



تشجيع سلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا



تشجيع سلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا

اقتناء النسخ

يمكن اقتناء نسخ من التقرير عن «تشجيع سلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا» من:
منشورات لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأفريقيا
ص. ب 3001 - أديس أبابا - إثيوبيا

الهاتف : +251-11-544-9900

الفاكس : +251-11-551-4416

البريد الإلكتروني: ecainfo@uneca.org

الموقع الإلكتروني: www.uneca.org

© لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأفريقيا، 2016

أديس أبابا - إثيوبيا

جميع الحقوق محفوظة

الطبعة الأولى، مارس/آذار 2016

ردمك: 978-99944-92-34-3

ردمك الإلكتروني: 978-99944-92-54-1

استفاد هذا المنشور من استنتاجات وتوصيات اجتماع الخبراء المخصص لـ«تشجيع سلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا»، الذي نظمه مكتب شمال أفريقيا التابع للجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأفريقيا - في الرباط، المغرب، يومي 19 و 20 نوفمبر/تشرين الثاني 2014.

وقد تم تنسيق هذا المنشور تحت إشراف السيدة كريمة بونمره بن سلطان، مديرة المكتب، من طرف السيد نسيم أولمان، كبير الاقتصاديين ورئيس المركز دون الإقليمي للبيانات، والسيد إزيدور كاهوي، خبير اقتصادي بالمكتب. كما استفاد هذا المنشور من مساهمة السيدان شامل العظمة وعلي حربي، استشاريو اللجنة الاقتصادية لأفريقيا.

يمكن اقتباس أي جزء من هذه الوثيقة أو استنساخه مع الرجاء إخبار لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأفريقيا بذلك ومدى بنسخة من الإصدار.

تصميم وإنتاج مجموعة منشورات ومطبوعات لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأفريقيا،

شهادة الأيزو: 14001:2004

المحتويات

| | |
|--|----|
| تمهيد..... | ت |
| ملخص عام..... | ج |
| الجزء الأول : شمال أفريقيا في سلاسل القيمة العالمية والتنمية الإقليمية..... | 1 |
| أولا. مقدمة..... | 1 |
| ثانيا. سلاسل القيمة الإقليمية في اقتصاد عالمي متغير..... | 2 |
| ثالثا. موقع شمال أفريقيا في خريطة سلاسل القيمة العالمية..... | 4 |
| 1.3. مستويات واستراتيجيات مختلفة للاندماج في سلاسل القيمة العالمية..... | 4 |
| 2.3. أداء المنطقة في تجارة المنتجات المصنعة والزراعية..... | 7 |
| 3.3. الاستراتيجيات الوطنية للاندماج في سلاسل القيمة..... | 9 |
| 1.3.3. اندماج مصر والمغرب وتونس في سلاسل القيمة العالمية..... | 9 |
| 1.1.3.3. اندماج مصر في سلاسل القيمة العالمية..... | 9 |
| 2.1.3.3. المغرب في سلاسل القيمة العالمية..... | 13 |
| 3.1.3.3. تونس في سلاسل القيمة العالمية..... | 21 |
| 2.3.3. الجزائر وليبيا وموريتانيا والسودان في سلاسل القيمة العالمية..... | 26 |
| 1.2.3.3. اندماج الجزائر في سلاسل القيمة العالمية..... | 27 |
| 2.2.3.3. اندماج ليبيا في سلاسل القيمة العالمية..... | 28 |
| 3.2.3.3. اندماج موريتانيا في سلاسل القيمة العالمية..... | 29 |
| 4.2.3.3. اندماج شمال أفريقيا في سلاسل القيمة العالمية : تشخيص إقليمي لتموقع البلدان..... | 30 |
| 4.3. الاستثمارات المباشرة الأجنبية في شمال أفريقيا..... | 31 |
| 5.3. اللوجستيات والنقل..... | 40 |
| 6.3. انضمام شمال أفريقيا إلى الاتفاقات التجارية..... | 42 |
| 7.3. الخلاصات..... | 44 |
| رابعا - التكامل الإقليمي وسلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا..... | 46 |
| 1.4. التجارة الإقليمية في شمال أفريقيا..... | 46 |
| 2.4. الاستثمارات الإقليمية في شمال أفريقيا..... | 56 |
| 3.4. البنيات الأساسية الإقليمية وشبكات النقل..... | 58 |
| 4.4. سياسة التجارة الإقليمية ومواءمة التشريعات..... | 58 |
| 5.4. الخلاصات..... | 59 |
| خامسا - الخلاصات والتوصيات ذات الصلة بالسياسات..... | 60 |

| | |
|----|---|
| 65 | الجزء الثاني : لمحة عن قائمة مختارة من سلاسل القيمة |
| 65 | ألف - صناعة السيارات |
| 65 | ألف.1. الإطار العام |
| 66 | ألف.2. المغرب |
| 70 | ألف.3. تونس |
| 71 | ألف.4. الجزائر |
| 72 | ألف.5. فرص بناء سلسلة قيمة إقليمية في قطاع السيارات |
| 74 | باء - صناعة الطائرات والصناعة الفضائية |
| 74 | باء.1. الإطار العام |
| 75 | باء.2. المغرب وتونس في سلسلة قيمة صناعة الطائرات |
| 78 | جيم - قطاع النفط والغاز في سلسلة القيمة الإقليمية |
| 79 | دال - الطاقات المتجددة |
| 82 | هاء - سلسلة قيمة الحديد والصلب |
| 83 | قائمة المراجع |

تمهيد

تجسد أحد أبرز التحولات التي شهدتها العقدان الأخيران في تزايد أهمية سلاسل القيمة العالمية في تنظيم وتنسيق الإنتاج والروابط التجارية بين البلدان. وتمثل ذلك في تزايد تقسيم الإنتاج وتكثيف التدفق التجاري بين البلدان وأيضا في تغير طبيعة حكمة الإنتاج، لاسيما في البلدان النامية.

وفي الستينيات والسبعينيات، حاولت بلدان شمال أفريقيا تنويع اقتصاداتها عبر استراتيجيات تعويض الواردات بالصادرات (المغرب وتونس) أو استراتيجيات الصناعة الثقيلة (الجزائر ومصر). واستمر هذا المجهود -بدرجات متفاوتة- في الثمانينيات والتسعينيات. وحسب الدراسة عن الهياكل الاقتصادية في شمال أفريقيا، التي أنجزها مكتب شمال أفريقيا التابع للجنة الاقتصادية لأفريقيا سنة 2007، تطورت هذه الهياكل نوعا ما في معظم بلدان المنطقة ما بين أواسط الثمانينيات وسنة 2007، وصاحبه تنامي حصة الصناعة والخدمات. وتأكدت هذه الوتيرة بارتفاع مؤشرات التنويع، لاسيما في مصر وتونس، وبدرجة أقل في المغرب.

وإلى حدود العقد الأول من الألفية الثانية، أغفلت بلدان المنطقة اتخاذ الاستراتيجيات الملائمة الكفيلة بتحسين تنظيم مشروع التنويع والتخطيط له، إذ ظل على وجه العموم معتمدا على مبادرة القطاع الخاص. وعمدت بضعة بلدان فقط إلى دعم مشروع التنويع بسياسات عامة طموحة لاسيما في مجال التمويل، والتدريب، والبحث، والوصول إلى الأسواق الخارجية أو الاندماج في سلاسل القيمة العالمية.

ومن جهة أخرى، تضاءلت تدريجيا جاذبية بلداننا وميزتها التنافسية لاسيما من حيث كلفة القوة العاملة بسبب الاضطرابات الاجتماعية وتطور الفئة الاجتماعية المتوسطة، إلى جانب بروز منافسين جدد. وتضعفت هذه الميزة التنافسية بسبب تحرير المبادلات الدولية إثر إنشاء منظمة التجارة العالمية وتحول مركز الاقتصاد العالمي تدريجيا من أوروبا نحو شرق آسيا.

ويتميز الاقتصاد العالمي اليوم بتطور سلاسل القيمة العالمية التي تشهد تبادل السلع والخدمات شبه النهائية حسب عمليات إنتاج مجزأة وموزعة في العديد من البلدان. وتضطلع الشركات المتعددة الجنسيات بدور جوهري في هذا النظام، وينتج عن سلاسل القيمة العالمية التي تُنشطها هذه الشركات حوالي 80 في المائة من التجارة العالمية للمدخلات والمنتجات، حسب مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. وساهم في هذه الوتيرة أيضا ازدهار شبكات الاتصال.

ومن هذا المنطلق، يتحقق اندماج البلدان النامية في التجارة العالمية تدريجيا عبر مساهمتها في سلاسل القيمة العالمية -تساهم القيمة المضافة للتجارة في المتوسط بحوالي 30 في المائة من الناتج الداخلي الإجمالي للبلدان النامية- ومواكبة القطاع الخاص بسياسات عامة طموحة في مجال التمويل والبحث والوصول إلى الأسواق الخارجية.

ولا تنحصر مساهمة سلاسل القيمة العالمية في التنمية في تحفيز العلاقة الإيجابية بين المشاركة في هذه السلاسل ومعدل نمو الناتج الداخلي الإجمالي للفرد. بل تتجسد أيضا في الآثار الاقتصادية الإيجابية على التحديث الصناعي على المدى الطويل.

وبهذا الصدد يتحقق التحديث الصناعي في بلدان شمال أفريقيا عبر تحول اقتصاداتها هيكليا وتكثيف مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية. ولتحصل هذه البلدان على حصة أكبر من القيمة المضافة التي يتم إنتاجها على طول سلاسل القيمة، يتعين عليها اعتماد استراتيجيات تنمية تتلاءم مع هذا الإطار وأن تحتل مركزا استراتيجيا في الحلقات ذات قيمة مضافة عالية.

ولا شك أن بلدان شمال أفريقيا شرعت منذ العقد الأول من الألفية الثانية في تنفيذ استراتيجيات وطنية للتحديث الصناعي تتيح لها الاستفادة من سلاسل القيمة العالمية. لكن هذه السياسات أبانت عن قصورها لاسيما بالنظر لحجم اقتصادات المنطقة وضعف قدرتها على الاندماج في حلقات هذه السلاسل ذات مردودية أكبر.

ورغم جهود التنويع التي تبذلها بلدان شمال أفريقيا، تظل حصتها في السوق العالمية للمنتجات المصنعة هامشية جدا، إذ بالكاد تجاوزت 1 في المائة ما بين 1975 و2008، في حين نجحت بلدان شرق آسيا في الزيادة في حصتها من 1,7 في المائة إلى 20 في المائة (اللجنة الاقتصادية لأفريقيا، 2012).

وانخرطت بلدان المنطقة في عمليات التحديث الصناعي ووطورت أدوات سياسات، خصوصا منها صياغة استراتيجيات متعددة القطاعات على المديين المتوسط والطويل، وإنشاء المناطق الاقتصادية الخاصة، سعيًا منها للاندماج تدريجيا في عمليات الإنتاج الصناعي العالمي. إلا أن هذه المقاربة -التي انحصرت في النطاق الوطني- ظلت مقيدة بصغر حجم اقتصادات المنطقة وضعف قدرتها على الاندماج في حلقات أكثر دينامية ضمن سلاسل القيمة العالمية. ولم تتمكن من استغلال كل الإمكانيات المتوفرة عبر مقاربة مندمجة للتنمية في منطقة شمال أفريقيا.

إلا أنه، وحسبما أقره المشاركون في منتدى التنمية في أفريقيا، يمكن أن تستفيد أفريقيا عموما ومنطقتنا على وجه الخصوص من الارتفاع المستمر في تكاليف العمالة الذي يشهده بعض رواد قطاع التصنيع العالميين، وما صاحبه من نمو هائل في الاستثمارات جنوب-جنوب وتبادل المعرفة، لتزيد هذه المنطقة في قوتها العاملة وتشجع في أنشطة أكثر تطوراً تحفز التصنيع وتنويع الأنشطة. وفي نفس السياق، في غياب المراقبة الصارمة، يمكن أن يتسبب التسابق نحو استنزاف موارد أفريقيا الطبيعية في زيادة تبعيتها تجاه صادرات المنتجات الأساسية. ويتعين إذن الاستناد إلى هذا التحليل النظري لحشد شركاء الجنوب بطريقة استراتيجية، مع العمل على أن تكون العلاقات التجارية جنوب-جنوب مصدرا لإنتاج المزيد من القيمة المضافة وتحفيز بروز سلاسل القيمة الإقليمية.

وسيتحقق الاندماج الجيد لبلدان المنطقة في سلاسل القيمة العالمية عبر تعزيز التكامل الإقليمي، وهو الوسيلة الملائمة لإيجاد الحلول الجماعية والفعالة لهذه التحديات، وحتى تزداد دينامية شمال أفريقيا، وتصبح قادرة على الاضطلاع بدور محرك عملية تحول القارة.

وبالنظر للتحديات والسياق الحالي، وتنفيذا لتوصيات الاجتماع السابع والعشرين للجنة الخبراء الحكومية الدولية في موضوع «تحرير إمكانات شمال أفريقيا بصفقتها قطبا للنمو»، أنجز مكتب شمال أفريقيا التابع للجنة الاقتصادية لأفريقيا دراسة بشأن «تنمية سلاسل القيمة الإقليمية لتسريع تنويع اقتصادات شمال أفريقيا وتطويرها». وساهمت نتائج هذه الدراسة في تحديد تموقع المنطقة في سلاسل القيمة العالمية، من جهة، ومن جهة أخرى في تحديد المقاربات الممكنة والشروط اللازمة لتشجيع سلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا، وأيضا بين شمال أفريقيا وباقي مناطق القارة، حتى يصبح النمو في أفريقيا مستداما ورافعة للتحول ومصدرا للتشغيل.

كريمة بونمرّة بن سلطان
مديرة مكتب شمال أفريقيا

ملخص عام

تمثل هذه الوثيقة نتائج دراسة أُنجِزت بطلب من مكتب شمال أفريقيا التابع للجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأفريقيا، بناء على توصية المائدة المستديرة المنعقدة بالرباط بتاريخ 4 آذار/مارس 2014 بمناسبة الاجتماع التاسع والعشرين للجنة الخبراء الحكومية الدولية. وخلال هذه المائدة المستديرة، تم إعداد تشخيص دقيق للمنطقة تبين منه ما يلي: '1' التصنيع عنصر جوهري لتعزيز التحول الهيكلي الفعلي في شمال أفريقيا؛ '2' يُعد نشاط بلدان المنطقة دون الإقليمية هامشيا في التجارة العالمية، وتعيقه أوجه العجز الهيكلي المتزايد، لاسيما بسبب ضعف تنوع أنظمتها الإنتاجية، وتواجه هذه البلدان العديد من التحديات التي تستلزم نمواً أكثر قوة واستدامة وشمولاً؛ '3' تتحقق مشاركة البلدان في التجارة العالمية ضمن سلاسل القيمة العالمية بشكل متزايد ويستلزم الاندماج في هذه السلاسل العديد من الشروط المسبقة، لاسيما فيما يخص اللوجستيات والبيئة المؤسسية والقانونية، مما يستلزم استثمارات هائلة في الموارد البشرية والمالية والسياسات العمومية؛ '4' تبلغ التجارة الإقليمية 4,8 في المائة فقط من إجمالي تجارة شمال أفريقيا وتتضاءل حصة المنتجات المصنعة ضمن التدفقات التجارية. '5' يمكن أن يصبح تطوير سلاسل القيمة الإقليمية رافعة حاسمة للتصدي للتحديات عبر ما يلي:

• تسريع تطوير الاقتصادات وتنويعها؛

• تشجيع تطوير المزايا التنافسية الحيوية الجديدة؛

• تسهيل المشاركة في حلقات سلاسل القيمة الإقليمية ذات قيمة مضافة أكبر.

وإثر العروض والمناقشات، صاغ خبراء الدول الأعضاء مجموعة من التوصيات. ونذكر فيما يلي أهمها:

• تحديد القطاعات الواعدة بالنمو في سلاسل القيمة الإقليمية عبر تحديد مواطن القوة والمزايا التنافسية التي يتمتع بها كل بلد في المنطقة دون الإقليمية وتحديد محاور ارتكاز اقتصادها والتحديات التي يتعين مواجهتها من أجل تحفيز التعاون الإقليمي الفعال؛

• اعتماد مقارنة منهجية لتحديد الأولويات بين مختلف سلاسل القيمة؛ وتحديد مختلف الفاعلين والعلاقات والتفاعلات بينهم؛ وتحليل القدرات التكنولوجية والأداء الاقتصادي؛ وصياغة استراتيجية لتحسين مستوى سلاسل القيمة المختارة، مع مراعاة البعدين التشريعي والمؤسسي؛

• تطوير الشراكات بين اللجنة الاقتصادية لأفريقيا وغيرها من المنظمات الدولية والإقليمية من أجل تحسين توفير المعلومات الإحصائية والزيادة في الأثر الملموس للجهود المبذولة لبناء المعرفة وتدريبها وصياغة البرامج والمشاريع.

وتستند المنهجية المستخدمة في إنجاز هذه الدراسة إلى كل من استعراض الوثائق والتحقيقات الميدانية في جميع بلدان المنطقة، باستثناء موريتانيا.

وتم استخراج البيانات والمعلومات الموثقة من المصادر الحكومية، وقواعد البيانات الإحصائية، لاسيما قاعدة البيانات الإحصائية لتجارة السلع لدى الأمم المتحدة، ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، والبنك الدولي، والتقارير والإصدارات المعنية بهذا الموضوع. ويقدم هذا التقرير لمحة عن تدفقات التجارة والاستثمارات على الصعيد الإقليمي وعن هذه التدفقات بين المنطقة وباقي العالم. ونوضح هنا بأن بيانات التجارة والاستثمار على المستوى الكلي لا تعطي لمحة كافية عن التجارة والاستثمارات في سلاسل القيمة العالمية. ومن جهة أخرى، توجد عراقيل كثيرة تحد من توفر البيانات في بعض بلدان المنطقة، مما يحُد من إمكانية إجراء تقييم أفضل للتجارة في سلاسل القيمة الإقليمية بهذا الصدد. وإضافة إلى ذلك، لا تشمل بيانات التجارة في سلاسل القيمة الإقليمية بعدُ هذه المنطقة -مثل قاعدة بيانات بمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي «قياس التجارة بالقيمة المضافة». ونلاحظ أيضاً محدودية البيانات عن التجارة الإقليمية في الخدمات. ومع ذلك، يوصى بتعميق التحليل الموجز الوارد في هذا التقرير في أعمال مستقبلية لاستخدام قياس أثر دقة للتجارة في سلاسل القيمة العالمية، لاسيما على المستوى القطاعي.

وتتمثل الخلاصات الرئيسية لهذه الدراسة فيما يلي:

- يعدّ التكامل الإقليمي في شمال أفريقيا ضعيفا جدا من حيث التجارة والاستثمارات؛
- تندمج بلدان شمال أفريقيا عموديا في سلاسل القيمة العالمية، مما يجعلها تتنافس مع بعضها البعض، في ظل ضعف الروابط الأفقية بينها.
- تمثل الاستثمارات المباشرة الأجنبية رافعة جوهرية لتحقيق اندماج بلدان شمال أفريقيا في سلاسل القيمة العالمية، إلا أن ذلك يتم عموما بواسطة الاستثمارات الأجنبية -لاسيما من الشركات الأوروبية- التي تنفّذ بشكل منفصل في بضعة بلدان من المنطقة.
- وتوجد أمثلة قليلة عن الشركات الأجنبية التي تستثمر وتنسق بين أنشطتها في أكثر من بلد واحد من المنطقة، ولا تضطلع الشركات الإقليمية إلا بدور محدود في بناء التكامل الإقليمي وسلاسل القيمة الإقليمية في سياق سلاسل القيمة العالمية.
- تستمر مصاعب شديدة في السياسات والنقل واللوجستيات، وتؤثر على التجارة في المنطقة.
- تم تحديد فجوة في سلاسل القيمة العالمية بين مجموعتين من بلدان المنطقة، بين البلدان المندمجة في سلاسل القيمة العالمية والبلدان غير المندمجة في هذه السلاسل. ويرتبط هذا الوضع بالتنمية الصناعية، وبالروابط مع الاقتصاد العالمي، والانضمام إلى اتفاقات التجارة العالمية، والأطر التنظيمية، والقضايا ذات الصلة باللوجستيات والنقل.

وتتمثل التوصيات الرئيسية بشأن السياسات فيما يلي :

- تطوير الأراضي المشتركة لتبادل الإنتاج؛
- تشجيع الارتقاء الإقليمي وإعادة التوطين؛
- تطوير مسارات سلاسل القيمة الإقليمية واستغلال الموقع الاستراتيجي للمنطقة؛
- تطوير استراتيجية قطاعية خاصة بسلاسل القيمة الإقليمية؛
- الاستثمار في المعرفة، وبناء القدرات المؤسسية والبحث في سلاسل القيمة الإقليمية.
- تحديد سلاسل القيمة الإقليمية الواعدة:
 - نذكر من بين النتائج التي أسفرت عنها الدراسة تحديد سلاسل القيمة الإقليمية الواعدة على أساس مواطن قوة بلدان المنطقة والفرص أمامها:
 - صناعة السيارات؛
 - صناعة الطائرات؛
 - تحويل النفط والغاز والمنتجات المشتقة؛
 - قطاع الإمدادات بالطاقة الشمسية؛
 - تحويل الحديد والصلب والمنتجات ذات الصلة.
 - تحتاج ثلاثة قطاعات ذات أولوية إلى المزيد من الدراسة من منظور سلاسل القيمة الإقليمية:
 - الصناعة الغذائية؛
 - النسيج والألبسة؛
 - الخدمات.

وتمثل هذه الدراسة مجرد دراسة استهلاكية، ويتعين تسليط الضوء على عدد من العناصر في الدراسات المستقبلية التي تتطرق إلى هذا المشروع نفسه :

- تعميق الدراسات الإقليمية القطاعية بشأن سلاسل القيمة والقطاعات الواعدة والمختارة، مع تحديد الفاعلين والمنتجات بكل تفصيل، إضافة إلى إطار سلاسل القيمة المحلية/العالمية وإنتاج القيمة المضافة.
- إنجاز دراسة عن تحديات المعرفة والتعليم والمبادرات الإقليمية في التعليم وتحسين الكفاءات.
- تحسين التنسيق العرضاني وتشجيعه بين البلدان بشأن مقارنة سلاسل القيمة عبر المؤسسات والوكالات القائمة.
- الشروع في دراسة عن إمكانات سلاسل قيمة قطاع الخدمات في المنطقة وعن إدماجه في سلاسل القيمة الإقليمية للخدمات.

الجزء الأول : شمال أفريقيا في سلاسل القيمة العالمية والتنمية الإقليمية

أولا. مقدمة

تجسد أحد أهم التحولات التي شهدتها تنظيم الإنتاج والتجارة العالميين في العقدين الأخيرين في تزايد أهمية سلاسل القيمة العالمية لتدبير وتنسيق الإنتاج والروابط التجارية بين البلدان. ويشمل ذلك تزايد وتيرة تقسيم الإنتاج وتزايد تجارة الأجزاء والمكونات عبر البلدان وأيضا تغير طبيعة حكمة الإنتاج لاسيما في البلدان النامية.

ونفذت العديد من الدراسات ومشاريع السياسات الأفكار الأساسية التي يستند إليها إطار سلاسل القيمة العالمية. وكان السرد العام بسيطا بما فيه الكفاية. إذ تندمج البلدان النامية في الاقتصاد العالمي عبر سلاسل القيمة العالمية التي تقودها الشركات الرائدة والتي تستقر بشكل شبه حصري في الاقتصادات المتقدمة. وتحصل هذه البلدان النامية على حصة صغيرة من القيمة النهائية لمنتجاتها بالنظر للتوقع القوي للشركات الرائدة ونظرا لأن العديد من الأنشطة ذات قيمة مضافة أكبر في هذه الشبكات تتركز في الاقتصادات ذات مستوى دخل أعلى. ولتحقيق التنمية، يتعين على البلدان النامية الاندماج في سلاسل القيمة العالمية، إلى جانب الارتقاء في هذه السلاسل عبر التخصص في الأنشطة ذات قيمة مضافة أعلى. ويتجلى انعكاس هذا التحليل بشأن السياسات في أنه يتعين على الحكومات ووكالات التنمية الدولية أن تساعد البلدان على الاندماج في هذه السلاسل عبر بناء الروابط مع الشركات الرائدة، وتحسين البنيات الأساسية، والمحافظة على معايير الإنتاج، ومساعدة الشركات على الارتقاء داخل هذه السلاسل عبر البرامج القطاعية المستهدفة.

ورغم تحقيق نتائج بارزة في العديد من البلدان بناء على هذه المقاربة، أثارت التطورات الاقتصادية العالمية والإقليمية في السنوات القليلة الماضية تساؤلات عن استدامة هذه المقاربة للاستمرار في قيادة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان النامية. ففي المقام الأول، ركزت أجندة سلاسل القيمة العالمية على أهمية الارتقاء كسبيل لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وتم التركيز في البداية على الارتقاء الاقتصادي بينما سلطت الدراسات الحديثة الضوء على أهمية توسيع مجال الاهتمام ليشمل الارتقاء الاجتماعي. ومع ذلك، تتزايد حدة العراقيل أمام هذا الارتقاء. وبالنسبة للقطاعات التي اندمجت فيها البلدان النامية بالفعل، تواجه شركاتها العديد من العراقيل الحادة فيما يخص الارتقاء إلى أبعد من مستوى معين من سلسلة القيمة، إذ تسيطر الشركات الرائدة على المكونات ذات قيمة مضافة عالية في هذه السلاسل، ويُفسر ذلك نوعا ما بأن بعض هذه المكونات ترتبط ارتباطا وثيقا بالسوق النهائية (البحث والتطوير، والتصميم، وغيرها). وفي المقام الثاني، أدت التحولات في نمو الاقتصاد العالمي وتزايد الطلب في الأسواق غير التقليدية، من جهة، وركود الطلب في الأسواق التقليدية، إلى تساؤلات عن «التوجه الأوروبي» لإطار سلاسل القيمة العالمية وتركيزها على أسواق الاقتصادات المتقدمة. ويتجلى ذلك في الاهتمام المتزايد بالأسواق الإقليمية وبإمكاناتها كسبيل للتنمية الصناعية، وبالأسواق الناشئة وبأثر تكوين سلاسل قيمة عالمية جديدة تتمحور حول هذه الأسواق في مواضيع مثل الارتقاء وتوزيع الأنشطة.

ويهدف هذا المشروع إلى النظر في هذه القضايا في منطقة شمال أفريقيا. وسيقدم هذا التقرير مناقشة نظرية موجزة عن موضوع سلاسل القيمة الإقليمية، وسيتطرق بعد ذلك إلى تشخيص تموقع شمال أفريقيا في سلاسل القيمة العالمية ووضعها الحالي في سلاسل القيمة الإقليمية. وسيستخدم ذلك في تحليل المواضيع والأدوات الرئيسية التي سيتطرق إليها هذا المشروع. وبعد ذلك، ستتم مناقشة الخلاصات والانعكاسات على السياسات.

ثانيا. سلاسل القيمة الإقليمية في اقتصاد عالمي متغير

شهد الاقتصاد العالمي تحولات عميقة من حيث التنظيم والحكامة في العقود القليلة الأخيرة. فأولا، مكّن التراجع السريع في الحواجز التجارية وفي تكاليف النقل والاتصالات من تسريع ازدهار التجارة العالمية وتسريع تحول طبيعة هذه التجارة، عبر الزيادة في تقسيم شبكات الإنتاج، ونمو تجارة الأجزاء والمكونات، والتجارة بين الشركات. وثانيا، أدت تحولات السياسة الاقتصادية في العديد من البلدان النامية منذ الثمانينيات، إلى تغيير دور الحكومات الوطنية في تحديد ملامح تموقع بلدانها في الاقتصاد العالمي وفي الطريقة التي تندمج بها قطاعاتها الاقتصادية في الشبكات العالمية للتجارة والإنتاج. وتمثلت النتيجة الرئيسية لهذين العاملين في اندماج العديد من البلدان النامية فيما أصبح يسمى سلاسل القيمة العالمية صاحبه تزايد دور هذه السلاسل في حكامة الإنتاج، والتجارة، والعمالة، والمعايير الاجتماعية والبيئية في البلدان النامية. وفي معظم البلدان النامية، تحقق هذا الاندماج أساسا في سلاسل القيمة العالمية التي تستهدف الاقتصادات المتقدمة، لاسيما الولايات المتحدة وأوروبا، وكان يبني غالبا، باستثناء آسيا على وجه الخصوص، على نموذج الإدماج الفردي للبلدان النامية في سلاسل القيمة العالمية المتمحورة حول البلدان المتقدمة يصاحبه اندماج ضعيف فيما بين هذه البلدان النامية.

وتفاوتت الانعكاسات الاقتصادية والاجتماعية لهذه التحولات وأثر اندماج المناطق النامية في سلاسل القيمة العالمية، بين مختلف البلدان، وداخل البلد نفسه. ففي الحالات «الناجحة»، أسفر هذا الاندماج عن مجموعة من الديناميات الاقتصادية والاجتماعية والصناعية والتكنولوجية التي أدت إلى تحول شامل للوضع الاقتصادي للمناطق التي كانت تُعد من بين الأفقر عالميا. وفي باقي الحالات، كان النجاح محدودا وكانت قدرة البلدان النامية على استخدام اندماجها في سلاسل القيمة العالمية لتحفيز مسار التنمية الاقتصادية والاجتماعية، محدودة أيضا. ونتج عن الإدماج الفردي للبلدان النامية، أو بالأحرى جهات ومناطق اقتصادية معينة من هذه البلدان، والاندماج المحدود بين هذه البلدان في سلاسل القيمة العالمية، تأثير تنموي متفاوت في العديد من البلدان النامية وضعف «الاستمرارية التنموية». وغالبا ما تملك المناطق المندمجة اندماجا قويا في سلاسل القيمة العالمية بنيات أساسية متطورة، وروابط مع شبكات النقل، وشبكات الاتصال، وغيرها، أفضل من المناطق المجاورة غير المندمجة في هذه الشبكات. وفي العديد من البلدان، ساهم هذه الوضع في ارتفاع التفاوتات الاقتصادية والاجتماعية وحتى في انعدام الاستقرار السياسي في عدد من الحالات.

وفي السنوات القليلة الماضية، تزايد الاهتمام بقصور مقارنة تطوير سلاسل القيمة العالمية المرتكزة على الاندماج الفردي للبلدان النامية ولمناطق معينة من هذه البلدان في سلاسل القيمة العالمية التي تستهدف الاقتصادات المتقدمة. ويعود ذلك جزئيا إلى الأزمة الاقتصادية العالمية التي بدأت سنة 2008 وأدت إلى ركود الطلب القادم من الاقتصادات المتقدمة التي كانت تمثل سابقا محرك نمو هذا النموذج. ويعود هذا الاهتمام أيضا إلى أن «النموذج الآسيوي» كان الأنجح في المرحلة السابقة وأبدى مرونة أكبر تجاه الأزمة العالمية، وجمع هذا النموذج بين الاندماج في سلاسل القيمة العالمية يصاحبه التخصص الإقليمي المتزايد، وبين الدور الجوهري لسلاسل القيمة الإقليمية. وبالتالي، تزايد اهتمام الباحثين وواضعي السياسات بالنظر في إمكانات تشجيع سلاسل القيمة الإقليمية بوصفها وسيلة لتعزيز مسارات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان النامية.

ومع ذلك، يتعين بذل المزيد من الجهود لفهم السبب الذي يجعل سلاسل القيمة الإقليمية مهمة، وبحث كيفية تشجيعها. ويعد السؤال عن السبب جوهريا لأن جهود إزالة العراقيل أمام إنشاء سلاسل القيمة الإقليمية (اللوجستيات، والحواجز التجارية، وغيرها) لا يمكنها أن تنجح في غياب جهود بناء العوامل الاقتصادية التي تجعل هذه السلاسل جذابة أمام الفاعلين الاقتصاديين المحليين والعالميين. ولاحظنا هذا الوضع في العديد من المناطق النامية حيث أسفرت جهود إنشاء مناطق التجارة الحرة الإقليمية عن نتائج محدودة نسبيًا من حيث تدفقات التجارة، مما يعكس أن هذه الجهود ركزت على السياسات فقط دون فهم تام للمكاسب الاقتصادية لهذه التدفقات. بالفعل، تُبرز بعض الحالات في شرق آسيا (لاسيما الصين وتايوان) بأنه عندما يتسنى جني المكاسب الاقتصادية عبر التكامل الإقليمي والتدفقات (التجارة، والاستثمارات المباشرة

الأجنبية، وغيرها)، يمكن أن يتحقق هذا التكامل ولو في غياب بيئة السياسات الداعمة. وبالتالي، تتمثل التحديات الرئيسية أمام باقي المناطق النامية في فهم مستوى بيئة السياسات ومواءمته مع مستوى المبادئ الاقتصادية. إلا أن ذلك لا يعني أن تيسير التجارة وإزالة العراقيل أمام سلاسل القيمة الإقليمية لا يكتسيان أهمية. ففي العديد من البلدان النامية، يتمثل العنصر الرئيسي الذي يعيق التكامل الإقليمي في أن هذه البلدان ترتبط بالأحرى مع البلدان المتقدمة الرئيسية عوض الشركاء الإقليميين. ويشمل ذلك مجالات مثل شبكات الاتصالات، وشبكات التجارة والأعمال، وخدمات النقل واللوجستيات. ويساعد نموذج التكامل هذا في توجيه هذه الاقتصادات نحو الاندماج مع الاقتصادات المتقدمة ويحد من التكامل الإقليمي بين البلدان النامية. وتضطلع السياسة التجارية بدور جوهري بهذا الصدد أيضا. وتُعتبر العديد من البلدان النامية مندمجة بشكل أفضل في أسواق الاقتصادات المتقدمة عبر اتفاقات التجارة التفضيلية التي توفر وصول هذه البلدان لتلك الأسواق على أساس تفضيلي. ولاقت مبادرات التجارة الإقليمية نجاحا متواضعا على وجه العموم في إنشاء مستوى مماثل من التكامل. ويكتسي ذلك أهمية متزايدة اليوم لأن التحول من «التكامل الأوجف» إلى «التكامل العميق» في مفاوضات واتفاقات التجارة الدولية يمكن أن يؤسس لإدماج بعض البلدان النامية في أسواق الاقتصادات المتقدمة عبر مستوى أعلى من مواءمة السياسات. ومع ذلك، سيصعب على البلدان النامية -التي ليست جزءا من مسار التكامل العميق- أن تتكامل اقتصاديا ليس فقط مع البلدان المتقدمة وإنما أيضا مع جيرانها الإقليميين. وفي بعض المناطق النامية، يهدد هذا الوضع بتحويل فجوة الاندماج أو عدم الاندماج في سلاسل القيمة الإقليمية من فجوة تجارة وتصنيع يمكن سدها عبر الاستثمارات والتدخل عبر السياسات إلى فجوة مؤسسية وتشريعية عميقة سيصعب سدها في المستقبل.

وهنا يُطرح التساؤل أمام البلدان النامية بخصوص كيفية صياغة السياسات الكفيلة بتشجيع الفاعلين الاقتصاديين للنظر في تنويع علاقاتهم التصديرية والتجارية. ومن الطبيعي جدا ألا يهتم الفاعلون الاقتصاديون كثيرا بالأسواق الأخرى بالنسبة للبلدان ذات اندماج عميق في أسواق البلدان المتقدمة. وفي حالة شمال أفريقيا، مثلا، يؤدي ارتفاع حجم وقيمة الصادرات للوحدة نحو السوق الأوروبية بالشركات المغربية مثلا، أن تتجه بديها نحو هذه السوق بدل استنزاف جهودها للتصدير نحو الأسواق الإقليمية أو غيرها من البلدان النامية ذات أسواق صغيرة الحجم، وتوفر قيمة صادرات للوحدة أدنى منها، وتملك بيئة لوجستية صعبة. إلا أنه من منظور تنموي أوسع، يمكن أن يساعد مثل هذا الالتزام على تشجيع التنمية الصناعية والتجارية في كل بلد وأن يكمل مكاسب التصدير نحو الاتحاد الأوروبي، إلى جانب إتاحة المزيد من القدرة على التعامل مع التحولات السياسية والاقتصادية والتجارية ذات الصلة بالعلاقة مع الاتحاد الأوروبي. ويوفر الاندماج في سلاسل القيمة المتركزة على أوروبا للمنتجين في البلدان النامية مزايا هامة من حيث الحجم ومن حيث تأهيل الأساليب. إلا أن نطاق التحسين إلى ما يتعدى مستوى معيناً أشد صعوبة في الاقتصادات المتقدمة مما الحال عليه في باقي الأسواق الإقليمية أو النامية. وبالنسبة للمنتجين في منطقة نامية، قد يكون الارتقاء الوظيفي عبر الانتقال نحو استخدام العلامات التجارية، أو تجارة التجزئة، أو البحث والتطوير، شبه مستحيل في صادراتها نحو الاتحاد الأوروبي. ويتزايد احتمال تحقيقه عند التصدير نحو باقي البلدان النامية. إضافة إلى ذلك، يوفر التنويع في العلاقات التجارية حماية أفضل للبلدان النامية في مواجهة التحولات السياسية والاقتصادية والتجارية في علاقاتها مع الاقتصادات المتقدمة. وبالنسبة للسياسات، يحمل إنشاء سلاسل القيمة الإقليمية مكسبا واضحا. ولا ينبغي اعتبار هذه السلاسل بديلا عن الروابط القائمة في سلاسل القيمة العالمية الموجهة نحو الاقتصادات المتقدمة وإنما بوصفها عنصرا مكملا عبر استراتيجية تنموية مركبة تهدف إلى الاستفادة من الاندماج في الأسواق وفي سلاسل القيمة الإقليمية والعالمية، في الوقت نفسه.

ثالثا. تموقع شمال أفريقيا في خريطة سلاسل القيمة العالمية

تُعد شمال أفريقيا إحدى المناطق التي شهدت اندماجا متزايدا في سلاسل القيمة العالمية وتكاملا إقليميا ضعيفا. وعكس ذلك عددا من العوامل الجوهرية التي تستفيد منها هذه المنطقة مقارنة مع العديد من البلدان النامية الأخرى، لاسيما أفريقيا جنوب الصحراء. فأولا، شهدت معظم بلدان المنطقة على مر الزمن أكبر حجم من الاستثمارات في البنيات الأساسية وفي قدرات التصنيع في عدد من القطاعات. وتملك بعض هذه البلدان بنيات أساسية للنقل متطورة نسبيا شجعت تدفقات أكثر سلاسة للمنتجات في سلاسل القيمة العالمية. كما كانت تملك مستوى معيناً من البنيات الأساسية الصناعية لاسيما في الصناعة الخفيفة التي يمكن استخدامها لتحفيز التجارة التي يتسع نطاقها. وثانيا، تتمتع المنطقة بميزة جغرافية لاسيما بالنظر لقربها من إحدى أكبر الأسواق في العالم، وهي السوق الأوروبية. ويمثل الوقت اللازم للتسويق والتسليم في الآجال أحد المتطلبات الرئيسية لسلاسل القيمة الحديثة والحديثة والمناطق التي تتمتع بالقدرة على التجاوب بسرعة مع تحولات الطلب في السوق تملك امتيازاً في المنتجات الحساسة للوقت وهي غالباً المنتجات ذات قيمة مضافة أعلى. ويمنح هذا الوضع لشمال أفريقيا ميزة هائلة في علاقاتها التجارية مع الاتحاد الأوروبي. وثالثا، تتمتع العديد من بلدان المنطقة بوصول تفضيلي إلى عدد من الأسواق الرئيسية، لاسيما منها الاتحاد الأوروبي، عبر اتفاقات الشراكة والتجارة الحرة، وأيضا سوق الولايات المتحدة فيما يخص بعض بلدان المنطقة. وفي أغلب الحالات، يعد هذا الوصول التفضيلي مستقرا نسبيا مما ينشئ إمكانات تطوير القدرات الصناعية في المنطقة على أساس فرص هذه الأسواق. ورابعا، راکمت بعض بلدان المنطقة مستوى من القدرات التديبيرية والتنظيمية التي تمكنها من الاستجابة لمستلزمات سلاسل القيمة العالمية. ويوجد في بعض بلدان المنطقة قطاع خاص متطور نسبيا يعمل في مجموعة من الأنشطة الزراعية والصناعية ويتمتع عموما بمستوى عال من القدرات المحلية في الأنشطة التديبيرية والتقنية. ويمكن أن يساعد هذا الوضع على تحقيق الاندماج في سلاسل القيمة العالمية، من جهة، وعلى تسريع عملية الارتقاء عبر انتقال شركات المنطقة إلى أنشطة وأسواق جديدة، من جهة أخرى.

ولم يتم بعدُ استغلال هذه الإمكانيات بما فيه الكفاية. بل لم تستغل المنطقة عموما مزاياها كاملة. وحتى في السوق الأوروبية التي تتمتع فيها المنطقة بميزة واضحة، ظلت حصة بلدان المنطقة في إجمالي الواردات محيطة. وظل التقدم الذي تم تحقيقه أيضا متقطعا بشدة ومتفاوتا بوضوح ليس فقط بين البلدان وإنما أيضا داخلها. وعلى سبيل المثال، استفادت بعض المناطق في مصر والمغرب وتونس من الاندماج في سلاسل القيمة العالمية لتوسيع نطاق التشغيل وتحسين الظروف الاجتماعية. إلا أن بعض المناطق في هذه البلدان وفي غيرها لم تلحق بالركب. إضافة إلى ذلك، لم يتزامن الاندماج المتزايد في سلاسل القيمة العالمية في المنطقة بنمو مماثل في تقسيم الإنتاج وسلاسل القيمة الإقليمية في المنطقة. وشكل ذلك أحد العوامل التي تحد من إمكانات المنطقة لتطوير تموقعها في الاقتصاد العالمي ولاستهداف الأسواق المحلية والتصديرية البديلة. وسيطرقت هذا الباب إلى أربعة مواضيع رئيسية ذات الصلة باندماج المنطقة في سلاسل القيمة العالمية: تجارة المنتجات المصنعة والزراعية، والاستثمارات المباشرة الأجنبية، واللوجستيات والنقل، والسياسة الاقتصادية.

1.3. مستويات واستراتيجيات مختلفة للاندماج في سلاسل القيمة العالمية

لا تملك شمال أفريقيا نموذجا موحدا للاندماج في سلاسل القيمة العالمية مما يعكس اختلاف الموارد الطبيعية واختلاف السياسات الاقتصادية المعتمدة على مر الزمن. ويمكن تقسيم هذه المنطقة إلى مجموعتين من البلدان:

- تتألف المجموعة الأولى من الجزائر وليبيا وموريتانيا، وتتمثل خاصيتها المشتركة في أن اندماجها في سلاسل القيمة العالمية يتم في نهايات السلاسل: فهي تصدر أساسا السلع الأساسية أي النفط والغاز بالنسبة للجزائر وليبيا، وركاز الحديد ومنتجات الصيد الأولية بالنسبة لموريتانيا؛ وتستورد تقريبا جميع احتياجاتها من المنتجات المصنعة، والمدخلات الخاصة بصناعاتها المحلية. ويرتبط أداؤها الاقتصادي بتقلبات أسعار السلع الأساسية وبالآزمات الاقتصادية، ولم تصل الصناعة المحلية والزراعة إلى مستوى من التطور يكفل لهما تعويض الواردات.

ويخضع الاقتصاد لمراقبة شديدة من الإدارة العمومية وتنتج الشركات العمومية الحصة الأكبر من الناتج الداخلي الإجمالي. ومع ذلك، توجد فوارق في البنيات الأساسية الاقتصادية بين بلدان هذه المجموعة، لاسيما بالنظر لحجم اقتصاد كل منها. وتتميز الجزائر بامتلاكها لقدرات مالية ضخمة.

- وتتألف المجموعة الثانية من تونس ومصر والمغرب. وحقق كل بلد منها تحولا - بدرجات متفاوتة - من صادرات السلع الأساسية/ المواد الخام/ المواد الزراعية نحو الصادرات المصنعة. وتملك أيضا قطاعا خاصا واسع النطاق رغم أن حكوماتها تضطلع بدور اقتصادي جوهري في القطاع الأولي وفي الخدمات البنكية والتأمين. وتندمج اقتصاداتها بعمق في سلاسل القيمة العالمية عبر ما يلي:

- الاستثمارات المباشرة الأجنبية التي تتحكم في جزء مهم من الصناعات المصدرة؛

- الاتفاقات الدولية للتجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي، واتفاق التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية، والاتفاقات الإقليمية (غافطا، واتفاق أكادير)؛

- تأتي المنتجات المصنعة في هذه البلدان في مستويات مختلفة من سلاسل القيمة، منذ أولها (تحويل المنتجات الخام/ الأولية)، ثم المستويات الأساسية (التعاقد من الباطن/ تصنيع المنتجات شبه النهائية) إلى المراحل النهائية (التركيب).

- عامل التنافسية المتمثل في انخفاض تكلفة القوة العاملة.

- تحفيزات خاصة لفائدة المستثمرين المصدرين سواء الأجانب أو المحليين.

وتملك هذه البلدان نفس المزايا المقارنة والتنافسية وتواجه التحديات نفسها.

• تشمل المزايا المشتركة ما يلي:

- القرب من سوق الاتحاد الأوروبي؛

- بيئة الأعمال التي تشجع الاندماج في سلاسل القيمة العالمية؛

- انخفاض تكلفة القوة العاملة.

• تشمل التحديات المشتركة ما يلي:

- التبعية الشديدة تجاه سوق الاتحاد الأوروبي؛

- مدخلات في سلاسل القيمة العالمية ذات تكلفة ضئيلة وكثافة تكنولوجية ضعيفة، مما يعني من جهة، انخفاض تحصيل القيمة، ومن جهة أخرى، تهديدات أكبر تأتي من مناطق إنتاج أخرى (آسيا، وأمريكا اللاتينية) التي تطور قدرات يصاحبها تحصيل الابتكار والمساهمات التكنولوجية.

