

	<p>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير          دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسويات تركيب          السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول          العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر،          المغرب)          التقرير الختامي - ابريل 2008</p>	<p>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement    <b>ATU</b>          Agadir Technical Unit</p>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



# دراسة حول قطاع أجزاء وقطع الغيار وأنشطة تجميع السيارات في الدول الأعضاء في الاتفاقية العربية المتوسطية للتبادل الحر المسمى باتفاقية أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)

**The Arab Mediterranean Free Trade Agreement**



**ATU**

Agadir Technical Unit

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات وأجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## قائمة المحتويات

8	<b>تقرير حول الوضعية الحالية</b>	
9	المعجم	
11	تمهيد	
12	الأهداف	
13	الرهانات والتحديات المرتبطة بالدراسة	
14	المنهجية	
<b>15</b>	<b>الجزء الأول: تحليل اتفاقية أغادير</b>	
16	البيئة العام	-1
18	خصائص اتفاقية أغادير	-2
18	مقتضيات الاتفاق	-1-2
18	مسلسل برشلونة	-2-2
19	اتفاقية أغادير والنظام الأوروبي-متوسطي لترابع المنشأ	-3-2
20	فرص اتفاقية أغادير	-3
20	خلق منطقة تبادل حر أورو-متوسطية	-1-3
21	نشيط المبادلات بين بلدان اتفاقية أغادير و الاتحاد الأوروبي	-2-3
21	المبادلات مع الاتحاد الأوروبي :	1-2-3
24	المبادلات بين بلدان اتفاقية أغادير	2-2-3
27	الفرص المتاحة بفضل قواعد المنشأ	-3-3
33	العوائق المرتبطة باتفاقية أغادير	- 4
33	صياغة اتفاقية أغادير مع اتفاقيات التبادل الحر الأخرى	- 5
<b>35</b>	<b>الجزء الثاني: قطاع صناعة السيارات العالمي</b>	
36	مقدمة	
36	السوق العالمية للسيارات	-1
37	التقسيم الجغرافي للطلب	-1-1
37	نمو ضعيف إلى منعدم في أسواق أمريكا و أوروبا الغربية و اليابان	-2-1
38	دفعه قوية للطلب في الدول الناھضة	-3-1
39	تقديم أهم مصنعي السيارات و توجهاتهم	-2
39	تقديم أهم مصنعي السيارات	-1-2
41	التوجهات العالمية للمصنعين	-2-2
41	البحث عن أسواق جديدة و نقل موقع التجميع إلى أوروبا الشرقية	-1-2-2
42	تزايد الاعتماد على استراتيجيات لفائدة تطوير الصناعات ذات التكلفة المنخفضة	-2-2-2
43	ترشيد الإنتاج والإمداد في البلدان الناھضة	-3-2-2
44	استراتيجيات المصنعين لها تأثير كبير على شركات تجهيز السيارات	-4-2-2
45	تذكير حول سلسلة القيم في صناعة السيارات	-5-2-2
46	هيكلة أسواق تجهيز السيارات	-6-2-2
50	بنية سوق تجهيزات و مكونات السيارات	-7-2-2
51	تقدير شركات التجهيز العالمية الرئيسية	-3-2

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات وأجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## الجزء الثالث: موقع بلدان اتفاقية أغادير

	مقدمة	
56		-1
57		-1-1
59	<b>المغرب</b>	-1-1
59	بطاقة وصفية	-2-1
59	سوق السيارات المغربي	1-2-1
59	تطور أسطول السيارات	2-2-1
62	قنوات التوزيع	3-2-1
63	الأنواع المرروجة	4-2-1
64	ارتفاع الطلب على قطع الغيار	5-2-1
65	قنوات توزيع قطع الغيار	6-2-1
67	تقنيات السوق الداخلي المغربي وكيفية عمله	-3-1
68	العرض في المغرب	1-3-1
68	مكانة تصنيع السيارات مقارنة مع مجموع الصناعات في البلد	2-3-1
68	التجمیع	3-3-1
71	المجهزون	4-3-1
73	المنتوجات	5-3-1
74	اتفاقية التبادل الحر وسياسة دعم الاستيراد والاستثمار	-4-1
75	أهم الامتيازات وأهم مكامن الضعف	-2
76	<b>تونس</b>	-1-2
76	البطاقة الوصفية	-2-2
76	تحليل الطلب الداخلي	-1-2-2
76	حجم السوق	-2-2-2
77	بنية أسطول السيارات	-3-2-2
78	العلامات التجارية المسوقة	-4-2-2
79	مسالك التوزيع	-5-2-2
79	القوانين المنظمة للسوق الداخلي وكيفية عمله	-3-2
81	العرض في تونس	-1-3-2
81	تجمیع السيارات	-2-3-2
84	صناع التجهیزات	-3-3-2
86	المنتجات	-4-2
90	المميزات والنقاط الرئيسية لتونس في هذا القطاع	-3
92	<b>مصر</b>	-1-3
92	البطاقة الوصفية	-2-3
92	تحليل الطلب الداخلي	-1-2-3
92	حجم السوق	-2-2-3
94	العلامات التجارية المسوقة	-3-2-3
95	سوق قطع الغيار	-4-2-3
95	مسالك التوزيع	-5-2-3
96	تقنيات السوق الداخلي وكيفية عمله	-3-3
98	تحليل العرض بمصر	

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

98	التجمیع	-1-3-3
100	التجهیزات	-2-3-3
102	المنتجات	-3-3-3
103	نقاط القوة ونقاط الضعف في صناعة تجمیع السيارات بمصر	-4-3
104	<b>الأردن</b>	-4
104	بطاقة وصفية	-1-4
104	تحليل الطلب	-2-4
105	تحليل العرض: شركات التجمیع وشركات التجهیزات والمكونات	-3-4
106	نقاط القوة الرئيسية ونقاط الضعف	-4-4
108	<b>الجزء الرابع: تحلیل قیاس المعايیر</b>	
109	مقدمة	
109	<b>اتفاقية ASEAN</b>	
109	سياق اتفاقية Asean	-1-1
110	القطاعات المعنية	-2-1
110	الرسوم الجمركية	-3-1
110	قواعد المنشأ	-4-1
111	الترکم	-5-1
111	الإجراءات	-6-1
111	السيارات	-7-1
112	<b>تركیا</b>	-2
112	البطاقة الوصفية	-1-2
112	وصف قطاع صناعة السيارات و التجهیز	-2-2
114	تحليل الطلب	-3-2
116	تحليل العرض	-4-2
116	التجمیع	-1-4-2
117	شركات تجهیز السيارات	-2-4-2
119	<b>الجزء الخامس: تموضع بلدان منطقة أغادير</b>	
	مكانة صناعة السيارات للبلدان الأعضاء في اتفاقية أغادير على المستوى	
120	العالمي	-1
121	خريطة الأجزاء المصنعة داخل بلدان منطقة أغادير	-2
124	نموذجية شركات التجهیز والأجزاء داخل اتفاقية أغادير	-3
125	الأسواق المفضلة في بلدان منطقة أغادير	-4
126	الأقسام الرئيسية للأسواق المستهدفة من طرف بلدان منطقة أغادير	-1-4
	اتفاقية أغادير: محرك للوصول السريع إلى الحجم المطلوب من طرف أصحاب	
126	الطلبات	-2-4
127	تراکم المنشأ: أداة لتعزيز التصنيع في قطاع السيارات في البلدان الأعضاء	-3-4
127	مجال تراکم المنشأ حسب نموذجية شركات تجهیز السيارات	-1-3-4
128	العوامل المساعدة على تراکم المنشأ	-2-3-4
128	نقاط القوة، نقاط الضعف، الفروض والمخاطر	-5
128	نقاط القوة ونقاط الضعف لبلدان اتفاقية أغادير	-1-5

 <b>UCOTRA</b> CONSULTING	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

129	فرص و مخاطر بلدان اتفاقية أغادير	-2-5
130	نقاط القوة و نقاط الضعف المرتبطة بتطبيق اتفاقية أغادير	-3-5
استراتيجية تطوير صناعة السيارات		
131	تذكير بتحليل صناعة السيارات داخل منطقة أغادير	
132	مقدمة	
133	تذكير بأهداف اتفاق أغادير	
134	صناعة السيارات داخل منطقة أغادير	
135	سوق سيارات بحجم صغير	-1
136	قيود غير جمركية حلت محل الرسوم الجمركية صناعة في غاية الأهمية بالنسبة للمنطقة، فيما يتعلق بإحداث مناصب الشغل وتتنمية الصادرات	-2
137	وجود فرص	-3
140	إطار دولي، تحليل تنافسي وتموضع منطقة أغادير	-4
الإطار الدولي		
141	توجهات المصنعين	
142	البحث عن أسواق جديدة وتحديث موقع التجميع نحو دول في طريق النمو	-1
143	استراتيجيات في اتجاه التكالفة المنخفضة مع تطوير صناعة السيارة الاقتصادية	-2
143	عقلنة الإنتاج والتوريد في البلدان الناهضة	-3
توجهات المجهزين		
التجهيزات التكنولوجية		
144	تطور تكنولوجي سريع، وأمد حياة في تنافص مستمر بالنسبة للمنتج	-1
145	تزايد تكنولوجيات التعويض	-2
146	التحليل التنافسي	
146	مؤثرات الاستقطاب بالنسبة للموقع.	
148	المناطق المنافسة	
148	دول أوروبا الوسطى و الشرقية PECO	-1
151	الهند	-2
153	المكسيك	-3
154	البرازيل	-4
157	تركيا	-5
موقع منطقة أغادير بالنسبة للمتنافسين		
161	مزایا وسلبيات مختلف مجموعات الدول لجلب الاستثمارات في مجال السيارات	
161	دول منطقة أغادير	
161	تقييم حسب عوامل النجاح	
162	خرائط أهم الفرص المتوفرة في منطقة أغادير	
164	الفرص المتاحة منطقة أغادير بالنسبة لنشاط التجميع	
164	احداث موقع كبرى	-1
166	التخصص بنهاية السلسلة والسلسلة الصغيرة.	-2

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b> <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

166	التخصصات	-3
167	السيارة الاقتصادية	-4
167	<b>الفرص بالنسبة لصناعة التجهيزات في منطقة أغادير.</b>	-
168	أسواق التصدير	-1
171	السوق الجهوية (منطقة أغادير)	-2
172	خلاصة.	-3
173	استراتيجية تطوير صناعة السيارات داخل منطقة أغادير	
173	رؤية استراتيجية لتطوير صناعة السيارات داخل بلدان منطقة أغادير	
173	رؤية شمولية على المدى البعيد: رؤية 2017	
175	سياسة تطوعية تختلف عن الوضع الحالي	
176	إرادات وأهداف مرئية	
177	مناولة بالنسبة لأصحاب القرار الأوروبيين	
177	إنجازات 2006	-1
178	فرضيات 2012.	-2
179	نتائج	-3
179	سوق داخلي للتركيب الأولى	
179	إنجازات 2006	-1
179	فرضيات 2012	-2
180	النتائج	-3
180	السوق الداخلي للتبادل الحر	
181	إنجازات 2006	-1
181	فرضيات 2012	-2
181	النتائج	-3
182	خلاصة.	
183	محاور تطوير الإستراتيجية	
183	مقدمة	
185	تطوير المبادرات التجارية داخل منطقة أغادير	
185	المحور الأول: بناء تصور منطقة أغادير بالنسبة لصناعة السيارات	
186	المحور الثاني: تطوير شراكات جهوية	
186	المحور الثالث: تطوير استراتيجية التصدير حسب الشبكة ونوعية الزبون	
187	والم منطقة الجغرافية:	
190	جذب استثمارات الخارجية: مصنعين ومجهزين من الدرجة 1	
190	المحور الرابع: بناء عرض للمصنعين	
191	المحور الخامس: بناء عرض تنافسي للمجهزين	
191	المحور السادس: توضيح الرؤية بالنسبة لاصحاب القرار بخصوص الامكانيات المتاحة بمنطقة أغادير	
194	المحور السابع: إجراءات تنظيمية مواكبة	
198	دور اتفاق أغادير في إنجاح هذه الإستراتيجية	
199	ذكر بقاعدة المنشآت التفصيلية تراكم المنشآت	
199	الإمكانيات المتاحة عن طريق تراكم المنشآت	
200		

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	<b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

- 1
- 201 تطوير المبادرات التجارية البينية
- الحفاظ على وثيرة صادرات كل دول أغادير نحو السوق الأوروبية، بالاستفادة من قاعدة تراكم المنشآت .
- 2
- 204 **خطة العمل**
- 206 **الملحقات**
- 227

# تقرير حول الوضعية الحالية

## المعجم:

البلدان لمتوسطية أو منطقة MEDA : الجزائر ومصر وإسرائيل والمغرب وتونس وتركيا وقبرص ومالطا والأردن وسوريا ولبنان  
 Made in: علامة تجارية ترمز إلى منشأ المنتوج  
 OMC: المنظمة العالمية للتجارة  
 DIE: مديرية الاستثمار الأجنبي  
 ALE: اتفاقية التبادل الحر  
 ALENA: اتفاقية التبادل الحر لشمال أمريكا  
 VP: السيارات السياحية  
 VUL: الشاحنات الخفيفة  
 PL: الوزن الثقيل  
 VN: السيارات الجديدة  
 Low cost: التكلفة المنخفضة  
 ROW: باقي العالم  
 JAT: في الوقت المناسب، أو سيولة مشدودة  
 Cœur de métier: المهن الأساسية والكفاءات الأساسية  
 Outsourcing: إخراج التموينات  
 Sourcing: التموين  
 SUV: سيارات 4X4  
 BTP: بناء الأشغال العمومية  
 CBU: السيارات المستوردة وهي مجموعة  
 CKD: السيارات الجديدة المركبة محليا  
 VOI: السيارات المستعملة المستوردة  
 USA: الولايات المتحدة الأمريكية  
 Succursale: فرع من مقاولة دولية أو عبر وطنية  
 Mdras: ملبار  
 USD: الدولار الأمريكي  
 API: وكالة النهوض بالصناعة (تونس)  
 Amica: الجمعية المغربية لصناعة وتجارة السيارات  
 Anima: الشبكة الأورومتوسطية لوكالات إنعاش الاستثمار  
 EAMA: الجمعية المصرية لصناعة السيارات  
 Asean: جمعية بلدان آسيا الجنوبية الشرقية  
 AFTA: اتفاقية التبادل الحر بين دول جمعية بلدان آسيا الجنوبية الشرقية

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

MCC: الدولة الأكثر تنافسية

LCC: دولة ذات تكلفة منخفضة

TVA: الضريبة على القيمة المضافة

Multi – marquisme: تعدد العلامات التجارية

EDI: سطح المعلومات الإلكتروني

R&D: البحث والتطوير

VA: القيمة المضافة

MCI: وزارة التجارة والصناعة

PSA: شركة بوجو سيتروين

INS: المعهد الوطني للإحصاء

TE: مصدرة كلية

FCR: إعفاء لغير محل الإقامة

FOB: مع احتساب تكاليف النقل

IDA: مركز التطوير الصناعي

CEPEX: مركز إنعاش الصادرات التونسية

UE: الاتحاد الأوروبي

	<p>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير          دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسويات تركيب          السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول          العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر،          المغرب)</p> <p>التقرير الختامي - ابريل 2008</p>	<p>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement   ATU          Agadir Technical Unit</p>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## تمهيد

## الأهداف

- تطوير المبادرات التجارية بين الدول الأربعة في مجال أجزاء وقطع الغيار والسيارات والتجمیع المھلی للسيارات؛
- فتح مجالات للتعاون بين الدول الأعضاء في أفق استغلال فرص تراكم المنشآء؛
- تطوير صادرات لوازم السيارات وقطع الغيار في اتجاه أوربا والدول الأخرى والتي تعد منافذ واعدة لهذه الصادرات؛
- تقديم سيناريوهات لتطوير صناعة لوازم السيارات وقطع الغيار في الدول الأعضاء في اتفاقية أغادير وذلك في أفق تعزيز تنافسيتها وقدرتها على ولوج السوق الأوروبية؛
- دعم التكامل والعمل بمفهوم الامتيازات التفضيلية داخل الدول الأربعة، وذلك بتعزيز تنافسية قطاع التجمیع وأجزاء السيارات؛
- جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع أجزاء السيارات وكذا التجمیع في الدول الأعضاء في اتفاقية أغادير؛
- وضع استراتيجيات نفعية تسمح للدول الأربعة الموقعة على اتفاقية أغادير بإدماج أنشطة تجمیع السيارات والتجهیزات وأجزاء السيارات وقطع الغيار داخل السوق الدولي واستغلال الفرص التي تتيحها الأسواق الداخلية الخاصة.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## الرهانات والتحديات المرتبطة بالدراسة

ينبغي أن تتلخص هذه الدراسة على إيجاد عناصر الإجابة على التساؤلات التالية:

- كيف يمكن لكل بلد من بلدان اتفاقية أغادير أن ينتقل من منطق وطني محض إلى منطق السوق المشترك والربح الجماعي؟
- ما هو التوجه الذي من شأنه أن يسمح ببروز عرض السيارات داخل الدول الأربع، الذي يدخل كذلك في استراتيجية المصنعين العالميين واستراتيجية المجهزين من الدرجات العليا؟
- هل من الممكن إنشاء علامة تجارية مشتركة خاصة ببلدان اتفاقية أغادير، تتعلق بنشاط تجميع وصناعة أجزاء وقطع غيار السيارات؟
- ما السبيل إلى زيادة صادرات بلدان اتفاقية أغادير من الأجزاء وقطع الغيار؟ وهل يمكن تجاوز ذلك إلى تسويق نماذج، بل ووظائف سيارات كاملة موجهة إلى السوقين الأوروبي والأمريكي؟
- عبر آلية يمكن تحقيق تخصص كل بلد من بلدان اتفاقية أغادير تخصصا متلائما وتشجيع تكامل صناعات التجميع وأجزاء السيارات وقطع الغيار؟
- فضلا عن ذلك، آلية سياسات مشتركة محفزة يمكن تبنيها بهدف زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مجال صناعات التجميع وأجزاء السيارات داخل البلدان الأربع؟
- وأخيرا، كيف يمكن أن ينجح القطاع الخاص في تملك الاستراتيجيات ومحططات العمل، التي ستنتج عن هذه الدراسة، والتي ستستفيد من مساندة مماثلة في البلدان الأربع الأعضاء في الاتفاقية؟

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات وأجزاء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	The Arab Mediterranean Free Trade Agreement  <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## المنهجية

تقوم المنهجية المتبعة على مراحلتين وترمي إلى تحديد استراتيجية تطوير قطاع التجهيزات وأجزاء السيارات وقطع الغيار ونشاط التجمع، وتقومان على التعاون والتكامل بين الدول الأعضاء في اتفاقية أغادير:

- **الخطوة الأولى: تقييم الوضع الراهن**
- **الخطوة الثانية: النتائج المرتقبة وخطة العمل**

### أولاً: تقييم الوضعية الراهنة

المرحلة الأولى 4 أشهر

- 0.1 تحليل اتفاقية أغادير
- 1.1 التوجهات العالمية لقطاع السيارات
- 2.1 تمويع صناعة السيارات في بلدان اتفاق أغادير
- 3.1 تحليل العرض
- 4.1 تحليل الطلب الداخلي
- 5.1 حصة سوق البلدان الموقعة على اتفاق أغادير على المستوى الدولي
- 6.1 تحليل امتيازات القطاع
- 7.1 تحليل التحديات الواجب رفعها
- 8-1- تحليل تنافسية البلدان الأعضاء في اتفاق أغادير
- 9.1 خريطة القطاعات الصناعية المغطاة
- 0.2 فحص دينامية التبادلات بين دول اتفاق أغادير على مستوى التجهيزات وأجزاء السيارات وقطع الغيار والعربات
- 1.2 تحليل المؤشرات
- 2.2 خلاصة تركيبية حول مكامن القوة والضعف والرهانات والفرص

### ثانياً: النتائج المرتقبة وخطة العمل

المرحلة الثانية شهرين

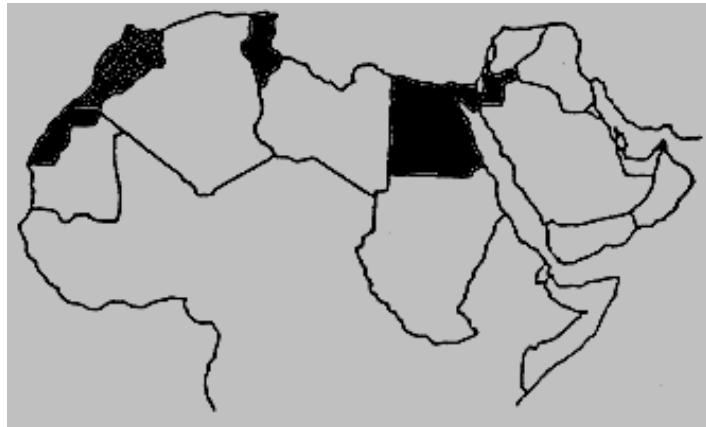
- 1.2 تحليل التنافسية وتأثيرها في بلدان اتفاق أغادير
- 2.2 أثر اتفاقيات الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية وتركيا..
- 3.2 خلاصة مكامن القوة والضعف والتهديدات والفرص
- 4.2 سيناريوهات وصياغة استراتيجية تنمية قطاع التجهيزات وأجزاء السيارات وقطع الغيار والتركيب داخل الدول الأربع
- 5.2 خطة العمل
- التقرير النهائي

	<p>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسويات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008</p>
	

## الجزء الأول:

### تحليل اتفاقية أغادير:

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	The Arab Mediterranean Free Trade Agreement  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



خرطة بلدان اتفاقية أغادير

## 1: السياق العام

اتفاقية أغادير: اتفاقية للتبادل الحر بين أربعة بلدان هي: المغرب والأردن وتونس ومصر. وترمي هذه الاتفاقية إلى إنشاء منطقة للتبادل الحر بين الدول العربية لحوض البحر الأبيض المتوسط، التي تبدأ بالدول الأربعة وتدخل في إطار مسلسل برشلونة.

تم التوقيع على اتفاقية أغادير خلال شهر فبراير 2004 ودخلت حيز التنفيذ يوم 6 يوليوز 2006. وتجدر الاشارة أن الدول الأربعة وقعت سابقاً على اتفاقيات التبادل الحر فيما بينهم في إطار التعاون الثنائي.

تدخل اتفاقية أغادير في إطار مسلسل برشلونة، الذي ينظم العلاقات بين الاتحاد الأوروبي وبلدان منطقة ميدا.

تضم هذه الاتفاقية أعضاء الاتحاد الأوروبي وتونس (1995) وإسرائيل (1995) والمغرب (1996) والأراضي الفلسطينية (1997) والأردن (1997) ومصر (2001) ولبنان (2002) والجزائر (2002).

وتنص اتفاقية برشلونة على إقامة تدريجية لمنطقة للتبادل الحر عبر عقد اتفاقيات شراكة واتفاقات للتبادل الحر الثنائي والإقليمي. وقد تم التوقيع خلال المرحلة الممتدة بين 1995 و2003 على ثمان اتفاقيات شراكة بين بلدان منطقة ميدا.

وعلى المستوى القطاعي، سيتم تحرير تبادل السلع الصناعية تدريجياً بين الاتحاد الأوروبي وشركائه.

 <b>UCOTRA</b> CONSULTING	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

إذ يحتل قطاع السيارات الذي يعتبر قطاعا حيويا مكانة خاصة في الاتفاقيات التجارية الإقليمية، التي تعتبر في مجموعها مشجعة لتنمية المبادلات في قطاع السيارات. وعلى المدى المتوسط، ستشجع هذه الاتفاقيات مناطق جديدة أو بلدان تتبع سياسة حمائية، التي بانفتاحها قد تجني فوائد متنوعة فيما يتعلق بالمناولة.

غير أن بعض البلدان الموقعة على اتفاق التبادل الحر في منطقة ميدا وضع إجراءات لحماية صناعتها بوضع أنظمة الحصص أو أنظمة الإدماج-التعويض، التي تقوم على شراء قطع الغيار المحلية من أجل تمكين استيراد سيارات ذات رسوم مخفضة.

وهكذا، يمكن أن يلغى اتفاق أغادير جزءا من العوائق البنوية التي تحول دون توسيع السوق المتوسطي وسيسمح بتعزيز جاذبية البلدان الموقعة للاستثمارات الأجنبية.

يرمي هذا الاتفاق إلى تعزيز موقع البلدان العربية المتوسطية الأعضاء في الاقتصاد العالمي عن طريق:

- تنشيط التبادلات التجارية وتعزيز النسيج الصناعي في البلدان الأعضاء؛
- تحسين التنافسية بين المقاولات والرفع من إنتاجيتها؛
- السماح بتنسيق السياسات الاقتصادية والقطاعية والضريبية والمالية؛
- تحقيق الانسجام بين تشريعات البلدان الأعضاء في مجال التجارة الخارجية.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 The Arab Mediterranean Free Trade Agreement ATU Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 2: خصصيات اتفاق أغادير

### 1- مقتضيات الاتفاق:

- ينص اتفاق أغادير على:
- الإعفاء الكلي والفوري بالنسبة للمنتجات الصناعية منذ دخول الاتفاق حيز التنفيذ؛
  - الإعفاء الكامل لجميع السلع الصناعية الزراعية و الزراعية المصنعة المتبادلة بين الدول العربية أعضاء منطقة جافتا منذ 01/01/2005.
  - تحرير الخدمات وفق الاتفاق العام لتجارة الخدمات الذي أرسته المنظمة العالمية للتجارة؛
  - اعتماد قوانين منشأ أورومتوسطية وفق البروتوكول الأوروبي في نسخته الحالية مع التعديلات التي ستطرأ عليه فيما بعد.

يمكن لباقي الدول العربية التي عقدت اتفاقيات مع الاتحاد الأوروبي أن تنضم إلى أعضاء اتفاق أغادير لتوسيع حقل عمل هذا الاتفاق.

يغطي الاتفاق مجموع التبادلات التجارية بين البلدان الأربع، سواء بالنسبة للمنتجات الصناعية (بما فيها السيارات على الخصوص) أو المنتجات الفلاحية.

### 2- مسلسل برشلونة:

يعتبر اتفاق أغادير، الذي يدخل في إطار مسلسل برشلونة، واحدا من الاتفاقيات الإقليمية التفضيلية في النظام الأوروبي.

في الواقع، انطلقت الشراكة الأورومتوسطية بتصور إعلان مشترك عن وزارة خارجية دول الاتحاد الأوروبي والشركاء المتوسطيين في برشلونة سنة 1995. هدفه توفير إطار للحوار المدعوم والتعاون الشامل في المنطقة المتوسطية.

وقد اتفق الشركاء على استراتيجية ترمي إلى خلق منطقة سلام واستقرار وازدهار مشترك عن طريق إقامة المبادلات الحرة تدريجيا بين الاتحاد الأوروبي وشركائه المتوسطيين وبين الشركاء أنفسهم في أفق 2010.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

تجلی أول خطوة نحو خلق هذه المنطقة الخاصة بالتبادل الحر في إبرام مجموعة كاملة من اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية بين الاتحاد الأوروبي وشركائه في حوض البحر الأبيض المتوسط تمنح امتيازات تفضيلية متبادلة في مجال التجارة.

وفي انتظار إبرام اتفاقيات بين جميع البلدان، تقرر أن يدخل هذا النظام حيز التنفيذ تدريجياً وفق قاعدة معروفة بالهندسة المتغيرة. كما أن اتفاق أغادير يعتبر أول اتفاق تعاون جنوب-جنوب يتم التوقيع عليه.

### 2-3- اتفاق أغادير والنظام الأورومتوسطي لترابع المنشأ:

في المنطقة الأورومتوسطية، تتحكم القاعدة المعروفة بـ"الهندسة المتغيرة" في تطبيق التراكم القطري للمنشأ. وتنص هذه القاعدة على أن بلدان هذه المنطقة لا يمكنها من إنشاء إلا إذا كانت اتفاقيات التبادل الحر المتضمنة للبروتوكول الأوروبي المتوسطي للمنشأ قابلة للتطبيق على هذه البلدان.

ومن ثم، لا يمكن لبلد الاستفادة من التراكم إن لم يرتبط بباقي بلدان المنطقة باتفاقات للتبادل الحر.

أما الشروط المقدمة عن الاستفادة من التراكم، فهي:

- وجود اتفاق للتبادل الحر؛
- موقع بين بلد التصنيع وبلد الوجهة؛
- متضمناً لقواعد منشأ متطابقة.

وهكذا، يتضمن اتفاق أغادير قواعد منشأ متطابقة مع قواعد البروتوكول الأوروبي المتوسطي.

## 3 - فرص اتفاقية أغادير

### 1-3 - خلق منطقة تبادل حر أورو-متوسطية :

يعتبر الاتحاد الأوروبي شريكاً و زبون من الدرجة الأولى لبلدان اتفاقية أغادير. فهو في نفس الآن المزود الأول و المنفذ الأول لبلدان اتفاقية أغادير.

فالاتحاد الأوروبي يمثل 80% من صادرات منطقة بلدان اتفاقية أغادير، خاصة فيما يخص أجزاء تجهيزات السيارات .

إذا تمكنت هذه البلدان من تجاوز الصعوبات المتعلقة بتشابه صناعاتها و خوض أنظومة من التكامل و تعزيز النسيج الصناعي، فسوف تؤدي هذه الاتفاقية إلى زيادة الإنتاجية وتنافسية الصناعات.

قد يمثل الاتحاد الأوروبي مركزاً، بينما بلدان اتفاقية أغادير: المغرب و تونس و مصر والأردن، سوف تمثل الفروع، منطقة مناولة، و قطب تنافسي هدفه جذب الاستثمارات بترانكم قوى الدول الأربعة.

وهكذا، ستتشكل بلدان اتفاقية أغادير أرضية إنتاج ذات تكلفة منخفضة تنسجم في سلسلة القيمة العالمية.

ومن جهة أخرى، تمثل سوق اتفاقية أغادير 125 مليون نسمة بنسبة كثافة ضعيفة للسيارات في هذه البلدان تعرف تطويراً سريعاً للطلب.

لذلك فاتفاقية أغادير، بإنشائها لترانكم قواعد المنشأ بين الاتحاد الأوروبي والشركاء المتوسطيين، بإمكانها تقوية التعاون الاقتصادي بين الاتحاد الأوروبي والبلدان الأربعة، ومن هنا :

- تعدد الإمكانيات بالنسبة للمنتجين لزيادة تنافسيتهم بتنظيم الأنشطة على سلم أوسع
- تحسين وصول منتجات البلدان المتوسطية إلى السوق المشتركة الأوروبية
- نشاط متزايد لتجارة البلدان المتوسطية فيما بينها
- بالإضافة إلى جذب الاستثمارات المباشرة إلى هذه البلدان.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات وأجزاء التبديل وتسويات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3-2- تنشيط المبادلات بين بلدان اتفاقية أغادير و الاتحاد الأوروبي:

#### 3-2-1- المبادلات مع الاتحاد الأوروبي:

##### • الاتحاد الأوروبي، أول منفذ لبلدان اتفاقية أغادير :

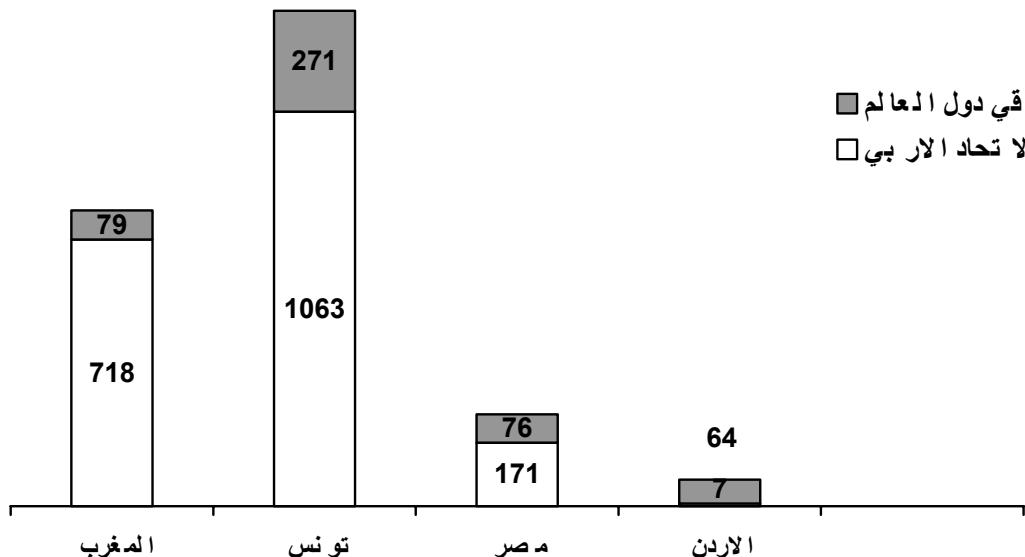
يعتبر الاتحاد الأوروبي أول سوق لثلاثة بلدان ضمن الأربعة الأعضاء في اتفاقية أغادير في 2006 :

- تمثل صادرات المغرب نحو الاتحاد الأوروبي 90% من مجموع صادرات المغرب من السيارات وأجزاء السيارات، و تتكون بالأساس من أسلاك وصفائح كهربائية بنسبة 81% من الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي، وأجزاء التحكم بنسبة 8% و بطاريات بنسبة 6%， وأيضاً أجزاء لالشعال والمحرك بنسبة 3%

- تمثل صادرات تونس نحو الاتحاد الأوروبي 80% من مجموع صادرات تونس من أجزاء السيارات. و تتكون بالأساس من أسلاك و صفائص كهربائية بنسبة 78% من الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي، وأجزاء التحكم بنسبة 11%， وأجزاء المحرك بنسبة 4%， وأخيراً الأكسسوارات بنسبة 3% من الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي.

- و أخيراً، وبنسبة 69%， فالاتحاد الأوروبي يعد أول منفذ لصناعة السيارات المصرية. و تتكون صادرات مصر نحو الاتحاد الأوروبي من 70% من الأسلاك و الصفائص الكهربائية، و 11% من الأكسسوارات، و 9% من المنتوجات المطاطية، و 4% من أجزاء التحكم، و 3% من أجزاء عجلة القيادة.

## الصادرات بـلـدان اتفاقـية أغـادـير بـالـدولـات الـأمـريـكـيـة

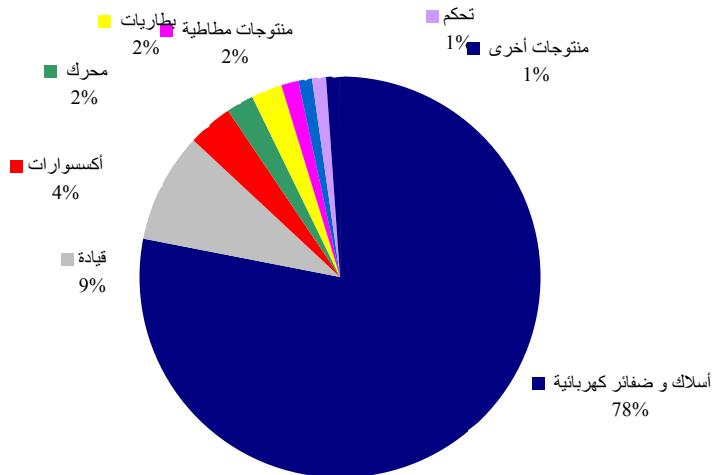


## المنتـوجـات الأـسـاسـيـة المـصـدـرـة من طـرفـ الـدـولـ الـأـعـضـاء لـاـتـفـاقـيةـ أغـادـير

الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي	المغرب	تونس	مصر	الأردن	كـاـدـير
أسلاك و صفائح كهربائية	571 667,00	833 238,00	120 167,00	-	1 525 072,00
إدارات	53 282,00	116 573,00	4 454,00	262,00	174 571,00
أكسسوارات	15 889,00	33 578,00	19 043,00	-	68 510,00
محرك	5 368,00	38 334,00	1 283,00	39,00	45 024,00
بطاريات	40 775,00	86,00	2 213,00	1 180,00	44 254,00
منتوجات مطاطية	5 967,00	8 388,00	15 132,00	-	29 487,00
إشعال	12 219,00	10 789,00	224,00	-	23 232,00
قيادة	814,00	14 234,00	7 460,00	16,00	22 524,00
منتوجات أخرى	12 183,00	6 499,00	628,00	17,00	19 327,00
<b>مجموع الأجزاء</b>	<b>718 164,00</b>	<b>1 061 719,00</b>	<b>170 604,00</b>	<b>1 514,00</b>	<b>1 952 001,00</b>

بـالـدولـات الـأمـريـكـيـة، إـحـصـاءـ اـنـتـرـاـجـ 2006

trademap



على رأس المنتوجات المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي تأتي الأسلام والضفائر الكهربائية التي تستحوذ على 79% من صادرات بلدان اتفاقية أغادير نحو الاتحاد الأوروبي. 55% من الأسلام والضفائر الكهربائية قادمة من تونس و 37% من المغرب.

تمثل أجزاء التحكم 9% من صادرات بلدان اتفاقية أغادير نحو الاتحاد الأوروبي، و تأتي من تونس بنسبة 67% ، و بنسبة 31% من المغرب.

تمثل الأكسسوارات 4% و تأتي من تونس بنسبة 49% من صادرات الأكسسوارات لبلدان اتفاقية أغادير، و من المغرب بنسبة 28% و من مصر بنسبة 23%.

وأخيرا، تأتي أجزاء المحركات أساسا من تونس، بينما يعتبر المغرب المزود الوحيد فيما يتعلق بالبطاريات.

**هناك تشابه كبير فيما يخص صادرات بلدان اتفاقية أغادير نحو الاتحاد الأوروبي مما يعزز المنافسة بين الدول الأعضاء لاتفاقية أغادير**

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات وأجزاء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	<b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## بلدان اتفاقية أغادير، مزودون هامشيون للاتحاد الأوروبي

		مجموع واردات الاتحاد الأوروبي		مجموع أغادير		الأردن	مصر	تونس	المغرب	
1,06%	183 684 384	1 939 142		1 514	170 604	1 061 719	705 305			الأجزاء
0,00%	276 945 063	9 197		5 769		913	1 932	583		السيارات
<b>0,42 %</b>	<b>460 629 447</b>	<b>1 948 339</b>		<b>7 283</b>	<b>171 517</b>	<b>1 063 651</b>	<b>705 888</b>			<b>المجموع</b>
										نسبة البلد / واردات الاتحاد الأوروبي
				<b>0,4%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,2%</b>	<b>0,2%</b>		

بألاف الدولارات الأمريكية، إحصاءات 2006  
trademap

بالفعل، فحصة بلدان اتفاقية أغادير من واردات الاتحاد الأوروبي ضعيفة جدا و لا تتعدي 0,4% من مجموع واردات الاتحاد الأوروبي.

### 3-2-2- المبادلات بين بلدان اتفاقية أغادير

تعتبر المبادلات بين بلدان اتفاقية أغادير ضعيفة جدا. وهذا يرجع إلى:

- تشابه منتجات الدول الأعضاء لاتفاقية أغادير من جهة، كون صناعات أجزاء وتجهيزات السيارات فيها موجهة أساسا للتصدير،
- استهدف تونس والمغرب و مصر لنفس السوق وهي السوق الأوروبي .
- فيما يخص السيارات، فالمبادلات شبه منعدمة. فهذه البلدان تظل جد حمائية فيما يخص استيراد السيارات.

### جدول المبادلات بين المغرب و البلدان الأخرى لاتفاقية أغادير

تمثل صادرات المغرب نحو بلدان اتفاقية أغادير أقل من 1% من صادرات المغرب .

المجموع	تونس	الأردن	مصر	
				الواردات
<b>23 837</b>	15 386	30	8 421	الأجزاء
-	-	-	-	السيارات
<b>23 837</b>	<b>15 386</b>	<b>30</b>	<b>8 421</b>	<b>المجموع</b>
<b>الصادرات</b>				
<b>3 271</b>	2 555	-	716	الأجزاء
-	-	-	-	السيارات
<b>3 271</b>	<b>2 555</b>	<b>-</b>	<b>716</b>	<b>المجموع</b>

بألاف الدولارات الأمريكية، إحصاءات 2006

من إعداد عدنان برباش (Ucotra Consulting) و Bruno DE CENIVAL سري

## المنتوجات المتبادلة

السوق	مقابل الاتحاد الأوروبي	السوق	الحصة من السوق	مقابل البلدان الـ3 لاتفاقية أغادير	مجموع الصادرات	المغرب
92%	571 667		0%	109	618 308	أسلاك و ضفائر كهربائية
99%	53 282		0%	-	53 968	ادارة
81%	40 775		3%	1 617	50 085	بطاريات
33%	5 967		3%	564	18 024	منتوجات مطاطية
100%	15 889		0%	-	15 889	أكسسوارات
92%	12 219		1%	156	13 331	إشعال
86%	5 368		2%	149	6 231	محرك
51%	3 063		11%	654	5 988	الواصل
77%	3 321		0%	-	4 320	تبريد
1%	43		0%	-	3 893	صباغة و برنيق
99%	3 030		0%	-	3 066	الهيكل الخارجي
100%	2 726		0%	-	2 728	زجاج
58%	814		2%	22	1 396	قيادة
<b>90%</b>	<b>718 164</b>		<b>0%</b>	<b>3 271</b>	<b>797 227</b>	<b>مجموع الأجزاء</b>

بألاف الدولارات الأمريكية، إحصاءات 2006  
trademap

## جدول المبادلات بين تونس و البلدان الأخرى لاتفاقية أغادير

المجموع	الأردن	مصر	المغرب	
		الواردات		
<b>2 555</b>	Nc	Nc	2 555	الأجزاء
-	Nc	Nc	-	السيارات
<b>2 555</b>			<b>2 555</b>	<b>المجموع</b>
		الصادرات		
<b>17 176</b>	761	1 029	15 386	الأجزاء
-	-	-	-	السيارات
<b>17 176</b>	<b>761</b>	<b>1 029</b>	<b>15 386</b>	<b>المجموع</b>

بألاف الدولارات الأمريكية، إحصاءات 2006  
trademap

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>				

### المنتوجات المتبادلة

تونس	مجموع الصادرات الـ 3 لاتفاقية أغادير	مقابل البلدان الـ 3 لاتفاقية أغادير	الحصة من السوق	مقابل الاتحاد الأوروبي	الحصة من السوق	الحصة من السوق
أسلاك و ضفائر كهربائية	897 978	834	0%	833 238	93%	من السوق
أكسسوارات	144 435	1 499	1%	33 578	23%	من السوق
إدارة	117 488	381	0%	116 573	99%	من السوق
محرك	85 606	587	1%	38 334	45%	من السوق
قيادة	45 567	923	2%	14 234	31%	من السوق
منتوجات مطاطية	23 920	11 444	48%	8 388	35%	من السوق
إشعال	10 805	1 470	14%	10 789	100%	من السوق
الواصل	6 785	38	1%	6 488	96%	من السوق
<b>مجموع الأجزاء</b>	<b>1 332 851</b>	<b>17 176</b>	<b>1%</b>	<b>1 061 719</b>	<b>80%</b>	<b>من السوق</b>

بيانات بالآلاف الدولارات الأمريكية، إحصاءات 2006

### جدول المبالغ بين مصر والبلدان الأخرى لاتفاقية أغادير

المجموع	تونس	الأردن	المغرب	
		الواردات		
الأجزاء	716	381	1 029	2 126
السيارات	-	2 945	-	2 945
<b>المجموع</b>	<b>716</b>	<b>3 326</b>	<b>1029</b>	<b>5 071</b>
<b>الصادرات</b>				
الأجزاء	8 421	3 473	-	11 894
السيارات	-	-	-	-
<b>المجموع</b>	<b>8 421</b>	<b>3 473</b>	<b>-</b>	<b>11 894</b>

بيانات بالآلاف الدولارات الأمريكية، إحصاءات 2006

### المنتوجات المتبادلة

مصر	مجموع الصادرات الـ 3 لاتفاقية أغادير	مقابل البلدان الـ 3 لاتفاقية أغادير	الحصة من السوق	مقابل الاتحاد الأوروبي	الحصة من السوق
أسلاك و ضفائر كهربائية	141 754	32	0%	120 167	85%
منتوجات مطاطية	36 677	8 360	23%	15 132	41%
أكسسوارات	23 650	1 308	6%	19 043	81%
قيادة	21 685	159	1%	7 460	34%
إدارة	5 379	205	4%	4 454	83%
محرك	4 543	904	20%	1 283	28%
صياغة و برنيق	2 698	205	8%	123	5%
بطاريات	2 213	-	0%	2 213	100%
<b>مجموع الأجزاء</b>	<b>241 697</b>	<b>11 894</b>	<b>5%</b>	<b>170 604</b>	<b>71%</b>

بيانات من إعداد عدنان برباش (Ucotra Consulting) و Bruno DE CENIVAL

سري

### جدول المبادلات بين الأردن و البلدان الأخرى لاتفاقية أغادير

المجموع	تونس	مصر	المغرب	
	الواردات			
<b>4 234</b>	761	3 473	-	الأجزاء
-	-	-	-	السيارات
<b>4 234</b>	<b>761</b>	<b>3 473</b>	-	<b>المجموع</b>
<b>الصادرات</b>				
<b>411</b>	-	381	30	الأجزاء
<b>2 945</b>	-	2 945	-	السيارات
<b>3 356</b>	-	<b>3 326</b>	<b>30</b>	<b>المجموع</b>

بألاف الدولارات الأمريكية، احصاءات  
2006

### المنتوجات المتبادلة

السوق	مقابل الاتحاد الأوروبي	السوق	الحصة من مقابل البلدان الـ3	الحصة من مقابل اتفاقية أغادير	مجموع الصادرات	الأردن
0%	-	0%	40	24 527		ادارة
1%	39	2%	73	4 275		محرك
0%	17	2%	74	4 069		صياغة و برنيق
29%	1 180	0%	-	4 047		بطاريات
0%	-	0%	-	3 590		منتوجات مطاطية
0%	-	0%	-	2 058		الواصل
2%	16	0%	-	927		قيادة
0%	-	0%	-	783		إشعال
0%	-	0%	-	797		أسلاك و ضفائر كهربائية
38%	262	38%	264	692		تبريد
<b>3%</b>	<b>1 514</b>	<b>1%</b>	<b>411</b>	<b>45 765</b>		<b>مجموع الأجزاء</b>
10%	319	6%	169	3 050		سيارات خاصة
23%	5 450	12%	2 776	23 291		السيارات التجارية الخفيفة
<b>22%</b>	<b>5 769</b>	<b>11%</b>	<b>2 945</b>	<b>26 341</b>		<b>مجموع السيارات</b>
<b>10%</b>	<b>7 283</b>	<b>5%</b>	<b>3 356</b>	<b>72 106</b>		<b>المجموع</b>

بألاف الدولارات الأمريكية، احصاءات 2006  
trademap

### 3-3- الفرص المتاحة بفضل قواعد المنشآ

#### • تحديد المنشأ التفضيلي

تعد قواعد المنشأ بمثابة وسيلة في خدمة السياسة الاقتصادية. ويطمح هذا النظام إلى تسهيل الاندماج الاقتصادي بين الشركاء من نفس المنطقة التفضيلية.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

والمنشأ هو الجنسية الاقتصادية للسلع المتبادلة في التجارة العالمية. تحديد جنسية سلعة أمر ضروري لمعرفة إن كان بإمكان هذه الأخيرة الاستفادة من ميزات تعريفية (تخفيض أو إعفاء من الرسوم الجمركية) أم لا. يتعلق الأمر إذن بمنشأ تفضيلي أو منشأ غير تفضيلي.

فيما يتعلق باتفاقية أغادير، فهي تدخل ضمن اتفاقية برشلونة التي تدير العلاقات بين الاتحاد الأوروبي و دول المنطقة الأوروبيه المتوسطية و تتوقع التأسيس التدريجي لمنطقة تبادل حر من خلال إنشاء اتفاقيات ثنائية و محلية للشراكة و التبادل الحر.

وتعتبر اتفاقية أغادير من بين الاتفاقيات الأولى جنوب - جنوب التي تم عقدها من أجل هذا الإدماج الاقتصادي. و هي نفس قواعد المنشأ التي نص عليها اتفاق الأوروبي.

وفي نطاق المبادرات بين بلدان اتفاقية أغادير، يمكن تحديد منشأ سلعة من الاستفادة من الإعفاء من الرسوم الجمركية. فمثلا، يمكن أن تصدر سلعة منشأها المغرب نحو بلد آخر من البلدان الثلاثة الشركاء مع إعفائها من الرسوم الجمركية. و بالمثل، فسلعة مصرية يمكنها أن تصدر نحو الاتحاد الأوروبي، تونس، المغرب، والأردن مع إعفائها من الرسوم الجمركية. يتعلق الأمر إذن بمنشأ تفضيلي.

#### • معايير تحديد المنشأ التفضيلي في اتفاقية أغادير

يمنح المنشأ التفضيلي للسلع الآتية من بلدان محددة عندما تستجيب هذه السلع إلى معايير محددة. يتضمن الملحق الثاني لاتفاقية بروتوكول الحصول على المنشأ: العمليات التي يجب القيام بها للحصول على المنشأ و يبين إذن ما يجب أن تمر به سلعة للاستفادة من المنشأ التفضيلي.

المبدأ الذي تنص عليه اتفاقية أغادير حسب المادة الثانية هو لاكتساب صفة المنشأ من بلد ما، فإن هذه السلع إما ينبغي أن تكون قد صنعت بكمالها في هذا البلد، وإما أن تكون المواد المستوردة قد خضعت لعمليات تشغيل أو تصنيع كافية.

ويقوم هذا المبدأ على قواعد المنشأ و التراكم التي وردت في اتفاقية الأورو - متوسطية. وتضم المادة الرابعة من الاتفاقية تعريفاً ولائحة للمنتوجات المصنعة بالكامل.

أما فيما يخص المنتوجات المصنعة من مواد أولية مستوردة من بلدان أخرى، فهناك عدد من المعايير المستعملة لمعرفة ما إذا كانت هذه المنتوجات تستفيد أم لا من التفضيل، أي ما إذا كانت قد تعرضت لعمليات التصنيع أو التشغيل كافية أم لا. هذه المعايير محددة في المادة الخامسة من الملحق الثاني لاتفاقية.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	The Arab Mediterranean Free Trade Agreement  <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ولقياس درجة التصنيع أو التشغيل و معرفة ما إذا كانت كافية، تستعمل ثلاثة معايير:

- معيار تغيير البند في النظام المنسق
- معيار القيمة المضافة، المستعمل أساسا لتحديد منشأ السلع الصناعية: لا يجب أن تتعدى قيمة السلع المستوردة، المدمجة في السلع المحصل نسبة معينة لكي تستفيد من صفة المنشأ التفضيلي؛
- معيار التصنيع الخاص: تتبع بعض السلع قواعد خاصة تصنف التصنيع الذي يمنحها صفة المنشأ. وهذا المعيار يخص أساسا سلع قطاع النسيج .

يؤخذ معيار تغيير البند في النظام المنسق بعين الاعتبار عندما يعكس تحولا كافيا. ويمكن أن يكون المعياران الآخرين بديلين (أو مكملين) لمعيار تغيير البند في النظام المنسق.

مثلا: توربينة مصنفة تحت الوضعية 8411 مصنوعة في تونس من سلع مستوردة من الهند، لا يمكنها الحصول على المنشأ التفضيلي إلا إذا استجابت لمعايير التصنيع أو التشغيل الكافية الآتية:

- إما أن تكون جميع المواد و السلع المستعملة لإنتاج توربينة مصنفة ضمن بند مختلف عن 8411 و كذلك يجب ألا تتجاوز المواد التي ليست لها صفة المنشأ نسبة 40% من سعر المنتوج عند التسليم لدى باب المصنع؛
- أو أن لا تتجاوز نسبة هذه السلع التي ليست لها صفة المنشأ 25% من سعر المنتوج عند التسليم لدى باب المصنع.

مثال آخر: نفس التوربينة مصنفة تحت البند 8411 من النظام المنسق ومصنوعة في تونس من سلع مستوردة من مصر يمكن أن يعاد تصديرها إلى المغرب بصفة منشأ تونس التفضيلي وإعفاؤها من الرسوم الجمركية.

في حالة سلعة مصنفة تحت البند 8408 من النظام المنسق ، مثلا هو الحال لمحركات الديزل: للحصول على صفة المنشأ فالمعيار المعتمد هو القيمة المضافة، و بذلك فنسبة السلع التي ليست لها صفة المنشأ يجب أن لا تتجاوز 40% من سعر المنتوج عند التسليم لدى باب المصنع.

- الإعفاء من الرسوم الجمركية في اتفاقية أغادير
- يقدم الملحق الأول لاتفاقية أغادير لائحة بجميع السلع المغفية تماما من الرسوم الجمركية حالما تدخل الاتفاقية حيز التنفيذ. يتعلق الأمر بلائحة حسب البلدان. فمثلا هناك لائحة أولى تتضمن و تحدد جميع السلع ذات المنشأ الأردني و المصري و التونسي التي تعفى تماما من الرسوم الجمركية عند تصديرها إلى المغرب. وبالمثل، هناك لائحة ثانية تحدد جميع السلع

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ذات المنشأ المغربي و المصري و الأردني التي تعفى تماما من الرسوم الجمركية عند تصديرها إلى تونس.

#### • بروتوكول تراكم قواعد المنشأ:

إذا ارتكزنا على عملية التصنيع، من الشائع أن تشارك شركتان أو عدة شركات متمركزة في دول مختلفة في إنتاج السلع تامة الصنع.

عندما تطبق دولتان أو عدة دول نفس قواعد المنشأ و تبرم اتفاقيات تبادل حر، فبإمكانها تراكم المنشأ. مما يعني أن السلع التي اكتسبت صفة المنشأ في بلد ما يمكن إدماجها مع منتجات بلد آخر دون أن يؤثر ذلك سلبا على المقام التفضيلي للسلعة.

تنص المادة الثالثة من البروتوكول الأوروبي - متوسطي على أن "السلع تعتبر ذات منشأ من الاتحاد الأوروبي إذا حصل عليها هناك انطلاقا من مواد من بلغاريا أو سويسرا أو أيسلندا أو النرويج أو رومانيا أو تركيا أو الاتحاد الأوروبي بشرط أن تكون هذه السلع خضعت لعمليات التصنيع أو التشغيل في الاتحاد الأوروبي، متعددة العمليات المستهدفة من طرف المادة 7. و ليس من الضروري أن تكون هذه المواد قد خضعت لعمليات التصنيع أو التشغيل الكافية".

ولذلك، في حالة التراكم، ليس من الضروري أن تكون عمليات التصنيع أو التشغيل التي خضعت لها المنتوجات ذات منشأ بلد شريك تصنيعا أو تشغيلا كافيا لكي يمنح المنتوج النهائي منشأ البلد الشريك ، شريطة أن تتعدى العمليات الغير كافية المذكورة في المادة 7. جميع العمليات الغير كافية الواردة في المادة 7 من البروتوكول الأوروبي - متوسطي أعيد ذكرها في المادة 6 لاتفاقية أغادير.

وتساهم قواعد تراكم المنشأ في جعل مبدأ التصنيع أو التشغيل الكافي أكثر مرونة: فهي تسمح لبلد بالاستعمال المتزايد لمواد مستوردة من البلدان الشريكية الأخرى، مع إعفاء هذه المواد المستوردة الآتية من البلدان الشريكية من ضرورة التحويل الكافي.

طبقا للمادتين 3 و 4 من البروتوكول، لكي تحصل سلعة مصنعة في إحدى دول منطقة أغادير على صفة المنشأ:

- ليس من الضروري أن يكون التصنيع أو التشغيل الذي خضعت له السلع المستوردة من دول أعضاء منطقة أغادير كافي
- لكن التصنيع أو التشغيل الذي تتعرض له السلع الأخرى المستوردة (خارج دول أغادير) يجب أن يكون كافيا.

لا تطبق مرونة قواعد المنشأ إلا على السلع المستوردة من الدول الأعضاء، بينما جمیع السلع المستوردة من طرف آخر غير دول أغادير حسب قواعد الاتفاقية المبرمة، كیفما كان منشأها، تخضع لعمليات التصنيع أو التشغیل الكافی. أما المواد أو المكونات التي لم تکتب صفة المنشأ يجب أن يتم تصنیعها بطريقة کافیة لكي تحصل على صفة المنشأ، وبذلك تستفيد من قواعد التراکم المحددة في الاتفاقية.

### خلاصة:

تمکن اتفاقية أغادير من التراکم القطري بين الدول الأربعة الأعضاء في الاتفاقية. قواعد هذا التراکم هي كالتالي:

- المواد المستوردة من الدول الشريكه ليست ملزمة بأن تكون محولة بطريقة کافیة
- السلعة المحصل عليها عن طريق التراکم تحصل على منشأ البلد الذي حصل فيه آخر تحويل يتعدى العمليات غير الكافیة، أو منشأ البلد الذي أعطى أكبر قيمة مضافة فيما يخص مواد المنشأ
- السلع التي لا تتعرض لأي تصنیع في بلد شريك تحافظ على منشئها عندما تصدر من جديد نحو بلد شريك

### • إمکانيات استغلال تراکم قواعد المنشأ:

- التراکم الثنائي مع الاتحاد الأوروبي: في كل من الدول الأربعة الأعضاء التي أبرمت اتفاقا تفضیلیا ثنائیا مع الاتحاد الأوروبي، فإن السلع الآتیة من أحد الطرفین و التي يتم تحولیها في الطرف الآخر تعتبر صفة منشأ الطرف الثنائي. بعبارة أخرى، التحويل الذي تخضع له المواد الأولیة المستوردة من البلد الشريك ليس من اللازم أن يكون "کافیا" حسب قواعد المنشأ. يعمل التراکم الثنائي على زيادة الاندماج الاقتصادي بين كل بلد و الاتحاد الأوروبي و بين الدول الأعضاء في الاتفاقية فيما بينهم.
- التراکم القطري بين الدول الأربعة: يتعلق الأمر بتراکم ثنائی ممدد إلى البلدان الأربعة المرتبطة باتفاقية أغادير. سوف يمكن هذا التراکم من تشیط المبادلات بين الدول الأعضاء لاتفاقية أغادير
- التراکم القطري بين الدول الأربعة و الاتحاد الأوروبي و الجمعیة الأوروبية للتبادل الحر: دخل هذا التراکم حيز التنفيذ من 01 غشت 2007. في هذه الحالة الخاصة فالدول الأربعة الأعضاء في اتفاقية أغادير بإمكانهم أن يلعبوا دور مناولین للاتحاد الأوروبي و الجمعیة الأوروبية للتبادل الحر
- يمكن أن يطبق التراکم القطري بين الاتحاد الأوروبي و المغرب و تونس و مصر وتركيا ابتداء من فاتح يولیوز 2006

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	The Arab Mediterranean Free Trade Agreement  <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## • فصل حضر رد الرسوم الجمركية:

يطبق على المواد التي لم تكتسب صفة المنتجة من المنطقة و التي، إضافة إلى كونها مصنعة ومشغلة بطريقة كافية، يجب أن تدفع الرسوم الجمركية اللازم دفعها في البلد الذي أصدر دليل المنتجا التقضيلي

### • إثبات المنتجا

يستمر إثبات طابع المنتجا لسلعة ما بشهادة المرور أور 1 المسلمة من طرف السلطات الجمركية أو عبر التصريح بالفاتورة، غير أن أهمية معرفة الظروف التي اكتسبت فيها المواد و/أو المنتجات صفة المنتجا تبرر إصدار و استعمال دليل منجا محدد: شهادة أوروميد أو التصريح على فاتورة أوروميد

يجب استعمال هذه الوثائق عندما يتم اكتساب المنتجا:

- بالتراكم، مع بلد متوسطي أو جزر فارو
- بدون التراكم، مع بلد متوسطي أو جزر فارو، لكن بنية إعادة تصدير أو استخدام هذا المنتوج داخل المنطقة

توضح شهادة أوروميد في خانتها 7 شروط اكتساب المنتجا، بموجب قواعد التراكم الأورو متوسطي، بفضل تأشير إحدى التصريحين التاليين:

- إذا تم الحصول على المنتجا بتطبيق التراكم بمواد مصدرها واحد أو أكثر من البلدان المشار إليها في المادتين 3 و 4 من البروتوكول الأورو متوسطي (تراكم مطبق مع...اسم البلد)
- إذا تم الحصول على المنتجا دون تطبيق التراكم بمواد مصدرها واحد أو أكثر من البلدان المشار إليها في المادتين 3 و 4 من البروتوكول الأورو متوسطي: "لم يطبق أي تراكم". تطبق قاعدة التحويل الكافي على المواد القادمة من خارج المنطقة فقط.

وهكذا، فإن إنشاء صلة من خلال تنفيذ أحكام التراكم في قواعد المنتجا له عدة نتائج إيجابية على الفاعلين الاقتصاديين:

- ولوج أفضل للسوق لصالح منتجات جميع الشركاء في المنطقة؛
- تشجيع متزايد للاستثمارات؛
- تعزيز التعاون الاقتصادي و التجاري بين جميع الشركاء؛
- إمكانيات تزويد أوسع للمواد و المنتجات لصالح جميع الشركاء؛
- فرص أفضل للمنتجين لتحقيق مقتضيات الحجم و ذلك عن طريق تنظيم أنشطة على مجال أوسع .

## 4- العوائق المرتبطة باتفاقية أغادير

هناك نوعان من العوائق المرتبطة بتنفيذ اتفاقية أغادير:

- العوائق المتعلقة باعتماد البروتوكول
- العوائق المتعلقة بالمنافسة

**العوائق المتعلقة باعتماد البروتوكول :** تتمثل في:

- ثقل الإجراءات الجمركية والإدارية لتطبيق قواعد المنشأ و الأنظمة القضائية و بنود عدم السداد؛
- الترشيد اللازم للفضاء الإنتاجي الإقليمي، و انسجام إطاره المؤسسي.

**العوائق المتعلقة بالمنافسة:**

يتطلب تنفيذ تدابير اتفاقية أغادير حسب المادة 8 من الميثاق إزالة جميع الحواجز التعرifية وغير التعرifية أمام الواردات. و ينبغي على البلدان الأعضاء في اتفاقية أغادير إزالة جميع الحواجز أمام الواردات: الحصص والحواجز الكمية والجمركية والإدارية. والتقنية

## 5- صياغة اتفاقية أغادير مع اتفاقيات التبادل الحر

### الأخرى

في ظل التطور الحالي الذي تشهده الاتفاقيات الثنائية، شعرت البلدان العربية بالحاجة إلى الاتحاد وتحسين المنافسة المحلية والرعاية الاجتماعية والتنمية الاقتصادية. لذا فإن الدول العربية تطمح إلى خلق منطقة تبادل حر على المدى البعيد. ولد هذا الأمل مع إنشاء الجامعة العربية في 1945 من قبل المملكة العربية السعودية، و مصر، و العراق، و الأردن، و لبنان، و سوريا و اليمن الشمالي. تضم الجامعة حاليا 22 دولة. يعتمد تنظيم الجامعة العربية على أربع هيئات مختلفة: قمة رؤساء الدول، و مجلس الوزراء، و اللجان الدائمة والأمانة العامة التي يرأسها عمرو موسى منذ سنة 2001. لتحقيق هذا الهدف، اجتمعت هذه البلدان في اتفاقيات كاتفاقية أغادير، خطوة انتقالية نحو سوق أوسع.

عقدت ثلاثة بلدان أعضاء في اتفاقية أغادير، ما عدا الأردن، اتفاقيات ثنائية مع تركيا. تعتبر تركيا عضو في اتفاقية برشلونة. ووفقا لمبادئ هذه الاتفاقيات، فإن بإمكان تركيا الاستفادة من التراكم القطري مع البلدان الأخرى.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبادل وتسويات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

وفيما يخص قطاع السيارات، تبرز تركيا كنموذج وكمثال لبلدان أغادير، حيث أنها تجذب أهم الاستثمارات في صناعة السيارات وبعد إنتاجها الأهم في المنطقة. وهذا يرجع إلى أنها تتشاطر الحدود مع أوروبا وتحاول الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي وتعتبر منطقة عبور بين أوروبا والشرق الأوسط وأسيا.

وهناك اتفاقيتان للتبادل الحر جديرتان بالذكر: اتفاقية التبادل الحر بين المغرب و الولايات المتحدة الأمريكية واتفاقية التبادل الحر بين الأردن و الولايات المتحدة الأمريكية. وتسمح هاتين الاتفاقيتين للبلدين بالحصول على زبناء إضافيين. غير أنها لا تمنح التراكمات كاتفاقية برسلونة. والعائق الوحيد للبلدان التي وقعت على هذه الاتفاقيات، هو أن أمريكا غالبا ما تطالب، في إطار تناقضها مع أوروبا، بشروط تفضيلية مماثلة لتلك الممنوحة لأوروبا.

وقد أردن اتفاقية تبادل حر مع سنغافورة.

وأخيرا، فإن مصر عضو من أعضاء مجموعة **COMESA**، و عقدت اتفاقيات تبادل تجاري حر مع 12 دولة من الدول الأعضاء **COMESA** مما يمنحها حق ولوج أسواق تتميز بكثافة سكانية عالية.

	<p>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسويات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008</p>
	

## الجزء الثاني :

# قطاع صناعة السيارات العالمي

## مقدمة

تعد صناعة السيارات صناعة ذات قيمة مضافة عالية ومصدر مهم لخلق الثروات، حققت سنة 2006 مداخيل تناهز 1612 مليار أورو. منها 500 مليار في أوروبا سنة 2006، ولقد تم تصنيع 69 مليون سيارة في العالم، منها 31% مصنوعة في أوروبا. الإنتاج العالمي عرف بذلك نموا بنسبة تناهز 40% خلال 15 سنة.

أكثر من 9% من مجموع المبادلات التجارية العالمية ترجع إلى قطاع السيارات سنة 2005 أي 914 مليار دولار أمريكي.

في أوروبا، هناك أكثر من مليون عامل مشغل في قطاع السيارات الأوروبي سنة 2006.

مساهمة الدول الأعضاء لاتفاقية أغادير على المستوى العالمي ضعيفة جدا حيث مثلت أقل من 0,5% من المبادلات العالمية المرتبطة بقطاع السيارات سنة 2006، الذي ظلت به كثافة السيارات في هذه البلدان جد ضعيفة و الصادرات العامة نحو أوروبا لم تتعذر 24 مليار دولار أمريكي سنة 2006. ونلاحظ في نفس الوقت تطورا للنسيج الصناعي لقطاع السيارات داخل بلدان الاتفاقية.

## 1- السوق العالمية للسيارات

### قطاع صناعة السيارات العالمي في 2006



ارتفع الإنتاج العالمي للسيارات بنسبة 4% سنة 2006 لكي يصل إلى 69,1 مليون وحدة.

من إعداد عدنان برباش (Ucotra Consulting) و Bruno DE CENIVAL سري

سجلت أهم الارتفاعات في سوق السيارات الخاصة (6,3%)، و سوق الشاحنات الخفيفة (6%). و عموما، فالإنتاج العالمي للسيارات ارتفع بوتيرة أهم مقارنة ب 2005.

