

## هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟: حالة المغرب - الاتحاد الأوروبي

محمد أمين لزعر\*

ملخص

أبرمت الدول العربية كباقي البلدان عدة اتفاقيات للتجارة الإقليمية، سواء مع الدول النامية أو المتقدمة، وخاصة مع الاتحاد الأوروبي (EU) والذي يُعتبر المنطقة التي وقّعت معها أكبر عدد من الاتفاقيات. ولمعرفة مدى استفادة بعض الدول العربية من هذه الاتفاقيات لتطوير تجارتها الخارجية، تطرقت هذه الدراسة إلى حالة اتفاقية التبادل الحر بين المملكة المغربية والاتحاد الأوروبي ومدى تأثيرها على تطوّر التجارة الخارجية للمغرب خاصة في مجال السلع التحويلية. واعتمدت الدراسة على منهج يمزج بين الأسلوب الكمي الإحصائي والأسلوب التحليلي التفسيري لتطوّر تجارة المنتجات المستفيدة من بنود هذه الاتفاقية، مقارنة مع باقي المبادلات التجارية الغير مستفيدة، سواء على مستوى الواردات أو الصادرات، الإجمالية أو القطاعية، قبل وبعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ. وقد بيّنت النتائج بأن الأهداف كانت دون المستوى المطلوب وذلك لعدة أسباب منها تواضع هيكل الإنتاج والذي ينجم عنه ضعف في مرونة أسعار الصادرات والواردات، وشدة المنافسة في السوق الأوروبية، والحواجز غير الجمركية التي تفرضها الدول الأوروبية.

### Did Arab Countries Benefited from Regional Trade Agreements with Developed Countries? The Case of Morocco - European Union

Mohammed Amine Lezar

Abstract

Many Arab countries signed regional trade agreements with developed and developing countries, especially with the European Union (EU). To find out to what extent Arab countries benefited from these agreements, this study concentrated on the evaluation of the impact of the free trade agreement signed between Morocco and the EU on the Moroccan trade, particularly in manufactured goods. The paper used a mix of quantitative methods and analytical methods to compare the evolution of goods that benefited from the provisions of the agreement with the other products during the period covering before and after agreement entry into force. The results showed that trade performance was below expectations. This is due to several reasons, in particular a modest production structure that is characterized by low price flexibility, a strong competition from the European market, and high non-tariff barriers imposed by EU countries.

\* عضو الجهاز الفني في المعهد العربي للتخطيط. البريد الإلكتروني: mlezar@api.org.kw

## أولاً: مقدمة

شهدت التطورات الاقتصادية والتجارية الدولية خلال العقود الأخيرة تزايداً سريعاً للتكتلات الاقتصادية، بحيث تم إبرام العديد من اتفاقيات التجارة الإقليمية (Regional Trade Agreements). وقد كان للصعوبات التي واجهتها جولة الدوحة لمنظمة التجارة العالمية دور مهم في إعطاء دفعة قوية وتسريع هذه الوتيرة في جميع مناطق العالم بحيث، وفقاً لهذه المنظمة، عقدت أغلب البلدان الأعضاء، نامية ومتقدمة، على الأقل اتفاقية واحدة للتجارة التفضيلية.

وتهدف هذه الاتفاقيات إلى تحرير وتسهيل التبادل التجاري بين الدول الأعضاء وذلك من أجل تحقيق التكامل التجاري والاقتصادي بينها، وتطوير تنافسيتها، وبناء تكتلات تستطيع التعايش من خلالها مع التغيرات الاقتصادية العالمية. وهي تُعد استثناءً من المبدأ العام للدولة الأولى بالرعاية المدرج في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية والذي يضمن بموجبه تطبيق بدون تمييز نفس التعريف الجمركية بين جميع أعضاء هذه المنظمة.

تشمل هذه الاتفاقيات دولاً متقدمة ونامية. فنجد اتفاقيات تضم بلداناً ذات دخل مرتفع مثل الاتحاد الأوروبي (EU)، ورابطة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA)، أو ذات مستويات تنموية مختلفة مثل اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)؛ كما توجد تكتلات إقليمية جنوب-جنوب مثل السوق المشتركة بأمريكا الجنوبية (MERCOSUR)، ورابطة دول جنوب شرق آسيا (ASEAN)، والسوق المشتركة لشرق وجنوب أفريقيا (COMESA).

على مستوى الوطن العربي، قامت عدة دول بإبرام اتفاقيات تجارية إقليمية كمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، ومجلس التعاون الخليجي، واتحاد دول المغرب العربي، واتفاقية أغادير. كما أقدم البعض منها على عقد اتفاقيات تجارية مع بعض البلدان المتقدمة أو الاتحادات. ولعل أبرزها الاتفاقيات التجارية الثنائية التي أبرمت مع الولايات المتحدة الأمريكية من طرف الإمارات العربية المتحدة، والمملكة العربية السعودية، وقطر، والكويت، والأردن، ومصر، والمغرب؛ أو الاتفاقيات الثنائية لبعض الدول في الشرق الأوسط (الأردن، ولبنان، وسوريا، والسلطة الفلسطينية) وشمال أفريقيا (تونس، والمغرب، ومصر، والجزائر) مع الاتحاد الأوروبي.

ويعتبر الاتحاد الأوروبي المنطقة التي وقّعت اتفاقيات تجارة حرة مع أكبر عدد من الدول العربية والتي دخلت حيز التنفيذ في سوريا في 1 مارس 1977، وفلسطين في 1 يوليوز 1997،

وتونس في 1 مارس 1998، والمغرب في مارس 2000، والأردن في 1 ماي 2002، ولبنان في 1 مارس 2003، ومصر في 1 يونيو 2004، والجزائر في 1 سبتمبر 2005. وتستثني هذه الاتفاقيات الخدمات وتتركز فقط على السلع<sup>(1)</sup>. وبعد دخول هذه الاتفاقيات حيز التنفيذ، وفي الوقت الذي كانت تأمل الدول العربية تطوير تجارتها وتخفيض عجزها التجاري مع الاتحاد الأوروبي، تفاقم هذا العجز مع مرور السنين بالخصوص في مصر والمغرب ولبنان والتي انتقل فيها من حوالي 3 مليار أورو (لكل بلد) في عام 2005 ليتجاوز 6 مليار أورو في عام 2014 بالنسبة للبنان، و7 مليار أورو للمغرب، و8 مليار أورو لمصر<sup>(2)</sup>.

وتدفع هذه النتيجة إلى التساؤل حول دور هذه الاتفاقيات وعن مساهمتها، أو لا، في تدهور الرصيد التجاري في هذه الدول. وبالتالي، ومن خلال دراسة وتحليل اتفاقية التبادل الحر لإحدى الدول العربية، وهي المغرب، مع الاتحاد الأوروبي يمكن صياغة إشكالية هذا البحث كالتالي: هل استفادت التجارة الخارجية المغربية من هذه الاتفاقية؟ فقد تمّ مرور 16 سنة على دخولها حيز التنفيذ مع هذا الاتحاد والذي يُعتبر أكبر شريك تجاري للمغرب، ويمثّل حوالي ربع إجمالي معاملاته التجارية مع الخارج التي تدخل في إطار الاتفاقيات التي وقّعها مع العديد من الدول كالولايات المتحدة والتي تصل حصّتها إلى 2,4% فقط، وتركيا (1,9%)، ودول اتفاقية أغادير (0,8%).

ويهدف هذه البحث الإجابة بالخصوص على عدّة تساؤلات محورية: ما المقصود بالاتفاقيات الإقليمية؟ ما هي أهدافها؟ هل تتضمّن تحرير أم حماية التجارة الخارجية؟ ما هي مساهمتها في التجارة العالمية؟ هل استفادت التجارة المغربية من اتفاقية التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي سواء على المستوى الإجمالي أو القطاعي؟ هل ساهمت في تخفيض العجز التجاري؟ ما هي نوعية المنتجات التي تأثرت سلباً وما هي الأسباب الرئيسة التي أدت إلى ذلك؟ ما هي الأهداف الحقيقية التي كانت وراء اختيار هذا النوع من السياسة التجارية؟ هل تمّ التنسيق بين القطاعين العام والخاص في المفاوضات مع الجانب الأوروبي؟ هل تمّ اتّخاذ تدابير، قبل أو بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، لدعم الشركات والقطاعات التي ستأثّر سلباً بعد فتح السوق المغربية للسلع الأوروبية؟ هل تمّ إنجاز دراسات قبّلية من طرف الحكومة لمعرفة الانعكاسات المحتملة على التجارة المغربية؟ ...

لمحاولة الإجابة عن هذه التساؤلات، تعتمد هذه الدراسة على منهجية تمزج بين التحليل والتفسير لتطوّر تجارة المغرب مع الاتحاد الأوروبي في إطار هذه الاتفاقية. وهي تتميز عن بقية الدراسات في هذا الموضوع، والتي تمّ الاستعانة في بعضها بنماذج اقتصادية أو بتحليل بعض

المؤشرات ، بكونها تُركّز بالأساس على المعطيات والبيانات الحقيقية لتطوّر تجارة المنتجات المستفيدة من بنود هذه الاتفاقية سواء على مستوى الواردات أو الصادرات ، الإجمالية أو القطاعية ، قبل وبعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ . بالإضافة إلى ذلك ، ستمّ مقارنة أداء وتطوّر هذه المنتجات مع باقي المبادلات التجارية التي لا تستفيد من الامتيازات التي تمنحها هذه الاتفاقية . من أجل ذلك ، ستُستهلّ هذه الدراسة بالتعريف بالاتفاقيات التجارية الإقليمية وأنواعها ومدى مساهمتها في تطوّر التجارة العالمية . وسيطرّق الجزء الثاني إلى أبرز النظريات الاقتصادية واختلافها حول تحرير أو حماية التجارة الإقليمية ، بالإضافة إلى مختلف الأهداف الحقيقية الأخرى وراء إنشاء التكتلات التجارية (الجزء الثالث) . وسيُسلّط الجزء الرابع الضوء على العلاقات الاقتصادية المغربية-الأوروبية ودور اتفاقية التبادل الحر في دعم وتطوير التجارة البينية . وسيقوم الجزء الخامس بتحليل العوامل والمحددات التي أدّت إلى النتائج المحصّل عليها على مستوى التجارة الخارجية . وسيعمل الجزء الأخير على تقديم بعض الاستنتاجات والتوصيات .

## ثانياً : اتفاقيات التجارة الإقليمية : تعريف وأنواع ودورها في تطوّر التجارة الخارجية

### 1.2 تعريف وأنواع

تعتبر المساواة وعدم التمييز التجاري بين الدول أحد الركائز الأساسية في قواعد منظمة التجارة العالمية . لكن المادة 24 للاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (GATT) والمادة 5 من الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATTS)<sup>(3)</sup> لمنظمة التجارة العالمية منحنا استثناءً لفائدة التكتلات التجارية الإقليمية . وأصبح بالتالي من حق الدول الانضمام إلى هذه التكتلات شريطة أن يكون الهدف تسهيل المبادلات التجارية بينها وفي نفس الوقت عدم عرقلتها أمام الدول الأخرى (البندين 4 و 5 ب من المادة 24) .

ولقد ارتفع عدد الاتفاقيات التجارية الإقليمية بشكل مستمر منذ الخمسينات من القرن الماضي ليصل إلى نحو 70 اتفاقية في عام 1990 . وازدادت الوتيرة بشكل واضح خلال السنوات الأخيرة سواءً بالنسبة للدول المتقدمة أو النامية ليتضاعف عددها بأكثر من أربع مرات ما بين 1990 و 2010 و يبلغ نحو 300 اتفاقية (WTO ، 2013) . وفي عام 2015 ، تمّ إعلام منظمة التجارة العالمية بحوالي 585 اتفاقية تجارية إقليمية ، منها 379 اتفاقية عاملة حالياً . وأصبح كل بلد عضو في المنظمة ، باستثناء منغوليا ، طرفاً على الأقل في إحدى الاتفاقيات التجارية . كما ارتفع متوسط عدد المشاركين ليصل إلى أكثر من 13 دولة مقابل دولتين في عام 1990 . ويرجع هذا التطوّر ، مقارنة مع باقي الاتفاقيات ، بالخصوص إلى احتواء هذه التكتلات على بلدان أعضاء أقل

وكذلك إلى الصعوبات التي تعترض المفاوضات في الاتفاقيات المتعددة الأطراف (Whalley, J.) (1998).

ويختلف بشكل كبير عدد الاتفاقيات التجارية الإقليمية حسب المناطق. فأوروبا تأتي في الصدارة سواءً على مستوى الفارة أو مع الجهات الأخرى. العدد مرتفع أيضاً في أمريكا الشمالية والجنوبية والوسطى بحيث يصل إلى 26 اتفاقية بالنسبة لتشيلى، والمكسيك (21)، والبرازيل (13)، وكذلك في بعض البلدان الآسيوية كسنغافورة (19)، والهند (12)، والصين (10). على المستوى العربي، تعتبر مصر وتونس والمغرب والأردن أبرز الدول التي تتوفّر على أكبر عدد من الاتفاقيات التجارية التفضيلية<sup>(4)</sup>.

وقد تجمع هذه الاتفاقيات عدة شركاء تجاريين، فتكون ثنائية وهي الأكثر تداولاً بحيث تتجاوز نصف عدد الاتفاقيات التفضيلية. كما قد تشمل عدة بلدان (ثلاثة أو أكثر). وقد ساهمت الاتفاقيات التي تجمع البلدان النامية (تكتلات جنوب-جنوب) إلى حد كبير في ارتفاع عدد الاتفاقيات التجارية حول العالم. فبعد أن كانت الاتفاقيات شمال-جنوب تشكل ما يقرب من 60% من اتفاقيات التجارة التفضيلية في أواخر السبعينات والاتفاقيات جنوب-جنوب نحو 20%، انعكست هذه النسب لتصبح هاته الأخيرة تمثل 3/2 مقابل حوالي 4/1 بالنسبة لاتفاقيات شمال-جنوب.

تشمل اتفاقيات التجارة الإقليمية اتفاقيات التجارة الحرة والاتحادات الجمركية. اتفاقيات التجارة الحرة هي التزام من طرف الدول الأعضاء بحذف القيود التجارية بينها. وهي الأكثر انتشاراً وتداولاً (حوالي 3/4 اتفاقيات التجارة) لكونها تتطلب، مقارنة بالاتحادات الجمركية، وقتاً أقل للتفاوض ودرجة أدنى من التنسيق بين الأعضاء، كما يحتفظ كل بلد بسياسته التجارية مع الدول غير الأعضاء مما يمكنه من حماية قطاعاته الحساسة والأكثر عرضة للمنافسة. عكس ذلك، تتطلب الاتحادات الجمركية مفاوضات أكثر تعقيداً ومدة زمنية أطول، وتطبيق تعريف جمركية خارجية مشتركة، وتنسيق وتوحيد للسياسات التجارية الخارجية، مما قد يسبب فقداناً لاستقلالية السياسة التجارية لكل عضو<sup>(5)</sup>.

من جهة أخرى، يمكن تصنيف الاتفاقيات التجارية إلى نوعين: متناظرة ثنائية تتضمن عادةً جدولاً زمنياً محدداً لتحريير تجاري على أساس ثنائي، وغير متناظرة تعرف تحريراً غير متماثل تستفيد بموجبه الدول الأقل تقدماً من دخول أفضل للأسواق الأخرى دون أن تلتزم بالمقابل بفتح أسواقها التجارية بالقدر نفسه وعلى نفس الجدول الزمني، وذلك حتى يتسنى لها استغلال الفترة

الانتقالية لتأهيل اقتصادها وحماية القطاعات الأكثر عرضة لمخاطر هذه الاتفاقيات .

## 2.2 تطوّر التجارة الخارجية في إطار الاتفاقيات التجارية الإقليمية

ارتفعت قيمة التجارة بين أعضاء الاتفاقيات التجارية التفضيلية بوتيرة أسرع من المتوسط العالمي منذ عام 1990، مما جعل مساهمتها في التجارة العالمية تنتقل من 17,8% في عام 1990 إلى 34,5% في 2008، وإلى حوالي النصف في عام 2011 (دون احتساب التجارة البينية للاتحاد للأوروبي) (WTO. 2011). ويرجع ذلك بالخصوص إلى الاتفاقيات المتعددة الأطراف (PI - Agreements rilateral) والتي انتقلت مساهمة التجارة بين البلدان الأعضاء فيها من حوالي 10% في عام 1990 من التجارة البينية للاتفاقيات التجارية التفضيلية إلى 50% في عام 2008، خاصة بعد إنشاء النافتا (NAFTA) في عام 1994 والتي تضم كل من الولايات المتحدة وكندا والمكسيك .