- انخفاض اندماج الموردين المحليين والمدخلات المحلية، مما يؤدي إلى ضعف الشمولية والتفاوتات في الاستفادة من الثروات.

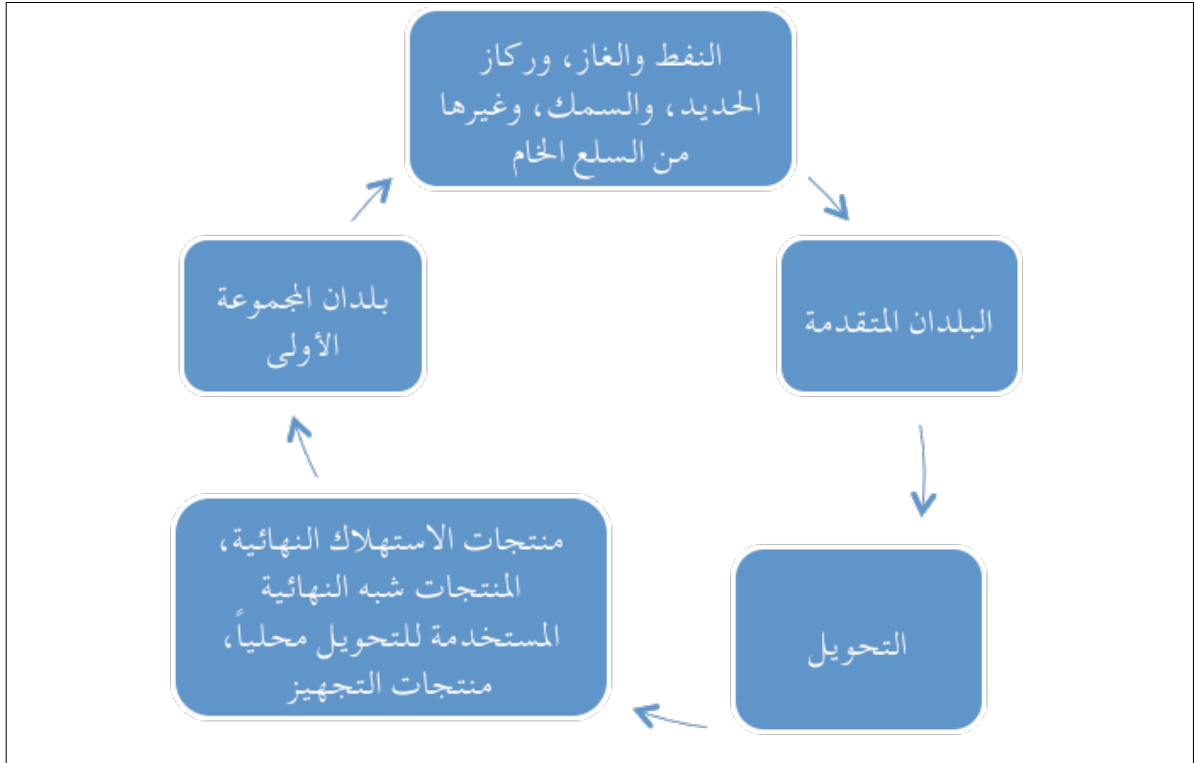
- انخفاض الطلب على الكفاءات المحلية في صادراتها في سلاسل القيمة العالمية.

وتبرز هذه المجموعة أيضا بعض الاختلافات القطرية؛ وترتبط هذه الاختلافات خصوصا بما يلي:

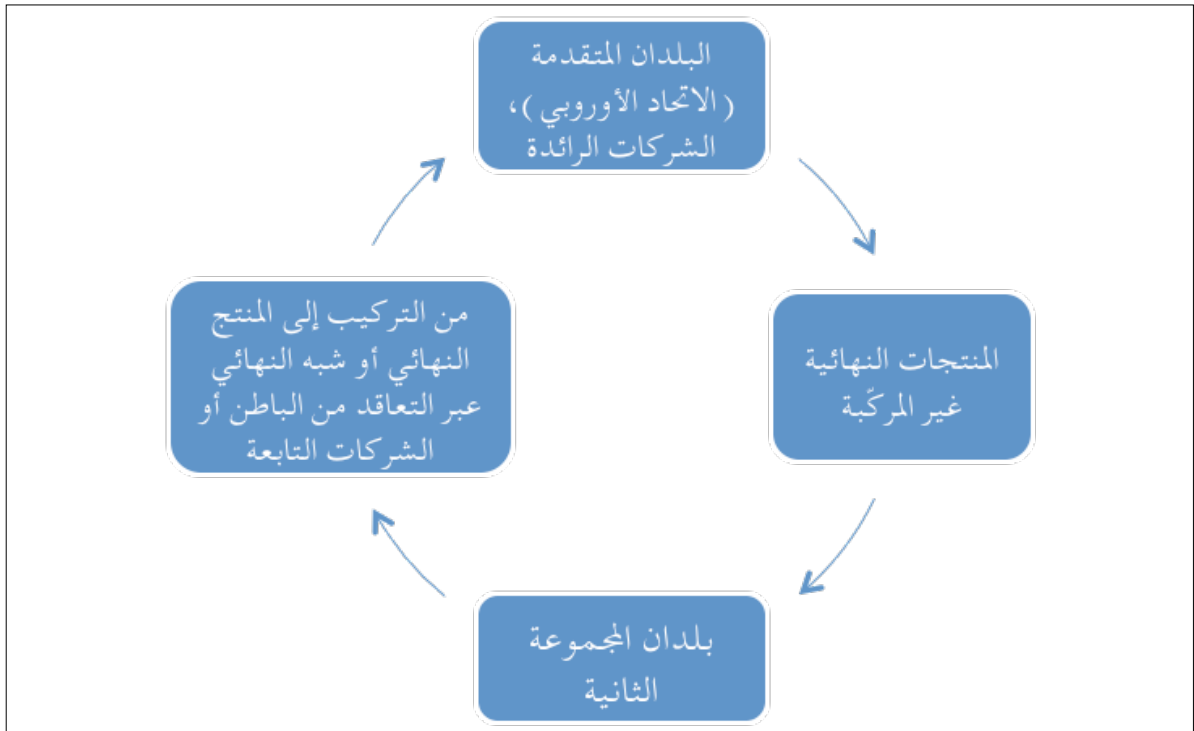
- اختلاف أحجام السلع الخام أو المنتجات المحولة مبدئيا، مثل المغرب حيث يمثل إنتاج الفوسفات وصادراته حصة مهمة من الناتج الداخلي الإجمالي؛

- طول بعض سلاسل القيمة المحلية، كما هو شأن مصر بالنسبة لسلسلة قيمة تحويل القطن، أو سلسلة قيمة تحويل الفواكه والخضر.

الرسم البياني 1 : نموذج الاندماج السائد في المجموعة الأولى



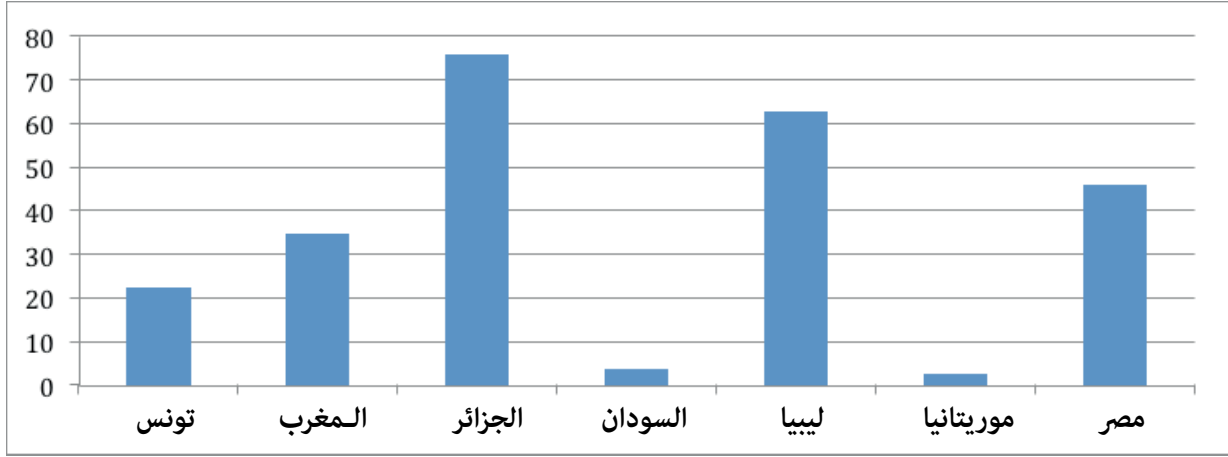
الرسم البياني 2 : نموذج الاندماج السائد في المجموعة الثانية



2.3. أداء المنطقة في تجارة المنتجات المصنعة والزراعية

يختلف دور التجارة والصادرات اختلافا ملحوظا في اقتصادات بلدان المنطقة. وتعدّ الجزائر وليبيا ومصر الدول الرئيسية الثلاث المصدّرة في المنطقة، إذ صدرت كل منها أكثر من 40 مليار دولار سنة 2012.

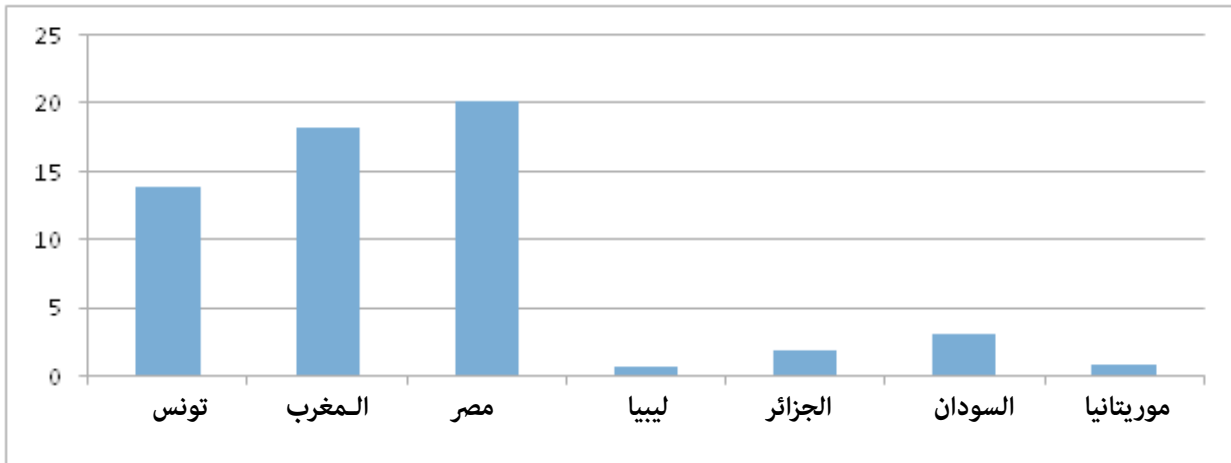
الرسم البياني 3 : صادرات المنتجات والخدمات، بمليار دولار أمريكي، 2012¹



المصدر: البنك الدولي، 2014.

إلا أن الصورة تتغير بصفة جذرية عندما نستثني الموارد الطبيعية. وتعتمد الجزائر وليبيا بشدة على صادرات النفط ولا تملك إلا صادرات محدودة من المنتجات الزراعية والمصنعة. وتمثل مصر والمغرب وتونس المصدّرين الثلاثة الرئيسيين لهذه المنتجات في المنطقة.

الرسم البياني 4: صادرات فئة التصنيف الصناعي الموحد 0: منتجات الزراعة والغابات والصيد، فئة التصنيف الصناعي الموحد 2 و3: المنتجات المصنعة²، بمليار دولار أمريكي، 2012³



المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

1 البيانات الخاصة بليبيا تعود إلى سنة 2008.

2 بسبب محدودية البيانات عن السودان، تستثني العديد من هذه الأرقام التجارة مع السودان.

3 البيانات الخاصة بليبيا تعود إلى سنة 2010.

في الفترة 2000-2012، > ارتفعت بشكل ملموس صادرات المنطقة من المنتجات المصنعة والزراعية التي يمكن أن تخضع لترتيبات سلسلة القيمة (فئة التصنيف الصناعي الموحد 0 : منتجات الزراعة والغابات والصيد، فئة التصنيف الصناعي الموحد 2 و3: المنتجات المصنعة). إلا أن هذا الارتفاع كان مركّزًا جدا في ثلاثة بلدان من المنطقة وهي تونس، والمغرب، ومصر التي مثلت معا ما يقارب 90 في المائة من صادرات المنطقة سنة 2012، بينما يأتي الباقي من البلدان الأخرى معا، وهي ليبيا والجزائر والسودان وموريتانيا (لم تقدم ليبيا بيانات عن سنة 2012، إلا أن حصتها بلغت 1,5 في المائة فقط سنة 2010).

الجدول 1 : صادرات فئة التصنيف الصناعي الموحد 0 : منتجات الزراعة والغابات والصيد، فئة التصنيف الصناعي الموحد 2 و3 : المنتجات المصنعة⁴، بمليار دولار أمريكي

| 2012 | 2010 | 2008 | 2006 | 2004 | 2002 | 2000 | |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 13,9 | 13,9 | 15,7 | 10 | 8,6 | 6,1 | 5 | تونس |
| 18,3 | 15,8 | 17,1 | 11,3 | 9 | 7,1 | 6,6 | المغرب |
| 20,2 | 18,7 | 14,2 | 4,5 | 3,9 | 2,6 | 2,6 | مصر |
| غير متوفر | 0,8 | 1,5 | غير متوفر | غير متوفر | غير متوفر | غير متوفر | ليبيا |
| 1,9 | 1,4 | 1,5 | 0,84 | 0,73 | 0,67 | 0,58 | الجزائر |
| 3,2 | غير متوفر | غير متوفر | غير متوفر | غير متوفر | غير متوفر | غير متوفر | السودان |
| 0,9 | 0,5 | 0,3 | غير متوفر | 0,14 | 0,07 | 0,07 | موريتانيا |
| 58,3 | 51,1 | 50,3 | 26,64 | 22,37 | 16,54 | 14,85 | المجموع |

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

في ما يخص أسواق التصدير، يعد الاتحاد الأوروبي سوق التصدير الرئيسية بالنسبة لمنتجات المنطقة الزراعية والمصنعة. ونلاحظ ذلك بشدة في حالة تونس والمغرب والجزائر. ومع ذلك، يحد صغر حجم الصادرات الجزائرية من هذه المنتجات من مدى قدرتنا على صياغة خلاصات مفصلة انطلاقا من هذا العنصر. وبالنسبة للمغرب وتونس، تبدو الخلاصات من الجدولين 1 و2 واضحة: إذ يندمج المغرب وتونس بكثافة في سلاسل القيمة الأوروبية للمنتجات الزراعية والمصنعة. ويمكن صياغة الملاحظة نفسها بالنسبة لمصر، إلا أن التبعية تجاه سلاسل القيمة العالمية للاتحاد الأوروبي ضعيفة، ويمكن تفسير الفرق المرتفع بين حصة الاتحاد الأوروبي وحصة منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بارتفاع حصة صادرات مصر نحو أعضاء هذه المنظمة غير الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. ومقارنة مع تونس والمغرب، تملك مصر حصة صادرات مجمعة مرتفعة نحو باقي بلدان شمال أفريقيا ونحو أفريقيا جنوب الصحراء (20,9 في المائة) مقارنة مع 13,7 في المائة بالنسبة لتونس (لاسيما مع شمال أفريقيا)، و7,6 في المائة بالنسبة للمغرب.

4 بسبب محدودية البيانات عن السودان، تستثنى العديد من هذه الأرقام التجارة مع السودان.

الجدول 2: أسواق صادرات فئة التصنيف الصناعي الموحد 0، و فئة التصنيف الصناعي الموحد 2 و3: المنتجات المصنعة، 2010

| حصّة باقي بلدان شمال أفريقيا | حصّة أفريقيا جنوب الصحراء | حصّة الاتحاد الأوروبي وباقي بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي | حصّة الاتحاد الأوروبي | |
|---------------------------------|------------------------------|--|--------------------------|-----------|
| 11% | 2,7% | 75,2% | 72% | تونس |
| 3% | 4,6% | 70% | 63,1% | المغرب |
| 10,9% | 10% | 42,8% | 28,3% | مصر |
| 27% | 0,06% | 58,9% | 44,7% | ليبيا |
| 9,1% | 6,5% | 70,6% | 68,2% | الجزائر |
| غير متوفر | غير متوفر | غير متوفر | غير متوفر | السودان |
| 0,6% | 21,3% | 72,9% | 24,9% | موريتانيا |

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

وتتجلى ملاحظة مهمة أخرى من الجداول أعلاه وتخص صغر حجم التجارة الإقليمية في المنتجات الزراعية والمصنعة. مما يعكس محدودية التكامل الإقليمي سواء كان التكامل موجهًا إلى أسواق التصدير مثل السوق الأوروبية أو غيرها من الأسواق مثل سوق شمال أفريقيا أو أفريقيا جنوب الصحراء.

وتوضح البيانات أيضا اندماجا جد محدود لليبيا والجزائر والسودان وموريتانيا في سلاسل القيمة العالمية للمنتجات الزراعية والمصنعة. وفيما يلي، سننظر بإيجاز في مدى الاندماج في سلاسل القيمة العالمية فيما يخص مجموعتي بلدان المنطقة، مع التركيز على البلدان الثلاثة التي توضح بياناتها مستوى معينًا من الاندماج في هذه السلاسل.

3.3. الاستراتيجيات الوطنية للاندماج في سلاسل القيمة

1.3.3. اندماج مصر والمغرب وتونس في سلاسل القيمة العالمية

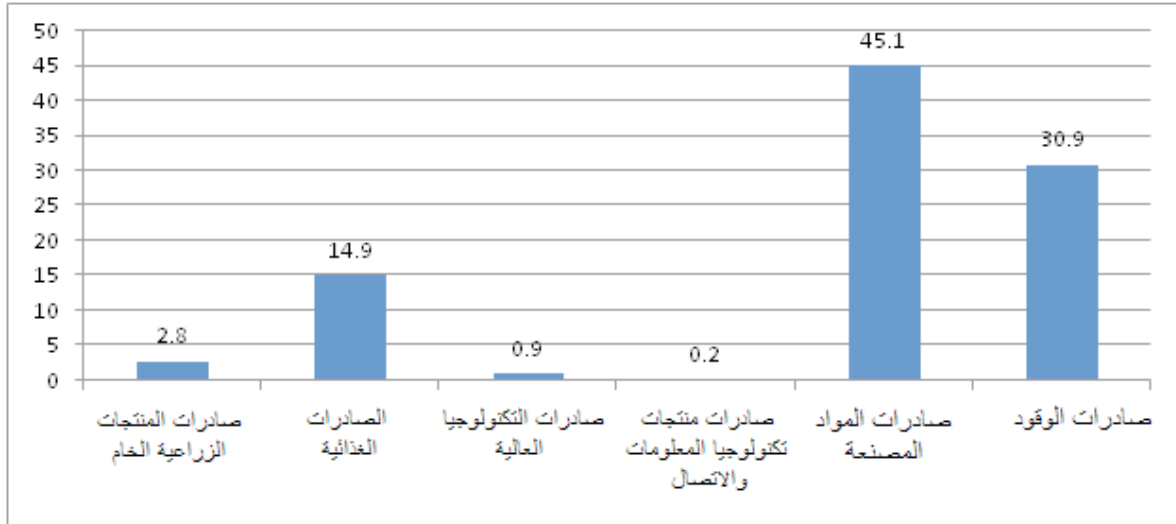
1.1.3.3. اندماج مصر في سلاسل القيمة العالمية

(أ) اندماج متنوع بشكل أكبر

كانت مصر من بين أوائل البلدان «المندمجة عالميا» في المنطقة وبذلت الجهود لتحرير التجارة، واستقطاب الاستثمارات المباشرة الأجنبية، وتشجيع الاندماج في سلاسل القيمة العالمية منذ الثمانينيات. وعلى غرار العديد من البلدان النامية، كانت المناطق الاقتصادية الخاصة حجر الزاوية في هذه الاستراتيجية عبر إنشاء المناطق الصناعية في جميع أنحاء مصر، لاسيما في القسم الشمالي من البلد. وبدأ اهتمام مصر يتركز مؤخرا على تطوير العلاقات الصناعية مع آسيا، لاسيما الصين والهند. ويتم بناء المنطقة الاقتصادية الخاصة العين السخنة بالتعاون مع الصين وبدأ الإنتاج في هذه المنطقة على يد عدد من الصناعات والمشاريع المشتركة مع الشركات الصينية (الألياف الزجاجية، والمعدات الكهربائية ذات توتر عالي وضعيف، والنسيج، والمعدات النفطية). وتم إنشاء عدد من تجمعات التخصصات في المنطقة الاقتصادية الخاصة العين السخنة، بما في ذلك صناعة السيارات، والصناعة البتروكيمياوية، وصناعة الأدوية، والصناعة الغذائية، والنسيج.

وفي ما يخص التجارة، تمثل الصادرات المصنعة والغذائية والوقود معظم الصادرات المصرية. ويملك البلد حصة صغيرة من صادرات تكنولوجيا المعلومات والاتصال والتكنولوجيا المتطورة مقارنة مع تونس والمغرب.

الرسم البياني 5 : الحصة في إجمالي الصادرات المصرية، بالنسبة المئوية، 2011

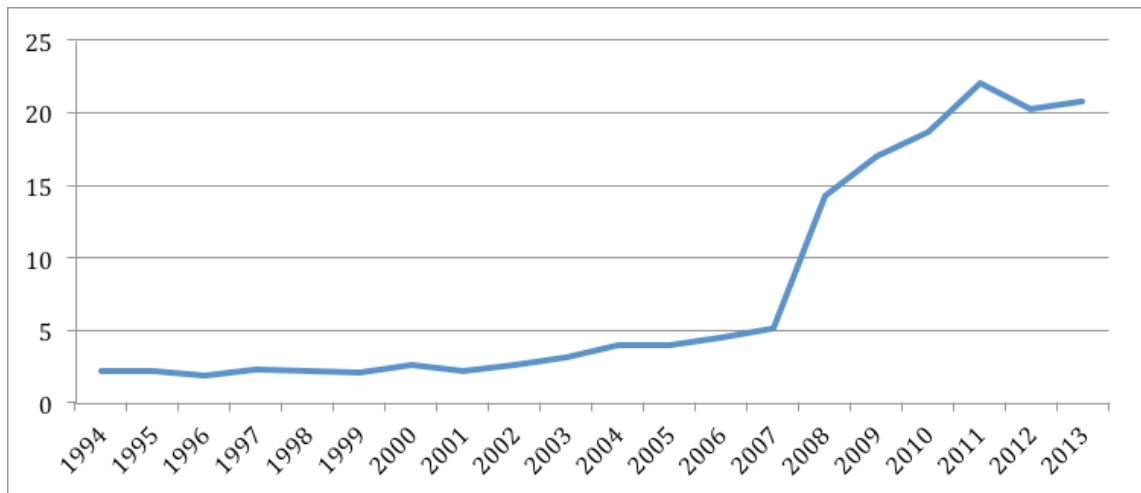


المصدر: البنك الدولي، 2014

ومقارنة مع البلدين الآخرين من المنطقة المندمجين في سلاسل القيمة العالمية، وهما تونس والمغرب، تملك مصر نموذج اندماج في هذه السلاسل أكثر تنوعا منهما، مع ضعف تبعيتها تجاه السوق الأوروبية. فأولا، توجه مصر صادرات مهمة نحو السوق الأمريكية مما يعكس عددا من العوامل بما في ذلك الوصول التفضيلي إلى هذه السوق. وثانيا، تملك مصر نموذج تصدير أكثر تنوعا نحو البلدان العربية، والبلدان الأفريقية، وباقي بلدان آسيا، وتستقبل هذه البلدان حصة كبيرة جدا من الصادرات المصرية مقارنة مع تونس والمغرب (الجدول 2). إضافة إلى ذلك، تتمتع مصر بموقع لوجستي متميز في المنطقة بالنظر لأهمية قناة السويس في التجارة العالمية. وتعززت هذه الأهمية الاستراتيجية مع بروز آسيا كقوة اقتصادية في العقدين الأخيرين والدور الجوهري لقناة السويس في التجارة الآسيوية مع أوروبا، والشرق الأوسط، وبدرجة أقل مع الولايات المتحدة. وسيساهم في هذه الأهمية الاستراتيجية تطور الاقتصاد الصيني على وجه الخصوص وعولمته، إضافة إلى احتمال ارتفاع تكاليف النقل، وستنشأ عن استغلالها فرصة لتشجيع التنمية الاقتصادية والصناعية ليس فقط في مصر وإنما أيضا في باقي بلدان المنطقة.

وعلى غرار المغرب وتونس، ارتفعت صادرات مصر من المنتجات المصنعة والزراعية ارتفاعا ملحوظا في غضون العقدين الأخيرين.

الرسم البياني 6 : صادرات مصر من فئة التصنيف الصناعي الموحد 0، وفئة التصنيف الصناعي الموحد 2 و3، بمليار دولار أمريكي



المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

بالنسبة للصادرات الزراعية والمصنعة، تستحوذ خمس فئات من المنتجات على حصة كبيرة من الصادرات المصرية. فتمثل المنتجات المعدنية الأولية 30 في المائة من إجمالي الصادرات المصرية من المنتجات الزراعية والمصنعة، تليها المنتجات الكيماوية، والمنتجات الغذائية، ثم المنتجات الزراعية، ومنتجات الألبسة.

الجدول 3: الصادرات الزراعية والمصنعة المصرية الرئيسية، 2010

| المنتج | مليار دولار | الحصة |
|--|-------------|-------|
| المنتجات المعدنية الأولية | 3,88 | 20,8% |
| المنتجات الكيماوية والمنتجات ذات الصلة | 3,34 | 17,9% |
| المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة | 2,62 | 14% |
| المنتجات الزراعية | 2,14 | 11,5% |
| الألبسة والمنتجات ذات الصلة | 1,7 | 9% |

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

بالنسبة للمنتجات المعدنية الأولية، تملك مصر سوق تصدير متنوع عموماً، حيث تُحقق حصصاً مرتفعة نسبياً مع بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأيضاً مع أفريقيا جنوب الصحراء. وتبلغ حصة الاتحاد الأوروبي من الصادرات المصرية لهذه المنتجات 21,8 في المائة، في حين يتجه أكثر من نصف صادرات هذه المنتجات نحو المملكة العربية السعودية (12,8 في المائة)، وجنوب أفريقيا (8,9 في المائة)، وليبيا (6,3 في المائة)، ونيجيريا، والأردن، ولبنان وتركيا. وبالنسبة للمنتجات الكيماوية، تستقبل السوق الأوروبية 46 في المائة من الصادرات المصرية، وتركيا 13,3 في المائة منها، وتمثل أسواق أخرى في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (الأردن، ولبنان، وليبيا، والمغرب، والجزائر) حصة كبيرة من هذه الصادرات. من جهة أخرى، يستقبل الاتحاد الأوروبي حصة ضئيلة نسبياً في الصادرات الغذائية المصرية، بلغت 11,4 في المائة سنة 2010، وهي حصة أقل من حصة ليبيا (14,9 في المائة)، وقريبة من حصة المملكة العربية السعودية (10,4 في المائة). وتبلغ حصة السودان 6,6 في المائة، وحصة العراق 4,1 في المائة، والأردن 4,1 في المائة، وكينيا 4,5 في المائة، والمغرب 3 في المائة. وفيما يخص المنتجات الزراعية، يستقبل الاتحاد الأوروبي 30,9 في المائة من الصادرات المصرية، والمملكة العربية السعودية 13,3 في المائة منها، وروسيا 8,4 في المائة منها، والهند 5,5 في المائة منها. وفيما يخص الألبسة، تُعد الولايات المتحدة أكبر مستورد للصادرات المصرية بحصة 48,6 في المائة، يليها الاتحاد الأوروبي (39,6 في المائة)، وتتجه الحصة المتبقية من الصادرات نحو عدد من الأسواق الإقليمية عموماً.

وينخرط قطاع النسيج المصري في فئة كاملة من الأنشطة المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية - من حصد القطن إلى إنتاج الألياف والألبسة الجاهزة - مما ينشئ حوالي 30 في المائة من فرص التشغيل في القطاع الصناعي. تُعد مصر البلد الوحيد من بين بلدان شمال أفريقيا الذي يحقق نمواً ملحوظاً على الصعيد العالمي في سلسلة القيمة العالمية هذه.

الجدول 4: جدول صادرات الألبسة من البلدان النامية التي تحقق أسرع نمو (الصادرات بمليون دولار أمريكي بالقيمة الجارية)

| البلد | 2005 | 2011 | الربح بالنسبة المئوية |
|----------|------|-------|-----------------------|
| باها | 10 | 2,017 | 19359% |
| مالي | 0 | 0 | 6196% |
| ساموا | 0 | 0 | 4303% |
| بوروندي | 0 | 0 | 2615% |
| إثيوبيا | 2 | 35 | 1365% |
| الطوغو | 0 | 4 | 1362% |
| أذربيجان | 0 | 6 | 1143% |
| الشيلي | 47 | 441 | 831% |
| مصر | 184 | 1,380 | 651% |
| اليمن | 0 | 3 | 524% |

المصدر: قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية.

الجدول 5: جدول صادرات النسيج من البلدان النامية التي تحقق أسرع نمو 2005 - 2011 (الصادرات بمليون دولار أمريكي بالقيمة الجارية)

| البلد | 2005 | 2011 | الربح بالنسبة المئوية |
|-----------------|---------|---------|-----------------------|
| مصر | 272 | 1.485 | 446% |
| فيتنام | 725 | 3.772 | 420% |
| الصين | 41.050 | 94.411 | 130% |
| بنغلاديش | 705 | 1.590 | 125% |
| الهند | 8.331 | 15.016 | 80% |
| تركيا | 7.076 | 10.772 | 52% |
| ماليزيا | 1.356 | 2.036 | 50% |
| تايلندا | 2.764 | 4.072 | 52% |
| أندونيسيا | 3.353 | 4.791 | 43% |
| باكستان | 7.087 | 9.082 | 28% |
| المجموع العالمي | 202.000 | 294.000 | 45% |
| سوازيلاندا | 174,8 | 85,4 | %-51 |
| الطوغو | 0,28 | 4,1 | 1,362% |
| زامبيا | 3,8 | 0,38 | %-90 |

المصدر: قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية.

تم استخراج الجدولين 4 و5 من الدراسة القطاعية لكل من منظمة التجارة العالمية ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي عن النسيج التي تسمى "المعونة من أجل التجارة".

وفيما يخص سلسلة قيمة تكنولوجيا المعلومات والاتصال، أقامت شركات فودافون، وأورانج، ومايكروسوفت، وإنتيل، وأوراكل، عمليات في مصر تقدم الخدمة لزبائنها العالميين في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال. وتشمل عمليات هؤلاء الفاعلين في مصر سلسلة القيمة العالمية بأكملها، انطلاقاً من تطوير المنتجات الجديدة إلى توفير الحلول التقنية لزبائنهم العالميين في مراكز الاتصال المتطورة.

ويتيح قطاع الطيران أكبر الفرص أمام مصر لتوسيع مشاركتها في سلاسل القيمة الإقليمية والعالمية. وحسب وزارة الطيران، اقتنت مصر ترخيصاً لنظام الاتصال والملاحة عبر الأقمار يغطي أفريقيا بأكملها. إضافة إلى ذلك، تستكشف مصر فرص أن تصبح المدرب المثالي لخطوط طيران القطاعين العام والخاص في أفريقيا.

ب) استراتيجيات التنمية

تم اعتماد سياسة للتنمية الصناعية منذ 2006 تهدف إلى توسيع اندماج مصر في الاقتصاد العالمي عبر المجالات الجديدة في تجمعات التخصص ذات مستوى متوسط إلى عال من التكنولوجيا. وعلى أساس هذا المجهود، أطلقت وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات استراتيجية لتكنولوجيا المعلومات والاتصال (2013-2017) تهدف إلى تحفيز التعاون المكثف بين القطاعين العام والخاص. وتحت هذه الاستراتيجية على تقوية البنى الأساسية التشريعية والتكنولوجية لتصبح مصر مركز تخصص لتكنولوجيا المعلومات والاتصال في شمال أفريقيا. وتكلف هذه الاستراتيجية وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بإنشاء صندوق بمبلغ 20 مليون جنيه مصري لتقديم تحفيزات للمقاولات الصغيرة والمتوسطة لتحصيل القيمة في أنشطة منبع سلسلة القيمة العالمية في مجالات التطبيقات المتنقلة والمفتوحة المصدر.

ويمكن استخلاص ملاحظتين مهمتين من التحليل أعلاه. فأولاً، تملك مصر نموذج تصدير أكثر تنوعاً من حيث المنتجات والأسواق، مقارنة مع المغرب وتونس. وفي حين يظل الاتحاد الأوروبي سوقاً مهمة، تعد مصر أقل تبعية لهذه السوق على عكس تونس والمغرب. وتعد مصر أفضل اندماجاً في الأسواق الإقليمية بما في ذلك شمال أفريقيا والشرق الأوسط وأفريقيا جنوب الصحراء، وبصفة متزايدة آسيا. وثانياً، باستثناء الألبسة، تعتبر مصر أقل اندماجاً في شبكات التحويل المجزأ/ تجارة التركيب، وتعتبر العديد من صادراتها المصنعة والزراعية محلية المنشأ. وإلى حد ما، تمثل صناعة الألبسة استثناء لأنها كانت تستخدم المنسوجات من آسيا إضافة إلى المنسوجات المصنوعة محلياً. وتكتسب مصر أهمية إضافية فيما يتعلق بتشجيع سلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا، بفضل اندماجها الجيد في سلاسل القيمة العالمية غير الأوروبية ونموذجها المتنوع في التصدير، إضافة إلى موقعها اللوجستي المتميز.

2.1.3.3. المغرب في سلاسل القيمة العالمية

أ) نموذج الاندماج يتحول

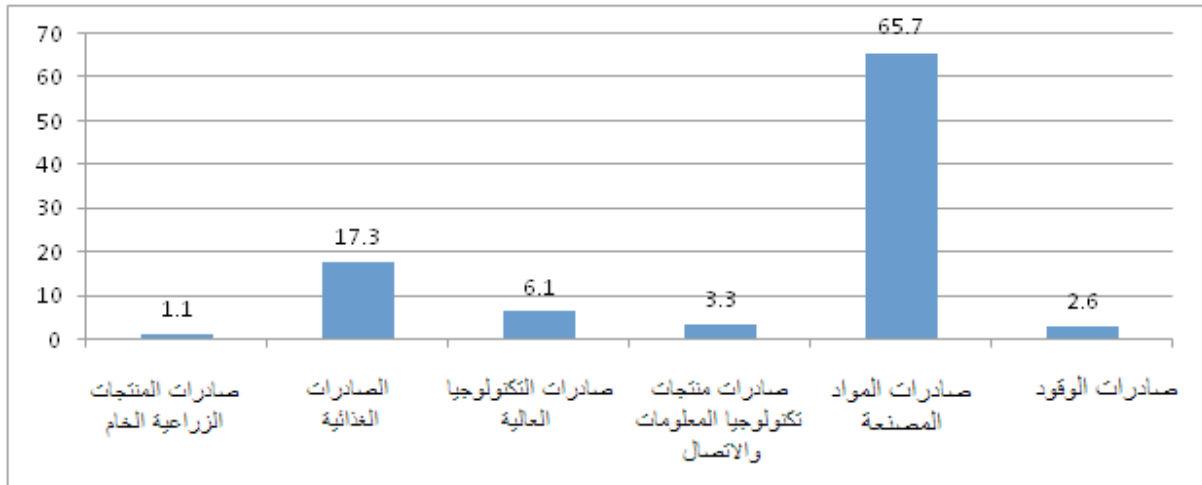
تركزت صادرات المغرب بعد الاستقلال على صادرات الفوسفات. وأسفرت سياسة تعويض الواردات عن بناء قدرات صناعية في الصناعات الخفيفة والمنتجات ذات تكنولوجيا منخفضة؛ وهي قطاعات أعاقت اندماج المغرب في سلاسل القيمة العالمية لاسيما صناعات النسيج والألبسة. وبسبب هذه التبعية لقطاع النسيج والألبسة والإلكترونيات البسيطة التي أعاقت تحقيق المزيد من الارتقاء، لاسيما في إطار التنافس مع آسيا، تم اعتماد استراتيجية جديدة انطلاقاً من بداية الألفية الثانية، تستند إلى البرنامج الوطني للإقلاع الصناعي الذي دخل حيز النفاذ منذ 2005. وكانت هذه الاستراتيجية تهدف إلى استقطاب استثمارات دولية جديدة إلى المغرب بهدف تطوير منتجات وأسواق جديدة. وتحول هذا البرنامج إلى الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي سنة 2009، وتم تحيينه سنة 2013.

وتتمثل العناصر الأساسية للاستراتيجية المغربية للاندماج في سلاسل القيمة العالمية فيما يلي:

- جذب الاستثمارات المباشرة الأجنبية؛
- الاعتراف بريادة الشركات العالمية؛
- الأراضيات الصناعية؛
- تجمعات التخصص اللوجستية، لاسيما ميناء طنجة المتوسطي اللوجستي.
- الأراضية المالية وأنظمة التمويل الملائمة.

وتتمثل الصادرات المصنعة والغذائية أكبر حصة من الصادرات المغربية، وتمثل الفتتان معا أكثر من 80 في المائة من إجمالي الصادرات.

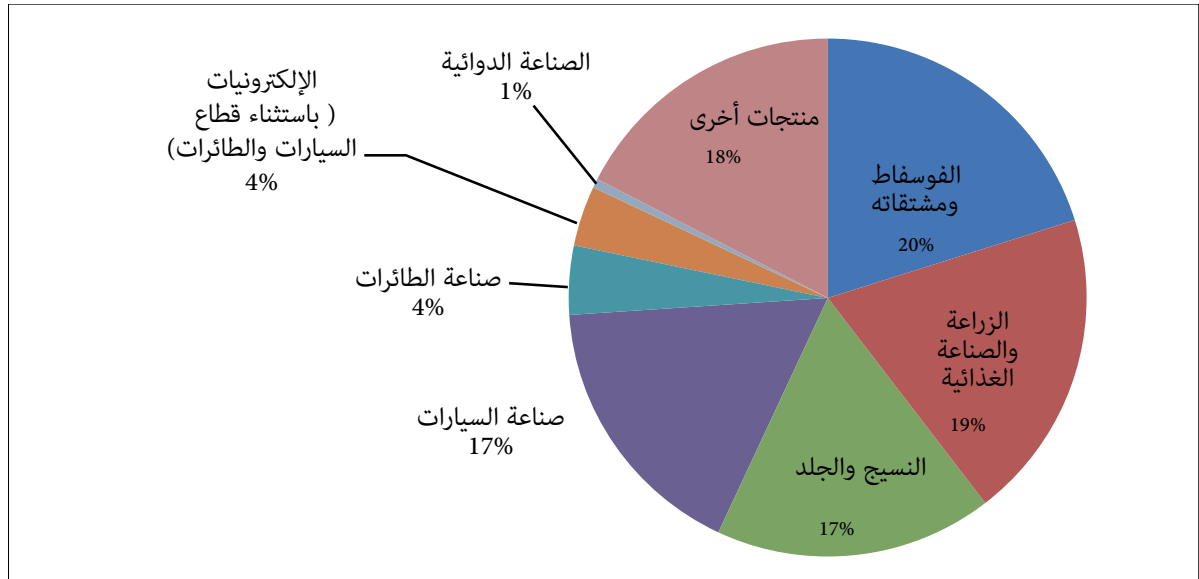
الرسم البياني 7 : الحصة في إجمالي الصادرات المغربية، النسبة المئوية، 2011



المصدر: البنك الدولي، 2014

في ما يخص القطاعات، يمثل الفوسفات والمشتقات الكيماوية، والزراعة، والنسيج، والسيارات أهم القطاعات التصديرية المغربية.

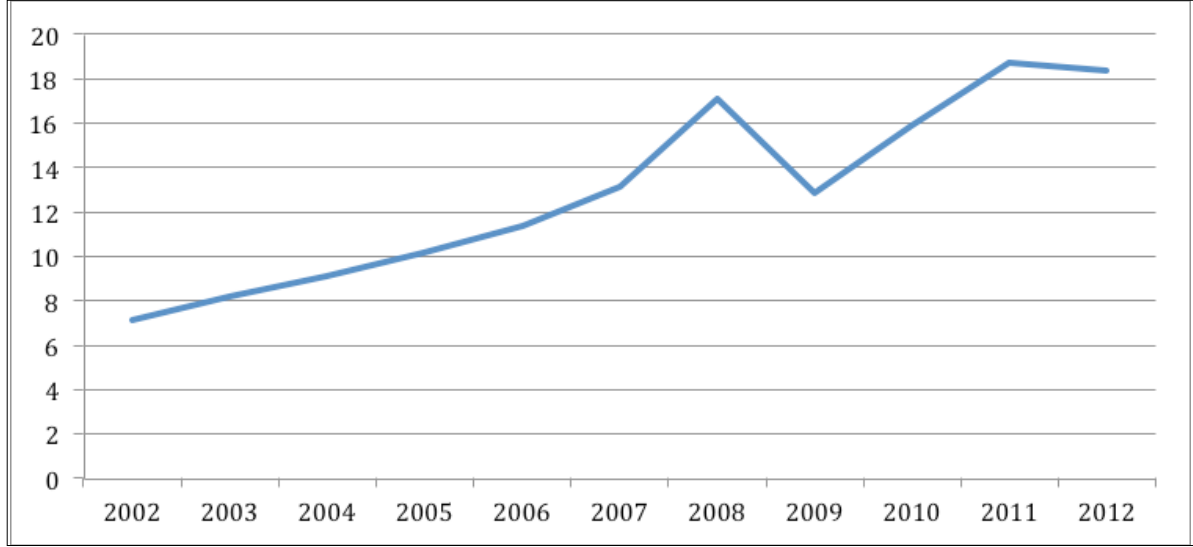
الرسم البياني 8: هيكله الصادرات المغربية حسب القطاعات، 2013



المصدر: مكتب الصرف.

حقق المغرب ازدهار سريعا في الصادرات المصنعة والزراعية في العقدین الأخيرین، لاسیما بفضل تزايد اندماجه في سلاسل القيمة العالمية.

الرسم البياني 9 : صادرات المغرب من فئة التصنيف الصناعي الموحد 0، وفئة التصنيف الصناعي الموحد 2 و3، بمليار دولار أمريكي



المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

ويعتمد المغرب بشدة على السوق الأوروبية في صادراته الزراعية والمصنعة. وتبرز من بين هذه الصادرات فئتان رئيسيتان، كما هو الحال بالنسبة لتونس (الألبسة والمعدات الإلكترونية والكهربائية). إضافة إلى ذلك، يصدر المغرب المنتجات الكيميائية والزراعية إلى الاتحاد الأوروبي. وبالنسبة للألبسة، تعد فرنسا وإسبانيا سوقي التصدير الرئيسيتين للمغرب بحصة 39,3 في المائة بالنسبة لإسبانيا و38,3 بالنسبة لفرنسا. وبالنسبة للمعدات الإلكترونية وغيرها من المعدات الكهربائية، تعتبر فرنسا أهم سوق تصدير للمغرب بحصة 52,4 في المائة، تليها إسبانيا بحصة 22,5 في المائة. وتعد فرنسا، وبلجيكا، وهولندا الأسواق الرئيسية للمنتجات الكيميائية التي يصدرها المغرب. وفيما يتعلق بالمنتجات الزراعية، تعد فرنسا أهم مستورد من المغرب (53,7 بالمائة) تليها إسبانيا وهولندا.