TCAM	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	آلاف السيارات
3,2%	49 887	46 863	44 554	41 969	41 358	39 826	41 216	السيارات الخاصة
1,9%	19 241	19 619	19 942	18 695	17 636	16 479	17 159	الشاحنات الخفيفة
2,9%	69 127	66 482	64 496	60 663	58 994	56 305	58 374	المجموع

### 1-1 التقسيم الجغرافي للطلب

تمثل السوق العالمية للسيارات 67,8 مليون سيارة منها 25% بأوروبا الغربية

المجموع	السيارات النفعية	السيارات ال الخاصة	بآلاف السيارات	
<b>21 852</b>	<b>3 228</b>	<b>18 624</b>		<b>أوروبا</b>
17 091	2 345	14 746		الغربية
4 761	883	3 878		أوروبا الوسطى والشرقية
<b>23 424</b>	<b>11 286</b>	<b>12 138</b>		<b>أمريكا</b>
			اتفاقية التبادل الحر لأمريكا الشمالية	
19 895	10 579	9 316		أمريكا الجنوبية
3 529	707	2 822		
<b>21 195</b>	<b>6 826</b>	<b>14 369</b>		<b>أوقيانوسيا</b>
1 220	244	976		كوريا الجنوبية
5 739	1 127	4 612		اليابان
14 236	5 455	8 781		أوقيانوسيا و غيرها
<b>1 312</b>	<b>417</b>	<b>895</b>		<b>إفريقيا</b>
<b>67 783</b>	<b>21 757</b>	<b>46 026</b>		<b>المجموع</b>

2-1 نمو ضعيف إلى منعدم في أسواق أمريكا وأوروبا الغربية واليابان بين الاستهلاك حسب المناطق الجغرافية ترکيزا قويا في الدول الغربية واليابان (63% من الاستهلاك العالمي). وتعتبر اتفاقية التبادل الحر لأمريكا الشمالية أهم سوق بنسبة 29%， تليها أوروبا الغربية بنسبة 25% ثم اليابان بنسبة 8%.

معدل النمو في هذه الأسواق الثلاثة منعدم، إذ تعد هذه الأسواق ناضجة و مشبعة حيث تجهيز المنازل تكاد تكون مؤمنة بالكامل. لذلك فالطلب في هذه الأسواق يأتي من تجديد السيارات و تطور الساكنة، مما يجعل الصانعين يشجعون الاستهلاك بالتجدد المستمر دون أن يؤثر ارتفاع التكاليف على الأسعار، ومع ذلك، فهذه الأسواق تمثل قاعدة استهلاك مستقرة للمصنعين.

### 1-3- دفعه قوية للطلب في الدول الناهضة :

تمثل الأسواق الناهضة كأمريكا الجنوبية وأوروبا الغربية وآسيا الجنوبية الشرقية وأخيرا إفريقيا خزاناً مهماً لنمو صناعة السيارات، حيث أن كثافة السيارات فيها ضعيفة : كثافة السيارات في كل بلد الملخصة في الجدول الآتي تبين نضوج الأسواق المتغيرة التي لديها معدل مستقر لتجهيز الأفراد.

#### إمكانيات الدول الناهضة .

TCAM	نسبة كثافة السيارات		الدولة
	2006	2002	
1%	586	560	الاتحاد الأوروبي
0%	595	585	فرنسا
1%	813	785	الولايات المتحدة الأمريكية
1%	593	576	اليابان
4%	322	273	كوريا الجنوبية
18%	23	12	الصين
11%	12	8	الهند
1%	124	117	البرازيل
7%	115	89	تركيا
22%	66	30	مصر
8%	70	51	المغرب
12%	125	79	تونس
19%	135	68	الأردن

تعرف هذه المناطق نمواً محصوراً ما بين 7% و 15%. ويظل هذا النمو غير متساوٍ بين المناطق. وتمثل منطقة آسيا وأوقيانوسيا حاليًا 21% من السوق العالمية، كما أنها تمثل سوقاً مهماً للمصنعين حيث أنها تشهد نمواً قوياً، فهي تجذب مثلاً عدداً مهماً من المصنعين اليابانيين.

تأتي أوروبا الوسطى والغربية في المرتبة الثانية، بحصة 7% من السوق العالمية. مع معدل نمو يناهز 11% سنوياً خلال السنوات الست الماضية. هذه المنطقة تمثل فرصة حقيقة للنموا للمصنعين، خاصة الأوروبيين منهم.

حسب مبيعات سنة 2006 فيلدان اتفاقية أغادير تمثل سوقا يشمل 400000 سيارة، أي ما يعادل 0,6% من السوق العالمية للسيارات و 31% من السوق الإفريقية. هذه السوق تسجل نموا قويا في السنوات الأخيرة بما يناهز 11% للمغرب، 6% لتونس، و أكثر من 28% لمصر (التي ارتفعت مبيعاتها بأكثر من 40% ما بين 2005 و 2006). نشاط المبيعات هذا بالإضافة إلى كثافة سيارات في نمو مستمر ينبع. بإمكانيات و جاذبية هذه المنطقة الجديدة لمصنعي السيارات و شركات التجهيز.

لذلك، فالمصنعون يبحثون عن استغلال فرص النمو في الدول الناهضة، و في نفس الوقت يركزون على التجديد و الانفرادية في الأسواق الناضجة للدول المتقدمة

TCAM (06/00)	%	من المجموع	المجموع	السيارات التفعية	السيارات الخاصة	بألاف السيارات
11%	7,0 %	4 761	883	3 878	أوروبا الوسطى و الغربية	
7%	5,2%	3 529	707	2 822	أمريكا الجنوبية	
15%	21,0%	14 236	5455	8 781	آسيا وأقيانوسيا و غيرها	
14%	1,9%	1 312	417	895	إفريقيا	
		67 783	21 757	46 026	العالم	

## 2- تقديم أهم مصنعي السيارات و توجهاتهم:

### 2-1- تقديم أهم مصنعي السيارات:

سوق السيارات جد مركز و يوجد تحت سيطرة عدد محدود من المصنعين، أي ما يعادل 50 مصنعا. و بذلك، فال 12 مصنعين الأوائل يحققون 80% من من الإنتاج العالمي للسيارات و يسوقون عددا كبيرا من العلامات التجارية.

الشركات المصنعة	جميع السيارات	السيارات الخاصة	العلامات المسجلة	من ضمنها
1 جنرال موتورز	8 926	5 708	أوبل، فوكسهاي، صاب، شيفروليه، دايو	
2 طويوطا	8 036	6 800	طويوطا، دايهاتسو، هيون	
3 فورد	6 268	3 801	فورد، جاكوار، م.ج، فولفو، لندروفر	
4 اتحاد رونو ونيسان	5 716	4 598	رونولت، داسيا، سامسونغ	
5 مجموعة فولسفاكن	5 685	5 430	فولسفاكن، أوادي، سيت، سكودا	
6 هيونداي كيا	3 844	3 413	هيونداي كيا	
7 هوندا	3 670	3 550	هوندا	
8 بوجو سيتروين PSA	3 357	2 961	بوجو، سيتروين	
9 كريزيلر	2 545	710	كريزيلر	
10 فياط	2 318	1 754	فياط، ألفاروميو، لانسيا، فيرارى	
11 سوزوكي	2 297	2 004	سوزوكي	
12 دايمлер كريزيلر	2 045	1 275	مرسيدس، كريزيلر، جيب، سمارت	
منتجون آخرون	14 551	7978		
<b>Total</b>	<b>69 258</b>	<b>49 982</b>		<b>50</b>

## • عولمة المصنعين أدى إلى تكوينهم لمجموعات كبيرة:

- أمام تعاظم المنافسة وركود النمو في أسواقهم، بادر مصنعي السيارات إلى السعي وراء العولمة للوصول إلى أسواق جديدة. لذلك فالعولمة والمنافسة أدىتا إلى عولمة المجموعات والإنتاج.
- وعولمة المجموعات الكبيرة للسيارات تمت بعمليات نمو داخلية (خلق طاقات إنتاجية جديدة) وعمليات نمو خارجية (شراء، دمج مصنعين موجودين في السوق) وعن طريق تعاونات وشراكات (فورد مع مازدا، رونولت مع نيسان ...)

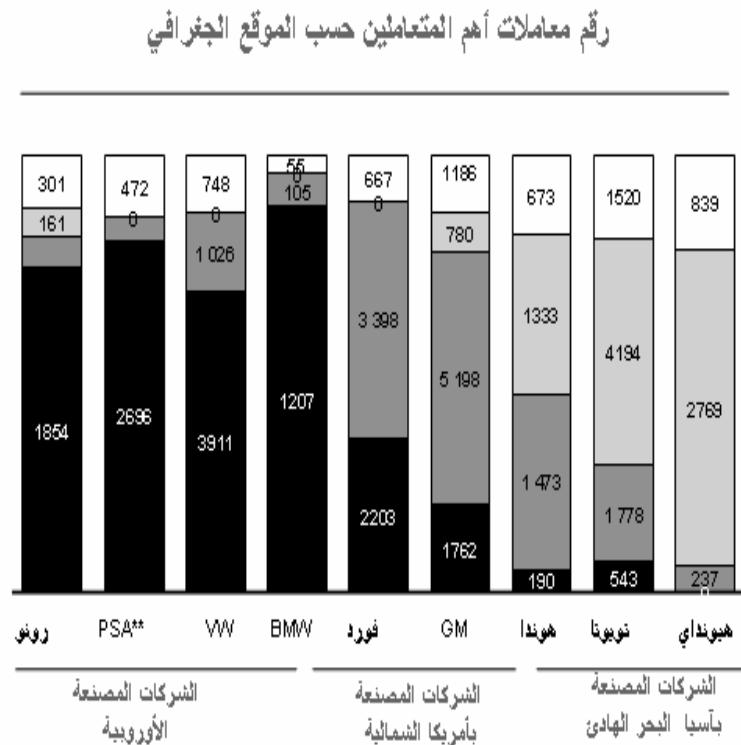
هذه العمليات تستهدف:

- البحث عن أسواق جديدة
- توسيع قنوات المنتجات
- خفض كلفة الإنتاج للوحدة
- تحقيق تناغم مع مجموعات أخرى فيما يتعلق بـ: الأبحاث المشتركة، تكامل قنوات المنتجات، تجميع الشراء وشبكات التوزيع..

## • التركيز على المناطق الأصلية:

رغم هذه العولمة، لا يزال المتذللون الرئيسيون يحققون الجزء الأكبر من مبيعاتهم في مناطقهم الأصلية.

بأبي دول العالم  
 اليابان - كوريا  
 أمريكا الشمالية  
 أوروبا الغربية



حاليا، تركز الشركات المصنعة على أسواقها الأصلية، في الوقت الذي تحد فيه المنافسة في تلك الأسواق.

ولهذا، قام المصنعون العالميون باعتماد الاستراتيجيات التالية :

- البحث عن أسواق جديدة مع إمكانيات نمو مرتفعة
- تكثيف استراتيجيات التكلفة المنخفضة: لمواكبة نموهم العالمي واستقرارهم في أسواق جديدة، والمحافظة على مستويات ربح مرضية مع تنظيم بنية تكاليفهم والمحافظة على تنافسية المصانع الأوروبية بتخفيض تكاليف المكونات، المصنعون قاموا بتطوير السيارة ذات التكلفة المنخفضة و التزود من الدول الناهضة
- ترشيد الإنتاج

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 2-2. التوجهات العالمية للمصنعين :

### 2-2-1. البحث عن أسواق جديدة و نقل موقع التجميع إلى أوروبا الشرقية

في أوروبا، تم نمو المجموعات بإنشاء وحدات جديدة للإنتاج. كانت إسبانيا و البرتغال أهم أقطاب التوسع للقدرات الإنتاجية في الثمانينات.

منذ التسعينات، و المجموعات الأوروبية تتوجه نحو أوروبا الغربية، آخذة بعين الاعتبار:

- تنافسية تكاليف الإنتاج
- وجود نسيج للمزودين
- ووجود طلب مهم في نمو قوي

لذلك فشركة فولكسفاغن حاضرة جدا في جمهورية تشيكوسلوفاكيا و هنغاريا و سلوفاكيا وبولندا. بينما رونو حاضرة في روسيا و رومانيا. PSA حاضرة في سلوفاكيا و جمهورية تشيك بشراكة مع طيوطا ويفسر هذا الانتقال نحو أوروبا الشرقية باكتساح أسواق جديدة ذات إمكانيات نمو مرتفعة و بروز الطلب على المنتوجات ذات الكلفة المنخفضة.

### 2-2-2. تزايد الاعتماد على استراتيجيات لفائدة تطوير الصناعات ذات التكلفة المنخفضة

#### • مشاريع تجميع بديلة: السيارة الاقتصادية :

أمام كسر أسواقهم، توجه عمالقة صناعة السيارات إلى الدول الناهضة حيث نسب النمو مرتفعة. وشرع كل واحد منهم في استراتيجية اكتساح لهذه المناطق الجديدة. وصل التطور إلى المنتوجات، فمثلاً لوغان يؤكد بتطور هذه المنتوجات المسوقة في الدول الناهضة.

تستهدف لوغان أسواقاً ناهضة، منغلقة نسبياً على الاستيراد، والتي تعتمد شروطاً صارمة فيما يتعلق بالمناخ و الشبكة الطرقية. إذ تمكنها عملية التجميع الخاصة بها والمعتمدة بكثافة على اليد العاملة من الاستفادة من الكلفة المنخفضة لليد العاملة. ولهذا، فإن تجمع السيارة ذات الـ 5000 أورو في الدول ذات التكلفة المنخفضة يجعل شركات التصنيع تحقق أرباحاً مهمة. وكذلك فيبيع نفس السيارة في كل الأسواق العالمية، يقوم المصنعون بتمديد السلسل في المصانع، مخفضين تكلفة الإنتاج.

لوغان فتحت جزءاً من السوق يمني معظم المصنعين التمركز به. فابتداء من 2008، تبني شركة فيات إنتاج سيارة جديدة - D200 - في تركيا لمنافسة لوغان.

منذ 2004، شرعت طيوطا في مشروع IMV (السيارة العالمية المبتكرة متعددة الأغراض) من أجل القيام بإنتاج شاحنة صغيرة في البلدان ذات التكلفة المنخفضة (النيلاند، إندونيسيا، جنوب إفريقيا والأرجنتين) وهذه السيارة موجهة للسوق العالمية. كما تتوي بابتكار نموذجين آخرين بتكلفة منخفضة في أفق 2010. حتى ططا موتورز أعلنت مشروعها بتطوير سيارة بتكلفة أقل من 2000 أورو.

### **• بروز مصنعي سيارات محليين جدد في الدول الناهضة :**

أدى التوسع المهم في الأسواق النامية، التي من المرتقب أن تمثل في مجلها 87% من معدل نمو قطاع التجميع في أفق 2011، إلى إنشاء شركات محلية جديدة لتصنيع السيارات.

بلغ معدل النمو السنوي لأهم عشرة فاعلين محليين في الصين والهند 25% خلال الخمس سنوات الأخيرة.

تتمتع شركتا تشيري وططا بوضعية مناسبة للاستفادة من المزايا المتوفرة فيما يتعلق بالتكلاليف، وستستمران في تقديم عروض تجذب المستهلك بشكل كبير، مما يمكنهما من لعب دور أكبر على الساحة الدولية.

يرتقب أن تحل روسيا المرتبة الثالثة من حيث المساهمة في النمو العالمي لقطاع التجميع (9,3%) خلال الخمس سنوات القادمة، وتليها كل من الصين والهند. أدت المبيعات المهمة للعلامات التجارية العالمية إلى استثمارات مهمة في القدرات الإنتاجية و التي يتوقع أن تؤدي إلى ارتفاع التجميعات السنوية إلى 2,3 مليون وحدة في أفق 2011

### **2-2-3- ترشيد الإنتاج والإمداد في البلدان الناهضة:**

للحفاظ على هوامشهم، يفقد المصنعون هذه الأسواق ذات اليد العاملة المنخفضة التكلفة أكثر.

وبحسب دراسة إسقاطية لعشر سنوات أجرتها مؤسسة ماكينزي، سوف يكون بإمكان الإنتاج الصيني الإطاحة قريبا بالأسواق الغربية. و تقدر المؤسسة بأنه من المتوقع أن تتخفض تكليف تصنيع السيارات في الصين إلى النصف مع حلول سنة 2015: من المرجح أن يرتفع الفرق بين تكلفة الإنتاج في الصين وأوروبا من الضغط على القطاع وترك الباب مفتوحا للواردات الصينية.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

لذا، فإن الحل الوحيد لمصنعي السيارات يتجلّى في التسريع الشديد لوتيرة الأرباح الإنتاجية في مصانعهم. حسب ماكينزي، سوف يقارب ربح الإنتاجية الضروري بحلول سنة 2015، 15%. لهذا، يشكل الإمداد محركا اختياريا نظرا لكون المشتريات تشكّل ما بين 65% و70% من ثمن تصنيع السيارة.

يتوفر المصنعون بالفعل على مزايا هامة لتوسيع قاعدة مزوديهم في البلدان المنخفضة التكلفة. وفي الواقع، وبالنظر إلى تحول مواقفهم إلى الدول الناھضة، فإنهم يتزودون من هذه البلدان من طرف المزودين المحليين.

في السنوات القادمة، سنشهد تسارع حركة الإمداد هذه من البلدان المنخفضة التكلفة. حسب ماكينزي، من المرجح أن يصبح الإمداد بالأجزاء الميكانيكية ذات النسب العالية من اليد العاملة، و كذلك الأجزاء الإلكترونية، مكتفيا. حيث أن تحسين إنتاجية الدول الناھضة سوف يعرض التكاليف اللوجستية المرتفعة. وفي نهاية المطاف، سوف يكون ممكنا تصنيع ما بين 40% و 50% من مكونات السيارة في البلدان المنخفضة التكلفة كالصين والهند.

ولقد أعلن العديد من المصنعين زيادة حصة المشتريات التي سيتم تحقيقها في البلدان المنخفضة التكلفة. و هكذا، تتوي مجموعة PSA تحقيق 47% من مشترياتها العالمية في بلدان منخفضة التكلفة خلال السنوات الخمس القادمة.

ومن المرجح إذن أن ترتفع حصة المشتريات في بلدان منخفضة التكلفة من 17% إلى 47% (من مجموع مشتريات يبلغ 29 مليار أورو). كما تتوي فتح مكاتب شراء في الصين و سلوفاكيا، و تركيا، و إيران، و البرازيل ، والهند وجنوب إفريقيا

أما مجموعة رونو نيسان، فإنها تعتمد من خلال داسيا على الإمداد المحلي بشكل كبير لصناعة لوغان، وسوف تستفيد من هذه التجربة لصناعة نماذجها الأخرى. وتتوي رونو تحقيق 40% من مشترياتها في بلدان منخفضة التكلفة، و تحقيق نسبة إدماج محلية تبلغ 80% و كذا تحسين إنتاجية المشتريات في العالم ب 5% سنويا.

## 2-2-4- استراتيجيات المصنعين لها تأثير كبير على شركات تجهيز السيارات:

اختار المصنعون التركيز على ما يسمونه بـ"قلب المهنة" و ذلك بتوجيهه لأنشطة ذات الاهتمام الضعيفة نحو مصادر خارجية.

تشكل هذه الاستراتيجيات فرصاً مهمة لشركات تجهيز السيارات، مع أنها مصحوبة بعدة عوامل:

- تحسين متزايد بالمسؤولية ومشاركة أكبر في مرحلة التخطيط للمنتوجات؛
- تزويد شامل بالمعدات للمصنعين بصورة متزايدة مما أدى إلى تعقيد متزايد في المنتوجات و العمليات الصناعية، و كذا ارتفاع تكاليف البحث و التطوير المرتبطة بتزايد المحتوى التكنولوجي للمنتوجات و تقصير عمر السيارات؛
- تزايد متطلبات الجودة على شركات تجهيز السيارات من حيث الوقت و جودة التزويد، مما أدى إلى تكنولوجيا متزايدة و تحسين المنظمات الداخلية؛
- الضغط على التكاليف الذي يدفع بشركات التجهيز إلى الدخول في مشاريع الإمداد العالمي

## 2-2-5- تذكير حول سلسلة القيم في صناعة السيارات:

تضم سلسلة القيم في صناعة السيارات مجموعة من المؤسسات التي تشارك في تصميم و إنتاج السيارات.

و هكذا، تتقاسم أربع مجموعات من الأطراف الفاعلة سلسلة القيم في صناعة السيارات.

- يشمل المزودون و المقاولون:
  - مصنفو المنتجات شبه المصنعة (زجاج، بلاستيك، ومنتجات معدنية) المستعملة لصناعة السيارات ؛
  - شركات تجهيز السيارات التي تصنع المعدات الكبيرة المكونة للسيارة كالعجلات و الهيكل الخارجي و المكونات و القطع و الأنظمة
- مصنفو السيارات الذين يقومون بالتجميع؛
- الأطراف الفاعلة في التوزيع و المالية؛
- لأطراف الفاعلة في قطاع قطع الغيار



المصنعون هم عبارة عن مجموعات دولية قوية لها تأثير هيكل على الفرع، و يتواجدون على قمة سلسلة الإنتاج، كما أنهم يشكلون منشأ صناعة السيارات في بلدانهم.

بالرغم من نزعة الاستعانة بمصادر خارجية، يحتفظ هؤلاء المصنعون بدور مركزي في الفرع حيث يتحكم عرض "المنتج" في الفرع كله. تتجلى هذه المهام في التخطيط والتصميم والهندسة والتسويق والتجميع.

شركات تجهيز السيارات لها خصوصية العمل بشكل حصري تقريباً لصناعة السيارات. ويتميزون عن باقي المزودين بالمسؤولية التقنية و التجارية للأجزاء الأساسية للسيارات و يملكون القدرة على التعامل مباشرة مع المصنعين وكذلك تنظيم وإنعاش شبكاتهم الخاصة للمزودين.

## 2-2-6. هيئة أسواق تجهيز السيارات:

يمكن تصنيف شركات تجهيز السيارات في ثلاثة فئات حسب حجمها :

- شركات التجهيز المدمجة من المرتبة 1: تعمل هذه الشركات في اتصال مباشر مع المصنعين و تمنحهم سلسلة كبيرة من المنتجات و الأنظمة. يمكن تقسيمها إلى ثلاثة أقسام كبرى:
  - شركات التجهيز العامة كدلفي و فيستيون و دنسو؛
  - شركات التجهيز المتخصصة في الوحدات الموجهة إلى بعض السيارات المعينة كفوريسيا وجونسون كونترولز؛
  - شركات التجهيز المتخصصة في الأنظمة المتعددة للسيارات كبوش و فاليو وماagna .
- شركات التجهيز من المرتبة 2؛
- شركات التجهيز من المرتبة 3؛
- شركات التجهيز من المرتبة n

شركات تجهيز السيارات مهيكلة على شكل شلالات: المزودون من المرتبة 2 على اتصال مع المرتبة 1، و مزودو المرتبة 3 يزودون المرتبة 2.

- **أسواق تجهيز السيارات**  
 تزود شركات تجهيز السيارات سوقين: التجميع الأولي و قطع الغيار.

• **التجمیع الأولي :**

المنفذ المحتمل الأول لشركات تجهیز السيارات هو صناعة السيارات الخاصة و الصناعية. سوق التجمیع الأولي هذه تعد سوقا دورية و تعتمد على نمو سوق السيارات. ترجع المبيعات في هذه السوق إلى نهج صناعي، مع دمج المكونات في وظائف و وحدات تخص أحجاما كبيرة.

و في غضون ذلك، فإن الصعود في سلسلات السيارات يؤدي إلى ارتفاع في المعدات التي تتمكن من التمييز عن المنافسين.

تزايد المبيعات لشركات تجهیز السيارات معزز بالأحجام الكبيرة من جهة، و معاق بالضغط على الأسعار المفروضة من طرف المصنعين من جهة أخرى.

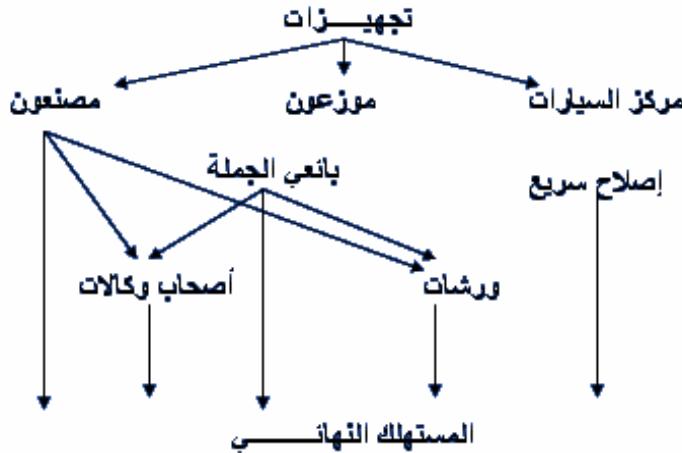
بما أن المنطق الصناعي للمصنعين هو الاستعانة بمصادر خارجية لبعض الأنشطة المدمجة، فإن سوق تجهیز السيارات يعرف تطورا. أصبحت شركات التجهیز بمثابة شركاء تكنولوجيين حقيقيين حتى في المجالات المحجوزة للمصنعين كالهيكل الداخلي على سبيل المثال.

• **سوق قطع الغيار :**

وعلى النقيض من ذلك، فإن سوق قطع الغيار أكثر استقرارا. وفي هذه السوق، زبائن شركات التجهیز هم صناع السيارات، و مراكز توزيع السيارات، و السلسل المتخصصة والمتاجر الكبرى. وبالرغم من الزيادة في عدد السيارات المتداولة، فإن نمو هذه السوق معرقل بإطالة عمر وموثوقية المعدات المركبة في السيارات الجديدة.

• **موزعو قطع الغيار :**

تشكل سوق قطع الغيار سوقا معقدة تضم عددا كبيرا من الفاعلين، وسلسلات ضخمة من المنتجات وأحجام متوسطة و صغيرة.



إذا كانت سوق التجميع تتجه أكثر نحو العالمية، فإن سوق قطع الغيار في تحول، من سوق محلية إلى سوق يمكن تعريفه بالقاري.

في حالة بلدان منطقة أغادير، يجب أخذ مفهوم القارية بمعناه الأوسع. يتعلق الأمر بمنطقة تطور السيارات "الأوروبية" و"الآسيوية".

يمكن التفريق بين صناعة قطع الغيار وقطع الغيار المستقلة.

كانت صناعة قطع الغيار امتدادا لنشاط التجميع الأولي، و المبادلات التجارية تتم عادة مع الأطراف الفاعلة الحاضرة في التجميع الأولي. كانت جل المنتوجات، عدا الأجزاء في نهاية الحياة، منتوجات تجميع أولي.

برزت في الآونة الأخيرة، سياسة جديدة من طرف مصنعي السيارات تهدف إلى التمييز بين تزويد التجميع الأولي و قطع الغيار. و يرجع هذا بالأساس إلى ضرورة التمييز بين وسائل الإنتاج حسب الكميات و كذلك المعرفات المرتبطة بمجموعات المنتوجات الكاملة والمتجنسة، و إدراج تعدد العلامات التجارية في شبكات توزيع المصنعين. وسيوفر ذلك فرضا جديدة لوسائل صناعية مرنة.

## يضم نشاط قطع الغيار المستقل عدة فئات من الأطراف الفاعلة :

- موزعو الجملة ذوو نشاط محلي، أو وطني أو دولي، الذين يمثلون الجزء الأكبر مما يدعى قطع الغيار التقليدية. ويشمل هذا القطاع واحداً أو اثنين من المستويات المتوسطة للوصول إلى المستهلك النهائي.
- ظهر المتخصصون في السوق من خلال سلسلة منتجات محددة في إطار الإصلاح السريع وخاصة: العادم، أو الفرامل أو العجلات. وهم يميلون الآن إلى التطور نحو تمركز متعدد المنتجات ومحافظة على الإصلاح كوسيلة للوصول المباشر إلى المستهلك الرئيسي. تكون هذه الفنون (ميداس وسبيدي واوروماستر...) عادة ذات نشاط قاري مع أن تطورها تم أولاً في البلدان الأكثر تصنيعاً.
- مراكز السيارات التي تتمثل مهمتها في البيع المباشر لقطع الإصلاح والإكسسوارات للمستهلكين، مع احتمال التدخل عموماً في المكان عينه.

يختلف توزيع السوق ما بين صناعة قطع الغيار ونشاط قطع الغيار المستقلة بشكل كبير حسب البلدان (حوالي 45/55% في أوروبا)، وكذلك حسب عمر السيارة، تتركز السنوات الثلاثة الأولى بشكل أقوى على صناعة قطع الغيار. يعتبر عمر الأسطول إذن معلومة للدراسة على وجه الخصوص.

وبالإضافة إلى ذلك، يركز نشاط قطع الغيار المستقل بشكل قوي على عدد محدد من القطع التي تسمى بـ"القطع الاستهلاكية" التي تمنح فرص كميات أكبر:

- الفرامل
- المصفاة
- المساحة
- الإضاءة
- العادم
- البطاريات
- مضاد الصدمات

تضاف إلى هذه القطع بعض المنتجات في طور نمو قوي كالإكسسوارات وتعديل السيارات والإلكترونيات المركبة الموزعة عن طريق نفس الشبكات.

يمكن الوصول إلى العولمة بفعالية في كثير من الحالات من خلال أسواق قطع الغيار العالمية، التي سوف تكون حواجز الدخول إليها أقل أهمية بالمقارنة مع أسواق التجميع الأولى.

من إعداد عدنان برباش (Ucotra Consulting) و Bruno DE CENIVAL  
سري

## 2-2-7- بنية سوق تجهيزات و مكونات السيارات:

يمكن تصنيف تجهيزات السيارات إلى 3 فئات حسب التعقيد المتزايد للمنتوجات المصنوعة:

- **المكونات:** و هي القطع الأولية التي تدخل في تجميع سيارة معينة. الزجاج، والفولاذ و المطاط هي المواد الأولية، بينما العجلات وموهن الصدمات هي عبارة عن مكونات ... يتم التزويد بها من طرف شركات التجهيز من المرتبة 2 فأكثر (3 أو 4)
- **الوحدات:** و هي مجموعة من المكونات المرتبطة هندسياً والمسلمة لشركات التصنيع على شكل قطعة واحدة من أجل التجميع النهائي (مثال: بطانة الأبواب، لوحة القيادة، المقاعد...). وترتبط الوحدات بسلسلة من التجميع ويتم التزويد بها من طرف شركات التجهيز من المرتبة 1
- وأخيراً الأنظمة، وهي مجموعة من المكونات المرتبطة من الناحية الوظيفية والمستعملة لتأدية وظيفة شاملة في السيارة (مثال: نظام الفرملة، نظام الأمان...). ويتم التزويد بها من طرف شركات التجهيز من المرتبة 1.

ويعرض الرسم البياني التالي 4 مجموعات وظيفية: المجموعات الداخلية والخارجية، والمحرك والهيكل، و تم عرض بعض الوحدات داخل كل وظيفة، على سبيل المثال :

الخارج	الداخل
علبة الهيكل الخارجي مضاد الصدمات/ حاجز القطع الأولية نظام الإضاءة	قمرة/لوحة القيادة المقاعد الإلكترونيات الكسو الداخلي
المotor	الهيكل
كتلة المحرك المحرك الملحق فحص المحرك  نظام العادم علبة السرعة وحدات أخرى (الأسلاك)	نظام الفرملة نظام القيادة نظام آلية حماية هيكل السيارة محور العجلة/الدولاب وحدات أخرى (الأسلاك)

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

## • تكنولوجيات عرضية :

إذا كانت شركات التجهيز هي الأطراف الفاعلة الرئيسية في سلسلة المزودين في صناعة السيارات، فإن هناك أطرافاً أخرى متدخلة من مهن مختلفة و يتعلق الأمر بمقاؤضين مباشرين أو شركاء شركات التجهيز. ونجدهم بالأساس في تحويل المواد البلاستيكية، والمطاط الصناعي، والخدمات الصناعية لعمل المعادن والقطع الحديدية، والعجلات، والزجاج و الكهرباء الإلكترونية.

إذا كان تطور نشاطهم يتبع أنشطة المصنعين وشركات التجهيز، فإن حساسيته تجاه الملابسة الوطنية لقطاعات الزبائن. وفي الواقع، في حالة انقلاب الوضع أو انخفاض الطلب، فإن لدى الأطراف الفاعلة وسائل تمكّنهم من التوجّه نحو أسواق أخرى بكل سهولة.

## 2-3- تقديم شركات التجهيز العالمية الرئيسية :

تقدر سوق تجهيز السيارات العالمية بحوالي 800 مليار دولار. وكجزء من عولمة الأسواق ورؤوس الأموال، فإن قطاع تجهيز السيارات يتكون من مجموعات كبيرة بعضها عبارة عن فروع أو فروع قديمة لمصنعي السيارات.

وفي الواقع، فإن استراتيجيات الاستعانة بمصادر خارجية كان لها الفضل في إنشاء مجموعات متخصصة في تجهيز السيارات الناجمة عن المصنعين (فوريسيا ناجمة عن بيجو، و فيستيون ناجمة عن جي إم، و دلفي ناجمة عن فورد)، أو سمحت لمجموعات كانت بالفعل حاضرة و متخصصة في تجهيز السيارات كفاليو باكتساب القوة.

يتعدى حجم أكبر شركات التجهيز حجم بعض شركات تصنيع السيارات العالمية.

الرتبة	شركة تجهيز السيارات	رقم المعاملات (بمليار أورو)
1	بوش	27,2
2	دينسو	23,9
3	ديلفي	19,4
4	ماجنا	19,3
5	بريدجستون	16,4
6	ميشلين	16,4
7	جودبير	16,1
8	إيسين سيكاي	16,0
9	جونسون كونترول	14,6
10	لير	14,2
11	فوريسيا	11,7
12	TRW	10,5
13	ZF	10,1
14	فاليو	10,1
15	سيemens VDO	10,0

على غرار المصنعين، فإن تركيز شركات التجهيز يتسارع: حققت المجموعة الـ100 الأولى العالمية رقم معاملات يصل إلى 530 مليار دولار.

ولقد بدأ المصنعون هذه الحركة حيث أنهم قلصوا عدد مزوديهم إلى 300 مزود. و كما هو الحال بالنسبة للمصنعين، فإن شركات تجهيز السيارات قلصت عدد مزوديها، ففرضت وبالتالي تركيز مجموع سلسلتها.

### • سوق لا تزال إقليمية:

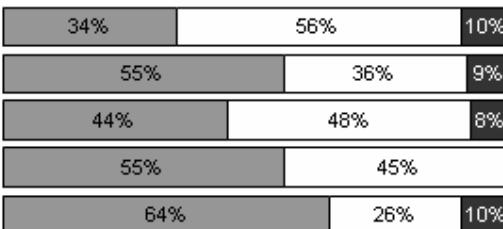
بالرغم من العولمة المتزايدة، فإن السوق تبقى إقليمية نسبياً من وجهة نظر عالمية: يتم جزء كبير من رقم المعاملات لشركات تجهيز السيارات الرئيسية في قاراتها.



Aisin Seikai Co Ltd

Denso Corp

شركات تجهيز السيارات  
اليابانية



TRW Automotive Inc.

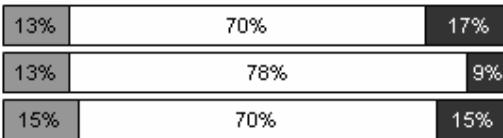
Lear Corp.

Johnson Controls Inc.

Magna International Inc.

Delphi Corp

شركات تجهيز السيارات  
الأمريكية



Robert Bosch GmbH

Valéo SA

Faurecia

شركات تجهيز السيارات  
الأوروبية

■ رقم المعاملات المحقق بأوروبا    □ رقم المعاملات المحقق بأمريكا الشمالية

في الواقع، لا تزال شركات تجهيز السيارات مركزة على أسواقها المحلية :

- تزود شركات تجهيز السيارات اليابانية شركات التصنيع الآسيوية على الخصوص نسيج المزودين اليابانيين أسيير للغاية و يحافظ على علاقات حصرية مع المصنعين؛
- تبقى شركات تجهيز السيارات الأوروبية مركزة لأكثر من 70% من رقم معاملاتها على سوقها الأصلي؛
- بينما يحقق الأمريكيون 50% من رقم معاملاتهم في أمريكا الشمالية

باعتبار هذا التركيز المحلي، فإن المجموعات الأوروبية حاضرة بقلة في آسيا، خاصة في الصين و الهند، اللذين يتوفران على نسب تنمية محتملة جد قوية. بيد أن علاقات مع شركاء صينيين و هنديين في طور التطور

#### • انتقال شركات التجهيز إلى البلدان الناهضة:

يتألف أكثر من 90% من طلب التجهيزات من طلبات مصنعي السيارات، و الباقي يتعلق بطلب قطع و تجهيزات الغيار، كما أن البنية الجغرافية لطلب التجهيزات مرتبطة بقوة بطلب صناعة السيارات.

ولقد تمت عولمة شركات تجهيز السيارات على أثر شركات التصنيع التي شجعت شركات التجهيز على اتباعها في عولمتها. و هكذا، لتلبية حاجيات الزبائن المصنعين و تقليل تكاليف الشراء و التصنيع و النقل، فإن شركات التجهيز الرئيسية اتسعت صناعيا و تجاريا في مناطق جغرافية جديدة كأوروبا الشرقية والشرق الأقصى على حساب المناطق المحلية.

وتماشيا مع عولمة زبائنها المصنعين، توفر فوريسيا على سبيل المثال على 180 مصنعا في 28 بلدا الذين يصنعون الوحدات و تتمركز مصانع الوحدات في المجمع الصناعي لشركات تصنيع المكونات. و تعمل 40% من هذه المصانع على نهج JAT

أما بالنسبة لموقع المكونات، فإن استقرارها يعتمد على تكاليف الصناعة و مشتريات المواد الأولية و أساليب الإيصال، و القدرة على نقل المنتجات النهائية إلى سلسل تجميع المصنعين.

و يجب كذلك على المزودين أن ينشئوا موقع للتصنيع على مقربة من أراضي التجمع أو بناء تحالفات مع شركاء محليين. بغية التحكم في تكاليف الشراء و الصناعة و النقل، تنظم شركات التجهيز تزويدها لتشمل جزءا يقدر بـ 25% من المنتجات المصنوعة في عين المكان.

**• تزويد المصنعين بتجهيزات كاملة:**  
 أدى تركيز المصنعين على مؤهلاتهم الرئيسية إلى:

- جعل المهام/التجهيزات خارجية (الاقتناء بدل التصنيع)
- مطالبة المصنعين بمقابلة تقوم على الوحدات .

ولقد تم إسناد المزيد من المسؤوليات إلى شركات التجهيز في إطار جعل المهام خارجية من طرف المصنعين. وأصبحت 70% إلى 80% من الكلفة الإجمالية لصناعة سيارة مكفولة إلى مزودين خارجيين.

وبذلك، تشير شركات التصنيع منظمة و مجمعة للأجزاء الثانوية في إطار تطوير سياسة الأرضيات المتبعة من طرف المصنعين.

وللاستجابة للطلبات المتزايدة لمصنعي السيارات فيما يتعلق بالتكاليف والأجال والجودة، فشركات التجهيز قامت بخلق شراكات استراتيجية مع مجموعة من المزودين الآخرين.

• **ضرورة الابتكار:**  
 في سوق جد مجزأة، حيث النماذج تتكرر بينما ينخفض ثمن البيع للمستهلكين، فشركات التجهيز يجب أن توفر للمصنعين:

- منتجات مبتكرة ومتخصصة وتركز على أولويات المستهلك: الأمان، تخفيض الاستهلاك، تجهيزات أولية وموثوق بها، راحة ومحيط.
- منتجات موحدة عندما لا تكون ملموسة مباشرة من طرف المستهلكين للاستجابة للمعادلات الاقتصادية السوق.

لذلك فيجب عليها الاستثمار بقوة في مصاريف البحث والتطوير لمواجهة التجديد المتواصل لفئات السيارات وتقليل دورة إنتاج وتصنيع السيارات.

**أدى الضغط الكبير على التكاليف إلى تعليم اللجوء إلى الإمدادات الخارجية:**

ما بين 65% إلى 70% من كلفة السيارات تتعلق بمشتريات المكونات والأجزاء.

كما أن المصنعين يمارسون ضغطاً كبيراً على أسعار الشراء من عند شركات التجهيز التي تعمل في قطاع الإمدادات الخارجية العامة.

يتم البحث عن تخفيض التكاليف عبر الاستقرار المباشر في البلدان ذات التكلفة المنخفضة أو برفع المناولة نحو هذه البلدان.

أمثلة عن الوحدات التي تستمدتها الشركات المصنعة من الخارج:

- **الداخل:** دمج الأنظمة الداخلية، دمج الأبواب، تطوير ودمج أنظمة التكييف
- **المحرك:** تجميع أجزاء المحرك، تطوير المحرك
- **الهيكل الداخلي:** دمج قطع عجلة القيادة وموهنة الصدمات
- **الهيكل الخارجي:** صنع قطع من الألمنيوم والبلاستيك لتضاف إلى الهيكل الخارجي

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## الجزء الثالث:

# موقع بلدان اتفاقية أغادير

	الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير	
	دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب	
	السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)	
	التقرير الختامي - ابريل 2008	

## مقدمة

بلدان اتفاقية أغادير	تونس	المغرب	الأردن	مصر	2006	معطيات Macro اقتصادية
125	10	31	5	79		الساكنة (الملايين)
216	30	63	15	108		الناتج الداخلي الخام (مليار دولار)
49	12	11	5	21		ال الصادرات (بالمليار دولار)
78	14	21	10	33		الواردات (بالمليار دولار)

الطلب	أسطول السيارات (بالملايين)	متوسط عمر الأسطول (السنوات)	كثافة السيارات	السيارات السياحية (بالملايين)	الشاحنات الخفيفة والثقيل (بالملايين)	مبيعات السيارات الجديدة (بالملايين)
7,2	1,2	2,1	0,7	3,2		
16	15	16	-	20		
57	120	68	128	41		
5,2	0,7	1,5	0,6	2,4		
2,0	0,5	0,6	0,1	0,8		
382	50	100	60	172		

تمثل بلدان اتفاقية أغادير سوقا بـ 125 مليون نسمة. وبالنظر إلى الساكنة ومعدل امتلاك السيارات البالغ 57 سيارة لكل ألف فرد، يبقى نمو هذا السوق نسبيا، لكنه ينطوي على إمكانيات نمو أكيدة. إذ يصل أسطول السيارات إلى سبعة ملايين سيارة، 72 في المائة منها هي في ملك الخواص. وقد بلغت المبيعات السنوية خلال سنة 2006 حوالي 382 ألف سيارة جديدة وسجلت ارتفاعا مهما في بلدان اتفاقية أغادير خلال السنة الماضية.

وأضحى متوسط العمر لأسطول السيارات المرتفع نسبيا، والذي يزيد عن 16 سنة، يشجع الطلب والإقبال على قطاع الغيار.

بلدان اتفاقية أغادير	تونس	المغرب	الأردن	مصر	2006	العرض خلال
28	4	7	2	16		عدد وحدات التجميع
21 150	1 350	2 000	800	17 000		العمال
122 900	3 400	30 000	500	89 000		الإنتاج (الوحدات)
1 770	120	410	40	1200		الإنتاج (بملايين الأورو)
417	200	100	24	93		عدد مصانع التجهيزات
101 300	43 500	30 000	800	27 000		عدد العمال
2 310	1 100	820	40	350		الإنتاج (بملايين الأورو)
1 536	680	684	22	150		ال الصادرات (بمليون أورو)
						قطاع السيارات
445	204	107	26	108		عدد المقاولات
122 450	44 850	32 000	1 600	44 000		عدد العمال
4 080	1 220	1 230	80	1 550		الإنتاج (بملايين الأورو)
1 536	680	684	22	150		ال الصادرات (بملايين الأورو)

المصدر: AMICA, API, EAFA

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسويات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

عرض السيارات في بلدان اتفاقية أغادير تمثله 445 مقاولة توظف 122 ألف عامل وتنتج أربعة مليارات أورو وتصدر مليارات ونصف.

ويصل عدد مقاولات تجميع السيارات 28 مقاولة بما يزيد عن أربعين سلسلة تجميع وتوجه أغلب إنتاجها إلى السوق المحلي.

ويمثل عرض المجهزين 417 مقاولة تنتج 57 في المائة من إنتاج صناعة السيارات في بلدان اتفاقية أغادير.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	<b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>

## 1: المغرب

### 1-1 بطاقة وصفية:

الطلب	المغرب	بلدان اتفاقية أغادير بالنسبة المنوية في بلدان المنطقة
أسطول السيارات (بالملايين)	2,1	29%
متوسط عمر الأسطول (بالسنوات)	16	-
معدل امتلاك السيارات	68	-
السيارات السياحية (بالملايين)	1,5	29%
السيارات الفعية والسيارات القليلة (بالملايين)	0,6	30%
مبيعات السيارات الجديدة (بالملايين)	100	26%
العرض		
عدد وحدات التجميع	7	25%
العمال	2 000	9%
الإنتاج (بالوحدات)	30 000	24%
الإنتاج (بملايين الأورو)	410	23%
عدد المجهزين	100	24%
العمال	30 000	30%
الإنتاج (بملايين الأورو)	820	35%
الصادرات (بملايين الأورو)	684	29%

### 2-1 سوق السيارات المغربي:

#### 2-2-1 تطور أسطول السيارات:

يضم أسطول السيارات المغربي 2109410 سيارة، وقد تضاعف بـ 1,5 خلال السنوات العشر الأخيرة، حيث انتقل عدد السيارات من حوالي 1400000 سنة 1996 إلى 2100000 سيارة خلال سنة 2006.

TCA	2 006	2 005	2 004	2 003	2 002	2 001	2000	السيارات السياحية
M 00/06	1 548 006	1 477 330	1 402 775	1 372 274	1 326 108	1 278 262	1 230 068	3,9%
	73%	73%	73%	74%	74%	74%	74%	73%
4,7%	561 404	535 772	507 723	480 708	460 101	441 050	424 992	27%
	27%	27%	27%	26%	26%	26%	26%	27%
4,1%	2 109 410	2 013 102	1 910 498	1 852 982	1 786 209	1 719 312	1 655 060	العدد الإجمالي
								المصدر: وزارة النقل

ورغم هذا التطور، تبقى كثافة السيارات ضعيفة بما أنها بالكاد تبلغ 70 سيارة لكل ألف فرد. وبالنظر إلى هذه الإحصائيات، تعتبر إمكانية نمو أسطول السيارات في المغرب مهمة.

تمثل السيارات السياحية 73 في المائة من السيارات المستعملة، إذ أن مبيعات الشاحنات الخفيفة والثقيلة مستقرة نسبيا، حيث ساهمت بنسبة 27 في المائة من مبيعات السيارات في المغرب سنة 2006.

#### • مبيعات السيارات المستعملة:

يؤكد الجدول الوارد أعلاه أن مبيعات السيارات المستعملة انتعشت بعدما سجلت تراجعا مهما ما بين سنتي 2000 و2003 بالرغم من الضرائب والحقوق المكلفة. فتراجعها ما بين سنتي 2000 و2003 يفسره ترويج سيارات فيات أونو وبانتو وسيينا، التي تركبها شركة فيات محليا.

في سنة 2007، قدر عدد السيارات المستوردة من أوربا، والتي خضعت للرسوم الجمركية بما يزيد عن 20 ألف وحدة. وبالنسبة للمسؤولين في شركة سوماكا، يتعلق الأمر بشكل عام بالسيارات الفاخرة الحديثة التي يتراوح عمرها بين سنتين وثلاث سنوات، والسيارات البرلينية الرفيعة من فئة ميرسيديس أو سيارات الاستعمال الرياضي، وحتى الشاحنات الخفيفة والثقيلة الأخرى الخاصة ببناء الأشغال العمومية.

TCAM 00/06	2 006	2 005	2 004	2 003	2 002	2 001	2000	
11%	77 560	56 183	48 557	48 769	47 859	46 542	42 227	<sup>1</sup> السيارات الجديدة
	81%	79%	81%	84%	83%	76%	62%	العدد الإجمالي بالمائة
	38%	16%	0%	2%	3%	10%		القلبات
-5%	18 749	14 488	11 362	9 251	9 478	14 530	25 584	السيارات المستعملة المستوردة
	19%	21%	19%	16%	17%	24%	38%	النسبة من العدد الإجمالي
	29%	28%	23%	-2%	-35%	-43%		المتغيرات
6%	<b>96 309</b>	<b>70 671</b>	<b>59 919</b>	<b>58 020</b>	<b>57 337</b>	<b>61 072</b>	<b>67 811</b>	المبيعات الإجمالية

المصدر: وزارة التجارة والصناعة والتكنولوجيات الحديثة

وهكذا، شهد سوق السيارات المستعملة تراجعا بنسبة 5 في المائة كل سنة.

## • مبيعات السيارات الجديدة

أما فيما يتعلق بمبيعات السيارات الجديدة، نلاحظ زيادة مهمة نسبيا في مبيعات السيارات الجديدة بمختلف أصنافها في المغرب خلال الفترة الممتدة بين 2000 و2006.

كانت هذه الزيادة، بالفعل، واضحة خلال سنتي 2005 و2006، بنسبة 16 في المائة و38 في المائة، حيث نشطتها مبيعات لوغان، التي تركب محليا، والتي تروج منذ يوليو 2005.

TCAM 00/06	2 006	2 005	2 004	2 003	2 002	2 001	2000	
8%	29 881	14 622	15 020	18 270	19 640	21 231	18 709	السيارات المركبة محليا
	39%	26%	31%	37%	41%	46%	44%	السيارات الجديدة %
	104%	-3%	-18%	-7%	-7%	13%		المتغيرات
13%	47 678	41 561	33 537	30 499	28 219	25 311	23 518	السيارات المستوردة في حالة جاهزة
	%15	%24	%10	%8	%11	%8		المتغيرات
	61%	74%	69%	63%	59%	54%	56%	السيارات الجديدة
<b>11%</b>	<b>77559</b>	<b>56183</b>	<b>48557</b>	<b>48769</b>	<b>47859</b>	<b>46542</b>	<b>42227</b>	

غير أنه من المهم الإشارة هنا إلى أنه:

- ما بين سنتي 2000 و2006، ارتفعت مبيعات السيارات الجديدة بوتيرة سنوية بلغت 11 في المائة. وقد ارتفعت هذه المبيعات على حساب مبيعات السيارات المستعملة التي تراجعت بنسبة 5 في المائة سنويا.
- ما بين 2000 و2006، مثل عدد السيارات الجديدة المستوردة 62 في المائة من عدد سيارات السياحية والشاحنات الخفيفة الإجمالية خلال سنة 2006. إذ زادت مبيعات السيارات الجديدة المستوردة ضعفين خلال ست سنوات بفضل تحرير الاستيرادات. وخلال الفترة ذاتها، تراجعت مبيعات السيارات المركبة محليا والرائجة في السوق الداخلي بنسبة 20 في المائة ما بين سنتي 2000 و2005 قبل أن ينتعش خلال سنة 2006 بشكل مذهل. وكان مرد التراجع الذي استمر إلى غاية سنة 2005 إلى انتهاء عقد فيات.

ويعزى الانتعاش الذي شهدته سنة 2006 إلى التجميع المحلي لسيارة لوغان والشاحنات الخفيفة.

**• مبيعات السيارات المستوردة في حالة جاهزة:**

فضلا عن ذلك، استفاد قطاع السيارة المستوردة في شكلها المركب من ارتفاع المبيعات في السوق المغربي، واستعاد بعض حصص سوق فيات، الذي كانت تتراوح مبيعاته من سيارات أونو باليو وسيينا المركبة محليا بين 9000 و10000 سيارة سنويا، والذي توقف عن الإنتاج في وحدات سوماكا آواخر سنة 2003.

**• مبيعات السيارات المركبة محليا:**

شكلت سنة 2007 منعطفا في تاريخ سوق السيارات المغربي طالما أن المبيعات السنوية من السيارات تجاوزت عتبة مائة ألف سيارة لأول مرة. فحسب جمعية مستوردي السيارات بالمغرب، كان من المرتقب تجاوز عتبة مائة ألف سيارة خلال سنة 2010.

هذه المبيعات السنوية المهمة يفسرها التقاء عوامل عديدة:

- إدخال السيارة ذات التكلفة المنخفضة ومجيء وافدين جدد على سوق السيارات (ماهيندرا وتشيري)؛
- عرض يزداد تنوعا ويستجيب للطلب على كل الفئات السوسيومهنية؛
- المجهودات المتواصلة حول الأسعار؛
- تطور قروض الاستهلاك، وخاصة القروض الممنوحة دون فائدة.

غير أن هذا الرقم لا زال محدودا عندما ندرك أن كثافة السيارات تمثل 70 سيارة لكل ألف نسمة، مقارنة مع المعدل السائد في الدول المتقدمة.

وهكذا، يقدم السوق المغربي فرصا مهمة لتساهم في تقدمه مستقبلا.

ويقدر متوسط العمر للأسطول بـ16 سنة، لكن هيمنة السيارات الجديدة المركبة محليا أو المستوردة لتساهم في تشبيب أسطول السيارات المتداولة.

**1-2-2- قنوات التوزيع:**

**• السيارات:**

يقوم بتوزيع السيارات 22 وكيلًا مستوردا خاصا.

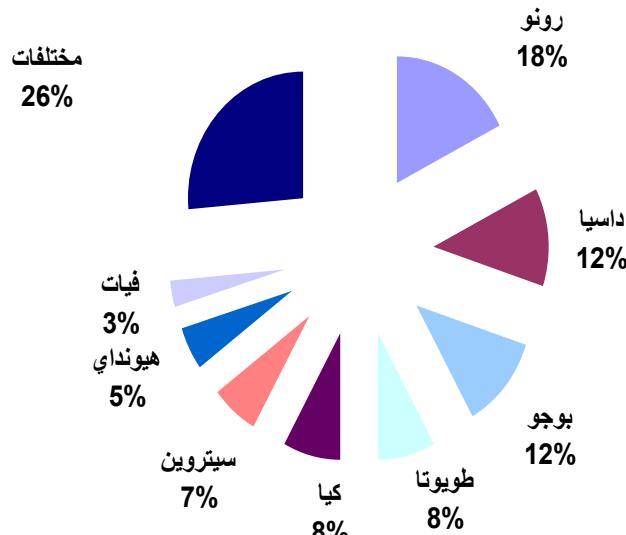
أصبحت العروض متعددة جداً، وأضحت المنافسة بينهم شديدة مع التقدم القوي للمصنعين اليابانيين والكوربيين ومجيء المصنعين الصينيين والهندوين خلال سنة 2007.

الأنواع الممثلة	المستوردون الخواص
Wuling	أجيان هول
ولينغ	مصنعة عربات أطلس
إفيكو	سيارة نجمة المغرب
ميرسيديس-كرايزلر-جيب-دودج-سانغ يونغ-فاو	بافاريا موتورز
سيت-تشيري	CAC
فولسفاغن-أودي-سكودا-بورش	موتورز CFAO
أوبيل-شيفرولي-هامر-إسوزو	دياموند موتورز
ميتسوبيشي موتورز	فيات أوتو المغرب
فيات-لاتسيا-ألفا روميو	غلوبال إنجلانز
هيونداي	جاغوار المغرب ساس
جاغوار	جاما أوتو
مازدا	كيا موتورز المغرب
كيا	ماديفا وماهيندرا
هافاي-لاندويند-جاك	مونديال موتورز
شانغان	باسيفيك موتورز
يانغزي-شانغفي	رونو المغرب
رونو-داسيا	سكاما
فورد	اسكندنافيا أوتو المغرب
فولفو	سياب
نيسان	سمبيا
بي إم دبليو-لاندروفر-ميني	سوبريم
بوجو-سيتروين	سوزوكي المغرب
سوزوكى	طويوتا المغرب
طويوتا-دایهاتسو-ليكسوس	إنيفير موتورز
هوندا	

### 3-2-1- الأنواع المروجة:

يهيمن المصنعون الفرنسيين على السوق بما يزيد عن 52 في المائة من مبيعات السيارات خلال سنة 2007. إذ يبين الرسم البياني الموالي حصة الأسواق مختلف المصنعين.

تحتل مجموعة رونو مركز الزعامة في السوق المغربي بنسبة 40 في المائة من حصة السوق، 18 في المائة يغطيها نوع رونو، فيما تغطي لوغان 12 في المائة. وتحتفظ الأنواع الفرنسية بصدارة السوق المغربي رغم أن الأنواع اليابانية والكورية عززت حضورها في السوق المغربي خلال السنوات الأخيرة.

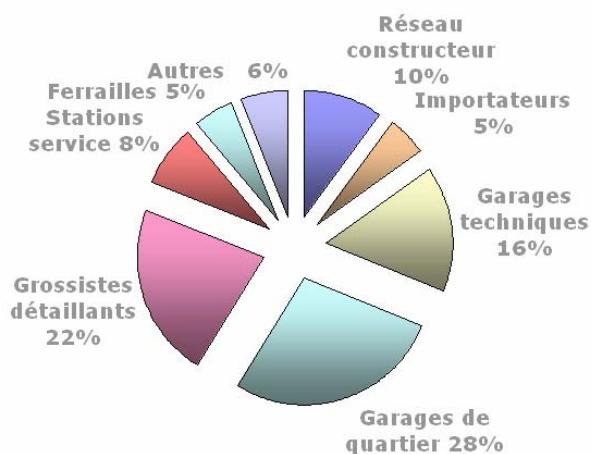


#### 4-2-4- ارتفاع الطلب على قطع الغيار:

ت تكون قنوات توزيع قطع الغيار من أصحاب المرائب ومحطات الخدمات وسوق الحرفة التي توفر الأجزاء المستعملة بطريقة شبه منظمة.

يقدر عدد نقط البيع فوق التراب المغربي بحوالي 15000 نقطة بيع.

**Répartition de la demande en pièces de rechange**



	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## • القطاع غير المهيكل

تفيد التقديرات أن حصة القطاع غير المهيكل الخاص بتوزيع قطع الغيار في المغرب تصل إلى 40 في المائة من الحجم الإجمالي. ويضم هذا القطاع 15 في المائة من القطع المهربة و20 في المائة من القطع غير المعلنة وأخيرا 5 في المائة من القطع المزورة.

### 1-2-5- قنوات توزيع قطع الغيار:

#### • شبكات المصنعين:

يعتبر عدد الواقع محدودا ( حوالي 100 إلى 150) لكنه يمثل حوالي 12 في المائة من حجم القطع الرائجة في السوق المغربي.

توجه أغلب هذه القطع للسيارات الخاضعة للإصلاح داخل الشبكات (80 في المائة).

و هذه القطع الموزعة توفرها بشكل شبه خاص مديريات "قطع الغيار" التابعة لشركة التصنيع الأم.

و تتطابق جودة القطع مع الجودة "الأصلية" و تستجيب لدفتر تحملات التجميع الأولى الخاص بالمصنعين.

#### • المستوردون/ الموزعون يركزون على القطع الموجهة لكتار مصنيع التجهيزات الدوليين:

هذه الفئة من المستوردين هي كذلك قليلة نوعا ما ( حوالي 20). إذ تمثل حوالي 13 في المائة من حجم القطع المعروضة للبيع في المغرب. ما يزيد عن 90 في المائة من إمداداتها تصنع في أوروبا أو على نحو هامشي في الولايات المتحدة واليابان. وتبقى المشتريات المحلية ضعيفة.

يتشكل زبناء هذه الفئة أساسا من أصحاب الجملة، لكنهم يتشكلون، بنسبة أقل، من تجار التبسيط كذلك وأصحاب المرائب بشكل مباشر أو المقاولات وحظائر السيارات.

و تتطابق جودة القطع التي يوفرها كبار مصنيع التجهيزات العالميين أساسا مع الجودة الأصلية.

- المستوردون/ الموزعون الذين يوزعون أساساً قطعاً معروفة بأنها "قابلة للتكييف" تمثل هذه الفئة جزءاً مهماً من الوافدين على المغرب ومن عدد الفاعلين في هذا القطاع. إذ يمكن تقدير 46 في المائة من حصة القطع التي تروجها هذه الفئة المكونة من حوالي 200 مقاولة في السوق المغربي.

يُتَمَكَّنُ المُزُودُونُ فِي أُورَبَا وَفِي آسِيَا (70 فِي المائةِ)، وَفِي الْمَغْرِبِ أَيْضًا.

ويتنمي زبناء هذه الفئة إلى نفس الفئة السابقة مع حصة أكثر أهمية من المبيعات الموجهة للمكتبيين ومؤسسات التوزيع (10). فهم يوزعون بشكل عام حصة من أجزاء كبريات الأنواع التي تتلاعム مع المعايير الموصوفة العليا، غير أن أغلب الأجزاء المعروفة بأنها "مقلدة ذات الجودة" تستجيب لمقتضيات السلامة المطلوبة على نحو طبيعي، لكنها لا تستجيب بالضرورة لمجموع خصوصيات المصنعين.

وعلى العكس من ذلك، تجمع هذه الفئة كذلك عدداً من الفاعلين الآخرين، خاصةً البعض من يرثون قطعاً ذات جودة غير مؤكدة.

## • شبكات مصنعي القطع المحلية:

تصنع بعض المنتجات في المغرب ويوزعها مصنعواها بشكل مباشر. هؤلاء المصنعون يزودون كبار الموزعين، لكن أغلبهم يملكون شبكاتهم الخاصة، التي تنافس الموزعين. وتتوافق جودة القطع في غالب الأحيان مع معيار "النفليد الجيد" مع بعض حالات "الجودة المتطابقة مع الأصل".

وقد تقدر حصة القطع التي تروجهها هذه الفئة في السوق بما يزيد قليلاً عن 20 في المائة من السوق، مركزة على بعض خطوط المنتوجات.

وتكون مختلفة الفئات التي استعرضناها فروع ترويج قطع الأجزاء في السوق. ثم، تتقاسم قناعة مركبة تتكون من تجار الجملة وتجار التفصيـل والمكتبيـن عملية توزيع هذه القطع.

## • تجار الجملة والتقييم:

عدد هؤلاء الفاعلين مهم جداً، وهو يقدر بما يزيد عن 1500. أغلبهم يتاجرون في جميع القطع، فيما يختص بعضهم في الاتجار بنوع خاص من المنتوجات.

يتكون الزبناء أساساً من أصحاب المرائب بنسبة 70 في المائة من الحجم الإجمالي، لكن أيضاً من الشركات والخواص.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## • التجار المتجولون:

هم تجار التقسيط الذين ينشطون أساسا في مناطق ذات كثافة سكانية ضعيفة يصعب ولوجهها. في هذه المناطق، يكتسي القطاع غير المهيكل أحيانا أهمية بالغة.

## • سوق الخردة:

تم إحصاء خمسين سوقا من أسواق الخردة في المغرب، أكثرها أهمية سوقان بالدار البيضاء. أما بنياتها، فهي سطحية أو غير موجودة.

وتصل حصة القطع التي تروجها أسواق الخردة إلى 7 في المائة من إجمالي السوق. ويكون زبناء هذا السوق من أصحاب المرائب أو المكتبيين النهائيين، وكذا الأفراد.

### 1-2-6- تقيين السوق الداخلي المغربي وكيفية عمله

خلال سنة 2003، تم إلغاء قانون الإدماج-التعويض بالنسبة للسيارات السياحية وحدها. وفيما يتعلق بالسيارات النفعية الخفيفة، تم الاحتفاظ بنسبة الإدماج البالغة 25 في المائة ونسبة التعويض البالغة 75 في المائة. أما اليوم، فقد حق المتخصصون في التجميع هاتين النسبتين بشكل واسع.

وتعفى أجزاء السيارات المركبة محليا CKD من الرسوم الجمركية.

أما بالنسبة للسيارات المستوردة في حالة جاهزة وقطع الغيار، فيصل النظام الجمركي المعمول به إلى 35 في المائة من الرسوم المفروضة على المنتوجات المستوردة من خارج الاتحاد الأوروبي مع مراعاة تحقيق هدف الإعفاء الجمركي في أفق سنة 2012.

في الواقع، تنص اتفاقية الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والمغرب، الموقع في فبراير 1996، والتي دخلت حيز التنفيذ في فاتح مارس 2000، على مشروع عمل يقضي بتقليص الرسوم الجمركية تدريجيا على مدى 12 سنة. في حين، يخضع استيراد السيارات النفعية المستعملة لترخيص (لا تسلمه إلا مصلحة النقل العمومي).

وفيما يتعلق بواردات السيارات المستعملة التي تمثل حوالي 20 في المائة من المبيعات، يصل نصاب الرسوم الجمركية المفروضة عليها 35 في المائة.

### 1-3-1. العرض في المغرب:

يضم فرع السيارات في المغرب ثلاثة قطاعات:

- صناعة السيارات السياحية والسيارات النفعية المشتركة وحافلات المسافرين وحافلات النقل الحضري والحافلات الصغيرة والقاطرات الخاصة بالسيارات
- تصنيع المقطورات وشبيه المقطورات والمركبات الخاصة بالسيارات والحاويات المجهزة الخاصة بالنقل
- تصنيع الأجزاء: أجهزة الفرامل والنوابض والمقود والموصلات والعجلات الحديدية والإطارات والمبارد والمكونات الكهربائية والبطاريات والحاويات الخارجية والداخلية والصباقة...

### 1-3-1. مكانة تصنيع السيارات مقارنة مع مجموع الصناعات في البلد:

يضم قطاع السيارات بالمغرب 107 مقاولة ويوظف حوالي 30 ألف فرد.

الاستثمارات	الوظائف	الصادرات	القيمة المضافة	الإنتاج	
144	30 000	837	324	1 143	صناعة السيارات
1 177	573 866	4 928	6 041	18 860	كل الصناعات
12%	5%	17%	5%	6%	نسبة صناعة السيارات بالنسبة لكل الصناعات

المصدر: وزارة التجارة والصناعة والتكنولوجيات الجديدة و Amica

اتجه قطاع تصنيع السيارات المغربي نحو التصدير باعتبار أنه يمثل 6 في المائة من مجموع القطاع الصناعي بالمغرب و 17 في المائة من الصادرات.

### 1-3-2. التجميع:

صناعة السيارات وصناعة السيارات السياحية والسيارات المشتركة وحافلات المسافرين وحافلات النقل الحضري والحافلات الصغيرة وقاطرات السيارات:

توجد بالمغرب وحدة واحدة تختص بتجميع السيارات السياحية والنفعية الخفيفة هي سوماكا. فيما تقوم وحدات التجميع الأخرى بتجميع الحافلات والسيارات السياحية الخفيفة.

أنشأت سوماكا (الشركة المغربية لصناعة السيارات) سنة 1959. تساهم فيها شركة رونو بنسبة 80 في المائة، فيما تملك مجموعة PSA 20 في المائة، وتهيمن على نشاط تجميع السيارات السياحية والنفعية الخفيفة.

تنتج سوماكا، التي تبلغ قدرتها الإنتاجية 60 ألف سيارة سنويا، ما بين 15 ألف و30 ألف سيارة سنوياً منذ عشر سنوات. وهي تمتلك فرعين من فروع التجميع النهائي.

وقد تطور نشاط التجميع في سوماكا حسب المراحل التالية:

- 1995: إنتاج فيات أونو وسيينا
- 1996: إنتاج السيارات النفعية الخفيفة من نوع رونو وبوجو وسيتروين (نماذج كانغ وبارتنر وبيرلينغو)
- ماي 2003: توقيع اتفاقية لإنتاج لوغان ابتداء من 2005 مع رونو
- دجنبر 2003: عدم تجديد الاتفاقية بين فيات والدولة المغربية وتوقف أنشطة تجميع فيات
- يناير 2004: توقيع اتفاقية بين رونو وبوجو وسيتروين والحكومة المغربية لتجميع السيارات النفعية الخفيفة في نسخة السيارات السياحية
- يوليز 2005: عززت رونو رأس المال في سوماكا وأصبحت تملك أغلب الأسهم باستيلانها على حصص الدولة. تجميع لوغان وتوزيعها.
- 2007: تصدير أولى سيارات لوغان المنتجة بالمغرب وتوجيهها إلى الأسواق الفرنسية والإسبانية: خمسة آلاف سيارة لوغان.

بلغ سوق السيارات الثقيلة 7000 سيارة سنويا. إذ يتم تجميع هذه السيارات في سبع وحدات خاصة بالتجميع، حيث تتكون أنواعها حالياً من: فولفو، ميتسوبوشي، سكانيا، أفي إفيكو، داف، ميرسيديس، إسوزو...