وحسب المناطق الجغرافية، فقد تضاعفت حصة التجارة البينية في أفريقيا من 6% إلى 12% ما بين 1990 و2011، كما أصبحت تشكل نسبة كبيرة ومتزايدة من إجمالي صادرات البلدان الآسيوية في نفس الفترة بحيث ارتفعت من 42% إلى 52%. وقد عرف هذا المؤشر نفس التطور بالنسبة لأمريكا الشمالية بحيث ارتفع من 41% في عام 1990 إلى 56% في عام 2000، قبل أن يتراجع إلى 48% في عام 2011 أساسا بسبب زيادة صادراتها نحو بعض الدول في آسيا وخاصة أمريكا الجنوبية والوسطى والتي أبرمت معها الولايات المتحدة اتفاقيات تجارية (تشيلي، كولومبيا، بنما، ...). من جهتها، بلغت حصة التجارة البينية في صادرات الاتحاد الأوروبي حوالي 72%.

من جانب آخر، يوجد ارتباط وثيق بين الانفتاح في إطار اتفاقيات التجارة الإقليمية وتطوير التجارة الخارجية. وتبين تجربة بعض الاقتصادات في شرق آسيا (هونغ كونج، وكوريا، وسنغافورة، وتايوان) بأن الانفتاح والتكامل التجاري ساهم، من جهة، في زيادة حجم السوق المتاحة في وجه الشركات المحلية ودفع، من جهة أخرى، الشركات المحلية بعد تعريضها للمنافسة نحو رفع الإنتاجية والابتكار. ويمكن القول بأنه لم ينجح أي بلد من تحسين مستوى تنافسيته التجارية وتطوير اقتصاده دون انفتاحه على التجارة الدولية والاستثمار (WEF. 2015).

### ثالثاً: تحرير أم حماية للتجارة الإقليمية؟ أبرز النظريات الاقتصادية

هل يمكن اعتبار انضمام الدول وانخراطها في اتفاقيات دولية وإقليمية للتبادل الحر أحد أنواع سياسات الانفتاح والتحرير التجاري أم أحد أشكال الحماية الاقتصادية؟ يُطرح هذا التساؤل لكون تسارع انتشار هذه الاتفاقيات أدّى إلى عدّة ردود وانطباعات متباينة. فقد رأى فيها البعض مساهمة إيجابية في تعميم التبادل الحرّ والتجارة متعددة الأطراف (بول كروجمان، ...)، فيما خُصّ البعض الآخر إلى كونها أحد مظاهر الحماية إلى درجة أن فئة تعتقد أنها أحد الوسائل للنفوذ إلى الدول النامية والاستحواذ على أسواقها من طرف الشركات المتعددة الجنسيات والتي يُشبهها جاديش باغواتي (Bhagwati) بـ B-52 الرأسمالية (ICDT and IDBG. 2005).

وفي حقيقة الأمر، فإنّ الاهتمام بمسألة الانفتاح التجاري والخلاف بين مؤيّد له أو للحماية يعود إلى أمد بعيد. ويُعتبر المذهب التجاري (Mercantilism) من أوائل المدافعين عن الحماية التجارية بحيث يحث الدولة على الحد من الواردات لكونها تؤدي إلى خروج الذهب من البلد. في المقابل، يُعتبر آدم سميث (Adam Smith) من أبرز المناصرين للانفتاح التجاري من خلال نظرية الميزة المطلقة والتي تنص على ضرورة تخصّص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتوفر فيها على ميزات مطلقة. أي أنه في حالة استعمال نفس الموارد (اليد العاملة)، فإن الدولة (أ) تتخصّص في إنتاج السلعة ذات التكلفة الأفضل وتصدّر الفائض الإنتاج إلى الدولة (ب)، فيما تتخصّص هذه الأخيرة في إنتاج السلعة الأخرى وتصدّر الفائض إلى الدولة (أ). مع ذلك، يضع آدم سميث استثناءً في حالتين محددتين يمكن من خلالهما اللجوء إلى الحماية التجارية وفرض رسوم جمركية على الواردات. الحالة الأولى تخص وجود صناعات استراتيجية للدفاع الوطني. وتمثل الحالة الثانية ردّاً على الرسوم الجمركية التي قد تفرضها بعض البلدان على الصادرات المحلية<sup>(6)</sup>.

ويُظهر كذلك تشجيع الانفتاح التجاري عند ديفيد ريكاردو (David Ricardo) من خلال نظرية الميزة النسبية، والتي تفيد بأنه إذا كان البلد (أ) ينتج سلعتين بكفاءة مقارنة مع بلد آخر (ب)، فمن الأفضل أن يتخصّص في السلعة التي ينتجها بكفاءة أكبر ويستورد السلعة الأخرى. من جانبها، تنص نظرية نسب عوامل الإنتاج هكشر-أولين (Ohlin Heckscher) على ضرورة تخصّص الدولة في تصدير السلع التي تعتمد على عنصر الإنتاج المتوفر بكثرة (مواد خام، أو عمالة، أو غيرها...)، واستيراد المنتجات الغير موجودة محلياً أو التي تعتمد على عنصر الإنتاج النادر<sup>(7)</sup>. وقد ظهرت بعد ذلك بعد ذلك نظرية جديدة «هكشر - أولين - سامويلسن» حول «تبادل أسعار عوامل الإنتاج» وهي تحديث من قبل الاقتصادي سامويلسن (Samuelson)

لنظرية هكشر-أولين . وهي تفيد بأن قيام التجارة الدولية ينتج عنه معادلة الأسعار النسبية المطلقة لعوامل الإنتاج المتجانسة بين الدول ، وبأن التبادل التجاري الحر بين الدول يعمل على تقليص الفوارق بين أسعار السلع ، وبذلك تتعادل أسعار عوامل الإنتاج الموظفة في إنتاجها ( Guill - (chon B. and all. 2012).

مع ذلك ، ووفقاً للمؤرخ الاقتصادي بول باريوش (Paul Bairoch) ، فإن الحماية التجارية كانت قبل 1840 هي القاعدة والتجارة الحرة هي الاستثناء . ويُعتبر فردريك ليست (F. List) أحد أبرز المناصرين للحماية . فقد نادى باللجوء إلى هذه السياسة التجارية بالنسبة للدول التي لا تتوفر على صناعات قادرة على المنافسة الدولية "infant indudustry" إلى حين تأهيلها وبلوغها مستويات تُمكنها من مجاراة المنافسة الدولية. (8)

ولم تقتصر السياسات المشجعة للحماية التجارية على الدول النامية فحسب ، بل حتى الدول المتقدمة كبريطانيا وفرنسا التي قامت في أوائل القرن التاسع عشر بوضع حواجز جمركية على عدة سلع مستوردة من عدة دول لحماية بعض القطاعات الإنتاجية . من جانب آخر ، لم يتمكن انتشار التجارة الحرة منذ أواخر 1940 ، بما فيه انضمام البلدان إلى المنظمة العالمية للتجارة ، من إلغاء الممارسات الحماية للعديد من الدول ، بما فيها الاقتصادات ذات التوجه الليبرالي كالولايات المتحدة الأمريكية واليابان والتي غالباً ما تُبرّر ذلك بالمنافسة غير الشريفة ( - imperfect comp tition) لبعض البلدان ، كالجوئها مثلاً إلى سياسات إغراق الأسواق (dumping) .

في هذا الخضم من التطورات بين مؤيد للانفتاح ومُناصر للحماية ظهرت الاتفاقيات التجارية الإقليمية وتسارع انتشارها وتزايد الاهتمام بها وبمدى تأثيرها على نمو المبادلات التجارية . فهناك من يعتقد بأنها تكبّد الدول النامية خسائر بسبب تعاقدها مع بلدان أكثر تطوراً . ويعود ذلك إلى سببين رئيسيين: أولاً ، عادة ما تستورد البلدان النامية من الدول المتقدمة أكثر مما تُصدّر إليها مما ينتج عنه تحويلات مالية صافية لفائدة هذه الأخيرة . ثانياً ، غالباً ما تكون الرسوم الجمركية أعلى في الدول النامية ، مما يُمكن شركات البلدان المتقدمة من تحقيق أرباح أكبر (Schiff M. Winters L. A ، 2003) . بمعنى آخر ، إنها تؤدي ، حسب المناصرين للحماية (باغواتي ، . . .) ، إلى "تحويل التجارة" (trade diversion) من خلال استبدال سلع مستوردة من خارج الكتلة بمنتجات أرخص من داخل المجموعة بعد إلغاء أو تخفيض الرسوم الجمركية عند دخول الاتفاقية حيز التنفيذ . أما المدافعون عن الانفتاح الاقتصادي ، فيرون في هذه الاتفاقيات وسيلة "لخلق التجارة" (trade creation) وذلك عن طريق حصول الدول الأعضاء على منتجات



أرخص من السلع المحلية الأكثر تكلفة (كروجمان ، ...).

في هذا الإطار ، أظهرت إحدى الدراسات التي قام بها فرانكل ، وشتاين ، ووي لثمانية تكتلات إقليمية (المفوضية الأوروبية ، ورابطة التجارة الحرة الأوروبية ، ناфта ، السوق المشتركة ، ...). في الفترة 1970-1992 بأن ارتفاع التجارة البينية عادة ما رافقه انخفاض كبير في التجارة مع باقي دول العالم (تحويل التجارة). كما أن تحويل التجارة<sup>(9)</sup> غالباً ما يطغى على المبادلات التجارية بين أعضاء كتلة تضم بلداناً نامية تُنتج بالخصوص سلعاً متجانسة. من جانب آخر ، يُظهر مؤشر الكثافة التجارية ، أي حصة قيمة الواردات من خارج أعضاء كتلة تجارية من الناتج الداخلي الإجمالي ، ارتفاعاً في ستة من تسعة تكتلات إقليمية وفي نفس الوقت انخفاضاً مع الدول غير الأعضاء في سبعة من هذه التكتلات. كما أظهرت دراسة للبنك الدولي بأن الاندماج الاقتصادي في إطار الاتحاد الأوروبي لم يُصاحبه مزيد من تحرير التجارة خارج الاتحاد خلال هذه الفترة ، والذي يتبين من خلال زيادة التجارة البينية وانخفاض التجارة مع الدول غير الأعضاء (Schiff and Winters L. A, 2003)<sup>(10)</sup>.

لكن يبقى السؤال المطروح هو ما إذا كان تطوّر التجارة في التكتلات الإقليمية هو ناتج بدرجة أكبر عن تحرير التجارة بصفة عامة من طرف كل بلد عضو على حدة أم عن تحرير التجارة في إطار الاتفاقيات التجارية الإقليمية؟ في هذا الباب ، خلّصت بعض الدراسات ، التي استعملت نموذج الجاذبية (Gravity model) خاصة دراسة البنك الدولي ، المشار إليها سابقاً ، حول تقديرات الآثار التجارية للتكتلات خلال الفترة 1980-1996 ، بأن هذه الأخيرة كان لها تأثير أقل على تطوّر التبادل التجاري للدول النامية مقارنة بسياسات التحرير التجاري غير التمييزية. فبالرغم من الارتفاع إجمالاً للتجارة خلال هذه الفترة ، فإن نسبة التجارة البينية لم تكن أكبر من تلك المتعلقة بالتجارة مع باقي الدول غير الأعضاء في التكتلات الإقليمية (Schiff M. and Winters L. A, 2003).

#### رابعاً: الأهداف الحقيقية للتكتلات التجارية الإقليمية

وفقاً للنظرية الاقتصادية الكلاسيكية ، توفر اتفاقيات التجارة الإقليمية عدة مزايا لأعضائها وتسهم في زيادة معدلات التبادل التجاري وتشجيع الاستثمارات بينها بصورة "أعمق وأسرع". وتعدّ هذه الاعتبارات الاقتصادية سبباً رئيسياً وراء خلق هذه التكتلات. لكن في العديد من الأحيان تتضمن أبعاداً واعتبارات أخرى تدخل في إطار السياسة الأمنية أو الخارجية. فالانضمام إلى هذه التكتلات قد تساعد الحكومات على مقاومة الضغوط الحمائية المستقبلية لبعض اللوبيات التي تسعى

إلى الحصول على سلطة سياسية لتحقيق بعض الأهداف الاقتصادية. وقد بيّنت في هذا الإطار بعض الدراسات وجود علاقة إيجابية بين المشاركة في اتفاقيات التجارة التفضيلية وطول عمر الحكومات في السلطة (WTO. 2013).

بصفة عامة، تدفع مجموعة من الأسباب الاقتصادية والسياسية الدول إلى الانخراط في اتفاقيات تجارية تفضيلية. ولعل أبرزها (WTO. 2011, Schiff M. and Winters L. A.):

• تشجيع المنافسة المحلية، والحصول على التكنولوجيات الأجنبية، وتصدير المنتجات إلى أسواق جديدة وتأمين النفاذ إليها، وتعزيز المصادقية بشأن السياسة التجارية، وإعطاء إشارات قوية للمستثمرين من خلال سياسة الانفتاح والاستقرار الاقتصادي والسياسي.

• ضمان عدم لجوء دولة أو مجموعة من الدول الأعضاء في الاتفاقية إلى اتخاذ إجراءات تجارية مجحفة (زيادة في التعريفات الجمركية، إجراءات غير جمركية، ...) قد يكون لها عواقب سلبية على أسعار التصدير وأسعار الواردات لبقية البلدان المشاركة وعلى حصتها في السوق.

• تشجيع التصنيع وتسهيل إدماج البلدان الأقل نمواً في شبكات الإنتاج الإقليمية، وفي عملية التصدير.

• الرّفْع من فاعلية مشاركة الدول في النظام التجاري العالمي وتعزيز القوة التفاوضية لبلدان الجنوب في المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف.

• وضع الإصلاحات الضرورية لتحقيق مزيد من الانفتاح الاقتصادي والتكامل السياسي، وفي الوقت نفسه منع تراجع هذه الإصلاحات لمحاربة اللوبيات واقتصاد الرّبع.

في المقابل، قد تعرف الإتفاقيات التجارية بعض السلبيات ولعل أبرزها تخفيض التجارة مع باقي الدول الغير أعضاء في هذه التكتلات (بسبب تحويل التجارة) وزيادة التباين الاستثماري، وكذلك تهديد بيئة العمل والإنتاج من خلال رفع التكاليف بسبب التعقيدات التشريعية، كما أنها تنقل الإنتاج من «الميزة النسبية» إلى «المنافسة التفضيلية» (محمود ببيلي . 2008).

من جانب آخر، يمكن أن ينتج عن تعدد الاتفاقيات تعقيدات وتشابك النقاطات والتداخلات فيما بينها، خاصة في الدول النامية، وذلك بسبب اختلاف وتباين الالتزامات فيما يخص الجداول

هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟؛ حالة المغرب - الاتحاد الأوروبي 17

الخاصة بتحرير التعريفات الجمركية، وقواعد المنشأ، . . . وقد أدى بالفعل انتشار اتفاقيات التجارة الحرة في العديد من الأحيان إلى اختلاط في هذه الاتفاقيات (طبق المعكرونة)، والذي نجم عنه آثار سلبية كتعقيد قوانين المنشأ، مما تسبب في فقدان فعالية هذه الاتفاقيات (سعود بن عيسى الملقي، 2008).

من جهة أخرى، قد لا تؤدي بعض الاتفاقيات التجارية الإقليمية إلى تحقيق الأهداف المرجوة نظرا للأسباب التالية (ICDT, IDBC. 2005):

- التخفيضات التدريجية التي عرفتها التعريفات الجمركية على الاستيراد، بالخصوص في الصناعة التحويلية، والذي نجم عنها تقليص في أهمية الهامش الربحي للدول الأعضاء المتوحي من هذه الاتفاقيات.
- الاستثناءات العديدة التي تتضمنها بصفة عامة هذه الاتفاقيات والتي تؤثر سلبا عليها، خاصة في بعض القطاعات الحساسة كالزراعة.
- السياسات القطاعية التي تمكن من إنتاج سلع وخدمات موجّهة للتصدير.
- الصعوبات التي تعترض العديد من شركات التصدير للحصول على شهادات إثبات منشأ المنتجات، بالإضافة إلى تنامي الحواجز غير جمركية.