الجدول 6 : الصادرات الزراعية والمصنعة المغربية الرئيسية نحو الاتحاد الأوروبي، 2010

| المنتج | مليار دولار | الحصة |
|---|-------------|-------|
| الألبسة وغيرها من المنتجات النهائية المصنوعة من المنسوجات ومن المواد المماثلة | 3,03 | 30,3% |
| المعدات والمكونات الإلكترونية والكهربائية، باستثناء المعدات المعلوماتية | 1,56 | 15,6% |
| المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة | 1,06 | 10,6% |
| المنتجات الزراعية | 0,85 | 8,5% |

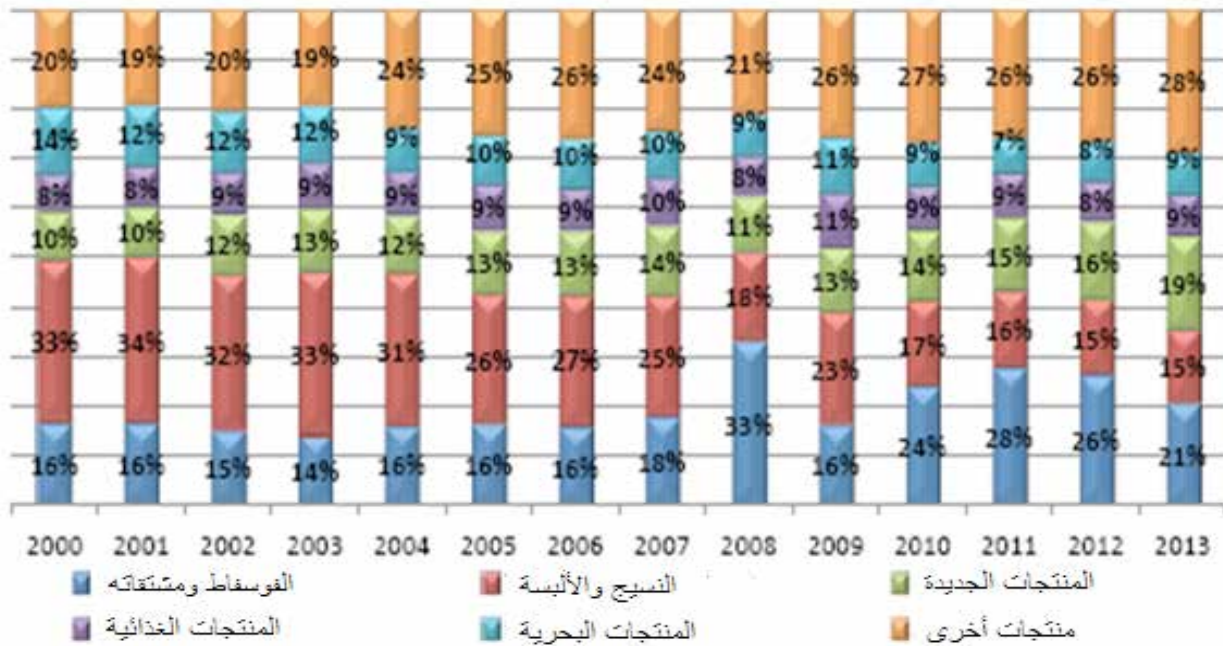
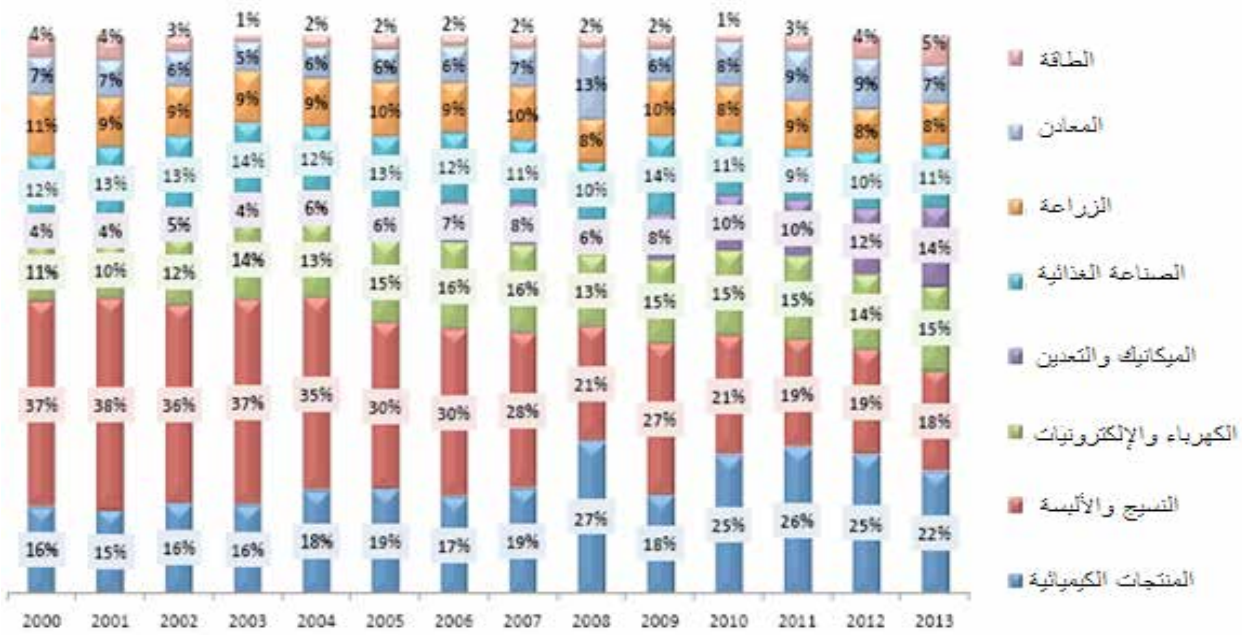
المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

فيما يخص الواردات، استورد المغرب ما مجموعه 1,87 مليار دولار أمريكي من منتجات النسيج سنة 2010. وزوده الاتحاد الأوروبي بحوالي 1,22 مليار من هذا المجموع (65 في المائة). وكانت إسبانيا وإيطاليا وفرنسا من بين الموردين الثلاثة الرئيسيين. وكانت الصين أهم الموردين غير الأوروبيين بالنسبة للنسيج نحو المغرب. وبالنسبة للمعدات الإلكترونية والكهربائية، استورد المغرب ما مجموعه 2,85 مليار دولار أمريكي سنة 2010. وبلغت حصة الاتحاد الأوروبي 51,5 في المائة، حيث تستحوذ فرنسا على حوالي 50 بالمائة من هذه الحصة. ونذكر من بين أهم الموردين غير الأوروبيين كلا من الصين

وسنغافورة وكوريا. وعلى غرار تونس، توضح البيانات اندماجا مرتفعا نسبيا للمغرب في سلاسل القيمة العالمية المرتكزة على الاتحاد الأوروبي، لاسيما تلك المركزة على فرنسا وإسبانيا، بشبكات تجميع ومعالجة تربط المغرب بهذه البلدان.

وخلال المرحلة منذ بداية الألفية الثانية، تجدر الإشارة إلى تغير هيكله الصادرات، رغم أن نمو صادرات القطاع الكيميائي (الفوسفاط الخام والصادرات الصناعية) وقطاع المنتجات الكهربائية والإلكترونية، تشهد الحصة النسبية للقطاعات التقليدية للنسيج والجلد في الصادرات وتيرة تنازلية، يصاحبها ارتفاع سريع في نمو صادرات القطاع الجديد للمنتجات الميكانيكية والصلب (بما في ذلك صناعة السيارات).

الرسم البياني 10 : تطور نموذج صادرات المغرب منذ 2000



المصدر: وزارة الصناعة والتجارة والاستثمار والاقتصاد الرقمي

الفوسفات والمنتجات المشتقة

تمثل منتجات الفوسفات، والمعادن الخام والمواد المشتقة والمواد الكيميائية والمنتجات الصناعية أحد أهم صادرات المغرب. وتتطور هذه الأنشطة عبر سلسلة القيمة كاملة وتغطي هذه السلسلة من الاستخراج إلى إنتاج الأسمدة والحمض الفوسفوري وأيضا باقي المشتقات. ويتحكم المكتب الشريف للفوسفات في الحلقة المحلية لسلسلة القيمة، ويعد هذا المكتب أكبر شركة صناعية في المغرب. وبالنظر لاحتياجات المغرب الهائلة من الفوسفات (أول احتياطي عالمياً) وارتفاع الطلب على مشتقات الفوسفات ومنتجات مصب السلسلة، يُرتقب أن يستمر هذا القطاع في الاضطلاع بدور جوهري في تجارة المغرب وفي اندماجه في سلاسل القيمة العالمية.

النسيج والألبسة

ويمثل قطاع النسيج والألبسة قطاعا صناعيا تصديريا آخر في المغرب. ويحمل هذا القطاع العديد من أوجه التشابه مع قطاع النسيج في تونس، لاسيما استراتيجية انخفاض كلفة العمالة، والمنتجات ذات قيمة مضافة منخفضة وارتفاع المحتوى الأجنبي في المنتجات المصدرة. ويمثل التركيز على السوق الأوروبية والسوق المحلية، والتركيز على مجموعة محدودة من البلدان (فرنسا وإسبانيا) أحد مواطن ضعف هذا القطاع. وتقود هذا القطاع شركات أجنبية وشركات أمرة أجنبية ترسل المنتجات الأولية أو شبه النهائية لتحويلها وإعادة تصديرها إلى الوجهة، مما يساهم في ضعف القيمة المضافة للقطاع. وفيما يبرز منافسون جدد من آسيا وربما أفريقيا في المستقبل القريب، يصعب جدا الارتقاء انطلاقا من نموذج الأعمال الحالي دون تغيير مقاربة المنتج والسوق. وتتجه حصة صغيرة من صناعة النسيج نحو فئة «المنتجات الجديدة»، بفضل استخدام الألياف الاصطناعية والنسيج التقني.

صناعة السيارات

تعد هذه الصناعة قطاعا جديدا ينمو في الصادرات (14 في المائة من نمو الصادرات) في المغرب. وتقوده لاسيما الاستثمارات الأجنبية (43 في المائة من إجمالي الاستثمارات في قطاعات التصنيع في المغرب سنة 2012) ويتجه أساسا نحو التصدير، بحصة 17 بالمائة من إجمالي صادرات المغرب سنة 2013.

وتتألف صناعة السيارات من مكونين أساسيين:

- صناعة الكابلات والأسلاك (الواردة ضمن بيانات صناعة الإلكترونيات) وتمثل 49 في المائة من صادرات قطاع السيارات و8,4 في المائة من إجمالي الصادرات.
- تركيب السيارات (الوارد ضمن بيانات الصناعة الميكانيكية) ويمثل 40 في المائة من صادرات القطاع وحوالي 7 في المائة من إجمالي الصادرات.

وتشمل باقي الأنشطة صناعة المقاعد، وتحويل اللدائن والمطاط، وتحويل أجزاء الصلب، وتمثل كلها حوالي 11 في المائة من صادرات قطاع السيارات.

وما يزال يهيمن على قطاع تركيب السيارات قطاع تركيب المركبات في مصنع رونو الموجود في أرضية طنجة. ويبلغ الاستثمار حوالي 340.000 وحدة في السنة، ويوجه معظمه للتصدير (90 في المائة من الحجم) ويرتقب أن يتوسع النشاط إلى 400.000 سيارة في السنة.

ويسير الاندماج المحلي في الطريق الصحيح وبلغ 40 في المائة من الحجم وتطمح إدارة رونو إلى 55 في المائة بحلول 2016.

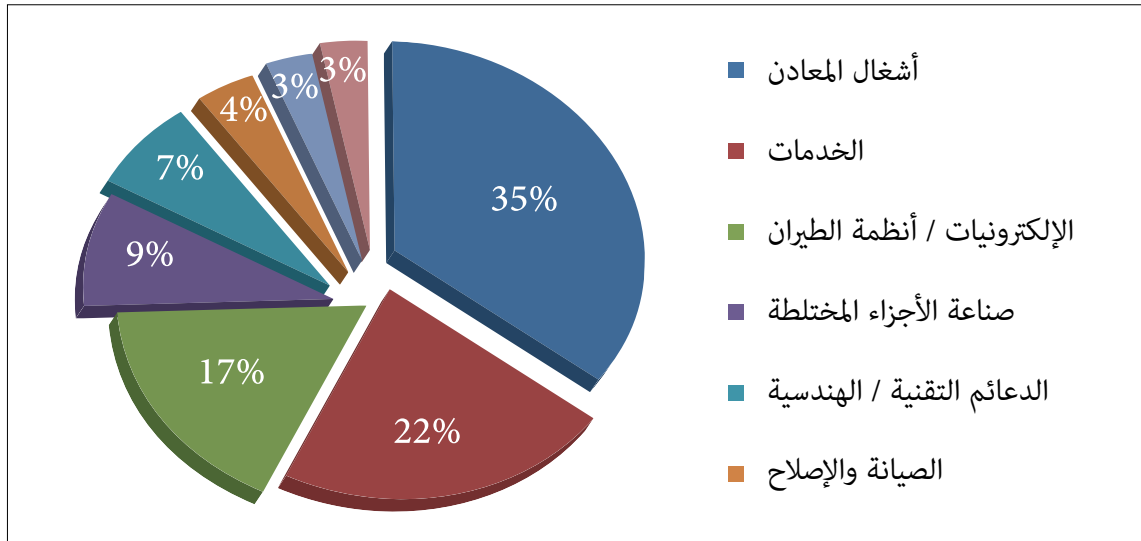
ويقال بأن أسواقا جديدة للسيارات عبرت عن اهتمامها بالاستثمار في أرضيات مماثلة بطنجة.

صناعة الطائرات

دفعت تدابير حكومية خاصة مثل المحطات الصناعية للطائرات (مثل ميدبارك) وفرص التمويل الملائمة، بالمغرب إلى تعميق وجوده التقليدي في سلسلة قيمة صناعة الطائرات. وتحقق اندماج المغرب في سلاسل القيمة العالمية عبر الأنشطة التالية:

- صيانة الطائرات وإصلاحها؛
- الأنشطة المعدنية؛
- الإلكترونيات وإلكترونيات أجهزة الطيران، بما في ذلك تركيب الكابلات والأسلاك؛
- تصنيع الأجزاء المختلطة؛
- الدعم التقني والهندسة؛
- الخدمات.

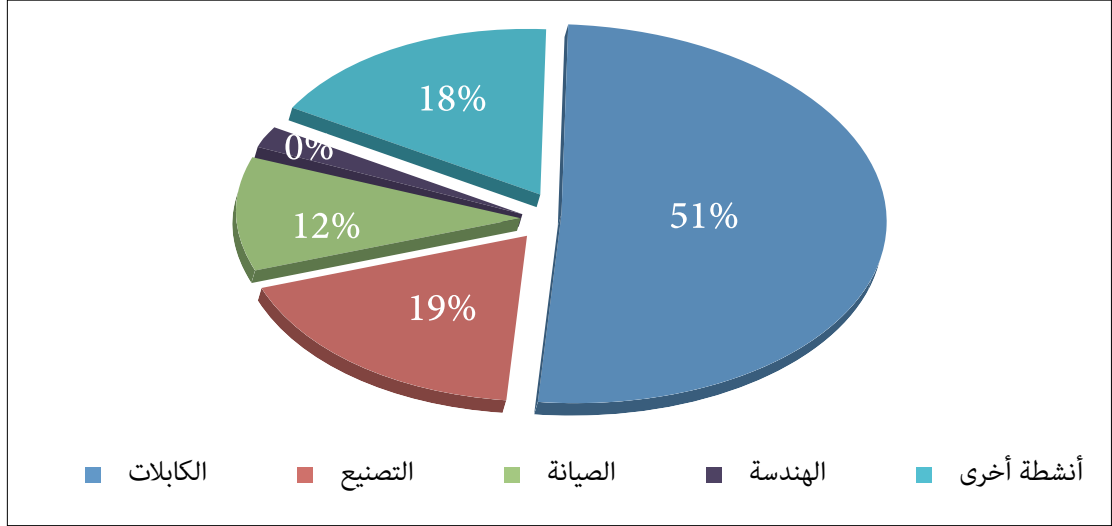
الرسم البياني 11 : أنشطة صناعة الطائرات في المغرب حسب مبلغ المعاملات



المصدر: تجمّع المقاولات المغربية في الملاحة الجوية والفضائية، 2010.

ومع ذلك، يتبين من تحليل الأنشطة وصادرات المنتجات بأن قطاع صناعة الطائرات لا يزال يقتصر على الكابلات والأسلاك (داخل خط الأنشطة الإلكترونية)، والتصنيع والصيانة. وتتجه جميع الأنشطة نحو التصدير في فئات الثلث الأول والثلث الثاني.

الرسم البياني 12 : الأنشطة والمنتجات/ الخدمات في قطاع صناعة الطائرات في المغرب



المصدر: مكتب الصرف

مثل قطاع صناعة الطائرات 4 في المائة من الصادرات سنة 2013، محققا معدل نمو جيد (87 في المائة من نمو الصادرات ما بين 2008 و2013 و25 في المائة من نمو مبلغ المعاملات السنوي ما بين 2010-2000؛ مصادر تجمّع المقاولات المغربية في الملاحة الجوية والفضائية).

ويتحكم في سلسلة القيمة استثمارات أجنبية تتألف من حوالي 100 مقاوله عاملة في القطاع، من بينها شركات دولية رائدة مثل سافران، إيدس، وبومباردي، وزودياك.

(ب) الاستراتيجيات المحيطة

تم تحديد ستة قطاعات اقتصادية -معروفة باسم «المهن العالمية للمغرب»- وتلقت الدعم بالنظر لإمكاناتها الهائلة في تحقيق النمو: صناعة الطيران، والأفشورينغ (الأنشطة المتعاقد عليها من الباطن من خارج البلد)، والصناعة الغذائية، والنسيج، وقطاع الإلكترونيات وصناعة السيارات. وتم إضافة قطاعي الصناعة الدوائية والصناعة الكيماوية إلى هذه اللائحة في شباط/فبراير 2013. واستند اختيار القطاعات إلى إعادة تكييف الاستراتيجية الطبيعية للبلد من استراتيجية مبنية على الموقع الجغرافي وتوفر القوة العاملة ضعيفة التكلفة إلى استراتيجية مبنية على اللوجستيات والعرض التنافسي.

وتبني الاستراتيجيات المحيطة عموما على ما يلي:

- تعزيز عروض الأرضيات الصناعية يصاحبه وضع منطقة التجارة الحرة.
- تحسين البنيات الأساسية اللوجستية الخاصة يصاحبها موانئ كبيرة تدعمها مراكز التخصص اللوجستية؛
- تطوير الكفاءات عبر معاهد التدريب التي توفر نماذج متخصصة؛
- التحفيزات المالية يصاحبها الدعم المباشر وآليات التمويل الملائمة.

صناعة الطائرات

ويحدد البرنامج الوطني للإقلاع الصناعي ثلاثة أهداف رئيسية لهذا القطاع:

- استقطاب أسواق سيارات جديدة لتركيب السيارات السياحية يصاحبه مستوى اندماج متزايد من الموردين المحليين.
- الارتقاء إلى سلسلة قيمة المكونات والأجزاء، وتحصيل المزيد من القيمة المضافة، يصاحبه تطور داخل سلسلة القيمة مع مصنعي المكونات العالميين الحاليين والمستقبليين.
- تطوير صناعة السيارات المتخصصة، مثل الحافلات، والشاحنات الثقيلة، وسيارات النقل الخاصة.

ترحيل الخدمات (الأوفشورينغ)

يمثل هذا القطاع وسيلة وجيهة للاندماج في سلاسل القيمة العالمية، لاسيما عبر الخدمات المقدمة للزبائن، والبحث والتطوير، وترحيل الأساليب التجارية، وترحيل تكنولوجيا المعلومات. ويهدف البرنامج الوطني للإقلاع الصناعي إلى تعزيز النتائج الجيدة المحققة منذ 2006 إلى الآن بالاعتماد على مناطق ترحيل الخدمات.

صناعة الطائرات

تمت صياغة استراتيجية مماثلة لاستراتيجية صناعة السيارات، تنبني على الأهداف التالية:

- تطوير قطاع الإلكترونيات ليشمل الأنظمة المتحكم فيها إلكترونياً؛
- تطوير أنشطة برمجيات عالم الطيران؛
- تطوير أنشطة الهندسة؛
- إدراج المزيد من أنشطة تجميع المكونات والأجزاء؛
- إدراج المزيد من أنشطة الصيانة؛
- تطوير الأنشطة التحويلية مثل تشخيص الطائرات، وتعديلها اللاحق وتفكيكها؛
- تطوير صناعة الأجزاء المختلفة.

الصناعة الغذائية

ترتبط أهداف الارتقاء في سلاسل القيمة العالمية بما يلي:

- تطوير المنتجات المعلبة عوض الصادرات الصرفة، لاسيما بالنسبة لزيت الزيتون ومنتجات «الأركان» والتوابل.
- تطوير المنتجات ذات قيمة مضافة عالية مثل الزهور والأعشاب الطبية.

الصناعة الإلكترونية

تنبني سياسة الارتقاء على تنمية الإلكترونيات الصناعية (التخصص في الإلكترونيات) حول ثلاثة قطاعات فرعية وشمل سلسلة القيمة بأكملها من التصميم/التطوير إلى الإنتاج:

- الإلكترونيات الميكانيكية
- الإلكترونيات المتحكم فيها
- الإلكترونيات لتلبية الاحتياجات الصناعية
- النسيج والجلد
- تنبني الاستراتيجية على ما يلي:
- تغيير نموذج الأعمال من التعاقد من الباطن المحدود في العمليات إلى إدماج عمليات منبع السلسلة مثل التكبسية النهائية، والطباعة.
- تطوير الموضة السريعة، وسراويل الجينز، والألبسة الرياضية، في مصب السلسلة.
- تطوير منتجات/أنشطة جديدة في مصب السلسلة مثل أنسجة المنزل، والأحذية الجاهزة، بدل المنتجات شبه النهائية.

الطاقات المتجددة

يملك المغرب برنامجا هائلا للطاقة الشمسية يسعى إلى تلبية الاحتياجات المحلية (20 في المائة من موارد الكهرباء المحلية سنة 2020) وأيضا إلى تصدير الكهرباء. ويتألف هذا البرنامج من عدة مكونات، نذكر منها:

- تطوير إطار صناعي لأجهزة ومكونات الطاقة الشمسية والريحية.
- تطوير مجالات الطاقة الشمسية والريحية
- تطوير شبكات نقل الطاقة.

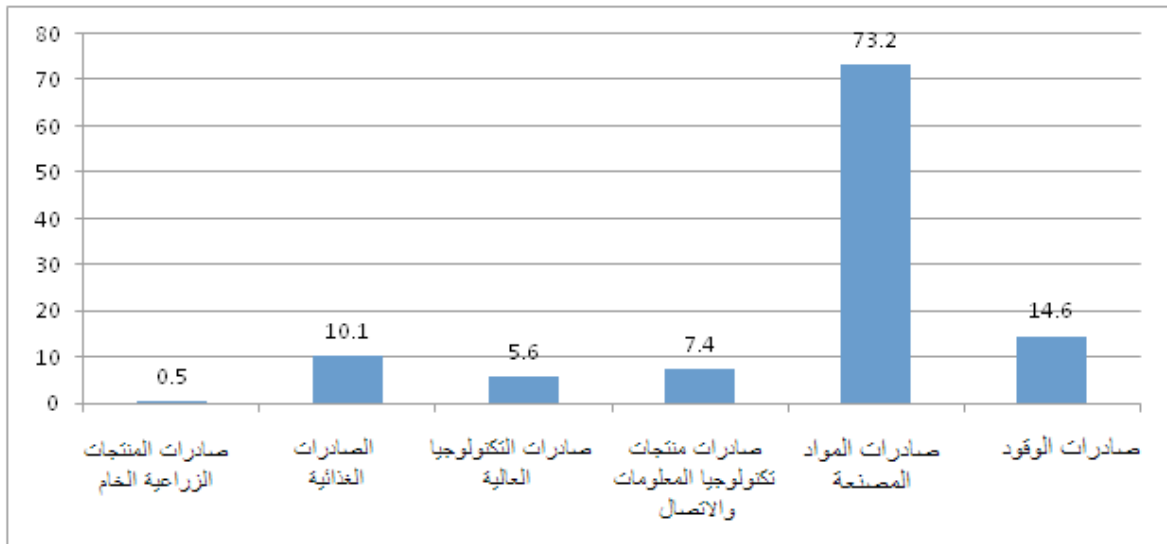
3.1.3.3. تونس في سلاسل القيمة العالمية

(أ) نموذج أبان عن محدوديته

اختارت تونس منذ السبعينيات نموذجا اقتصاديا يركز على الصادرات والتصنيع، تدعمه سياسة للاستثمار العمومي في الرأسمال الملموس والبشري، واستقطاب الاستثمارات بفضل قانون يمنح الامتيازات للمقاولات التي تصدر إنتاجها بالكامل. وتم إحصاء 2.614 مقالة مصدرة صرفة سنة 2013، توفر 323.262 منصب شغل. وفي بداية الستينيات، كان قطاع الزراعة يهمن على هيكله الاقتصاد التونسي، وتغير الوضع بعد ذلك بصفة جذرية لفائدة الصناعة والخدمات. وكان أهم عامل في هذا التحول -إلى جانب الإرادة السياسية القوية- هو القرب من أوروبا، وهي الشريك الرئيسي والسوق الرئيسية، إذ تم توقيع عقد شراكة معها سنة 1995 يؤسس لإنشاء منطقة التجارة الحرة ويدخل حيز النفاذ سنة 1998. وأسفر عقد الشراكة الذي يجمع الاتحاد الأوروبي والبرنامج الحكومي التونسي المشترك لتحسين تنافسية المقاولات الصغيرة والمتوسطة التونسية، عن تحسين اندماج الاقتصاد التونسي في سلاسل القيمة العالمية.

وتمثل الصادرات المصنعة حصة مهمة في إجمالي صادرات تونس، وتشمل بعض المنتجات عالية التكنولوجيا ومنتجات تكنولوجيا المعلومات والاتصال.

الرسم البياني 13 : حصة تونس في إجمالي الصادرات، النسبة المئوية، 2011



المصدر: البنك الدولي، 2014.

بالنسبة لأسواق التصدير، يتبين بأن تونس تعاني من أعلى درجة تبعية تجاه الاتحاد الأوروبي في المنطقة فيما يخص صادراتها الزراعية والمصنعة. ويعد الشريكان الرئيسيان لتونس في هذه المنتجات هما فرنسا التي استقبلت 42,7 في المائة من الصادرات التونسية من هذه المنتجات الموجهة للاتحاد الأوروبي سنة 2010، وإيطاليا بحصة 25,6 في المائة، تليهما ألمانيا بحصة 13,7 في المائة. وتعدّ فئتا التصدير الرئيسيتان من تونس إلى الاتحاد الأوروبي هما فئة التصنيف

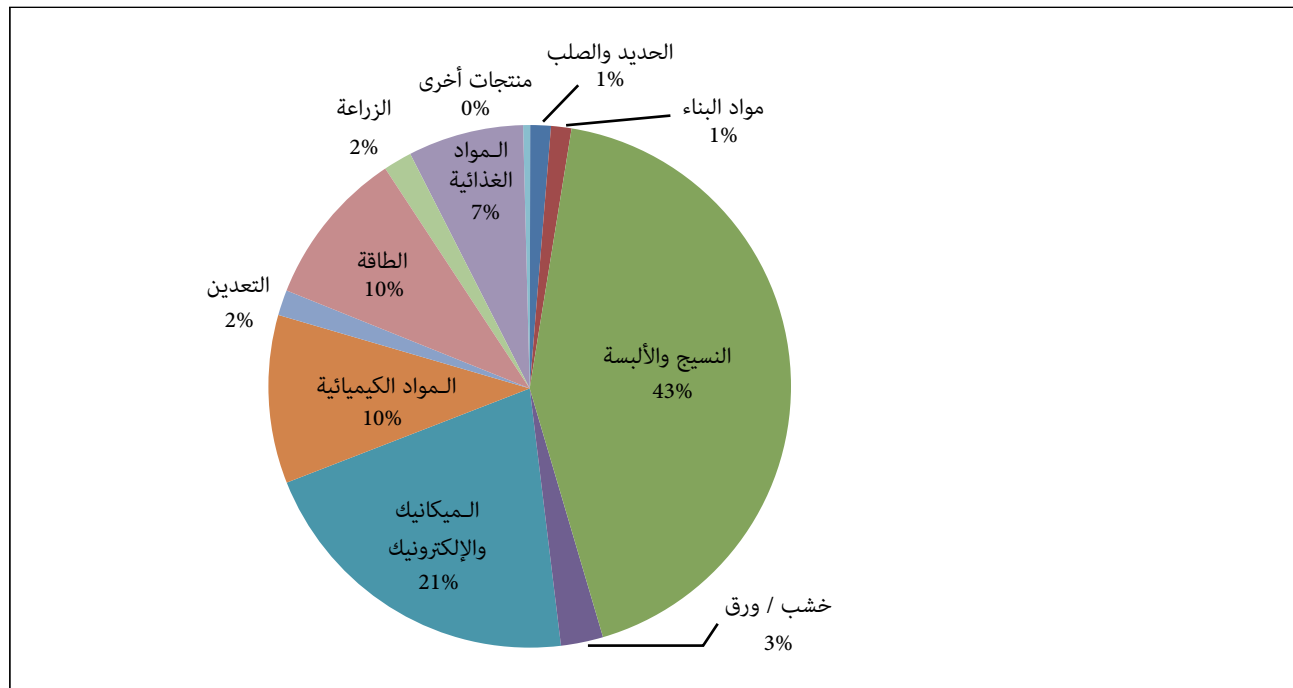
الصناعي الموحد 23 (الألبسة وغيرها من المنتجات الجاهزة المصنوعة من المنسوجات والمواد المماثلة) بحصة 32,2 في المائة وفئة التصنيف الصناعي الموحد 36 (المعدات والمكونات الإلكترونية والكهربائية، باستثناء معدات الحاسوب) بحصة 22,4 في المائة. وفي ما يخص منتجات الألبسة، تهيمن فرنسا وإيطاليا على صادرات تونس نحو الاتحاد الأوروبي بحصة 34,4 في المائة و32,7 في المائة على التوالي. وبالنسبة للمعدات الإلكترونية والكهربائية، تعد فرنسا السوق الرئيسية إذ تستقبل 64,2 في المائة من الصادرات التونسية نحو الاتحاد الأوروبي، بينما تستقبل إيطاليا وألمانيا حصصاً أقل حجماً من هذه الصادرات. وبينما كانت تونس مصدراً للألبسة نحو عدد من البلدان الأوروبية لمدة طويلة نسبياً، بدأ قطاع المعدات الإلكترونية والكهربائية ينمو مؤخراً.

الجدول 7: الصادرات الزراعية والمصنعة التونسية الرئيسية نحو الاتحاد الأوروبي، 2010⁵

| المنتج | مليار دولار | الحصة |
|---|-------------|-------|
| الألبسة وغيرها من المنتجات النهائية المصنوعة من المنسوجات ومن المواد المماثلة | 3,11 | 32,2% |
| المعدات والمكونات الإلكترونية والكهربائية، باستثناء المعدات المعلوماتية | 2,24 | 22,4% |
| الصناعات المعدنية الأولية | 1,06 | 10,7% |

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

الرسم البياني 14 : هيكلية متوسط الصادرات التونسية 1997 - 2010



المصدر: المعهد التونسي للقدرة التنافسية والدراسات الكمية

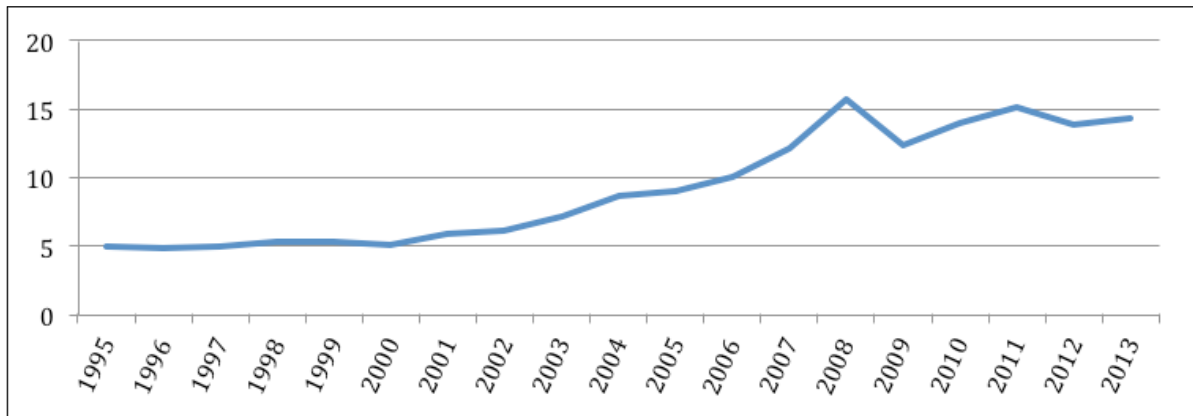
إلا أنه بالنسبة لهاتين الفئتين من المنتجات، نلاحظ ارتفاع حجم الواردات من الاتحاد الأوروبي أيضاً. فبالنسبة للنسيج والألبسة، استوردت تونس 1,43 مليار دولار أمريكي من منتجات النسيج (فئة التصنيف الصناعي الموحد 22) من الاتحاد الأوروبي سنة 2010، حيث إيطاليا وفرنسا هما المصدران الرئيسيان نحو تونس بحصة 38,8 في المائة و30 في المائة على التوالي. وبلغت الواردات من الاتحاد الأوروبي أكثر من 75 في المائة من إجمالي واردات تونس من النسيج بحيث يأتي الباقي من تركيا والصين وغيرهما من الموردين الآسيويين. وبالنسبة للمعدات الإلكترونية والكهربائية، استوردت تونس

5 لا تأتي هذه الحصص من إجمالي الصادرات بل من صادرات المنتجات الزراعية والمصنعة (فئة التصنيف الصناعي الموحد 0 و2 و3)

1,56 مليار دولار أمريكي من الاتحاد الأوروبي سنة 2010، بحيث كانت فرنسا أهم مورّد بحصة 36 في المائة، تليها ألمانيا (24,5 في المائة) وإيطاليا (17,3 في المائة).

ويمثل ذلك 62 في المائة من إجمالي الواردات التونسية من هذه المنتجات، بحيث تعد الصين أهم مورد غير أوروبي. ويعكس ذلك وجود شبكات تركيب ومعالجة عالية الدرجة تنشأ بين بعض البلدان الأوروبية - لاسيما فرنسا وإيطاليا - من جهة وبين تونس من جهة أخرى، في النسيج والألبسة وفي المعدات الإلكترونية والكهربائية، إضافة إلى أجزاء السيارات. وتتولى شركات أوروبية حصة كبيرة من إنتاج هذه القطاعات بعد أن استثمرت في تونس لتصدّر إلى السوق الأوروبية. وعلى مدى العقدين الماضيين، حققت صادرات تونس من المنتجات المصنعة والزراعية نمواً سريعاً، إذ ارتفعت من حوالي 5 ملايين دولار أمريكي سنة 2000 إلى 15 مليار دولار سنة 2011.

الرسم البياني 15: صادرات تونس من فئات التصنيف الصناعي الموحد 0، و2، و3، بمليار دولار



المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

- صناعة النسيج والألبسة

تم تطوير هذه الصناعة منذ السبعينيات، وتساهم بحصة كبيرة في الصادرات التونسية. وتنبني على منهج التعاقد من الباطن، حيث ترسل الشركة الأجرة المدخلات إلى تونس، فيتم تحويلها هناك، ثم يعاد إرسالها إلى الشركة الأجرة. ورغم أن هذه الاستراتيجية كانت فعالة في الثمانينيات والتسعينيات، إلا أن نموذج التنمية لم يواكب التطور إذ تتعثر جهود تطوير الصناعة التونسية بضعف التحكم في موقع البلد في سلاسل القيمة العالمية.

- الصناعة الكهربائية والإلكترونية

شهد هذا القطاع تغيراً ملحوظاً في الخمس عشرة سنة الماضية، علاقة بتطور أنشطة مكونات صناعة السيارات والطائرات. وارتفعت صادرات القطاع في المتوسط بنسبة 18 في المائة ما بين 2000 و2012، مما جعله مساهماً رئيسياً في الصادرات التونسية.

ويشبه نموذج الأعمال الرئيسي النموذج المعتمد في قطاع النسيج، وأسفر عن نفس التغيرات التي شهدتها الصناعة. إضافة إلى ذلك، يواجه قطاع الصناعة الكهربائية والإلكترونية تركيز فئة المنتجات على صناعة تركيب الكابلات والأسلاك. ويندمج معظم إنتاج المنتجات الكهربائية والإلكترونية في ثلاث سلاسل قيمة:

- صناعة السيارات (230 شركة تعمل في قطاع مكونات السيارات).
- صناعة الطائرات (65 شركة متعاقدة من الباطن للمكونات وصيانة الطائرات).
- التجهيزات المنزلية.

- ويندمج القطاعان معا في سلاسل القيمة العالمية ويبرزان نفس أوجه الضعف ويواجهان نفس التهديدات، ونذكر منها:
 - المنافسة الشرسة في الأسعار من جنوب آسيا في نفس فئة الأعمال، لاسيما بعد إلغاء عقد الألياف المتعددة.
 - ضعف الطلب على العاملين المؤهلين، إذ تركز الاحتياجات على العاملين غير المؤهلين لإنجاز الوظائف البسيطة مما يحد من نقل التكنولوجيا ويسفر عن إحباط العاملين المؤهلين.
 - ضعف الأثر على الاقتصاد المحلي، مع وجود روابط محدودة مع أنشطة المصب المحلية.
 - تركيز مواقع التصدير حول المناطق الساحلية وقرب المناطق اللوجستية، مما يسفر عن الفوارق في التنمية المحلية.
 - تركيز الصادرات نحو أوروبا، ولاسيما عدد محدود من البلدان الأوروبية (فرنسا وإيطاليا).
 - قيمة مضافة ضئيلة في نموذج الأعمال وارتفاع المحتوى الأجنبي في الصادرات.
 - تكنولوجيا موجهة نحو الألياف الطبيعية واستثمارات محدودة في تكنولوجيا ومنتجات الألياف الاصطناعية.
 - التركيز على عدد محدود من المنتجات.

وتتمثل بعض فرص القطاع ومواطن قوته فيما يلي:

- القرب من الأسواق (أوروبا، إلى جانب البلدان العربية وأفريقيا جنوب الصحراء) مقارنة مع المنتجين المحليين، رغم أن بحث الصين على أرضيات صناعية في أفريقيا قد ينتج نوعا جديدا من المنافسة.
- عدد مهم من المقاولات التي بلغت اكتسبت مستوى جيدا من التجربة.
- لا تزال قوة عاملة مؤهلة خارج نظام الإنتاج وهي قادرة على المساعدة على الارتقاء بالصناعة.
- يتمثل قطاع ثالث للاندماج في سلاسل القيمة العالمية في تكنولوجيا المعلومات والاتصال الذي شهد نموا في أنشطة الخدمات (مراكز الاتصال، وترحيل خدمات المحاسبة وتدبير الأجور)، وتطوير البرمجيات.

ب) استراتيجيات جديدة ومحينة

تضم الشبكة الصناعية في تونس 5.669 مقالة تشغل كل منها 10 مستخدمين أو أكثر. وتنقسم المقاولات كما يلي: الصناعة الغذائية 18,5 في المائة؛ ومعدات البناء 8 في المائة؛ والصناعة الكيماوية 9,7 في المائة؛ والصناعة الكهربائية والإلكترونية والهندسة 17,6 في المائة، والنسيج والألبسة 32 في المائة؛ وباقي القطاعات 14,2 في المائة. وتساعد هذه الإمكانيات الهائلة تونس لصياغة استراتيجيات جديدة لمواجهة التحديات، رغم أن الصعوبات الاجتماعية والاقتصادية التي شهدتها السنوات الأخيرة تسببت في إبطاء اندماج تونس في الاقتصاد العالمي.

وأصدرت الحكومة التونسية في أيلول/سبتمبر 2014، وثيقة تحمل عنوان "تونس: دينامية ومستقبل" التي تلخص الاستراتيجيات الرئيسية الكفيلة بتحفيز الاقتصاد والصادرات التونسية. ويتعلق الأمر بوثيقة محينة ومكيفة تم إصدارها سنة 2008، وهي «الاستراتيجية الصناعية الوطنية بحلول 2016». وتنبني هذه الاستراتيجية على الأسس التالية (تم اقتباسها من الأنشطة الصناعية فقط):

أ. تنبني السياسة الصناعية على ما يلي:

- الأرضيات الصناعية واللوجستية وتحسين الإطار اللوجستي والبنيات الأساسية.
- بيئة الاستثمار الملائمة، والتركيز على الاستثمارات المباشرة الأجنبية، وتشجيع الشراكات بين القطاعين العام والخاص.
- الحكامة المناسبة، مع التركيز على إشراك القطاع الخاص وباقي الجهات المعنية.

ب. القطاعات الاستراتيجية

1) تطوير سلسلة قيمة النسيج والألبسة:

- عبر تطوير تحويل النسيج من أجل صناعة السيارات، والنسيج التقني من أجل البناء؛
- عبر تحديد المجالات الجديدة في قطاع الألبسة (السلاسل الصغيرة، والتمايز الدائم).
- عبر إدراج أساليب وتكنولوجيا جديدة باستخدام الألياف الصناعية.

2) بناء أرضية صناعية إقليمية في صناعة السيارات

- عبر توسيع عدد المكونات والأجزاء بالنظر لإجمالي المكونات في السيارة. وتوفر القدرات الحالية في تونس إمكانية إدماج 65 في المائة من هذا النشاط في السيارة.
- عبر استقدام ودعم المنتجات ذات قيمة مضافة أكبر مثل أنظمة الملاحة والقيادة، والإلكترونيات المتحكم فيها، والمعدات الجديدة والمنتجات ذات استهلاك طاقي ضعيف.
- عبر دعم منتجات «الحلول الكاملة» عوض التركيب.
- عبر استقطاب مصنع رئيسي للسيارات من أجل صنع السيارات في تونس.

3) تطوير صناعة مكونات وخدمات الطائرات

ينبع هذا التوجه الاستراتيجي من خبرة تونس وإمكاناتها من جهة ومن الازدهار العالمي في صناعة الطائرات من جهة أخرى. ويؤدي هذا الازدهار إلى نمو هائل في الطلب على المكونات والأجزاء، وعلى خدمات الصيانة والتدريب، وغيرها. وتبني الاستراتيجية على ما يلي:

- تخصيص أرضية صناعية (قطب صناعة الطيران امغيرة)

- تطوير تجمع التخصص في الطيران (تونيزيا أيرونوتيك فالي)

- تطوير صناعة المكونات؛

- تطوير قطاع الخدمات (الصيانة والإصلاح).

4) تطوير الصناعة الكهربائية والإلكترونية

إلى جانب صناعة السيارات والطائرات، تمت صياغة استراتيجية لتطوير الصناعة الكهربائية والإلكترونية عبر ما يلي:

- الارتقاء إلى فئة الإلكترونيات الدقيقة والآلات الأوتوماتيكية؛

- تطوير صناعة شبه الموصلات.

5) تطوير الإمداد بالطاقة

يمثل قطاع النفط والغاز (بما في ذلك الموارد غير التقليدية) عنصرا أساسيا لتلبية احتياجات تونس من الإمدادات الطاقية. ويتم التطرق إلى تطوير الاندماج في سلاسل القيمة العالمية للطاقة عبر ما يلي:

- استقطاب الاستثمارات المباشرة الأجنبية لإنتاج النفط والغاز، لاسيما الإنتاج البحري والإنتاج غير التقليدي.

- تطوير الشراكات الخاصة بمحطات إنتاج الكهرباء؛

- الربط مع شبكات الكهرباء في أوروبا وشمال أفريقيا.

6) تطوير الطاقات المتجددة، والمنتجات والخدمات ذات الصلة بالطاقات المتجددة

تملك تونس إمكانات هائلة لتوفير الطاقة الشمسية والريحية، حتى يتم إدماج إمكانية تطوير صناعة تصديرية ضمن الاستراتيجيات. ويتمثل الهدف المنشود في تحقيق 30 في المائة من إنتاج الكهرباء من مصادر متجددة سنة 2030. ويتوقف الاندماج في سلاسل القيمة العالمية على إمكانية تطوير قدرة صناعية لإنتاج أجهزة ومكونات الطاقة الشمسية والريحية محليا وتصدير جزء كبير من الإنتاج.

7) تطوير خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصال المخصصة للصناعة

- تطوير المجمعات التكنولوجية (مثل صفاقس).
- إعادة توطين البحث والتطوير، يصاحبه محتوى مرتفع من الأعمال من بُعد باستخدام تكنولوجيا الأنترنت.
- تطوير ترحيل خدمات تطوير البرمجيات والخدمات.
- تطوير الخدمات من بُعد، مثل الطب من بُعد.
- تطوير ترحيل خدمات أسلوب الأعمال، الذي يوفر حاليا 20.000 منصب شغل في تونس.

8) تطوير الصناعة الغذائية

- تمثل المنتجات الزراعية قطاع تصدير مهم في تونس. ويُقدّر عدد المقاولات النشيطة في هذا القطاع في حوالي 1.000 مقولة، من بين 190 شركة مصدرة. وتملك تونس فرصا هائلة لتطوير هذا القطاع بالنظر للتوجهات الاستراتيجية التالية:
- تحويل مزيج الإنتاج لتطوير المنتجات الصناعية ذات قيمة مضافة عالية، التي لا تحتاج إلى الأراضي الخصبة مثل الزهور، والحوامض، والمنتجات البيولوجية، والأعشاب الطبية والعطرية.
 - تحسين حصة المنتجات المعبأة والمكيفة من إجمالي المنتجات المصدرة حاليا على حالها، مثل الزيتون، وزيت الزيتون، والحليب والجبن.
 - تحسين صادرات السمك والسمك المصنّع.
 - تطوير موفورية الأراضي عبر مناطق الصناعة الغذائية المندمجة الجديدة.
 - تطوير أسواق جديدة، بما في ذلك ضمن البلدان الأوروبية السبعة والعشرين.

9) تطوير الصناعة الدوائية

- رغم أن الصناعة الدوائية لا تمثل إلا حصة ضئيلة من صادرات تونس، إلا أنها توفر إمكانات عالية للاندماج في سلاسل القيمة الإقليمية، وتتألف من 50 وحدة لإنتاج الأدوية توفر 3.800 منصب شغل، وتصدر حوالي 10 في المائة من إجمالي الإنتاج. ورغم أن الاندماج في سلاسل القيمة العالمية لا يزال يتم عبر استيراد الجزيئات والمنتجات شبه النهائية، فتوجد إمكانات للتطوير والارتقاء في سلسلة القيمة عبر الاستراتيجيات المناسبة التي نذكر منها:
- تحسين بيئة الأعمال والاستثمار في القطاع؛
 - تطوير المجالات الواعدة لاستقطاب الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو القطاع.