خلال سنة 2005، تم التوقيع على اتفاقية بين مجموعة طاطا موتورز الهندية والحكومة المغربية تهم إنشاء معمل لإنتاج حافلات المسافرين وحافلات القل الحضري. من المتوقع أن تقوم هذه الوحدة بإنتاج 2500 سيارة سنوياً بالاعتماد على استثمار إجمالي يبلغ 20.25 مليون أورو.

ويبقى سوق المركبات والحاويات محصوراً بالنظر إلى ضعف الإنتاج. وهو فضلاً عن ذلك سوق واسع جداً ويضم 34 سلسلة إنتاج ذات جودة متباعدة، أي بعشر وحدات مهيكلة خاصة بإنتاج المركبات، ويكون الباقى من الإنتاجات الحرافية.

أهم الفاعلين في هذا السوق هم: سيفamar، ميكومار، بين ماريل المغرب، أوربا بين وسيمون. هؤلاء الفاعلون يصدرون منتوجاتهم بالأساس إلى إسبانيا ومصر وفرنسا وألمانيا.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

## • المشاريع الحالية:

### • توسيع الطاقة الإنتاجية لسوماكا خلال سنة 2008:

يقتضي هذا المشروع توسيع طاقة سوماكا الإنتاجية من 60 ألف سيارة إلى مائة ألف سيارة. إذ سيسمح هذه التوسيع بتجميع سيارتي لوغان و كانغو الموجهتان للتصدير، خاصة إلى أوروبا.

ويصل معدل الاندماج الراهن حول لوغان حوالي 35 في المائة.

### • مشروع اتحاد رونو نيسان بطنجة:

يقوم هذا المشروع على إنشاء مركب صناعي مهم لصناعة السيارات في المنطقة الصناعية طنجة بملوسة المحادي لميناء طنجة المتوسطي، والذي يشكل جزءاً من المنطقة الخاصة طنجة المتوسط للتنمية.

يصل المبلغ الإجمالي لهذا المشروع الاستثماري مليار أورو مقسمة إلى 600 مليون أورو خاصة بالاستثمار في توسيع الطاقة الإنتاجية و حوالي 400 مليون أورو خاصة بالاستثمار الخاص.

وسيتميز هذا المركب الصناعي القائم على مساحة 280 هكتار بطاقة إنتاجية تصل إلى 400 ألف سيارة سنوياً، مما يجعل منه أحد أكبر مراكز إنتاج السيارات في الحوض المتوسطي. وسيتم إنشاء هذا المشروع عبر مراحلتين: سيمتد العمل خلال المرحلة الأولى، التي تصل طاقتها الإنتاجية 200 ألف سيارة، إلى حدود 31 ديسمبر 2011، فيما سيمتد العمل خلال المرحلة الثانية، التي ستصل طاقتها الإنتاجية الإجمالية إلى 400 ألف سيارة، إلى 31 ديسمبر 2014.

وسيوجه منتوج هذا الموقع إلى الأسواق الدولية طالما أن 90 في المائة من الإنتاج موجه للتصدير بقيمة إجمالية تصل إلى أربعة مليارات أورو. وسينتج هذا الموقع سيارات لوغان والسيارات المشتقة، وكذا سيارات كانغو وآخر جيل من السيارات النفعية من سيارات نيسان.

ويرتقب أن يصل معدل الإدماج المحلي لهذا المشروع إلى 60 في المائة، كما أن المجهزين الذين يواكرون رونو نيسان مطالبون بتحقيق استثمار يقدر بـ 1.5 مليار أورو.

وسيساهم هذا المشروع في خلق ستة آلاف منصب شغل مباشر و 30000 منصب شغل غير مباشر سينشئها بالأساس وضع المجهزين المواكبين لرونو نيسان.

### 3-3- المجهزون:

#### • الفاعلون ووضعهم:

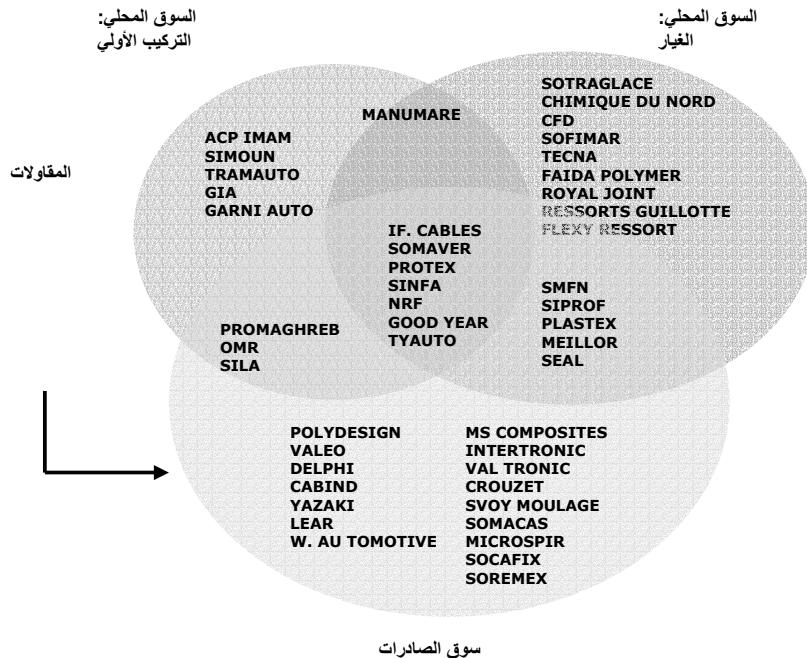
في المغرب، تتبادر ثلاثة فئات من المقاولات، وهي ناشئة عن النسيج الموجود.

✓ **المقاولات أ:** هي مقاولات تتجه نحو الأسواق الأوربية والدولية، وهي تمتلك الأداة الصناعية مقارنة مع أخواتها الأوربية وتنكب بأحجام مهمة على إنتاج عدد غير محدود من المنتوجات والتكنولوجيات. كما أنها ترتبط عامة، من حيث الرأسمال، بشركاء تمويليين من الدرجة الرفيعة. إذ يمثل قطاع تصنيع الأسلاك هذه الصناعة تمثيلاً جيداً، غير أن منتجات أخرى تدخل أو ستدخل في حسابات هذه المقاولات. أما الأسواق التي تستهدفها، فهي أسواق التجميع الأولي أو أسواق قطع الغيار.

✓ **المقاولات ب:** هي شركات من الحجم المتوسط، لكنها متطرفة من حيث التقنية. تمتلك هذه المقاولات أداة صناعية مرقنة موجهة نحو السوق المحلي الخاص بالتجميع الأولي وقطع الغيار، وكذا الأسواق الأوربية. أما التكنولوجيات المستخدمة، فهي تتكون من النوع "المكتمل"، الذي يسمح لها بالاستفادة الكاملة من فرص تحويل وتركيز المنتوجات ذات الصلاحية المحددة، والتي لا زال أمامها سنوات عديدة. هذه المقاولات تستجيب لمعايير الجودة المطلوبة وتفكر حالياً في مراحل تطورها المقبلة. كما يمكنها أن تعقد اتفاقات تجارية وتكنولوجية مع شركاء أجانب، لكنها تأمل تعزيز وضعيتها قبل استشراق أصناف تعاونية جديدة.

ونجد من بين هذا النوع من المقاولات مصنعين متخصصين في إنتاج الصفائح وفواصل الفرملة والمقاعد والأنسجة والمصافي والبارد والزجاج والقطع البلاستيكية. وقد تدخل مضادات الصدمات في هذه الفئة رغم أن المقاولات الموجودة التي تنتج هذا المنتج لم تتطور لأسباب مختلفة.

✓ **المقاولات ج:** هي شركات من الحجم الصغير تركز على السوق المحلي أو الجهوي. تكنولوجياتها مكتملة وأحياناً قديمة. فهي لا تستجيب بشكل منتظم لمعايير الجودة المطلوبة. استثماراتها مرتفعة بشكل عام، مما يجعل إمكانية الاستفادة منها أحياناً ممتازة.



تضم صناعة تجهيزات السيارات في المغرب أجهزة الفرامل وو النوافذ والمقدمة والتحول والوصلات والعجلات الحديدية والإطارات والمبارد والمكونات الكهربائية والبطاريات وأجهزة التدقيق، إلخ. وهي تضم خمسين مقاولة أكثرها أهمية هي سينفا وإن إف وسيروف وبلاستيكس وإفريقيا وبلاستيك وبروماغريف وأفريقيا كابل ونيكسانس المغرب، إلخ.

وينضاف إلى هذه الفروع قطاع تصنيع أجزاء المحركات والسيارات وبقى الأجزاء الكهربائية: الأجهزة والمعدات الكهربائية الخاصة بالإنارة أو الإلقاء ومساحات الزجاج وبطاريات الإنارة وبقى ألعاب الأطفال الخاصة بالسيارات.

حوالي عشرون شركة معروفة على الصعيد العالمي هي موجودة في المغرب اليوم: يازاكى، ليير أوتوموتايف، ديلفي، المغرب أفياسيون، أكر، كابيليك، كابيند، سوميتومو، كابلي، سي إف سي أ، فاليو، ماتيس، أيروسباس، ماروك فيسو، بوليديزاين، سان فيوتون، ساكريد، إلخ.

من جهة أخرى، تقوم شركات أخرى بالمناولة مع شركات متعددة الجنسيات الموجودة في المغرب: فابيليك، اتصال، كابوتو، سيا، تيليرونس، كوفيكاب، إلخ..

من بين مائة مجهز من تم إحصاؤهم في المغرب، عشرات المقاولات منهم تعتبر اليوم مزودة في مجال التركيب الأولي بالنسبة لسوماكا. وللإشارة، تدمر لوغان ما يزيد عن 35 في المائة من القيمة المضافة على المستوى المحلي والإقليمي؛ وتصدر 5 في المائة عن المجهزين التونسيين.

#### 4-3-1 المنتوجات:

- إنتاج يركز على تسع أسر من التجهيزات:
  - الأسلامك والصفائر الكهربائية
  - أجزاء المحركات (المصفاة، المبرد، الفوائل، التوصيلات،...)
  - الإلكترونيات والكهرباء (الأسلاك، البطاريات، المكونات الإلكترونية، الموصلات...)
  - الهيكل الخارجي (الفرامل ، العوادم ، التوابض...)
  - الهيكل الداخلي (الزجاج، الخ)
  - مقصورة القيادة (الكسو الداخلي، النسيج ، المقاعد ، قبعات ، السلامة ،...)
  - الأجزاء البلاستيكية (مضاد الصدمات، ألواح القيادة، إطار تزيين العجلة،...)
  - الأجزاء المطاطية (المواد العازلة، silent bloc ...)
  - الأجزاء المعدنية (أجزاء من السباكة، التصفيح،...)
  - الدهانات ومواد التشحيم
- التكنولوجيات المتقدمة:
  - الأجزاء البلاستيكية: هي في تطور رغم الحاجة إلى الابتكار والتلاويم مع متطلبات الامرين بالسحب؛
  - الأجزاء المعدنية: في حاجة إلى المواد الأولية؛
  - النسيج: تراجعت بعد انتهاء الاتفاقيات الخاصة بالأنسجة ذات الألياف المتعددة، لكنها انتعشت سنة 2006 بفضل إعادة تمويع هذا القطاع؛
  - الأجهزة الكهربائية: تعتبر أحد أركان استراتيجية النهوض بالاقتصاد المغربي وهي تعاني من التكلفة الباهظة لعوامل الإنتاج.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

- ✓ زيادة قوية في صناعة التجهيزات بالمغرب يحفزها الشروع في تسويق لوغان وتصدير الأسلام
- ✓ مع ذلك، تبقى مساهمة نشاط الأسلام مهمنة بنسبة 70 في المائة من الإنتاج
- ✓ تكنولوجيات متقطعة في تزايد خاصة ما يتعلق بالصناعات البلاستيكية والنسيج.

### 1-3-5- اتفاقية التبادل الحر وسياسة دعم الاستيراد والاستثمار

علاوة على ذلك، يرتفب أن تسفر اتفاقية التبادل الحر، التي دخلت حيز التنفيذ يوم فاتح يناير 2005، على التخلص نهائياً عن الرسوم الجمركية بين البلدان الموقعة على الاتفاقية.

ولقد عقد المغرب مؤخراً عدة اتفاقيات للانفتاح على المبادرات مع الولايات المتحدة الأمريكية والإمارات العربية المتحدة والشراكة الأوربية للتبادل الحر.

وقد شهدت الاستثمارات نمواً متصلًا بفضل إنشاء مؤسسات تجهيزية جديدة من الدرجة الأولى بدعم من صندوق الحسن الثاني الموجه لتعزيز الاستثمار في هذا القطاع. هذا الصندوق يتبعه بنفقات اقتناء الأرض والبناء بنسبة 50 في المائة و30 في المائة من تكاليفهما.

وهكذا، كان من اللازم أن يوفر المغرب للمجهزين أرضية تنافسية لتزويد الأسواق الدولية عامة والأوربية خاصة رغم تكلفة الطاقة والنقل، التي تعتبر في الغالب مرتفعة لمواكبة الاستثمارات الموجهة للتصدير.

وتغطي العمليات المنجزة بهدف التصدير من الضرائب بالنسبة للشركات طيلة السنوات الخمس الأولى من الاستغلال، وبعد ذلك، تغطي بنسبة 50 في المائة.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 4-1- أهم الامتيازات وأهم مكامن الضعف:

### أهم الامتيازات:

- الموقع الجغرافي والتسهيلات اللوجستيكية مع أوروبا
- مشروع رونو نيسان طنجة
- مشروع طنجة المتوسطي
- جودة وتكلفة اليد العاملة
- الليونة
- العدد المتزايد من المقاولات التي تستجيب لمعايير الجودة
- الاندماج إلى العولمة الراهنة
- انخراط الحكومة في تأهيل القطاع.

### مكامن الضعف:

- العملة القوية
- التأخر التكنولوجي
- الاستثمار غير الكافي وغير الموجه
- تشتت الإنتاجات
- تعارض الأحجام الصغرى والكبيرة على المستوى الصناعي
- الميل نحو التركيز على الأسواق الجذابة على المدى القصير بهوامش واسعة
- التنافسية غير قائمة دائما
- ضعف طاقة البحث والتطوير
- التحفظ في عقد الشراكات.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)		 ATU Agadir Technical Unit	
	التقرير الختامي - ابريل 2008			
	2: تونس			

## 2: تونس

### 1- البطاقة الوصفية

العرض	تونس	دول أغادير	نسبةها بالنسبة لدول المنطقة
أسطول السيارات بالملايين	1,2	7,2	17%
متوسط عمر الأسطول	15	16	-
نسبة امتلاك السيارات	120	57	-
VP بالملايين	0,7	5,2	13%
VU+PL بالملايين	0,5	2,0	25%
مبيعات VN بالملايين	50	382	13%
العرض	تونس	دول أغادير	نسبةها بالنسبة لدول المنطقة
عدد وحدات التجميع	4	28	14%
اليد العاملة	1 350	21 150	6%
الإنتاج بالوحدات	3 400	122 900	3%
الإنتاج بملايين الأورو	120	1 770	7%
عدد التجهيزات	200	417	48%
اليد العاملة	43 500	101 300	43%
الإنتاج بملايين الأورو	1 100	2 310	48%
ال الصادرات بـملايين الأورو	680	1 536	44%

### 2- تحليل الطلب الداخلي

#### 2-1- حجم السوق

يعتبر سوق السيارات التونسي محدوداً نسبياً، وذلك راجع أساساً إلى صغر حجم الدولة: 10 ملايين نسمة لـ 165 ألف كم مربع.

في 2006 ارتفع عدد السيارات المكونة لأسطول السيارات التونسي ليصل إلى 1 مليون و205 ألف سيارة، من بينها 700 ألف سيارة خاصة. وبلغ متوسط نسبة نمو أسطول السيارات التونسي 4,76 % خلال الفترة الممتدة ما بين 2000 و2006.

TCA M	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	عدد السيارات
4,76%	1 205 099	1 147 360	1 089 620	1 044 072	1 002 934	956 540	911 540	

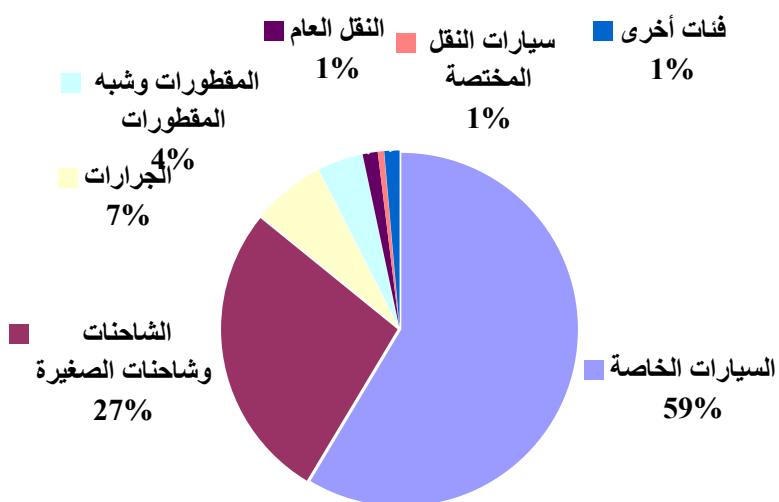
المصدر: المديرية العامة للنقل الأرضي

بلغت نسبة كثافة السيارات بتونس في 2006 : 125 س/1000 نسمة ، وتمثل أعلى نسبة كثافة بين دول منطقة أغادير.

وبلغ عمر أسطول السيارات التونسي 15 سنة.

## 2-2-2- بنية أسطول السيارات

تتوزع بنية أسطول السيارات التونسي بالشكل التالي:



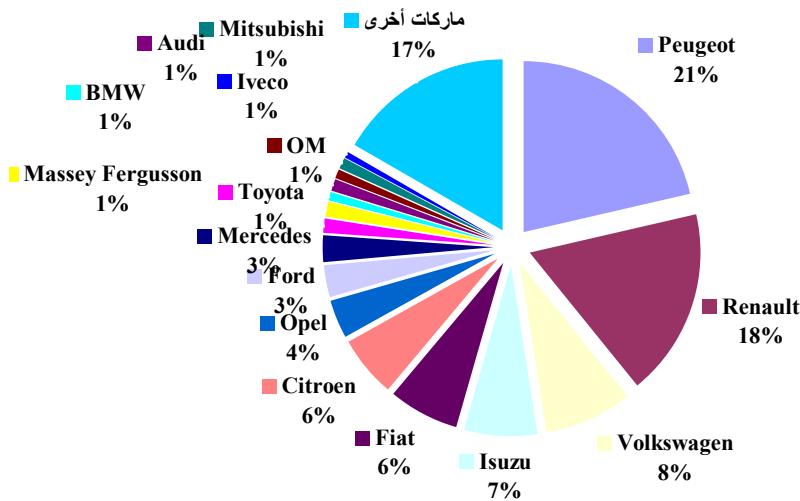
وهكذا، فإن أسطول السيارات يتكون أساسا من السيارات الخاصة والشاحنات الكبيرة والصغيرة.

## 2-2-3- العلامات التجارية المسوقة:

بالنسبة لسوق السيارات الخاصة و السيارات النفعية الخفيفة، تحل العلامات التجارية الفرنسية بوجو و رونو المركزين الأولين بالتالي ب: 21 % و 18 % من حصص السوق. أما المجموعة الألمانية فولكسفاغن فهي تحل المرتبة الثالثة ب 8 % من حصص السوق، متقدمة بذلك كلا من فيات، إيسوزو، سيتروين وأوبل.

باستثناء المجموعة اليابانية إيسوزو، فإن المصنعين الآسيويين لازالو غائبين نسبيا عن السوق التونسية.

وأكثر أنواع السيارات تواجدا بتونس هي سيارة كلبيو بالنسبة لرونو وسيارتي 206 و بارتنر بالنسبة لبوجو. ولا تزال سوق السيارات في طور الإقلاع، ويظل جانب التكلفة مهيمنا.



إن هيكلة أسطول السيارات التونسي في 2007 جد متجزئة، والعديد من العلامات التجارية متواجدة بالسوق. إلا أن بوجو تبقى مهيمنة ب 21 في المئة من حصة السوق، متبوعة برونو وفولكسفاغن. وتمثل السيارات الفرنسية أكثر من 45 في المئة من حصة السوق في 2006.

أما 17 في المئة الباقية فهي للعلامات التجارية الأخرى، والتي تمثل كل منها أقل من 1 في المئة من حصة السوق. وتتضمن الجرارات والحافلات أو الآليات الفلاحية وسيارات الأشغال العمومية المتضمنة في إحصاء أسطول السيارات.

#### 4-2-2- مسالك التوزيع:

##### • مسالك توزيع السيارات

6 شركات استيراد حصرية تقوم بتسويق جميع أنواع السيارات الموجودة بالسوق التونسي :

إن كبار المصنعين لا يمتلكون بالضرورة حصصا من أسهم الشركة المكلفة بتوزيع منتوجاتهم في تونس، غير أنهم يتعاونون مع الموزعين من أجل تنمية حصصهم من الأسواق.

ويشكل أغلبهم شبكة تضم ما بين 10 إلى 30 عميلاً وفرعاً تتوزع على مجموع التراب التونسي. ولا يمثل بعضهم سوى نقطاً للبيع، نظراً لكون الشركات تتكافل بخدمة ما بعد البيع.

وإلى جانب شبكة التوزيع هذه، تم إنشاء سوق موازية لسوق الشركات المعتمدة، وهي سوق الإعفاء لـ تغيير الإقامة (FCR) والذي يتزود بسيارات التونسيين المقيمين بالخارج. إلا أن الإرادة الصريحة للدولة التونسية تتمثل في الخفض من أهميتها في القطاع.

#### • مسالك توزيع قطع الغيار

تعتبر سوق قطع غيار السيارات سوقاً جديداً تنافسية ولا تخضع لتقنين صارم، بخلاف سوق السيارات.

إن الغالبية العظمى من قطع غيار السيارات (70 في المئة منها ذات مرجعية) هي قابلة للاستيراد الحر وتمثل حوالي 90 في المئة من رقم المعاملات في القطاع. بالإضافة إلى الشركات المستوردة، هناك موزعين مستقلين كثيرين نسبياً. وتشكل أجزاء السيارات المقلدة (القادمة من آسيا) أحد المشاكل المتكررة في هذا القطاع. ويقدر عدد المستوردين بحوالي 100، ويقارب 1500 موزع وحوالي 8000 صاحب مرأب. وتقدر حصة أسواق الشركات المعتمدة في بيع أجزاء السيارات بـ 30%.

#### 2-5- القوانين المنظمة للسوق الداخلي وكيفية عمله:

يعتبر قطاع السيارات بتونس قطاعاً مقتناً، لذا لا تخضع فيه الواردات لضرائب مهمة في إطار سياسة ترمي إلى تطوير الإنتاج الداخلي للمكونات.

ولقد قررت السلطات التونسية في 1987 إيقاف تجميع السيارات الخفيفة لكي تتجه لتطوير صناعة المكونات والتجهيزات. وهذا، فقد أدى تعديل مدونة الاستثمار في 1987 إلى وضع حد لإنتاج السيارات الخاصة في تونس.

منذ ذلك التاريخ، يتم استيراد السيارات الخفيفة من طرف شركات استيراد العلامات التجارية.

ليست هناك رسوم جمركية بكل معنى الكلمة على حصص السيارات الخفيفة، غير أنها تخضع لرسوم الاستهلاك التي تزداد حسب قدرة محرك السيارة.

رسوم الاستهلاك على السيارات الخاصة ذات محرك يعمل بالديزل		رسوم الاستهلاك على السيارات ذات محرك يعمل بالبنزين	
المعدل	سعة الأسطوانة (cm3)	المعدل	سعة الأسطوانة (cm3)
38%	<1700	16%	<1300
40%	1700-1900	30%	1300-1500
55%	1900-2100	38%	1500-1700
63%	2100-2300	52%	1700-2000
70%	2300-2500	100%	2000-2200
150%	2500-2700	120%	2200-2300
160%	2700-2800	140%	2300-2400
190%	>2800	155%	>2400

رسوم الاستهلاك أقل ارتفاعا بالنسبة للسيارات ذات سعة الأسطوانة الصغرى.

وفي الأخير، هناك نظام خاص يطبق بالنسبة للتونسيين المقيمين بالخارج، حيث يمكنهم الاستفادة لمرة واحدة في حياتهم إما من:

- إعفاء كلي من الرسوم والضرائب المستحقة، بشرط عدم إمكانية إعادة البيع بشكل غير محدود؛
- أو إعفاء جزئي، مع إمكانية التقوية مقابل دفع 25 في المئة من الرسوم والضرائب المستحقة بالنسبة للسيارات التي لا تتعدي سعة أسطوانتها 2000 سنتيمتر مكعب فيما يخص المحركات التي تعمل بالبنزين و2500 سنتيمتر مكعب فيما يخص المحركات التي تعمل بالديزل؛
- أو إعفاء جزئي، مع إمكانية التقوية مقابل دفع 50 في المئة من الرسوم والضرائب المستحقة بالنسبة للسيارات التي تتعدي سعة أسطوانتها 2000 سنتيمتر مكعب فيما يخص المحركات التي تعمل بالبنزين و2500 سنتيمتر مكعب فيما يخص المحركات التي تعمل بالديزل؛

## سوق داخلي محدود

### 2-3- العرض في تونس:

تشمل هذه الدراسة ثلاثة فروع هي:

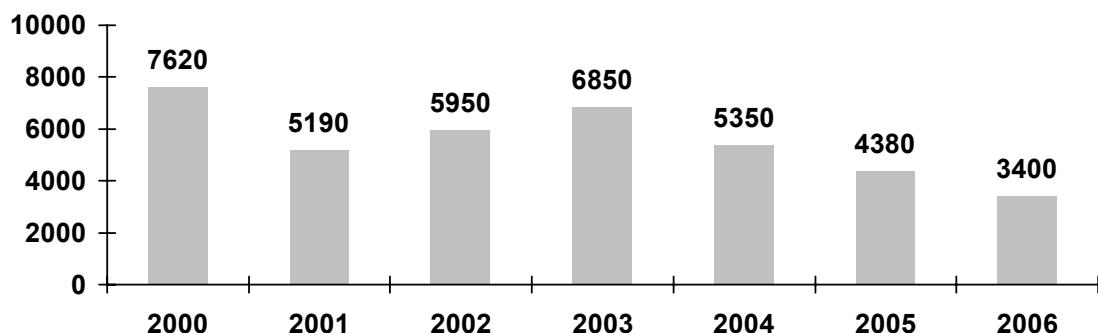
- فرع تجميع السيارات الصناعية، الواقع أنه في 1989 ، وعلى إثر تعديل قانون الاستثمار، تم وضع حد لإنتاج السيارات الخاصة على الأراضي التونسية، ورغم ذلك فقد ظلت هناك بعض الوحدات التي تقوم بتجميع السيارات الفعية وسيارات النقل العمومي (حافلات أو ناقلات).
- فرع الأجزاء الميكانيكية وإكسسواراتها: لأنها تتمحور بشكل أساسي حول أجزاء التدوير وأجزاء الارتكاز والأجزاء المرتبطة بالمحرك والأجزاء العادمة، فإن فرع مكونات السيارات الميكانيكية وإكسسواراتها بدأ يتتنوع خلال السنوات الخمس الأخيرة لكي يشمل الأجزاء والمكونات المصنوعة من مواد غير معدنية مثل المواد البلاستيكية ومشتقاتها: جوانح، مضاد الصدمات، الكتل البصرية المصنوعة من البوليكاربونات وغيرها.
- وختاما يدخل أيضا في محيط هذه الدراسة محور الأجزاء الكهربائية التي تشمل الأسلاك والصفائح الكهربائية.

### 2-1- تجميع السيارات:

توجد في تونس أربع شركات لتجميع السيارات، تقوم بالأساس بتجميع شاحنات وشاحنات صغيرة وحافلات. وتشغل صناعة تجميع السيارات في تونس 1350 يدا عاملة.

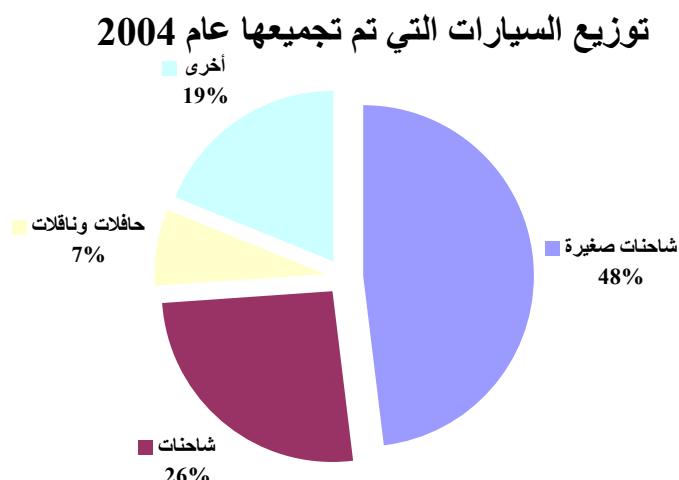
سنة 2006، تم تجميع 3400 سيارة، برقم معاملات وصل إلى حوالي 114 مليون أورو أي ما يعادل 200 مليون دينار تونسي.

## تطور تجميع السيارات في تونس



في ظل رقم مثل 3400 وحدة منتجة في السنة لا يمكن القول إن لتونس قدرة تنافسية أو إنتاجية تخل لها تصدير إنتاجها من السيارات إلى الخارج، فما تنتجه موجه بالأساس إلى السوق الداخلي.

في سنة 2004، شكلت الشاحنات الصغيرة الحصة الكبرى من السيارات المنتجة في تونس وذلك بنسبة 48 بالمائة.



هناك أربع شركات تقوم بتجمیع السيارات الصناعیة الموجهة للسوق المحلیة:

- هي شركة تقوم بتجمیع حافلات وسيارات تابعة لسيارة فولفو. **SETCAR** سیتکار
- إستیا **STIA** شركة تجمیع سيارات ثقیلة بشراکة مع إیفیکو و سکانیا وبعض النماذج من رونو تراکس.
- هناك ثلاثة مصنعين يمتلكون سلسلات إنتاجیة لتجمیع شاحنات البيکاب وهم إیسوزو، فورد، و میتسوبیشی.

#### شركة إستیا : STIA

- الشركة التونسية لصناعة السيارات هي واحدة من مراكز تجمیع السيارات التونسیة.
- تم إنشاء هذه الشركة سنة 1961، وقد اشتغلت في أنشطة متنوعة، غير إن ثلاثة مراحل أساسیة طبعت تطور إستیا.
- في الفترة من 1964 إلى 1973 ، كان تجمیع السيارات والحافلات يتم اطلاقا من مكونات مستوردة، لهذا لم تكن لهذه الشركة أیة قيمة إنتاجیة مضافة.
- في الفترة من 1974 إلى 1986 جاءت صناعة هياکل السيارات لكي تکمل الصناعة المحلیة. فشرعت شركة إستیا سنة 1987 في إنتاج هياکل خاصة بها وانضمت إلى مجال صناعة هياکل السيارات من النوع الرفیع.
- منذ 1998، وقعت شركة إستیا عقود شراکة في مجال التجمیع وتصنیع المحاور الدواره أو مكونات السيارات مع أربعة مصنعين عالميين إیفیکو، إر في إی، إیکاروس، ومیرسیدس.
- في 1998، التزمت شركة إستیا بعصرنة وسائلها الإنتاجیة والعمل على النهوض بمستواها في إطار البرنامج الوطّنی لتأهیل القطاع. وتندرج هذه العصرنة في إطار الاتفاق عبر المتوسطي الموقع مع الاتحاد الأوروبي، والذي سن إعفاء تعریفيا تدريجیا على مدى 12 سنة. وهکذا، نجد أن إستیا قد حاولت الالتزام بمواصفات الأمریکيين، وحصلت أخیرا على شهادة الجودة إیزو 9001 نسخة 2000.

أما بالنسبة لشركة سیتکار Setcar فقد رکزت مجهوداتها على إنتاج الحافلات وسيارات فولفو.

إیسوزو هي العلامة التجارية الرائدة من حيث حصتها في السوق التونسیة، فسياراتها ملائمة جدا للحاجیات المحلیة، خاصة منها الموجهة للاستعمال الفلاحي.

والمصنع الوحيد الذي يتتوفر على سلسلة تجميع مستقلة في تونس هي الشركة اليابانية Daihatsu، والتي تقوم بتجمیع البیکاب بكمیات محدودة. كل هذه السيارات النفعية ونصف الثقيلة المركبة محليا هي موجهة إلى السوق المحلية التونسية، أما الفائض منها الذي لا يسوق داخل البلد فيتم تصديره داخل المنطقة الأورو-متوسطية، وبالأساس حافلات وشاحنات إيسوزو التي نجدها خاصة في الجزائر.

لم يعرف تجمیع السيارات في تونس ازدهارا يذكر، فقد ظل هذا النشاط مهمشا. وقد ساهمت الحماية التعرفية والجمالية المطبقة في السوق التونسية للسيارات النفعية والحافلات والنقلات في تشجیع إنشاء هذه المجموعات الصغیرة وسمحت بنقل تکنولوجيا التصنيع من عند المصنعين.

### 2-3-2- صناع التجهیزات:

اختارت تونس أن تصبح مركز صناعيا منخفض التكلفة، فقربها الجغرافي من أوربا والعلاقة المعقولة بين تکلفة عوامل الإنتاج والمردودية بالنسبة لتونس شجعت تونس الإيجابي إلى التصدير في هذا القطاع الصناعي.

في 2006، كان مجال مجمعي السيارات يتكون من 200 شركة، 126 واحدة منها تقوم بالتصدير، وتشغل 43523 من اليد العاملة. وهكذا، وخلال ست سنوات فقط تطور عدد الشركات التي تنشط في هذا القطاع من 124 إلى 200 شركة وتطور عدد العاملين بها من 16000 إلى 43000 من اليد العاملة.

النشاط	عدد الشركات	عدد مناصب الشغل
الأسلاك والصفائر الكهربائية	48	22 422
مكونات كهربائية أخرى	33	7 077
صناعة العجلات والمطاط والبلاستيك	34	3 412
إكسسوارات	25	5 511
محاور وهياكل	13	1 514
محولات وصفائح	13	645
صباغة وزيوت التشحيم	10	739
قطع أخرى	24	2 203
<b>المجموع</b>	<b>200</b>	<b>43 523</b>

وبالموازاة مع ذلك، عرف هذا المجال تطورا ملحوظا في الإنتاج من 450 مليون أورو إلى 1032 مليون أورو، وذلك خلال الفترة ما بين سنة 2000 وسنة 2006، أي بزيادة سنوية نسبتها 15 بالمائة.

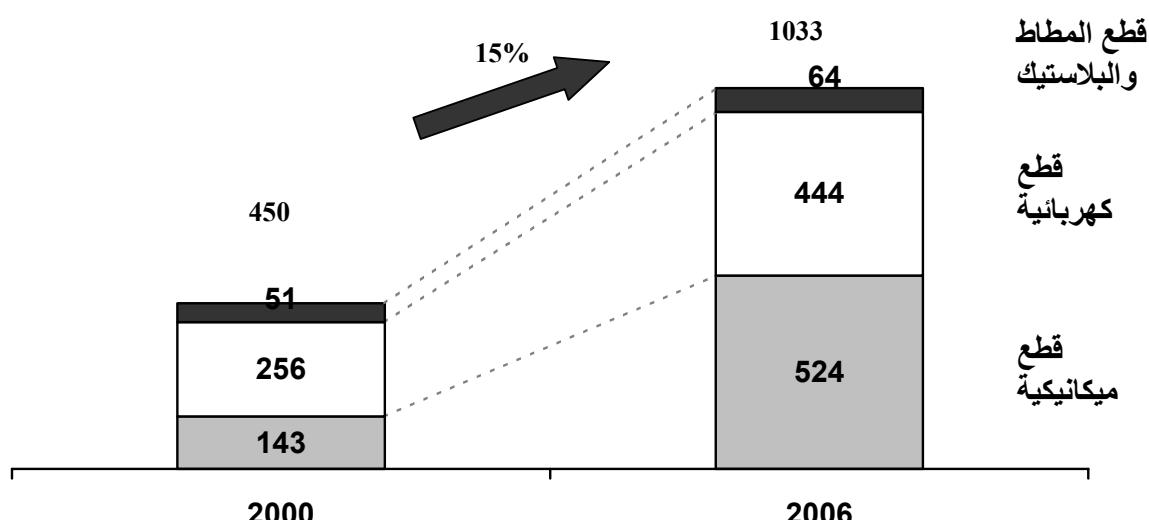
فرع التجهيزات والمكونات يتضمن ثلاثة محاور فرعية، اثنان منها رئيسيان وهما:

- نشاط إنتاج القطع الميكانيكية:
- نشاط إنتاج القطع الكهربائية الموجهة للاستعمال في صناعة السيارات
- نشاط إنتاج قطع المطاط (الكاوتشو).

عرف نشاط إنتاج القطع الميكانيكية نموا مدهشا بزيادة سنوية متوسطها 24 بالمائة، مثلت خلال سنة 2006 أكثر من 50 بالمائة من إجمالي إنتاج مكونات السيارات، مقابل 32 بالمائة سنة 2000، متجاوزة بذلك صناعة القطع الكهربائية التي كانت تحتل بحكم العادة الرتبة الأولى.

النسبة	النسبة	الإنتاج بملايين الأورو
24%	51%	524
10%	43%	444
4%	6%	64
<b>15%</b>	<b>100%</b>	<b>1 033</b>
<b>المجموع</b>		

المصدر: MDCI API



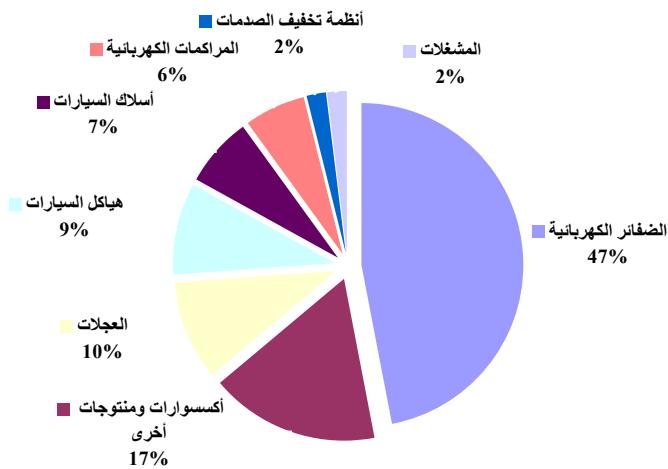
### 3-3-2 المنتجات:

يتمحور الإنتاج حول عشرة أنواع من التجهيزات:

يتمحور العرض التونسي في مجال مكونات وتجهيزات السيارات حول عشرة أنواع من التجهيزات ترتبط بها ثلاثة فروع ثانوية:

المنتجات	الأنواع
<b>فرع كهربائية ثانوية</b>	
أسلاك، صفائر	أسلاك، صفائر
الكتل البصرية، المصابيح، البطاريات، المحولات، الموصلات، شرارة المقابس، بطاقات الإلكترونية، مكبرات الصوت، موق السجائر، مفاتيح.	مكونات وأنظمة كهربائية أخرى للسيارات
<b>فرع ميكانيكية ثانوية</b>	
أغشية المقاعد، أغشية جلدية للمقود، التغليف المطاطي لعلة السرعة والتثبيت والفرملة اليدوية ، مقاعد، أقفال، لوحات العدادات، أحزمة السلامة، أكياس الهواء، أكياس الهواء، المشابك ، الخ.	أكسوارات
الرجاج الأمامي، مضاد الصدمات، حواجز، غطاء السيارة، الخزانات، المبرد (الرادياتور).	المحاور والهيكل
كتام الصوت، أنبوب العادم.	المنافذ والأوعية
صمامات، مضخات، مصافي، وصلات	المحركات وقطع غيارها
نوابض، أنصال نابضة، صفائح الفرامل...	آلية حماية هيكل السيارة وفرامل
محولات، صفائر التحكم عن بعد، شباتك، الحركة، كردان...	التوصيلات والقاطرات
زيوت، زيوت تشحيم، صباغة...	صباغة وزيوت التشحيم
<b>فرع قطع المطاط الثانوي</b>	
إطارات العجلات، عجلات، صمامات، بطانة الأبواب، غرف الهواء..	اسطوانات، عجلات، قطع مطاطية

## توزيع الإنتاج خلال 2006



### • نشاط إنتاج القطع الميكانيكية:

عرفت فروع إنتاج المكونات الميكانيكية للسيارات بتونس نموا ملحوظا خلال السنوات السنت الأخيرة، حيث بلغ متوسط معدل النمو السنوي 24 بالمائة. وبلغ الإنتاج خلال سنة 2006 مبلغ 524 مليون أورو متجاوزا بذلك فرع القطع الكهربائية.

### • نشاط إنتاج القطع الكهربائية الموجهة لصناعة السيارات:

تعتبر تونس واحدا من المزودين العشر الأوائل للاتحاد الأوروبي بـالأسلاك والضفائر الكهربائية. وعلى المستوى العالمي، تصل حصتها من السوق 2,2 بالمائة. وتقريريا جميع مزودي الأسلاك والضفائر الكهربائية يعملون انطلاقا من تونس.

بمجموع 81 شركة كلها مصدرة وتشغل 29500 من الأيدي العاملة، يكون هذا النشاط هو المسيطر في تونس. ومن زبائن تونس الرئيسيين نذكر ألمانيا وفرنسا وإيطاليا التي تستقبل 90 بالمائة مما يصدره هذا الفرع.

### • الصادرات:

توجهت صناعة مكونات وأجهزة السيارات التونسية إلى التصدير، حيث ارتفع عدد الشركات المصدرة إلى 126 شركة تمثل 63 بالمائة من الشركات الناشطة في القطاع والتي تشغّل 83 بالمائة من العاملين في القطاع. لقد تطور عدد الشركات المصدرة من 33 شركة سنة 1999 إلى 126 سنة 2006، بينما تطور عدد مناصب الشغل التي وفرتها من 11200 في 1999 إلى 37500 في 2006.

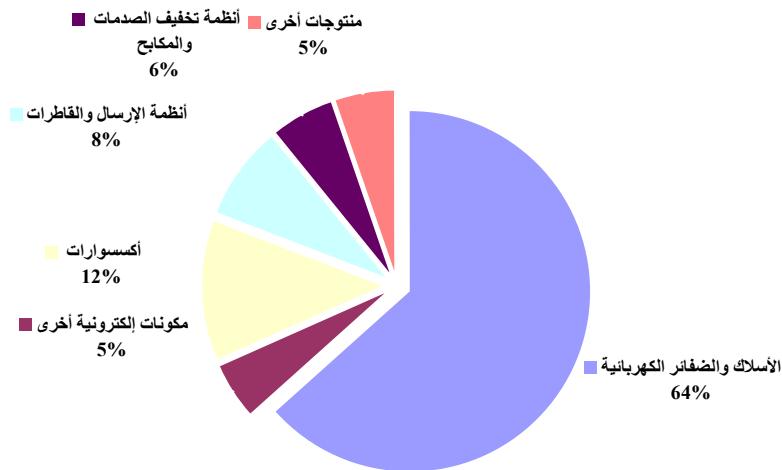
	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وشساطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)							 Agadir Technical Unit	
	التقرير الختامي - ابريل 2008								

المنتجات المصدرة	الصادرات بملايين الأورو	TE % في القطاع	مناصب شغل TE	مجموع مناصب الشغل	% TE في القطاع	العدد TE	العدد الإجمالي	أنواع المنتجات
63%	410	100%	22 377	22 422	98%	47	48	صفائح وأسلاك كهربائية
12%	80	98%	5 388	5 511	84%	21	25	أكسسوارات أخرى
5%	33	86%	6 117	7 077	76%	25	33	مكونات كهربائية أخرى
2%	11	69%	1 050	1 514	38%	5	13	محاور وهياكل السيارات
8%	54	64%	412	645	31%	4	13	توصيلات وقطارات
6%	36	46%	413	894	30%	3	10	محركات وقطع المحركات
2%	11	41%	1 388	3 412	50%	17	34	آلية حماية هيكل السيارة والفرامل
2%	11	27%	320	1 190	44%	4	9	العجلات والأجزاء المطاطية والبلاستيكية
0%	-	0%	-	739	0%	0	10	الصباخة وزيوت التشحيم
0%	-	0%	-	119	0%	0	5	مواد أخرى
<b>100%</b>	<b>649</b>		<b>37 465</b>	<b>43 523</b>	<b>63%</b>	<b>126</b>	<b>200</b>	<b>المجموع</b>

وهكذا، فإن الفرع الذي كان يعرف عجزا في 1990 أصبح متوفقا اليوم، وذلك بمعدل تغطية للواردات بواسطة الصادرات وصل إلى 116 في 2000 و 152 في 2006.

في 2006، ارتفعت قيمة صادرات تجهيزات ومكونات السيارات بتونس إلى 650 مليون أورو، أما متوسط النمو السنوي للصادرات فقد كان 19 بالمائة في الفترة ما بين 1998 و2003، وترجع إلى 13 بالمائة في الفترة ما بين سنتي 2000 و2006. وهكذا فقد ارتفعت قيمتها من 203,85 مليون أورو إلى 99,459 مليون أورو في 2003، لتصل إلى 650 مليون أورو.

المنتجات الرئيسية المصدرة هي كالتالي:



البلدان الرئيسية التي توجه إليها الصادرات التونسية هي فرنسا بنسبة 39 بالمائة، وألمانيا بنسبة 23 بالمائة، وإيطاليا بنسبة 15 بالمائة، وإسبانيا بنسبة 7 بالمائة.

حاليا، توجه نسبة 10 إلى 15 بالمائة من الإنتاج التونسي بالأساس للاستعمال كقطع غيار أصلية، بينما يستعمل الباقى كقطع غيار في خدمة ما بعد البيع.

### تأهيل شركات أجزاء ومكونات السيارات والاعتراف بكافعاتها:

لقد تمكن صناعة تجهيزات ومكونات السيارات التونسية من التطور من حيث الإنتاج بفضل تأهيل الشركات. الواقع أن هذا الفرع قد أعيدت هيكلته بقصد الامتثال لمواصفات ومعايير الجودة لدى الأمرين الأوروبيين، وللت موقع كمرکز مصنع لأوربا.

وهكذا، فإن عدد الشركات المعتمدة من قبل الدولة في إطار برنامج التأهيل ارتفعت في 2006 إلى 70 شركة أي بنسبة 35 بالمائة من الملفات مقابل 25 ملف في 1999 أي 20 بالمائة من الملفات. من جهة أخرى، فإن 76 شركة تونسية من بين 200 شركة تنشط في هذا الفرع حاصلة على إما شهادة الجودة إيزو 9001 أو شهادة الجودة إيزو 14001، أو شهادة TS 16949، مقابل 33 شركة من بين 124 في 1999.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وشطاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>الوضعية خلال 2006</b>	<b>الوضعية خلال 1999</b>	<b>المؤشرات</b>
TE 126 شركة منها 200 (35%)	TE 33 شركة منها 25 ملف معترف به (20%)	العدد الإجمالي للشركات التأهيل
76	20	شهادة الجودة إيزو TS 16949، 9001، 14001
		المصدر API و BMN

يبين الجدول أسفله التبادلات الخارجية لتونس في هذا القطاع:

<b>المنتجات المستوردة</b>	<b>الواردات بملايين الأورو</b>	<b>المنتجات المصدرة</b>	<b>الصادرات بملايين الأورو</b>	<b>أنواع المنتوجات</b>
33%	140,79	63%	4 10,14	الأسلاك والصفائح الكهربائية
11%	45,60	12%	80,32	أكسسوارات أخرى
8%	33,06	5%	33,61	مكونات كهربائية أخرى
12%	49,59	2%	11,34	محاور وهياكل السيارات
9%	38,76	8%	54,12	توصيلات وقطارات
23%	97,47	2%	11,15	محركات وقطع المحركات
5%	22,23	6%	36,46	آلية حماية هيكل السيارة والفرامل
0%		2%	11,34	العجلات والأجزاء المطاطية والبلاستيكية
0%		0%	-	الصباغة وزيوت التشحيم
100%	<b>427,50</b>	<b>100%</b>	<b>648,48</b>	<b>المجموع</b>

المصدر: INS

2-4- المميزات والنقاط الرئيسية لتونس في هذا القطاع:

المميزات الرئيسية:

- القرب من أوربا.
- وسائل إنتاج معصرنة.
- مطابقتها للمعايير الدولية.
- حركة تجارية داعمة للتصدير.
- قدرتها على التأقلم مع الأسواق الجديدة.
- تنافسية اليد العاملة.
- بيئة مؤسساتية مشجعة للقطاع.
- سياسة نقدية مشجعة للتصدير.

	<p>الموحدة الفنية لاتفاقية أغادير دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</p> <p>التقرير الختامي - ابريل 2008</p>	 <b>ATE</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## النواص الأساسية:

- محدودية نشاط سلاسل التجميع.
- محدودية حجم الشركات (ما عدا قطاع الضفائر)
- تنوع كبير جدا على مستوى **ATE**
- تأخر تكنولوجي على مستوى **ATE**
- تنافسية غير مضمونة الاستدامة
- مشاكل في التكوين (استغلال الأدوات والتقنيات)

## -3- مصر

### -1- البطاقة الوصفية

الطلب	مصر	دول أغادير	نسبة دول المنطقة
أسطول السيارات بالملايين	3,2	7,2	44%
متوسط عمر الأسطول	20	16	-
كثافة السيارات	41	57	-
VP بالملايين	2,4	5,2	46%
VU+PL بالملايين	0,8	2,0	40%
مبيعات VN بالملايين	172	382	45%
العرض			
عدد وحدات التجميع	16	28	57%
العمال	17 000	21 150	80%
الإنتاج بالوحدات	89 000	122 900	72%
الإنتاج بملايين الأورو	1200	1 770	68%
عدد التجهيزات	93	417	22%
اليد العاملة	27 000	101 300	27%
الإنتاج بملايين الأورو	350	2 310	15%
الصادرات بملايين الأورو	150	1 536	10%

### -2- تحليل الطلب الداخلي

#### -1- حجم السوق

يضم سوق السيارات المصري 79 مليون نسمة مما يعني توفره على إمكانيات كبيرة، غير أن الطلب في مصر متغير بسبب ضعف المدخل.

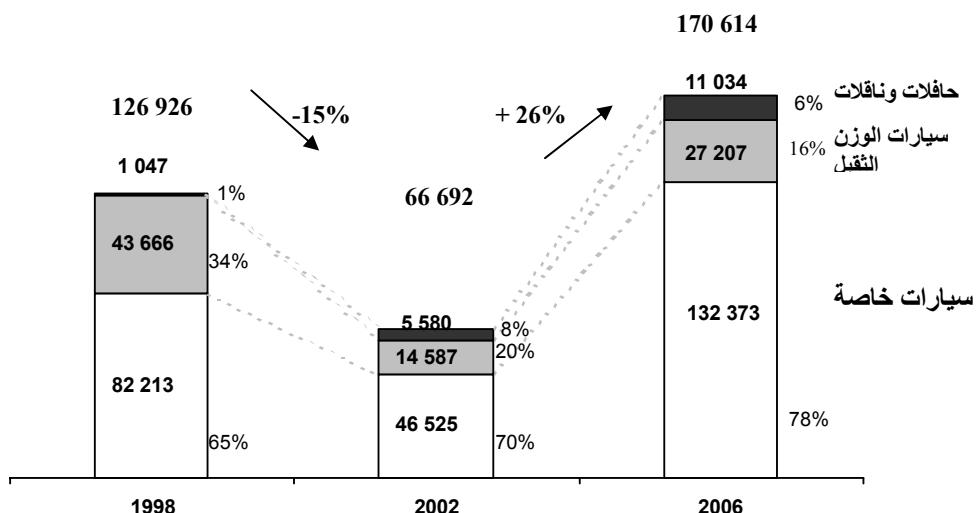
في 2006 ارتفع عدد السيارات المكونة لأسطول السيارات المصري ليصل إلى **3223260** في طور الاستعمال.

TCAM	2006	2003	2004	2005	2002	الوحدات
4%	2 398 856	2 224 461	2 101 974	2 043 404	2 023 725	سيارات خاصة
8%	83 118	75 968	71 804	65 750	60 181	حافلات
4%	741 286	700 714	678 038	660 144	628 905	الشاحنات الثقيلة
<b>4%</b>	<b>3 223 260</b>	<b>3 001 143</b>	<b>2 851 816</b>	<b>2 769 298</b>	<b>2 712 811</b>	<b>أسطول السيارات</b>

عرف أسطول السيارات المصري نمواً بـ 4% متوسطه خلال السنوات الأربع الأخيرة، هذا بالإضافة إلى أن كثافة السيارات في مصر تبقى الأضعف بين دول اتفاقية أغادير حيث لا تتجاوز 40 سيارة لكل ألف نسمة.

وفي إطار ظرفية يطبعها البطء الاقتصادي وانخفاض قيمة الجنيه المصري، انخفضت كثيراً مستويات مبيعات السيارات في الفترة ما بين 1988 و2002. ومنذ 2003، عرف سوق السيارات انتعاشًا واضحًا، إذ كان مجموع المبيعات في 1999 قد بلغ 127000 وحدة، ليصل في 2002 إلى 66000 وفي 2003 إلى 73000 وحدة.

في سنة 2006، وصل حجم مبيعات السيارات الجديدة إلى 170614 وحدة مقابل 121437 وحدة في 2005، وذلك بزيادة قدرها 40 بالمائة.



في 2006، توزعت مبيعات السيارات الجديدة كما يلي:

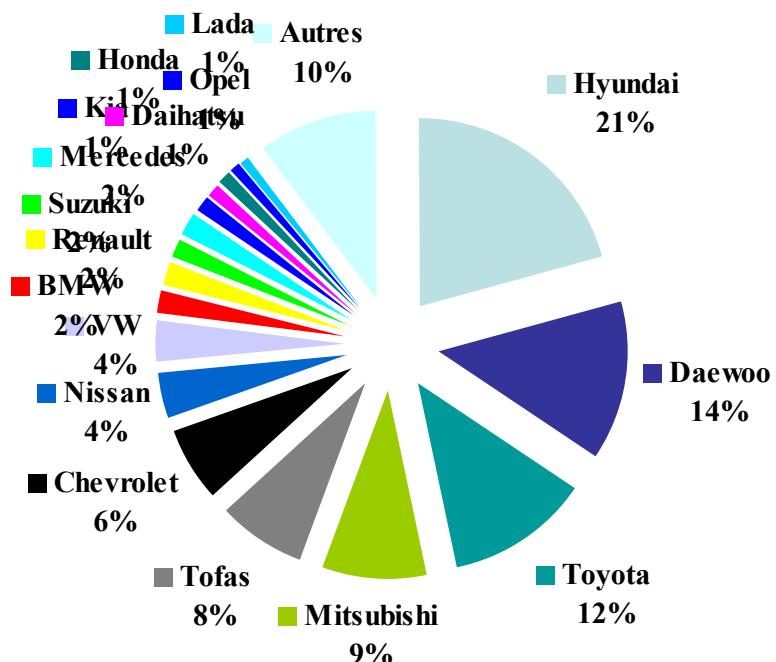
- شكلت مبيعات السيارات الخاصة 78% من مجموع مبيعات السيارات.
- مثلت مبيعات سيارات الوزن الثقيل 16% من مجموع السيارات.
- شكلت الحافلات والنقلات 6% من مجموع مبيعات السيارات الجديدة. وتشغل مبيعات السيارات التي تم تجميعها محلياً 52 بالمائة من إجمالي مبيعات السيارات. غير أنه يمكننا أن نلاحظ أن هذا النمو لا يرقى إلى مستوى مبيعات السيارات المستوردة. الواقع أن حصة ال CBU ارتفعت من 33 بالمائة من مجموع مبيعات في 2002 إلى 48 بالمائة من مبيعات 2006.

ويمكن تفسير هذا النمو بضعف مردودة بعض فئات الزبائن ذوي القدرة الشرائية العالية الذين يفضلون اقتناء السيارات المستوردة لأنهم يعتبرونها ذات جودة عالية مقارنة بالسيارات المجمعة محليا.

الحصة	2 006	الحصة	2 002	
52%	88 791	67%	44 430	CKD
48%	81 823	33%	22 262	CBU
<b>100%</b>	<b>170 614</b>	<b>100%</b>	<b>66 692</b>	<b>المجموع</b>

### 3-2-2. العلامات التجارية المسوقة:

سوق السيارات المصري سوق ذو تنافسية عالية، حيث يحتضن محلياً أكثر من ثلاثة علامات تجارية تراهن جميعها على إمكانيات البلد على المدى المتوسط والبعيد.



معظم النوعيات السيارات السياحية المسوقة الأكثر مبيعاً في السوق المصرية هي من أصل آسيوي، فهناك هيونداي، دايو، تويوتا وميتسوبishi، والتي تمثل أكثر من نسبة 55 بالمائة من السيارات المبيعة.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 ATU Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

في ما يتعلق بتويوتا وميتسوبishi فهما لا تنتجان سيارا تهما في مصر محليا بل يتم استيرادها فقط، بينما تنتج كل من هيونداي ودايوو جزء كبيرا من مبيعاتها في مصر.

أما فيما يخص السيارات ثقيلة الوزن، فإن شيفروليه تأتي في المقام الأول بنسبة 67 بالمائة من السوق، فيما تشغّل تويوتا نسبة 10 بالمائة ونيسان 10 بالمائة وميتسوبishi 7 بالمائة. وتمثل تويوتا نسبة 34 بالمائة فيما يتعلق بسوق الحافلات والنقلات، بينما تشغّل سوزوكي نسبة 14 بالمائة، وهاشم باص نسبة 13 بالمائة.

### 3-2-3- سوق قطع الغيار:

يقدر حجم السوق المصرية لقطع الغيار بخمسين مليون دولار أمريكي سنويا، وهو سوق موزع بين القطع الموجهة إلى التجميع المحلي وتلك الموجهة إلى خدمة ما بعد البيع. ويتعلّق الأمر هنا بسوق نشط جدا نظراً للحاجة الملحة إلى قطع الغيار، حيث يقدر متوسط عمر أسطول السيارات في مصر بعشرين سنة.

### 3-2-4- مسالك التوزيع:

#### • السيارات

إذا ما نظرنا إلى توزيع السيارات في مصر نجد أن عددا كبيرا من الموزعين ومن أنواع السيارات تنشط في تلك السوق، حيث إن أغلبهم مندمجون مع مجمعي السيارات.

#### • قطع الغيار

ينقسم توزيع القطع المنفصلة بين قطاع منظم جيدا وقطاع مواز لاستيراد القطع المعدلة أو القطع المستعملة. وتبلغ نسبة الرسوم الجمركية عند الاستيراد ما بين 10 إلى 40 بالمائة حسب المنتجات، هذا بالإضافة إلى أن كبر عمر أسطول السيارات المصري الكبير يسهل استهلاك قطع الغيار.

### 3-2-5- تفاصيل السوق الداخلي وكيفية عمله:

في 1973، فتحت مصر سوق السيارات للواردات، غير إن هذه الأخيرة ظلت تخضع لنظام الحصص، بحيث تضمن الشركة الوحيدة التي تقوم بتجميع قطع السيارات الخاصة محليا ناسكوا تسويق إنتاجها بأكمله.

في 1993، تم رفع منع استيراد سيارات كاملة، فانفتحت السوق وشجّعت السلطات شركات التجميع الأجنبية على إنشاء سلاسل التجميع في مصر.

وبالرغم من ذلك، بقيت الرسوم الجمركية على السيارات المستوردة مرتفعة جداً ومتزايدة حسب تزايد سعة اسطوانة السيارة، وهي تتراوح ما بين 10 إلى 135 بالمائة حسب نوعية استعمال السيارة والاسطوانة. وإذا أضفنا إليها الرسوم الداخلية، فإن الضرائب الإجمالية على شراء سيارة تتراوح ما بين 10 إلى 184 بالمائة.

في 2004، حدث تغيير على مستوى الرسوم الضريبية على السيارات المستوردة (CBU) في اتجاه تخفيض رسوم الاستيراد. وقد انخفضت الرسوم الجمركية على السيارات ذات المحرك أقل من 1,6 لتر من 100 بالمائة إلى 40 بالمائة. أما فيما يخص السيارات الأخرى فقد تم الحفاظ على نفس المعدلات، بالنسبة للسيارات الخاصة من ذات المحرك الذي يفوق 1,6 لتر في 135% وبالنسبة لسيارات الوزن الثقيل والسيارات النفعية الخفيفة في 40%.

وفي هذا السياق، فإن إنشاء مصانع تجميع في مصر من قبل المصنعين الأجانب كان مدفوعاً باستراتيجية لتجاوز الحواجز الجمركية المطبقة على واردات السيارات الجاهزة.

وتماشياً مع التزامات مصر في إطار في المنظمة العالمية للتجارة، كان ينبغي تخفيض الرسوم ابتداء من 2005. إلا أن مصر دخلت في مفاوضات لتمديد مدة الإعفاء. وتتجدر الإشارة أيضاً إلى أنه في إطار اتفاقية التعاون مع الاتحاد الأوروبي، التي دخلت حيز التنفيذ في فاتح يناير 2004، سيتم إعفاء السيارات الخاصة من الرسوم الجمركية في أفق 2019.

### الجدول: الضرائب على الواردات وعلى المبيعات في مصر

الرسوم على الاستهلاك		الرسوم على الاستيراد		قدرة السيارة
CKD	CBU	CKD	CBU	
<b>سيارات خاصة</b>				
15%	15%	26%	40%	أقل من 1600 cc
30%	30%	26%	135%	أكثر من 1600 cc وأقل من 2000 cc
30%	45%	26%	135%	أكثر من 2000 cc
<b>الحافلات</b>				
-	10%	% 7 و 4%	40%	
-	10%	بين 8 % و 12 %	40%	<b>سيارات الوزن الثقيل</b>

المصدر: KPMG

تم إعداد مرسوم وزاري بتطبيق معدل إدماج أدنى نسبته 45 % بالنسبة للسيارات الخاصة المجمعة وبنسبة 60 % بالنسبة للسيارات النفعية.

من أجل تطوير المناولة المحلية والقيمة المصرية المضافة، تم فرض معدل إدماج وطني أدنى على الشركات التي تقوم بالتجمیع CKD. ويصل إلى 45 بالمائة بالنسبة للسيارات الخاصة و60 بالمائة بالنسبة للشاحنات الخفیفة و70 بالمائة بالنسبة للحافلات والأوزان الثقیلة. تحسب الرسوم الجمرکیة المفروضة على تشكیلات شركات التجمیع انطلاقاً من الرسوم الجمرکیة المفروضة على السيارات الجاهزة. فهي تستفيد من تخیض متزايد مع معدل إدماج محلي ويتراوح هذا التخیض ما بين 22 و28 بالمائة وذلك بحسب المكونات المعنية.

وينص الفصل السادس من المرسوم 39/2007 على خيارين فيما يتعلق بتخیض الرسوم الجمرکیة على مكونات شركات التجمیع:

- يتجلی الخيار الأول في تخیض محسوب على مجموع القطع التي تدخل في تجمیع السيارة. الواقع أن هناك استثناءات تطبق لصالح بعض سلسلات تجمیع السيارات CKD، والتي تتجلی في تخیض نسبة 10 بالمائة عموماً. عندما يتجاوز معدل الإدماج 30 بالمائة فإن التخیض الذي يطبق على معدل الإدماج يتتواء تصاعدياً من 110 بالمائة إلى 120 بالمائة.
- يتجلی الخيار الثاني في تطبيق معدلات معينة على كل قطعة طبقاً للوائح معدة مسبقاً. والمعدل المتوسط على مستوى مجموع البلدان يرتفع إذن إلى 6,8%. وقد ينخفض هذا المعدل في حالة بعض القطع، مثل المحركات وصناديق السرعة والهياكل، إلى أقل من 3%.

نسبة تخیض الرسوم الجمرکیة	النسبة الإدماج المحلي
10% من الرسوم الجمرکیة المطبقة في CBU	0%
10% من نسبة الاندماج المحلي	40% ما بين 30% و
115% من نسبة الاندماج المحلي	60% ما بين 40% و
120% من نسبة الاندماج المحلي مع تحديد سقف 90% من رسوم الجمرکیة المطبقة في CBU.	أكثر من 60%

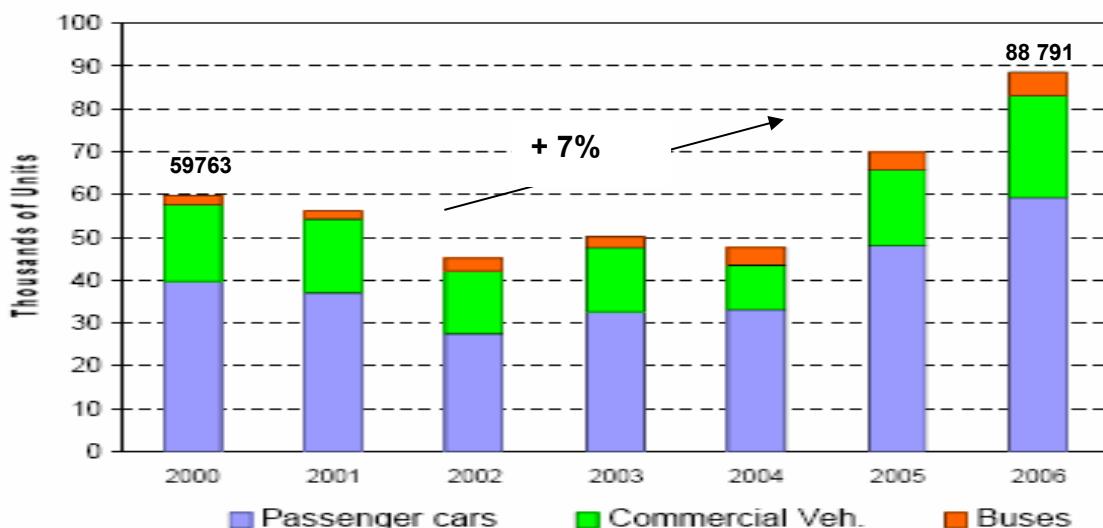
هناك دعم للتصدير بنسبة 10% على المبيعات في مجال التجهيزات، وهي نسبة مرشحة لأن تتخیض تدريجياً خلال خمس سنوات.

## سوق في نمو متزايد

### 3-3- تحليل العرض بمصر:

#### 3-3-1- التجميع:

في 2006، أنتجت شركات التجميع حوالي 89000 سيارة، أي بمعدل نمو قدره 7% خلال السنوات الست الأخيرة.



في 2006، شمل عرض التجميع في مصر 15 شركة تجميع تتواجد على 26 سلسلة للتجميع، 11 سلسلة منها لتجميع السيارات السياحية و9 لتجميع الشاحنات الخفيفة والثقيلة و6 لتجميع الحافلات. كما أن فرع التجميع يشغل 17000 عامل.

وقد تم تصنيف هذه الشركات في ثلاثة فئات حسب بنية رأس المالها:

- 8 شركات ذات رأس المال من أصل مصرى.
- شركة أجنبية واحدة هي نيسان.
- وأخيرا 7 شركات joint venture

 <b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	The Arab Mediterranean Free Trade Agreement  <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

شركات مصرية	شركة مختلطة الجنسية	100% أجنبية
- أوتوموتيف إنجلو	- نيسان	- السيارات العربية الأمريكية أو (AAV) دايملر كريسلر - جيب
- بافاريان أوتو جروب	- دايو موتور إيجيبت	- غبور جروب
- جوريكا إيجيبت	- إيجيبشان جيرمان أوتوموتيف	- جنرال موتورز إيجيبت
JAC -	- بوجو إيجيبت	- سوزوكي إيجيبت
مانيف كوم فيهيلكر	-	-
نصر أوتوموتيف مانيفكو	-	-

تقوم مختلف سلاسل التجميع بتجميع موديلات متنوعة ومختلفة.