ومن أجل تجاوز هذه العقبات، بالخصوص على مستوى الحواجز غير جمركية، ظهرت مجموعة جديدة من الاتفاقيات والمعروفة بـ «اتفاقيات التجارة الحرة للمنظمة العالمية للتجارة زائد» (+WTO) والتي، بالإضافة إلى تخفيض الرسوم الجمركية التقليدية، أصبحت تأخذ بعين الاعتبار العوائق غير جمركية، والمعايير الصحية، والبيئة، والمعونات التجارية. كما أصبحت تشمل مجالات أخرى أوسع كالأستثمار، والملكية الفكرية، والحواجز التقنية، وتسوية المنازعات، والخدمات.

**خامساً: التبادل التجاري بين المغرب والاتحاد الأوروبي في ضوء اتفاقية التبادل الحر**

### 1.5 أبرز محتويات الاتفاقية

عقد المغرب في إطار انفتاحه على الاقتصاد العالمي عدة اتفاقيات للتجارة الحرة سواء مع بعض الدول المتقدمة (الاتحاد الأوروبي، الولايات المتحدة الأمريكية، والرابطة الأوروبية

للتجارة الحرة) أو بعض البلدان الناشئة كتركيا، أو بعض الدول العربية سواءً على المستوى الثنائي، مثل الإمارات العربية المتحدة، أو متعدد الأطراف، كاتفاقية أغادير والتي تجمعها بكل من تونس ومصر والأردن. ويهدف المغرب من خلال هذه الاتفاقيات بالخصوص توسيع وتيسير دخول منتجاته وتعزيز صادراته إلى هذه الأسواق.

وفي شهر فبراير 1996 وقّع المغرب، كأغلب الدول العربية، اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي والتي تدخل في إطار سياسة الشراكة الأوروبية المتوسطية (اتفاقية برشلونة لعام 1995). ولعل ما يميّز هذه الاتفاقية هو طابع "الشراكة الاقتصادية" والتحوّل بالتالي عن نظام المساعدة التقنية التي كانت تُميّز الاتفاقيات السابقة (Jaidi. 2002). ويمكن اعتبار هذه الاتفاقية الأكثر أهمية ليس نظراً فقط للعدد الكبير للدول الأعضاء (28 دولة حالياً) والتي تمكّن المغرب من الولوج التفضيلي إلى أسواق يصل سكانها إلى حوالي 500 مليون مستهلك، بل أيضاً لأهمية هذه المنطقة في التجارة الخارجية للمغرب. فالاتحاد الأوروبي هو أول شريك تجاري سواء على مستوى التصدير (63% من الصادرات المغربية) أو الاستيراد (51% من الواردات)، هذا بالإضافة إلى كونه أكبر مستثمر أجنبي بالمغرب، والمصدر الرئيسي للتدفقات السياحية وتحويلات المغاربة المقيمين بالخارج.

وتهدف هذه الاتفاقية إلى إنشاء منطقة للتبادل الحر للمنتجات الصناعية (المادتين 6 و 7) خلال فترة زمنية مدّتها اثني عشر عاماً. وقد نصّت المادة 8 من الاتفاقية على أنه "لا يحدث أي رسم جمركي عند الاستيراد في المبادلات بين الطرفين". كما يتم تفكيك الرسوم الجمركية بشكل تدريجي وغير متناظر حيث يتم فتح الأسواق الأوروبية في وجه المنتجات الصناعية المغربية مع إعفاء تام من الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل ابتداءً من دخول الاتفاق حيز التنفيذ في مارس عام 2000 (المادة 9)<sup>(11)</sup>. بالمقابل، يتم الإلغاء التدريجي لهذه الرسوم على السلع الصناعية الأوروبية خلال هذه الفترة. كما نصّت الاتفاقية، من جهة أخرى، في المادة 19 على حذف القيود الكمية أو الرسوم ذات الأثر المماثل على المبادلات بين الجانبين. من جانب آخر، بإمكان الصادرات المغربية الاستفادة من قواعد المنشأ التي تدخل في إطار المزايا التفضيلية بموجب هذه الاتفاقية وذلك وفقاً للبروتوكول الأورو-متوسطي حول قواعد المنشأ والمعمول به منذ 1 يناير 2006 (Paneuromed protocol on rules of origin).

وتشهد الصناعات الزراعية معاملة خاصة يتم من خلالها الفصل بين الجانب الزراعي والمكوّن الصناعي، بحيث لا يغطي تفكيك التعريفات الجمركية على الواردات سوى العنصر

الصناعي . وتخضع المنتجات الزراعية الأوروبية المستوردة من طرف المغرب لحصص تعريفية (tariff quotas) مع أسعار تفضيلية لرسوم الاستيراد، في الوقت الذي تخضع المنتجات الزراعية المصدرّة من طرف المغرب لآلية "أسعار الدخول المتفق عليها" ("conventional entry price") وذلك في حدود الحصص والجداول الزمنية المحدّدة حسب نوعية المنتجات .

وقد تمّ وضع جدول زمني يشمل ثلاث لوائح لتفكيك هذه الرسوم ويراعي حساسية التدفقات التجارية . تتعلق اللائحة الأولى بمواد التجهيز، وقد تمّ إعفاؤها من الرسوم الجمركية فور بدء تنفيذ الاتفاقية . اللائحة الثانية، الخاصة بالمواد الخام والمدخلات الغير مُصنّعة في المغرب، طُبّق عليها تفكيك جمركي بنسبة 25% سنويا لمدة أربع سنوات . أمّا اللائحة الثالثة، والتي تضم السلع المنتجة محليا والجزء الصناعي من المنتجات الزراعية المصنّعة، شملها تخفيض بمعدل 10% سنويا ابتداءً من السنة الرابعة لدخول الاتفاقية حيز التنفيذ (الملحق 1) .

وتُبيّن النتائج بعد انتهاء الفترة الانتقالية أنه بالرغم من الأفضليات التجارية التي تمنحها هذه الاتفاقية للمغرب، وبالإضافة إلى الآثار السلبية الناجمة عن التفكيك الجمركي على إيراداته الجبائية، فقد شهد العجز التجاري ارتفاعاً ملحوظاً في وقت كان يُنتظر فيه إعطاء دفعة قوية للصادرات وتحسين الميزان التجاري مع أوروبا . وهذا يدفع إلى طرح السؤال حول مدى استفادة المغرب من هذه الاتفاقية؟

لمحاولة الإجابة على ذلك، سيتمّ أولاً تحليل المعاملات التجارية التي تدخل في إطار اتفاقية التبادل الحر على المستوى الكلي والقطاعي، ثمّ مقارنة أداء وتطور هذه المنتجات مع نظيراتها التي لا تستفيد من الامتيازات التفضيلية التي تمنحها هذه الاتفاقية . لكن قبل ذلك، سيتمّ تسليط الضوء على المعاملات التجارية الإجمالية بين المغرب والاتحاد الأوروبي، مع التركيز على بنية ونوعية هذه المبادلات .

قبل ذلك، لا بد من الإشارة إلى المفاوضات التي استُهلّت بين الطرفين في مارس 2013 من أجل عقد "اتفاقية للتبادل الحر الشامل والمعمق" . الهدف من هذه الاتفاقية يتعدى تحرير المبادلات إلى تعميق العلاقات التجارية من خلال تخفيض الرسوم الجمركية والحد من الحواجز غير الجمركية، سواء على السلع الصناعية أو المواد الخام بما فيها الزراعية، إضافة على تسهيل تجارة الخدمات، وتأمين وتشجيع الاستثمارات . وقد شهدت العلاقات التجارية بين الجانبين مرحلة جديدة في يناير 2015 بعدما تم إبرام اتفاق يخص الحماية المتبادلة لعلامات المصدر الجغرافي للمنتجات الزراعية والغذائية .<sup>(12)</sup>

## 2.5 المبادلات التجارية الإجمالية

ساهم القرب الجغرافي والعلاقات السياسية والتاريخية المتميزة في الرفع من مستويات التجارة الخارجية بين الطرفين بحيث تضاعفت قيمة الصادرات المغربية بحوالي 2,7 مرة بين عامي 1999 (السنة التي سبقت دخول الاتفاقية حيز التنفيذ) وعام 2014، هذا في الوقت الذي ارتفعت فيه الواردات ب 3,5 مرات (الشكل رقم 1). وأصبح الاتحاد الأوروبي يشكل حوالي 63% من الصادرات و51% من الواردات المغربية. مع ذلك، وبالرغم من تزايد عدد الدول الأعضاء في الاتحاد في هذه الفترة من 15 إلى 28 بلد<sup>(13)</sup>، تراجعت حصته في التجارة المغربية نتيجة لتنوع المغرب لأسواقه الخارجية بالخصوص في أفريقيا وآسيا وأمريكا، ليبقى مع ذلك الشريك الاقتصادي الأول للمغرب.

الشكل رقم (1): تطور التجارة الخارجية بين المغرب والاتحاد الأوروبي (مليار دولار)



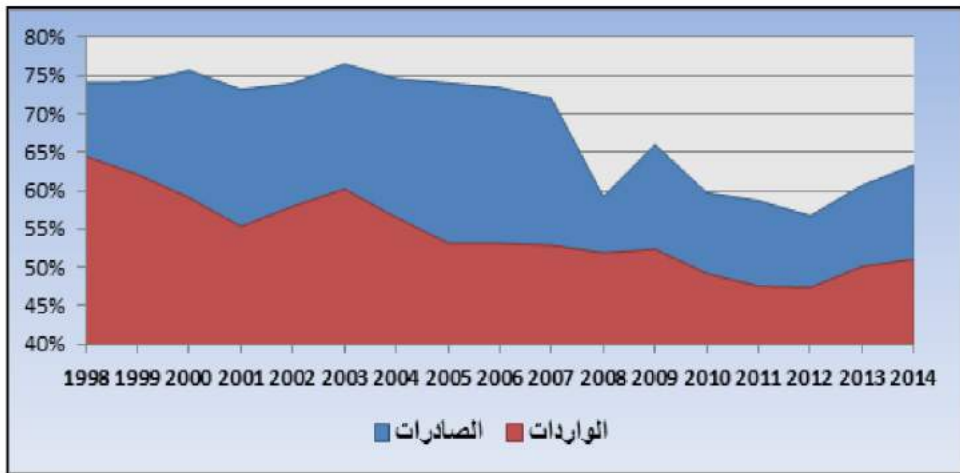
مصدر الإحصائيات: مكتب الصرف (مؤسسة مختصة بإحصائيات التجارة الخارجية للمغرب).

ولقد نجم عن تزايد قيمة واردات المغرب مقارنة مع صادراته نحو الاتحاد الأوروبي ارتفاع كبير للعجز التجاري ليصل في السنوات الأخيرة إلى نحو تسعة أضعاف قيمته قبل تنفيذ مقتضيات اتفاقية التبادل الحر. من جانبها، تدهورت نسبة تغطية الصادرات للواردات بشكل ملحوظ لتصل إلى 64% في عام 2014 مقابل 83% في عام 1999. هاته الأخيرة سجّلت ارتفاعاً كبيراً بحيث

هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟ حالة المغرب - الاتحاد الأوروبي 21

انتقلت من 6,7 مليار دولار في عام 1999 إلى أكثر من 23 مليار دولار في عام 2014، أي بمتوسط نمو سنوي يناهز 9% أو 1,1 مليار دولار. وبالرغم من ذلك، تراجعت حصة الاتحاد في واردات المغرب خلال هذه الفترة من 62% إلى 51% (الشكل رقم 2)، لفائدة بعض الدول كالولايات المتحدة والصين والسعودية. مع ذلك، لا يزال أكبر مُورِّد للسلع إلى المغرب. وتبقى كل من اسبانيا وفرنسا الموردين الرئيسيين ليمثلا 53% في عام 2014. وتتركز بنية الواردات حول مواد التجهيز (68% من إجمالي واردات المغرب من العالم من هذه المواد)، وأنصاف المنتجات (63%) و سلع الاستهلاك (6%). وتعتبر المواد النفطية، والسيارات السياحية والمواد الكيميائية، والتجهيزات الكهربائية، وقطع وإكسسوارات السيارات أبرز المنتجات المستوردة.

الشكل رقم(2): حصة الاتحاد الأوروبي من واردات وصادرات المغرب



مصدر الإحصائيات: مكتب الصرف . المغرب .

فيما يخص الصادرات، فقد شهدت تطوُّراً ملحوظاً لكن بوتيرة وديناميكية أقل مقارنة بالواردات. فقد تضاعفت بين عامي 1999 و 2014 لتنتقل من 5,6 مليار دولار إلى 15,1 مليار دولار، أي بمتوسط نمو سنوي بلغ حوالي 7% أو 0,6 مليار دولار (مقابل 1,1 مليار دولار بالنسبة للواردات). وعلى الرغم من تراجع حصته في إجمالي صادرات المغرب من 74% في عام 1999 إلى 63% في عام 2014، بعد تنويع أسواقه الخارجية، يبقى الاتحاد الأوروبي الزبون الرئيسي بالخصوص فرنسا والتي تُعتبر أول شريك تجاري (35% من مجموع الصادرات نحو الاتحاد)، تليها اسبانيا (31%). على مستوى السلع المصدرة، يبقى الاتحاد الوجهة الأبرز للسلع الاستهلاكية (87% من صادرات المغرب إلى العالم)، و لسلع التجهيز (85%)، و للمواد الغذائية (62%) (Exchange Office . 2013).

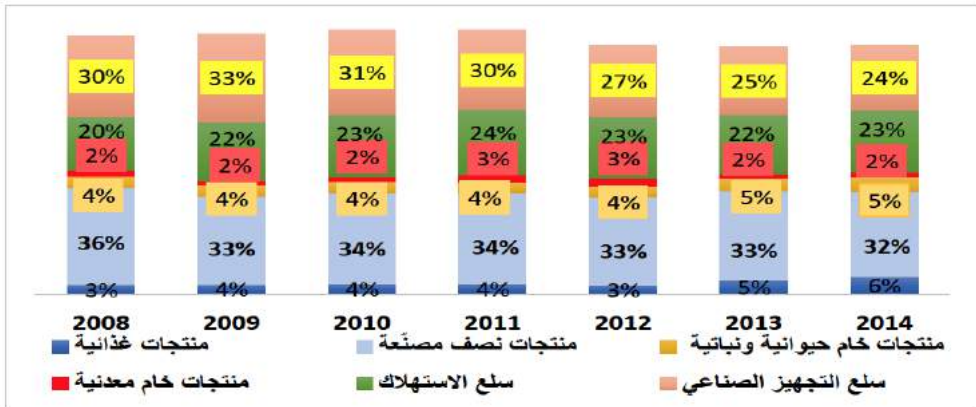
### 3.5 التبادل التجاري في إطار اتفاقية التجارة الحرة

#### 1.3.5 تطوّر الواردات والصادرات

شهدت المبادلات التجارية المغربية الأوروبية في إطار اتفاقية التجارة الحرة ارتفاعاً مستمراً على العموم. فباستثناء تراجع في عام 2009 نتيجة للأزمة الاقتصادية العالمية، اتخذت اتجاهها تصاعدياً لتصل إلى حوالي 17 مليار دولار في عام 2014 مقابل 11 مليار دولار في عام 2008<sup>(14)</sup>. ويُعزى هذا الارتفاع بشكل كبير إلى الواردات التي سجّلت نمواً سنوياً بنحو 9,2 مليار دولار في المتوسط خلال هذه الفترة مقابل 3,3 مليار دولار للصادرات، والذي نجم عنه عجز تجاري بحوالي 6 مليار دولار سنوياً، فيما بلغت نسبة تغطية الصادرات للواردات 36%.

وباستثناء نتائج إيجابية في المنتجات الغذائية والمنتجات الخام المعدنية، سجّل المغرب رصيدياً سلبياً بالنسبة لأغلب المنتجات ونسبة تغطية تتراوح بين 2% و 41%. ويعود ذلك بالخصوص للواردات الكبيرة من السلع نصف مصنّعة (المواد الكيميائية، والسيراميك، والخشب، ...) والتي أصبحت تساهم بحوالي ثلث الواردات، إضافة إلى السلع الاستهلاكية (المصابيح والانايبب الكهربائية، ومستلزمات الكتابة والمكاتب، ...) والتي تساهم بحوالي الربع مثلها مثل سلع التجهيز الصناعي (المحولات والمحرّكات والمولدات الكهربائية، والمضخات، ...) والتي مع ذلك شهدت حصّتها انخفاضاً مستمراً لتصل إلى 24% في عام 2014 مقابل 33% في عام 2009. أما واردات الصناعات الغذائية فلا تزال حصّتها ضعيفة بالرغم من تضاعفها من 3% إلى 6% بين عامي 2008 و 2014 (الشكل رقم 3).