2.3.3. الجزائر وليبيا وموريتانيا والسودان في سلاسل القيمة العالمية

بينما اندمج المغرب وتونس ومصر بدرجات متفاوتة في عدد من سلاسل القيمة العالمية، شهدت باقي بلدان المنطقة درجة اندماج أقل في هذه السلاسل بحصص صغيرة جدا من الصادرات الزراعية والمصنعة. وبلغ إجمالي صادرات ليبيا نحو العالم 36,6 مليار دولار أمريكي سنة 2010، يتألف حوالي 98 في المائة منها من المنتجات المعدنية. وفي السنة نفسها، صدرت الجزائر 57 مليار دولار نحو العالم، منها 97,4 في المائة منتجات معدنية. وبلغ إجمالي صادرات السودان 3,38 مليار دولار فقط سنة 2010 تتألف أساسا من الصادرات المعدنية الأساسية نحو الإمارات العربية المتحدة التي تستقبل حوالي 65 في المائة منها. وبلغ إجمالي صادرات موريتانيا سنة 2010 بالكاد 0,7 مليار دولار. ويعكس هذا الوضع أن

تلك البلدان توجد في مرحلة متأخرة جدا من حيث الاندماج في سلاسل القيمة العالمية مما يوضح عددا من العناصر. فأولا، تمثل اللوجستيات والبنيات الأساسية أحد العراقيل الرئيسية التي تحد من اندماج هذه البلدان في سلاسل القيمة العالمية. وتعد أغلب المناطق المندمجة اندماجا كبيرا في كل من المغرب وتونس ومصر هي المناطق الساحلية القريبة جدا من أوروبا وذات ربط بالشبكات الطرقية، وتتمتع ببنيات أساسية متطورة نوعا ما. وتميل المناطق غير الساحلية في هذه البلدان إلى أن تكون أقل ارتباطا بسلاسل القيمة العالمية مما يعكس مشاكل في النقل. ويتفاقم هذا المشكل في بعض البلدان الأخرى من المنطقة، مثل السودان، حيث تعد البنيات الأساسية التي تربط هذه البلدان بالشركاء التجاريين أقل تطورا. إضافة إلى ذلك، تضطلع الموارد الطبيعية الغنية في ليبيا والجزائر بدور جوهري في إنشاء خصائص «الداء الهولندي» عبر الاعتماد الشديد على الموارد الطبيعية وتقليل الاهتمام بتطوير الصناعة والتجارة. ويعد السودان هنا مثلا معبراً، إذ يتزايد الاهتمام بتطوير التجارة والصناعة بعد انفصال جنوب السودان الذي حرم البلد من معظم موارده النفطية. وأخيرا، لم يكن إطار السياسة في هذه البلدان يدعم دائما الاندماج في سلاسل القيمة العالمية، إذ تستمر السياسات التجارية الحمائية والضرائب على الصادرات في بعض هذه البلدان. وسناقش هذه المشاكل بتفصيل فيما بعد.

1.2.3.3. اندماج الجزائر في سلاسل القيمة العالمية

أ) اندماج محدود

تتمثل الأنشطة الإنتاجية الرئيسية في الجزائر في النفط والغاز والصناعة الغذائية، والصناعات الاستخراجية والمعدنية. وكانت القطاعات الإنتاجية الرئيسية التي ساهمت في الناتج الداخلي الإجمالي سنة 2011 هي النفط والغاز (36 في المائة)، والخدمات (19,7 في المائة) والزراعة (8,1 في المائة). إلا أن الصناعة انكمشت إلى 4,3 في المائة من الناتج الداخلي الإجمالي (من 9,1 في المائة سنة 1998). وتمثل صادرات النفط والغاز 97 في المائة من إجمالي الصادرات، ويتكون الباقي من المواد الخام، ومنتجات المناجم، والمواد الكيماوية، والجلد، والمنتجات الغذائية، ومشتقات تكرير النفط. ورغم ارتفاع عدد مقاولات القطاع الخاص في الجزائر، بما في ذلك المقاولات الصغيرة والصغيرة جدا، يأتي معظم الناتج الداخلي الإجمالي الجزائري من بضع مقاولات عمومية كبيرة مثل صوناطراك. ويمكن تفسير ضعف الاقتصاد الجزائري والعراقيل أمام اندماجه العميق في سلاسل القيمة العالمية بما يلي:

أ. صغر حجم مقاولات القطاع الخاص (98 في المائة منها مقاولات صغيرة جدا).

ب. قلة عدد المقاولات التي تشغل أكثر من 10 مستخدمين في القطاع الصناعي الخاص: تبلغ أقل من 2.000 (مقارنة مع 5.669 مقولة في تونس).

ج. عدم فعالية القطاع العمومي الذي يشمل أكبر الشركات.

د. ورغم السياسات الرامية إلى استقطاب الاستثمارات المباشرة الأجنبية، إلا أن العديد من العراقيل تحد من نجاح الاستثمارات الأجنبية في البلد.

هـ. هياكل الإدارة واستراتيجيات الشركات المحلية تتجه نحو السوق المحلية، ولا تهتم إلا قليلا بالتصدير.

و. التدبير البيروقراطي للاقتصاد الذي يصعب كثيرا اعتماد السياسات التونسية والمغربية للاندماج في سلاسل القيمة العالمية. فمثلا، تتعدّد عملية استيراد المنتجات شبه النهائية لإعادة تصديرها بعد التركيب ضمن الإطار التشريعي الجزائري، وغالبا ما تسفر عن منتجات غير تنافسية.

ي. بنيات أساسية لوجستية وصناعية محدودة (تشبع الموانئ والمطارات، غياب المناطق الصناعية، صغر حجم مراكز التخصص اللوجستية).

ب) استراتيجيات الاندماج

يطرح النموذج الاقتصادي الحالي بالجزائر تحديات صعبة أمام البلد فيما يخص تدني أسعار الطاقة واستنزاف الموارد. وإدراكا لهذا الوضع، اعتمدت الحكومة الجزائرية استراتيجية صناعية منذ 2007. وتم تحيين هذه الاستراتيجية في تموز/ يولييه 2013 والموافقة عليها في المؤتمر الوطني الأخير للتنمية الاقتصادية والاجتماعية المنعقد من 4 إلى 6 تشرين الثاني/نوفمبر 2014. وتهدف هذه الاستراتيجية إلى تحسين الاندماج في سلاسل القيمة العالمية عبر ما يلي:

1. مواءمة تشريعات النفط والغاز لاستقطاب المزيد من الاستثمارات المباشرة الأجنبية في التنقيب عن احتياطات جديدة، بما في ذلك الاحتياطات غير التقليدية والبحرية.

2. تحسين تموقع صوناطراك في أنشطة المصب الخاصة بالنفط والغاز عبر المشاريع الدولية الجديدة في شمال أفريقيا وغيرها.

3. تطوير صناعة المصب الخاصة بالنفط والغاز، ومشتقات المواد الكيميائية والمحروقات.

4. إعادة تأهيل قطاع المقاولات العمومية لبناء مجموعات كبرى من المقاولات الإقليمية/العالمية وإنشاء مشاريع مشتركة مع الشركات الرائدة عالميا (أرسيلور ميطال، قطر للصلب، لافارج، رونو، ديملر، ماسي فيرغيسون). وسيتم تطوير بعض المشاريع عبر التركيز على الصادرات مثل صناعة الصلب، مع أرسيلور ميطال أو قطر للصلب، أو في الإسمنت مع لافارج.

5. تطوير البنيات الأساسية الصناعية عبر 42 أرضية أو محطة صناعية مندمجة توفر مساحة إجمالية تمتد على 14.000 هكتار ستصبح جاهزة بحلول 2018.

6. اعتماد قانون جديد لتشجيع الاستثمارات المباشرة الأجنبية وتطوير المقاولات الصغيرة والمتوسطة.

7. تطوير الإمداد بالطاقة وصادرات الكهرباء عبر برنامج الطاقة الشمسية والمتجددة.

وفيما يخص قطاعات معينة، تفتقر الجزائر إلى قطاع تنافسي عالمي في الوقت الحالي، باستثناء قطاع الطاقة. وهذا يعني أن بناء مثل هذه القطاعات سيستغرق وقتا طويلا نسبيا. ومع ذلك، توجد بعض القطاعات التي تزخر بإمكانات واعدة بهذا الصدد:

• قطاعات البتروكيمياويات والغاز في مصب السلسلة؛

• قطاع التجهيزات المنزلية (التجهيزات الإلكترونية البيضاء والرمادية)

• الصناعات الميكانيكية

• الصناعة الدوائية

• مواد البناء مثل الإسمنت والمنتجات المماثلة.

2.2.3.3 اندماج ليبيا في سلاسل القيمة العالمية

يتأسس الاقتصاد الليبي على قطاع الطاقة على وجه الخصوص، الذي ينتج 50 في المائة تقريبا من الناتج الداخلي الإجمالي ويدير 96 في المائة من عائدات الدولة. وأدى التركيز على سوق تصدير المحروقات إلى التبعية تجاه استيراد المنتجات الاستهلاكية والصناعية، مما عرقل روح المقاولات المحلية. ويتبين بأن معظم هذه الأنشطة يتركز في منبع السلسلة الصناعية فيما يتم تصدير النفط الخام دون أي تحويل أو قيمة مضافة. ولم يتم استخدام عائدات قطاع الطاقة الضخمة استخداماً فعالاً لتطوير البنيات الأساسية الوطنية أو للنهوض بقطاعات أخرى.

وباستثناء المحروقات، تتمثل أهم المنتجات الصناعية الأخرى للبلد في البتروكيمياويات، والألمنيوم، والحديد والصلب، ومنتجات الصناعة الغذائية، والنسيج، والمنتجات التقليدية، والإسمنت- رغم أنه لم يتم تطوير هذه الصناعات بما فيه الكفاية. وحاولت ليبيا تطوير تموقعها في سلاسل القيمة العالمية، مثلا عبر تشجيع المشاريع الصناعية التي تنشئ أنشطة

الببتروكيمياويات في المصب، وتلبية الطلب الداخلي على المنتجات النفطية المصنعة، والاستفادة من الطاقة الرخيصة لبناء قدرة تصنيعية موجهة للتصدير. ومع ذلك، لم تنجح هذه المحاولات بسبب افتقار البلد إلى البنية الأساسية وإلى البيئة التشريعية المناسبة.

وتملك ليبيا إمكانات للنهوض بمزاياها التنافسية الأخرى في سبيل تنويع اقتصادها -بغض النظر عن قطاع المحروقات- وإدماجه في سلاسل القيمة العالمية. ونذكر فرصتين بهذه الصدد:

- بالنظر إلى شساعة السواحل المتوسطة للبلد وقربه من أوروبا، تقع ليبيا في موقع جيد لبناء موانئ متطورة وتنمية صناعة النقل البحري التي يمكنها أن تستفيد من التجارة بين أفريقيا وأوروبا، وغيرها.
- تتكون 88 في المائة من مساحة ليبيا من أراض صحراوية، مما يحمل إمكانات هائلة لتوليد الطاقة الشمسية. ويمكن لهذا النشاط أن يقلص تبعية البلد تجاه النفط، ويساعد على الزيادة في الصادرات غير النفطية. وربما ستمكن ليبيا من تصدير جزء من إنتاج الطاقة النظيفة إلى الأسواق الأوروبية التي تعاني من الضغط، من أجل بلوغ أهدافها للطاقة النظيفة.

3.2.3.3. اندماج موريتانيا في سلاسل القيمة العالمية

تندمج موريتانيا في الاقتصاد العالمي بدرجات متفاوتة عبر قطاع المناجم والنفط، وقطاع الصيد والمنطقة الحرة نواذيبو. ويتم تصدير الحديد والنفط والنحاس والذهب والسمك في شكلها الخام نحو أوروبا والصين، حيث تستخدمها بلدان الوجهة كمدخلات في سلاسل القيمة في أنظمتها الإنتاجية.

وتتكلف الشركة الوطنية للصناعة والمناجم بتدبير أنشطة المناجم باسم الدولة وتضطلع هذه الأنشطة بدور رائد يشمل الصادرات والواردات. وتعد هذه الشركة أهم مشغل في القطاع المنتج في موريتانيا، ويفوق عدد مستخدميها 5.000، وتعد ثاني أكبر منتج لركاز الحديد في أفريقيا. أما بالنسبة لقطاع الصيد، فيتمتع بإمكانات هائلة إلا أنه لا يتم تحويل الإنتاج المحلي بما في الكفاية في موريتانيا. ووقعت موريتانيا مع الاتحاد الأوروبي على اتفاق الشراكة في الصيد (-2012) في تشرين الأول/أكتوبر 2013. ويتعلق الأمر بخطوة حاسمة إذ يمثل قطاع الصيد لوحده 40 في المائة من واردات العملة الأجنبية، و25 في المائة من عائدات الدولة، و12 في المائة من الناتج الداخلي الإجمالي، و40.000 منصب شغل. وستساعد منطقة نواذيبو الحرة أيضا هذا البلد على استقبال الصناعات الباحثة عن إعادة التوطين وستساعده أيضا على الاندماج في العديد من سلاسل القيمة العالمية. وتتمثل صناعة واعدة أخرى يمكن تطويرها في موريتانيا في الطاقة المتجددة انطلاقا من أشعة الشمس والرياح والمحيط. ويمكن تمييز هذه الإمكانيات عبر إطار تعاون إقليمي يتطرق إلى مشاكل نقل الطاقة. من جهة أخرى، يمكن لعدد من العراقيل أن تعيق مشاركة موريتانيا في سلاسل القيمة العالمية. ونذكر منها ضعف إمداد الكهرباء في البلد. وبالتالي، ستكون أهم خطوة هي البناء الحالي لمحطة طاقة ذات دورات مركبة بقدرة 120 ميغاواط في نواكشوط. ويتعين أيضا التطرق إلى المواضيع ذات الصلة بالسياسات التجارية والأطر التشريعية.

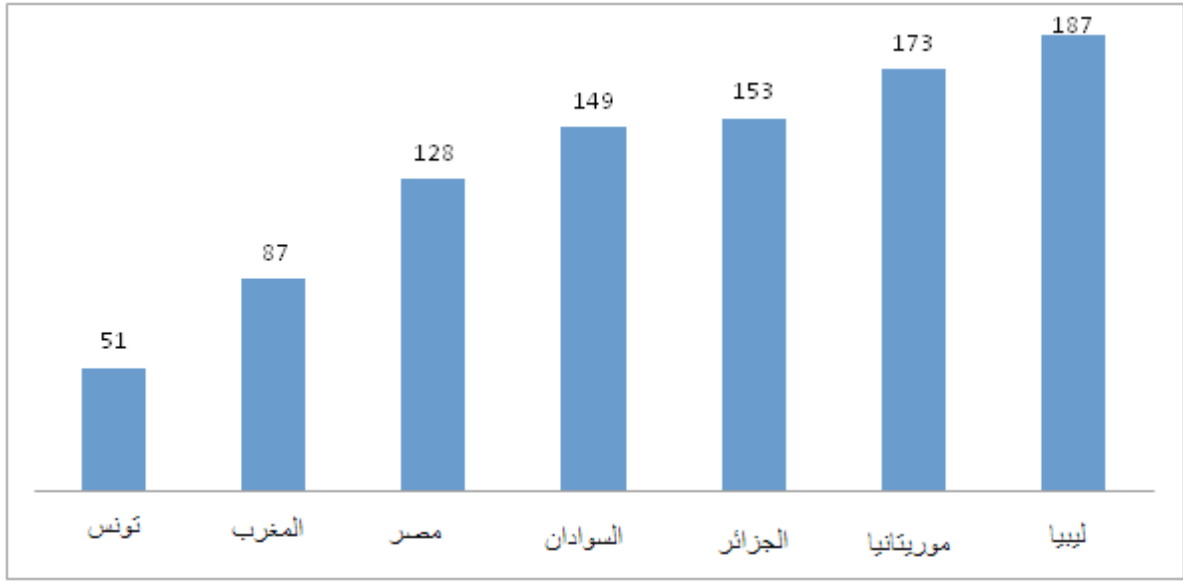
4.2.3.3. اندماج شمال أفريقيا في سلاسل القيمة العالمية : تشخيص إقليمي لتموقع البلدان

| موريتانيا | ليبيا | الجزائر | مصر | تونس | المغرب | سلاسل القيمة العالمية |
|--|-------------------------------|--|--|--------------------------------------|------------------------------|--|
| إمكانات كبيرة | مصدّران عالميان رئيسيان للنفط | والغاز الخام | إمكانات تطوير قطاع النفط والغاز، بما في ذلك النفط والغاز في البحار والصخر الزيتي | | | النفط والغاز |
| اندماج ضعيف | | | | | | مشتقات النفط والغاز (الوقود، والمواد الكيميائية، واللدائن) |
| إمكانات كبيرة + مخطط شمسي لتصدير الكهرباء إلى أوروبا | | | | | | الطاقة الشمسية |
| | | احتياطات ضخمة من الفوسفات | | | مصدّر عالمي للفوسفات | الفوسفات |
| | | صناعة تصدير محدودة، ومشاريع كبيرة بهذا الصدد | | مشاريع | مصدّر عالمي لمشتقات الفوسفات | مشتقات الفوسفات |
| احتياطات هائلة من ركاز الحديد | | احتياطات هائلة من ركاز الحديد (غير مستغلة) | احتياطات محدودة، أنشطة المصب | | | ركاز الحديد |
| | | صناعة الحديد والصلب | | | | صناعة الحديد والصلب |
| | | | قطاع المكونات | قطاع المكونات | قطاع المكونات | صناعة السيارات |
| | | | ينبني على الكابلات والأسلاك | ينبني على الكابلات والأسلاك | ينبني على الكابلات والأسلاك | |
| | | بناء السيارات (التركيب) في المرحلة الأولية | بناء السيارات (التركيب) | | بناء السيارات (التركيب) | |
| | | | خدمات وهندسة المكونات | المكونات والخدمات | | صناعة الطائرات |
| | | | الاندماج في سلسلة القيمة الكاملة | صناعة ضخمة تركز على التقطيع والخياطة | | النسيج والألبسة |
| صادرات السمك والمنتجات السمكية | | مستورد صاف | بلدان مصدّرة للصناعة الغذائية | | | الصناعة الغذائية |
| | | صناعة تركيب المكونات | | | | الإلكترونيات المنزلية والأجهزة الصناعية |

4.3. الاستثمارات المباشرة الأجنبية في شمال أفريقيا

تمثل الاستثمارات المباشرة الأجنبية أحد السبل الرئيسية التي اندمجت عبرها البلدان النامية في سلاسل القيمة العالمية في غضون العقود القليلة الماضية. وكان عدد من بلدان شمال أفريقيا من بين أوائل البلدان النامية التي فتحت اقتصادها أمام الاستثمارات المباشرة الأجنبية إذ جعلت من هذه الاستثمارات أحد استراتيجياتها الرئيسية للتنمية الاقتصادية. إلا أن بلدانا أخرى اتبعت نهجا أكثر حذرا تجاه الاستثمارات المباشرة الأجنبية وفرضت العديد من القيود على الشركات الأجنبية. وبناء عليه، يتفاوت بوضوح إطار سياسة الاستثمار في المنطقة. وتختلف أيضا بيئة الأعمال وتيسير الاستثمار من منطقة إلى أخرى. وتحتل بضعة بلدان من المنطقة مراكز متأخرة جدا في مؤشر تيسير ممارسة الأعمال الخاص بالبنك الدولي.

الرسم البياني 16: تيسير ممارسة الأعمال، التصنيف العالمي من بين 189 بلدا

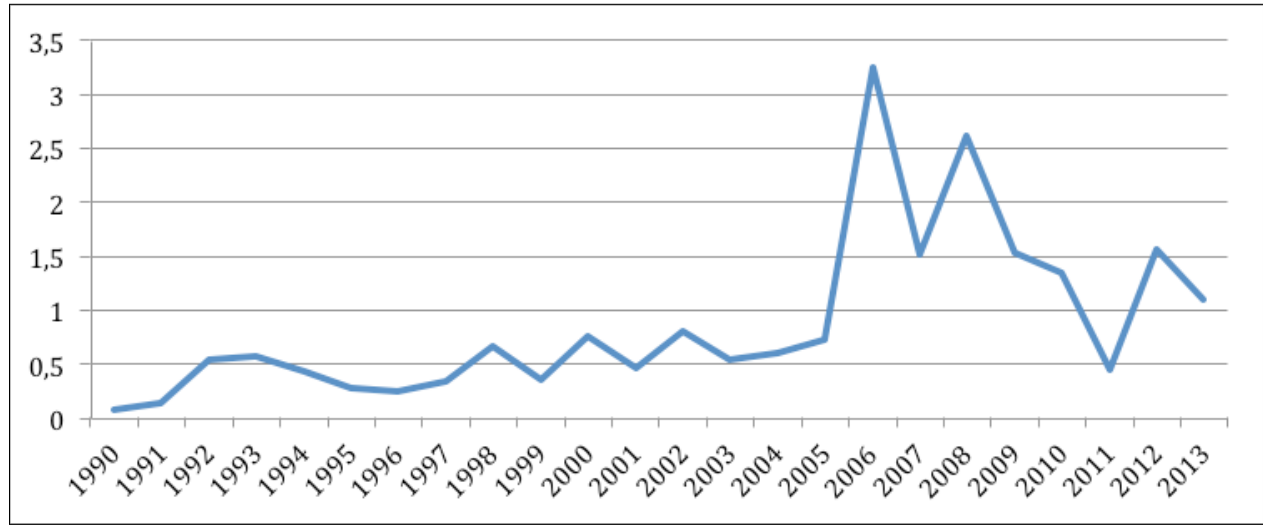


المصدر: البنك الدولي، 2014.

الاستثمارات المباشرة الأجنبية في تونس

تعدّ تونس أحد بلدان المنطقة التي ركزت على استقطاب الاستثمارات المباشرة الأجنبية ووفرت مجموعة من التحفيزات للمقاولات الأجنبية. وارتفع التدفق الصافي للاستثمارات الأجنبية نحو تونس من 300-700 مليون دولار أمريكي في السنة ما بين التسعينيات والنصف الأول من 2000، إلى 1-3 ملايين دولار في السنة في النصف الثاني من العقد الأول قبل أن يتضاءل سنة 2011.

الرسم البياني 17 : التدفق الصافي للاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو تونس، بمليار دولار أمريكي، بالقيمة الجارية



المصدر: البنك الدولي، 2014.

وبالنسبة لمصدر الاستثمارات المباشرة الأجنبية، يعدّ الاتحاد الأوروبي أهم مصدر لها نحو تونس. فقد بلغت حصة بلدان الاتحاد الأوروبي من تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو تونس 75 في المائة، سنة 2008، تهيمن عليها الاستثمارات القادمة من فرنسا والمملكة المتحدة وإيطاليا. وارتفعت أيضا الاستثمارات العربية نحو تونس في النصف الثاني من العقد الأول لهذه الألفية وشهدت تدفقات ضخمة لهذه الاستثمارات من الإمارات العربية المتحدة سنة 2006.

الجدول 8 : تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو تونس حسب مصدرها، مليون دولار أمريكي⁶

| مصدر الاستثمارات المباشرة الأجنبية | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| إيطاليا | 227 | 432 | 291 | 141 | 99 | 88 |
| المملكة المتحدة | 307 | 391 | 877 | 644 | 203 | 113 |
| فرنسا | 178 | 195 | 456 | 125 | 115 | 75 |
| الاتحاد الأوروبي | 1004 | 1263 | 2042 | 1160 | 779 | 480 |

المصدر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، 2014.

واهتمت الحكومة التونسية بجذب الشركات الأجنبية في قطاع التصنيع، وحظيت أنشطة الألبسة، والإلكترونيات، والسياحة، وترحيل خدمات ممارسة الأعمال، وأجزاء السيارات، بعناية خاصة من الحكومة. وبفضل التحفيز التي تمنحها الحكومة عبر إنشاء المناطق الاقتصادية الخاصة، وموقع تونس، والبنية الأساسية المتطورة نسبيا، والقوة العاملة المؤهلة، تشجعت العديد من المقاولات الأوروبية على توطين إنتاجها في تونس واستخدام البلد كأحد مواقع الإنتاج في سلاسل القيمة العالمية الخاصة بها. وتنشط شركات من فرنسا وإيطاليا وألمانيا وإسبانيا في تونس في العديد من القطاعات. وتستقر بعض هذه الاستثمارات في المناطق الاقتصادية الخاصة ببنزرت وفي شمال البلد وفي جرجيس في جنوبه، إلا أن العديد من الشركات تستقر خارج هذه المناطق في عدة أنحاء من البلد.

6 ينبني تفصيل الاستثمارات المباشرة الأجنبية حسب مصدرها على بيانات الأونكتاد، في حين ينبني إجمالي التدفقات على بيانات البنك الدولي. وتوجد بعض الفوارق بين قاعدتي البيانات، وقد تكون أحيانا متباينة جدا.

الجدول 9 : أمثلة عن الشركات الأجنبية في تونس

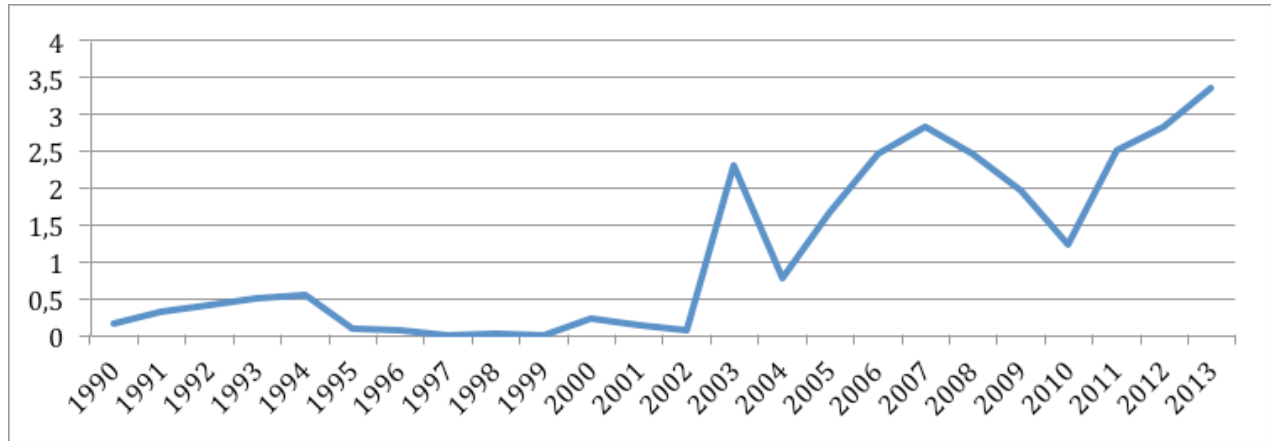
| البلد | القطاع | بلد المصدر | المشتري |
|------------------------|---|------------|---|
| لاتيكوير | أجزاء ومكونات الطائرات | فرنسا | إيرباس، داسو أفياسيون، بوينغ |
| دراكسلماير | أجزاء ومكونات السيارات | ألمانيا | أودي، بي.إم.دبليو، بوغاتي، مرسيدس بينز، فولكسفاكن |
| فاليو | أجزاء ومكونات السيارات | فرنسا | بي.إم.دبليو، جنرال موتورز، تويوتا، فولكسفاكن |
| تيليبيرفورمانس | مراكز الاتصال المرحلة إلى الخارج | فرنسا | - |
| مجموعة مارزوتو | الألبسة | إيطاليا | العلامات الخاصة بالشركة |
| روبير بوش، شركة مساهمة | أجزاء ومكونات السيارات وغيرها من الصناعات | ألمانيا | عدد كبير من شركات السيارات وغيرها من الشركات |

المصدر: بيانات جمعها صاحب الدراسة، 2014.

الاستثمارات المباشرة الأجنبية في المغرب

على غرار تونس، ركزت الحكومة المغربية في العقود القليلة الماضية على استقطاب الاستثمارات المباشرة الأجنبية وتشجيع المقاولات الأجنبية على الاستثمار في البلد. وارتفعت تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية الصافية من بضع مئات ملايين دولار في السنة في التسعينيات إلى 1,5-3 مليار في السنة في العقد الأول من الألفية.

الرسم البياني 18: التدفقات الصافية للاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو المغرب، بمليار دولار بالقيمة الجارية



المصدر: البنك الدولي، 2014.

وعلى غرار تونس، تمثل الاقتصادات المتقدمة -لإسبانيا الاتحاد الأوروبي- أهم حصة في الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو المغرب. وتستحوذ فرنسا على وجه الخصوص على أكبر حصة منها. وشهد المغرب أيضا ارتفاع الاستثمارات المباشرة الأجنبية من بلدان الخليج العربي ومن سويسرا والولايات المتحدة في السنوات القليلة الأخيرة من العقد الماضي.

الجدول 10: تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو المغرب حسب مصدرها، مليون دولار أمريكي

| 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | مصدر الاستثمارات المباشرة الأجنبية |
|------|------|------|------|------|------|------------------------------------|
| 225 | 191 | 338 | 746 | 818 | 163 | إسبانيا |
| 122 | 123 | 157 | 314 | 106 | 51 | المملكة المتحدة |
| 2435 | 1608 | 1361 | 1742 | 983 | 2238 | فرنسا |
| 3384 | 2392 | 2539 | 3556 | 2527 | 2764 | الاتحاد الأوروبي |

المصدر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، 2014.

وكانت القطاعات الرئيسية التي شهدت ارتفاع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العقدين الأخيرين هي التصنيع، والسياحة، والاتصالات اللاسلكية، والعقار، وكانت فرنسا وإسبانيا المستثمرين الرئيسيين في البلد. وتُعد المناطق الصناعية للتجارة الحرة والمناطق اللوجستية بطنجة في شمال البلد أهم مواقع استقرار هذه الشركات.

الجدول 11: أمثلة عن الشركات الأجنبية بالمغرب

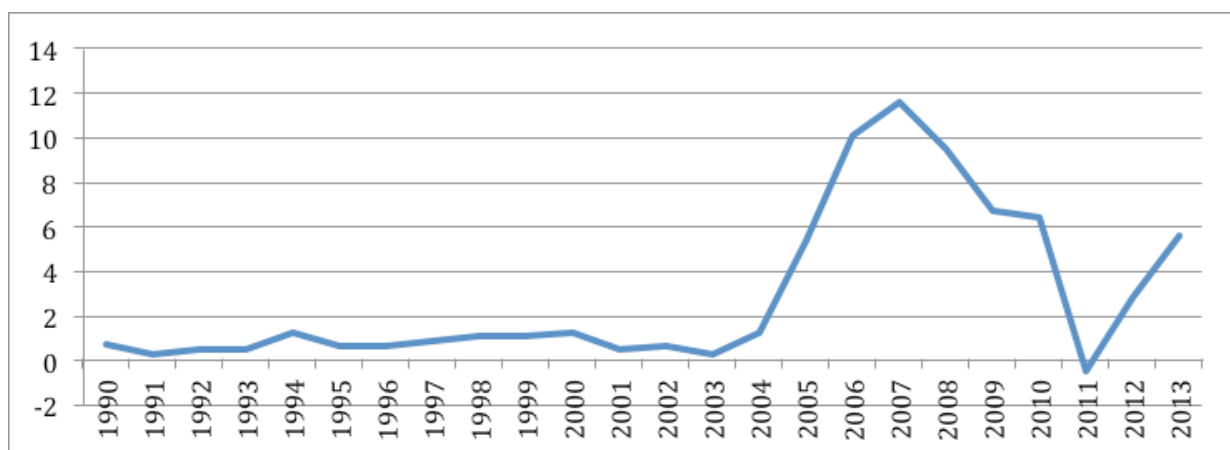
| البلد | القطاع | بلد المصدر | المشتري |
|----------|--------------------------|--|--|
| دلفي | أجزاء ومكونات السيارات | الولايات المتحدة/المملكة المتحدة (المقر الرئيسي) | عدد كبير من شركات السيارات وغيرها من الشركات |
| بومباردي | إنتاج الطائرات | كندا | العلامات الخاصة بالشركة |
| بروانسور | أجزاء ومكونات السيارات | إسبانيا | فاليو، أو.ه.دي. إم إلكترونيكس، ديربي |
| أطنطو | ترحيل الأعمال إلى الخارج | إسبانيا | - |
| رونو | تركيب السيارات | فرنسا | العلامات الخاصة بالشركة |

المصدر: بيانات جمعها صاحب الدراسة، 2014.

الاستثمارات المباشرة الأجنبية في مصر

ارتفعت الاستثمارات المباشرة الأجنبية أيضا في مصر لاسيما في النصف الأول من العقد الأول قبل أن تتراجع في نصفه الثاني. ومنذ مطلع التسعينيات، ركزت السياسة الاقتصادية في مصر على جذب الاستثمارات المباشرة الأجنبية وعلى إنشاء المناطق الاقتصادية الخاصة لفائدة الشركات الأجنبية. ووقع البلد العديد من اتفاقات الاستثمار الثنائية مع عدد من الشركاء الأوروبيين والإقليميين، إلى جانب الولايات المتحدة. وتستقر معظم الشركات الأجنبية في ضواحي القاهرة وفي المناطق الشمالية الساحلية للبلد مثل الإسكندرية وبورسعيد.

الرسم البياني 19 : التدفقات الصافية للاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو مصر، بمليار دولار بالقيمة الجارية



المصدر: البنك الدولي، 2014.

وفيما يخص مصدر الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو مصر، تمثل البلدان الأوروبية حصة ضئيلة مقارنة مع سجله المغرب وتونس، مع ارتفاع حصة الاستثمارات نحو مصر من الولايات المتحدة والبلدان العربية، لاسيما بلدان مجلس التعاون الخليجي.

الجدول 12: تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو مصر حسب مصدرها، مليون دولار أمريكي

| 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | مصدر الاستثمارات المباشرة الأجنبية |
|------|------|------|------|------|------|------------------------------------|
| 1961 | 2258 | 4715 | 6704 | 3743 | 3620 | الولايات المتحدة |
| 5457 | 3781 | 2464 | 2987 | 2243 | 766 | المملكة المتحدة |
| 253 | 244 | 1131 | 338 | 319 | 599 | فرنسا |
| 7482 | 5970 | 5451 | 3946 | 4444 | 2191 | الاتحاد الأوروبي |
| 1175 | 1716 | 2310 | 2001 | 3267 | 360 | غرب آسيا |

المصدر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، 2014.

وتنشط الاستثمارات الأجنبية في مصر في عدد كبير من القطاعات بما في ذلك الطاقة، والمعادن، والزراعة، والسياحة، والعقار، والخدمات، والنسيج والألبسة، والإلكترونيات، وغيرها من القطاعات التصنيعية. وجذبت مصر أيضا عددا من الشركات الهندية والصينية، وبدأت بعض الشركات الصينية بالفعل الإنتاج في منطقة التعاون الاقتصادي والتجاري بين الصين ومصر في السويس، التي تقع قرب قناة السويس. وتتمثل أهم ميزة لهذه المنطقة في قربها من طرق النقل البحري الرئيسية بين الصين وأوروبا مما سيثجع الشركات الصينية على توطین أنشطة التركيب واللوجستيات وغيرها من الأنشطة في هذه المنطقة. وتجاوز هذه المنطقة ميناء العين السخنة. وساهمت اتفاقية مهمة أخرى في نمو الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو مصر وهي اتفاقية المناطق الصناعية المؤهلة التي تنص على إلغاء الضرائب والحصص نحو سوق الولايات المتحدة (تصاحبها بعض القواعد). وانتقلت بعض الشركات الآسيوية والتركية إلى المناطق التي تخضع لهذه الاتفاقية لاسيما في قطاع الألبسة. ونورد فيما يلي بعض الأمثلة عن الشركات الأجنبية الموجودة بمصر.

الجدول 13 : أمثلة عن الشركات الأجنبية بمصر

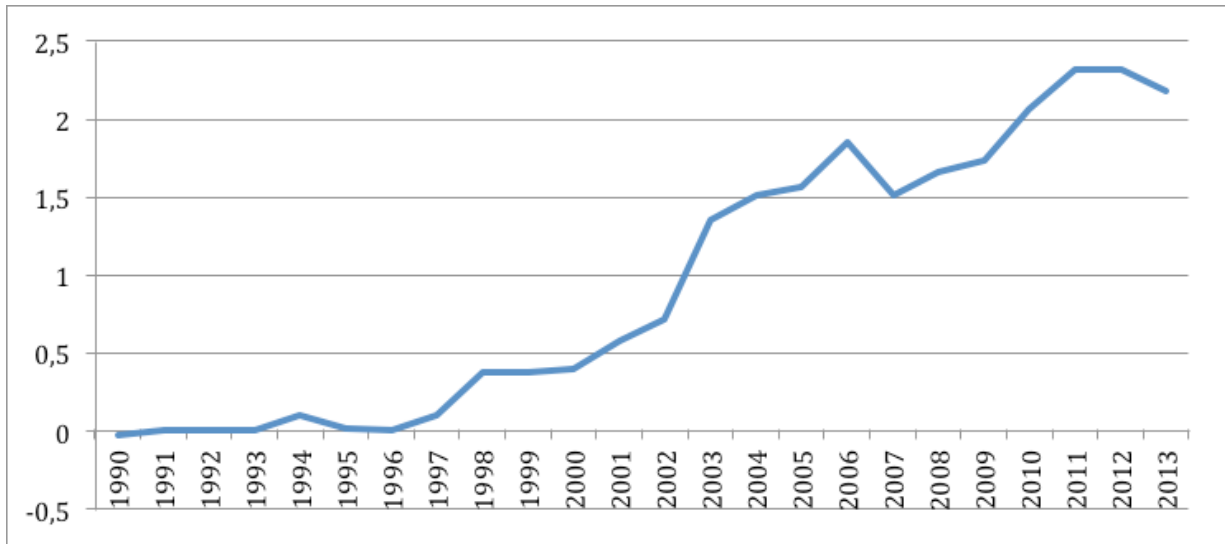
| البلد | القطاع | بلد المصدر | المشتري |
|--------------|--------------------------|------------------|---------------------------------------|
| فيلوستي | الألبسة | الهند | ليفيس / العلامات الأمريكية والأوروبية |
| إلكترولوكس | الأجهزة المنزلية | السويد | العلامات الخاصة بالشركة |
| جنرال موتورز | صناعة السيارات (التركيب) | الولايات المتحدة | العلامات الخاصة بالشركة |
| جوشي | ألياف الزجاج | الصين | مشترون متعددون |

المصدر: بيانات جمعها صاحب الدراسة، 2014.

الاستثمارات المباشرة الأجنبية في السودان

رغم اختلاف الإطار الاقتصادي وإطار السياسات، شهدت السودان أيضا ارتفاعا في الاستثمارات المباشرة الأجنبية منذ التسعينيات، وارتفع إجمالي التدفقات من بضع مئات مليون دولار في نهاية التسعينيات إلى 1,5-2 مليار دولار في السنة في نهاية العقد الأول.

الرسم البياني 20 : التدفقات الصافية للاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو السودان، بمليار دولار بالقيمة الجارية



المصدر: البنك الدولي، 2014.

إلا أن العوامل التي حفزت هذا الارتفاع مختلفة كثيرا عن تلك التي تمت ملاحظتها في مصر والمغرب وتونس. ويكمن الاختلاف في القطاعات الرئيسية التي استقطبت هذه الاستثمارات وأيضا في مصادر هذه الاستثمارات. فمن حيث المصادر، كانت البلدان العربية (المملكة العربية السعودية، ومصر، وسوريا، والأردن، ولبنان) والآسيوية أهم المستثمرين في السودان، إذ تشير بيانات بنك السودان إلى أن هاتين المنطقتين تمثلان أكثر من 90 في المائة من إجمالي الاستثمارات الأجنبية نحو السودان، وأن النفط والمعادن يمثلان 75 من إجمالي الاستثمارات. ويقدم الأونكتاد بيانات محدودة عن الاستثمارات المباشرة الأجنبية في السودان إلا أنها تشير إلى أن الصين تملك أكبر حصة من الاستثمارات الأجنبية في هذا البلد. وبالنسبة للقطاعات، استقطب قطاع الخدمات (الاتصالات والأبنك) وقطاع الطاقة معظم هذه الاستثمارات، مع وجود ملحوظ للمصادر الآسيوية في قطاع الطاقة والنفط ومستثمرين عرب في قطاع الخدمات. وتنعدم تقريبا الاستثمارات الأوروبية والأمريكية في البلد، ويؤثر في ذلك عدد من العوامل مثل الجزاءات الاقتصادية الأمريكية المفروضة على السودان. وتعد الاستثمارات الأجنبية في التصنيع ضئيلة جدا. ونورد فيما يلي بعض الأمثلة عن الشركات الأجنبية الموجودة بمصر.

الجدول 14 : أمثلة عن الشركات الأجنبية بالسودان

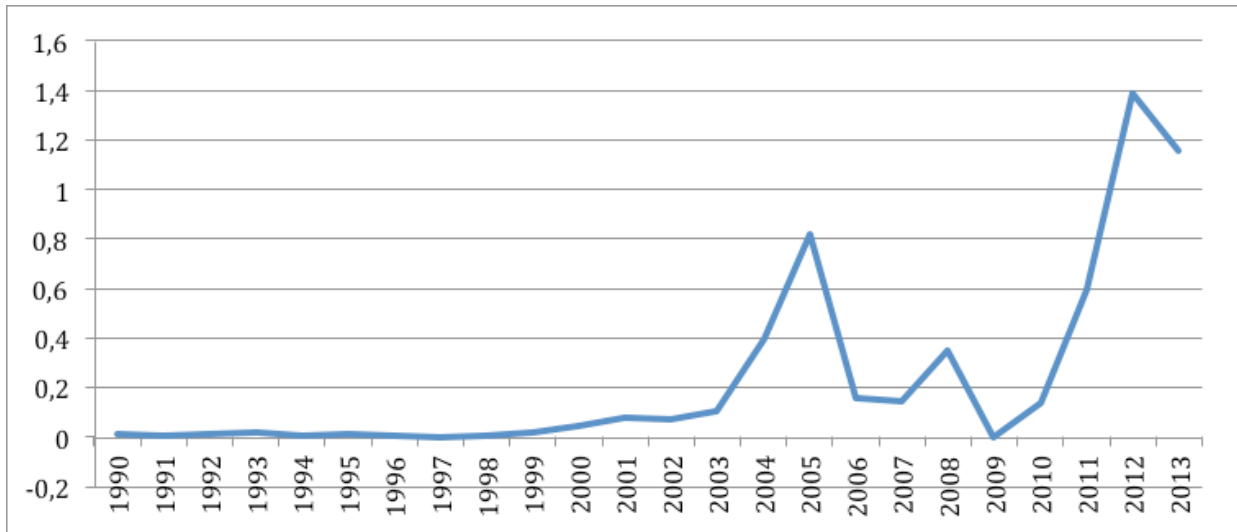
| البلد | القطاع | بلد المصدر | المشتري |
|--------------------------------------|--------|------------|---------|
| الشركة الوطنية الصينية للنفط | النفط | الصين | - |
| بتروناس | النفط | ماليزيا | - |
| الشركة المحدودة للنفط والغاز الطبيعي | النفط | الهند | - |
| بيبلوس بانك أفريقيا | الأبنك | لبنان | - |

المصدر: بيانات جمعها صاحب الدراسة، 2014.

الاستثمارات المباشرة الأجنبية في موريتانيا

شهدت موريتانيا ارتفاعا في تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية في العقد الأول رغم أنها تظل أقل حجما من معظم بلدان المنطقة. وخلال السنوات القليلة الماضية، ركزت الحكومة اهتمامها على استقطاب الاستثمارات المباشرة الأجنبية في قطاعات الصيد والمناجم والمحروقات.

الجدول 21 : تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو موريتانيا حسب مصدرها، مليون دولار أمريكي



المصدر: البنك الدولي، 2014.

وتوجد بيانات محدودة عن مصادر الاستثمارات المباشرة الأجنبية في موريتانيا. إلا أنه في بضع سنوات الأخيرة، حصل عدد من المشاريع الكبرى على الترخيص في موريتانيا. ففي قطاع المناجم، استثمر عدد من الشركات الأوروبية والكندية والأسترالية في ركاز الحديد، والذهب، والماس، والنحاس، والجبس، واليورانيوم. واستثمرت أيضا شركات نفطية قليلة في التنقيب والإنتاج في البلد. وتم أيضا إطلاق عدد من المشاريع في قطاع الصيد، لاسيما مشروع شركة جنوب أفريقية بمبلغ 120 مليون دولار. واستقبل قطاع الأبنك والاتصالات أيضا بعض الاستثمارات. ولا تزال الاستثمارات ضئيلة في قطاع التصنيع.

الجدول 15: أمثلة عن الشركات الأجنبية بموريتانيا

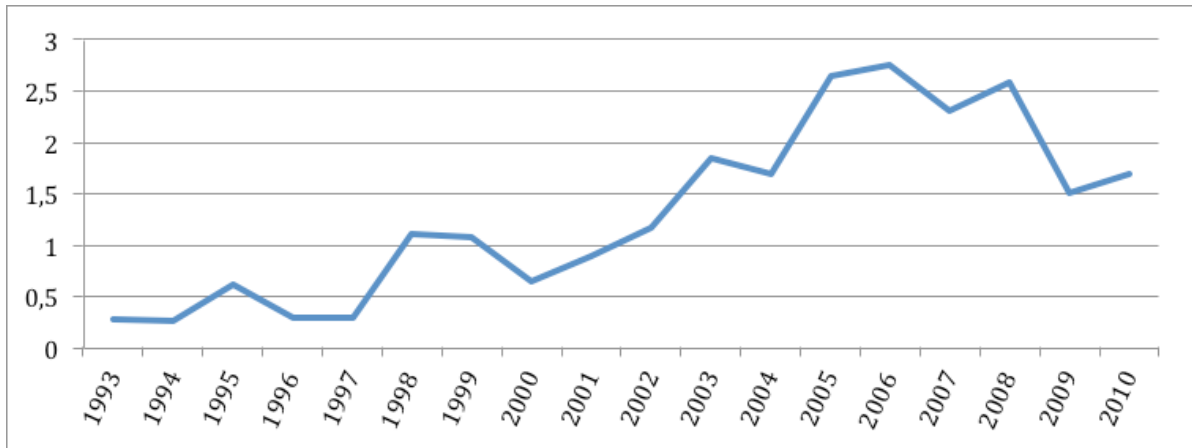
| البلد | القطاع | بلد المصدر | المشتري |
|--------------|------------------|--------------|---------|
| إكستراتا | ركاز الحديد | سويسرا | - |
| سالين فيشينغ | تصنيع السمك | جنوب أفريقيا | - |
| كينزوس | مناجم الذهب | كندا | - |
| فورت إنرجي | مناجم اليورانيوم | أستراليا | - |

المصدر: بيانات جمعها صاحب الدراسة، 2014.

الاستثمارات المباشرة الأجنبية في الجزائر

تتبع الجزائر نهجا حذرا تجاه الاستثمارات المباشرة الأجنبية. وتبين ذلك سنة 2009 عبر التشريعات التي فرضت سقف 49 في المائة من حصة المستثمر الأجنبي في مشاريع الاستثمارات الأجنبية الجديدة. ورغم ذلك، ارتفعت الاستثمارات المباشرة الأجنبية بصفة ملحوظة منذ منتصف التسعينيات، وارتفعت التدفقات السنوية من بضع مئات ملايين دولار في النصف الأول من التسعينيات إلى 1,5-2 مليار دولار أمريكي في النصف الثاني من العقد الأول للألفية.

