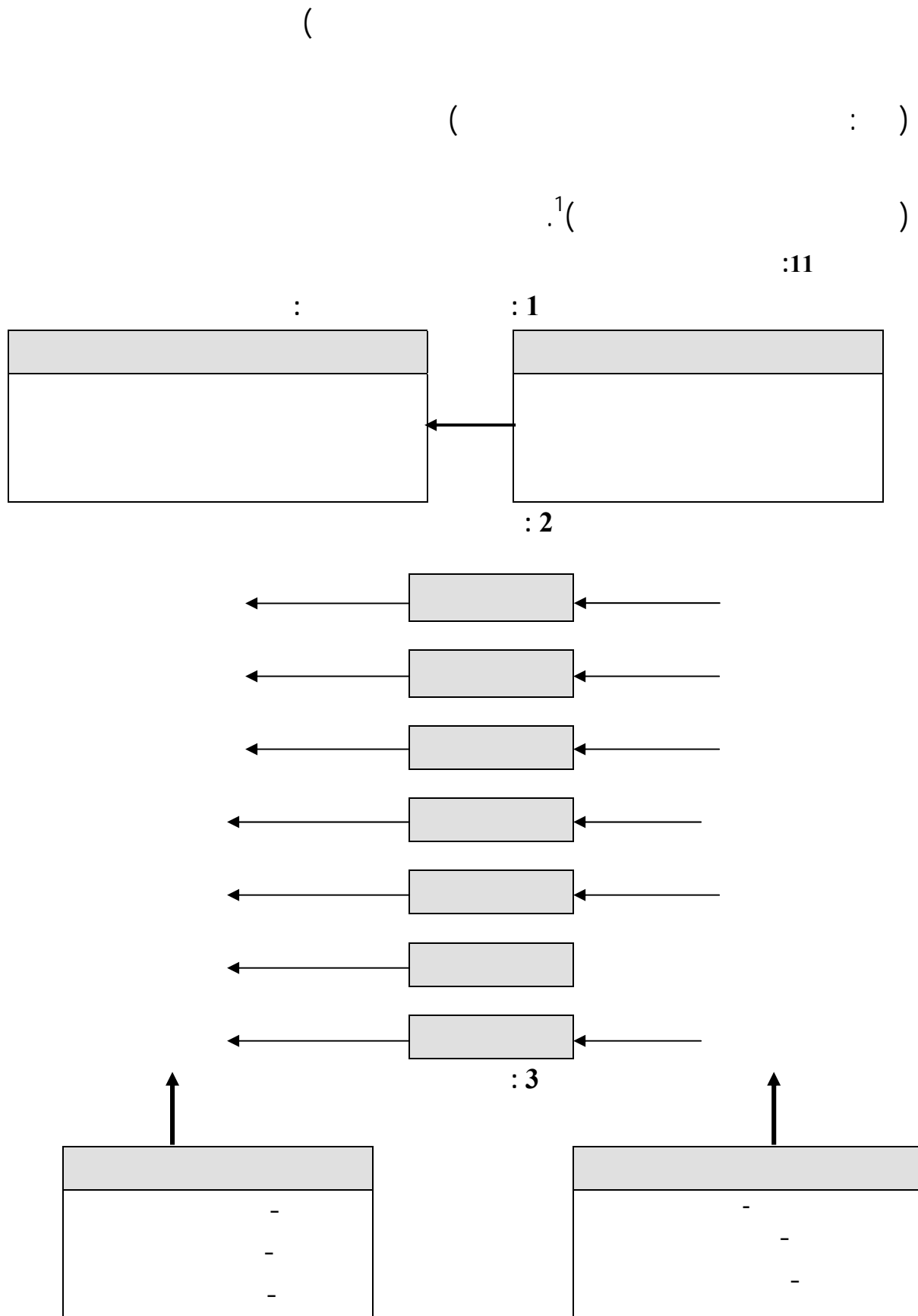
<sup>1</sup> Thibaut J.P, Le diagnostic d'entreprise, édition Sed Ifor, 1993, P-29

(... )

(Feed Back)

:: 1

: )



<sup>1</sup> Thibaut . J.P ,op.cit, P-34

:

-2

:

::

-

::

-

:

.1

.2

"Marketing"

::

-

:

-1

-2

-3

		:	-
		:	
	"Savoir faire"		-1
		.	-2
: <sup>1</sup> Ô		.	
1		1	○
	1		○
		1	○
1			○
	)		○
		. <sup>1</sup> (...	
		:	-
		:	-
		.	-1
		.	-2
		.	-3
		:	-
		:	-
		:	*
		:	-
		:	-

Document téléchargé depuis www.pnst.cerist.dz CERIST

<sup>1</sup> Thibaut . J . P . Op.cit, p-152

( ( ) ) -  
 .( ) ) -  
 ) ) : \*  
 : : \*  
 .(...

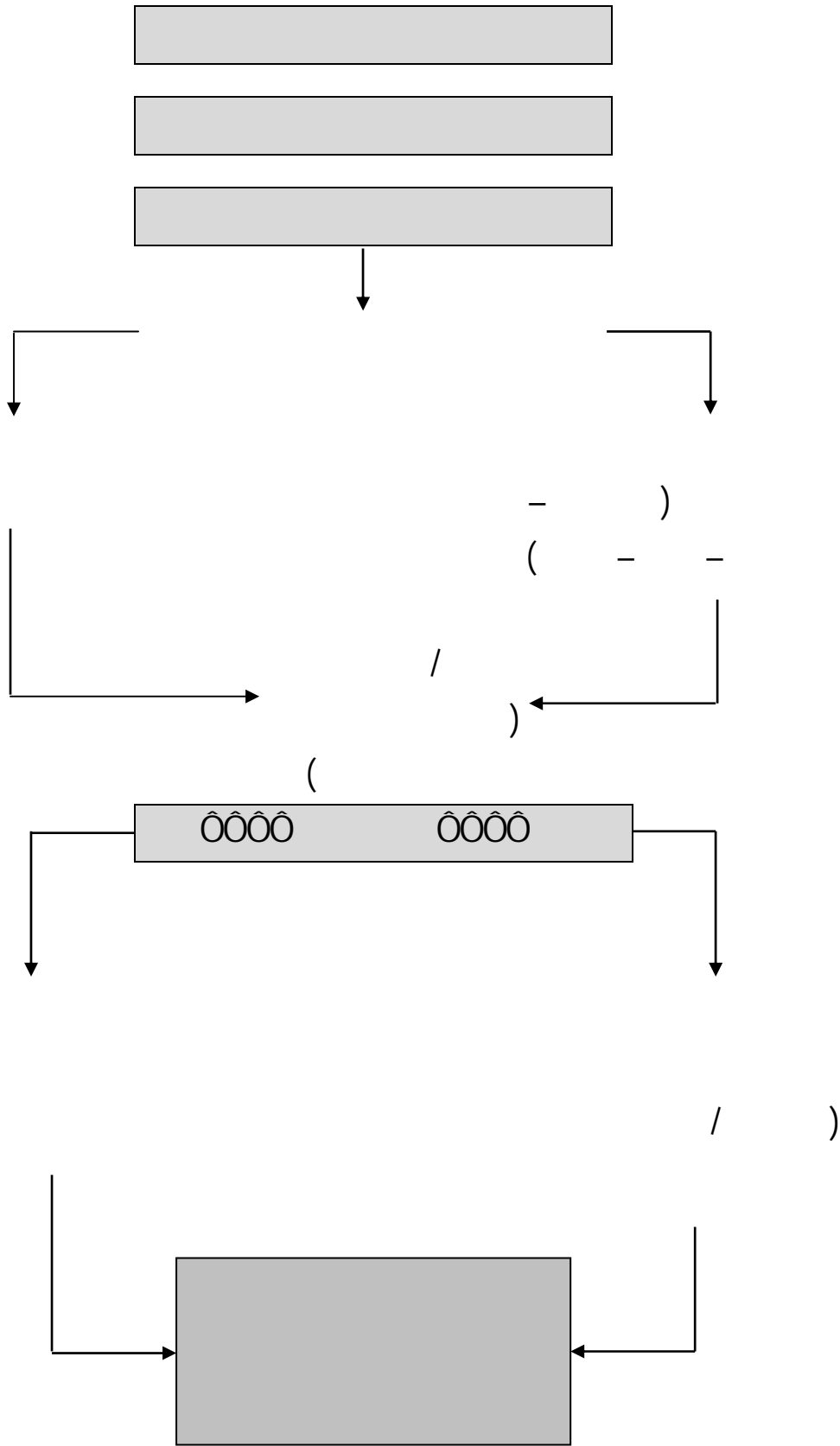
..

