

2006

رهانات الفلاحة التصديرية بالمغرب على الأسواق الخارجية من إطار ثنائي للتبادل إلى العولمة

أحمد بلقاضي

a.belkadi@uiz.ac.ma, كلية الآداب والعلوم الإنسانية بأكادير، جامعة ابن زهر، المغرب

Follow this and additional works at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/dirassat>



Part of the [Geography Commons](#)

Recommended Citation

"بلقاضي, أحمد (2006) رهانات الفلاحة التصديرية بالمغرب على الأسواق الخارجية من إطار ثنائي للتبادل إلى العولمة
Dirassat: Vol. 12 : No. 12 , Article 9.

Available at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/dirassat/vol12/iss12/9>

This Article is brought to you for free and open access by Arab Journals Platform. It has been accepted for inclusion in *Dirassat* by an authorized editor. The journal is hosted on [Digital Commons](#), an Elsevier platform. For more information, please contact rakan@aarj.edu.jo, marah@aarj.edu.jo, u.murad@aarj.edu.jo.

رهانات الفلاحة التصديرية بالمغرب على الأسواق الخارجية : من إطار ثنائي للتبادل إلى العولمة

أحمد بلقاضي - شعبة الجغرافيا
كلية الآداب والعلوم الإنسانية - أكادير

مقدمة :

إذا كان النصف الأول من القرن العشرين قد تميز «بانفراج قانوني» بالنسبة للصادرات الفلاحية المغربية نتيجة قيام الأجانب (الفرنسيون) أنفسهم بعمليات الإنتاج والتصدير نحو بلدهم الأصلي، فإن العقود الموالية شهدت صدور مجموعة من القوانين في شكل اتفاقيات جاءت لتنظيم المبادلات بين المغرب والمجموعة الأوروبية. وبذلك دخلت الفلاحة المغربية مرحلة جديدة أصبح خلالها المخاطب الخارجي كتلة اقتصادية وسوقا استهلاكية متزايدة الأهمية، بعدما كان ذلك ينحصر في فرنسا وحدها. وانطلق المسلسل الجديد مع نشأة المجموعة الاقتصادية الأوروبية وصدور «السياسة الفلاحية المشتركة» عن معاهدة روما سنة 1957م. وتزامن ذلك مع بداية خروج الأجانب من المغرب ونشأة «الدولة الوطنية» التي اضطرت لسن مخططات للتنمية والتحكم في القطاعات الحيوية للبلاد. وشكلت الصادرات الفلاحية أحد أهم القطاعات التي اعتمدت عليها لجلب العملة الصعبة، وذلك عن طريق القيام باستثمارات هامة في القطاع الفلاحي كبناء السدود، الري، تقديم المساعدات للمنتجين وتأطيرهم ثم إحداث «مكتب التسويق والتصدير» تسهر الدولة عن طريقه بشكل مباشر على تصدير المنتجات الفلاحية.

وبذلك برهن المغرب فعليا عن رغبته لفتح اقتصاده الفلاحي على الأسواق الخارجية، وسجل تقدما ملحوظا على عدة مستويات، منها تزايد الكميات المصدرة وتوسع الرقعة الجغرافية لتسويقها. إذ بدأت المنتجات المغربية تصل لعدد من دول أوروبا الشرقية والإتحاد السوفياتي سابقا ثم بعض الدول العربية والإفريقية وكندا. فهل يعني هذا أن الإتفاقيات الموقعة بين المجموعة الأوروبية والمغرب كانت بمثابة دفعة لتعزيز مكانة الصادرات الفلاحية المغربية بالأسواق التقليدية/الرئيسية والبحث عن متنفسات جديدة لها؟ في جميع الحالات، لقد وجدت الفلاحة المغربية نفسها، بعد حوالي ثلاثة عقود من الإستقلال أمام تحديات جديدة فرضتها مجموعة من التحولات الداخلية والخارجية،

برزت بحدة انطلاقا من منتصف الثمانينات. تمثلت داخليا في «رغبة» المغرب لمسايرة التحولات الدولية والتصدي لأزمة الصادرات الفلاحية الوطنية. وتجلّى ذلك من خلال صدور مجموعة من القوانين والإعلان عن بعض التدابير، كان من أهمها تحرير قطاع الصادرات الفلاحية من هيمنة مكتب التسويق والتصدير وفتحه للمبادرة الحرة ثم إعادة النظر في مجموعة من قوانين التجارة الخارجية والاستثمار.

أما على المستوى الدولي، فيمكن حصر أهم التحولات في الإتفاقيات الثنائية التي وقعها المغرب مع المجموعة الأوروبية/الاتحاد الأوروبي سنتي 1988 و1996، وفي الاتفاقيات المتعددة الأطراف كالإتفاقية الأوروبية المتوسطية لسنة 1995 واتفاقية الغات سنة 1994، التي تطرقت كلها للمبادلات الفلاحية وجاءت بمجموعة من الرهانات والمواعيد الجديدة التي يجب رفع تحدياتها من طرف القطاع الفلاحي حتى يتمكن من ولوج مسلسل العولمة. فماذا عمل كل من الساهرين على الفلاحة المغربية والفاعلين فيها من أجل مسايرة مختلف التحولات المشار إليها؟

1 - قطاع الخضر والفواكه بالمغرب و«اختيارات» انفتاحه على الأسواق الخارجية

إن الوضع الراهن لصادرات الخضر والفواكه بالمغرب هو وليد تحولات امتدت على مرحلة طويلة تضافرت خلالها مجموعة من العوامل والأحداث الداخلية والخارجية. ويمكن إجمال أهم العوامل الخارجية في الإرتباط القوي لهذا القطاع بالأسواق الخارجية عامة وبالسوق الفرنسي خاصة، وما تمخض عن ذلك من اتفاقيات بين المغرب والسوق الأوروبية المشتركة/الاتحاد الأوروبي، حاول من خلالها كل طرف كسب الرهان، علما بأن ميزان القوة لم يكن في صالح المغرب. أما على المستوى الداخلي، فتتمثل أهم العوامل في محاولات إصلاح وتكييف قطاع الخضر والفواكه مع متطلبات السوق الخارجي، في إعادة النظر في القوانين المنظمة للإستثمار وللتجارة الخارجية عامة، ثم في التحولات العميقة التي عاشها السوق الداخلي كمنفذ أساسي للإنتاج الوطني من الخضر والفواكه، خاصة وأن السنوات الأخيرة بدأت تعرف وصول كميات متزايدة من بعض الفواكه كالتفاح والموز... من دول بعيدة بأمريكا الجنوبية. فهل يدل هذا فعلا على الأهمية المتزايدة للسوق المغربي، أم أن ذلك يعكس بداية فتح الأسواق الذي أوصت به اتفاقية الغات والمنظمة العالمية للتجارة؟

عموما، إن مراهنة المغرب عامة وسوس ماسة خاصة على الأسواق الخارجية قد جعلت قطاع الخضر والفواكه يمر بمجموعة من المراحل، منذ فترة الحماية الفرنسية إلى

وقتاً الراهن، شكل خلالها الإنفتاح على الأسواق الخارجية هاجساً أساسياً لكل من المنتجين المصدرين وللسلطات الساهرة على هذا القطاع.

1.1 - الصادرات الفلاحية المغربية بين احتكار الدولة والمبادرة الحرة

تتلخص أهم المحطات التي مرت بها الصادرات الوطنية في ثلاث مراحل أساسية : تمتد الأولى من بداية القرن العشرين إلى سنة 1965، مرحلة كانت خلالها عملية التصدير تتم في إطار العلاقات المغربية الفرنسية المتمخضة عن نظام الحماية. لكن نظراً لعدم جدوى هذا النظام ومن أجل التحكم في قطاع الصادرات الفلاحية صدر ظهير 1965، الذي تم بموجبه وضع هذا القطاع مباشرة بين يدي الجهاز العمومي. ومما تجب الإشارة إليه أن تحديد هذا التاريخ (سنة 1965) لم يكن من باب الصدفة، وإنما تزامن مع انطلاق أولى المفاوضات بين الطرف المغربي والأوروبي من أجل التوصل لإطار قانوني لتنظيم العلاقات الاقتصادية بينهما. وبذلك شكل هذا التاريخ إعلاناً عن بداية مرحلة ثانية بالنسبة لهذا القطاع، وهي مرحلة تميزت بالتأميم التام لعملية تصدير المنتجات الفلاحية عن طريق وضعها تحت تصرف «مكتب التسويق والتصدير»، وذلك إلى حدود سنة 1986. لتتعلق بعد هذا التاريخ مرحلة ثالثة وأخيرة، تم خلالها تحرير الصادرات الفلاحية من احتكار القطاع العمومي لها مع احتفاظ الدولة لنفسها بمراقبة جودة المنتجات والكميات المصدرة.

1.1.1 المرحلة الإستعمارية : بداية ربط الفلاحة المغربية بالسوق الخارجي

نتيجة قربه من السوق الفرنسي وبسبب توفره على مؤهلات فلاحية هامة، «فرض» على المغرب منذ فترة مبكرة إدخال وممارسة مجموعة من الزراعات بهدف تصدير منتجاتها نحو السوق الفرنسي، خاصة خلال فترة استحالة الإنتاج بالمتروبول. لذلك ظهرت مجالات زراعية متخصصة أساساً في إنتاج البواكر والحوامض، تنتشر في غالبيتها بالقرب من الساحل ومن الموانئ الكبرى آنذاك كولوجة اشتوكة والوادية بالنسبة لميناء البيضاء وسهل سوس بالنسبة لميناء أكادير، الشيء الذي جعل هذا الجزء من المغرب يصبح عبارة عن «ضاحية فلاحية للمتروبول».

وفيما يخص إعداد المنتج (المعالجة والتلفيف) وتصديره، فكان موكولاً إما لشركات مغربية-فرنسية أو لبعض الأشخاص الذين بإمكانهم القيام بعمليات التصدير. وكان ذلك يتم تحت إشراف «المكتب الشريف للمراقبة والتصدير»، الذي تم إحداثه من طرف السلطة الإستعمارية سنة 1932. وبما أن أغلبية المنتجين كانوا أحراراً، فإنهم كانوا

«مندمجين» في عملية التصدير، وذلك بإنشاء أغلبيتهم لوحدات خاصة لمعالجة وتلفيف المنتوجات المصدرة. وظل أغلب المنتجين المغاربة بعيدين عن هذه الأنشطة، واكتفوا بممارسة زراعات بورية مقلالة أو العمل بمزارع الأجانب وبمحطات التلفيف. وحصل المغرب في ظل الحماية الفرنسية على عدة امتيازات لصالح البواكر والحوامض من أجل ولوج السوق الفرنسية، تمثلت بالخصوص في الإعفاء من واجبات الدخول لكميات معينة. وهي امتيازات احتفظ بها المغاربة حتى بعد فترة الحماية وبداية تطبيق معاهدة روما لسنة 1957، التي تأسست على إثرها السوق الأوروبية المشتركة ومارتبط بها من سياسات حمائية لأسواق هذه المجموعة.

إن أهم ما يمكن الإحتفاظ به، من خلال هذه المرحلة، أن الفلاحة المغربية رسم لها المسار الذي ستسير عليه خلال المراحل الموالية. أي الإعتماد على زراعات جديدة هدفها السوق الخارجي عموما والفرنسي خصوصا. وقد عملت الحكومات المغربية المتوالية على تطوير هذا «البرنامج»، وتجلى ذلك من خلال مخططات التنمية، التي أصبحت عائدات الفلاحة التصديرية تعد إحدى ركائزها وأهدافها الأساسية. لذلك سارع المغرب لوضع الصادرات الفلاحية تحت المراقبة المباشرة للدولة، وذلك بعد عشر سنوات من حصوله على استقلاله.

2.1.1 مرحلة التأميم الكامل للصادرات الفلاحية المغربية بين 1965 و1986

رغم بداية مغادرة المستثمرين الفرنسيين للمغرب بعد الإستقلال، فإن تنمية الزراعات التصديرية قد استمرت على يد الحكومات الوطنية، نظرا لكون الصادرات الفلاحية المغربية من الحوامض والطماطم وبعض معلبات الأسماك قد سمح لها بالإستفادة من الحصة التي كانت محددة من قبل لولوج السوق الفرنسي بدون واجبات جمركية.

وتضافرت مجموعة من العوامل، منها بداية بناء السوق الأوروبية المشتركة، الرأي العام الداخلي المناهض لتأميم التجارة الخارجية، تعدد الوسطاء في ميدان تصدير المنتجات الفلاحية ثم عدم نجاعة الخواص المشرفين على عملية التصدير في جلب العملة الصعبة، لتدفع بالمغرب سنة 1965 لتأميم تجارته الخارجية (السرخيني، ح 1981).

لذلك صدر في 9 يوليوز 1965⁽¹⁾ ظهير ملكي يضع حدا للنظام السابق لتصدير المنتجات الفلاحية، وأوصى بإنشاء «مكتب التسويق والتصدير» الذي عهد له بالسهر على

(1) ظهير ملكي رقم 65-223 بتاريخ 9 رجب 1985 الموافق 9 يوليوز 1965 الصادر بالجريدة الرسمية رقم 2750 ليوم 14 يوليوز 1965 ص 876.

تصدير الحوامض والبواكر والخمور والقطن والمصبرات النباتية والحيوانية. وبذلك أصبحت هذه المؤسسة العمومية أداة لجلب العملة الأجنبية عن طريق عملية التصدير، والدفاع عن المنتج المغربي بالأسواق الخارجية وللسهر على كل عمليات العبور من مراقبة وجمارك ونقل وتسويق. وبذلك يكون إنشاء مكتب التسويق والتصدير واحتكاره للصادرات الفلاحية الوطنية قد جاء لوضع حد للتجاوزات التي كان يمارسها المصدرون الخواص، كعدم إدخال كل مبالغ العملة الصعبة للبلاد (شليح، ع، 1993). كما كان هدف السلطات العمومية من وراء إنشاء هذا المكتب إعطاء دفعة قوية للصادرات الفلاحية المغربية وجعل المكتب أحد عوامل تنمية الإقتصاد الوطني (شليح، ع، 1993). من أجل تحقيق هذه الأهداف تم تمتيع هذه المؤسسة باستقلال مالي وميزانية لها موارد عديدة، كالإقطاعات من قيمة الصادرات، مساعدة الدولة والمؤسسات التابعة لها ونسبة الأرباح التي يحققها المكتب من خلال عملياته التجارية. وقد جاءت هذه التشجيعات للزراعات التصديرية لأن آفاق التصدير كانت واعدة، كما أن المغرب كان يرمي لاستغلال علاقاته وموقعه القريب من أوروبا، إضافة إلى أن المشكل الغذائي الوطني لم يكن مطروحا بحدة (قرواش، م، 1987). فهل لعب المكتب فعلا هذه الأدوار وهل حقق الأهداف التي رسمت له؟

بالفعل لقد استطاع مكتب التسويق والتصدير تحقيق بعض النتائج على عدة مستويات، نذكر من بينها :

- تنظيم وتأطير المنتجين المصدرين،
- إنشاء بنية تحتية لائقة لعملية التصدير : بناء محطات المعالجة، مستودعات للتبريد....،
- خلق ومساعدة الجمعيات والمؤسسات المؤطرة للفلاحين كالشركة الفلاحية للخدمات بالمغرب «ساسما»،
- منح الفرصة لكل فئات المنتجين من أجل تصدير محصولهم الزراعي،
- ولوج المنتج المغربي أسواقا جديدة،
- تنظيم معارض وحملات إشهارية بالخارج لفائدة المنتوجات المغربية،
- الرفع من الكميات المصدرة.

لكن تبين مباشرة بعد بضع سنوات، أن نظام التصدير الجديد المتميز بالإحتكار والبيروقراطية في التسيير أصبح عاجزا عن مسايرة متطلبات الأسواق الخارجية، وغير

قادر على حث المنتجين المصدرين على خوض غمار المنافسة فيما بينهم من أجل الرفع من جودة منتوجاتهم وجودة المنتج المغربي ككل.

ونلمس هذا من خلال تطور الصادرات الفلاحية المغربية نحو السوق الأوروبية المشتركة.

جدول 1 : تطور صادرات أهم المنتجات الفلاحية الموجهة نحو السوق الأوروبية المشتركة

- بالف طن -

السنوات	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	التراجع %
الحوامض	372	376	336	380	459	327	216	260	268	362	325	430	290	22
الطماطم	129	135	129	177	170	142	134	103	107	105	99	90	86	33
البطاطس	39	56	65	81	86	70	75	70	48	45	32	43	27	30.8
خضراوى أخرى	22	29	21	22	28	19	16	16	12	10	12	12	8	63.6
القطاني	109	150	82	189	153	80	72	100	47	53	30	35	8	92.7
زيت الزيتون	31	5	7	33	21	20	13	15	14			19	1	96.8

المصدر : عن قرواش . م 1983

يتبين، من خلال الفترة التي تغطيها إحصائيات الجدول، أن تصدير المواد الفلاحية يتميز بالتذبذب من موسم لآخر. ويرتبط هذا، من جهة، بحاجيات الأسواق الأوروبية وبالسياسة التصديرية لمكتب التصدير والتسويق، ومن جهة ثانية، بارتباط النشاط الفلاحي بالتساقطات المطرية كما حصل بالنسبة لموسم 1981 الذي كان موسما جافا بالمغرب. لكن يظل الطابع العام المخيم على نشاط مكتب التسويق والتصدير هو التراجع، حيث أن كل المنتجات المصدرة سجلت تقلصا تراوح بين 22% و 93% ما بين 1969 و 1981.

ويربط جل المحللين والدارسين وكذلك الفاعلين في ميدان الفلاحة والتصدير هذا الوضع للصادرات الفلاحية المغربية بالمؤسسة الساهرة على قطاع الصادرات، أي مكتب التسويق والتصدير. ويكمن ذلك في بيروقراطية هذا المكتب وفي تحديده المسبق لأثمان المواد، مما يجعل المستوردين في وضع صعب أمام منافسيهم (شليخ، ع. 1993). كما أن عدم تمييزه بين السلع الجيدة والأقل جودة على مستوى الأثمان، لم يستطع خلق جو تنافسي بين المنتجين لحثهم على الرفع من جودة المنتج المغربي. إذ أن عملية الأداء كانت تتم حسب معدل للأثمان يحدده المكتب كل 15 يوم. كما لم يستطع المكتب إدماج المنتجين المصدرين في عملية التسويق والتصدير، بل إن هؤلاء تركوا بعيدين عن كل دواليب

العملية، ولم يكونوا يعرفون كيف وأين وبكم بيعت منتوجاتهم. وكانوا يتوصلون بمستحققاتهم عن طريق حساب بنكي بعد اقتطاع كل الواجبات المحددة من طرف المكتب. ومن أجل تعرف المنتج على تفاصيل مستحققاته والواجبات المفروضة عليه يجب أن يتوفر على عدد من الوثائق والمعلومات المتمثلة في توصيل لدخول وخروج السلعة من محطة المعالجة، تفاصيل أثمان البيع وعملية التصدير ثم الحد المتوسط لمختلف المصاريف المقتطعة والمحددة مع بداية كل موسم. وهي عمليات لم تكن في متناول كل الفلاحين، مما كان يدفع بهم لقبول المبالغ المالية المودعة في حساباتهم البنكية دون مراجعة مع عدم الرضا على ذلك. على إثر ذلك بدأت الهوة تتسع بين مكتب التسويق والتصدير وبين المنتجين المصدرين، مما دفع بهؤلاء منذ فترة مبكرة للمناداة بتحرير قطاع الصادرات الفلاحية من هيمنة واحتكار هذه المؤسسة والسماح لهم بالإشراف بأنفسهم على تصدير منتوجاتهم.

3.1.1 نتيجة عملية التحرير سنة 1986 سجلت الصادرات الفلاحية قفزة هامة

بسبب الوضعية السالفة الذكر وفي إطار سياسة التقويم الهيكلي التي تم تدشينها سنة 1983، ومن أجل إعطاء دينامية جديدة للصادرات المغربية، تم انطلاقا من فاتح أكتوبر 1986 رفع احتكار مكتب التسويق والتصدير عن هذا القطاع لتحل محله مجموعات تسويقية وتركت الحرية للمصدرين الراغبين في التعامل مع المكتب الذي أصبح جهازا للتصدير كباقي المجموعات.

وللرفع من أهمية الصادرات الوطنية، ثم اتخاذ بعض التدابير، كان من أهمها تخفيض قيمة الدرهم بحوالي 50% بالمقارنة مع العملات الأجنبية (الخيارى. ت، 1991). وهو إجراء كانت له عواقب وخيمة على عملية الإستيراد، لكن شجع كثيرا على التصدير وجعل المنتج الوطني قادرا على دخول المنافسة الحرة بالأسواق الدولية، كما سمح هذا الإجراء بجلب مبالغ مهمة من العملات الصعبة. ومن أجل تشجيع المقاولات المصدرة لقيمة تصديرية تفوق مليوني درهم في السنة، تمت المصادقة سنة 1988 على قانون جديد⁽²⁾ ورد فيه إعفاء ضريبي على كل الأرباح المهنية أو إعفاء للمؤسسة ككل خلال الخمس سنوات الأولى من بداية نشاطها، تستمر بعدها استفادة المؤسسات المصدرة من تخفيض ضريبي يصل إلى 50%⁽³⁾. لذلك ظهرت عدة مجموعات تسويقية شكلها المنتجون أنفسهم، رسمت لنفسها

مجموعة من الأهداف نذكر من بينها :

(2) ظهير رقم 1-73-408 المعدل سنة 1988

(3) الجريدة الرسمية رقم 3940 ليوم 4 ماي 1988

- الرفع من الكميات المصدرة،
 - إبعاد الوسطاء عن مختلف العمليات التجارية،
 - الحث على المنافسة بين المنتجين بهدف تحسين جودة المنتج الوطني،
 - ولوج أسواق جديدة،
 - تنويع الصادرات مع الإستجابة لطلب الأسواق الأجنبية كل حسب متطلباته،
 - تحسين تلفيف السلع وتجهيز المحطات بأحدث التقنيات في ميدان المعالجة،
 - فتح مديريات تجارية بالخارج تتكلف ببرمجة التسويق حسب عرض المجموعات وطلب الأسواق الخارجية،
 - إنشاء جهاز جديد توكل له مهمة إدارة النقل البحري.
- وفعلا، استطاعت المجموعات التسويقية إنجاز جل هذه الأهداف. ويمكن لمس ذلك من خلال الهدف الأسمى للمجموعات التسويقية المتمثل في رفع كمية الصادرات الفلاحية المغربية.

جدول 2 : تطور صادرات البواكر المغربية منذ بداية عمل المجموعات التسويقية

المواسم	87-86	88-87	89-88	90-89	91-90	92-91	93-92	94-93	95-94	96-95	97-96	98-97	99-98	1999-1986
الطن	155027	146287	213185	161561	269722	272216	254187	291084	289286	248576	256682	299069	394 199	239172
الاختلاف %	-10.2	-5.6	45.7	-24.2	66.9	0.9	-6.6	14.5	10.8	-14.1	3.3	16.5	31.8%	154.3%

المصدر : الوكالة المستقلة لتنسيق ومراقبة الصادرات

رغم التراجعات التي حصلت، خاصة خلال المواسم الأولى من بداية عمل المجموعات التسويقية، فإن الحصيللة العامة بعد تقلد هذه الأخيرة زمام الأمور كانت إيجابية جدا. حيث تضاعفت صادرات المغرب من البواكر ما بين موسمي 86-1987 و 98-1999 بأكثر من مرتين ونصف، أي بزيادة نسبية وصلت إلى 154.3%. هذا مع العلم بأن هذه المرحلة قد عرفت خلالها الصادرات الفلاحية المغربية صعوبات كبرى، ارتبطت، من جهة، بانتهاء العمل باتفاقية التعاون بين المغرب والسوق الأوروبية المشتركة والتوقيع على بروتوكول سنة 1988، ومن جهة ثانية، بانضمام إسبانيا إلى السوق الأوروبية كمنافس كبير للمغرب، وبتنامي السياسات الحمائية والجمركية في وجه المنتجات الفلاحية.

لكن لا يدل تحرير الصادرات الفلاحية المغربية على أن الدولة قد تركت الفاعلين الجدد في هذا الميدان أحرارا على جميع الأصعدة، بل إنها ظلت تلعب، عبر مؤسسات جديدة، دور المنسق والمراقب للجودة حتى تتمكن من الوفاء بالتزاماتها الواردة في

الإتفاقيات الموقعة في هذا الشأن مع المستوردين الأساسيين للمنتوجات الفلاحية المغربية. لهذا الغرض ستظهر كل من المؤسسة المستقلة لمراقبة وتنسيق الصادرات واللجنة البيمهنية لتنسيق الصادرات.

ت لعب الأولى أساسا دور المراقب لجودة المنتوجات حسب المواصفات المنصوص عليها في مختلف الإتفاقيات ودفاتر التحملات، وتعد الممثل الرسمي للدولة بهذا القطاع. أما المؤسسة الثانية (اللجنة البيمهنية لتنسيق الصادرات)، فهي عبارة عن لجنة تضم، بالإضافة إلى ممثلي الدولة، عددا كبيرا من الفاعلين في ميدان التصدير كممثلي المجموعات التسويقية، مجموعة A.F.B⁽⁴⁾، المؤسسة المستقلة لتنسيق ومراقبة الصادرات والجمعيات المهنية⁽⁵⁾. ويتمثل دورها، كما يدل على ذلك إسمها، في التنسيق بين المصدرين عن طريق توزيع الحصص المبرمجة للتصدير حسب المجموعات التسويقية وفي تنظيم عملية التصدير لتفادي نزول الأثمنة عن الثمن المرجعي وبالتالي تعرض المصدرين لغرامات وواجبات تعويضية.

وأمام صعوبة التغلب على النقل البحري من طرف كل مجموعة على حدا، اضطرت المجموعات التسويقية للتكتل من أجل خلق مؤسسة جديدة تتكلف بالنقل البحري، تمثلت في Atlas Fruit Board (A.F.B)، تعمل على برمجة النقل البحري حسب الكميات التي توفرها المجموعات العضوة في هذه المؤسسة وحسب حاجيات الأسواق الخارجية. كما يقوم (A.F.B) بتسويق الصادرات الموجهة إلى ما يعرف بالأسواق المتعاقد معها (Marchés à contrat) المتمثلة في بعض الأسواق المهمة خارج الإتحاد الأوروبي (كندا، الدول الإسكندنافية، العربية السعودية، اسويسرا وغيرهم).

بالإضافة إلى هذه الإنجازات التي حققتها المجموعات التسويقية، فإنها عملت على خلق وتجهيز محطات عصرية لتلفيف البواكر والحوامض، وتوسيع الطاقة الاستيعابية لمستودعات حفظ المنتوجات التسويقية قبل تصديرها. كما عملت على إيصال المنتج المغربي لأسواق لم يسبق له ولوجها أو لم يعد يصلها، كما هو الشأن بالنسبة لأمريكا الشمالية، اليابان، أوروبا الشرقية، وبعض الدول بالشرق الأوسط وإفريقيا. وعمل المصدرون كذلك على تنويع نسبي للصادرات بإدخال أنواع جديدة من البواكر.

(4) Atlas Fruit Board مؤسسة مكلفة بالنقل البحري لصادرات المجموعات التسويقية العضوة والتنسيق بالأسواق المتعاقد معها.

(5) تتمثل أهم الجمعيات المهنية في جمعية «إيفيل» الجمعية المغربية للمنتجين والمصدريين للفواكه والخضر (APEFEL)،

جمعية «اسبام»: جمعية منتجي الحوامض بالمغرب (ASPAM) وجمعية «اسبيم»: جمعية منتجي ومصدري البواكر (ASPEM)

لكن لا يعني هذا أن النظام الجديد للتصدير لا ينطوي على سلبيات. فرغم ما تم تحقيقه من إنجازات كبرى، فإنه لم يفلح في التوفيق بين مكتسبات المرحلة السابقة ومرحلة التحرير. إذ بقدر ما بدا نجاح المبادرات الحرة واضحا، فإن كل عمل ذي صبغة عامة قد أفلس أو في طريق الإفلاس، (البنك الدولي، 1996). ونلمس هذا خاصة بالنسبة للجمعيات التي لم تعد الدولة، في ظل النظام الجديد، تمولها وأصبحت الحصة المخصصة لها من عمليات التصدير غير كافية، بل هناك من أصبحوا يطالبون بإعادة النظر في الاقتطاعات المخصصة لذلك.

ونظرا لكون هذا النظام الجديد للتصدير قد فتح المجال «للمنافسة الحرة» بين المنتجين المصدرين، فإنه عمل على إقصاء جل المنتجين الصغار، وخاصة الغير المنخرطين منهم في تعاونيات معينة والذين كانوا في ظل النظام السابق يجدون في مكتب التسويق والتصدير وسيطا لهم من أجل ولوج الأسواق الأجنبية (مويسات ع. 1991).

ومما يجب التأكيد عليه أن وضع عملية التصدير بين أيدي المنتجين والمصدرين قد نتج عنه انفتاح أكثر على الأسواق الخارجية واندماج متزايد لهؤلاء وللقطاع بأكمله في السوق الدولية. ومما يدل على هذا عدد المجموعات التسويقية والفاعلين الذين أصبحوا يتحكمون بشكل جيد في جل مراحل الإنتاج والتسويق والنقل، وذلك بالرغم من بروز عدة صعوبات مقارنة مع الفترات السابقة.

1 - 2 مقتضيات اتفاقية الشراكة الأولى واتفاقية التعاون اتجاه الصادرات الفلاحية المغربية

رغم ما يمكن أن يؤاخذ على اتفاقتي 1969 و1976 بين المغرب والسوق الأوروبية المشتركة، فإنهما شكلتا إطارا أوليا لتنظيم العلاقات التجارية والاقتصادية بين الطرفين وأعطيتا دفعة قوية للصادرات الفلاحية المغربية نحو المجموعة الأوروبية، كما شكلتا انطلاقة جديدة بالنسبة للمصدرين المغاربة للبحث عن أسواق أخرى وتطوير تقنيات الإنتاج بهدف التأقلم مع المتطلبات الجديدة التي جاءت بها هاتان الإتفاقيتان. وقبل الوقوف على المقتضيات التي تضمنتها هاتين الإتفاقيتين بالنسبة للصادرات الفلاحية المغربية، لابد من الإشارة إلى الإطار الذي خرجتا فيه للوجود.

من المعلوم أن بناء أوروبا الموحدة الذي مازال مستمرا إلى يومنا هذا، هو وليد عدة محاولات للوحدة الدفاعية والإقتصادية والسياسية لأوروبا منذ فترة مبكرة من القرن العشرين. وتجسد هذا الحلم مع بداية النصف الثاني من هذا القرن، عند التوقيع على

معاهدة روما في 25 مارس 1957 بين الأعضاء الستة الأوائل، أي فرنسا، إيطاليا، هولندا، بلجيكا، ألمانيا وليكسمبورغ. معاهدة تضمنت، إضافة إلى التنظيم الداخلي بين أعضاءها، مقتضيات أخرى تنظم العلاقات بين هؤلاء، من جهة، وبين البلدان الأخرى الغير العضوة، من جهة ثانية. ذلك أن وعي الأعضاء المؤسسين للسوق الأوروبية المشتركة بعلاقات التبعية الاقتصادية والسياسية المتمخضة عن الفترة الإستعمارية ثم رغبتهم في استمرار هذه الهيمنة، دفعهم لفتح الباب لهذه البلدان كي تبني علاقات وتوقع اتفاقيات بينها وبين هذه الكتلة الإقتصادية والسياسية الجديدة، لكن وفق الشروط والمقتضيات التي جاءت بها معاهدة روما وما ارتبط بها من سياسات ملحقه، «كالسياسة الفلاحية المشتركة» بالنسبة للواردات الأوروبية من المواد الفلاحية.

وانطلاقا من التباينات الموجودة آنذاك بين الدول الثالثة التي لها علاقات مباشرة مع الدول المؤسسة للسوق الأوروبية المشتركة، فإن معاهدة روما حددت ثلاثة أشكال من العلاقات، وهي :

- **الإنضمام للسوق الأوروبية المشتركة** : إمكانية احتفظ بها للدول الأوروبية فقط ذات اقتصاد ليبرالي وبنية ديمقراطية مقبولة. وهو ما سمح لكل من بريطانيا والدانمارك وإيرلندا بالإنضمام إلى المجموعة سنة 1973، ثم اليونان سنة 1981 وإسبانيا والبرتغال سنة 1986، وأخيرا فلندا، السويد والنمسا سنة 1995، على أساس أن تبقى الأبواب مفتوحة لأعضاء آخرين من أوروبا الشرقية.

- **الاتفاقيات التجارية** : عبارة عن علاقات تجارية محضة يمكن ربطها مع بعض البلدان الغير الأوروبية. في هذا الإطار تم توقيع اتفاقية الشراكة سنة 1969 مع كل من تونس والمغرب.

- **اتفاقيات الشراكة** : عبارة عن شكل من العلاقات احتفظ بربطها مع البلدان المتخلفة اقتصاديا. وقد هم هذا النوع من العلاقات عددا من الدول بأوروبا الشرقية بعد سقوط جدار برلين وبحوض البحر الأبيض المتوسط، خاصة خلال السنوات الأولى من عقد التسعينات. وفي هذا الإطار تدرج العلاقات المغربية الأوروبية منذ التوقيع على اتفاقية التعاون لسنة 1976.

منذ خروج معاهدة روما لحيز الوجود سنة 1957 بمختلف أشكال التعاون التي جاءت بها، بدأ المغرب يطالب المجموعة الأوروبية، انطلاقا من 1963، من أجل التوقيع على اتفاقية للشراكة وفق المقتضيات الجديدة للمعاهدة. لكن لم يبدأ التفاوض الفعلي بين الطرفين إلا

سنة 1965، كي يستمر حوالي 4 سنوات، ويتوج بالتوقيع في مارس 1969 على أول اتفاقية للشراكة بين المغرب والسوق الأوروبية المشتركة، تلتها بعد سبع سنوات اتفاقية أهم منها، وهي اتفاقية التعاون لسنة 1976.

فماذا حملتا هاتان الإتفاقيتان للمنتوج الفلاحي المغربي من امتيازات مقارنة مع الوضع السابق؟ ثم ما هي مساهمة مقتضياتهما الجديدة في انفتاح المنتج المغربي على الأسواق الأجنبية؟

للإجابة على هذه التساؤلات سنحاول إلقاء نظرة موجزة على مقتضيات هاتين الإتفاقيتين المتعلقة بالصادرات الفلاحية المغربية نحو السوق الأوروبية المشتركة.

1.2.1 اتفاقية الشراكة لسنة 1969 ومكاسب الصادرات الفلاحية المغربية بالسوق الفرنسي

نظرا لأهمية مرحلة بداية بناء السوق الأوروبية المشتركة خلال الستينات، فإن اتفاقية الشراكة لسنة 1969 التي وقعت مع المغرب وغيره من الدول المتوسطة الأساس، كان لها طابعا تجاريا محضا ومؤقتا في انتظار التحضير للتوقيع على اتفاقية أخرى أكثر شمولية. حددت مدة العمل بهذه الإتفاقية في خمس سنوات فقط كما حصرت مهامها في تنظيم العلاقات التجارية بين الطرفين مع تجاهلها التام لكل الجوانب الأخرى للتعاون التقني والمالي والإجتماعي والإقتصادي.

ومنحت هذه الإتفاقية للصادرات الفلاحية المغربية نحو السوق الأوروبية المشتركة عدة «تفضيلات» تمثلت أساسا في :

- المحافظة على المكتسبات التي حققتها صادرات البواكر المغربية بالسوق الفرنسي.
- خفض التعريفات الجمركية بـ 80% بالنسبة للحوامض مع ضرورة احترام الثمن المرجعي خلال فترة عرض المنتج الإيطالي.
- تخفيضات جمركية تصل إلى 5 وحدات نقدية لكل 100 كلج بالنسبة لبعض مصبرات الخضر مقارنة مع واردات بعض الدول الأخرى.

ومما يجب التأكيد عليه أن مثل هذه المقتضيات قد دفعت بالمغرب وغيره من الدول المصدرة للمنتجات الفلاحية إلى نهج «استراتيجية فلاحية تصديرية» منفتحة بصفة عامة ومتجهة أساسا نحو السوق الأوروبية (فتح الله ولعلو، 1992). وستكرس هذه الوضعية أكثر بعد التوقيع على الإتفاقية الثانية.

2.2.1 اتفاقية التعاون لسنة 1976 : تأكيد للمقتضيات التجارية السابقة في إطار

أوسع

بعد أزيد من سنتين عن المدة التي خصصت مبدئيا للعمل بالإتفاقية الأولى، توصلت السوق الأوروبية المشتركة والدول المغاربية الثلاثة (المغرب، الجزائر، وتونس) للتوقيع على اتفاقية جديدة سميت باتفاقية التعاون لسنة 1976. على العكس من الإتفاقية الأولى، فإن هذه الأخيرة لم تحدد مدة للعمل بمقتضياتها⁽⁶⁾، كما أنها شملت مجالات أخرى للتعامل والتعاون (الجانب الإقتصادي، المالي والهجرة)، الشيء الذي جعل منها اتفاقية شاملة.

في ميدان الصادرات الفلاحية المغربية نحو السوق الأوروبية المشتركة لم تعمل اتفاقية التعاون سوى على تأكيد المقتضيات السابقة إضافة إلى بعض المقتضيات الجديدة، وهكذا تم :

- الاحتفاظ بالنسبة للحوامض بتخفيض التعريف الجمركية بنسبة 80%.
- وضع نهاية لمكتسبات البواكر المغربية بالسوق الفرنسي مع جعلها تستفيد من تخفيضات جمركية بكل السوق الأوروبية المشتركة بنسب تتراوح بين 30% و 60% حسب المنتجات وخلال فترة قلة أو انعدام منتجات الدول الأعضاء.
- بداية العمل بالثمن المرجعي خلال فترة عرض منتجات الدول الأعضاء الممتدة عموما بين فاتح ماي وأكتوبر بالنسبة للبواكر. ويعني ذلك إخضاع التفضيلات الممنوحة للمنتجات المغربية لبرنامج محددة للتصدير.

رغم ما يمكن أن يسجل على المقتضيات التي جاءت بها كل من اتفاقية الشراكة واتفاقية التعاون، فإنهما قد وضعتا إطارا محددا لعملية التصدير ودفعنا بالمنتجين-المصدرين لتركيز إنتاجهم خلال فترة معينة ثم المراهنة على الأسواق الخارجية.

فإذا كانت العقود الأولى من بداية تصدير المنتجات الفلاحية المغربية قد جعلت هذه الأخيرة تحقق انفتاحا متزايدا على الأسواق الخارجية، فإن «التفضيلات» والصعوبات التي حملتها الاتفاقيتين المذكورتين قد دفعت بالزراعة التصديرية المغربية للإنتعاش أكثر على الخارج ليس فقط على مستوى التسويق، ولكن على مستوى إدخال المنتجات الجديدة والتقنيات المتطورة، وذلك من أجل التأقلم مع الشروط المتزايدة للأسواق الخارجية، وبالتالي مواجهة المنافسة بها.

(6) ظلت هذه الإتفاقية تتحكم في العلاقات الأوروبية المغربية إلى سنة 2000، أي بعد مصادقة كل البرلمانات الأوروبية على

اتفاقية للشراكة لسنة 1996

حتى بداية الثمانينات كانت مبادرات توجيه الإنتاج نحو الأسواق الخارجية وما ارتبط بها من تحديث وتأطير للقطاع، تأتي من طرف الدولة المغربية، التي كانت اختياراتها مبنية على التشجيع المستمر والتدخل المباشر في الزراعة التصديرية، الشيء الذي دفعها للإستثمار في تجهيز وتحديث وتقديم المساعدات الضرورية للمنتجين المصدرين. كما أن التأطير والإحتكاك المتزايد لهذا القطاع بالسوق الدولي جعل إدخال التقنيات الزراعية الجديدة عملية ممكنة (قرواش. م، 1983).

لذلك أصبح المغرب، مع بداية الثمانينات، يظهر رغبة كبرى لإعادة هيكلة اقتصاده عامة بهدف تحسين وضعية وكيفية اشتغال السوق الوطني من أجل إدماجه في الإقتصاد الدولي، وهي رغبة أبرزتها كل من الدولة والمنتجين (أقصبي ن، 1995). وقد برزت أهم التدابير في هذا الشأن من خلال مشروع البواكر، تحرير التجارة الخارجية وسياسة التقويم الهيكلي.

فعلا إن هذه الإجراءات قد تم إملأؤها من طرف المؤسسات المالية الدولية والزبون الأوربي، لكن تعتبر في حد ذاتها إجراءات وتدابير جعلت الزراعة المغربية تحقق قفزة نوعية هامة وتفتتح أكثر على الأسواق الخارجية، ليس فقط بأوروبا الغربية ولكن بعدد من دول المعمور.

3.2.1 التدابير الوطنية لتأقلم الزراعة التصديرية مع متطلبات الأسواق الخارجية

نتيجة التوسع الذي عرفته السوق الأوربية المشتركة بضمها لدول متوسطة لها إمكانيات طبيعية تشبه تلك التي يتوفر عليها المغرب في مجال إنتاج الحوامض والبواكر، فإن المغرب وجد نفسه مضطرا لبدل مجهودات تهدف لمسايرة متطلبات المستوردين بكل من السوق الأوربية المشتركة وباقي الأسواق المستهدفة. لذلك عرفت بداية الثمانينات تطبيق «مشروع البواكر» و«برنامج سياسة التقويم الهيكلي بالقطاع الفلاحي»، ثم تحرير التجارة الخارجية، ليتوج كل ذلك بالتوقيع بين المغرب والسوق الأوربية المشتركة على اتفاق تعديلي عرف ببروتوكول 1988، الذي كان الهدف من وراءه تأقلم الصادرات المغربية مع حاجيات السوق الأوربية المشتركة على إثر التحاق اسبانيا والبرتغال بهذا التجمع الإقتصادي.

1.3.2.1 - مشروع البواكر : دفعة قوية للزراعات الموجهة للتصدير

نتيجة التراجع الذي عرفته البواكر المغربية بأسواقها التقليدية وفي إطار السياسة

الاقتصادية للمغرب، خلال الستينات والسبعينات، المبنية على برمجة عدة مخططات كالمخطط السكري، وسياسة بناء السدود والري، تم سن «مشروع البواكر» (Primeurs) (Projet)، الذي شرع في تطبيقه سنة 1979. مشروع تم إملاؤه من طرف البنك الدولي وساهم في تمويله بحصة مرتفعة وصلت إلى 42.7 مليار سنتيم من ضمن 53 مليار سنتيم ككلفة إجمالية للمشروع.

وتمثلت الأهداف الرئيسية لهذا المشروع في النقاط الأساسية التالية :

- التدخل في 30.000 هكتار للزراعات البقلية، 20 ألف منها للبواكر بالمنطقة الساحلية بين الرباط/سلا وأسفي شمالا ثم سوس ماسة جنوبا،
- تجهيز 1000 هكتار بواقيات البلاستيك، 500 منها بنظام السقي المركز «التقيط»،
- إدخال أنواع جديدة من المزروعات ذات مردودية مرتفعة،
- استعمال جيد لمواد التخصيب والمعالجة،
- تجهيز 10 هكتارات بكل مستلزمات المستتبات العصرية بهدف توفير كل أنواع النباتات محليا،
- تحسين مردود البواكر الأساسية ليصل إلى المستويات التالية :

	المردود بالحقول المكشوفة	المردود بالحقول المغطاة
الطماطم	من 12 إلى 35 طن/هكتار	من 55 إلى 75 طن/هكتار
الفلفل	من 5 إلى 20 طن/هكتار	من 40 إلى 60 طن/هكتار
الفاصوليا (اللوبياء)	من 2 إلى 8 طن/هكتار	من 13 إلى 20 طن/هكتار

وكان الهدف من ذلك الوصول لإنتاج أزيد من 380 ألف طن سنة 1986-85 من البواكر الطرية، تمثل طماطم الحقول المكشوفة 75٪ منها وطماطم الحقول المغطاة 45٪.

- إيلاء المشروع أهمية كبرى لمنطقة سوس ماسة بتخصيصها 52٪ من المساحة الإجمالية المبرمجة، والباقي أي 22٪ لناحية الدار البيضاء، 20٪ لولجة الواليدية و6٪ لناحية الرباط/سلا. وبالنسبة للألف هكتار من المساحات المغطاة، فقد خصصت 52.5٪ منها لسوس ماسة، 32.5٪ للولجة والباقي بناحية الدار البيضاء/الرباط.
- تنويع المنتوجات بهدف الإستجابة للطلب الخارجي (الطماطم 75٪ من المساحة، 8.5٪ للفاصوليا، 7.5٪ للبطيخ، 6.2٪ للكوسا (الكرعة)، 6.2٪ للفلفل، 3.7٪ لتوت الأرض).

- برمجة الإنتاج حسب متطلبات الأسواق الأوربية، أي التسويق بين شهري دجنبر

وأبريل بالنسبة للطماطم وما بين يناير ومارس - أبريل بالنسبة للفلفل والفاصوليا .
 • إنشاء محطات جديدة للمعالجة والتلفيف، ضم كل المحطات الصغرى لبعضها من أجل تفويتها، خلق مراكز جديدة للمراقبة ثم توسيع طاقة المستودعات بالموانئ مع الزيادة في المساعدات التقنية المقدمة.

• تنويع الأسواق الخارجية عن طريق ولوج أسواق الدول الاشتراكية (الاتحاد السوفياتي، بولونيا...) وبلدان الشرق الأوسط (العربية السعودية، الكويت، الإمارات العربية المتحدة...) وكذلك بعض البلدان الافريقية.

• التخلي عن طريقة البيع التقليدية بالمزاد العلني على الأرصفة واللجوء للمستوردين الموزعين واعتمادهم كشركاء لمكتب التسويق والتصدير (Les Panelistes).
 • الرفع من عائدات الصادرات بهدف جلب مبالغ معينة من العملة الصعبة.

فعلا إن هذه الأهداف التي رسمت للمشروع تعد بالغة الأهمية، خاصة وأنها جاءت في ظرف دخلت خلاله الصادرات الفلاحية المغربية اتجاه أوربا مرحلة صعبة، تجلت صعوباتها من خلال توسع السوق الأوربية المشتركة لتشمل دولا لها نفس خاصيات ومميزات إنتاج البواكر والحوامض بالمغرب، وكذلك من خلال تطور تقنيات الإنتاج داخل الدفيئات ببعض دول المجموعة كهولندا، جنوب فرنسا، وإيطاليا إضافة إلى اسبانيا التي التحقت بالسوق الأوربية مباشرة بعد انتهاء الفترة المخصصة لتنفيذ «مشروع البواكر»، ومن أجل تسهيل تنفيذ مشروع البواكر تم وضع نظام تمويلي خاص، تمثل في تقديم قروض من طرف الصندوق الوطني للقرض الفلاحي تصل إلى 70% من قيمة التجهيزات المقامة، كما خصصت نفس النسبة (70%) كقرض عن تكلفة الإنتاج داخل البيوت المغطاة. هذا إضافة إلى التأطير التقني الذي تم توفيره من طرف الشركة الفلاحية للخدمات (La SASMA) والمكاتب الجهوية للاستثمار الفلاحي.

جدول 3 : تطور مساحة الزراعات المحمية في إطار مشروع البواكر بالمغرب (بالهكتار)

المواسم الفلاحية	الطماطم	الفلفل	منتجات أخرى	المجموع	ملاحظات
77-76	6	40	6.5	52.50	ما قبل انطلاق مشروع البواكر
78-77	19	62	7	88	
79-78	50	88	7	145	
80-79	123	105	12	240	سنوات تنفيذ مشروع البواكر
81-80	203	129	18	350	
82-81	307	134	45	486	
83-82	407	133	63	603	
84-83	628	115	107	850	
85-84	900	86	131	1117	
86-85	1250	83	137	1470	توسع مستمر للزراعات المحمية بفعل مشروع البواكر ورفع احتكار مكتب التسويق والتصدير عن الصادرات الفلاحية
87-86	1295	80	133	1508	
88-87	1445	85	135	1665	
89-88	1670	85	145	1900	
90-89	1780	110	140	2030	
91-90	1960	180	150	2240	

المصدر : وزارة الفلاحة

بفضل مختلف التدابير المشار إليها وبفعل رغبة المنتجين في مساهمة التحولات التي أصبحت تملئها الأسواق الخارجية حقق «مشروع البواكر» نجاحا هاما في ميدان الزراعة المغطاة. حيث تم تجاوز التوقعات التي رسمت في البداية، خاصة بالنسبة للطماطم التي حققت نموا وصل إلى 4637٪ خلال فترة تنفيذ المشروع (الجدول 3). وهي عملية توبعت بشكل مطرد بعد ذلك لتتجاوز ألفي هكتار مع بداية التسعينات. وبذلك يمكن اعتبار «مشروع البواكر» هذا تدخلا ناجحا في ميدان الزراعة المغطاة، انفتح على إثراء الإنتاج الفلاحي المغربي كثيرا على الأسواق الخارجية وتأقلم أكثر من رزنامة الصادرات المحددة من طرف مختلف الإتفاقيات الموقعة بين المغرب والسوق الأوروبية، كما تحسنت بفضل جودة المنتجات المصدرة (المحمدي، ب، 1993).

2.3.2.1 برنامج التقويم الهيكلي وتحرير التجارة الخارجية : نحو اندماج للزراعات

التصديرية في السوق الدولي

من أجل تطوير نظام عمل السوق الوطني والاندماج في الاقتصاد العالمي، أظهر

المغرب مع بداية الثمانينات رغبة كبرى لإعادة هيكلة اقتصاده (أقصبي، ن، 1995). وقد برز هذا من خلال إجراءات، تمثلا في سياسة التقويم الهيكلي وفي تحرير التجارة الخارجية.

وتجلى الإجراء الأول من خلال «برنامج التقويم الهيكلي الخاص بالقطاع الفلاحي» (PASA)، الذي تم تطبيقه على مرحلتين : مرحلة أولى من 1985 إلى 1987، ومرحلة ثانية ما بين 1988 و1990. فإذا كان البرنامج العام لسياسة التقويم الهيكلي بالمغرب قد ارتكز على تحرير هياكل الإنتاج والتسويق بهدف الإنفتاح أكثر على الإقتصاد الدولي وتأقلم الإمكانات المتوفرة مع منطق السوق (تويبي، 1993)، فإن جزءه الخاص بالقطاع الفلاحي لم يختلف عنه كثيرا.

ويمكن إجمال المحاور الأساسية لهذا البرنامج بالنسبة للشق الذي يهمنا هنا في النقاط التالية:

- إعادة تحديد مهام دور المؤسسات العمومية،
- إزالة تشجيعات الدولة لعوامل الإنتاج وتبني سياسة الأثمنة الموضوعية للإنتاج والإستهلاك،
- تقليص المساعدات الممنوحة للمخضبات انطلاقا من 1986 لتحذف نهائيا سنة 1991،
- إحداث مرونة في نظام التناوب الزراعي بالدوائر المسقية بهدف تحضير تدريجي لعملية تحريرها على المدى المتوسط،
- إزالة العراقيل التي تعترض المبادلات الخارجية والداخلية بهدف تحرير كامل للصادرات الفلاحية سنة 1986 وللجزء الأكبر من الواردات،
- تحرير تجارة بعض المواد الفلاحية التي تدخل في عملية الإنتاج كالمخضبات والبذور...

يضاف إلى هذا باقي الإجراءات التي تضمنها البرنامج العام لسياسة التقويم الهيكلي والتي كان لها أثر بالغ على القطاع الفلاحي. نذكر منها أساسا عمليات تخفيض الدرهم ثم قابليته للتحويل، ثم إعادة النظر في قانون الإستثمار بالمغرب وما حمله من تحفيزات للمصدرين المغاربة والأجانب في آن واحد. وبذلك يكون المغرب قد عرف «لبرلة شاملة لمجموع عمليات التحويل المتعلقة بال رأسمال الأجنبي». حيث بدأ التحويل يتم بحرية عبر الأبنك دون أي ترخيص ولا قيد أو شرط سواء فيما يتعلق بالمبلغ أو بالمدة الزمنية. كما قام المغرب «بلبرلة» لعمليات التحويل الخارجي لفائدة الفاعلين الإقتصاديين هادفا من

وراء ذلك لبحث القطاع الخاص على أن يتخذ له موقعا مباشرا في السوق العالمية حتى يتسنى له تمويل عملياته التجارية والاستثمارية»⁽⁷⁾.

ومن أجل عدم التعارض مع السياسة العامة للبلاد في الميدان الفلاحي المرتكزة على كون هذا الأخير يشغل نسبة كبيرة من اليد العاملة ويعيل بصفة مباشرة حوالي نصف سكان البلاد، ويعد مصدرا للعملة الصعبة، فإن هناك مجموعة من الأهداف التي حددت لبرنامج التقويم الهيكلي والتي لم يسمح لها بأن ترى النور، خاصة وأن القطاع الفلاحي مهدد من موسم لأخر بظاهرة الجفاف.

ويمكن لمس عدم تأثير سياسة التقويم الهيكلي بشكل جلي على القطاع الفلاحي من خلال ما يلي:

- الاستمرار في تنفيذ سياسة بناء السدود وتجهيز الأراضي من أجل الري،
- الإعفاء الضريبي للقطاع ككل إلى غاية سنة 2010،
- الإعفاء من واجبات الجمارك والضريبة على القيمة المضافة بالنسبة للمواد والآليات المستوردة،
- الإعفاء من كل الواجبات عند التصدير،
- منح القروض بنسب مشجعة خاصة عند تمويل مشاريع موجهة للتصدير (بنسب فائدة منخفضة بالمقارنة مع النسب المعمول بها بالسوق، نسبة تمويل مرتفعة، مدى طويلا للتسديد...)

ويبقى أهم إجراء تم تنفيذه خلال الفترة المخصصة لبرنامج التقويم الهيكلي المتمثل في عملية تحرير التجارة الخارجية عامة، وفي رفع احتكار مكتب التسويق والتصدير عن الصادرات الفلاحية ووضع ذلك بين أيدي المنتجين أنفسهم والمصدرين الخواص، وبالتالي فتح الباب أمام المبادرة الحرة في هذا الميدان. لكن يجب التأكيد على أن الدولة كانت قد لعبت من قبل، عن طريق مكتب التسويق والتصدير، دورا أساسيا من أجل الرفع من أهمية الزراعات التصديرية والبحث عن مكانة متميزة للمنتوج المغربي بالأسواق الخارجية، فخلال الإحدى والعشرين سنة (من 1965 إلى 1986) من هيمنة المكتب على الصادرات الفلاحية، تحققت عدة إنجازات في هذا الميدان. ذلك أن هذا المكتب ومن وراءه الدولة استطاع، على الأقل حتى النصف الثاني من عقد السبعينات، ضمان تأطير متميز للمنتجين عن طريق

(7) بنلحسن التلمساني. م : «حصيلة التقويم الهيكلي وتأثيرها على المجالات الاقتصادية وعلى التشغيل» الحوليات المغربية للاقتصاد، عدد 16 صيف 1996 ص 10.

«الشركة الفلاحية للخدمات بالمغرب» (LA SASMA)، إنجاز عدة تجهيزات لحفظ السلع بموانئ الشحن، الحث على امتلاك أسطول بحري وطني لتفادي التبعية للأسطول الدولي في نقل الصادرات الوطنية، تنويع أسواق المنتج خارج السوق التقليدي الفرنسي ثم ضمان جلب العملة الصعبة باعتبارها عملية لم تكن ناجحة خلال فترة ما قبل المكتب.

كما ظلت الدولة حاضرة على عدة أصعدة خلال فترة التحرير، وتمثل حضورها من خلال قيامها بعملية التنسيق بين المصدرين ومراقبة جودة الصادرات، وفي التوقيع سنة 1986 بين المغرب وإسبانيا على اتفاقية عبور شاحنات نقل السلع عبر البلدين ثم تقديم مساعدات بالنسبة للنقل الجوي في اتجاه بعض الأسواق البعيدة كروسيا وبعض دول أوروبا الشرقية وأمريكا الشمالية وغيرهم. إضافة إلى ذلك ظلت الدولة عبارة عن المفاوض والممثل الرسمي للقطاع لدى المحافل الدولية سواء في إطار ثنائي مع الاتحاد الأوروبي، أو إطار متعدد الأطراف كما هو الشأن بالنسبة لاتفاقية الغات. مع استعمالها لبعض وسائل الضغط المتوفرة كملف الصيد البحري مع الاتحاد الأوروبي من أجل الحصول على بعض الامتيازات بالنسبة للصادرات الفلاحية. الشيء الذي يدل على الرغبة الكبيرة والتمتازة للدولة وللفاعلين من أجل إدماج وانفتاح القطاع الفلاحي على الأسواق الجهوية والدولية.

2 - التبادل الدولي للمنتجات الفلاحية المغربية في ظل «الجيل الجديد» من الإتفاقيات الدولية

على العكس من باقي القطاعات الإقتصادية، فإن القطاع الفلاحي تميز دائما على المستوى الدولي بسياسة حمائية قوية، تجلت إما على شكل تعريف مرتفعة جدا أو على شكل تدابير غير تعريفية متعددة، منها تحديد الكميات، نظام وأثمانه الدخول (هومي. أ، بريتيل. أ، 1998). بالإضافة إلى ذلك، استفاد القطاع الفلاحي، خاصة بالدول المتقدمة، من أشكال دعم سواء على مستوى الإنتاج والأثمان أو على مستوى التصدير من أجل ولوج الأسواق بقدرات تنافسية هامة.

على إثر ذلك أصبحت الدول المتقدمة بكل من أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية تعرف وفرة في إنتاج عدد من المواد الفلاحية كاللحوم والألبان والحبوب والخضر والفواكه... الشيء الذي دفع بها، في مرحلة أولى، لتوقيع بعض الاتفاقيات بينها، ثم مع بعض دول الجنوب من أجل تنظيم تبادل المنتجات الفلاحية، ليتم اللجوء خلال مرحلة ثانية لإدراج الملف الفلاحي ضمن مفاوضات الغات بغية التوصل لاتفاقية عامة تقلص من أهمية العراقيل أمام المبادلات الفلاحية وتشكل العمود الفقري والإطار العام لكل اتفاقية ثنائية.

1.2 - اتفاقية الغات : انفتاح متزايد للأسواق بقوانين وتدابير جديدة

من المعلوم أن الإتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة «الغات» يعود ظهورها إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية. مرت بمجموعة من المراحل والجولات كانت أهمها جولة الأوركواي التي تم خلالها إدماج تبادل المنتجات الفلاحية ضمن مفاوضات هذه «المنظمة».

1.1.2 - جولة الأوركواي والنظام الجديد للتبادل

بفعل عدم تمكن المتفاوضين من تجاوز مجموعة من الخلافات خلال «جولة طوكيو» (Tokyo Round)، وبسبب الأزمات الاقتصادية الدولية لعقدي السبعينات والثمانينات، لجأت عدة حكومات لوضع بعض أشكال الحماية للقطاعات المهددة بالمنافسة الأجنبية، كما دخلت في سباق لتقديم الدعم من أجل المحافظة على حصتها بسوق المنتجات الفلاحية (A.M.I., 1995). وذلك في وقت بدأت عولمة الإقتصاد وما ارتبط بها من مظاهر أخرى كالمحافظة على البيئة وتجارة الخدمات والمعرفة العلمية تغزو العلاقات الدولية. لذلك فرض على أعضاء منظمة الغات الدخول في مفاوضات جديدة تهدف لتقوية وتوسيع التبادل بينهم. لذلك سيتم خلال اجتماع وزاري لأعضاء الغات في يونيو 1982 بجنيف الإتفاق على انطلاق جولة جديدة بتصورات أهم. وحاول هذا الإجتماع معالجة المسألة الفلاحية، لكن انتهت بفشل تام (A.M.I., 1995). ومنذ ذلك التاريخ وإلى غاية 1986، أي خلال أربع سنوات، حصل اتفاق حول جدول أعمال جديد لإجتماع الأعضاء خلال شتبر 1986 بمدينة Punta del Este بالأوركواي، الذي شكل بداية الجولة الأخيرة من تاريخ مفاوضات الغات، عرفت بجولة الأوركواي Uruguay Round، والتي تم خلالها التفاوض حول عدد من المنتجات غير الصناعية، وشكلت المبادلات الفلاحية أهم مكون لها.

وفعلا، بعد حوالي سنتين من انطلاق هذه الجولة حصل اتفاق حول مجموعة من المبادئ الأولية المتعلقة بمنح بعض التفضيلات للمنتجات المدارية من أجل ولوج الأسواق. وبعد انتهاء المدة المخصصة لجولة الأوركواي، التي حددت في البداية في أربع سنوات، حصل اتفاق خلال اجتماع ببروكسيل في دجنبر 1990 من أجل تمديد مدة المفاوضات نتيجة عدم التوصل لإتفاق نهائي حول التدابير الواجب اتخاذها من أجل إدخال التعديلات اللازمة على تجارة المنتجات الفلاحية. لكن الصعوبات والخلافات المتعلقة بهذا الملف، خاصة بين الإتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية، أدت إلى تجاوز كل الآجال التي حددت للتوصل إلى اتفاق نهائي (A.M.I., 1995).

وبعد مرور سبع سنوات على انطلاق جولة الأوركواي، أي من 1986 إلى غاية دجنبر 1993، توصل كل الأعضاء لإتفاق شامل حول جل القضايا التي طرحت للتفاوض خلال هذه الجولة، ليتم التوقيع النهائي عليها يوم 15 أبريل 1994 بمراكش من طرف 125 دولة عضو في المنظمة الجديدة التي حلت محل الغات أي «المنظمة العالمية للتجارة».

2.1.2. تدابير الغات اتجاه سوق المنتجات الفلاحية

لقد جاء الإتفاق النهائي في شقه الفلاحي بمجموعة من القواعد والالتزامات الجديدة من أجل إصلاح تجارة المنتجات الفلاحية بين مختلف الدول الأعضاء، ويمكن تلخيص هذه القواعد والالتزامات كالتالي :

- **الدعم الداخلي** : يجب تخفيضه بـ 20٪ خلال ست سنوات، مع إمكانية تغيير هذه النسبة حسب طبيعة المنتجات، لكن يظل الالتزام بالتقليص المنصوص عليه قائم الذات ويجب تطبيقه. ويستثنى من هذا التقليص الدعم المقدم على شكل خدمات عامة كالبحث العلمي، نشر المعرفة والإختراعات الجديدة بين الفاعلين، دعم الدخل، المساعدات الغذائية.

- **ولوج الأسواق** : وردت في هذا الشأن مجموعة من التدابير تتلخص في :

- تقليص الواجبات الجمركية والمقابل التعريفي بـ 36٪ خلال سنوات كحد أقصى و 15٪ كحد أدنى بالنسبة لكل لائحة تعريفية معينة.

- الحفاظ على حصة الإستيراد في مستوى يعادل، على الأقل، كميات المرحلة المرجعية الممتدة بين 86 و 1988، وعند عدم وصولها يتم تخفيض التعريف الجمركية من أجل وصول هذا الهدف.

- الإحتفاظ بحق اللجوء للعمل «بتدابير حمائية خاصة» تمكن من تطبيق حقوق جمركية إضافية عندما تصبح الكميات المستوردة تتجاوز تلك التي تحققت خلال الفترة المرجعية، أو حينما تصبح الأثمنة، هي الأخرى، تقل عن أثمنة هذه الفترة.

- **دعم الصادرات** : من أجل التقليص من حدة المنافسة التي تطرحها بعض الدول نتيجة تقديمها لدعم لصادراتها الفلاحية، تم التصييص على ما يلي :

- تخفيض المساعدات المخصصة للصادرات بـ 36٪ خلال فترة من ست سنوات.

- تخفيض الكميات المستفيدة من المساعدات بـ 21٪ خلال مرحلة مدتها ست سنوات.

بالإضافة إلى هذه القوانين جاءت الاتفاقية بالتزامات جديدة أخرى تتعلق ببعض

التدابير الصحية والفيتوصحية. كما اتخذت مواقف خاصة اتجاه البلدان السائرة في طريق النمو، التي يجب عليها، هي الأخرى، الإلتزام بمختلف التدابير، لكن منحها إمكانية تمديد فترة التنفيذ إلى عشر سنوات عوض ستة التي حددت للدول المتقدمة، مع تحديد التخفيض بالنسبة لها في الثلثين بالمقارنة مع ما حدد للدول المتقدمة.

رغم ما حملته اتفاقية الغات من منافسة للمنتوج المغربي سواء بالسوق الداخلي، نتيجة فتحه في وجه بعض المنتوجات الفلاحية، أو بالأسواق الخارجية، فإنها تمكنت من وضعه على محك يجب التأقلم مع معطياته وفتحت في وجهه أسواقا عديدة تبقى مسؤولية ولوجها على عاتق الفاعلين المغاربة.

فحسب الإتفاق العام يمكن للمنتوجات المغربية أن تستفيد من تخفيضات مهمة ببعض الأسواق الأساسية خارج الإتحاد الأوروبي.

جدول 4: تخفيضات التعريفات الجمركية على المنتوجات الفلاحية المغربية ببعض الأسواق

السوق	نسبة التخفيض%	السوق	نسبة التخفيض%
كندا	42.9%	اليابان	42.3%
هنغاريا	36%	فنلندا	22.4%
النرويج	30%	الولايات م.أ	12.9%
سويسرا	27.7%	تشيك/سلوفاك	14.7%

المصدر: اتفاقية الشراكة 1996

بالإضافة إلى هذه التخفيضات الجمركية وغيرها من الإلتزامات الأخرى، فإن التدابير التي جاءت بها هذه الإتفاقية من تخفيض للدعم المقدم للقطاع الفلاحي بـ20% وللمساعدات المخصصة للصادرات بـ36% وللكميات المصدرة المستفيدة من المساعدات بـ21% يمكنها أن تجعل المنتوجات المغربية في موضع قوة بالأسواق الخارجية لكونها لا تستفيد من مثل هذه الأشكال من الدعم الداخلي. مما يدل على أن تنافسية للصادرات الفلاحية المغربية يمكن أن تتقوى أكثر ويصبح بإمكانها ولوج أسواق أخرى غير أسواقها التقليدية.

وفعلا منذ بداية تطبيق المقتضيات التي نصت عليها اتفاقية الغات، أي انطلاقا من سنة 1995، استطاعت الصادرات الفلاحية المغربية أن تحقق قفزة نوعية هامة بعدد من الأسواق كالسوق الروسية وبعض أسواق أوروبا الشرقية وأمريكا الشمالية، التي أصبحت تستقبل ما يفوق خمس الصادرات المغربية من البواكر والحوامض. أما أسواق الإتحاد

الأوروبي، التي تظل السوق الأساسي بالنسبة للمنتوج الوطني، فإن الصادرات المغربية الموجهة نحوها أصبحت خاضعة، منذ سنة 1996، لإتفاقية الشراكة الموقعة بين الطرفين.

2.2 إتفاقية الشراكة بين المغرب والإتحاد الأوروبي : نحو تفضيلات للمبادلات الفلاحية في إطار متوسطي

1.2.2 الإطار العام لإتفاقية الشراكة

لقد جاءت إتفاقية الشراكة بين المغرب والإتحاد الأوروبي لسنة 1996 بعد إتفاقية الغات التي حددت الإطار العام لتحرير الإقتصاديات على الصعيد الدولي، كما جاءت أيضا في إطار السياسة المتوسطية المتجددة التي تبناها الإتحاد الأوروبي (أقصبي، ن. 1996). لذا لابد من وضع إتفاقية الشراكة في إطارها الدولي والإقليمي الذي ولدت فيه.

دوليا، لا تختلف إتفاقية الشراكة في جوهرها عن المبادئ العامة التي ارتكزت عليها إتفاقية الغات، ولا غرابة في ذلك إذا علمنا بأن الإتحاد الأوروبي يعد إلى جانب الولايات المتحدة الأمريكية المحرك والبناني الأساسي لإتفاقية الغات الهادفة لعولمة إقتصاديات الدول الأعضاء خلال مرحلة أولى ثم كل دول المعمور بشكل تدريجي في مراحل لاحقة.

أما على المستوى الإقليمي، فإن الإتحاد الأوروبي أصبح يشعر منذ سقوط جدار برلين بأن العالم سار بسرعة نحو حرية واسعة للتبادل الحر وبناء تكتلات جديدة مرتكزة على أسس إقتصادية⁽⁸⁾. في هذا الإطار بدأت أوروبا محاولة تنظيم والتحكم في مسلسل فتح وإزالة الحدود الجمركية والتعاون الإقليمي بأوروبا وبحوض البحر الأبيض المتوسط (أقصبي، ن. 1995). لذا تم التوقيع سنة 1991 بين المجموعة الأوروبية والجمعية الأوروبية للتبادل الحر (AEL) على إتفاقية تهدف لخلق منطقة للتبادل من أجل الوصول لفضاء إقتصادي أوروبي (E.E.E). كما حصل خلال نفس السنة التوصل لاتفاقيات شراكة مع عدد من دول أوروبا الشرقية منها هنغاريا، بولونيا، تشيكوسلوفاكيا يتم بموجبها إنشاء منطقة للتبادل الحر في انتظار التحاق هذه الدول بالمجموعة الأوروبية كدول كاملة العضوية.

أما في اتجاه الجنوب، أي بحوض البحر الأبيض المتوسط، فإن المجموعة الأوروبية حاولت، بعد فشل سياستها المتوسطية، أن تخرج خلال مؤتمر برشلونة سنة 1995

(8) من أهم التكتلات التي برزت للوجود آنذاك :

- مشروع مجموعة «الينا» بالقارة الأمريكية التي من المنتظر أن تضم كل الدول الممتدة من الاسكا شمالا إلى الأرجنتين جنوبا.

- مجموعة «الفوق-هادي» أو «أبيك» بجنوب شرق آسيا المتمحورة حول اليابان.

«سياستها المتوسطة المتجددة». وهي سياسة تحكمت فيها مجموعة من الأحداث والمخاوف الأوروبية، منها بحث أوروبا عن توازن جهوي مماثل لما يحدث بجهات أخرى من العالم، بداية تغلغل الأمريكيين بشمال إفريقيا والشرق الأوسط عن طريق عقد مؤتمرات اقتصادية خاصة بهذه المنطقة كمؤتمر الدار البيضاء وعمان وغيرهما، هذا إضافة للهاجس الأمني لأوروبا وتخوفها من ظاهرة الهجرة والفقر بحوض البحر المتوسط (الزعيم. ف، 1996).

في هذا الإطار العام ومباشرة بعد إخراج السياسة المتوسطة المتجددة للوجود، تم الإعلان عن نشأة الاتحاد الأوروبي سنة 1993، والتوقيع على اتفاقية الغات سنة 1994، ليتيم «تتويج» كل ذلك بعدة اتفاقيات ثنائية بين الاتحاد الأوروبي وعدد من دول حوض البحر الأبيض المتوسط، من ضمنها اتفاقية الشراكة مع المغرب الموقع عليها في 26 فبراير 1996، اتفاقية شملت كل أشكال التعاون بين الطرفين من الناحية السياسية والإقتصادية والتقنية والإجتماعية والمالية بهدف خلق منطقة للتبادل الحر بين المغرب وهذه المجموعة الإقتصادية وجل دول الحوض في سنة 2010.

2.2.2 الصادرات الفلاحية المغربية في ظل اتفاقية الشراكة

رغم الصعوبات التي ميزت المفاوضات المتعلقة بالشق الفلاحي ضمن الإتفاقية العامة نتيجة تعنت الطرف الأوروبي بسبب «السياسة الفلاحية المشتركة» ووجود لوبيات إسبانية معارضة للمغرب، فإن الإتفاقية منحت للمصدرين المغاربة إمكانيات للتصدير أهم من السابق ومن اتفاقية الغات. بحيث فتحت الأبواب أمام عدد من المنتوجات المغربية لتلج أسواق الاتحاد الأوروبي شريطة أن تتحلّى بتنافسية قوية. خاصة وأن التزامات المجموعة الأوروبية باتفاقية الغات المتمثلة في تقليص الدعم المقدم للإنتاج الفلاحي والتصدير، سيؤدي بدون شك إلى رفع تكلفة المنتج الأوروبي بالنسبة للمنتج وجعله يساوي التكلفة العادية أو الدولية (A.M.I., 1995). وللوقوف على أهمية اتفاقية الشراكة بالنسبة للصادرات الفلاحية المغربية نحو الاتحاد الأوروبي، نورد المقتضيات الخاصة بالصادرات الفلاحية المغربية الأساسية.

**جدول 5 : الصادرات الفلاحية المعفاة من التعريفية الجمركية
والمستفيدة من ثمن دخول منخفض**

المنتجات	التخفيض %	الحصة التعريفية ⁽⁹⁾ (طن)	التخفيض عند تجاوز الحصة التعريفية %	فترة الدخول	ثمن الدخول حسب الغات بالأيرو/طن	ثمن الدخول حسب الغات بيايكي/طن
الطماطم	100	150676	60	من 10-1 إلى 3-31	500	920
البرتقال	100	300000	80	5/31 إلى 12/1	275	372
الكليمنتين	100	150000	80	11-1 إلى نهاية فبراير	500	675
الخيار	100	5000	-	5-31 إلى 11-1	500	700 إلى 1200
الكوسا	100	5000	60	5-31 إلى 11-1	451	451 إلى 730

المصدر : اتفاقية الشراكة ، الشق الفلاحي

يضاف إلى هذه المواد الأساسية لائحة أخرى من الخضار والفواكه الطرية والمحولة التي تم تصنيفها ضمن أربع مجموعات، حسب درجة استفادتها من الإعفاء من الرسوم التعريفية والجمركية، وهي كالتالي :

- **المنتجات المستفيدة من الإعفاء الجمركي دون تحديد الحصص التعريفية :**
تتكون من 90 نوعا منها الجلبان، الفاصوليا، الباذنجان، البطيخ، توت الأرض، البمبلوس، الأفوكا، الدلاع وبعض المواد المجمدة والمحولة كالزيتون والجلبان والفلفل والمشمش.

- **المواد المستفيدة من الإعفاء الجمركي مع تحديد الكميات المرجعية :**
استفادتها من الإعفاء الجمركي رهينة بعدم تجاوز الكميات المرجعية والتي عند تجاوزها تخضع الكمية الإضافية لحصة تعريفية تعادل الكمية المرجعية. وتتكون هذه المجموعة من 24 مادة نخص منها بالذكر : الفلفل، الكرنب، القرنبيط، الخص، المشمس، الكرز، الخوخ وبعض المواد المحولة كالخوخ والحوامض...

- **المنتجات المستفيدة من الإعفاء الجمركي مع تحديد الحصص التعريفية :** تشمل 33 منتج معفى من واجبات الجمارك مادامت الكمية المصدرة دون تحديد مسبقا كما هو الحال بالنسبة للبطاطس (120000 طن) البصل (7000 طن) وبعض المواد المحولة كالخيار (2300 طن) عصير البرتقال (33607 طن) وبعض الخضار المجمدة (6000 طن)، المشمش

(9) نست الاتفاقية على أن ترتفع حصة هذه الأنواع بنسبة 3٪ سنويا على أربع دفعات متساوية ما بين فاتح يناير 1997 وفاتح يناير 2000.

(9899 طن)، ثم مصبرات الجلبان والفاصوليا (10440 طن) والخمور (151200 هكتلر)، إضافة إلى الزهور والورود.

- **المنتجات المستفيدة من تخفيض الرسوم الجمركية دون تحديد للحصص** : تتكون من 30 منتج جلها عبارة عن منتجات محولة. نذكر منها الفواكه المجففة بتخفيض جمركي يصل إلى 50٪ والحوامض المحولة بتخفيض يتراوح بين 40 و 80٪ والخوخ بتخفيض جمركي يتراوح بين 9.5 و 11.5٪ وزيت الزيتون بتخفيض يتراوح بين 5 و 10٪.

رغم ما يمكن أن يؤاخذ على مضامين اتفاقية الشراكة بين المغرب والإتحاد الأوروبي في جانبها الفلاحي، فإنها حملت عدة جوانب إيجابية بالنسبة للمنتج المغربي، ويمكن تلخيص ذلك في النقاط التالية :

- **الرفع من الحصة المسموح بدخولها لأسواق الإتحاد الأوروبي بالنسبة لبعض الصادرات الفلاحية المغربية مقارنة مع اتفاقية التعاون لسنة 1976 وبروتوكول 1988،**
- **تمديد فترة الدخول بالنسبة لبعض المواد،**
- **تخفيض ثمن الدخول بنسب مهمة مقارنة مع الثمن الذي التزم به الإتحاد الأوروبي في اتفاقية الغات. ويهم هذا التخفيض كل المواد الأساسية التي تكون الصادرات المغربية.**

إضافة إلى هذا، يجب النظر إلى هذه الاتفاقية كحافز لتطوير وعصرنة الفلاحة المغربية التي ما تزال بدائية (محمد برادة، 1995) خاصة وأن التزام الإتحاد الأوروبي بتقليص كل أشكال الدعم للإنتاج وتحويل الإقطاعات على الإستيراد إلى تعريف جمركية، من شأنها أن ترفع كثيرا من قيمة تنافسية الصادرات المغربية. كما أن بناء الإتحاد الأوروبي وتوسعه المستمر ستكون له انعكاسات هيكليّة على العرض والطلب للمواد الفلاحية. فعلى مستوى العرض سيستفيد المنتجون الأوروبيون من هذا التوسع بسبب تقلص المصاريف نتيجة تبسيط المسطرة الإدارية والمنافسة التي يعرفها سوق المواد والخدمات الفلاحية. أما على مستوى الطلب، فإن الوحدة الأوروبية بدأ يتولد عنها تركيز قوى للمحولين والموزعين للسلع، وسيستفيد من ذلك المصدرون الذين بإمكانهم تلبية طلبات المجموعات الأوروبية الكبرى للتوزيع، لكنه سيقصص من الإمتيازات التي يستفيد منها المزدودون الأوروبيون (A.M.I., 1995).

سواء بالنسبة لمختلف الإتفاقيات الثنائية بين المغرب وشركائه الأوروبيين وغيرهم أو بالنسبة لإتفاقية الغات، فإن الصادرات الفلاحية المغربية كانت دائما تتم في إطار قانوني شكل حافزا قويا لتطوير هذا النشاط. وبإمكان المتتبع لقطاع الزراعة التصديرية أن يلاحظ التراكمات التي حصلت في هذا الميدان سواء على مستوى بنيات وأنظمة الإنتاج أو على

مستوى الكميات المصدرة والإنتفاع المتزايد على الأسواق الخارجية وما يدره من عائدات من العملة الصعبة. علما بأن هذا القطاع عاش أحداثا وعرف فترات مد وجزر كان لها بالغ الأثر عليه. ومما يجب التأكيد عليه في هذا الباب أن المنتجين والمصدرين المغاربة لم يحسنوا دائما استغلال الفرص والمناسبات التي أتاحت لهم، مما جعل صادراتهم لا ترقى أحيانا إلى المستوى الكمي والنوعي الذي كان من المفروض وصوله، خاصة خلال الفترات الأولى من انفتاح الفلاحة المغربية على الأسواق الخارجية. لكن منذ النصف الثاني من عقد الثمانينات، أي منذ إدخال إصلاحات عديدة على هذا القطاع، بدأت تبرز للوجود توجهات جديدة. كان من بين مظاهرها وصول مستثمرين جدد لقطاع الزراعات التصديرية، الشيء الذي شكل «ثورة» عارمة على الهياكل التقليدية في جميع مراحل العملية بدأ بالإنتاج وانتهاء بالتسويق. وانعكس ذلك بشكل متفاوت على مجالات الإنتاج والتصدير بالمغرب. حيث برزت منطقة سوس ماسة، من جهة، كمتنافس للمنتجين الجدد الذين لم تعد المناطق الشمالية بالمغرب تستجيب لمتطلباتهم المتزايدة (الإنتاج خارج المواسم العادية، وفرة الأراضي الفلاحية وبأثمان مناسبة، جودة مياه الفرشة الباطنية...)، ومن جهة ثانية، كإفراز لمختلف التحولات التي أملت على القطاع سواء من الداخل أو من الخارج. وفعلا سيجد مختلف المستثمرين في المنطقة مجالا خصبا لإقامة مشاريع لم يسبق لها مثيل بالمغرب، جاءت في أغلبها كاستجابة لطلب خارجي محدد على بعض أنواع البواكر بالأساس ثم الحوامض.

خاتمة:

إن «الاختيارات» التي «رسمت» للفلاحة المغربية منذ اتصالها الأول بالعالم الخارجي على يد الإستعمار الفرنسي، لم تزدد إلا تأكيدا مع مرور السنين. حيث أن حاجة بعض الأسواق الأجنبية للبواكر والحوامض المغربية، ثم أهمية عائدات التصدير من العملة الصعبة بالنسبة للمغرب كدولة نامية، وكذلك الأولوية التي منحت للقطاع الفلاحي عامة في مختلف مخططات التنمية، كلها عوامل جعلت الفلاحة التصديرية تحظى باهتمام متزايد داخليا وخارجيا.

وقد تجلّى ذلك، على المستوى الخارجي (الدولي)، من خلال مختلف الإتفاقيات التي أبرمت بين المغرب وزبونه الرئيسي (السوق الأوروبية المشتركة/الاتحاد الأوروبي) ومع الأسواق المتعاقدة معها بكل من أوروبا وأمريكا الشمالية والشرق الأوسط. رغم المؤاخذات التي سجلت على هذه الإتفاقيات، وخاصة الأخيرة منها، فإنها شكلت دائما إطارا للتعامل حددت من خلاله أنواع وكميات المواد التي يجب تصديرها وكذلك الفترات المسموح خلالها

بذلك، الشيء الذي جعل الإنتاج الوطني من الخضضر والفواكه يتأثر بذلك ويحاول التأقلم معه. أما على المستوى الداخلي، فقد حصلت عدة تدخلات مباشرة للدولة في هذا القطاع، من أهمها تنفيذ «مشروع البواكر» وتأرجح الصادرات الفلاحية بين التأميم والمبادرة الفردية الحرة؛ انتهت بالتحريك التام للقطاع من هيمنة الدولة، مع إعادة النظر في قانون الإستثمار، إضافة للإعفاء الضريبي للفلاحة إلى سنة 2010. لذلك تدفقت على القطاع الفلاحي أموال كثيرة من داخل وخارج البلاد استثمرت بالأساس في الزراعات التصديرية وخصوصا في ميدان البواكر.

وشكل سوس ماسة مجالا خصبا لهذا النوع من الإستثمارات. حيث وجد فيه المستثمرون الراغبون في الإستجابة لمتطلبات الأسواق الخارجية من حيث الجودة والمواعيد المكان الأنسب لذلك. لذا عرفت الإستغلالية الفلاحية، منذ منتصف الثمانينات، تحولات عميقة جعلتها تنتقل من استغلالية عائلية، تعتمد أساليباً تقليدية في جل عملياتها وعلاقاتها الداخلية والخارجية، إلى استغلالية تتسم بمقومات «مقاولة اقتصادية» تركز على مختلف التقنيات وطرق التسيير الجديدة. ولا يقتصر دورها على الإنتاج فقط بل أصبحت تجنح للتحكم في كل مراحل عمليات الإنتاج والتلفيف والنقل والتسويق بالخارج. ذلك ما جعل هذا النوع من الضعيات الفلاحية تتحول إلى مقاولات أو شركات كبرى تشتغل على مستوى دولي، منها من بدأت تتخذ مواصفات «الشركات المتعددة الجنسيات».

وقد جاء ذلك كرد فعل على ما حملته مختلف الإتفاقيات من صعوبات. ويكفي أن يشير في هذا الشأن إلى ما كان لإتفاقية 1976 من نتائج وخيمة على الصادرات المغربية بفعل تحديدها لفترة التصدير وبتطبيقها لأول مرة للثمن المرجعي. الذي كان الهدف منه التقليل من منافسة المنتجين والمصدرين المغاربة للمنتوجات الأوربية. أما الإتفاق التعديلي، أو ما عرف ببروتوكول 1988، فإنه فرض على المغرب إعادة النظر في المكتسبات السابقة وذلك بالتأكيد على تحديد الحصص الكمية والزمنية لكل منتج على حدا، وأثمنة الدخول وشهادات الإستيراد وغيرها من الإجراءات الجديدة.

كل ذلك جعل الصادرات المغربية نحو الاتحاد الأوربي تعرف تذبذبا من موسم لآخر وتسجل تراجعات مهمة بعدد من أسواق المجموعة. وحاول المصدرون إنقاذ هذا الوضع باللجوء إلى أسواق أخرى أقل طلبا للجودة بأوروبا الشرقية وروسيا؛ لكن رغم ما حققه المغاربة بهذه الأسواق خلال بعض المواسم، فإن التعامل معها يبقى غير واضح وتظل

تخوفات المصدرين المغاربة واردة اتجاهها مع بداية كل موسم.

البيبلوغرافيا

- A.M.A.-ECO (1998) : A.M.A.-ECO (1998) : L'agriculture marocaine face à la mondialisation. Actes du séminaire organisé par l'Association Marocaine de l'Agro-économie Rabat 12-13 février 1998. 443p.
- A.M.I. (AGRO CONCEPT): (1995) Le changement de la compétitivité des exportations agricoles marocaines :
 - Phase I : Impact de l'accord de Marrakech du GATT : évaluation des offres européennes et américaines. 84p.
 - Phase II : Les effets de l'élargissement de l'Union Européenne de 12 à 15 et les effets de l'unification. 83p.
 - Phase III : La concurrence maroco-espagnole face au GATT et au marché unique : étude de cas. 22 p
 - Phase IV : Rapport de synthèse et recommandations. 22p.
- AKESBI N. (1995) : L'agriculture marocaine d'exportation et l'Union, du contentieux aux nouveaux enjeux. In Annales marocaines d'Economie n° 13 Automne 1995, pp 105-130.
- AKESBI N. (1996) : L'agriculture marocaine d'exportation entre les accords de Marrakech et le projet euro-méditerranéen; (non publié).
- AKESBI N. (1999) : Echanges agricoles euro-maghrébins : entre l'asymétrie et la réciprocité, quel avenir? In "L'Annuaire de la Méditerranée 1999". Groupement d'études et de la Recherche sur la Méditerranée. Casablanca. pp 85-98.
- BELKADI A. (1997) : Production et formes de commercialisation des fruits et légumes du Souss Massa. In "Le Souss: héritage et changements" Publication du GERS - Faculté des Lettres et des Sciences Humaines - Agadir. pp 179-209.
- CHILIAH. A (1993) : Structure et stratégie des groupes exportateurs des primeurs marocains. Thèse de 3^{ème} cycle en Agronomie. I AV. Hassan II - Rabat. 180p.

- COMMUNAUTE EUROPEENE (1996) : Législation : organisation commune des marchés dans le secteur des fruits et légumes.
- organisation commune des marchés dans le secteur des produits transformés à base de fruits et légumes. In Journal Officiel des Communautés Européennes L 297. 39^{ème} année 21 novembre 1996, 53p.
- EL M'HAMDI B. (1993) : Etude de la commercialisation des primeurs marocains sur le marché français. Thèse de 3^{ème} cycle en Agronomie. IA V Hassan II Rabat, 238p.
- GATT (1994) : Offre communautaire relative aux produits horticoles frais. Analyse et recommandations. Commission mixte agriculture. 30p.
- HOUMY A. & BRITEL A. (1998) : L'acte final du GATT : un débat continu. In L'agriculture marocaine face à la mondialisation, actes du séminaire organisé par l'A.M.A-éco Rabat 12-13. février 1998. pp. 108-115.
- JAIDI L. (1995) : Le projet de zone de libre échange entre l'Union Européenne et le Maroc : une approche de son impact sur l'économie nationale. In Annales marocaines d'Economie n° 13 Automne 1995 : pp. 143-173.
- QAROUACH M. (1983) : L'agriculture marocaine face au 2^{ème} élargissement de la C.E.E. Editions maghrébines. Casablanca, 182p.
- QAROUACH M. (1987) : La croissance de l'agriculture marocaine, de la dépendance alimentaire à l'auto-suffisance. Editions maghrébines. Casablanca, 160p.
- SERGHINI H. (1981) : Les exportations agricoles du Maroc face à l'élargissement de la C.E.E. Thèse de 3^{ème} cycle en Agronomie. I AV. Hassan II Rabat, 132p.
- SERGHINI H. (1999) : Impact de l'exception agricole sur le développement rural au Maroc. In "l'Annuaire de la Méditerranée 1999". Groupement d'Etudes et de la Recherche sur la Méditerranée. Casablanca. pp 107-118.
- TLEMCANI M B. (1992) : Bilan de la coopération Maghreb-CEE à l'heure du marché unique européen, In Annales Marocaines d'Economie, Automne 1992, n° 2. pp. 51-65

- بلقاضي أ. (2002) : قطاع الخضار والفواكه بسوس ماسة بين إكراهات السوق الوطني وتحديات العولمة. أطروحة دكتوراه الدولة في الجغرافيا، كلية الآداب والعلوم الإنسانية بأكادير. 384 ص.
- بنلحسن التلمساني م. (1996) : « حصيلة التقويم الهيكلي وتأثيرها على المجالات الاقتصادية وعلى التشغيل »: « الحوليات المغربية للإقتصاد » عدد 16 صيف 1996.
- ولعلو. ف (1992) : إشكالية العلاقات المستقبلية بين اتحاد المغرب العربي والمجموعة الاقتصادية الأوربية. الحوليات المغربية للإقتصاد السنة الأولى ربيع 1992 عدد 1 ص : 9-28.
- ولعلو. ف (1995) : إشكالية العلاقات المغاربية الأوربية « الحوليات المغربية للإقتصاد » عدد خاص، شتاء 1995، ص 117-130.