الرسم البياني 22 : تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو الجزائر حسب مصدرها، مليون دولار أمريكي



المصدر: البنك الدولي، 2014.

وتتركز الاستثمارات في الجزائر عموما في قطاع الطاقة، والخدمات، والعقار، والبنيات الأساسية، وتوجد استثمارات ملحوظة في الصناعة والزراعة. وتعد البلدان العربية والأوروبية مصدر معظم الاستثمارات نحو البلد، رغم ارتفاع الاستثمارات من الولايات المتحدة في السنوات الأخيرة.

الجدول 16 : تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو الجزائر حسب مصدرها، مليون دولار أمريكي

| مصدر الاستثمارات المباشرة الأجنبية | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| إسبانيا | 91 | 198 | 325 | 164 | 210 | 117 |
| الولايات المتحدة | 618 | 476 | 323 | 293 | 314 | 301 |
| فرنسا | 196 | 308 | 303 | 233 | 293 | 121 |
| الاتحاد الأوروبي | 1077 | 1171 | 1517 | 915 | 850 | 464 |
| غرب آسيا | 301 | 809 | 318 | 264 | 218 | 177 |

المصدر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، 2014.

واستقطبت الجزائر أيضا بعض الاستثمارات المباشرة الأجنبية الباحثة عن أسواق في السنوات القليلة الماضية، بما في ذلك مصنع رونو ومصنع يعتزم إنشائه مصنع السيارات العمومي الصيني إف.إي.دبليو. ويسعى المصنعان إلى تركيب السيارات لترويجها في السوق المحلية.

الجدول 17 : أمثلة عن الشركات الأجنبية بالجزائر

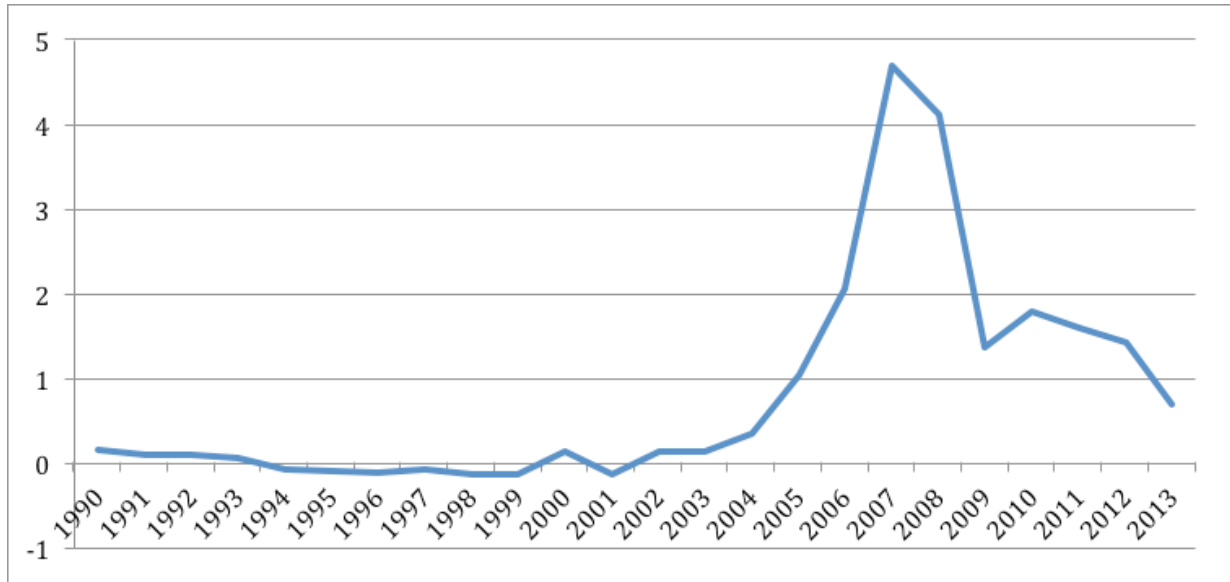
| البلد | القطاع | بلد المصدر | المشتري |
|---------------|--------------------|------------|------------------------|
| رونو | السيارات (التركيب) | فرنسا | العلامة الخاصة بالشركة |
| أرسيلور ميتال | الحديد والصلب | الهند | - |
| نوفو نورديسك | الصناعة الدوائية | النرويج | - |
| سامها/سامسونغ | الأجهزة المنزلية | كوريا | العلامة الخاصة بالشركة |
| ريبسول | الغاز الطبيعي | إسبانيا | - |
| لافارج | الإسمنت | فرنسا | - |
| إف.أ. دبليو | السيارات (التركيب) | الصين | العلامة الخاصة بالشركة |

المصدر: بيانات جمعها صاحب الدراسة، 2014.

الاستثمارات المباشرة الأجنبية في ليبيا

لم تكن ليبيا منفتحة أمام الاستثمارات المباشرة الأجنبية في العقود الأخيرة. وبناء عليه، لم يتلق البلد تقريبا أية استثمارات مباشرة أجنبية إلى حين منتصف العقد الأول من الألفية بعد رفع الجزاءات الاقتصادية عن البلد.

الجدول 23 : تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو ليبيا حسب مصدرها، مليون دولار أمريكي



المصدر: البنك الدولي، 2014.

وتتركز الاستثمارات الأجنبية في البلد لاسيما في قطاع الطاقة. ونذكر من بين الشركات التي استثمرت في قطاع النفط في ليبيا كلا من إنبي وطوطال وبريتش بتروليوم، بطرق متعددة بعد رفع الجزاءات. وتسبب الوضع السياسي للبلد في السنوات القليلة الماضية في عرقلة تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية.

5.3. اللوجستيات والنقل

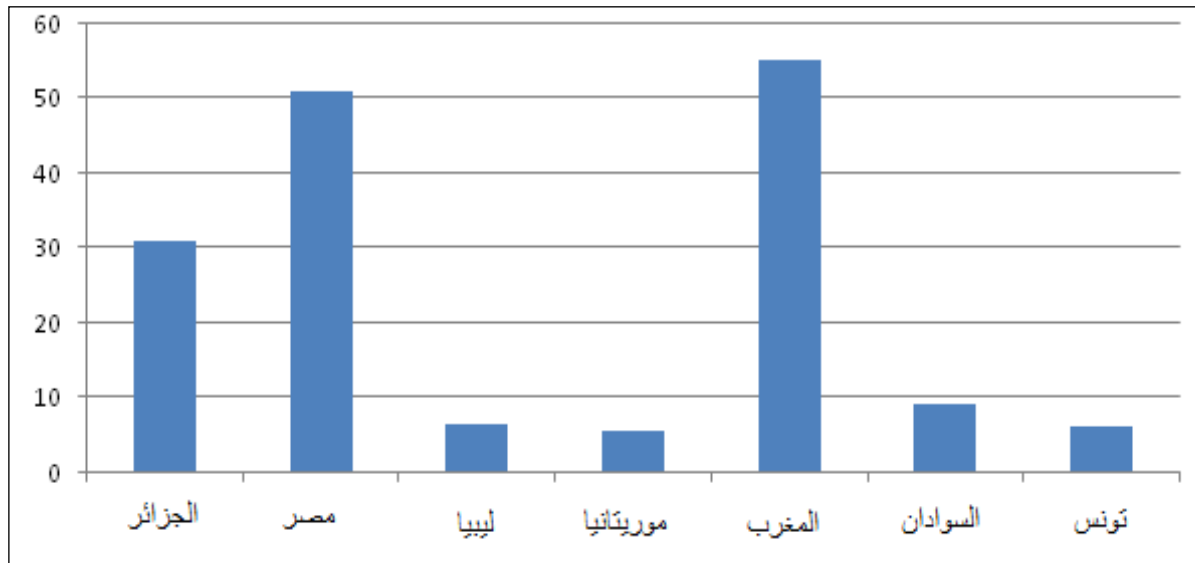
أبرز التحليل في السنوات القليلة الأخيرة عن تزايد أهمية اللوجستيات والنقل في تحديد ملامح تنظيم وجغرافية سلاسل القيمة العالمية وتحديد اندماج البلدان النامية على الخصوص في سلاسل القيمة العالمية. وفي العديد من القطاعات، يمثل القرب من الأسواق والقدرة على التجاوب بسرعة مع تحولات السوق عوامل رئيسية تسمح لبعض البلدان بالمحافظة على موقعها في سلاسل القيمة العالمية لاسيما عندما توفر مناطق أخرى موقعا أفضل من حيث التكاليف أو المؤهلات أو بيئة الأعمال. ومن بين أهم مزايا شمال أفريقيا مقارنة مع عدد من المناطق النامية نذكر قربها من أحد أسواق الاستهلاك الكبرى في العالم، وهي السوق الأوروبية. وساعد هذا القرب بعض هذه البلدان، حسبما تبين من التحليل السابق، على الاندماج في سلاسل القيمة الأوروبية واستقطاب الشركات الأوروبية للاستثمار فيها. ومع ذلك، يتعين تسليط الضوء على عنصرين مهمين. فأولا، لا يشمل الاندماج الجيد نسبيا في السوق الأوروبية من المنظور اللوجستي جميع بلدان المنطقة، ولا حتى جميع المناطق في البلد نفسه. ففي حين تملك تونس، مثلا، بنيات أساسية في النقل متطورة وتتمتع بسهولة الوصول إلى السوق الأوروبية، يواجه السودان وموريتانيا مشاكل حقيقية في البنيات الأساسية للنقل. وبنفس الشكل، تتمتع منطقة القاهرة والمناطق الشمالية من مصر بنيات أساسية متطورة نسبيا وبروابط مع الموانئ، إلا أن مناطق البلد الجنوبية تعاني من ضعف البنيات الأساسية ومن ضعف الربط مع أسواق الوجهة. وثانيا، في حين كان التركيز على السوق الأوروبية ممكنا من منظور عدد محدود من بلدان المنطقة، لا يمكن أن يوفر الاندماج في سلاسل القيمة العالمية الأوروبية مسارا تنمويا للمنطقة بأكملها لاسيما في وقت انتقل فيه مركز ثقل الاقتصاد العالمي نحو الشرق. وهذا يعني أن واضعي السياسات ينبغي أن يركزوا على تحسين الروابط اللوجستية مع الاتحاد الأوروبي ولكن أيضا أن يعملوا على تطوير الروابط مع باقي المناطق. ومن هذه الزاوية، يمكن أن يوفر موقع شمال أفريقيا وربطها بباقي أنحاء العالم ميزة بفضل المناطق الشرقية للمنطقة (مصر والسودان) التي تتمتع بربط جيد مع باقي بلدان الشرق الأوسط، وأقصى الشرق، وجنوب أفريقيا؛ وبفضل المناطق الغربية (المغرب موريتانيا) ذات روابط أسهل مع الأمريكيتين وجنوب أفريقيا؛ وبفضل المناطق الشمالية ذات روابط أفضل مع أوروبا، وبفضل المناطق الجنوبية ذات روابط برية أفضل مع أفريقيا الوسطى (رغم أن بعض المشاكل الخاصة بالبنيات الأساسية والنزاعات تحد من هذا الهدف في الوقت الراهن). ويعرض الجدول التالي خريطة الموانئ الرئيسية في المنطقة ومدة النقل البحري نحو الوجهات العالمية الرئيسية.

| ميناء الشحن | ميناء التفريغ | المدة الزمنية |
|-------------------------|--------------------------------|--------------------|
| ميناء السودان (السودان) | برشلونة (إسبانيا) | 7 أيام |
| الإسكندرية (مصر) | برشلونة (إسبانيا) | 4 أيام و11 ساعة |
| بنزرت (تونس) | برشلونة (إسبانيا) | يوم واحد و10 ساعات |
| نواكشوط (موريتانيا) | برشلونة (إسبانيا) | 5 أيام و14 ساعة |
| ميناء السودان (السودان) | دبي (الإمارات العربية المتحدة) | 6 أيام و12 ساعة |
| الإسكندرية (مصر) | دبي (الإمارات العربية المتحدة) | 9 أيام و3 ساعات |
| بنزرت (تونس) | دبي (الإمارات العربية المتحدة) | 12 يوما و5 ساعات |
| نواكشوط (موريتانيا) | دبي (الإمارات العربية المتحدة) | 18 يوما و10 ساعات |
| ميناء السودان (السودان) | مارسيليا (فرنسا) | 6 أيام و20 ساعة |
| الإسكندرية (مصر) | مارسيليا (فرنسا) | 4 أيام و7 ساعات |
| بنزرت (تونس) | مارسيليا (فرنسا) | يوم واحد و9 ساعات |
| نواكشوط (موريتانيا) | مارسيليا (فرنسا) | 6 أيام وساعتان |
| ميناء السودان (السودان) | إزمير (تركيا) | 4 أيام و3 ساعات |
| الإسكندرية (مصر) | إزمير (تركيا) | يومان وساعتان |

| ميناء الشحن | ميناء التفريغ | المدة الزمنية |
|-------------------------|----------------------------|------------------|
| بنزرت (تونس) | إزمير (تركيا) | 5 أيام و10 ساعات |
| نواكشوط (موريتانيا) | إزمير (تركيا) | 8 أيام و22 ساعة |
| ميناء السودان (السودان) | نيويورك (الولايات المتحدة) | 17 يوما و12 ساعة |
| الإسكندرية (مصر) | نيويورك (الولايات المتحدة) | 14 يوما و22 ساعة |
| بنزرت (تونس) | نيويورك (الولايات المتحدة) | 11 يوما و20 ساعة |
| نواكشوط (موريتانيا) | نيويورك (الولايات المتحدة) | 10 أيام و13 ساعة |
| ميناء السودان (السودان) | كيب تاون (جنوب أفريقيا) | 13 يوما و21 ساعة |
| الإسكندرية (مصر) | كيب تاون (جنوب أفريقيا) | 16 يوما و11 ساعة |
| بنزرت (تونس) | كيب تاون (جنوب أفريقيا) | 17 يوما و14 ساعة |
| نواكشوط (موريتانيا) | كيب تاون (جنوب أفريقيا) | 11 يوما و9 ساعات |
| ميناء السودان (السودان) | شانغهاي (الصين) | 19 يوما و4 ساعات |
| الإسكندرية (مصر) | شانغهاي (الصين) | 21 يوما و91 ساعة |
| بنزرت (تونس) | شانغهاي (الصين) | 24 يوما و21 ساعة |
| نواكشوط (موريتانيا) | شانغهاي (الصين) | 31 يوما وساعتان |

ومع ذلك، تمثل المسافة أحد العوامل التي تؤثر على اللوجستيات وعلى زمن الوصول إلى السوق. وتشمل باقي العوامل المهمة قدرات النقل البحري وسعة الميناء، وتكاليف الاستيراد والتصدير، وعبور الحدود، والرسوم الجمركية. وفي ما يخص الربط بالخطوط البحرية، يعد المغرب ومصر البلدين الأكثر ربطا في هذه المنطقة، حسب مؤشر الربط بخطوط النقل البحري الخاص بالأونكتاد، ويقاس هذا المؤشر درجة الربط على أساس عدد السفن، وسعة الشحن بالحاويات، والحجم القسوي للسفينة، وعدد الخدمات، وعدد الشركات التي تنشر سفن الحاويات إلى ميناء بلد معين. ويتم اعتماد هذا القياس كمعيار لقدرة البلد على الوصول إلى التجارة الدولية.

الرسم البياني 24 : مؤشر الربط بخطوط النقل البحري (القيمة القسوى=100)، 2011

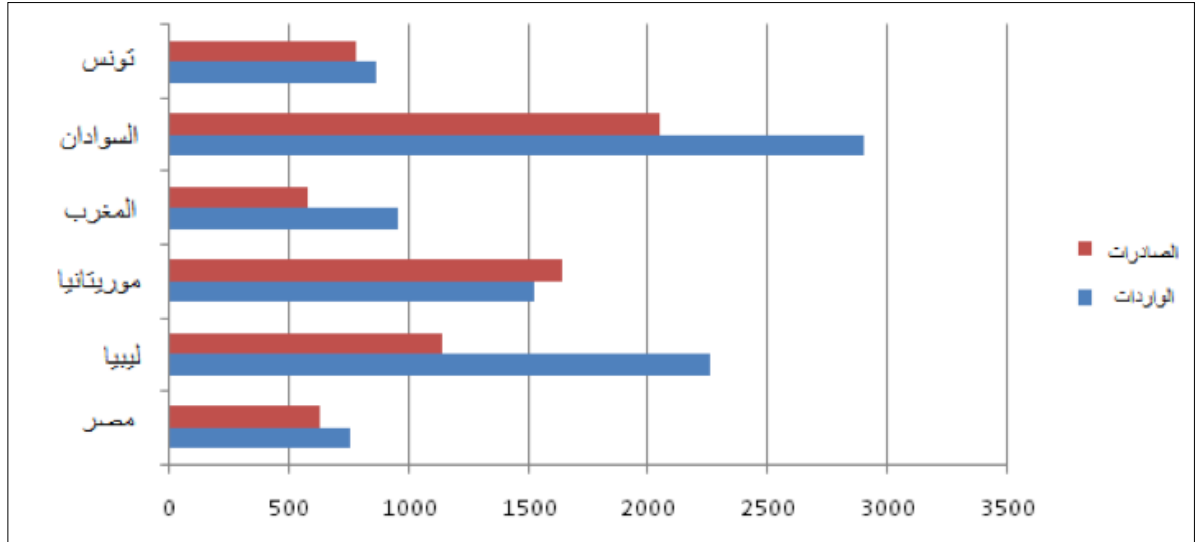


المصدر: الأونكتاد، 2014

فيما يخص الجمارك، توجد بيانات محدودة عن عدد الأيام اللازمة للتخليص الجمركي في المنطقة. وأجرى المنتدى الاقتصادي العالمي دراسة عن عبء الإجراءات الجمركية، في سلّم يتراوح بين 7 وهو المستوى الفعال بامتياز، و1 المستوى غير الفعال تماما. وحصلت تونس سنة 2011 على أعلى درجة في المنطقة (5)، تليها مصر والمغرب وموريتانيا (4)، ثم الجزائر (3). ولا توجد معلومات عن درجة السودان في حين حصلت ليبيا على درجة 3 سنة 2012.

وفيم يخص تكاليف الاستيراد والتصدير، تفرض السودان وليبيا وموريتانيا أعلى تكاليف لكل حاوية، في حين تفرض تونس والمغرب ومصر تكاليف أقل بشكل ملحوظ.

الرسم البياني 25 : تكاليف التصدير والاستيراد (دولار أمريكي لكل حاوية)، 2012



المصدر: البنك الدولي، 2014.

ونذكر من بين التدابير الرئيسية التي تعطي تقييما إجماليا للأداء اللوجستي مؤشر الأداء اللوجستي الذي يصدره البنك الدولي. ويقاس هذا المؤشر فعالية الجمارك، وجودة البنية الأساسية للتجارة والنقل، وتيسير ترتيبات النقل البحري، وكفاءات وجودة الخدمات اللوجستية، والقدرة على تتبع الشحنات، وتردد التسليم في الأجل. وسنة 2014، جاءت مصر في صدارة بلدان المنطقة (62 من أصل 160 دولة)، تليها الجزائر (96)، وتونس (110)، وليبيا (118)، وموريتانيا (148)، والسودان (153). ولم يتم تصنيف المغرب في تلك السنة، إلا أنه احتل المرتبة 50 سنة 2012 (البيانات من جدول 2012 الخاصة بالمغرب)⁷.

6.3 انضمام شمال أفريقيا إلى الاتفاقات التجارية

ترتب عن الاختلاف في تركيز حكومات المنطقة على درجة انفتاح اقتصاداتها واندماجها في الاقتصاد العالمي اختلافات ملحوظة في السياسات تجاه المواضيع ذات الصلة ببيئة الاستثمار والسياسة التجارية. ونعرض فيما يلي لمحة موجزة عن بلدان المنطقة.

تونس

حسبما ورد من تحليل، تعدّ تونس أحد بلدان المنطقة التي ركزت على الاندماج في الاقتصاد العالمي كسبيل لتشجيع التنمية الاقتصادية والصناعية. ونتيجة لذلك، أصبح البلد عضوا في عدد كبير نسبيا من الاتفاقات التجارية واتفاقات الاستثمار. فعلى الصعيد متعدد الأطراف، انضمت تونس إلى الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (اتفاق

7 تجدر الإشارة إلى أن العديد من هذه المؤشرات مبنية على التصورات، وأنها تتم عبر دراسات استقصائية على الأشخاص الذين يعملون في هذه الأنشطة في كل بلد وعلى المستوى الدولي. وتعرض هذه المنهجية للانتقاد لعدة أسباب، إلا أن هذه المؤشرات تظل مفيدة على وجه العموم.

الغات) سنة 1990 وأصبحت عضوا في منظمة التجارة العالمية سنة 1995. وكانت تونس أيضا أول بلد متوسطي يوقع اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 1995. وتشمل هذه الاتفاقية اتفاق التجارة الحرة بين الشريكين مع إزالة التعريفات الجمركية بينهما الذي يدخل حيز التنفيذ سنة 2008. وتمثلت المرحلة الموالية في علاقات تونس مع الاتحاد الأوروبي في الانتقال من إزالة التعريفات الجمركية إلى المواءمة التشريعية العميقة. ورخص مجلس الاتحاد الأوروبي للشؤون الخارجية سنة 2011 للمفوضية الأوروبية بالشروع في المفاوضات لإنشاء مناطق تجارية حرة شاملة وعميقة تتطرق إلى المواضيع ذات الصلة بحماية الاستثمارات والتوريد العمومي مع تونس وثلاثة شركاء متوسطيين آخرين هم أعضاء في اتفاقية أكادير للتجارة، وهي مصر، والمغرب، والأردن. وترتبط تونس أيضا بتركيا عبر اتفاقية التجارة الحرة. وأصبحت تونس منذ 1997 عضوا في منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى (الغافط) التي حررت التجارة مع عدد كبير من الشركاء في المنطقة العربية. وسنة 1989، وقعت تونس اتفاقية مع باقي بلدان شمال أفريقيا (الجزائر، والمغرب، وليبيا، وموريتانيا) لإنشاء اتحاد المغرب العربي بهدف تشجيع التكامل الإقليمي في المنطقة. غير أنه لم يتحقق إلا تقدم ضعيف بسبب المشاكل السياسية. ووقعت تونس أيضا سنة 2002 الاتفاقية الإطارية للتجارة والاستثمار مع الولايات المتحدة. وأثار عدد من مسؤولين البلدين في السنتين الماضيتين فكرة تحويل هذه الاتفاقية إلى اتفاقية للتجارة الحرة. ووقعت تونس والولايات المتحدة أيضا معاهدة الاستثمار الثنائية. ولا تعد تونس عضوا في أي من اتفاقيات التجارة الأفريقية الرئيسية مثل السوق المشتركة لبلدان شرق وجنوب أفريقيا (الكوميسا)، وجماعة شرق أفريقيا، وجماعة أفريقيا الجنوبية للتنمية، ومنطقة التجارة الحرة الأفريقية. لكنها عضو في اتحاد المغرب العربي.

مصر

على غرار تونس، تندمج مصر في الاقتصاد العالمي عبر عدد كبير من اتفاقات التجارة والاستثمار متعددة الأطراف والإقليمية والثنائية. وانضمت مصر إلى الغات منذ 1970 وانضمت إلى منظمة التجارة العالمية منذ إنشائها سنة 1995. وسنة 2011، وقعت مصر على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والذي يشمل اتفاق التجارة الحرة. كما أن مصر عضو في اتفاق الغافط واتفاق أكادير، ويربطها اتفاق التجارة الحرة مع تركيا. وتتمتع مصر بامتياز الولوج إلى السوق الأمريكية عبر اتفاق المناطق الصناعية المؤهلة الذي ينص على الولوج إلى السوق الأمريكية دون رسوم أو حصص، تحت بعض الشروط. وتعد مصر أفضل اندماجا من تونس في اتفاقات التجارة الأفريقية، إذ هي عضو في الكوميسا وفي منطقة التجارة الحرة الأفريقية. ووقعت مصر أيضا اتفاقية التجارة الحرة بحقوق تفضيلية مع بلدان السوق المشتركة الجنوبية سنة 2010. وتعد مصر أيضا عضوا في جماعة بلدان الساحل والصحراء.

المغرب

ويعد المغرب أيضا بلدا نشيطا في شمال أفريقيا فيما يخص اتفاقات التجارة، وهو عضو في عدد كبير من هذه الاتفاقات. وانضم المغرب لاتفاق الغات منذ 1987 وهو عضو في منظمة التجارة العالمية منذ إنشائها سنة 1995. ووقع المغرب أيضا اتفاق الشراكة الذي يشمل اتفاق التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي ودخل هذا الاتفاق حيز التنفيذ منذ 2000، كما أن المغرب عضو في اتفاق الغافط، واتفاق أكادير، وتربطه بتركيا اتفاقية التجارة الحرة. وبدأ المغرب والاتحاد الأوروبي سنة 2013 المفاوضات الخاصة بإنشاء منطقة شاملة وعميقة للتجارة الحرة. وستتطرق المفاوضات إلى المواضيع ذات الصلة بحماية الاستثمارات والتوريد العمومي، والخدمات، وحقوق الملكية الفكرية، والمعايير الصناعية، واحتياجات الأمن الغذائي، والإجراءات الجمركية، والتشريعات التقنية، وتدابير الصحة الحيوانية والنباتية، وغيرها من مواضيع «التكامل العميق» وستتطرق أيضا إلى المواضيع ذات الصلة بالحدود وغيرها. ويعد المغرب أيضا البلد الوحيد في شمال أفريقيا الذي يجمعه اتفاق التجارة الحرة بالولايات المتحدة وتم توقيعه سنة 2004. ويركز المغرب أيضا على تطوير أفضل الروابط التجارية والاقتصادية مع منطقة غرب أفريقيا وتتواصل المفاوضات من أجل التوصل إلى اتفاق للتجارة والاستثمار بين المغرب والاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب أفريقيا الذي يشمل البنن، وبوركينا فاسو، وكوت ديفوار، وغينيا بيساو، ومالي، والنيجر، والسنگال، والطوغو. ويعد المغرب أيضا عضوا في جماعة بلدان الساحل والصحراء وفي اتحاد المغرب العربي.

الجزائر

ليست الجزائر بعد عضوا في منظمة التجارة العالمية إذ تتواصل مفاوضات الانضمام إلى هذه المنظمة منذ أن قدمت الجزائر طلبها لأول مرة سنة 1987. وتشير التقارير الأخيرة إلى إحراز تقدم ملموس في المفاوضات في السنتين الأخيرتين (وتحتل الجزائر اليوم بصفة مراقب في المنظمة). ووقعت الجزائر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 2002 إلا أنها ليست من بين «مجموعة اتفاق أكادير» التي يتم إجراء مناقشات معها للتوصل إلى اندماج تجاري عميق وتتمتع بظروف أفضل فيما يخص التراكم الإقليمي للقيمة المضافة لتلبية قواعد المنشأ التي يفرضها سوق الاتحاد الأوروبي. كما أن الجزائر عضو في اتفاق الغافطا. ووقعت الجزائر أيضا الاتفاقية الإطارية للتجارة والاستثمار مع الولايات المتحدة التي ستوفر الإطار لتطوير العلاقات التجارية في المستقبل. وليست الجزائر عضوا في منطقة التجارة الحرة الأفريقية أو في مبادرات التجارة الإقليمية الأفريقية، باستثناء اتحاد المغرب العربي.

السودان

ويقدم السودان مكانة مختلفة جدا عن باقي البلدان فيما يخص اتفاقات التجارة. فهو ليس عضوا في منظمة التجارة العالمية ولم يتم تحقيق أي تقدم ملموس في مفاوضات الانضمام (يتمتع السودان بصفة المراقب لدى منظمة التجارة العالمية). وعلى وجه الخصوص، لا يرى الاتحاد الأوروبي بأن السودان جزء من منطقة شمال أفريقيا بل من منطقة شرق وجنوب أفريقيا. مما يعني أنه ليس طرفا في الشراكة الأورومتوسطية ولا يعرض عليه الاتحاد الأوروبي بالتالي أي اتفاق شراكة أو تجارة حرة. كما يخضع السودان للجزاءات التجارية التي تفرضها الولايات المتحدة وليس مؤهلا للتصدير إليها بموجب القانون الأفريقي للنمو والفرص. إلا أن السودان عضو في الغافطا والكوميسا ومنطقة التجارة الحرة الأفريقية.

ليبيا

ليست ليبيا بعد عضوا في منظمة التجارة العالمية وقدمت أول طلب للانضمام سنة 2004. وتعد ليبيا أحد البلدين المتوسطيين (إلى جانب سوريا) اللذين وقعا اتفاق الشراكة والتجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي. وبدأت المفاوضات بشأن هذا الاتفاق سنة 2008 لكن تم تعليقها سنة 2011. ومن جهة أخرى، لا تتمتع ليبيا حاليا بولوج تفضيلي إلى سوق الولايات المتحدة. ووقع البلدان سنة 2013 الاتفاقية الإطارية للتجارة والاستثمار التي ستنشئ إطار العلاقات التجارية المستقبلية. وتعد ليبيا عضوا في الغافطا والكوميسا ومنطقة التجارة الحرة الأفريقية.

موريتانيا

انضمت موريتانيا إلى اتفاق الغات سنة 1963 وأصبحت عضوا في منظمة التجارة العالمية سنة 1995. ورغم أن الاتحاد الأوروبي يعتبر موريتانيا في منطقة غرب أفريقيا وليس في شمال أفريقيا، فإن هذا البلد يشارك في عقد الشراكة الأورومتوسطية. ولا يجمع بين موريتانيا والاتحاد الأوروبي أي اتفاق تجارة حرة. وتم توقيع اتفاق الشراكة في الصيد بين موريتانيا والاتحاد الأوروبي سنة 2012. ولا تملك موريتانيا أي اتفاق تجاري مع الولايات المتحدة إلا أنها تتمتع بالتصدير إلى الولايات المتحدة دون رسوم بموجب مبادرة القانون الأفريقي للنمو والفرص. وليست موريتانيا عضوا في مبادرات التجارة الإقليمية الأفريقية الرئيسية مثل الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب أفريقيا، والكوميسا، ومنطقة التجارة الحرة الأفريقية. وليست بعد عضوا في اتفاق الغافطا. وهي عضو في اتحاد المغرب العربي.

7.3. الخلاصات

يهدف هذا الجزء إلى تقديم لمحة عن موقع شمال أفريقيا في الاقتصاد العالمي ودرجة اندماج مختلف بلدان المنطقة في سلاسل القيمة العالمية. ويبين التحليل وجود تفاوتات واضحة بين مختلف بلدان المنطقة في ما يخص الاندماج العالمي، والشركاء العالميين الرئيسيين، ونوع الاندماج، والبنيات الأساسية واللوجستيات، والسياسة التجارية.

فأولا، تتميز ثلاثة بلدان في المنطقة بمستوى اندماجها في سلاسل القيمة العالمية للمنتجات المصنعة والزراعية. ويتعلق الأمر بتونس والمغرب ومصر. وكانت هذه البلدان الثلاثة من بين البلدان النامية التي اعتمدت سياسات التجارة الحرة في وقت مبكر نوعا ما، وشجعت الاستثمارات الأجنبية، وأنشأت المناطق الاقتصادية والتجارية الخاصة. وإضافة إلى القرب الجغرافي، والعلاقات السياسية الجيدة مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، والبنيات الأساسية للنقل واللوجستيات الجيدة عموما، تمكنت هذه البلدان من تحقيق مستوى مرتفع من الاندماج في سلاسل القيمة العالمية المرتكزة على الاتحاد الأوروبي بالنسبة للمغرب وتونس، والاتحاد الأوروبي إضافة إلى الولايات المتحدة بالنسبة لمصر. وأسفر ذلك عن مكاسب اقتصادية واجتماعية لهذه البلدان، لكنه أنتج في الوقت نفسه، لاسيما بالنسبة لتونس والمغرب، مستوى عاليا جدا من التبعية نحو سوق الاتحاد الأوروبي أو نحو عدد محدود من البلدان في هذه السوق. ورغم أنه من المتوقع وجود مستوى من التبعية نحو سوق الاتحاد الأوروبي لدى هذه البلدان (بسبب قربها منها وحجمها)، يتعين على هذه البلدان التركيز على الزيادة في تنويع صادراتها. وسيوفر ذلك لهذه البلدان المزيد من الحماية تجاه التحولات السياسية والاقتصادية والتجارية في علاقاتها من الاتحاد الأوروبي. ومن جهة أخرى، سيساعدها على استغلال بعض المكاسب التي حصلت عليها عبر التصدير نحو الاتحاد الأوروبي (تحسين الأساليب، وجودة الإنتاج وملاءمته، والمعرفة اللوجستية، وغيرها) عبر الانتشار في أسواق جديدة وإضافة كفاءات جديدة يمكنها أن تكون صعبة الاكتساب عند التصدير إلى السوق الأوروبية (مثل العلامات التجارية). وسيضطلع المزيد من التكامل الإقليمي والاندماج الأقوى مع باقي المناطق النامية لاسيما أفريقيا جنوب الصحراء، بدور هام في تحقيق هذه المبتغى.

وثانيا، توجد باقي بلدان المنطقة في مستوى مختلف تماما من حيث اندماجها في سلاسل القيمة العالمية. وتعدّ السودان وليبيا والجزائر وموريتانيا ضعيفة الربط مع سلاسل القيمة العالمية للمنتجات الصناعية والزراعية، سواء بسبب تبعيةها للنفط والمعادن، أو المشاكل السياسية، أو السياسة العمومية، أو المشاكل ذات الصلة بالبنيات الأساسية والنقل. ومن المنظور الإقليمي، يمثل بلوغ استراتيجية واسعة في المنطقة تحديا كبيرا، لكنه في الآن ذاته فرصة لتوسيع شبكات ترحيل الخدمات في المنطقة إذا تم اعتماد إطار السياسات واللوجستيات المناسبة. وستتطرق إلى هذا الموضوع في وقت لاحق في هذه الدراسة.

وثالثا، تمثل جغرافية المنطقة تحديا إلا أنها تحمل فرصا اقتصادية. وتتمتع المنطقة بموقع مهم قريب من العديد من الأسواق الرئيسية والناشئة وأيضا من بعض طرق النقل البحري الرئيسية في التجارة العالمية. ويوجد الجزء الشرقي من المنطقة في موقع استراتيجي على أحد الطرق البحرية الرئيسية التي تربط الصين والهند بأوروبا وأفريقيا ولديه منافذ نحو الأسواق الرئيسية في الشرق الأوسط، لاسيما بلدان مجلس التعاون الخليجي الغنية. وتتمتع شمال القارة بميزة هائلة وبقصر مدة الوصول إلى السوق الأوروبية الشاسعة والغنية، في حين تنتمي المنطقة بأكملها إلى أفريقيا وهي قريبة نسبيا من العديد من الأسواق في أفريقيا جنوب الصحراء. وحتى السوق الأمريكية (الجنوبية والشمالية) قريبة نوعا ما من الجزء الغربي للمنطقة. إلا أن سهولة الولوج هذه تتعثر بالمشاكل الإقليمية للنقل واللوجستيات.

وأخيرا، يختلف وضع انضمام مختلف بلدان المنطقة للاتفاقات التجارية متعددة الأطراف والإقليمية والثنائية. واعتمدت بعض البلدان نهجا استباقياً تجاه هذه الاتفاقات في حين عرقلت المشاكل السياسية الداخلية والخارجية هذه السياسات في باقي البلدان. وأدى ذلك إلى نماذج مختلفة من اندماج المنطقة، حيث الاتحاد الأوروبي أهم عنصر في هذه المقاربة. ونتجت عن هذا الوضع مجموعة من المشاكل ذات الصلة بالتعريفات، وقواعد المنشأ، وغيرها من القيود أمام التجارة. ومع ذلك، ربما سيسفر الانتقال نحو تكامل عميق بين بلدان المنطقة الموقعة على اتفاقية أكادير (المغرب وتونس ومصر) وبين الاتحاد الأوروبي عن انعكاسات ملموسة أكثر من حيث الزيادة في صعوبة التكامل الإقليمي في أفريقيا. وينتج ذلك عن نوع المواضيع التي تشملها هذه الاتفاقات وعن الطريقة التي تنظر بها إلى المواءمة التشريعية. وإذا وقعت بعض بلدان المنطقة هذه الاتفاقات فقد ينتج عنه فجوات تشريعية كبيرة في المنطقة مما سيصعب تحقيق التكامل الإقليمي.

رابعا - التكامل الإقليمي وسلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا

قدمنا في الجزء السابق لمحة عن منطقة شمال أفريقيا في التجارة والاستثمارات واللوجستيات، وسنركز فيما يلي على تحليل المظاهر الإقليمية لهذه المواضيع من أجل تقييم إمكانات سلاسل القيمة الإقليمية في المنطقة والعراقيل الرئيسية أمام إنشاء سلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا.

1.4. التجارة الإقليمية في شمال أفريقيا

تمثل التجارة الإقليمية في شمال أفريقيا حصة ضئيلة من إجمالي تجارة بلدان المنطقة.

الجدول 18: الصادرات البينية الإقليمية سنة 2013؛ بألف دولار أمريكي

| الصادرات نحو | الجزائر | مصر | ليبيا | موريتانيا | المغرب | تونس | إجمالي شمال أفريقيا | العالم | الحصة الإقليمية |
|-----------------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------------------|-------------|--------------------|
| الجزائر | | 644 199 | 22 443 | 29 200 | 1 051 846 | 1 649 047 | 3 396 735 | 65 998 138 | 5% |
| مصر | 504 864 | | 1 277 117 | 13 369 | 406 136 | 225 881 | 2 427 367 | 28 779 409 | 8% |
| ليبيا | | | | | | | | 41 901 265 | 0 |
| موريتانيا | | | | | | | | 2 889 168 | 0 |
| المغرب | 211 270 | 168 619 | 88 081 | 142 478 | | 87 853 | 698 301 | 22 178 222 | 3% |
| تونس | 486 441 | 67 200 | 868 975 | 31 388 | 192 193 | | 1 646 197 | 17 060 465 | 10% |
| المجموع | | | | | | | 8 168 600 | 178 806 667 | 5% |

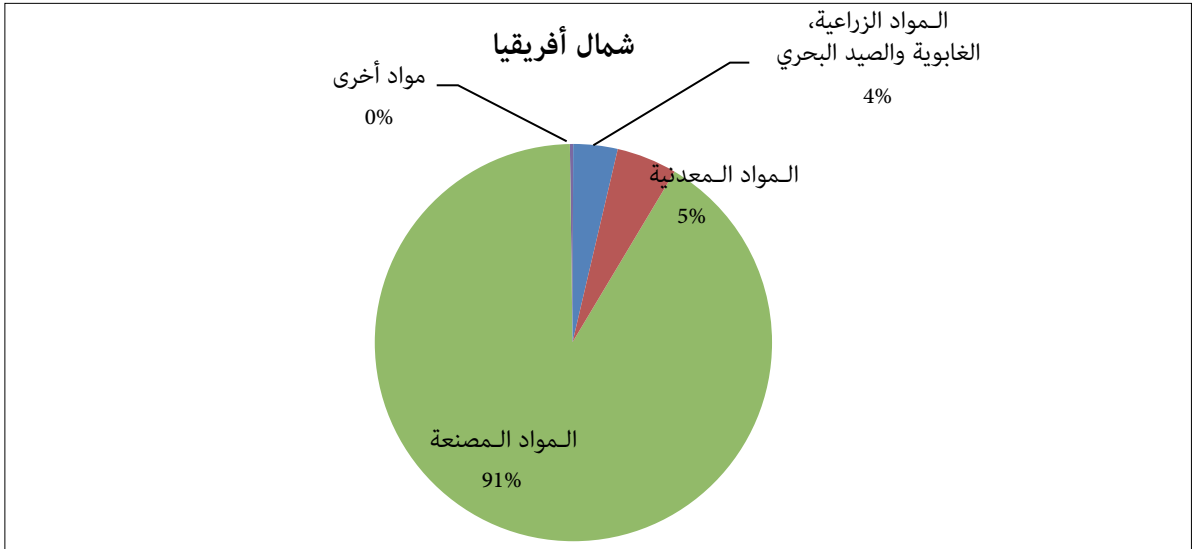
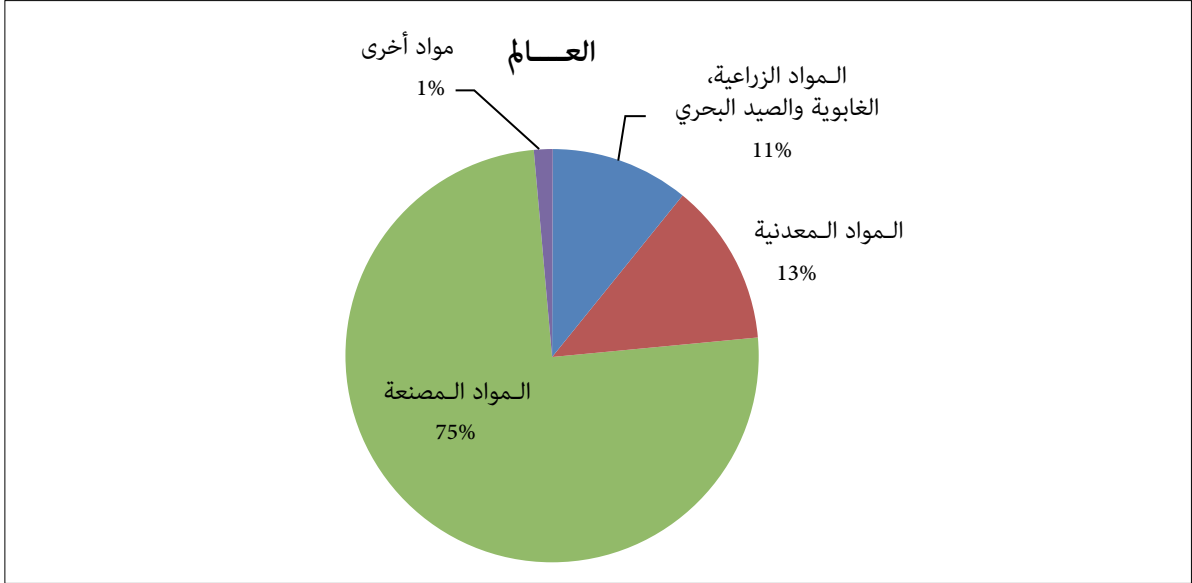
المصدر: خريطة التجارة

وفيما يلي، سنتطرق بالنسبة لكل بلد إلى حصته من هذه التجارة والمنتجات الرئيسية المصدرة والمستوردة في المنطقة.

المغرب

وكما ناقشنا سابقا، تمثل شمال أفريقيا نسبة ضئيلة من إجمالي التجارة المغربية. وسنة 2012، بلغت الصادرات المغربية نحو بلدان المنطقة الستة 754 مليون دولار أمريكي. مما يمثل 3,5 في المائة من إجمالي الصادرات المغربية. وبلغت حصة الصادرات المغربية نحو إسبانيا 20 في المائة ونحو فرنسا 16 في المائة، في حين بلغت الواردات المغربية من إسبانيا 30 في المائة ومن فرنسا 33 في المائة. وبنسبة لهيكله الصادرات، تمثل المنتجات المصنعة أكبر حصة من الصادرات المغربية نحو المنطقة مقارنة مع الصادرات المغربية نحو باقي العالم.

الرسم البياني 26 : الصادرات المغربية نحو أفريقيا ونحو العالم



المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

وكانت الجزائر السوق الإقليمية الرئيسية لصادرات المغرب إذ استقبلت 30 في المائة من إجمالي الصادرات المغربية نحو شمال أفريقيا سنة 2012 وتمثل المنتجات المعدنية الأولية أهم المنتجات المصدرة من المغرب نحو الجزائر. واستقبلت مصر 18 في المائة سنة 2012 وبلغت الصادرات المغربية من مكونات السيارات نحو مصر 88 مليون دولار. واستقبلت موريتانيا 17 في المائة، وتونس 16 في المائة، وليبيا 10 في المائة. ويوضح الجدول 19 الصادرات المغربية الرئيسية نحو باقي شمال أفريقيا بتصنيف من رقمين.