:

- - - - -



:12



Thibaut.j.p,Le diagnostic d'entreprise,(Edition Sed Ifor,1993). :

:

: 1

( )

:

-1

1980

(1987-1980 )

1986

"Stand by"

Document téléchargé depuis www.pnst.cerist.dz CERIST

16

.2001 "CNES"

:

-

:1

:

-

•

•

•

•

•

-

•

•

•

•

)

.(...

<sup>1</sup> Hassen Bey.M ,Op.cit, p-35.

(90)

:

...

( )

:

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

ISPAT %60

(... ENAJUC

( )

1

:( )

-2

:

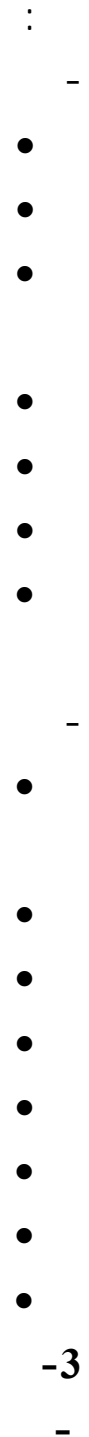
( )

( )

-  
-  
-

- 
- 

<sup>1</sup> Hassen Bey. M, Op-cit, p-55



"

1"

( )

: Ô

: Ô

1988

(EPE)

<sup>1</sup> WEISS.D et Autres , la fonction ressources humaines, édition d'organisation, 1988, p-12.

1991 1990

:Ô

:Ô

( )

.(Statut général du travailleur)

( )

.(... )

:

::

.1

<sup>1</sup> Hassen Bey. M, Op.cit, p-123



.(....

: )

" ( )

"

::

( )

.( )

::

- - - - -

:

1

:

-1

:

1

:

:

( )

-

-

-

-

( )  
( )

!:

1"

..

"  
-  
-  
-  
-  
-

<sup>1</sup> Lionel.c, Gerard.v, Audit et contrôle interne aspect financier operationnel et stratégique, Paris, Dalloze, 4eme edition, 1992, p38.



( )

:

-

.

::

-

.

:

.

.

.

.

.

:

3

)

(feed bak)

:

- 
- 
- 
- 

(

1

...  
( )

( )

( )

:

%55 ( ) (OCDE)

%65

(PIB)

( %31 %40 %56) %40

.( )

:

-  
-  
-



<sup>1</sup> CNES, pour une politique de développement de la PME en Algérie , Alger, 2002.

)

(

( )

: 1988-1982

•

(1982-08-20 )

:

( )

-

-

:

.(1966

)

.1

%30 Ô

.2

30

.3

10

.4

1983

:

-

-

1982

(OSCIP)



: 1988

•

:

.

.

.

.

-

-

-

-

183

(10/90) 1990

(

)

.

1993-10-05

::

.

.

-

-

-

-

-

(APSI)

.

.

-

-

2000

(APSI)

%80

43.000

2001-08-20

03/01

1

: Ô

:

(CNI)

:

(ANDI)

(APSI)

:

-2

%80

2006

189.552

1999

159.507

. 2006

259.282

259.282

849

%18 Ô

2003

Document téléchargé depuis www.pnst.cerist.dz CERIST

:40

2005/2004	2006 "1"	2005	2004	
%9.04	259.282	245.842	225.449	
%12.33	849	874	778	
%10.76	101.981	96.072	86.732	

888.829 %80

2006

942.746 2005

( ) 2006 %10

:41

(2006-2005)	2006 ( )	2005	2004	
---	924.746	888.829	---	
%6.21	70.241	76.283	71.826	
%10	204.562	192.744	173.920	

8.97 Ô

%17.22

%33.4

- 2002 % 76.9 -2000 %74.8) %76 Ô

%72

%99

(2004 % 78.2

%73

:42

2006 "1"		2005		2003		
%		%		%		
<b>33.4</b>	<b>86.590</b>	<b>32.83</b>	<b>80.716</b>	<b>30.21</b>	<b>57.255</b>	
<b>17.22</b>	<b>44.639</b>	<b>17.16</b>	<b>42.183</b>	<b>16.69</b>	<b>31.568</b>	
<b>8.97</b>	<b>23.245</b>	<b>9.00</b>	<b>22.119</b>	<b>9.19</b>	<b>17.388</b>	
<b>7.28</b>	<b>18.863</b>	<b>7.38</b>	<b>18.148</b>	<b>7.92</b>	<b>15.132</b>	
<b>6.03</b>	<b>15.630</b>	<b>6.14</b>	<b>15.099</b>	<b>6.55</b>	<b>12.410</b>	
<b>5.75</b>	<b>14.919</b>	<b>5.86</b>	<b>14.417</b>	<b>6.52</b>	<b>12.354</b>	
<b>16.29</b>	<b>42.229</b>	<b>16.68</b>	<b>41.017</b>	<b>22.92</b>	<b>43.445</b>	
<b>%100</b>	<b>259.282</b>	<b>%100</b>	<b>245.488</b>	<b>%100</b>	<b>189.552</b>	

( - )

			( )	-
				-
				-
	%60.57	19.199	31.693	2002
	( )			
		%28.8	5.530	19.199
	( )			-
			( contre façon )	-
			(...Henkel, ENAD, BCR)	-
				-
	( )			10
			%93	-
				-
700		2004		
		100.000	<sup>2</sup>	2.7 Ô
	<sup>1</sup>			%14

Document téléchargé depuis www.pnst.cerist.dz CERIST

:

-2

:

(10/90 )

-

:

.( ) ( )

\*

\*

\*

\*

-

.(leasing )

-

( IBS)

2004 %2 %3

(IBS)

(IRG)

(.ANSEJ-ANDI)

IBS

(%5)

%20

%15

.

:

2007

:

-1

%5.7

2000

%6

1995

%8.5

1990

%11

2005.

( )

%50.1)

%20.7

%38.5

:

(

%29.7

•

.

•

:Ô

:

( )

•

•

•

•

•

( )

-

-

1.

1

: ( )

<sup>1</sup> Ministère des participations et de la promotion des investissements, stratégie et politique de la relance et de développement industriels , Alger,2007,p16.



(... - - )

...

-2

1

:

::

1990

2003/08/26

11/03

(... BCA )

:

1991

1996

275.5

<sup>1</sup> Kerramane.A, Benabdellah.Y, Profil pays du Femise : Algérie , Femise , 2006, p-36

Ô

2001

186.7 Ô

1998

346.5

2003

( 100 )

% 30

% 25

( )

(...)

)

:

<sup>1</sup> Ibid, p-37 .

\*

\*

\*

\*

\*

\*

\*

\*

\*

\*

\*

)

.(...

)

.( PROMEX, SAFEX, CAJEX...)

( )

.(...

( )

( )

% 4

% 56

2004

% 70

:

-

:

.(NTIC)

(PEDIP)

1988

"

"

::

( )  
1995 (MEDA)

( )

(Dispositif institutionnel)

.( )

: :

(ONU DI)

:

.

.

.

.

.

- - - - -

.(... ) ( )

: - -1

( )

.

-

1 (

.

:

)

(...

.

:

:"Méséconomique "

(ONUDI)

"Porter"

" "

" "

<sup>1</sup> Marniesse.S, E.Liprak, E , Compétitivité et mise à niveau, Agence française de développement , 2003.

:

---

-2

(OCDE)

/ )

(PIB) (

: <sup>1</sup>

A PIB

PIB = (PIB/A) × A

(OCDE) ( )

:

(Régulation)

OCDE

2

<sup>1</sup> Bourgault.H, Filipark.E , les programmes de mise à niveau des entreprises, Tunisie – Maroc – Sénégal , AFD, 2005, P-19.