#### - سيارات سياحية وشاحنات خفيفة

في ما يتعلق بالسيارات السياحية، يمكن تلخيص السيارات التي تم تجميعها في 2006 في الجدول التالي:

السيارات السياحية حسب العلامة التجارية	CKD
هيونداي	21 080,00
دايو	16 850,00
توفاس	7 198,00
نيسان	4 348,00
بي إم دبليو	1 640,00
مرسيدس	1 232,00
أوبل	1 138,00
لادا	1 020,00
علامات تجارية أخرى	5 062,00
	<b>59 568,00</b>

وهكذا فإن أحد عشر سلسلة للتجميع تمكن من إنتاج حوالي 60000 وحدة سنويا، أي ما يعادل 5000 وحدة لكل سلسلة تجميع.

يمكنا أن نستخلص أن الإنتاج في مصر جد مشتت وأن معدل استغلال طاقات الإنتاج جد ضعيف. نتيجة ذلك فإن هذا الفائض في طاقات الإنتاج لا يمكن من تحقيق الاقتصاد الموسع، بحيث سيؤثر على تكلفة السيارات المجمعة وسعر بيع السيارات.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)	 ATU Agadir Technical Unit
	<b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	

هذا الإنتاج موجه بالدرجة الأولى إلى السوق المحلي حيث إن تكلفة إنتاجه مرتفعة.

#### الشاحنات الثقيلة:

مكنت تسعية من سلاسل التجميع من تصنيع حوالي 24000 وحدة في 2006، موجهة كلها إلى السوق الوطنية المصرية. وهكذا ارتفعت مبيعات CKD في 2006 بلغت 24000 وحدة وال CBM إلى 3400 وحدة.

#### السيارات والحافلات

هناك ستة سلاسل إنتاج محلية تقوم بتوفير الإنتاج المحلي من الناقلات والحافلات، وقد ارتفع في 2006 إنتاج الحافلات والناقلات إلى أكثر من 5000 وحدة.

هذا الإنتاج موجه إلى السوق المحلية فقط، إذ ارتفعت مبيعات الحافلات CKD إلى 5330 وحدة سنة 2006 وارتفعت مبيعات الحافلات المستوردة مجمعة CBM إلى 5695 وحدة.

والواقع، أن ما غطى على ارتفاع الطلب الوطني على الناقلات والحافلات في 2006، هو الواردات من CBM بالإضافة إلى أنه لم يكن هناك ارتفاع في القدرة الإنتاجية.

أما في سنة 2003، فقد ارتفع الإنتاج المحلي للحافلات إلى 2400 وحدة بطاقة 5000 وحدة، وارتفعت الصادرات إلى 874 وحدة، أي ما يعادل 36 بالمائة من الإنتاج الإجمالي. كانت 90 بالمائة من هذه السيارات موجهة إلى دول الخليج العربي خاصة العراق الذي كان يستقبل نسبة 51 بالمائة من صادرات الحافلات والناقلات.

#### 3-2-3. التجهيزات:

يقدر إنتاج مصر من مكونات السيارات سنة 2006 بقيمة 500 مليون دولار، كما عرف الإنتاج نموا نسبته 25 بالمائة مقارنة مع إنتاج سنة 2005. وتوجه نسبة 75 بالمائة من هذا الإنتاج إلى السوق المحلية أي ما يعادل 375 مليون دولار أمريكي، كما أن هذا الإنتاج يوجه إلى الاستجابة لاحتياجات السوق المحلية لشركات تجميع السيارات وسوق قطع الغيار.

يرتفع الإنتاج الموجه إلى التصدير إلى 125 مليون دولار أمريكي، بينما يرتفع الإنتاج المصدر إلى سوق قطع الغيار الأوروبية إلى 90 بالمائة.

وهكذا، فإن صناعة مكونات السيارات المصرية تنتج بالأساس منتجات ضعيفة القيمة المضافة وتتطلب يد العامل كثيرة. ليس هناك مجال كبير للإبداع في الصناعة المصرية، فالقطع القليلة المتطرفة المنتجة في مصر هي عبارة عن تجميع لمكونات مستوردة، وهي منتجة تبعاً لدفتر تحملات وضعه مسبقاً بالأمر من الأجانب.

ترتبط الشركات المصرية المصنعة لمكونات السيارات وقطع الغيار كثيراً بالسوق المحلية. وبخلاف تونس، فإن السوق في مصر قليل التصدير، رغم النمو الواضح الذي عرفه في السنوات الأخيرة. الواقع أنه في سنة 2006 وصل معدل التصدير إلى 25 بالمائة مقابل 13 بالمائة في 2003، بالإضافة إلى هذا، فإن القطاع يتميز بنقص النضج مقارنة مع القطاعات المماثلة في بلدان أخرى مثل تركيا والهند والصين، كما أنه لا وجود للاستثمارات الأجنبية في هذا القطاع في مصر.

ومن جهة أخرى، فإنه بالإضافة إلى ارتباطها القوي بسوق التجميع المحلي فإن شركات تصنيع التجهيزات المصرية تعتمد بشكل قوي على المواد الأولية. وما بين 80 إلى 100 بالمائة من المكونات مستوردة مما يؤثر بشكل سلبي على الأسعار وعلى إنتاجية المصنعين المحليين. وفي سنة 2006، بلغ عدد شركات مكونات السيارات أعضاء الجمعية المهنية EAFA 93 شركة، 25 منها حاصلات على شهادة الجودة إيزو 9001، وإيزو 9002، وكيو إس 9000، وإيزو 14001.

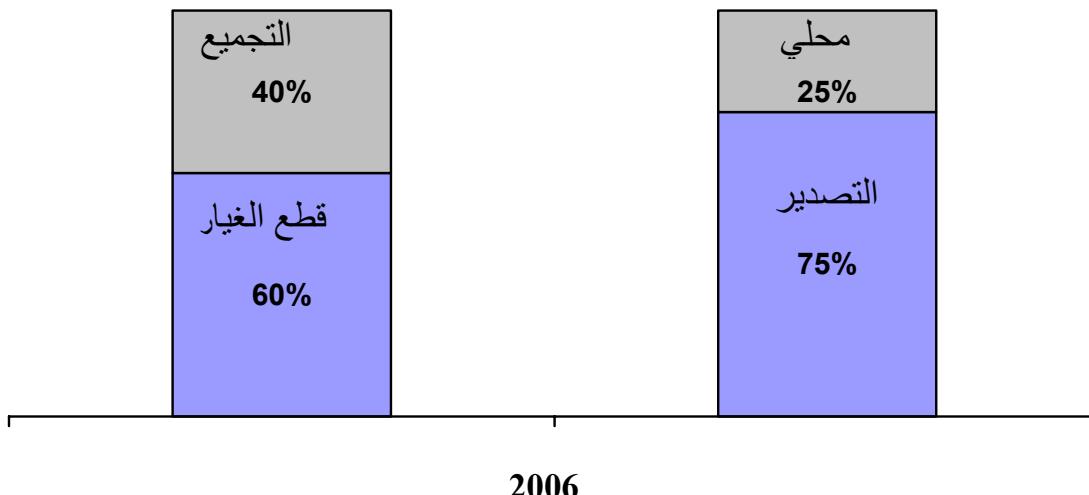
وكما هو الشأن في السوق المغربية توجد في السوق المصري ثلات فئات من المصنعين:

**- الشركات من الصنف أ:** لهذه الشركات مقاييس للإنتاج تستجيب للمواصفات الدولية. وهناك ثلات أو أربع شركات يمكن تصنيفها ضمن هذه الفئة، وهذه الشركات هي في أغلبها فروع لشركات دولية متعددة الجنسية ذات رأس المال كله أجنبي ولها إنتاج موجه إلى التصدير، كمثال ذكر شركة ليوني.

**- الشركات من صنف ب:** هذه الشركات هي شركات رائدة في مجال صناعة مكونات السيارات في مصر. ولها مميزات في مجال تقنيات الإنتاج والتسيير تضاهي المواصفات العالمية عبر عقد اتفاقيات تجارية مع فاعلين دوليين مثل أوطوكول التي وقعت اتفاقيات مع فاليو وديلفي، معظمها معترف به تبعاً لمواصفات دولية. وتمثل هذه الشركات التي يملكونها مواطنون مصريون الأغلبية الكبرى من شركات تصنيع مكونات السيارات في مصر. ورغم توفر بعض الفرص للتصدير أمام هذه الشركات فإنها لا تصدر منتجاتها دائماً.

**- الشركات من صنف ج:** هذه الشركات هي مصنعون محليون يبيعون في السوق المحلية، وهي ليست في مستوى فعالية الشركات من الفئة ب ولا تصدر منتجاتها أبداً.

## سوق مصنوعي تجهيزات السيارات



### 3-3-3- المنتجات:

أهم الأجزاء المنتجة:

- الأسلام والضفائر الكهربائية.
- العجلات وإطارات العجلات.
- النوافذ الزجاجية الأمامية والجانبية.
- العوادم.
- أغطية مقاعد السيارات، التغليف الجلدي لعجلات القيادة...
- بطاريات
- الإنارة
- العجلات
- نظام الفرملة
- المصافي
- مكيفات الهواء ومبرد المحرك.
- الإطارات المطاطية
- النوافذ
- الصباغة.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)	<b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
	<b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	

### 3-4- نقاط القوة ونقاط الضعف في صناعة تجميع السيارات بمصر

#### نقط القوة الرئيسية:

- وجود شركاء من مصنيعي السيارات العالميين.
- تزايد كبير في الطلب.
- موقع استراتيجي بين أوروبا وآسيا من جهة والقرب من بلدان الخليج العربي من جهة ثانية.
- إمكانيات كبيرة لتجديد أسطول السيارات المستعمل حاليا.
- جودة وتكلفة اليد العاملة وإجادتها للغة الإنجليزية اللغة التي يستعملها الشركاء العالميون.
- تكلفة عوامل الإنتاج (الطاقة).
- الولوج إلى أسواق عدة كوميسا وبافتا.
- دعم الحكومة على مستوى تأهيل القطاع والتشجيع على التصدير.

#### نقط الضعف:

- تشتت وحدات التجميع يحد من حجم الإنتاج
- الاتجاه نحو التخفيض من الرسوم الجمركية ارتباطاً بالاتفاقية الموقعة مع الاتحاد الأوروبي قد يؤثر على نشاط بعض شركات التجميع.
- بدأ نسيج شركات تجهيزات السيارات بناء نفسه حديثاً (نقص في المعطيات والأهداف القطاعية...)
- إنتاج باستعمال تكنولوجيا غير متقدمة.
- قلة تصدير السيارات.
- نسيج مصنيعي التجهيزات ضعيف التصدير رغم وجود شركات برؤوس أموال دولية.
- قلة الشركات مختلطة الجنسية بين مصنيعي تجهيزات السيارات.

## 4 - الأردن

### 1-1- بطاقة وصفية:

الطلب	الأردن	دول أغادير	بالنسبة المئوية في بلدان المنطقة
أسطول السيارات بالملايين	2	28	7%
متوسط عمر الأسطول بالسنوات	128	16	-
كثافة السيارات	128	57	-
سيارات خاصة (بالملايين)	0,6	5,2	12%
سيارات نفعية وعمومية (بالملايين)	0,1	2,0	5%
مبيعات سيارات VN بالآلاف	60	382	16%
<b>العرض</b>			
عدد وحدات التجميع			
عدد العمال	800	21 150	4%
الإنتاج بالوحدات	500	122 900	0%
الإنتاج بملايين الأورو	40	1 770	2%
عدد شركات التجهيزات والمكونات	24	417	6%
عدد العمال	800	101 300	1%
الإنتاج بملايين الأورو	40	2 310	2%
الصادرات بملايين الأورو	22	1 536	1%

### 4-2- تحليل الطلب:

أسطول سيارات في طور الاستعمال يقدر حجمه ب 700000 سيارة، أغلبها من أصل آسيوي (اليابان وكوريا).

تقدر مبيعات السيارات الجديدة ب 60000 سيارة سنويا، وهي في تصاعد ملحوظ.

مبيعات الحافلات موزعة على السوق المحلية والتصدير في المنطقة. وتعتبر دول الخليج العربي أبرز الدول التي توجه إليها الصادرات.

سوق شركات تصنيع تجهيزات السيارات هي سوق محلية بالمقام الأول، مع تصدير جزء من الإنتاج نحو بلدان الخليج.

سوق تغلب عليها مبيعات قطع الغيار تسهدف إلى السيارات القديمة.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

أصبحت التنافسية صعبة بسبب التكاليف اللوجستية للمنتجات الموجهة إلى أسواق الاتحاد الأوروبي والمغرب العربي.

#### 4- 3- تحليل العرض: شركات التجميع وشركات التجهيزات والمكونات

هناك وحدتان رئيسيتان للتجميع في الأردن:

- معمل حافلات "إلبا" الذي ينتج 400 وحدة في السنة بناء على نماذج مرسيدس قادمة من البرازيل.
- وحدة تحويل السيارات للاستعمال العسكري تنتج مائة وحدة سنويا.

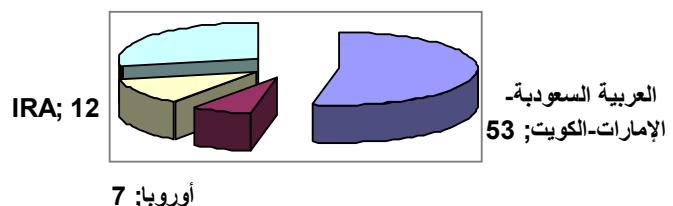
توفر الأردن على 24 شركة تصنيع تجهيزات السيارات والمكونات تعمل على الأنواع الرئيسية من المنتجات التالية:

- مبردات المحرك
- مصافي
- بطاريات
- عوادم
- ضفائر كهربائية
- مضخات بلاستيكية
- تغليف داخلي

يتكون نسيج مصنيعي تجهيزات السيارات والمكونات من شركات صغيرة الحجم ذات رؤوس أموال عائلية.

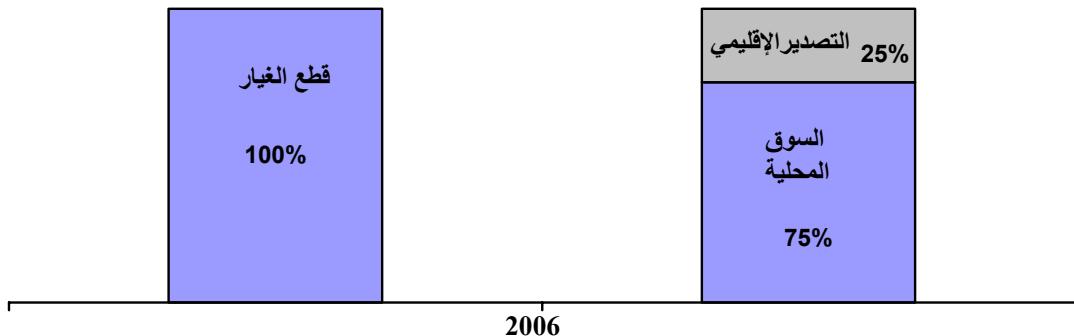
#### توزيع صادرات القطاع (2005)

مناطق أخرى; 28



مناطق أخرى  IRA  أوروبا  العربية السعودية-الإمارات-الكويت

### سوق التجهيز



- تطور صناعة التجميع وصناعة التجهيزات والمكونات في الأردن.
- صناع تجهيزات السيارات يستعملون بأساس تكنولوجيا قديمة.
- تمت برمجة مشروعين بتكنولوجيا صينية لتجميع سيارات خاصة SUV للأشهر القليلة القادمة ، استثمار تراوح قيمته بين 30 و 150 مليون دولار أمريكي.
- هناك دراسات في طور الإنجاز حاليا من أجل إقامة شركات متعددة الجنسية في هذا القطاع.

### 4- نقاط القوة الرئيسية ونقاط الضعف:

#### نقط القوة:

- سوق سيارات في أوج نموه (تطور معدل امتلاك سيارة)
- موقع جغرافي مناسب لغزو أسواق بلدان الخليج العربي.
- العراق سوق مميزة بالنسبة للشركات الأردنية.
- افتتاح على الصناعة آسيوية الأصل يفتح فرص شراكة خاصة مع اليابان، والصين وكوريا.
- أصبح قطاع صناعة السيارات من القطاعات الاستراتيجية التي تعول عليها الحكومة الأردنية.
- هناك اتفاقيات ثنائية موقعة مع بلدان من المنطقة وبلدان عربية ومع الولايات المتحدة الأمريكية.

	<p><b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b>  <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وشساطات تركيب</b>  <b>السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b>  <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b>  <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b></p>
	

## نقط الضعف:

- بعد جغرافي عن السوق الأوربية.
- لازال نسيج صناع التجميع في بدايته.
- شركات صغيرة لصناعة التجهيزات لازالت تلجم إلى تقنيات قديمة.
- تقصص اليد العاملة والتقنيين.
- محدودية السوق المحلية.

	<p>الموحدة الفنية لاتفاقية أغادير دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</p> <p>التقرير الختامي - ابريل 2008</p>
	  <p>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement Agadir Technical Unit</p>

## الجزء الرابع :

### تحليل قياس المعايير

- **معايير منطقة التبادل الحر القابلة للمقارنة**  
 بغرض تحليل القواعد المنشأ، قمنا باختيار اتفاقيتي التبادل الحر بين بلدان: - **AFTA** - **ASEAN**

- **بلدان المعيار**  
 لأغراض هذه الدراسة، قمنا باختيار بلد في موقع منافسة مباشرة مع بلدان اتفاقية أغادير تجاه الاتحاد الأوروبي: **تركيا**.

## 1- اتفاقية ASEAN

### 1-1- سياق اتفاقية Asean

لا تعتبر اتفاقية Asean مجرد اتفاقية للتبادل الحر، بل هي اتفاقية للتعاون بين شعوب جنوب شرق آسيا، ناتجة عن إرادة الدول الأعضاء لخلق استقرار جيوسياسي، سوسيو-ثقافي واقتصادي داخل المنطقة.

البلدان الموقعة على الاتفاق هي: التايلاند، سنغافورة، الفلبين، ماليزيا، بروناي، يليهم كل من فيتنام، لاوس، ميانمار والكمبودج. وتعتمد المجموعة الأولى إنشاء منطقة للتبادل الحر فيما بينها في أفق 2010. بينما سيقوم كل من الفيتنام، لاوس، ميانمار والكمبودج بالانضمام تدريجياً في أفق 2015.

يهدف هذا الاتفاق إلى إنشاء منطقة للتبادل حر في أفق 2015 مع حرية انتقال المنتوجات، والخدمات والاستثمارات ورؤوس الأموال و العمال. غير أن الاندماج الكامل على غرار منطقة الأورو ليس وارداً. وتجري حالياً مناقشات بشأن التبادل الحر مع كل من الصين واليابان وكوريا الجنوبية والهند وأستراليا ونيوزيلندا.

و بالتالي، فالسوق التي تم إنشائها تمثل 500 مليون نسمة في 2006 على مساحة 4,5 مليون كيلومتر مربع . و تتوفر هذه البلاد على ناتج داخلي إجمالي مشترك بقيمة 700 مليار دولار، و حجم تبادلات يبلغ 850 مليار دولار.

## 1-2- القطاعات المعنية

تم تحديد عدة أولويات للمنطقة في أفق 2010، و القطاعات المعنية هي:

- النقل الجوي
- التصنيع الزراعي
- السيارات
- التجارة الإلكترونية
- الإلكترونيات
- منتجات الصيد
- الصحة
- المواد البلاستيكية و المطاطية
- النسيج والملابس
- السياحة
- المنتجات الخشبية

## 1-3- الرسوم الجمركية

تتراوح الرسوم الجمركية بين 0 و 5% منذ 2003 بالنسبة ل 80% من المنتجات بهدف الإعفاء التام من الرسوم على جميع المنتجات بين دول المنطقة. وهذا، في فاتح يناير 2006، تقدر الرسوم على المنتجات الدارجة في لائحة احتواء أسيان ذات الستة أعضاء (بروناي، و أندونيسيا، و ماليزيا، و الفلبين، و سنغافورة، و التايلاند) بأقل من 5% وأكثر من 60% من منتجات هذه اللوائح معفاة من الرسوم الجمركية.

أما بالنسبة للبلدان الأعضاء الجدد: كمبوديا، لاوس، ميانمار والفيتنام، فالرسوم الجمركية المفروضة على 81% من المنتجات المدرجة في قوائم الاحتواء تتراوح ما بين 0 و 5%.

## 1-4- قواعد المنشأ

تتميز اتفاقية أسيان ببساطة إجراءاتها. المبدأ الوارد هو أن المنتجات المعروفة عنها أنها من بلد ما، يتم الحصول عليها إما في هذا البلد بصفة كاملة أو بعد تصنيع كاف للمنتجات التي يتم استيرادها. وتحدد الاتفاقية قائمة تفصيلية للسلع التي يتم الحصول عليها بصفة كاملة.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات وأجزاء التبديل وشطاطات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - أبريل 2008	 <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

المعيار الوحيد لعمليات التصنيع الكافي الذي يؤخذ بعين الاعتبار هو القيمة المضافة. ويكتسب المنتوج صفة المنشأ من بلد عضو في الاتفاقية إذا كانت 40% على الأقل من المواد المستعملة في إنتاج هذا المنتوج قادمة من البلدان الأعضاء.

وهكذا، فإن قيمة المنتجات التي يكون مصدرها من خارج منطقة أسيان يجب أن لا تتعدي 60% من قيمة FOB للمنتوج النهائي، كما يجب أن تتم آخر عمليات التصنيع في أحد البلدان الالتفاقية.

صيغة 40% هي كالتالي:

$$60\% \geq 100\% \times \text{قيمة المنتوجات الواردة من خارج أسيان} + \text{قيمة المنتوجات المدمجة من بلدان غير معروفة}$$


---

ثمن FOB

#### 5- التراكم:

يتم التراكم داخل بلدان اتفاقية أسيان على النحو التالي: المنتوج القادم من بلد عضو في أسيان، أي أنه تم الحصول عليه بصفة كاملة من البلد أو أنه خضع لعمليات تصنيع بنسبة 40% داخل هذا البلد و تم استعماله كجزء من المنتوج النهائي المؤهل للمعاملة التفضيلية في بلد عضو آخر ، هذا المنتوج سوف يعتبر كمنتوج قادم من البلد العضو الذي تم فيه التحويل النهائي شريطة أن يكون تراكم التحويلات أكبر من أو يساوي 40% .

#### 6- الإجراءات:

عندما يحدث التراكم بين بلدان أسيان، يتم إصدار شهادة المنشأ للتأهيل للنظام التفضيلي للرسوم الجمركية. إجراءات إصدار الشهادة تكاد تكون موحدة. لقد أنشأت أسيان نظام شباك موحد للإجراءات الجمركية من أجل تبسيطها قدر الإمكان وتجنب إضاعة الوقت على مستوى الجمارك.

#### 7- السيارات

تحتل صناعة السيارات مكانة بارزة في اتفاقية أسيان، حيث تحاول بلدان هذه الرابطة التموضع كبلدان مصنعة خاصة تجاه اليابان و صناع السيارات اليابانيين. لذا، تطمح بلدان أسيان إلى تطور صناعتهم من 1,8 مليون وحدة في 2004 إلى 2,6 مليون وحدة في 2010. ويحتمل أن تصبح الصين المقاول الرئيسي لصناعة التجهيز، ومكونات وقطع غيار السيارات مع 7 ملايين وحدة أنتجت في 2006.

وبالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تستفيد البلدان الأعضاء في أسيان من نمو صناعة السيارات الهندية عن طريق لموضعهم كمزودين ومرافق للبحث.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	The Arab Mediterranean Free Trade Agreement  <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 2- تركيا

### 1- البطاقة الوصفية

بلدان أغادير	تركيا	معطيات 2006
125	69,5	السكان (بالملايين)

الطلب		
7,2	8,4	أسطول السيارات (بالملايين)
16	9	متوسط عمر أسطول السيارات
57	115	نسبة كثافة السيارات
5,2	5	السيارات الخاصة (بالملايين)
2,0	3,4	السيارات الفعية وغيرها (بالملايين)
382	670	مبيعات السيارات الجديدة (بالألاف)

العرض		
28	15	عدد وحدات التجميع
21 150	130 000	عدد العمال
122 900	1 100 000	الإنتاج (بالوحدة)
1 770	800 000	الإنتاج (بملايين الأورو)
	7 460	ال الصادرات (بالملايين)
	7 460	ال الصادرات (بملايين الأورو)

العرض		
417	1 100	عدد شركات تجهيز السيارات
101 300	120 000	عدد العمال
2 310		الإنتاج (بملايين الأورو)
1 536	3 250	ال الصادرات (بملايين الأورو)

### 2- وصف قطاع صناعة السيارات و التجهيز:

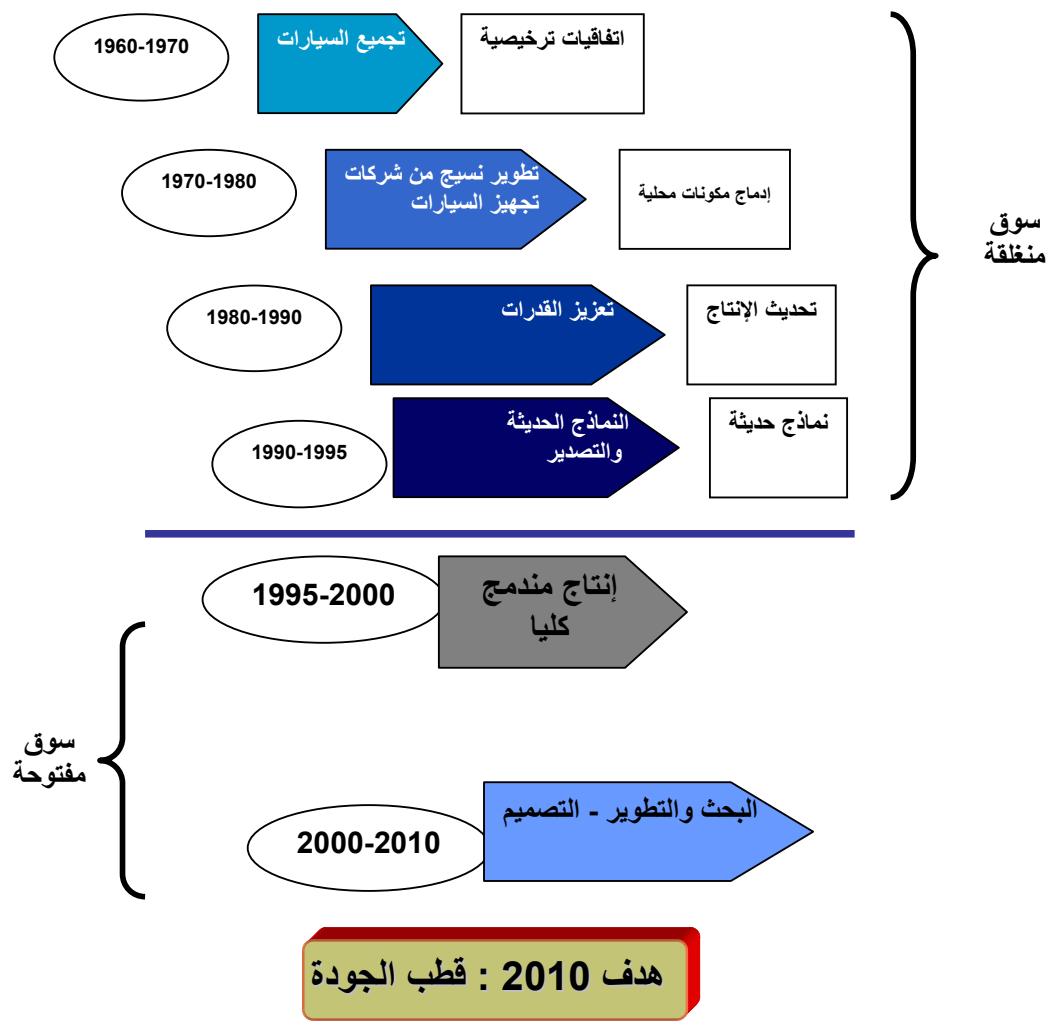
تعتبر صناعة السيارات قطاعا هاما وجد نشيط في تركيا، حيث تضم 15 مصنعا وأكثر من ألف شركة تجهيز. وتشكل هذه الصناعة أهم ثاني صادرات البلد (بعد النسيج/الملابس) وأهم نقطة تبادل بين فرنسا وتركيا.

تطورت صناعة تجهيز السيارات منذ السبعينيات نظرا لتركيز مصانع السيارات خاصة رونو و فيات حيث جذبوا على أثرهم مجموعة من المجهزين العالميين. و كانت آنذاك صناعة تجميع تستهدف السوق المحلية بالأساس و محمية بالحواجز الجمركية.

ولقد أدى دخول الاتفاقية الجمركية مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ، في يناير 1996، إلى إنشاش القطاع، حيث أن مجموعة من المصنعين (رونو وفيات ثم تويوتا وفورد...) اختاروا تركيا كأرضية للتصدير نحو أسواق أوروبا الغربية.

وفي السنوات الأخيرة، عرفت الصناعة نموا ملحوظا وتحسن الجودة: حازت معظم شركات التجهيز التركية على شهادات الجودة من نوع ISO TS 16949 أو ISO 9000 و ISO 14000 و ISO 9000 ، مما يسمح لها بالتصدير إلى الأسواق الخارجية مباشرة أو بطريقة غير مباشرة كمزودين لأجزاء السيارات.

وفي هذا الصدد، فقد استفادت شركات التجهيز القائمة بتركيا من سياسة "الإمداد العالمي" المعتمدة من طرف شركات التجميع العالمية.

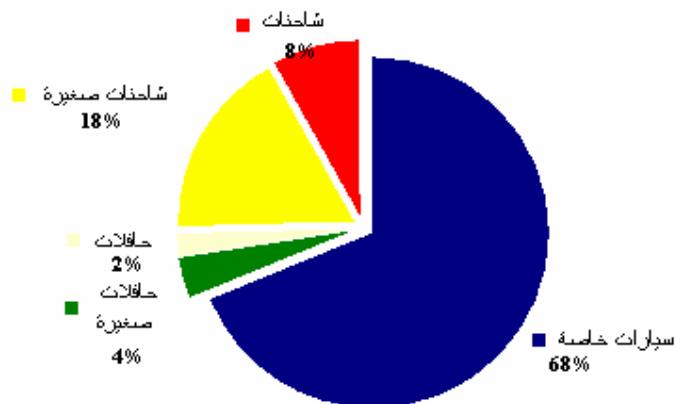


- سيتم إنتاج مليوني سيارة في أفق 2015
- أن تكون مركز جودة من حيث الإنتاج والبحث والتطوير

### 3- تحليل الطلب:

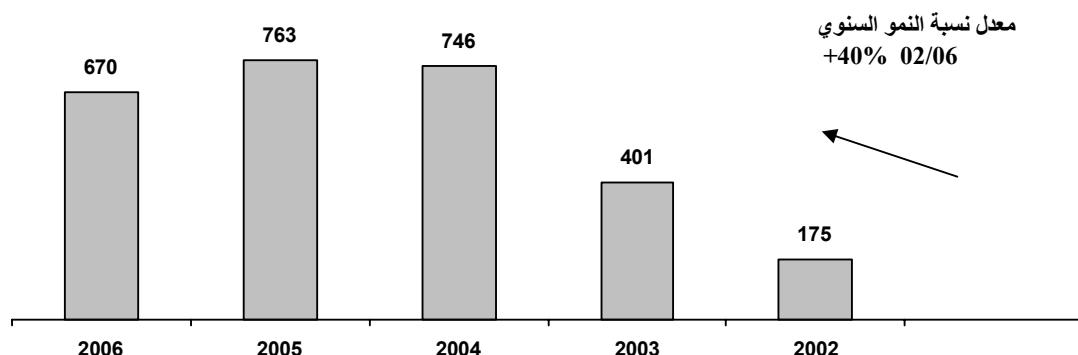
#### • أسطول السيارات: 8,4 مليون سيارة

في 2005، كان أسطول السيارات التركي يقدر بـ 8,4 مليون سيارة ويشمل 5 ملايين سيارة خاصة. ويبلغ متوسط عمر الأسطول 9 سنوات.



ويشهد الطلب على السيارات تطوراً دوريًا حسب الظروف الاقتصادية. فبين 2002 و2005، تضاعفت المبيعات 4 مرات لتصل إلى 763000 وحدة.

وفي 2006، تم بيع 670000 سيارة في السوق التركية، وذلك بزيادة 40% سنوياً على مدى الأربع سنوات الأخيرة.

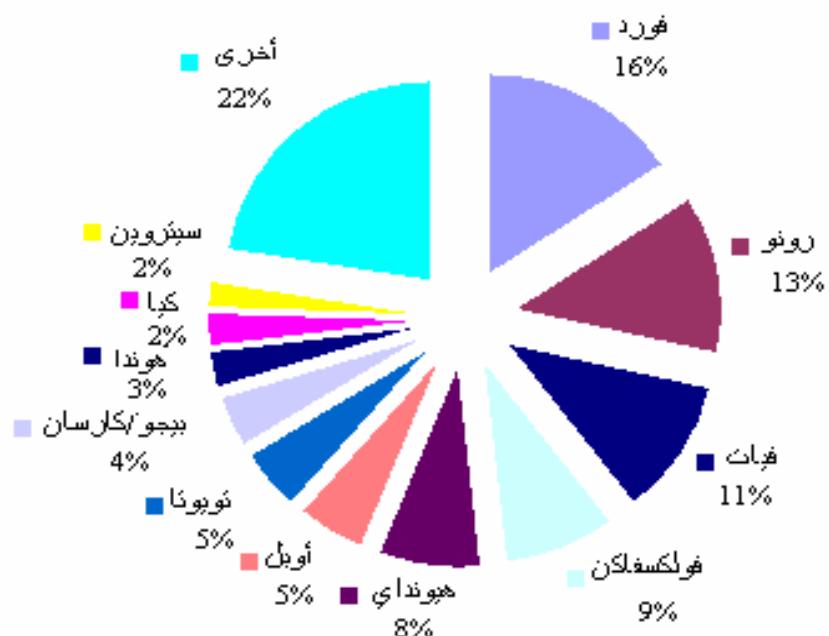


تصل نسبة كثافة السيارات إلى 115 سيارة لـ 1000 نسمة.

## • العلامات التجارية المسوقة:

تهيمن على السوق 11 علامة تجارية تحقق حوالي 80% من مجموع المبيعات السنوية.  
 وتمثل الواردات 60% من المبيعات المحلية.

العلامات التجارية	سيارات CKD	سيارات CBU	مبيعات 2006
فورد	64 597	42 075	106 672
رونو	51 567	33 443	85 010
فيات	57 464	14 919	72 383
فولكسفakan	-	59 249	59 249
هيونداي	26 427	27 052	53 479
أوبيل	-	34 947	34 947
توبوتا	16 436	15 126	31 562
بيجو/كارسان	9 169	18 831	28 000
هوندا	12 632	6 259	18 891
كيا	-	15 180	15 180
سيتروين	-	14 748	14 748
أخرى	29 708	120 171	149 879
<b>المجموع</b>	<b>268 000</b>	<b>402 000</b>	<b>670 000</b>
	40%	60%	



## 4-تحليل العرض

### 1-4-2 التجميع:

يضم نشاط التجميع 15 مصنعاً منهم 5 يصنون سيارات خاصة. في 2006، صنعت تركيا 1,5 مليون سيارة، أكثر من نصفها سيارات خاصة لطاقة إنتاجية تتجاوز 1,5 مليون سيارة. في 2007، قدر الإنتاج بـ 1,1 مليون سيارة مما يعادل نمواً يقدر بـ 7% بالمقارنة مع 2006.

ويعزى هذا النمو إلى السيارات التجارية، خاصة الشاحنات الصغيرة (فان، ميني فان، سيارات النقل بيك أب) التي مثلت 84% من مجموع إنتاج السيارات التجارية. و من ثم فإن تركيا هي أول مصنع للحافلات في أوروبا.

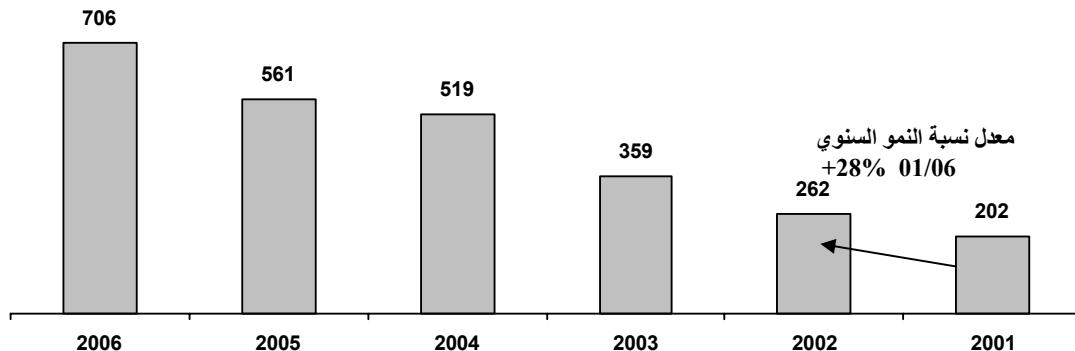
### جدول: صناعة السيارات في تركيا

النوع	2007		2006		النوع	
	السيارات التجارية	السيارات الخاصة	السيارات التجارية			
		+	السيارات التجارية	السيارات الخاصة		
1%	260 000	258 126	258 126	0	فورد أوتوسان	
12%	255 000	228 593	0	228 593	أوياك رونو	
6%	190 000	178 434	98 705	79 729	توفاس فيات	
5%	185 000	176 688	0	176 688	تويوتا	
14%	69 500	60 895	18 545	42 350	هيونداي	
118%	40 000	18 322	0	18 322	هوندا	
0%	15 000	15 209	15 209	0	مرسيدس بنز	
0%	12 500	12 524	12 524	0	بيجو كرسان	
-4%	72 800	76 196	76 196	0	أخرى	
	<b>7% 1 099 800</b>	<b>1 024 987</b>	<b>479 305</b>	<b>545 682</b>	<b>المجموع</b>	

المصدر: المهمة الاقتصادية والجمعية التركية لشركات التجهيز

حتى نهاية التسعينات، كانت صناعة السيارات التركية تزود السوق المحلية بشكل حصري تقريباً. ومنذ 2001، توجهت استراتيجية المصنعين نحو التصدير بوضوح. فتضاعفت الصادرات 3 مرات بين 2001 و 2006 لتتنقل من 200000 إلى 700000 سيارة.

وفي 2006، صدرت تركيا 706000 سيارة أي ما يعادل زيادة 35% بالمقارنة مع 2005. أهم المصنعين الموجدين هم فورد وأوياك رونو وتوفاس (فيات) وتويوتا وهيونداي وهوندا.



#### 2-4-2- شركات تجهيز السيارات:

يعتمد مصنفو السيارات على شبكة تتكون من أكثر من 1100 مزود، القادر على إنتاج 80% من المعدات الازمة لصناعة السيارات التركية.

تعتبر مجموعة شركات تجهيز السيارات من الطراز الرفيع، غنية و ذات جودة عالية في تركيا، نظراً لتمركز شركات التجهيز العالمية الكبيرة. في 2006، بلغ عدد شركات تجهيز السيارات من المرتبة 1 العاملة في تركيا 300 شركة. و بالإضافة إلى ذلك، فإن الجمعية التركية لشركات تجهيز السيارات تأسيس قد رصّدت 185 شراكة بين شركات محلية وأخرى أجنبية في تركيا.

وهكذا، يتكون النسيج الصناعي بتركيا من 3 فئات من المزودين:

- شركات من أصل أجنبي: فروع، ومشاريع مشتركة، ورخص. يعتبر هؤلاء المزودين الرسميين في التجميع الأولي وقطع الغيار الأصلية. منتجاتهم لها جودة مماثلة للمنتجات المصنعة في باقي دول العالم. و بالإضافة إلى ذلك فإنهم يتوفرون على تكنولوجيات عالية.
- المصنعون المستقلون: يمكن اعتبارهم ضمن مزودي التجميع الأولي كما أنهم حاضرون في التجميع الثانوي وسوق قطع الغيار المستقل. بإمكانهم صنع قطع خاصة بالسيارات التجارية.
- الشركات الصناعية الصغيرة: تنتج هذه الشركات قطعا ذات قيمة مضافة منخفضة موجهة فقط للسوق المحلية لقطع الغيار. وبإمكانها تزويد السوق الغير الرسمية والسوق السوداء.

في 2006 ، بلغت صادرات مكونات وقطع غيار السيارات 3،3 مليار أورو.

مجموعة المعدات التي تنتجه شركات تجهيز السيارات في تركيا متنوعة جدا:

- أنظمة المحرك الكاملة
- أنظمة الفرملة و مكوناتها
- قطع الواصل
- قطع بلاستيكية
- مجموعات الكهرباء
- زجاج السيارات
- الكراسي والمكونات
- المعدات الكهربائية
- أنظمة الإضاءة
- العجلات
- البطاريات
- الهيكل الخارجي
- الهيكل الداخلي

	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;"> <b>المؤسسة الفنية لاتفاقية أغادير</b>            دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب            السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول            العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر،            المغرب)         </td></tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">           التقرير الختامي - ابريل <b>2008</b> </td></tr> </table>	<b>المؤسسة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)	التقرير الختامي - ابريل <b>2008</b>
<b>المؤسسة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)			
التقرير الختامي - ابريل <b>2008</b>			
	<div style="display: flex; align-items: center;">  <span style="margin: 0 10px;">The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</span>  <span style="margin: 0 10px;">ATU</span> <span style="margin: 0 10px;">Agadir Technical Unit</span> </div>		

## **الجزء الخامس:** **تموضع بلدان منطقة أغادير**

# 1 - مكانة صناعة السيارات للبلدان الأعضاء في اتفاقية أكادير على المستوى العالمي

تم تمويع بلدان منطقة أكادير بعد الأخذ بعين الاعتبار لمعاييرين أساسيين لتنمية النسيج الصناعي للسيارات في أي بلد.

- ميزة السوق: يقاس حجم السوق الداخلية للسيارات بالأسطول المتداول و المبيعات السنوية من السيارات الجديدة؟
- ميزة التكاليف: تكاليف عوامل الإنتاج بما فيها العلاقة بين التكلفة/مهارة اليد العاملة (أطر وتقنيين و عمال) و الطاقة، و النقل، و وسائل الاتصال.



تمكنت صناعة السيارات لبلدان المجموعة الرباعية الاستفادة من ارتفاع الأمانة والتكاليف في بلدان أوربا الشرقية تحت تأثير تسوية مستويات العيش التي تبعـت انضمامها لـلاتحاد الأوروبي.

وفي الواقع، فإن بلدان منطقة أكادير تتوفـر على ميزة لا يمكن إنكارـها من حيث تكلفة عوامل الإنتاج بالمقارنة مع البلدان مصنـعة للسيارات، رغمـ أنـ هذه البلدان عاجـزة بـسبـب ضيقـ أسواقـها الداخـلـية.

	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</td></tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب</td></tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</td></tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر،</td></tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">المغرب)</td></tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">التقرير الختامي - ابريل 2008</td></tr> </table>	الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير	دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب	السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول	العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر،	المغرب)	التقرير الختامي - ابريل 2008
الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير							
دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب							
السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول							
العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر،							
المغرب)							
التقرير الختامي - ابريل 2008							
							

غير أن التطور السريع لمستوى المعيشة المرتبط بتحرير اقتصاديات بلدان أغادير، ستؤدي ليس فقط إلى ارتفاع نسبة كثافة السيارات التي تعرف بالفعل وتيرة سريعة داخل الأسواق الأربع، بل أيضا إلى تحسين جاذبية المنطقة خاصة تجاه المصنعين وشركات التجهيز من رتبة عالية.

## 2 - خريطة الأجزاء المصنعة داخل بلدان منطقة أغادير

يلخص الجدول التالي الأجزاء الرئيسية المصنعة داخل بلدان منطقة أغادير. لأغراض تمثيلية، وحدها شركات التجهيز التي يتعدى عدد عمالها 100 شخص، أخذت بعين الاعتبار في سياق هذا التحليل.

المنتجات	مصر	الأردن	المغرب	تونس
أكياس الهواء				X
الموقدات وآليات تشغيل السيارات				X
الأكمونوم			X	
البطاريرية		X	X	X
الضفائر والأسلاك الكهربائية		X	X	X
الضفائر والأسلاك الكهربائية لقيادة			X	X
الصطاف				X
المومسات		X		X
التعادم			X	X
الإضاجة				X
الإلكترونيات		X		X
الواصل		X		X
المعدات الكهربائية		X		X
مدادات المحرك			X	X
المصفاة		X	X	X
الفرامل		X		X
المكونات الداخلية		X		X
وصلات		X		X
آلية فتح النوافذ			X	X
الاثوابات			X	
صناعة تحويل البلاستيك		X	X	X
العجلات			X	X
أجهزة التبريد		X	X	X
النوابض		X		X
السلامة		X		X
المقاعد		X		X
آلية حماية هيكل السيارة			X	X
النسج		X	X	
تحويل المعادن		X	X	X
الإطارات			X	
الزجاج		X	X	
عجلة القيادة			X	X

ودون اعتبار فروع الشركات المتعددة الجنسيات التي توجه صناعتها حسرياً للتصدير، يمكن تلخيص خصائص نسيج شركات تجهيز السيارات كما يلي:

- أجزاء تتطلب يد عاملة كثيرة، موجهة خاصة لسوق قطع الغيار؛
- استثمارات معتدلة، مناسبة للسلسلات الصغيرة؛
- عدم وجود أي عرض من حيث الوحدات والأنظمة.

و غالباً ما تكون المهن العرضية، كالسباكية وصناعة تحويل البلاستيك والتصفيح والحدادة، موجهة لتطبيقات لا تلبي دائماً متطلبات سوق السيارات.

وبالإضافة إلى ذلك، فإن نسيج شركات التجهيز الموجودة في بلدان منطقة أغادير يحمل بعض أوجه الشبه، غير أنه يوفر فرص حقيقة للتكامل.

- أكياس الهواء
- المولدات وآلية تشغيل السيارات
- المكونات المصنوعة من الألمنيوم
- مكونات المحرك
- آلية فتح النوافذ
- الواصل
- الإطارات
- إلخ.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008				 ATU Agadir Technical Unit
	المغرب      مصر      تونس      الأردن				

### 3- نموذجية شركات التجهيز داخل اتفاقية أغادير

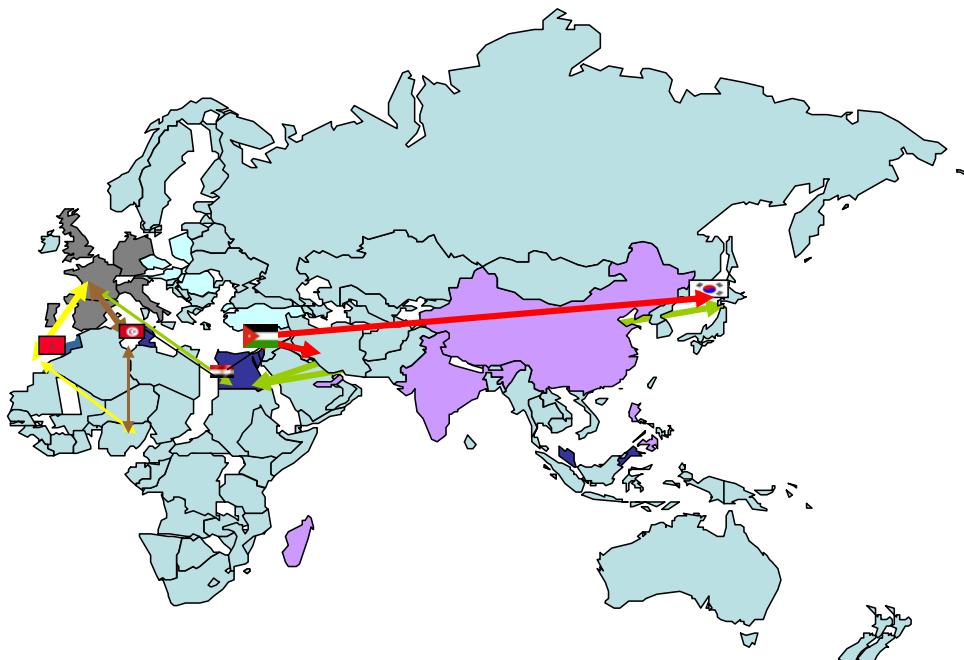
القسم	التعريف	المغرب	مصر	تونس	الأردن
A	تكنولوجيًا حديثًا و سوق OE عالمية	X	XXX	XX XX	
B	تكنولوجيات ناضجة، سوق OE محلية ترتيب 2 عالميا، سوق ما بعد التسويق العالمية	X	XXX	XXX	XX
C	تكنولوجيات قديمة، سوق OE محلية و إقليمية	XXX	XXX	XX	XX

يبين الجدول أعلاه تعايش أنواع مختلفة من العناصر الفاعلة في كل بلد في منطقة أغادير.

- تتوفر تونس على نسيج كثيف يتشكل من الشركات المتعددة الجنسيات التي توجه إنتاجها نحو التصدير، مع شركات تجهيز السيارات المحلية أو المشاريع المشتركة المهيكلة الموجهة إلى السوق الداخلية و سوق قطع الغيار الأوروبية والمغاربية؛
- تتوفر مصر على نسيج غير متجانس مع وجود بعض شركات تجهيز ومكونات السيارات ذات نظام التصدير الكلي (offshore) التي تقوم بالتوزيع في أوروبا، وشركات الأجزاء والمكونات الوطنية مهيكلة تتوفر على تكنولوجيات حديثة نسبيا (التي تدعى ناضجة) والتي تهتم بالتجمیع الأولى المحمي و بدرجة أقل سوق قطع الغيار العالمية و الإقليمية؛
- تتوفر الأردن على نسيج ما يزال ضعيفا، يعتمد بالأساس على تكنولوجيات قديمة؛
- يضم المغرب نسيجا متعددا مع انتشار شركات التجهيز العالمية التي تعمل بالمناولة مع أوروبا و العناصر الفاعلة المهيكلة التي تخدم التجمیع الأولى المحمي و أسواق قطع الغيار المصدر نحو أوروبا والمغرب العربي وإفريقيا جنوب الصحراء.

ورغم أوجه الشبه بين أنسجتها الصناعية المختلفة، إلا أن كلا من هذه البلدان الأربع تحفظ بخصوصيتها.

## 4 - الأسواق المفضلة في بلدان منطقة أغادير



\* يعبر سمك الأسهم عن طبيعة أحجام التبادلات.

وتسقى بلدان منطقة أغادير من أسواق مفضلة من حيث وضعها الجغرافي الخاص

- المغرب و تونس يتبدلان مع أوروبا و المغرب العربي وإفريقيا جنوب الصحراء؛  
ويتم النقل التكنولوجي من أوروبا في المقام الأول
- تتوفر مصر على تدفق من التبادلات التجارية مع أوروبا ودول الخليج بما فيها المملكة العربية السعودية، ومؤخرا مع بلدان المغرب العربي وإسرائيل؛ التكنولوجيا الحاضرة مستوفحة من أوروبا و آسيا
- الأردن هو أكثر توجها إلى أسواق الخليج و مصر. يهيمن الطابع الآسيوي على نقل التكنولوجيا. وحدتها الأحجام الضعيفة تتم مع الإتحاد الأوروبي.

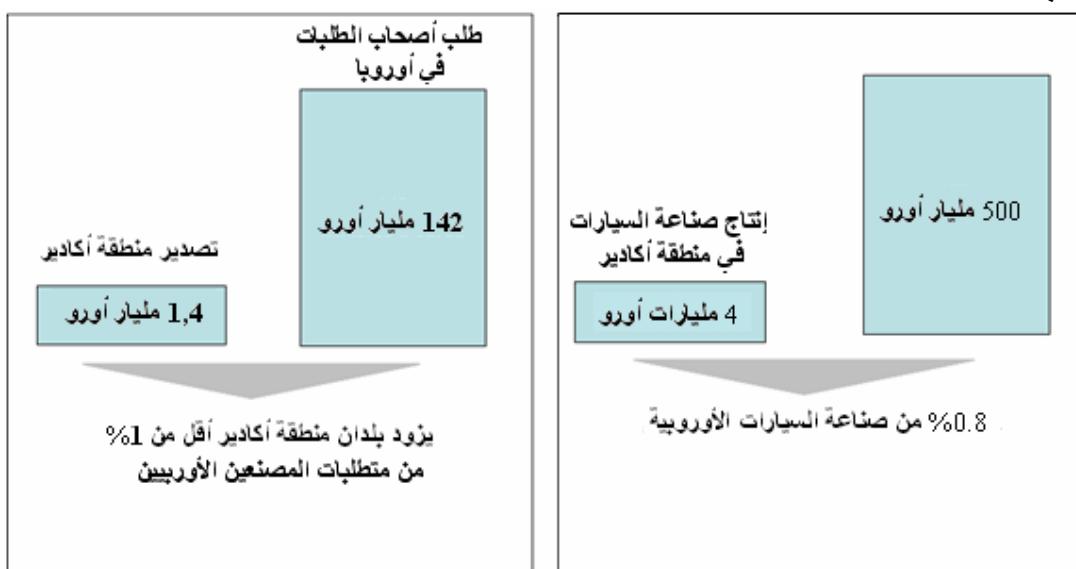
	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وشسارات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008				
	 The Arab Mediterranean Free Trade Agreement ATU Agadir Technical Unit				

#### 4-1- الأقسام الرئيسية للأسوق المستهدفة من طرف بلدان منطقة أغادير:

المحفزات	سوق ما بعد التسويق	OE5	المرتبة1 (OE)	OEM	شركات التجهيز
اتفاقية أغادير	x	xx		xx	الوحدة الأوربية
اتفاقية الجامعة العربية	xx				بلدان الخليج
اتفاقية الجامعة العربية	xx			x	إفريقيا الشمالية (خارج منطقة أغادير)
اتفاقيات ثنائية	xx				إفريقيا جنوب الصحراء
اتفاقية أغادير	xx	x	xx	xx	الأسواق المحلية لبلدان أغادير

- يشكل الاتحاد الأوروبي بأسواقه المحلية والإقليمية المنفذ الرئيسي للشركات الفاعلة في منطقة أغادير.
- قد تكون آسيا، الغير المدرجة في الأسواق الحالية لبلدان المنطقة، شريكا استراتيجيا جديدا (من حيث النقل التكنولوجي والتحالفات التجارية) لبلدان المنطقة، خاصة مصر والأردن نظرا لوضعهما الجغرافي؛
- من أهداف بلدان المنطقة موازنة أنشطة OE بالمقارنة مع سوق قطع الغيار الذي يظل مهمينا إلى اليوم.

#### 4-2- اتفاقية أغادير: محرك للوصول السريعا إلى الحجم المطلوب من طرف أصحاب الطلبات



تبين الأشكال أعلاه بأن:

- العرض في بلدان منطقة أغادير ما يزال حديثا مقارنة مع الأحجام الأوروبية؛
- تدل الصادرات الضعيفة على وجود إمكانيات كبيرة للنمو في السوق الأوروبية؛
- يمكن أن تشكل اتفاقية أغادير محركا حقيقيا لبلدان المنطقة لتعزيز تواجدها وزونها تجاه المصنعين وشركات التجهيز من الرتبة 1؛ و فعلا، سوف يكون المصنعون وشركات التجهيز أكثر حرضا على نقل أو مناولة جزء من إنتاجهم إذا وجدوا شريكا من الحجم الكبير (من حيث الوسائل و الموارد و السوق الداخلية...)

#### 4-3- تراكم المنشآ: أداة لتعزيز التصنيع في قطاع السيارات في البلدان الأعضاء

تراكم المنشآ، كما ورد سابقا، هو أداة تسمح بإضافة القيمة المضافة المرتبطة بتحويل عنصر أو وحدة في عدة بلدان في منطقة أغادير، و ذلك طبقا للقواعد المعتمدة على المستوى الأوروبي المتوسطي. و مع ذلك، فإن تراكم المنشآ أكثر جاذبية : حسب نموذجية شركات تجهيز السيارات و وجود بعض العوامل الرئيسية.

##### 4-3-1- مجال تراكم المنشآ حسب نموذجية شركات تجهيز السيارات :

###### شركات تجهيز السيارات "أ"

- شركات معنية نوعا ما، لأنها تقع ضمن مناطق إنتاج لامركزية لحساب شركات تجهيز و مكونات عالمية، و كونها تستفيد حاليا من عدد من الميزات والمحفزات المحددة؛
- وجود بعض فرص التزويد من المنتجات الداخلة في منطقة أغادير

###### شركات تجهيز السيارات "ب"

هذه الفئة من الشركات هي المعنية بالدرجة الأولى بالفرص التي تتيحها قواعد لتراكم المنشآ.

###### شركات تجهيز السيارات "ج"

- شركات قليلة الميل إلى التصدير و لا تمنح إمكانيات كبيرة لتراكم المنشآ

وبخصوص تراكم المنشآ، فإن التحدي الحقيقي بالنسبة لبلدان منطقة أغادير يرتكز على شركات تجهيز السيارات من الفئة "ب" التي تتوفر على تكنولوجيات تنافسية والقادرة على التصدير إلى الأسواق الإقليمية والعالمية.

#### 4-3-2- العوامل المساعدة على تراكم المنشآ

الأمثلة	العوامل الأساسية
إدماج المدخلات من منطقة أغادير الغير المتوفرة في البلد (مثال: الإطارات (تونس)/الصفائح الحديدية (المغرب))	تكامل المنتجات/التكنولوجيات بين شركات تجهيز السيارات
استعمال المناولة بين شركات التجهيز من فئة "B" لبلدان أغادير لصنع أجزاء مدمجة في المجموعات الموجهة لـ OE .. مثال: أنظمة السلامة و الضفائر الكهربائية	هيكلة الأسواق حسب رتب شركات التجهيز (N و N+1)
الإمداد بموهن الصدمات، و أحزمة السلامة... من طرف المصنعين التونسيين لتجمیع لوغان المصنعة بال المغرب	شراء الأجزاء داخل المنطقة لتوفیر وحدات تجمعی متمركزة في نفس المنطقة
لاستغلال أمثل لتدبیر تراكم المنشآ، من الضروري استکشاف السیناریوهات المختلفة للتعاون بين بلدان أغادير	

### 5- نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص والمخاطر

#### 5-1- نقاط القوة ونقاط الضعف لبلدان اتفاقية أغادير

##### نقاط القوة:

- الأخذ بعين الاعتبار الرهانات العالمية المرتبطة بهذا القطاع في الاستراتيجيات (مراكش، دراسات، أنشطة حكومية، ...)
- استقرار الشركات المصنعة الدولية في منطقة أغادير؛
- هيكلة وتأهيل النسيج الصناعي لشركات التجهيز؛
- جودة وكفاءة اليد العاملة؛
- دعم مهم من طرف الحكومات لهذا القطاع؛
- تطوير مناطق صناعية مخصصة لقطاع السيارات؛
- جيل جديد من المقاولين ذوي الأساليب الجديدة في التسيير؛

	<p>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</p> <p>التقرير الختامي - ابريل 2008</p>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## نقاط الضعف:

- أسواق متشتتة وذات أحجام صغيرة؛
- تجزأ المتتدخلين في الإنتاج (قلة الشركات المشغلة لأكثر من 500 عامل)؛
- باستثناء الشركات التابعة للشركات متعددة الجنسيات، تظل صادرات المنطقة هامشية؛
- عدد محدود من اتفاقيات مشاريع مشتركة مع شركات دولية، على عكس تركيا
- تأخر تكنولوجي في بعض المجالات؛
- قدرة ضعيفة في مجال البحث والتطوير؛
- ثقافة الإنتاجية غير متطرفة؛
- نقص في المواد الأولية؛
- ضعف البنية التحتية بين الدول.

## 5-2- فرص و مخاطر بلدان اتفاقية أغادير

### الفرص:

- تقارب مستوى معيشة البلدان الشرقية بالنسبة لباقي أوروبا يمنح ميزة تنافسية لمنطقة أغادير؛
- سوق داخلية في البلدان الأربع تشهد نمواً كبيراً؛
- تزايد اهتمام المصنعين بمنطقة أغادير (الصين، كوريا، الهند...)؛
- تزايد استقرار شركات التجهيز الدولية في المنطقة؛
- موقع استراتيجي لبلدان أغادير في ملتقى طرق كل من أوروبا، الشرق الأوسط وإفريقيا؛
- توجه لفائدة السيارات ذات الكلفة المنخفضة؛
- إرادة معلنة لأصحاب الطلبات الدوليين للرفع من حصتهم من التزود لدى البلدان ذات التكلفة المنخفضة (من 15% إلى 40% خلال 5 سنوات)؛
- حاجة ماسة إلى تجديد الأسطول القديم؛

### الرهانات

- عزلة السياسات الصناعية المتخذة في الدول الأربع؛
- محاولات تقرب تسويقية وتجارية من أوروبا، لكنها تظل فردية وغير متشارو عليها؛
- تباين القوانين ومنطق التسيير بين البلدان؛
- نظام مواصفات غير موحد؛
- تنافسية بعض الفاعلين في ميدان التجميع والتجهيز الذين كانوا إلى حد الآن محميين بالرسوم الجمركية المرتفعة؛

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وشساطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

- تكنولوجيات عالية أكثر فأكثر ودورات تكنولوجية قصيرة أكثر فأكثر؛
- قيود قوية أكثر ومرتبطة بالبيئة: سيارات تحافظ على البيئة (تكنولوجيا خاصة)؛
- منافسة الصين، سواء كان ذلك بشكل مباشر أو من خلال دول أخرى غير مفهومة.

### 5-3- نقاط القوة ونقاط الضعف المرتبطة بتطبيق اتفاقية أغادير

#### نقاط القوة:

- عدم معرفة العوام بتفاصيل اتفاقيات أغادير؛
- تشابه بين المنتوجات المصنعة من طرف بلدان المنطقة؛
- علاقات تعاون - أحياناً صعبة - مرتبطة بمصالح متضاربة؛
- إرادة تم التعبير عنها كي يتم إعادة التوازن إلى المبادلات بين الدول؛
- يتوقف تطبيق الاتفاقية أحياناً على دراسة الانعكاسات؛
- طريقة عمل الأسواق الداخلية للسيارات قد تشكل عائقاً للمبادلات؛
- نقص في المعلومات حول المؤهلات المتوفرة لدى كل بلد؛
- وجود ترافق بين الاتفاقيات الثنائية، جامعة الدول العربية، أوروبا وأغادير؛
- سياسة حمائية كامنة وراء إجراءات ثقيلة لتجربة التطابق؛.

#### نقاط الضعف:

- اتفاقية أغادير قد دخلت حيز التطبيق ولا تتضمن أية قيود؛
- إبداء الاهتمام بترابع المنشأ الذي أنت به الاتفاقية، سواء من طرف مجموعات التجميع أو شركات التجهيز؛
- آلية من شأنها أن تسهل بروز صناعة إقليمية يعترف بها أهم الشركاء في المنطقة؛
- استفادة محتملة من المساهمات التكنولوجية التي يتوفر عليها كل بلد، من خلال وجود شركات تجهيز عالمية؛
- اتفاقية أغادير قد تلعب دور محرك لتسريع إعداد:
  - قوانين وتشريعات التجارة،
  - المواصفات والمعايير،
  - التحفيزات وغيرها.
- أداة من شأنها خلق تدفق حقيقي من مناولة المنتوجات غير تامة الصنع بين بلدان المنطقة؛
- إمكانية بزوغ أقطاب لجودة المنتوجات/ التكنولوجيا بفضل سياسات متشاور عليها.

	<p>المؤسسة الفنية لاتفاقية أغادير دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008</p>
	 <b>ATU</b> Agadir Technical Unit

# استراتيجية تطوير صناعة السيارات داخل منطقة أغادير

	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;"> <b>المؤسسة الفنية لاتفاقية أغادير</b>            دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب            السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول            العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر،  <b>المغرب</b>)         </td></tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">           التقرير الختامي - ابريل <b>2008</b> </td></tr> </table>	<b>المؤسسة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، <b>المغرب</b> )	التقرير الختامي - ابريل <b>2008</b>
<b>المؤسسة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، <b>المغرب</b> )			
التقرير الختامي - ابريل <b>2008</b>			
			

# **تذكير بالتحليل حول صناعة السيارات بمنطقة أغادير**

## مقدمة

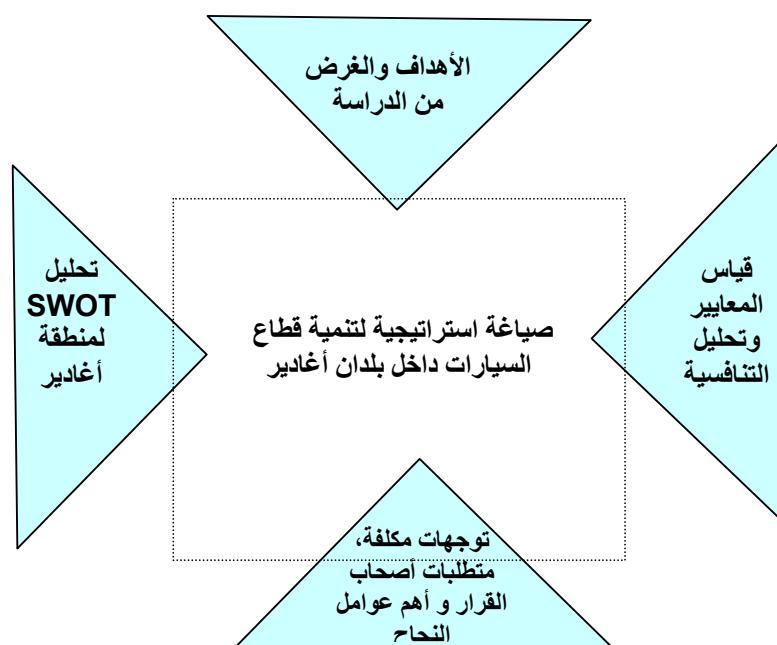
الهدف من هذه المرحلة هو وضع إستراتيجية تطوير قطاع مكونات ونشاطات تجميع السيارات داخل منطقة أغادير، مرتبطة بخطة عمل قابلة للتنفيذ ويمكن العمل بها على المدى القصير والمتوسط.

وضع إستراتيجية تطوير السيارات داخل منطقة أغادير تبني على:

- 1- نتائج تحليل السوق وصناعة السيارات داخل منطقة أغادير؛
- 2- تحليل توجهات صناعة السيارات على المستوى العالمي وتحليل متطلبات أصحاب القرار؛
- 3- دراسة مقارنة وتحليل تنافسي؛

تسمح الاستراتيجية بالتوصل إلى رؤية، في نفس الوقت محفزة وم موضوعية، لتطوير القطاع داخل منطقة أغادير.

انطلاقاً من الرؤية، يتم وضع محاور إستراتيجية تكون عmad الخطط التنفيذية المقترنة.



## تذكير بأهداف اتفاقية أغادير

يعتبر اتفاق أغادير، اتفاقا للتبادل الحر بين أربع دول: المغرب، الأردن، تونس ومصر. يهدف الاتفاق إلى إنشاء منطقة للتبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية بداعاً بالدول الأربعة الأعضاء. ويندرج في إطار مسلسل برشلونة: اتفاق ينظم العلاقات بين الاتحاد الأوروبي ودول منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط

اتفاق أغادير يمثل أول اتفاق جهوي جنوب جنوب، يهدف إلى الاندماج في الفضاء الأوروبي المتوسطي ويعتمد نفس قواعد المنشأ المعمول بها داخل هذا الفضاء.