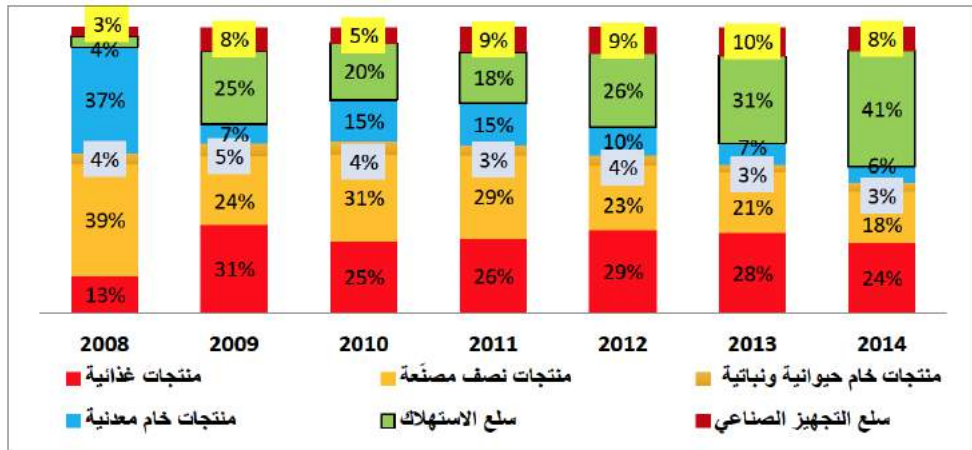
الشكل رقم (3): واردات المغرب القطاعية من الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاقية التجارة الحرة





أما فيما يخص الصادرات، فقد سجّلت السلع الاستهلاكية ارتفاعاً تصاعدياً لحصّتها في إجمالي الصادرات التفضيلية<sup>(15)</sup> لتصل إلى حوالي 41% في عام 2014 مقابل 20% في عام 2010 (الشكل رقم 4). وتعتبر السيارات من أبرز المنتجات المصدرّة والتي تستفيد من الإعفاءات الجمركية لاتفاقية الشراكة<sup>(16)</sup>. فبعد أن كان تصديرها يقتصر على خمس دول في عام 2011، وهي فرنسا واسبانيا والبرتغال وبلجيكا وإيطاليا، أصبح يشمل اليوم جل دول الاتحاد. من جهتها، وبالرغم من أهميتها، تشكّل الألبسة والأدوية في مجموعة السلع الاستهلاكية فقط 3,5% و1,1% على التوالي من الصادرات التي تستفيد من الأفضليات التجارية.

الشكل رقم (4): صادرات المغرب القطاعية من الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاقية التجارة الحرة



المصدر: إحصائيات مكتب الصرف . المغرب .

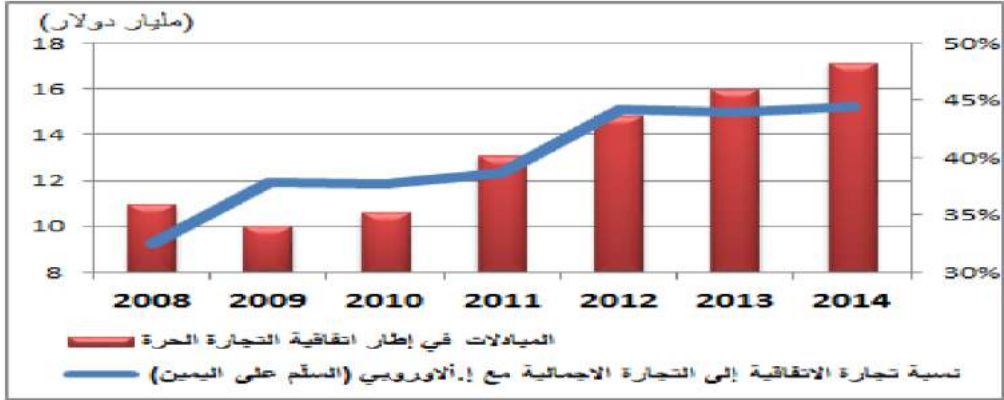
وبالرغم من بعض التذبذب خلال السنوات الأخيرة، تبقى الصناعات الغذائية (المياه المعدنية، والمشروبات الغازية، والاسماك المعلّبة، ...) من أهم المنتجات المستفيدة من اتفاقية التجارة الحرة لتمثّل في عام 2014 حوالي ربع الصادرات بعدما كانت قد بلغت أعلى نسبة في عام 2009 (31%). من جانبها، وعلى الرغم من رتبتهما الثالثة، سجلت حصة المنتجات نصف مصنّعة انخفاضا مستمرا لتصل إلى 18% مقابل قرابة 40% في عام 2008. ويرجع ذلك بالأساس إلى تراجع مبيعات الأسمدة الطبيعية والكيماوية، والحامض الفوسفوري.

### 2.3.5 مقارنة المبادلات التجارية التفضيلية بباقي المبادلات مع الاتحاد الأوروبي

بعد التعرّف على أبرز التطورات التي شهدتها المبادلات التجارية التفضيلية، من المهم كذلك

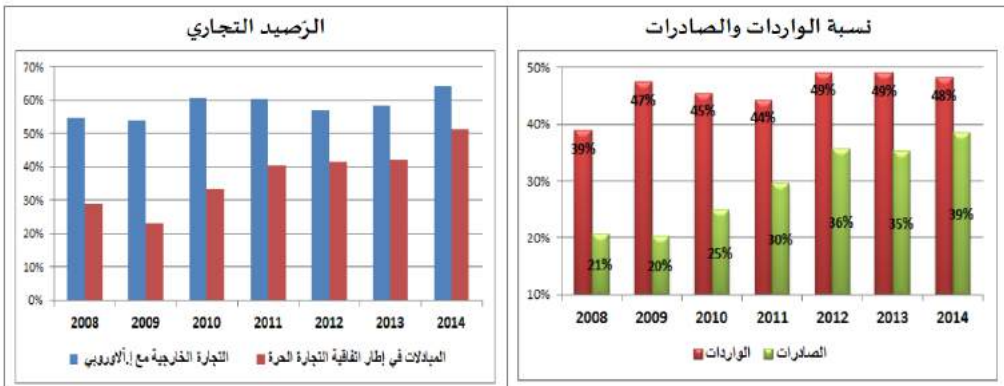
معرفة أهميتها في التجارة الإجمالية للمغرب مع الاتحاد الأوروبي ومقارنتها مع باقي المعاملات التجارية التي لم تستفد من مزايا الاتفاقية. وبالفعل، يتبين بأن المبادلات التجارية التفضيلية أصبحت تمثل نحو 44,4% من إجمالي تجارة المغرب مع الاتحاد في عام 2014 مقابل 32,5% في عام 2008 (الشكل رقم 5). بمعنى آخر، عرفت هذه المبادلات نمواً أكبر مقارنة بباقي المبادلات التجارية. ويُعزى ذلك بشكل كبير إلى الواردات التي ساهمت خلال الفترة 2008-2014 بقرابة 46% كمتوسط من إجمالي الواردات من الاتحاد (حوالي 48% في عام 2014 مقابل 39% في عام 2008). أما الصادرات، فقد بلغت 30% من إجمالي الصادرات (39% في عام 2014 عوض 21% في 2008) (الشكل رقم 6).

الشكل رقم(5): المبادلات التجارية في إطار اتفاقية التجارة الحرة



مصدر الإحصائيات: مكتب الصرف. المغرب.

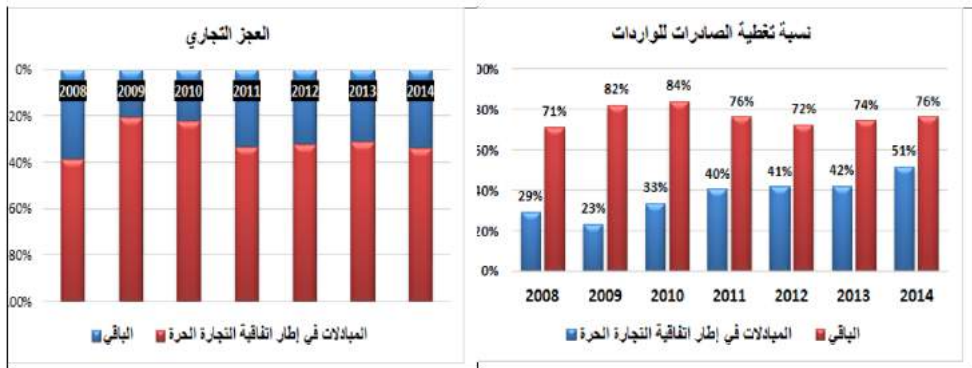
الشكل رقم (6): التجارة المغربية-الأوروبية من إجمالي التجارة الخارجية



مصدر الإحصائيات: مكتب الصرف. المغرب.

من جانبها، وبالرغم من تحسّن ملحوظ منذ عام 2010، تبقى نسبة تغطية الصادرات للواردات المستفيدة من الاتفاقية منخفضة مقارنة بتلك التي تتعلق بباقي المبادلات التجارية مع الاتحاد الأوروبي (الشكل رقم 8). كما أصبح العجز التجاري يُمثّل في المتوسط 2,4 مرّة قيمة العجز التجاري الناتج عن المعاملات غير التفضيلية خلال الفترة 2008-2014 (الشكل رقم 7). وبالتالي، يتبيّن بأن الاتحاد الأوروبي يبقى الرّابح الأكبر لكون المغرب يستورد أكثر مما يُصدّر في إطار الاتفاقية مقارنة مع ما يستورد ويُصدّر بالنسبة لباقي معاملاته التجارية مع هذا الاتحاد.

الشكل رقم (7): مقارنة التجارة المغربية-الأوروبية داخل وخارج إطار التجارة الحرّة



مصدر الإحصائيات: مكتب الصرف . المغرب .

وتبيّن المقارنة بين الأداء التجاري في إطار الاتفاقية، من جهة، وأداء باقي التجارة مع الاتحاد الأوروبي، من جهة أخرى، عدّة ملاحظات (الملحق رقم 2):

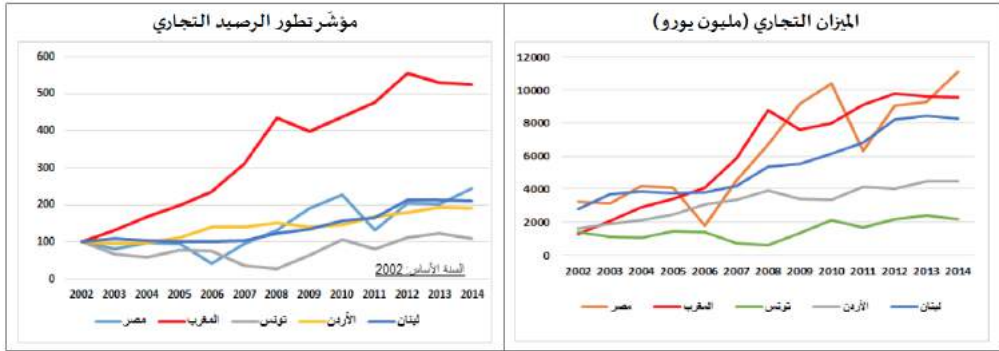
- تحقيق المغرب لرصيد إيجابي في التجارة التفضيلية فقط في "المنتجات الغذائية" و"المنتجات المعدنية الخام".
- رصيد تجاري تفضيلي سلبي يتجاوز قيمة نظيره في باقي المعاملات التجارية في كل المجموعات السلعية التفضيلية باستثناء "الطاقة وزيوت التشحيم".
- ارتفاع كبير وملحوظ للعجز التجاري في "سلع التجهيز الصناعي" التي تستفيد من مقتضيات الاتفاقية مقارنة مع نظيره بالنسبة لهذه المواد خارج نطاق اتفاقية التبادل الحر.
- رصيد سلبي بخصوص "سلع الاستهلاك"، مع تسجيل تراجع في السنوات الأخيرة بعد ارتفاع صادرات السيارات والمنتجات الصيدلانية والملابس المصنوعة، في الوقت الذي تعرف فيه نفس السلع التي لا تستفيد من امتيازات التبادل الحر رصيماً إيجابياً.
- تحوّل شبه كلي وتدرجي "لسلع التجهيز الفلاحي" نحو التجارة التفضيلية.

بصفة عامّة، يتضح من خلال المعطيات السابقة أن اتفاقية التبادل الحر ساهمت في ارتفاع واردات المغرب من أوروبا من المنتجات نصف مصنّعة، والسلع الاستهلاكية، وبدرجة أقل المواد الغذائية، في الوقت الذي تراجع حصة سلع التجهيز الصناعي. أما على مستوى الصادرات، فقد ارتفعت حصة السلع الاستهلاكية، بفضل السيارات على الخصوص، ومنتجات الصناعات الغذائية، فيما انخفضت حصة المنتجات نصف مصنّعة.

#### 4.5 هل حققت اتفاقية الشراكة أهدافها التجارية؟ قراءة لبعض المؤشرات

كما سبق ذكره، يكمن أحد أهداف هذه الاتفاقية في فتح أسواق أوروبية جديدة في وجه الصادرات المغربية وتسهيل دخولها، وبالتالي التخفيف من حجم العجز التجاري. لكن الواقع يشير إلى أنه بالرغم من ارتفاع الصادرات فإن العجز زاد تفاقماً. أكثر من ذلك، وعلى سبيل المقارنة، في الوقت الذي كان العجز التجاري مع الاتحاد الأوروبي يناهز 1,5 مليار دولار بالنسبة للمغرب وتونس في عام 2002، تجاوز بقليل 2 مليار دولار في عام 2014 بالنسبة لتونس في حين تضاعف بأكثر من ست مرّات بالنسبة للمغرب ليصل إلى 9,5 مليار دولار. أما في الدول الأخرى، فقد ارتفع بنحو 3 مرّات فقط في الأردن ولبنان، و3,5 بالنسبة لمصر (الشكل رقم 8).

الشكل رقم (8): الميزان التجاري للاتحاد الأوروبي مع دول تربطه بها اتفاقية للتجارة الحرة (مليون دولار)



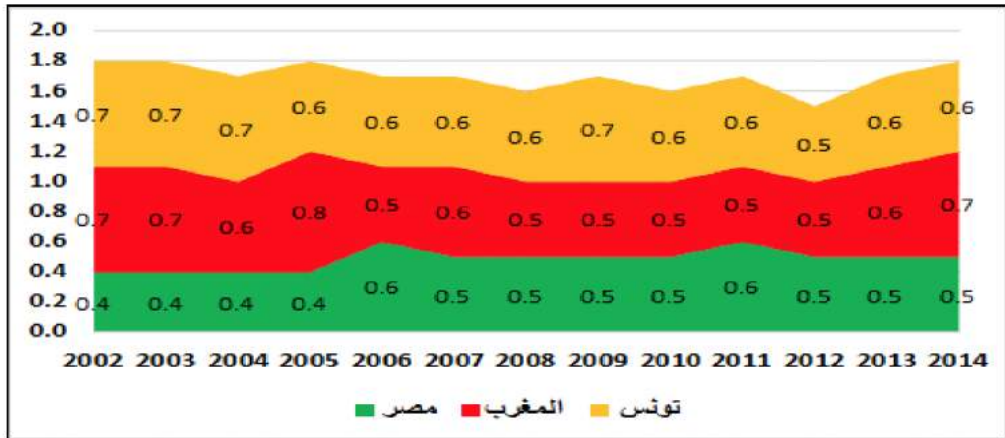
مصدر البيانات: Eurostat.

من جهة أخرى، وفي الوقت الذي كان يصبو المغرب زيادة صادراته نحو السوق الأوروبية مقارنة مع الدول المنافسة، شهدت حصته تذبذباً خلال الفترة 2002-2014 لتبقى في

هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟ حالة المغرب - الاتحاد الأوروبي 27

حدود 0,6% كمتوسط سنوي من الواردات الأوروبية منذ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ. وقد عرفت بعض الدول، ذات الاقتصادات المشابهة للمغرب والتي أبرمت اتفاقيات تبادل حرّ مع الاتحاد الأوروبي تقريباً نفس الاتجاه (الشكل رقم 9). أما بعض البلدان كالصين والتي لا تربطها اتفاقية للتبادل الحر مع هذا الاتحاد فقد تضاعفت حصّتها لتبلغ حوالي 20% خلال نفس الفترة.