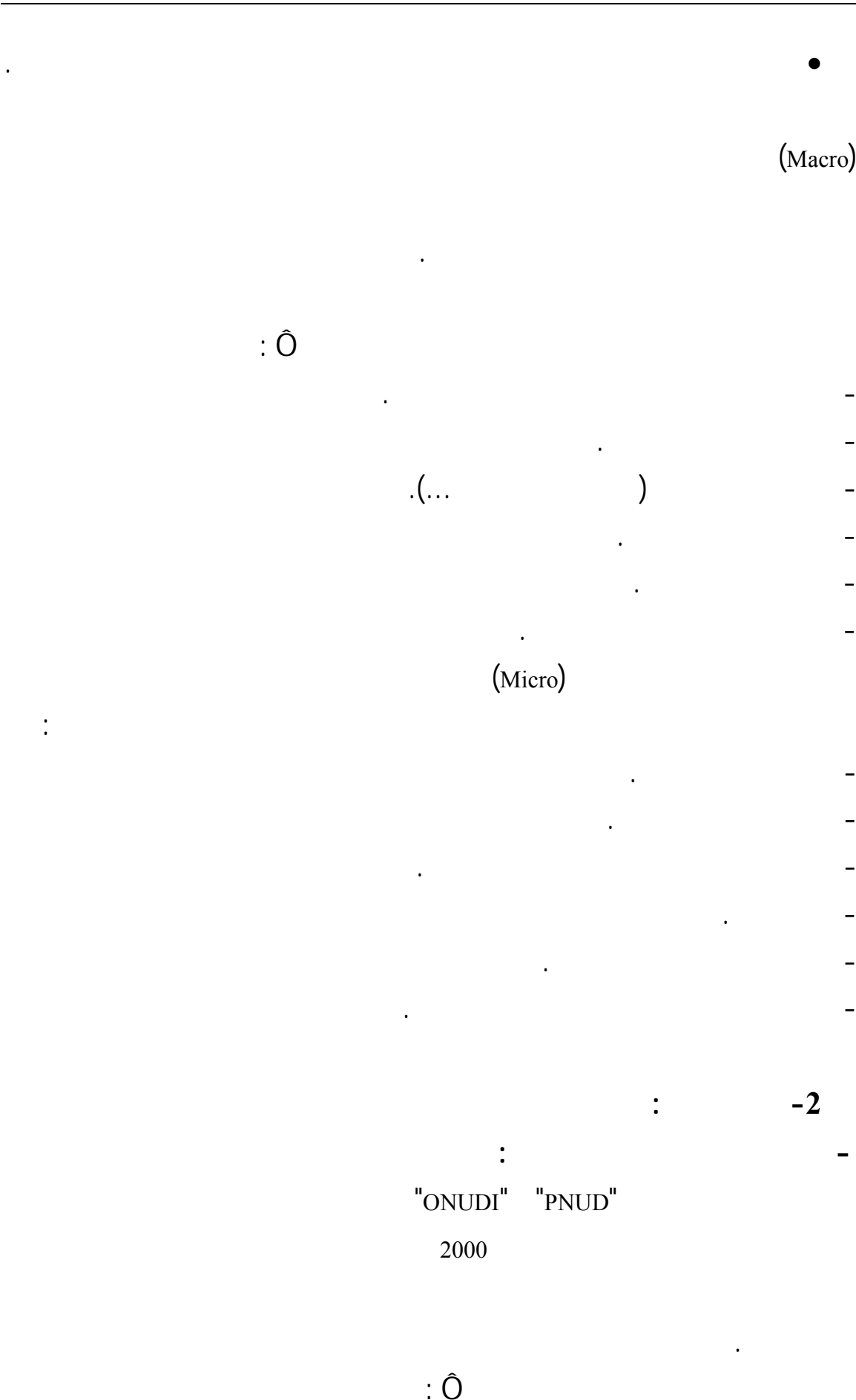
<sup>2</sup> OCDE, les sources de la croissance économique dans les pays de OCDE , 2003,p19.







.  
 :  
 "ONUDI"  
 "AFD" (ONUDI)  
 .(GTZ) MEDA  
 : -1  
 : (... )  
 ) ( )  
 " "  
 ( )  
 .(OCDE , PNUD... )  
 .  
 .  
 .



: 0

.(... )

(Micro)

(Macro)

"ONUDI" "PNUD"

2000

: 0

-2



"Euro Développement PME" :

-

62.9 Ô

" "

3.4

57

.(

)

2.5

(5)

:

( )

:

20

(PME – PMI)

%97

:

:

:

.( )

:( )

:

:

::

( )

ISO

:Ô

2005

03

165/05  
(05)

...

:

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

\*

\*

:

-3

. ( )

-1

(2005 2002 )

:

324

317





Year	2006	2002	1997	1996	1987	2001	2006	2002	1980	1990
PIB	% 2006	2002	1997	%5.2	1996	1987	%4.3			
2006	.1									
1994	%2.5	(	% 1.5		(	%2.6)				
(2006		2002)								
2001										
%13	12		400.000							
"V"			.(			80.000				
%5.6					%7.5					
%11.5						% 7.5				
:					:					
:					:					
%82	(06)		2000	%4.1	1980	% 18.4	(	1	)	المعدل <sup>1</sup>
			.2001	%17.7	1990	% 28.4		2000	%99.2	1980

(2001-1996) "IV"

5

2000

"IV"

(" V " )

(2006-2002) " v "

1995

1600

" 1996

...

( - )

: 2

" Comité de pilotage COPIL" Ô

<sup>1</sup> Bongault. H, Filipiak E, OP-CIT p-43

" Bureau de mise à niveau BMN " -

" Le fonds national FODEC " -

13 :

" COPIL "

.

:

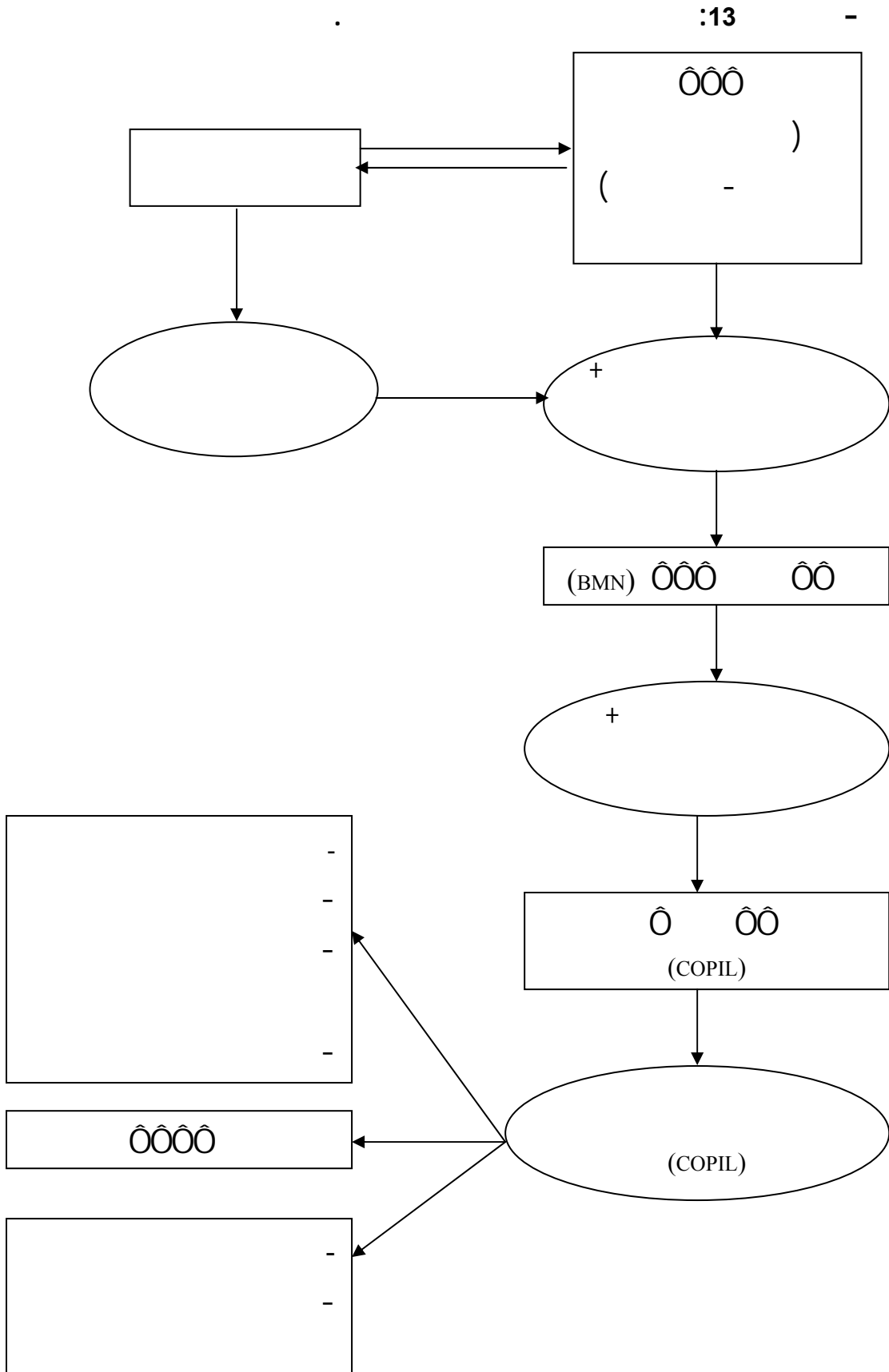
1

-

(COPIL)

.1995-12-18

(BMN)



:

-2

:

%22.9 Ô 2002

%26

1

Ô 2005

%19.6

1997

:

.(

/

)

"



<sup>1</sup> - Rapport du Femise sur le partenariat euromed, 2004

Le )

(régulateur

( )

( )

.( ) .