أبرز أهداف السياسة المتوسطية لأوروبا تكمن في تعزيز الاندماج وتطوير التعاون الجهوي بين دول الجنوب المتوسطي، حيث يندرج اتفاق أغادير في هذا الإطار

هذا النوع من الاندماج، جنوب جنوب، يكتسي أهمية قصوى بالنسبة للبلدان المنخرطة، وذلك عبر تمكينهم من:

- الاستفادة من أسواق بأحجام كبيرة للتصدير ومن اقتصاديات الحجم، وفي هذا الإطار، يوفر اتفاق أغادير سوقاً تناهز 125 مليون مستهلك.
- تعزيز تنافسية النسيج الإنتاجي المحلي بالنسبة لهذه البلدان. مما يمكن الشبكات الإنتاجية الوطنية من قياس قدراتها التنافسية على المستوى الجهوي، قبل أن تخوض عمار المنافسة على المستوى المتوسطي وبعدها الدولي.
- استقطاب الاستثمارات الخارجية. حيث أن هذه الاستثمارات ستستفيد من أسواق خارجية، مما يمثل عوامل هامة لجلبها كما أن خلق سوق كبيرة الحجم، من شأنه أن يرفع من مستوى تنمية هذه الدول الأربعة ويشجع على تطوير الاستثمارات المباشرة.

وبصفة عامة، يمكن القول بأن نجاح هذا الاندماج الجنوبي يمثل عنصراً هاماً للنجاح بالنسبة لكافية المنطقة، خاصة وأن هذا الاندماج سيسمح من الاستفادة من اقتصاديات الحجم، المعتمدة على الإنتاج المكثف الذي سيعمل بدوره على تغطية النقص الحاصل بالأسواق المحلية الصغيرة، مما سيؤدي في آخر المطاف إلى جلب استثمارات هامة إلى المنطقة.

## صناعة السيارات في منطقة أغادير

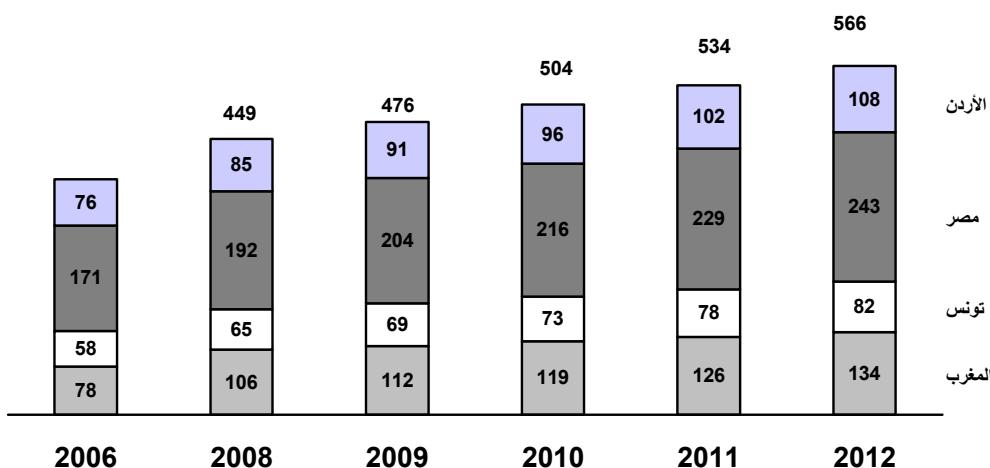
### 1-سوق سيارات بحجم صغير

السوق المحدد من خلال اتفاق أغادير يمثل حاليا 125 مليون نسمة. وأخذنا بعين الاعتبار هذا العدد ونسبة امتلاك السيارات التي تناهز 57 سيارة بالنسبة ل 1000 ساكن، يمكن استنتاج أن سوق المنطقة تبقى صغيرا نسبيا ويتعرف تطورا ضئيلا.

المجموع	تونس	المغرب	الأردن	مصر	الطلب
<b>7,2</b>	1,2	2,1	0,7	3,2	حصينة السيارات (بالمليون)
<b>57</b>	<b>120</b>	<b>68</b>	<b>128</b>	<b>41</b>	نسبة امتلاك السيارات
<b>382</b>	50	100	60	172	مبيعات السيارات الجديدة (بالآلاف)

تمثل حصينة السيارات ما يفوق 7 ملايين سيارة، 72 في المائة منها سيارات خاصة. بلغت المبيعات السنوية برسم سنة 2006 ما يناهز 382.000 سيارة جديدة مسجلة بذلك نموا هاما بالنسبة لدول أغادير برسم نفس السنة.

يمثل المبيان أعلاه، تطور الطلب بالنسبة للسيارات الجديدة على مدى الخمس سنوات القادمة:



نسبة النمو السنوية المتوسطة، المأخوذة بعين الاعتبار، لقياس تطور الطلب تبلغ 6 بالمائة وتعادل النسبة المحتسبة بين 2002 و 2006.

على سبيل المقارنة، برسم سنة 2006، تم بيع 670 ألف سيارة بالسوق التركية مع نسبة امتلاك السيارات تبلغ 115 سيارة لكل ألف نسمة

وبالتالي، فأسواق دول منطقة أغادير، كل على حدا، تعتبر أسواقا ذات أحجام صغيرة لا يمكنها جلب مصنعين.

يتحتم على دول المنطقة اعتماد سياسة فتح الحدود والاندماج الاقتصادي لتشكيل سوق سيارات أكثر استيعاباً وقدرة على استقطاب

مصنعين ومجهزين عالميين، مع جعل عرض المنطقة فيما يتعلق بالتجهيزات أكثر تنافسية بالنسبة لدول أغادير.

## 2-قيود غير جمركية حل محل الرسوم الجمركية

منذ دخول اتفاق أغادير حيز التنفيذ، بتاريخ 6 يوليوز 2006، تم تمتيع السلع المتبادلة في إطار هذا الاتفاق بالإعفاء التام من الرسوم الجمركية. ولكن هذا الإعفاء الجمركي لم يعطى النتائج المنتظرة ولم يظهر جلياً تأثيره على دينامية المبادرات بين دول أغادير.

تم تعويض الرسوم الجمركية بقيود غير جمركية تعيق انسياط الصادرات بين دول المنطقة، ونخص بالذكر:

- النظام التعريفي؛
- السياسات التعويضية والضرائب المحلية؛
- القيمة المحلية الدنيا؛
- مراقبات المطابقة المعمول بها؛
- الإجراءات الإدارية المعقّدة؛
- آجال المراقبة طويلة وتعيق عملية الاستيراد داخل بلدان أغادير،

هذه القيود غير الجمركية، مهما أنها تعمل على حماية صناعة السيارات المحلية ببلدان أغادير، فهي تساهم أيضاً في تقليص حجم الأسواق والحد من توسيعها.

إستراتيجية تطوير صناعة السيارات في إطار منطقة أغادير لا يمكنها أن تتحقق في ظل غياب اندماج حقيقي للأسواق الوطنية ، عبر إحداث سوق مشتركة ومنفتحة بين دول المنطقة.

**3- صناعة في غاية الأهمية بالنسبة للمنطقة، فيما يتعلق بإحداث مناصب الشغل وتنمية الصادرات.**

العرض المتعلق بالسيارات بالنسبة للدول الأربعة ممثل في 445 شركة تشغّل 122 ألف مستخدم وتنتج ما يناهز 4 مليارات يورو، كما تصدر 1.5 مليار يورو.

دول أغادير	قطاع السيارات
<b>445</b>	عدد الشركات
<b>122 450</b>	عدد المستخدمين
<b>4 080</b>	الإنتاج (مليون يورو)
<b>1 536</b>	التصدير (مليون يورو)
المصدر: AMICA, API, EAFA	

هذا العرض يمثل أهمية بالغة، خصوصاً بالنسبة لإحداث مناصب الشغل والتصدير: تمثل صادرات القطاع 6 في المائة من مجموع صادرات دول أغادير، مع العلم أن القطاع موجه أساساً للأسواق المحلية.

#### • نشاط تجميع في مرحلة ناشئة.

شركات التجميع ممثلة في 28 منشأة بالنسبة لأكثر من 40 سلسلة تجميع، حيث توجه معظم إنتاجها إلى الأسواق المحلية:

- بالمغرب، توجد وحدة تجميع واحدة مختصة في تجميع السيارات الخاصة والنفعية الخفيفة، فيما يخص باقي الوحدات فهي تختص في تركيب الحافلات وشاحنات الوزن الثقيل؛

- بتونس، منذ 1987، تنشط 4 وحدات تجميع السيارات النفعية وعربات النقل المشترك (حافلات وناقلات)؛

- لحد الآن، تتوفر مصر على 16 وحدة تجميع بالنسبة لما يناهز 60 ألف وحدة من السيارات الخاصة و 24 ألف وحدة من الوزن الثقيل، مخصصة جماعتها للسوق المحلية. الإنتاج بمصر يعتبر جد مجزء ونسبة استعمال القدرات جد ضئيلة. كنتيجة لهذا، فإن الفائض في القدرات لا يسمح بالتحول إلى اقتصاديات الحجم كما يتوجب على هذا الفائض أن يؤثر على كلفة السيارات المجمعة وسعر بيع السيارات؛

و أخيرا بالأردن، توجد وحدتان للتجميع، تتخصص الأولى بتحويل السيارات لأغراض عسكرية والثانية لإنتاج الحافلات بما يعادل 400 وحدة بالسنة، بالاعتماد على هيكل من نوع مرسيدس موردة من البرازيل.

يبقى التجميع هامشيا داخل دول أغادير. اعتبارا لصغر حجم الأسواق المحلية، ولا تستعمل القدرات الإنتاجية بالنهاية التي تقود إلى اقتصadiات الحجم، وعليه فإن مستوى إنتاجية وحدات التجميع يعتبر ضعيفا وكلفة الإنتاج مرتفعة.

**وضعية التجميع بدول منطقة أغادير تعود بالأساس إلى السياسات المعتمدة من قبل هذه الدول، مما تسبب في تجزئة أسواقها.**

• **نشاط مجهزين متخصص في مجالات تعتمد على كثافة يد عاملة متعددة**  
 عرض المجهزين يمثل 417 شركة تنتج 57 في المائة من إجمالي إنتاج صناعة السيارات ببلدان أغادير.

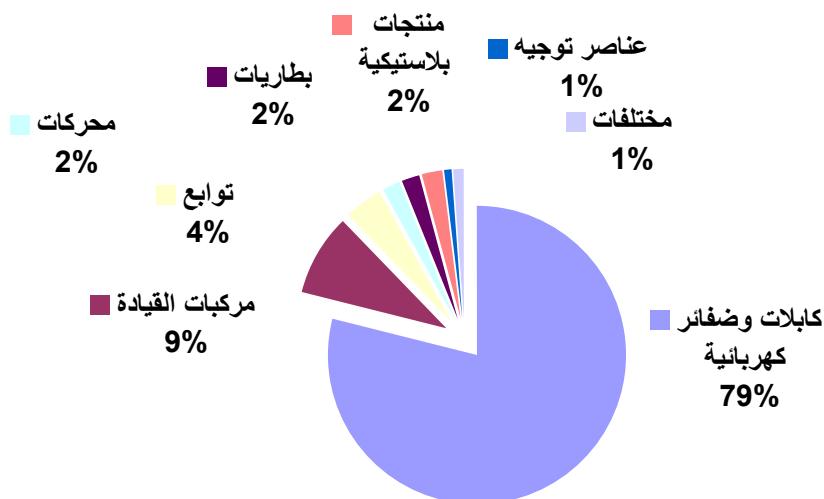
تنقسم شركات التجهيز، بدول أغادير، إلى 3 فئات:

○ شركات تجهيز من صنف "A" : هذه الشركات تتوفر على معايير إنتاج تتماشى مع المتطلبات الدولية. وتمثل، في غالب الأحيان، فروع شركات متعددة الجنسية برأس مال أجنبي ومتخصصة بإنتاج موجه للتصدير. تتوارد هذه الشركات غالبا بالمناطق الحرة ذات التصدير الكلي (offshores) وتحتضر غالبيتها بالنشاطات التي تتطلب عددا كبيرا من اليد العاملة. ويتعلق الأمر خصوصا بشركات الصنف الكهربائية (مثال: *Yazaki*, *Leoni*) وتتوارد هذه الشركات، خصوصا، بتونس والمغرب وبصفة أقل بمصر.

○ شركات تجهيز من صنف "B" : تعد هذه الشركات رائدة في مجال أجزاء السيارات. وتتوفر على تقنيات إنتاج وتسويير تتوافق مع المعايير الدولية، عبر التوقيع على اتفاقيات تجارية مع شركاء دوليين. غالب هذه الشركات حاصلة على شهادات ومقاييس على المستوى الدولي. ولكن، بالرغم أنها تتوفر على فرص تصديرية، فإن هذه الشركات، في غالب الأحيان، غير مصدّرة.

○ شركات تجهيز من صنف "C" : هذه الشركات ممثلة من مصنعين محليين متوجاتهم موجهة عموما نحو الأسواق المحلية. تتفقّم بعض الامكانيات مقارنة مع الشركات من صنف "B" كما أن هذه الشركات لا تقوم بالتصدير.

## ▪ زوج وحدة صلب (منتج/سوق): صفائر كهربائية / الاتحاد الأوروبي



يعتبر الاتحاد الأوروبي أهم منفذ بالنسبة لأنشطة المكونات والتجهيزات بمنطقة أغادير، حيث يسقّط أكثر من 70 في المائة من صادرات صناعة السيارات في المنطقة. تمثل صفائر الكابلات 79 في المائة من صادرات منطقة أغادير نحو سوق الاتحاد الأوروبي.

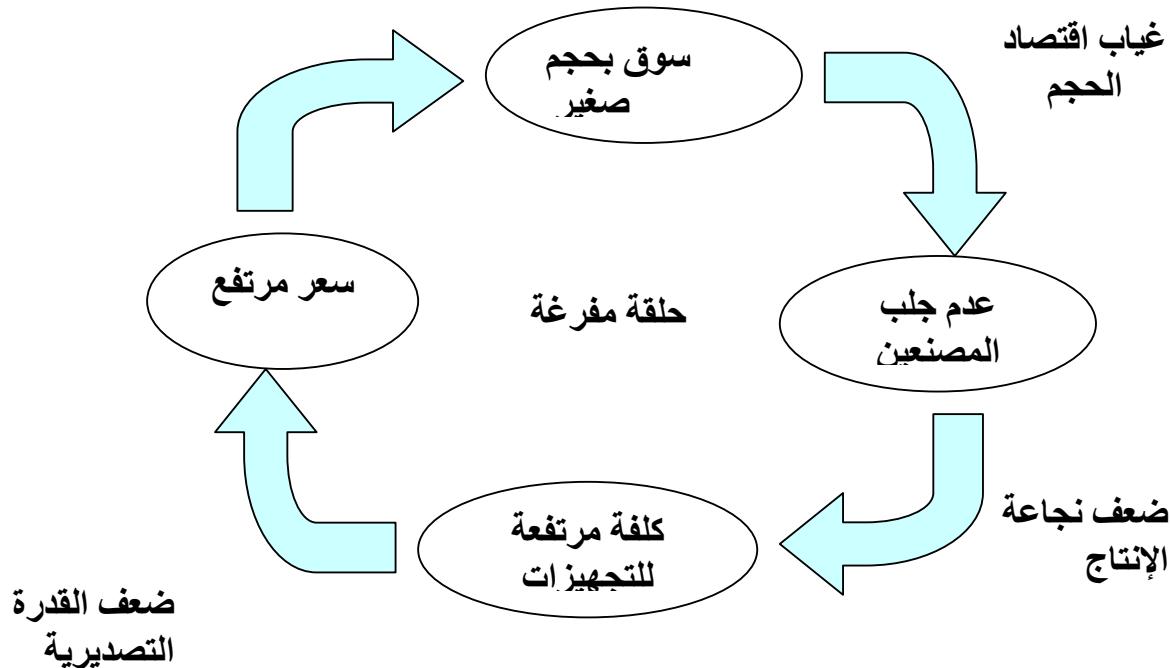
كخلاصة، فإن أنشطة التجهيزات تتخصص في مجالات تستعين بكثافة اليد العاملة ولا تستوجب تكنولوجيات متقدمة.

أغلب الشركات الأجنبية المتواجدة بمنطقة أغادير تشمل مجهزين من الرتبة 1 (مثال ) *Delphi, Yazaki, Leon* الكابلات والمتخصصين في غالب الأحيان في الكابلات وضفائر

وبالتالي، يمكن تلخيص أهم نقط ضعف النسيج الإنتاجي (تجمیع ومجهزین) بمنطقة أغادیر فيما یلی:

- صغر حجم السوق المحلية وسلسلات إنتاج محدودة (لا توفر اقتصاد الحجم)
  - مدخلات بأسعار مرتفعة
  - صعوبة في استغلال أمثل لعنصر الإنتاج (فائض في قدرات وسائل الإنتاج، ضعف الاستثمار في التدريب والنصح...)
  - تأخير في مطابقة التجهيزات
  - ضعف التحكم في التكاليف
  - ضعف الفهم فيما يخص أهمية البحث والتطوير R&D وتأخير تكنولوجيا ملموس
  - جمود بخصوص المقاربات المبنية على شراكات مع المصنعين / المجهزين من الرتبة 1

## حجم السوق



## 4-وجود فرص

مع ذلك، فالإطار الدولي محفز بالنسبة لصناعة السيارات بالمنطقة المحددة في ظل اتفاق أغادير:

- توسيع السوق بفضل اتفاق أغادير: اندماج سوق أغادير يمكن أن يستقطب مصنعين ومجهزين من الرتبة 1 مع سوق يبلغ 125 مليون نسمة ويمثل نسب تنمية متزايدة خلال السنوات الأخيرة.
- التكياك الجمركي مع الاتحاد الأوروبي: إبرام اتفاقيات تبادل حر أو اتفاقيات شراكة مع الاتحاد الأوروبي، ترسيخ رغبة دول المنطقة في متابعة ولوج الأسواق العالمية.
- الفرص المتاحة عبر ترحيل المجهزين الأوروبيين نحو المنطقة خصوصا مع موجة **Global Sourcing** الشامل
- وأخيرا النجاح الذي تعرفه السيارة الاقتصادية

	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;"> <b>المؤسسة الفنية لاتفاقية أغادير</b>            دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب            السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول            العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر،  <b>المغرب</b>)         </td></tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">           التقرير الختامي - ابريل <b>2008</b> </td></tr> </table>	<b>المؤسسة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، <b>المغرب</b> )	التقرير الختامي - ابريل <b>2008</b>
<b>المؤسسة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، <b>المغرب</b> )			
التقرير الختامي - ابريل <b>2008</b>			
			

# **إطار دولي تحليل تنافسي موقع منطقة أغادير**

## الإطار الدولي

تطوير صناعة السيارات بلدان منطقة أغادير رهن باستراتيجيات إعادة التمركز بالنسبة لفاعلين الصناعيين.

يظهر البيان أعلاه، أهمية وضع المصنعين كنواة دينامية صناعة السيارات.

### توجهات تكنولوجية:

- \* تطور متسارع للتكنولوجيات وأمن حياة قصير بالنسبة للمنتج
- \* تطوير تكنولوجيات التعويض (بلاستيك بدل المعادن (واقي الصدمات، خزانات وقود، صفات)

### الواجهة القانونية:

- \* التطوير والتحمّل في التكاليف المتعلقة بتشديد معايير السلامة وحماية البيئة

### مدخلات جديدة:

- \* تطوير هام للمصنعين بالدول الناهضة وأسواقها المحلية مع تأثير محدود بالنسبة للمصنعين من مثل (أوروبا - أمريكا - اليابان )

### بيان :

- سوق مكتمل ومشبع (خارج الدول الناهضة) يستلزم سباقا نحو التطوير والحداثة / تغيير دون رفع الأسعار (ضغط على التكلفة)

### مصنعون :

- تنافس حاد
- ضغط مرتفع على التكاليف
- صناعة متقدمة وناضجة

### موزعون/مجهزون

- حاصل قوة لصالح المصنعين
- تركيز المصنعين على قدراتهم وضغط مرتفع على التكاليف
- الاعتماد على الخدمات بالخارج (شراء بدل صناعة)
- مقاربة مبنية على المجموعات من متطلبات الموردين (نظام بدل تجهيز)
- انطلاق مشروع Global Sourcing
- داخل الدول بتكلفة منخفضة

## توجهات المصنعين

### 1. البحث عن أسواق جديدة وتحويل موقع التجميع نحو دول ناهضة

في إطار منافسة حادة داخل الأسواق المحلية، حاول مصنعي السيارات التموضع بالخارج والتواجد بأسواق واعدة، والتي تزخر بإمكانيات تمويمية هائلة. هذا التموضع بالخارج أدى إلى إحداث وحدات تجميع جديدة بالدول الناهضة.

## 2. استراتيجيات متوجهة نحو التكلفة المنخفضة مع تطوير مجال السيارة الاقتصادية

ولوج أسواق واعدة يتم عبر تطوير السيارة الاقتصادية. النجاح الذي عرفته **Logan** فتح حيزاً من السوق يستهدفه عدد هام من المصنعين.

**Fiat-Tofas** تعتمد الإنتاج بتركيا وإطلاق مشروع سيارة اقتصادية ابتداء من 2008. **Tata Motors** أعلنت عن مشروعها لتطوير صناعة سيارة بسعر أقل من 2000 يورو بالهند كما أن مجموعة **Toyota** تعتمد من جهتها إنتاج سيارة ذات تكلفة منخفضة بمجموعة دول جنوب شرق آسيا.

إن تطوير السيارة الاقتصادية يشكل فرصة هائلة بالنسبة للدول الناهضة، على اعتبار أن عملية التجميع، المعتمدة على يد عاملة مكتفة، يمنح لهذه البلدان ميزة مقارنة من حيث انخفاض التكلفة المرتبطة بالأجور.

## 3. عقليّة الإنتاج والتوريد داخل الدول الناهضة

للحفاظ على هامش الربح، يلجأ المصنعين أكثر فأكثر إلى هذه الأسواق ذات الكلفة المنخفضة لليد العاملة.

يمثل مشروع **Global Sourcing** قاطرة للنمو، على اعتبار أن المشتريات تمثل ما بين 65 في المائة و 70 في المائة من سعر السيارة. عدد كبير من المصنعين أعلن عن الرفع من نسبة المشتريات الواجب تحقيقها في البلدان ذات التكلفة المنخفضة.

وفي هذا الصدد، تنوّي شركة **PSA** تحقيق 47 في المائة من مشترياتها الإجمالية داخل بلدان ذات تكلفة منخفضة خلال الخمس سنوات المقبلة. وسيتم بذلك رفع نسبة المشتريات بالبلدان ذات التكلفة المنخفضة بنسب تتراوح ما بين 17 في المائة و 47 في المائة ( برقم إجمالي للمشتريات يناهز 29 مليار يورو). سيتم إحداث مكاتب بيع بالصين، سلوفاكيا، تركيا، إيران، البرازيل، الهند وجنوب إفريقيا.

مجموعة **Renault**، عبر شركة **Dacia**، اعتمدت بشكل كبير على التوريد المحلي لإنتاج سيارة **Logan**، هذه التجربة أعطت للمجموعة فرصة للشروع في إعداد أصناف أخرى من السيارات. كما تعتمد مجموعة **Renault** تحقيق 40 في المائة من المشتريات ببلدان ذات تكلفة منخفضة وتحقيق نسبة إدماج محلية تصل إلى 80 في المائة وبالتالي تحسين مستوى إنتاجية المشتريات في مختلف أنحاء العالم بنسبة 5 في المائة سنوياً.

## توجهات المجهزين

يواجه مجهزو السيارات اليوم، عددا من الرهانات:

- ضغط كبير على التكاليف من قبل المصنعين بالنسبة لأسعار البيع وشروط التموين، مع ارتباط هذا الضغط بارتفاع أسعار المواد الأولية.
- تطور جغرافي للطلب العالمي ومواجة الترحيل بالنسبة للزبائن مصنعين من دول أخرى.
- ارتفاع تكاليف البحث والتطوير (R & D) والمرتبطة، في نفس الوقت، بالترحيل، المتزايد للخدمات إلى الخارج بالنسبة لبعض أجزاء سوق المصنعين نحو المجهزين، وبالتزوير بتجهيزات متكاملة تؤدي في آخر المطاف إلى سلسلة صناعية أكثر تعقيدا كما ترتبط هذه التكاليف بارتفاع مستوى تكنولوجيا المنتوجات وأخيرا تسريع نسق الابتكار.

أدت هذه الرهانات إلى ترحيل المجهزين لتحقيق هدفين:

### تقسيص تكاليف الإنتاج عبر مشاريع توريد إجمالية Global Sourcing

أدى البحث عن تقسيص التكاليف إلى إحداث مصانع مباشرة داخل بلاد تتميز بتكلفة منخفضة لليد العاملة وارتفاع نسبة المناولة في هذه الدول.

### ولوج أسواق واعدة

تم البحث عن أسواق جديدة، في البداية، في إطار إستراتيجية ترحيل المصنعين، الذين عمدوا، بدورهم إلى حث مزوديهم الهامين بالتجهيزات للالتحاق بهم إلى الخارج بهدف تعزيز عناصر السلامة والجودة بالنسبة للتمويلات، وذلك عن طريق ضم جميع فروع هذه الشركات في مكان واحد.

بعد ذلك، قام المجهزو من الرتبة 1 أيضا بوضع إستراتيجيات مستقلة، لدرجة أن علاقتهم بأهم الزبائن تأثرت (تنوع الممولين، بيع حصة المصنعين في مجال التجهيز) حيث قام المجهزو، بدورهم، بالبحث عن توسيع المنافذ مع إيجاد زبائن جدد خاصة بالخارج.

## التجهيزات التكنولوجية

يواجه قطاع السيارات حاليا تطورات تكنولوجية جد متسرعة، سواء على مستوى سلسلة الإنتاج أو خصوصيات السيارات.

هذه التطورات، مع تحويل نوعية النشاط، يمكن أن يكون لها تأثير عميق في تحديد الموقع الجغرافي. وعليه، فإن التطور في اتجاه تكنولوجيات إنتاج حديثة، مع تقليص دور اليد العاملة الغير مؤهلة، يمكن أن يعيق حركة الترحيل وتغيير الموقع الجغرافي المرتبط بالبحث عن تقليص تكاليف الإنتاج.

### **1. تطور تكنولوجي سريع، وأمد حياة في تناقص مستمر بالنسبة للمنتج**

إن ارتفاع محتوى تكنولوجيا هذه الأنشطة يؤدي إلى متطلبات متزايدة بخصوص جودة وكفاءة اليد العاملة، المحيط الصناعي والقنوات اللوجستية.

من بين الابتكارات الهامة، يمكن ذكر المواد الجديدة، المحركات الجديدة ذات النجاعة العالية، الأجهزة الإلكترونية للسيارات والتكنولوجيات المرتبطة بالسلامة والبيئة.

### **2. تطوير تكنولوجي التعويض** (مواد البلاستيك بدل المواد المعدنية (مثال: واقى الصدمات، خزانات الوقود...)، تقنيات جديدة يمكنها تعويض الضفائر)

على سبيل المثال، تطوير "تعدد القنوات" "multiplexage" يعتبر تطورا هاما أواسط التسعينات. ويتعلق الأمر بجهاز يمكن من تمرير عدة معلومات عبر نفس الخط أو على نفس القناة وتشغيل أنظمة إلكترونية مختلفة ومرتبطة في إطار شبكة. حيث يوفر من عدد الكابلات، أجهزة استقبال-حركة، أجهزة حسابية مما يشكل تهديدا حقيقيا لأنشطة المتواجدة حاليا بمنطقة أغادير.

## التحليل التناصي

### مؤثرات الاستقطاب بالنسبة للمواعق

الاستقطاب نحو الواقع يخضع للتحليل عبر مرحلتين. أولاً يتم الاعتماد على مجموعة مكتسبات ضرورية، يتم تدوينها بدايةً بلائحة المستثمرين المستهدفين **Long List**.

يتعلق الأمر بشروط سوسيو-سياسية (اجتماعية-سياسية) والتي تدرج ضمن الحكومة الرشيدة على المدى المتوسط يؤدي إلى تقليل عامل المجازفة.

- الاستقرار السياسي والاقتصادي الذي يسمح بوضع مخطط اقتصادي **(Business Plan)** على المدى المتوسط يؤدي إلى تقليل عامل المجازفة.
- إطار قانوني منفتح وشفاف، مستقر وغير تميزي؛
- إلغاء أو التقليل من العوائق ذات الطابع البيروقراطي؛
- تحرير المبادرات وتحويل رؤوس الأموال وحرية التنقل؛
- نظام قضائي عادل وناجح ويعتمد على مبدأ التحكيم؛

هذه المؤشرات تمكن من انتقاء أولي للواقع المنافسة.

وكمراحله ثانية، للتواجد ضمن اللائحة المختصرة للمستثمرين **Short List**، يستوجب على الواقع أن تتوفر على مميزات أخرى ذات طابع تقني.

من بين هذه المميزات، نخص بالذكر:

- حجم وثيرة نمو السوق: يمكن أن تمثل هذه الميزة السوق الوطني أو الجهوي
- نظام التواصل: النقل البري، البحري والجوي، الاتصالات....
- عناصر التكلفة: الطاقة، المواد الأولية المستخرجة من الأرض وباطن الأرض، تكلفة الشغل. هذا الأخير لا يأخذ بعين الاعتبار فقط نسبة الأجر ولكن يعتمد أيضاً على نسبة الإنتاجية
- عرض يتعقد بيد عاملة مؤهلة داخل سوق يتسم بالمرونة
- نسيج صناعي من الشركات المتوسطة والصغيرة ذات كفاءة وبإمكانها، بناء على قدراتها، التعاقد في إطار شراكة.

## المناطق المنافسة

- تشهد دول أغادير منافسة حادة في مجال السيارات داخل سوق الاتحاد الأوروبي وذلك من قبل دول أوروبا الشرقية (رومانيا، سلوفاكيا، جمهورية التشيك، بولندا) وتركيا.
- الدول الآسيوية، ممثلة في الصين والهند، يشكلون روادا في صناعة السيارات على المستوى العالمي.
- وأخيرا دول أمريكا اللاتينية (البرازيل والمكسيك) تشكل أمثلة يمكن الاستفادة منها، علما أن كلا من هاتين الدولتين تمثلان قاعدة إنتاجية وتصديرية نحو الولايات المتحدة وكندا.

وعلى وجه الخصوص، فإن العرض الموجه للمجهزين بهذه المناطق المنافسة يعتمد بدرجة كبيرة على قدرتهم على التحكم في عناصر النجاح التالية:

- تكاليف متحكم فيها (اليد العاملة، المواد الأولية، الطاقة،.....)
  - معايير جودة عالية (جودة المنتجات، نظام المقايس والمعايير)
  - تجاوب ممتاز (قرب جغرافي من الأسواق، وسائل نقل هامة، قاعدة لوجستية...)
  - توجه قوي نحو الابتكار (منتج/سلسلة إنتاج، مراكز البحث والتطوير، كفاءات الموارد البشرية،...)
  - قدرة على ابتكار وصنع أجزاء ومجموعات
  - قاعدة مالية هامة (هيكلة مالية وقدرة على إعطاء رؤية واضحة للبناء، دمج/احتواء وترحيل الشركات)
- درجة التحكم في هذه العوامل المؤدية إلى النجاح، تمكن من تحديد الفرق بين البلدان ذات الكلفة المنخفضة والبلدان الأكثر تنافسية

### 1- دول أوروبا الوسطى والشرقية: PEKO

يعتبر قطاع السيارات من المجالات التي أدت إلى استقطاب استثمارات عالمية هامة بأوروبا خلال السنوات الأخيرة. ما ينذر نصف هذه الاستثمارات ثم استقطابه من قبل دول أوروبا الشرقية. خصوصاً بالنسبة للاستثمارات الألمانية والاسكتلندية.

هذا التحرك يزيد من نشاطه يوماً بعد يوم ويُعتبر في توسيع جغرافي مستمر.

من جهة، تستقطب بعض الدول، المتوفرة على يد عاملة ذات كفاءة، نشاطات بمستوى تقني أكثر تعقيداً (مثال: مراكز صغيرة للتطوير والابتكار)، مما يؤدي إلى تشكيل تدريجي لفروع مكتملة تضم مصنعين ومجهزين في مجالات صناعية قوية.

من جهة أخرى، هذه الدول التي تعتبرها من الجيل الأول، متبوعة حالياً ببلدان أخرى ذات كلفة منخفضة في الأجور (رومانيا، بلغاريا...) حيث تشهد هذه الدول تضاعفاً بالنسبة لإحداث النشاطات المعتمدة على اليد العاملة.

بصفة عامة، تستفيد دول **PECO** من محيط اقتصادي محفز كما أن أسواق هذه الدول في نمو متواصل، مع وجود صناعة ذات تقاليد ميكانيكية هامة وتميز بيد عاملة ذات كفاءة عالية وبنية تحتية على مستوى عالي.

إن تنافسية دول شرق أوروبا تعتمد على 6 عوامل رئيسية:

- صورة مميزة حول الاستقرار السياسي، الاقتصادي والإجتماعي والمرتبطة خصوصاً باندماج هذه البلدان بالاتحاد الأوروبي.

- القرب الجغرافي بالنسبة لأهم مراكز الطلب خصوصاً أوروبا، إضافة إلى سوق محلية في نمو متتسارع.

- محيط تقني وصناعي محفز، مع وجود صناعات رئيسية ومتراقبة، تتميز بتقنية عالية (البلاستيك، المعادن، الإلكترونيك) وترتبط بعلاقات تعاون في تطور دائم.

- يد عاملة بكافأة عالية وبكلفة منخفضة نسبياً (خصوصاً بالنسبة لدول **PECO** من الجيل الثاني).

- دينامية تطوير كافة الفروع (موقع مجهزين بالقرب من موقع التجميع قصد التموين السريع).

- وأخيراً، سياسة صناعية نشطة: دعم حكومي للمستثمرين، خصوصاً ما يتعلق بالتكوين، سياسة استقطاب نشطة، بحث عن تحسين محيط الأعمال.

قام بعض المجهزين بالتموين بقرب المصنعين، قبل انضمام بعض هذه الدول، خلال شهر ماي 2004، بهدف استباق التوارد بأسواقها التي تعرف نمواً ملحوظاً.

أكثر من 100 المجهزين المصنعين عالمياً ينتجون داخل هذه الدول، مع وجود نسبة هامة من المجهزين الأمريكيين.

إن تمويع الشركات لايهم فقط وحدات الإنتاج، ولكن أيضاً إحداث مراكز تقنية. مع ذلك، تبقى معظم القيمة المضافة داخل الاتحاد الأوروبي مرکزة بأربع دول: ألمانيا، فرنسا، إيطاليا واسبانيا.

#### • سوق داخلية مهمة وفي نمو متزايد

يفترض أن تتضاعف تسجيلات السيارات ثلاثة مرات ما بين 2002 و 2010 بدول **PECO**، أي من 870.000 سيارة خاصة مسجلة إلى 2600.000 سيارة برسم سنة 2010. وستمثل السيارات المسجلة بذلك 15 في المائة من مجموع التسجيلات داخل الاتحاد الأوروبي (15 دولة).

•  **دراية عريقة بصناعة السيارات**

**بجمهورية التشيك:** يرجع تاريخ أول سيارة مسجلة من نوع **SKODA** إلى 1898، صناعة السيارات بالتشيك تمثل قطاعا صناعيا واعدا وفريدا من نوعه.

في سنة 2006 سجلت أكبر شركة تشيكيّة لصناعة السيارات **SKODA AUTO** ربحا، غير مخصوص الضرائب، يناهز 507 مليون يورو برسم معاملات يصل إلى 7.3 مليار يورو وصادرات بلغ حجمها 5.9 مليار يورو (550 ألف سيارة).

وبرسم سنة 2002، حق مصنوع سيارات **TOYOTA** ، **CITROEN** و **PEUGEOT** واحدا من أهم الاستثمارات الخارجية بجمهورية التشيك بمبلغ إجمالي وصل إلى 1.5 مليار يورو، مع 700 مليون يورو على المستوى المحلي. صناعة نماذج المصنعين الثلاث بدأت في مارس 2005. وأعطيت انطلاقة تجارتها خلال شهر يونيو 2005. **TPCA**، التي وصلت حاليا إلى قدرتها الإنتاجية القصوى ، صنعت 293537 سيارة سنة 2006 ، برسم معاملات حق 1.8 مليار يورو. وقام المصنع بتصدير 99.5 في المائة من إنتاجه إلى الأسواق الغربية برسم نفس السنة.

مع بداية 2007، شرع المصنع الكوري الجنوبي **HYUNDAI** في إحداث مصنعه بمدينة **NOSOVICE**، بمنطقة MORAVIE الشمالية. باستثمار بلغ 800 مليون يورو، يعتزم من خلاله، إنتاج حوالي 300 ألف سيارة سنويا. وستعطي إشارة انطلاق المشروع بداية سنة 2009.

وبهدف تجاوز باقي الدول المنافسة، تم وضع تحفيزات هامة للاستثمار من قبل الهيئات التشيكيّة (**ZECHINVEST**) . ومن بين هذه التحفيزات بناء طريق سيار بين **NOSOVICE** والحدود السلوفاكية، مما سيتيح تعاوناً أنجع بين المصنع التشيكي و **KIA** المتواجدة بمدينة **ZILINA** السلوفاكية، والمنتمية أيضاً لمجموعة **HYUNDAI**. مع بداية الستينيات، قررت رومانيا صناعة سياراتها لصالح السوق الروماني المحلي. وتم بذلك طلب ترخيص من **Renault**، على مدى 8 سنوات، حيث ينص الترخيص على الإدماج الكلي للصناعة الرومانية المحلية.

▪ تعتبر سلوفاكيا من الدول ذات التقاليد الصناعية. قبل التحول، كانت الصناعة السلوفاكية تعتمد على المناولة لصالح المصنع التشيكي، **SKODA**. ترسخت هذه التقاليد بإنشاء شركة **Volkswagen** (Devinska Nova Ves) بضواحي Bratislava مع **PSA-Peugeot-Citroen** (Trnava) 50, كلم شمال بداية 1991، متبرعة بشركة **KiaMotors** (Zilina) قرب سنة 2003، و **Bratislava** (KiaMotors) سنة 2004

• نسيج صناعي يتسم بالكثافة وفي صعود مستمر بالنسبة للمجهزين:

ما يناهز 300 مجهز، من بينهم أكثر من الثلثين من الأجانب، يتواجدون بجمهورية التشيك وما يعادل 40% من أهم 100 مجهز عالمي يتواجدون بالسوق التشيكية، وذلك على اعتبار أن القرب الجغرافي مع المصنعين من الدول المجاورة (ألمانيا، سلوفاكيا، هنغاريا، بولندا، سلوفينيا) يساهم في تطوير القطاع.

بعد تسجيل حضور أهم المجهزين الأوروبيين ( تتوفر جمهورية التشيك على أكثر من 10 مواقع إنتاجية تتنمي لمجموعات فرنسية) وأمريكية خلال التسعينات وبداية سنة 2000، بدأت حاليا الشركات الآسيوية بالتوارد المكثف بالبلد، باحثة بذلك عن القرب الجغرافي مع مجموعة **HYUNDAI**.

برسم سنة 2006، تم تكريس تواجد مجهزي السيارات بجمهورية التشيك ( إحداث موقع جديدة وتوسيع المواقع المتواجدة من قبل). بالرغم من تراجع وثيرة النمو سنة 2007، خصوصا بسبب إحداث مصانع جديدة لمجموعة **HYUNDAI** ( الشروع بالإنتاج مبرم杰 ببداية 2009 ) . بالنسبة لسنة 2007، ما يقارب 10 مناويين جدد لمجموعة **HYUNDAI** تموعوا داخل البلد.

بسلافاكيا، ما يقرب عن 200 مجهز سيارات ( 20 في المائة من الرتبة 1 ) ينشطون بالقطاع. نسبة رؤوس الأموال الأجنبية تمثل الثلثين. بناء على المعطى التاريخي، والقرب الجغرافي للبلدين وتوارد شركة **Volkswagen** بسلوفاكيا منذ 1991، يسيطر المستثمرون الألمان (Brose,Hella,Ina, Leoni, Magna,Osram,Sachs...) على 19 في المائة من حصة السوق. المستثمرون الفرنسيون (Arcelor, Bourbon, Faurecia, Heuliez,Trèves,Valeo...) يحتلون المركز الثاني بنسبة 18 في المائة ( مقارنة مع أقل من 5 في المائة سنة 2004 ) والمرتبة الثالثة تعود للمستثمرين الأمريكيين بنسبة 9 في المائة (Delphi, Johnson Controls,Lear Corporation,Molex, Teleflex,US Steel...

## 2 - الهند :

الإستراتيجيات الطموحة للمصنعين تبرهن على قدرة الهند على أن تصبح قاعدة جهوية للإنتاج والترحيل. برامج التوريد المعدة من قبل المصنعين طموحة، سواء تعلق الأمر بمجموعة **TOYOTA** أو **VOLVO** أو **FORD**، دون ذكر **GM** , **Daimler**- **Renault** , **Nissan** و **Chrysler**, **Itec** **Renault-Nissan** و **Puchasing Organisation** مع قروع متخصصة ب الهندسة السيارات وأيضا مع مديرية **Renault** تصميم

مؤهلات الهند، بالمقارنة بالدول الأخرى الناھضة، تکمن في قدرتها على التصميم، الهندسة والتصنيع، إضافة إلى تکلفة الأجور المنخفضة بالنسبة للمهندسين، جودة اليد العاملة والتحدث باللغة الإنجليزية. كما أن تطوير الهند مؤخراً لتكنولوجيا المعلومات تعد من بين العوامل الأساسية للنجاح.

تجدر الإشارة أيضاً، إلى كون الهند من بين الدول التي استفادت من الاتفاقيات الجهوية والثنائية **Sapta, Bangkok** ) Agreement, Bimst-EC الهند، سريلانكا و تايلاند ( . هناك اتفاقيات أخرى قيد المفاوضات ( مع مجموعة ASEAN، و MERCOSUR ، والصين وسنغافورة ).

تواجد غالبية المصنعين العالميين ( Daimler Chrysler, Fiat, Ford, Genral ( Renault Motors, Honda, Hyundai, Volkswagen, Toyota, Volvo بالهند منذ منتصف التسعينات وبعدها شراء الرائد المحلي Maruti Suzuki من قبل ، دفع الصناعة الهندية في مجال مكونات السيارات، لوضع إجراءات تسيير وإنتاج تتماشى مع المعايير الدولية الخاصة بالبيئة والجودة والسلامة.

من جهة أخرى، الترحيل المتزايد لصناعة السيارات بالهند- أكثر من 175 ألف سيارة خاصة تم تصديرها بين 2005 و 2006 - يحتم على المجهزين المحليين الامتثال للمعايير الدولية. وتعتبر هذه المنهجية حالياً جزءاً من استراتيجية تطوير مجال التجهيز بالبلاد.

الهيئات والجمعيات المهنية ( ACMA و SIAM ) تحدث أيضاً الحكومة الهندية على تقرير المعايير الوطنية من تلك الدولية، خصوصاً بالنسبة للإنبعاثات الملوثة. ابتداء من فاتح ابريل 2005 دخل قانون ( Bharat Stage III ) ماديغادل ( Euro III ) حيز التنفيذ داخل 11 منطقة حضرية هندية، كما سيتم تعميمه على سائر البلاد بحلول 2010.

فيما يخص الأنظمة التقنية، تتوفر الهند منذ ابريل 2006 على صفة عضو لجنة الاتفاق لعام 1998، ( مجموعة العمل WP 29 ) هذه اللجنة تتكب خصوصاً حول اقتراح إجراءات توحيد أنظمة السلامة على المستوى العالمي.

تعتزم الحكومة الهندية استثمار أكثر من 400 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة، من أجل تطبيق مشروع بدون مثيل، في مجال المطابقة بالنسبة للسيارة الهندية: (NATRIP)

**National Automotive Testing and R&D Infrastructure Project**  
 ويهدف هذا المشروع إلى إحداث أو توسيع 3 مراكز مطابقة، مراكز تأهيل مختصة بالبحث والتجارب الأكبر من نوعها في مجال السيارات على المستوى العالمي. ومن المرتقب أن يقوم عدد هام من الشركات من ترحيل تجاربهم إلى NATRIP.

### 3- المكسيك :

عرفت صناعة السيارات بالمكسيك تطورا ملحوظا، خصوصا بفعل الموقع الجغرافي المميز، والتواجد المتزايد للمستثمرين بالقطاع إضافة إلى استعمال التكنولوجيات الحديثة بسلسلة الإنتاج. المكسيك، باحتلاله المرتبة 10 لمنتجي السيارات على المستوى العالمي، تخصص على وجه التحديد، بصناعة السيارات ذات التنموذج الصغير والمتوسط، إضافة إلى الشاحنات الخفيفة، وقطع الغيار والمحركات.

#### صناعة السيارات:

ينتج المكسيك حاليا ما يناهز مليوني سيارة سنويا ونلاحظ نموا قويا لانتاج أجزاء التبديل.

وقد تم تسجيل أرقام قياسية برسم سنة 2006 بالنسبة لقطاع السيارات بالمكسيك: ارتفاع نسبة الإنتاج إلى 23.2 في المائة أي ما يعادل 1.98 مليون سيارة و في نفس الوقت وصلت الصادرات الى 1.54 مليون سيارة، في حين أن مبيعات السيارات بالسوق المحلي بلغت 1.14 مليون وحدة.

الأرقام بالنسبة للسنوات الستة المقبلة ( حكومة Calderon من يناير 2007 إلى دجنبر 2012، تشير إلى ما يناهز 8 ملايين دولار من الاستثمارات وإحداث أنواع جديدة خصوصا صينية)، مصحوبة بتشييد مصانع جديدة.

- أعلنت Daimler Chrysler عن استثمار يفوق مليار دولار مخصص لبناء خط تجميع جديد بولاية نيومكسيكو، في إطار برنامج Way Forward Plan
- GM تراهن على 2.3 ملايين دولار كحجم استثمارات على مدى الثلاث سنوات المقبلة: مصنع جديد بمدينة San Luis Potosi من أجل صناعة سيارات من نماذج صغيرة، مخصصة غالبا للسوق المكسيكية وتوسيع مصنع Silao (Guanajuato)

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات وأجزاء التبديل وشساطات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)	<b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
	<b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	

- قامت مجموعة Honda بتحويل إنتاج SUV CR-V سنة 2007 إلى المكسيك (المصنع لحد الآن في اليابان)، وذلك بضم ما يفوق 80 مليون دولار بمصنعها بمدينة Jalisco.
- أكدت Renault التصنيع المحلي لسيارة Clio حتى سنة 2010 والمشروع في تصنيع 3 نماذج جديدة.
- Volkswagen، أعلنت صناعة GolfVriant (70.000 وحدة سنويا) بالنسبة لكافة أنحاء العالم من خلال مصنعها المتواجد بمدينة Puebla التي تترقب إنتاج سنويًا يناهز 400.000 سيارة. حجم الاستثمار بين 2003 و 2008 يصل إلى 2 مليارات دولار.

#### **قطع الغيار :**

إن مجال قطع الغيار يضم أكثر من 1000 شركة، 70% منها برأس مال أجنبي. بلغت قيمة الإنتاج سنة 2006 ما يفوق 25 مليار دولار. يتم تصدير قطع الغيار خصوصاً إلى الولايات المتحدة الأمريكية 76% في المائة وإلى كندا 3% في المائة وألمانيا 3% في المائة.

يعتبر مجال أجزاء التبديل عنصراً هاماً بالنسبة لقطاع السيارات بالمكسيك. ويعطي الإنتاج عموماً التركيب الأولي، سواء لصالح المصنعين المتواجدين بالمكسيك أو لأجل التصدير، خصوصاً نحو الولايات المتحدة.

وبالتالي، فإن نسيج المجهزين مكثف ويتكون من مئات الشركات الأجنبية. حوالي 20 شركة تجهيز فرنسية متواجدة بالمكسيك.

#### **4- البرازيل :**

##### **مصنعون: صناعة متطرفة وحديثة:**

تعتبر البرازيل اليوم تاسع منتج سيارات بالعالم والأول بأمريكا اللاتينية. ويحقق هذا البلد نتائج هامة ببعض فئات السيارات: يعد ثاني مصنع عالمي للحافلات وسادس مصنع للشاحنات. بحسب سنة 2005، بلغت صناعة السيارات، بجميع أنواعها، رقماً قياسياً يقدر بما قيمته 2.5 مليون سيارة بسبب الارتفاع الهمام الذي عرفه مجال تصدير السيارات بحسب نفس السنة إضافة إلى الاستهلاك المحلي.

تتوفر البرازيل حاليا على 11 مصنعا ينتجون السيارات الخفيفة، غالبيتهم استقر بالبرازيل بعد 1995، بهدف التنافس على سوق واحدة بين الأربع مصنعين التقليديين، من بين الوافدين الجدد، **Ford, GM, Volkswagen, Fiat** ويعتبر المصنعون الفرنسيون من الوافدين الجدد:

- **Renault**: متواجد صناعيا بالبرازيل منذ 1995، حيث تتوفر المجموعة على مركب صناعي يضم مصنع للتجميع، مصنع للمحركات ومصنع تشكيل بالطرق ومصنع للسيارات النفعية.
- **Peugeot-Citroen**: متواجد صناعيا بالبرازيل منذ 1999، تتوفر **PSA** على مصنع تجميع السيارات ومصنع للمحركات.

يجب التذكير بأن البرازيل تتوفر أيضا على 7 مصنعين ينتجون عربات ثقيلة (شاحنات وأحافلات)

استثمر مصنفو السيارات بالبرازيل ما يناهز 18.3 مليار دولار ما بين 1994 و2005. تترجم هذه الإستثمارات بموجة ت موقع المصنعين بالبلاد، وبتحديث وحدات الإنتاج بالنسبة للمصنعين القدماء، وأيضا بتصميم وإنتاج أنواع جديدة وتطوير مراكز البحث والتكنولوجيا.

عرف حجم الصادرات البرازيلية من السيارات ارتفاعا سنة 2005 حيث حقق 9.1 مليار دولار، أي ما يعادل 897079 وحدة.

حجم السوق البرازيلية الصغير نسبيا وضرورة جني الأرباح بالنسبة للمصنعين والمجهزين الذين استثمروا بالمنطقة، جعل من تطوير الصادرات أولوية غالبية الشركات الناشطة بالقطاع.

من مجموع هذه الصادرات، 55 في المائة موجهة إلى الأرجنتين والمكسيك، عبر استغلال الاتفاقيات حول السيارات بين هذه الدول. قامت الحكومة البرازيلية بتوقيع اتفاقى شهر نونبر مع المكسيك للتبادل الحر حول السيارات الخفيفة ودخل حيز التنفيذ فى شهر يناير سنة 2007.

وبهدف تعزيز تنافسيتها بالأسواق الخارجية والرفع من جاذبية الاستثمارات الخارجية بالنسبة للبرازيل، قامت فروع محلية لمصنعي السيارات بوضع مخططات إعادة الهيكلة وتخفييف التكاليف وأعلنت سلسلة من الاستثمارات الجديدة، خصوصا المتعلقة بالشروع في إنتاج منتجات جديدة.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### أجهزو السيارات بالبرازيل:

تموضع مصنعين جدد بعد سنة 1995 بالبرازيل أدى إلى تحولات جذرية بقطاع تجهيز السيارات، و كنتيجة لهذا، تم تتبع المصنعين من قبل عدد من الموردين التقليديين، حيث تم تطوير إستراتيجية إنتاج مجموعات (بدل منتوج واحد) خلال فترات وجيزة، مما أدى ببعض الشركات الناشطة ب مجال التجهيز إلى التكثل أو البحث عن شراكات بالخارج.

قفزت نسبة رأس المال الاجنبي بصناعة التجهيزات البرازيلية من 48 في المائة سنة 1998 إلى 76.9 في المائة سنة 2005، وحصة المجهزين المتوفرين على رأس مال 100 في المائة أو غالبية أجنبية تحول من 19.5 في المائة إلى 40 في المائة خلال نفس الفترة.

478 شركة تضم 657 وحدة صناعية بالبرازيل منخرطة بجمعية Sindipeças (الجمعية الوطنية للمجهزين) من بين هذه الشركات المنخرطة، نجد 141 شركة موثقة بعلامات ISO 9001، 14001، 176، 244 ISO TS 16949 و 71 شركة حاصلة على علامة QS 9000.

استناد القطاع، بين سنتي 1997 و 1998، من موجة هامة من المستثمرين، أدت إلى ظهور مجهزين جدد وإعادة هيكلة القطاع.

الصعوبات المالية المواجهة محليا من قبل الموردين، من الرتبة 2 و 3 و 4 خاصة، والتطور الطبيعي لسوق السيارات المحلية أدى إلى انخفاض الاستثمارات إلى غاية سنة 2003. منذ هذا الحين، استعادت عجلة الاقتصاد البرازيلية دورانها وتم تسجيل إعادة إقلاع الاستثمارات، بالرغم من أن عددا من المجهزين ظلوا، خلال تلك الفترة، يربطون استثماراتهم بقدرة السوق المحلية على التطور بالسنوات المقبلة (ارتفاع قيمة العملة ونسبة الاقتراض، الإجراءات المتخذة لتطوير القطاع....).

وبهدف تحفيز الاستثمار بالقطاع، يقوم البنك الوطني للتنمية الاقتصادية والاجتماعية BNDES بدراسة فتح خطوط اقتراض خاصة بالنسبة للقطاع.

الصادرات صناعة التجهيزات ارتفعت إلى معدل 7.5 مليار دولار. وتمثل الولايات المتحدة المنفذ الرئيسي والأول لصناعة التجهيزات البرازيلية بنسبة 30.7 في المائة من الصادرات الإجمالية بهذا القطاع، متوجة بالأرجنتين 14.9 في المائة والمكسيك ب 8.9 في المائة

## 5- ترکیب:

يعد مجال السيارات أهم القطاعات بتركيا، حيث يضم 15 مصنعاً وما يزيد عن 1000 مجهز ويمثل ثالث قطاع مصدر بعد النسيج والالبسة.

تطور صناعة تجهيزات السيارات مع بداية السبعينيات، بسبب تواجد مصنعي السيارات (خصوصا Fiat و Renault) الذين حفزو بدورهم العديد من المجهزين العالميين للتوضّع بالقرب منهم.

تعلق الامر في البداية، بصناعات تجميع، موجهة فقط للسوق المحلية ومحمية بالقيود  
الجماركية.

مع دخول الاتفاق الجمركي مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ خلال شهر يناير 1996، تم إعطاء دفعة قوية لتطوير القطاع: العديد من المصنعين (Fiat، Renault، Toyota وبعدها Ford....) اختاروا تركيا كقاعدة للتصدير إلى الأسواق الأوروبية الغربية.

اعتمد المصنعين على شبكة تضم أكثر من 1100 ممون، قادرین على توفير 80 في المائة من التجهیزات الضروریة لصناعة السيارات بتركیا. و بتركیا فئة المجهزین من الرتبة 1 غنیة و ذات جودة، ويرجع هذا طبعاً لتواجد كبار المھمین بين العالمین بالسوق.

على المستوى الجغرافي، يتميز مركز مجهزو السيارات بمنطقة مرمارا خصوصاً بمدينة بورصا، حيث توجد وحدة إنتاج السيارات Renault و Fiat و منطقتي مخصصتين لهذا الغرض.

الجمعية التركية لمجهزى السيارات TAYSAD تسير منذ 1999 منطقة صناعية مخصصة لصناعة السيارات (بمساحة 2500 متر مربع).

ظهرت الموجة الأولى للترحيل داخل السوق التركية بالسبعينات في (Valéo, BURSA) (MGI Coutier, Mecaplast, Faurecia)، متبرعة بموجة ثانية بالسبعينات (Renault, Plastic Ominium, Safanou, Unifil،) تجد هذه الشركات حالياً منافذ لها عند مصنعين آخرين. هناك اهتمام متزايد لشركات فرنسية أخرى في مجال التجهيزات بالسوق التركية.

خلال السنوات الأخيرة، ارتفعت وثيرة الإنتاج، كما ارتفعت جودة المنتجات: غالب المجهزين الأتراك يتوفرون على علامات جودة من نوع ISO 14000، ISO 9001، QS 9000، ISO TS 16949، ISO 244، مما يسمح لهم بالتصدير، إما مباشرة نحو الأسواق الخارجية أو بصفتهم مزودين بقطع الغيار للسيارات المصنعة بتركيا والموجهة للتصدير. وفي هذا الصدد فإن سياسة **Global Sourcing** أو التوريد الإجمالي المعتمدة من بعض المصنعين تعود بالنفع على المجهزين المتواجدين بتركيا.

تشكلة التجهيزات المنتجة من قبل مجهزين أتراك جد متنوعة، نظام كامل للمحركات، نظام كبح ومكوناته، قطع بلاستيكية، زجاج السيارات، مقاعد ومكوناتها، تجهيزات كهر بائية ومدخرات كهر بائية، أنظمة الإضاءة.

النسيج الصناعي لمجهزي السيارات بتركيا متتنوع بحيث نجد 3 فئات:

- الشركات الأجنبية، فروع على شكل شركات مشتركة (Joint-venture) أو مصنع تحت شهادة (أوروبية، أمريكية، بيانية أو كورية).

تنسق هذه الشركات من تكنولوجيا تتماشى مع المتطلبات وتمثل ممولين أو مزودين رسميين للتجهيزات من التركيب الأولي أو أجزاء التبديل. جودة المنتجات التي يتم صنعها داخل هذه الشركات تكون مماثلة لتلك المتعلقة بمنتجات باقي مصانع العالم. وتضم الجمعية التركية لمجهزي السيارات 185 شراكة بين شركات محلية وأجنبية بتركيا.

- المجهزين الأحرار الذين يستطيعون الحفاظ على مكانتهم أيضا كمجهزين بالتركيب الأولي ومتواجدين بسوق التركيب 2 وسوق التبديل الحر. يستطيع هذا النوع من المجهزين تطوير واقتراح أجزاء من ابتكارهم الشخصي، حيث توجه هذه الأجزاء خصوصا نحو سوق السيارات النفعية والشاحنات.

- الشركات التقليدية المنتجة لأجزاء ذات قيمة مضافة منخفضة وموجهة فقط لسوق التبديل المحلي. هذه الشركات تمون في بعض الأحيان السوق المحلية لقطع الغيار غير الأصلية. مجهزو السيارات المحليون لا يقتصرن حاليا على السوق المحلية: يطورون مبيعاتهم، مع إمكانية الاستثمار بالخارج، خصوصا باتجاه الدول الأوروبية.

كما أن الاستثمار بالتطوير والبحث، يبقى ضعيفا، وفي تطور. لكن هذه الخصصيات تتطبق فقط على المجهزين الأكثر نجاعة بالسوق، وبالتالي فهناك هوة كبيرة بدأت تظهر بين المجهزين القادرين على ربط شراكات مع شركات أجنبية أو تكون مباشرة معتمدة من قبل المصنعين وبين المجهزين الغير متوفرين على هذه الوسائل والإمكانيات.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)	 <b>Agadir Technical Unit</b>
<b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>		

الاتفاق بالنسبة للمجهزين بتركيا واحدة لأنها، حسب جميع التكهنات، يعتبر إنتاج السيارات، المدعوم عبر عملية التصدير، في تطور مستمر في أفق السنوات المقبلة. الصادرات من أجزاء السيارات وتجهيزاتها عرفت خلال السنوات الأخيرة، ارتفاعاً نسبياً، حيث بلغت 3 مليارات دولار سنة 2004 (31 في المائة بالنسبة لسنة 2003) و 3.6 مليار دولار سنة 2005 (20+ في المائة بالنسبة لسنة 2004). أكثر من 60 في المائة من صادرات تركيا موجهة إلى الاتحاد الأوروبي.

أهم أسواق مجهزي السيارات بتركيا عند التصدير، هي: ألمانيا (25 في المائة)، إيطاليا (10 في المائة)، فرنسا (9 في المائة)، إنجلترا (6 في المائة)، بلجيكا (7 في المائة) و إسبانيا (3 في المائة)

## • السوق:

### مزايا السوق:

تخرّج تركيا بعدة مزايا تسمح للمجهزين بتركيا بالاستفادة من التموقع الجيد داخل السوق العالمية:

- يد عاملة منخفضة نسبياً (2 إلى 4 مرات أرخص من فرنسا)، مؤهلة وذات إنتاجية عالية؛
- تبعاً للاتحاد الجمركي بين تركيا والاتحاد الأوروبي، يستفيد هذا البلد من الإعفاء من الرسوم الجمركية؛
- السوق التركية مهمة وتخرّج بقدرة هائلة على التطور؛
- الموقع الجغرافي يسهل التصدير نحو البلدان المجاورة؛
- نسيج المزودين مكثف ويتميّز بمهارة هائلة اعتباراً لأهمية الاستثمارات المنجزة بالقطاع.

### سلبيات السوق:

تتوفر السوق التركية أيضاً على سلبيات: كلفة الكهرباء مرتفعة، ضرائب مرتفعة عند شراء السيارات، ابتعاد وظهور منافسين جدد (دول شرق أوروبا، إيران) ضعف في مجال البحث والتطوير، بيدروقراطية وتعقيديات إدارية، ترويج أجزاء وسلع غير أصلية.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## • العرض

العرض المحلي شاسع ومتتنوع. بعض التكنولوجيات والتجهيزات لا تستجيب لمتطلبات السوق.

### مزايا العرض:

- تحويل المعادن و الميكانيك: صناعة أجزاء بالدوبار (مدابة أو مقولبة)، وجود مصانع 100% تركية تتجاوب مع متطلبات المصنعين، نشاط هام للقطعting والقولبة، معرفة مستحسنة للتصميم والإنتاج بالنسبة للأجزاء والأدوات. قطاع السباكة متواجد بقوة، لكن التكنولوجيا المتواجدة لا زالت غير كافية بالنسبة للمصنعين المعتمدين على تقنيات دقيقة.
- تحويل البلاستيك: عدد كبير من المجهزین (شركات أجنبية ومحليّة) لكنهم في بعض الأحيان يفتقرُون لدرأية كافية بسلسلة التحويل
- تجهيزات كهربائية وإلكترونية: متواجد مجهزین عالميّین كبار، حتّى في مجال الضفائر الكهربائية (...Yazaki, Delphi)

### سلبيات العرض:

- تصنيع - تعرية، يحتاج إلى المزيد من التطوير، لأن هذا النشاط كان في السابق ينجز من قبل المصنعين أنفسهم. تحويل المعادن، عبر إزالة مواد، غير متطور بالمقارنة مع تغيير شكل المعادن.
- أدوات وأجزاء لصناعة البلاستيك: صناعة قوالب لتحويل البلاستيك تتسم بالضعف (في حين أن صناعة أدوات من أجل القوالب متقدمة نسبيا)
- معالجة سطح المواد: هناك عدة شركات محلية تنشط بهذا المجال، لكن مستوى الجودة لا يستجيب بصفة عامة لمتطلبات سوق السيارات
- ضعف أيضاً بنشاط الغلفنة.
- أجهزة الربط
- أنظمة ذاتية الحركة والآلية.

## موقع منطقة أغادير بالنسبة للمتنافسين

### مزايا وسلبيات مختلف مجموعات الدول لجلب الاستثمارات في مجال السيارات

المنطقة	المزايا	السلبيات (عوائق)	ال الفرص	التهديدات
جنوب أوروبا	<ul style="list-style-type: none"> <li>- سوق هامة</li> <li>- قاعدة صناعية</li> <li>- دراسة</li> </ul>	كلفة الأجور		تهديد بترحيل التجهيزات
PECO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الشروع في تكوين أقطاب كفاءة</li> <li>- الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي</li> </ul>	طلبات متزايدة للرفع من الأجور (إضراب عام لمستخدمي DACIA)	ارتفاع من سلسلة الإنتاج	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ارتفاع كلفة الأجور</li> <li>- منافسة الدول الأخرى ذات التكلفة المنخفضة</li> </ul>
الهند/ الصين	<ul style="list-style-type: none"> <li>- سوق محلية بحجم كبير وفي نمو متزايد</li> <li>- قدرة على التصميم والابتكار</li> <li>- معايير دولية</li> <li>- صناعة سيارات متقدمة</li> </ul>	كلفة لوجستية		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ارتفاع العملة المحلية مقابل الدولار</li> </ul>
تركيا	<ul style="list-style-type: none"> <li>- نضج النسيج الصناعي</li> <li>- وجود منافلة ومجهزي</li> <li>- يد عاملة مؤهلة</li> <li>- اتحاد جمركي مع الاتحاد الأوروبي: وولوج سهل للسوق الأوروبية</li> <li>- استثمارات هامة</li> <li>- سوق محلية هامة وفي نمو متزايد</li> </ul>	عدم الانتماء للاتحاد الأوروبي	تكليف الأجور في ارتفاع مستمر	
أغادير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي</li> <li>- يد عاملة تتكلم اللغتين الفرنسية والإنجليزية</li> <li>- تكليف الأجور</li> <li>- قرب جغرافي وثقافي</li> </ul>	جزء من السوق		<ul style="list-style-type: none"> <li>- سوق محلية محدودة واندماج غير كافي</li> <li>- استثمارات ضعيفة</li> <li>- ضعف لوجستي وشبكات الاتصالات</li> <li>- قاعدة صناعية</li> </ul>

من بين المزايا المقارنة الأكثر أهمية، نجد ضعف تكاليف الأجور مقارنة مع دول أوروبا الغربية، بأجور أقل بخمس مرات من مثيلاتها الأوروبية. التكاليف الاجتماعية أيضاً منخفضة نسبياً.

هذه الميزة تقل بالمقارنة مع دول مجموعة PECO وخصوصاً دول الجيل الثاني (رومانيا، بلغاريا،...) والمتوفرة أيضاً على عامل محفز بخصوص كلفة الأجور.

في ظل هذه المنافسة المباشرة مع دول PECO ودول آسيا (تكلفة اليد العاملة) وبناء على كون دول أغادير لا تتوفر على مزايا، بالنسبة لمنافسيها من الدول المذكورة، لا على مستوى كلفة اليد العاملة ولا على مستوى التأهيل، فإن هذه الدول أي بلدان أغادير، يجب أن تبحث عن تثمين ميزة القرب الجغرافي، بالمقارنة مع دول آسيا، لولوج السوق الأوروبية . مما يجعل من هذه الميزة الهامة أداة قابلة للتحقيق عبر تكاليف ومدد النقل وذلك عن طريق إحداث شبكات مكثفة للربط البحري والبري والجوي، المباشر بين دول منطقة أغادير والاتحاد الأوروبي .

### تقييم حسب عوامل النجاح

#### • الكلفة:

- يد عاملة تنافسية بالدول الشرقية، تشهد ارتفاعاً من حيث تكاليف الأجور بسبب انضمام هذه الدول للاتحاد الأوروبي
- يد عاملة تركية في تراجع مستمر من حيث التنافسية
- تكاليف أجور جد منخفضة بالصين والهند
- بتركيا نسبة التغطية بخصوص الطاقة نسبياً منخفضة، في حين تصل مرتفعة بدول شرق أوروبا (رومانيا، بولندا)
- تتوفر كل من مصر وتونس على ميزة مقارنة بالنسبة لتكاليف الطاقة.

#### • الجودة:

- تتوفر دول أوروبا الشرقية وتركيا على جودة تستجيب للمعايير الصناعية بالتجمیع وصناعة السيارات
- غالبية مجهزي هذه الدول تتوفر على علامات ISO TS 16949 (أكثر من 4 آلاف شركة صينية وأكثر من ألف شركة بأوروبا الشرقية و 400 شركة بتركيا)
- بلدان أغادير، بحكم حداثة الصناعة، هناك توجه نحو الحصول على علامات دولية (ما يناهز 100 شركة بمنطقة أغادير ككل)

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وشساطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## • التفاعلية (قابلية الاستجابة):

- بعد جغرافي بالنسبة لبلدان آسيا بالنسبة للسوق الأوروبي
- الموقع الجغرافي لدول أوربا الشرقية يمنحهم ميزة لولوج سوق شمال أوروبا في حين أن دول أغادير تستفيد من قربها الجغرافي من جنوب أوروبا.

## • الابتكار:

- الرفع من درجة التجهيزات ببلدان أوروبا الشرقية، خصوصا بجمهورية التشيك، عبر إحداث مراكز البحث والتطوير R&D
- تتميز تشكيلة التجهيزات في مجال السيارات المنتجة بتركيا بالتنوع الكبير: نظام كامل للحركات، نظام كبح ومكوناته، أجزاء الدفع، مدخلات كهربائية، زجاج للسيارات، مقاعد ومكوناتها، تجهيزات كهربائية وأنظمة الإضاءة.
- باستثناء بعض مراكز البحث المتواجدة (مثال: ماطرا بالمغرب)، فإن دول أغادير تعرف تأخيرا في مجال الابتكار

## • القدرة على تصنيع وحدات ومجموعات

- تواجد كبار المجهزين العالميين بتركيا (يازاكى، دلفى،.....)
- 70 في المائة من أول 100 شركة تجهيز المصنفة عالميا، متواجدة بالصين. ويوجد ما يناهز 1200 شركة تجهيز سيارات أجنبية بالصين: فاليو، بوش، دلفي.....)
- بالهند، يتواجد 9 من أهم المجهزين العالميين: دلفى، فيستيو، Lear ....)
- باستثناء فروع الشركات العالمية التي توجه إجمالي منتجاتها نحو التصدير، يتواجد بمنطقة أغادير مجهزون من الحجم الصغير، الذين يعتمدون في إنتاجهم على تكنولوجيا قديمة في غالب الأحيان.

## الواجهة المالية

- بتركيا، هناك العديد من الشركات بين شركات محلية وأجنبية Joint-Venture وهيأكل بأحجام كبيرة،
- الإصلاحات المعتمدة بالصين بداية من سنة 1997 بهدف التقليل من العجز في القدرات ب مجال التجهيزات: إغلاق شركات لم تستطع تحقيق أرباح ودمج شركات غير منتجة مع الشركات الرائدة محليا بالجنوب.
- حركات الدمج والتملك للوصول إلى الحجم المنشود لم تتطرق بعد بفضاء أغادير

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)			 ATU Agadir Technical Unit
	التقرير الختامي - ابريل 2008			

## تحليل تنافسي من خلال عوامل النجاح

دول شرق اوروبا	تركيا	دول آسيا	دول منطقة أغادير	
●	●	●	●	الخلفة
●	●	●	●	الجودة
●	●	●	●	قابلية الاستجابة
●	●	●	●	الابتكار
●	●	●	●	القدرة على إنتاج وحدات ومجموعات
●	●	●	●	الواجهة المالية

الهدف هو إدماج جميع عوامل النجاح هذه بنسيج المجهزين بمنطقة أغادير في أفق 2012.

## خريطة أهم الفرص المتاحة بالنسبة لمنطقة أغادير

### الفرص المتاحة بمنطقة أغادير بالنسبة لنشاط التجميع

يمكن أن تتوفر منطقة أغادير على مؤهلات هامة

1. إحداث موقع كبرى
2. التخصص بنهاية السلسلة والسلسلة الصغيرة.
3. تجميع التخصصات: تجميع الوزن الثقيل: تركيب الحافلات والشاحنات: الهياكل وإمكانيات أخرى
4. فرصة جد هامة: التخصص بتركيب السيارات الاقتصادية كسيارة LOGAN بالنسبة لشركة صوماكا بالمغرب.

## 1. احداث موقع كبرى

يتعلق الأمر باستقطاب موقع كبرى للتجميع داخل منطقة أغادير: ما بين 100 ألف و 300 ألف سيارة سنويا لتزويد السوق الأوربية جنوبا وغربا، وأسواق الجنوب (دول أغادير والدول جنوب الصحراء) وأيضا دول الشرق الأوسط.

هذا الاستقطاب: يمكن من التطوير السريع لنسيج متكامل من المجهزين من الرتبة 1 والمزودين، علما أن كلا من المجهزين والمزودين يواكبون المصنعين ويلحقون بهم في إطار مسلسل الترحيل نحو الخارج *Follow Sourcing*.

من جهة أخرى، يترجم هذا الاستقطاب بانشاق سريع لأقطاب إنتاج السيارات عبر إنشاء أهم فروع هذه الشركات العالمية حول المصانع الرئيسية.

أهم معايير الاختيار من أجل إحداث موقع جديد (موقع كبير) تتمثل في:

### - حماية الاستثمار

- استثمارات هائلة (700-500 مليار يورو) تتطلب حماية عن طريق:
- استقرار ميكرو اقتصادي وسياسي
- طلب جهوي مرتفع
- تعهد تام للحكومات لمساندة مثل هذه المشاريع

### - الرغبة الأكيدة للبلد من أجل تطوير نسيج موزعين متماش

- في المعدل 30 مجهزا من الرتبة 1
- إلى 150 موزع من الرتبة 2 و 3
- موزعون آخرون من رتب منخفضة

### - تنافسية عوامل التكلفة

- تنافسية جميع عوامل التكلفة
- الاستثمار الأولي (الأرض/ البناء والأشغال العمومية)
- جاهزية الموقع (يد عاملة، ضرائب، كلفة لوجستية، ماء، كهرباء، غاز)

### - حوض يضم يد عاملة مؤهلة

- ضرورة ملحة من تواجد يد عاملة مهمة مؤهلة (تقنيات السيارات، جودة، مهارة)

مشروع **I'Alliance Renault Nissan** بمدينة طنجة يندرج في هذا الإطار: سيمكن هذا المشروع من إحداث مركب صناعي بقدرة إنتاجية تبلغ 400 ألف سيارة سنويا، مما سيجعل من هذا المشروع أحد أكبر مراكز إنتاج السيارات بحوض البحر الأبيض المتوسط.

نظراً لضعف الطلب الداخلي المغربي والقرب من الإتحاد الأوروبي، فإن إنتاج هذا الموقع سيكون موجهاً بنسبة 90 في المائة نحو التصدير إلى الأسواق الخارجية.

انفتاح الأسواق الوطنية لدول أغادير واندماجهم بسوق مشتركة (فيما يتعلق بالطلب بخصوص السيارات) يمثل فرصاً هامة لإحداث موقع كبرى ومن شأنه تحسين وضعية منطقة أغادير بالنسبة لأوروبا الغربية.

تمثل منطقة أغادير سوقاً بحوالي 125 مليون نسمة تتميز بضعف نسبة امتلاك السيارات. مما سيكون له وقع بالنسبة لاستقطاب مصنعين ليس فقط من أوروبا وإنما من آسيا أيضاً، على اعتبار عدم تواجد هؤلاء المصنعين بالمناطق المنافسة المباشرة على السوق الأوروبية (تركيا أو دول PEKO).

## 2. التخصص بنهاية السلسلة/ السلسلة الصغيرة

يتعلق الأمر بالترحيل إلى منطقة أغادير، بالنسبة لإنتاج سيارات في نهاية العمر أو بسلسلة إنتاج صغيرة سواء لإعادة تصديرها إلى أوروبا أو لتسويقها داخل منطقة أغادير. بصفة عامة، يتم تجميع هذه الفئة داخل مصانع متواجدة مسبقاً وتسمح بالزيادة في نسبة استخدام القدرات المتوفرة للتجميع.

السلسلة الصغيرة تسمح بتعطية الخصائص الحاصل بالنسيج المتواجد من المزودين ولكن لا تسمح بتطوير هذا النسيج بصفة ملموسة، على اعتبار أن أغلبية الوحدات في نهاية أمد الحياة أو بالسلسلة الصغيرة تعتمد على عمليات التجميع انطلاقاً من سيارات جديدة مركبة محلياً CKD.

يتعلق الأمر مثلاً بمشروع توسيع قدرة شركة صوماكا الإنتاجية سنة 2008 بمعدل 30 ألف سيارة إلى 100 ألف سيارة. هذا التوسيع سيسمح بتجمیع سيارات **LOGAN** و **kangoo** في نهاية أمد الحياة، الموجه إلى التصدير خاصة نحو أوروبا.

### 3. التخصصات

يتعلق الأمر بتجمیع التخصصات .

- تجمیع الوزن الثقيل
- تجمیع الحافلات والناقلات
- هياكل أخرى (bennes، شاحنات، ثلاجات....)
- (سيارات متعة، سيارة بدون رخصة سياقة...)

موقع تجمیع التخصصات تعد أقل مکنة و تستعمل يد عاملة مکثفة كما تسمح بخلق مناصب شغل عبر سلسلة الإنتاج.

القرب اللوجیستي والجغرافي یسمح لمنطقة أغادير بالانتاج من أجل التصدير نحو جنوب أوروبا، بالنسبة للوزن الثقيل والحافلات والناقلات.

تجمیع التخصصات یمثل فرصة هامة بالنسبة لمنطقة أغادير. الشركة المغربية الإسبانية IRIZAR، فرع لمجموعة TATA، تشييد حاليا مصنعا بالقرب من مدينة الرباط لإنتاج ما بين 3 و 4 سيارات يوميا. 70 في المائة من الإنتاج موجه للتصدير نحو السوق الأوروبية

### 4. السيارة الاقتصادية

بإمكان مصنعين آخرين التموضع بمنطقة أغادير و تطوير التجمیع CKD بالنسبة للسيارات الاقتصادية الموجهة لأوروبا الجنوبية، شمال إفريقيا (الجزائر، موريتانيا، ليبيا...) ودول جنوب الصحراء والشرق.

### الفرص بالنسبة لصناعة التجهيزات بمنطقة أغادير

يوفّر مجهزو السيارات سوقين: سوق التركيب الأولى وسوق التبديل.

المنفذ الرئيسي بالنسبة للمجهزين هو صناعة السيارات الخاصة والسيارات الصناعية. وبالتالي، فإن تغيير سوق تصنيع السيارات له تأثير مباشر على سوق التركيب الأولى.

سوق التبديل يبقى، من جهته، مستقرا. بالرغم من ارتفاع عدد السيارات المتنقلة، فإن نمو هذا السوق یعرف تباطئا. نجاعة التجهيزات الداخلة بتصنيع السيارات الجديدة في تحسن مستمر، وأمد حیاتها في ارتفاع متصل.

في إطار الدراسة، قمنا بتحديد 4 أجزاء للسوق:

- سوق التركيب الأولي والتبديل الأصلي: تصديرى وجهوى
- سوق التبديل الحر: تصديرى وجهوى

## 1. أسواق التصدير

### • مسلسل وعوامل التوريد بالنسبة لأصحاب القرار

مسلسل التوريد بالنسبة للمصنعين والمجهزين من الرتبة 1 من أجل التوريد خارج بلدانهم الأصلية يضم 3 مراحل:

○ **المرحلة 1 : تحديد المجهزين المرشحين للتوريد خارج أوروبا الغربية**  
 والذين يفكرون بتحقيق أرباح على مستوى التكاليف الإجمالية، وكثافة استعمال اليد العاملة، والكميات المزمع إنتاجها والجذوى التقنية: تعقيد العمليات، متطلبات بخصوص المهارات التقنية.

○ **المرحلة 2 : اختيار منطقة التوريد**  
 تتمثل المرحلة في اتخاذ القرار من أجل اختيار بلد التوريد المستهدف. التحكيم يقوم بين التوريد بآسيا أو بدول PEKO: بمهارات متقاربة نسبيا، يعتمد الاختيار خصوصا على التوازن بين الربح المنشود بخصوص تكلفة اليد العاملة والتكاليف الإضافية المتعلقة بالمسائل اللوجستيكية.

بهدف جعلها منطقة توريد محتملة وتمثيلها كبديل للتوريد، يجب أن يمكن عرض منطقة أغادير من إقناع أصحاب القرار بأنها يمكن أن تحظى بتحكيم إيجابي. فبناء على القرب الجغرافي لأصحاب القرار (مع الأخذ بعين الاعتبار البنية التحتية للنقل) ، يتم التحكيم على أساس تكلفة اليد العاملة والتحكيم بالمهارات.

○ **المرحلة 3: طرق التوريد**  
 تتمثل هذه المرحلة في اختيار طرق التوريد وكيفية تنفيذها:

- الشراء من مزودين محليين بالبلد المستهدف.
- الشراء من مواقع مجهزين معروفين ومتواجدين بالبلد المستهدف.
- فتح موقع جديد بالبلد المستهدف.
- إحداث مزودين جدد بالبلد المستهدف.
- تملك وتأهيل مزودين محليين.

• **سوق التركيب الأولى وتبديل الأجزاء من أصل أوروي.**

تطور هذا السوق يرتبط مباشرة بتطور صناعة السيارات. على اعتبار أن المنطق الصناعي لمصنعي السيارات مبني على ترحيل بعض النشاطات المدمجة، وبالتالي فإن حجم سوق التجهيزات في تطور ملحوظ

توجد علاقة وثيقة بين التجهيزات من التركيب الأولى وتجهيزات التبديل الأصلية، على اعتبار أن نفس المتعاملين يقتنون هذين الصنفين من التجهيزات

• **سوق التركيب الأولى والتبديل الأصلي الأوروبي**

يمثل هذا الجزء من السوق إمكانية هائلة بالنسبة لدول منطقة أغادير: حيث أنه يهم تصنيع تجهيزات التركيب الأولى وأجزاء التبديل الأصلية لصالح موقع تجميع متواجدة بأوروبا الجنوبية.

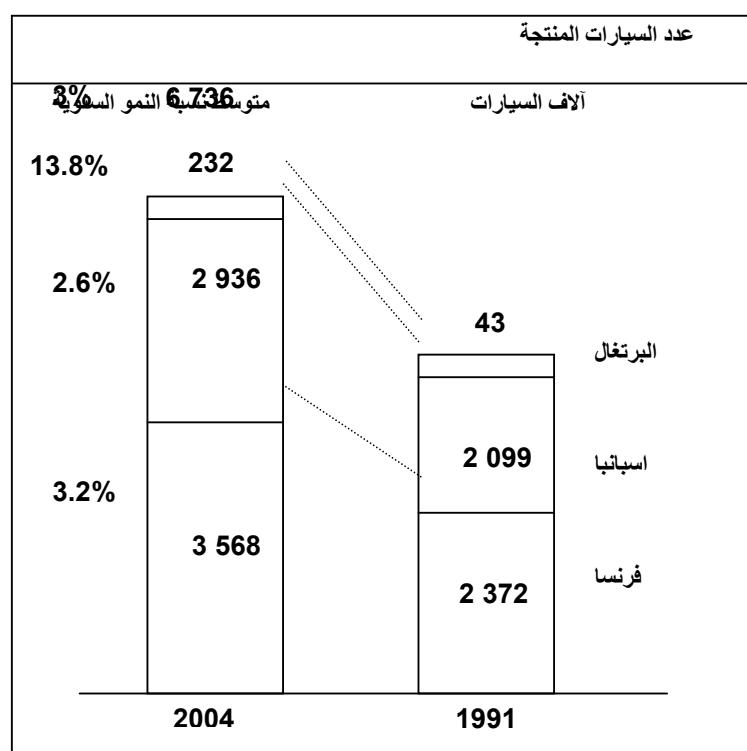
تضم أوروبا الجنوبية 28 موقع تجميع/ تجهيز بفرنسا والبرتغال وإسبانيا، حيث تحقق هذه المواقع 6.7 مليون سيارة سنويا، مما يجعلها سوقا قابلا للولوج من طرف بلدان منطقة أغادير، من أجل بناء نسيج صناعي من المجهزين: تحفيز على الاستثمار بقدرات الإنتاج، البحث والتطوير...

ويتضح هذا جليا عبر الضغط على التكاليف الذي تشهده أوروبا والذي يدفع بالمصنعين والمجهزين للتزود من بلدان ذات ميزة التكلفة المنخفضة

3 موقع بالبرتغال :  
**Volkswagen, Ford, GM, PSA, ISUZU**

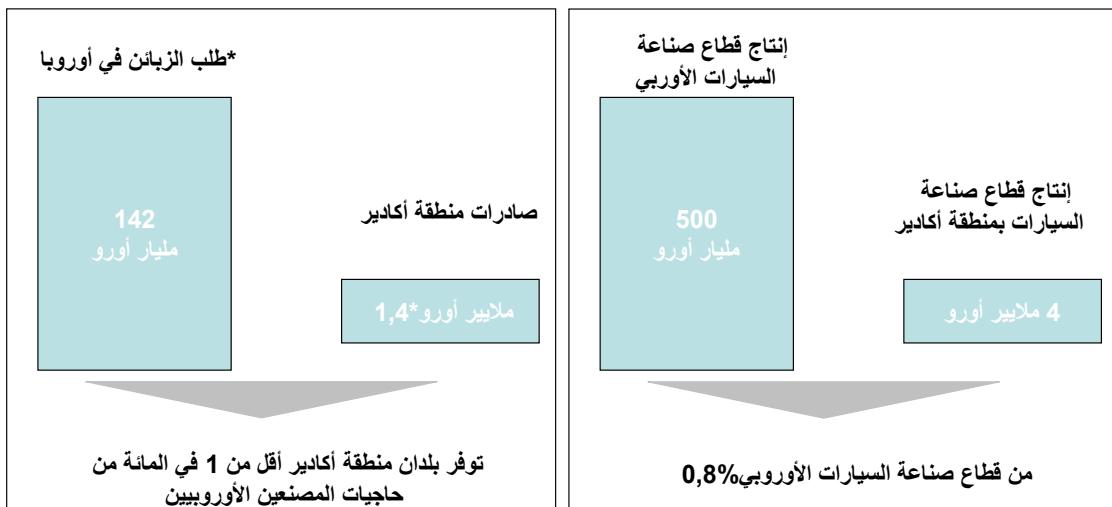
13 موقع بإسبانيا:  
**Volkswagen, Nissan Renault, PSA, GM, Ford, Daimler, Chrysler, Fiat, Suzuki**

13 موقع فرنسا:  
**PSA, Renault, Toyota, Fiat, Daimler Chrysler**



## • سوق تبديل الأجزاء الأصلية

تمثل مشتريات المصنعين سوقا يناهز 142 مليار يورو بأوروبا الغربية ( فرنسا، ألمانيا، إيطاليا وإنجلترا)



## • سوق التبديل الحر بأوروبا

إن سوق التبديل يتسم نسبيا بالاستقرار. على عكس مبيعات التركيب الأولى، التي تتدحرج ضمن مقاربة صناعية مبنية على إدماج المكونات ضمن وظائف ووحدات ذات أحجام كبيرة، بينما نجد أن سوق التبديل تقع ضمن منطق تجاري ويتم التعامل من خلاله مع فئات متنوعة من الزبائن.

من بين زبائن المجهزين بالنسبة لهذه السوق، نجد مصنعي السيارات، مراكز التوزيع، السلسلات المتخصصة والتوزيع الكبير. لكن تطور هذا النوع من السوق يعرف بعض البطء بسبب إطالة أمد الحياة ونجاعة التجهيزات التي يتم تركيبها بالسيارات الجديدة.

يتميز مجهزو السيارات 3 أنواع من أجزاء التبديل:

- **الأجزاء الجديدة:** تتشكل من أجزاء أصلية مصنعة من قبل المجهز المزود للمصنع بالتركيب الأولي، أي بأجزاء مطابقة، تمتلك نفس الخصيات المتعلقة بالأجزاء الأصلية، ولكن يتم تصنيعها من قبل مجهز آخر، أو من أجزاء مكيفة بدون تخصيص من قبل المصنعين.
- **الأجزاء المجددة:** يمكن أن يتعلق الأمر بتبادل موحد، مع رجوع إلى المصنع بالنسبة للأجزاء التي تم إصلاحها.
- **أجزاء إعادة التشغيل، المستخلصة من قبل شبكات تدمير السيارات الخارجة عن الخدمة.**

هذه السوق على ارتباط وثيق بالسعر، مما يجعل من منطقة أغادير عرضة للمنافسة المباشرة مع دول ميزتها الكلفة المنخفضة كالصين.

## 2. السوق الجهوية (منطقة أغادير)

يتجزأ سوق منطقة أغادير أيضا إلى:

- التركيب الأولي وتبديل الأجزاء الأصلية.
- التبديل الحر.

يمثل ، سوق التركيب الأولي، حاليا، 28 شركة تجمع تنتج 123 ألف سيارة، موجهة في غالبيتها إلى السوق المحلية. يمكن الرفع من مستوى السوق (التركيب الأولي والتبديل الأصلي) بالنسبة للمجهزين عبر تمويع مصنعين جدد. هذا التمويع رهين بالإستراتيجية المتبعة لاستقطاب المصنعين العالميين.

فيما يتعلق بالتبديل الحر، ويهم الأمر أيضا التبديل الحر الأوروبي، فإن الموضوع مرتبط بالأسعار، مما يستوجب نجاعة كبيرة بالإنتاج، اقتصادات الحجم،... وبداخل هذه السوق، يتواجد المجهزون من منطقة أغادير تحت ضغط منافسة مباشرة بـ بلدان أخرى كالصين مثل.

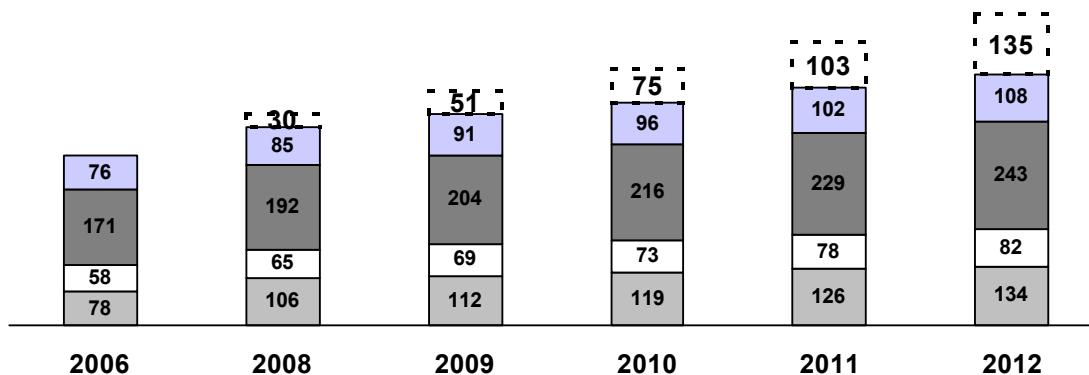
### 3. خلاصة

تبلغ صادرات منطقة أغادير حاليا ما يفوق 1.4 مليار يورو

التبديل الحر	تبديل المصنع	التركيب الأولي	داخل منطقة أغادير
منافسة مباشرة من قبل الصين	إمكانيات محدودة	إمكانيات مرتبطة باستقطاب مصنعين جدد	التصدير نحو الإتحاد الأوروبي
منافسة مباشرة من قبل دول آسيا وخصوصا الصين	إمكانيات هامة	إمكانيات هامة	

توجد فرص جد هامة مرتبطة بما يلي:

- بموجة التوريد الإجمالي (Global Sourcing)
  - بتطوير الطلب بالبلدان الناهضة وتطوير السيارة الاقتصادية
- بشرط مواءمة العرض مع متطلبات المصنعين العالميين والمجهزين من الرتبة 1.



	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وشساطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)	 ATU Agadir Technical Unit
	<b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	

إضافة إلى مناخ ماكرو اقتصادي وسياسي مستقر، يتوجب على منطقة أغادير توفير الشروط التالية:

- سوق بأحجام كافية وفي تطور: مما يحتم على بلدان المنطقة إدماج أسواقها وإحداث سوق مشتركة، وهذا ما يعني تحريرا فعليا للمبادلات وإلغاء كافة العوائق غير الجمركية.
- نظام تواصل يتسم بالنجاعة: فالرغم من فتح الحدود وتحرير المبادلات داخل منطقة أغادير، فلا يمكن الحديث عن سوق جهوية بدون وضع بنيات تحتية (نقل بحري، بري وجوي) بين دول المنطقة وفي اتجاه الاتحاد الأوروبي: مدة النقل لا يجب أن تتجاوز 3 أيام. وبدون بنيات تحتية فعالة، لا يمكن لدول منطقة أغادير الاستفادة من القرب الجغرافي من الاتحاد الأوروبي؛
- عوامل التكلفة منخفضة؛
- يد عاملة مؤهلة؛
- وأخيرا، نسيج من الشركات المتوسطة والصغيرة الفعالة والقادرة على المنافسة في مجال صناعة السيارات المحلية والتي يمكن أن تتحول إلى شركات التجهيز من الرتبتين 2 و3
- ...

## استراتيجية لتطوير صناعة السيارات داخل بلدان منطقة أغادير

### رؤية شمولية على المدى البعيد: رؤية 2017

مستقبلًا، يتتوفر قطاع السيارات بمنطقة أغادير على رؤية واضحة وطوعية "رؤية 2017" التي تتطوّي على منهجية استراتيجية مندمجة تمكن من الحصول على برنامج عمل متوسط وطويل الأجل وذلك لتجاوز السياسات الضرفية

## منطقة أغادير

### أرضية جديدة لقطاع السيارات على الصعيد الدولي في أفق 2017

1. جعل منطقة أغادير شريكاً معترفاً به من طرف قطاع صناعة السيارات الأوروبي والعالمي
2. جعل المنطقة جهة فاعلة لا غنى عنها بالنسبة لبلدان الشرق الأوسط وإفريقيا
3. جعل المنطقة تنتقل من صفة البلدان ذات التكلفة المنخفضة إلى البلدان الأكثر تنافسية
4. جعل المنطقة فضاءً حقيقياً للتعاون الصناعي والتجاري

#### أهداف هذه الإستراتيجية:

- غزو أسواق التركيب الأولى وأجزاء التبديل الأوروبية: يمكن تحقيق هذا الهدف، من خلال جذب استثمارات مصنيع التركيب الأولى والمجهزين من الرتبة 1 الأوروبيين، إلى منطقة أغادير.
- تطوير سوق السيارات والتجهيز بمنطقة أغادير والسوق الجهوية: إفريقيا والشرق الأوسط: من خلال تنمية مبادرات وصادرات السيارات ومكونات وتجهيزات السيارات بين دول اتفاقية أغادير.

وبالتالي، فإن هذه الإستراتيجية تنقسم إلى جزأين:

- الجزء المتعلق بجلب الاستثمارات الخارجية في قطاع صناعة السيارات بمنطقة أغادير
- والجزء المتعلق بتنمية الصادرات والتبادل التجاري في مجال السيارات ومكونات وتجهيزات السيارات بين دول اتفاقية أغادير

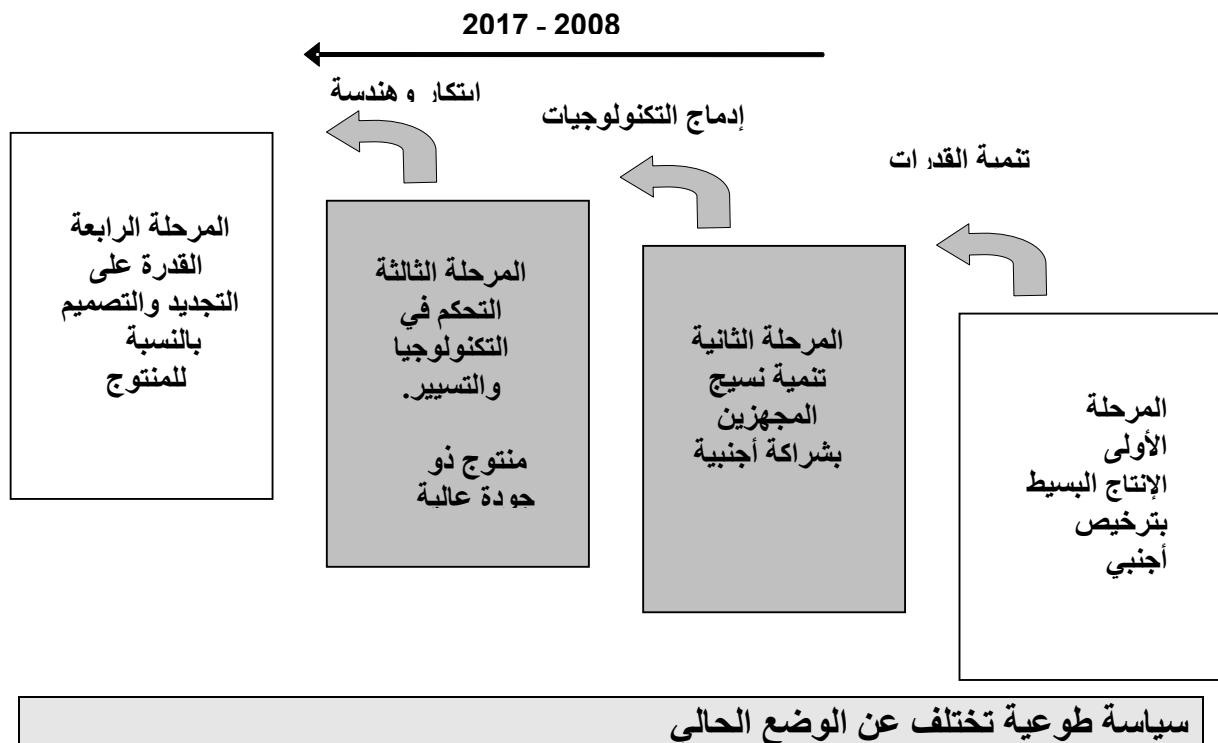
وتتجزء هذه الإستراتيجية عبر مرحلتين:

- المرحلة الأولى تمت من 2008 إلى 2012: ترمي إلى تكوين عرض منطقة أغادير وترويجه، وترتكز على:

- تأهيل النسيج
- تنويع العرض
- الرفع من القدرات الإنتاجية
- الترويج

- المرحلة الثانية تطلق سنة 2012 إلى 2017: ترمي إلى تنمية الاستقلالية وتشكيل أقطاب التميز، وتركز على:

- الإبداع
- التخصص
- والخبرة



إن عرض منطقة أغادير سيكون له وزن أكبر إذ تمكنت الدول الأعضاء من التشاور وتنسيق سياستها قصد اقتراح رؤية مشتركة ومنسقة لتنمية صناعات المكونات والتجهيزات والسيارات مع التوفير على سوق مندمجة.

ستختلف هذه السياسة عن الوضعية الحالية المتسمة باتخاذ إجراءات منفردة داخل أسواق صغيرة الحجم ومحمية، واتجاه فاعلين من حجم صغير بمعرفة بدائية وإنتاج مواد محدودة التنافسية.

تقترن الاستراتيجية، اعتماد دول منطقة أغادير، عوامل نجاح سياسات التعاون الصناعي التي تبنتها دول مجموعة PECHO وتركيا مع المصنعين العالميين.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	The Arab Mediterranean Free Trade Agreement  <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

نوع التعاون	متابعة الأوضاع الحالية	استراتيجية 2012
لكل دولة مبادرات محدودة	رؤية منفردة لتنمية قطاع السيارات	رؤية تشاورية لتنمية القطاع في المنطقة
منهجية منسقة	الوصول إلى الحجم المنشود	تأثير "الحجم المنشود" محدود
السوق	4 أسواق محدودة	سوق مندمج للسيارات، موحد ويتنسم بالجاذبية
نتائج	- جاذبية واضحة للمصنعين - نسيج مجهزين محدود نسبيا - خبرة في مجال السيارات لا تتماشى مع متطلبات السوق الحالية - خلق للثروات محدود	- اهتمام مت남مي من قبل المصنعين - تأثير متباينة المجهزين من الدرجة الأولى للمصنعين - الحفاظ على نسيج المجهزين من الدرجة 2 و3 - تحويل كبير للمعرفة - زيادة ملموسة في الدخل (تمويع المصنعين والمجهزين من الدرجة العليا داخل المنطقة)

## ارادت و اهداف مرقمة

يمكن نموذج المقاربة التالية من إبراز نتائج الاستراتيجية بين سنة 2006 و 2012. كما يمكن كذلك من تخمين تطور رقم معاملات المركبين بمنطقة أغادير والتصدير. ولا يعد هذا النموذج في كل الأحوال حقيقة متكاملة يتجزأ مجموع معاملات المركبين بمنطقة أغادير إلى ثلاثة أجزاء والتي تمثل الأهداف الثلاثة لدول منطقة أغادير:

- مناولة لصالح أصحاب القرار الأوروبيين
- سوق داخلي للتركيب الأولى
- سوق داخلي لقطع الغيار

ترمي إستراتيجية الأسواق المستهدفة إلى:

- تنمية الصادرات نحو أصحاب القرار بالاتحاد الأوروبي
- جلب الاستثمارات الخارجية
- تنمية المبادرات بين دول المنطقة

## مناولة بالنسبة لأصحاب القرار الأوربيين

انطلاقا من منجزات سنة 2006، يقترح النموذج عدة فرضيات تطور كل العناصر وحساب رقم المعاملات ل 2012

### 1. إنجازات 2006

- تقدر كافة طلبات أصحاب القرار الأوربيين ب 142 مليار يورو.
- تمثل حصة التزود منخفض التكلفة بالنسبة لمجموع مشتريات التجهيزات والمكونات بالنسبة لأصحاب القرار 17 في المائة وذلك استنادا إلى تصريحات مصنيعي PSA و رونو
- صادرات منطقة أغادير إلى 1.4 مليار يورو وتمثل نسبة 6 في المائة من مشتريات أصحاب القرار الأوربيين من الدول ذات التكلفة المنخفضة

### 2. فرضيات 2012

- من المتوقع أن يستقر الطلب الإجمالي الأوروبي سنة 2012 في حدود 142 مليار يورو نظرا لرکود أسواق أوربا الغربية ونضجها
- حسب إعلانات أهم أصحاب القرار بأوروبا الشرقية : PSA و رونو وفورسيا، على اعتبارهم أهم أصحاب القرار، يعتزمون زيادة حصة التزود منخفض التكلفة من 17 في المائة إلى 47 في المائة خلال الخمس سنوات القادمة.
- اعتبرنا كذلك حصة دول أغادير فيما يخص التزود منخفض التكلفة بنسبة 6 في المائة إلا أن الاحتفاظ بهذه النسبة لا يعد رکودا لكون تزويد المصنعين سينتقل من 17 في المائة إلى 47 في المائة خلال نفس المدة، والذي يعني ارتفاع حجم الصادرات.(+300%)

بعد هذا السيناريو:

- طموحا اعتبارا للنسيج الحالي وطبيعة صادرات منطقة أغادير المكونة أساسا من الأسلامك والصفائر الكهربائية: مما يعني توسيع تجهيزات السيارات المنتجة من طرف مجهزي منطقة أغادير واعتماد معايير إنتاج تتوافق مع المعايير الدولية.
- واقعيا، يأخذ بعين الاعتبار الحفاظ على حصة أسواق منطقة أغادير في نسبة 6 في المائة من خلال التزود منخفض التكلفة للربائين الأوربيين.

### 3. النتائج:

ستصل صادرات منطقة أغادير إلى 3.6 مليار يورو سنة 2012 محققة بذلك نموا سنويا يقدر ب 16 في المائة. ستتضاعف قيمة الصادرات بمعدل 2.4 في المائة خلال فترة 5 سنوات.

			سوق المناولة منخفضة التكلفة مع الاتحاد الأوروبي		
الاستمرارية 2012	2012	2006	142	142	142
			طلب أصحاب القرار (المصنعين/المجهزين من الدرجة الأولى) بأوروبا (بالمليار يورو)		
			حصة التزويد منخفض التكلفة (مصنعين وأهم المجهزين)(نسبة مؤدية)		
			حصة التزويد منخفض التكلفة (مصنعين وأهم المجهزين (بالمليار يورو))		
			توزيع التزويد منخفض التكلفة بأوروبا حسب مختلف مناطق التزويد		
		24,14	دول أوروبا الشرقية (بولندا، هنغاريا، التشيك، سلوفاكيا، رومانيا)		
		12,0	تركيا		
		4,0	غيرها (المكسيك، برازيل، أرجنتين، الصين، الهند)		
3,6	1,5	1,5	منطقة أغادير		
6%	3%	6%			

يعتبر التزويد منخفض التكلفة فرصة جد هامة بالنسبة للمجهزين من منطقة أغادير، نظرا لعزيمة المصنعين والمجهزين من الدرجة الأولى، الزيادة في حجم التزويد، منخفض التكلفة، بالتجهيزات، بحيث سترتفع هذه النسبة إلى 40 في المائة و 47 في المائة حسب المصنعين.

تكمن أهمية هذا الوضع بالنسبة للمجهزين بمنطقة أغادير في قدراتهم الحصول على حصة متزايدة من حيث القيمة بالنسبة لهذه المشتريات:

- يتكون حاليا جل عرض المجهزين بمنطقة أغادير من الأسلامك والضفائر الكهربائية
- للاستغلال الأمثل لموجة التزويد منخفض التكلفة، يتعين على المجهزين بمنطقة أغادير، توسيع منتجاتهم على غرار المجهزين الآتراك

	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</p> <p>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وشساطات تركيب</p> <p>السيارات داخل الدول الاعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</p> <p>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</p> </div><div style="width: 45%;"> <p>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</p>  <p>ATU</p> <p>Agadir Technical Unit</p> </div></div>
	<p>التقرير الختامي - ابريل 2008</p>

ستساعد اتفاقية أغادير على بناء عرض تنافسي من خلال:

- تنمية التعاون الجهوي
- اقسام تكاليف البحث والتطوير
- ظهور فاعلين من حجم مهم

تعتبر تنمية التزود منخفض التكلفة، فرصة هائلة بالنسبة للمجهزين بمنطقة أغادير، شريطة توفر هذه المنطقة على نسيج متطور من المجهزين وعرض كبير ومتتنوع.

### سوق داخلي للتركيب الأولي

انطلاقا من منجزات 2006، يقترح النموذج فرضيات تطوير مختلف العناصر وحساب رقم معاملات 2012.

#### 1. إنجازات 2006

- ارتفع إنتاج السيارات بمنطقة أغادير إلى 123000 سيارة (بكل الأنواع).
- بلغ رقم معاملات المجهزين بمنطقة أغادير مع صناعات التجميع المحلية 100 مليون يورو
- يبلغ معدل نسبة القيمة المحلية 35 في المائة انطلاقا من تجربة سيارة لوغان المجمعة حاليا بالمغرب.

#### 2. فرضيات 2012

- نخمن أن إنتاج السيارات بمنطقة أغادير سيصل إلى 600000 وحدة حسب التقسيم التالي:
  - 250000 سيارة ستنتج في إطار مشروع رونو-نيسان بطنجة
  - 100000 سيارة ستنتج من طرف صوماكا بالدار البيضاء: تم الإعلان عن هذه الأرقام المؤكدة عند تقديم هذه المشاريع
  - لقد اقترحنا ضمن هذه الاستراتيجية، بناء عرض سيمكن من جلب مشروع جديد للتجميع بمنطقة أغادير والذي من المفترض أن يمكن هذا المشروع من تجميع 200000 سيارة في سنة 2010.
  - وأخيرا، تمكن الطاقات المتوفرة حاليا، ومستوى الطلب، من إنتاج وتسويق 150000 سيارة

- من جهة أخرى، فإن تطوير وإعادة تأهيل نسيج المجهزين، سيمكن من رفع نسبة القيمة المضافة المحلية من 35 إلى 60 في المائة
- وهذا، فإن قيمة التجهيزات المنتجة محلياً المستعملة من طرف مصانع التجميع المحلية، سترتفع إلى 1950 يورو لكل سيارة

يعد هذا السيناريو واقعياً ويفترض أن اتفاق أغادير سيطبق فعلياً:

- تسهيل وإعطاء الأولوية لتبادل السيارات والتجهيزات بين دول منطقة أغادير
- تحقيق تكامل في مجال الإنتاج سيمكن من الحصول على قيمة مضافة محلية (أغادير) مرتفعة في اتجاه تطوير منتجات جديدة: يمكن تحقيق هذا التكامل من خلال تراكم المنشأ والذي سيؤدي إلى خفض التكاليف.

### 3. النتائج:

سيرتفع رقم معاملات المجهزين (التركيب الأولي والتبديل الأصلي) من 100 مليون يورو سنة 2006 إلى 1.2 مليار يورو سنة 2012.

الإستراتيجية 2 012	2006	سوق مندمج منطقة أغادير OE
600 000	123 000	إنتاج التجهيزات بمنطقة أغادير بـمليار يورو
6 500,00	2,3	الحصة الموجهة للتصدير بـمليار يورو
50%	1,5	الحصة الموجهة للاستهلاك داخل السوق المحلي بـمليار يورو
3 250,00	0,8	- التركيب الأولي
60%	0,1	- التبديل
1 950,00	0,7	إنتاج السيارات
1.2	0.1	تكلفة وحدة الإنتاج بـاليورو
		نسبة المكونات في التكلفة الإجمالية للإنتاج
		نسبة التجهيزات الإجمالية في التكلفة الإجمالية للإنتاج بـاليورو
		نسبة التجهيزات المحصل عليها محلياً
		نسبة التجهيزات المحصل عليها محلياً بـاليورو
		رقم معاملات التجهيزات من منطقة أغادير بـمليار يورو

### السوق الداخلي للتبادل الحر

انطلاقاً من نتائج سنة 2006، يقترح النموذج فرضيات لتطوير مختلف العناصر وحساب رقم المعاملات لسنة 2012.

## 1. إنجازات 2006:

- حقق سوق التبديل سنة 2006 بمنطقة أغادير ما يقارب 2,8 مليون يورو بالنسبة لحصيرة السيارات بحجم 7.2 مليون عربة.
- تمثل المكونات المنتجة محلياً بالنسبة لمبيعات قطع الغيار بدول منطقة أغادير 25 في المائة من إجمالي المبيعات

## 2. فرضيات 2012:

- نظراً لارتفاع التفاعل بين حصيرة السيارات وسوق التبديل، يتطور رقم معاملات سوق التبديل بنفس وتيرة ارتفاع الحصيرة، يطبق نفس المعدل النسبي للنمو السنوي الذي عرفته حصيرة السيارات خلال السنوات الماضية لسوق السيارات، أي نسبة 5 في المائة.
- من المنتظر أن تتطور ، من جهة أخرى، نسبة المكونات المنتجة محلياً في إجمالي مبيعات قطع الغيار بدول منطقة أغادير ب 25 في المائة سنة 2006 لتمثل 40 في المائة من إجمالي مبيعات قطع الغيار. مع افتراض أن تطور نسيج انتاج المجهزين سيتمكن المكونات المحلية بالمنطقة من أن تصبح أكثر تنافسية، رابحة بذلك عدة نقاط بحصص السوق.

ويفترض هذا السيناريو توسيع عرض اجزاء التبديل بتنافسية هامة على مستوى التكلفة و مرونة انساب المبادرات بين الدول.

## 3. النتائج:

من المتوقع أن يتضاعف رقم معاملات المجهزين في ظرف 5 سنوات

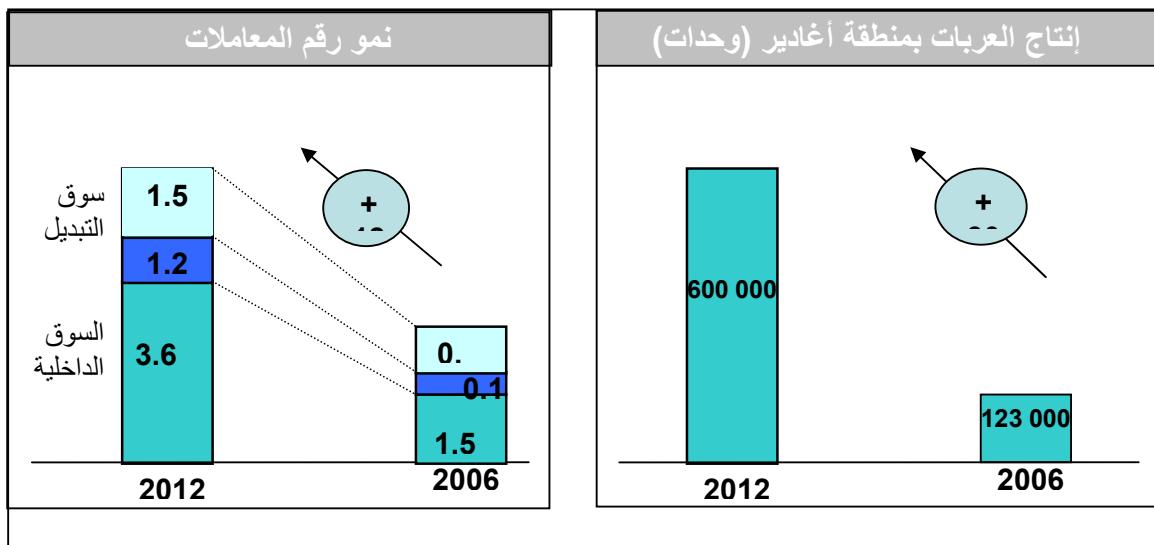
الإستراتيجية	2012	2006	السوق الداخلي لمنطقة أغادير للغيار (OES+IAM)
حصيرة السيارات بمنطقة أغادير	9,6	7,2	
المعدل النسبي للنمو السنوي لحصيرة السيارات بمنطقة أغادير	5	5	
رقم معاملات التبديل بالنسبة لمنطقة أغادير سنة 2006	3,8	2,8	
نسبة تطور رقم معاملات سوق التبديل بمنطقة أغادير	5	5	
النسبة المئوية لمبيعات أجزاء التبديل المنتجة محلياً مقارنة مع إجمالي المبيعات	40	25	
مبيعات أجزاء التبديل المنتجة محلياً بـ 1 مilliard يورو	1,5	0,7	

## خلاصة:

سيغير تنفيذ الإستراتيجية انطلاقا من المرحلة الاولى 2012، تركيبة صناعة السيارات  
بمنطقة أغادير

المعدل النسبي للنمو السنوي	2012	2006	
16	3,6	1,5	المناولة لأصحاب القرار الأوروبيين
51	1,2	0,1	السوق الداخلي للتركيب الأولى
14	1,5	0,7	السوق الداخلي لقطع الغيار
<b>18</b>	<b>6,25</b>	<b>2,3</b>	<b>المجموع</b>

تعرف الإنجازات المرقمة نموا سريعا لدول منطقة أغادير، في إطار الرؤية الجديدة  
للاستراتيجية نتيجة تزايد عدد مصانع السيارات وتنمية نسيج المجهزين مختلفين  
ومنافسين



## محاور تطور الاستراتيجية

### مقدمة :

يتم في هذا الجزء التركيز على محاور التنمية التي يمكن تنفيذها من خلال مبادرات مشتركة بين دول المنطقة ومشاركة الفاعلين من الدول الأربع.

لن يتم التطرق إلى المبادرات الخاصة التي يتم تنفيذها داخل كل دولة بصفة انفرادية

**رؤية 2017 رهينة بتنفيذ سبعة محاور تنموية بالنسبة لدول منطقة أغادير:**

- بناء مفهوم منطقة أغادير بالنسبة لقطاع صناعة السيارات
- بناء عرض تنافسي بالنسبة للمصنعين
- بناء عرض تنافسي بالنسبة لشركات التجهيز الـ11
- تطوير شراكات إقليمية
- تطوير إستراتيجية للتصدير تعتمد على الشبكات حسب نوعية الزبائن وحسب الموقع الجغرافي
- التعريف بمؤهلات المنطقة لدى أصحاب القرار
- وضع تنظيم مؤسسي.

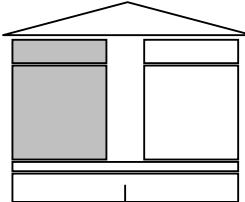
## الرؤية 2017 لمنطقة أغادير

### أرضية للإنتاج والتصدير بالنسبة لصناعة السيارات

<u>جلب الاستثمارات الأجنبية</u> <u>مصنعين و مجهزين</u>	<u>تنمية منطقة أغادير</u> <u>المبادرات داخل</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• مواعدة العرض لشروط المصنعين</li> <li>• مواعدة العرض لشروط المجهزين من الدرجة الأولى</li> <li>• تطوير إستراتيجية تصديرية حسب الأسواق</li> <li>• التعريف بمؤهلات منطقة أغادير لدى أصحاب القرار</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• بناء مفهوم منطقة أغادير</li> <li>• تطوير شراكات إقليمية</li> <li>• تطوير إستراتيجية تصديرية حسب الأسواق</li> </ul>
<b>وضع تنظيم مؤسسته،</b>	

<u>استغلال الفرص المتاحة من خلال تراكم المنشآت</u>	
<b>الاتحاد الأوروبي</b>	<b>داخل منطقة أغادير</b>

## تطويرا لمبادلات التجارية داخل منطقة أغادير



### المحور الأول: بناء تصور منطقة أغادير بالنسبة لصناعة السيارات

يكون الهدف في عرض سوق مندمج. وبالتالي، فإن افتتاح أسواق دول أغادير على بعضها، من جهة، سيوفر فرصا هامة للمصنعين داخل المنطقة.

ومن جهة أخرى، سيمكن هذا الانفتاح من انشاء سوق جديدة واعدة تتميز بطلب مهم ومتناامي للعربات، الشيء الذي سيدفع بالصناع إلى ترحيل مصانع التجميع إلى المنطقة بحيث سيتبعون من قبل المجهزين من الدرجة الأولى للاستقرار في هذه المنطقة.

لذا فإن هذا المحور يرمي إلى:

- تحسين وإخبار الفاعلين من القطاع العام، الجمعيات المهنية والفاعلين الخواص بمزايا اتفاق أغادير
- دفع فاعلي القطاع العام إلى اتخاذ سياسة افتتاح الأسواق عن طريق تنسيق وتوحيد السياسات الصناعية المتعلقة بالسيارات بين دول المنطقة وتجاوز العوائق التي تواجه هذا الانفتاح: مما يعني إلغاء كافة العوائق غير الجمركية وخاصة العوائق التقنية (المطابقة للمواصفات والأنظمة الداخلية) التي تحد من المبادلات داخل المنطقة.

وللحد من هذه الحاجز، يفترض وضع نظام للاعتراف المتبادل بالمواصفات والأنظمة والمساطر والمخبرات واعتماد مواصفات السلامة والجودة المعمول بها في الاتحاد الأوروبي.

ومن أجل دفع كافة الأطراف لاعتماد هذه الرؤية، ينبغي القيام بحملات تعريفية تركز على المزايا والطموحات المرقمة لاستراتيجية 2012، تجاه القطاعات الوزارية والجمعيات المهنية والقطاع الخاص.

كما يهدف هذا المحور إلى تطوير اتفاق أغادير من مجرد اتفاق للتبادل الحر إلى اتفاق تعاون صناعي وتجاري.

## المotor الثاني: تطوير شراكات جهوية:

### • شرط: إيجاد حلول العوائق اللوجستية:

لا يمكن تحقيق تنمية المبادرات والاندماج الجهوي للأسوق بمنطقة أغادير في غياب خطوط بحرية، جوية وبرية بين دول المنطقة.  
لذا، فإن إنجاز هذا المotor، مرتبط بتنمية لوجستية بين الدول الأربع وربط المنطقة بخطوط بحرية متوفرة ومنتظمة.

إن العامل اللوجستي يتحكم كذلك في المبادرات مع الاتحاد الأوروبي. وبالفعل فإن دول المنطقة توجد في مواجهة تنافسية مع دول الشرق والدول الآسيوية لتزويد السوق الأوروبي. وبناء على ضعف تنافسية المنطقة مع البلدان المذكورة، سواء على مستوى كلفة اليد العاملة أو على مستوى المهارات، فإن الدول منطقة أغادير مطالبة بالبحث عن تثمين ميزة القرب التي تحظى بها بالنسبة لدول آسيا. هذا ويجب العمل أولاً على تحقيق هذه الميزة سواء من ناحية تقليل التكاليف أو مدة النقل.

تهدف الإجراءات المنصوص عليها في هذا المotor إلى تسهيل إبرام شراكات ذات مردودية بين مصنيعي منطقة أغادير والدفع بحركة تمرير مصنيعي المنطقة حسب الاختصاص قصد تكوين فاعلين مميزين وذوي واجهة مالية مهمة.  
لذا يجب:

- إيجاد شركات قادرة على التكامل: شركات متكاملة يمكنها تطوير منتج كامل، فئات موسعة أو نماذج كاملة عن طريق استغلال تراكم المنشآت: مثل الشركات المنتجة لمبردات حرارة بالماء: من الألمنيوم بمصر ومن النحاس في باقي دول المنطقة
- تشجيع الشراكة الصناعية البنية بالمنطقة
  - تصریح أو اتفاقيات تكنولوجية لتقاسم تكاليف الاستثمار في البحث والابتكار
  - أو عمليات دمج واقتناء الشركات للحصول على الحجم المنشود.
- خلق شراكة في مجال التزود بالمواد الأولية والمواد نصف المجهزة بين دول المنطقة مع استغلال إمكانية تراكم المنشآت

## المotor الثالث: تطوير استراتيجية التصدير حسب الشبكة ونوعية الزيون والمنطقة الجغرافية:

ينبغي التمييز بين نوعين من المنتجات المعروفة

- العربات
- التجهيزات

### - تبادل العربات

فيما يتعلق بالعربات، تهدف الإجراءات المقترحة على تيسير مبادرات العربات بين الدول. يمكن البحث عن أسواق جديدة للمتعاملين من خلال:

- إحداث مراكز توزيع مثل إيفكو / نصر أو MCV بالمغرب وتونس والأردن لتزويـد الشركات بالحافلات
- كذلك، تسويق لوغان Logan المجمعة بالمغرب والأردن وتونس أو بمصر

لا يمكن تحقيق التبادل بدون:

- تحرير الأسواق: إزالة الحاجز غير الجمركية
- إيجاد حلول لوجستية
- وأخيرا تشجيع الطلب بين دول المنطقة: التمويل.....

### - تبادل التجهيزات

تم استهداف أربعة أسواق:

- سوق التركيب الأولي للمصنعين
- سوق التركيب الأول للمجهزين من الدرجة الأولى
- سوق الغيار الأصلي للمصنعين والمجهزين من الدرجة الأولى
- وأخيرا سوق الغيار الحر

هذه الأسواق تختلف حسب نوعية المتطلبات و توقعات المصنعين.

### - سوق التركيب الأولى للمصنعين:

للتعامل مع هذا السوق، يستوجب على المصنع أن يكون مجهزا من الرتبة الأولى وأن يستوفى كافة المؤهلات الضرورية للنجاح والمذكورة سلفا:

- التكلفة: تنافسية فيما يتعلق بتكلفة الأجور والمواد الأولية والطاقة
- الجودة: معترف بها ومتباقة للمعايير الدولية
- التجاوب: ATJL، مؤسسة لوجستية هامة، بإمكانها توفير حضيرة صناعية خلال أقل من 36 ساعة
- التجديد: قادرة على وضع تصاميم جديدة وعلى الابتكار
- القدرة على صناعة وحدات ومجموعات: قادرة على تجميع وحدات وتوفير مهن كاملة
- واجهة مالية: مهمة بحيث تمكن من متابعة المصنعين بمراحل الترحيل.

لذا ولمتابعة هذا السوق، من الضروري ربط علاقات شراكة تكنولوجية على الأقل مع المزودين من الدرجة الأولى للمصنعين، قصد الاستجابة لدفتر تحملات يضم المنتجات، سلسلة الإنتاج، الجودة، التقنية، اللوجستيك، تركيبة التكلفة، القدرة على الإنتاج خلال السنوات المقبلة.

### - سوق التركيب الأولى للمجهزين من الدرجة الأولى:

للتعامل مع هذا السوق، ليس من الضروري الاستجابة لكافية مؤهلات النجاح. ذلك أن دفتر التحملات ينص على المنتجات والجودة الضرورية واحترام الأجال.

يستوجب على مصنعي منطقة أغادير إبرام شراكات مع المزودين من الدرجة الأولى في مجال الصناعات والمساعدة لتنمية الأجزاء والتجهيزات والوحدات. يكمن الهدف في جعل عرض مصنعي منطقة أغادير معروفا ومقنعا.

### سوق التبديل الأصلي للمصنعين والمجهزين من الرتبة 1

هذه السوق سهلة الولوج بالمقارنة مع سوق التركيب الأولى، لأنها لا تتضمن متطلبات شروط الترحيل إلى الخارج ودفاتر التحملات بالنسبة لبعض الفئات ، ما عدا شروط السلامة ، تعتبر أقل صرامة من الجزأين الأولين.

ينفتح هذا الحيز من السوق تدريجيا على فاعلين لا يعتبرون مزودين بالتركيب الأولى. ولكن، جودة المنتوج الأصلي تستجيب لنفس دفتر تحملات القطع الأصلية. يتعلق الأمر بإدماج متطلبات أصحاب القرار.

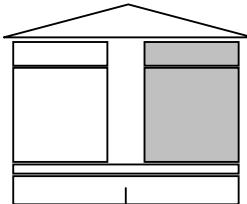
**- سوق التبديل الحر**  
 للتعامل مع هذا الجزء، بهدف تخفيف وتقاسم تكلفة التسويق، من الضروري ربط شراكات توزيع وترويج للتمكن من تسويق أنواع كاملة مباشرة تجاه الموزعين دون وساطة المجهزين.

يمكن الهدف في استغلال تكامل الفئات بين دول المنطقة الأربع مع العلم أن مصر والأردن تختص بالنماذج الآسيوية في حين أن المغرب وتونس يختصان بالنماذج الأوروبية دون أن يكون هذا التقسيم بصفات خاصة.

وبالتالي، فهناك ثلاثة خيارات محتملة :

- بيع العلامة الخاصة لموزع حر
- بيع تحت علامة الزبائن المصنعين مثل: فاليو، بوش.....
- بيع تحت علامة موزع مثل: أوطرو توزيع، سبيدي، نوروتوك

## جذب استثمارات الخارجية: مصنعين ومجهزين من الرتبة 1



### المحور الرابع: بناء عرض للمصنعين

يمكن الأمر في إدخال منطقة أغادير ضمن مذكرة المصنعين الدوليين من خلال لائحة خصوصيات عملية تفوق تحسن المناخ الماكرو إقتصادي والسياسي والتنظيمي.

#### • إنجاز بنيات تحتية

يجب توفير البنية التحتية الضرورية لتوارد منشآت المصنعين:

- بنيات تحتية بالموانئ
- النقل البري (تير وخطوط سكك حديدية)
- سوق عمالية مكونة من وذات كفاءة

تهدف هذه الإجراءات إلى تيسير إنشاء جمعيات لمهندسي صناعة السيارات بمنطقة أغادير مثل SIA بفرنسا و SAE بالولايات المتحدة الأمريكية ووضع خريطة تكوين جامعي ومهني في المنطقة يرمي إلى ظهور مراكز تخصصات بكل دولة

#### • تنمية عرض لوجيستيكي

زيادة عن إنشاء مناطق Offshore ، وبنيات لوجيستيكية ومبادرات لتسهيل تطور كلوستر، يجب اتخاذ إجراءات قصد تبادل الخبرات في مجال اللوجيستيك Offshore و إتباع ما هو أفضل في هذا الاتجاه أحسن الإجراءات مثل منطقة بون PUNE بالهند / ماكيادور (المكسيك)

• تخصيص مختبرات تجارب مختصة في السيارات تستعمل مقاييس تقنية بالشراكة مع المصنعين والمجهزين والجمعيات المهنية.

- سياسة التشجيع
- التنسيق الهدف

• تنسيق سياسات التسويق و الترويج تجاه مصنعي السيارات مع اخذ بعين الاعتبار الموقع الجغرافي للبلد

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبادل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

تنسيق تواجد نسيج من المقاولين حول مراكز الإنتاج وتسهيل خلق أقطاب صناعية حسب **الخصوصيات الطبيعية للبلد** (مواد أولية) والخبرة المتوفرة في كل بلد.

### المحور الخامس: بناء عرض تنافسي للمجهزين

يهدف هذا المحور إلى قياس تحسين النسيج الصناعي طبقاً للمقاييس العالمية للمرور من انفرادية ترتكز فقط على تكلفة اليد العاملة ومنتج واحد محدد بالأسلاك والضفائر الكهربائية إلى تنوع شامل لسلسلة العروض. يمكن الهدف من توفير موقع للمجهزين من الرتبة 2 وأكثر

- **تطوير الاختصاصات**
  - استغلال فرض التكوين في إطار اتفاقيات تكنولوجية مع شركاء مصنعين ومجهزين أجانب
  - تحفيز الشركات على الاستثمار في التكوين
  - تمويل برامج التكوين
  - إطلاق إجراءات تأهيل وتشجيع للاعتراف
- **إطلاق إجراءات تأهيل وتشجيع للاعتراف**
  - تبادل المعرفة التخصصية (ISO.TS، مكاتب الدراسات...)
  - توفير صناديق المساعدة على التأهيل
  - التركيز على التجارب الناجعة (منتدى التبادل)
- **تنمية البحث والتطوير (R & D)**
  - تنمية التعاون بين مراكز التجارب والبحث والتطوير المتوفرة
  - خلق صندوق جهوي للدفع بالتعاون بين دول أغادير في مجال البحث والتطوير المنفتح على الشركات والجامعات ومراكز التكوين
  - حث الشركات على تنمية البحث والتطوير عن طريق وضع توفير سلف، ضرائب بحث
  - منح إمكانيات خاصة للبحث والتطوير والتصنيع للشركات
  - دراسة إمكانية التعاون في مجال البحث والتطوير استعداد لتحرير وخلق أقطاب متميزة داخل المنطقة

## ○ تشجيع تنمية نسيج للمتدخلين من نوع رفيع

- تشجيع حركات التمركز والاندماج شراء من خلال توفير صندوق لإعادة الهيكلة الصناعية (الخاصة)
- وضع سياسات تحفيزية لاستثمار الشركات وخاصة إجراءات جبائية في مجال الاستثمار الرامي إلى الرفع من الطاقات الانتاجية والتعريف به
- تشجيع ظهور شركات مختلطة (Joint Venture) في قطاع تجهيز السيارات (الاتحاد الأوروبي / دول المنطقة).
- تشجيع ظهور مهام أساسية: القولبة ، الصناعات البلاستيكية، السباكة ، كاممالة جذابة في مجال تراكم المنشآ.
- مساندة تطور التكنولوجيات المستعملة في المنطقة للوصول بها إلى تكنولوجيات حديثة.

بإمكان صنع هذه المنتجات في منطقة أغادير من خلال إبرام شراكات تكنولوجية أو تجارية

OE	OE	قوة استهلاك اليد العاملة	حيز السوق	تكنولوجيا قديمة	تكنولوجيا حديثة	شراكة في حالة تحديث	منفرد في حالة تحديث	المنتج
OE	OE	متوسط	X	X			X	جهاز خلط الهواء والبنزين
OE	/IAM			X		X		مبردات حرارة بالماء + مبادلات حرارية
IAM		عالي				X		جهاز ترشيح أو تقنية الوقود
OE/IA					X	X		مرايا بما فيها المرايا الخارجية للرؤية
M							X	مكثفات
OE		متوسط		X				مبخرات
		متوسط		X				
OE/IA		متوسط			X	X		جهاز ترشيح أو تنقية الهواء
M							X	
OE		متوسط			X	X		عجلات او دوالib
IAM		متوسط			X	X		بطاريات
غالية								
IAM		عالي				X		إطارات خارجية هوائية جديدة
غالية								

## ○ تنوع المنتوجات

- الاستثمار بالوسائل الكفيلة بتعزيز تنافسية الكلفة
- الزيادة في القدرة الإنتاجية
- انتقاء المنتوجات المزمع تطويرها، مع تفادي تلك المعرضة للتكنولوجيات التعويضية.

بناء عرض تنافسي يستوجب الرفع من التقنيات ومناولة منتوجات أكثر تعقيدا.

متوجات	شراكه ضرورية نوع التكنولوجيا	حيز السوق	نسبة استهلاك اليد العاملة
المضخات	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
خزانات الوقود	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
الملا	تكنولوجيا متوسطة	X	عالي
شمعة السيارة	تكنولوجيا متوسطة	X	ضعيف
شمعة التسخين الأولى	تكنولوجيا متوسطة	X	ضعيف
حافقات الوقود	تكنولوجيا عالية	X	متوسط
أنابيب حقن الوقود	تكنولوجيا عالية	X	متوسط
أنظمة ذات أنابيب	تكنولوجيا متوسطة	X	ضعيف
أنظمة EGR	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
محفزات	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
ضاغطات توربو	تكنولوجيا عالية	X	متوسط
مولادات	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
حشيات معدنية بلاستيكية	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
مرحة البيت	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
النطريات الأمامية	تكنولوجيا ضعيفة	X	متوسط
الضفائر الكهربائية	تكنولوجيا متوسطة	X	عالي
الوصلات	تكنولوجيا متوسطة	X	عالي
المقادع الكاملة	تكنولوجيا متوسطة	X	عالي
إطارات المقاعد	تكنولوجيا متوسطة	X	عالي
الإيات المقاعد	تكنولوجيا متوسطة	X	عالي
لوحة القيادة	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
المكبات	تكنولوجيا عالية	X	متوسط
الأكياس الهوائية	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
أنظمة الكبح	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
موهنت الصدمات	تكنولوجيا متوسطة	X	متوسط
الدوران	تكنولوجيا عالية	X	متوسط إلى ضعيف

## المحور السادس: توضيح الرؤية بالنسبة لاصحاب القرار بخصوص الامكانيات المتاحة بمنطقة أغادير

لضمان تحقيق استراتيجية 2012، من الضروري الترويج لمؤهلات منطقة أغادير بطريقة مدرستة تجاه أصحاب القرار وأهم الأسواق المستهدفة.

أهمية هذا الترويج وضرورته، تكمن في إدماج منطقة أغادير في لائحة المستثمرين القصيرة وتصنيفها كمنطقة تمركز وانتقال واعدة. ولهذا الغرض، من الضروري وضع حملة ترويجية من طرف الوحدة الفنية لاتفاقية وذلك على عدة محاور:

○ **تطوير بوابة مشتركة خاصة بالسيارات.**  
 إن إنشاء هذه البوابة سيمكن من التواصل وتحديد ، عبر موقع إلكتروني مشترك، عرض منطقة أغادير.

تظهر على هذا الموقع كل من المعلومات الاقتصادية والمؤسساتية كمناطق الترحيل، وفرص المتاحة والمعلومات حول شركات المنطقة ومنتجاتها.

○ **التنسيق بين المعارض المختصة الموجودة بدول المنطقة**  
 يتعلق الأمر بتنسيق تنظيم المعارض المختصة الموجودة للتمكن من تنمية التبادل داخل المنطقة.

تعد هذه المعارض المختصة تظاهرات محلية من ناحية العارضين تجاه المستثمرين وأصحاب القرار العالميين. لكنها تبقى صغيرة الحجم ولا ترقى للمستوى العالمي ودون أهمية للعارضين العالميين.

البلد	تونس
الإسم	<b>SIAF</b> الصالون الدولي للسيارة بتونس
المقر	مجمع التظاهرات ومركز التجارة العالمي بتونس
الزمان	مرتين في السنة
القطاعات الممثلة	مصنعي السيارات، الحافلات النفعية، الشاحنات والحافلات و منتجي المكونات، قطع الغيار، التوابع، مزودي تجهيزات الورشات و مراكز الخدمات وأصحاب الخدمات المصاحبة
عدد العارضين	174 سنة 2005
عدد الزوار	82451 سنة 2005
المنظم	شركة المعرض العالمية بتونس

 <b>UCOTRA</b> CONSULTING	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b> <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

البلد	مصر
الإسم	<b>Autoparts</b>
القاهرة	القاهرة
المقر	مرتين في السنة
الزمان	قطع ومكونات وتوابع السيارات
القطاعات الممثلة	غير معروف
عدد العارضين	غير معروف
عدد الزوار	الفروزن للنظام والمعارض العالمية
المنظم	المنظم

**Al Frosan for Exhibitions and International Fairs**

البلد	مصر
الإسم	<b>Automech</b>
المقر	<b>Cairo International Fair Ground</b> المعرض العالمي للفاشرة
الزمان	سنويا من 4 إلى 9 يونيو 2008
القطاعات الممثلة	صالون السيارات، الحافلات، تجهيزات الورشات، قطع الغيار ومستلزماتها
عدد العارضين	345 (2007) - مفترض 380 سنة 2008
عدد الزوار	420135 (2007)
المنظم	ACG ITF

البلد	المغرب
الإسم	<b>Tec'Auto Maroc</b> تيك أوتو المغرب
المقر	مكتب المعارض والمعارض بالدار البيضاء OFEC
الزمان	مرة كل سنتين
القطاعات الممثلة	تجمع السيارات، تجهيزات التركيب الأولى، قطع غيار وتوابع للعربات، مواد بترولية، الزمة وتجهيزات الورشات، خدمات السيارات
عدد العارضين	80 سنة 2007
عدد الزوار	8000 سنة 2007
المنظم	الجمعية المغربية لصناعة تسويق السيارات AMICA

البلد	المغرب
الإسم	<b>Auto Expo Maroc</b> ا Otto Eksipo المغرب
المقر	مكتب المعارض والمعارض بالدار البيضاء OFEC
الزمان	مرة كل سنتين من 10 إلى 18 ماي 2008
القطاعات الممثلة	مستوردي ومسوقي العربات والدراجات النارية الجديدة
عدد العارضين	غير معروف
عدد الزوار	غير معروف
المنظم	جمعية موردي السيارات المجمعة AIVAM

يمكن لهذا التنسيق أن يمر عبر المراحل التالية:

- مواعيد تنظيم هذه التظاهرات من جهة
- تمركز التظاهرة: معرض متخصص "ب إلى س" « B to c » مثل أوتو إكسبرو المغرب، بالإمكان ل MCV (مصر) أو IVECO/NASR (مصر) أن تعرض وتبث عن زبائن بالمغرب (شركات النقل الحضري)
- فيما يخص "ب إلى ب" « B to B » : دعوة العارضين من منطقة أغادير: مصنيعي ومجهزى المنطقة لإبرام شراكات إلخ. يتعلق الأمر بتعزيز علاقات الشراكة والأعمال بين مختلف المتعاملين من المنطقة.

## ○ تنظيم معرض تخصص مهني وشامل: **International Agadir Automotive Exhibition**

يتعلق الأمر بمعرض متخصص ملم بصناعة السيارات، ينظم بالتناوب بين دول المنطقة

يخص بالأساس المصانعين والمجهزين الأوروبيين ويهدف إلى:

- إنشاء الفرص المستقبلية لتنمية صناعة السيارات بالمنطقة
- إنشاء الطاقات الصناعية بدول أغادير كمرصد تنافسي

يتكون الزوار والعارضين المؤهلين من:

- مصنيعي السيارات
- المجهزين درجة أولى وثانية
- مزودي التركيب الأولي
- مختبرات ومراكم البحث والتطوير الأجانب
- مدارس المهندسين ومراكم التكوين إلخ...

مثلة:

مالزيا

**AUTOMECHANIKA ASIA**

معرض متخصص عالمي لمجهزي السيارات والمزودي المكونات والتوابع

ينظم كل سنتين بكوناكري من طرف Messe Dusseldorf GmbH

**Johor International Automobile parts and accessories show**

معرض دولي للسيارات متخصص للمصانعين ومزودي المكونات والتوابع

المنظم: **Tradenet Exhibition Organisers Sdn Bhd**

**Automotiv annuel salon des équipements, pièces détachées et services**

المنظم: **ITF/CNR**

**Automechanika (biennale)**

مرتين في السنة

معرض متخصص في التجهيزات، قطع الغيار والخدمات

المنظم: **Hannover Mess**

تركيا

تركيا

تركيا

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## • تنظيم مبادرات ترويجية بالتشاور تجاه أصحاب القرار الكبار

- من خلال وسائل مباشرة
- تنظيم مشاركة شركات القطاع في منتديات الشراء التي يقيمها أصحاب القرار
- إعداد دليل مهني قطاع السيارات بمنطقة أغادير ينظم حسب أنواع المنتوجات.
- إعداد مجلة صناعة السيارات بمنطقة أغادير

## ○ المشاركة في أكبر المعارض المتخصصة

- التنسيق في ما يتعلق بالمشاركة في المعارض المتخصصة والتظاهرات بالخارج
- دعم شركات القطاع المشاركة في كافة المعارض العالمية

## ○ خلق علامة أغادير

تعد هذه النقطة جد مهمة وذلك لضمان مستوى من الجودة وقدرة على منافسة العرض تجاه أهم مزودوا أصحاب القرار (مصنعين ومجهزيين درجة أولى).

يستوجب كذلك حث شركات قطاع السيارات بالمنطقة على اتباع المقاييس العالمية وتشجيعها على الوصول إلى المستوى المطلوب (المالي والاعتراف بالتجهيزات والتقنيات، تكوين اليد العاملة، ابتكارات تكنولوجية....) قصد ولوج الأسواق المستهدفة

وبالتالي، فإن إعداد دراسة، في هذا الشأن، يعد ضروريا لضبط دفتر التحملات وميثاق حول:

- جودة المواد وشهادات الاعتراف بالتجهيزات والتقنيات
- أخلاقيات المهنة
- معايير اقتصادية ومالية

## • المشاركة في المعارض المتخصصة العالمية تحت علامة أغادير

### المحور السابع: إجراءات تنظيمية مواكبة

#### • إنشاء اتحاد الجمعيات المهنية لقطاع السيارات بالمنطقة

• وضع لجنة متابعة حول متابعة تنفيذ استراتيجية تنمية صناعة السيارات بمنطقة أغادير (الوحدة الفنية/الاتحاد/ممثل القطاع العام)

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

تضم هذه اللجنة كل المتعاملين المعنيين: قطاع عام وجمعيات مهنية، وتكون مهامها:

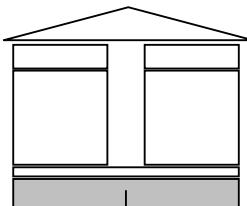
- متابعة تنفيذ استراتيجية 2012 ومدى تقدمها،
- الوقف على الحواجز واقتراح حلول لها
- اقتراح حلول ترمي إلى الدفع بالعمل وإنجازه في مواعيده
- الموافقة ونشر مؤشرات تقدم تنفيذ الاستراتيجية

#### • إنشاء مرصد للسيارة بمنطقة أغادير

تكمن مهامه في :

- تحليل ومتابعة سوق السيارات في دول أغادير: تسجيلات
- تحليل ومتابعة عرض دول أغادير
- تحليل ومتابعة التوجهات العالمية لصناعة السيارات: مراقبة الأسواق والتطورات
- التكنولوجية والتنظيمية بالبلدان المصدرة
- تحليل ومتابعة مشاريع ترحيل الشركات أو فروعها، في مجال السيارات، على المستوى العالمي.

## دور اتفاق أغادير في إنجاح هذه الاستراتيجية



### تذكير بقاعدة المنشأ التفصيلية: تراكم المنشأ

في إطار اتفاق أغادير والاتفاقيات الثنائية التي تربط دول منطقة أغادير بالاتحاد الأوروبي، تم التعريف بالمنشأ أو "المواد ذات المنشأ" ضمن بروتوكول خاص بهذا الموضوع ملحق باتفاقية أغادير ومطابق لبروتوكول قواعد المنشأ الأوروبية، وذلك بهدف الاستفادة من تراكم المنشأ.

وقد تم تحديد مفهوم المنتجات، بما فيها قطاع العربات ومكوناتها، ذات منشاً إحدى دول الاتفاقية على النحو التالي:

- أ) المنتجات التي يتم الحصول عليها بالكامل داخل الدولة الطرف؛
- ب) المنتجات التي يتم الحصول عليها داخل الدولة الطرف وتحتوي على مواد لم يتم الحصول عليها بالكامل داخل الدولة الطرف، بشرط أن تكون هذه المواد قد مررت بعمليات تشغيل أو تصنيع كافية.

هذا من جهة، ومن ناحية أخرى، فقد تمت الإشارة، ضمن نفس البروتوكول، إلى ميزة إضافية تعتبر جوهر وأساس اتفاقية أغادير، وهي مبدأ تراكم المنشأ، الذي يوفر فرصة لدول منطقة أغادير تتجلى في تنمية المبادرات البيئية في إطار الفضاء المتوسطي عن طريق ولوج أسواق دول منطقة أغادير من ناحية وسوق الاتحاد الأوروبي والسوق التركية من ناحية أخرى دون الامتثال لقاعدة التشغيل الكافي لإكساب المنشأ.

فروتوكول قواعد المنشأ، يوضح بتفصيل حالتين تخضع لهما صادرات الدول التي تتنمي إلى الشراكة الأورومتوسطية المستندة، بما فيها دول منطقة أغادير، إلى إعلان برشلونة الذي تم إقراره يوم 28 نوفمبر 1995:

**الحالة الأولى:** إكساب صفة المنشأ لمنتج وطني دون تطبيق تراكم المنشأ: في هذه الحالة العامة تخضع المواد غير ذات المنشأ الأورومتوسطي إلى القواعد الواردة بالبروتوكول المذكور والتي تنص في غالب الأحيان على ضرورة تجاوز قيمة المدخلات التي لا تتنمي إلى المنطقة المتوسطية، نسبة 40 بالمائة إضافة إلى قواعد أخرى كتغبير البند الجمركي...

**الحالة الثانية:** إكساب صفة المنشأ لمنتج وطني مع تطبيق تراكم المنشأ، وفي هذه الحالة، فإن المنتجات ذات منشأ إحدى الدول الأطراف، تعتبر ذات منشأ البلد المصدر إذا ما تم الحصول عليها، بالإضافة مواد من منشأ إحدى الدول المنتسبة إلى الشراكة الأورومتوسطية، بشرط أن تكون عمليات التشغيل أو التصنيع التي تتم في هذه الدولة الطرف تتجاوز العمليات المشار إليها في المادة 6 من البروتوكول المذكور. وليس من الضروري أن يتم إجراء عمليات تشغيل أو ت تصنيع كافية على هذه المواد.

وعندما لا تزيد عمليات التشغيل أو التصنيع التي تتم في إحدى الدول الأطراف عن العمليات المشار إليها في المادة المذكورة، فإن المنتج الذي تم الحصول عليه، يعتبر من منشأ الدولة الطرف تمت فيها أعلى قيمة للمواد ذات المنشأ المستخدمة في عمليات التصنيع.

### **الإمكانيات المتاحة عن طريق تراكم المنشأ**

يتعين دراسة آثار تطبيق اتفاق أغادير على مستويين:

- تكثيف التبادل التجاري بين الدول الأطراف
- زيادة حجم صادرات كل دولة تجاه الاتحاد الأوروبي عن طريق الاستفادة من تراكم المنشأ،

ذلك أن الإعفاءات الجمركية ستؤدي إلى الرفع من مستوى تنافسية منتجات المنطقة مقارنة مع المنتجات الواردة من خارج المنطقة تجاه الاتحاد الأوروبي.

## 1. تطورا لمبادرات التجارية البينية

### • سوق التبديل بمنطقة أغادير

شروط	خصوصيات	الحجم	السوق
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تنافسية الأسعار: اقتصاد الحجم</li> <li>• مواجهة مفتوحة مع الصين</li> <li>• إيجاد حلول للمعوقات اللوجستيكية</li> </ul>	سوق الأسعار	2.8	سوق التبديل الحر مليار يورو بمنطقة أغادير

تقدر سوق التبديل بمنطقة أغادير ب 2.8 مليار يورو سنة 2006 ومن المفترض أن تصل إلى 3.8 مليار يورو سنة 2012.

تعد سوقا مرتبطة بالسعر: يتبعن على الصناعات الغذائية لهذه السوق أن تكون تنافسية من خلال سعرها، مما يجعلها في منافسة مباشرة مع الصين .

على المدى القصير والمتوسط، تعد إمكانيات هذه السوق محدودة: يمكن الربح في مجال التكلفة الناجمة عن تحقيق اقتصاد الحجم بالصين مثلا، من تعويض التكاليف الناجمة الإضافية المرتبطة بتطبيق الرسوم الجمركية التي تخضع لها الواردات الصينية.

في غياب تنمية نسج إنتاجي متطور وتنظيم إنتاجية بأحجام كبيرة، فإن تراكم المنشآت داخل المنطقة لن يؤدي إلى تنمية المبادرات التجارية.

### سوق التركيب الأولي والتبديل الأصلي بمنطقة أغادير

تتوارد حاليا أهم موقع تجميع السيارات بمصر والمغرب:

شروط	خصوصيات	الحجم	السوق
<ul style="list-style-type: none"> <li>• اشتراط قيمة محلية يمثل عائقا أمام المبادرات في اتجاه مصر، في حالة إحداث موقع صناعية بهذا البلد</li> <li>• ضرورة إزالة هذه القيود غير الجمركية وفتح الأسواق</li> <li>• تحديث النسيج الصناعي</li> <li>• التوجه نحو التكنولوجيا المتوسطة</li> <li>• حل المشاكل اللوجستية</li> </ul>	متطلبات متعلقة بالجودة التكلفة موقع رونو-نيسان التجاوب بطنجة وموقع أخرى	0.1 مليار يورو	سوق التركيب الأولي إمكانيات هامة موقع رونو-نيسان التجاوب

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**أمثلة:**

بإمكان شركة Renault Tanger أو Somaca بالمغرب إدماج مكونات من تونس أو مصر، مستوردة بالإعفاء الجمركي، داخل السيارات التي سيتم تصديرها لاحقاً إلى الأردن أو مصر أو تونس معفية من الرسوم الجمركية، مع احترام مقتضيات بروتوكول قواعد المنشأ الملحق باتفاقية أغادير

بإمكان الشركات التونسية التالية تزويد مصنع رونو بطنجة من الأئحة المشار إليها أعلاه بعد استرشادية وليست بحصرية ان يتوسع شركات مصرية وتونسية من صنف ب ان تزود المصنع بمنتجات غير واردة بهذه الأئحة

<b>الشركات</b>	<b>اصناف المنتوجات</b>
ARIANA CONFECTION, ZODIAC AIRBAGS TUNISIE	الأكياس الهوائية
VALEO EMBRAYAGES ET TRANSMISSION, SIM	أجهزة الـبـث
ASF, ASW, DALPHIMETAL TUNISIE, SELLERIE AUTOMOBILE TUNISIENNE, SWTF, UNION DES ATELIERS TECHNIQUES DE SOUSS	مقاعد
ATI, ITCV, SOTUFIA, SATURNO TUNISIE	عناصر كـبح
AUTOLIV TUNISIE	أـحزـمةـالـسـلـامـة
COMPAGNIE TUNISIENNE DE CONFECTION AUTOMOBILE, CONFORT AUTOCAR, SRARFI ELYES, STEA, UNITE TUNISIENNE DE SIFAMOS SELLERIE ,	أـغـطـيـةـمـقـاعـدـ،ـمـقـاعـدـ،ـآـلـيـاتـمـقـاعـدـ
CIE TUNISIENNE DE RESSORTS A LAMES, COLMAR, SIA	مـاـصـاتـالـصـدـمـاتـ
MGJ GOUTIER, DFF, STE IND DES ACCEESOIRES DE LA VOITURE	أـجـهـزـةـمـخـتـلـفـةـ
GLE IND DE FILTRATION	فـلـاتـرـ،ـمـرـشـحـاتـ
SOMA	مـوـادـمـبـلـاـسـتـيـاـكـ

بإمكان الشركات المصرية من فئة أ و ب تزويد مركب طنجة:

- أطوكول،
- ليوني،
- ماتراكس (نظام و مكابح الفرملة، جنوط(أطواق) ...)
- فلتر (فلاتر) و
- AKLfor autofeeding industrie (مرايا، مروحيات، واقيات جنوط، مصابيح و أجهزة الإنارة)
- Chloride Egypt (بطاريات )
- Get Hamen (مكابس، مضخات تربو....)
- ....Egyptian German Automotive Co

يعد تيسير انسياب المبادلات التجارية شرط أساسى لتمكين مبدأ تراكم المنشآ من تعزيز صادرات دول منطقة أغادير داخل المنطقة المتوسطية كاملة

إمكانيات تراكم المنشآ الممكن استغلالها حاليا بين مصنعي المنطقة بما أن أهم مراكز التجميع على صعيد المنطقة توجد بمصر و المغرب، فإنه بإمكان هذه المراكز التزويد من المغرب وتونس من المكونات التالية معفاة من الرسوم الجمركية

تونس	مغرب	مصر
X		الأكياس الهوائية
X	X	مولادات أجهزة إطلاق الحركة
	X	أجزاء محرك من ألومنيوم
	X	أسلاك تحكم
X	X	أجزاء من بلاستيك
X	X	التوصيلات
X	X	الإلكترونيك
X	X	معسقات
	X	أجهزة المحركات
X	X	فوائل
X		رافعات الزجاج
	X	معدات
X	X	سلامة
X		ماسات صدمات التعليق
X	X	مقاعد

كما أنه بإمكان منشآت التجميع بالمغرب، استيراد المكونات التالية من تونس ومصر

تونس	مصر	المغرب
X		الأكياس الهوائية
X		مولادات أجهزة إطلاق الحركة
X	X	الإنارة
X		رافعات الزجاج
X	X	عجلات
X		ماسات صدمات التعليق
	X	أطواق (جنوط)

نفس الوضع ينطبق على المصنع الأردني للتجميع الحافلات البا ELBA الذي ينتج 400 وحدة في السنة بالارتكاز على مكونات مرسيس مقدرة من مصانع بالبرازيل. إن بإمكان هذا المصنع استعمال مدخلات من الشركات المختلفة المذكورة التونسية أو المصرية او المغربية، و بالتالي يمكنها تصدير الحافلات المنتجة بإعفاء جمركي إلى كل من تونس و المغرب.

## 2. الحفاظ على وثيرة صادرات كل دول أغادير نحو السوق الأوربية بالاستفادة من قاعدة تراكم المنشآت

### • سوق التبديل الحر للاتحاد الأوروبي

الشروط	المميزات	السوق
<ul style="list-style-type: none"> <li>● منافسة عن طريق السعر (اقتصاد الحجم)</li> <li>● منافسة مباشرة مع الصين</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● سوق الأسعار</li> </ul>	سوق تبديل الحر بالاتحاد الأوروبي

### • سوق التركيب الأولي والتبديل الأصلي للاتحاد الأوروبي

الشروط	المميزات	السوق
<ul style="list-style-type: none"> <li>● جذب المجهزين من الرتبة 1</li> <li>● إبرام شراكات مع المجهزين من الرتبة 2</li> <li>● التوقيع المنتجات</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● جودة، تكلفة، القرب/الاستجابة</li> </ul>	سوق التركيب الأولي حوالي 142 مليار يورو

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## إمكانيات تراكم الممكн استغلالها حالياً بين المصنعين

### • المواد الأولية

من بين المواد الأولية التي بإمكانها أن تكون أساس تطبيق تراكم الممكنا، يوجد الصلب الذي يعده المصدر الأول لصناعة مختلف المكونات الحديدية

مثلاً: مغرب ستيل Maghreb steel المنتجة لصلب بالمغرب، بإمكانها تزويد باقي دول المنطقة. إن بعض المتعاملين قد انطلقوا كما هو الشأن لمنتجي الأطواق التونسي CENTREX الذي يستورد Acier Maghreb steel للاستفادة من تراكم الممكنا والتصدير إلى أوربا وباقى بلدان المنطقة.

SEKURID من شركة كوبان Cobain الذي استثمر في وحدة لإنتاج الزجاج بمصر الذي يمكن أن يحول بالمغرب وتونس...

### • تحويل المواد نصف المصنعة

إن التعاون الصناعي، على أساس تراكم الممكنا، سيساعد المصنعين عن طريق علاقات عبر المناولة أو عن طريق التزويد بالمواد نصف المصنعة

مثلاً: يتكون قرص المعسقات من قرص صلب، يتم تصنيعه وبعدها كساوه بطبقة واقية، القرص الأولي أو المصنع يمكن استيراده من إحدى دول أغادير ليخضع لعملية الكساء في دولة ثانية. هكذا الشأن بالنسبة لشركة Plustek المغربية، التي تقوم باستيراد هذه الأقراص من تركيا، الصين ودول أخرى.

مثال آخر يتعلق بشركة FIM التي تستورد الشمبات من صلب لإجراء عمليات التصنيع ومعالجة السطح وتصدير بعد ذلك.

### • توابع مجموعات تركيبية

هناك مستوى ثانى من التعاون، يمكن استغلاله بين المصنعين من أجل صناعة عناصر مجموعات تركيبية.

مثلاً: الفوائل من حديد وبلاستيك المستعملة بالمحركات المجهزة من عدة عناصر، من بلاستيك، حديد، ومركبات، والتي يتم شراؤها من جهات مختلفة.

# خطة العمل

رقم النشاط	تعريفه
<b>1</b> <b>الشروع في حملة تحسيس وإعلام واسعة النطاق لصالح الهيئات السياسية والجمعيات المهنية والقطاع الخاص حول رؤية دول أغادير بالنسبة لقطاع العربات، وذلك في إطار تظاهرات وملتقيات متخصصة تنظم في كل من دول أغادير وأوروبا.</b>	<b>المضمون</b>
<b>المرحلة 1:</b> السهر على نشر الدراسة المطبوعة حول أجزاء ومكونات السيارات ونشاط التجميع بصيغتها النهائية <b>الجهات المستهدفة:</b> القطاع الخاص بالبلدان الأربع، وممثلي القطاع العام (التجارة الخارجية، الصناعة، المالية، الجمارك، إنعاش الاستثمارات وال الصادرات	<b>الجهة المسئولة</b> <b>الجهات المساهمة</b>
<b>المرحلة 2 :</b> تنظيم ندوة حول توجه خلاصات واستنتاجات الدراسة داخل دول منطقة أغادير وأيضا داخل دول أهم أصحاب القرار (فرنسا، إسبانيا، ألمانيا، إيطاليا) و ذلك في إطار صالونات المهنية والملتقيات المتخصصة (انظر الملحقات حول برنامج الصالونات المهنية لتجهيزات السيارات بأوروبا وبدول منطقة أغادير)	<b>النتيجة المتوقعة</b>
<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>الجمعيات المهنية وممثلي التجارة الخارجية بالبلدان الأربع</b>	<b>الإنطلاق</b> <b>تاريخ الانتهاء</b>
<b>شتمبر 2008</b> <b>شتبر 2009</b> <b>شهر واحد</b>	<b>المدة</b>
<b>بمعدل 8000 يورو سنويا للنشاط الواحد / الوحدة الفنية</b>	<b>التمويل</b>

المضمون	الموضوع	الجهة المسئولة	الجهات المساهمة	النتيجة المتوقعة	الإنطلاق	تاريخ الانتهاء	المدة	التمويل
<p>تنظيم مهمة للفاعلين المهنيين ( المصريين، الأردنيين والتونسيين) بال المغرب - لقاء مع أصحاب القرار في قطاع التجميع وفي شركة رونو</p> <p>إعداد لائحة مختصرة للمجهزين من صنف أ و ب في البلدان الثلاث</p> <p>- تنظيم المهمة على مدى يومين</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• لقاء صناعي القرار بشركة صوماكا</li> <li>• لقاء المسؤولين عن التزويد في رونو في المغرب</li> <li>• زيارة موقع التجميع بالدار البيضاء (صوماكا)</li> <li>• زيارة ميناء طنجة المتوسطي الذي سيتم فيه إنشاء وحدة تجميع رونو</li> </ul> <p>- تنظيم لقاءات منفردة مع الشركات التي وقع عليها الاختيار الاولى من طرف رونو من أجل إنجاز عروض معمقة</p> <p>إعداد تقرير عن الزيارة يتطرق إلى مؤهلات التعاون التي ستبرز على إثر هذه المهمة</p> <p>- القيام بتتبع الاتصالات ونتائجها</p> <p>يمكن تنظيم زيارات أخرى، أيضا لمصر لدى وحدات تجميع الحالات.</p>	<p>اتحاد جمعيات قطاع السيارات بلبلدان أغادير غالبا خبرة مستقلة (تنظيم، مواكبة، تقرير إلخ...)</p> <p>اطلاق مشاريع للتعاون بين المجهزين في المنطقة وشركة رونو نيسان المصنعة المتواجدة بالمغرب (مع استغلال محرك تراكم المنشأ)</p>	<p>الجهة المسئولة</p> <p>الجهات المساهمة</p> <p>النتيجة المتوقعة</p> <p>الإنطلاق</p>						
2	2	2	2	2	2	2	2	2
المضمون	الموضوع	الجهة المسئولة	الجهات المساهمة	النتيجة المتوقعة	الإنطلاق	تاريخ الانتهاء	المدة	التمويل
المضمون	الموضوع	الجهة المسئولة	الجهات المساهمة	النتيجة المتوقعة	الإنطلاق	تاريخ الانتهاء	المدة	التمويل

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	The Arab Mediterranean Free Trade Agreement  <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

رقم النشاط تعريفه	المضمن	3 تنسيق المراقبة وتوحيد المقاييس
الجهة المسئولة		1. توحيد اجراءات المعايرة والمراقبة ضمان اعتراف متبادل للمعايير المطبقة داخل كل بلدان منطقة أغادير ، والشهاد الواردة من مختبرات التجارب والمراقبة المتواجدة بهذه الدول. توحيد إجراءات المراقبة أخذ العينات تحديد آخر الآجال بالنسبة للمراقبة محاضر المراقبة تعليم تجربة توحيد إجراء تطبيق المراقبة المعيارية المعتمدة حديثاً بين المغرب وتونس (تجربة مهمة)
الجهات المساهمة		2. الشروع بعملية مطابقة النظام المعياري المرتبط بقطاع التجهيزات داخل الدول الاربعة ، تماشياً مع اتفاقية الأوروبي المنبثق عن اتفاقية 1958 (UNECE Agreement) والمعروفة باسم والتي تحدد المعايير الخاصة بقطاع مكونات وتجهيزات العربات وشروط الاعتراف المتبادل لشهاد المراقبة المعتمدة على المعايير 1.
النتيجة المتوقعة		3. تنظيم ورشة عمل تضم ممثلي القطاع الخاص والعام من الدول الاربعة ، قصد دراسة إمكانية اعتماد المعيار الأوروبي المنبثق عن اتفاقية 1958 () قامت تونس باتخاذ إجراءات مطابقة نظام المعايرة المتوفر لديها في قطاع تجهيز السيارات بالمعايير الأوروبي المذكور
الإنطلاق		يمكن للوحدة الفنية أن تتكلف بتنظيم ورشة عمل تضم لجنة تقنية مكونة من ممثلي القطاعين العام والخاص بدول منطقة أغادير. القطاعات الوزارية المعنية بالتنسيق مع الجامعات المهنية والمراکز التقنية بالدول الاربعة.
المدة		تنسيق وتنمية المبادرات.
التمويل		دجنبر 2008 (تنظيم ورشة عمل)
تاريخ الانتهاء		المرحلة 1 - يناير 2009: اعتراف متبادل بإجراءات المعايرة والمراقبة على مستوى الدول الاربعة (دراسة مقارنة حول تجربة المغرب - تونس) المرحلة 2 - يناير 2010 : اعتماد المعيار الأوروبي الخاص بقطاع التجهيزات والمنبثق عن اتفاقية 1958 .

 <b>UCOTRA</b> CONSULTING	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	The Arab Mediterranean Free Trade Agreement  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

رقم النشاط تعريفه	المضمون	الجهة المسئولة
4 تطوير وتشغيل برنامج تكوين "شامل للمجهزين" لفائدة المجهزين في المنطقة	<p>برنامج التكوين الذي يمتد لمدة 15 يوما تقريرا قد يتم تقسيمها حسب نضج كل شركة تجهيز إلى عدة حصص (5~ دورات لمدة 3 ايام)</p> <p>من أجل تحسين نجاعتهم، يجب أن توجه هذه التدريب إلى مجموعات تضم ، بأقصى حد، 16 شخصا، أي 4 ممثلين لشركات مختلفة عن كل بلد.</p> <p>يتم انتقاء الشركات المستفيدة من هذا النشاط، حسب حجم المبادرات أو الاستثمارات المعتمدة في إطار اتفاق أغادير.</p> <p>يمكن أن تضم رزنامة أنشطة التدريب المواضيع التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ إدارة مشروع حسب مقاييس التجهيزات ( معهد تدبير المشاريع) مع الحصول المسبق على شهادة PMP (Project Management Professional)</li> <li>▪ تسيير المشاريع حسب المعايير التجهيزية (PMI)</li> <li>• توحيد المعايير والجودة(Iso 9001V2000)</li> <li>• توحيد المعايير والفترات (Iso Ts 16949)</li> <li>• التحكم في التكاليف والتحكم في الهوامش</li> <li>• قدرات سلسلة التزويد (المفاهيم التي طورتها شركة تويوتا ، نظام KANBAN</li> <li>• التمكن من الإجابة على طلبات المصنعين أو المجهزين من الصنف 1- طلب تسعير -</li> </ul>	المضمون
الجهات المساهمة	اتحاد جماعيات قطاع السيارات ببلدان أغادير	الجهة المسئولة
النتيجة المتوقعة	خبير مستقل يقوم بإعداد رزنامة التدريب وعرضها لدى الشركات.	الجهات المساهمة
الإنطلاق	تأهيل مجهزي المنطقة إلى مستوى المعايير الدولية ، فيما يتعلق بالمتطلبات وطرق التدبير والإجراءات التجارية / التطويرية، تجاه اصحاب القرار من مصنعين ومجهزين اوربيين من الرببيتين 1 و 2.	النتيجة المتوقعة
تاريخ الانتهاء	فبراير 2009 : تعيين المستشارين - المدربين والبدء بتحديد البرنامج.	الإنطلاق
المدة	يونيو 2012	تاريخ الانتهاء
التمويل	47 شهر	المدة
التمويل	تهيئ الوحدة (50 ألف يورو) موزعة حسب عدد الحصص (إمكانية تكوين مكونين داخل الاتحاد) الوحدة الفنية لأغادير؟	التمويل

رقم النشاط تعريفه	5 حل المشاكل اللوجستية
المضمون	<p><b>المرحلة 1 :</b> المشروع بانجاز دراسة جدوى حول العرض اللوجستي بين بلدان أغادير وبين هذه الدول والاتحاد الأوروبي، اعتمادا على:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خط بحري يربط البلدان الأربع <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ البنيات التحتية للموانئ</li> <li>▪ التردد</li> <li>▪ مدة إرسال البضائع</li> <li>▪ كلفة النقل</li> <li>▪ شروط ارسال البضائع</li> <li>▪ إمكانيات النقل، ...</li> </ul> </li> <li>• خط بري يربط البلدان الأربع <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ البنيات التحتية</li> <li>▪ التردد والتغطية من قبل الناقلين</li> <li>▪ الكلفة</li> </ul> </li> <li>• خط سككي (نفس الشيء)</li> </ul> <p>يجب تعميق النظر بالتجربة المغربية التونسية من خلال الدراسة التي سيتم انجازها ، خصوصا ما يتعلق بالإحداث الجديد لخط ملاحي مباشر يربط بين المغرب وتونس باستثمار مشترك من قبل جهات تمثل القطاع الخاص بالبلدين.</p>
الجهة المسؤولة	<p><b>المرحلة 2 :</b> انجاز الشروط الواردة من خلال استنتاجات الدراسة، بهدف تفعيل وسائل النقل البحري وخصوصا الخط الملاحي الرابط بين دول المنطقة فيما بينهم ومع الاتحاد الأوروبي</p>
الجهات المساهمة	<p><b>المرحلة 1:</b> الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</p>
النتيجة المتوقعة	<p><b>المرحلة 2:</b> وزارات النقل .</p>
الإنطلاق	<p>وزارات التجارة الخارجية</p>
تاريخ الانتهاء	<p>القطاع الخاص (الهيئات المهنية بالدول المعنية)</p>
المدة	<p>إحداث خطوط ملاحية تربط البلدان الأربع.</p>
التمويل	<p>تأهيل الخطوط الملاحية الرابطة بين بلدان أغادير وأهم مدن جنوب أرو</p>
التمويل	<p>أوروبا.</p>
التمويل	<p>ابril 2009</p>
التمويل	<p>نونبر 2009</p>
التمويل	<p>5 أشهر لدراسة الجدوى، 7 أشهر للإنجاز</p>
التمويل	<p>ميزانية تقديرية: 85 ألف يورو (120 H) – دراسة الاتحاد الأوروبي / الدول المعنية</p>

من بين الحلول المقترحة، يمكن اعتماد آليات دعم مؤقتة، لمدة سنتين، من أجل إعطاء انطلاقة لتطوير حركة النقل. سيكون هذا الحل مؤقتا، يوجه بالأساس إلى شركات الملاحة التي سترتبط بين موانئ بلدان المنطقة ، في انتظار النهوض بمبادلات السلع بين بلدان أغادير إلى المستوى المطلوب.

6 خلق اتحاد يجمع الجمعيات المهنية في قطاع السيارات بمنطقة أغادير على غرار جمعية أمم جنوب شرق آسيا	رقم النشاط تعريفه المضمون
<p><b>المرحلة الأولى:</b> إعداد القوانين الداخلية (مسودتها الأولى في الملحقات) مع دعم خبرة (الوحدة الفنية لأغادير)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- المهام الأساسية:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>• تطبيق الرؤية المتعلقة بقطاع السيارات في بلدان المنطقة</li> <li>• أنشطة للتواصل ولتحسين الفاعلين الخواص</li> <li>• تحديد الحواجز واقتراح حلول</li> <li>• المصادقة والتعریف بالمؤشرات العامة فيما يخص وتيرة تطبيق الإستراتيجية</li> </ul> </li> </ul> <p><b>المرحلة الثانية:</b> تبني القوانين الداخلية وإنشاء مكتب الاتحاد</p> <p><b>المرحلة الثالثة:</b> خطة العمل على المديين القريب والمتوسط (الأساس نتائج الدراسة حول قطاع السيارات للوحدة الفنية لأغادير)</p> <p>في انتظار الإنشاء الرسمي للاتحاد، يمكن تشكيل فريق عمل يضم ممثلي القطاع الخاص في مجالات التجميع ومكونات العربات من بلدان المنطقة. هذا الفريق سيتم تنشيئه من قبل الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير، حيث يجتمع حسب الحاجة.</p>	
الجمعيات المهنية للدول الأعضاء في اتفاقية أغادير	الجهة المسؤولة
الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير	الجهات المساهمة
الشركات المصنعة للتجهيزات بمنطقة أغادير	
خلق الاتحاد وتقعيده	النتيجة المتوقعة
يونيو 2009	الإطلاق
ديسمبر 2009	تاريخ الانتهاء
7 أشهر	المدة
ميزانية الاتحاد تتطبق على برنامج العمل المقرر بالنسبة للسنة الأولى من عمل الجمعية	التمويل

رقم النشاط تعريفه	7 تحديد علامة تنتهي إلى منطقة أغادير (التواصل بشأن علامة مشتركة تجمع شركات المنطقة)
المضمون	<u>الغایة:</u> التعريف بعرض بلدان المنطقة لدى البناء في أوربا
<u>المرحلة الأولى:</u> إطلاق دراسة لإعداد الميثاق والعلامة	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تحديد الموعد.</li> <li>• تحديد مضمون الميثاق (القيم، الجانب التقني، الاعتماد، الأسواق...)</li> <li>• تحديد معايير القبول</li> <li>• هيكلة الاختصاصات والمراقبة</li> </ul>
<u>المرحلة الثانية:</u> تعيين الشركات المؤهلة للحصول على علامة أغادير	
<u>المرحلة الثالثة:</u> تنظيم التواصل بشأن علامة أغادير	(في إطار تظاهرات، معارض، منتديات...)
الجهة المسئولة	اتحاد جمعيات قطاع السيارات ببلدان أغادير
الجهات المساهمة	المؤسسات المسئولة عن توحيد المعايير الشركات المصنعة للتجهيزات بمنطقة أغادير
النتيجة المتوقعة	إنعاش المبادلات مع البناء الدوليين وتعزيز المبادلات داخل المنطقة
الإنطلاق	2010
تاريخ الانتهاء	2011
المدة	
التمويل	

ستعزز العلامة توضيح الرؤية بالنسبة للعرض المتعلق بمجهزي السيارات من بلدان أغادير، وبشكل خاص خلال النظاهرات الدولية (صالونات ومنتديات متخصصة). لا يتعلّق الأمر بعلامة عربة منبقة عن منطقة أغادير، وإنما هوية مشتركة تضم مجهزي السيارات المنظمين، والمتوفرين على معايير الجودة المطلوبة من قبل المهنة.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

رقم النشاط تعريفه	المضمون
8 تنسيق مشاركة بلدان المنطقة في أهم المعارض الدولية (جناح دول أغادير)	برمجة مشاركة مجهزي المنطقة بأهم الصالونات الأوروبية تحضير المدخلات حول الإمكانيات المتاحة داخل منطقة أغادير في إطار الصالونات المستهدفة
الجهة المسؤولة	اتحاد الجمعيات المهنية في قطاع السيارات باتفاقية أغادير
الجهات المساهمة	مكتب الربط الخاص بالوحدة الفنية لاتفاقية أغادير بأوروبا / وزارات التجارة الخارجية لكل بلد
النتيجة المتوقعة	تطوير العرض من حيث تجهيزات السيارات ببلدان أغادير
الإنطلاق	ديسمبر 2010 (مباشرة بعد إنشاء اتحاد الجمعيات المهنية)
تاريخ الانتهاء	-
المدة	-
التمويل	اتحاد الجمعيات المهنية/ وزارات التجارة الخارجية

رقم النشاط تعريفه	المضمون إنشاء مرصد السيارات بمنطقة أغادير	المرحلة 0 : إحداث قاعدة معلومات حول شركات قطاع التجميع والتجهيزات داخل منطقة أغادير ( سيتم انجاز هذا النشاط في انتظار إحداث اتحاد الجمعيات المهنية المكلف بتوجيه إنشاء المرصد).
<b>المرحلة 1:</b> الشروع في إعداد دفتر التحملات لقاعدة البيانات على المدى القريب والمتوسط والبعيد <ul style="list-style-type: none"> <li>● دفتر التحملات</li> <li>● طريقة الحصول على المعلومات</li> <li>● المسؤوليات</li> <li>● طريقة النشر (خدمة بالأداء)</li> </ul>		<b>المرحلة 2:</b> إعداد وإنشاء قاعدة بيانات حول:
<ul style="list-style-type: none"> <li>● العرض في المنطقة فيما يتعلق بقطاع السيارات, CBU, CKD, SKD سواء فيما يخص: <ul style="list-style-type: none"> <li>- السيارات الخفيفة والنفعية أو الحافلات والشاحنات الثقيلة</li> <li>- التجهيزات وأجزاء ومكونات السيارات المصنعة في المنطقة</li> </ul> </li> <li>● الشركات النشطة في قطاعات التجميع، صناعة أجزاء ومكونات السيارات وتجهيزاتها، توزيع قطع الغيار وأخيراً التصليح</li> <li>● أجزاء ومكونات السيارات المصنعة في المنطقة مع إدماج التكنولوجيا المعنية</li> <li>● أهم الأسواق المستهدفة من طرف المجهزين بالمنطقة ( OEM, OES, IAM, ...)</li> </ul>		<b>المرحلة 3:</b> إعداد وتطوير قاعدة بيانات حول أهم الزبائن الأوروبيين:
<ul style="list-style-type: none"> <li>● جرد موضع التجميع ( والنماذج ) حسب الموقع الجغرافي في أوروبا ( إسبانيا، البرتغال، إيطاليا، فرنسا والمانيا....)</li> <li>● جرد المجهزين من صنف 1 و 2 المتواجدة بهذه المناطق نفسها</li> <li>● التعرف على الأسواق المحتملة ( حجمها، طبيعتها، مستوى متطلباته، طريقة عملها من أجل التزود بتكلفة منخفضة إلخ)</li> </ul>		<b>المرحلة 4:</b> إعداد وتطوير قاعدة بيانات حول عرض أهم البلدان المنافسة
<ul style="list-style-type: none"> <li>● لمنطقة أغادير ( بلدان PEKO، تركيا)</li> <li>● جرد موضع التجميع والنماذج المصنعة، ...</li> <li>● تحديد المجهزين المتواجدين من الصنف 1</li> <li>● تحديد المجهزين من الصنفين 2 و 3</li> </ul>		المرحلة 0: الوحدة الفنية
المراحل من 1 إلى 4 : اتحاد الجمعيات المهنية في مجال العربات لا أغادير		الجهة المسؤولة
الوحدة الفنية لأغادير		الجهات المساهمة
قاعدة بيانات موثقة وجاهرة للاستفادة منها		النتيجة المتوقعة

الإنطاق	نونبر 2008	تاريخ الانتهاء
المدة	15 شهر	
التمويل	المرحلة 0 : 15.000 يورو من اجل احداث قاعدة بيانات / الوحدة الفنية المرحلة من 1 إلى 4 : 200.000 يورو لإنشاء المرصد / مساهمة مشتركة : الوحدة لفنية ؟ الاتحاد الأوروبي ؟ الدول الأعضاء ؟	

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	The Arab Mediterranean Free Trade Agreement  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

المضمون	تعريفه	رقم النشاط
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تحديد هندسة ونموذج أعمال الصندوق (نوع الاستثمار، النضج، المردود المنتظر، نظام التسيير والحكامة، الشراكة...)</li> <li>• تحديد محيط المشاريع المؤهلة للتمويل في إطار الصندوق، مثل:           <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ مشاريع إعادة هيكلة التمويل (التحويل إلى رأس مال)</li> <li>▪ مشاريع البحث والتطوير</li> <li>▪ مشاريع اندماج – اقتناص</li> <li>▪ مشاريع تقارب صناعي، تكنولوجي أو تجاري (شركات مشاركة)</li> </ul> </li> <li>• تحسين الشركات المستفيدة من هذه الأداة التمويلية الموضوعة رهن إشارتهم</li> <li>• تحديد المشاريع المؤهلة للتمويل داخل المنطقة</li> <li>• تمويل برامج البحث لصالح الشركات والتطوير الصناعي للقطاع من شأن هذا الصندوق أن يشجع كل مبادرة تقرب بين شركات منطقة أغادير وبالتالي التحفيز على خلق شراكات فيما بين هذه الشركات و مع شركات متوقعة بأوروبا.</li> </ul>		10
الوحدة الفنية	الجهة المسئولة	
خبرة خارجية / أبناك / شركات التأمين / صناديق الضمان	الجهات المساهمة	
تمويل التنمية (M&A...) والبحث والتطوير داخل مجال صناعات العربات بالنسبة لبلدان أغادير	النتيجة المتوقعة	
ماي 2009: إنشاء الصندوق ورفع التمويل	الإنطلاق	
ديسمبر 2009: إغلاق الصندوق وبدء النشاطات.	تاريخ الانتهاء	
7 أشهر لخلق الصندوق والإطلاق الفعلي للصندوق	المدة	
20 مليون يورو خلال المرحلة الأولى (3 سنوات)، تمدد إذا ما تم استهلاك الموارد خلال هذه الفترة / البنك الأوروبي للاستثمار، البنك الإفريقي للتنمية، القطاع الخاص بدول المنطقة.	التمويل	

رقم النشاط تعريفه	11 إنشاء بوابة إلكترونية "أغادير أوتوموتيف"
المضمون	<p><b>المرحلة 0 :</b> إحداث باب حول قطاع التجميع وتجهيزات السيارات داخل الموقع الإلكتروني الحالي للوحدة الفنية، في انتظار إنشاء الاتحاد الذي سيكلف بتطوير موقع مخصص لقطاع داخل بلدان أغادير. هذا الباب يمكن من إبراز عرض المجهزين داخل المنطقة.</p>
المرحلة الأولى: إعداد شكل ومضمون البوابة	<ul style="list-style-type: none"> <li>تقديم "أغادير أوتوموتيف"</li> <li>تقديم العرض الخاص بتجميع وتجهيز السيارات بالمنطقة</li> <li>تقديم برنامج الحدث للسنة الجارية</li> <li>تقديم أهم المستجدات المرتبطة بقطاع صناعة السيارات بالمنطقة</li> <li>تنذير بالحاجيات التي عبر عنها قطاع صناعة السيارات من المواد نصف المصنعة أو من الأجزاء المكملة للسلسلة</li> <li>خلاصة البحث عن شراكات صناعية / تكنولوجية أو تجارية</li> <li>الخ...</li> </ul>
المرحلة الثانية: تطوير تفاعل البوابة	<ul style="list-style-type: none"> <li>نشر الخدمات المؤدى عنها على شبكة الانترنت. مثال:</li> <li>- المعلومات والإحصائيات</li> <li>- دراسات السوق بالمنطقة</li> <li>- الخ</li> </ul>
الجهة المسؤولة	اتحاد الجمعيات المهنية لقطاع السيارات بمنطقة أغادير
الجهات المساهمة	بوابة فعالة مخصصة لقطاع صناعة السيارات بمنطقة أغادير
النتيجة المتوقعة	2009 مارس
الإطلاق	2010 مارس
تاريخ الانتهاء	3 أشهر بالنسبة للمرحلة الأولى
المدة	15 ألف يورو (وكالة إنترنت) / اتحاد الجمعيات // الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير
التمويل	

رقم النشاط تعريفه	12 تطوير دخول شركات جديدة إلى قطاع تجهيز السيارات
المضمون	<b>المرحلة الأولى:</b> في كل بلد من بلدان اتفاقية أغادير، تحديد الصناعات النشطة
	في التكنولوجيا العرضية التي من شأنها الاندماج في صنف المجهزين "ب"
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● الصناعات التعدينية</li> <li>● الصناعات البلاستيكية (اجزاء خاصة)</li> <li>● النوافذ</li> <li>● المطاط</li> <li>● النسيج</li> <li>● ... الخ</li> </ul>
	<b>المرحلة الثانية:</b> تنظيم حملة تحسيسية لفائدة الشركات التي وقع عليها
	الاختبار الأولى، ومن أجل تعريفهم بمؤهلات قطاع السيارات والمتطلبات
	المرتبطة به
	<b>المرحلة الثالثة:</b> تنظيم محاكمة هادفة لفائدة الشركات المهتمة من أجل الاندماج
	في قطاع السيارات
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● تنظيم تطبيق التكوين الشامل (مجهزين أكفاء)</li> <li>● تنظيم دورات لدى شركات التجهيز الدولية (مثال:</li> </ul>
	رونو،...) وشركات التجهيز من الصنف 1 من أجل تحسيس
	شركات منطقة أغادير بشأن متطلباتها
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● انطلاق العمليات</li> </ul>
	اتحاد الجمعية المهنية لقطاع السيارات بمنطقة أغادير
	وزارات الصناعة ببلدان منطقة أغادير
	تنوع نسيج المجهزين في قطاع السيارات داخل بلدان منطقة أغادير
	تطوير إنتاج المنتوجات شبه المصنعة في قطاع صناعة السيارات
	تطوير إمكانيات استغلال تراكم المنشآ (المواد شبه المصنعة في أحد بلدان
	أغادير والتي تم إتمام صنعها في بلد ثالث)
	يناير 2009
	يناير 2012
	36 شهرا
	اتحاد الجمعيات/ الوحدة الفنية لأغادير/ وزارات التجارة بالبلدان الأربع
	100 ألف يورو (100 يوم. خبراء) المرحلة الثانية
	الجهة المسؤولة
	الجهات المساهمة
	النتيجة المتوقعة
	الإنطلاق
	تاريخ الانتهاء
	المدة
	التمويل

 <b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 رقم النشاط تعريفه <b>المضمون</b>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>13</b> <b>إقامة معرض متخصص للمجهزين وتجميع السيارات بمنطقة أغادير</b>	<b>المرحلة 0 :</b> عقد اجتماع فريق ممثل من مسؤولي الصالونات المهنية في قطاع التجهيزات داخل بلدان أغادير من أجل تبادل الآراء والتصديق على جدوى إحداث صالون مخصص لقطاع داخل المنطقة، تماشيا مع خطة العمل أسفله. يتم تنظيم هذا الصالون بصفة متعددة ومنتظمة (بحد التوفيق والمكان بالاتفاق بين الأطراف المعنية قبل كل موعد)	<b>المراحل</b> <b>التعريف بمفهوم معرض متخصص</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• إيجاد سعر للمعرض المتخصص</li> <li>• تحديد الأهداف، شريحة العارضين والزوار، الميزانية وإجراءات تحديد إقامة الدورة الأولى</li> <li>• أعضاء التسيير وحكامة المعرض المتخصص</li> </ul> <b>المرحلة الثانية:</b> التحضير للدورة الأولى للمعرض المتخصص	<b>الجهة المسئولة</b> <b>الجهات المساهمة</b> <b>النتيجة المتوقعة</b>
<b>اقترادات:</b> اختيار مكان الدورة الأولى (أوروبا؟ / منطقة أغادير؟) <b>سر النجاح:</b> تواجد مصنع عالمي مع شريحة هامة من المجهزين العالميين	<b>التعريف بعرض كل دولة تجاه الدول الأخرى من منطقة أغادير</b> <b>إنعاش عرض التجهيزات بدول أغادير تجاه أصحاب القرار الأوروبيين</b> <b>تيسير التبادل بين دول أغادير</b> <b>تيسير التقارب الصناعي والتكنولوجي والتجاري داخل منطقة أغادير</b>	<b>الإنطلاق</b> <b>تاريخ الانتهاء</b> <b>المدة</b>	<b>فبراير 2009</b> <b>فبراير 2010</b> <b>المنعش رونو؟</b>
<b>التمويل</b>	<b>400.000 يورو/ لكل بلد/ الوحدة الفنية/ الاتحاد الأوروبي/ المنعش رونو؟</b>		

المضمون	المضمون	المضمون	المضمون
وضع لجن داخل اتحاد الجمعيات للعمل معا على مواضيع خاصة في قطاع السيارات بالمنطقة	المرحلة الأولى: وضع 5 لجن بالاتحاد:	• لجنة الإنتاجية (الإنتاج، الموصفات، المردودية)	14 رقم النشاط
		• لجنة الموارد البشرية والتكوين	تعريفه
	• لجنة الهندسة والتصنيع (R&D)		
	• لجنة الترويج والتواصل		
	• لجنة للصعوبات المعترضة		
	المرحلة الثانية: تزويد اللجان ببرامج وإمكانيات لتمكينها من:		
		• تنظيم النظاهرات	
		• تبادل الخبرات	
	• التواصل وبث المعلومات		
		• تقاسم الخبرات	
		• تقاسم الإمكانيات	
	اتحاد جمعية السيارات بدول أغادير		الجهة المسؤولة
			الجهات المساهمة
			النتيجة المتوقعة
	تطوير المبادرات بالمنطقة وعلى الصعيد العالمي واختيار		
	وسائل التطور المستمر		
	يونيو 2009		الإنطلاق
	شتبر 2009		تاريخ الانتهاء
	4 أشهر		المدة
			التمويل

رقم النشاط تعريفه	المضمون
<b>15</b> <b>إنشاء بنك للمعلومات حول مشاريع الاستثمار والتصنيع في قطاع السيارات بالمنطقة</b>	<b>المرحلة الأولى:</b> انطلاقا من النسيج الصناعي المتوفّر بالمنطقة واحتياجات أصحاب القرار، وضع بنك للمعلومات للمشاريع الصناعية في قطاع السيارات
<ul style="list-style-type: none"> <li>• حسب وحدات العribات:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- الخارجي (مثلا الهياكل)</li> <li>- الداخلي (مثلا جهاز القيادة، طاولة القيادة)</li> <li>- المحرك (مثلا محرك كامل)</li> <li>- نظام امتصاص صدمات التعليق</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• حسب الحرف/ تكنولوجيا متفاعلة:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- الصناعة البلاستيكية</li> <li>- الصناعة الحديدية</li> <li>- نسيج</li> <li>- مطاط</li> <li>- إلكترونـيك</li> <li>- الخ...</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• حسب قطاع السيارات</li> </ul>	<b>المرحلة الثانية:</b> وضع برنامج تسويقي أولي للوحدات والقطع التي تعرف طلب متواصل (خدمات مسجلة) مع إمكانية الاستفادة من دعم الخبرات الخارجية
<b>الجهة المسئولة</b> <b>الجهات المساهمة</b> <b>النتيجة المتوقعة</b>	<b>اتحاد الجمعيات المهنية للسيارات بأغادير</b> <b>الوحدة الفنية لأغادير</b> <b>وضع رهن إشارة الصناع بالمنطقة، بنك معلومات حول مشاريع مدرورة وذات جاذبية بالمنطقة</b>
<b>الإنطلاق</b> <b>تاريخ الانتهاء</b> <b>المدة</b>	<b>يونيو 2009</b> <b>يوليو 2011</b> <b>25 شهر</b>
<b>التمويل</b>	<b>اتحاد الجمعيات/ الوحدة الفنية/ وزراء الصناعة بالدول الأربع          100.000 يورو (100 يوم. خبراء) في مرحلة أولى          وفي مرحلة ثانية. تحدد حسب العناصر المرجعية لبرنامج العمل</b>

رقم النشاط تعريفه	16 خلق منتدى سنوي للتبادل حول النقط المتعلقة بقطاع صناعة السيارات على مستوى المنطقة
المضمون	- وضع لجنة لتنظيم منتدى دائم (سنوي <sup>٩</sup> )
	• تحليل الأسواق
	• دراسة مقارنة
	• تبادل الخبرات
	• التكوين
	• فرص التكامل الصناعي والتكنولوجي والتجاري
	- تنظيم أول دورة
	يمكن تنظيم هذا المنتدى في إطار المعرض المتخصص بأغادير
الجهة المسئولة	اتحاد الجمعيات المهنية للسيارات بأغادير
الجهات المساهمة	الوحدة الفنية لأغادير
النتيجة المتوقعة	تبادل الخبرات
	تنمية الشراكة داخل المنطقة
	تنمية متابعة السوق المنافسة
الانطلاق	أكتوبر 2009
تاريخ الانتهاء	
المدة	
التمويل	

	<p>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير          دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب          السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول          العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر،          المغرب)</p>	<p>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement   ATU          Agadir Technical Unit</p>
	<p>التقرير الختامي - ابريل <b>2008</b></p>	

	<p>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير          دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب          السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول          العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر،          المغرب)</p>	<p>القرير الختامي - ابريل <b>2008</b></p>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------



## الملحقات

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## الملحقة الاولى: المعارض

<b>إيكيب أوتو باريس</b>	
<b>المكان</b>	حديقة المعارض باريس الشمال – فرنس
<b>التردد</b>	مرتين بالسنة
<b>القطاعات الممثلة</b>	تجهيزات العربات، تجهيزات الورشات
<b>عدد العارضين</b>	-
<b>عدد الزوار</b>	<b>104137</b>
<b>الجهات المنظمة</b>	<b>COM'EXPO PARIS</b>

<b>أوتوميكانيكا، فرنكفورت ألمانيا</b>	
<b>المكان</b>	حديقة المعارض باريس الشمال – فرنسا
<b>التاريخ</b>	من 16 إلى 21 سبتمبر 2008
<b>التردد</b>	مرتين بالسنة
<b>القطاعات الممثلة</b>	مكونات، أجزاء وتوابع السيارات، تجهيزات الورشات، الإصلاح، محطات خدمات السيارات
<b>عدد العارضين</b>	-
<b>عدد الزوار</b>	-
<b>الجهات المنظمة</b>	<b>Messe Frankfurt</b>

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>المركز معارض تجارة بولونيا</b>	<b>المكان</b>
<b>من 20 إلى 24 ماي 2009</b>	<b>التاريخ</b>
<b>مرتين بالسنة</b>	<b>التردد</b>
<b>تجهيزات مكونات، أجزاء وتوابع السيارات، ، الإصلاح، خدمات متعلقة بالسيارات</b>	<b>القطاعات الممثلة</b>
<b>-</b>	<b>عدد العارضين</b>
<b>-</b>	<b>عدد الزوار</b>
<b>PROMOTEC S</b>	<b>الجهات المنظمة</b>
<b>مоторتيك</b>	
<b>معرض مدريد – اسبانيا</b>	<b>المكان</b>
<b>من 10 إلى 14 مارس 2009</b>	<b>التاريخ</b>
<b>مرتين بالسنة</b>	<b>التردد</b>
<b>تجهيزات ومكونات العربات</b>	<b>القطاعات الممثلة</b>
<b>-</b>	<b>عدد العارضين</b>
<b>-</b>	<b>عدد الزوار</b>
<b>28042 IFEMA Madrid, اسبانيا</b>	<b>الجهات المنظمة</b>

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>المعرض التجاري للسيارات بإنجلترا</b>	
<b>المكان</b>	<b>NEC، برمينغهام ، إنجلترا</b>
<b>التاريخ</b>	<b>من 15 إلى 17 ابريل 2008</b>
<b>التردد</b>	<b>مرتين بالسنة</b>
<b>القطاعات الممثلة</b>	<b>صناعات النقل، تجهيزات ومكونات العربات</b>
<b>عدد العارضين</b>	-
<b>عدد الزوار</b>	-
<b>الجهات المنظمة</b>	<b>CRYSTAL COMMUNICATIONS كريستال هوس 14 طريق رينهم لندن - 6YX</b>

<b>معرض تونس الدولي للعربات SIAT</b>	
<b>المكان</b>	<b>حديقة المعارض . ومركز التجارة الدولية لتونس</b>
<b>التاريخ</b>	-
<b>التردد</b>	<b>مرتين بالسنة</b>
<b>القطاعات الممثلة</b>	<b>أهم مصنعي العربات ، والسيارات النفعية والشاحنات والحافلات ومصنعي مكونات السيارات وأجزاء التبديل والتوابع، مزودي تجهيزات الورشات والمحطات وموفرى الخدمات ذات الصلة</b>
<b>عدد العارضين</b>	<b>174 سنة 2005</b>
<b>عدد الزوار</b>	<b>82451 سنة 2005</b>
<b>الجهات المنظمة</b>	<b>شركة المعارض الدولية لتونس</b>

اوتوبارتس مصر	
المكان	القاهرة
التاريخ	مرتين بالسنة
التردد	اجزاء، مكونات وتوابع السيارات
القطاعات الممثلة	عدد العارضين
عدد الزوار	الجهات المنظمة
اوتوميك مصر	
المكان	ارض المعرض الدولية لمصر ، شارع ممدوح سالم، القاهرة.
التاريخ	من 4 إلى 9 يونيو 2008
التردد	مرتين بالسنة
القطاعات الممثلة	معرض السيارة، الحافلة، وتجهيزات الورشات، الأجزاء والتتابع
عدد العارضين	345 سنة 2007 380 متوقعة سنة 2008
عدد الزوار	420135 سنة 2007 440000 متوقعة سنة 2008
الجهات المنظمة	ACG ، رقم 261 المعادي الجديدة ، القاهرة ، مصر

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## اكيب اوتو الجزائر

<b>حديقة المعارض بالجزائر</b>	<b>المكان</b>
<b>من 31 مارس 2008 إلى 3 ابريل 2008</b>	<b>التاريخ</b>
<b>مرتين بالسنة</b>	<b>التردد</b>
<b>معرض تجهيزات السيارة و الورشات،</b>	<b>القطاعات الممثلة</b>
<b>2007 سنة 157</b>	<b>عدد العارضين</b>
<b>2007 سنة 4680</b>	<b>عدد الزوار</b>
<b>COM'EXPO PARIS</b>	<b>الجهات المنظمة</b>

## معرض تيكاوتو المغرب : المعرض المتوسطي لتكنولوجيات و خدمات السيارات

<b>مكتب المعارض بالدار البيضاء</b>	<b>المكان</b>
<b>من 21 إلى 25 نونبر 2007</b>	<b>التاريخ</b>
<b>مرتين بالسنة</b>	<b>التردد</b>
<b>تجميع العربات، تجهيزات التركيب الأولى، اجزاء التبديل والتوابع، المنتوجات البترولية، لوازم وتجهيزات الورشات، خدمات السيارات</b>	<b>القطاعات الممثلة</b>
<b>الجمعية المغربية لصناعة وتسويق السيارات  <a href="http://www.tecautomaroc.com">www.tecautomaroc.com</a></b>	<b>الجهات المنظمة</b>

## الملاحة الثانية : تركيا

### البطاقة الوصفية

لدان أغادير	تركيا	معطيات 2006
125	69,5	السكان (بالملايين)
		الطلب
7,2	8,4	أسطول السيارات (بالملايين)
16	9	متوسط عمر أسطول السيارات
57	115	نسبة كثافة السيارات
5,2	5	السيارات الخاصة (بالملايين)
2,0	3,4	السيارات النفعية وغيرها (بالملايين)
382	670	مبيعات السيارات الجديدة (بالآلاف)
		العرض
28	15	عدد وحدات التجميع
21 150	130 000	عدد العمال
122 900	1 100 000	الإنتاج (بالوحدة)
1 770	800 000	الإنتاج (بملايين الأورو)
	7 460	الصادرات (بالوحدة)
417	1 100	الصادرات (بملايين الأورو)
101 300	120 000	عدد شركات تجهيز السيارات
2 310		عدد العمال
1 536	3 250	الإنتاج (بملايين الأورو)
		الصادرات (بملايين الأورو)

### وصف قطاع صناعة السيارات و التجهي:

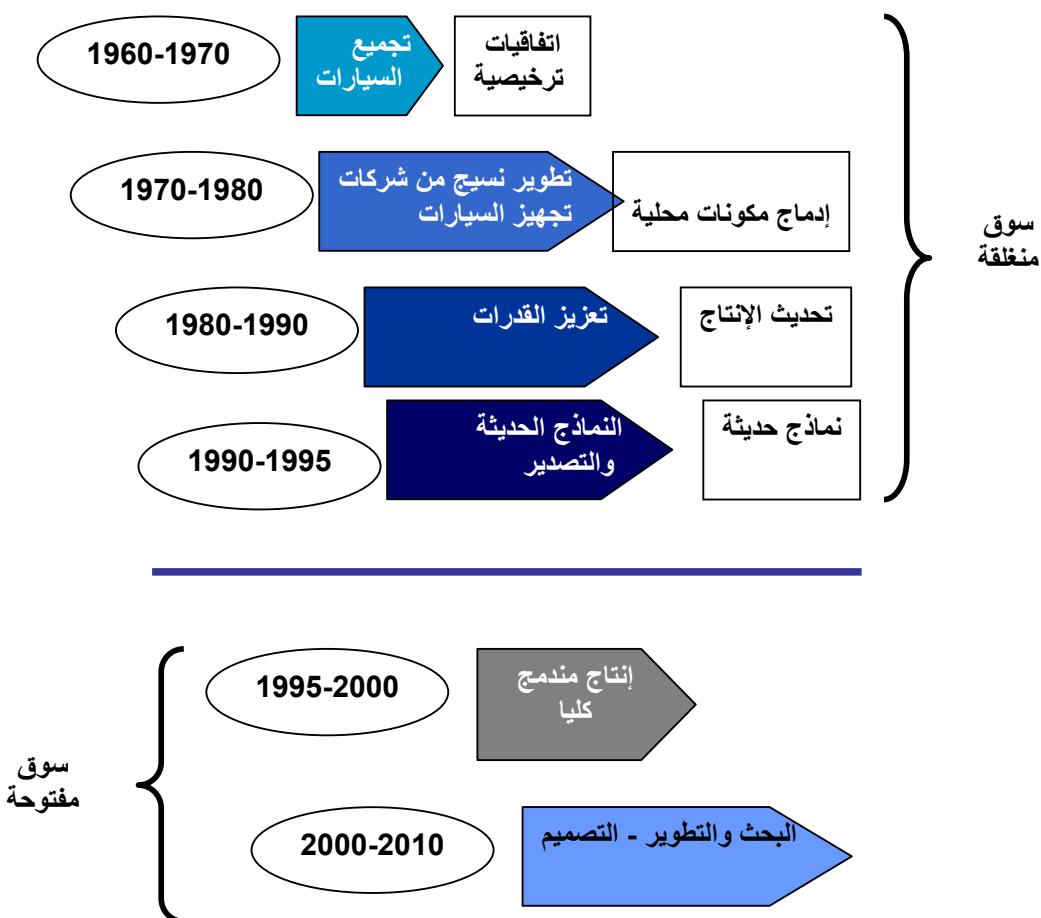
تعتبر صناعة السيارات قطاعا هاما وجد نشيط في تركيا، حيث تضم 15 مصنعا وأكثر من ألف شركة تجهيز. وتشكل هذه الصناعة أهم ثاني صادرات البلد (بعد النسيج/الملابس) وأهم نقطة تبادل بين فرنسا وتركيا.

تطورت صناعة تجهيز السيارات منذ السبعينات نظرا لمركز مصنيع السيارات خاصة رونو و فيات حيث جذبوا على أثرهم مجموعة من المجهزين العالميين. و كانت آنذاك صناعة تجميع تستهدف السوق المحلية بالأساس و محمية بالحواجز الجمركية.

ولقد أدى دخول الاتفاقية الجمركية مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ، في يناير 1996، إلى إنشاء القطاع، حيث أن مجموعة من المصنعين (رونو و فيات ثم توبيوتا وفورد...) اختاروا تركيا كأرضية للتصدير نحو أسواق أوروبا الغربية.

وفي السنوات الأخيرة، عرفت الصناعة نموا ملحوظا وتحسنت الجودة: حازت معظم شركات التجهيز التركية على شهادات الجودة من نوع ISO TS 16949 أو ISO 9000 و ISO 14000 ، مما يسمح لها بالتصدير إلى الأسواق الخارجية مباشرة أو بطريقة غير مباشرة كمزودين لأجزاء السيارات.

وفي هذا الصدد، فقد استفادت شركات التجهيز القائمة بتركيا من سياسة "الإمداد العالمي" المعتمدة من طرف شركات التجميع العالمية.



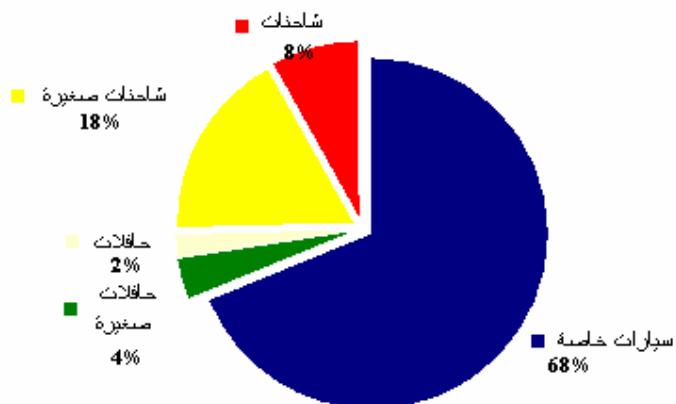
### هدف 2010 : قطب الجودة

- سيتم إنتاج مليوني سيارة في أفق 2015
- أن تكون مركز جودة من حيث الإنتاج والبحث والتطوير

## تحليل الطلب:

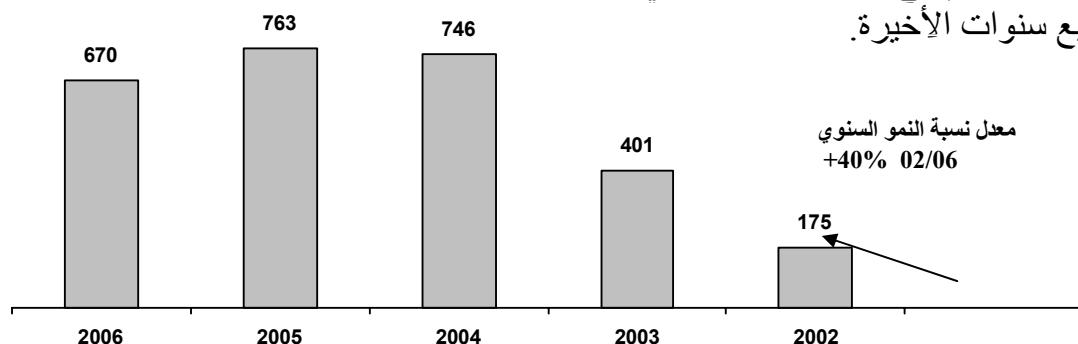
### • أسطول السيارات: 8,4 مليون سيارة

في 2005، كان أسطول السيارات التركي يقدر بـ 8,4 مليون سيارة ويشمل 5 ملايين سيارة خاصة. ويبلغ متوسط عمر الأسطول 9 سنوات.



ويشهد الطلب على السيارات تطويراً دورياً حسب الظروف الاقتصادية. في بين 2002 و2005، تضاعفت المبيعات 4 مرات لتصل إلى 763000 وحدة.

وفي 2006، تم بيع 670000 سيارة في السوق التركية، وذلك بزيادة 40% سنوياً على مدى الأربع سنوات الأخيرة.

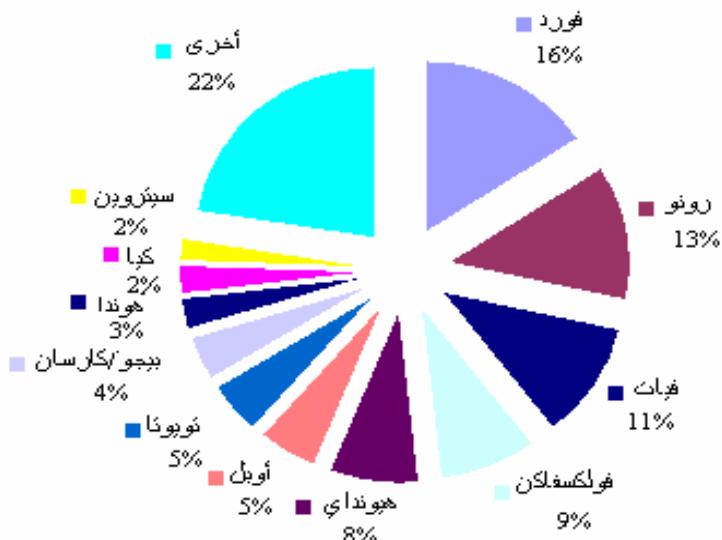


تصل نسبة كثافة السيارات إلى 115 سيارة لـ 1000 نسمة.

## • العلامات التجارية المسوقة:

تهيمن على السوق 11 علامة تجارية تحقق حوالي 80% من مجموع المبيعات السنوية.  
 وتمثل الواردات 60% من المبيعات المحلية.

العلامات التجارية	المجموع	سيارات CKD	سيارات CBU	مبيعات 2006
فورد	16%	64 597	42 075	106 672
رونو	13%	51 567	33 443	85 010
فيات	11%	57 464	14 919	72 383
فولكسفاجن	9%	-	59 249	59 249
هيونداي	8%	26 427	27 052	53 479
أوبيل	5%	-	34 947	34 947
تويوتا	5%	16 436	15 126	31 562
بيجو/كارسان	4%	9 169	18 831	28 000
هوندا	3%	12 632	6 259	18 891
كيا	2%	-	15 180	15 180
سيتروين	2%	-	14 748	14 748
أخرى	22%	29 708	120 171	149 879
	60%	268 000	402 000	670 000
	40%		60%	



## تحليل العرض:

### التجمیع:

يضم نشاط التجمیع 15 مصنعاً منهم 5 يصنون سيارات خاصة. في 2006، صنعت تركيا 1,5 مليون سيارة، أكثر من نصفها سيارات خاصة لطاقة إنتاجية تتجاوز 1,1 مليون سيارة. في 2007، قدر الإنتاج بـ 1,1 مليون سيارة مما يعادل نمواً يقدر بـ 7% بالمقارنة مع 2006.

ويعزى هذا النمو إلى السيارات التجارية، خاصة الشاحنات الصغيرة (فان، ميني فان، سيارات النقل بيك أب) التي مثلت 68% من مجموع إنتاج السيارات التجارية. و من ثم فإن تركيا هي أول مصنع للحافلات في أوروبا.

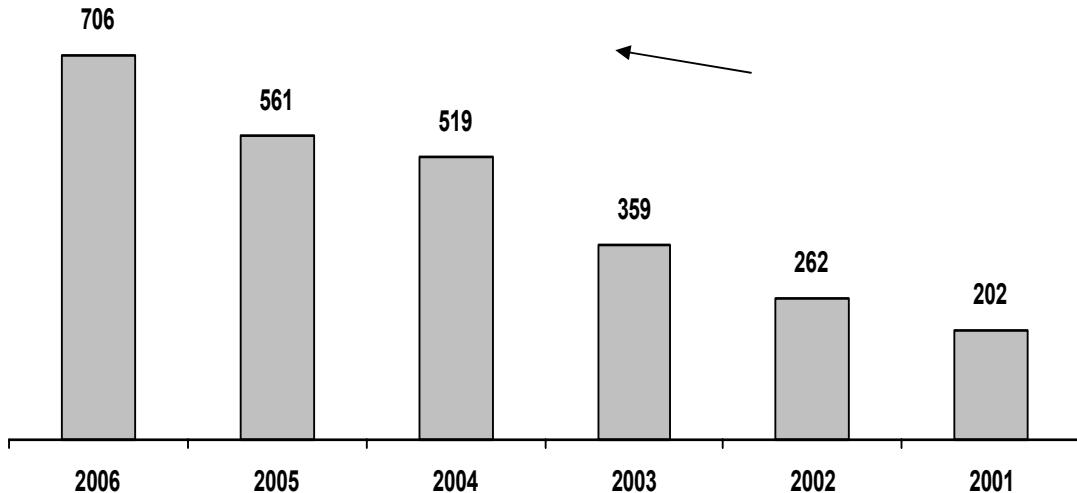
### جدول: صناعة السيارات في تركيا

التغير	2007		2006		السيارات الخاصة
	السيارات التجارية	السيارات الخاصة	السيارات التجارية	السيارات الخاصة	
		+		السيارات التجارية	
1%	260 000	258 126	258 126	0	فورد أوتوسان
12%	255 000	228 593	0	228 593	أوياك رونو
6%	190 000	178 434	98 705	79 729	توفاس فيات
5%	185 000	176 688	0	176 688	تويوتا
14%	69 500	60 895	18 545	42 350	هيونداي
118%	40 000	18 322	0	18 322	هوندا
0%	15 000	15 209	15 209	0	مرسيديس بنز
0%	12 500	12 524	12 524	0	بيجو كرسان
-4%	72 800	76 196	76 196	0	أخرى
<b>7%</b>	<b>1 099 800</b>	<b>1 024 987</b>	<b>479 305</b>	<b>545 682</b>	<b>المجموع</b>

المصدر: المهمة الاقتصادية و الجمعية التركية لشركات التجهيز

حتى نهاية التسعينات، كانت صناعة السيارات التركية تزود السوق المحلية بشكل حصري تقريباً. ومنذ 2001، توجهت استراتيجية المصنعين نحو التصدير بوضوح. فتضاعفت الصادرات 3 مرات بين 2001 و 2006 لتنتقل من 200000 إلى 700000 سيارة.

وفي 2006، صدرت تركيا 706000 سيارة أي ما يعادل زيادة 35% بالمقارنة مع 2005. أهم المصنعين الموجودين هم فورد وأوياك رونو وتوفاس (فيات) وتويوتا و هيونداي وهوندا.



### شركات تجهيز السيارات:

يعتمد مصنعي السيارات على شبكة تتكون من أكثر من 1100 مزود، القادر على إنتاج 80% من المعدات الازمة لصناعة السيارات التركية.

تعتبر مجموعة شركات تجهيز السيارات من الطراز الرفيع، غنية و ذات جودة عالية في تركيا، نظراً لمركز شركات التجهيز العالمية الكبيرة. في 2006، بلغ عدد شركات تجهيز السيارات من المرتبة 1 العاملة في تركيا 300 شركة. و بالإضافة إلى ذلك، فإن الجمعية التركية لشركات تجهيز السيارات تأسيس قد رصدت 185 شراكة بين شركات محلية وأخرى أجنبية في تركيا.

وهكذا، يتكون النسيج الصناعي بتركيا من 3 فئات من المزودين:

- شركات من أصل أجنبي: فروع، ومشاريع مشتركة، ورخص. يعتبر هؤلاء المزودين الرسميين في التجميع الأولي وقطع الغيار الأصلية. منتجاتهم لها جودة مماثلة للمنتجات المصنعة في باقي دول العالم. و بالإضافة إلى ذلك فإنهم يتوفرون على تكنولوجيات عالية.
- المصنعون المستقلون: يمكن اعتبارهم ضمن مزودي التجميع الأولي كما أنهم حاضرون في التجميع الثانوي وسوق قطع الغيار المستقل. بإمكانهم صنع قطع خاصة بالسيارات التجارية.
- الشركات الصناعية الصغيرة: تنتج هذه الشركات قطعا ذات قيمة مضافة منخفضة موجهة فقط للسوق المحلية لقطع الغيار. وبإمكانها تزويد السوق الغير الرسمية والسوق السوداء.

في 2006 ، بلغت صادرات مكونات وقطع غيار السيارات 3،3 مليار أورو.  
 مجموعة المعدات التي تنتجهما شركات تجهيز السيارات في تركيا متنوعة جدا:

- أنظمة المحرك الكاملة
- أنظمة الفرملة و مكوناتها
- قطع الواصل
- قطع بلاستيكية
- مجموعات الكهرباء
- زجاج السيارات
- الكراسي والمكونات
- المعدات الكهربائية
- أنظمة الإضاءة
- العجلات
- البطاريات
- الهيكل الخارجي
- الهيكل الداخلي

## تحليل تنافسي

يعد مجال السيارات أهم القطاعات بتركيا، حيث يضم 15 مصنعاً وما يزيد عن 1000 مجهز ويمثل ثاني قطاع مصدر بعد النسيج والالبسة.

تطور صناعة تجهيزات السيارات مع بداية السبعينيات، بسبب تواجد مصنعي السيارات (خصوصا Fiat و Renault ) الذين حفزو بدورهم العديد من المجهزين العالميين للتوسيع بالقرب منهم.

تعلق الامر في البداية، بصناعات تجميع، موجهة فقط للسوق المحلية ومحمية بالقيود الجمركية.

مع دخول الاتفاق الجمركي مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ خلال شهر يناير 1996 ، تم إعطاء دفعة قوية لتطوير القطاع: العديد من المصنعين (Renault, Fiat و بعدها Toyota و Ford....) اختاروا تركيا كقاعدة للتصدير إلى الأسواق الأوروبية الغربية.

اعتمد المصنعون على شبكة تضم أكثر من 1100 ممون، قادرين على توفير 80 في المائة من التجهيزات الضرورية لصناعة السيارات بتركيا.

و بتركيا فئة المجهزين من الرتبة 1 غنية و ذات جودة، ويرجع هذا طبعاً لتواجد كبار المجهزين العالميين بالسوق.

على المستوى الجغرافي، يتمركز مجهزو السيارات بمنطقة مرمارا خصوصاً بمدينة بورصا، حيث توجد وحدتي إنتاج السيارات Renault و Fiat و منطقتي مخصصتين لهذا الغرض.

الجمعية التركية لمجهزي السيارات TAYSAD تسير منذ 1999 منطقة صناعية مخصصة لصناعة السيارات (بمساحة 2500 متر مربع).

ظهرت الموجة الأولى للترحيل داخل السوق التركية بالسبعينات في (Valéo, BURSA, Faurecia, MGI Coutier, Mecaplast, Renault Plastic Ominium, Safanou, Unifil,) متقدمة بموجة ثانية بالسبعينات (MGI Coutier, Mecaplast, Renault Plastic Ominium, Safanou, Unifil,) تجد هذه الشركات حالياً منافذ لها عند مصنعين آخرين. هناك اهتمام متزايد لشركات فرنسية أخرى في مجال التجهيزات بالسوق التركية.

خلال السنوات الأخيرة، ارتفعت وثيرة الإنتاج، كما ارتفعت جودة المنتجات: غالباً المجهزين الأتراك يتوفرون على علامات جودة من نوع ISO 9001، ISO 14000، ISO 9001 ISO TS 16949 ISO 244، مما يسمح لهم بالتصدير، إما مباشرة نحو الأسواق الخارجية أو بصفتهم مزودين بقطع الغيار للسيارات المصنعة بتركيا والموجهة للتصدير. وفي هذا الصدد فإن سياسة Global Sourcing أو التوريد الإجمالي المعتمدة من بعض المصنعين تعود بالنفع على المجهزين المتواجدين بتركيا.

تشكلية التجهيزات المنتجة من قبل مجهزين أتراك جد متنوعة، نظام كامل للمحركات، نظام كبح ومكوناته، قطع بلاستيكية، زجاج السيارات، مقاعد ومكوناتها، تجهيزات كهر بائية ومدخرات كهر بائية، أنظمة الإضاءة.

النسيج الصناعي لمجهزي السيارات بتركيا متتنوع بحيث نجد 3 فئات:

- الشركات الأجنبية، فروع على شكل شركات مشتركة (Joint-venture) أو مصنع تحت شهادة (أوروبية، أمريكية، يابانية أو كورية).

تستفيد هذه الشركات من تكنولوجيا تتماشى مع المتطلبات وتمثل ممونين أو مزودين رسميين للتجهيزات من التركيب الأولى أو أجزاء التبديل. جودة المنتجات التي يتم صنعها داخل هذه الشركات تكون مماثلة لتلك المتعلقة بمنتجات باقي مصانع العالم. وتضم الجمعية التركية لمجهزي السيارات 185 شراكة بين شركات محلية وأجنبية بتركيا.

- المجهزين الأحرار الذين يستطيعون الحفاظ على مكانتهم أيضا كمجهزين بالتركيب الأولي ومتواجدين بسوق التركيب 2 وسوق التبديل الحر. يستطيع هذا النوع من المجهزين تطوير واقتراح أجزاء من ابتكارهم الشخصي، حيث توجه هذه الأجزاء خصوصا نحو سوق السيارات النفعية والشاحنات.

- الشركات التقليدية المنتجة لأجزاء ذات قيمة مضافة منخفضة ووجهة فقط لسوق التبديل المحلي. هذه الشركات تمون في بعض الأحيان السوق المحلية لقطع الغيار غير الأصلية. مجهزو السيارات المحليون لا يقتصرن حاليا على السوق المحلية: يطورون مبيعاتهم، مع إمكانية الاستثمار بالخارج، خصوصا باتجاه الدول الأوربية.

كما أن الاستثمار بالتطوير والبحث، يبقى ضعيفا، وفي تطور. لكن هذه الخصصيات تتطبق فقط على المجهزين الأكثر نجاعة بالسوق، وبالتالي فهناك هوة كبيرة بدأت تظهر بين المجهزين القادرين على ربط شركات مع شركات أجنبية أو تكون مباشرة معتمدة من قبل المصنعين وبين المجهزين الغير متوفرين على هذه الوسائل والإمكانيات.

الآفاق بالنسبة للمجهزين بتركيا واحدة لأنها، حسب جميع التكهنات، يعتبر إنتاج السيارات، المدعوم عبر عملية التصدير، في تطور مستمر في أفق السنوات المقبلة. الصادرات من أجزاء السيارات وتجهيزاتها عرفت خلال السنوات الأخيرة، ارتفاعا نسبيا، حيث بلغت 3 مليارات دولار سنة 2004 (31 في المائة بالنسبة لسنة 2003) و 3.6 مليارات دولار سنة 2005 (20+ في المائة بالنسبة لسنة 2004). أكثر من 60 في المائة من صادرات تركيا موجهة إلى الاتحاد الأوروبي.

أهم أسواق مجهزي السيارات بتركيا عند التصدير، هي: ألمانيا (25 في المائة)، إيطاليا (10 في المائة)، فرنسا (9 في المائة)، إنجلترا (6 في المائة)، بلجيكا (7 في المائة) وإسبانيا (3 في المائة).

## • السوق:

### مزايا السوق:

تزخر تركيا بعدة مزايا تسمح للمجهزين بتركيا بالاستفادة من التموقع الجيد داخل السوق العالمية:

- يد عاملة منخفضة نسبيا (2 إلى 4 مرات أرخص من فرنسا)، مؤهلة وذات إنتاجية عالية؛
- تبعا للاتحاد الجمركي بين تركيا والاتحاد الأوروبي، يستفيد هذا البلد من الإعفاء من الرسوم الجمركية؛
- السوق التركية مهمة وتزخر بقدرة هائلة على التطور؛

- الموقع الجغرافي يسهل التصدير نحو البلدان المجاورة؛
- نسيج المزودين مكثف و يتميز بمهارة هائلة اعتباراً لأهمية الاستثمارات المنجزة بالقطاع.

#### **سلبيات السوق:**

تتوفر السوق التركية أيضاً على سلبيات: كلفة الكهرباء مرتفعة، ضرائب مرتفعة عند شراء السيارات، انتباخ و ظهور منافسين جدد (دول شرق أوروبا، إيران) ضعف في مجال البحث والتطوير، بiroocratic و تعقيدات إدارية، ترويج أجزاء و سلع غير أصلية.

#### **• العرض**

العرض المحلي شاسع و متنوع. بعض التكنولوجيات والتجهيزات لا تستجيب لمتطلبات السوق.

#### **مزايا العرض:**

- تحويل المعادن و الميكانيك: صناعة أجزاء بالدوبار (مداببة أو مقولبة)، وجود مصانع 100% تركية تتجاوب مع متطلبات المصنعين، نشاط هام للتقطيع والقولبة، معرفة مستحسنة للتصميم والإنتاج بالنسبة للأجزاء والأدوات. قطاع السباكة متواجد بقوة، لكن التكنولوجيا المتواجدة لا زالت غير كافية بالنسبة للمصنعين المعتمدين على تقنيات دقيقة.
- تحويل البلاستيك: عدد كبير من المجهزين (شركات أجنبية و محلية) لكنهم في بعض الأحيان يفتقرن لدرأية كافية بسلسلة التحويل
- تجهيزات كهربائية وإلكترونية: متواجد مجهزين عالميين كبار، حتى في مجال الصنافير الكهربائية (Yazaki, Delphi,...)

#### **سلبيات العرض:**

- تصنيع - تعرية، يحتاج إلى المزيد من التطوير، لأن هذا النشاط كان في السابق ينجز من قبل المصنعين أنفسهم. تحويل المعدن، عبر إزالة مواد، غير متطور بالمقارنة مع تغيير شكل المعدن.
- أدوات وأجزاء لصناعة البلاستيك: صناعة قوالب لتحويل البلاستيك تتسم بالضعف (في حين أن صناعة أدوات من أجل القوالب متطرفة نسبياً)
- معالجة سطح المواد: هناك عدة شركات محلية تتنشط بهذا المجال، لكن مستوى الجودة لا يستجيب بصفة عامة لمتطلبات سوق السيارات
- ضعف أيضاً بنشاط الغلفة.
- أجهزة الربط
- أنظمة ذاتية الحركة والآلية.

## الملحقة الثالثة:

### الفرص المتاحة بفضل قواعد المنشأ

#### تحديد المنشأ التفضيلي

تعد قواعد المنشأ بمثابة وسيلة في خدمة السياسة الاقتصادية. ويطمح هذا النظام إلى تسهيل الاندماج الاقتصادي بين الشركاء من نفس المنطقة التفضيلية.

والمنشأ هو الجنسية الاقتصادية للسلع المتبادلة في التجارة العالمية. تحديد جنسية سلعة أمر ضروري لمعرفة إن كان بإمكان هذه الأخيرة الاستفادة من ميزات تعرفية (تخفيض أو إعفاء من الرسوم الجمركية) أم لا. يتعلق الأمر إذن بمنشأ تفضيلي أو منشأ غير تفضيلي.

فيما يتعلق باتفاقية أغادير، فهي تدخل ضمن اتفاقية برشلونة التي تثير العلاقات بين الاتحاد الأوروبي و دول المنطقة الأورومتوسطية و تتوقع التأسيس التدريجي لمنطقة تبادل حر من خلال إنشاء اتفاقيات ثنائية و محلية للشراكة و التبادل الحر.

وتعتبر اتفاقية أغادير من بين الاتفاقيات الأولى جنوب - جنوب التي تم عقدها من أجل هذا الإدماج الاقتصادي. و هي نفس قواعد المنشأ التي نص عليها الاتفاق الأوروبي.

وفي نطاق المبادرات بين بلدان اتفاقية أغادير، يمكن تحديد منشأ سلعة من الاستفادة من الإعفاء من الرسوم الجمركية. فمثلا، يمكن أن تصدر سلعة منشأها المغرب نحو بلد آخر من البلدان الثلاثة الشركاء مع إعفائها من الرسوم الجمركية. و بالمثل، فسلعة مصرية يمكنها أن تصدر نحو الاتحاد الأوروبي، تونس، المغرب، و الأردن مع إعفائها من الرسوم الجمركية. يتعلق الأمر إذن بمنشأ تفضيلي.

#### • معايير تحديد المنشأ التفضيلي في اتفاقية أغادير

يمنح المنشأ التفضيلي للسلع الآتية من بلدان محددة عندما تستجيب هذه السلع إلى معايير محددة. يتضمن الملحق الثاني لاتفاقية بروتوكول الحصول على المنشأ: العمليات التي يجب القيام بها للحصول على المنشأ و يبين إذن ما يجب أن تمر به سلعة للاستفادة من المنشأ التفضيلي.

المبدأ الذي تنص عليه اتفاقية أغادير حسب المادة الثانية هو لاكتساب صفة المنشأ من بلد ما، فإن هذه السلع إما ينبغي أن تكون قد صنعت بكمالها في هذا البلد، وإما أن تكون المواد المستوردة قد خضعت لعمليات تشغيل أو تصنيع كافية.

ويقوم هذا المبدأ على قواعد المنشأ و التراكم التي وردت في الاتفاقية الأورو - متوسطية. وتحتم المادة الرابعة من الاتفاقية تعریفا و لائحة للمنتجات المصنعة بالكامل.

أما فيما يخص المنتجات المصنعة من مواد أولية مستوردة من بلدان أخرى، فهناك عدد من المعايير المستعملة لمعرفة ما إذا كانت هذه المنتجات تستفيد أم لا من التفضيل، أي ما إذا كانت قد تعرضت لعمليات التصنيع أو التشغيل كافية أم لا. هذه المعايير محددة في المادة الخامسة من الملحق الثاني لاتفاقية.

ولقياس درجة التصنيع أو التشغيل و معرفة ما إذا كانت كافية، تستعمل ثلاثة معايير:

- معيار تغيير البند في النظام المنسق
- معيار القيمة المضافة، المستعمل أساسا لتحديد منشأ السلع الصناعية: لا يجب أن تتعدى قيمة السلع المستوردة، المدمجة في السلع المحصل نسبة معينة لكي تستفيد من صفة المنشأ التفضيلي؛
- معيار التصنيع الخاص: تتبع بعض السلع قواعد خاصة تصف التصنيع الذي يمنحها صفة المنشأ. وهذا المعيار يخص أساسا سلع قطاع النسيج .

يؤخذ معيار تغيير البند في النظام المنسق بعين الاعتبار عندما يعكس تحولا كافيا. ويمكن أن يكون المعياران الآخرين بديلين (أو مكملين) لمعيار تغيير البند في النظام المنسق.

مثلا: توربينة مصنفة تحت الوضعية 8411 مصنوعة في تونس من سلع مستوردة من الهند، لا يمكنها الحصول على المنشأ التفضيلي إلا إذا استجابت لمعايير التصنيع أو التشغيل الكافية الآتية:

- إما أن تكون جميع المواد و السلع المستعملة لإنتاج توربينة مصنفة ضمن بند مختلف عن 8411 و كذلك يجب ألا تتجاوز المواد التي ليست لها صفة المنشأ نسبة 40% من سعر المنتوج عند التسليم لدى باب المصنع؛
- أو أن لا تتجاوز نسبة هذه السلع التي ليست لها صفة المنشأ 25% من سعر المنتوج عند التسليم لدى باب المصنع.

مثال آخر: نفس التوربينة مصنفة تحت البند 8411 من النظام المنسق ومصنوعة في تونس من سلع مستوردة من مصر يمكن أن يعاد تصديرها إلى المغرب بصفة منشأ تونس التفضيلي وإعفاؤها من الرسوم الجمركية.

في حالة سلعة مصنفة تحت البند 8408 من النظام المنسق ، مثلما هو الحال لمحركات الدبيزل: للحصول على صفة المنشأ فالمعايير المعتمد هو القيمة المضافة، و بذلك فنسبة السلع التي ليست لها صفة المنشأ يجب أن لا تتعدي 40% من سعر المنتوج عند التسليم لدى باب المصنع.

## • الإعفاء من الرسوم الجمركية في اتفاقية أغادير

يقدم الملحق الأول لاتفاقية أغادير لائحة بجميع السلع المغوفية تماماً من الرسوم الجمركية حالما تدخل الاتفاقية حيز التنفيذ. يتعلق الأمر بلائحة حسب البلدان. فمثلاً هناك لائحة أولى تتضمن و تحدد جميع السلع ذات المنشأ الأردني و المصري و التونسي التي تعفى تماماً من الرسوم الجمركية عند تصديرها إلى المغرب. وبالمثل، هناك لائحة ثانية تحدد جميع السلع ذات المنشأ المغربي و المصري و الأردني التي تعفى تماماً من الرسوم الجمركية عند تصديرها إلى تونس.

## • بروتوكول تراكم قواعد المنشأ:

إذا ارتكزنا على عملية التصنيع، من الشائع أن تشارك شركتان أو عدة شركات متمركزة في دول مختلفة في إنتاج السلع تامة الصنع.

عندما تطبق دولتان أو عدة دول نفس قواعد المنشأ و تبرم اتفاقيات تبادل حر، فبإمكانها تراكم المنشأ. مما يعني أن السلع التي اكتسبت صفة المنشأ في بلد ما يمكن إدماجها مع منتجات بلد آخر دون أن يؤثر ذلك سلباً على المقام التفضيلي للسلعة.

تنص المادة الثالثة من البروتوكول الأوروبي - متوسطي على أن "السلع تعتبر ذات منشأ من الاتحاد الأوروبي إذا حصل عليها هناك انطلاقاً من مواد من بلغاريا أو سويسرا أو أيسلندا أو النرويج أو رومانيا أو تركيا أو الاتحاد الأوروبي بشرط أن تكون هذه السلع خضعت لعمليات التصنيع أو التشغيل في الاتحاد الأوروبي، متعددة العمليات المستهدفة من طرف المادة 7. و ليس من الضروري أن تكون هذه المواد قد خضعت لعمليات التصنيع أو التشغيل الكافية.

ولذلك، في حالة التراكم، ليس من الضروري أن تكون عمليات التصنيع أو التشغيل التي خضعت لها المنتجات ذات منشأ بلد شريك تصنيعاً أو تشغيلاً كافياً لكي يمنح المنتوج النهائي منشأ البلد الشريك ، شريطة أن تتعدى العمليات الغير كافية المذكورة في المادة 7. جميع العمليات الغير كافية الواردة في المادة 7 من البروتوكول الأوروبي - متوسطي أعيد ذكرها في المادة 6 لاتفاقية أغادير.

وتساهم قواعد تراكم المنشأ في جعل مبدأ التصنيع أو التشغيل الكافي أكثر مرونة: فهي تسمح لبلد بالاستعمال المتزايد لمواد مستوردة من البلدان الشريكية الأخرى، مع إعفاء هذه المواد المستوردة الآتية من البلدان الشريكية من ضرورة التحويل الكافي.

طبقاً للمادتين 3 و 4 من البروتوكول، لكي تحصل سلعة مصنعة في إحدى دول منطقة أكادير على صفة المنشأ:

- ليس من الضروري أن يكون التصنيع أو التشغيل الذي خضعت له السلع المستوردة من دول أعضاء منطقة أكادير كافي
- لكن التصنيع أو التشغيل الذي تتعرض له السلع الأخرى المستوردة (خارج دول أكادير) يجب أن يكون كافياً.

لا تطبق مرونة قواعد المنشأ إلا على السلع المستوردة من الدول الأعضاء، بينما جميع السلع المستوردة من طرف آخر غير دول أكادير حسب قواعد الاتفاقية المبرمة، كيما كان من شأنها، تخضع لعمليات التصنيع أو التشغيل الكافي. أما المواد أو المكونات التي لم تكتسب صفة المنشأ يجب أن يتم تصنيعها بطريقة كافية لكي تحصل على صفة المنشأ، وبذلك تستفيد من قواعد التراكم المحددة في الاتفاقية.

#### خلاصة:

تمكّن اتفاقية أكادير من التراكم القطري بين الدول الأربعة الأعضاء في الاتفاقية. قواعد هذا التراكم هي كالتالي:

- المواد المستوردة من الدول الشريكية ليست ملزمة بأن تكون محولة بطريقة كافية
- السلعة المحصل عليها عن طريق التراكم تحصل على منشأ البلد الذي حصل فيه آخر تحويل يتعدى العمليات غير الكافية، أو منشأ البلد الذي أعطى أكبر قيمة مضافة فيما يخص مواد المنشأ
- السلع التي لا تتعرض لأي تصنيع في بلد شريك تحافظ على منشأها عندما تصدر من جديد نحو بلد شريك

#### • إمكانيات استغلال تراكم قواعد المنشأ:

- التراكم الثنائي مع الاتحاد الأوروبي: في كل من الدول الأربعة الأعضاء التي أبرمت اتفاقاً تفضيلياً ثانياً مع الاتحاد الأوروبي، فإن السلع الآتية من أحد الطرفين و التي يتم تحويلها في الطرف الآخر تعتبر صفة منشأ الطرف الثاني. بعبارة أخرى، التحويل الذي تخضع له المواد الأولية المستوردة من البلد الشريك ليس من اللازم أن يكون "كافياً" حسب قواعد المنشأ. يعمل التراكم الثنائي على زيادة الاندماج الاقتصادي بين كل بلد و الاتحاد الأوروبي و بين الدول الأعضاء في الاتفاقية فيما بينهم.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل وتسهيلات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

- التراكم القطري بين الدول الأربعة: يتعلق الأمر بتراكم ثنائي ممدد إلى البلدان الأربعة المرتبطة باتفاقية أغادير. سوف يمكن هذا التراكم من تشغيل المبادلات بين الدول الأعضاء لاتفاقية أغادير
- التراكم القطري بين الدول الأربعة و الاتحاد الأوروبي و الجمعية الأوروبية للتبادل الحر: دخل هذا التراكم حيز التنفيذ منذ 01 غشت 2007. في هذه الحالة الخاصة فالدول الأربعة الأعضاء في اتفاقية أغادير بإمكانهم أن يلعبوا دور مناولين للاتحاد الأوروبي والجمعية الأوروبية للتبادل الحر
- يمكن أن يطبق التراكم القطري بين الاتحاد الأوروبي و المغرب و تونس و مصر وتركيا ابتداء من فاتح يوليوز 2006

#### • فصل حضر رد الرسوم الجمركية:

يطبق على المواد التي لم تكتسب صفة المنشأ من المنطقة و التي، إضافة إلى كونها مصنعة ومشغلة بطريقة كافية، يجب أن تدفع الرسوم الجمركية اللازم دفعها في البلد الذي أصدر دليل المنشأ القضيلي

#### • إثبات المنشأ

يستمر إثبات طابع المنشأ لسلعة ما بشهادة المرور أور 1 المسلمة من طرف السلطات الجمركية أو عبر التصريح بالفاتورة، غير أن أهمية معرفة الظروف التي اكتسبت فيها المواد و/أو المنتجات صفة المنشأ تبرر إصدار و استعمال دليل منشأ محدد: شهادة أوروميد أو التصريح على فاتورة أوروميد

يجب استعمال هذه الوثائق عندما يتم اكتساب المنشأ:

- بالتراكم، مع بلد متوسطي أو جزر فارو
- بدون التراكم، مع بلد متوسطي أو جزر فارو، لكن بنية إعادة تصدير أو استخدام هذا المنتج داخل المنطقة

توضح شهادة أوروميد في خانتها 7 شروط اكتساب المنشأ، بموجب قواعد التراكم الأوروبي متوسطي، بفضل تأشير إحدى التصريحين التاليين:

- إذا تم الحصول على المنشأ بتطبيق التراكم بمواد مصدرها واحد أو أكثر من البلدان المشار إليها في المادتين 3 و 4 من البروتوكول الأورو متوسطي (تراكم مطبق مع...اسم البلد )
- إذا تم الحصول على المنشأ دون تطبيق التراكم بمواد مصدرها واحد أو أكثر من البلدان المشار إليها في المادتين 3 و 4 من البروتوكول الأورو متوسطي: "لم يطبق أي تراكم". تطبق قاعدة التحويل الكافي على المواد القادمة من خارج المنطقة فقط.

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل وتسهيلات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b> <b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>	 <b>The Arab Mediterranean Free Trade Agreement</b>  <b>ATU</b> <b>Agadir Technical Unit</b>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

وهكذا، فإن إنشاء صلة من خلال تنفيذ أحكام التراكم في قواعد المنشأ له عدة نتائج إيجابية على الفاعلين الاقتصاديين:

- ولوح أفضل للسوق لصالح منتجات جميع الشركاء في المنطقة؛
- تشجيع متزايد للاستثمارات؛
- تعزيز التعاون الاقتصادي و التجاري بين جميع الشركاء؛
- إمكانيات تزويد أوسع للمواد و المنتجات لصالح جميع الشركاء؛
- فرص أفضل للمنتجين لتحقيق مقتضيات الحجم و ذلك عن طريق تنظيم أنشطة على مجال أوسع .

## الإمكانيات المتاحة عن طريق تراكم المنشآ

يتعين دراسة آثار تطبيق اتفاق أغادير على مستويين:

- تكثيف التبادل التجاري بين الدول الأطراف
- زيادة حجم صادرات كل دولة تجاه الاتحاد الأوروبي عن طريق الاستفادة من تراكم المنشآ،

ذلك أن الإعفاءات الجمركية ستؤدي إلى الرفع من مستوى تنافسية منتجات المنطقة مقارنة مع المنتجات الواردة من خارج المنطقة تجاه الاتحاد الأوروبي.

### 1. تطورا لمبادلات التجارية البينية

#### • سوق التبديل بمنطقة أغادير

السوق	لحجم	خصوصيات	شروط
سوق التبديل الحر	2.8 مليار يورو بمنطقة أغادير	سوق الأسعار: اقتصاد الحجم مواجهة مفتوحة مع الصين إيجاد حلول للمعوقات اللوجستيكية	تنافسية الأسعار: اقتصاد

تقدير سوق التبديل بمنطقة أغادير ب 2.8 مليار يورو سنة 2006 ومن المفترض أن تصل إلى 3.8 مليار يورو سنة 2012.

تعد سوقا مرتبطة بالسعر: يتعين على الصناعات المغذية لهذه السوق أن تكون تنافسية من خلال سعرها، مما يجعلها في منافسة مباشرة مع الصين.

على المدى القصير والمتوسط، تعد إمكانيات هذه السوق محدودة: يمكن الربح في مجال التكاليف الناجمة عن تحقيق اقتصاد الحجم بالصين مثلا، من تعويض التكاليف الناجمة الإضافية المرتبطة بتطبيق الرسوم الجمركية التي تخضع لها الواردات الصينية.

في غياب تنمية نسخ إنتاجي متطور وتنظيم إنتاجية بأحجام كبيرة، فإن تراكم المنشآ داخل المنطقة لن يؤدي إلى تنمية المبادلات التجارية.

## سوق التركيب الأولي والتبديل الأصلي بمنطقة أغادير

تتوارد حالياً أهم موقع تجميع السيارات بمصر والمغرب:

السوق	الحجم	خصوصيات	شروط
سوق التركيب الأولي	0.1 مليار يورو	متطلبات إمكانيات هامة المتعلقة بالجودة التكلفة بطنجة وموقع أخرى التجاوب	<ul style="list-style-type: none"> <li>اشتراط قيمة محلية يمثل عائقاً أمام المبادرات في اتجاه مصر، في حالة إحداث موقع صناعية بهذا البلد</li> <li>ضرورة إزالة هذه القيود غير الجمركية وفتح الأسواق</li> <li>تحديث النسيج الصناعي</li> <li>التوجه نحو التكنولوجيا المتوسطة</li> <li>جل المشاكل اللوجستية</li> </ul>

أمثلة:

بإمكان شركة Renault Tanger أو Somaca بالمغرب إدماج مكونات من تونس أو مصر، مستوردة بالإعفاء الجمركي، داخل السيارات التي سيتم تصديرها لاحقاً إلى الأردن أو مصر أو تونس معفية من الرسوم الجمركية، مع احترام مقتضيات بروتوكول قواعد المنشأ الملحق باتفاقية أغادير

بإمكان الشركات التونسية التالية تزويد مصنع رونو بطنجة من الأئحة المشار إليها أعلاه تعد استرشادية وليست بحصرية ان بواسع شركات مصرية و التونسية من صنف ب ان تزود المصنع بمنتجات غير واردة بهذه الأئحة

الشركات	اصناف المنتوجات
ARIANA CONFECTION, ZODIAC AIRBAGS TUNISIE	الأكياس الهوائية
VALEO EMBRAYAGES ET TRANSMISSION, SIM	أجهزة البث
ASF, ASW, DALPHIMETAL TUNISIE, SELLERIE AUTOMOBILE TUNISIENNE, SWTF, UNION DES ATELIERS TECHNIQUES DE SOUSS	مقاعد
ATI, ITCV, SOTUFIA, SATURNO TUNISIE	عناصر كبح
AUTOLIV TUNISIE	أحزمة السلامة
COMPAGNIE TUNISIENNE DE CONFECTION AUTOMOBILE, CONFORT AUTOCAR, SRARFI ELYES, STEA, UNITE TUNISIENNE DE SELLERIE , SIFAMOS	أغطية مقاعد، مقاعد، آليات المقاعد
CIE TUNISIENNE DE RESSORTS A LAMES, COLMAR, SIA	ماسنات الصدمات
MGI GOUTIER, DFF, STE IND DES ACCEESOIRES DE LA VOITURE	أجهزة مختلفة
GLE IND DE FILTRATION	فلاتر، مرشحات
SOMA	مواد من بلاستيك

يعد تيسير انسياپ المبادلات التجارية شرط أساسى لتمكين مبدأ تراكم المنشآ من تعزيز صادرات دول منطقة أغادير داخل المنطقة المتوسطية كاملة

إمكانيات تراكم المنشآ الممكن استغلالها حاليا بين مصنعي المنطقة بما أن أهم مراكز التجميع على صعيد المنطقة توجد بمصر و المغرب، فإنه بإمكان هذه المراكز التزويد من المغرب وتونس من المكونات التالية معفاة من الرسوم الجمركية

تونس	مغرب	مصر
X		الأكياس الهوائية
X		مولادات أجهزة إطلاق الحركة
	X	أجزاء محرك من الومونيوم
	X	أسلاك تحكم
X	X	أجزاء من بلاستيك
X	X	الوصلات
X	X	الإلكترونيك
X	X	معسقات
	X	أجهزة المحركات
X	X	فواصل
X		رافعات الزجاج
	X	معدات
X	X	سلامة
X		ماسات صدمات التعليق
X	X	مقاعد

كما أنه بإمكان منشآت التجميع بالمغرب، استيراد المكونات التالية من تونس ومصر

تونس	مصر	المغرب
X		الأكياس الهوائية
X		مولادات أجهزة إطلاق الحركة
X	X	الإنارة
X		رافعات الزجاج
X	X	عجلات
X		ماسات صدمات التعليق
	X	أطواق (جنوط)

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل ونشاطات تركيب السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب) التقرير الختامي - ابريل 2008	 <b>ATU</b> Agadir Technical Unit
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 2. الحفاظ على وثيرة صادرات كل دول أغادير نحو السوق الأوربية بالاستفادة من قاعدة تراكم المنشأ

### • سوق التبديل الحر للاتحاد الأوروبي

الشروط	المميزات	السوق
منافسة عن طريق السعر (اقتصاد الحجم)	سوق الأسعار	سوق تبديل الحر بالاتحاد الأوروبي
منافسة مباشرة مع الصين	• منافسة عن طريق السعر (اقتصاد الحجم)	سوق تبديل الحر بالاتحاد الأوروبي

### • سوق التركيب الأولي والتبديل الأصلي للاتحاد الأوروبي

الشروط	المميزات	الحجم	السوق
من جدب المجهزين من الرتبة 1	جودة، تكلفة، القرب/الاستجابة	142 مليار يورو	سوق التركيب الأولي حوالي 142 مليار يورو
برام شراكات مع المجهزين من الرتبة 2 لتنويع المنتجات	• جدب المجهزين من الرتبة 1	• جدب المجهزين من الرتبة 2	والتبدل الأصلي

إمكانيات تراكم المنشأ الممكن استغلالها حالياً بين المصنعين

### • المواد الأولية

من بين المواد الأولية التي بإمكانها أن تكون أساس تطبيق تراكم المنشأ، يوجد الصلب الذي يعد المصدر الأول لصناعة مختلف المكونات الحديدية

مثلاً: مغرب ستيل **Maghreb steel** المنتجة لصلب بالمغرب، بإمكانها تزويد باقي دول المنطقة. إن بعض المتعاملين قد انطلقوا كما هو الشأن لمنتجي الأطواق التونسي **CENTREX** الذي يستورد **Maghreb steel Acier** من **SEKURID** للاستفادة من تراكم المنشأ والتصدير إلى أوربا وبباقي بلدان المنطقة.

من شركة كوبان **Cobain** الذي استثمر في وحدة لإنتاج الزجاج بمصر الذي يمكن أن يحول بالمغرب وتونس...

## • تحويل المواد نصف المصنعة

إن التعاون الصناعي، على أساس تراكم المنشآء، سيساعد المصنعين عن طريق علاقات عبر المناولة أو عن طريق التزويد بالمواد نصف المصنعة

مثال: يتكون قرص المعseقات من قرص صلب، يتم تصنيعه وبعدها كساوه بطبقة واقية، القرص الأولي أو المصنع يمكن استيراده من إحدى دول أغادير ليخضع لعملية الكساد في دولة ثانية. هكذا الشأن بالنسبة لشركة **Plustek** المغربية، التي تقوم باستيراد هذه الأقراص من تركيا، الصين ودول أخرى.

مثال آخر يتعلق بشركة **FIM** التي تستورد الشم只有一个ات من صلب لإجراء عمليات التصنيع ومعالجة السطح وتصدير بعد ذلك.

## • توابع مجموعات تركيبية

هناك مستوى ثانٍ من التعاون، يمكن استغلاله بين المصنعين من أجل صناعة عناصر مجموعات تركيبية.

مثال: الفوائل من حديد وبلاستيك المستعملة بالمحركات المجهزة من عدة عناصر، من بلاستيك، حديد، ومركبات، والتي يتم شراؤها من جهات مختلفة.

## الملحقة الرابعة : الشركات التونسية

Entreprises	Produits
TUDOR Tunisie	Accumulateurs électriques
L'accumulateur tunisien assad	Accumulateurs électriques
STE Tunisienne de l'accumulateur nour	Accumulateurs électriques
Saphir Tunisie	Accumulateurs électriques
Nortex	Amortisseurs
SIA	Amortisseurs
STE Schlemmer Tunisie	Faisceaux de câbles
CNT	Faisceaux de câbles
EPITRONIC Tunisie	Faisceaux de câbles
SIE	Faisceaux de câbles
LTN	Faisceaux de câbles
AET	Faisceaux de câbles
BISMA Câbletechnic	Faisceaux de câbles
BUTITEC	Faisceaux de câbles
COFAT	Faisceaux de câbles
CMRT	Faisceaux de câbles
CYLADIDE	Faisceaux de câbles
FEEZ	Faisceaux de câbles
INTER CABLES	Faisceaux de câbles
KABELKO SARL	Faisceaux de câbles
LEAR automotive eeds	Faisceaux de câbles
METS	Faisceaux de câbles
SIDILEC INTERNATIONAL	Faisceaux de câbles
STARZ ELECTRONIC	Faisceaux de câbles
SYSMOTRONIC	Faisceaux de câbles
TELCAM	Faisceaux de câbles
ZET	Faisceaux de câbles
PEC	Faisceaux de câbles
ICA	Faisceaux de câbles
STC	Faisceaux de câbles
SYLEA	Faisceaux de câbles
AUTOCABLES TUNISIE	Fils pour automobiles
CIFICAB Tunisie	Fils pour automobiles
SBA	Fils pour automobiles
COELEC TUNISIA	Câbles automobiles

Entreprises	Produits
BKS CABLES	Câbles automobiles
ITAC	Câbles automobiles
SAMELEC	Câbles automobiles
TTE INTERNATIONAL	Faisceaux de câbles
KILOWATT	Faisceaux de câbles
TEKNE Tunisie	Faisceaux de câbles
AEV	Faisceaux de câbles
CABLAGE INTER	Faisceaux de câbles
COFITEL	Cartes électroniques
CONNECT	Faisceaux de câbles
CTT	Faisceaux de câbles
EUROCAVI	Faisceaux de câbles
FAHS CABLAGES	Faisceaux de câbles
LECTRIC	Faisceaux de câbles
MTC	Faisceaux de câbles
SCEET	Faisceaux de câbles
SCV	Faisceaux de câbles
SICOR	Faisceaux de câbles
STAC	Faisceaux de câbles
TCE	Faisceaux de câbles
TUN CONTACT	Faisceaux de câbles
KBE Tunisie	Fils pour automobiles
STE Automotive Tunisie	Faisceaux de câbles
ACT	Faisceaux de câbles
COGEF	Faisceaux de câbles
ICC	Faisceaux de câbles
STE LES PROJECTEURS MAGHREBINS	Projecteurs, blocs optiques et feux pour auto
MAD	Projecteurs, blocs optiques et feux pour auto
STEA-FARBA	Projecteurs, blocs optiques et feux pour auto
AUTO 7	Câbles automobiles
MACOFLEX	Câbles automobiles
SOPRECAB	Câbles automobiles
ACEM	Carrosserie
GAI	Carrosserie
POLYCARGO	Carrosserie
BOUAZIZ JAMEL	Carrosserie

Entreprises	Produits
COGIFAA	Carrosserie
SCCM	Carrosserie
SNCM	Carrosserie
CEM	Carrosserie
ATZ	Ceintures de sécurité
SIBEC	Pots d'échappement
ERECA	Pots d'échappement
BISA	Pots d'échappement
SIPA	Pots d'échappement
GIF FILTER	Filtres
MISFAT	Filtres
SOFIMA FILTRES	Filtres
AR FILTER	Filtres
SOTUFCA	Filtres
SIVEF	Pare brise
GLAMIVER	Pare brise
SOTUFIA	Garnitures de freins
ITCV	Plaquettes de freins
SIPAF	Plaquettes de freins
MIM	Durits, organes de freinage, suspension
TGF	Garnitures de freins
SIM	Organes de transmission
SOTUFRA	Radiateurs
STE EL MOUBARED	Radiateurs
COTREL	Ressorts à lame
COLMAR	Ressorts à lame
STIP	Pneus pour autos
MAGHREB Transmissions	Courroies et bandes en caoutchouc
SCM	Chambres à air, plaques en caoutchouc
SOGICA	Durits
Recopneu	Rechapage des pneumatiques
SIOC	Chambres à air, pneumatique en caoutchouc
Le joint industriel	Joints pour automobile
JMS	Flexibles pour automobiles
TPS	Pièces techniques en matière plastique
PIC	Pièces techniques en matière plastique

Entreprises	Produits
LI Connectique	Pièces techniques en matière plastique
SIAME	Pièces techniques en matière plastique
CONTACT	Assemblage de connecteurs
TUNILUX	Interruuteurs
CENTRAX	Jantes, pompes à eau
ROTFIL	Résistances pour automobile
STE MICRON	Composants électroniques pour véhicules
TERMAX	Matériels électriques pour véhicules
ERT	Démarreurs, alternateurs, moteurs d'essuie glace
STE KARMEX	Organes de direction
MGJ COUTIER TUNISIE	Canalisation carburants, aeroteurs auto, résistances non chauffantes transition, serrure pour véhicules, pompe
SOFAMEC	Arbres de transmission, roulements à bille, à aiguille
STE DEFONTAINE	Volants, moteurs, poulies
DFF	Canalisation carburants automobile
Valeo embrayages et transmission tunisie	Organes de transmission
Intercolor	Peintures
Astral	Peintures
Cap valentine	Peintures
SIFAMOS	Sièges pour véhicules
HOSECO	Housses pour voitures
Confort autocar	Housses pour voitures
STEA	Housses pour voitures
STIVEL	Tissu en velour
Leader plastic industrie	Tapis pour automobile
POLYCARGO	Cabines frigorifiques
Alpha Bus Tunisie	Carrosserie et remorques
Coreme	Carrosserie et remorques
COMET	Bennes, constructions métalliques et équipements de transport
IMM	Camions et camionnettes
MAGRIMEX	Carrosserie et remorques
SINPAR	Construction de cabines et plaques

Entreprises	Produits
STE de carrosserie et de constructions métalliques	Carrosserie et remorques
COME CAB	Bennes, remorques, semi-remorques
SICAME	Bennes, remorques, semi-remorques
STE LE MOTEUR	Matériels de transport et de manutention
SNCM	Bennes tasseuses, cabines chantier et isothermes, panneaux de signalisation routière, pédalots, pièces de rechanges mécaniques
SETCAR	Carrosserie, remorques et auto-bus
STIA	Autobus, véhicules industriels
TUNICOM	Citernes et récipients similaires, équipement et accessoires de transport, réservoirs et citernes métalliques
MFGT	Voitures à voyageurs et wagons

## الملحقة الخامسة : الشركات المصرية

Entreprises	Produits
10th. Of Ramadan Co. For Glass Products	Verre
Abou Youssef Eng. OFFICE	Feuille de métal - Réservoir de carburant
Abu El Ela Co. For Weaving Knitting Dying	Tissage Tricotage & Finition
Afico Filters	Filtres (carburant, d'huile et de filtres à air)
Air Craft Factory	Diesel - Gabarits et accessoires - Formation de tôle
Akl Factories for Auto Spare Parts	Des lampes principales avec des rayons hauts et bas, des lampes de devant et arrière, coincent(verrouillent) des lampes, des lampes de marqueur de côté, des lentilles de lampes, des couvertures de roue, les miroirs intérieurs et extérieurs, des ventilateurs et etc.
Alex. Automotive Casting	Disques de Frein / Tambours et compas ou étriers
Alex. Co. for Rubber , Plastic & Metal Production	Caoutchouc, plastique, Production de métal
Aliaa for seat covers	Couvertures de siège - visières - tapis plats et modelés - isolation - paillassons - Panneaux de porte - alignement de toit et étagère arrière
Amreya Metal company	Le disque de frein, le tambour, le Centre, l'Articulation, la suspension complète
Arab British Dynamics ABD	La conception, Fabriquez des systèmes de commande électroniques, électriques et mécaniques
ASCOM	Tuyaux à haute pression assemblés et pipes
AUTOCOOL	A/C Unité (HVAC) Échangeurs Thermiques de modules se rafraîchissant (Condesor-Radiateurs – Evaporateurs et chauffage) Lignes

Entreprises	Produits
	réfrigérantes (HOSES*PIPES) Autobus A/C
Autotek Valves	Moteur de Vannes
Cablex Engineering Industries	Contrôle de câbles et fils
Casting For Feeding Industries Co. ( CFI )	Roues de l'alliage & parties Aluminium (pression basse) Parties en aluminium (haute pression ) Traitement thermique de pièces en aluminium
Central Spring CO.	Lame ressort
Chloride Egypt SAE	Batteries
City Glass	Lampe en verre
Comex Industrial Co.	Poignées de porte et pièces de rechange
Development Projects	Le toit principal de doublure - panneau de porte Les tapis et la doublure moulés de tronc Pare-soleil du soleil - tronc emmêlé Les matériaux sains d'imperméabilisation et d'isolation
Ebeid Engineering Company	producteurs d'atelier et de machines-outils
EGYPTIAN ABRASIVES CO.	Abrasifs
Egyptian Aluminum Products Co. (ALUMISR)	Fraisez, anodisée et électrostatique des profils d'aluminium enduits par poudre de finition - Profil aluminium - des accessoires d'aluminium
Egyptian Axles Co	Le disque de frein, tambour, hub, frottent avec le poing, accomplissent la suspension, axe complet
Egyptian Co. for Cars Manufacturing	Corps de véhicules pour des usages spécifiques, par exemple, Lutte contre les incendies, de lutte émeutes, le sauvetage
Egyptian CO. For Light Industries ( MISRIAT )	Feuille de métal

Entreprises	Produits
Egyptian German Automotive Co. (EGA)	Les disques de frein
El Gammal Co. For Paints , Chemical Industries & Spray Products	Peinture et Matériel de peinture
El Magmoua Design & Printing	Autocollants et décalques de véhicules
El Teriak industrial group	Condenseurs - évaporateurs - Radiateurs - aileron de radiateurs - radiateurs refroidisseurs
El Zaharna Co. for sheet metal forming & exhaust systems	Systèmes d'échappement
Elkady For Hoses & Pipes	Assembler les tuyaux et tuyauteries - Aménagement hydraulique et pneumatique - Tuyaux industriels pour toutes les applications et buts
ElOmara for Industries	Klaxons automatiques
E-MAK Braking Systems Co.	Les garnitures de frein - Plaquettes de frein
Engineering Co. For Automotive Trim Parts (Aliaa)	Aménagement intérieur et pièces intérieures des véhicules à moteur d'équilibre
Engineering Co. For Exhaust Systems	Système d'échappement - Composante Carrosserie - Châssis métallique et pièces de rechange - Fil formé
Engineering for Industries (ENGIN)	Suspensions
Faik Industrial Co. Private Free zone	disque de frein de suspension, tambour de frein, soutiens de hub des moteurs et boîtes de vitesse - axe, boulons, écrous, pièces en caoutchouc
Falcon Electronic & Electrical ind. ( FALCON )	Garnitures légères intérieures pour le ballast électronique de véhicules pour la lampe fluorescente "
FERCON	Faisceaux de câbles
Filtrac	Filtres (huile, carburant et filtres à air)
Friendship Factory for Plastic	Parties en plastique
Hamenz Co. For German Technological Industries.	Segments de piston

Entreprises	Produits
Helwan Diesel Engies CO. (HDC)	Arbustes et coussinets - coquilles blanches d'alliage - coquilles de roulement - Coquilles rouges d'alliage - Paliers de butée - Buissons déformés. Autobus re de technologie, camions de voitures à être véhicules de gaz naturel.
Helwan Engineering Industries ( Factory 99 )	Recouvrements de pistons, de cylindre, goupilles, segments de piston et circlips
Helwan Iron Foundries ( Factory 9 )	Moulages de fer - Pièces moulées en acier
Industrial CONTROL CO.	Châssis et ses composants - Tôle formée et façonnée
Industrial Development of Automotive Co. ( IDACO )	Faisceaux de câbles
Industrial Engineering Co. ( INDE )	Corps de voiture chassis
International Co. For Developed Industry ( ICDI )	Caoutchouc, plastique, la production métallique
International Co. For Electronic Devices	Radio
International Group Ind. ( I G I )	Klaxons automatiques - ampoules automatiques - commutateurs électriques automatiques
International supplementary industries ( ISI )	Lampes combinées de couvertures de roue, arrière et avant, lampes de permis
Kapci Coating	Peinture et Matériel de peinture
Landmark Mechanical Works	Dispositif d'échappement - joints à rotule d'axes de propulseur - boulon en U de barre - stabilisateur de ressort hélicoïdal - barre - contrefiche - commande de taille - bras - barre de torsion
Magef – Manufacture for Head Lamp Glass	verre principal de lampe

Entreprises	Produits
Mak Brake Lining Company (TRAXX)	Gartinures de frein - Plaquette de frein
Mena Fiber Glass	Moteur de voiture en verre de fibre et foom de voiture réglé
Misr Engineering Co. S.A.E.	corps arrière pour le châssis de collecte
Modern Building Carpentry Co. (MOBICA)	Sièges de voiture : Mousse - armature en métal et couverture d'équilibre.
Mousa El Zaghal co.	Miroirs pour tous les types de camions, remorques et autobus - La transformation des métaux pour les miroirs armes avec crochets - Queue de camions et remorques
Nile Metallic Industires Co. (FRANKE SAMI)	Réservoir d'essence et corps en feuille de métal
Nour El Hoada For Car SUPPLEMENTED IND.	Feuille de métal
Qualitat Egypt (QUALITAT)	Filtre à essence - allumage de filtre d'essence - Filtre à air
Ramis Key	Serrures, poignées intérieures et extérieures et les portes, les charnières et les marques
Ranio Car Misr	Caoutchouc
Sakr Factory for developed industries	Assemblage de voitures - Fabrication de véhicule et pièces de rechanges
SPARE CAR	Couvertures de sièges
Spring & Transport Needs Manufacturing Co.	Ressort hélicoïdal Lame de ressort chaud et froid
Star For Autofeeding Industries	Caoutchouc
Taki Vita	Sièges de voiture : Mousse - armature en métal et couverture d'équilibre.
Termar for trading and manufacturing	Produit d'échangeurs de chaleur - radiateurs
The Arab Co. for Petroleum Industries.	huile
The Arab Co. Manufacturing of Filter (FAC)	Filtres (pétrole, carburant, air, filtres des véhicules à moteur hydrauliques et filtres de turbine à gaz)
The Arab Company for special steel	Acier du carbone - acier facile à couper - acier de ressort - acier inoxydable - acier allié

Entreprises	Produits
The British Co. For Manufacturing & Assemblage Of Hydraulic Hoses	A assemblé des tuyaux et des pipes - hydrauliques et des tuyaux industriels - de garnitures pneumatiques pour tous les applications et objectifs
The Engineering Company for Specialized Industries (MOTACO)	Tuyaux et pipes assemblés - joint universel - extrémité de tige - rangée de joint à rotule
Trust for Engineering Industries	Sièges voiture
United Co. for Engineering Industries	Les tambours de frein - Pompes à eau
United Co. for feeding Industries ( FIMCO )	Pare-chocs et Plastic Parts peinture et le montage - Fromage et fabrication de Métaux
WHS Plastics Egypt	Moulage de plastique par injection - Outil rendant

## الملحقة السادسة : الشركات المغربية

Entreprise	Segment	CA en €	CA Export en €	Capital en €	Effectif	Marchés cibles	Normes
<b>Afrique Câbles</b>	Pièces de rechange automobile	6 744 000	52 400	1 004 000	180	France, Espagne, Portugal, Belgique, Italie, Afrique de l'ouest	ISO 9001v2000, ISO/TS 16949
<b>A2S</b>	Autres services liés à l'automobile	nd	nd	nd	210	Europe	ISO 9001v2000
<b>A2ME</b>	Autres services liés à l'automobile	420 000	nd	100 000	20	France	En cours
<b>Aluminium du Maroc</b>	Autres services liés à l'automobile	27 000 000	7 290 000	4 659 540	240	Europe, Afrique, USA	ISO 9001v2000, ISO 14001 et OHSAS 18001
<b>AMC plastic</b>	Transformation plastique	nd	nd	nd	105	Europe	aucune
<b>Antolin</b>	Coiffes pour automobile	nd	nd	nd	105	Europe	aucune
<b>Avl d'estampa ge</b>	Travail des métaux	nd	nd	121 740	40	Maroc	aucune
<b>Cablerie auto luso marocaine</b>	Faisceaux électriques	2 712 310	nd	300 000	360	France, Usa, Allemagne, Espagne, Portugal...	aucune
<b>Capelem</b>	Transformation plastique						
<b>CFD</b>	Pièces de rechange automobile	nd	nd	400 000	100	Europe Etats Unis	ISO 9001v2000 TS en cours
<b>CIEA</b>	Autres services liés à l'automobile						
<b>Coficab</b>	Faisceaux électriques	nd	nd	3 000 000	180	Europe	aucune
<b>Cover car</b>	Coiffes pour automobile						
<b>Cva silicone</b>	Transformation caoutchouc	nd	56 304	1 000 000	15	Europe Etats Unis	ISO 9001v2000
<b>Demicron</b>	Autres services liés à	nd	nd	20 000	38	Europe	aucune

	الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير			
	دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل ونشاطات تركيب			
	السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)			
التقرير الختامي - ابريل 2008				

Entreprise	Segment	CA en €	CA Export en €	Capital en €	Effectif	Marchés cibles	Normes
	l'automobile						
<b>EC2M</b>	Autres services liés à l'automobile	nd	nd	10 000	30	Europe	aucune
<b>Ettel Maroc</b>	Etudes, conception et Engineering	nd	nd	nd	nd	Europe	aucune
<b>Faida Polymer</b>	Transformation caoutchouc	900 000	nd	4 000 000	36	Maroc	aucune
<b>Fam</b>	Fonderie	nd	nd	910 000	130	Europe	aucune
<b>Famab</b>	Fonderie						
<b>Fapec</b>	Faisceaux électriques	700 000	600 300	140 000	80	Europe	aucune
<b>Flexi ressorts</b>	Pièces de rechange automobile						
<b>Fli Maroc</b>	Travail des métaux	nd	nd	1 024 000	120	Europe	aucune
<b>Fmi et SMFN</b>	Travail des métaux	4 850 000	4 260 000	100		Europe, Afrique, Moyen Orient	ISO 9001v 2000 ISO TS 16949, PSA
<b>Fontec</b>	Fonderie	nd	nd	450 000	42	Europe	aucune
<b>Galoplast</b>	Transformation plastique	2 000 000	nd	50 000	100	Europe	ISO 9001v2000
<b>Gecam</b>	Transformation caoutchouc	1 381 807	1 052 369	135 000	70	Europe de l'Ouest	ISO TS 16949
<b>Ifplast automobile</b>	Transformation plastique	12 000 000	1 000 000	2 850 000	371	Europe	ISO 840-1/2/3/4/5/6 Renault, Nissan Faurecia ISO 9001 v 2000 ISO TS 16949
<b>Induver</b>	Pièces de rechange automobile	9 100 000	400 000	nd	280	Europe	ISO 9001 v 2001 ISO TS 16949
<b>Imoplast</b>	Transformation caoutchouc	9 200 000	276 000	520 000	51	Europe	aucune
<b>Laser tolerie plus</b>	Autres services liés à l'automobile						
<b>Le plastique</b>	Transformation plastique	8 545 850	nd	500 000	100	Tous	ISO TS en cours

UCOTRA CONSULTING		الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير		دراسة حول قطاع مكونات واجراء التبديل ونشاطات تركيب		The Arab Mediterranean Free Trade Agreement	
		السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)		Agadir Technical Unit			
التقرير الختامي - ابريل 2008							
Entreprise	Segment	CA en €	CA Export en €	Capital en €	Effectif	Marchés cibles	Normes
<b>Maghreb steel</b>	Travail des métaux	nd	nd	12 000 000	900	Europe	ISO 9001 v 2001 ISO 14001
<b>Maroc cablage</b>	Faisceaux électriques						
<b>Mafoder</b>	Fonderie	nd	nd	1 100 000	100	Europe	aucune
<b>Matra automobile engineering</b>	Autres services liés à l'automobile	nd	nd	nd	28	Europe	ISO 9001 en cours
<b>Meillor seal</b>	Pièces de recharge automobile	nd	nd	nd	nd	Europe	aucune
<b>Meri</b>	Travail des métaux	550 000	nd	250 000	19	Bassin méditerranéen	aucune
<b>Nexans</b>	Pièces de recharge automobile	nd	nd	22 435 200	499	NM	ISP 9001 v 2000 ISO TS 16949
<b>NRF Maroc</b>	Pièces de recharge automobile						
<b>OB Electronique</b>	Autres services liés à l'automobile	nd	nd	1 200 000	100	Europe	aucune
<b>OMR Morocco</b>	Autres services liés à l'automobile	500 000	2 600 000	250 000	40	France, Italie	ISO TS 16949, Fiat, Peugeot, Renault, ACI
<b>Plastima</b>	Coiffes pour automobile	nd	nd	nd	400	Europe	aucune
<b>Polyfil</b>	Coiffes pour automobile						
<b>Polydesign</b>	Transformation plastique	4 500 000	4 500 000	1 000 000	500	Europe	ISO TS 16949, Q1 Ford, ISO 14000, VDA
<b>Polytech</b>	Composants automobiles	1 300 000	nd	600 000	25	Europe, Bassin Méditerranéen	aucune
<b>prevent</b>	Coiffes pour automobile	nd	nd	300 000	120	Europe USA	MV SS 302

	<b>الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير</b> <b>دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب</b> <b>السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول</b> <b>العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)</b>		 <b>Agadir Technical Unit</b>	
	<b>التقرير الختامي - ابريل 2008</b>			

Entreprise	Segment	CA en €	CA Export en €	Capital en €	Effectif	Marchés cibles	Normes
<b>process&amp; Assembly</b>	Coiffes pour automobile	nd	nd	nd	120	Europe	aucune
<b>Promacab</b>	Coiffes pour automobile	1 000 000	1 000 000	150 000	180	Maroc et Europe	ISO TS 16949
<b>Promaghr eb</b>	Faisceaux électriques	6 900 000	800 000	3 067 500	140	Europe	ISO TS 16949
<b>Ressorts gagnebins</b>	Habilage	nd	nd	3 067 500	140	Europe	ISO 9002 ISO TS 16949
<b>Sacred Maroc</b>	Transformation caoutchouc	nd	nd	nd	210	Europe	aucune
<b>Segaplast Maroc</b>	Transformation plastique	220 000	55 000	350 000	43	France, Argentine, Brésil, Maroc	ISO 9001 v 2000
<b>Sila Maroc</b>	Habilage	1 279 070	1 279 900	644 100	70	Tous	ISO 9001 v2000 ISO TS en cours Fiat, Renault, Valéo
<b>Simoun</b>	Faisceaux électriques	2 859 000	20 500	300 000	120	Europe, USA	MV SS 302
<b>Sinfa</b>	Composants automobiles	12 000 000	4 000 000	2 500 000	300	Afrique, Europe, Australie, Moyen Orient	ISO TS 16949 V2002
<b>Siprof</b>	Composants automobiles	7 200 000	nd	nd	197	Europe, Moyen Orient, Afrique de l'Ouest, Maghreb	ISO 9001 V 2000 en cours ECE B90
<b>Socafix</b>	Faisceaux électriques	nd	nd	1 500 000	165	Europe USA	ISO TS 16949
<b>Sofanou</b>	Faisceaux électriques	nd	nd	nd	nd	Europe	aucune
<b>Somaver</b>	Pièces de rechange automobile						
<b>Sotraglace</b>	Pièces de rechange automobile						

	الوحدة الفنية لاتفاقية أغادير		دراسة حول قطاع مكونات واجزاء التبديل ونشاطات تركيب		The Arab Mediterranean Free Trade Agreement			
	السيارات داخل الدول الأعضاء في اتفاق التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية المسمى اتفاق أغادير (الأردن، تونس، مصر، المغرب)							
	التقرير الختامي - ابريل 2008							
Entreprise	Segment	CA en €	CA Export en €	Capital en €	Effectif	Marchés cibles	Normes	
Stequal	Transformation plastique	280 000	112 000	30 000	15	France, Espagne, Italie, Maroc	ISO 9001 V 2000	
Tanger shoes	Faisceaux électriques	2 500 000	nd	800 000	200	Europe	aucune	
Tecmoule	Travail des métaux	nd	nd	nd	18	Europe, Maghreb, USA	aucune	
Tuyauto	Travail des métaux	3 380 000	830 000	1 000 000	126	Europe, Afrique	ISO 9001 V 2000 ISO TS 16949	