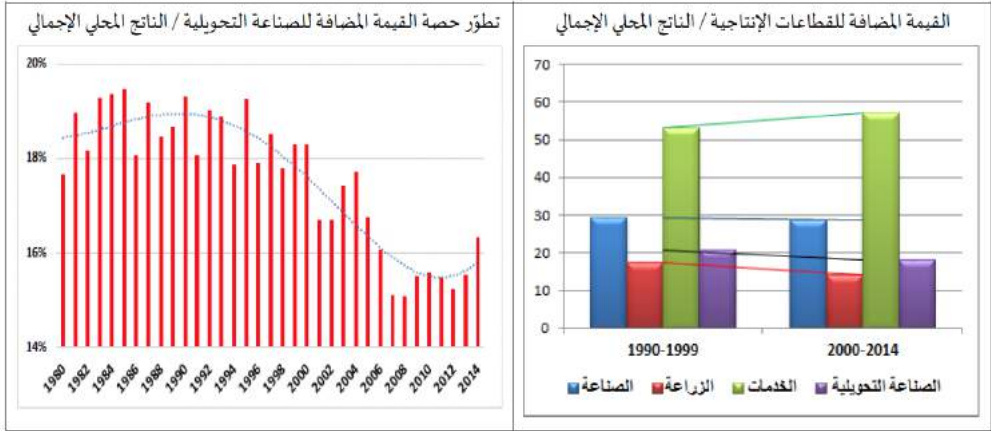
الشكل رقم (9): حصة صادرات بعض الدول العربية في السوق الأوروبية (%)



مصدر البيانات: Eurostat.

لقد كان أيضاً من بين أهداف هذه الاتفاقية إعطاء دفعة قوية لقطاع الصناعة، بصفة عامة، والصناعة التحويلية بصفة خاصة. ومن خلال تحليل مساهمة القطاعات الإنتاجية في الناتج المحلي الإجمالي يتبيّن بأنه في الوقت الذي ارتفعت حصة الخدمات خلال الفترة التي تزامنت مع تطبيق مقتضيات الاتفاقية مقارنة مع العشر سنوات السابقة، شهدت مساهمة القيمة المضافة للصناعة استقراراً على العموم (حوالي 29%). من جهتها، انخفضت حصة الصناعة التحويلية بحوالي ثلاث نقاط مائوية في الفترة 1990-1999 لتصل إلى 18% كمتوسط سنوي في الفترة 2000-2014 (الشكل رقم 10).

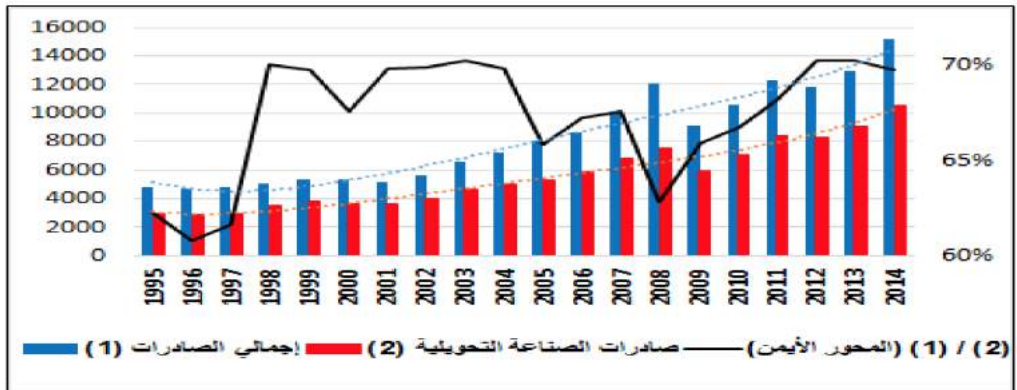
الشكل رقم (10): مؤشرات حول تطور القيمة المضافة للقطاعات الانتاجية



المصدر: إحصائيات UNCTAD.

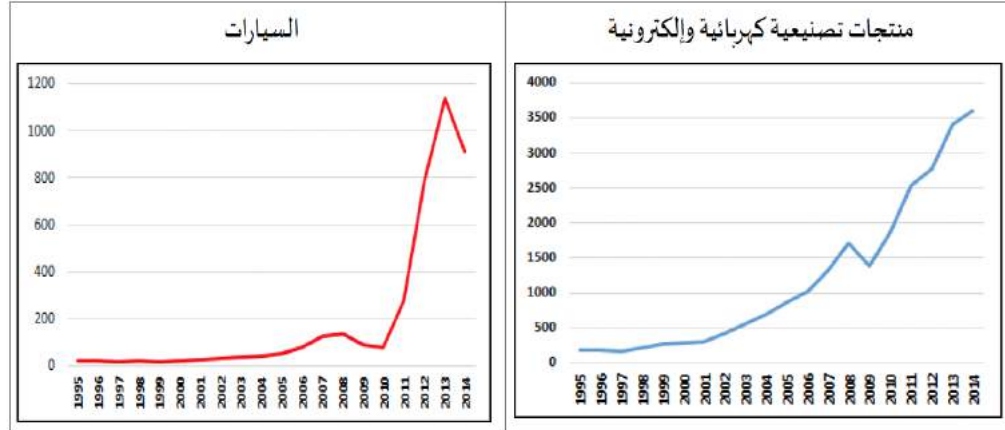
على مستوى الصادرات الصناعية، يلاحظ ارتفاع قيمتها سواء على المستوى الإجمالي أو على مستوى منتجات الصناعة التحويلية منذ عام 2003. يلاحظ أيضاً أن نسبة المنتجات الصناعية في الصادرات الإجمالية وبعد تسجيلها لارتفاع قبل دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ (حوالي 68% في عامي 1998 و 1999) بقيت عموماً مستقرة حتى عام 2004، لتشهد بعد ذلك انخفاضاً حتى عام 2009 قبل أن تسترجع سكة الارتفاع منذ عام 2010 لتستقر في قرابة 70% كمتوسط سنوي في السنوات الأخيرة (الشكل رقم 11). ويرجع هذا الارتفاع بصفة خاصة إلى المنتجات الكهربائية والإلكترونية وكذلك إلى صناعة السيارات (الشكل رقم 12).

الشكل رقم (11): صادرات المواد الصناعية (المصنعة والإجمالية) نحو الاتحاد الأوروبي (مليون دولار)



المصدر: إحصائيات UNCTAD.

الشكل رقم (12): أبرز صادرات الصناعة التحويلية (مليون دولار)



مصدر البيانات: Eurostat .

يشار في هذا الجانب إلى أن عدداً مهماً من المنتجات الكهربائية والإلكترونية يدخل في إطار التعاقد بين شركات أوروبية وشركات محلية لإنتاج هذه السلع. كما أن الاستثمار المباشر لشركة رنو الفرنسية ساهم في الإقلاع الكبير الذي عرفه قطاع تصدير السيارات في السنوات الأخيرة، والذي يأتي كتتميم للسياسة الصناعية التي انتهجها المغرب في عام 2009 في إطار "الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي" بين الدولة والقطاع الخاص من أجل تطوير بعض القطاعات كصناعة السيارات، ومركبات الطائرات، والإلكترونيك، والنسيج والصناعات الغذائية.

تنبغي الإشارة كذلك إلى بعض التطور الذي سجّل على مستوى التجارة البينية للصناعة في إطار التجارة الحرة بالمقارنة مع باقي العمليات التجارية، مثلما يوضحه مؤشر التجارة البينية للصناعة (Intra Industry Trade) (الملحق رقم 3). ويبقى قطاع السلع الاستهلاكية الأبرز والذي عرف نمواً متصاعداً للتجارة البينية التي تستفيد من الأفضليات الممنوحة. كما شهد قطاع منتجات التجهيز الصناعي نمواً للتجارة البينية بين المغرب والاتحاد لكن بدرجة أقل مقارنة مع قطاع السلع الاستهلاكية. أما باقي القطاعات، فلم تشهد نفس النشاط التجاري البيني.

## سادساً: أهم العوامل وراء النتائج المسجلة على مستوى التجارة التفضيلية

يمكن تفسير النتائج المحصل عليها من طرف المغرب على مستوى التجارة الخارجية في إطار اتفاقية التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي بعدة عوامل داخلية وخارجية.

### 1.6 العوامل المحلية

#### 1.1.6 عوامل بنيوية وهيكلية

في دراسة أُنجِزت في الفترة 2008-2009 لتقييم أثر اتفاقيات التجارة الحرة التي وقّعها المغرب بالخصوص مع الاتحاد الأوروبي، قام البنك الدولي ووزارة التجارة المغربية بمقارنة وضعية التجارة في عامي 2003 (سنة أساس) و2005 وذلك من خلال استخدام المحاكاة بواسطة نموذج حسابي للتوازن العام (IMPALE) (الملحق 4). وقد تبين بأن إلغاء التعريفات الجمركية يؤدي إلى ارتفاع للواردات بوتيرة أسرع من الصادرات. وتبين بأن الواردات من السلع والخدمات ترتفع عموماً بنسبة 5,3%، خاصة الآلات ومعدات التجهيز. أما بالنسبة للصادرات، فتبين نتائج المحاكاة عدم إمكانها الاستفادة بشكل كبير من الميزة السعرية التي يقدمها الاتحاد والتي تُعدّ ضعيفة بالمقارنة مع المزايا التي يمنحها المغرب. (0,6% فقط للسلع والخدمات و 1,1% للسلع). كما توقّعت أن تكون المنتجات الغذائية والملابس والمواد الكيماوية المستفيدة الأكبر من الاتفاقية (MFT, 2009).

ويرجع ارتفاع الواردات كذلك إلى تحسّن القوة الشرائية للأسر، وإلى دينامية السوق الداخلية التي تزيد من الطلب على المنتجات المستوردة. كما أن بعض المنتجات المحلية وبالرغم من كونها تستفيد من التخفيضات في أسعار المدخلات والتي من شأنها تحسين تنافسيتها، فإنها تواجه منافسة قوية من المنتجات الأجنبية التي تدخل السوق المغربية بأسعار أكثر تنافسية. أما بالنسبة للصادرات، فتشير نتائج النموذج إلى أن فتح الأسواق الخارجية، بما فيها الأوروبية، لا يُمكنها من بلوغ مستويات كبيرة نظراً بالخصوص لكون العديد منها كان يستفيد من قبل من أفضلية دخول الأسواق الأوروبية. بالإضافة إلى ذلك، فإن عدّة منتجات مخصّصة للتصدير تعرف محدودية على مستوى العرض<sup>(17)</sup> (انظر الجزء الخاص بالعوامل البنوية والهيكلية).



وأوضحت دراسة أخرى (Juliette Milgram, 2002) تمّ فيها استخدام نموذج التوازن العام (نموذج ثابت مع منافسة تامّة) بأن انفتاح دول كالمغرب وتونس من خلال اتفاقية تجارة حرة مع الاتحاد الأوروبي له آثار تجارية ضعيفة أو سلبية على المدى المتوسط على هذه الدول لكون هذه الاتفاقية تُشكل استمراراً لعلاقة تجارية طويلة الأمد، والتي لن تؤدي إلى تحوّل كبير للتجارة. من جهتها، أشارت دراسة لجمعية أطاك المغرب ومؤسسة روزا لوكسومبورغ (مكتب شمال إفريقيا) حول اتفاقيات التبادل الحر التي أبرمها المغرب مع الدول الرأسمالية الكبرى، بالخصوص دول الاتحاد الأوروبي، إلى أنها تهدد مستقبل النسيج الصناعي بالمغرب، مما يفاقم الاختلالات في الحسابات الخارجية وتزيد من عزلة الاقتصاد أمام المنافسة غير المتوازنة (أطاك المغرب. 2015).

من جانب آخر، حاولت دراسة أخرى (Chater M. 2004) تقدير أثر اتفاقية الشراكة على النمو والتنمية الاقتصادية بالخصوص على المستوى القطاعي، وذلك من خلال استعمال نموذج حسابي للتوازن العام (نموذج ثابت يتضمن 13 قطاع إنتاجي ويستعمل طريقة Cobb-Douglas، ويتضمّن عدة فرضيات كعدم اللجوء إلى أي سياسة اقتصادية مواكبة، ...). وجاءت بعض النتائج مخالفة للواقع مثل توقع عدم حدوث تغيير مهم في وضعية الميزان التجاري في الوقت الذي تبين لاحقاً بأن هذا الأخير عرف تفاقماً كبيراً. ويتجلى نفس التناقض في الدراسة التي قامت بها المفوضية الأوروبية حول تقييم تأثير إنشاء منطقة التجارة الحرة الأوروبية المتوسطة على بعض الاقتصادات، والتي أشارت إلى أن صادرات المغرب ستنمو بشكل أكبر من الواردات، مما يساهم في تخفيض العجز التجاري (المفوضية الأوروبية. 2006).

في الواقع، مكّنت اتفاقية الشراكة من تخفيض أسعار المنتجات المغربية على مستوى الدول الأوروبية لكن هل ساهم ذلك في رفع الطلب على هذه المنتجات من قبل هذه الدول؟ بمعنى آخر ما مدى مرونة صادرات المغرب بعد انخفاض أسعارها نتيجة حذف الرسوم الجمركية؟ وما هي من جهة أخرى نسبة مرونة واردات المغرب بعد فتح الأسواق الأوروبية في وجهها؟ ولمعرفة درجة رد فعل الصادرات والواردات إثر تغيير أسعار المنتجات، بالخصوص كنتيجة لدخول اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ، قامت وزارة التجارة الخارجية في المغرب في عام 2012 بتعاون مع البنك الدولي بدراسة تقديرية لمرونة التبادل التجاري، مع التمييز بين مجموعتين من الدول: الاتحاد الأوروبي من جهة وباقي دول العالم (خارج الاتحاد) من جهة أخرى (انظر الإطار التالي).

مرونة الصادرات والواردات حسب دراسة وزارة التجارة الخارجية في المغرب بتعاون مع البنك الدولي

#### معادلة الواردات

$$\text{Log}\left(\frac{M_{UE}}{M_{HUE}}\right) = \beta_{0m} + \beta_{1m}\text{Log}\left(\frac{PM_{HUE}}{PM_{UE}}\right) + \beta_{2m}AC + \varepsilon$$

$M_{UE}$ : حجم واردات المغرب من الاتحاد الأوروبي.  $M_{HUE}$ : حجم الواردات من خارج الاتحاد الأوروبي

$PM_{UE}$ : أسعار الواردات من الاتحاد الأوروبي.  $PM_{HUE}$ : أسعار الواردات خارج الاتحاد الأوروبي

$\varepsilon$ : الخطأ العشوائي المرتبط بخصائص الواردات.  $AC$ : متغير يشير إلى اتفاقية الشراكة

$\beta_{0m}$ : ثابتة.  $\beta_{1m}$ : مرونة الإحلال.  $\beta_{2m}$ : مرونة التحول

#### معادلة الصادرات

$$\text{Log}\left(\frac{E_{UE}}{E_{HUE}}\right) = \beta_{0x} + \beta_{1x}\text{Log}\left(\frac{PE_{HUE}}{PE_{UE}}\right) + \beta_{2x}AC + \varepsilon$$

$E_{UE}$ : حجم صادرات المغرب نحو الاتحاد الأوروبي.  $E_{HUE}$ : حجم صادرات المغرب نحو خارج الاتحاد

$PE_{UE}$ : أسعار الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي.  $PE_{HUE}$ : أسعار الصادرات نحو خارج الاتحاد

$AC$ : متغير يشير إلى اتفاقية الشراكة.  $\varepsilon$ : الخطأ العشوائي المرتبط بخصائص الصادرات

$\beta_{0x}$ : ثابتة.  $\beta_{1x}$ : مرونة الإحلال.  $\beta_{2x}$ : مرونة التحول

وقد بيّنت النتائج بشكل عام، بالنسبة للواردات، أن أكثر من 3/2 من القطاعات لديها مرونة أسعار موجبة وذات مدلول إحصائي، غير أنها ضعيفة عموماً. ويدل هذا على أنه بالرغم من كون الأسعار تميل إلى التأثير بدرجة كبيرة في اقتسام حصص واردات المغرب بين الاتحاد وباقي الدول، فإن العلاقات التجارية المغربية الأوروبية لا تزال تحكمها عوامل هيكلية راسخة ومستقلة، بغض النظر عن تطوّر هذه الأسعار، مثل القرب الجغرافي، والعادات التجارية والثقافية.

بالنسبة للمنتجات الصناعية، فهي تعرف مرونة منخفضة ودون دلالة إحصائية. كما أن مرونة إحلال الصناعات الغذائية ليست ذات دلالة إحصائية مما يعكس ضعف تأثير تغيير الأسعار

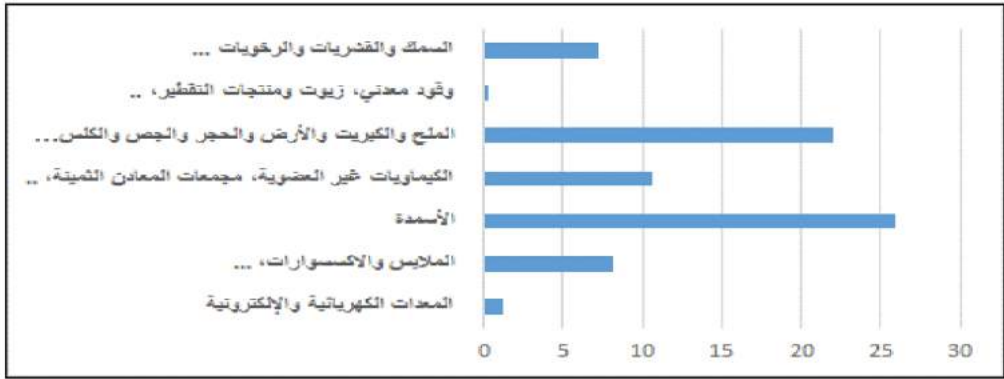
على تغيير مصادر إمدادات المغرب من المنتجات الغذائية من دول خارج الاتحاد. عكس ذلك، خلصت الدراسة إلى أن اتفاقية التبادل الحر لها تأثير إيجابي على منتجات التبغ الصادرة من الاتحاد الأوروبي حيث أن واردات المغرب من هذه المنتجات هي ذات حساسية كبيرة لانخفاض أسعارها كنتيجة لحذف الرسوم الجمركية. أما بالنسبة لصناعة الغزل والنسيج، فإنها تتميز بمرونة سعر إحلال غير دالة إحصائياً، مما يعكس قلة حساسية وتفاعل واردات هذه السلع لتغيير السعر. ويمكن تفسير ذلك بوجود علاقات تجارية متميزة من نوع «التعاقد من الباطن» بين المقاولات المغربية ونظيراتها الأوروبية خاصة من فرنسا وإسبانيا وانكلترا. من جهة أخرى، هناك مصادر أخرى ذات تنافسية كبيرة يستورد منها المغرب الغزل والنسيج كتركيا وبعض الدول الآسيوية الأخرى والتي يمكن أن تُفسر أيضاً رد الفعل السلبي لاتفاق الشراكة على حصة الاتحاد من واردات المغرب.

بالنسبة للصادرات، فهي تعرف أيضاً مرونة أسعار منخفضة على العموم وليست ذات دلالة إحصائية لأكثر من 50% من القطاعات التي شملتها الدراسة. وفيما يخص اتفاقية الشراكة، فنقتصر المرونة الايجابية على 4 قطاعات فقط (صناعة الأسماك والأحياء المائية، والمنسوجات، ومختلف المنتجات المعدنية). وبالإضافة لكون العديد من المنتجات كانت تستفيد من قبل من أفضلية دخول الأسواق الأوروبية، فيمكن تفسير ضعف حساسية الصادرات لتغيرات الأسعار بالخصوص للعوامل الهيكلية والتي من أبرزها ضعف العرض التصديري سواء الكمي أو النوعي، وعدم مسابرة لديناميكية الطلب العالمي، وكون المغرب «بلد صغير»، وهو ما يعني أنه «أخذ السعر» (price taker)، بالإضافة إلى الحواجز غير جمركية في عدة أسواق أوروبية والمنافسة القوية في هذه الأسواق خاصة من طرف البلدان الآسيوية (World Bank–Ministry of Industry, Trade and New Technologies. 2012).

وبالفعل، يعتمد المغرب على نموذج اقتصادي يركز بشكل كبير على دينامية السوق الداخلية والذي يزيد من الطلب على المنتجات من الخارج، بالخصوص المواد التجهيزية والاستهلاكية. كما أن بعض السلع المحلية وبالرغم من كونها تستفيد من التخفيضات في أسعار المدخلات، فإنها تواجه منافسة قوية من المنتجات الأجنبية التي تدخل السوق المغربية بأسعار أكثر تنافسية. أما بالنسبة للصادرات، يتميز المغرب بعدة خصائص والتي تصعب من إمكانية تطوير عرضه التصديري بشكل كبير والاستخدام الأمثل للإمكانيات المتاحة في إطار الاتفاقيات التجارية، وبالتالي، كما تشير نتائج دراسة البنك الدولي ووزارة التجارة، لا يُمكن للصادرات بلوغ مستويات كبيرة بعد فتح الأسواق الأوروبية. فبالرغم من الجهود المبذولة، فهي لا تزال غير متنوعة وغير تنافسية

كفاية. وهي لا تزال تحتوي على نسبة كبيرة من المنتجات الأولية (مواد معدنية وغذائية، نسيج وألبسة، ...). والتي غالباً ما تعتمد على يد عاملة كثيفة وغير مؤهلة. كما تتكون كذلك من عدة منتجات كيميائية، بالخصوص الفوسفات ومشتقاته (أسمدة، الحامض الفوسفوري)، والتي تشكّل إلى جانب المواد المعدنية والغذائية والألبسة أبرز المزايا النسبية لصادرات المغرب (الشكل رقم 13).

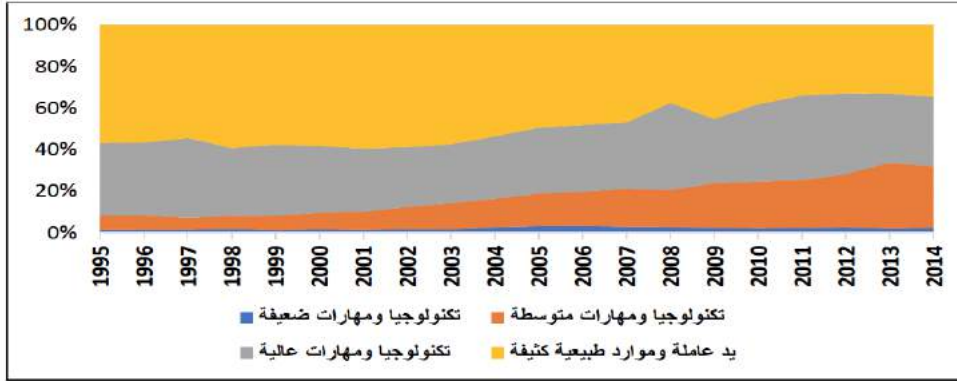
الشكل رقم (13): المزايا النسبية لصادرات المغرب -2014-



مصدر البيانات: intracen

من جهة أخرى، تعتمد عدة منتجات مصدّرة، خاصة الصناعية، على مدخلات من السلع المستوردة. كما تدخل بعض المنتجات الأخرى في إطار سلاسل القيمة والتي تستفيد من اليد العاملة الرخيصة الأجر لإنتاج بعض السلع (معدات إلكترونية، كهربائية، ...). لفائدة بعض الشركات الأجنبية. بالإضافة إلى ذلك، يساهم ضعف الانسجام بين سياسة الإنتاج والسياسة التجارية والسياسات القطاعية في عدم تحقيق الأهداف المتوخاة من اتفاقية الشراكة المغربية الأوروبية (ICDT. 2015). كما يُظهر المحتوى التكنولوجي بأن الصناعات ذات التكنولوجيا الضعيفة واليد العاملة والموارد الطبيعية الكثيفة (الصناعات الغذائية والمشروبات والتبغ والنسيج، ...) لا تزال تشكّل نسبة مهمة بالرغم من تراجع حصتها من مجموع صادرات الصناعات التحويلية مقارنة مع الفترة التي سبقت توقيع اتفاقية الشراكة (الشكل رقم 14). بالمقابل، يُلاحظ ارتفاع تدريجي للصناعات التحويلية ذات التكنولوجيا والمهارات المتوسطة والتي بلغت 30% في المتوسط في السنوات الأخيرة، أي نحو أربعة أضعاف متوسط ما كانت عليه في الفترة 1993-1999. ويرجع الفضل في ذلك بالخصوص إلى الصناعات الكهربائية والإلكترونية.

الشكل رقم (14): المحتوى التكنولوجي لصادرات الصناعات التحويلية



مصدر البيانات: <http://unctadstat.unctad.org>

على مستوى آخر، يُطرح السؤال حول ما إذا كان عدم استغلال بعض شركات التصدير في المغرب للأفضليات التجارية التي توفرها اتفاقية الشراكة قد ساهم من جانبه في تنامي العجز التجاري. ويرجع السبب في هذا التساؤل إلى كون الصادرات، كما تمت الإشارة إليه سابقاً، التي استفادت من هذه الأفضليات لم تمثل سوى 30% كمتوسط سنوي من إجمالي الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2008-2014) مقابل 46% بالنسبة للواردات. وبالتالي يتضح بأن هناك مجالات، والتي تُكوّن في حد ذاتها فرص، لا زالت لم تُستغل بعد.

وفي ظل غياب معطيات حول نسبة استفادة الشركات المغربية من اتفاقية الشراكة، ولمعرفة مدى استغلال الدول لمثل هذه الأفضليات في إطار اتفاقيات التجارة الحرة، يشير استطلاع للرأي أنجزه البنك الآسيوي للتنمية في 2007-2008 لعينة تتكوّن من 841 شركة تصدير صناعية في ستة دول من آسيا (اليابان، الصين، كوريا، الفلبين، سنغافورة، وتايلاند)، إلى أن نحو 28% فقط من الشركات تستفيد من هذه الأفضليات (WTO. 2011). ويعزى ذلك بالنسبة للشركات الصينية إلى التطور المهم لشبكات الإنتاج والتي تتطلب توجيه الموارد إلى كل أنحاء المنطقة، وبالنسبة لليابان إلى شركاتها التصنيعية الكبيرة والتي تشكل دعامة لشبكات الإنتاج الإقليمية.

في الوقت نفسه، خُصّ مسح قام به البنك البين-أمريكي للتنمية (Inter-American Development Bank) بخصّ 345 شركة في أربعة بلدان من أمريكا اللاتينية (تشيلي، كولومبيا، المكسيك، وبنما) بأن 18% من الشركات لا تستخدم أي اتفاقية للتجارة التفضيلية (57 من أصل

61 شركة في بنما لم تستخدم التفضيلات الجمركية). أما الشركات الأخرى فتستخدم في المتوسط أكثر من اتفاقية واحدة، لكن مع اختلاف حسب حجم الشركة أو نوعية القطاع. ففي الوقت الذي لا تستغل شركات المنسوجات الكبيرة في بنما اتفاقيات التجارة التفضيلية، تُعتبر شركات الأغذية والزراعة في شيلي المستفيدة الأكبر (استخدام 3,5 اتفاقيات في المتوسط).

ويتبين بالتالي بأنه حتى في وجود هوامش تفضيلية إيجابية، قد لا تُستغل دائما من طرف الشركات وقد يستمر تداول المنتجات بالتعريف الجمركية المطبقة في إطار "الدولة الأولى بالرعاية". فخصائص الشركات سواء من حيث الحجم، والخبرة، والحصول على المعلومات، وكذلك حجم الصفقات، تلعب دورا أساسيا في هذا الإطار. من جانب آخر، وحسب مسوحات الرأي السالفة الذكر، يرتبط الاستخدام الفعلي للامتيازات التفضيلية بعوامل أخرى، بالخصوص الفوائد التي تتضمنها، خاصة المتطلبات الإدارية، والتكاليف كذلك التي تتعلق بقواعد المنشأ، وحجم الهوامش التفضيلية. بخصوص هذه الأخيرة، تفيد 36% من الشركات في كوريا الجنوبية و14% في الصين بأن السبب الرئيسي لعدم استغلالها للإتفاقيات التجارية هو عدم حصولها على أي تعريف تفضيلية كبيرة أو لم تُحصَل على أية فائدة حقيقية. أما في الفلبين وسنغافورة، فيُعزى ذلك إلى التركيز الكبير لصادراتهن على قطاع الإلكترونيات، والذي يتميز أصلاً بانخفاض معدلات التعريف الجمركية في إطار الدولة الأولى بالرعاية.

أما بالنسبة لقواعد المنشأ، فتُعتبر إدارتها صعبة للغاية نظراً بالخصوص لتعدد وتشابك الاتفاقيات الاقتصادية الإقليمية (أ. الكواز، 2009). فقد صرّحت حوالي 15% من أصل 221 شركة في تايلاند بأنها كانت عقبة أمام استخدام الأفضليات التجارية. كما أشارت 36% من الشركات في أمريكا اللاتينية إلى صعوبة الامتثال لقواعد المنشأ (حوالي 50% في المكسيك، و27% في كولومبيا، ...). وترجع أسباب ذلك إلى الصعوبات الكثيرة للحصول على شهادات إثبات منشأ المنتجات، ووجود قواعد منشأ مختلفة وكون البعض منها معقدة خاصة فيما يتعلق بعملية تقييم المحتوى المحلي لمنتج ما، مما يرفع من تكاليف المعاملات للشركات. وقد أفادت بهذا الخصوص الدراسة الاستقصائية في دول شرق آسيا بأن 20% فقط من الشركات تعتبر بأن قواعد المنشأ المتعددة تزيد إلى حد كبير في تكاليف الأعمال، خاصة الشركات في سنغافورة (38%) واليابان (28%). كما أن 30%-45% من الشركات اعتبرت تكاليف قواعد المنشأ بالمتوسطة إلى العالية جدا.

## 2.1.6 محددات مؤسساتية وتنظيمية

شهدت اتفاقية التبادل الحر عدّة اختلالات، بالخصوص على المستوى المؤسسي والتنظيمي:

■ ضعف سياسة تأهيل الاقتصاد قبل بدء تنفيذ الاتفاقية: بالرغم من أن توقيع الاتفاقية في سنة 1996 صاحبه برنامج مالي وتقني أوروبي لتأهيل اقتصاد المغرب وتسهيل التقارب التنظيمي مع المعايير الأوروبية، إلا أنه لم يعرف النجاح المطلوب ولم تستفد العديد من المقاولات من هذا الدعم لبناء القدرات التنافسية التي تمكنها من مجابهة منافسة الشركات الأجنبية في السوق المغربية أو من استغلال الفرص التي تُتيحها هذه الاتفاقية (ESEC, 2014). وبالتالي "فوّتت حكومات تلك الحقبة هذه الفرصة، مما أدى إلى فشل جميع البرامج التي وُضعت آنذاك" (ن. أقصي. 2015). وقد لجأت نسبة قليلة فقط من المقاولات إلى تأهيل هياكلها. كما أن "صندوق ضمان القروض" الذي أنشأ في هذا الإطار لم يلق الاهتمام المتوقع نظراً بالخصوص إلى تخوّف العديد من المقاولات القيام بتغيير على مستوى نظامها وهياكلها الاقتصادية (Chater. 2004).

■ غياب الرقابة والتقييم المنتظم لنتائج الاتفاقية التجارية: لم يصاحب تنفيذ مقتضيات الاتفاقية تحليل وتقييم منتظم من طرف لجنة مختصة تضم المؤسسات المعنية من القطاعين العام والخاص لانعكاسات هذه الاتفاقية على الاقتصاد المغربي. بالإضافة إلى ذلك، لم تتم إعادة النظر في مقتضيات هذه الاتفاقية أو توقيف العمل بها بالرغم من تفاقم العجز التجاري للمغرب.

■ احتمال وجود دوافع سياسية وراء توقيع الاتفاقية: غالباً ما يُفسّر إبرام اتفاقيات التبادل الحر بين دولة نامية، من جهة، ودولة أو مجموعة دول متقدمة، من جهة أخرى، بأنها تنطوي على أهداف سياسية محضة بالنظر إلى الفارق الكبير بينها على المستوى الاقتصادي، وبأن هذه الممارسة أصبحت شائعة عالمياً وتدخل في إطار التحالفات السياسية. فالدول المتقدمة تحاول التوسّع في التكتلات الإقليمية لضمان مصالحها الجغرافية-السياسية. كما أن دول عديدة، مثل الكتلة الأوروبية، غير متحمّسة لعالم تسيطر عليه دول كالولايات المتحدة على المستوى السياسي والاقتصادي (أ. الكواز، 2000). أمّا فيما يخص حالة المغرب والاتحاد الأوروبي، يُصنّفها البعض في هذا المنوال وبأن الأمر يتعلق باتفاقية ذات بعد "جيو-استراتيجي" (Ake - bi. 2015)، وبالتالي فإن المغرب ليس استثناء لهذه القاعدة (ESEC. 2014).

■ غياب دراسات حكومية قبلية لأثر الاتفاقية على الاقتصاد المغربي: يُفترض قبل التوقيع على أي اتفاقية للتبادل الحر القيام بدراسات لتحديد الآثار السلبية المحتملة، وبالتالي الاستناد عليها من أجل اتخاذ التدابير التصحيحية اللازمة عند حدوث عجز تجاري كبير وغير محتمل. ومن شأن هذه الدراسات أيضاً أن تحدد الشروط أو الخيارات الاستراتيجية المناسبة، كاختيار القطاعات الإنتاجية المستفيدة وإقصاء تلك المتضررة، وتحديد المدة الزمنية والوتيرة المثلى لتفكيك التعريفات الجمركية للدفاع عن المصالح الاقتصادية والاجتماعية والحفاظ على مكتسبات المفاوضات المحلية خاصة الصغيرة والمتوسطة.

بالنسبة للمغرب، قام بعقد عدة اتفاقيات تجارية، خاصة مع الاتحاد الأوروبي، دون اللجوء إلى دراسات قبلية لقياس أثرها الاقتصادي والاجتماعي، وتحديد نقاط الضعف والتفاوض بالتالي، استناداً على هذه المعطيات، حول مستوى تخفيض التعريفات الجمركية وغير الجمركية من أجل الحفاظ على القدرة التنافسية لمختلف القطاعات (ESEC. 2014). وحتى مع افتراض أنه قام بهذه الدراسات، هل يتوفر على القدرة التفاوضية الكافية للحصول على شروط إيجابية بشأن عقد اتفاقيات تجارة حرة مع دول متقدمة؟

## 2.6 العوامل الخارجية

■ شدة المنافسة في السوق الأوروبية: تعرف الصادرات المغربية منافسة قوية في بلدان الاتحاد الأوروبي، بالخصوص من طرف دول آسيوية (الصين، الهند، ...) وخاصة في بعض المنتجات التي تتطلب وفرة في اليد العاملة وذات تكلفة تنافسية. كما أن توسعة الاتحاد تدريجياً ليضم 28 بلداً بعد إدراج 13 دولة من وسط وشرق أوروبا قد يكون أضراً وأثر سلباً على طبيعة المبادلات المغربية. ويعود ذلك إلى كون العديد من البلدان المنضمة، خاصة رومانيا وبلغاريا واللتين استفادتتا من دعم كبير بعد انضمامهما للاتحاد، هي اقتصادات شبيهة بل ومنافسة للمغرب ويتوفر البعض منها على ميزة نسبية على مستوى القرب الجغرافي والتكلفة المنخفضة لليد العاملة.

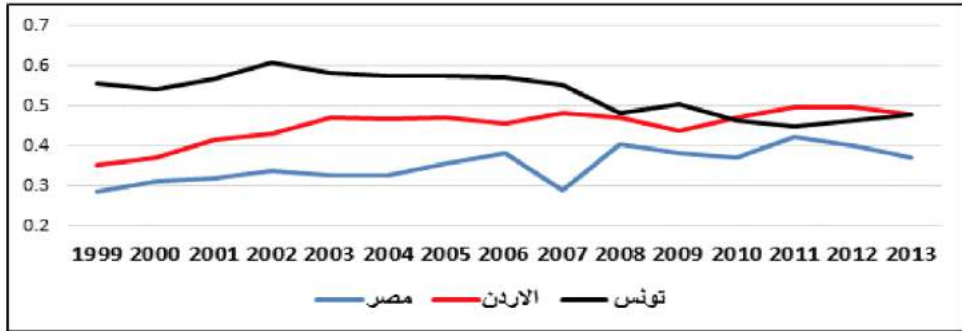
■ إبرام الاتحاد الأوروبي لاتفاقيات للتبادل الحر مع دول منافسة للمغرب: قام الاتحاد الأوروبي بعقد عدة اتفاقيات لإنشاء مناطق للتبادل التجاري الحر مع مجموعة من الدول ذات الاقتصادات والصادرات الشبيهة والمنافسة للاقتصاد المغربي مثل تونس ومصر والأردن (الشكل رقم 15). وأصبحت هذه الاتفاقيات توفر فرصاً مماثلة تمكن هذه الدول من منافسة



هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟ حالة المغرب - الاتحاد الأوروبي 39

صادرات المغرب في السوق الأوروبية ومن إضعاف المزايا النسبية والأفضليات التجارية التي حصل عليها من خلال اتفاقية الشراكة.

الشكل رقم (15): مؤشر تشابه صادرات المغرب وبعض الدول العربية التي تربطها اتفاقيات تبادل حر مع الاتحاد الأوروبي



كلما اقترب المؤشر من 0 كلما كان التشابه كبير. مصدر البيانات: UNCTAD.

■ المتطلبات المعيارية: إذا كانت اتفاقية الشراكة قد ألغت الحواجز الجمركية على الصادرات المغربية، فإن مجموعة من المعوقات أصبحت تعترضها عند محاولتها دخول الأسواق الأوروبية. ويتعلق الأمر بالإجراءات الإدارية على الحدود بالخصوص الحواجز غير ممركية التي تفرضها الدول الأوروبية، خاصة المتطلبات المعيارية (normatives - requirements) والتي تخص المواصفات والمقاييس والاشتراطات الفنية والصحية والتقنية. في هذا الإطار، تشير بعض الدراسات إلى أن تكلفة الحواجز غير جمركية التي تفرضها الدول على الواردات من المنتجات التصنيعية والزراعية قد تتجاوز تكلفة التعريف الجمركية سواء في الدول المنخفضة أو المتوسطة أو العالية الدخل (OECD, WTO, UNCETD, 2013).

وفي استطلاع سنوي (Executive Opinion Survey) يقوم به المنتدى الاقتصادي العالمي<sup>(18)</sup> في مختلف الدول لمعرفة وجهة نظر رجال الأعمال حول مدى قوة الحواجز غير جمركية في بلدانهم في الحد من قدرة السلع المستوردة على منافسة المنتجات المحلية، يتبين بأن دولاً كفرنسا وإسبانيا واللتين تمثلان ثلثي صادرات المغرب نحو الاتحاد الأوروبي (35% و 31% توالياً) تُصنّفان في المرتبة 76 و 86 من بين 134 دولة<sup>(19)</sup>. أي أن الحواجز غير جمركية التي تفرضها

فرنسا وإسبانيا على السلع المستوردة تحمي أكثر المنتجات المحلية من المنافسين الأجانب في السوق المحلية مقارنة مع دول مثل لبنان (المرتبة 75)، تركيا (42)، هنغاريا (36)، اليونان (31)، النرويج (26)، هولاندا (25)، اللكسمبرغ (11)، فنلندا (8)، وإيرلندا (7). (WEF. 2015-2016).

### سابعاً: دروس وتوصيات

لا مناص من أن الانفتاح التجاري للدول، بما فيها العربية، هو وسيلة مهمة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة إذا ما احترمت بعض الشروط التي تُعد ركيزة أساسية لإنجاح هذا الاختيار على مستوى السياسة التجارية الخارجية. ولقد بينت اتفاقية التبادل الحر بين المغرب والاتحاد الأوروبي كيف لغياب بعض من هذه المتطلبات والشروط أن تؤثر سلباً على تحقيق أهداف هذه الاتفاقية وعلى رأسها تعزيز العرض الإنتاجي، وتأهيل وتطوير تنافسية الشركات المحلية والرفع من الصادرات وتحسين رصيد الميزان التجاري.

ومن بين أهم الدروس التي تتجلى من هذه الاتفاقية ونتائجها، والتي يمكن للدول العربية أن تأخذها بعين الاعتبار قبل الخوض في عقد اتفاقيات تجارية حرة:

- أن يكون لهذه الاتفاقيات أهداف اقتصادية محضة وبعيدة عن الأهداف الجيو-استراتيجية.
- المشاركة في المفاوضات التجارية لكل الأطراف المعنية التي تمثل القطاع العام، والقطاع الخاص، والمجتمع المدني، والنقابات المهنية.
- تكوين لجنة مختصة من جميع القطاعات، تحت إشراف مؤسسة عليا تضم مختصين وتقنيين بكفاءات عالية وتجربة كبيرة، تقوم بدراسات قبلية لتقييم النتائج الاقتصادية والاجتماعية المتوقعة، والتتبع المنتظم لسيرورة تنفيذ مقتضيات الاتفاقية التجارية.
- إدراج في بنود الاتفاقية إمكانية توقيف العمل بها استثنائياً ومؤقتاً في حالة حدوث نتائج عكسية سلبية غير متوقعة وتُضرّ بالاقتصاد المحلي.
- العمل على تأهيل القطاع الخاص ودعمه من أجل تمكينه من مواجهة المنافسة الأجنبية سواء على مستوى السوق المحلية أو الخارجية.

هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟؛ حالة المغرب - الاتحاد الأوروبي 41

- بلورة استراتيجيات قطاعية تركز بالخصوص على المؤهلات المحلية والمزايا التنافسية بهدف تنويع النسيج الاقتصادي وتوفير عرض تصديري تنافسي .
- الاستثمار في القطاعات الإنتاجية ذات القيمة المضافة العالية، وذات المحتوى التكنولوجي المرتفع، والتي تعرف ديناميكية على مستوى الطلب العالمي .
- الترويج عن طريق الإعلام ووسائل التواصل الاجتماعي عن الفرص التي توفرها الاتفاقيات التجارية للشركات، بالخصوص الصغيرة والمتوسطة .
- العمل على إلغاء الحواجز غير جمركية الغير قانونية على الصادرات من خلال المفاوضات مع الأطراف الأجنبية المعنية .

### الهوامش

- (1) عكس اتفاقيات الولايات المتحدة الأمريكية مع بعض الدول العربية (البحرين، الأردن، المغرب وسلطنة عمان) والتي تضم كل من السلع والخدمات .
- (2) باستثناء الجزائر بفضل صادراتها النفطية . إحصائيات Eurostat .
- (3) The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) . The General Agreement on Trade in Services (GATS) .
- (4) يُقصد بالاتفاقية التفضيلية هنا الاتفاقية التي تمنح الدول الأعضاء امتيازاً عن باقي الدول على مستوى التجارة الخارجية .
- (5) يصبح من الصعب في هذه الحالة على إحدى الدول الأعضاء في الاتفاقية أن تحمي أحد قطاعاتها لأن ذلك يستلزم التفاوض مع كافة الدول الأعضاء الأخرى للتوافق على تعريفة مرتفعة موحدة للجميع .
- (6) يتحدث آدم سميث بإسهاب عن موضوع الانفتاح التجاري في مؤلفه: ”ثروة الأمم: بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم“ . An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations . 1776 .
- (7) يتطرق ريكاردو بتفصيل لنظرية في مؤلفه: ” مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب “ . The Economy and Taxation Principles of Political
- (8) قدّم الاقتصادي الألماني ”فريدريك ليست“ حجة الحماية التجارية لدعم الصناعات التحويلية الألمانية الوليدة في أوائل القرن التاسع عشر لحمايتها من المنافسة البريطانية .

(9) يتم تقييمه من خلال مؤشر حصة قيمة الواردات من خارج أعضاء كتلة تجارية من الناتج الداخلي الإجمالي .

(10) MERCOSUR, ANDEAN Pact1, CACM II, ANDEAN Pact2, CARICOM, CEAO, UDEAC, AFTA, GCC.

(11) وقّع الطرفان في عام 2012 اتفاقية خاصة بالمنتجات الزراعية تنص على حذف المغرب للتعريف الجمركية تدريجياً لمدة 10 سنوات على الصادرات الزراعية الأوروبية كالقمح ومنتجات الحليب والبيض واللحوم، ... في المقابل، رفعت نسبياً الكميات المصدّرة من المغرب نحو السوق الأوروبية من بعض الخضر والفواكه كالطماطم والبرتقال والتوت، ... ولكن مع احترام بعض الشروط تخص جدولاً للصادرات (بين أكتوبر وماي بالنسبة للطماطم)، والقوانين الخاصة بالصحة والجودة .

(12) المصدر: الدبلوماسية الفرنسية. - <http://www.diplomatie.gouv.fr/ar/afrique-du-nord-et-moyen-orient/maroc/l-union-europeenne-et-le-maroc>

(13) انظمت كل من جمهورية التشيك وسلوفينيا وسلوفاكيا وبولندا ومالطا وقبرص واستونيا والمجر وليتوانيا ولاتفيا في عام 2004، ورومانيا وبلغاريا (2007)، وكرواتيا (2013).

(14) لا توجد إحصائيات قبل عام 2008 .

(15) يُقصد بالصادرات التفضيلية هنا الصادرات التي تستفيد من الامتيازات التي يمنحها الاتحاد الأوروبي للمغرب في إطار اتفاقية التبادل الحر .

(16) ارتفعت قيمة تصدير قطع غيار وإكسسوارات السيارات ومحركاتها من 27 مليون دولار في عام 2000 إلى 151 مليون دولار في عام 2012. (ص. 33. Industrial Development report 2016-The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development- UNIDO). ويعود هذا النمو الكبير بالخصوص إلى شركة رونو الفرنسية والتي تتوفّر على مصنع كبير في شمال المغرب باستطاعته إنتاج 400 ألف سيارة سنوياً .

(17) لا يأخذ النموذج الاقتصادي (IMPALE) بالاعتبار دينامية التراكم، نظراً لكونه نموذج ثابت، وبالتالي فهو يقصي دور العرض فيما يخص الإنتاج وبالتالي إمكانيات التصدير .

(18) مسح رأي المنجز بين شهري يناير ومايو من كل سنة مع أكثر من 160 معهد شريك حول العالم (معاهد البحوث والمنظمات التجارية) وحوالي 1500 من رجال الأعمال المختصين .

(19) السؤال المطروح على رجال الأعمال هو: إلى أي مدى تحد الحواجز غير الجمركية في بلدكم من قدرة السلع المستوردة على المنافسة في السوق المحلية؟ المؤشر يتراوح ما بين 1 و7. [1] = تحد بشدة. 7 = لا تحد على الإطلاق].

(20) الرابطة تضم جمهورية أيسلندا، وإمارة ليشتنشتاين، ومملكة النرويج، والاتحاد السويسري .

## المراجع العربية

- محمود ببيلي . 2008 . الاتفاقيات التجارية الإقليمية . المركز الوطني للسياسات الزراعية .  
سعود بن عيسى الملق . 2008 . اتفاقيات التجارة الإقليمية . المنتدى الثالث لمجتمع الأعمال العربي  
واتفاقيات منظمة التجارة العالمية . بيروت .  
أحمد الكواز . مارس 2009 . ”التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي“ . جسر التنمية .  
العدد 81 . المعهد العربي للتخطيط . الكويت .  
أحمد الكواز . يونيو 2010 . ”إندماج إقتصادي إقليمي أم دولي: الحالة العربية“ . سلسلة الخبراء .  
العدد 37 . المعهد العربي للتخطيط . الكويت .  
نجيب أقصي . يوليو 2015 . ”المغرب يسجل عجز تجاريا هائلا في جميع اتفاقيات التبادل الحر“ .  
أطاك المغرب . <http://attacmaroc.org/?p=3475>  
محمد دياب . 2010 . التجارة الدولية في عصر العولمة . دار المنهل اللبناني . بيروت  
المفوضية الأوروبية . آذار 2006 . التأثيرات على الاستدامة نتيجة إنشاء منطقة التجارة الحرة  
الأوروبية المتوسطة .  
أطاك المغرب . مايو 2015 . دراسة حول اتفاقيات التبادل الحر . <http://attacmaroc.org>  
صندوق النقد العربي . التقرير الاقتصادي العربي الموحد . 2015  
المكتب الوطني للصرف . المغرب . [www.oc.gov.ma](http://www.oc.gov.ma)  
إدارة الجمارك . المغرب . [www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)

## المراجع الانجليزية

- Schiff M. and Winters L. A. World Bank, 2003. Regional Integration and Development.  
Chater M. 2004. Establishment of a free trade area and support policy: the case of  
Morocco (Instauration d'une zone de libre-échange et politique d'accompagnement: le  
cas du Maroc). Region and Development. Review Number 19.  
Economic Social and Environmental Conseil Economique Social et Environnemental).  
2014. Council Coherence of sectoral policies and free trade agreements: Strategic  
foundations for sustained and sustainable development. (Cohérence des politiques  
sectorielles et Accords de Libre Echange : Fondements stratégiques pour un  
développement soutenu et durable).

Exchange Office. 2013 .External trade of Morocco. Annual trade report. (Commerce extérieur du Maroc. Rapport annuel 2013. Office des changes).

Grether J.M. (University of Geneva and University of Neuchâtel) and Olarreaga M. (WTO and Centre for Economic Policy Research, London).1998. Preferential and Non-Preferential Trade Flows in World Trade.

Jaidi L. September 2002. Sectoral and territorial challenges of the free trade agreement – Moroccan case. Economy Symposium Mediterranean Arab World (Les enjeux sectoriels et territoriaux de l'accord de libre-échange- Cas du Maroc. Colloque Economie Méditerranée Monde Arabe). Sousse.

Milgram J(2002) ). La Zone de libre échange avec l'Union Européenne est-elle la meilleure option pour le Maroc et la Tunisie ? Une simulation à l'aide d'un Modele dequilibre calculable general. Cahiers de la MSE.

Hilgert M(2005) ). International Trade: Friedrich List's Theory of the infant industry argument. <http://www.grin.com/en/e-book/38226/international-trade-friedrich-list-s-theory-of-the-infant-industry-argument>

Venet B. , Guillochon B. , Kawecki A(2012) .) : Economie internationale : commerce et macroéconomie. Dunod edition.

Akesbi N. 2015 .Deficits of free trade agreements: how did we did this arise? (Les déficits des accords de libre-échange : comment en est-on arrivé là ?)'. [http://financenews.press.ma/site/index.php/economie/12927-deficits-des-ale-comment-en-est-on-arrive-la?](http://financenews.press.ma/site/index.php/economie/12927-deficits-des-ale-comment-en-est-on-arrive-la)

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), World Trade Organization (WTO), and United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), September 2013, Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs, paper presented for the G-20 Leaders Summit, Saint Petersburg, Russian Federation.

The Islamic Center for Development of Trade (ICDT), and the Islamic Development Bank Group (IDBG), September 2015, The New Generation of Free Trade Agreement and Impact on Intra-Organisation Islamique Cooperation Trade.

Whalley J. 1998. Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements? The Regionalization of the World Economy. National Bureau of Economic Research (Jeffrey A. Frankel,). <http://www.nber.org/chapters/c7820>.

هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟: حالة المغرب - الاتحاد الأوروبي 45

World Trade Organization (WTO). 2011. World trade report - The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence.

World Trade Organization. 2013. World Trade Report: factors shaping the future of world trade.

Global Competitiveness Report 2015-2016. World Economic Forum.

World Bank, Moroccan Ministry of Industry, Trade and New Technologies. Department of Foreign Trade. February 2012 .Estimated elasticities of foreign trade of Morocco. (Estimation des élasticités du commerce extérieur du Maroc. Banque Mondiale-Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies. Département du Commerce Extérieur).

Eurostat: the statistical office of the European Union. <http://ec.europa.eu/eurostat>

Intracen: The International Trade Centre. <http://www.intracen.org>

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development. <http://unctad.org>

Exchange Office. Trade statistics data. <http://www.oc.gov.ma>

Ministry of Foreign Trade (MFT). Morocco, 2009. Impact of free trade agreements - Model of computable general equilibrium (Impact des accords de libre echange - Modele calculable d equilibre general MPALE ).

**ملحق (1) : المزايا الضريبية والرسوم الجمركية لاتفاقية الشراكة بين المغرب والاتحاد الأوروبي**

فيما يلي قائمة من المزايا الضريبية والرسوم الجمركية لاتفاقية الشراكة بين المغرب والاتحاد الأوروبي:

1. واردات المغرب:

المنتجات الصناعية:

■ عند بدء نفاذ الاتفاق (1 مارس 2000):

- الإعفاء من رسوم الاستيراد على السلع الرأسمالية وبعض قطع الغيار .

- تفكيك 25% سنويا لرسوم الاستيراد على المواد الخام والمدخلات التي لا تنتج محليا .

- إلغاء أو تخفيض بنسبة 25% سنويا لبعض الأسعار المرجعية المطبقة من قبل المغرب على بعض المنتجات المستوردة ابتداءً من تاريخ تنفيذ الاتفاقية .

- بالنسبة للمنتجات الزراعية المصنعة، تفكيك 25% سنويا لرسوم الاستيراد فقط على المكون الصناعي .

■ واعتباراً من السنة الرابعة من بدء نفاذ الاتفاق (1 مارس 2003):

- تفكيك بنسبة 10% سنويا لرسوم الاستيراد على المنتجات المصنعة محليا .

- تفكيك لرسوم الاستيراد على سيارات معينة، بنسبة:

✓ 3% سنويا خلال السنوات الأربع الأولى من تفكيك .

✓ 15% سنويا ، ابتداء من السنة الثامنة لتنفيذ الاتفاقية .

- المنتجات الزراعية المصنعة التي فقط المكون الصناعي يخضع لتفكيك DI من 10% سنويا عاما مع أو بدون حصص .

- بالنسبة للمنتجات الزراعية المصنعة، تفكيك 10% سنويا لرسوم الاستيراد على مدى 10 سنوات فقط على

المكون الصناعي مع أو بدون حصص .

2. صادرات المغرب:

المنتجات الصناعية:

إعفاء دخول المنتجات المصنعة في المغرب إلى الاتحاد الأوروبي من الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر

المائل باستثناء بعض المنتجات الزراعية والصناعية التي تخضع لتخفيض في هذه الرسوم .

المنتجات الزراعية والسلمكية:

استفادة بعض المنتجات الزراعية من بعض الامتيازات الجمركية لدخول أسواق الاتحاد الأوروبي . كما تم

إعفاء بعض المنتجات السلمكية من الرسوم الجمركية (تم إلغاء الأسعار المرجعية اعتباراً من 8 يناير 2002) .

أما فيما يخص شروط الحصول على الأفضلية، فلا بد من امتثال السلع لشروط المنشأ بحيث أن السلع

المتداولة بين المغرب والاتحاد الأوروبي يجب أن تستوفي لمتطلبات قواعد المنشأ والنقل المباشر . كما يجب أن تكون

السلع مصحوبة، حسب الاقتضاء، بشهادات من نوع EUR 1، EUR-MED، أو فواتير EUR-MED .

المصدر: اتفاقية الشراكة بين المغرب والاتحاد الأوروبي . إدارة الجمارك . المغرب . [www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)



هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟؛ حالة المغرب - الاتحاد الأوروبي 47

الميزان التجاري للمنتجات التفضيلية (مليون دولار)

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
780	811	1021	665	400	304	31	منتجات غذائية
-2746	-2901	-2689	-2139	-2025	-2287	-2095	منتجات نصف مصنعة
-814	-882	-767	-74	-51	-114	-67	طاقة وزيوت التشحيم
-465	-453	-324	-240	-230	-249	-245	منتجات خام حيوانية ونباتية
149	182	165	313	271	-7	724	منتجات خام معدنية
-257	-1089	-1420	-1631	-1400	-1346	-1614	سلع الاستهلاك
-185	-176	-146	-141	-153	-208	-306	سلع التجهيز الفلاحي
-2423	-2544	-2641	-2543	-2550	-2591	-2464	سلع التجهيز الصناعي
-5961	-7053	-6801	-5791	-5739	-6499	-6036	المجموع

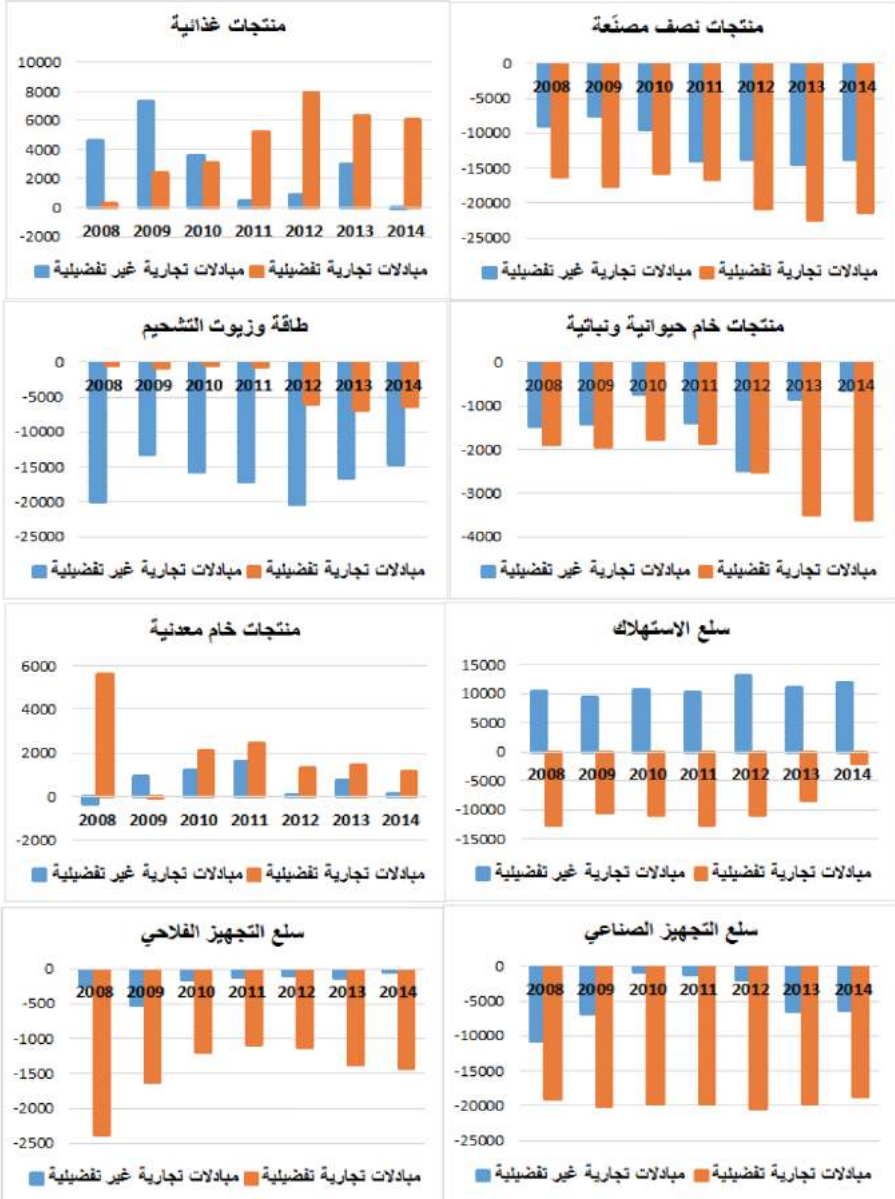
الميزان التجاري لباقي المنتجات (مليون دولار)

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
-3	357	103	51	425	909	146	منتجات غذائية
-1644	-1711	-1595	-1728	-1130	-928	-287	منتجات نصف مصنعة
-1749	-1967	-2351	-2115	-1864	-1639	-637	طاقة وزيوت التشحيم
-77	-98	-286	-170	-87	-176	-47	منتجات خام حيوانية ونباتية
13	90	6	197	140	112	-11	منتجات خام معدنية
1410	1294	1513	1249	1258	1153	331	سلع الاستهلاك
-5	-16	-11	-14	-17	-64	-8	سلع التجهيز الفلاحي
-751	-771	-229	-154	-88	-856	-346	سلع التجهيز الصناعي
-2807	-2822	-2851	-2685	-1363	-1488	-858	المجموع

المصدر: مكتب الصّرف .

## ملحق 2: تطوّر الميزان التجاري للمغرب مع الاتحاد الأوروبي

### (المبادلات التجارية التفضيلية وغير التفضيلية)



هل استفادت الدول العربية من اتفاقيات التجارة الإقليمية مع الدول المتقدمة؟؛ حالة المغرب - الاتحاد الأوروبي 49

ملحق (3): مؤشر التجارة البينية للصناعة (Intra Industry Trade) في إطار التجارة الحرة بالمقارنة مع باقي العمليات التجارية

التجارة في إطار الاتفاقية

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
0.7	0.6	0.4	0.5	0.6	0.7	0.9	منتجات غذائية
0.5	0.4	0.5	0.5	0.5	0.3	0.5	منتجات نصف مصنعة
0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	منتجات خام حيوانية ونباتية
0.7	0.7	0.8	0.6	0.5	1	0.3	منتجات خام معدنية
1	0.7	0.6	0.5	0.4	0.4	0.1	سلع الاستهلاك
0	0.1	0.1	0	0	0	0	سلع التجهيز الفلاحي
0.3	0.3	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	سلع التجهيز الصناعي
0.6	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	المجموع

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
1	0.8	0.9	1	0.8	0.6	0.8	منتجات غذائية
0.5	0.4	0.4	0.4	0.6	0.6	0.7	منتجات نصف مصنعة
0.7	0.6	0.3	0.5	0.7	0.6	0.5	منتجات خام حيوانية ونباتية
0.9	0.7	1	0.5	0.6	0.6	0.9	منتجات خام معدنية
0.8	0.8	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8	سلع الاستهلاك
0.7	0.1	0.2	0.1	0.1	0	0.2	سلع التجهيز الفلاحي
0.9	0.9	1	1	1	0.8	0.7	سلع التجهيز الصناعي
0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.6	0.7	المجموع

المصدر: محتسبة استناداً إلى بيانات التجارة الخارجية لمكتب الصرف

#### ملحق (4) : نبذة حول النموذج الحسابي للتوازن العام (IMPALE)

لتقييم الآثار الاقتصادية المنتظرة لاتفاقيات التجارة الحرة التي وقّعها المغرب مع مجموعة من الدول، قامت وزارة التجارة الخارجية في عام 2008-2009 بمعية البنك الدولي بتطوير نموذج حسابي للتوازن العام (IMPALE). وهو نموذج ثابت مستوحى من النظرية الكلاسيكية الجديدة (نيوكلاسيكية) يحاول أن يعكس كيفية عمل وأداء الاقتصاد المغربي.

على مستوى التجارة الخارجية، أخذ النموذج بالاعتبار بالنسبة لبقية العالم خمسة شركاء تجاريين: الاتحاد الأوروبي (بالإضافة إلى دول رابطة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA))<sup>(20)</sup>، والدول العربية، والولايات المتحدة الأمريكية، وتركيا وباقي البلدان الأخرى. وقد تمّت تمييز الواردات والصادرات حسب كل شريك من هؤلاء الخمسة الشركاء التجاريين.

من بين أبرز الاستنتاجات الرئيسية للمحاكات التي تتعلق بتطبيق مقتضيات اتفاقيات التجارة الحرة التي وقّعها المغرب:

■ تفكيك التعريف الجمركية ينجم عنه زيادة في الواردات بسرعة أكبر مقارنة مع الصادرات. هذه الزيادة تعود إلى:

- ارتفاع القوة الشرائية للأسر،

- دينامية السوق الداخلية والذي لا يزال يطلب المنتجات والخدمات المستوردة أو المصنعة وطنيا.

- الفرق الكبير، عند السنة الأساس، بين التعريف الجمركية في السوق المغربية وتلك الخاصة بالمنتجات المغربية عند دخولها الأسواق الأوروبية.

■ التفكيك الجمركي هو أقل نفعا للصادرات. ويعود ذلك لكون:

- بعض الصادرات استفادت من قبل من الولوج التفضيلي إلى الاتحاد الأوروبي.

- العرض المحدود للمنتجات والخدمات المخصصة للتصدير.

عكس ذلك، تستفيد الأنشطة الموجهة نحو السوق الداخلية قليلا من التفكيك الجمركي. على الرغم من أنها تستفيد من التخفيضات في أسعار المدخلات، فإنها تواجه منافسة المنتجات الأجنبية التي تدخل السوق المغربية بأسعار تنافسية.

ومع ذلك، فإنه يجب لفت الانتباه إلى أن هذه النتائج هي رهينة بفرضيات بناء النموذج الاقتصادي،

والتي قد تؤثر على نتائج المحاكاة، كمرونة إحلال الواردات، والصادرات، والإنتاج المحلي، كيفية عمل

عوامل الإنتاج وخاصة فيما يتعلق بقدرتها على التنقل بين القطاعات.