Euro Maroc )

<sup>1</sup>(MEDA)

(Euro développement PME )

«EME »(entreprise

(2003-1997)

1"2003-1997 "

300

"EME"

2003

(ANPME)

(CNMN)

2004

2002

"FOMAN"

(2002)

2003

.MEDA II -II

2002

2

:(Infrastructure d'accueil)

.(... )

:(Infrastructure technologique )

•

•

Ô

-

<sup>1</sup> Bongault, H, Filipiak E, OP-CIT p-106



Table with 6 columns and 11 rows. The table contains various numerical values and labels, including percentages and units like (T.H.) and (COFIL). The text is partially obscured by large black dots.

(..	-	)			
%35)			363	2004	
	(	%0	%12		
.2004	1998	%3.3	%2.1		
%12 (PIB)		%16	%50		
%40	)				
2209	<sup>1</sup> 2006				
		2200 (COFIL)			
3410			2006		
663		926 (T.H)			

-3

Document téléchargé depuis www.pnst.cerist.dz CERIST

<sup>1</sup> Institut d'économie quantitative, Evaluation du programme de mise à niveau , Tunis, avril 2006.

300

" "

118

264

296

%20  
%15

%21

%19

( )

1

"Euro développement PME "

2

(Agroalimentaire)

( )

100

2004

10930

(Management)

( )

<sup>2</sup> Boidin.M, Gille . P, analyse de l'impact de la mise à niveau sur les PME industrielles algériennes , EDPME, Alger – 2006.

.	-
.	-
.( )	-
.	-
( 20 )	: .1
)	.2
( )	.3
.	.4
.	.5
.	.6
.	-
: 1	-
( )	.1
( CAJEX )	.2
.	.3

---

)	.4
.	(MEDA
:	-
.	.1
.	.2
.	.3



( ) ( - )

..

.

.

..

( )

( )

( 20 )

%97

-

-

-1

-2

-3

-4



7)

•

( 4

)

)

(...

%3

(

.

•

(%30-) Ô

(%62-)

(%9-)

.

•

•

:

-

.1

:

■

( 20 )

.( "MEDA" )

.2

.3

.(... ) 2017

( )

%.25

.4

■

■

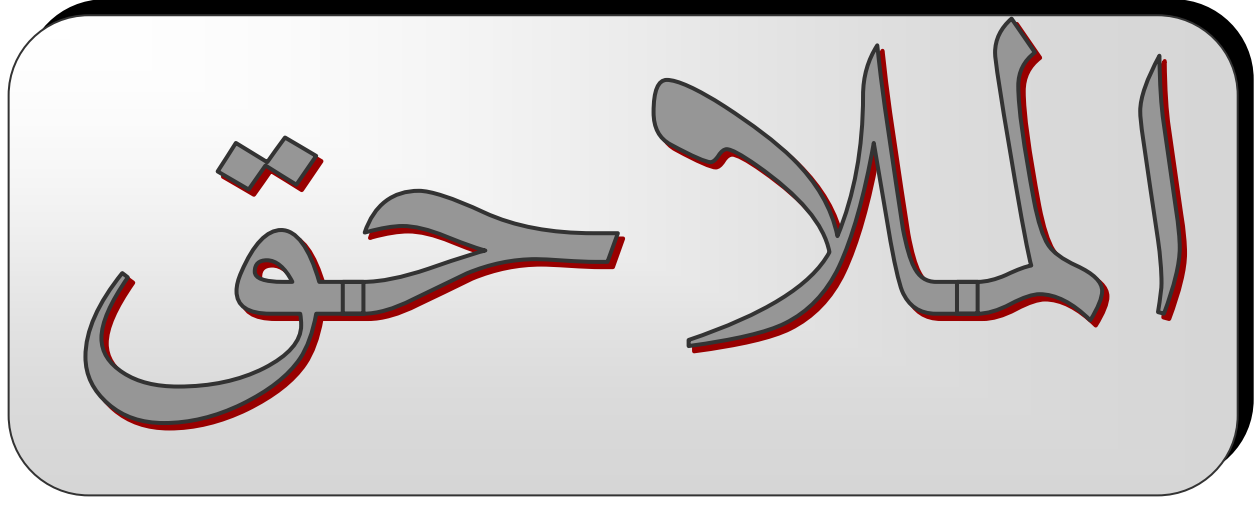
■

■

■

■





## Growth Competitiveness Index GCI

:1

عينة الدول												
ماليزيا	إسرائيل	إيرلندا	سنغافورة	الأردن	المغرب	مصر	تونس	الجزائر				
35	39	15	17	59	50	53	45	68	رتبة	ضمان القروض	مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي	
4.44	4.22	6.4	6.31	2.97	3.51	3.34	3.83	2.6	نتيجة			
25	19	38	1	18	44	45	11	67	رتبة	مستوى الإنفاق الحكومي		
3.97	4.17	3.58	6.12	3.34	3.46	3.44	4.77	2.68	نتيجة			
35	97	31	42	41	28	74	29	51	رتبة	مسح المعطيات		مؤشر جزئي لاستقرار الاقتصاد الكلي
4.21	2.76	4.25	4.04	4.05	4.27	3.53	4.27	3.88	نتيجة			
13	67	28	2	32	38	59	34	3	رتبة	hard		
4.99	4.03	4.58	5.61	4.55	4.48	4.21	4.54	5.32	نتيجة	المعطيات		
11	77	29	2	39	37	63	31	5	رتبة	الاجمالي		نتيجة
4.77	3.67	4.49	5.16	4.4	4.42	4.02	4.46	4.91	نتيجة			
28	19	31	7	15	55	47	22	59	رتبة	القوانين والعقود	مؤشر الهيئات العمومية	
4.95	5.39	4.88	5.89	5.44	3.96	4.23	5.2	3.85	نتيجة			
39	14	22	5	33	85	67	42	72	رتبة	مؤشر الفساد		
5.28	6.26	6.03	6.68	5.72	3.76	4.14	5.18	3.98	نتيجة			
1	*	*	*	28	40	44	31	76	رتبة	نقل	نتيجة	
5.69	*	*	*	4.89	4.69	4.63	4.85	3.04	نتيجة	التكنولوجية		
11	16	39	1	25	66	40	21	96	رتبة	مسح المعطيات	مؤشر ICT	
5.18	4.99	4.2	5.99	4.74	3.61	4.12	4.86	2.58	نتيجة			
41	21	22	12	57	75	76	71	85	رتبة	hard		
4.67	5.81	5.79	6.21	3.6	2.68	2.63	2.92	2.04	نتيجة	المعطيات		
32	21	27	6	46	71	69	59	91	رتبة	الاجمالي	نتيجة	
4.84	5.54	5.26	6.14	3.98	2.99	3.13	3.57	2.22	نتيجة			
21	5	17	6	51	49	56	33	88	رتبة	مسح المعطيات	مؤشر الإبداع التكنولوجي	
4.56	5.58	4.77	5.51	3.7	3.74	3.62	4.19	2.86	نتيجة			
51	7	28	20	52	74	37	59	68	رتبة	hard		
2.03	5.54	3.04	3.54	20.3	1.36	2.4	1.77	1.53	نتيجة	المعطيات		
41	6	24	15	47	71	39	50	74	رتبة	الاجمالي	نتيجة	
2.66	4.8	3.48	4.04	2.44	1.95	2.71	2.38	1.86	نتيجة			

من دول القلب وهي غير معنية بنقل التكنولوجيا \*

.2003.