الجدول 19: الصادرات الرئيسية من المغرب نحو الشركاء من شمال أفريقيا، 2012

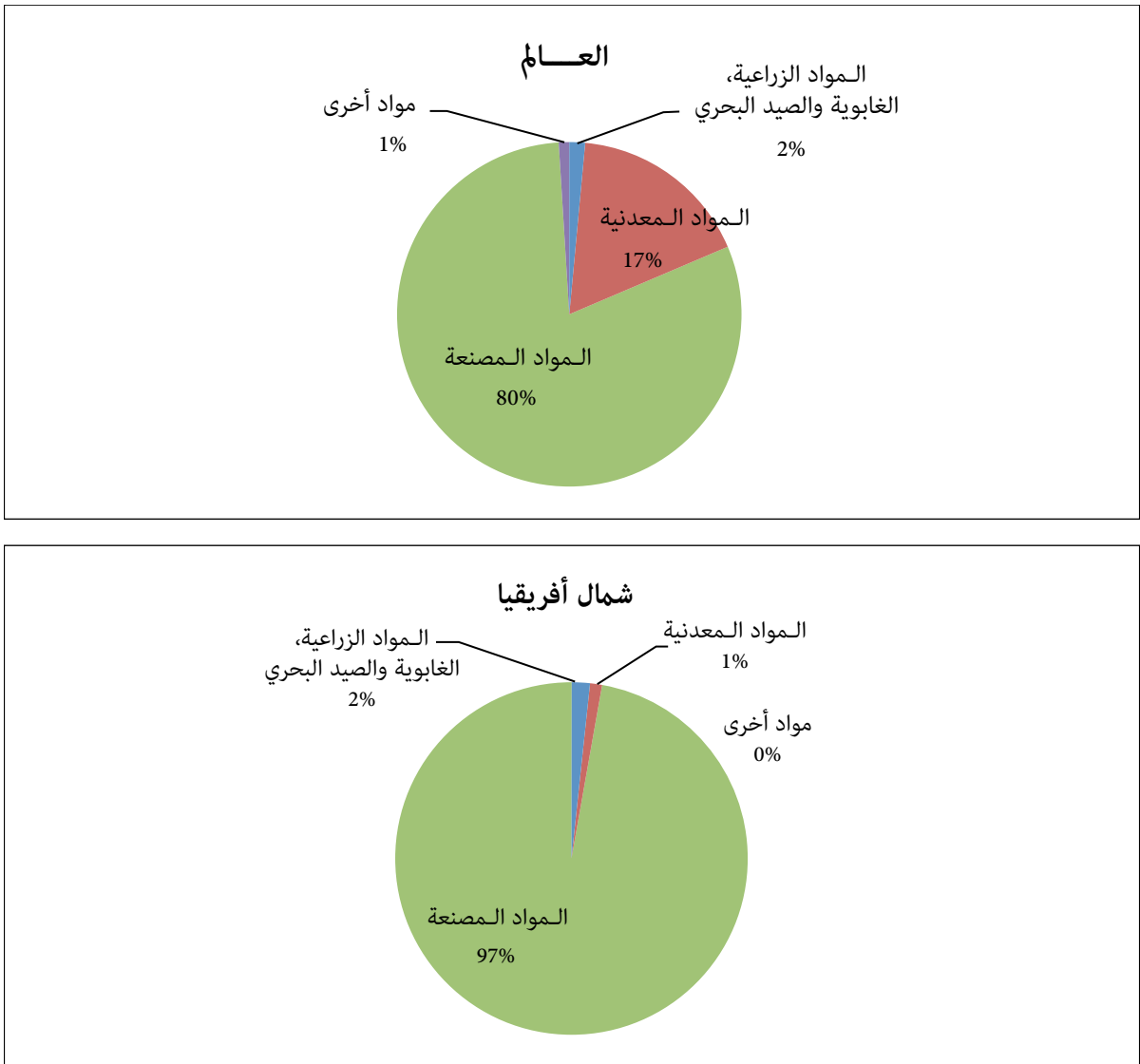
| ليبيا | السودان | موريتانيا | الجزائر | مصر | تونس | |
|--|--|--|--|--|--|--------|
| المنتجات المعدنية الأولية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 33، 39 مليون دولار) (أهم المجالات: الدحرجة، المعادن غير الحديدية الخام أو المصنعة) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 30 مليون دولار) (أهم المجالات: الكيماويات الزراعية) | المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 44 مليون دولار) (أهم المجالات: منتجات الحليب) | المنتجات المعدنية الأولية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 33، 78 مليون دولار) (أهم المجالات: الأفران العالية، منتجات الصلب، الدحرجة) | تجهيزات النقل (رمز التصنيف الصناعي الموحد 37، 88 مليون دولار) (أهم المجالات: العربات ذات محرك، والأجزاء) | تجهيزات النقل (رمز التصنيف الصناعي الموحد 37، 30 مليون دولار) (أهم المجالات: تجهيزات السكك الحديدية) | المنتج |
| المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 21 مليون دولار) | النفط الخام والغاز الطبيعي (رمز التصنيف الصناعي الموحد 13، 13 مليون دولار) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 11 مليون دولار) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 49 مليون دولار) | الورق والمنتجات ذات الصلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 26، 17 مليون دولار) | المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 24 مليون دولار) | |
| المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 6 ملايين دولار) | الآلات باستثناء الآلات الكهربائية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 35، 3 ملايين دولار) | المنتجات الزراعية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 1، 9 ملايين دولار) | تكرير النفط والمنتجات ذات الصلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 29، 40 مليون دولار) | المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 15 مليون دولار) | المنتجات المعدنية الأولية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 33، 12 مليون دولار) | |

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

تونس

سنة 2012، بلغت الصادرات التونسية نحو شركائها في شمال أفريقيا 1,6 مليار دولار أمريكي، أي ما يمثل 9 في المائة من إجمالي الصادرات التونسية نحو العالم. وبلغ إجمالي الصادرات نحو المنطقة 35 في المائة من الصادرات التونسية نحو فرنسا و50 في المائة من هذه الصادرات نحو إيطاليا. ونذكر من بين العوامل الرئيسية وراء هذه الحصص المرتفعة نسبيا من الصادرات الإقليمية في صادرات المنتجات الغذائية واسعة النطاق نحو ليبيا. وسنة 2012، بلغت الصادرات التونسية من المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (فئة التصنيف الغذائي الموحد 20) نحو ليبيا 340 مليون دولار أمريكي. واستقبلت ليبيا بالتالي 50 في المائة من الصادرات التونسية نحو منطقة شمال أفريقيا، تليها الجزائر (30 في المائة) والمغرب (13 في المائة) ومصر (5 في المائة).

الرسم البياني 27 : الصادرات التونسية نحو شمال أفريقيا ونحو العالم



المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

ويوضح الجدول 20 أهم المنتجات التي تصدرها تونس نحو كل بلد من باقي شركائها في شمال أفريقيا.

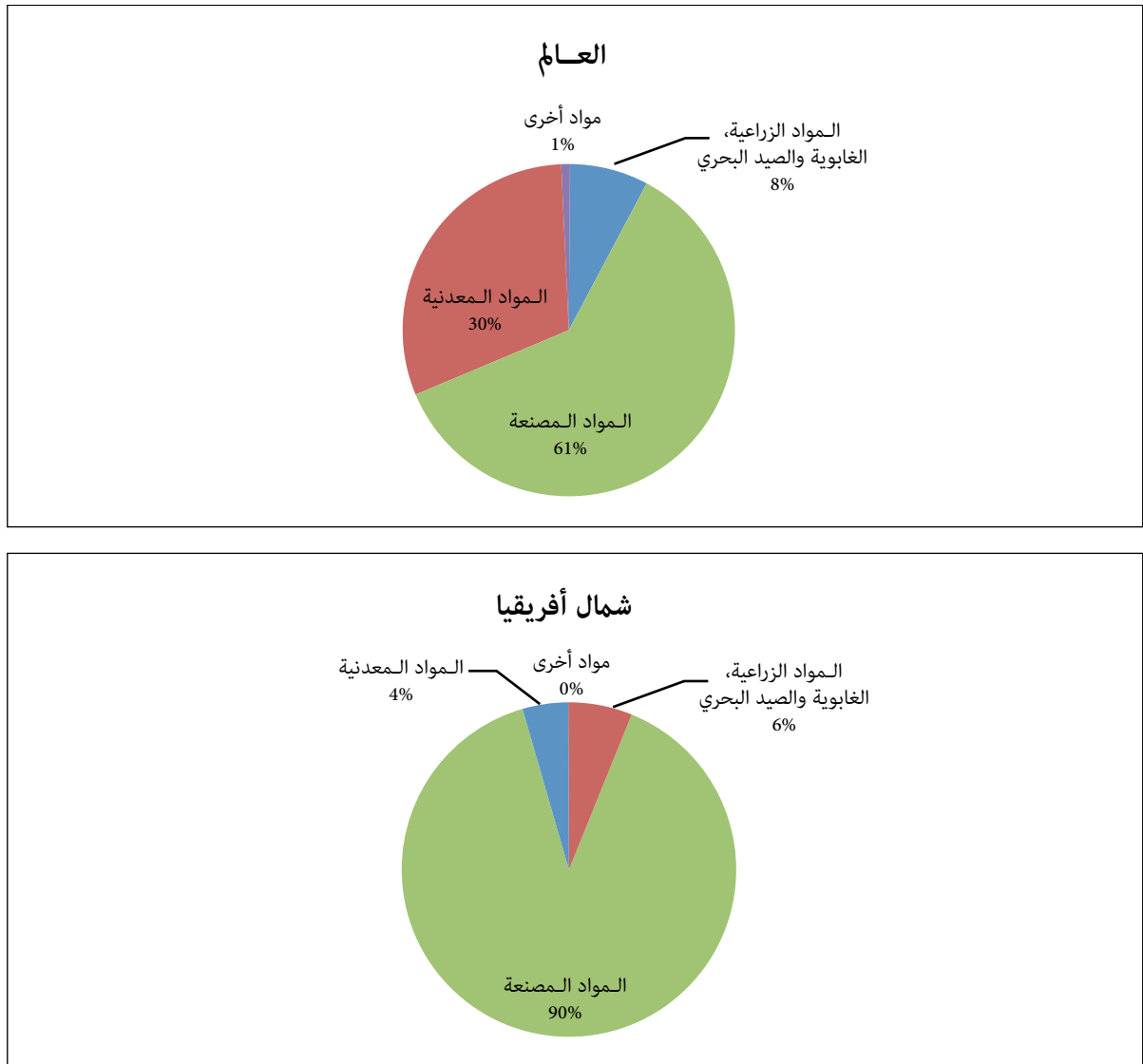
الجدول 20 : الصادرات الرئيسية من تونس نحو شمال أفريقيا، 2012

| ليبيا | السودان | موريتانيا | الجزائر | مصر | المغرب | |
|--|--|---|---|--|---|--------|
| المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 340 مليون دولار) (أهم المجالات: منتجات مطاحن الحبوب) | الآلات باستثناء الآلات الكهربائية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 35، 0,12 مليون دولار) | المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 6 ملايين دولار) (أهم المجالات: الفواكه، الخضر، والحساء...) | الآلات باستثناء الآلات الكهربائية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 35، 83 مليون دولار) (أهم المجالات: آلات وتجهيزات البناء والمناجم وقطاع النفط، أجزاء الآلات) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 56 مليون دولار) (أهم المجالات: الكيماويات الصناعية غير العضوية) | المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 68 مليون دولار) (أهم المجالات: الفواكه، الخضر، والحساء...) | |
| المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 99 مليون دولار) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 0,11 مليون دولار) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 4 ملايين دولار) | المنتجات المعدنية الأولية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 33، 72 مليون دولار) | المنتجات المعدنية الأولية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 33، 6 ملايين دولار) | المنتجات المعدنية الأولية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 33، 31 مليون دولار) | المنتج |
| الورق والمنتجات ذات الصلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 26، 72 مليون دولار) | | الورق والمنتجات ذات الصلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 26، 3 ملايين دولار) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 69 مليون دولار) | المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 5 ملايين دولار) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 20 مليون دولار) | |

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

وصدّرت مصر 2,9 مليار دولار أمريكي نحو باقي بلدان شمال أفريقيا سنة 2012. واستقبلت المنطقة 10 في المائة من إجمالي الصادرات المصرية، بحيث استقبلت ليبيا حوالي نصف هذه الصادرات، يليها السودان (15 في المائة)، والجزائر والمغرب (13 في المائة لكل واحد منها)، وتونس (9 في المائة). وفيما يخص هيكله الصادرات، تفوق حصة السلع الأساسية المصنعة في الصادرات المصرية نحو شمال أفريقيا بدرجة كبيرة حصتها في إجمالي الصادرات المصرية.

الرسم البياني 28 : الصادرات المصرية نحو شمال أفريقيا ونحو العالم



المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

وتتمثل بعض المنتجات الرئيسية التي تصدّرها مصر نحو باقي المنطقة في الصابون ومواد التنظيف، والمواد الكيماوية، والمنتجات الغذائية والمنتجات المعدنية الأولية. ويوضح الجدول 21 بعض المنتجات الأساسية التي تصدّرها مصر إلى كل شريك.

الجدول 20 : الصادرات الرئيسية من مصر نحو شمال أفريقيا، 2012

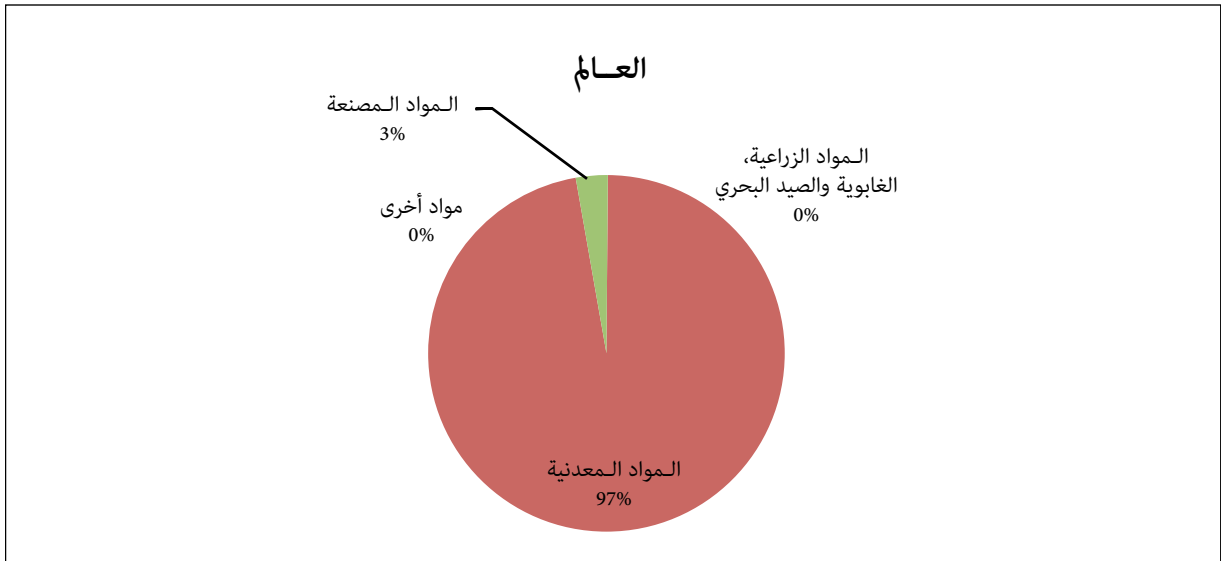
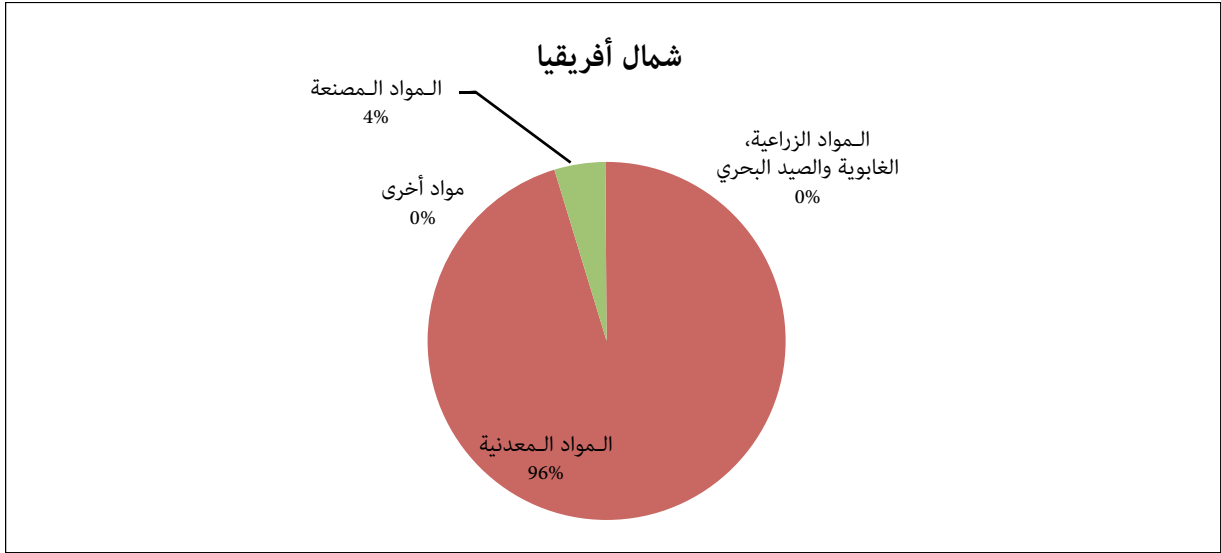
| ليبيا | السودان | موريتانيا | الجزائر | تونس | المغرب | |
|---|---|--|--|---|--|--------|
| منتجات الحجر، الطين، الزجاج والخرسانة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 32، 437 مليون دولار) (أهم المجالات: منتجات الطين الهيكلية والإسمنت) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 98 مليون دولار) (أهم المجالات: الأدوية، الصابون، مواد التنظيف) | المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 9 ملايين دولار) | المنتجات المعدنية الأولية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 33، 99 مليون دولار) (أهم المجالات: الدحرجة، المعادن غير الحديدية الخام أو المصنعة) | النفط الخام والغاز الطبيعي (رمز التصنيف الصناعي الموحد 13، 104 مليون دولار) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 85 مليون دولار) (أهم المجالات: الصابون، مواد التنظيف، والكيمائيات الصناعية غير العضوية) | المنتج |
| المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 278 مليون دولار) (أهم المجالات: منتجات الحليب، والفواكه والخضر) | المنتجات المعدنية الأولية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 33، 89 مليون دولار) | المنتجات المعدنية الأولية (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 90 مليون دولار) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 44 مليون دولار) (أهم المجالات: الصابون، مواد التنظيف) | المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 79 ملايين دولار) | | |
| المنتجات الكيميائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 28، 132 مليون دولار) | المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 63 مليون دولار) | الآلات والمعدات الكهربائية، (رمز التصنيف الصناعي الموحد 36، 41 مليون دولار) | المنتجات الغذائية والمنتجات المماثلة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 20، 19 مليون دولار) | منتجات الحجر، الطين، الزجاج والخرسانة (رمز التصنيف الصناعي الموحد 32، 35 مليون دولار) | | |

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

الجزائر

بلغت صادرات الجزائر نحو باقي شمال أفريقيا سنة 2012 حوالي 2,85 مليار دولار وهي تمثل 4 في المائة من إجمالي الصادرات الجزائرية نحو العالم. وتهيمن صادرات السلع الأساسية المعدنية على الصادرات الجزائرية نحو العالم ونحو شمال أفريقيا. وتمثل السلع الأساسية المعدنية 97 في المائة من إجمالي الصادرات الجزائرية و96 في المائة من الصادرات الجزائرية نحو باقي شمال أفريقيا.

الرسم البياني 29 : الصادرات الجزائرية نحو شمال أفريقيا ونحو العالم



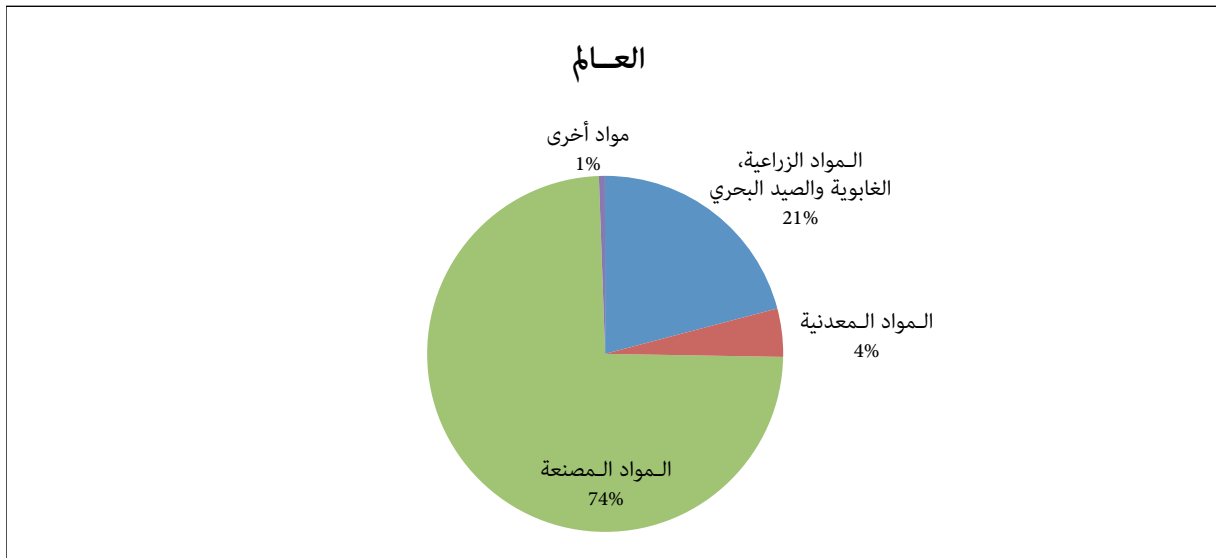
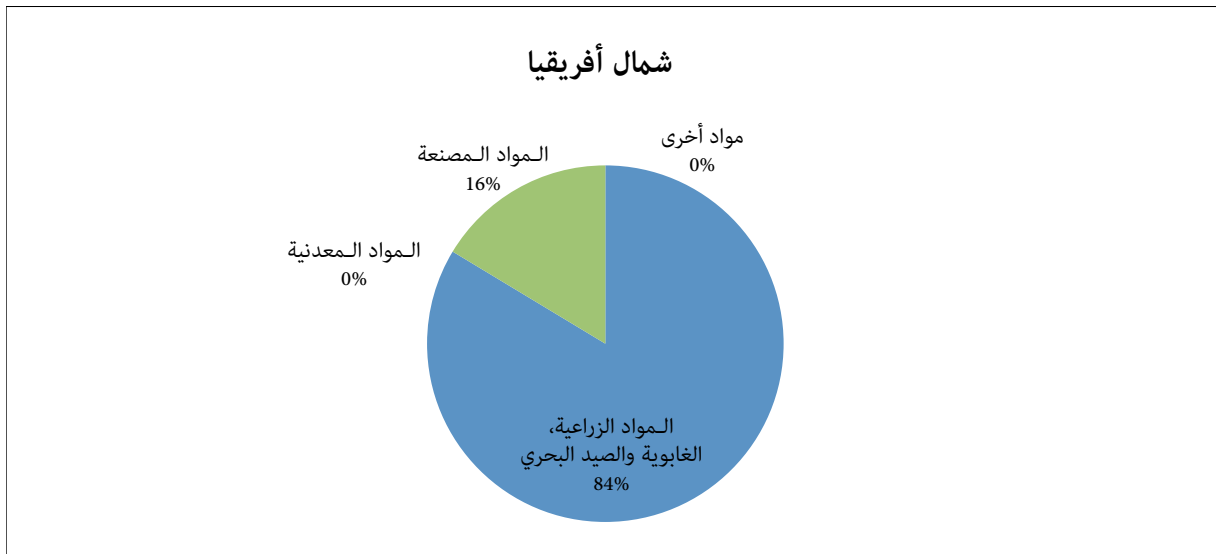
المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

وفيما يخص السلع غير المعدنية، صدرت الجزائر 1,9 مليار دولار من المنتجات المصنعة والزراعية سنة 2012. واستقبل باقي شمال أفريقيا 128 مليون دولار من هذا الحجم. ويشمل ذلك صادرات الكيماويات لاسيما نحو المغرب (36 مليون دولار)، والسلع المعدنية الأولية نحو المغرب وتونس ومصر (حوالي 10 ملايين دولار لكل بلد)، وبعض المنتجات الغذائية لاسيما نحو السودان (14 مليون دولار أمريكي).

السودان

بلغت صادرات السودان نحو باقي شمال أفريقيا 61 مليون دولار أمريكي فقط سنة 2012. ويمثل ذلك أقل من 2 في المائة من إجمالي الصادرات السودانية التي بلغت 3,38 مليار في هذه السنة. وشملت الصادرات السودانية نحو شمال أفريقيا في معظمها المنتجات الزراعية إضافة إلى حجم ضئيل من المنتجات المصنعة. وتتضمن الصادرات السودانية بالفعل حصة مرتفعة من المنتجات المصنعة مما يعكس أن حوالي نصف إجمالي الصادرات السودانية تتكون من المنتجات المعدنية الأولية نحو الإمارات العربية المتحدة. وصدرت السودان 1,59 مليار من هذه المنتجات سنة 2012 نحو الإمارات العربية المتحدة. ويهيمن على صادرات السودان نحو أفريقيا أيضا الصادرات الزراعية نحو مصر التي بلغت 34 مليون دولار سنة 2012. ويعد حجم الصادرات نحو باقي شمال أفريقيا ضئيلا جدا.

الرسم البياني 30 : الصادرات السودانية نحو شمال أفريقيا ونحو العالم

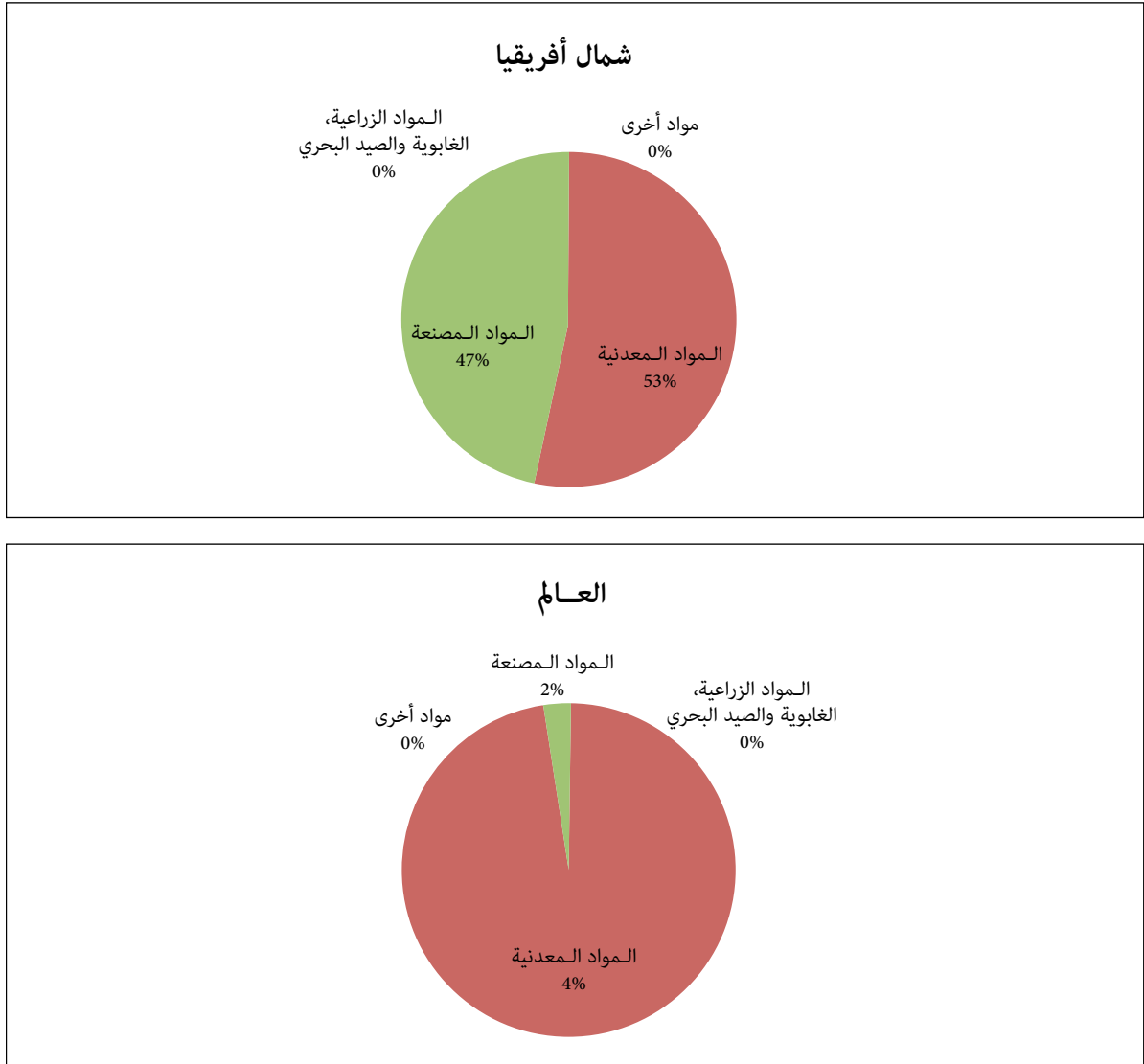


المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

ليبيا

بلغ إجمالي صادرات ليبيا نحو شمال أفريقيا سنة 2010 (لا توجد بيانات عن 2012) 479 مليون دولار أمريكي، مما يمثل 1,3 في المائة فقط من إجمالي الصادرات الليبية نحو العالم. وبينما هيمنت على صادرات ليبيا نحو باقي العالم السلع المعدنية بنسبة 98 في المائة، وتضمنت صادراتها نحو العالم السلع المصنعة بنسبة 47 في المائة. وكانت الصادرات المعدنية الأولية نحو مصر أهم منتج في هذه الصادرات، وبلغ إجمالي صادراتها 83 مليون دولار أمريكي. وصدرت ليبيا كميات صغيرة من المنتجات الكيميائية والغذائية نحو مصر وتونس والمغرب.

الرسم البياني 31 : الصادرات الليبية نحو شمال أفريقيا ونحو العالم

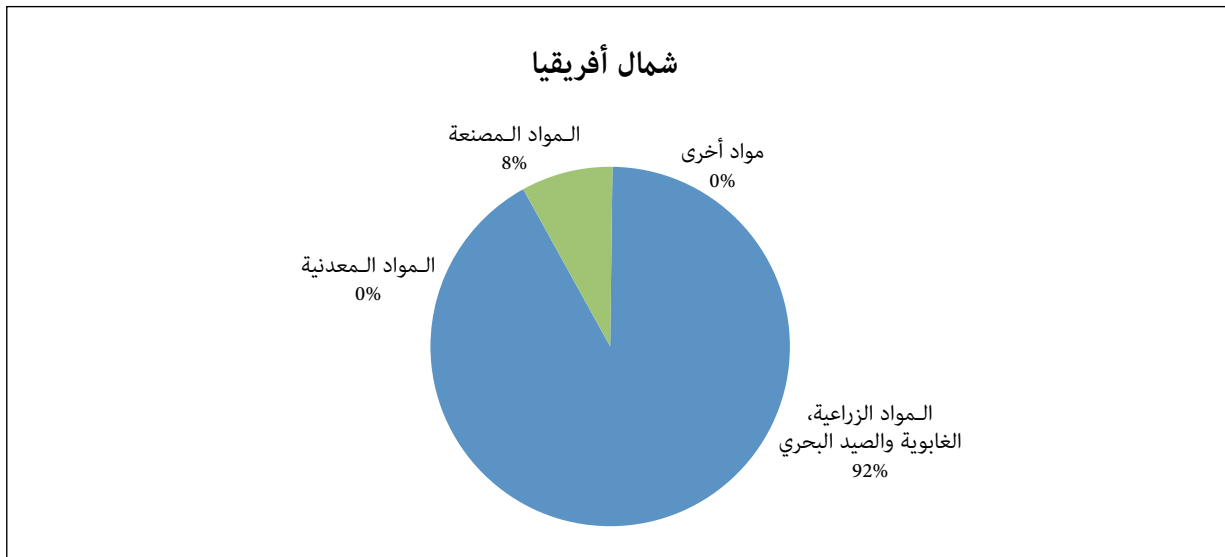
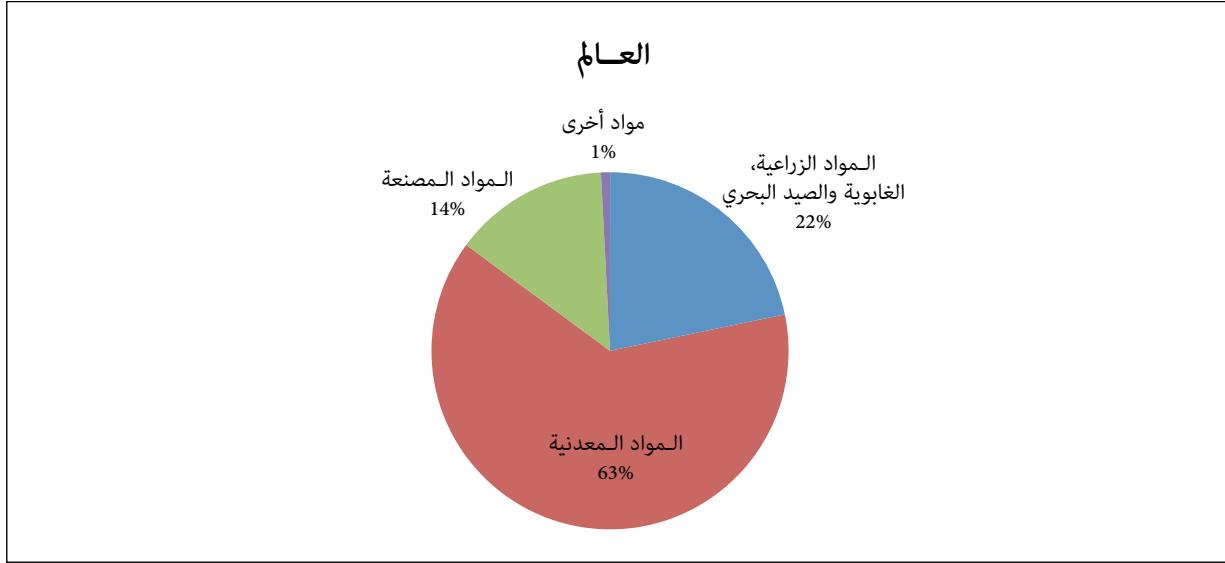


المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

موريتانيا

تعدّ صادرات موريتانيا نحو باقي شمال أفريقيا هامشية. وبلغ إجمالي الصادرات من موريتانيا نحو باقي شمال أفريقيا سنة 2012 حوالي 32 مليون دولار أمريكي وتضمنت في معظمها كميات ضئيلة جدا من المنتجات الغذائية (لاسيما السمك). ورغم أن الأرقام صغيرة جدا لإجراء تحليل منطقي، فإن مقارنة هذه الصادرات مع النموذج العام للصادرات الموريتانية تبين بأن الصادرات نحو شمال أفريقيا تتضمن في معظمها المنتجات الزراعية والسمكية في حين أن الحصة الأكبر من صادرات موريتانيا نحو باقي العالم تتألف من المنتجات المعدنية.

الرسم البياني 32 : الصادرات الموريتانية نحو شمال أفريقيا ونحو العالم



المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، 2014.

2.4. الاستثمارات الإقليمية في شمال أفريقيا

وتمثل الاستثمارات المباشرة الأجنبية عاملا آخرًا يتعين أخذه في الاعتبار لتقييم مدى التكامل الإقليمي في شمال أفريقيا ووجود شبكات تبادل الإنتاج في المنطقة. وحسبما تم تحليله سابقا، تقدم المنطقة بأكملها أوجه متباينة جدا فيما يتعلق باستقطاب الاستثمارات المباشرة الأجنبية ونجحت بعض بلدان المنطقة بدرجة كبيرة في جذب هذه الاستثمارات، لاسيما تلك الموجهة نحو التصدير. وجذبت دول أخرى حجما ضعيفا من الاستثمارات المباشرة الأجنبية، باستثناء الصناعة الاستخراجية أو بعض الخدمات البنكية وغيرها من الخدمات. ومع ذلك، بينما تكتسي الاستثمارات المباشرة الأجنبية القادمة من باقي مناطق العالم أهمية كبيرة للربط بين المنطقة وسلاسل القيمة العالمية، تضطلع الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية بدور مهم في تشجيع سلاسل القيمة الإقليمية وتعميق التكامل بين مختلف بلدان المنطقة. وتقدم آسيا مثالا جليا لأنها تُبين كيف يمكن للشركات الإقليمية والاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية أن تضطلع بدور حاسم في ربط اقتصادات المنطقة وفي إنشاء نظام إقليمي لتبادل الإنتاج مما أسس للنمو السريع في آسيا وللتحول السريع في العديد من اقتصاداتها.

ويختلف وضع شمال أفريقيا اختلافا كبيرا من حيث حجم الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية الصغير جدا. ففي النصف الثاني من العقد الأول، بلغت الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية نحو تونس ما بين 1 و4 في المائة من إجمالي الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو البلد، وسجلت حصصا صغيرة جدا من الاستثمارات المباشرة الأجنبية السنوية (ما بين 10 و20 مليون دولار) من مصر والمغرب وليبيا. وتلقى المغرب سنة 2008 أكبر حجم من الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية وهو 60 مليون دولار، أي ما يمثل أقل من 2 في المائة من إجمالي الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو المغرب في تلك السنة. واستقبلت مصر حجما أعلى نسبيا من الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية في النصف الثاني من العقد الأول، إلا أنها كانت ناتجة حصريا تقريبا عن الاستثمارات من ليبيا. واستقبلت السودان حجما ضئيلا جدا من الاستثمارات الإقليمية رغم تزايد الاهتمام بتطوير الشراكة بين مصر والسودان بهذا الصدد وتوجد مشاريع لبناء محطة أو محطتين صناعيتين مصريتين في البلد وتهتم بعض الشركات الخاصة المصرية لاسيما بقطاع الصناعات الغذائية. وتملك موريتانيا أيضا حجما هامشيا جدا من الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية، تتضمن حجما ضئيلا من الاستثمارات القادمة من المغرب. واستقبلت الجزائر حجما مرتفعا نسبيا من الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية في السنوات القليلة الماضية، وتعد مصر مصدر هذه الاستثمارات في النصف الثاني من العقد الأول. وبنفس الشكل، كانت الصادرات الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية في ليبيا ضئيلة جدا.

إلا أن تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية لا تمثل إلا جزءا واحدا من الصورة. تمثلت عملية مهمة أخرى أسست لإنشاء سلاسل القيمة الإقليمية في شرق آسيا في الطريقة التي ساهمت فيها الشركات الأجنبية في إنشاء وحدات الإنتاج في مختلف بلدان المنطقة وأدرجت عمليات مختلف هذه الوحدات. ويعتبر هذا الجانب محدودا جدا في شمال أفريقيا. وكما ناقشنا سابقا، استقر العديد من الموردين من سلاسل القيمة العالمية في تونس ومصر والمغرب، إلا أن عددا قليلا منها استقر في أكثر من بلد من هذه البلدان. وإضافة إلى غياب الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية، يساهم ذلك في النموذج الذي تمت مناقشته سابقا إذ يرتبط كل بلد من المنطقة بسلاسل القيمة العالمية بطريقة «عمودية» وليست لديه روابط «أفقية» عبر المنطقة.

ويساهم عدد من العناصر في غياب الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية أو في إنشاء الشركات الأجنبية لشبكات إقليمية إنتاجية مندمجة. وفيما يخص الاستثمارات المباشرة الأجنبية الإقليمية، لم تبذل بلدان المنطقة إلا جهودا قليلة واهتماما ضئيلا بتشجيع الاستثمارات المباشرة الأجنبية بين هذه البلدان، إذ ركزت اهتمامها على جذب الاستثمارات الأجنبية من الاقتصادات المتقدمة والناشئة. وتمثل أحد العناصر التي ساهمت في ذلك في مستوى مزج السياسات مع الاستثمارات على المستوى الإقليمي والميل نحو معاقبة المستثمرين عند كل توتر سياسي بين بلدان المنطقة. ويتمثل عامل هام آخر في المجهود المحدود لإنشاء اقتصادات متخصصة في أجزاء مختلفة من المنطقة. وتمكنت بلدان قليلة من فرض تواجدها في بعض سلاسل القيمة العالمية، لاسيما الألبسة، والإلكترونيات، والسيارات وغيرها من أنشطة التركيب والصناعات الخفيفة. ومع ذلك يوجد اختلاف بسيط في العوامل التي تجذب الفاعلين في سلاسل القيمة العالمية للاستقرار في المنطقة، ويتمثل أهمها في القرب الجغرافي، وانخفاض تكاليف القوة العاملة، وحجم القوة العاملة المؤهلة. ولم يتم أيضا بذل مجهود كاف في السياسات المشتركة للنهوض بالمنطقة كأرضية مشتركة للإنتاج والتصدير. وسيطلب تغيير هذا الوضع أن تبذل حكومات المنطقة الجهود على مستوى الشركات لاسيما في سبيل الارتقاء بعمليات الشركات المستقرة في المناطق التي شهدت درجة اندماج مرتفعة في تونس والمغرب ومصر، وإنشاء مناطق أخرى حيث يمكن نقل الأنشطة ذات قيمة مضافة ضئيلة بعد أن تم إنشاؤها عبر هذا الارتقاء. ويشبه هذا النهج ما تقوم به الصين في المناطق الساحلية. ويمكن أن يوفر مزيج السياسات التحفيزية للشركات الموجودة في «المناطق المندمجة في سلاسل القيمة العالمية» في المنطقة وللشركات الجديدة حتى تنتقل تدريجيا نحو الأنشطة ذات قيمة مضافة أعلى مع إنشاء مناطق «الثلث الثاني» التي يمكن فيها توطين هذه الأنشطة ذات قيمة مضافة ضئيلة. ويمكن الجمع بين المحفزات لبلوغ الارتقاء الصناعي في المناطق كثيفة التصنيع في شمال مصر، مثلا، وبين جهود إنشاء مناطق جديدة حيث يمكن إعادة نقل الأنشطة ذات قيمة مضافة ضئيلة في جنوب مصر، مثلا، أو في السودان. ومع ذلك، حسبما يتبين من تجربة الصين، يتطلب الأمر ليس فقط تشجيع الارتقاء في المناطق «المندمجة في سلاسل القيمة العالمية» ولكن أيضا تطوير البنيات الأساسية المتطورة في

المناطق الجديدة حيث سيتم توطین الأنشطة ذات قيمة مضافة ضئيلة. وسيتطلب الأمر أيضا روابط متطورة في النقل والاتصالات بين هذه المناطق الجديدة وباقي سلاسل القيمة العالمية، إضافة إلى السياسة التحفيزية لتشجيع الشركات على توطین جزء من أنشطتها.

3.4. البنيات الأساسية الإقليمية وشبكات النقل

يعد النقل واللوجستيات عنصرا أساسيا كفيلا بتحفيز إنشاء سلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا. ويقف عدد من العراقيل الجغرافية والسياسية والاقتصادية أمام تحقيق هذا الهدف. فأولا، تكون المسافة بين مختلف مراكز التخصص الاقتصادية في المناطق طويلة جدا أحيانا. وفي العديد من الحالات، تكون المسافة بين المدن الكبرى في المنطقة والمدن الأوروبية الجنوبية أقل من المسافة بين هذه المدن وباقي مراكز التخصص في شمال أفريقيا. وثانيا، لا تزال المشاكل السياسية والأمنية تعيق التجارة الإقليمية. ويقدم الوضع الحالي في ليبيا مثالا عن ذلك. وتبلغ المسافة بين القاهرة وتونس 2800 كيلومتر وهي أطول من المسافة البرية بين القاهرة وباقي المدن في غرب آسيا وأطول من المسافة البرية بين القاهرة وإسطنبول مثلا. وعلاوة على ذلك، يتسبب الوضع في ليبيا في مشكل كبير من حيث تنقل السلع براً. ويمثل الوضع في الحدود الجزائرية المغربية عاملا آخر. وفي جهات أخرى من المنطقة، لا تزال البنيات الأساسية غير متطورة. وكانت الروابط البرية بين مصر والسودان مثلا أدنى من المستوى المطلوب منذ زمن ولم يبدأ إلا مؤخرا تشييد الطرق السيارة المعبدة الجديدة التي يمكن أن تتيح حجما أكبر من التجارة. مما يجعل كلفة نقل السلع في المنطقة مرتفعة نسبيا. ويتعلق الأمر بمشكل كبير من منظور سلاسل القيمة الإقليمية لأن القدرة على نقل الأجزاء والمكونات بسرعة وبكلفة قليلة تؤسس لنظام تبادل الإنتاج الذي تنبني عليه سلاسل القيمة العالمية. ويساهم ذلك في كون بلدان المنطقة مرتبطة فرديا بسلاسل القيمة الأوروبية ولديها تكامل إقليمي محدود إذ تعد التجارة البحرية مع أوروبا أسرع وأقل كلفة، لاسيما انطلاقا من المناطق الساحلية من شمال أفريقيا. وستساعد المشاريع المتعددة فيما يخص شبكة الطرق السيارة العابرة لأفريقيا، بما في ذلك الطريق الساحلي بين القاهرة ودكار، على مواجهة هذه المشاكل، إلا أن بعض العراقيل لا تزال قائمة بسبب عوامل مرتبطة بالبنيات الأساسية أو بالوضع السياسي والأمني. وسيكون استكمال الربط بين الخرطوم وميناء السودان مفيدا للغاية لتوفير أفضل ربط مع أفريقيا جنوب الصحراء. وعموما، يعد النقل واللوجستيات عناصر أساسية محضة لتشجيع التكامل الإقليمي. وفي حين تتجلى أهمية اعتماد مخطط طويل الأمد لتطوير الروابط الجيدة عبر المنطقة، قد يكون أيضا من الأجدى النظر في حل على المدى القصير لهذا المشكل عبر إنشاء مسارات النقل المخصصة السريعة وقليلة التكلفة بين مراكز اقتصادية معينة في المنطقة. ويمكن توجيهه نحو متطلبات قطاعات معينة كجزء من مشاريع تجريبية.