2004

:2

2002-04-22 :		
2005 09-05 :		
1997-02-24 :		
1997-07- 01:		
2001-06- 25 :		
2004-06-01:		
1997-11-24:		
2001-05-01:		
2002-06-17:		
2003-03-01:		
1996-02-26 :		
2001-03-01:		
2004-10-19 :		
:		
1995-07-17 :		
1998-03-01:		
1995-03-06 :		
1995-12-31:		

2006-2005

-:3

%				
	2006	2005		
			35	) -
%33	5	20	25	(... -
	10		10	) -
				( -
29.20	20	20	31	- -
37.80			40	-
	20	20	40	( - ) -
%100	46	60	106	

(2005 -2000)

2005	2004	2003	2002	2001	2000	
20357	18308	13534	12009	9940	9173	
46001	32083	24612	18825	19132	22031	
25644	17775	11078	6816	9182	12858	
226	175	182	157	192	240	(%)

.2006 -



## ETAT COMPARATIF DES IMPORTATIONS D'ORIGINE UNION EUROPEENNE

Valeurs en Millions USD

	09 Mois 2005		09 Mois 2006		EVOLUTION	
	VALEUR	PART %	VALEUR	PART %		
PRODUITS DU TICKET D'ENTREE IMPORTES DE L'UE	PRODUITS INDUSTRIELS (*)	2 202	<b>25,02</b>	2 214	<b>25,73</b>	1,57
	PROTOCOLE 2 (**)	973	<b>11,06</b>	992	<b>11,53</b>	1,96
	PROTOCOLE 4 (***)	1,69	<b>0,02</b>	2,66	<b>0,03</b>	57,12
	PROTOCOLE 5 (****)	89	<b>1,02</b>	107	<b>1,24</b>	19,40
	PROTOCOLES 2,4 & 5	1 064	<b>12,09</b>	1 101	<b>12,80</b>	19,51
AUTRES PRODUITS IMPORTES DE L'UE	5 535	<b>62,89</b>	5 289	<b>61,47</b>	19,45	
IMPORTATIONS GLOBALES DE L'UE	8 801	<b>55,45</b>	8 605	<b>55,47</b>	19,23	
IMPORTATIONS GLOBALES MONDE	15 871	<b>100</b>	15 514	<b>100</b>	19,25	

Résultats provisoires

\* Produits industriels relevant de l'annexe 2 de l'Accord d'Association Algérie-UE

\*\* Produits agricoles relevant du protocole 2 du même accord

\*\*\* Produits de la pêche relevant du protocole 4 du même Accord

\*\*\*\* Produits agricoles transformés relevant du protocole 5 du même Accord

**ETAT COMPARATIF DES EXPORTATIONS DES PRODUITS HORS HYDROCARBURES**  
**PARTENAIRE : UNION EUROPEENNE**

Valeurs en Millions  
USD

	09 Mois 2005		09 Mois 2006		EVOLUTION
	VALEUR	PART %	VALEUR	PART %	
<b>PRODUITS ALIMENTAIRES (*)</b>	37	<b>7,93</b>	52	<b>10,12</b>	<b>41,61</b>
<b>PRODUITS INDUSTRIELS (**)</b>	426	<b>92,07</b>	461	<b>89,88</b>	<b>8,26</b>
<b>EXPORTATIONS GLOBALES VERS L'UE</b>	462	<b>67,58</b>	513	<b>65,05</b>	<b>10,91</b>
<b>EXPORTATIONS GLOBALES MONDE</b>	684	<b>100,00</b>	788	<b>100,00</b>	<b>15,21</b>

Résultats provisoires

\* Produits agricoles relevant des chapitres ( 1 à 24 )

\*\* Produits industriels relevant des chapitres (25 à 97) sauf  
Hydrocarbures

:06

**Tableau 1 : Droits de douanes moyens par groupe de produit (nomenclature Douanes)**

GP Groupe de produits	Taux de droit de douane initial	Taux de droit de douane prévus dans les accords	Baisse (%)
Alimentation	6,0	5,2	-13%
2 Biens destinés à l'outil de production	11,1	6,9	-38%
3 Biens d'équipements	13,9	10,2	-26%
4 Biens de consommation non alimentaire	11,9	7,9	-34%
Ensemble de l'économie	11,0	7,4	-33%

**Tableau 2 : Droits de douanes moyens par groupe d'utilisation (nomenclature Douanes)**

GU : Groupe d'utilisation	Taux de droit de douane initial	Taux de droit de douane prévus dans les accords	Baisse (%)	Groupe de produits
1 Alimentation	6,0	5,2	-13%	1
2 Energie lubrifiant	15,2	0,4	-97%	2
3 Produits bruts	8,6	7,3	-15%	2
4 Matières premières	14,3	0,1	-100%	2
5 Demi produits	10,8	7,4	-31%	2
6 Biens d'équipements agricoles	15,4	9,6	-38%	3
7 Biens d'équipements industriels	14,5	10,6	-27%	3
8 Biens de consommation	11,9	7,9	-34%	4
Ensemble de l'économie	11,0	7,4	-33%	

2005-(Fe 22 27) Femise :

: 07

NSA Secteur d'activité	Droit de douane initial	Droit de douane Accord	Baisse	NAPR
1 Agriculture, pêche, chasse, sylviculture et exploitation forestière (y.c vinification)	6,0	5,4	-9%	01 à 06
3 Hydrocarbures	22,4	19,7	-12%	10 à 13
5 Mines et carrières	7,6	2,9	-62%	15 à 21
6 ISMME	11,0	7,8	-29%	22 à 35 et 70
7 Matériaux de construction , céramique et verre	16,4	5,0	-69%	36 à 40
9 Chimie, caoutchouc et plastiques	9,9	4,7	-52%	44 à 52
10 Industries agroalimentaires , tabacs et allumettes	13,1	10,6	-19%	53 à 63
11 Industries textiles , confection et bonneterie	22,0	16,1	-27%	64 et 65
12 Cuirs et chaussures	24,3	18,6	-23%	66 et 67
13 Bois, lièges , papiers et imprimerie	15,5	4,3	-72%	68;69, 71 à 73
14 Industries diverses	23,0	19,9	-13%	74
Ensemble de l'économie	11,0	7,4	-33%	

2005-(Fe 22 27)

Femise

:

:08

**- Droits de douanes moyens par Annexe (Accords d'association)**

Annexe / Protocole	Droit de douane initial	Droit de douane accord	Baisse (%)
Annexe 2 - Produits visés à l'article 9 , paragraphe 1.	10,9	0,0	-100%
Annexe 3 - Produits visés à l'article 9 , paragraphe 2.	6,9	5,6	-20%
Annexe "Autre" - Produits visé à l'article 9 , paragraphe 3 , alinéa 1.	22,2	20,0	-10%
Protocole 2 - Produits agricoles	8,5	7,4	-13%
Protocole 4 - Produits de la pêche.	29,7	23,4	-21%
Protocole 5, Annexe 2, Liste 1 - Droits préférentiels : concessions immédiates.	15,4	7,8	-49%
Protocole 5,Annexe 2,Liste 2 : Concessions différées.	24,4	24,4	0%
Ensemble des listes	11,0	7,4	-33%

2005-(Fe 22 27) Femise :

:09 -

2.94	1370	2.16	5074	6.58	78	
2.41	1126	22.33	52436	1.10	13	
0.19	90	0.03	60	0.08	1	
0.63	292	0.70	1632	0.51	6	
5.18	2416	10.53	24733	4.30	51	
2.39	1117	4.68	10996	1.94	23	
17.21	8027	12.89	30256	20.15	239	
4.53	2112	4.47	10494	4.55	54	.
10.46	4881	8.81	20691	10.88	129	
0.49	227	0.19	456	0.93	11	
0.09	41	0.05	116	0.17	2	
1.48	690	1.44	3375	1.94	23	
1.47	687	1.12	2634	1.52	18	
7.92	3693	5.77	13548	35.92	426	
5.8	2706	5.28	12387	1.69	20	
1.88	879	1.47	3451	2.70	32	
1.17	544	0.66	1556	2.19	26	
0.13	62	0.12	285	0.8	1	
30.29	14133	13.70	32168	0.08	1	
3.29	1533	3.59	8437	2.61	31	
0.06	26	0.00	7	0.08	1	
100	46652	100	234800	100	1186	

2006

-

:

-2005 ) :10  
(2006 -

	(2006-1 )	(2005-1 )		
9.014	31796	29167		1
6.599	16801	15761		2
9.456	13879	12680		3
12.356	10830	9639		4
11.861	10610	9485		5
9.690	8705	7936		6
12.946	8678	7699		7
8.642	8272	7614		8
11.674	8007	7170		9
5.846	7097	6705		10
9.535	134587	122871		
9.528	259282	236727		

-2006-

:

000000000000000000000000000000

**2006**

<b>51449</b>	<b>51223</b>	<b>202</b>	<b>24</b>	
<b>36010</b>	<b>35487</b>	<b>500</b>	<b>23</b>	
<b>14522</b>	<b>14411</b>	<b>83</b>	<b>28</b>	
<b>101981</b>	<b>101121</b>	<b>785</b>	<b>75</b>	

-2006-

:

:11

00000	- - - - - - - - - -	47.77	118662
		33.40	86590
- -	- - - - - - - - - -	19.36	50206
		1.18	3057
	- - -	0.30	767
		100	259282

2006-



:12 -

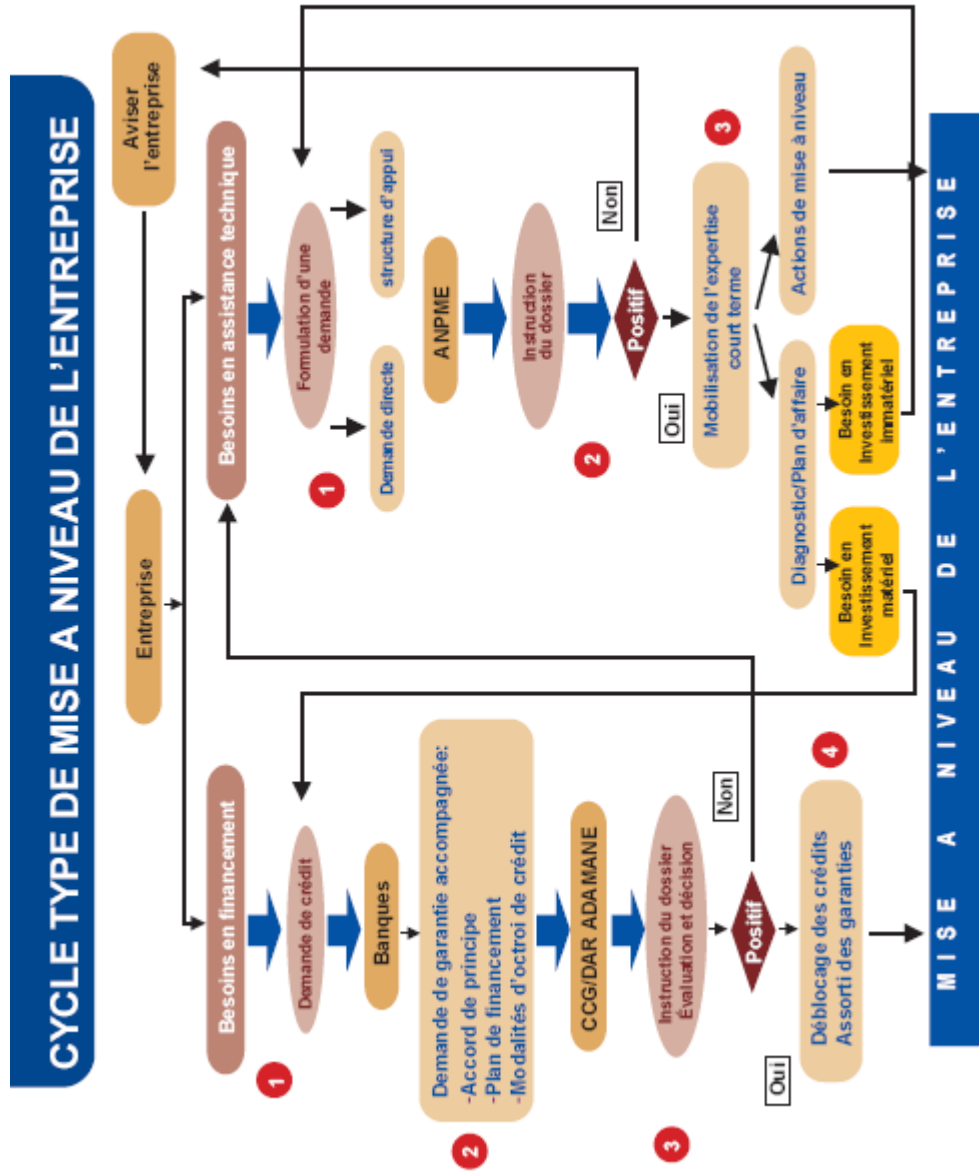
<b>33.4</b>	<b>86590</b>		<b>1</b>
<b>17.22</b>	<b>44245</b>		<b>2</b>
<b>8.97</b>	<b>23245</b>		<b>3</b>
<b>7.28</b>	<b>18863</b>		<b>4</b>
<b>6.03</b>	<b>15630</b>		<b>5</b>
<b>5.75</b>	<b>14919</b>		<b>6</b>
<b>5.08</b>	<b>13167</b>		<b>7</b>
<b>16.29</b>	<b>42229</b>		<b>8</b>
<b>100</b>	<b>259282</b>		

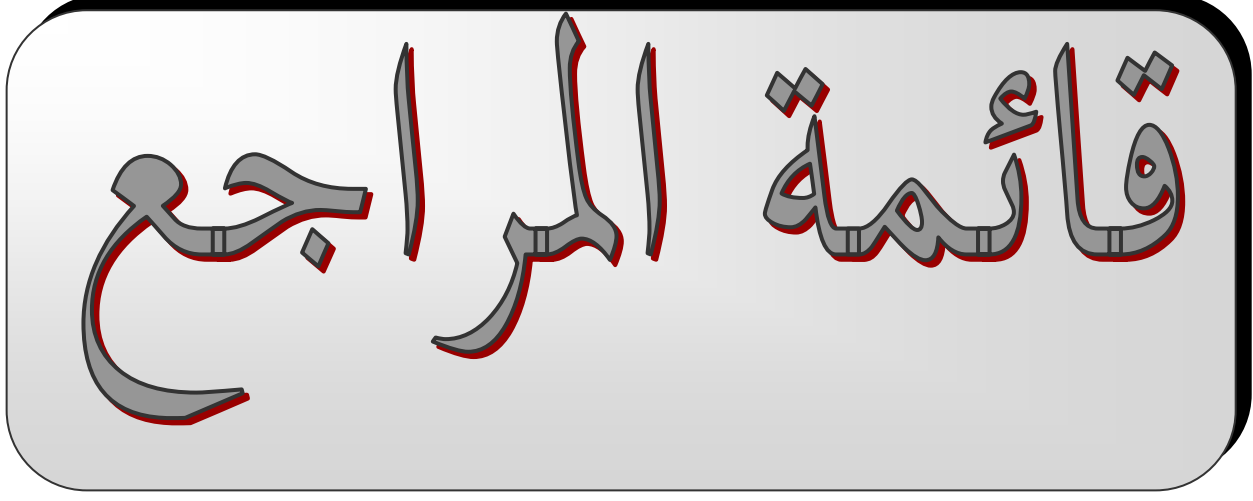
:

Domaines	Problèmes	Recommandations
Financement des entreprises	<p>Le financement, basé principalement sur les fonds propres, constitue un facteur limitatif pour le développement de l'entreprise.</p> <p>Les coûts de crédit sont relativement élevés.</p> <p>Les garanties exigées par les banques sont jugées sévères allant jusqu'à deux fois le montant du crédit.</p> <p>Les institutions financières autres que bancaires sont quasiment absentes dans le financement du PMN.</p>	<p>Inciter les entreprises mises à niveau à s'orienter vers les marchés des capitaux, entreprendre les actions nécessaires pour dynamiser davantage le marché boursier et activer son rôle dans le financement des investissements.</p> <p>Intervention plus active des organismes d'assurance pour garantir les crédits accordés aux entreprises réalisant des programmes de mise à niveau : des modalités peuvent être envisagées pour encourager ces entreprises à s'orienter vers le système d'assurance crédit.</p> <p>Les SICAR devraient prendre plus de risques et ne plus se limiter au financement d'entreprises sur la base d'un échéancier bien déterminé et d'un taux de rémunération fixe d'avance (à l'instar des banques).</p> <p>Dans ce cadre, le développement du marché secondaire doit être favorisé.</p>
Structures intervenant dans le processus de mise à niveau	<p>Présence de certains problèmes inhérents à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la qualité des services de certaines structures (l'INNOR- PI, les centres techniques, le CEPEX, l'UTICA et la douane).</li> <li>- la lenteur des centres techniques dans le suivi de l'exécution des investissements retarde le déblocage des primes.</li> <li>- la lenteur administrative au niveau du BMN (déblocage des différentes primes d'investis- sement de mise à niveau).</li> </ul>	<p>Centres techniques : faire appel à des consultants externes pour assurer le contrôle en fonction des dossiers à traiter et du type d'investissement à évaluer.</p> <p>Autres structures : sont appelées à fournir des réponses adéquates, à assurer une célérité dans le traitement des dossiers et une meilleure accessibilité aux données dont les entreprises ont besoin.</p> <p>Le BMN devrait :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* se focaliser essentiellement sur la gestion des dossiers de manière souple et rapide,</li> <li>* transmettre les informations concernant les entreprises copilées aux structures du Ministère de l'Industrie. Leur traitement pourrait être d'un apport considérable dans l'identification des problèmes et les solutions appropriées.</li> </ul>
Ouverture et accentuation de la concurrence	Les petites entreprises ne semblent pas avoir profité pleinement du PMN. En effet, l'apport du PMN a été plus significatif pour les grandes entreprises au niveau de l'investissement matériel et	Des encouragements peuvent être envisagées pour favoriser le regroupement d'entreprises. Assurer une meilleure intégration au niveau de l'entreprise en lui permettant d'investir dans les circuits de distribution, dans les R&D...

Document téléchargé depuis www.fnsi.cerist.dz CERIST

	<p>immatériel, de l'amélioration des performances compétitives et de l'appropriation du savoir.</p> <p>Les entreprises mises à niveau ne sont pas encore suffisamment préparées pour faire face à la concurrence liée à l'ouverture même pour celles ayant réalisé plus d'un programme. Ceci est d'autant plus remarquable que les entreprises sont de petite et moyenne taille.</p>	<p>de travailler en réseau en amont et en aval et d'encourager le regroupement des entreprises. Nouer et initier des relations de partenariat avec des entreprises étrangères.</p> <p>Consolider les acquis déjà enregistrés moyennant le renforcement de l'investissement notamment immatériel.</p>
Gestion de l'entreprise	L'apport du PMN apparaît peu significatif dans les domaines ayant trait à la gestion financière et à la gestion du personnel	Sensibiliser davantage les entreprises à moderniser leur gestion (comptabilité analytique, gestion des flux et des liquidités) et à mettre en œuvre des plans de recrutement et de formation.
Formation	La formation dispensée par les centres ne répond pas aux besoins des entreprises.	<p>Les entreprises seraient appelées à exprimer davantage leurs besoins selon les spécialités et les profils exigés pour la compétitivité industrielle.</p> <p>Le BMN se chargera de communiquer l'information relative aux besoins de l'entreprise aux centres de formation pour que ces derniers en tiennent compte dans l'élaboration des programmes de formation.</p> <p>Des modalités pourraient être préconisées pour favoriser un financement adéquat de différents programmes de formation.</p>
Investissement immatériel (Recherche et Développement)	Faiblesse de l'investissement immatériel, composante principale, censée renforcer la compétitivité et l'appropriation du savoir.	S'il est vrai que la composante TIC, a été plus ciblée par le PMN, il est néanmoins primordial de concentrer les efforts sur la valorisation des ressources humaines et favoriser le travail en réseaux.
		La transition des entreprises vers l'économie du savoir nécessite : une réorientation des actions du PMN vers les activités innovantes, la mise en réseau des compétences et des moyens de financement adaptés à la structure productive.





-

-1

.1

.2

.3

.4

.5

.6

.7

.8

.9

.10

.11

.12

-2

-13

-14

.1993

."	"	.	-15
	.2003		
			-3
		.	-16
		2006. 2	
,			-17
			2006. 2
		.	-18
		1998. 02	8
		.	-19
	2002. 61		
			-20
		.	1999
34			1
			-21
			1996.
		:	-22
	.(2001		
		.	-23
		2006. 2	,
			-24
	2000.	1998	
		.	-25
		2006. 2	,
		.	-26
		2000. 02	10
2003. 24			-27

	.				-28
		2001.	21/19		
10				.	-29
				.2000 02	

: :

### ***1-OUVRAGES :***

- 30- Ansof.I, **Stratégie du développement de l'entreprise**, (Edition Homme et techniques,1971).
- 31- Beer.C,Tremeau.H, **Le droit douanier communautaire et national**, (Paris,Economica, 1997) .
- 32-Ben aissa.S, **Fiscalité, produit domaniaux, parafiscalité, assiette et tarif**, (Alger,3eme édition, 2001).
- 33- Benbitour.A, **l'Algérie au troisième millénaire**, Algérie, Marinor, 1998.
- 34- Benisaad .H, **Economie du développement de l'Algérie**, (Paris, OPU et Economica, 1979).
- 35- Benisaad .H, **La réforme économique en Algérie**, (Alger, OPU, 1993).
- 36- Bienayme.A , **Stratégie d'entreprise compétitive**, (Masson,1980).
- 37- Bouzidi Nashida, **5 essais sur l'ouverture de l'économie Algérienne**, (Alger,ENAD,1998).
- 38- Branger Taxil , **L'OMC et les pays en développement**, (Paris,Montchrestien,1998).
- 39- Capet M, Causse.G, Meunier.L, **Diagnostic organisationnel, planification de l'entreprise**, (Economica,1983).
- 40- Ecrement.M, **Indépendance politique et libération économique**, (Alger, NAP,OPU,1986).
- 41-Fey.R ,Gogue .J.M ,**La maîtrise de la qualité** , (Paris ,Organisation , 1980).
- 42- Flory Thibert, **L'Organisation Mondiale du Commerce , Droit institutionnel et substantiel**, (Bruxelles , BRUYANT , 1999).
- 43- Henri.A ,**Le diagnostic économique,financier,et humain de l'entreprise**, (Edition d'Organisation,1977).
- 44-Krugman.R.Paul, **L a mondialisation n'est pas coupable :vertus et limites du libre échange** (Algérie,CASBAH,1999).
- 45-Maury.G et Mull.C,Economie et organisation de l'entreprise, ( Paris, Editions Foucher, 1980)
- 46- Pauwels Jean-pierre, windelinox yues, **L'Europe ,l'Euro et le commerce mondiale** (Paris,Vuibert,1999).
- 47- Periqord .M :**Réussir la qualité total** , (Organisation,Paris,1987).
- 48- Porter .M ,**L'avantage concurrentiel** , (Dunod ,1997).
- 49- Porter.M, **Choix stratégique et concurrence**, (Economica, 1982).
- 50- Rainelli .M, **La nouvelle théorie du commerce international**, (Alger, Casbah,1999).
- 51- Rainelli Michel, **le GATT**, (Paris, La découverte,1996).



- 52- Rainelli. M, **Le commerce international**, (Alger,Casbah,1998).
- 53- Raymond Robert, **Les relations économiques et monétaires internationales**, (Paris,3eme édition, Revue Banque, sans date).
- 54- Renoüe Jean claude, **La douane**, (Paris, Que sais-je, OPF,1989).
- 55- Stora.G, Montagne.G, **La qualité totale dans l'entreprise**, ( Paris, organisation, 1986).
- 56- Tassinari . R , **Le rapport qualité prix**, (Paris,Organisation , 1990).

### **THESES :**

57- Ati Lamia, **Le diagnostic logistic : un essai d'application au niveau d'une entreprise algerienne-etude de cas : le complexe des pelles et grues- constantine**, Faculté des sciences économiques et sciences de gestions, Université de Batna, 2005.

58-Sylvain vézine, **politique commerciale et structure tarifaire un essai de tarification endogène**, faculté des études supérieures de l'université LAVAL,Canada,1997.

### **2-REVUES ET ARTICLES :**

- 59- Abdellaoui.Y, **La veille stratégique dans les PME-PMI** ,Gestion et entreprise,n°27,Inped,2005 .
- 60- Bekkar.B, **De l'internationalisation des activités industrielles aux stratégies de globalisation :quelles places aux PME ?** , Gestion et entreprise,n°28,Inped,2005 .
- 61- Ben amar.B, **Innovation et économie de marché en algerie : cas des IAA** , Cahier du Cread, N°72,2005
- 62- Ben hammou.A, **Le cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie**, IDARA, E.N.A , volume 9,N° 2,1999.
- 64- Bouguellid A, **La réforme tarifaire, évaluation budgétaire**, Revue des Douanes, N°05,2004.
- 65- Boukella.M, **les effets économique de l'ajustement structurel** , Revue Idara, Volume 8 n° 2, 1998.
- 66- Boukhaoua.s, **Algérie :Adhérer à l'OMC,une option d'avenir** ,Economie ,N° 46 septembre 1997.
- 67-Boumghar.M.Y, **Impact de l'accord d'association en algerie –une première mesure** , Cahier du Cread, N°72,2005.
- 68- Boussair.H, **La soustraction internationale : moyen de relance de l'industrie des pays en developpement** , Gestion et entreprise,n°28,Inped,2005.
- 69- Bouyacoub.A, **Entreprise et exportation :quelle dynamyque**, Cahier du cread, N°43,1998.
- 70- Caster.J.M, **Les competences clés :un enjeu commun pour l'école et l'entreprise"**, Gestion et entreprise,n°20-21,Inped,2005.
- 71- Chakib Bounoura , **les défis d'aujourd'hui et de demain de la coopération Maghreb-UE**, Economie,N° 33,Mai 1996 .
- 72- Derbal.A, **L'exportation et l'entreprise algerienne :passé,présent et future** , Cahier du cread, N°43,1998.