4.4. سياسة التجارة الإقليمية ومواءمة التشريعات

بينما تم تحقيق تقدم بارز في تقليص الحواجز التقليدية أمام التجارة في المنطقة، يتعين بذل المزيد من الجهود للتطرق لعدد من المشاكل التي تعرقل تيسير التجارة في المنطقة. فأولا، وحسبما تم تحليله سابقا، تندمج بلدان شمال أفريقيا في مجموعة متنوعة من الاتفاقات التجارية مع باقي الشركاء، بمن فيهم الاتحاد الأوروبي، والبلدان العربية، وأفريقيا جنوب الصحراء، والولايات المتحدة. ومن خلال التحليل التقليدي للتجارة على أساس التعريف، لا تعد هذه التعريفات مشكلا كبيرا باستثناء مشكل قواعد المنشأ الذي يمكن حله عبر التفاوض بشأن ترتيبات التراكم في هذه الاتفاقات (كما هو الحال مع الاتحاد الأوروبي). إلا أن المشكل الأهم يتمثل في التحول الحالي للسياسة التجارية العالمية إلى أبعد من الحواجز التقليدية للتعريفات نحو أجندة أوسع للمواءمة التشريعية. إن انتقال بلدان المنطقة ذات اندماج جيد (البلدان الموقعة على اتفاق أكادير) نحو التفاوض بشأن مناطق التجارة الحرة العميقة والشاملة مع الاتحاد الأوروبي يمكن أن يمثل عائقا كبيرا أمام التكامل الإقليمي إذا لم تتبع باقي البلدان نفس المسار. ويهدد هذا الوضع بإنشاء مناطق اقتصادية منفصلة في المنطقة ذات أطر تشريعية مختلفة تماما، مما قد يعيق التجارة داخل المنطقة لاسيما في سياق سلاسل القيمة الإقليمية والعالمية. ونذكر من بين الحلول لهذه الوضع بالنسبة للبلدان المنخرطة في هذه المفاوضات بأن تتعاون مع البلدان التي

لا تنخرط فيها بهدف الحفاظ على مستوى من المواءمة الإقليمية. ويمكن أن يتم ذلك أيضا عبر المفاوضات الإقليمية على هذه المواضيع إلى جانب المفاوضات الجارية مع الاتحاد الأوروبي ويمكن أن تعتمد الأجندة نفسها. وسيساعد هذا الإجراء البلدان التي ليست أعضاء في اتفاق أكادير أو التي لا تملك اتفاق تعاون مع الاتحاد الأوروبي على المحافظة على إطار تشريعي يتناسب مع باقي المنطقة (ومع الشركاء التجاريين الرئيسيين) مما سيسهل عليها الانضمام إلى هذه المناطق الاقتصادية لاحقا.

ويتمثل مشكل مهم آخر بالنسبة لبلدان المنطقة في توسيع نطاق التكامل التجاري إلى أوسع من الاتحاد الأوروبي. فمثلا، لا تنخرط بعض بلدان المنطقة في عمليات التكامل التجاري التي تشهدها أفريقيا. ويعكس ذلك جزئيا الحصة الضئيلة للتجارة مع أفريقيا في هيكلتها التجارية الإجمالية. ومع ذلك، يمكن أن يمثل ذلك فرصة ضائعة أمام هذه البلدان لأن النمو في بعض الأسواق الأفريقية يوفر إمكانات هائلة. ويتعلق الأمر خصوصا بالبلدان التي بلغت مستوى من تحسين صادراتها نحو الأسواق الأوروبية والتي يصعب عليها الارتقاء إلى مستوى أعلى. ويمكن للبلدان التي طورت بعض القدرات التصنيعية بمستوى من الارتقاء في الأساليب والوظائف أن تجرب الارتقاء الأعمق في الوظائف وفي سلاسل القيمة في السوق الأفريقية. ويمكن أن يشمل الأمر اعتماد العلامات التجارية وهو هدف صعب جدا عند التعامل مع السوق الأوروبية.

5.4. الخلاصات

يبرز التحليل في هذا الجزء بأن التكامل الإقليمي في شمال أفريقيا ضئيل جدا من حيث التجارة والاستثمارات. وتعدّ حصة التجارة الإقليمية ضئيلة جدا في إجمالي تجارة كل بلد من بلدان المنطقة، ويتركز حجم التجارة الإقليمية الصغير في بضع سلع تقليدية. وتعدّ الاستثمارات الإقليمية ضئيلة جدا أيضا ولا تستثمر الشركات الأجنبية في أكثر من بلد أفريقي إلا بصفة محدودة، ولو أنه من الصعب التحقق من الأمر عبر البيانات. وتستمر العراقيل البارزة من حيث السياسات والنقل واللوجستيات وتؤثر على التجارة في المنطقة، مما يؤدي إلى نموذج تجاري حيث يرتبط كل بلد بسلاسل القيمة لشركائه التجاريين الرئيسيين بطريقة أفقية، وبالكاد تجمعه روابط عمودية مع المنطقة. ويتمثل التهديد الرئيسي أمام القدرة على تشجيع هذا التكامل مستقبلا في أن تتفاقم الفجوة القائمة بين بلدان المنطقة المندمجة في سلاسل القيمة الإقليمية وتلك غير المندمجة فيها وتحد من كل إمكانية لتبادل الإنتاج مستقبلاً.

وبالتالي، يمثل الانتقال من الاندماج الأجوف نحو الاندماج العميق الذي يتم في نظام التجارة العالمية واندماج بعض بلدان المنطقة في المناطق الاقتصادية العميقة الجديدة، رهانا كبيرا يمكنه أن يزيد من تفاقم هذه الفجوة الإقليمية. ولن تنتج عن هذا الوضع عواقب اقتصادية وتجارية فقط، وإنما آثار تنموية واسعة إذ ستوسع الفجوة بين بلدان المنطقة على المستوى التكنولوجي، والرأسمال البشري، واللوجستيات، والتنمية الاجتماعية. وسيساهم في ذلك أيضا الوضع السياسي والأمني في بعض بلدان المنطقة.

خامسا - الخلاصات والتوصيات ذات الصلة بالسياسات

سلط هذا التقرير الضوء على عدد من المواضيع الرئيسية ذات الصلة بموقع شمال أفريقيا في سلاسل القيمة العالمية وإمكانات إنشاء سلاسل القيمة الإقليمية التي يمكنها أن تقود التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المنطقة. وأبرز التقرير اختلاف أداء بلدان المنطقة فيما يخص الهيكلة الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، علما أن تونس والمغرب ومصر بلغت مستوى معيناً من التصنيع والاندماج في سلاسل القيمة العالمية لاسيما تلك المرتكزة على الاتحاد الأوروبي بالنسبة لتونس والمغرب، والمرتكزة على الاتحاد الأوروبي وعلى الولايات المتحدة بالنسبة لمصر. أما الجزائر وليبيا والسودان وموريتانيا فتملك هياكل اقتصادية مختلفة تماما عن مجموعة البلدان الأولى وتندمج أيضا في الاقتصاد العالمي عبر روابط مختلفة تماما. ويعد التكامل الإقليمي في شمال أفريقيا ضعيفا جدا حسبما لاحظناه من تدفقات التجارة والاستثمار وتوجد شبكات ضعيفة لتبادل الإنتاج تربط بين بلدان المنطقة. وفيما يلي نناقش بعض الخلاصات والتوصيات ذات الصلة بالسياسات.

• الانتقال نحو الاندماج العميق في المنطقة

سلط هذا التقرير الضوء على حجم «فجوة سلاسل القيمة العالمية» في المنطقة بين البلدان الثلاثة المندمجة في سلاسل القيمة العالمية وباقي المنطقة. وينتج ذلك عن عدد من العوامل بما في ذلك اختلاف السياسات العمومية، والهياكل الاقتصادية، والبنيات الأساسية للنقل والعلاقات السياسية والاقتصادية مع البلدان المتقدمة. ويتجسد ذلك في نماذج مختلفة من حيث العلاقات التجارية والاتفاقيات التجارية، لاسيما مع الاتحاد الأوروبي بالنسبة للمغرب وإلى حد ما مصر، والولايات المتحدة. وتمثل هذه الفجوة تحديا وفرصة في الآن ذاته. فهي تحد لأنها تصعب من إنشاء شبكات الإنتاج المشتركة في المنطقة من منظور السياسة والتجارة، وخصوصا بالنظر للقضايا مثل قواعد المنشأ. ومن جهة أخرى، تمثل فرصة لأن اختلاف الأوضاع الاقتصادية في هذه البلدان ينشأ عنه فرصة للشبكات الإقليمية لتحويل الخدمات سواء لبلوغ بعض الموارد (مثل الزراعة) أو للوصول إلى خزان القوة العاملة ضعيفة الكلفة. وينتقل الاقتصاد العالمي اليوم من التكامل الأجويف إلى التكامل العميق. وتتفاوض بعض بلدان المنطقة (المجموعة الموقعة على اتفاق أكادير) على اتفاقات التعاون التجاري العميق مع الاتحاد الأوروبي. وإذا تحقق هذا المبتغى في حين تظل باقي البلدان على حالها اليوم، قد تزيد صعوبة تدارك «فجوة سلاسل القيمة العالمية» وستصبح جهود إنشاء شبكات الإنتاج الإقليمية دون جدوى. ولتفادي هذا المشكل، يمكن أن يتواكب التفاوض على المواءمة مع الاتحاد الأوروبي مع مستوى أعمق من التكامل الإقليمي وينبغي أن يحظى هذا الجانب بنفس الاهتمام الذي يحظى به التكامل العميق مع الاتحاد الأوروبي. وينبغي إعلام بلدان المنطقة بالتقدم المحرز في المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي، وينبغي على البلدان غير المشاركة في هذه المفاوضات أن تقيّم وتتكيف مع أثر تقدم هذه العملية على اقتصاداتها. ويتعين أن يتم ذلك في تنسيق أوسع للسياسة التجارية للمنطقة مما يسمح بإنشاء سلاسل القيمة الإقليمية على يد مقاولات المنطقة والمقاولات القادمة من الخارج، وسيوفر فرصا تجارية مع مختلف مناطق العالم. ويتعين تخصيص المزيد من العناية بالتكامل مع أفريقيا جنوب الصحراء وباقي الأسواق النامية والناشئة.

• الأرضيات المشتركة لتبادل الإنتاج

يتعين أن يساعد الانتقال نحو التكامل العميق في المنطقة على إنشاء الأرضيات المشتركة لتبادل الإنتاج. وينبغي الاستلham من النموذج الآسيوي عبر تحديد المزايا المعينة لمختلف المناطق وفي مختلف سلاسل القيمة وتنسيق هذه المزايا لجذب الفاعلين في سلاسل القيمة العالمية. ويمثل تشجيع الاستثمارات المباشرة الأجنبية أحد السبل لبلوغ هذا الهدف. ويمكن أن يكون إنشاء المناطق الصناعية أيضا سبيلا آخر، على غرار المناطق الصناعية المصرية التي تتم دراستها في السودان. إلا أنه في الآن ذاته، يمكن أن يكون جذب الشركات من خارج المنطقة لإنشاء وحدات متعددة للإنتاج في المنطقة والربط بين هذه الوحدات وسيلة أسرع لتحقيق ذلك الهدف. ويتطلب ذلك تحليلا قطاعيا مستفيضا للعوامل التي جذبت المورد الألماني العالمي لمكونات السيارات نحو المغرب مثلا، وأوجه التكامل التي يمكن تحقيقها عند الاستقرار في تونس وفي

موريتانيا أيضا. وسيكون من الأجدى اختيار قطاعين تجريبيين أو ثلاثة لإجراء هذا التحليل المعمق. ويمكن دراسة سلاسل القيمة العالمية في الإلكترونيات والنسيج والألبسة وصناعة السيارات ويمكن تحليل موقع شمال أفريقيا في هذه السلاسل العالمية للزيادة في فهم كيفية اعتماد هذه الاستراتيجيات والتحفيزات المعينة التي يمكن تقديمها للشركات للاستقرار في أكثر من بلد في المنطقة وربط عملياتها في هذه البلدان.

• تشجيع الارتقاء الإقليمي وإعادة التوطين

تتمثل إحدى الآليات الكفيلة بتحقيق هذا الهدف في تطوير استراتيجية مشتركة للارتقاء وإعادة التوطين تستهدف المناطق المندمجة في سلاسل القيمة العالمية. فرغم أن تونس والمغرب ومصر حققت مستوى معيناً من الاندماج في سلاسل القيمة العالمية، لا تزال تعمل في أنشطة ذات قيمة مضافة ضعيفة في هذه السلاسل. وتدعو الضرورة الملحة إلى تطوير مختلف أنواع الارتقاء في هذه الصناعات. ويزيد ذلك بطبيعة الحال من تكاليف الإنتاج في المناطق الصناعية وتحفيز الحاجة إلى فضاءات جديدة يمكنها أن تتكفل بالأنشطة ذات قيمة مضافة ضعيفة. ويمكن أن يكون تطوير الاستراتيجية المشتركة للارتقاء/إعادة التوطين سبيلاً لتحقيق هذا الهدف داخل المنطقة عبر إعادة توطين الأنشطة ذات قيمة مضافة ضعيفة في المناطق التي ليست مندمجة حالياً في سلاسل القيمة العالمية سواء تعلق الأمر بالبلد نفسه أو ببلدان مختلفة من المنطقة. ويمكن أن تصبح موريتانيا والسودان مواطنين محتملين لهذه الأنشطة، إضافة إلى المناطق الجنوبية ضعيفة التنمية في بلدان أخرى. وتطبق الصين نفس استراتيجية الارتقاء/إعادة التوطين في المناطق الصناعية. ويمكن دراسة الخبرة الصينية والسياسات المنفذة كجزء من هذه الاستراتيجية لاستقاء الأفكار والدروس القابلة للتنفيذ.

• مسارات سلاسل القيمة العالمية واستغلال تموقع المنطقة البارز

ستتطلب هذه الغاية شبكات فعالة للنقل واللوجستيات. وتتحقق من دون شك بعض التقدم بهذا الصدد في العقدين الأخيرين إلا أن التجارة البحرية مع أوروبا لا تزال أرخص وأسهل من التجارة البرية مع المنطقة. وفي غياب شبكة السكك الحديدية، يظل النقل الطرقي أهم وسيلة نقل. وبينما يكتسي تطوير هذه الشبكات عموماً أهمية قصوى، سيكون من الأجدى النظر في إمكانية تحديد «مسارات سلاسل القيمة العالمية» التي يمكن ربطها بالاختيار القطاعي لتسهيل حركة السلع في المنطقة. ويتعين التفكير في الأمر لاسيما المسارات المادية عبر الارتقاء بالبنيات الأساسية اللوجستية بوسيلة ربط معينة، إلى جانب مسارات السياسة عبر التطرق إلى المواضيع التي تؤثر على النقل مثل عبور الحدود والمعايير والاختبارات. وبالتنسيق مع واضعي السياسات الوطنيين، يمكن إعطاء الأولوية للقطاعات المهمة فيما يخص الإجراءات الحدودية. ويتمثل الهدف في تمكين هذه القطاعات من الانتقال إقليمياً بأقل قدر من الحواجز التجارية وغير التجارية. ويتمثل الموضوع المهم الثاني في تطوير الطرق لاستغلال تموقع المنطقة البارز ليس فقط لأنها تقع بين السوق الأوروبية، والسوق العربية للشرق الأوسط، وأفريقيا جنوب الصحراء والإمكانات التي تزخر بها هذه الأسواق، وإنما أيضاً بالنظر لأهمية الموقع لاسيما البحر الأحمر وقناة السويس في التجارة الآسيوية مع أوروبا، ومع الشرق الأوسط وأيضاً مع الولايات المتحدة. وتملك المنطقة نقطتي ولوج مهمتين إلى هذه الطريق في مصر وفي ميناء السودان. وتحاول مصر بالفعل الاستفادة من هذه المزايا وتمثل المنطقة الصينية في السويس أحد السبل التي يمكن بها تحقيق هذا الهدف. وبما أن الاقتصاد الآسيوي، لاسيما الصين، يتطور وبما أن تكاليف النقل والطاقة تتزايد، سترتفع إمكانية إعادة توطين بعض الأنشطة ذات قيمة مضافة ضعيفة وأنشطة التركيب قرب الأسواق. وسيسمح البحر الأحمر وقناة السويس باستغلال هذه الإمكانيات ليس فقط للسودان ومصر، وإنما أيضاً سيساعد باقي شمال أفريقيا على الارتباط بشبكات الإنتاج هذه إذا تم إنشاء بنيات أساسية إقليمية قوية وإطار سياسي مناسب.

• الصناعات التجريبية في سلاسل القيمة الإقليمية

حاول هذا التقرير لحد الآن إعطاء لمحة عن الموضوع دون الإسهاب في تحليل قطاعي مستفيض قد يساعد على تحديد القطاعات ذات إمكانيات عالية لسلاسل القيمة الإقليمية (يرد التحليل القطاعي في الجزء الثاني). ومع ذلك، يمكن أن نستخلص من التحليل بأن بعض بلدان المنطقة وصلت إلى مستوى معين من القدرات التصنيعية في بعض القطاعات

ويمكن استخدام هذه القدرات لتشجيع المزيد من المشاركة الإقليمية. ويمثل النسيج والألبسة، وصناعة السيارات، والصناعة الغذائية، والمعدات الكهربائية قطاعات تستحق تحليلاً قطاعياً مستفيضاً لتطوير فرص واستراتيجيات معينة لتشجيع سلاسل القيمة الإقليمية. وشكل النسيج والألبسة النموذج التقليدي لسلاسل القيمة العالمية وإعادة توطين الأنشطة التصنيعية في البلدان النامية. وطورت مصر والمغرب وتونس تواجدها في سلاسل القيمة العالمية للنسيج والألبسة. وتركز الصناعة المغربية والتونسية تركيزاً شديداً على السوق الأوروبية في حين تملك مصر نموذج تصدير أكثر تنوعاً. وتستفيد هذه البلدان من ولوج تفضيلي إلى سوق الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة (بالنسبة للمغرب ومصر)، ولا تشكل قواعد المنشأ عائقاً كبيراً أمام التكامل الإقليمي (باستثناء اتفاق التبادل الحر بين المغرب والولايات المتحدة). ويمكن أن يكون إنشاء شبكات الإنتاج المندمجة إقليمياً وسيلة لتطوير القطاع والارتقاء بنوع الأنشطة التي يتم تنفيذها في المنطقة. وتتمتع سوق الاتحاد الأوروبي بالجاذبية بهذا الصدد. وتميل صادرات المنطقة نحو الولايات المتحدة إلى أن تشمل حجماً كبيراً من المنتجات الموحدة ذات قيمة مضافة ضعيفة. وسيساعد القرب من سوق الاتحاد الأوروبي والهيكلية المجزأة لهذه السوق مقارنة مع سوق الولايات المتحدة هذه المنطقة على التوسع في مجالات واعدة في السوق وفي مجالات «سريعة الوتيرة» ذات قيمة مضافة عالية. ويمكن أيضاً أن ترتفع الصادرات نحو سوق الشرق الأوسط وأفريقيا جنوب الصحراء ارتفاعاً ملحوظاً. ويبين نجاح بلد مثل تركيا في هذا القطاع بأن إزالة الحواجز التجارية والسياسية في الصناعة يمكن أن يساهم في نمو القطاع سريعاً. وتمثل صناعة السيارات قطاعاً آخر يستحق المزيد من الاهتمام. ولا تقتصر إمكانات تطوير هذه الصناعة في المنطقة على الصادرات بل تتجه أيضاً للسوق المحلية. ويمكن تقسيم الإنتاج المستقر في المنطقة بين الاستثمارات المباشرة الأجنبية الباحثة عن أسواق والتي تتمثل غالباً في عمليات التركيب مع بعض المدخلات المحلية، ومن جهة أخرى الاستثمارات المباشرة الأجنبية الباحثة عن الإنتاج والتي تهدف إلى استخدام المنطقة كأرضية تصدير. وفيما يخص البحث عن الأسواق، شهدت بعض بلدان المنطقة ارتفاعاً سريعاً جداً في مبيعات السيارات، كما رأيناها سابقاً، وفتح عدد من مصنعي السيارات الآسيويين والأوروبيين وحدات تركيب في المنطقة لمساعدتهم على استغلال هذه الأسواق التي تتطور. وتستخدم بعض هذه الشركات مدخلات محلية ويمكن لوضعها أن يشجع موردي المكونات على فتح وحدات إنتاجية في البلد، وتتمثل إحدى خصائص صناعة السيارات في ميلها نحو إنشاء مراكز التخصص. ويوضح مثال رونو في المغرب بأن حوالي 40 في المائة من معدات الشركة تأتي من الموردين المحليين من حيث القيمة وحوالي 80 في المائة من حيث الحجم. أما بالنسبة للاستثمارات المباشرة الأجنبية الباحثة عن الإنتاج، فقد أنشأ عدد من شركات الأجزاء والمكونات وحدات إنتاجية في المنطقة لخدمة الزبائن في السوق الأوروبية، علماً أن القرب الجغرافي وانخفاض تكاليف الإنتاج كانت العنصر الرئيسي في قرارات التوطين. وسيجعل نمو أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا أيضاً من جذب سلاسل القيمة العالمية التي تستهدف الأسواق المحلية والإقليمية أولوية قصوى. ويتمثل السؤال الرئيسي في أية قيمة مضافة يمكن إنشاؤها عبر الاندماج الإقليمي وكيف يمكن تشجيع الفاعلين الإقليميين والعالميين لاستخدام أكثر من موقع في المنطقة وعلى إدماج هذه المواقع معاً والكيفية التي يمكن أن يساعد بها هذا الأمر في تطوير الصناعة بوجه عام. ويواجه قطاع المعدات الكهربائية التحديات نفسها فيما يخص الارتقاء والتنويع في الأسواق. ويتعين أن تحدد الدراسات القطاعية المعمقة ليس فقط التحديات أمام التكامل الإقليمي وإنما أيضاً كيف يمكن لهذا التكامل أن يساعد على تقوية مكانة المنطقة في سلاسل القيمة العالمية. وتمثل الصناعة الغذائية قطاعاً آخر يزخر بإمكانات هائلة وبأهمية كبيرة في القرب من الأسواق والاختلافات المناخية. ويوفر أيضاً فرصة هائلة بالنسبة للبلدان في قطاع التصنيع الأقل تطوراً في المنطقة، لاسيما في السودان.

• الاستراتيجية المجزأة لسلاسل القيمة الإقليمية

بينما تكتسي الاستراتيجية الإقليمية أهمية بالغة، لاسيما فيما يخص الاستراتيجيات وإطار السياسات، يمكن أن توفر الاستراتيجية الإقليمية المجزأة أفضل سبيل للتطور بالنظر لاختلاف الجوانب السياسية والاقتصادية والتشريعية في المنطقة. وستساعد المقاربة دون الإقليمية على تحديد المواقع المعينة ذات إمكانات للتكامل فيما يخص الأنشطة الاقتصادية والنقل والأسواق النهائية. ويتعين أن تركز جهود السياسات على إدماج هذه المناطق وعلى تطويرها بوصفها مواقع الإنتاج المشترك. فمثلا توفر المنطقة السودانية المصرية إمكانات هائلة لسلاسل القيمة الإقليمية في الصناعات الغذائية. ويتعين أن تحدد دراسة قطاعية أكثر تفصيلا كيفية ومكان تحقيق هذا المبتغى.

• القدرات المؤسسية والبحث

يكتسي المزيد من البحث المنهجي في سلاسل القيمة العالمية أهمية قصوى لتتبع هذا العمل وتقديم معلومات عن السياسات لفائدة واضعي السياسات الوطنيين والإقليميين. ويتطلب ذلك تطوير القدرات المؤسسية على الصعيد الإقليمي لإتاحة الحصول على المعرفة ومراكمتها بشأن سلاسل القيمة العالمية وموقع شمال أفريقيا في هذه السلاسل. وتمثل سلاسل القيمة العالمية تحولات مستمرة من حيث الجغرافية والتنظيم مما ينشأ عنه الحاجة إلى البحث المستمر ومعلومات عن السياسات بهذا الصدد. وستقدم مجموعة من الدراسات القطاعية عن سلاسل القيمة الإقليمية في شمال أفريقيا في سياق سلاسل القيمة العالمية إيضاحات هامة لفائدة واضعي السياسات. ويمكن أن يكون من المفيد إجراء تحليل دقيق للنموذج الآسيوي. ويتعين إنجاز هذه الدراسات على يد الكفاءات المحلية على الصعيد الإقليمي. ويمكن اعتماد نهج ملائم يتمثل في إنشاء وحدة سلسلة قيمة إقليمية ذات مهمة واضحة وهي إجراء الدراسة عن سلاسل القيمة العالمية وعن موقع شمال أفريقيا في هذه السلاسل وتمثيل وحدة التنسيق من أجل الاستراتيجيات والمشاريع المحددة في هذا التقرير.

الجزء الثاني : لمحة عن قائمة مختارة من سلاسل القيمة

يتطرق هذا الجزء من الدراسة إلى بعض سلاسل القيمة التي تزخر بإمكانات تحقيق التكامل بين بلدان شمال أفريقيا. وسيتركز الاهتمام على القطاعين التاليين:

- قطاع السيارات؛

- قطاع الطائرات.

وإضافة إلى ذلك، سنتطرق إلى بعض عوامل الاندماج في سلاسل القيمة هذه:

- قطاع النفط والغاز

- الحديد والصلب

- الطاقات المتجددة

وسنحلل كل عنصر من منظور قطري، مع التركيز على المغرب وتونس، وبدرجة أقل على الجزائر.

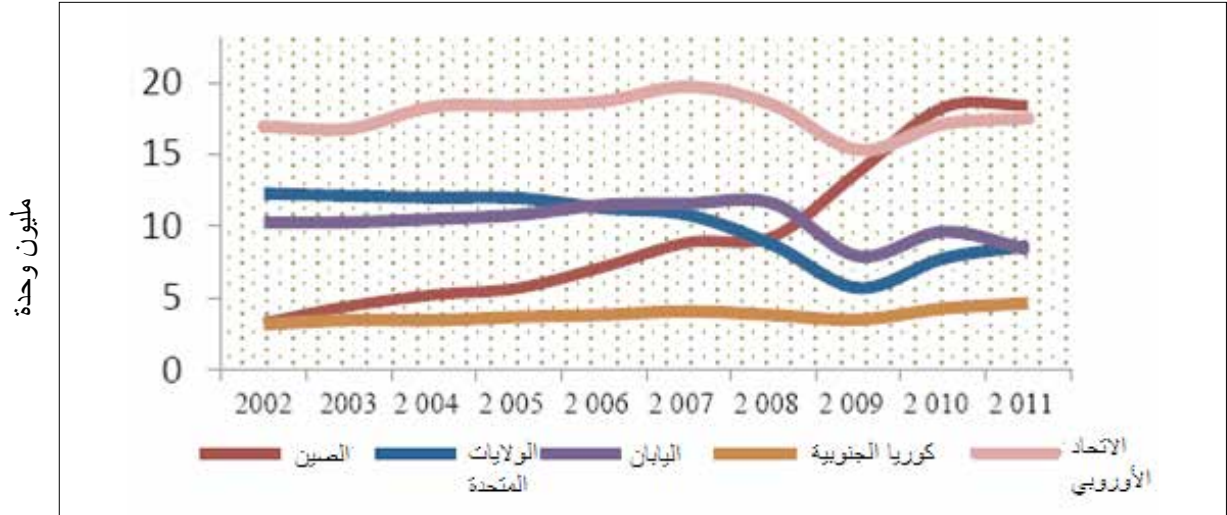
ألف - صناعة السيارات

ألف.1. الإطار العام

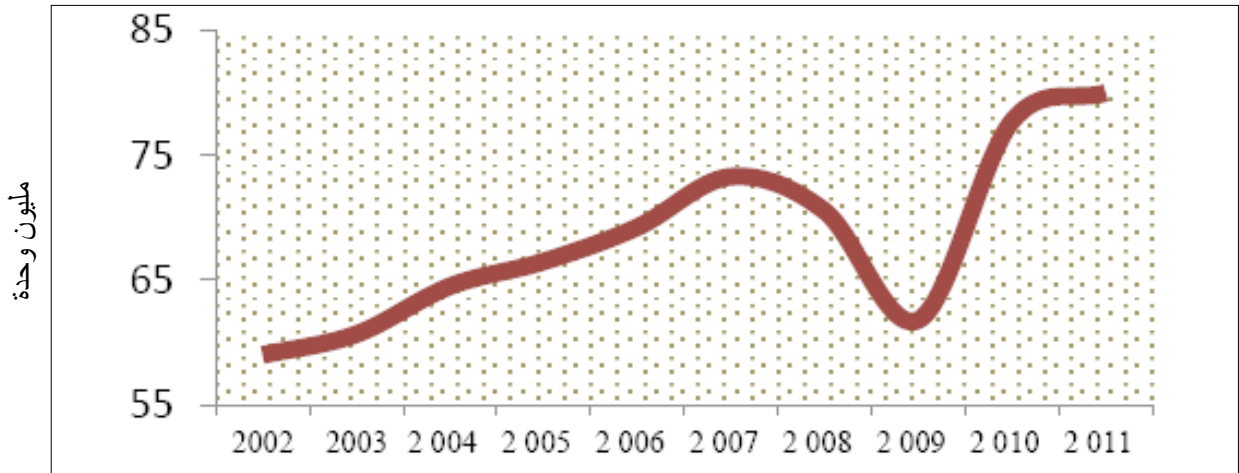
تتميز سلسلة القيمة العالمية لقطاع السيارات بما يلي:

- تراجع الأسواق التقليدية مثل الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة بسبب الأزمة الاقتصادية العالمية، والنمو المحدود والقدرة الشرائية المحدودة. إلا أن إمكانات النمو لا تزال مرتفعة في آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية.
- يعدل كبار المصنعين تموقع أهداف صادراتهم والأرضيات الصناعية نحو آسيا، والصين على وجه الخصوص (ديملر بنز، فولكسفاغن).
- تتحول مراكز الإنتاج نحو البلدان الناشئة، يصاحبه ارتفاع ملحوظ في الإنتاج الصيني، إذ أصبحت الصين الرائد عالميا في صناعة السيارات سنة 2009، إضافة إلى الإنتاج الهندي. وبعد ازدهار كوريا الجنوبية في مرحلة سابقة، تتأسس سلاسل القيمة العالمية لقطاع السيارات حول مراكز إنتاج جديدة في البلدان النامية الآسيوية.
- يتحول الإنتاج من السيارات ضعيفة الكلفة والملائمة أكثر لاحتياجات البلدان النامية، إلى تلبية تطلعات المستهلكين في البلدان المتقدمة أيضا.

الرسم البياني 33 : الإنتاج العالمي للسيارات حسب مناطق الإنتاج



الرسم البياني 34 : الإنتاج العالمي للسيارات



ألف.2. المغرب

تحقق اندماج المغرب في سلسلة القيمة العالمية لصناعة السيارات عبر استراتيجية طويلة المدى تم تحديدها في المخطط الصناعي لسنة 2006 ثم تأكدت في المخطط الوطني للإقلاع الصناعي، وتندرج ضمن المهن العالمية للمغرب.

(أ) عوامل التنافسية في اندماج المغرب في سلسلة القيمة العالمية لصناعة السيارات

تحقق النمو السريع في اندماج المغرب في سلسلة قيمة قطاع السيارات بفضل تراكم عدد من العوامل الرئيسية التي يمكن تلخيصها فيما يلي:

- القرب من أوروبا؛
- اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي
- الأرضيات اللوجستية والصناعية
- مناطق التجارة الحرة مثل محطة صناعة السيارات بطنجة ومنطقة التجارة الحرة بالقنيطرة.
- التنافسية في الكلفة، لاسيما القوة العاملة مقارنة مع شرق أوروبا.
- قوة عاملة تتمتع بمستوى جيد من التدريب والكفاءات الأساسية
- مناخ ملائم للاستثمارات المباشرة الأجنبية.

وبلغت الاستثمارات المباشرة الأجنبية في قطاع السيارات بالمغرب 5 ملايين درهم تراكمت ما بين 2010 و2012، وتشمل 3,2 مليار درهم سنة 2012 ترتبط بالاستثمار في معمل رونو طنجة المتوسطي. وتقدر الاستثمارات المباشرة الأجنبية في قطاع السيارات بحوالي 40 في المائة من إجمالي الاستثمارات في القطاع الصناعي في المغرب.

ب) اندماج صناعة السيارات المغربية في سلاسل القيمة العالمية

تندمج هذه الصناعة عبر قناتين بدأتنا منفصلتين ثم أصبحتا تدريجيا متكاملتين:

- مكونات السيارات

- تركيب السيارات.

لم يكن هذان المجالان مرتبطين معا في السابق لأن قطاع المكونات كان يغذي سوق قطع الغيار في حين كانت عمليات التركيب تعتمد على المدخلات المستوردة عبر نموذج القطع المفككة تماما. ومنذ 2012، تتحسن سلسلة القيمة المحلية لصناعة السيارات يصاحبها تزايد اندماج المكونات المحلية في عمليات بناء السيارات في مصنع رونو.

i. مكونات السيارات

تتبنى مكونات السيارات على الأنشطة التالية:

- الكابلات والأسلاك

- صناعة المقاعد

- خزانات الوقود

- أشغال الصلب وهياكل الصلب

- المكابح وأنظمة الكبح

- النقل الكهربائي

- الإشارات والبصريات

- الأكياس الهوائية

- إلكترونيات الكهرباء

- أجزاء المحرك

وتُقَدَّر صادرات المكونات بحوالي 90 في المائة من إجمالي الإنتاج، تضم حصة كبيرة من فئة الكابلات والأسلاك وأنظمة المقاعد. وتهيمن على هذه الصادرات الشركات الأجنبية بدرجة تركيز عالية (تصدّر 8 من بين 200 شركة 79 في المائة من القيمة الإجمالية). وفي حين ينشط عدد كبير من المقاولات الصغيرة والمتوسطة المغربية في هذا القطاع، نجد حصتها في الصادرات ضئيلة نسبيا. وبنفس الشكل، تعد مساهمتها في عمليات التركيب بالمغرب ضئيلة جدا. وبحلول 2012، حصلت مقاولتان مغربيتان منها على صفة مورّد مصنع رونو (ويتعلق الأمر بشركة تيوطو لتصريف الغاز وشركة صوكافيكس للهيكل المعدنية). وسيساعد تطوير قطاع المكونات على اندماجه بطريقة أفضل في عمليات التركيب.

التكنولوجيا

حسب صادرات القطاع، لا تزال فئتا هذه الصناعة تعتمدان على قوة عاملة ضعيفة الكلفة وهي تنفذ أنشطة ذات تكنولوجيا ضعيفة أو متوسطة. ولا تزال الشركات الأجنبية التي تتعاقد من الباطن على هذه العمليات نحو المغرب تهيمن على التكنولوجيا المتقدمة.

الفاعلون وحكامة سلاسل القيمة

يتجمع الفاعلون في القطاع في جمعية مهنية تسمى أميكا «الجمعية المغربية لصناعات وتجارة السيارات» وهي شريك استراتيجي للحكومة وتضم حوالي 100 عضو من بينهم 30 من أهم الشركات في القطاع. وعلى وجه العموم، كانت حوالي 200 مقالة نشيطة في هذا القطاع توظف 75.000 مستخدما سنة 2012 (المصدر: أميكا). وينشط عدد من كبار الشركات الأجنبية (دلفي، دينسو، إنبرجي، ليوني، تاكاتا وغيرها) في هذا القطاع بحيث تهيمن على الصادرات أسواق فرنسا وإسبانيا.

التحديات والسبل للمضي قدما

يواجه قطاع المكونات وتوابع صناعة السيارات ثلاثة تحديات رئيسية:

- تتركز أنشطة التصدير على الأسلاك والمقاعد مما يعبر عن ضعف التنافسية في باقي المنتجات. ويشكل التنوع تحديا رئيسيا. وقد يحمل الربط بأنشطة التركيب فرصا لجذب المزيد من المستثمرين وتحسين الإنتاجية.
- ينبني الاندماج في سلاسل القيمة العالمية على التكنولوجيا المتوسطة للتركيب وذات كلفة ضعيفة مما ينتج عنه ضعف الموقع التنافسي للصناعة.
- يعد إدماج أنشطة الأجزاء والمكونات في عمليات التركيب ضعيفا. ويمكن أن يشكل هذه الوضع تحديا من حيث جذب الموردين الرئيسيين نحو المغرب.
- الارتقاء في سلسلة القيمة، والوصول إلى التكنولوجيا العالية، وبناء قدرات القوة العاملة.

ii. صناعة التركيب

بدأت صناعة التركيب بالمغرب منذ 1963 إلا أنها كانت محدودة في مجموعات المكونات المفككة تماما الموجهة للسوق المحلية بوجود شركة صوماكا التي كانت تعمل في تركيب السيارات والشاحنات الخفيفة. وتمت خصومة صوماكا لفائدة رونو وانتقل الإنتاج إلى تركيب العلامة التجارية منخفضة الكلفة داسيا (وهي علامة رومانية في الأصل). وتستمر أنشطة صوماكا القديمة لتركيب السيارات بمستوى إنتاج 50.000-60.000 سيارة وشاحنة خفيفة في السنة.

وينبني مشروع رونو على إنتاج 170.000 سيارة في السنة، وتتطلع إلى توسيع الإنتاج إلى 400.000 سيارة في السنة، ويتم حاليا توسيعه إلى 340.000 سيارة في السنة. وبلغ أداء سنة 2012 حوالي 89.000 سيارة مصدرة، وبلغ مصنع طنجة 200.000 وحدة مصنوعة في نيسان/أبريل 2014. وينبني المشروع أساسا على الصادرات بالنظر للحجم المحدود للسوق المغربية (حوالي 130.000 وحدة في السنة لجميع العلامات التجارية) وبالنظر أيضا لنموذج الأعمال الذي تعتمده رونو. وينبني المشروع على سلسلة المكونات المفككة تماما مع اندماج تدريجي للموردين المحليين. وفي تموز/يوليه 2014، قدّرت رونو المغرب درجة اندماج الموردين المحليين في 40 في المائة من الحجم وكشفت عن مخطط لبلوغ 55 في المائة بحلول 2016. ويمكن أن يكون مشروع رونو المشروع التجريبي الذي سيستقطب نجاحه استثمارات جديدة في المنطقة نفسها.

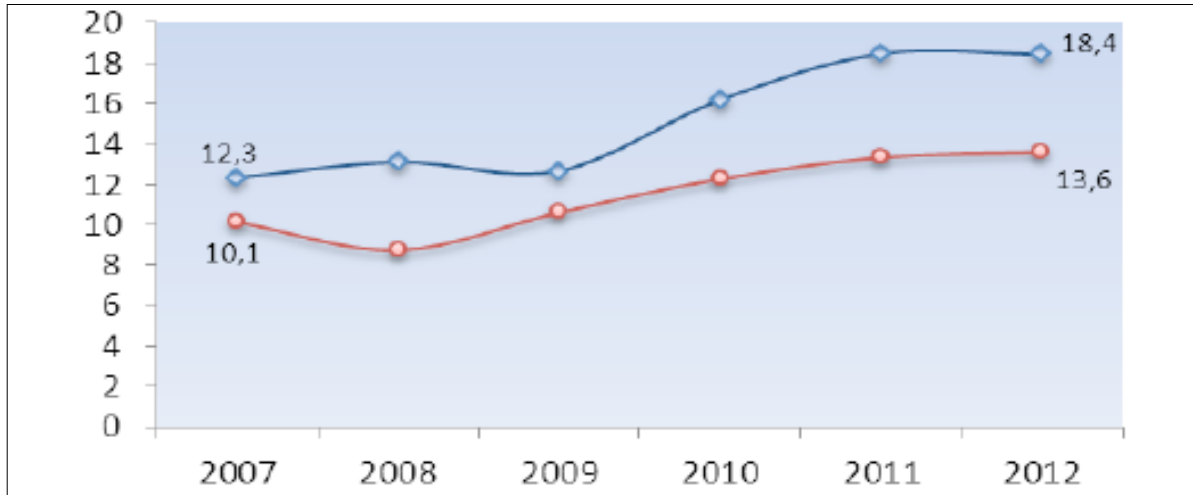
iii. قطاع صناعة السيارات بالأرقام

الجدول 22: الصادرات المغربية من منتجات السيارات (بمليون درهم)

| الفئة | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| الكابلات والأسلاك | 10.080 | 10.737 | 9.015 | 14.661 | 17.603 | 14.806 |
| السيارات | 511 | 530 | 1.044 | 1.229 | 2.705 | 7.295 |
| المقاعد | 1.077 | 1.252 | 915 | 1.189 | 1.652 | 1.303 |
| غيرها | 1.070 | 1.139 | 150 | 1.318 | 1.448 | 1.760 |
| المجموع | 12.738 | 13.658 | 12.025 | 18.397 | 23.361 | 25.164 |

المصدر: مكتب الصرف

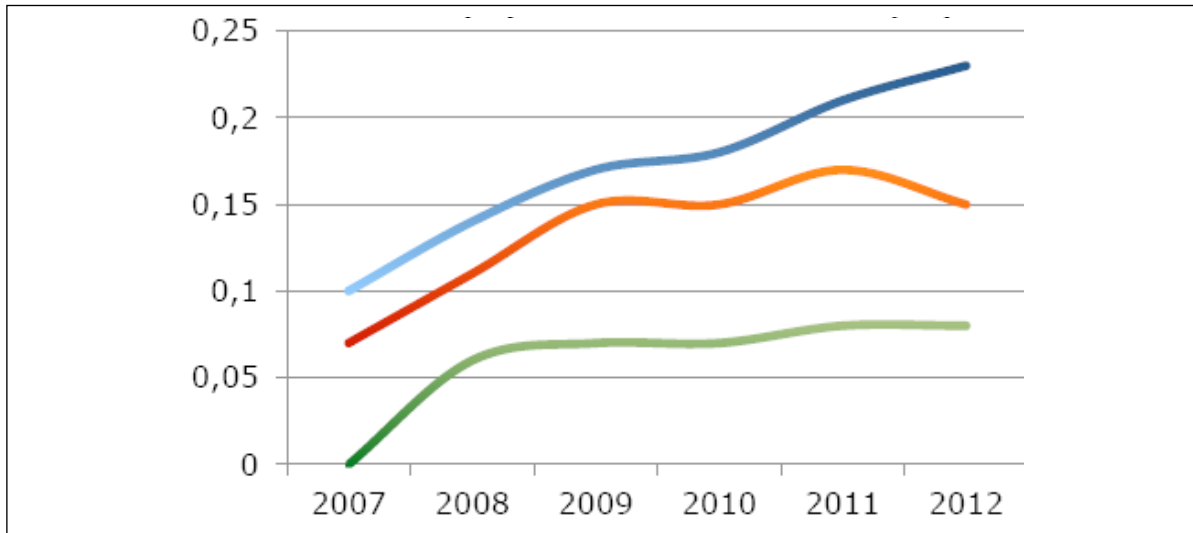
الرسم البياني 35 : حصة صادرات قطاع السيارات من إجمالي الصادرات المغربية (بالنسبة المئوية)



· الخط الأزرق: الحصة من الصادرات باستثناء المكتب الشريف للفوسفات (صادرات الفوسفات)
 · الخط الأحمر: الحصة من إجمالي الصادرات.
 المصدر: مكتب الصرف

iv. مستويات انتشار الصناعة المغربية للسيارات في سلاسل القيمة العالمية

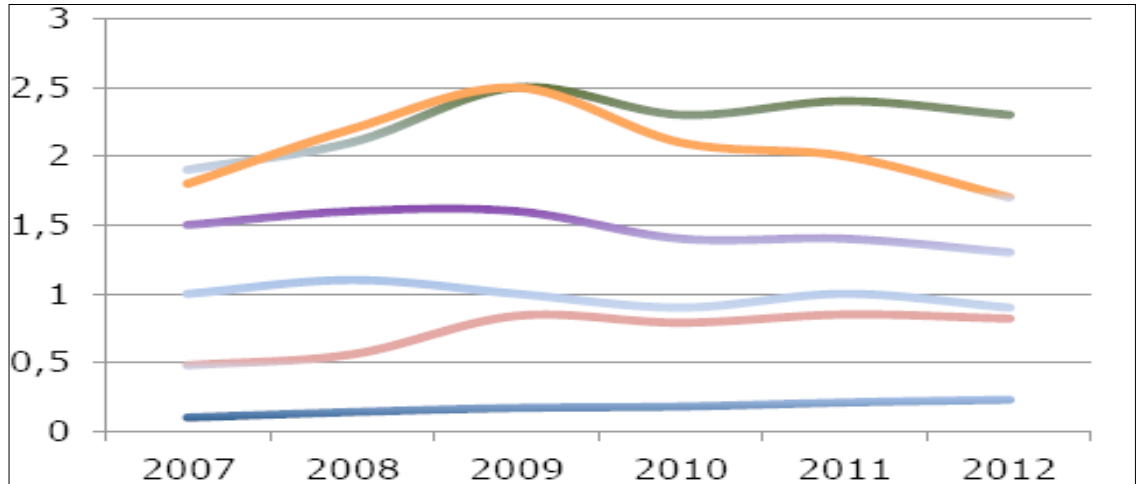
الرسم البياني 36 : الحصة في السوق العالمية (البناء+الأجزاء والمكونات) (بالنسبة المئوية) مقارنة مع بلدان شمال أفريقيا



مصر —————
 تونس —————
 المغرب —————

المصدر: مكتب الصرف انطلاقا من الخريطة التجارية

الرسم البياني 37 : الحصة في السوق العالمية مقارنة مع المنافسين المباشرين



المصدر: مكتب الصرف انطلاقا من الخريطة التجارية

ج) الخلاصة: الفرص والتحديات

تزخر صناعة السيارات بالمغرب بإمكانات هائلة للزيادة في الاندماج في سلاسل القيمة العالمية بالنظر لتجربة رونو الإيجابية. وتهتم شركات عالمية جديدة بتطوير وحدات التركيب في البلد، وسيساهم هذا التوجه في تحصيل المزيد من مدخلات المكونات والأجزاء مما سيعزز مكانة المغرب كرائد في قطاع السيارات في شمال أفريقيا. إلا أن هذه الصناعة تحتاج إلى المزيد من الارتقاء في سلسلة القيمة وإلى تطوير منتجات ذات قيمة مضافة أكبر، وإلى استثمارات ذات كثافة تكنولوجية أكبر. ويتعلق ذلك باستراتيجيات رواد سلاسل القيمة العالمية وبإمكانية توفر الكفاءات العالية في سوق الشغل، وتطوير المختبرات، والبحث والتطوير والابتكار في المنتجات والأساليب. وفي حين يُعدّ المغرب رائد صناعة السيارات في شمال أفريقيا بأفضل درجة اندماج في سلاسل القيمة العالمية، يتضح بأن هذه الصناعة تحتاج إلى التنوع. ويشمل ذلك تنوع المنتجات عبر تقليص التركيز على الأسلاك والمقاعد، وتنوع الشركاء عبر جذب المزيد من الشركات الرائدة عالميا، وتنوع الأسواق عبر الحد من التبعية تجاه فرنسا وإسبانيا.

ألف.3. تونس

تركز تونس على صناعة أجزاء ومكونات السيارات في استراتيجيتها الصناعية. ويقدم هذا البلد العديد من أوجه التشابه مع المغرب، ويكمن الاختلاف في أنه لم تستثمر بعد في تونس أية شركة تركيب كبيرة. وتقتصر صناعة تركيب السيارات والشاحنات على السوق المحلية بحوالي 5.000 شاحنة وحافلة وشاحنة خفيفة وتُعد حصتها في السوق هامشية جدا (باستثناء الشاحنات الثقيلة). وتضم صناعة المكونات والأجزاء 230 شركة سنة 2012 (المصدر: بوابة الصناعة التونسية). ويعدّ 134 من بينها في ملكية أجنبية (كليا أو جزئيا) علما أن فرنسا هي المصدر الرئيسي للاستثمارات الأجنبية بما مجموعه 44 مقالة من بين 110. وشغل قطاع السيارات سنة 2012 حوالي 60.000 مستخدم. ويتحكم في اندماج تونس في سلاسل القيمة العالمية الأوامر الصادرة عن العلامات التجارية الكبرى عبر الشركات التابعة الفرنسية أو الإيطالية أو المحلية: فاليو (فرنسا)، جونسون كترول، لير كوربوريشن بيريلي، متس ليوني (ألمانيا)، يورا كوربوريشن، كرومبيرغ وشوبير، دراكسل ماير، روبير بوش، يازاكي إير، إمتك (مجموعة كارغيل)، زودياك، فوريسيا. وتتركز الأنشطة في تركيب الأسلاك والكابلات التي مثلت حوالي 70 في المائة من القوة العاملة سنة 2009. وتشمل باقي الأنشطة المكونات الكهربائية، ومُراكم تخزين الطاقة، والأجزاء البلاستيكية، والأجهزة الإلكترونية، والأجهزة الخفيفة، والأجزاء الميكانيكية/ أجزاء المحرك، والأجزاء

المصنوعة من الصلب. ولا تزال الأنشطة تقتصر على فئة القيمة المضافة الضعيفة وتعتمد على القوة العاملة ضعيفة الكلفة وتكنولوجيا التجميع المتوسطة والبسيطة. وينبغي الاندماج في سلاسل القيمة العالمية على عمليات التعاقد من الباطن مع المراكز الأوروبية ويتوجه 90 في المائة من إجمالي الإنتاج نحو التصدير. وعلى أساس بيانات 2012 (المعهد الوطني للإحصاء /وثيقة الاستراتيجية «المذكرة القطاعية»)، أسفرت أنشطة قطاع السيارات عن صادرات بمبلغ 2,7 مليار دولار أمريكي، وبلغت فئة الكابلات والأسلاك 44 في المائة من إجمالي الصادرات بينما بلغت الأجهزة الإلكترونية 28 في المائة. وتتمثل أهم أسواق التصدير في فرنسا وألمانيا وإيطاليا، بحصة تفوق 90 في المائة موجهة نحو أوروبا. ويتم تصدير كميات صغيرة نحو الجزائر والمغرب.

التحديات والفرص

تملك صناعة السيارات في تونس إمكانية تطوير مكانة أفضل في سلاسل القيمة العالمية عبر تطوير المزيد من القدرات وجذب الاستثمارات المباشرة الأجنبية وتحسين التنافسية وبناء الكفاءات المتطورة لدى القوة العاملة. وتتمثل التحديات الرئيسية في القدرة على استقطاب الشركات العالمية الرائدة في القطاع وعلى الارتقاء بالقطاع تكنولوجيا. كما يحمل التعاون مع المغرب إمكانات واعدة.

ألف.4. الجزائر

توجد الجزائر في بداية مسارها في صناعة السيارات. ويتم تنفيذ بعض المشاريع أو تطويرها في البلد لمواكبة وتيرة القطاع، حيث يتمثل المشروع الرئيسي في رونو الجزائر، ويتمثل ثاني مشروع في شركة ديمر. ويتضمن مشروع رونو الجزائر بناء مصنع لإنتاج 75.000 وحدة في السنة بمدينة وهران، ويتأسس على المكونات المفككة تماما، ويهدف إلى إنتاج سيارة كليو. ويتعلق الأمر بمشروع مشترك بين الشركة العمومية المسماة الشركة الوطنية للسيارات الصناعية ورونو. أما مشروع ديمر فيهدف إلى إنتاج 6.000 وحدة في السنة ينبنى أيضا على المكونات المفككة تماما بهدف إنتاج الشاحنات رباعية الدفع، لاسيما لفائدة الجيش الجزائري. ويتعلق الأمر بمشروع مشترك بين الشركة الوطنية للسيارات الصناعية وشركة ديمر وصندوق استثمار إماراتي. ويستهدف المشروعان معا السوق المحلية، وستوجه كميات ضئيلة نحو التصدير بالنسبة لمشروع ديمر. وبالتالي، لا تسعى الجزائر إلى الاندماج في سلاسل القيمة العالمية بصفتها موردا وإنما مستهلكا (مصب السلسلة). ورغم وجود حوالي 200 مورد محتمل لصناعة السيارات، لا أحد منها مؤهل حاليا لتزويد رونو أو ديمر بالأجزاء أو المكونات. ويواجه الموردون المحليون العديد من التحديات التي نذكر منها (حسب رأي خبراء القطاع):

- صغر حجم الشركات الخاصة ذات أساليب أعمال غير متطورة.
- حصة ضئيلة في السوق الداخلية.
- غياب الشهادات مقارنة مع تونس والمغرب.
- غياب الاندماج في سلاسل القيمة العالمية: غياب الصادرات والشراكات مع الفاعلين الدوليين الرئيسيين.
- لا يستقبل القطاع إلا استثمارات مباشرة أجنبية ضئيلة، باستثناء بعض الاستثمارات التركية والتونسية.

وينشأ عن ذلك فرص أمام الشركات المغربية والتونسية للاستفادة من الصناعة الجزائرية سواء عبر البيع للسوق المحلية أو عبر استغلال مزايا الجزائر في سلاسل القيمة العالمية. وبما أن التشريعات الجزائرية تفرض على الشركات الأجنبية الدخول في مشروع مشترك مع الشركات المحلية، فهناك فرصة أمام الشركات المحلية للدخول في مشاريع مشتركة مع المنتجين التونسيين والمغاربة.

وتعدّ الجزائر ثاني سوق للسيارات والشاحنات في أفريقيا بما متوسطه 350.000 سيارة جديدة يتم استيرادها سنويا وبلغت ذروتها في 500.000 وحدة سنة 2012. وبناء عليه، يتم إعداد تشريع جديد يفرض على المستوردين شرط إضافة نشاط صناعي إلى مبيعاتهم/أنشطة ما بعد البيع. وإذا تمت المصادقة على هذا التشريع الجديد وتطبيق، فسيستقطب بالضرورة المزيد من الاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو القطاع.

ألف.5. فرص بناء سلسلة قيمة إقليمية في قطاع السيارات

وبتحليل الوضع في الجزائر والمغرب وتونس، يمكن تحديد أوجه التشابه والاختلاف التالية :

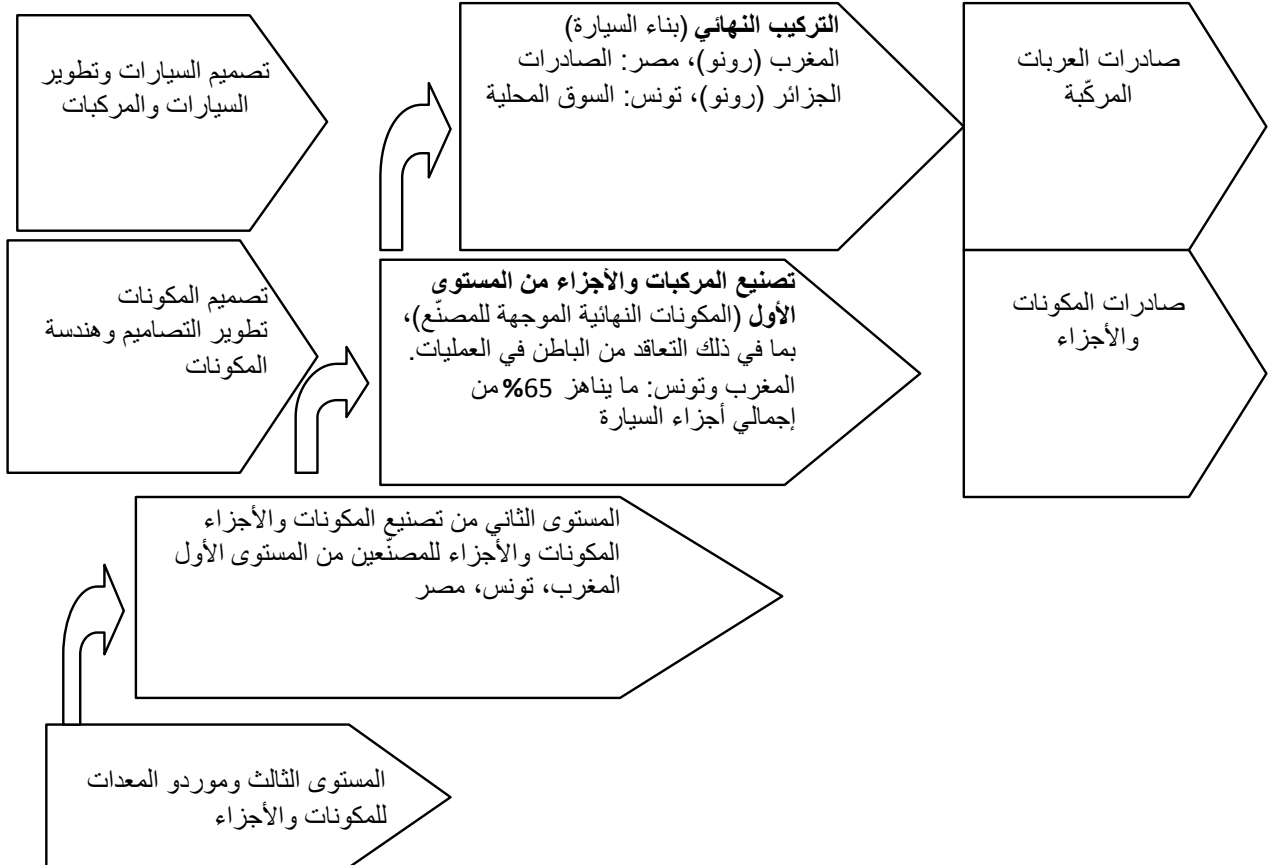
a. أوجه التشابه بين تونس والمغرب

تشابه استراتيجية الاندماج في سلاسل القيمة العالمية لقطاع السيارات في تونس والمغرب :

- تستند إلى انخفاض كلفة القوة العاملة
- تكنولوجيا بسيطة إلى متوسطة
- يهيمن تركيب الأنشطة على فئة منتجات متشابهة
- سلسلة القيمة المحلية تحفزها الاستثمارات المباشرة الأجنبية والفاعلون الدوليون الرئيسيون.
- إنتاج موجه في معظمه نحو الصادرات، لاسيما أوروبا.
- تطوير الأراضي الصناعية المندمجة التي توفر العديد من المزايا للاستثمارات المباشرة الأجنبية.
- البنيات الأساسية اللوجستية الجيدة (مقارنة مع الجزائر وليبيا وباقي البلدان الأفريقية).

وتؤدي أوجه التشابه هذه إلى بعض التنافسية بين تونس والمغرب في هذه الصناعة، رغم أن البلدين لديهما نفس المكانة الضعيفة في سلسلة القيمة العالمية ويخضعان للتحكم القوي من الشركات العالمية. وفي كلا البلدين، هناك حاجة إلى الارتقاء بمركزهما في سلسلة القيمة العالمية باستخدام المزيد من المحتوى التكنولوجي للصادرات. إلا أن الجزائر توجد في وضع مختلف لأن اندماجها في سلاسل القيمة العالمية لحد الآن تحقق باعتبارها سوقا بدل مركز للإنتاج.

الرسم البياني 38 : التمثيل التلخيصي للاندماج في سلسلة القيمة لصناعة السيارات



المصدر: تمت صياغته انطلاقا من دراسة وكالة التعاون الدولي اليابانية عن تطور القطاع الخاص في المغرب.

خريطة سلسلة القيمة الإقليمية لتصنيع المكونات والأجزاء

| فئة سلسلة القيمة | الجزائر | مصر | المغرب | تونس |
|--|---------|--------|--------|------|
| المحرك وأجزاؤه | | | | |
| هيكل المحرك | * | لا أحد | | |
| خزان الوقود | | × | × | × |
| تصريف الغاز | × | × | × | × |
| المكابس | لا أحد | | | |
| الوصلات وغيرها من العناصر | × | × | × | × |
| كابلات المحرك | | × | × | × |
| الهيكل | | | | |
| مواد الصلب | | × | × | |
| تكسية السطح بالصلب | لا أحد | | | |
| البلاستيك / المجموعات المرشحة للإطارات | | × | × | × |
| أنظمة الكبش | لا أحد | | | |
| مواد الكبش | | × | × | × |
| الجزء الخارجي | | | | |
| الزجاج | × | × | × | × |
| البصريات | | × | × | × |
| العجلات | | | × | |
| الجزء الداخلي | | | | |
| المقاعد | | × | × | |
| النسيج | | | × | |
| البلاستيك | × | × | × | × |
| أنظمة التعليق | لا أحد | | | |
| الإلكترونيات | | × | × | × |
| أجهزة الأمان | | × | × | × |
| الأجهزة الكهربائية والأسلاك | × | × | × | **× |

* تملك الجزائر صناعة محركات تنتج المحركات لشاحنات الخدمة الثقيلة، والجرارات والمركبات الصناعية، إلا أن الإنتاج ضعيف جدا ويستأنف بعد توقف طويل.
** توجد المراكمات فقط في الجزائر وتونس.

وانطلاقاً من التمثيل البياني لسلسلة قيمة صناعة السيارات، يتبين وجود طريقتين للاندماج في سلسلة القيمة الإقليمية. فتمثل الأولى في الاندماج التوسعي، أي الاندماج القوي في سلسلة القيمة الإقليمية يصاحبه عدد كبير من المنتجات/ المكونات المصنعة في المنطقة مما يتطلب بحثاً مفصلاً في "من يتكلف بماذا"، ويمكن أن يتم ذلك عبر الجمعيات المهنية وجمعيات مراكز التخصص.

وتتمثل الثانية في الاندماج المكثف، أي الاندماج بالنسبة للمنتج نفسه، وقد يتعين النظر في كيفية الارتقاء إلى منبع السلسلة وتسليم المنتجات ذات قيمة مضافة عالية، والربط مع باقي الموارد التكنولوجية في المنطقة بوصفهم موردين من الثلث الثاني أو الثلث الثالث، ومختبرات مراقبة الجودة والبحث والتطوير. وبالنسبة لشمال أفريقيا، توجد فرص للارتقاء داخل سلسلة القيمة الفرعية لتصنيع المكونات عبر الاندماج انطلاقاً من صفة المتعاقد من الباطن إلى صفة المصنّع المحض، وذلك اعتماداً على أسلوب مجموعات التخصص بين مختلف الفاعلين.

وفي كلتا الحالتين، يتعين اعتماد منحيين في التطور:

- يتعلق الأول بتطوير التواصل وإذكاء الوعي بشأن إمكانات المنطقة لاسيما لدى المهنيين، واستغلال إمكانات التكامل الإقليمي والتحول من صفة المنافس إلى صفة الشريك.
- ويتعلق الثاني بتطوير جاذبية المنطقة للاستثمارات المباشرة الأجنبية نحو مراكز أعلى في سلاسل القيمة العالمية. وسيزداد اهتمام الشركات الرائدة آنذاك بتطوير تجمعات التخصص لتقليل التكاليف ولتحسين التفاعل مع احتياجات السوق.

الفرص من أجل بناء سلاسل القيمة الإقليمية:

- توجد إمكانية إنشاء سلسلة قيمة إقليمية في صناعة السيارات بالنظر للاهتمام الاستراتيجي الذي يحظى به هذا القطاع من الحكومات والفاعلين الرئيسيين وبالنظر أيضاً لنمو السوق الإقليمية. ويمكن تحقيق هذا المبتغى عبر ما يلي:
- صياغة السياسات من أجل الارتقاء جماعياً في سلاسل القيمة العالمية: يتمثل الحافز الرئيسي هنا في المعرفة، وتوجد إمكانات للتعاون في التدريب ونقل المعرفة.
 - بناء سلاسل القيمة الفعالة باستخدام المزيد من المدخلات الإقليمية في الصناعات الإقليمية (مثل تركيب السيارات والعلاقات بين موردي الثلث الأول والثلث الثاني) الذي يحتاج إلى المزيد من التدابير مثل:
 - الدراسة القطاعية المعمقة في صناعة السيارات لتحديد مواطن الفرص لإبرام الشراكات، مثلاً فيما يخص المراكمات، والأجزاء الزجاجية، والبلاستيك.
 - الإرادة السياسية والقوة التفاوضية مع الفاعلين الدوليين الرئيسيين.

باء - صناعة الطائرات والصناعة الفضائية

باء.1. الإطار العام

تمثل صناعة الطائرات والصناعة الفضائية قطاعاً يتطور بشكل كبير ويتأسس على سلسلة قيمة يتحكم فيها عدد قليل من مصنعي الطائرات، وعدد محدود من مصممي الأنظمة ومصممي المحركات، لكنه يشمل أيضاً عدداً كبيراً من مصنعي المكونات والأجزاء. ويتطور سوق صناعة الطائرات بسرعة ويواجه مصنّعو الطائرات طلباً متزايداً من الأسواق الناشئة. وعلى غرار باقي القطاعات، تجلّى أثر العولمة في تزايد ترحيل الخدمات نحو البلدان الناشئة بمظهر صناعي جديد عبر تزايد عولمة الصناعة. ونتج عن هذا التحول بروز أقطاب الأنشطة ضعيفة الكلفة في سلاسل القيمة العالمية، وتتركز أساساً في البلدان النامية والناشئة. وتجعل هذه التحولات من الفاعلين الجدد مثل بومبارديي (كندا) وإمبراير (البرازيل) تضطلع بدور جوهري في الصناعة عبر التركيز على الأسواق الواعدة.



المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية، المغرب

باء.2. المغرب وتونس في سلسلة قيمة صناعة الطائرات

يوجد البلدان معا في فئة تصنيع المكونات الأساسية ولديهما أنشطة محدودة في الفئات الأعلى ضمن سلسلة القيمة. وتتأسس الفرص على ما يلي:

- القرب من السوق الأوروبية للمكونات.
- أهمية القرب من أجل أرضيات الإصلاح والصيانة.
- الحاجة إلى أرضيات صناعية ذات كلفة ضعيفة لت تركيب الأجزاء (مثال مشروع بومباردي في المغرب).

وفي المغرب، قادت الشركة الفرنسية سافران الاندماج في سلسلة القيمة، وكانت محرك الاستثمارات الأجنبية. ويهمن على هذا القطاع الاستثمارات المباشرة الأجنبية بحوالي 100 شركة، 72 في المائة منها شركات فرنسية تعمل لفائدة موردي مكونات وأجزاء إيرباص إضافة إلى أنشطة الإصلاح والصيانة. ويتركز النشاط في تجمعات التخصص بالنواصر والدار البيضاء. ويوجد في تونس نموذج تكنولوجي مماثل برؤية مماثلة، رغم أن الأنشطة أقل تطورا مما الحال عليه في المغرب، إلا أن التوقعات تشير إلى تطور هائل عبر قطب صناعة الطيران امغيرة.

الجدول 23 : الأرقام المقارنة في صناعات الطيران بين المغرب وتونس

| عدد الشركات العاملة في القطاع | الصادرات 2011 (مليون دولار أمريكي) | التشغيل 2012 | |
|-------------------------------|------------------------------------|--------------|--------|
| 100 | 300 | 7.500 | المغرب |
| 100 | 100 | 7.500 | تونس |

ويوضح الجدول أدناه تموقع المغرب وتونس في سلسلة القيمة العالمية لصناعة الطائرات، وهو مماثل لموقع مصر. وتمثل المراكز الرمادية المسطر عليها المواقع حيث يتم تطوير نشاط في البلد أو حيث توجد التكنولوجيا لتطويره. وتعزف إمكانات الارتقاء نوع أنشطة سلسلة القيمة التي يمكن إدماجها أو يتم التخطيط لإدماجها، مع ذكر الشروط المسبقة. ونلاحظ إمكانات أن تقوم بلدان شمال أفريقيا بقفزات سريعة للوصول إلى أفضل المواقع في سلسلة القيمة. ويشمل ذلك ما يلي:

- تطوير القدرات المعرفية والكفاءات في التصميم، وصياغة النماذج عبر البرامج الأكاديمية ومعاهد التدريب؛
- الاستمرار في سياسة الأرضيات الصناعية والمخصصة الجاذبة من أجل استقطاب الاستثمارات المحتملة في أجزاء ذات قيمة أعلى ضمن السلسلة مثل الإلكترونيات الميكانيكية وتركيب عناصر هيكل الطائرات وعمليات المراقبة.

وفيما يخص العدد المحدود للشركات الرائدة في فئة تجميع الطائرات وتركيز إتقان التكنولوجيا، يبدو الارتقاء المكثف في سلسلة القيمة بالشراكة مع الرواد، أي الارتقاء في سلسلة القيمة التكنولوجية، سبيلا منطقيا أكثر من محاولة اكتساب موقع توسعي (أي الحصول المزيد من حصة السوق اعتمادا على الإنتاج الحالي). لهذا تدعو الضرورة بإلحاح بالنسبة للمغرب وتونس إلى توفير الكفاءات وإلى تغيير النموذج التكنولوجي.

| مستوى سلسلة القيمة | الأنشطة والمهن | إمكانات الارتقاء | الشروط المسبقة للارتقاء |
|---|---|---|--|
|  <p>التصميم والصياغة</p> | <p>1 - التصميم والهندسة</p> <p>(أ) التصميم والشكل الهندسي</p> <p>(ب) الشكل ثلاثي الأبعاد</p> <p>(ج) الشكل ثنائي الأبعاد وصياغة المخطط</p> <p>(د) إعداد الشكل النموذجي</p> <p>(هـ) تطوير البرمجيات</p> <p>(و) إعداد الشهادات</p> | <p>الارتقاء إلى أنشطة البحث والتطوير والتصميم عبر استقطاب المصممين والمهندسين</p> | <p>تطوير الكفاءات المحلية عبر التعليم الأكاديمي والتدريب</p> |
| | <p>2 - تحليل البيانات وإعداد التوثيق التقني، وقواعد البيانات</p> | | |

| الشروط المسبقة للارتقاء | إمكانات الارتقاء | الأنشطة والمهن | مستوى سلسلة القيمة |
|-------------------------|-----------------------------------|---|--------------------|
| الكفاءات المحلية | إدماج الميكانيك الإلكترونية | 3 - الأشغال المعدنية أ) صب وتشكيل الألومنيوم والتيتانيوم والنيكل ب) تحويل المعدن عبر الأساليب الميكانيكية أو الكيميائية ج) تكسية السطح د) الميكانيك الإلكترونية | تصنيع الأجزاء |
| | جذب الاستثمارات المباشرة الأجنبية | 4 - الكابلات والأسلاك والمكونات الكهربائية أ) الأسلاك ب) تركيب الأجزاء الكهربائية ج) تصنيع الموصلات 5 - المعدات الثانوية وتركيب الأجزاء أ) أجزاء الصلب والألومنيوم والتيتانيوم ب) تصنيع أجهزة وأدوات الاختبار ج) تجهيزات ومعدات القمرة (المقاعد، والمرحاض، والأبواب، وغيرها) د) الأنظمة المائية | |
| | جذب الاستثمارات المباشرة الأجنبية | 6 - تصنيع المواد المختلطة أ) إعداد المواد ب) الصهر ج) التشكيل والأشغال النهائية 7 - تركيب الهيكل (المستوى n-1) أ) تركيب الأجزاء المختلطة ب) تركيب الأجزاء المعدنية ج) تركيب أجهزة المحرك والأجهزة التقنية | |
| | | 8 - تركيب الطائرة النهائي | تركيب الطائرات |
| | | 11 - التسويق والتأجير | التسويق والتأجير |

| الشروط المسبقة للارتقاء | إمكانات الارتقاء | الأنشطة والمهن | مستوى سلسلة القيمة |
|------------------------------|-----------------------------------|---|--------------------|
| أرضيات صناعية ولوجستية جذابة | جذب الاستثمارات المباشرة الأجنبية | 12 - صيانة المحرك 13 - إصلاح المحرك والمكونات 14 - المراقبة (أ) خدمات الارتقاء (ب) عمليات التفكيك | الصيانة والمراقبة |

المصدر: تمت صياغته انطلاقاً من دراسة وكالة التعاون الدولي اليابانية عن تطور القطاع الخاص في المغرب.

جيم - قطاع النفط والغاز في سلسلة القيمة الإقليمية

يمكن أن يكون تطور سلاسل القيمة الإقليمية ذات الصلة بالنفط والغاز عاملاً رئيسياً في تنافسية منطقة شمال أفريقيا. وتعدّ الجزائر ومصر وليبيا فاعلين رئيسيين في الأسواق العالمية للنفط والغاز باحتياطات وقدرات إنتاجية هائلة، في حين تملك موريتانيا احتياطات ولكنها لا تملك الإنتاج. وتعد تونس والمغرب مستوردين محضين ويملكان احتياطات محدودة من النفط والغاز التقليديين. ويُتوقع بأن جميع بلدان شمال أفريقيا تملك احتياطات هائلة غير تقليدية (النفط الحجري والغاز)، ويتعين التأكد من هذا المعطى عبر التنقيب الميداني. وتتضمن الصادرات النفط الخام والغاز نحو أوروبا التي تُعدّ السوق الرائد.

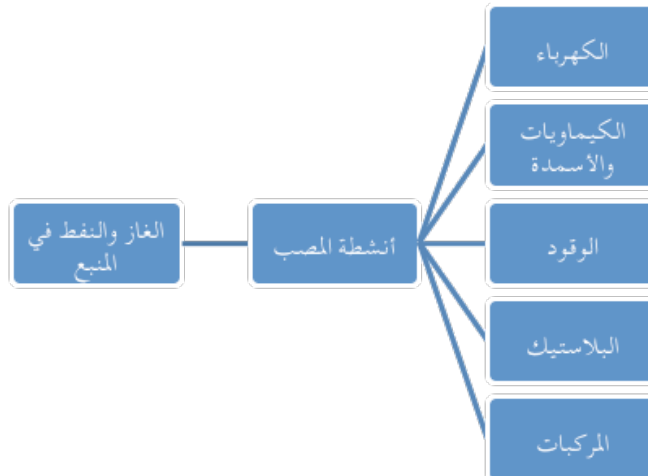
وتحمل المنطقة فرصة هائلة لتطوير أنشطة تنافسية في منبع سلاسل القيمة الإقليمية اعتماداً على تحويل النفط والغاز، وربط المصادر الطاقية بسلاسل القيمة الموجودة، حسبما يلي:

- إنتاج الكهرباء للتصدير نحو أوروبا وبلدان المشرق (آسيا) علاقة بمشروع سوق الطاقة المندمجة الأورومتوسطية.
- إنتاج البلاستيك والمواد المختلطة (بما في ذلك الأجزاء البلاستيكية والمختلفة من أجل صناعات السيارات والطائرات).
- إنتاج الألياف الاصطناعية والمنسوجات لصناعة النسيج.
- إنتاج الكيماويات والأسمدة من الغاز والنفط.

ومع ذلك، تحتاج هذه الفرص إلى بعض مبادرات تكامل السياسات مثل:

- سوق الكهرباء المندمجة يصاحبها تغيير في التشريعات.
- الاستثمارات في الشبكات الإقليمية للكهرباء والغاز.

سلسلة القيمة الصناعية للنفط والغاز (باستثناء التوزيع الخام)

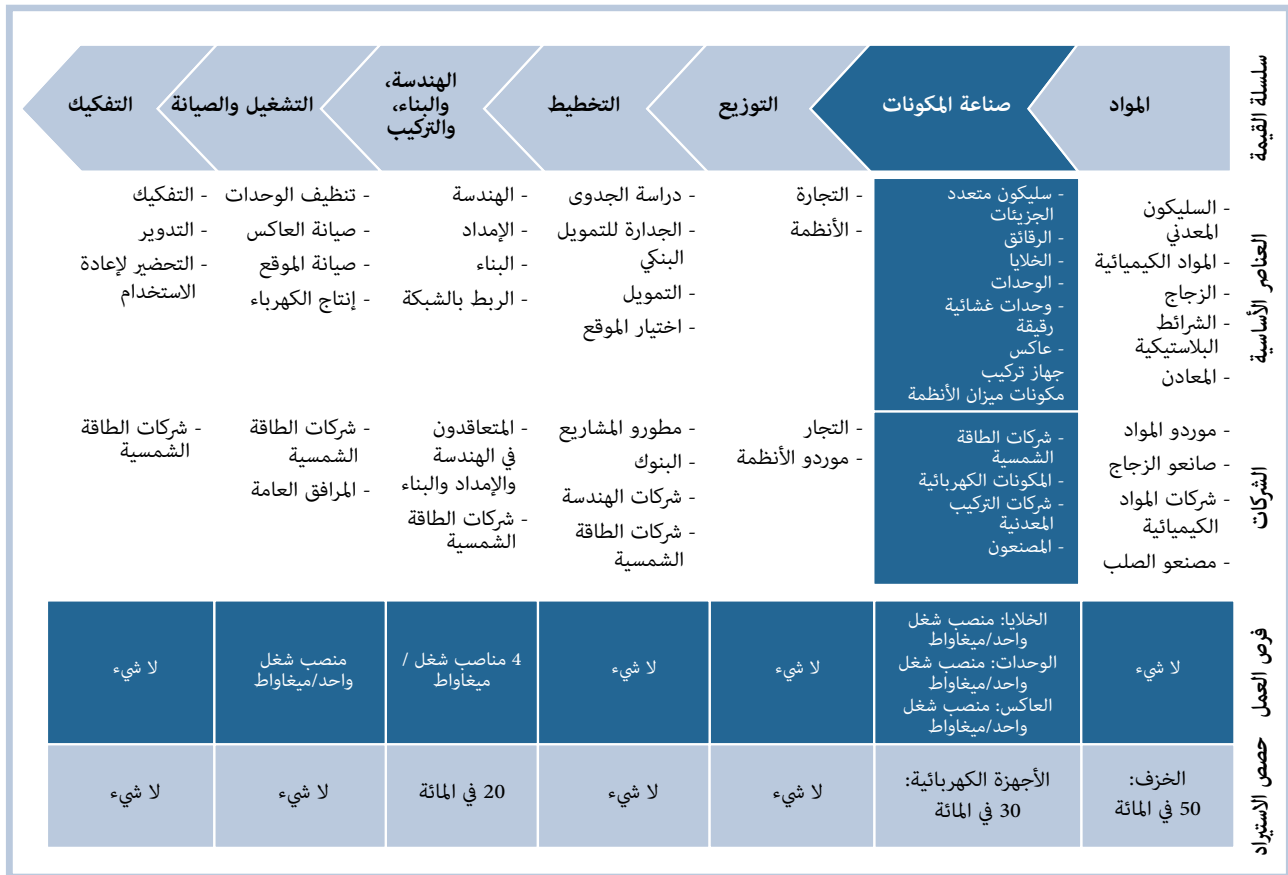


دال - الطاقات المتجددة

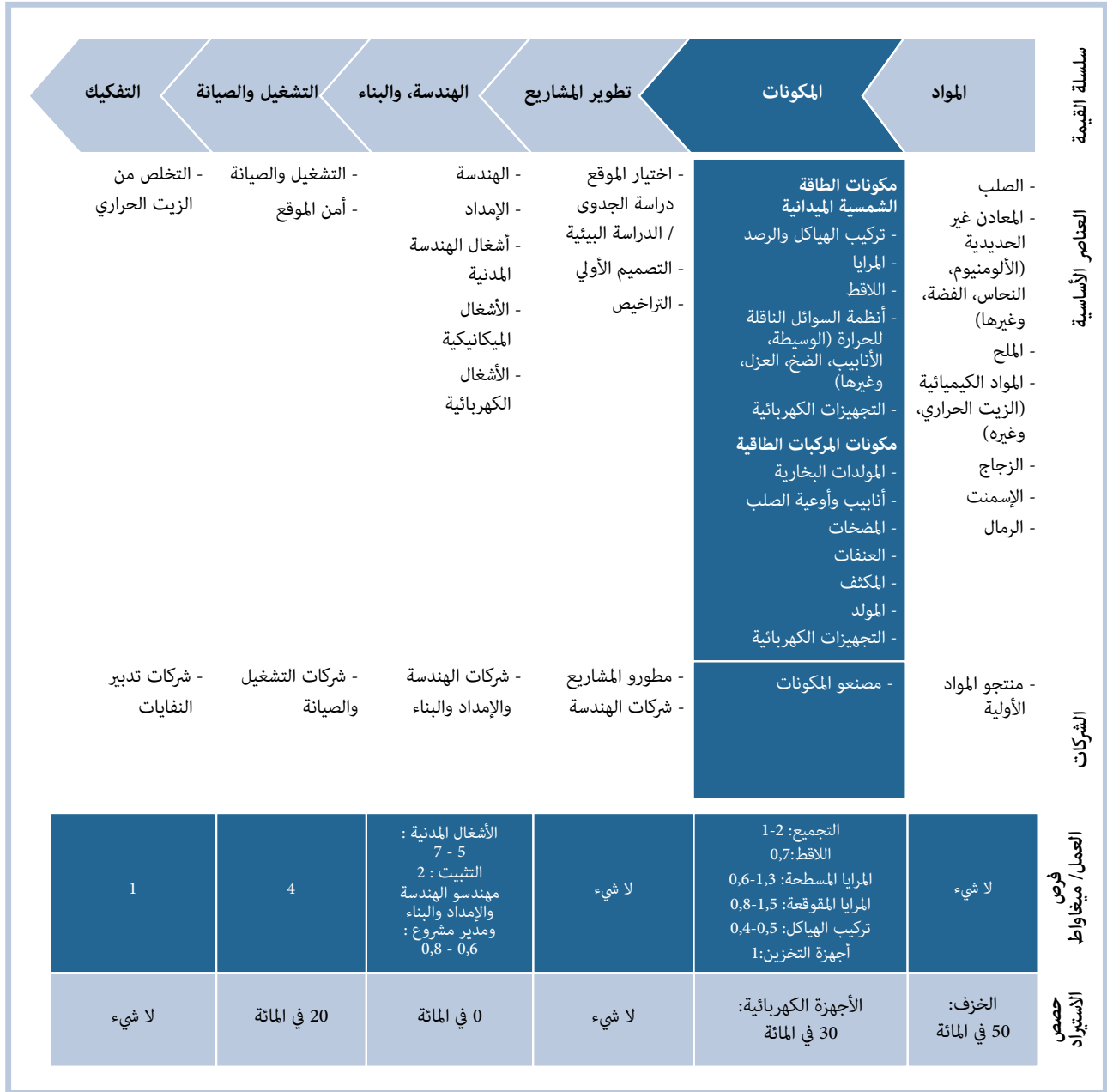
تملك بلدان شمال أفريقيا إمكانات هائلة لتطوير الطاقات المتجددة وتدرج في استراتيجية عالمية لمخطط الإمداد بالطاقة النظيفة الموجهة لأوروبا التي يُرتقب أن تستخدم 20 في المائة على الأقل من الطاقة النظيفة بحلول 2030. وتتضمن مشاريع شمال أفريقيا في المخطط الشمسي المتوسطي، الذي صاغه الاتحاد من أجل المتوسط، قدرة متراكمة من الصادرات نحو أوروبا بحوالي 22.000 ميغاواط بحلول 2030. ويمثل ذلك فرصة كبيرة أمام المنطقة، إلا أن أيًا من بلدان المنطقة قادر لوحده على تطوير هذا النشاط. ويمكن تطوير سلاسل القيمة الإقليمية المحتملة على أساس النماذج التالية من ثلاثة منتجات/تكنولوجيا مختارة، في حين يتعين إجراء دراسات أكثر تفصيلاً وتحقيقات ميدانية لتحديد الإمكانيات الفعلية للتكامل الإقليمي، والأنشطة حيث يمكن للمنطقة أن تحصل حصة مهمة من القيمة.

(أخذت نماذج سلاسل القيمة الإقليمية من «تحليل سلاسل قيمة التكنولوجيا المرتبطة بالطاقة الشمسية في تونس» وكالة التعاون الألمانية-الوكالة الوطنية للتحكم في الطاقة؛ 2013).

الرسم البياني 39: سلسلة القيمة الأساسية لقطاع الطاقة الفوطاضوية



الرسم البياني 40 : سلسلة القيمة الأساسية لمحطة تركيز الطاقة الشمسية



الرسم البياني 41 : سلسلة القيمة الأساسية لسخانات المياه بالطاقة الشمسية

| سلسلة القيمة | المواد | صناعة المكونات | التوزيع | التخطيط والتثبيت | التشغيل والصيانة | التفكيك |
|------------------|--|--|--------------------------|---|---|---|
| العناصر الأساسية | - الصلب - النحاس - الألومنيوم - الزجاج - الصوف المعدني - البلاستيك - الغليكول - مواد أخرى | جهاز التجميع المسطحة: التسييج، التزجيج، العزل، أنابيب التدفق، جهاز الامتصاص | - توزيع المكونات | - أنظمة التفكيك - التصميم الأولي - التراخيص - الهندسة - الأشغال المدنية - السباكة | - التشغيل والصيانة | - تفكيك أنظمة تسخين المياه بالطاقة الشمسية - تدوير المكونات |
| | - منتجو المواد الأولية | جهاز تجميع بأنابيب فراغية: زجاج، أنبوب فراغي، سطح الامتصاص. الخزانات، هيكل التركيب، الأنابيب، الصمامات، المراقبة | - المصنعون - الموزعون | - المتخصصون في أنظمة تسخين المياه بالطاقة الشمسية - مطورو العقارات - مالكو الأراضي | - المتخصصون في أنظمة تسخين المياه بالطاقة الشمسية - شركات السباكة | - المتخصصون في أنظمة تسخين المياه بالطاقة الشمسية - شركات السباكة |
| الشركات | | | | | | |
| فرص العمل | لا شيء | منصب شغل واحد/ 1000 متر مربع | لا شيء | 2,4 منصب شغل/ 1000 متر مربع | 0,4 منصب شغل/ 1000 متر مربع | لا شيء |
| حصص الاستثمار | الخزف: 50 في المائة | الأجهزة الكهربائية : 30 في المائة | لا شيء | لا شيء | لا شيء | لا شيء |

هاء - سلسلة قيمة الحديد والصلب

يمثل قطاع الصلب والحديد أحد أسس كل تطوير صناعي، ويمكن أن توفر التجارة البينية الإقليمية والتنمية المشتركة للصلب ومنتجات الصلب أساس الاندماج في سلسلة القيمة الإقليمية. ويتعين إجراء تحليل أكثر تفصيلاً لتحديد إمكانات الاندماج في سلاسل القيمة.

أ) تموقع البلدان في سلسلة القيمة

المستوى 1: احتياطات ركاز الحديد والمناجم

تملك موريتانيا والجزائر احتياطات ضخمة من ركاز الحديد، في حين يملك المغرب ومصر مستوى أقل منها إلا أن موريتانيا تندمج في سلاسل القيمة العالمية في هذا المستوى.

المستوى 2: صب الحديد ومعالجة الصلب في الأفران الكهربائية

تملك الجزائر مليوني طن من قدرة صب الحديد وتعتزم إنشاء محطة بقدرة 2,5 مليون طن باستثمار من شركة قطر للصلب في حين يملك المغرب قدرة بحوالي 2,5 مليون طن.

المستوى 3: مصانع وتحويل الصلب

تتركز القدرات الرئيسية في المنطقة في المنتجات الطويلة للبناء، في حين يتم تصنيع لوحات الصلب المصنفة لصناعة السيارات. ويتمثل المصدرون في هذا المستوى في مصر والمغرب وتونس، في حين تركز القدرة الإنتاجية الجزائرية على السوق المحلية.

ج) السبل نحو تطوير سلسلة القيمة الإقليمية للحديد والصلب

يتعين على أساليب الاندماج الرئيسية أن تزيد في التحول من ركاز الحديد الموريتاني، الذي سيجتمع مع الغاز المتوفر في الجزائر وليبيا ومصر، بهدف تطوير صناعة قوية للحديد والصلب في المنطقة. وإضافة إلى المنتجات الطويلة المخصصة للبناء، يمكن أن تزود هذه الصناعة صناعة السيارات (على سبيل المثال) بصفائح من الصلب سواء للجزائر أو تونس أو مصر. وتعد أرسيلور ميغال الرائد في سلسلة القيمة العالمية، وسبق أن استقرت في الجزائر والمغرب، مما يفتح نافذة أمام مقارنة مندمجة لبناء سلسلة القيمة الإقليمية للحديد والصلب.

قائمة المراجع

- المراجع العامة

- تقرير مصرف التنمية الأفريقي؛ التقرير السنوي 2013.
- «Unlocking North African potential through regional integration»؛ تقرير مصرف التنمية الأفريقي 2012.
- بيكر ك.د. وميرونوت س.؛ «mapping global value chains». وثيقة السياسة التجارية لمنظمة التنمية والتعاون في الميدان الاقتصادي عدد 159، إصدارات المنظمة.
- «Progresser le long de la chaine de valeur : rester compétitif dans l'économie mondiale. Principales conclusions»؛ منظمة التنمية والتعاون في الميدان الاقتصادي؛ 2007.
- «global value chains: challenges, opportunities and implications for policy»؛ منظمة التنمية والتعاون في الميدان الاقتصادي/منظمة التجارة العالمية/مجموعة البنك الدولي. تقرير تم إعداده ليحال على اجتماع وزراء التجارة لمجموعة العشرين. سيدني، أستراليا، تموز/حزيران 2014.
- «التوقعات الاقتصادية الأفريقية 2014»، الإصدار الإقليمي لشمال أفريقيا؛ مصرف التنمية الأفريقي / منظمة التنمية والتعاون في الميدان الاقتصادي / برنامج الأمم المتحدة الإنمائي.
- «المساعدة من أجل التجارة: سلاسل القيمة في الصناعة الغذائية»؛ منظمة التجارة العالمية/ منظمة التنمية والتعاون في الميدان الاقتصادي، 2013.
- «المساعدة من أجل التجارة: سلاسل القيمة في النسيج والألبسة»؛ منظمة التجارة العالمية/ منظمة التنمية والتعاون في الميدان الاقتصادي/ معهد تطوير الاقتصادات-المنظمة اليابانية للتجارة الخارجية، 2013.
- تقرير الاستثمار العالمي 2013: سلاسل القيمة، الاستثمار وتنمية التجارة»، الأونكتاد.
- «Rapport économique sur l'Afrique 2013: tirer le plus grand profit des produits de base africains»، اللجنة الاقتصادية لأفريقيا/ الاتحاد الأفريقي.

- المراجع الإقليمية

○ الجزائر:

■ «la politique industrielle: 123 préconisations-action» وزارة التنمية الصناعية وترقية الاستثمار؛ حزيران/يونيه 2013.

■ «Pacte économique et social pour la croissance»، 2014.

○ تونس:

■ «Tunisie un pays, une dynamique, un avenir»؛ مذكرة قطاعية للمؤتمر الدولي «الاستثمار في تونس» المنعقد يوم 8 أيلول/سبتمبر 2014.

■ «Tunisie un pays, une vision, une dynamique, un avenir»؛ مذكرة استراتيجية للمؤتمر الدولي «الاستثمار في تونس» المنعقد يوم 8 أيلول/سبتمبر 2014.

■ «Tunisie, la révolution inachevée ; revue des politiques de développement»؛ مجموعة البنك الدولي، أيار/مايو 2014.

■ «Positionnement compétitif de l'économie tunisienne 2014» المعهد التونسي للتنافسية والدراسات الكمية.

- «L'intégration de la Tunisie, caractéristiques des échanges extérieurs»، 2012
- «Monographie : les industries manufacturières en Tunisie. 2010». وكالة تشجيع الصناعة والابتكار.
- «Monographie : la branche des composants automobiles en tunisie 2010». وكالة تشجيع الصناعة والابتكار.
- «Analyse de la chaine de valeur des technologies relatives à l'énergie solaire en Tunisie» وكالة التعاون الدولي الألمانية- الوكالة الوطنية للتحكم في الطاقة. 2013.
- المغرب:
- «Le secteur aéronautique Marocain face aux nouvelles mutations mondiales» وزارة الاقتصاد والمالية -مديرية الدراسات والتوقعات المالية/SIAS؛ أيلول/سبتمبر 2012.
- «Performances et compétitivité des exportations des filières phares du secteur agroalimentaire marocain»؛ وزارة الاقتصاد والمالية -مديرية الدراسات والتوقعات المالية، تموز/يوليه 2014.
- «Rapport annuel du commerce extérieur du Maroc»؛ 2013، مكتب الصرف.
- «Compétitivité des exportations marocaines, quel bilan?»؛ أيار/مايو 2013؛ وزارة الاقتصاد والمالية -مديرية الدراسات والتوقعات المالية.
- «Dynamique des exportations Marocaines, marges extensives et intensives»؛ 2013؛ مكتب الصرف، DSES.
- «Etude pour le développement du secteur Privé au royaume du Maroc»؛ وزارة التجارة والصناعة والاقتصاد الرقمي/ وكالة التعاون اليابانية.
- مخطط الإقلاع الصناعي المغربي
- مصر:
- «Egypt's Industrial Development Strategy Industry: The Engine of Growth»؛ وزارة التجارة والصناعة، 2012.
- «A Sustainable Competitiveness Strategy for Egypt»؛ المجلس الوطني للتنافسية 2012.
- تقارير قطاعية مختلفة، مركز التحديث الصناعي، القاهرة.
- «Automotive Sector Development Strategy»؛ مركز التحديث الصناعي، 2005.
- «Industrial policy in Egypt 2004-2011»؛ ماركوس لوي، المعهد الألماني للتنمية 2013.