- 73- **Evolution et perspectives du commerce mondial**, Problèmes économiques, N°2632.22, septembre 1999.
- 74-Hadjout .M, **Les exportations hors hydrocarbures :état des lieux ou « état de connaissance » sur le sujet**, Gestion et entreprise,n°27,Inped,2005 .
- 75-**La protection de la production nationale**, Mutation ,N° 19 ,Mars 1997.
- 76- Lankes.H.P, **Ouvrir les marchés aux pays en développement**, Finance & Développement, septembre 2002.
- 77- Lefebvre.M, **Quel profil pour le cadre d'entreprise d'aujourd'hui ?**, Gestion et entreprise,n°20-21,Inped,2005
- 78-Matmar.D, **La veille technologique :une nécessité pour l'integration des entreprises à l'economie mondiale**,Gestion et entreprise,n°27,Inped,2005 .
- 79- Matmati.M, **Quels impacts des technologies de l'information et communication sur la gestion des ressources humaines ?**, Gestion et entreprise,n°20-21,Inped,2005 .
- 80- Melbouci.L, **Du management vers le « e » management : ou se situent les PME/PMI algérienne ?**, Gestion et entreprise,n°28,Inped,2005 .
- 81-Mestghanemi mourad, **Fiscalité douanière**, Revue Mutation ,N°07,Mars 1994.
- 82- Mostefaoui.R,**Organiser la GRH,pour gérer le capital des connaissances- le cas des entreprises algériennes**, Gestion et entreprise,n°20-21,Inped,2005.
- 83- Reguieg.I, **L'entreprise algérienne et l'exportation :réflexion sur un schéma global de développement international**, Cahier du cread, N°43,1998.
- 84-Saleh.M,et autres, **La nouvelle stratégie méditerranéenne de l'union européenne**, Finances &Développement, volume 33 N°3, septembre 1996

**-ETUDES :**

- 85-Belhadj.S, **Impact de la zone de libre échange euro méditerranéenne sur la demande d'importation et l'offre d'exportation de dattes ,des argumes et de l'huile d'olive**,GID.
- 86-Benyab, **Dementèlement tarifaire avec l'UE,les disparités de protection**,Mimeo, Toulouse,2003.
- 87-Caupin.v,**Libre échange méditerranéen ,premier bilan au maroc et en tunisie** , Agence Française de Développement,2003.
- 88-Centre Marocain de Conjoncture,**libre échange et mise à niveau :impact à l'horizon 2010**,Casablanca,1998.
- 89-CNUCED, **Diversification des exportations, accès aux marchés et compétitivité**, 2002.
- 90-CNUCED, **examen de la politique de l'investissement en Algérie**, ONU, 2004 .
- 91-Colin.K,Autres,**impact de durabilité de la zone de libre échange**,Université de Manchester,2005.
- 92-Hall.S, **Competitiveness indices and developing countries**, world development , Vol 29 N° 9 – 2001.
- 93-Hamadouch.B,Chater.M,**impact des accord de libre échange euro méditerranéens –cas du Maroc**,Femise,2001.
- 94-KRUGMAN. P , **compétitivness: a dangerous obsession**, Foreign Affaires, Vol 73 N°21.
- 95-Marniesse.S et Ewa.F, **compétitivité et mise à niveau des entreprises**, AFD, 2004 P-44.
- 96-Oughton. C ,**Competitiveness policy in the 90s**, the economic journal, 1997.
- 97-Ould oudia .j et Tubiana.L,**Euro méditerranée :rencontrer le partenariat ,question européennes du conseil d'analyse économique**, Paris, 2003.

98-Tourkmani.M,**Suivi des variables économiques financières et sociales concernées par le démantèlement tarifaire avec l'UE** ,Ministère des finances et de la privatisation, Maroc , DPEG,2003.

#### **4- DOCUMENTS:**

99-CNUCED, **Train for trade**, Traitement national,1996.

100-Commission Européenne, **L'Union européenne et l'Algérie:contexte de la coopération :aide financière de l'UE à l'Algérie.**

101-Commission Européenne ,**Algérie –UE : Stratégie 2002-2006.**

102-Direction Générale des Douanes, **le niveau de la protection tarifaire en Algérie**,1996.

103-Direction Générale des douanes, **L'évolution du rôle fiscal de l'administration des Douanes**,2000..

104-Direction Générale des douanes, **Accord d'association Algérie- Union Européenne, Les conséquences budgétaires du démantèlement tarifaire**, Mai 2004.

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

106-Direction Générale des douanes, **Entrée en vigueur de l'accord d'association avec la communauté Européenne**,2005.

107-Euro developement PME,**Impact de la mse à niveau sur les entreprises algeriennes**,2006.

108-Institut diplomatique et des relations internationales, **la diplomatie commerciale et l'accès à l'OMC** ,février 2007.

109-Ministère du commerce, **La protection de la production nationale**,1996.

110-Ministère du commerce, **La protection de la production nationale**,2000.

111-Ministère du commerce, **Mémoire sur le régime du commerce extérieur de l'Algérie**,1996.

112-Ministère du commerce, **Accession de l'Algérie à l'OMC ,réponses aux questions écrites posées par l'union européenne**,1996.

113-Ministère du commerce, **Accession de l'Algérie à l'OMC ,réponses aux questions écrites posées par USA** ,1997.

114- Ministère de l'Industrie, **Analyse de la conjoncture du secteur industriel public, synthèse de la conjoncture de l'Année 2002.**

115- Ministère de l'Industrie, **Mise à niveau des entreprises algeriennes**, 2002.

116- Ministère des PME-PMI et de l'artisanat, **Mise à niveau des entreprises**, 2006 .

-01

∴  
∴  
∴

∴

∴

.( )

14 : - 13: ( - 42: - 202 : -  
83 - 29 ) 112:

. - - - ∴

∴ -

.1

∴

1

-

1

-

1

-

1

-

12 Ô

:

:

-

-

-

-

( )

..

..

-

-

-

-2

::

-

( )

::



)  
)

(...

(...

:

.( )

( )

:

:

:

)

..

..

:

:

•

•

•

•

-

-

-

-







(...

)

.

.

.

.

.

.

..

.

.

.

...

|

|

|

|

|

(%30)

2076  
 % 15 ( 1616)  
 31 37  
 %0 23 24

2015

.. : ..

\* \* \* \*

-2

-

(3) : (7)  
 %0 %20 %40 %60 %70 %80 :  
 912 1100  
 1360 %5 ( 744)  
 . 520  
 : (10)  
 (1303) 1410 (1964) 3 2  
 292 262 %30  
 . %30  
 : -  
 :  
 114 (2) -  
 % ( 20 50 100 ) 0  
 . ( 90 24 )  
 88 (4) -  
 %30 %25 %100  
 .  
 50 (5) -  
 ( %20 %30 %25 %50 %100 ) 0  
 . ( 92 27 )  
 : -3  
 ( - )  
 2005 2004  
 %11  
 . %6 %3 %1.50

.  
 :  
 .  
 ( )  
 % 150  
 % 47  
 % 26  
 .% 90  
 % 17,5  
 )  
 .( 100-99 38-37  
 -  
 :  
 % 14.3  
 %100 ( ) %0.1  
 .  
 (Energie et lubrifiant)  
 15.2 (%97 -)  
 % 0.4 %

" "

12

9 Ô

(%38- %27-)

500

(%33-)

) .% 7.4 %11

. (102 36

% 7

. % 8.4

%6 %5

Ô

(%18-)

. (109

38

). (%7.42-)

:





( )

.(

)

..

...

- - - - -

-

•

•

•

: - -  
(1988-1692)

1988

%3

.( 849 ) 206131- 2006

2007

.

: - -2

( )

.( )

:: - -

:

:: - -

( )

: - -

.

: ( - - ) -

(Le régulateur)

( )

( )

:

( 20 )

)

.1

( )

.(

.2

.

.3

.

.4

.

.5

:

:

:

-2  
 ...  
 -3  
 . ( )  
 -4  
 .  
 7) ( 4  
 ) (...  
 ) ( ...  
 %3  
 (%30-) Ô (%62-)  
 (%9-)  
 .  
 .  
 .



( 20 )

.( "MEDA" )

( )

.%25

.4

:

:(...)

2017

)

-  
-  
-  
-

■

: