



جامعة بن يوسف بن خدة
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية
تخصص: التحليل الاقتصادي

الموضوع:

دراسة تنافسية الاقتصاد الجزائري في
ظل العولمة الاقتصادية

تحت إشراف الدكتور:
علي خليل

من إعداد الطالب:
إبراهيم عبد الحفيظي

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا
مقررا
ممتحنا
ممتحنا
ممتحنا

أ.د./ بوكبوس سعدون
د./ خليل علي
د./ قصاب سعديّة
د./ شلابي مصطفى
أ./ حداد بختة

السنة الجامعية: 2007-2008

* المحتويات *

الفهرس
المقدمة العامة

الفصل الأول : ظاهرة العولمة وأثارها الاقتصادية

01	تمهيد
02	المبحث الأول : مفهوم العولمة وأبعادها
02	المطلب الأول : مفهوم العولمة
02	أولا : تعريف العولمة
04	ثانيا : نشأة العولمة
05	المطلب الثاني : أبعاد العولمة
05	أولا : العولمة الاقتصادية
07	ثانيا : العولمة السياسية
08	ثالثا : العولمة الثقافية
09	المطلب الثالث : الأطر الإيديولوجية للعولمة
10	أولا : البعد الإيديولوجي للعولمة الاقتصادية
11	ثانيا : البعد الإيديولوجي للعولمة الثقافية
11	المبحث الثاني : دراسة العولمة الاقتصادية
12	المطلب الأول : أسس العولمة
12	أولا : التقدم التكنولوجي
13	ثانيا : ثورة المعلومات
15	المطلب الثاني : عوامل مساعدة على انتشار ظاهرة العولمة
15	أولا : تحرير التجارة الخارجية
16	ثانيا : تنامي حركة رؤوس الأموال الدولية
17	ثالثا : تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات
22	رابعا : قيام التكتلات الجهوية
24	المطلب الثالث : المؤسسات الدولية المدعمة للعولمة
25	أولا : صندوق النقد الدولي
26	ثانيا : البنك العالمي
27	ثالثا : المنظمة العالمية للتجارة
29	المبحث الثالث : تأثيرات العولمة الاقتصادية
29	المطلب الأول : تأثير العولمة على الدولة
29	أولا : تقلص وظائف الدولة في الاقتصاد
30	ثانيا : القيود المفروضة على الاقتصاد الوطني
30	ثالثا : زعزعة الاستقرار الاقتصادي لدولة
31	المطلب الثاني : تأثير العولمة على العمالة و الدخل
33	أولا : تأثيرات العولمة بالنسبة لليد العاملة
34	ثانيا : تأثيرات العولمة بالنسبة للدخل
35	المطلب الثالث : تأثيرات العولمة على المنافسة الدولية
35	أولا : أثار العولمة على المنافسة بالنسبة للمستوى الجزئي
36	ثانيا : أثار العولمة على المنافسة بالنسبة للمستوى الكلي

الفصل الثاني: التنافسية الدولية، مفهومها، أهميتها، قياسها

39	تمهيد:
40	المبحث الأول: مفهوم التنافسية
40	المطلب الأول: تعريف التنافسية
40	أولاً: تعريف التنافسية على مستوى المؤسسة الاقتصادية
42	ثانياً: تعريف التنافسية على المستوى القطاعي
43	ثالثاً: تعريف التنافسية على مستوى الدول
46	رابعاً: علاقة مفهوم التنافسية بمفهوم الميزة والقدرة التنافسية
47	المطلب الثاني: العلاقة بين مستويات التنافسية
48	المطلب الثالث: التطور التاريخي لمفهوم التنافسية
48	أولاً: التطور المستمر تاريخياً لمفهوم التنافسية للدولة
49	ثانياً: مراحل تطور القدرات التنافسية للدولة
51	المطلب الرابع: نقد مفهوم التنافسية
51	أولاً: تداخل وتشابك المفاهيم
52	ثانياً: نتائج تنافسية البلد
53	ثالثاً: اختلاف مدارس التحليل
53	المبحث الثاني: مظاهر التنافسية
53	المطلب الأول: أشكال التنافسية الدولية ومدى أهميتها
54	أولاً: أشكال التنافسية الدولية
56	ثانياً: أهمية التنافسية
57	المطلب الثاني: أسباب وأهداف التنافسية
57	أولاً: أسباب التنافسية
58	ثانياً: أهداف التنافسية
59	المطلب الثالث: مبادئ وقواعد التنافسية
59	أولاً: مبادئ التنافسية الدولية
60	ثانياً: القواعد الذهبية للتنافسية الدولية
61	المبحث الثالث: مؤشرات التنافسية
61	المطلب الأول: مؤشرات التنافسية على مستوى المؤسسة
62	أولاً: الربحية
62	ثانياً: تكلفة الصنع
63	ثالثاً: الانتاجية الكلية لعوامل الانتاج
63	رابعاً: الحصة من السوق
64	المطلب الثاني: مؤشرات التنافسية على مستوى القطاع
64	أولاً: مؤشرات التكاليف والانتاجية
65	ثانياً: مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولية
66	ثالثاً: مؤشر التجارة ضمن الصناعات
66	رابعاً: الميزة النسبية الظاهرة
66	المطلب الثالث: مؤشرات التنافسية على مستوى البلد
67	أولاً: نمو الدخل الحقيقي الفردي
68	ثانياً: النتائج التجارية
70	ثالثاً: سعر الصرف الحقيقي
72	المطلب الرابع: مؤشرات بعض تقارير التنافسية في العالم
72	أولاً: تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي

75	ثانيا : تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية
75	ثالثا : مؤشر البنك الدولي
75	رابعا : تقرير صندوق النقد الدولي
75	خامسا: تقرير التنافسية الغربي
79	خلاصة الفصل

الفصل الثالث: تحليل التنافسية الدولية

81	تمهيد
81	المبحث الأول: دراسة منهج بوتر لتحليل التنافسية
81	المطلب الأول: القوى الخمس المحددة للتنافسية القطاع
82	أولا : شدة المزاخة بين المتنافسين في الصناعة
82	ثانيا : تهديدات المنافسين الجدد والمحتملين في القطاع
84	ثالثا: تهديدات المنتجات البديلة الإحلال
84	رابعا: قوة تفاوض الموردين
85	خامسا : قوة تفاوض المشترين
87	المطلب الثاني: المحددات الرئيسية للتنافسية الدولية
88	أولا : ظروف عوامل الإنتاج
89	ثانيا: ظروف الطلب
91	ثالثا: الصناعات المرتبطة والمساندة
91	رابعا : الوضع الاستراتيجي والتنافسي للمؤسسات
93	المطلب الثالث: الانتقادات الموجهة لمنهج بورتر
93	أولا : الانتقادات الموجهة لمنهج بورتر
94	ثانيا: محددات وعوامل تؤدي إلى خلق الميزة التنافسية والواردة في دراسات أخرى
97	المبحث الثاني: أثر بعض السياسات الاقتصادية في تدعيم التنافسية
97	المطلب الأول: أثر سياسة سعر الصرف على التنافسية السعرية
97	أولا : النظريات المعالجة لسعر الصرف و علاقته بالصادرات
99	ثانيا : أثر تخفيض قيمة العملة في رفع القدرات التنافسية للصادرات
100	ثالثا: إعادة تقويم العملة
100	رابعا : تطور المسارات التصديرية
101	المطلب الثاني: أثر السياسات التجارية في التنافسية الهيكلية
101	أولا: أهمية التنظيم الاقتصادي
102	ثانيا: أثر أنواع السياسات التجارية
104	المطلب الثالث: أثر سياسات الخصخصة في التنافسية
105	أولا : الخصخصة والكفاءة الانتاجية
105	ثانيا : الخصخصة وكفاءة تخصيص الموارد
106	ثالثا : الخصخصة والكفاءة الإدارية والتنظيمية
106	رابعا : الخصخصة والكفاءة التقنية
106	خامسا : الخصخصة وكفاءة الأسواق المالية
107	سادسا: الخصخصة والرفاهية
107	سابعا : دور الدولة والخصخصة
107	المبحث الثالث: آليات تعزيز القدرة التنافسية
108	المطلب الأول: تحويل القطاعات الصناعية إلى عناقيد صناعية
108	أولا : مفهوم العنقود
108	ثانيا: أهمية العنقود

- 109 ثالثا: مراحل تشكل العناقيد
111 رابعا: آلية تشكيل العناقيد
113 **المطلب الثاني:** أثر اقتصاد المعرفة في تعزيز القدرات التنافسية
113 أولا : مفهوم اقتصاد المعرفة
114 ثانيا : أهم سمات اقتصاد المعرفة
114 ثالثا: دور اقتصاد المعرفة في بناء القدرات التنافسية الدولية
116 رابعا : عناصر بناء اقتصاد المعرفة
117 خامسا: عوامل الاندماج في اقتصاد المعرفة
119 سادسا: عوائق الدخول في اقتصاد المعرفة
119 **المطلب الثالث:** أثر التكامل الاقتصادي بين الدول في تعزيز القدرات التنافسية الدولية
120 أولا : علاقة التكامل الاقتصادي بالتجارة الدولية
120 ثانيا : النتائج النظرية للتكامل الاقتصادي
121 ثالثا: أهمية التكامل الاقتصادي بالنسبة للقدرات التنافسية الدولية
125 **المبحث الرابع: دور الحكومات في تدعيم التنافسية**
125 **المطلب الأول:** الإطار النظري لدور الحكومات
126 أولا : الخطوات التي تتبعها الحكومات لتدعيم تنافسية اقتصادياتها
127 ثانيا : تكييف دور الحكومة بحسب مرحلة تدعيم التنافسية الدولية
128 ثالثا : محاولة الحكومات للتحويل إلى مزايا التنافسية المستدامة
128 **المطلب الثاني:** تجارب بعض الدول في تعزيز قدراتها التنافسية الدولية
129 أولا : التنافسية الزراعية للبرازيل والأرجنتين
131 ثانيا: تجربة سنغافورة التنافسية
132 ثالثا: التنافسية المعرفية للاقتصاد الهندي
134 رابعا: تجربة تونس في تدعيم تنافسية اقتصادها
136 **المطلب الثالث:** الأنماط غير التنافسية لبعض الدول
136 أولا: التلوث الإداري و الاقتصادي
136 ثانيا: الاغتراب الإداري والاقتصادي
137 ثالثا : بعض الأنماط غير التنافسية
139 **خلاصة الفصل**

الفصل الرابع: تنافسية الاقتصاد الجزائري

- 140 **تمهيد**
141 **المبحث الأول : انعكاسات العولمة على تنافسية الاقتصاد الجزائري.**
141 **المطلب الأول :** آثار الخصخصة على الاقتصاد الجزائري
141 أولا : الإصلاحات التي عرفتها المؤسسات الاقتصادية العمومية في الجزائر.
141 ثانيا : الإطار القانوني لعملية الخصخصة.
143 ثالثا : انطلاق عملية الخصخصة.
145 رابعا : آثار الخصخصة على المؤسسات العمومية الجزائرية.
148 خامسا : بعض آثار الخصخصة على الاقتصاد الكلي.
149 **المطلب الثاني :** اتفاق الشراكة الأورو جزائرية.
150 أولا: تقديم حول اتفاق الشراكة
150 ثانيا: مضمون اتفاق الشراكة الأورو جزائرية
151 ثالثا: مصالح الاتحاد الأوروبي من الشراكة الأورو جزائرية
152 رابعا: برنامج دعم الشراكة الأورو- متوسطة

- 153 خامسا: انعكاسات اتفاق الشراكة على تنافسية الاقتصاد الجزائري
- 157 **المطلب الثالث:** مشروع انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية
- 157 أولا: مسار التفاوض
- 159 ثانيا: أسباب تأخر الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية للتجارة
- 159 ثالثا: انعكاسات انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على تنافسية الاقتصاد الجزائري
- 163 رابعا: المحاور الضروري إصلاحها استعدادا للانضمام
- 164 **المبحث الثاني: محددات تنافسية الاقتصاد الجزائري**
- 164 **المطلب الأول:** القدرات التنافسية للصادرات الجزائرية
- 164 أولا: حوصلة عامة حول الصادرات الجزائرية سنة 2007
- 166 ثانيا: تطور التركيب السلي للصادرات الجزائرية
- 168 ثالثا: إجراء مقارنة لمعدلات التصدير الجزائرية بكل من تونس والمغرب
- 171 **المطلب الثاني:** القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري من حيث مستوى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر
- 171 أولا: تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر
- 172 ثانيا: توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب القطاعات
- 172 ثالثا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في نمو الاقتصاد الوطني
- 174 رابعا: المؤشرات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
- 177 **المبحث الثالث: المؤشرات الجزئية والموسعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري**
- 177 **المطلب الأول:** المؤشرات الجزئية لتنافسية الاقتصاد الجزائري
- 177 أولا: نمو الدخل الحقيقي للأفراد ومستوى المعيشة للأفراد الجزائريين
- 181 ثانيا: النتائج التجارية
- 183 ثالثا: تخفيض سعر الصرف الدينار الجزائري وأثره في تحسين التنافسية السعرية للصادرات
- 184 **المطلب الثاني:** المؤشرات الموسعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري
- 184 أولا: مؤشر التنافسية العالمي لعام 2007
- 187 ثانيا: مؤشرات البنك العالمي
- 188 **المطلب الثالث:** سبل وآليات النهوض بالقدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري
- 189 أولا: اختيار نموذج التنافسية الملائم لخصائص الاقتصاد الجزائري
- 189 ثانيا: إصلاح بيئة الأعمال الجزائرية
- 191 ثالثا: تعزيز التنافسية الصناعية بتكوين العنقيد الصناعية
- 191 رابعا: تنمية الصادرات خارج المحروقات
- 193 خامسا: زيادة العمليات الإنتاجية ذات الكثافة المعلوماتية والمدفوعة بالمعرفة
- 195 **خلاصة الفصل**
- الخاتمة**
- قائمة المراجع**

قائمة الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
الفصل الأول		
01	نمو صادرات البلدان الصناعية و الناتج المحلي الإجمالي	16
02	نصيب الفرد من الناتج الإجمالي الحقيقي	32
الفصل الثاني		
01	مراحل تطور القدرات التنافسية الدولية	49
02	التنافسية الجارية	55
03	التنافسية الكامنة	55
04	العوامل المؤثرة على مؤشر ربحية المؤسسة	62
05	العلاقة بين القدرة التنافسية وسعر الصرف الحقيقي	70
06	العلاقة بين أسعار الصرف الحقيقية والاسمية	71
07	العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والأسعار المحلية	71
08	العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والسعر العالمي	72
09	المؤشر الإجمالي للتنافسية	76
10	المؤشر الإجمالي المطور	78
الفصل الثالث		
01	القوى الخمس المحددة لتنافسية قطاع	81
02	دور البيئة الكلية وأثرها على القوى الخمس	87
03	العوامل الرئيسية المحددة للتنافسية الدولية " ماسة بورتر "	88
04	مكعب التنافسية	95
05	محددات التنافسية في دراسة Brikman	96
06	ما قبل مرحلة تشكل العنقود الصناعي	109
07	مرحلة العناقيد الناشئة	110
08	مرحلة توسع العنقود	110
09	مرحلة العنقود الكامل	110
10	طبيعة العلاقات في العنقود	112
11	تطور نسبة اليد العاملة في القطاعات الاقتصادية	115
12	عناصر اقتصاد المعرفة	117
13	دور الحكومة في المرحلة الانتقالية	127
14	تطور الأرصد الزراعية والصناعة الغذائية في البرازيل (67-93)	130
15	تطور الأرصد الزراعية والصناعة الغذائية في الأرجنتين (67-93)	130
16	حجم الاستثمارات الأجنبية في تونس	135

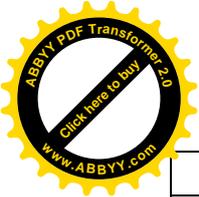
الفصل الرابع		
1	المؤشر السنوي لأسعار الاستهلاك (2002 – 2006)	179
2	معدلات التضخم في الجزائر (2002 – 2006)	179
3	التجارة الخارجية للجزائر للفترة (2002 – 2006)	182
4	مراحل التنمية حسب تقرير التنافسية لعام 2007	185

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
الفصل الأول		
01	ارتفاع معدلات البطالة في ظل العولمة	07
02	أعلى معدلات البطالة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	07
03	سرعة انتشار التقنيات الحديثة	12
04	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر (1995-2005)	18
05	مؤشر الانتشار الجغرافي لأكبر مئة شركة في العالم (1999-2001)	19
06	مؤشرات مختارة حول الشركات متعددة الجنسيات (1990-2001)	20
07	حجم الصادرات والواردات لدول نافتا (2000-2003)	23
08	جولات التجارة في ظل الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية	28
09	ترتيب الدخل السنوي لأعلى عشر بلدان في العالم عام 2004	32

الفصل الثالث		
01	أمثلة على العقائد المتكاملة في العالم	111
02	العلاقات بين نتائج العقائد	112
03	رصيد تجاري كلي للبرازيل والأرجنتين	129
04	نسبة مساهمة القطاعات الاقتصادية من الناتج القومي عام 2004	132
05	أهم مؤشرات الاقتصاد الهندي	133

الرقم	الفصل الرابع	الصفحة
01	المؤسسات العمومية المعروضة سنة 1997 للخصخصة	144
02	حصيلة حل المؤسسات حسب القطاعات لغاية 1998	144
03	توزيع المشاريع المعروضة للبيع عام 2001	145
04	عدد العمالة الواجب تخفيضها وطنيا	146
05	تطور الإنتاج لمؤسسة ISPAT ANNABA خلال (2001 - 2004)	147
06	تطور المبيعات لمؤسسة ISPAT ANNABA خلال (2001 - 2004)	147
07	تطور الأداء الربحي قبل وبعد الشراكة	148
08	الإعانات الممنوحة للدول المغاربية في إطار برنامج MEDIA	152
09	الإيرادات الجمركية للجزائر الناتجة عن التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي	154
10	المؤشرات الإنتاجية الشامل خلال سنة 2000	155
11	أهم البلدان المستقطبة للصادرات الجزائرية لعام 2007	165
12	التركيبية السلعية للصادرات الجزائرية (2000 – 2006)	167
13	التركيبية السلعية لصادرات تونس والمغرب	168
14	تطور صادرات تونس والمغرب (2001 - 2006)	169
15	مقارنة بين قيمة الصادرات الجزائرية وبعض الدول المتقدمة	170
16	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر (1995 – 2006)	171



172	توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة خارج المحروقات (2005 – 2001)	17
173	العلاقة بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو (2006 – 2001)	18
173	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لبعض الدول العربية	19
175	ترتيب الجزائر في مؤشري أداء القطر وإمكانية القطر	20
176	ترتيب الجزائر ضمن مؤشر الشفافية العالمي لعام (2006 – 2005)	21
178	متوسط نصيب الفرد من الناتج الإجمالي بالأسعار الجارية (2005 – 2000)	22
178	متوسط دخل السكان العاملين في الجزائر (2005 – 2002)	23
180	معدل نمو الدخل الحقيقي للأفراد (2006 – 2002)	24
180	وضعية البطالة في الجزائر (2006 – 2002)	25
180	التقسيم القطاعي لنمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي (2006 – 2002)	26
181	وضعية الميزان التجاري في الفترة (2006 – 2002)	27
183	تطور أسعار صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي (200 – 1990)	28
185	ترتيب الجزائر وفق مؤشر التنافسية العالمي لعام 2007	29
186	تصنيف بعض الدول العربية ضمن نماذج التنمية لعام 2007	30
187	المؤشر الكلي لتنافسية الاقتصاد الجزائري لعام 2007	31
188	ترتيب الاقتصاد الجزائري ضمن مؤشر ممارسة الأعمال لعام 2006	32
191	ارتفاع الواردات من السلع نصف المصنعة (2006 – 2002)	33



ساهمت التغيرات الكونية، التي شهدها الربع الأخير من القرن المنصرم، في تشكيل عالم جديد ينمو بوير متسارعة وبخطوات متلاحقة. فبسقوط العالم الاشتراكي، والانقلاب الجيو-سياسي الذي حدث مع انهيار حائط برلين في مطلع التسعينيات، تشكلت عولمة المجال المكاني لصالح العالم الرأسمالي، وبحدوث الانقلاب التكنولوجي بفعل تطور وسائل الإعلام والاتصال تشكلت عولمة زمانية-الوقت العالمي وانتشار المعلومات بسرعة الضوء- انبثق عنها تكثيف في العلاقات الدولية، ونمو فكر عالمي موحد باتجاه أكبر القضايا كخلفية إيديولوجية لقيام المجتمع العالمي.

ولاشك أن هذا الفضاء الزمكاني الجديد يختلف عما كان سائدا قبله في ثوابته ونظمه، فالتغير في كل شيء أصبح هو ما يميز حياة البشر، وتسارع معدلات التغير، وبخاصة التغير المعرفي والتكنولوجي يستتبعه ضرورة تغيرات اقتصادية وسياسية.

وأصبح التغير هو القاعدة، والاستمرارية في العلاقات المكونة للأشياء هو الاستثناء، وأصبح من الضروري أن تضاف توقعات المستقبل إلى الخبرة المكتسبة كرسيد معرفي يتيح السير بأمان في هذا العالم.

إن سمة التغير مست الاقتصاد العالمي، وأعدت تشكيله وفقا لرؤى جديدة، وبآليات أكثر قوة من ذي قبل، وأصبحت عولمة الاقتصاد تطرح الكثير من القضايا الحرجة والخطيرة، فتعميق المبادلات التجارية، في إطار نزعت عنه كافة أشكال القواعد الحمائية، من أجل الإسراع بعملية النمو الاقتصادي العالمي ولمختلف الدول المشاركة فيه، وهو الشعار الأكثر وهجا في العولمة أي التحرير من أجل النمو، عن طريق منظمة التجارة العالمية والتكتلات الاقتصادية واتفاقيات الشراكة والتعاون المنتشرة هنا وهناك، أصبح ذو منطوق يتجاوز التبادل التجاري التفضيلي اللامتكافئ في علاقات الدول النامية مع الدول المتقدمة إلى نظام تجاري عالمي يعتمد على التبادل الحر وعلى الميزات التبادلية، وهو ما يعني انتهاء الكثير من المعاملات التجارية التفضيلية التي كانت تتمتع بها الدول النامية سابقا في علاقاتها مع الدول المتقدمة.

هذا المنطق التجاري الجديد يثير تخوفا وجدلا لا نهائين في الدول النامية، فالتجارة الواسعة ترتبط بوجود مؤسسات ذات كفاءة عالية وسياسات اقتصادية كلية فعالة، ومناطق الحيرة في هذه القضية أي العنصرين يأتي سابقا على الآخر؟! وهل تسهم المؤسسات والسياسات الفعالة في المجال التجاري بدور أهم من النشاط التجاري نفسه في دفع عجلة النمو؟! وهل يعمل النمو المدفوع بالتجارة على رفع مستويات معيشة الفقراء أم أنه يزيد من عدم المساواة في الدخل ويجعل الفقراء أكثر فقرا والأغنياء أكثر غنا، بل والأكثر من ذلك فإن النظام التجاري الدولي الجديد يهدف أيضا إلى عملية إلحاق العالم النامي عن طريق قيامه بوظائف اقتصادية محددة مسبقا، وذلك بالانتقال من التبادل التجاري إلى الإنتاج العالمي وتصنيع دول العالم النامي تحت إشراف الشركات متعددة الجنسيات، وهذا الأمر يطرح الكثير من الانشغالات، فهل هذا يعتبر فرصة حقيقية للتنمية في دول العالم النامي عبر الاستفادة من نشاط الشركات متعددة الجنسيات، أم أنه بدلا من زيادة التجانس بين الدول سيعمق هذا النشاط الفوارق الاقتصادية والاختلافات بين المجموعتين.

كما أن البيئة العالمية تنسم بأدلجة الخطاب الاقتصادي العالمي ضد مقولات (مثل: التخطيط، الدولة) سواء في إطار نقد الفكر الماركسي، أو في إطار نقد دولة الاقتصاد الكينزي، وتروج في المقابل للأفكار الليبرالية الاقتصادية الجديدة. لقد أصبحت سلطة الدولة تتآكل في كثير من جوانبها، والحالة هذه نتساءل نحن: هل سيكون هناك اقتصاد وطني في مقابل اقتصاد أجنبي، أم أن هناك سيرورة تاريخية نحو شمولية الاقتصاد العالمي؟!

ومما لا شك فيه أن كل هذه التغيرات الحاصلة ترتبط ارتباطا وثيقا بالتغيرات التي تحصل في المجال التقني والمعرفي، مما نتج عنه ترابط في الأسواق المالية الدولية، جعل من تنقل رؤوس الأموال والتجارة أمر في غاية اليسر، فالملايير الملايير تنتقل هنا وهناك بكبسة زر، ولم يعد هناك إلا سوقا عالميا واحدا يعطي عرضا عالميا للسلع وبسعر عالمي في نفس اللحظة، وبذلك تختفي الكثير من الشروط التي صاغها الاقتصاديون الأوائل في تفسيرهم للتجارة الدولية القائمة على أساس الميزات النسبية بين البلدان.

في ظل هذه التغيرات العظيمة، لا يمكن لأية دولة أن تعيش معزولة بمفردها وتواصل مسيرتها التنموية دون أن تواجهها مشاكل على كافة الأصعدة.

إن الاندماج المتوازن في منظومة الاقتصاد العالمي الجديدة أصبح أمرا حتميا من أجل الاستفادة من الفرص التي تتيحها العولمة، مثل تعظيم فرص التجارة الخارجية وتجاوز قيد ضيق السوق المحلي إلى رحابة الأسواق الدولية واستقطاب رؤوس الأموال وتحقيق معدلات نمو مرتفعة ورفاهية للمواطنين، إلا أن هذه الاستفادة ليست نتيجة تلقائية بمجرد تحرير الأسواق بل هي تخضع لقوانين منافسة شديدة على مستوى الدول والمؤسسات، وتتسم بدرجة عالية من المهارة والقوى في شتى أنحاء العالم. وبذلك كله، **تغيرت المصادر التقليدية للمنافسة**، كالميزة النسبية المتمثلة في امتلاك الموارد الطبيعية وضآلة تكاليف اليد العاملة، ولم تعد تتمتع بالأهمية التي كانت تضفيها عليها التقديرات السابقة كأداة لتطوير الاقتصاد التنافسي القوي، وبدأ الاهتمام يتجه نحو القدرات أو الميزات التنافسية التي ترتبط بالمحتوى المعرفي والتكنولوجي وبالجودة وبالسياسات الفاعلة من قبل الحكومات والشركات، وبذلك فإن القدرة التنافسية تساير أهم سمات العولمة، ألا وهو **التغيير المستمر**، ولذلك فإن موضوع القدرة التنافسية أصبح مهما جدا لدول العالم جميعا، وصارت **التنافسية العامل الحاسم في تحديد الرابحين والخاسرين في لعبة المنافسة**، وأصبح دعم التنافسية الوسيلة الرئيسة للاقتصاديات المتقدمة والنامية على حد سواء لمواجهة تحديات العولمة، وهو ما جعل موضوع التنافسية أحد المحاور الأساسية في اهتمامات الحكومات والدول، وأصبح لها مجالس وهيئات وإدارات، وخصص لها سياسات واستراتيجيات، وتقدم عنها التقارير إلى الرؤساء والمسؤولين.

والجزائر على غرار الدول النامية، عليها أن تستجيب لهذه التطورات والانشغالات حتى يتسنى لها تطوير اقتصادها بشكل أفضل.

الإشكالية الرئيسية:

وبناء على ما سبق، فإن إشكالية موضوعنا كالتالي: **في ظل مظاهر العولمة، ما هي متطلبات تحقيق وتعزيز القدرات التنافسية للاقتصاد الوطني بما يسمح باندماجه المتوازن في منظومة الاقتصاد العالمي؟**

الإشكاليات الفرعية:

من خلال الإشكالية الرئيسية، يمكن أن نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

1. ما هي العولمة الاقتصادية وكيف تؤثر على البلدان؟
2. ما المقصود بالقدرة التنافسية للبلد؟
3. ما هي أنجع السبل لصناعة وتطوير القدرات التنافسية؟
4. ما هي العوامل التي يمكننا بواسطتها الحكم على قوة أو ضعف القدرات التنافسية لبلد ما؟
5. هل يمكن أن تنجح البلدان النامية، والجزائر ضمن هذه الفئة، في إرساء وتعزيز القدرات التنافسية لاقتصادياتها؟

فرضيات الدراسة:

تقوم دراستنا على جملة من الفرضيات، أهمها:

1. تعتبر العولمة مرحلة من مراحل تطور الرأسمالية، تدعمها وتساندها القوى الرأسمالية الكبرى، وهي بذلك تمارس تأثيرا كبيرا على كافة الدول وأحدثت تغيرات كثيفة على الكثير من العلاقات الاقتصادية الدولية؛
2. تقوم القدرة التنافسية للبلد على أساس تمييز المزايا النسبية التي تتمتع بها الدول، بالإضافة إلى تكثيف الاستخدام بالنسبة لرأس المال المعرفي والتكنولوجي وتعتبر الوسيلة الرئيسة التي تتنافس بها الشركات والدول، وبها يقاس درجة تطور اقتصادياتها؛
3. تخضع القدرة التنافسية للبلد لعدد من العوامل، ويمكن للدولة أن تدعم تنافسية اقتصادها خصوصا إذا ما قامت بالتكامل الاقتصادي واعتمدت على الاقتصاد المعرفي؛

تستطيع الدول النامية أن تنجح في اكتساب قدرات تنافسية كبيرة سواء باستغلال المزايا النسبية التي تتمتع بها، بتفعيل سياسات قانونية وتجارية لتشجيع الاستثمارات، واقتحام صادراتها الأسواق الدولية، أو بفعل تركيزها على بعض النشاطات الاقتصادية المتخصصة؛

5. القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري ضعيفة بسبب اعتمادها المبالغ فيه على إنتاج المحروقات ، كما أن انفتاح الاقتصاد الجزائري اليوم يؤزم أوضاعه التنافسية أكثر من ذي قبل.

أهمية و أهداف الدراسة:

تتبع أهمية الدراسة التي بين أيدينا من كون الاقتصاد الجزائري قد بدأ فعلا عملية اندماجه في الاقتصاد العالمي، فاتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية التي دخلت حيز التنفيذ تسعى للوصول إلى إقامة منطقة للتبادل الحر آفاق عام 2017م، وهو ما يعني انتهاء كافة أشكال الحماية التفضيلية التي كانت تتمتع بها صناعاتنا ومؤسساتنا الوطنية، بالإضافة إلى مساعي الجزائر الحثيثة للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، هذا ولا ننسى تخلي الدولة عن بعض نشاطاتها الاقتصادية ومؤسساتها العمومية لصالح القطاع الخاص.

إن فتح أسواقنا وتحرير اقتصادنا الوطني يعني ذلك قيام منافسة شرسة على غير الأسس التقليدية (أي على القدرات التنافسية)، التي تعتبر الوسيلة الرئيسية التي بواسطتها نستطيع المحافظة على اقتصادنا ومؤسساتنا، وتمكننا من افتكك حصص دائمة في الأسواق الدولية.

إن تحرير تجارتنا الخارجية في ظل الظروف الراهنة لمؤسساتنا الوطنية وبدون أي إجراءات وقائية قد لا يبشر بخير وهو ما سنثبته في هذه الدراسة، ودعم التنافسية والاستفادة من تجارب الدول التي سبقتنا في هذا المشوار شرط ضروري يجب أن يسبق كل خطوات التحرير، وذلك حتى نعظم من المنافع التي يتيحها الاندماج في الاقتصاد العالمي ونقل قدر الإمكان من سلبياته.

و تسعى هذه الدراسة إلى التركيز أكثر على معرفة الخطوات العملية، التي يمكن بواسطتها رسم وتنفيذ خطة مستقبلية لبناء اقتصاد جزائري تنافسي وقوي.

حدود الدراسة:

حتى تتمكن من الإجابة على إشكالية الدراسة المطروحة وتحقيق الأهداف المرجوة منها، فقد توجب علينا أن نقتصر في دراستنا هذه على المستوى الكلي للتنافسية دون المستوى الجزئي، وفي الجانب التطبيقي اقتصرنا على دراسة الاقتصاد الجزائري فقط، وذلك بالرغم من كون هذا الموضوع كثيرا ما يطرح على مستوى مجموع البلدان العربية أو البلدان النامية بصفة عامة، وبالنسبة للحقبة الزمنية حاولنا قدر الإمكان أن نقتصر على الفترة 2000-2007م.

أسباب اختيار الموضوع:

- يعود اختيارنا لهذا الموضوع لجملة من الأسباب، نذكر منها:
1. طبيعة التخصص الدراسي، التحليل الاقتصادي، الذي يتوافق مع طبيعة هذا الموضوع؛
 2. نظرا لأهمية الموضوع، لأن التنافسية أصبحت الوسيلة الأساسية لتقوية المبادلات التجارية وتطوير الاقتصاديات المحلية، في ظل البيئة العالمية التي تتسم بالمنافسة الشديدة والتي أصبح شعارها البقاء للأقوى؛
 3. الظروف الراهنة التي يمر بها الاقتصاد الجزائري، خصوصا بعد دخول اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية حيز التنفيذ، والترقب الوشيك لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وهو ما تنعكس آثاره بصورة مباشرة على تنافسية الاقتصاد الجزائري إيجابا أو سلبا.

المنهج المتبع وأدوات الدراسة المستخدمة:

بالنظر إلى طبيعة الموضوع محل الدراسة ومن أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة والتأكد من صحة الفرضيات اعتمدنا على بعض المناهج الدراسية: المنهج الوصفي والمنهج التحليلي في دراسة بعض البيانات، كما

استخدمنا المنهج الاستقرائي عندما تطرقنا إلى بعض التجارب الدولية في مجال التنافسية وحاولنا بذلك أن نخرج ببعض النتائج التي يمكن الاستفادة منها عند تطبيقها على واقعنا. أما الأدوات المستخدمة في الدراسة ركزنا على المؤشرات الاقتصادية الكلية والإحصائية نظرا لطبيعة الموضوع.

صعوبات الدراسة:

بالإضافة إلى الصعوبات التقليدية التي يمكن أن يواجهها أي باحث، فإن أهم الصعوبات التي لمسناها في إعداد هذه الدراسة هو تداخل مفهوم التنافسية مع الكثير من المفاهيم الاقتصادية الأخرى، مثل التنمية والمنافسة، ويظهر هذا الاختلاف في الكثير من الأدبيات والأبحاث التي تناولت هذا الموضوع، وهو ما جعل هذا الموضوع يتشعب كثيرا وانعكس ذلك على صعوبة حصره وترتيبه.

محتويات الدراسة:

اقتضت الدراسة تقسيم البحث إلى جانبين الأول نظري والثاني تطبيقي، في المجموع أربعة فصول، بحيث: يتضمن **الفصل الأول** ثلاث مباحث: المبحث الأول، يتطرق إلى قضية العولمة مفاهيمها وأبعادها وأطرها الإيديولوجية. المبحث الثاني، هو بمثابة تركيز على البعد الاقتصادي للعولمة من ناحية الأسس التي تقوم عليها والعوامل المؤدية لانتشارها وكذا تنامي دور المؤسسات الدولية في تدعيمها. أما المبحث الثالث، يشرح أهم انعكاسات وتأثيرات العولمة مثل تأثير العولمة على وظائف الدولة وعلى العمالة والدخل بالإضافة إلى تأثير العولمة على المنافسة الدولية سواء على الصعيد الجزئي أو الصعيد الكلي.

أما **الفصل الثاني** بعنوان مفهوم التنافسية الدولية، مفهومها وأهميتها هو بدوره يتضمن على ثلاث مباحث: المبحث الأول، مفهوم حول التنافسية من حيث تعريفها على كل المستويات بالإضافة إلى العلاقات بين مستويات التنافسية كما نستعرض فيه التطور التاريخي لمفهوم التنافسية وأيضا إلى الانتقادات الموجهة إلى هذه المفاهيم. والمبحث الثاني، مظاهر التنافسية يتمحور على استعراض أشكال التنافسية الدولية وأهميتها وأسبابها وأهدافها ثم المبادئ والقواعد التي تركز عليها، والمبحث الثالث، بعنوان مؤشرات التنافسية تطرقنا فيه إلى أهم مؤشرات قياس التنافسية على مستوى المؤسسة ثم على مستوى القطاع ثم على المستوى الكلي للبلد مع استعراض أهم المؤشرات الموسعة لبعض تقارير التنافسية في العالم.

و**الفصل الثالث** يحمل عنوان تحليل التنافسية الدولية، ويشمل أربع مباحث: المبحث الأول، ندرس فيه منهج بورتر والذي نجد فيه محددات التنافسية على مستوى القطاع الاقتصادي ثم على مستوى الاقتصاد الكلي كما قمنا بإيراد أهم الانتقادات الموجهة لهذه المقاربة وكذا المحددات التي لم تنص عليها. وفي المبحث الثاني، تناولنا أهم السياسات الاقتصادية الكلية التي بواسطتها يمكن التأثير على القدرات التنافسية للدولة، مثل سياسات سعر الصرف والسياسة التجارية وسياسة الخصخصة. أما المبحث الثالث، فنطرق فيه إلى دعائم القدرة التنافسية وفيه تكلمنا عن العناقد الصناعية وعلى اقتصاد المعرفة وعلى أهمية التكامل الاقتصادي بالنسبة للتنافسية. والمبحث الرابع، والذي نتناول فيه دور الدولة في تحقيق التنافسية ويشمل هذا المبحث الإطار النظري لدور الدولة في تحقيق التنافسية ثم أهم التجارب الدولية التي خاضتها بعض الحكومات ونجحت في تقوية تنافسية اقتصادياتها ثم تكلمنا عن أهم المعوقات والمظاهر التي تقوض القدرات التنافسية.

وبالنسبة **للفصل الرابع** تشير فيه الدراسة إلى تنافسية الاقتصاد الجزائري، ويشتمل على ثلاث مباحث: الأول، نتطرق فيه إلى أثر العولمة على القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري وذلك بذكر انعكاسات اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية وكذا الانعكاسات المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة. والمبحث الثاني، نستعرض مدلول مؤشرات تنافسية الاقتصاد الجزائري والصادرة عن الهيئات الدولية. وبالنسبة للمبحث الثالث، سنتناول بالدراسة والتحليل أهم الفرص المتاحة لتعزيز وتطوير تنافسية الاقتصاد الجزائري وكذا أهم المعوقات والعراقيل التي تقف ضد تحقيق هذا المسعى.



الفصل الأول
ظاهرة العولمة وآثارها
الاقتصادية



تمهيد:

شهد الربع الأخير من القرن العشرين، وبشكل أكثر تحديدا عقد التسعينات، العديد من التغيرات العالمية السريعة والعميقة والمتلاحقة في آثارها وتراكماتها وتوجهاتها المستقبلية، فأنشأت هذه التغيرات نظاما دوليا جديدا يستمد أصوله من الفكر الليبرالي الرأسمالي، ويتحقق على مستويين: الأول، متعلق بالنظام الداخلي لكل دولة، ويهدف إلى تغيير السلوك البشري وتغيير فلسفة الحكم الداخلي للدولة وإنشاء اقتصاد قائم على السوق الحرة، ويهدف على المستوى الثاني إلى ترسيخ واعتماد تغييرات في قواعد وأساليب ونظم المجتمع الدولي، بما يتناسب مع أهداف ورؤية القوى الاقتصادية العظمى عالميا، خاصة الولايات المتحدة الأمريكية، وتعتبر التغيرات الاقتصادية أهم نتائج العولمة، بل لا يكاد ينطبق مفهوم العولمة إلا على هذه التغيرات الاقتصادية العالمية، من تزايد في نمو الأسواق العالمية وتزايد في حركة رؤوس الأموال الدولية ونمو للتجارة العالمية بمعدلات أعلى من نمو الناتج الإجمالي العالمي، بالإضافة إلى تغييرات في حجم ونوعية السلع والخدمات، وهو ما جعل العولمة تنتشر على كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتكنولوجية والخدمية.

سنحاول في هذا الفصل أن نتطرق إلى مفاهيم العولمة وأبعادها ومختلف أشكالها والبناء الفلسفي الذي يشكل الخلفية والقاعدة التي تحكم العولمة، وأهم العوامل التي من شأنها أن تساعد على انتشارها، وفي الأخير سوف نتحدث عن أهم آثار العولمة.

مبحث الأول: مفهوم العولمة وأبعادها

كثرت الكتابات المعالجة لظاهرة العولمة، وبكثرتها أضفت على هذا المصطلح الكثير من اللبس، بسبب تعدد المرجعيات الفكرية التي تفسر هذه الظاهرة انطلاقاً من مادة بحثها وتخصصها، فالعولمة تبدوا لنا اليوم كعملية مستمرة مرشحة للبقاء والنمو، وتكشف لنا كل يوم عن المزيد من أوجهها المتعددة وما تحمله من فرص مغرية ومخاطر محددة، وفي هذا المبحث، سنحاول أن نتطرق إلى أهم هذه المفاهيم المتعلقة بالعولمة وما يمكن أن تأخذ من أبعاد على جميع المستويات.

المطلب الأول: مفهوم العولمة

أولاً: تعريف العولمة

لغة، العولمة تعني جعل الشيء عالمياً، مما يعني جعل العالم كله في منظومة واحدة متكاملة، وهذا هو المفهوم الذي حدده المفكرون باللغات الأجنبية للعولمة: Globalization في الإنجليزية والألمانية، وعبروا عن ذلك بالفرنسية بمصطلح: Mondialisation، ووضعت كلمة "عولمة" في اللغة العربية مقابلاً جديداً للدلالة على ذات المفهوم¹. وهذا ما ذهب إليه الدكتور محمد عابد الجابري حيث قال أن العولمة هي جعل الشيء على مستوى عالمي، أي نقله من المحدود المراقب إلى اللامحدود الذي يناه عن كل مراقبة، والمحدود هنا أساساً هو الدولة القومية التي تتميز بحدود جغرافية وبمراقبة صارمة على مستوى الجمارك في تنقل البضائع والسلع، إضافة إلى حماية ما بداخلها من أي خطر أو تدخل خارجي، سواء تعلق الأمر بالاقتصاد أو السياسة أو الثقافة، أما اللامحدود فالمقصود به "العالم"، وهي تفيد معنى تعميم الشيء وتوسيع دائرته ليشمل الكل، وتجلت في أوساط الاقتصاد والمال كأنها تعكس إيديولوجية تخدم وتكرس وتدعو لتوسيع دائرة النموذج الأمريكي ليشمل العالم كله، ومن هنا، يقرن بعض الباحثين العولمة بالأمركة كمدلول مفاهيمي ممارس². والجدير بالذكر أن تعبير العولمة في التداول السياسي طرح من قبل كتاب أمريكي في السبعينيات، وبالتحديد في كتاب "ماك لوهان و كينتين فيور" حول الحرب والسلام في القرية الكونية، وكتاب "بريجيسكي" بين عصرين ودور أمريكا في العصر الإلكتروني.

أما **اصطلاحاً**، فكلمة العولمة الجديدة مصطلح بدأ يدخل الأدبيات السياسية والاقتصادية، وفي الواقع هو يعبر عن تطورين هاميين: التحديث (Modernité)، و الاعتماد المتبادل (Interdépendance). حيث يركز مفهوم العولمة على التقدم الهائل في التكنولوجيا والمعلوماتية، بالإضافة إلى الروابط المتزايدة على كافة الأصعدة في الساحة الدولية المعاصرة.

كما يطلق بعض المفكرين والكتاب على العولمة تسمية "النظام العالمي الجديدة (New world Order)"، وربما يوحي هذا الإطلاق بأن اللفظة ذات مضامين سياسية بحتة، ولكن في الحقيقة هي تشمل مضامين سياسية واقتصادية وثقافية واجتماعية وتربوية، بمعنى آخر تشمل مضامين تتعلق بكل جوانب الحياة الإنسانية.

من هنا كثرت التعاريف التي توضح معنى العولمة، حيث يعرفها "جيمس روزانو" أحد علماء السياسة الأمريكيين بـ: «العلاقة بين مستويات متعددة لتحليل الاقتصاد والسياسة والثقافة والإيديولوجية، وتشمل إعادة الإنتاج وتداخل الصناعات عبر الحدود وانتشار أسواق التمويل وتمائل السلع المستهلكة لمختلف الدول». ويصف "وليام جريدر" أحد الكتاب الأمريكيين العولمة بأنها: «الآلة العجيبة التي نتجت عن الثورة الصناعية والتجارة العالمية، وهي قادرة على الحصاد والتدمير، وأنها تنطلق متجاهلة الحدود الجغرافية الدولية المعروفة، وبقدر ما هي منعشة فهي مخيفة، فلا يوجد من يمسك بدفة قيادتها، ومن ثم لا يمكن التحكم في سرعتها ولا في اتجاهاتها». ويعرفها "هولم و سورينسن": «العولمة هي تكثيف العلاقات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية عبر الحدود»³. ويعرفها "جيدنز": «العولمة هي تكثيف للعلاقات الاجتماعية عبر العالم، على نحو يهيئ لتربط التجمعات المحلية المتباعدة، بحيث تتشكل الأحداث المحلية على مقتضى أحداث تقع على بعد أميال عديدة، والعكس بالعكس». وفي تعريف آخر:

¹ محمد صفوت قابل، الدول النامية والعولمة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص: 35.

² عبد الله أحمد أبو راشد، العولمة في النظام العالمي والشرق أوسطية، دار الحوار للنشر والتوزيع، دمشق، 1999، ص: 09.

³ ممدوح محمود منصور، العولمة: دراسات في المفهوم والظاهرة والأبعاد، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003، ص: 11.

العولمة نظام عالمي جديد يقوم على العقل الالكتروني والثورة المعلوماتية القائمة على المعلومات والإبداع غير المحدود، دون اعتبار للأنظمة والحضارات والثقافات، والقيم والحدود الجغرافية والسياسية القائمة في العالم»¹.

نلاحظ من التعاريف السابقة أن كل واحد منها يركز على نقطة أو خاصية معينة، فهناك من يعرفها انطلاقاً من زاوية تكثيف العلاقات الدولية، مثلما أوردنا في تعريف "جيمس روزنو" وتعريف "وليام جريدر" وتعريف "هولم وسوربنسن"، وهناك من ينظر إلى العولمة على أنها نتيجة طبيعية للتطور التكنولوجي والتقني، أيضاً هناك من ينظر إليها على أساس التقارب الاجتماعي والثقافي كما نجده في تعريف "واتيرز"، فيقول: «العولمة هي عملية اجتماعية يتراجع بمقتضاها تأثير العامل الجغرافي على الترتيبات والنظم الاجتماعية والثقافية، وما يصحب ذلك من عملية تزايد وعي الشعوب بهذا التراجع»². إضافة إلى من يحاول تعريفها كونها اقتصاداً عالمياً، إذ يرى "سمير أمين" أن العولمة الجديدة التي انتهى إليها تطور النظام العالمي مع نهاية عقد الثمانينيات من القرن العشرين، والتي لا تزال في حالة التبلور والصورورة، لا تعدوا كونها درجة من درجات التطور التاريخي للنظام الرأسمالي القائم على صعيد التراكم الكمي³.

كما أن هناك عدة تعريفات أخرى تعالج العولمة من زوايا نظر غير تلك التي أوردناها، كمعالجتها على أساس الهيمنة التي تمارسها الشركات متعددة الجنسيات، أو من زاوية العولمة بمفهوم الأمركة ومحاولة هذه الأخيرة جعل العالم يرى ويسمع كما تحب له أمريكا أن يرى ويسمع، أو على أساس أن العولمة هي نهاية عهد الدول والأقاليم ودخول العالم في عملية التوحيد الكوني على مختلف الأصعدة.

وبالتالي، فإن إعطاء مفهوم أو تعريف يكون شاملاً عن العولمة أمرٌ في غاية الصعوبة من ناحية الإمام بكل جوانبها، وفي هذا نورد تعريفاً للعولمة ونتحفظ على ما يمكن أن يكون فيه من نقص: (العولمة هي تلك الحالة الظاهرة التي تسود العالم حالياً، تتميز بمجموعة من العلاقات والعوامل والقوى التي تتحرك بسهولة على المستوى الكوني متجاوزة بذلك الحدود الجغرافية للدول، ويصعب السيطرة عليها، تساندها التزامات دولية أو دعم قانوني، مستخدمة آليات متعددة ومنتجة لآثار ونتائج تتعدى نطاق الدولة الوطنية إلى المستوى العالمي، لتربط العالم في شكل كيان متشابك الأطراف يطلق عليه القرية الكونية).

ثانياً: نشأة العولمة

العولمة لم تأت من فراغ، وقد يكون ما حدث لها هو اتساع نطاقها والتركيز عليها ومحاولة فرضها في ظل متغيرات سياسية واقتصادية وعلمية مواتية، بينما في الماضي القريب لم تتوافر هذه المقومات المؤثرة، وبالتالي لم تكن العولمة في صلب الاهتمام، ولم تجد من يضحّمها ويدفعها في كل الاتجاهات خدمة لمصالحها، وبالتالي لم تكن لها الأبعاد الكثيرة التي يحاول البعض زيادتها في هذه المرحلة من تاريخ التطور الاقتصادي⁴.

فالعولمة تاريخ قديم، فهي ليست نتاج العقود الماضية التي ازدهر فيها مفهومها وذاع وانتشر وأصبح أحد المفاهيم الرئيسية لتحليل الظواهر المتعددة التي تنطوي عليها في السياسة والاقتصاد والاجتماع والثقافة، ولعل ما جعلها تبرز آثارها في هذه المرحلة الزمنية التي يمر بها العالم هو ناتج عن تعمق آثار الثورة العلمية والثقافية من جانب، والتطورات الكبرى التي حصلت في عالم الاتصالات والمعلوماتية من خلال تطور الحواسيب الالكترونية والأقمار الصناعية والشبكة العنكبوتية (الانترنت)⁵.

والمفكرون العرب والمسلمون يرجعون نشأة ظاهرة العولمة إلى الرسالة السماوية التي جاء بها القرآن، ومن ذلك توحيد الدين وتوحيد اللغة وتوحيد الشرائع والقوانين، وتنظيم القوانين الاقتصادية والسياسية والاجتماعية وفق منهج موحد لكافة شعوب العالم التي تريد الانطواء تحت راية الإسلام*.

¹ ياسين السيد، في مفهوم العولمة، ورقة بحث حول: العرب والعولمة، تحرير: أسامة الأمين الخولي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ط2، 1998، ص: 24-25.

² ممنوح محمود منصور، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

³ يحيى الجحاوي، العولمة-آية العولمة، إفريقيا الشرق، بيروت، 1999، ص: 25.

⁴ محمد صفوت قائل، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

⁵ أسامة الأمين الخولي، مرجع سبق ذكره، ص: 29.

* يقول الله عزّ وجلّ في سورة الأعراف، الآية 158: "قل يا أيها الناس إني رسول الله إليكم جميعاً الذي له ملك السموات والأرض"، لقد جاءت هذه الآية الكريمة في سياق خطاب الله عزّ وجلّ لنبيّه موسى عليه السلام ومن معه من بني إسرائيل، معلناً سبحانه وتعالى أن اكتمال علاقة الله سبحانه وتعالى بالإنسان ممثلة في

أما المفكرون الغربيون فيتناولون تطور ظاهرة العولمة عبر مراحل، بدءاً من المرحلة الجينية التي تزامت مع تشكل الإمبراطورات الكبرى منذ فجر التاريخ، مثل إمبراطورية الإسكندر والإمبراطورية الأموية والعباسية وما تلتها من الحروب الدولية بين العرب والأوروبيين في إطار الحروب الصليبية، ثم جاءت بعد ذلك مرحلة النشوء، التي استمرت في أوروبا من منتصف القرن الثامن عشر إلى غاية عام 1870م، حيث تطورت المفاهيم الخاصة بالعلاقات الدولية ومفاهيم المواطنة والقومية، لتأتي بعدها مرحلة الانطلاق التي استمرت من 1870 حتى العشرينيات من القرن المنصرم، حيث تميزت هذه الفترة بتطور هائل في عدد وسرعة أشكال الاتصالات الدولية، وتمت المنافسات الكونية ووقف الحرب العالمية الأولى، ونشأت عصبة الأمم المتحدة، ثم جاءت مرحلة الصراع من أجل الهيمنة التي استمرت من العشرينيات إلى منتصف الستينيات من القرن المنصرم. وأخيراً مرحلة عدم اليقين، التي مازالت مستمرة إلى يومنا هذا ممثلة بتصاعد الوعي الكوني وانتهاء الحرب الباردة وظهور القطبية الأحادية (سياسياً) ومحاولة إدماج اقتصاديات العالم الثالث في الاقتصاد العالمي، وزاد الاهتمام في هذه المرحلة بالمجتمع المدني والمواطنة العالمية¹.

المطلب الثاني: أبعاد العولمة

تمس ظاهرة العولمة مختلف جوانب الحياة، وإن بدرجات متفاوتة، فهي ظاهرة متكونة من تداخل هذه العناصر فيما بينها: الثقافية، السياسية، الاقتصادية. وهو ما جعل مصطلح العولمة من أكثر المصطلحات ذكراً على المستوى الأكاديمي وعلى مستوى أجهزة الإعلام والتيارات السياسية، بل وتعدى ليشمل مساهمات الفلاسفة وعلماء الاجتماع، وهذا راجع إلى الجوانب العديدة للعولمة ولمسها لغالب الأنشطة الإنسانية، ولكن بدرجات غير متجانسة، بمعنى أن الأنشطة الإنسانية لا تتعولم بنفس النمط، ومن أهم أنماط العولمة ما يلي:

أولاً: العولمة الاقتصادية

يرتبط مفهوم العولمة الاقتصادية بمفهوم التدويل (Internationalisation)، الذي رافق تطور الرأسمالية في مراحلها السابقة، وبالتالي لا يمكن الفصل بين تحليل ظاهرة العولمة وبين التفكير في طبيعة الرأسمالية وعلاقتها مع المجالات السياسية والاجتماعية، فالعولمة تعني سيطرة نظام اقتصادي هو الرأسمالية على العالم، هذه السيطرة العالمية للرأسمالية تتجاوز بكثير حدود الجغرافية والسياسية، إنها لا تقتصر فقط على هيمنة أسلوب إنتاج على أساليب الإنتاج المنافسة، بل تمتد هذه السيطرة إلى تجاوز منطقتي العلاقات بين الدول، لتحل محلها شبكة من العلاقات متعددة الجنسيات تعبر عن الاتساع المكاني الذي يحيط من الآن فصاعداً بحدود الكرة الأرضية²، وتكرس العولمة مبدأ أسبقية قوى السوق على السياسة الاقتصادية، مما جعل موجة جديدة تسري في الاقتصاديات تعمل على تكريس منطق السوق من خلال مجموعة من التدابير، منها³:

- خصوصية القطاع العمومي؛
- العودة إلى حقيقة الأسعار برفع الدعم عن السلع، والابتعاد عن أسعار الصرف الإدارية؛
- تخفيض القيود الكمية والتعريفية على التجارة الدولية... الخ.

وبالتوازي مع مبدأ الاحتكام إلى قواعد السوق، يعتبر التحرير التجاري الركن الأساسي في معركة العولمة، حيث يستخدم الاقتصاد في فتح الطريق للعولمة الثقافية والسياسية، ويتم التلويح من جانب الدول الرأسمالية المتقدمة بفوائد تحرير التجارة وكيف سيؤدي الانخراط في تيار العولمة إلى سهولة الحصول على التكنولوجيا الحديثة، وتحسين فرص النمو من خلال تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مما يؤدي إلى تحسين مستويات المعيشة وتقليل الفقر في الدول النامية⁴.

الرحمة الشاملة ستكون بظهور النبي الأمي، حيث يقول الله تعالى في الآيتين 156-157 من نفس السورة: "قال عذابي أصيب به أشاء ورحمتي وسعت كل شيء فسأكتبها للذين يتقون ويؤتون الزكاة والذين هم بآياتنا يؤمنون، الذين يتبعون الرسول النبي الأمي"، ثم توجه الله تبارك وتعالى بعد هذين الآيتين بخطابه إلى البشر كافة بقوله: "قل يا أيها الناس إني رسول الله إليكم جميعاً"، فكلمة جميعاً جاءت لتأكيد عالمية الخطاب القرآني، ويؤكد ذلك أن ربط الله خطابه هذا للبشر كافة بملكه للكون كله، إذ يقول سبحانه في الآية التي تليها مباشرة: "الذي له ملك السموات والأرض". من هنا ندرك أن الخطاب القرآني هو خطاب عالمي ذو صبغة كونية.

¹ أسامة الأمين الخولي، مرجع سبق ذكره، ص: 32. يتصرف

² مبارك بو عشة، البعد الاقتصادي للعولمة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري، قسنطينة، العدد: 16، ديسمبر 2001، ص: 181-182.

³ عبد المجيد قدي، الكوكبة وواقع دول العالم الثالث، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد: 01، 2001، ص: 211

⁴ محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص: 61.

والاقتصاد العالمي يفترض وجود الاقتصاد الدولي كحالة سابقة ومقدمة ضرورية لتحقيق الاقتصاد العالمي في المرحلة الأولى تتضافر جهود الاقتصاديات الوطنية لتحقيق الدولية في مبادلات السلع والخدمات وتنقل رؤوس الأموال والأشخاص بين الأسواق الوطنية، ثم تختفي تدريجياً الأسواق الدولية لتحل محلها السوق العالمية، ولا يفوتنا أن نشير إلى الدور الذي يلعبه تحرير الأسواق المالية بفضل تكنولوجيات الإعلام والاتصال في تعزيز العولمة الاقتصادية، وزيادة دور الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي.

ونخلص إلى أن دلائل العولمة الاقتصادية تتمثل في ما يلي:

- توسع التجارة العالمية بشكل أسرع من الإنتاج العالمي؛
- نمو الاستثمارات المباشرة بشكل أسرع من التيارات التجارية؛
- نمو حركة رؤوس الأموال الدولية على نطاق عالمي بشكل أكبر من الاستثمارات المباشرة؛
- سيطرة نظم الإنتاج والتكنولوجيا العالمية في مقابل تراجع الأنماط الوطنية... وغيرها.

إلا أن العولمة الاقتصادية لا تزال تطرح بعض القضايا الجوهرية، ففي ظل توسع ونمو الاقتصاد العالمي، وفي ظل نمو كل من العمالة وإنتاجية العمل، لا تزال البطالة مشكلة في العديد من البلدان، فنصف العاطلين عن العمل هم من الشباب على نطاق العالم، وهم يشكلون 25% من السكان (تتراوح أعمارهم ما بين 15 إلى 24 سنة) طبقاً لمنظمة العمل الدولية¹: (انظر الجدول رقم: 01).

الجدول رقم 01: ارتفاع معدلات البطالة في ظل العولمة

السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
حجم البطالة بالمليون	130	135	150	168	169	160	170	185	181	160	160

المصدر: صندوق النقد الدولي، مجلة التمويل والتنمية، مارس 2006، ص: 46

وعلى الرغم من أن البطالة انخفضت بشكل واضح في الاقتصاديات المتقدمة في عام 2005 إلى متوسط قدره 6.5% بعد أن بلغت 7.5% سنة 2004، إلا أنها استمرت في الارتفاع في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا: (انظر الجدول الموالي).

الجدول رقم 02: أعلى معدلات البطالة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

المنطقة	العالم	الإتحاد الأوروبي	شرق آسيا	العالم العربي	إفريقيا جنوب الصحراء
معدلات البطالة	2005	2005	2005	2005	2005
نسبة مئوية	6%	6.2%	6.7%	3%	3%
	1995	1995	1995	1995	1995
	6.2%	6.7%	3%	13%	9.2%
	2005	2005	2005	2005	2005
	9.3%	12.5%	3%	13%	9.3%

المصدر: صندوق النقد الدولي، مجلة التمويل والتنمية، مارس 2006، ص: 46

¹ دوروثيا شميت، العولمة وهي تفعل فعلها، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن، مارس 2006، ص: 46.

ثانياً: العولمة السياسية

يركز هذا المفهوم على القضايا السياسية العالمية، والتي ظهرت في الآونة الأخيرة كمتغيرات عالمية، وهي مرتبطة أشد الارتباط بالحالة الأحادية السائدة حالياً، فالتمدد الاقتصادي الرأسمالي يتطلب وجود أنظمة سياسية وأشكالاً معينة من الحكم، وكان الانقلاب الجيو-سياسي الذي حدث بانتهاء الاتحاد السوفيتي والنظم الشمولية في أوروبا الشرقية والتحولات المتلاحقة نحو أشكال الحكم الديمقراطي، أبرز مظاهر هذا الارتباط بين التطور الرأسمالي والليبرالية الديمقراطية. وانطلاقاً من فكرة الليبرالية الجديدة (ما يفرزه السوق صالح أما تدخل الدولة فهو طالح)، اتخذت في الثمانينات الغالبية العظمى من الحكومات الغربية، هذه الليبرالية الغربية النظرية منارا تهدي به سياساتها، وأعطى انهيار ديكتاتورية الحزب الواحد في الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية هذه العقيدة دفعا إضافيا ومنحها القدرة لتصبح ذات أبعاد عالمية، إلا أن هذه الرأسمالية النفاثة أخذت طريقها لهدم الأساس الذي يضمن وجودها، نعني الدولة المتماسكة والاستقرار الديمقراطي، فالتغير وإعادة توزيع السلطة والثروة يقضيان على الفئات الاجتماعية القديمة بسرعة لا تعطي الجديد الفرصة لأن يتطور على نحو متزامن معها، وهكذا أخذت البلدان التي تعتبر حتى الآن بلدان الرفاهية تستهلك رأسمالها الاجتماعي الذي ضمن لها الوحدة والتماسك، فالحكومات والسياسيين الذين تتآكل باستمرار سلطتهم وقابليتهم على إحداث التغيرات المطلوبة، وسواء تعلق الأمر بتحقيق العدالة الاجتماعية أو بحماية البيئة أو بالحد من سلطة الإعلام المتحيزة أو بمكافحة الجريمة العابرة للحدود، صارت الدولة إذا ما أرادت تحقيق ذلك بمفردها مثقلة الكاهل، وإذا ما أرادت تحقيقه بمشاركة وتعاون دوليين فإن حصيلة ذلك هو الفشل والإخفاق دائما، وتتحجج الحكومات في هذا بما يمليه عليها الاقتصاد المعولم من مواقف لا قدرة لها على التحكم بها.

فرجال السياسة أصبحوا مسلوبي الإرادة، والدولة تفقد شرعيتها باستمرار، وتصبح العولمة مصيدة للديمقراطية!

وبالنسبة للدول النامية فإنها فقدت سلطتها عندما افتقدت التوازن الذي كان موجودا في ظل القطبية الثنائية والحرب الباردة، أما اليوم فالعولمة السياسية يدعمها ويقنن لها عولمة تشريعية يمارسها الكونغرس الأمريكي الذي لم تعد تشريعاته وقفا عند حدوده الوطنية، بل أصبح يشرع للعالم بأسره، ويصنف الدول إلى مجموعات مارقة وأخرى طيبة، ودول محاصرة ودول كمحور للشرق². إلى الحد الذي تسن فيه القوانين لاحتلال بلد عضو في هيئة الأمم المتحدة (العراق) وقلب نظام الحكم فيه، ومحاولة تقسيمه هو وكل منطقة الشرق الأوسط إلى دويلات تابعة، وإلى الحد الذي يصرح فيه الرئيس الأمريكي "جورج بوش" في ديسمبر 2007: «لقد نفذ صبري من بشار الأسد» ويقصد في هذا الرئيس السوري "بشار الأسد"، وهذه المقولة تمثل بوضوح محاولة أمريكا العالم عسكريا وسياسيا.

ثالثاً: العولمة الثقافية

يتركز هذا المفهوم على البعد الثقافي وبروزه كسلعة عالمية تسوق كأى سلعة تجارية أخرى، ومن ثم بروز وعي وإدراك ومفاهيم وقناعات ورموز ووسائل ثقافية عالمية الطابع، تستند إلى مفهوم الشمولية ثقافة بلا حدود³، إلا أن هذا المفهوم لا يعني ترك الحرية للثقافات المختلفة للتعبير عن نفسها والانطلاق من إطارها المحلي المغلق إلى آفاق العالمية وفق فرص متكافئة أمام كل الثقافات حتى تتعايش فيما بينها في جو تسوده الحرية وحوار الحضارات، بل هي ظاهرة مدعومة بالنفوذ السياسي والاقتصادي يمارسه الطرف الأقوى في الساحة⁴، أي هي محاولة مجتمع ما تعميم نموذج ثقافي على المجتمعات الأخرى، من خلال التأثير على المفاهيم الحضارية والقيم الثقافية والأنماط السلوكية لأفراد هذه المجتمعات، بوسائل سياسية وثقافية وتقنية متعددة، من خلال ديناميكية الاختراق الثقافي، واستعمال العقول واحتواء الخبرات. فالعولمة الثقافية إنما هي باتجاه واحد فقط، من الغرب إلى باقي دول العالم نتيجة للتفوق الإعلامي والتكنولوجي، فبواسطة الصور الموحدة على شاشات مليارات أجهزة التلفزيون وعن طريق مئات الأقمار الصناعية التي تلف الأرض وترسل إشارات، لم يحدث أبدا في التاريخ أن سمع وعرف عدد هائل من سكان

¹ هانس بيتر مارتن وهار ألدشومان، فتح العولمة: الاعتداء على الرفاهية والديمقراطية، ترجمة: عدنان عباس علي، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، 1990، ص:

32.

² محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص: 239.

³ أسامة الأمين الخولي، مرجع سبق ذكره، ص: 57.

⁴ محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص: 250.

سعمورة ما يجري في باقي أنحاء العالم من أحداث كما هو اليوم، فاليوم تسعى البشرية لأن تكون وحدة واحدة - تصور لها للوجود¹، وستعمل هذه الوسائل على تشكيل نسيج الحضارة المقبلة بكل ما تحمله الكلمة من معنى.

أما خصائص وملامح العولمة الثقافية فهي:

- هي عولمة مصنوعة ويتحكم فيها أصحاب التفوق في تكنولوجيا الإعلام والاتصال بما تصنعه الدعاية والإشهارات والأفلام؛
- تعمل على إعادة تشكيل رؤية الناس وأفكارهم وأنماطهم المعيشية والاستهلاكية، بما يخدم المصالح الاقتصادية العالمية والقوى الكبرى؛
- تحاول صنع الإنسان العالمي، عن طريق تجريد الناس من خصوصياتهم الثقافية والحضارية والعقدية من أجل صهره في المنظومة العالمية الجديدة.

المطلب الثالث: الأطر الإيديولوجية للعولمة

بشرت الرأسمالية منذ البداية بالمزايا المطلقة للتقسيم الدولي للعمل، على أساس أن التبادل التجاري لا بد أن يؤدي في أوضاع النمو غير المتساوي لبلدان العالم إلى تقسيم دولي للعمل، يجعل لكل بلد إنتاجا ينسجم مع مزاياه الطبيعية، وكان معنى ذلك الإقرار بحتمية تخصص البلدان الرأسمالية في الإنتاج الصناعي، وتخصص بلدان إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية في إنتاج الخامات. وبالرغم من التطورات العنيفة التي شهدتها النصف الأول من القرن العشرين في العلاقات الاقتصادية الدولية، فقد ظلت نظرية المزايا النسبية أساسا معتمدا للتبادل الدولي، لكن سرعان ما تغيرت الرأسمالية العالمية تغيرات جذرية إلى: رأسمالية الثورة العلمية والتكنولوجية، ورأسمالية المالية الدولية، ثم راحت تجري بعض التغيرات في النمط القديم للتقسيم الدولي للعمل، ليصبح الدور الرئيسي للشركات متعددة الجنسيات، وتصبح التجارة الدولية أداة في يدها لإعادة توزيع الدخل العالمي لصالحها².

وبقدر ما تكون العولمة تجسيدا لتاريخ الرأسمالية الشمولية، بمقدر ما تكون إيديولوجيتها امتدادا للإيديولوجية الرأسمالية، إيديولوجية عبر عنها الاقتصاديون الرأسماليون كثيرا، ومن بين أشهر ما كتب في هذا المجال كتاب "نهاية التاريخ" للمفكر "فرانسيس فوكاياما"، يجعل فيه العولمة تطورا نهائيا وغير قابل للترجع فيه³.

أولا: البعد الإيديولوجي للعولمة الاقتصادية

توصف العولمة كمرحلة متقدمة من تطور الرأسمالية، تهدف إلى تحقيق وحدة العالم اقتصاديا، و منظور إليها بوجهة نظر رأسمالية كنظام اقتصادي عالمي قائم على آليات السوق، ويمثل العلاج الشافي لكل المشاكل الاقتصادية للكون، فهي بذلك تطرح حدودا غير مرئية وتحمل بعدا إيديولوجيا يستهدف الكيانات الآتية: الدولة، الوطن، الأمة. وإذا ما تم سحب هذه الكيانات الثلاثة، سيبقى الإمبراطورية العالمية الجديدة التي تقوم على ثلاث ركائز⁴:

- الشركات متعددة الجنسيات؛
- البشر الكوني؛

• الفضاء الذي تصنعه شبكات الاتصال ويحتوي الاقتصاد والسياسة والثقافة.

وإذا تفحصنا ما يجري في العالم حاليا سنتمكن من تحديد الأهداف الإستراتيجية للعولمة والمتمثلة في الآتي⁵:

- شل حركة وظائف الدولة وتفكيك نظمها الإنتاجية ومؤسساتها، أي أن العولمة تقفز فوق مهام الدولة والأمة والوطن والمواطنة؛
- تمكين الشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الاقتصادية العالمية (صندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية والبنك العالمي وبنك التسويات الدولية)، من إدارة وتسيير شؤون الاقتصاد العالمي لتحل محل الدولة،

¹ هانس بيتر مارتين وهار ألشومان، مرجع سبق ذكره، ص: 40.

² فؤاد مرسي، الرأسمالية تجدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، 1990، ص: 287-288.

³ يحيى الجحاوي، مرجع سبق ذكره ص: 195.

⁴ حميد الجميلي، دراسات في الاقتصاد السياسي للعولمة، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس-ليبيا، 2005، ص: 28.

⁵ المرجع نفسه، ص: 29-38.

إضافة إلى الهيمنة على موارد الكوكب كالموارد النفطية، وهو ما يعني تدويل ملكيتها واستخدامها بحج المحافظة على هذه الموارد؛

- تعميق اختراق اقتصاديات الجنوب وإحاقها بالاقتصاد العالمي من موقع متخلف، لتؤدي وظائف معينة، باعتبارها تخوم وأطراف تؤدي وظائف طبقا لاحتياجات وحركة الاقتصاد العالمي، وبذلك يتم تجاوز إشكالية شمال-جنوب عبر عملية الإلحاق وليس عبر عملية الإلحاق الخاضعة لشروط التقدم والتنمية؛
- تكريس إمكانيات العالم الاقتصادي من أجل تمكين الرأسمالية من تجاوز أزمته الراهنة دون انهيار خطير، أي نقل عبء الأزمة التي عجزت الكينزية عن حلها إلى مستوى عالمي لوضع حلول عالمية لها؛
- تركيز سلطة القرار الاقتصادي العالمي، بحيث يدار الاقتصاد العالمي إدارة شديدة المركزية من الخارج؛
- خلق ما يسمى أمة العولمة الاقتصادية، أي خلق المجال الاقتصادي العالمي، وهو وطن جديد لا ينتمي إلى الجغرافيا ولا إلى التاريخ، وطن بدون حدود، بدون ذاكرة، وبدون تراث؛
- فتح الأبواب أمام حركة رؤوس الأموال الدولية.

ثانيا: البعد الإيديولوجية للعولمة الثقافية

إذا كانت فلسفة العولمة وبعدها الإيديولوجي هو اقتصادي محض، إلا أنه يخفي في طياته مرتكزات فلسفية كما يلي¹:

- التحرر من القيود الأخلاقية، وهي الفلسفة التي يكرسها "ميكافلي" في كتابه "الأمير"، الغاية تبرر الوسيلة، وهي الفلسفة التي أسفرت عن الفصل بين السياسة من ناحية وبين القيم والأخلاق والدين من ناحية أخرى، وهو ما أدى إلى تغلب مفهوم العلمانية في السياسات الأوروبية والغربية بوجه عام، وكذا بروز التيارات المتحررة من كل الضوابط والقيود الأخلاقية؛
- فلسفة جدلية التاريخ عند "هيجل"، والتي تنظر إلى العلاقة بين العصور التاريخية المختلفة من منظور الصراع، وعلى أساس الجديد ينسخ القديم؛
- الفلسفة الداروينية التي صاغها داروين في كتابه "أصل الأنواع"، والتي تتخذ من فكرة الصراع قانونا للتطور في عالم الأحياء، على اعتبار أن البقاء للأصلح أو للأقوى (فكرة الانتخاب الطبيعي)، ومن ثم اندثار الضعفاء يعد أمرا طبيعيا يتفق مع طبيعة الأشياء والنواميس، وقد امتدت هذه الفكرة بعد ذلك إلى مجال العلاقات الاجتماعية على يد "هاربرت سبنسر" فيما يعرف بالداروينية الاجتماعية؛
- فلسفة النفعية، وهي تلك الفلسفة التي أرسى دعائمها "جيمس ميل" و "جون ستيوارت ميل"، والذي جعل الغاية الأسمى التي يعمل الإنسان من أجلها هي تحقيق المنفعة، وأن السعي لتحقيق المصلحة والمنفعة الفردية هو السبيل لتحقيق المصلحة العليا للمجتمع.

المبحث الثاني: دراسة العولمة الاقتصادية

نشهد اليوم بالتأكيد أكبر وأكثر التطورات على الاقتصاد العالمي كما لم يحدث من قبل، وذلك كاضمحلال الحواجز الجمركية والنمو المستمر في التجارة العالمية وتطور أسواق رؤوس الأموال الدولية، إضافة إلى النمو الهائل في التدفقات المالية عبر الدول، كما نشهد اليوم عصر التكتلات الاقتصادية والشركات عابرة القارات والحدود والقوميات، وبالرغم من أن عملية اندماج الاقتصاد العالمي تبدو اليوم أكثر وضوحا، إلا أن العالم كان قد حقق الكثير من منجزات هذا التطور في القرن التاسع عشر وحتى بدايات القرن العشرين، لكن هذه المنجزات ضاع الكثير منها بين الحربين العالميتين، وما يحدث اليوم يعتبر استعادة لمواقع سيادية، وسنتناول في هذا المبحث أهم الأسس التي انطلقت منها العولمة، وكذلك العوامل المساعدة على انتشارها، بالإضافة إلى الدور الواضح للمؤسسات الدولية في تدعيمها وتثبيتها.

¹ ممدوح محمود منصور، مرجع سبق ذكره، ص ص: 33-34.

مطلب الأول: أسس العولمة

إن العولمة أو الشمولية التي يعيشها العالم حالياً، المععمة لطبيعة الأفكار والأشياء في كل الميادين المكونة للحياة كالسياسة والاقتصاد وميادين أخرى كثيرة، تشير إلى النمط الحديث للحياة العالمية الذي يؤثر على سلوكيات الشعوب والأفراد، مما يعني تحولا كبيرا يشهده العالم في أجزائه الأساسية ومكوناته الحيوية، وإذا تتبعنا هذا التحول في المشهد العالمي نجده في جوهره تحولا في الأسس التالية:

أولا: التقدم التكنولوجي

أحدث التطور الكبير في وسائل الإعلام والاتصال والأجهزة الرقمية بقسط وافر في تطور الأسواق المالية وانتشار العولمة المالية والاقتصادية، فقد ساعدت الوصلات (connections) التي تكبر باستمرار وبسرعة متزايدة بين فضاء وآخر على إزالة الحواجز الجغرافية، وذلك منذ وضع أول سلك هاتفي عابر للمحيط (TAT-1) سنة 1956، بما سمح بنقل 2400 مكالمات هاتفية في نفس الوقت، أما الجيل الثاني (TAT-2) فقد سمح بنقل 600.000 مكالمات، وفي سنة 2000 فإن وصلة تحت المحيط (TAT-14) سمحت بالوصول إلى استيعاب 7.7 مليون مكالمات متزامنة¹. كما أن مشاريع الأقمار الصناعية تجد نفس التسابق بين مختلف المتعاملين بغية الزيادة المستمرة في قدرات البث والاستقبال، إضافة إلى انتشار الشبكة العنكبوتية وتوسع دائرة مستخدميها في جميع الدول منذ التطوير الذي أجرته جامعة مينسوتا عام 1991 لبرنامج الغوفر (Gopher) لتسهيل عمليات التخاطب، ثم طرح المركز الأوروبي للذرة (CERN) في العام التالي برنامج خدمة البحث العالمي (WWW)²، ويرى بعض العلماء أن انتشار الانترنت يعد من أسرع التكنولوجيات التي أدت إلى ثورة في حياتنا، حيث قدرت مدة الانتشار بـ 7 سنوات فقط. (انظر الجدول الموالي):

الجدول رقم 03: سرعة انتشار التقنيات الحديثة

التقنية	الفترة
الكهرباء	46 عام
الهاتف	35 عام
الكمبيوتر	16 عام
الهاتف النقال	13 عام
الانترنت	07 أعوام

المصدر: عبد المجيد قدي وأحمد مجدل، مرجع سبق ذكره، ص: 89

ومن أهم التطبيقات التي تقدمها الشبكة العنكبوتية ما يعرف بالتجارة الالكترونية، والتي يتوقع أن يصل حجمها في عام 2010 إلى نحو 100.000 مليار دولار، وهو ما يعني أن التغيير الذي سوف تحدثه الانترنت سيتعدى التجارة، وسيكون شبيها بالثورة التي أحدثتها الثورة الصناعية من قبل، مثل الهاتف والكهرباء والمغزل في حياة الأمم والأفراد³، التغيير إذن تكنولوجي وأثاره كبيرة جدا، تتجاوز كل التوقعات، وهي آثار اقتصادية وسياسية واجتماعية وثقافية، وهو ما يعني تحولا جذريا للسلوك الاجتماعي لشريحة كبيرة من سكان المعمورة، مما أدى إلى مقاربة جديدة في إدراك وتسيير الوقت، فاستعمال الانترنت أو الهاتف النقال مثلا يتم بدون الرجوع إلى المكان كحيز للتواصل، وهو ما يعني أن وقت الانترنت والإعلام الآلي والهاتف النقال هو وقت يعمل على مبدأ الأنوية، أي مبدأ الفورية، بمعنى الآن كما يقول "بول فيرليو" تسيطر على هنا⁴. وبالتالي فهذا التطور الهائل في التكنولوجيا يدخلنا في مرحلة التسارع الزمني، فالإنسان دائما يحاول أن يسير بسرعة أكبر، فالسرعة هي رمز الراحة والرفاهية، وذلك من أجل ربح الوقت وتقريب المسافات.

¹ محمد عبد السلام، الكوكبة- الزمان- الفضاء، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 2001، ص: 26.

² عبد المجيد قدي وأحمد مجدل، تكنولوجيا الاتصال والمعلومات في البلاد العربية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 09، 2003، ص: 88.

³ عبد القادر بابا، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، الملتقى الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ودورها في تكوين المزاي التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسبية بن بو علي، الشلف، 27-28 نوفمبر 2007، ص: 04.

⁴ محمد عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص: 28.

وهذا يعني أن تكنولوجيا الاتصال عن بعد تذيب الأقاليم الدولية وتختصر العالم في نقطة¹، وهذا ما يحدث محيطا دوليا جديدا يزيل الفواصل الزمنية والجغرافية، فإزالة الفواصل الزمنية بين الأحداث المتباعدة زمنيا، يعني أن لا تأخذ كلها في الحسبان على حدة باعتبارها منعزلة جزئيا عن الحوادث الأخرى، بل نقيم جسورا بين الحوادث باعتبارها تنتهي بنا إلى بناء مشترك.

أما إزالة الفواصل الجغرافية، فالمقصود بها الآن هذه التجمعات المبنية على المصالح المشتركة سواء كانت اقتصادية أو اجتماعية أو ثقافية، مما يؤدي في نهاية المطاف إلى تكريس نهاية الأقاليم، كحالة الدول النامية أين لا تستطيع الدولة التحكم وبسط سيادتها على أقاليمها.

ثانيا: ثورة المعلومات

إذا كانت الثورة الصناعية قد تمت بتأثير المحرك البخاري، ثم جاءت بعدها عصر المحركات الكهربائية، فإننا نعيش اليوم ثورة العالم الرقمي، أو عالم التحكم عن بعد، وهي تتم بتأثير محرك مغاير من نوع جديد، هو المحرك المعلوماتي.

فالمعلومة اليوم فرع جديد من الطاقة بعد الطاقة الحركية، وهي تشكل اليوم أساسا لصناعة العالم الافتراضي الذي سيكون فضاءً لمواطني القرن الحادي والعشرين. وهو ما يصفه Joel Rosrvay بقوله: «مقابل هاته القطرة المقبولة الممثلة بالعالم الحقيقي من جهة، هو حولنا وحول الأشياء، والعالم الخيالي من جهة أخرى، الذي تصنعه مخيلتنا، والتي كانت لآلاف السنين الأداة الوحيدة التي مكنت الإنسان من الاختراع والاستكشاف، يسترب فضاء ثالث: العالم الافتراضي»².

وهو ما يخلق اليوم عالما موازيا يتشكل يوميا ويسير بوتيرة عالمية وبتسارع رهيب لأحداثه، إلى درجة أنه لا يسمح للذين يشعرون بوطأة تسارعه أن يلتقطوا أنفاسهم أو يتأخروا قليلا عن الأحداث ليعيشوا كل لحظة أو كل حدث وفق رزنامة قديمة، فأول مرة في التاريخ بدأت الهوة تتعمق أكثر فأكثر بين الأجيال، فلنفترض مثلا أن سرعة التغيرات تتضاعف خلال بضع سنوات، فهذا سيجعل من الممكن أن يكون الفرق بين موليد سنة 2000 وموليد سنة 2010 أكبر من الفرق الذي كان يوجد بين جيلين .

إن هاته المعلومات التي تتدفق علينا من كل جهة تمضي إلى توحيد أنماط التفكير والثقافات وحتى الرؤية للأحداث، وهي توجد في كل منا احتياجات لا معنى لوجودها أحيانا، مثلما تفعله الأفلام والإشهارات في حياة الناس اليوم، أما الذين يكتبون هذا النموذج الموحد فهم السياسيون وأرباب الأموال والمنتجون وخبراء الفن والإعلاميون... الخ.

والمنطق الذي يحكم هاهنا هو منطق تسويق السلع، منطق عدد الزبائن والفوائد الإنتاجية، وهكذا تعلوا قواعد السوق على أبجديات الكائن الحي الذي تتحدد متطلباته بنفس الطريقة من نيويورك إلى طوكيو، وبنفس الإستراتيجية التجارية مع بعض الفروق الطفيفة حتى لو تعلق الأمر برغبته في شراء قميص، فالتسويق الإعلامي هو الذي يدفع الناس إلى السلوك الاستهلاكي، ونشر قيم هذا السلوك الذي أصبح من الأنشطة الاقتصادية منطلقه الربح ولا يخدم سوى مصالح القوى العظمى³. إن التطورات المذهلة التي حققها ميدان الإعلام والاتصال خاصة شبكة الانترنت التي ميزت هذا العصر، كما ميزت الذرة عصرا مضى⁴، ساهمت في تكوين الوحدة العالمية والكونية وفي زيادة الوعي العالمي بهذه الفكرة عن طريق التواصل، مخلفة بذلك أثارا عميقة على جميع الميادين لم يشهد مثيلها منذ الثورة الصناعية⁵.

¹ نفس المرجع، ص: 33.

² محمد عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص: 34.

³ عبد الجليل كاظم الوالي، جدلية العولمة بين الاختيار والرفض، مجلة المستقبل العربي، 2006، الكويت، ص: 70.

⁴ Edward Goldsmith & Jerry Mander, Le procès de la mondialisation, FAYARD, Paris, 2001, P: 106.

⁵ Renaud Bouret, Relations économiques internationales, MCGRAW-HILL, Montréal, 1994, P: 447.

ولهذا فإن التطور التكنولوجي السريع وهذه الثورة المعلوماتية التي نشهدها اليوم، تعمل على تفكيك الاقتصاد من المادة، مما يعني تراجع نصيب المادة الأولية والخامات والخدمة غير الكفوة في الإنتاج، وظهور نوع جديد من السلع، ك¹: الأفكار، التصميمات، المشتقات المالية، الخدمات... وغيرها.

المطلب الثاني: عوامل مساعدة على انتشار ظاهرة العولمة الاقتصادية

شهد العالم قبل نهاية القرن العشرين تغيرات عدة، كانت السبب الرئيسي في عولمة الاقتصاد ومن ثم قيام نظام دولي جديد، بتوجه رأسمالي تقوده الولايات المتحدة الأمريكية، خصوصا بعد الانقلاب الجيو-سياسي الكبير بسقوط حائط برلين وتراجع الفكر الاشتراكي وأنظمتها وزوال القطبية الثنائية، وتتمثل أهم هذه العوامل في تحرير التجارة الخارجية ونمو حجمها، وزيادة حركة رؤوس الأموال الدولية عبر مختلف البلدان، وتعاضد دور الشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الاقتصادية العالمية، إضافة إلى تعزيز الترابط بين المراكز المالية والبورصات الدولية، والثورة العلمية التكنولوجية.

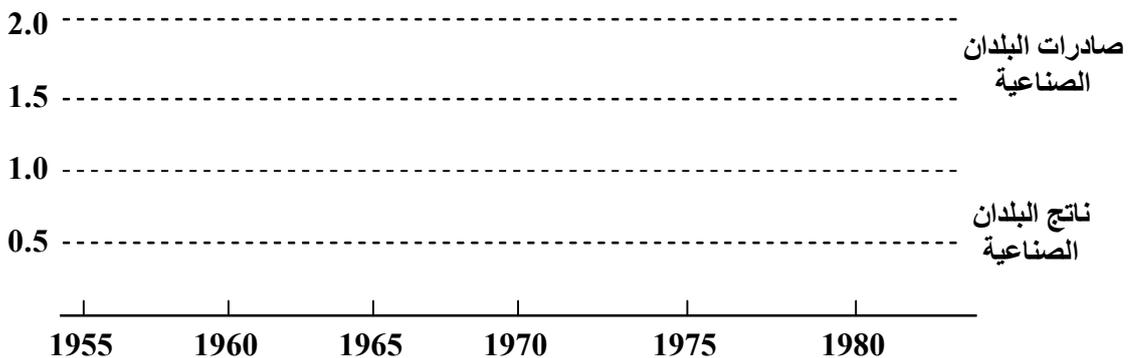
أولاً: تحرير التجارة الخارجية

تعد التجارة الدولية أقدم مظاهر العولمة وأكثرها نمواً واتساعاً، حيث نجد تمثيلها في الناتج الداخلي الخام ارتفع من 12.7% عام 1967 إلى 29.4% عام 1999، وحسب تقديرات الخبراء يتوقع أن تصل إلى 46.1% سنة 2020، وهي تعبر عن السرعة الكبيرة التي تحتلها التجارة الخارجية في تجسيد الصفقات، مما جعل عولمة المبادلات قاعدة لعولمة الاقتصاد².

ولا يقتصر هذا التطور على تجارة السلع فقط، فقد عرفت تجارة الخدمات أعلى مستوياتها على الإطلاق، وقدرت سنة 2006 بـ 1000 مليار دولار، ومن المتوقع أنها ستتعدى تجارة السلع مع مشارف السنوات القادمة³. ومن الملاحظات على نمو التجارة الدولية هو تغير الخريطة الجغرافية للتجارة الدولية كنتيجة للتقسيم الدولي للعمل، إضافة إلى نمو التجارة الدولية بمعدلات أسرع من معدلات النمو الصناعي، والسبب الجوهري في ذلك يعود إلى الثورة العلمية والتكنولوجية التي أدت إلى تعميق التخصص والتركز خصوصا في الدول الصناعية المتقدمة، إضافة إلى سبب آخر هو إقدام العديد من الدول الصناعية وأحيانا النامية على تخفيض ممتد في التعريفات الجمركية عملا بسياسات تحرير التبادل ورفع الحواجز في وجه الواردات والانفتاح على الخارج، بعد أن تخلت أغلب البلدان عن سياسات التنمية ذات التوجه الداخلي التي كانت تسعى لإحلال الواردات⁴. (انظر الشكل الموالي):

الشكل رقم 01: نمو صادرات البلدان الصناعية والناتج المحلي الإجمالي

مقياس لوغاريتمي



المصدر: موسى مرسي، الرأسمالية تجدد نفسها، مرجع سبق ذكره، ص: 110

¹ أسامة أمين الخولي، مرجع سبق ذكره، ص: 129.

² عبد الرحمان تومي، العولمة الاقتصادية وأثارها على العالم العربي، مجلة دراسات اقتصادية، الجزائر، العدد: 03، 2004، ص: 81.

³ رشيدة شعبان، التجارة الدولية بين المبادئ والمصالح، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 14، 2006، ص: 208.

⁴ موسى مرسي، الرأسمالية تجدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، ص: 110.

وما يميز التجارة الدولية حالياً، هو تمركزها عالمياً بين دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية واليابان، بالإضافة إلى مجموعة دول جنوب شرق آسيا حديثة التصنيع، وتستحوذ هذه الدول على ما يعادل 94% من الصادرات العالمية من السلع، و87% تقريباً من الواردات العالمية¹.

وفي ظل نمو التجارة الدولية، مازالت الصراعات التجارية بين الدول تشكل حدث الساعة، ففي سنة 2005 اكتسحت المنتجات الصينية أسواق الاتحاد الأوروبي محدثة بذلك سلسلة من التوترات، وقبلها بقليل كانت الخلافات على أشدها بين العملاقين في صناعة الطائرات، الأمريكي Boeing و الأوروبي Airbus، ومازالت المجموعة الدولية تحت ضغوط المصالح المتضاربة والتنافس على الأسواق لم تصل إلى الوفاق المنشود، ورغم وجود نصوص متفق عليها دولياً، فإن الدول الغربية تغض البصر عنها حينما لا ترى مصلحة في تطبيقها².

ثانياً: تنامي حركة رؤوس الأموال الدولية

تعتبر الزيادة المضطربة لحركة رؤوس الأموال عبر الحدود، سواء في شكل استثمارات أجنبية مباشرة أو الاستثمار المالي أحد الجوانب الرئيسية للعولمة، وتبذل الدول جهوداً حثيثة من أجل استقطاب رؤوس الأموال، خاصة إذا ما تعلق الأمر بالاستثمارات المباشرة، باعتبار أن استيراد رأس المال وسيلة هامة لزيادة تراكم رأس المال الحقيقي وخصوصاً في البلدان النامية ذات الموارد المالية المحدودة، بعدما اتجهت هذه الأخيرة نحو اقتصاديات السوق الحرة، وبالتالي ترى في جذب الاستثمارات أحد الآليات الأساسية لتحقيق الإصلاح والنمو الاقتصادي³.

ويجدر بنا أن ننوه إلى أن أوجه حركة رؤوس الأموال لا تقتصر فقط على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فهناك القروض الدولية واستثمارات المحفظة، وتختلف هذه الأنواع فيما بينها بالنظر إلى خصائص كل منها والآثار المترتبة عنها.

وتظل الدول النامية المتضرر الرئيسي من التدفقات غير المواتية لرؤوس الأموال الدولية، بالنظر إلى ما يلي:

- لا تستفيد البلدان النامية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلا على أقل من 10% من تلك الحركة، وتشير البيانات الخاصة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة أنها بلغت عام 2000 حوالي 1393 مليار دولار، وتراجعت بمقدار 40% عام 2001 إثر أحداث 11 سبتمبر 2001، وتركزت هذه الاستثمارات بنسبة 90% في الدول الصناعية، حيث لم تتجاوز في الدول النامية 162.1 مليار دولار عام 2004⁴.
- ارتفاع حجم إجمالي رصيد الديون الخارجية للبلدان النامية من 603.3 مليار دولار عام 1980 إلى 2172 مليار دولار عام 1997، ووصلت إلى ما يقارب 2.5 مليار دولار عام 2004، وهو ما أدى إلى ارتفاع أسعار الفائدة ومعدل خدمة الدين في هذه البلدان.
- إن إجراءات التحرير المالي كانت ذات آثار خطيرة على البلدان النامية، ممثلة في تدفق الأموال القذرة والعدوى بالأزمات المصرفية والمالية، إضافة إلى إضعاف السيادة الوطنية في مجالات السياسة المالية والنقدية والتشجيع على هروب رؤوس الأموال، وأزمات العملة التي بلغت ذروتها بين الدولار والأورو وتلك التي حصلت في بلدان جنوب شرق آسيا عام 1997⁵.

ثالثاً: تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات

إن مجمل التغيرات التي يعرفها العالم حالياً في كل المجالات ساهمت في تسريع آلية تمركز القوة الاقتصادية بين أيدي الشركات متعددة الجنسيات، وسمحت بإخراج هذه الشركات من دائرة التدويل إلى دائرة العالمية من خلال تمركز نشاطاتها في كل أنحاء المعمورة، وذلك حسب الفرص المتاحة، فهي تعمل وفق إستراتيجية عالمية، وتعتبر

¹ عبد الله البحري، أثر العولمة على فعالية السياسة النقدية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص: 21.

² رشيدة شعبان، مرجع سبق ذكره، ص: 226.

³ النذير عليان ومنور أوسري، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد: 02، ماي 2005، ص: 95.

⁴ مركز الدراسات الإستراتيجية، التقرير الاستراتيجي العربي، 2003-2004.

⁵ يوسف شاهد، العولمة والتحديات التي تواجه البلدان النامية: العولمة وإدارة الاقتصاديات الوطنية، صندوق النقد العربي: معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي، نوفمبر 2000، ص: 89.

زيادة الفعالة في تحقيق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتحديد مستقبل الاقتصاد المعولم، وفي ظل المنافسة الشرسية أصبحت هذه الشركات ذات ميزة نسبية قوية وذات تأثير قوي في اقتصاديات الدول التي تعمل فيها¹.

و ما يبرز دور هذه الشركات كون 50% من تجارة كل من الولايات المتحدة الأمريكية واليابان و80% من تجارة المملكة المتحدة هي معاملات بين الشركات والفروع التابعة للشركات نفسها في البلدان الأخرى، وبلغت نسبة مبيعات هذه الشركات 36% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي سنة 1993، ووصلت قيمة مبيعات الشركات الألف الكبرى فقط سنة 2000 إلى 10000 مليار دولار، وهو ما يعادل 33% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، هذا وتملك هذه الشركات الألف أصولا مقدارها 41000 مليار دولار ممثلة لـ 80% من إجمالي أصول كوكب الأرض²، كما أن تزايد عدد هذه الشركات من 10400 سنة 1977 ليصل إلى 40000 شركة سنة 1996، يلحق بها ما يقارب 250000 فرع تابع³، قد ساهم في مضاعفة المخزون العالمي للاستثمارات الأجنبية المباشرة مرتين بين سنتي 1972 و1994⁴.

و يبين لنا الجدول الآتي تركيزات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول المتقدمة والدول النامية:

الجدول رقم 04: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة عالميا (1995-2005)

الوحدة: مليون دولار

2000	1999	1998	1997	1996	1995	
1387953	2086750	690905	481911	386100	331100	العالم
1107987	828352	472545	269654	219900	203500	الدول المتقدمة
252459	231880	194055	193224	152700	113300	الدول النامية
2629	2495	8740	7288	3582	255	الدول العربية

2005	2004	2003	2002	2001	
916277	710755	5559376	678751	8157544	العالم
542312	396145	366573	489907	571483	الدول المتقدمة
334285	275032	172033	157612	219721	الدول النامية
33408	19943	8617	5387	7711	الدول العربية

المصدر: UNCTAD, World investment report, statistical annex, 2006

ففي سنة 2005 استقطبت الدول المتقدمة 59.18% من إجمالي تدفقات الاستثمارات المباشرة عبر العالم، في حين لم يكن نصيب مجموعة الدول النامية سوى 36.48%، منها 3.64% للدول العربية.

إن الشركات متعددة الجنسيات تلعب دورا كبيرا في السيطرة الاقتصادية، إضافة إلى أنها تلعب دورا سلبيا آخر، حيث تعتبر أكبر محتكر للتكنولوجيا من خلال مختلف القنوات المتاحة (استثمارات أجنبية مباشرة واستثمارات مشتركة واتفاقيات التراخيص وبراءات الاختراع وعلامات استشارية وخدمات تجارية). وبالتالي، فهي تفرض تكاليف باهظة عند توريد هذه التكنولوجيا للدول النامية، التي تعاني مسبقا من عدم ملائمة التكنولوجيا التي تستوردها لبيئتها المحلية والجغرافية⁵، إضافة إلى تغيير إستراتيجيتها من احتكار قطاعات النفط والطاقة وصناعة السيارات التي يعاد توزيعها عالميا، إلى الاحتكارات المرتبطة بالإنتاج كثيف المعرفة والتكنولوجيا⁶، إلى جانب استغلال أموال

¹ محمد الجوهري، العولمة والثقافة الإسلامية، دار الأسد للنشر، القاهرة، 2002، ص: 31.

² Michel Beaud, Le basculement du monde: de la terre- des hommes et du capitalisme, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2000, PP: 125-126.

³ مجذاب بدر عدنان ومحي الدين حسين، المتغيرات الاقتصادية الدولية وانعكاساتها على منطقة الشرق الأوسط، أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، 2005، ص: 195.

⁴ Noredin Ben Freiha, Les multinationales et la mondialisation: Enjeux et perspectives pour l'Algérie, édition DAHLEB, Alger, 1999, P: 41.

⁵ أنطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، 1990، ص: 67.

⁶ فواد موسى، الرأسمالية تجدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة، ص: 105.

موال الإيداعات البترولية في فترة السبعينيات في عمليات التصنيع والتوسع في أعمالها الدولية دون تحمل تكاليف هذا التوسع، وإدماج اقتصاديات البلدان النامية في الاقتصاد العالمي الجديد عن طريق تحول هذه الأخيرة نحو أشكال العمل الجديدة، أي إدماج الاقتصاد المحلي بالإنتاج الموجه للسوق العالمي باستخدام التكامل ذي الروابط الخلفية، التي تقتصر على عرض المواد الخام واستخدام قوة العمل والبنية التحتية¹.

علاوة على ما تقدم ذكره، تتميز الشركات متعددة الجنسيات بصفات عديدة، أهمها:

1. اتساع الرقعة الجغرافية:

تسعى هذه الشركات إلى الانتشار عبر مختلف دول العالم بحثاً عن ميزة نسبية في أية دولة، سواء في مجال المواد الأولية أو الإنتاج أو النقل أو العمالة... أو غيرها، إلا أن هذا الانتشار غير متساو بين جميع المناطق، ف50 شركة متعددة الجنسيات متواجدة في الدول النامية مماثلة في حجم أصولها لأصغر شركة بين 100 شركة في العالم². (انظر الجدول رقم 03):

الجدول رقم 05: مؤشر الانتشار الجغرافي لأكبر مائة شركة متعددة الجنسيات للعامين 1990 و 2000

السنة	الإقليم	2000	1990	
67.9	56.7	49	48	الاتحاد الأوروبي
62.9	41.2	25	30	أمريكا الشمالية
35.9	35.5	16	12	اليابان
51.3	73.0	05	10	الدول الصناعية الأخرى
48.5	-	05	-	الدول النامية

المصدر: UNCTAD, World investment report, Geneva, 2002, P: 93

فمن خلال الجدول، نلاحظ أن الشركات التي تعود للاتحاد الأوروبي هي الأكثر انتشاراً من نظيراتها، حيث وسعت هذه الشركات من عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال عمليات الدمج والتملك في الولايات المتحدة الأمريكية ودول أمريكا اللاتينية ودول البحر المتوسط، في الوقت الذي تحتفظ الولايات المتحدة الأمريكية بانتشار واسع في أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي.

2. كبر الحجم:

يعكس هذه الخاصية مؤشرين هامين، يتعلقان بالدخل الإجمالي لهذه الشركات وحجم المبيعات، حيث يدل مؤشر الدخل الإجمالي على القوة الاقتصادية التي تتمتع بها هذه المؤسسات، والتي جعلها تؤثر في العديد من القرارات التي تتخذ بشأن الاقتصاد العالمي، والجدول التالي يبين ذلك:

الجدول رقم 06: مؤشرات مختارة حول الشركات متعددة الجنسيات للعامين 1990-2001

الوحدة: مليار دولار

المؤشر	2001	1990
الناتج الإجمالي المحلي العالمي	31900	21475
الناتج الإجمالي المحلي للشركات متعددة الجنسيات المنتسبة	3495	1420
الصادرات العالمية	7430	4381
صادرات الشركات الأجنبية المنتسبة	2600	1166

المصدر: UNCTAD, World investment report, Geneva, 2002, P: 93

¹ محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، 1990، ص: 186.

² حميد الجميلي، الشركات متعددة الجنسيات ودورها في الإنتاج الدولي، مجلة أخبار النفط والصناعة، أبو ظبي، العدد: 401، فيفري 2004، ص: 27.

نلاحظ من خلال الجدول الوارد أعلاه ارتفاع نسبة الناتج المحلي الإجمالي للشركات متعددة الجنسيات البعدي عددها 850 ألف شركة، حيث بلغ 11% من إجمالي الناتج المحلي العالمي في عام 2001، مقارنة مع 6.6% في عام 1990، وارتفعت نسبة صادرات هذه الشركات من الصادرات العالمية بشكل كبير من 26.6% من عام 1990 إلى 35% عام 2001. ويعتبر حجم المبيعات السنوية لهذه الشركات من أهم المؤشرات الدالة على ضخامة هذه الشركات، حيث ازداد حجم المبيعات السنوية للشركات متعددة الجنسيات من 5503 مليار دولار عام 1990 إلى 13564 مليار دولار عام 1999، وإلى 18500 مليار دولار عام 2001.

- وفي نفس السياق أسفرت دراسة لـ "كافنا وأندرسون (Cavanghs & Anderson)"، تحت عنوان: "قوة الشركات متعددة الجنسيات" والتي أعدت عام 1997، عن النتائج التالية¹:
- إن مبيعات مائتي أكبر شركة دولية تفوق ربع النشاط الاقتصادي العالمي؛
 - إن حجم هذه المبيعات يفوق النشاط الاقتصادي لكل الدول مجتمعة، باستثناء الدول التسع الأوائل منها، أي تتعدى مبيعات 182 دولة مجتمعة؛
 - إن خمسة من أهم شركات صناعة السيارات في العالم تستحوذ على 60% من مبيعات هذا القطاع، وأن خمسة شركات مختصة في تكنولوجيات الإعلام تتحكم في 50% من مبيعات قطاعها.

3. التفوق التكنولوجي:

تعد الشركات متعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية، وذلك من خلال التدريب والعمالة المتخصصة، الأمر الذي يسهم في تضيق الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية²، وتكمن قوة هذه الشركات في إحكام طوق هيمنتها على العلم والتكنولوجيا، ضامنة عن طريقها وضعا احتكاريًا تستغله إلى أبعد الحدود في تحقيق الأرباح، حيث تكون العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول النامية ضمن إطار السوق الممثل لاحتكار القلة، ويتم تقرير التوازن في هذا السوق بالاعتماد على القوة التساومية للطرفين³. كما تنفق هذه الشركات مصروفات عالية على البحث والتطوير في الدول المتقدمة صناعيا كاليابان والولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا، حيث بلغت فيها نسبة الإنفاق على البحث والتطوير إلى الناتج القومي الإجمالي 3.1% و 2.7% و 2.5% على التوالي، خلال الفترة 1997-2002.

4. القوة السياسية:

- تعكس كل المؤشرات السابقة القوة الاقتصادية لهذه الشركات، إلى درجة أن إيرادات شركة "جنرال موتورز" وشركة "فورد" مجتمعين تفوق الناتج الإجمالي لجميع الدول الإفريقية تحت الصحراء⁴. كما تستعمل هذه الشركات كوسيلة ضغط ضد الدول التي في حالة صراع مع بلدها الأصلي، مثلما تفعله الولايات المتحدة الأمريكية، ونذكر من بين الحقائق الأمثلة التالية⁵:
- قامت الولايات المتحدة الأمريكية في سنة 1964 بمنع شركة IBM من تصدير منتجاتها إلى فرنسا، بسبب خلاف نووي؛
 - تطبيقا لقانون Helms- Burton المصادق عليه في 12 مارس 1996، والمقنن للحصار الأمريكي على كوبا، هددت الولايات المتحدة الأمريكية ثلاث شركات متعددة الجنسيات بعدم السماح لمسيريتها وطء أراضيها إذا لم تنسحب هذه الشركات من كوبا؛
 - استعمال هذه الشركات كمصدر للجوسسة وإمداد بالمعلومات، كما صرح بذلك أحد مسؤولي وكالة الاستخبارات المركزية (Bissel Richard – CIA USA)، الذي يرى أنه يجب استعمال وسائل الاتصال التي تمتلكها هذه الشركات وفروعها من وراء البحار حتى في الاتصالات السرية.

¹ يحي الجياوي، مرجع سبق ذكره ص: 45.

² عمر صفير، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص: 29.

³ نوزاد عبد الرحمان الهيتي، الثورة العلمية والتكنولوجية ومستقبل الاقتصاد العربي، مطابع أدبيات كالياري، إيطاليا، 2000، ص: 35.

⁴ علي السلمي، خواطر في الإدارة المعاصرة، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص: 181.

3. القوة الثقافية والاجتماعية:

يظهر ذلك في قدرة هذه الشركات على عولمة قيم اجتماعية وثقافية عن طريق نشر الثقافة الغربية بصفة عامة، والثقافة الاستهلاكية الغربية بصفة أخص، باستعمال شتى والطرق وخاصة الإشهار، إذ تتفق هذه الشركات ما يقارب 1400 مليار دولار أمريكي سنويا على الإشهار والدعاية، وهو ما يعادل 70% من كل ديون العالم الثالث¹.

رابعا: قيام التكتلات الجهوية

نتيجة التغيرات الاقتصادية التي شهدتها العالم بعد الحرب العالمية الثانية، أدت بالكثير من الدول إلى إقامة تكتلات اقتصادية فيما بينها، والتي أصبحت كتدبير تنفذه الدول لتشجيع وتكثيف التعاون فيما بينها، ولتوسيع تجارتها الخارجية وزيادة قوتها التفاوضية². وبالتالي، فهيكلة الاقتصاد العالمي اليوم في شكل تجمعات اقتصادية، من أهم الخصائص المميزة للنظام الاقتصادي العالمي الجديد، فحسب إحدى الدراسات التي أجراها صندوق النقد الدولي سنة 1995، تشير إلى أنه كانت في نفس السنة على مستوى العالم حوالي 45 من أنظمة التكامل الاقتصادي في مختلف صورها ومرآحها تشمل 75% من دول العالم، وحوالي 80% من سكانه، كما تسيطر على 85% من التجارة العالمية³.

ويعرف **التكامل الاقتصادي** بأنه اتفاقيات بين الدول الأعضاء في التكتل للتعاون في الأمور الاقتصادية، وتقوم أغلب التكتلات الاقتصادية على العناصر التالية⁴:

- التقارب الجغرافي الذي هو أساس في التمييز بين الأنظمة الإقليمية؛
- التقارب الثقافي والاجتماعي والاقتصادي؛
- العامل الحيوي لأي تنظيم إقليمي هو وجود التفاعلات السياسية والثقافية والاجتماعية بين الدول بعضها ببعض. وفيما يلي نذكر بعض أهم هذه التكتلات على الصعيد العالمي:

1. الاتحاد الأوروبي:

يمثل الاتحاد الأوروبي أكبر التجمعات الاقتصادية وأهمها وأكثرها استكمالاً، إذ يتعلق الأمر بسوق موحدة يرجع بداية تكوينها إلى معاهدة روما التي عقدت في 25 مارس 1957 ودخلت حيز التنفيذ في 01 جانفي 1958، ليمر بذلك بعدة مراحل نذكر منها⁵:

- إنشاء معاهدة المجموعة الأوروبية للصلب والفحم (CECA)، التي تم توقيعها في 18 أبريل 1951، وتضم: بلجيكا، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، هولندا، لوكسمبورغ؛
- في 1962، تم الاتفاق بين دول أعضاء المجموعة على إتباع سياسة فلاحية موحدة؛
- في 1986، تم التوقيع على العقد الأوروبي الموحد من طرف الدول الاثنا عشر، وأصبح المجلس الأوروبي هيئة شرعية ورسمية تتمتع بسلطة نافذة ومعترف بها؛
- في 1999، تم الدخول الرسمي في تجربة العملة الموحدة "اليور" لكل من: النمسا، بلجيكا، فرنسا، فلندا، إيطاليا، لوكسمبورغ، هولندا، البرتغال، إسبانيا، ألمانيا، أيرلندا؛
- في 2001، تصبح اليونان الدولة الثانية عشر في منطقة الأوروبية، وحاليا يبلغ عدد أعضاء هذا التكتل الاقتصادي 25 دولة.

2. منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA ALENA):

¹ Jacques B. Gélines, La globalisation du monde: laisser faire ou faire?, ECOSOSITE, Montréal, 2000, P: 167.

² عبد الوهاب رميدي، منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية: ناقنا، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والجارة، جامعة الجزائر، العدد: 15، 2006، ص: 164.

³ عبد الحميد عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي: الآليات-الخصائص-الأبعاد، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، 1998، ص: 33.

⁴ محي الدين حسن ومجداب بدر عناد، التغيرات الاقتصادية الدولية وانعكاساتها على منطقة الشرق الأوسط، أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، 1998، ص: 40.

⁵ Atlas mondial, économie- politique – sociétés, Grand & presses de fondation national des sciences politique, 1^{ere} éd. Française, Paris, 1994, P: 158.

يختلف هذا التكتل الاقتصادي عن الاتحاد الأوروبي، حيث أنه يقف عند مرحلة إقامة منطقة تجارية حر دون أن يتعداها إلى إقامة اتحاد جمركي أو سوق مشتركة، وجاءت نشأة هذه المنطقة التجارية الحرة في 01 جانفي 1994، كتوسيع لاتفاق التجارة الحرة التي كانت أبرمت عام 1989 بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، ومنذ 1990، دخلت المكسيك في مفاوضات مع الولايات المتحدة الأمريكية بغية الوصول إلى إمضاء اتفاقية مماثلة لتلك التي أمضتها الولايات المتحدة الأمريكية مع كندا، فتحوّلت هذه المفاوضات من ثنائية إلى مفاوضات ثلاثية، موضوعها إنشاء منطقة تجارة حرة لأمريكا الشمالية كأكبر تكتل تجاري ثلاثي الأطراف في العالم، يضم 413 مليون نسمة، بناتج إجمالي يقارب 11080 مليار دولار أمريكي سنة 2000¹. (انظر الجدول الموالي):

الجدول رقم 07: حجم الصادرات والواردات لدول النافتا للفترة 2000-2003

الوحدة: مليون دولار

2003	2002	2001	2000	
1305410	1202430	1179180	1259300	الولايات المتحدة الأمريكية
245021	227499	227291	244786	كندا
178503	176607	176185	18702	المكسيك
1728934	1606536	1582656	1686788	نافتا

المصدر: عبد الوهاب رميدي، مرجع سبق ذكره، ص: 177

3. رابطة دول جنوب شرق آسيا – الآسيان (ASEAN):

تتكون رابطة الآسيان التي أنشأت سنة 1967، في ظل ظروف سياسية دولية صعبة من: تايلندا، ماليزيا، بروناي، الفلبين والفيتنام التي انضمت سنة 1995. وأصبحت دول الرابطة تكتلا اقتصاديا مرموقا بـ 521 مليون نسمة، ونتاج داخلي خام 570 مليار دولار سنة 2000². وبالرغم من أن هذا التكتل لا يضم اليابان القوة الاقتصادية العظمى في تلك الناحية من العالم، إلا أنه يمكن أن يكون كفاتحة لاتحاد أكثر عمقا في المستقبل بانضمام دول أخرى، كاليابان وكوريا والصين، ولهذا يتنبأ البعض بسيطرة العرق الأصفر على العالم في القرن الواحد والعشرين، في حال التوصل إلى إنشاء السوق الآسيوية المشتركة، نظرا للإمكانات الهائلة للصين واليابان المادية والبشرية، بالإضافة إلى النور الآسيوية (كوريا وتايوان وهونغ كونغ وسنغافورة...)، التي عرفت مرحلة معتبرة من التطور التكنولوجي والاقتصادي، وتشير بعض الدراسات إلى أن هذا التكتل سيحتكر ثلث الإنتاج العالمي بحلول سنة 2010، وسيحتكر نصف الإنتاج العالمي سنة 2040.

إن ظاهرة الاندماجات الاقتصادية المترجمة في التكتلات أصبحت ميزة جديدة، وشكلا من أشكال التنظيم الاقتصادي العالمي، ويلاحظ ذلك من خلال توسع الاتحاد الأوروبي وتأکید فكرة منطقة واسعة للتبادل الحر في آسيا أكثر فأكثر، إلا أن هذه التكتلات تختلف من حيث حيويتها، حيوية يمكن أن ينظر إليها من زاويتين:

- **حيوية داخلية:** تعكس لنا اندماج وتكامل الاقتصاديات الوطنية المكونة لهذا التكتل، تبرزها لنا بعض المؤشرات، كنسبة قيمة الصادرات أو الواردات داخل التكتل إلى قيمة الصادرات أو الواردات الإجمالية للتكتل، ويعتبر الاتحاد الأوروبي أكثر هذه التكتلات اندمجا متبوعا بالمنطقة الحرة لشمال أمريكا ثم الآسيان³؛
- **حيوية خارجية:** التي تترجم حجم وقوة وثقل التكتل على الصعيد العالمي، وتقاس بجملة من النسب هي الأخرى، كنسبة إنتاج التكتل إلى الإنتاج العالمي، أو نسبة صادرات التكتل إلى الصادرات العالمية... وفي هذا السياق تؤكد الدراسات أن أكثر التكتلات فعالية، هي تلك التي تشكل لنا الأقطاب الثلاثة للاقتصاد العالمي والمتمثلة في: الاتحاد الأوروبي، النافتا والآسيان. إذ تحكمت هذه المراكز سنة 2002 على ثلاثة أرباع الإنتاج العالمي، على النحو التالي: أمريكا الشمالية 20.3%، الآسيان 27.9% والاتحاد الأوروبي 25.9%.

¹ Jaque Téniers, Intégration régionale et mondialisation: complémentaire ou contradiction, in Notes & études documentaires, N: 5170-71, Mai- Juin 2003, P 37.

² Jaque Téniers, Op. Cit., P: 149.

³ Ibid, P: 202.

مطلب الثالث: المؤسسات الدولية المدعمة للعولمة

بنهاية الحرب العالمية الثانية، برزت فكرة تنظيم الاقتصاد العالمي بسبب الفوضى الاقتصادية والمالية والسياسية التي سادت فترة الحرب وما بعدها بقليل، ومنه جاءت فكرة تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية بين الأمم على أساس التعاون والانفتاح، مجسدة في نظام عالمي ذي صبغة اقتصادية¹.

فانعقد مؤتمر "بريتون وودز" سنة 1944، بالولايات المتحدة الأمريكية لوضع أسس هذا النظام الاقتصادي العالمي الجديد، ليتوصل المجتمعون وهم ممثلو 44 دولة إلى إنشاء الثلاث الاقتصادي الدولي المتكون من: صندوق النقد الدولي (FMI)، البنك العالمي للإنشاء والتعمير (BM)، الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية (GAAT)، التي تحولت فيما بعد إلى هيئة دولية تدعى بمنظمة التجارة العالمية (OMC). وستحدث عن هذه المؤسسات بشكل خاص، وعن مدى تأثيرها في النظام العالمي كما يلي:

أولاً: صندوق النقد الدولي

- يمكن اعتبار صندوق النقد الدولي أهم هذه المؤسسات، وقد أنشئ بموجب الاتفاقية الموقعة من طرف 28 دولة من أصل 44 دولة، وشرع الصندوق في نشاطه بداية سنة 1946، وأوكلت إلى الصندوق مجموعة من الأهداف، كان الاعتقاد السائد بأنها ستحقق الاستقرار في النظام النقدي العالمي، ويمكن تلخيصها فيما يلي²:
- صندوق النقد الدولي مؤسسة دولية دائمة تقدم المساعدات التقنية والاستشارية فيما يتعلق بالمشاكل النقدية الدولية، ويوضع الخبراء الماليين والاقتصاديين العالميين في الصندوق تحت تصرف الدول الأعضاء؛
 - إرساء نظام دولي لتسوية المبادلات التجارية الدولية بين الدول الأعضاء، وإلغاء قيود الصرف التي تعرقل نمو التجارة العالمية؛
 - ترقية توازن الصرف والحفاظ على أنظمة صرف مرنة، والعمل على تفادي تخفيض قيمة النقود لغرض تنافسي؛
 - تقديم المساعدات الائتمانية وتوفير حد أدنى من السيولة للدول الأعضاء.

إلا أنه وبانهيار النظام النقدي بريتون وودز في عام 1971، بفعل بعض المشاكل التي كانت تعاني منها أمريكا والعودة القوية لبعض الدول، حيث حدث تعويم الدولار وتخفيض قيمته، وفي المقابل زادت قيمة الين والمارك الألماني³، دخل النظام النقدي الدولي مظهراً جديداً هو التعويم المدار، وهو النظام السائد غضون السبعينيات، ومع مرور الوقت أصبحت المنافسة في العالم لا تتم بين الدول والأنظمة القومية ولكن بين شركات عالمية، وهو ما دفع الصندوق للتحويل عن الأهداف التي أنشئ من أجلها، والمتمثلة في المحافظة على ثبات أسعار تحويلات العملة، ليهتم أكثر بعملية الإقراض. ويمكن تلخيص التغيرات التي حدثت في مهامه فيما يلي⁴:

ابتداءً من عام 1971، تغيرت الخدمة التي يعرضها الصندوق، حيث تطورت الشرطية المتعلقة بالإقراض، إذ بعدما كانت تتعلق بالمسائل النقدية فقط، أصبحت متعلقة بمجال واسع للسياسة الوطنية، كما وسع صندوق النقد الدولي زبائنه، حيث أن القروض التي يمنحها أصبحت موجهة للدول الاشتراكية سابقاً.

وبعدما كانت الآلية التمويلية لصندوق النقد الدولي متكونة من عدة قروض وتسهيلات ائتمانية في حدود مساهمة البلد العضو، واتفاقيات "ستند باي (Stand By)" منذ سنة 1952، جاءت ابتداءً من سنة 1974 وتحت كنف تسهيلات إضافية، طلب التزامات ذات طابع هيكلية بتسميات مختلفة:

- التعديل الهيكلي عام 1986؛
- التعديل الهيكلي الموسع عام 1986؛
- التمويل من أجل تقليل الاستيراد 1988؛
- التحويل النظامي عام 1988.

¹ Serge Latouche, Les dangers du marché planétaire, Presses de sources, Paris, 1998, P 56.

² Jean Pasmé, quels rôles pour le FMI, in cahiers Français, N: 302, Mai –Juin 2001, PP: 48-55.

³ محمود رؤوف حامد، إدارة العولمة، المكتبة الأكاديمية، 1999، ص: 22.

⁴ Juan Archibaldo Lanus, Un monde sans Kinage: état, nation & Globalisation, ECONOMICA, Paris, 1997, P: 118.

بالإضافة إلى هذا، فإن الاقتصاد المعولم أدى إلى تعزيز دور الصندوق في إدارة الاقتصاد العالمي خصوصاً بعد ارتفاع معدلات الفائدة بصورة مذهلة في بداية الثمانينات من القرن المنصرم، ووقوع أزمة المديونية ذات الثقل العالمي، فكانت مثابة الذريعة التي أوجبت على دول العالم اتباع الوصفة التي يشترطها الصندوق والمتمثلة في الحرية الاقتصادية، إذ أصبحت قروض الصندوق مشروطة ب¹:

- تطبيق مبدأ حرية التصدير والاستيراد وتحرير أسعار الصرف؛
- تخفيض الإنفاق الجاري والاستثماري بدرجات مختلفة، وإلغاء الدعم الحكومي على السلع والخدمات الأخرى، وخصوصة الشركات العمومية لتسهيل دخول رؤوس الأموال الخارجية؛
- تخفيض قيمة العملة الوطنية بالنسبة للعملة القومية، حتى تصبح المنتجات القابلة للتصدير أكثر تنافسية، وتصل هذه التخفيضات من طرف صندوق النقد الدولي في العادة إلى نسبة 40% إلى 50%.

طبعاً، لم تعد هذه المؤسسة تهتم بتقديم المشورة المالية للدول الأعضاء واستقرار النظام المالي العالمي في نواحيه: أسعار الصرف، أنظمة المدفوعات والمقاصة الدولية، معدلات الفائدة... الخ، بقدر اهتمامها بإدارة الاقتصاد العالمي وفقاً للمبادئ الرأسمالية، من خلال استغلال لجوء الدول النامية إليها لتفرض الشروط الاقتصادية سالف الذكر، وهو ما يفي بتسريع وتيرة العولمة وإفساح الطريق أمامها.

ثانياً: البنك العالمي

أسس "البنك الدولي للإنشاء والتعمير" بنفس تاريخ إنشاء صندوق النقد الدولي، والذي أصبح فيما بعد يدعى بـ "البنك العالمي"، ليقوم بمهمة تكملية معه عن طريق توفير الائتمان الطويل والمتوسط الأجل للمشروعات التنموية الضخمة، وتتألف أهدافه فيما يلي²:

- تشجيع عمليات الاستثمار والتوظيف في الدول الأعضاء لتخفيف الأضرار الناجمة عن الحرب العالمية الثانية؛
- تشجيع الاستثمار الأجنبي وتوفير الشروط والضمانات اللازمة لذلك؛
- مساعدة الدول الأعضاء على تحقيق التوازن في موازين المدفوعات؛
- تنمية التجارة الخارجية للدول الأعضاء؛
- تنظيم الائتمان والإقراض الدولي.

كما توسعت أنشطة البنك العالمي ليصبح مجموعة تتضمن ثلاث مؤسسات رئيسية، يطلق عليها إجمالاً مجموعة البنك العالمي، وهي³:

- البنك الدولي للإنشاء والتعمير؛
- الرابطة الدولية للتنمية؛
- مؤسسة التمويل الدولية.

لم يكن البنك العالمي أداة تنموية فعالة إلا في بداية الستينيات من القرن الماضي، بإنشاء الجمعية الدولية للتنمية (IDA)، التي قامت بمنح قروض بدون فائدة ولمدة أربعين سنة للبلدان ضعيفة الدخل، التزام ترحم بتضاعف هذا النوع من القروض وحتى سنوات الثمانينات، لتمثل هذه القروض التنموية سنة 1980، تلتها التزامات البنك، ومن هنا ارتأى البنك أن التنمية ليست رهينة حجم القروض المقدمة من طرفه فحسب، وإنما أيضاً متعلقة بجودة البيئة الاقتصادية الكلية، فولى اهتماماً أكبر بالتوازنات الاقتصادية الكبرى، وتحول موضوع قروضه من التنمية، إلى قروض لدعم الإصلاحات الاقتصادية طويلة الأمد.

ثالثاً: المنظمة العالمية للتجارة

تعود نشأة منظمة التجارة العالمية إلى الظروف الدولية التي برزت عقب الحرب العالمية الثانية، كتعبير عن النية لبناء نظام عالمي جديد، بدايتها كانت الاتفاقية العامة لإلغاء التعريفات الجمركية والتجارة، والتي تدعى اختصاراً

¹ زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998، ص: 156.

² ضياء مجيد الموسوي، النظام النقدي الدولي، المؤسسة الجزائرية للطباعة والنشر، الجزائر، 1996، ص: 328.

³ الهادي خالدي، المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، دار هوم، الجزائر، ط1، 1996، ص: 50.

الجات (GAAT)، حيث دخلت هذه الأخيرة حيز التنفيذ في العام 1948، وتعتبر المنظمة العالمية للتجارة من أقوى المنظمات الاقتصادية المنشأة في القرن العشرين، فقد أشرفت على حسن تنفيذ جولة الأورغواي (1986-1994)، آخر وأهم الجولات التي أدت إلى إنشاء المنظمة، لما توصلت إلى نتائج إيجابية حول إلغاء القيود الكمية المفروضة على الواردات، ولم تقتصر على تنظيم تجارة السلع، بل شملت تجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية، كما أفرزت آليات جديدة تتعلق بفض النزاعات التجارية، ولم تكن الاتفاقية في صورتها الأصلية منظمة دولية بالمعنى المتفق عليه، حيث أنها كانت تنفجر إلى الأجهزة الدائمة التي تميز عمل المنظمات الدولية، وتسعى المنظمة حالياً إلى تحقيق جملة من الأهداف، أهمها ما يلي¹:

- إنشاء إطار لبحث المسائل المتعلقة بالمبادلات التجارية الدولية، وإيجاد الحلول للمشاكل الدولية التي تواجه التجارة العالمية؛
- إيجاد هيكل خاص لفض النزاعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء؛
- إيجاد الإطار القانوني والتنظيمي والإطار المؤسسي لتنفيذ اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة؛
- منح الدول النامية معاملة تفضيلية خاصة، تتمثل في فترات سماح أطول تتيح لها الاندماج بفعالية في المنظمة العالمية للتجارة.

واستغرقت عملية الانتقال من الاتفاقية إلى غاية إنشاء المنظمة ما يقرب نصف قرن، أي من جنيف إلى مراكش للفترة (1947-1994)، والجدول التالي يلخص لنا هذه الجولات:

الجدول رقم 08: جولات التجارة في ظل الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (GAAT)

العام	المكان/الاسم	الموضوعات المطروحة	عدد البلدان
1947	جنيف	الرسوم الجمركية	12
1949	أنسي-فرنسا	الرسوم الجمركية	13
1951	توركايا-إنجلترا	الرسوم الجمركية	38
1956	جنيف	الرسوم الجمركية	26
1961-1960	جنيف (جولة ديبلون)	الرسوم الجمركية	26
1967-1964	جنيف (جولة كيندي)	الرسوم الجمركية + تدابير مكافحة الإغراق	62
1979-1973	جنيف (جولة طوكيو)	الرسوم الجمركية + التدابير غير الجمركية + اتفاقيات	102
1994-1986	جنيف (جولة لأورغواي)	الرسوم الجمركية + التدابير غير الجمركية + تسوية النزاعات + الزراعة + الملكية الفكرية + قواعد تنظيم الخدمات + إنشاء OMC	123
2004-2001	الدوحة	جميع السلع والخدمات + الرسوم الجمركية + التدابير غير الجمركية + مكافحة الإغراق + الداعم الحكومي + اتفاقيات التجارة الإقليمية + الملكية الفكرية + البيئة + تسوية النزاعات + قضية سنغافورة	144

المصدر: قويدر عياش وعبد الله براهيم، مرجع سبق ذكره، ص: 55

إن التخوف الأساسي من عمل هذه المنظمة، هو أنها تحث على حرية التبادل التجاري، وبالتالي رفع الحماية، لكن الحماية قد تؤدي إلى انخفاض معدلات التصنيع، ويعرض الصناعات والزراعة الناشئة إلى منافسة قوية من جانب الشركات متعددة الجنسيات، كما أن الزيادة الحاصلة في نمو الناتج المحلي إثر تحرير التجارة تكون مؤقتة، ولا تؤدي إلى تغيير الهياكل الإنتاجية، وهذا ما تتبناه الدول النامية باعتبار أن الصناعات في الدول النامية هي صناعات ناشئة،

¹ قويدر عياش وعبد الله براهيم، آثار انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، العدد: 02، جانفي 2005، ص:

والأفضل عدم تعريضها للآثار السلبية التي قد تنجم عن تحرير التجارة الدولية والاستثمارات الأجنبية المباشرة التي وصلت إلى درجة غير مسبوقه في ظل العولمة الاقتصادية¹.

والملاحظ على عمل المنظمة أنه يعتمد أساسا على توازن قوى المصالح بين الدول الكبرى، وهو ما يعكس طبيعة الصراع بينها حول إعادة ترتيب أوضاع وقوانين التجارة العالمية، الذي كثيرا ما يعرقل المفاوضات ويفشل المؤتمرات*، فإذا نظرنا إلى "مؤتمر سياتل" ومن بعده "مؤتمر الدوحة" نلمس التنافس الأمريكي الأوروبي الياباني، إذ يسعى كل طرف للحصول على حلفاء جدد من أجل تأييد آرائه وتقوية مركزه التفاوضي.

المبحث الثالث: تأثيرات العولمة الاقتصادية

العولمة كظاهرة لا بد أن تكون لها آثارها التي يختلف الناس حول تصنيفها، بالإيجاب ومن ثم قبولها، أو بالسلب ومن ثم رفضها، لأنها أصبحت تيارا يرسم لكل الأجيال مستقبلها في ظل التنامي المطرد لعلاقاتها، ومن ثم لا غرو أن تكون آثارها متباينة على المجتمعات، بل حتى داخل المجتمع نفسه، وبالتالي يكون تحليل انعكاسات العولمة أمرا حتميا، خاصة بالنسبة للدول النامية ذات الموقع الضعيف في النظام العالمي الجديد، فالأمر بالنسبة لهذه الدول من الضرورة بمكان، حتى تستطيع أن ترسم معالم النجاة لنفسها، لأن العولمة ببساطة لا ترسم سوى صورة قاتمة غامضة للمستقبل الذي يمكن أن تؤول إليه الأوضاع.

المطلب الأول: تأثير العولمة الاقتصادية على وظائف الدولة

لقد أفرزت العولمة وضعا جديدا على الدول جميعا، وذلك في ظل تزايد قوة الشركات متعددة الجنسيات وهيمنتها على الموارد الاقتصادية، وشبكة العلاقات والمعاهدات الدولية التي أصبحت تلقي بظلها على قرارات الدول وتتدخل في الكثير من صلاحياتها، ونزوع الدول إلى التكتلات والاندماجات، كل ذلك كان من نتائجه تغيير في منطق ومهام الدول، وهو ما سنحاول التعرف عليه في هذا المطلب من الدراسة.

أولا: تقلص وظائف الدولة في الاقتصاد

لقد مرت الدولة في تاريخها بمراحل عديدة تتراوح بين التوسع والانحسار، ورغم أن النفقات بقيت تتزايد لأسباب عديدة، فقد انتقلت النفقات العامة كنسبة من الناتج الداخلي الخام في البلدان الصناعية في المتوسط من 12% لسنة 1913، إلى 45% سنة 1995، إلا أن ظهور العولمة لم يلغ دور الدولة مطلقا وإنما جعل بعض المهام تتراجع للأسباب التالية²:

- تعاضد دور المنظمات الدولية في إدارة الاقتصاد العالمي، (شرطية صندوق النقد الدولية، وشروط الانضمام لمنظمة التجارة العالمية وشروط إعادة الجدولة...);
- الاستغناء عن بعض الوظائف، فالرأسمالية اليوم ليست في حاجة إلى قوات مسلحة ضخمة، لاعتبارات مرتبطة بالتقدم التكنولوجي والتكاليف حتى تتمكن من السيطرة على الأسواق.

ثانيا: القيود المفروضة على الاقتصاد الوطني

تؤثر العولمة على الاقتصاد الوطني ظرفيا وبنويا، فعلى مستوى الظرفية الاقتصادية أصبح الوضع يؤثر على التوازنات الكلية للدولة، وتغير مفهوم العائق الخارجي الذي كان مرتبطا من قبل بالعجز التجاري، فأصبح خلال الثمانينات يرتبط بالاختلالات المالية، ومن بينها عائق المديونية الذي أثر على السياسات الاقتصادية الوطنية، ففرض على الدول أن تحد من تدخلاتها، وأن تفتح المجال للخصوصية من أجل الحصول على الموارد المالية، أو تقض الحواجز التي تصد المبادرات الأجنبية بمزاولة نشاط اقتصادي باقتصادها المحلي³.

¹ خليل حسين، منظمة التجارة العالمية وانعكاسات عولمة الاقتصاد والمال، 2005، ص: 07.

* إذا نظرنا إلى مؤتمر سياتل ومن بعده مؤتمر الدوحة نلمس التنافس المحتدم بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية واليابان حول القضايا الأساسية، إذ سعى كل منها لإفتكاح والحصول على حلفاء لتأييد آراءه وتقوية مركزه التفاوضي.

² عبد المجيد قدي، الكوكبة وواقع دول العالم الثالث، مرجع سبق ذكره ص: 212

³ حميد الجميلي، مرجع سبق ذكره، ص ص: 63-64.

أما على المستوى البنوي، نجد أن المبادلات التجارية والمالية أساسا بين الدول المتطورة التي تتبنى اقتصادياتها سلعا وخدمات متجانسة تتسم بالكثافة التكنولوجية العالية، لذا تغير منطق التبادل، بحيث أصبح يستند إلى الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج، و إلى مدى سيطرة الدولة على عنصر الابتكار التكنولوجي والعلمي، مما يعطيها المكانة المتميزة في التقسيم الجديد الدولي للعمل، فالسلعة الواحدة يتم تجزئة مراحل إنتاجها في دول مختلفة، وقد تجمع في دولة أو دول ثانية وتسوق في دولة أو دول ثالثة¹.

بهذا المعنى كتب "ستيفان هايمر"، فيقول: «من أجل فهم تقسيم العمل الدولي لا يمكن من الآن فصاعدا إرجاع مخطط التقسيم إلى موضوع الصناعة ضد الزراعة، بل إرجاعها إلى مستويات العمل في داخل المؤسسة، إن التقسيم الرئيسي هو بين رأس المال والعمل، بين الإدارة وأعمال الإنتاج، بين الدماغ واليدين».

الثالث: زعزعة الاستقرار الاقتصادي للدولة

إن الطريقة التي يعمل بها نظام التجارة العالمي حاليا في ظل اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، يساهم في عدم الاستقرار وعدم إمكانية التنبؤ، خاصة مع تكثيف التقسيم الدولي للعمل وانخفاض تكاليف النقل وتحسن المعلومات المتعلقة بالأسواق ومصادر العرض من حيث نوعيتها وسهولة تعميمها، وقد كان نمو التجارة العالمية أسرع من الإنتاج العالمي، وأصبحت هياكل الإنتاج الوطني تدريجيا أكثر ترابطا من خلال الاستثمارات المباشرة. ونظرا لذلك فإن القرارات المتخذة في بلد ما على أسس اقتصادية وطنية بحتة ينجم عنها أثر فوري مباشر على بلدان أخرى، مما يجعل الدول تشعر بفقدان سيطرتها أو نفوذها على مصائرها الاقتصادية².

أيضا، فإن تغير نمط الملكية في عصر العولمة يلعب دورا في عدم الاستقرار، حيث يمكننا رصد حالتين بارزتين لنظام الملكية الخاصة³:

- انتشار حركة اندماج وابتلاع الشركات الاقتصادية والمالية على نطاق عالمي؛
- نظام ملكية الأوراق المالية والأسهم، الذي أعطى نفوذا واسعا لأسواق الأوراق المالية العالمية في توجيه الدورة الاقتصادية العالمية، وبالتالي التأثير في نشاط المؤسسات المنتجة للثروة، إذ أن السوق المالية الثانوية (Marché secondaire)، تمكن حاملي الأسهم من تحويلها في أية لحظة إلى سيولة كاملة وذلك عن طريق البيع، وبخاصة إذا تأكدت توقعات أو حقائق تؤيد الأوضاع المالية السلبية للشركة المعنية، وهو ما يعني حدوث تقلبات عكسية تؤدي إلى زعزعة واضطراب الأسواق، وبالنتيجة فشل وإفلاس الشركات وحدثت أزمات مالية، وهذا ما يحتم على الدول الرضوخ والخضوع إلى أي شرط وقيد من قبل مراكز الهيمنة الدولية.
- لا يزال تشكيل النظام النقدي الدولي يستند في أساسه على قلة من العملات الدولية، وهذا يعني ضمنا أن النظام النقدي الدولي حساس بصورة استثنائية للسياسات النقدية لبلد أو لمجموعة من البلدان تستخدم احتياطي عملاتها كوحدات دولية للحسابات وكوسيلة للتبادل، وأكثر حالات عدم الاستقرار تأتي نتيجة تقلبات أسعار صرف لا تربطها صلة بالتغيرات الاقتصادية الأساسية، وهو ما يعني المزيد من الضغوط على موازين مدفوعات البلدان النامية ذات العجز⁴.
- الهيمنة السياسية والعسكرية التي تلجأ إليها بعض الدول، خاصة الولايات المتحدة الأمريكية قصد استهداف دول أخرى من أجل تحقيق مآرب سياسية، بفرض عقوبات اقتصادية من حصار وحظر ومقاطعة، في إطار الشرعية الدولية للأمم المتحدة، أو في إطار التهديد والوعيد للشركات الوطنية و الشركات العاملة في السوق الوطنية بعدم التعامل معها، مثل تلك العقوبات التي فرضت على العراق وكوبا وليبيا وقطاع غزة بفلسطين وموزنبيق من قبل الغرب، ومقاطعة السلع الدانمركية والإسرائيلية من قبل المسلمين.

المطلب الثاني: تأثير العولمة الاقتصادية على العمالة والدخل

¹ رمزي زكي، ظاهرة التدويل في الاقتصاد وأثارها على البلدان النامية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، مايو 1993، ص: 109.

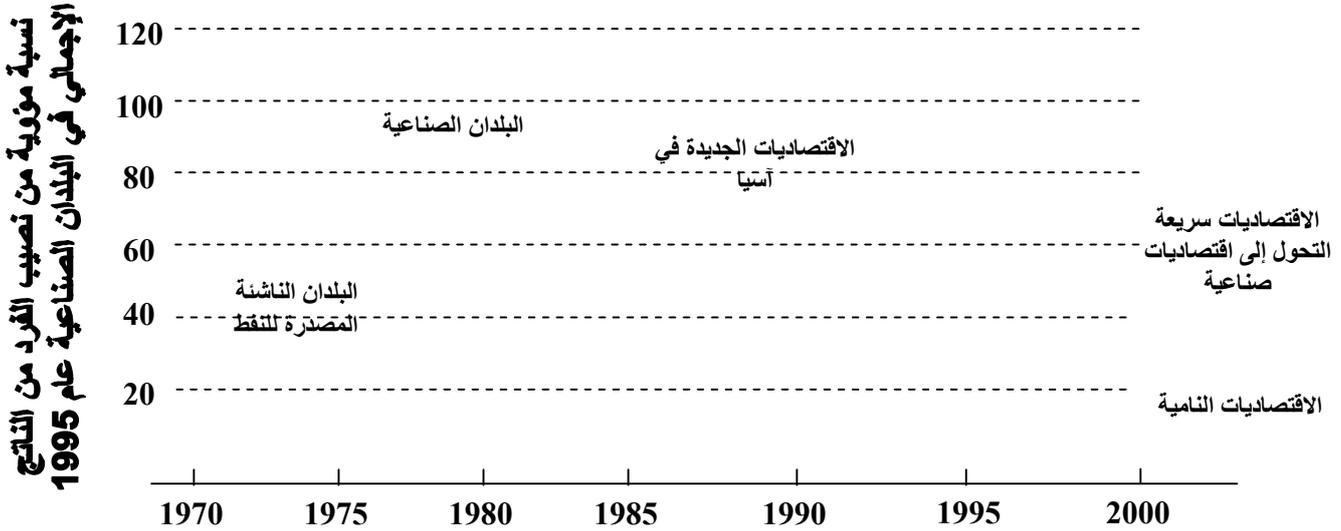
² حميد الجميلي، مرجع سبق ذكره، ص: 231.

³ منير بن سعد، العولمة والنظام الدولي الجديد، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2004، ص: 181.

⁴ محمد الجميلي، مرجع سبق ذكره، ص: 232.

شهد الاقتصاد العالمي برمته تقدماً نوعياً سريعاً بدرجة غير مسبوقة في الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، ومنذ منتصف الستينيات من القرن الماضي تضاعف تقريباً نصيب الفرد من الدخل الحقيقي في الاقتصاد العالمي، وبالنسبة للعالم عموماً، فإن هذا يعني تحسناً في مستويات المعيشة وانخفاضاً لمستوى الفقر إلى حد كبير لم يصل إليه العالم من قبل¹. (انظر الشكل الموالي):

الشكل رقم 02: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي



المصدر: علي توفيق الصادق وآخرون، العولمة وإدارة الاقتصاديات الوطنية، مرجع سبق ذكره، ص: 39

وبتقييم مستوى تقدم المجموعات المختلفة وفق الشكل المبين أعلاه، يتضح أن نصيب الفرد من الدخل الحقيقي في البلدان النامية ارتفع في المتوسط بنفس الوتيرة السريعة التي عرفها المتوسط في البلدان الصناعية، وبالمعايير التاريخية يعد هذا أداءً جيداً، لكنه لم يتضمن أي تغيير في الفجوة النسبية للدخل بين البلدان النامية والبلدان الصناعية. ففي سنة 2004 كان دخل الفرد السنوي لبعض البلدان المتقدمة، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم 09: ترتيب الدخل السنوي للأفراد لأعلى 10 دول في العالم عام 2004

الرقم	الدولة	دخل الفرد سنوياً	الرقم	الدولة	دخل الفرد سنوياً
01	لوكسمبورغ	59143	06	أيسلندا	36377
02	النرويج	48412	07	الدانمرك	39332
03	سويسرا	43553	08	اليابان	33731
04	أيرلندا	38489	09	النمسا	31289
05	الولايات المتحدة الأمريكية	37648	10	بريطانيا	30253

المصدر: برنامج الأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية، 2005

بينما في بعض الدول النامية، نلاحظ أن الملايين من العمال فقراء، ويعيشون على أقل من دولار واحد في اليوم، ويمكن القول أن انخفاض عدد العمال الذين يتلقون دولاراً واحداً في اليوم لقاء أعمالهم يعتبر تحسناً في مستوى الدخل في هذه البلدان، إلا أن هذا لا يلغي استمرار فجوة الدخل بين البلدان المتقدمة والنامية كما أشرنا إلى ذلك سابقاً.

وهذا التحسن في مستوى الدخل يفسره لنا التقدم التكنولوجي ونمو التبادلات الدولية، فبعدما كان العالم المتقدم يستعمل 3000 ساعة سنوياً لإنتاج حاجياته سنة 1850، أصبح لا يستخدم سوى 1600 ساعة عمل في اليوم سنة

¹ علي توفيق وآخرون، العولمة وإدارة الاقتصاديات الوطنية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، نوفمبر 2000، ص: 39-40.

199¹، وهو ما يعني إحلال الآلة والتكنولوجيا مكان الجهد البشري، والتي أعطت سابقا نتائج مرضية من ناحية تقليص ساعات العمل والمشقة فيه، إضافة إلى كفاءة ونمو العمليات الإنتاجية. غير أن الثورة العلمية-التكنولوجية بوصفها ثورة مكثفة في القوى الإنتاجية، أحدثت تغييرات كيفية وجذرية في علاقات العمل والإنتاج، خاصة في البلدان الرأسمالية، وذلك بالاستعاضة من الخدمات التقليدية والتحول إلى إنتاج منتجات أقل استهلاكاً للطاقة والمواد الأولية، وتراجع الأهمية التي كانت تتمتع بها سابقاً بعض الصناعات، مثل استخراج المعادن والتعدين وصناعات السفن والطائرات والنسيج والجلود، كما تم إغلاق مصانع كبرى بأكملها، وتم تصفية مناطق صناعية كاملة كانت معروفة فيما مضى كمراكز للعمل.

فالانتقال من الاقتصاد الصناعي إلى الاقتصاد المعرفي، يعني في الواقع تضيق نطاق الطبقة العاملة، خاصة عمال الصناعة والمناجم، أي توفير نحو 80% من العمال القادرين على الشغل اليدوي، وتزايد الحاجة إلى عمال في صناعات جديدة، لاسيما تلك القائمة على المعرفة والمعلوماتية².

مما سبق، يمكننا أن نبين أهم المؤثرات التي تحدثها العولمة إزاء العمالة والدخل:

أولاً: تأثيرات العولمة الاقتصادية على اليد العاملة

وتتمثل في ما يلي:

1. تغيير هيكل العمليات الإنتاجية:

العولمة تعني الاعتماد على تكنولوجيات الإعلام والاتصال والاقتصاد الرقمي أو المعرفي، وهو ما يعني تراجع بعض القطاعات الصناعية التقليدية والاستغناء عن عمالة معينة وبروز قطاعات جديدة، تتطلب شريحة من العمالة ذات المعارف الواسعة والمهارة الفنية العالية. وقد لخص لنا "إيفان كريبو" صفة الاقتصاد في هذه المرحلة، فقال: «تؤول قيم الإنتاج باستمرار إلى الانخفاض، في حين يؤول العمل البشري إلى التهميش في العملية الإنتاجية...»³.

2. انخفاض عدد العمالة:

ذلك أن التوسع في استخدام التكنولوجيا من شأنه أن يدفع المنتجين للاستغناء عن الجهود البشرية، فتحل الآلة محل العامل البشري (الأتمتة Automatisation)، ومن المتوقع أن 20% من سكان العالم ستكون للحفاظ على نشاط الاقتصاد العالمي في فترة مستقبلية من هذا القرن، وقد أثار الكاتب الأمريكي "جريمي ريفكن (Jeremy Rifkin)" في مؤلفه: "نهاية العمل" قضية الفئة الباقية (80%)، وبين أنها ستكون مشكلة عويصة في المرحلة المقبلة فقال: «إما أن تأكل وإما أن تؤكل»⁴.

3. نمو الطلب على العمالة الأكثر مهارة:

تشهد أسواق العمالة في الاقتصاديات نمواً مضطرباً في الطلب على العمالة من الأقل مهارة نحو الأكثر فأكثر، بغض النظر عن الطريقة المعتمدة في تحديد المهارة (المستوى التعليمي، الخبرة، التصنيف الوظيفي)، ولم تعد الحدود الجغرافية في ظل قنوات العولمة عائقاً يحول دون توظيف هذه الكفاءات واستقطابها أينما كان موقعها من العالم، وهو ما يفسر نمو الطلب على العقول الهندسية التي تخصص في مجالات الإعلام والاتصال لحساب مؤسسات قد يكون مقرها متواجداً في بريطانيا أو الولايات المتحدة الأمريكية⁵.

¹ Kimau Valas Kokis, Le théâtre de la mondialisation: la source-la distribution et intrigue de la pièce out changé, Revue international des sciences sociales, N: 160; Juin 1999, PP: 75-89 et 180.

² فؤاد مرسي، مرجع سبق ذكره، ص: 75.

³ Yvan Gaipeau, La nouvelle économie, Les temps modernes, N: 615-616, Sept. Oct. Nov. 2001, PP: 300.

⁴ رمزي زكي، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

⁵ ماتسيوجي سلوتر وفليب سواكل، العولمة الطوفان أو الإنقاذ؟ الجوانب الثقافية والسياسية والاقتصادية، ترجمة: فاضل جنكر، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2002، ص: 320.

انيا: تأثيرات العولمة بالنسبة لدخول الأفراد

نلاحظ أن للعولمة انعكاسات وتأثيرات واضحة على مداخل الأفراد، وفق ما يلي:

1. تغير الأجور تبعا لتغير الطلب على العمالة¹:

- تزداد أجور الفئة ذات المهارة بالتناسب مع ازدياد الطلب عليها في سوق العمل؛
- انخفاض أجور الفئة ذات المهارة الأقل، وذات الاحتياجات الخاصة في البلدان التي تتبنى أسواق عمالة لا مركزية ومرنة؛
- تتفاوت المداخل بين الفئات الأقل مهارة جنبا إلى جنب مع تفشي البطالة في صفوف الأقل مهارة، و بصورة أكبر في البلدان ذات الأجور الجامدة نسبيا والتي تستند إلى أسواق عمالة مركزية، كما هو حال أغلب البلدان النامية.

2. تغير الأجور نتيجة التجارة الخارجية:

تسري النظرية الاقتصادية التي مفادها بأن التجارة الدولية تؤثر في أسعار المنتجات في البلدان المصدرة والمستوردة على حد سواء، وهذا بدوره يؤثر على سعر اليد العاملة، وعلى أجورها داخل البلدان عن طريق التأثير في الطلب على العمالة والعرض منها، حيث تؤدي التغيرات الحاصلة في أسعار المنتوجات جراء التعرض لمنافسة السلع المستوردة إلى تغير فرص العمل المتاحة، ويأتي رد الشركات ممثلا في تحويل الموارد إلى الصناعات الأكثر ربحية، وهكذا تتسبب التجارة الخارجية في حصول اضطرابات وتحولات على صعيد الطلب على العمل، ولقد ازداد تأثير التجارة الخارجية على العمالة والدخل تماشيا مع نجاح العولمة في تكوين سوق عالمية قادرة على فرض أسعار عالمية في اليوم نفسه، بفضل خاصية المعلوماتية².

المطلب الثالث: تأثير العولمة على المنافسة الدولية

برزت العولمة كأحد التحديات الجسيمة التي تواجه مختلف دول العالم، حيث تتمثل الرهانات الحقيقية التي تبرزها العولمة في كيفية اغتنام الفرص التي تقدمها، وكيفية تفادي أو تقويض المخاطر التي ترافقها، ويختلف تأثير العولمة على المنافسة الدولية بالنسبة للمستوى الجزئي (الوحدات الاقتصادية)، أو المستوى الكلي (الاقتصاد الوطني) من جهتين: الآثار التي تتركها، أو منه جهة توجهاتها المستقبلية.

أولا: آثار العولمة على المنافسة بالنسبة للمستوى الجزئي (المؤسسات)

تكمن أهم هذه الآثار فيما يلي³:

- أدى التحرير التجاري وزيادة الاعتماد المتبادل بين الدول، إلى اتساع حجم السوق وزيادة عدد المنافسين أمام المؤسسات، فلم تعد السوق المحلية قيدا أمام المؤسسات في توسيع أنشطتها، كما أن المنافسين المحليين لم يعودوا وحدهم يشغلونهم، فالأجانب أصبحوا ينافسون ويزاحمون المؤسسات الوطنية في السوق المحلية، وتستولي على أنصبتها فيها، والمؤسسات الوطنية إذا أرادت البقاء في السوق والاستمرار في نشاطها، يجب عليها أيضا أن تبحث عن أنصبة لها في الأسواق الخارجية وتوسع جبهة منافستها؛
- الثورة التكنولوجية التي تزامنت مع العولمة ساهمت في الانتقال بسرعة من اقتصاد السوق إلى اقتصاد قائم على المعرفة، يفرض تقنيات جديدة للفوز بالأسواق، وهو ما يحتم على المؤسسات التي تريد المنافسة تطوير ما لديها من وسائل وطرق إنتاج ومواكبة المستجدات التي تحصل في الساحة التقنية عن طريق البحث والتطوير والاستثمار في العنصر البشري؛
- أصبحت القوة الحقيقية في السوق هي الطلب، وصار المستهلكون هم أصحاب القرار، فالمنافسة أصبحت تحتم على المنتجين عند الاهتمام برضا العملاء التركيز على معايير الجودة والتسعير أكثر من ذي قبل، فالنموذج الاستهلاكي المتطور ينتظر خدمات و سلع متنوعة وكثيرة، ومحسنة باستمرار.

¹ ماتسيوجي سلوتر و فليب سواكل، مرجع سبق ذكره، ص: 321.

² Ivor Michel, L'instrumentalisation de la globalisation, HAMATTAN édition, Paris, 2000, P: 45.

³ عبد الغني دادن، تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية بانتهاج الأساليب الحديثة، الملتقى الوطني حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي العالمي، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة 22-23 أبريل 2003، ص: 138.

لقد عرفت النظرية الاقتصادية ذاتها تطورات جد مهمة، فالاقتصاديون الذين كانوا يعتقدون بأن قوة المؤسس وقدرتها على المنافسة تتجلى في إمكانية تخفيض الأسعار والتكاليف المتعلقة بالنشاط الإنتاجي والخدمي، صاروا يدركون أن واقع المنافسة الفعلية أصبح ذو طبيعة إبداعية، وهذا ما يفسر أن وفرة عناصر الإنتاج ليست مهمة بقدر ما هي مهمة درجة استغلالها وتسييرها، أي التحول من الميزة النسبية إلى الميزة التنافسية. وبالنسبة للتوجهات المستقبلية لمنافسة المؤسسات في ظل العولمة، يمكن القول:

- تطور المؤسسات أصبح مرتبط بالفعالية الاقتصادية ومدى قدرتها على خلق القيم والنمو وتحقيق الميزة التنافسية؛
- أصبحت الميزة التنافسية هي المقوم الرئيسي الذي بواسطته تحقق المؤسسة أهدافها الأساسية المتمثلة في الربح والمردودية والنمو، والمحافظة على الحصة السوقية مقارنة بالمنافسين¹؛
- أصبحت المؤسسات المتنافسة في ظل العولمة تتوجه إلى إحلال التعاون بينها محل التنافس والتصارع، وهو ما يطلق عليه اسم "التحالف الاستراتيجي"²، حيث تسعى إلى تكوين علاقات تكاملية تبادلية بهدف الاستفادة في الموارد المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية، وهذا من أجل استيعاب المتغيرات المتمثلة في الفرص أو التهديدات، وتحقيق مجموعة من الأهداف تتمثل في المحافظة على حصصها في الأسواق وغزو الأسواق الأجنبية³.

ثانياً: آثار العولمة على المنافسة بالنسبة للمستوى الكلي

- تؤثر العولمة على المنافسة بين الاقتصاديات المختلفة كما يلي:
- تتنافس الدول في ظل العولمة على جذب تدفقات رؤوس الأموال إليها، وبخاصة الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذا استقدام التكنولوجيات الحديثة؛
- خضوع المنافسة بين الدول للقواعد التجارية التي تفرضها منظمة التجارة العالمية، إلا أن ذلك لا يتم بصورة عادلة بين الدول المتقدمة والدول النامية، فكما يقول "فان برغ (Van Tratsen Berg)" الخبير في البنك الدولي، أنه ما لم يقم العالم الصناعي بالالتزام بمبادئ منظمة التجارة العالمية فإنه لا يمكن إلقاء اللوم على الدول النامية التي تمر بمرحلة انتقالية، حول رفض الاستمرار في المفاوضات حول خفض التعريفات الجمركية والسياسات الحمائية وحول فتح وتحرير الأسواق⁴.
- في ظل التحرير التجاري بين الدول، تتركز التجارة بين البلدان الصناعية والبلدان النامية الكبرى التي تستخدم أسواقها غير المشبعة كورقة ضغط للتفاوض على مزيد من الحرية في دخول أسواق المنتجات الزراعية والصناعات كثيفة العمالة والخدمات لدى البلدان الصناعية، لكن البلدان الصغيرة والأقل نمواً تواجه مشكلة فقدان فرص التصدير لصالح البلدان الأكثر تنافسية، بالرغم من التدابير التفضيلية التي تحظى بها عند الالتزام ببنود اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، فهي سوف تتحمل تكاليف باهظة في تنفيذ القواعد التجارية المترتبة التعقيد، وهو ما يضعف أكثر موقفها التجاري والتنافسي⁵؛
- الميزة التنافسية هي العامل المحدد للربحين والخاسرين في البيئة الدولية المعاصرة، وهي لا ترتبط بالمزايا النسبية التي يمتلكها البلد (امتلاك الموارد الطبيعية وانخفاض تكاليف اليد العاملة)، بقدرارتباطها بالمزايا التنافسية (المحتوى المعرفي والتكنولوجي، والجودة والسياسات الفاعلة من قبل الحكومات والشركات)، وهو ما جعل التنافسية أحد المحاور الرئيسية في اهتمامات المؤسسات والحكومات والدول⁶، ويعكس ذلك مثلاً مقولة لأحد الرؤساء السابقين للبنك الأوروبي لتعمير والتنمية "جاك أتالي"، في كتابه الموسوم بـ"الألفية (Millenium)": «إن الأمريكيين يرفضون تصديق أنهم قد شرعوا في التخلف عن معظم الأجزاء المتقدمة في العالم الصناعي، وإنهم بسبب هذا الاعتقاد لم يحدثوا التغيرات اللازمة ليحافظوا على قدرتهم التنافسية، فليس هناك من يستطيع أن يحل مشكلة يرفض أن يراها»⁷، فهذا القول يعكس نزوة الاهتمام والانشغال بهذا العنصر لما له من حظوة في تحديد نتائج المنافسة الدولية؛

¹ M. Porter, L'avantage concurrentiel, DUNOD, Paris, 1999, P: 35.

² Thietart Raymond, stratégie d'entreprise, Graw-Will, Paris, 2^{ème} éd., 1990, P 176.

³ فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية، إستيرك للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999، ص: 15.

⁴ جون سوليفان، البقاء والازدهار في ظل الاقتصاد العالمي، مركز المشروعات الدولية الخاصة: غرفة التجارة الأمريكية، واشنطن، مايو 2001، ص: 09.

⁵ إسبينا كامينيس، إشراك البلدان الفقيرة في النظام التجاري العالمي، سلسلة قضايا اقتصادية معاصرة: صندوق النقد الدولي، الوثيقة رقم: 37، ص: 06.

⁶ كمال رزيق وياسين قاسي، تنافسية الجزائر ضمن مقتضيات التنافسية الدولية، ملتقى وطني حول: الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 09-08 مارس 2005، ص: 325.

⁷ لستر ثارو، الصراع على القمة، مستقبل المنافسة الاقتصادية بين أمريكا واليابان، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، 1990، ص: 311.



ظهور التكتلات الاقتصادية الإقليمية كأنساق تتم بينها المنافسة، فالعولمة لا يراد لها أن تكون شمولية بقدر .
تتنظم على أساس تكون قاعدته ومرتكزاته جهوية وقطبية، وبالتالي فلا مكان للدول في العولمة ما لم تنجح في
فضاءات إقليمية، فالإمكانات الذاتية وحدها لا يمكن لها أن تحقق للدول تطورا وتقدما دون انخراط في تكتل
إقليمي .

- ظهور التقسيم الدولي للعمل، على أساس كفاءة تخصيص الموارد الاقتصادية في إطار النسق: تكامل/عولمة،
الذي يقوم بدور مهم في المنافسة الدولية خصوصا في بعض الصناعات الإستراتيجية، كصناعة الطائرات،
فالكونكورد يتم إنتاجها في عدد من دول أوروبا.



خلاصة الفصل:

تشكل العولمة مرحلة من مراحل تطور الرأسمالية الغربية، فهي تمثل سيادة النموذج الحضاري الغربي في امتداده الرأسمالي، وفلسفته الليبرالية، بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية، ويقوم هذا النموذج على التفوق العلمي والتقدم التكنولوجي في مجالات الإعلام والاتصال... الخ.

و أصبحت العولمة واقعا حيا تعيشه الدول، وكظاهرة، فهي متحكم فيها من أطراف تمثل الدول الكبرى المتقدمة باستعمال مؤسسات عالمية كبرى، مثل صندوق النقد الدولي والمنظمة العالمية للتجارة والبنك العالمي، وذلك حتى يتسنى لهذه الدول العظمى أن تحقق مصالحها وتحكم سيطرتها الاقتصادية والسياسية والثقافية على شعوب العالم.

لذلك، فإن العولمة تفرض تحديات جسيمة ومتطلبات هائلة على جميع البلدان، لاسيما البلدان النامية منها، والاندماج في المنظومة الاقتصادية العالمية أصبح أمر محتما لا مفر منه، وبما أن العولمة تتيح فرصا مختلفة ومتنوعة وكثيرة يجب الاستفادة منها، فإن لها كذلك مساوئ بالغة ينبغي تقويضها، ولها شروط متعددة يجب تحقيقها، أهمها أن يكون الاقتصاد المحلي ذو قدرات تنافسية تؤهله لأن يحافظ ويكتسب حصصا دائمة في سوقه المحلي والأسواق الدولية، وهو ما سنتطرق إليه في الفصول اللاحقة.



الفصل الثاني
التنافسية الدولية
مفهومها، أهميتها وقياسها

في ظل العولمة الاقتصادية التي تتسم بها البيئة العالمية الراهنة، والتغيرات الكبيرة التي أحدثتها في شتى المجالات والعلاقات الاقتصادية الدولية، من قيام للتكتلات، و تنامي الاتجاه نحو تحرير الأسواق والتجارة الخارجية، ورفع الحواجز والقيود المفروضة عليها، إضافة إلى الثورة التكنولوجية والعلمية التي أصبح يبني عليها الاقتصاد الحديث في ما يعرف بالاقتصاد المعرفي، تسعى مختلف البلدان نحو الاندماج أكثر فأكثر في الاقتصاد العالمي، من أجل اغتنام المزايا والفرص التي يوفرها، لكن واقعا يقتضي ذلك استيفاء متطلبات ويفرض تحديات جسيمة، لاسيما على اقتصاديات البلدان النامية.

وتتمثل أبرز هذه التحديات التي تطرحها البيئة الاقتصادية العالمية الآن في تعزيز القدرة على توليد الدخل واستمرارية النمو الاقتصادي، في ظل منظومة أصبح شعارها البقاء للأقوى والأفضل. بالتالي، أصبح وضع الدول مرهونا بمدى قدرتها على زيادة وتحسين كفاءتها التنافسية للتكيف مع التغيرات الحاصلة والمستجدات الطارئة، وذلك بتحديث الهياكل الإنتاجية، وترقية كفاءتها وتطوير التقنيات، والاستثمار في العنصر البشري، وتحسين بيئة الأعمال، واجتذاب رؤوس الأموال.

ويعتبر دعم التنافسية الوسيلة الرئيسية لرفع التحديات المذكورة أعلاه، وهو الأمر الذي جعل التنافسية محورا لانشغالات الدول والمنظمات الدولية والمؤسسات الاقتصادية، وأصبح لها مجالس وهيئات وإدارات ووظائف ودوائر، ولها كذلك سياسات وإستراتيجيات وأطر ومؤشرات، وتقدم التقارير عنها إلى الرؤساء والجهات التنظيمية ورجال الأعمال.

وعليه، سنتطرق في هذا الفصل إلى مفهوم "التنافسية"، بذكر أهم التعاريف المتداولة، ثم نذكر أهم أنواع التنافسية، مركزين فقط على تلك المتعلقة بالتنافسية الدولية، إضافة إلى إبراز أهميتها ومبادئها والأهداف التي ترتجى منها، ونستعرض كذلك في هذا الفصل المؤشرات الدالة عليها.

مبحث الأول: مفهوم التنافسية

في سياق التطورات التي أدخلت على مفهوم "الميزة النسبية" التي صاغها الاقتصادي "ريكاردو (Ricardo)" عام 1817، بدءاً من نظرية وفرة عناصر الإنتاج للاقتصاديين السويديين "هكشير وأولين (Heckscher & Ohlin)" عام 1933، ثم نظرية الفجوة التكنولوجية التي وضعها "بوسنر (Posner)" عام 1961 ونظرية دورة حياة المنتج لـ "فيرن (Verron)" كما قام "لندر (Linder)" عام 1967 بإدخال عنصر الطلب المحلي كعامل أساسي في تفسير المزايا النسبية وتحديد نمط الإنتاج والتخصص، في سياق هذه التطورات أدخلت مدرسة إدارة الأعمال مفهوم "القدرة التنافسية" في منتصف الثمانينات من القرن الماضي، حيث استهدفت من خلال أدوات التحليل الجزئي تفسير التخصص والتبادل التجاري. ويلاحظ أن هناك اختلافاً في مفهومها وفقاً لمستوى التحليل، ذلك إما على مستوى المؤسسة أو القطاع أو البلد. وهو ما سنحاول التعرف عليه في هذا المبحث.

المطلب الأول: تعريف التنافسية

إن مفهوم التنافسية (Compétitivité) يختلف بحسب مستوى التحليل ونوع التخصص، ومنه نجد أن مفهومها يختلف بين ذلك المتعلق بالوحدة الاقتصادية (المؤسسة)، أو بالصناعة (القطاع)، أو بالدولة (الاقتصاد برمته)، ومن هنا كان من الضروري عرض المفاهيم تبعاً لهذه المستويات من التحليل:

أولاً: تعريف التنافسية على مستوى المؤسسة الاقتصادية

تحفل الدراسات بالعديد من مفاهيم المؤسسة التنافسية، جاءت لتعكس أربع معايير أساسية، وهي: الربحية، النمو المتواصل، التميز، التفوق (المساهمة في التجارة الخارجية). فالربحية هي قدرة المؤسسة على تحقيق ربح مضطرد قابل للاستمرار، والتميز هو نجاحها في تحقيق الاختلاف عن المؤسسات الأخرى (من خلال منتج مميز أو تكلفة منخفضة نسبياً أو كلاهما)، ويقصد بالتفوق زيادة نصيب الفرد العامل من الدخل الحقيقي¹.

إن المؤسسة ذات الميزة التنافسية العالية، هي التي تحقق هذه المعايير الأربعة المترابطة بطبيعتها، مع استمرار احتفاظها بهذه العناصر في بيئة تنافسية دولية، وتتفق أغلب الدراسات على أن مستوى الوحدة الاقتصادية (المستوى الجزئي)، هو المستوى الأنسب لتطبيق فكرة التنافسية، وهو ما يقول عنه "بول كروغمان (Paul Krugman)" التنافس الفعلي يكون بين المؤسسات وليس بين الدول أو الصناعات، كما تختلف التعاريف المقدمة باختلاف المعايير التي تستند إليها:

1. التعريف المستند إلى معياري الجودة والسعر:

تعرف تنافسية المؤسسة على أنها: «تقديم منتج ذو جودة عالية وسعر مقبول من الزبائن»².

2. التعريف المستند إلى معيار الربحية:

حيث يرى البعض أن المؤسسة التنافسية، هي: «المؤسسة المربحة والقادرة على زيادة ربحيتها من خلال رفع الإنتاجية، أو خفض تكاليف الإنتاج، أو تحسين الجودة، أو كل ذلك معاً»³.

3. التعريف المستند إلى معياري التفوق والمساهمة في النمو:

حيث يقصد بالتنافسية: «قدرة المؤسسة على إنتاج السلع والخدمات بتفوق، مع احتفاظها بحصتها في السوق العالمية وزيادتها في ذات الوقت، والمساهمة في ارتفاع نصيب الفرد من الدخل القومي مع المحافظة على هذا الارتفاع»¹.

¹ محمد قويدري ووصاف سعيدي، مراكز تطوير الميزة التنافسية للاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية والإنسانية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، العدد: 09، 2004، ص: 117.

² أحمد بلالي، الميزة التنافسية ونموذج الإدارة الاستراتيجية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد: 11، مايو 2007، ص: 249.

³ R. Percerou, Entreprise: gestion et compétitivité, ECONOMICA édition, Paris, 1984, P: 53.

4. التعريف المستند إلى حصة السوق:

حيث يمثل تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة، قدرتها على بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية، وعلى منافسة المنتجات الأجنبية التي تباع في السوق المحلية، وتقاس الميزة التنافسية من خلال مقارنة الأسعار والتكاليف وتحديد ربحيتها، وكذلك أنصبة المؤسسات من السوق بالنسبة للمنافسين الأساسيين، أي أن التنافسية تقاس بدلالة أداء المؤسسة في السوق مقارنة بأداء نظيراتها، وذلك استناداً إلى تقييم حصتها النسبية من السوق.²

وتعرف أيضاً: «القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق، مما يعني نجاحاً مستمراً لهذه المؤسسة في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، بل من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية (العمل، رأس المال، والتكنولوجيا)»³.

وكذلك تختلف التعاريف المقدمة لها باختلاف الهيئات:

5. تعريف لجنة الرئاسة الأمريكية:

ترى هذه اللجنة بأن المؤسسة التنافسية، هي: «التي يمكنها أن تقدم المنتجات النوعية المميزة وبتكلفة منخفضة مقارنة مع منافسيها المحليين والدوليين، وبما يضمن تحقيق المؤسسة للربح طويل المدى وقدرتها على تعويض المشتغلين بها، وتوفير عائد مجزي لمالكيها»⁴.

6. تعريف مايكل بورتر (M. Porter):

يرى بأن: «تنافسية المؤسسة تنشأ أساساً من القيمة التي باستطاعة مؤسسة ما أن تخلقها لربائنها، بحيث يمكن أن تأخذ شكل أسعار أقل بالنسبة لأسعار المنافسين، ووصولاً إلى اكتشاف طرائق جديدة تكون أكثر فعالية من تلك المستعملة من طرف المنافسين الآخرين، إذ يكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانياً»⁵.

7. التعريف البريطاني:

حسب هذا التعريف: «هي قدرة المؤسسة على إنتاج السلع والخدمات بالنوعية الجيدة، والسعر المناسب وفي الوقت المناسب، وهذا ما يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة»⁶.

ثانياً: تعريف التنافسية على المستوى القطاعي

يتعلق مفهوم التنافسية على مستوى الصناعة بمجموع المؤسسات التي تنتج منتجات متشابهة، أو منتجات بديلة عنها، ومن المهم عند الحديث عن قطاع اقتصادي ما تحديده بشكل دقيق، كأن نقول صناعة الدوائر المتكاملة أو أشباه الموصلات بدلاً من صناعة الإلكترونيات، ذلك أن المجالات المختلفة في صناعة الإلكترونيات على سبيل المثال قد لا تكون متشابهة في ظروف الإنتاج⁷. ومن هذه التعاريف:

يؤكد كل من "لال (Lall, 1999)" و "فيرتردج (Mc. Fertridge, 1995)" على أن مفهوم التنافسية على مستوى الصناعة يرتكز على مدى قدرتها على تحقيق الإنتاجية النسبية المرتفعة بالنظر إلى الصناعات المنافسة دولياً، وفي هذا الإطار يرى "فيرتردج" بأن الصناعة تكون تنافسية إذا كانت عناصر الإنتاج فيها أكبر إنتاجية منها لدى الصناعات المنافسة دولياً، أو مساوية لها على الأقل، وكانت تكلفة الوحدة المنتجة لديها أقل من تكلفتهم أو مساوية لها

¹ محمد قويدري ووصاف سعدي، مرجع سبق ذكره، ص: 118.

² كمال رزيق وعمار بوزعور، التنافسية الصناعية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول: الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة سعد دحلب، البلدة، 21-22 مايو 2002.

³ R. Percerou, Op. Cit., P: 53.

⁴ أحمد بلالي، مرجع سبق ذكره، ص: 249.

⁵ M. Porter, L'avantage concurrentiel des nation, DINOD, 1999, Paris, P: 48.

⁶ محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، سلسلة جسر التنمية، الكويت، العدد: 24، ديسمبر 2003، ص: 04.

⁷ وزارة التخطيط والتعاون الدولي، فريق التنافسية الأردني، التنافسية وتجربة الأردن، عمان، 2003، ص: 03.

على الأكثر، هذا إلى جانب تحقيق هذه الصناعة للتفوق في التجارة كنتيجة لارتفاع نصيبها من إجمالي صادر الدولة ومن إجمالي الصادرات العالمية¹.

1. وتعرف أيضا: «قدرة الصناعة على المنافسة بمنتجاتها في الأسواق المحلية والعالمية، سواء من خلال السعر المنخفض أو الجودة المرتفعة، استنادا إلى معدلات مرتفعة من الإنتاجية، وأنشطة فعالة للابتكار والتجديد، بما يساهم في زيادة مستوى المعيشة باضطراد»².
2. وتعرف أيضا بأنها: «قدرة مؤسسات قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وبالتالي تميز تلك الدولة في هذه الصناعة»³.
3. ويرى "بورتر" أن الصناعة التنافسية هي التي تستطيع إلى جانب تحقيق الإنتاجية النسبية المرتفعة، أن تحتفظ بتفوقها في السوق العالمية، ليس فقط في مجال التجارة وإنما أيضا في مجال الاستثمار، علما أنه يسند تفوقها في السوق العالمية إلى قدرة تفوقها على المنافسة في السوق المحلية⁴. كما أشار "بورتر" إلى أن غالبية مقاييس تنافسية المؤسسة تنطبق على تنافسية فرع النشاط، وتشمل المقاييس المعتمدة التكاليف والإنتاجية، والميزان التجاري، والحصة من السوق الدولية، والميزة النسبية الظاهرية، ومؤشر التجارة داخل نفس الصناعة... الخ، وفي هذا السياق وضع "بورتر" نموذجا لقياس القدرة التنافسية يستند على الأسس الجزئية، وذلك على اعتبار أن التنافس يتم بين المؤسسات وليس الدول، وصنف العوامل المحددة للميزة التنافسية في نشاط معين ضمن أربع مجموعات [سنتطرق إليها بشيء من التفصيل في الفصل القادم] وتفترض دراسة قطاع اقتصادي ما أن تكون الوسائل والإمكانيات القطاعية هامة ومعتبرة، رغم أننا قد نجد فروقا معتبرة داخل نفس فرع النشاط، والتي ترجع بالأساس لجملة من العوامل، أهمها: مكان النشاط، عوامل الإنتاج، تشكيلة محفظة المنتجات، الظروف التاريخية... وعوامل أخرى⁵.

ثالثا: تعريف التنافسية على مستوى الدول

يعتبر تحديد مفهوم التنافسية على المستوى الكلي أمر في غاية الأهمية، لأنها تحدد معالم الظاهرة ونطاقها وكيفية قياسها وتفسيرها ومعوقات تطويرها، وكذلك مغزاها بالنسبة للسياسة الاقتصادية، لكن هذا التحديد ليس بالأمر السهل بسبب تعقد مفهوم التنافسية مثله مثل بعض المفاهيم الاقتصادية الأخرى، كالعولمة والتنمية، وكذلك بسبب عدم وجود إطار نظري قوي ونموذج متماسك يسمح بتفسيرها وتحديدتها تحديدا علميا دقيقا، ويعتبر مفهوم التنافسية على المستوى الجزئي أقل تشعبا وتعقيدا من التنافسية الدولية⁶، ولأجل ذلك اهتم الكتاب والمنظمات والهيئات الدولية بإعطاء مفاهيم للتنافسية على المستوى الوطني ككل، أكثر من اهتمامهم بتعريفها على مستوى المؤسسات وقطاع النشاط الاقتصادي.

ولقد تعددت التعاريف المقدمة على هذا المستوى، ويمكن تقسيمها عموما حسب بعض الكتابات إلى الاتجاهات التالية:

1. الاتجاه الكلي الضيق:

وهو الاتجاه الذي يعرف تنافسية الدولة بالاستناد إلى متغيرات اقتصادية قصيرة الأجل، كربطها بمجرد إمكانية البيع في الأسواق الخارجية، أو تحقيق فائض في الميزان التجاري كما ذهب إليه كل من: "فرانسيس (Francis, 1989)" و"كيرماني مع ستون (Khermani & Stone, 1996)"، كما يسجل ضمن هذا الاتجاه كتابات اعتادت على تعريف التنافسية بانخفاض تكلفة وحدة العمل في الدولة مقارنة بمنافسيها، أو باتجاهات سعر

¹ محمد قويدري ووصاف سعدي، مرجع سبق ذكره، ص: 118-119.

² أحمد بلالي، مرجع سبق ذكره، ص: 248.

³ كمال رزيق وفارس مسرور، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 22-23 أبريل 2003، ص: 201.

⁴ أحمد بلالي، مرجع سبق ذكره، ص: 248-249.

⁵ Donald G. Mcferidge, La compétitivité: notions et mesures, INDUSTRIE CANADA, Canada, avril 1995, P: 11.

⁶ منير نوري، تحليل التنافسية العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد: 04، جوان 2006، ص: 22.

حرف الحقيقي، إذ تعتبر الدولة أقل تنافسية عند ارتفاع قيمته، الشيء الذي سيكون له انعكاس على أسعار السلع محل التجارة، كما يرى "بولثو (Boltho, 1996)"¹، وضمن هذا الاتجاه نجد:

1.1. التعاريف المستندة إلى أوضاع التجارة الخارجية للدول:

يتم ربط مفهوم التنافسية بأوضاع الميزان التجاري للدولة، حيث يدل الفائض فيه على القوة التنافسية للدولة، ووجود العجز يعني تدهورا في تنافسية الدولة، وقد استخدم هذا التعريف لتفسير تفهقر تنافسية الولايات المتحدة الأمريكية في الثمانينات من القرن الماضي مقارنة باليابان، لكن البعض يرى أنه لا يمكن تعميم تعريف تنافسية البلد استنادا إلى وضع الميزان التجاري في جميع الحالات، حيث أن الفائض في الميزان التجاري قد يشير في بعض الأحيان إلى تدهور في تنافسية البلد، كما قد يكون من الممكن بلوغ مستويات معيشة مرتفعة رغم وجود عجز تجاري متنامي (حالة الولايات المتحدة الأمريكية في الثمانينات)، مما يعني علامة قوة للاقتصاد، وقد يحدث العكس فيكون الميزان التجاري متوازنا في الوقت الذي تنخفض فيه مستويات المعيشة (حالة المملكة المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية و الولايات المتحدة الأمريكية في التسعينات)².

2.1. التعاريف المستندة إلى مستويات المعيشة فقط:

في محاولة مستمرة لإيجاد تعريف دقيق للتنافسية للبلد، ظهر تعريف جديد يركز على مدى تحقيق الدولة لمستويات معيشة مرتفعة، وذلك على النحو التالي³:

- قدرة الدولة على تحقيق مستويات معيشة متزايدة ومضطردة من خلال تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي مقاسا بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي؛
- كما تعرف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) تنافسية البلد بأنها: (قدرة البلد على توليد نسبي لمزيد من الثروة بالقياس مع منافسيه في الأسواق الدولية).

2. الاتجاه الكلي الموسع:

يحاول هذا الاتجاه أن يقدم تعريفا للتنافسية أكثر اتساعا وشمولا بالارتكاز على المتغيرات الهيكلية ذات الأثر على الأداء الاقتصادي الكلي في المديين المتوسط والطويل، كأثر وانعكاسات التطور التكنولوجي على مستويات المعيشة ومستويات الإنتاجية في الأجل الطويل، مع الأخذ في الاعتبار أن التنافسية هي ذات طبيعة ديناميكية متغيرة، وضمن هذا الاتجاه نجد التعاريف الآتية⁴:

1.2. تعريف لورا تايزن (Laura d'Andrea Tyson):

تنظر إلى التنافسية على أنها القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المنافسة الدولية بشكل يتمتع فيه مواطنو الدولة المعنية بمستوى معيشة متواصل ومستدام.

2.2. تعريف آخر لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE):

تري المنظمة بأن التنافسية على مستوى البلد، تتمثل في الدرجة التي يمكن وفقها إنتاج السلع والخدمات الموجهة للأسواق الدولية، بحيث تحافظ بموجبها الدولة على المداخل الحقيقية لمواطنيها، وتوسع فيها على المدى الطويل.

بقي فقط أن نشير إلى التعاريف الصادرة عن بعض الهيئات والدوائر الرسمية، كما يلي:

¹ أحمد بلالي، مرجع سبق ذكره، ص: 247.

² طارق نوير، مرجع سبق ذكره، ص: 05.

³ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص: 05.

⁴ أحمد بلالي، مرجع سبق ذكره، ص: 247.

تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي: التنافسية هي: «القدرة على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة»، ويعرفها أيضا: «قدرة الاقتصاد الوطني على تحقيق مكاسب سريعة ومستدامة في مستويات المعيشة، حيث تعكس القدرة التنافسية الصفات الهيكلية الأساسية لكل اقتصاد وطني»¹.

● **التعريف الأوروبي:** عرف المجلس الأوروبي في اجتماعه بيرشلون سنة 2000، تنافسية البلد على أنها: «القدرة على التحسين الدائم لمستوى المعيشة لمواطنيها، وتوفير مستوى تشغيل عالي وتماسك اجتماعي، وهي تغطي مجالا واسعا وتخص كل السياسة الاقتصادية»².

● **تعريف مجلس السياسة التنافسية للولايات المتحدة الأمريكية:** أنشأ هذا المجلس بمقتضى طلب من طرف الرئيس الأمريكي "ريغان" لتكوين لجنة لبحث تنافسية الصناعات الأمريكية، والبحث في أسباب تدهور قدرتها التنافسية أمام مثيلاتها اليابانية، وقد عرف هذا المجلس القدرة التنافسية للبلد على أنها: «قدرة الدولة على إنتاج السلع والخدمات التي تقابل الأذواق في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت مستوى معيشة متزايد على المدى الطويل»³.

● **تعريف تقرير التنافسية العربي لسنة 2003:** يعرفها بأنها: «الأداء النسبي الحالي والكامن للاقتصاديات الوطنية، في إطار القطاعات والأنشطة التي تتعرض للمزاومة من قبل الاقتصاديات الأجنبية»، ويعتمد التقرير على مفهوم محدد للتنافسية يركز على التجارة الخارجية وعلى الاستثمار الأجنبي المباشر⁴.

● **تعريف المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD):** التنافسية هي: «قدرة البلد على توليد القيم المضافة، ومن ثم زيادة الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول والعمليات بالجاذبية والهجومية، وبالعمولة والاقتراب، ويربط هذه العلاقات في نموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف»⁵. نلاحظ في هذا التعريف أن المعهد قد ربط مفهوم التنافسية بالنمو الاقتصادي، فيمكن للدولة أن تحقق تنافسيته بانتهاج سياسات تستهدف اختراق الأسواق الخارجية، أو السعي نحو جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما يمكن للدولة أن تعزز تنافسيته إذا كانت تملك بيئة تؤمن بالمبادرات الفردية وتتمسك بالاعتبارات الاجتماعية.

تتشترك أغلب التعاريف السابقة في نقاط معينة، تتمثل في: قدرة المؤسسات على النفاذ إلى الأسواق الخارجية بمنتجات عالية الجودة وبتكاليف أقل، وأن يظهر ذلك في تحسن الناتج الداخلي الخام والذي بدوره يؤدي إلى تحسين الظروف المعيشية للمواطنين، ونستطيع من خلال التعاريف السابقة أن نستنتج ما يلي⁶:

● التنافسية ما هي إلا واحد من محددات النمو، ولا يجب تحليلها أو تفسيرها من خلال كل العناصر التي تحدد النمو بشكل عام، وعليه كان لا بد من اقتراح مفهوم للتنافسية يربطها بالنمو وبالأداء العام للاقتصاد، لكن لا يساوي بينها؛

● هناك ارتباط وثيق بين الدخل ومستوى التنافسية الإجمالي، ولكن تبقى إشكالية السببية قائمة: هل الدخل المرتفع هو الذي يحسن التنافسية عن طريق توافر الموارد لتحديث الاقتصاد وبناء الهياكل الضرورية للتنافسية؟! أم أن تحسين التنافسية هو الذي يزيد من مستويات الدخل؟!؛

● تتنافس الأقطار فيما بينها على حصص مستدامة في الأسواق مثلها في ذلك مثل المؤسسات، كما تتنافس من أجل الحصول على أكبر حصة من التدفقات المالية، سواء كان ذلك في شكل استثمارات أو قروض، وعليه فمفهوم التنافسية ليس مفهوما قصير المدى، بل هو يرتبط بأداء الاقتصاد بصفة عامة، وأداء القطاعات الخاضعة للمنافسة فيه على المدى الطويل، بشكل يجعل تحسن الحصص في السوق حالة مستمرة وليست ظرفية.

● **والتعريف الذي يتبناه الباحث:** (تنشأ تنافسية اقتصاد بلد ما عندما تنجح المؤسسات و القطاعات العاملة فيه من اكتساب حصص دائمة في الأسواق المحلية و الدولية، وباضطراد متواصل، انطلاقا من إنتاجيتها المرتفعة وجودة إنتاجها العالية، و عن طريق استخدام مكثف لعنصري رأس المال البشري و التكنولوجيا الحديثة، وبما ينعكس بتحقيق مستويات معيشة مرتفعة للسكان مستقبلا.)

¹ كمال رزيق وياسين قاسي، تنافسية الجزائر ضمن مقتضيات التنافسية الدولية كمؤشر للأداء المتميز، ملتقى دولي حول: الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 08-09 مارس 2005.

² Michel Debonneuil & Fontgné Lionel, La compétitivité, conseil d'analyse économique, Paris, 2003, P: 13.

³ عمر صقر، العمولة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص: 92.

⁴ المعهد العربي للتخطيط، الملخص التنفيذي عن تقرير التنافسية العربية 2003، الكويت، 2003، ص: 03.

⁵ كمال رزيق وياسين قاسي، مرجع سبق ذكره، ص: 03.

⁶ منير نوري، مرجع سبق ذكره، ص: 40.

رابعاً: علاقة مفهوم التنافسية بمفهوم الميزة و القدرة التنافسية

منذ ظهور المقاربة النظامية سنة 1945 التي اعتبرت المؤسسة نظاماً مفتوحاً على المحيط يؤثر فيه، و يتأثر به، تحولت التنافسية بالنسبة للمؤسسة من المفهوم القائم على الميزة النسبية، التي تعني قدرتها على التحكم في التكاليف، وبالتالي تخفيض الأسعار و زيادة المبيعات، إلى المفهوم القائم على الميزة التنافسية التي تنشأ من مجموع وظائفها المرتبطة بتصميم وتصنيع وتوزيع وتطوير منتجاتها، بشرط أدائها لبعض وظائفها أو كلها بشكل أفضل من منافسيها¹.

ومنه أصبح المصطلحان (الميزة التنافسية أو التنافسية)، يستعملان للدلالة على نفس المفهوم، و ذلك على مستوى المؤسسات والقطاعات.

أما على المستوى الكلي، فتنافسية الدولة تنشأ من مجموع المزايا التنافسية للشركات و القطاعات العاملة فيه، ولذلك تستعمل الأدبيات الاقتصادية مصطلحي: (التنافسية و القدرة التنافسية)، كأن نقول تنافسية الاقتصاد الياباني، أو نقول القدرة التنافسية للاقتصاد الياباني. و في حالات أقل استعمالاً، يطلق مصطلح الميزة التنافسية للدلالة على نفس المفهوم.

المطلب الثاني: العلاقات بين مستويات التنافسية

بعدما قمنا بتعريف التنافسية على مستوى المؤسسة ثم القطاع ثم الدولة، يمكن لنا طرح التساؤل الآتي: ما هي العلاقة بين مستويات التنافسية الثلاثة؟

تتصف العلاقة ما بين مستويات التنافسية المذكورة سابقاً بأنها علاقة تكاملية، بحيث أن أحدها يؤدي إلى الآخر، فلا يمكن الوصول إلى قطاع أو صناعة تنافسية دون وجود مؤسسات ذات ميزات تنافسية قادرة على قيادة القطاع لاكتساب القدرة التنافسية على الصعيد الدولي، وبالنتيجة الوصول إلى مستوى تنافسي أفضل على صعيد الدولة، لكن وجود مؤسسة أو صناعة ذات قدرة تنافسية عالية لا يؤدي إلى امتلاك الدولة لهذه القدرة حتماً، وفي المقابل فإن تحقيق الدولة لمعدل مرتفع ومستمر في مداخيل أفرادها يعتبر دليلاً على أن النشاطات الاقتصادية المختلفة تحظى في مجملها بميزات تؤهلها للمنافسة على الصعيد الدولي².

غير أنه يجب أن لا نعتبر نجاح تنافسية إحدى المؤسسات العاملة في دولة ما، مقياساً على القدرة التنافسية لهذه الدولة، فيمكن أن يعزى نجاح مؤسسة واحدة إلى عوامل استثنائية يصعب محاكاتها في المؤسسات الأخرى، أو على صعيد القطاع أو الدولة، ولهذا، ينبغي التركيز على قدرة تنافسية صناعة معينة، وكافة النشاطات الاقتصادية المتعلقة بها، بحيث أن نجاح مجموعة من المؤسسات المكتملة لبعضها البعض في تحقيق ميزة تنافسية هو دليل أقوى وضوحاً على عوامل القوة في الصناعة برمتها.

ونظراً لعدم تطابق مفهوم التنافسية على مستوياته الثلاثة، فقد تؤدي بعض السياسات أحياناً والتي تحقق تنافسية المؤسسات إلى آثار عكسية على تنافسية البلد ككل، فالمنافع التي تحصل عليها المؤسسات من تقليص العمالة (لتخفيض التكاليف ورفع الكفاءة التشغيلية من خلال التكنولوجيا) مثلاً، يمكن أن يقابلها على مستوى الاقتصاد الوطني نقص في الدخل أو الرفاهية الناجم عن تزايد معدلات البطالة والفقر³.

ولحد الساعة، فإنه لا يوجد تحليل سليم يوضح لنا كيفية الانتقال من تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة إلى تحقيق القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني ككل، وحتى "بورتر" في منهجه فإنه لا يعلل هذا الانتقال سوى بافتراض وجود أيدي خفية تحقق هذا الربط، وهي من النقاط المحسوبة عليه في منهجه [سنتعرض لها لاحقاً في الفصل الموالي من هذه الدراسة].

المطلب الثالث: التطور التاريخي لمفهوم التنافسية

¹ رايح زبيري، دور أنظمة المعلومات في تنمية القدرات التنافسية للمؤسسة، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 22-23 أبريل 2003.

² فريق التنافسية الأردني، التنافسية و تجربة الأردن، مرجع سبق ذكره، ص: 05.

³ منير نوري، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

يرجع اختلاف الاقتصاديين في تحديد مفهوم دقيق وموحد للتنافسية الدولية، إلى التطور المفاهيمي المستمر للتنافسية واختلافها من مرحلة زمنية لأخرى.

أولاً: التطور المستمر تاريخياً لمفهوم التنافسية

كان أول ظهور لمفهوم التنافسية خلال فترة الثمانينات من القرن المنصرم، أين عرفت الولايات المتحدة الأمريكية عجزاً كبيراً في ميزانها التجاري، وخاصة في تبادلاتها التجارية مع اليابان وزيادة حجم ديونها الخارجية، ثم زاد الاهتمام بهذا المفهوم مجدداً مع بداية التسعينات كنتيجة لنظام اقتصادي عالمي جديد وبروز ظاهرة العولمة، وكذا بعد التوجه نحو تطبيق سياسات الخوصصة. وتجمع الدراسات في هذا الموضوع أن مفهوم القدرة التنافسية الدولية (Avantage concurrentiel)، ليس سوى امتداد لمفهوم الميزة النسبية (Avantage comparatif)، المستعمل في مجال التجارة الدولية لصاحبها "دفيد ريكاردو (David Ricardo)" الذي طرح بموجبها نظريته حول تفسير أسباب قيام التبادل التجاري الدولي¹.

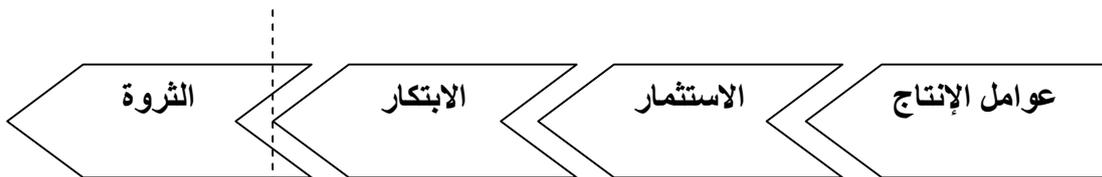
لقد ركز الاقتصاديون التقليديون في توضيحهم لأنماط التجارة الدولية على مفهوم المزايا النسبية، التي يقصد بها حسب ما جاء في نظرية التكاليف النسبية لريكاردو أن كل دولة تخصص في إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكاليف منخفضة نسبياً مقارنة بباقي الدول، أي أن التجارة الدولية عند ريكاردو تقوم حين تختلف التكاليف النسبية لإنتاج السلع بين الدول، ولقد طورت هذه النظرية فيما بعد من طرف النيوكلاسيك.

أما مفهوم المزايا التنافسية فهو نتاج مدارس إدارة الأعمال²، وجذب "مايكل بورتر" الاهتمام له في التسعينات بمنهجه كما أشرنا سابقاً، ففي حين تقتضي الميزة النسبية في اقتحام الأسواق الدولية الاعتماد على الدعم والحماية المقدمان من قبل الحكومة، وعلى الاتفاقيات والبروتوكولات التجارية المبرمة مع أطراف خارجية، وعلى استخدام عوامل إنتاج متدنية الجودة لخفض التكلفة (جانِب العرض)، وبالتالي إنتاج سلع منافسة من حيث السعر، لكنها غير قادرة على الصمود والمنافسة من حيث الجودة في الأسواق المحلية والعالمية، أما الميزة/القدرة التنافسية فمن شأنها التركيز على تلبية حاجات المستهلك (جانِب الطلب)، من حيث النوعية والجودة، وبالتالي استخدام عوامل إنتاج متطورة وذات كفاءة، وعلى الرغم من أثرها في زيادة التكلفة على المدى القصير، إلا أنها تساعد الصناعات في ذات الوقت على اقتحام الأسواق المتطورة والراسخة³.

ثانياً: مراحل تطور القدرات التنافسية للدولة

يمر تطور القدرة التنافسية للدولة بجملة من المراحل، وتترجم كل مرحلة وضع الدولة، بحيث تعبر المراحل الثلاثة الأولى عن المزيد من التطوير في القدرة التنافسية، وتكون مصحوبة بارتفاع متزايد في مستوى الرفاهية الاقتصادية، بينما تكون في المرحلة الرابعة نوعاً من التدهور، كما هو مبين في الشكل أدناه:

الشكل رقم 01: مراحل تطور القدرات التنافسية الدولية



المصدر: لبنى عبد اللطيف وآخرون، العناقيد الصناعية كاستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة: الإطار النظري، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، القاهرة، 2003، ص: 27. **التقدم**

1. مرحلة قيادة عوامل الإنتاج:

¹ أحمد بلالي، مرجع سبق ذكره، ص: 246.
² عبد الكريم بلعربي ومحمد سعدوني، الميزة التنافسية الجديدة، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 04-05 ديسمبر 2007، ص: 08.
³ فريق التنافسية الأردني، التنافسية وتجربة الأردن، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

في هذه المرحلة من تطور القدرات التنافسية، يسود المجتمع مجموعة من التجمعات الصناعية الناجمة والقادرة على المنافسة في الصعيد العالمي، والتي تستمد ميزتها من توافر عوامل الإنتاج الأساسية، كما أن المنافسة في هذه الحالة تعتمد على عنصر السعر، واستخدام مستويات متوسطة من التكنولوجيا أقل من التي يتم استخدامها في بلدان أخرى، وفي مثل هذه الحالة يكون الاقتصاد شديد الحساسية لتقلبات الاقتصاد العالمي وأسعار الصرف الأجنبية، بالإضافة إلى صعوبة المحافظة على المزايا التنافسية، ولقد مرت جميع الدول بهذه المرحلة، وحاليا فإن الدول النامية الفقيرة مازالت في خضمها.

2. مرحلة الاستثمار:

تقوم أساسا على رغبة وقدرة الدول والشركات على الاستثمار بكثافة شديدة، حيث تقوم الشركات بالاستثمار في تشييد بنية أساسية ذات حجم كبير، وعلى درجة عالية من التطور والكفاءة مزودة بأحدث التكنولوجيا في العالم، كما تقوم على امتلاك العمليات الإنتاجية وحقوق تصنيع المنتجات الأجنبية من خلال ترخيص الشركات الأجنبية أو إقامة شركات مختلطة. ويتركز دور الدولة في هذه المرحلة، في التدخل المباشر من خلال بعض السياسات التي تتمثل في تشجيع التوزيع الأفضل لرؤوس الأموال وحماية الصناعات المحلية وتنشيط المنافسة ودعم التصدير ومساعدة الشركات في اقتناء التكنولوجيات.

3. مرحلة قيادة الابتكار:

في هذه المرحلة يتطور الطلب المحلي نتيجة لارتفاع مستويات الدخل وارتفاع مستوى التعليم وأثر المنافسة المحلية، فتتخفف المزايا التي تعود لعوامل الإنتاج، مع زيادة الضغط على أسعار عناصر الإنتاج وقيمة العملة الوطنية، وتقوم عناصر الإنتاج المنتقاة على الابتكار الجديد في مجال تكنولوجيا الإنتاج، ويتصف الاقتصاد في هذه المرحلة بمقاومة شديدة لتقلبات الاقتصاد الكلي والصدمات الخارجية.

4. مرحلة قيادة الثروة:

خلال المراحل الثلاثة السابقة، يمثل انتقال الاقتصاد من مرحلة لأخرى تطورا في المزايا التنافسية للدولة واتساع مدى الصناعات التي تستطيع الدولة المنافسة فيها، بينما تعد مرحلة الاعتماد على الثروة من مراحل التقهقر في القدرة التنافسية للدولة، حيث تعتمد الدولة في هذه المرحلة التي يتم إحرازها على تراكمات المراحل السابقة، على إعادة توزيع الدخل بدلا من توليده، وذلك نتيجة تحول كل المستثمرين والمديرين والأفراد عن أهداف الاستثمار والابتكار والتطوير إلى أهداف أخرى، عادة تكون اجتماعية.

وبما أن القدرة التنافسية لبلد ما تقتضي تحسين الإنتاجية للمنافسة في نشاطات اقتصادية ذات أجور مرتفعة، الأمر الذي يضمن تحقيق معدل نمو مرتفع ومستمر لدخول الأفراد، فالدول التي تعتمد في إنتاجها على إنتاج السلع ذات القيمة المضافة المتدنية كمكون أساسي من صادراتها هي الدول صاحبة أدنى معدل معيشة للأفراد، ذلك أن مثل هذا النوع من الإنتاج يعتمد على الأجور المنخفضة لتدني المستوى المطلوب للعاملين فيه، وعلى النقيض من ذلك فإن الدول التي تعتمد في صادراتها على السلع المصنعة ذات القيمة المضافة العالية وهامش الربح المرتفع، يكون دخل الفرد بها مرتفعا، وبالتالي فهي تدخل في حلقة منتجة تؤدي إلى الرخاء والازدهار، حيث ترتفع الأجور مع ارتفاع الإنتاجية وتميزها¹، في ذات الوقت تساند الصناعات على اقتحام الأسواق الدولية.

المطلب الرابع: نقد مفهوم التنافسية

¹ فريق التنافسية الأردني، مرجع سبق ذكره، ص: 04.

بسبب تعدد الأفكار والرؤى التي تعالج مفهوم التنافسية، وبسبب حداثة هذا الموضوع التيسر مفهوم التنافس الكثير من الغموض، ويتجلى ذلك بالخصوص في تعدد المؤشرات التي تقيس التنافسية، إلى درجة أنها يمكن أن تشمل كل أوجه النشاط الاقتصادي، وهو ما جعل مفهوم التنافسية يتعرض للكثير من الانتقادات، لاسيما من قبل تلك التقارير التي تصدرها هيئات خاصة تعنى بالتنافسية على مستوى البلدان، وعند رجوعنا إلى الأسباب الرئيسية التي أدت إلى اللبس في هذا المفهوم، نجد أهمها:

أولاً: تداخل وتشابك المفاهيم

تستند الانتقادات الموجهة إلى مفهوم التنافسية وتعريفها، إلى أنها شديدة العمومية وذات أوجه متعددة، وذلك بسبب عدم وجود إطار نظري قوي ونموذج متماسك يسمح بتفسيرها وتحديداتها تحديداً علمياً دقيقاً، فبينما يرى بعض الباحثين أن التنافسية على المستوى الاقتصادي لها مفهوم ضيق يرتكز على تنافسية السعر والتجارة، فقد رأى آخرون أنها تمثل فكرة عريضة تضم الإنتاجية الكلية ومستويات المعيشة والنمو الاقتصادي، وبالتالي أغلب مستويات النشاط الاقتصادي، وهو ما جعل مفهوم التنافسية يتداخل بالكثير من المفاهيم الاقتصادية الأخرى رغم وجود فروق جوهرية يمكن أن تميز بينها، ومثال ذلك:

1. التنافسية والمنافسة:

هناك فرق واضح بين مفهومي التنافسية (Compétitivité) والمنافسة (Concurrence)، فإذا كانت التنافسية تعني الأداء الاقتصادي الحالي والكامن للبلد في المجالات التي ينافس فيها البلدان الأخرى، فإن المنافسة أو المزاومة، هي الشروط التي يتم وفقها الإنتاج والتجارة في البلد المعني، حيث تفسر لنا المنافسة حالة المواجهة التي تميز العلاقة بين الأعوان الاقتصاديين في إطار اقتصاد السوق، وهي تشكل أساس النظرية الليبرالية، حيث يقال عن مؤسسة ما أنها قادرة على المنافسة إذا كانت مؤهلة لتحمل منافسة الآخرين داخل السوق، ولهذا ينبغي أن تكون أسعارها منخفضة نوعاً ما لإثارة أقصى حد من قرارات الشراء لصالحها، كما تعرف أيضاً بأنها وضعية الاقتصاد الذي يتميز بحرية المواجهة وتعدد عرض وطلب الأعوان الاقتصاديين فيه، والذي يصل في النهاية إلى تحديد الأسعار وتبادل السلع والخدمات، وفي هذا السياق يرى الاقتصادي "كلارك" المنافسة بأنها الركيزة التي لا غنى عنها لنظام يعتمد فيه لإنتاج السلع وتطويرها، كميته وكفاءة الإنتاج، الأسعار وهوامش الربح المحتملة، تكون كلها متروكة إلى فعاليات المشاريع الخاصة¹. وتشترك المنافسة وسياسات رفع القدرة التنافسية في هدف واحد، هو التوجه نحو الفعالية، وأن الإجراءات المتخذة نحو أحدهما في أي من الميادين بلا شك تؤثر على تطور الآخر، فالإجراءات الهادفة إلى تقوية المنافسة في الأسواق المحلية تزيد أيضاً من التنافسية الدولية، وبالمقابل فإن الإجراءات الموجهة إلى رفع مكانة التنافسية الدولية سيكون لها تأثير كبير على هيكل السوق المحلي، وعلى شكل المزاومة أو المنافسة فيه².

2. التنافسية والتنمية:

إن النمو الاقتصادي والعدالة الاجتماعية وجهان لعملة واحدة، ففي عالم متغير انتقلت فيه المنافسة من إطار المكان إلى الفضاء الافتراضي، حيث تتلاشى الحدود السياسية التي يمكن أن تقف كحاجز في وجه التجارة الالكترونية، في ظل هذه التغيرات يقوم القطاع الخاص بدور الريادة في التنمية، وهذا ما جعله يستثمر كل طاقاته للوصول إلى المزيد من المعرفة عن حاجات السوق، وكل ما من شأنه أن يرفع من إنتاجيته، وبالتالي فإن التنافسية ترتبط كثيراً بالإنتاجية³.

كما يرتبط مفهوم التنافسية بأهداف السياسة الاقتصادية الكلية، التي تتمثل في تحقيق توازن داخلي وخارجي في المدى القصير، وتحقيق أعلى معدل نمو في مستويات معيشة السكان في المدى الطويل، ويعرف التوازن الداخلي بأنه الحالة التي يحقق الاقتصاد فيها أدنى معدل بطالة متنسق مع معدل تضخم مقبول أو مستهدف، وعلى مستوى

¹ محمد البياتي، التحليل الاقتصادي المعاصر، مطبعة ألوان، الرياض، ط:01، 1993، ص: 115.
² كمال رزيق، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة باجي مختار، عنابة، 22-23 أبريل 2003، ص: 203.
³ يوسف مسعداوي، إشكالية القدرة التنافسية في ظل تحديات العولمة، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزاي التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 04-05 ديسمبر 2007، ص: 07.

سوازن الخارجي يجب أن يتحقق مستوى مرغوب وقابل للاستمرار في الحساب الجاري في ميزان المدفوعات ومنه نلاحظ أن مفهوم التنافسية يشترك في عدة جوانب مع مفهوم التنمية، وهو ما جعله يتميع، بحيث أصبحت مؤشراتها تقيس كل شيء تقريباً، فانطلق بعض الاقتصاديين أمثال "لال (Lall, 2001)" و"أورال شوبشوب (Oral & Chobchoub)" ينتقدون تقارير التنافسية العالمية لابتعاد مؤشرات المركبة عن تعريف وقياس واضح لمفهوم التنافسية، بحيث أن كل شيء تقريباً أصبح يؤثر فيها.

ثانياً: انتقاد نتائج تنافسية البلد

يرى "بورتر"، في كتابه الصادر في 2002، أن تحليل القدرة التنافسية يجب أن يبدأ على المستوى الجزئي، فالمؤسسة حسب رأيه هي وحدة التحليل الأساسية، والمؤسسات وليست الدول هي التي تتنافس في صناعة ما أو في إحدى شرائح الصناعة، وتستمد الدولة تنافسياتها من الشركات أو الصناعات العاملة فيها²، وبما أن المؤسسات هي التي تتنافس وليست الدول، فإن المؤسسات التي تملك قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على رفع مستوى معيشة أفراد دولها، كون مستوى معيشة أفراد دولة ما مرتبط بشكل كبير بنجاح المؤسسات العاملة فيها، وقدرتها على اقتحام الأسواق العالمية، من خلال التصدير والاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يلاحظ نمو التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر بوتيرة أسرع من نمو الناتج العالمي. وتجدر الإشارة في هذا المجال إلى اختلاف نتائج التنافسية على مستوى المؤسسات ومستوى البلدان، فعلى مستوى المؤسسات يكون مضمون التنافس هو ربحون وخاسرون، وعلى مستوى البلدان فإن نجاح بلد ما في السوق العالمية لا يعني بالضرورة فشل بلدان أخرى³. ذلك أن مصالح الدول بالنسبة للتجارة الخارجية أو التدفقات المالية ليست متضاربة بالطريقة نفسها كما هو الحال بين المؤسسات.

ثالثاً: اختلاف مدارس التحليل

يمكن التمييز بين مدرستين في مقاربة تحديد مفهوم التنافسية وقياسها، هما مدرسة رجال الإدارة وترتكز على جوانب مثل التكلفة والإنتاجية، ومدرسة الاقتصاديين وترتكز على الرفاه وعلى جوانب التجارة الخارجية ودورها في النمو مع الأخذ بعين الاعتبار التداخل والتشابك بين كلا المفهومين، و بالنسبة لمدرسة الاقتصاديين، يمكن اعتبار اقتصاد ما تنافسياً إذا كان قادراً على النمو بنسبة أعلى من الاقتصاديات الأخرى، ودون التأثير بمشكلات ميزان المدفوعات، أما مدرسة رجال الأعمال فتختصر التنافسية بالتفوق في الأسواق المحلية والدولية، وأصبحت التنافسية بالنسبة لهذه المدرسة سياسة وطنية تقاس من خلالها مقدرة البلد على تحقيق التفوق في الأسواق الدولية، بالإضافة إلى جاذبيته في استقطاب رؤوس الأموال وتوطين التكنولوجيا، والمساهمة في سلسلة الإنتاج الدولية⁴.

المبحث الثاني: مظاهر التنافسية

أصبح موضوع التنافسية اليوم مهماً جداً بالنسبة للدول، حيث أصبحت العامل المحدد للرابحين والخاسرين في البيئة الدولية المعاصرة، وتتحدد تنافسية الدولة على أساس قدرتها في تحديث ذاتها وإيجاد مكان لها ضمن الدول الصناعية المتقدمة خاصة في ظل التقسيم الدولي الجديد للعمل، فلم يعد هذا التقسيم كما كان من قبل قائماً على أساس البلدان ذات كثافة عمالية وبلدان ذات كثافة رأسمالية، وإنما أصبح يعتمد على المحتوى المعرفي والتكنولوجي وعلى الجودة وعلى السياسات الفاعلة من قبل الحكومات والشركات، وبالتالي تحولت التنافسية إلى أحد المحاور الرئيسية في اهتمامات الحكومات والدول والمنظمات، وسنتطرق في هذا المبحث إلى الإلمام بإشكالها وأسبابها ومبادئها.

المطلب الأول: أشكال التنافسية الدولية ومدى أهميتها

نريد من خلال هذا العنصر التطرق إلى أهم أشكال التنافسية على المستوى الكلي فقط، دون الخوض فيها على مستوى المؤسسات حتى نكون أكثر حصرًا وتركيزًا في موضوعنا:

¹ علي توفيق الصادق، القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية، صندوق النقد العربي: معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي، العدد: 05، 1999، ص: 33.

² محمد زيدان وعبد القادر بريس، دور الحكومات في تدعيم التنافسية: حالة الجزائر، ملتقى دولي حول: الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 08-09 مارس 2005، ص: 17.

³ علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص: 32.

⁴ منير نوري، مرجع سبق ذكره، ص: 24.

رولا: أشكال التنافسية

يتميز الكثير من الاقتصاديين بين عدة أنواع من التنافسية، وهي:

1. تنافسية التكاليف:

يؤدي انخفاض تكاليف الإنتاج في بلد ما إلى أن ترتفع مبيعاته في الأسواق الخارجية، وهذا يعني تحسن قدرته في اكتساب حصص أكبر في هذه الأسواق، وكذا تحسن في ميزانه التجاري¹.

2. التنافسية السعرية:

تتعلق بالنسبة للدول مباشرة بسعر الصرف، فهي تمثل القدرة على البيع في الأسواق الخارجية للمنتجات المحلية بسعر مساوي أو أقل لسعر منتجات تلك الدولة، وإذا اعتبرنا أن بلدين لهما نفس تكاليف الإنتاج فإن سعر الصرف يمكن أن يعطي امتيازاً تنافسياً لواحدة من هاتين الدولتين². فهو يعتبر أداة الربط بين الاقتصاد المحلي والاقتصاد العالمي، حيث يؤدي ارتفاع سعر الصرف (عدد وحدات العملة المحلية مقابل وحدة واحدة من العملة الأجنبية) إلى ارتفاع أسعار السلع الأجنبية في السوق المحلية، وبالتالي جعلها أقل قدرة على المنافسة في الاقتصاد المحلي، ويرفع قدرة السوق المحلي على المنافسة في الأسواق العالمية. إن القدرة التنافسية للاقتصاد المعني ترتفع بارتفاع سعر الصرف الاسمي (تخفيض قيمة العملة)، وانخفاض الأسعار المحلية، وارتفاع الأسعار العالمية³.

3. التنافسية التكنولوجية (التنافسية التقنية):

تتحدد بقدرة مؤسسات البلد على الاستخدام الكثيف للمعرفة والتكنولوجيا، ويتضح ذلك جلياً من خلال بعض الصناعات المتطورة، كصناعة الطائرات والحواسيب والأقمار الصناعية، فالبلد ذو المنتجات المبتكرة وذو النوعية الجيدة، والأكثر ملائمة للمستهلكين، يستطيع أن يصدر إنتاجه حتى لو كانت أعلى سعراً من سلع منافسيه في السوق⁴.

4. التنافسية الهيكلية (التنافسية البنيوية):

تتعلق القدرة التنافسية للبلد بهيكله سوقها مقارنة بالأسواق الأجنبية، بمعنى درجة تركيز هذه الأسواق من حيث إستراتيجيات القطاعات وحجم المؤسسات، حيث تكون هذه الإستراتيجية والتي تسمى في بعض الحالات الخاصة البطل الوطني، وذلك حين تتدخل الدولة لتساعد مؤسسة معينة (Champion national)، قصد أن تكسب حجماً أكبر في السوق المحلية لتتمكن لاحقاً من اقتحام الأسواق الدولية⁵.

كما يميز تقرير التنافسية العالمي الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF2000)، بين التنافسية الظرفية أو الجارية (ودليلها CCI)، حيث تركز على مناخ الاستثمار وعلى إستراتيجيات المؤسسات وتحتوي على عناصر مثل: التزويد، التكلفة، النوعية، الحصة من السوق... وبين التنافسية المستدامة أو الكامنة (ودليلها GCI)، حيث تركز على الابتكار ورأس المال البشري والفكري، وتحتوي على عناصر مثل التعليم والإنتاجية ومؤسسات البحث والتطوير والطاقة الابتكارية والوضع المؤسسي وقوى السوق. ومنه، في إدارة التنافسية يجب الموازنة بين الإنجاز الحالي والإنجاز المتوقع، فالتركيز على أحدهما والتضحية بالآخر يفقدنا الغرض الأساسي من البحث في التنافسية⁶.

أما رؤية المعهد العربي للتخطيط للمفهومين السابقين (التنافسية الجارية والتنافسية الكامنة) فهي كما يلي⁷:

- تركز التنافسية الجارية على الأداء الحالي والعوامل التي تؤثر فيه، مثل الأسواق ومناخ الأعمال وعمليات المؤسسات وإستراتيجياتها، ويمكن تلخيص ذلك في الآتي: جاذبية بيئة الأعمال، ديناميكية الأسواق والمنتجات، مدى تخصص الإنتاج، مستوى الإنتاجية وتكلفة الإنتاج، انظر الشكل رقم 02:

¹ Bertrand Nezeys, Les politique de compétitivité, ECONOMICA, Paris, 1994, 07.

² Bertrand Nezeys, Op. Cit., P: 07.

³ علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

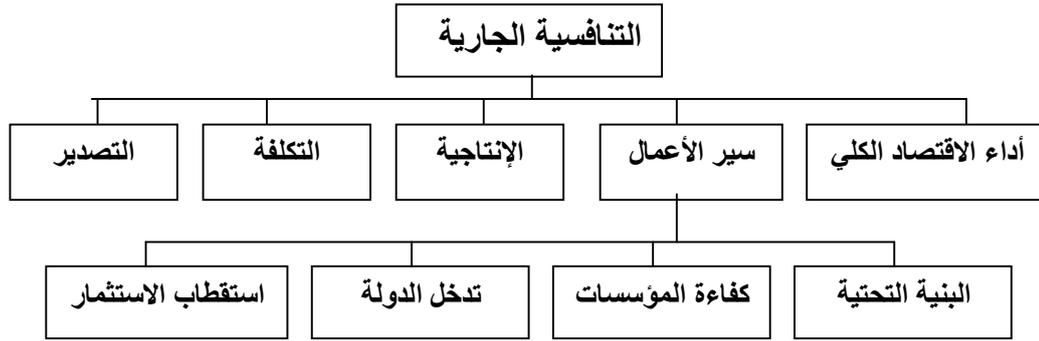
⁴ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

⁵ Bertrand Nezeys, Op. Cit., P: 07.

⁶ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص: 07-08.

⁷ المعهد العربي للتخطيط، الملخص التنفيذي عن تقرير التنافسية العربي 2003، الكويت 2003، ص: 03-05.

الشكل رقم 02: التنافسية الجارية



المصدر: المعهد العربي للتخطيط، الملخص التنفيذي عن تقرير التنافسية العربي، 2003، ص: 04

- أما التنافسية الكامنة فهي تعني القدرات بعيدة الأثر على التنافسية، والتي تشكل البنية التحتية التي تضمن استدامة القدرات التنافسية، ومن ثم استدامة النمو وتحقيق أهداف التنمية. (انظر الشكل الموالي):

الشكل رقم 03: التنافسية الكامنة



المصدر: المعهد العربي للتخطيط، الملخص التنفيذي عن تقرير التنافسية العربي، 2003، ص: 04

وعندما يتم التفريق بين هذين النوعين من أنواع التنافسية، فإن القصد هو الوصول إلى محددات استدامة القدرات التنافسية، وليس إلى تقييم حالتها الراهنة فقط، إذ أن ارتفاع التنافسية الجارية لا يمكن الحفاظ عليها ما لم تتوافر للبلدان عناصر ديناميكية تشكل أساساً للقدرة التنافسية في عالم سريع التغير، ويندرج ضمن هذه العناصر الدينامية: التعليم، البحث والتطوير، الابتكار، البنية التحتية، التكنولوجية.

ثانياً: أهمية التنافسية

إن أهمية التنافسية تكمن في تعظيم الاستفادة ما أمكن من الميزات التي يوفرها الاقتصاد العالمي، والتقليل من سلبياته، حيث يشير تقرير التنافسية العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الاغتنام من مفهوم التنافسية من الدول الكبيرة، حيث تعطي التنافسية المؤسسات في الدول الصغيرة فرصة للخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمية. وسواء اتفقنا مع هذا القول أم لم نتفق، فإنه لا بد في نهاية هذا المطاف من مواجهة هذا النظام بصفته يمثل أحد أهم تحديات القرن الواحد والعشرين¹، ومن المعلوم أنه في الوقت الحاضر فإن المؤسسات هي التي تتنافس وليست الدول، لذا فإن المؤسسات التي تمتلك قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على المهمة في رفع مستوى معيشة دولها، من خلال قدرتها على اقتحام الأسواق الدولية.

¹ فريق التنافسية الأردني، مرجع سبق ذكره، ص: 05.

كما تتبع أهمية القدرة التنافسية من كونها تعمل على توفير البيئة الملائمة لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد واستخدامها جيدا، وتشجيع الإبداع والابتكار بما يكفل تحسين وتعزيز الإنتاجية، والارتقاء بمستوى نوعية الإنتاج ورفع مستوى الأداء، وتحسن مستوى معيشة المستهلكين عن طريق تخفيض التكاليف والأسعار.

كما تساعد التنافسية في القضاء على أهم العقبات التي تواجه تحسين الكفاءة والإنتاجية، ألا وهي مشكلة قيد السوق المحلية، والتي تحول دون الاستفادة من وفورات الحجم الكبير، وعليه فإن توفير البيئة التنافسية يعتبر وسيلة فعالة لضمان الكفاءة الاقتصادية وتعزيز النمو الاقتصادي وتحسين مستويات المعيشة¹.

ويربط صندوق النقد العربي أهمية التنافسية في الشؤون الاقتصادية بمساهمتها في تحفيز الاستثمارات الأجنبية، وإيجاد فرص أفضل للنمو، وتسهيل الوصول إلى أسواق أكبر وأوسع².

كما تبرز أهمية التنافسية عند القيام بقياس مؤشراتنا، لأن المعلومات التي نستخلصها تكون جد هامة لمواجهة تحديات التنمية المتواصلة، من خلال تبني السياسات الاقتصادية المناسبة وتقوية البناء المؤسسي، فهي تساعد على:

- رصد حالة الاقتصاد الوطني أو قطاع اقتصادي في فترة ما، ومقارنة أداءه عبر الزمن، وكذا إجراء المقارنات بين الدول والقطاعات المختلفة فيها؛
- تشخيص وتحديد العوامل التي تعيق التنمية الاقتصادية، و تعيق كفاءة تخصيص الموارد؛
- مساعدة المسؤولين، أمثال الرؤساء ورجال الدولة وكذا رجال الأعمال والمؤسسات، في اتخاذ القرارات الرشيدة وتحسيسهم بأهمية الإصلاحات المطلوبة؛
- إمكانية استعمال نتائج مؤشرات التنافسية التي تصدرها الهيئات المختصة في الحملات الدعائية لجذب الاستثمار الأجنبي (إذا كانت ذات دلالة إيجابية).

المطلب الثاني: أسباب وأهداف التنافسية

لم تعد التنافسية تقتصر على المؤسسات لكي تبقى وتنمو، بل تعدت إلى نطاق الدول التي ترغب في استدامة وزيادة مستوى معيشة أفرادها، ومشاركتهم في التقدم العالمي، وفي ظل التطور الذي عرفه العالم في العقود الأخيرة، أين حدثت تطورات واسعة في الفكر الاقتصادي المرتبط بموضوع البحث حول محددات القدرة التنافسية، فهناك تطورات في نظرية النمو والتجارة بظهور نظريتي النمو والتجارة الجديتين، إضافة إلى ظهور نظرية إدارة الجودة الشاملة، والتنافس في ذلك عوضا عن المنافسة السعرية، ويؤيد التاريخ الاقتصادي فرضية أن العولمة ستمكن الاقتصاد ككل من تحقيق نمو اقتصادي أعلى، وهو ما بينه "أدم سميث" في كتابه "ثروة الأمم"، أن مستويات النمو والإنتاجية تعتمدان على التخصص وهو بدوره يعتمد على اتساع الأسواق، وأن السوق الدولية الموسعة للسلع تسمح بزيادة التخصص وبمردودات أعلى للابتكارات، وبزيادة عالمية في مستويات الإنتاجية وفي معدلات النمو، ونتيجة لذلك فإن أهم الأسباب التي جعلت التنافسية ركنا أساسيا في النظام الاقتصادي العالمي الجديد هي:

أولا: أسباب التنافسية

- تعددت هذه العوامل و الأسباب التي تعتبر من أهم نتائج العولمة:
- التطورات الحاصلة في المستوى العلمي والتكنولوجي، وتقاصر المسافة بين العلم والتنقية، أو بين الاختراع وتطبيقاته، فلم تعد الصناعة مرتبطة بالضرورة في كل فروعها بكثافة رأس المال بقدر ارتباطها بالمحتوى المعرفي³؛
 - التطورات السياسية والتوجهات الجديدة عقب انتهاء الحرب الباردة وبروز عالم القطب الواحد، وتعزز دور المؤسسات الدولية، وهو ما قاد إلى التفكير بأنماط جديدة من النظم، وتبع ذلك انعكاسات على مختلف الأنشطة البشرية، في قمتها: الإنتاج والتبادل والحكومة والمشاركة ونظم القيم⁴؛

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص: 127.

² علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

³ علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص: 101-102.

⁴ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص: 03.

ثورة المعلومات التي ساهمت في معرفة ومتابعة حركة وتغيرات الأسواق العالمية، وتطور البحوث المتمسك بالأسواق؛

- سهولة الاتصال فيما بين المؤسسات المختلفة أو بين الفروع التابعة لها، بفضل شبكات المعلوماتية؛
- ضخامة وتعدد الفرص في السوق العالمية، بعد أن ساهمت اتفاقية التجارة الدولية (GAAT) ثم منظمة التجارة العالمية في فتح الأسواق الدولية أمام حركة التجارة العالمية؛
- زيادة الطاقة الإنتاجية وارتفاع مستويات الجودة وسهولة دخول منافسين جدد إلى السوق، وتركز القوة الحقيقية في أيدي المشتريين والعملاء (جانبا الطلب)، الذين أصبح بإمكانهم الاختيار بين البدائل المتعددة لإشباع رغباتهم وبسعر أقل.

ثانياً: أهداف التنافسية

تهدف سياسة التنافسية إلى تشجيع المنافسة، وخلق البيئة المناسبة للتنافسية في الأسواق المحلية والعالمية، وذلك من خلال تعزيز مستوى المنافسة السوقية وتحقيق الفاعلية في توظيف الموارد، وعدالة الدخول إلى الأسواق والخروج منها، بالإضافة إلى حماية المستهلك من الاحتكار، ويتم تحقيق تلك الأهداف من خلال جملة من العناصر، أهمها:

- توفير البيئة السوقية التي يتساوى فيها السعر والتكلفة الحدية للإنتاج؛
- تحقيق المؤسسات لمستوى إنتاج بأقل تكاليف ممكنة؛
- منع التركيز المفرط وعدم تشجيع هياكل الإنتاج غير المرنة؛
- حماية المستهلكين من الاحتكار الذي يؤدي إلى زيادة الأسعار وتقليص العرض.

وترتبط هذه الأهداف ارتباطاً وثيقاً مع التنظيم الاقتصادي، الذي يعتبر شرطاً أساسياً لتحقيق أهداف التنافسية، خاصة فيما يتعلق بالكفاءة الاقتصادية ورفاهية المستهلك في إطار عملية آلية السوق، لذا يعتبر التدخل الحكومي شرطاً ضرورياً من أجل تحقيق أهداف التنافسية، ولا يعتبر التدخل الحكومي حكراً على الدول النامية، بل نجده كذلك في الدول المتقدمة التي تتدخل عبر منح إعفاءات ضريبية لبعض الأنشطة الاقتصادية كالمؤسسات الصغيرة والقطاع الزراعي وقطاع المواصلات بدرجات متفاوتة، ويحدث الإعفاء بشكل كامل أو جزئي في جميع الدول المتقدمة، لذا فإن هذه التدخلات ضرورية بالنسبة للدول النامية حتى تستطيع منتجاتها أن تتنافس بشكل عادل في الأسواق العالمية في ظل سيادة مناخ التحرير الاقتصادي والمنافسة الدولية.

كما يجب على الحكومات الوطنية عند وضع تلك السياسات، القيام بموازنة بين أهداف التنافسية الدولية وبين ضرورة التدخل لأغراض الحماية ومحاولة وضع القدر المناسب من قوانين الحماية ومواءمتها مع الحوافز التشجيعية للاستثمارات الأجنبية من أجل أن لا تنفر القوانين هذه الاستثمارات.

المطلب الثالث: مبادئ وقواعد التنافسية

كما أشرنا سابقاً، فإن مفهوم التنافسية يعتبر مفهوماً جديداً في عالم الأعمال، ولم يتم الاتفاق على تعريف موحد ودقيق لها، ويختلف مفهومه بين الإداريين والاقتصاديين، وبالإضافة إلى وجود تداخل بين مفهوم التنافسية على مستوى المؤسسة والتنافسية على مستوى البلد، إلا أن ذلك لم يمنع أن ينفرد مفهوم التنافسية على مستوى البلد بخصائص تميزه عن تنافسية المؤسسة.

أولاً: مبادئ التنافسية الدولية

¹ حسن بشير ومحمد نور، سياسات التنافسية وأثرها على مناخ الاستثمار، مركز دراسات الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، الخرطوم، 2006، ص: 04.

رصد المعهد الدولي للتنمية الإدارية مبادئ التنافسية الدولية في النقاط التالية¹:

المبدأ الأول: الأداء الاقتصادي

- يتمثل هذا الأداء في الشروط الآتية:
- الازدهار والرخاء يعكسان الأداء الاقتصادي السابق للدولة؛
- التنافسية المستندة إلى قوى السوق تساهم في تحسين الأداء الاقتصادي؛
- تعميق التنافس في الاقتصاد المحلي ينجر عنه تعزيز قدرة المؤسسات على المنافسة في الخارج؛
- ارتفاع حصة البلد في التجارة الدولية يعكس تنافسية اقتصاده الوطني بافتراض عدم وجود حواجز تجارية؛
- الانفتاح على الأنشطة الاقتصادية الخارجية يحسن الأداء الاقتصادي؛
- الاستثمارات الدولية تساهم في تحقيق التخصص الأفضل للموارد الاقتصادية على المستوى العالمي؛

المبدأ الثاني: الفعالية الحكومية

- تقليص تدخل الدولة في الأنشطة الاقتصادية والأعمال، ينبغي أن يتم بمعزل عن السعي لتوفير منافسة بين الشركات؛
- توفير بيئة اقتصادية واجتماعية شفافة تقلل من تعرض المؤسسات للمخاطر التجارية؛
- المرونة في تبني السياسات الاقتصادية تساهم في تحقيق التوافق مع المتغيرات الدولية؛
- تحسين جودة التعليم وجعله في متناول الجميع مما يساعد على خلق اقتصاد معرفة.

المبدأ الثالث: كفاءة قطاع الأعمال

- التركيز على الكفاءة والفعالية للتكيف مع المتغيرات في بيئة تنافسية، باعتبارها من العناصر الإدارية الأساسية في تعزيز التنافسية على مستوى المؤسسات؛
- تطور القطاع المالي واندماجه في الاقتصاد العالمي يدعم التنافسية الدولية للبلد؛
- تقوية الاندماج في الاقتصاد العالمي يساهم في المحافظة على مستوى معيشي مرتفع؛
- تعزيز روح المبادرة يعتبر شرطاً ضرورياً للنشاط الاقتصادي خاصة في المرحلة الأولى للانطلاق؛
- ارتفاع الإنتاجية التي تركز على خلق القيمة المضافة؛
- سلوك القوى العاملة وموقعها يؤثران بشكل مباشر في تنافسية البلد.

المبدأ الرابع: البنية التحتية

- تعزيز الميزات التنافسية بالاستناد إلى الإبداع والكفاءة في استخدام تقنيات متوافرة؛
- البنية التحتية المتقدمة تتضمن بنية ذات كفاءة لتقنية المعلومات، وكذا حماية فعالة للبنية؛
- وجود بنية تحتية متقدمة تتضمن بيئة أعمال فعالة تدعم النشاط الاقتصادي؛
- تشجيع الاستثمار في مجال الأبحاث الأولية يساهم في تطوير التنمية؛
- تنمية الاستثمارات طويلة الأجل في الأبحاث والتطوير يساهم في تقوية مراكز المؤسسات؛
- الحفاظ على مستوى معيشي مرتفع يعتبر أحد عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية للبلد.

ثانياً: القواعد الذهبية للتنافسية الدولية

- لقد حدد المعهد الدولي للتنمية الإدارية عشرة عوامل، واعتبرها ضرورية لتدعيم تنافسية البلد، وأطلق عليها تسمية القواعد الذهبية للتنافسية الدولية، وهي²:
- خلق بيئة قانونية مستقرة وشفافة؛

¹ لخضر مولاي وعبد الحميد بوخاري، التكامل الاقتصادي العربي وتعزيز التنافسية الدولية، ملتقى دولي حول: التكامل الاقتصادي العربي: الواقع والأفاق، جامعة عمار تليجي، الأغواط، 17-19 أبريل 2007، ص: 345.

² كمال رزيق وياسين قاسي، مرجع سبق ذكره، ص: 331.

تطوير بيئة اقتصادية مرنة؛

- تعزيز الاستثمار في البنية الأساسية التحتية المادية والتقنية؛
- العمل على اكتساب حصص في الأسواق الخارجية وتقوية صادرات البلد، بالإضافة إلى تنمية جاذبية البلد فيما يخص الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- تطوير العمل الإداري والحكومي (الكفاءة والسرعة والشفافية)؛
- المحافظة على توازن العلاقة بين الأجور والإنتاجية والرواتب؛
- تحسين الظروف المعيشية للمواطنين، والمحافظة على الطبقة الوسطى، وإيجاد توازن في بنية المجتمع؛
- تكثيف الاستثمار في التعليم والتدريب؛
- الموازنة بين الانفتاح الاقتصادي والعولمة بما تحمله من فرص لخلق الثروة، وبين الإنفاق وحماية التماسك الاجتماعي ومنظومة القيم؛
- تشجيع الاستثمار الخاص والادخار المحلي.

المبحث الثالث: مؤشرات التنافسية

أصبح من المعلوم أن التنافسية وسيلة رئيسية لتطوير قدرة الاقتصاديات المتقدمة والنامية على حد سواء، وأنها تعمل على تحقيق التعايش في ظل بيئة دولية تتسم بمظاهر العولمة من الانفتاح بين الاقتصاديات المختلفة وتحرير الأسواق والتقدم التكنولوجي الهائل، ويدمج مفهوم التنافسية بين اعتبارات المديين القصير والبعيد لذلك فإن مفهوم التنافسية هو بالضرورة مفهوم ديناميكي ليس مستقرا عند مستوى معين. ويعتبر قياس التنافسية عنصرا مهما في النظرية الاقتصادية، لارتباط مفهوم التنافسية العالمية بالتجارة الدولية، وبالتالي يزداد تأثيرها في رفاهية الشعوب بطريقة أو بأخرى. ونظرا لعدم تطابق مفهوم التنافسية بين الخبراء والباحثين، و على مستوى المؤسسة أو على مستوى الصناعة، ومفهوم التنافسية على مستوى البلد، لهذا، يكون من الأفضل تحليل مؤشرات التنافسية على المستويات الثلاث.

المطلب الأول: مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة

إن مفهوم التنافسية الأكثر وضوحا يتجلى على مستوى المؤسسة، فالمؤسسة قليلة الربحية ليست بمؤسسة تنافسية، وحسب النموذج النظري للمنافسة الكاملة، فإن المؤسسة لا تكون تنافسية عندما تكون تكلفة إنتاجها المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في السوق، وهذا يعني في ظل تجانس موارد المؤسسة، أنه يمكن للمؤسسة أن تكون قليلة الربحية لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها، وقد يعود ذلك إلى أن إنتاجية المؤسسة أضعف أو أن عناصر الإنتاج ذات تكلفه أكبر أو للسببين معا، ويقدم "أوستا (Austin)" نموذجا لتحليل الصناعة وتنافسية المؤسسة من خلال خمس قوى مؤثرة في التنافسية، وهي¹:

- تهديد الداخلين المحتملين في السوق؛
- المنافسون الحاليون للمؤسسة؛
- قوى المساومة والتفاوض التي يمتلكها المشترون لمنتجات المؤسسة؛
- قوى المساومة والتفاوض التي يمتلكها الموردون للمؤسسة؛
- تهديد الإحلال أو الإيداع.

ويشكل هذا النموذج عنصرا جوهريا في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المؤسسة، وجاذبية المنتجات لمؤسسة ما يمكن أن تعكس الفعالية في استعمال الموارد، لاسيما في مجال البحث والتطوير.

وبالنسبة لمؤشرات التنافسية على مستوى المؤسسة، نجد أن الخبراء والمحللين الاقتصاديين يعتمدون في تقييماتهم للوضع التنافسي للمؤسسة على جملة من المؤشرات، أهمها²:

¹ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

² المرجع نفسه، ص: 11.

أولاً: الربحية

تشكل الربحية مؤشراً هاماً يدل على مقدار التنافسية الحالية للمؤسسة، وكذلك تشكل الحصة من السوق مؤشراً على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعمل على تعظيم أرباحها، أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها في السوق، ويمكن للمؤسسة أن تكون تنافسية في سوق تنافسية تتجه هي ذاتها نحو التراجع وفي هذه الحالة فإن التنافسية الحالية للمؤسسة لن تكون ضامنة لربحيها المستقبلية.

وإذا كانت ربحية المؤسسة التي تريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن، فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تكون مرتبطة بالقيمة السوقية لها.

وحتى يكون بإمكاننا القول بأن مؤسسة ما تعتبر تنافسية، ينبغي أن تكون نسبة القيمة السوقية للدين والأموال الخاصة بالمؤسسة على تكلفة استبدال أصولها أكبر من الواحد الصحيح.

وتعتمد المنافع المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها، وكذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة، وعلى إنفاقها الحالي في البحث والتطوير أو براءات الاختراع التي تحصل عليها، إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى، وتعتبر النوعية عنصراً هاماً لاكتساب الجاذبية، ومن ثم النفاذ إلى الأسواق والمحافظة عليها.

إلا أن المؤسسة تعمل في بيئة تتأثر بها وبعناصرها، وتعمل هذه العناصر كقوى ضغط تؤثر سلباً على ربحية المؤسسة، والشكل أدناه يبين ذلك:

الشكل رقم 04: العوامل المؤثرة على ربحية المؤسسة

العوامل	التأثير على
التنافس الحاد	متوسط الربحية ↑ +
قوى الموردين	متوسط الربحية ↑ +
قوى العملاء	متوسط الربحية ↑ +
تهديدات المنظمات الجديدة	متوسط الربحية ↑ +
تهديدات ناجمة عن المنتجات البديلة	متوسط الربحية ↑ +

المصدر: عبد السلام أبو قحف، التنافسية وتغيير قواعد اللعبة، مكتبة ومطبعة الإشعاع، الإسكندرية، 1996، ص: 29

ثانياً: تكلفة الصنع

يمكن اعتبار تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين الآخرين كمؤشر للتنافسية المؤسسة أو فرع نشاط ذو إنتاج متجانس، وهذا ما لم يكن ضعف التكلفة محسوباً على محاولة تنمية الربحية المستقبلية للمؤسسة. ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تكون بديلاً عن تكلفة الصنع المتوسطة، وهذا عندما تشكل تكلفة اليد العاملة النسبة الأكبر في التكلفة الإجمالية للتصنيع.

ثالثاً: الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج

إن الإنتاجية الكلية للعوامل تقيس الفعالية التي تحول فيها المؤسسة مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ولا عيوب تكلفة عناصر الإنتاج، كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية مثل: الطن، القنطار، المتر، المتر المكعب، العدد... الخ فإن الإنتاجية الإجمالية لعوامل الإنتاج لا تستطيع أن توضح لنا شيئاً حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة.

نستطيع أن نقارن الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج أو نموها بعدة مؤسسات على المستويات المحلية والدولية، ويمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقنية وتحرك دالة التكلفة نحو الأسفل، أو إلى تحقيق وفورات الحجم، كما

يؤثر دليل النمو (PTF: Productivité total des facteur) بالوفورات عن الأسعار المستندة إلى التكلفة الحدية ويمكن تفسير الإنتاجية بإدارة أقل فعالية (أو بدرجة من الاستثمار غير فعالة أو بكليهما معاً).

رابعاً: الحصة من السوق

تستطيع مؤسسة ما أن تحقق أرباحاً وتستحوذ على جزء هام من السوق المحلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحدث هذا عندما تكون السوق المحلية محمية بحواجز تصد التجار الدوليين، وكلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس مع منافسيها، كلما كانت حصتها من السوق أكبر وربحيتها أعلى مع افتراض تساوي الأمور الأخرى، فالحصة السوقية تترجم المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج أو في المنتجات، خاصة إذا ما تم ربطها مع هدف الربحية الأعلى، ويمكن أن تحقق المؤسسة أرباحاً فوق المعتاد بسبب حصتها الكبيرة في السوق، إذا ما اقترن ذلك باستخدام موارد إضافية تساعدها على توسيع مجال نشاطها وتنمية حصتها من السوق.

ولقد أصدرت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) سنة 1991، بعض النتائج المحققة في مؤشرات تنافسية المؤسسات كما يلي¹:

- ينتج عن العوامل المساهمة في التنافسية مجموعة كبيرة من المؤشرات المتنوعة، كالحصة من السوق والاستثمارات وتوزيع الأرباح... وغيرها، وذلك بهدف تقييم تنافسية المؤسسات، ولقد خلصت الأبحاث والدراسات التي تم إنجازها حول بعض المؤسسات إلى ما يلي؛
- لا يمكن حصر تنافسية المؤسسة في الأسعار، أو في تكلفة عوامل الإنتاج (الأجور وتكاليف اليد العاملة والمواد الأولية)، وذلك في أغلب النشاطات الاقتصادية؛
- توجد عوامل عديدة لا ترتبط بالسعر، لكنها تؤدي إلى فروقات معتبرة في إنتاجية اليد العاملة ورأس المال (اقتصاديات الحجم، سلسلة العمليات، حجم المخزون، التسيير، علاقات العمل... الخ)، وفي جودة ومردودية المنتجات؛
- المؤسسة التي تعتمد على تقليص تكلفة عوامل الإنتاج لتحسين موقعها التنافسي تكون في وضعية هشّة اتجاه منافسة مؤسسات أخرى تعتمد على عوامل إنتاج أكثر رخصاً؛
- إن التركيز على تنافسية المؤسسة يعني دوراً محدوداً للدولة، ويتطلب استخدام تقنيات إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية والتكاليف والتطلع إلى الأمد الطويل أكثر من الأمد القصير.

المطلب الثاني: مؤشرات التنافسية على مستوى القطاع

يستخدم قياس التنافسية على مستوى فرع النشاط عندما تكون المعطيات عن المؤسسات قاصرة، باستعمال متوسطات قد لا تعكس أوضاع مؤسسة معينة ضمن الفرع المدروس، إن إجراء تحليل التنافسية على مستوى القطاع أو العنقود يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى، وفوارق مؤسسات القطاع محدودة. يتم تقييم تنافسية فرع النشاط أو القطاع بمقارنته مع فرع نشاط مماثل في بلد آخر، ويقصد بفرع النشاط التنافسي ذلك الفرع الذي يتضمن مؤسسات تنافسية إقليمياً ودولياً، أي تلك التي تحقق أرباحاً في سوق حرة².

أولاً: مؤشرات التكاليف والإنتاجية³

عندما تكون الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج لفرع نشاط ما متساوية أو أعلى منها لدى المنافسين الأجانب، أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمنافسين الأجانب، عندها يكون فرع النشاط تنافسياً. وغالباً ما يتم إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو تكلفتها الوحديّة (CUMO)، ومنه يمكن تعريف مؤشر تنافسية تكلفة اليد العاملة الوحديّة لفرع النشاط (i) في البلد (j) في الفترة (t) باستعمال المعادلة التالية:

$$CUMO_{ijt} = \frac{W_{ijt} \times R_{jt}}{(Q/L)_{ijt}}$$

حيث:

¹ Donald G. Mcfertridge, Op. Cit., P: 08.

² محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

³ Donald G. Mcfertridge, Op. Cit., P: 13.

W_{ijt} : تمثل معدل أجر الساعة في فرع النشاط (i) وفي البلد (j) وفي الفترة (t)
 R_{jt} : تمثل معدل سعر الصرف للدولار الأمريكي بعملة البلد (j) وفي الفترة (t)
 $(Q/L)_{ijt}$: تمثل الإنتاج الساعي لفرع النشاط (i) وفي البلد (j) وفي الفترة (t)
 إذن، يصبح من الممكن التعبير عن التكلفة الوحودية لليد العاملة النسبية للبلد (j) مع البلد (k) من خلال المعادلة التالية:

$$CUMOR_{ijt} = \frac{CUMO_{ijt}}{CUMO_{ikt}}$$

حيث:

- $CUMOR_{ijt}$: التكلفة الوحودية لليد العاملة النسبية في البلد (j) مع البلد (k)
- $CUMO_{ijt}$: تكلفة الوحودية لليد العاملة لفرع النشاط (i) وفي البلد (j) وفي الفترة (t)
- $CUMO_{ikt}$: تكلفة الوحودية لليد العاملة لفرع النشاط (i) وفي البلد (k) وفي الفترة (t)
 ويرجع ارتفاع تكلفة اليد العاملة الوحودية للبلد (j) إلى الأسباب التالية:
- ارتفاع معدل الأجور والرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج؛
- ارتفاع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج؛
- زيادة قيمة العملة المحلية بالقياس مع عملة بلدان أخرى.
- وإذا قمنا بتحليل المعطيات السابقة يمكننا أن نستخرج بعض النتائج التالية¹:
- إذا كان التضخم للبلد (j) لا يتطور بنفس الإيقاع لتطوره في البلد (k) يستتبع ذلك حركة تعويضية لسعر الصرف تترك $CUMOR$ لا يتغير؛
- ارتفاع الأجر الحقيقي لليد العاملة في فرع النشاط (i) يمكن أن يترافق أيضا مع زيادة الإنتاجية في فروع أخرى، بحيث تبقى $CUMO$ للفرع غير متغيرة، وتعتبر الزيادة في $CUMOR$ لفرع النشاط (i) تراجعاً في المزايا التنافسية لصالح فروع النشاط الأخرى؛
- يمكن لزيادة سعر الصرف أن تنتج عن ارتفاع الطلب الأجنبي على بعض صادرات البلد (j) وعندما يكون فرع النشاط (i) ليس من الفروع المحظوظة بالطلب الأجنبي، فإن ارتفاع سعر الصرف والزيادة الناجمة في $CUMOR$ لفرع النشاط (i) يمكن أن تمثل الطريقة التي بواسطتها تستحوذ بعض فروع النشاط التصديرية على الموارد على حساب الفروع الأقل حظاً.

ثانياً: مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولية

يستعمل الميزان التجاري وأيضاً الحصة من السوق الدولية كمؤشرات تدل عن تنافسية القطاع الاقتصادي، ويمكن أن يخسر القطاع تنافسيته عندما تنقلص أو تنقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو عندما تزداد حصته من المستوردات الوطنية الكلية لمنتج معين، مع الأخذ بعين الاعتبار حصة ذلك المنتج في الإنتاج أو الاستهلاك الوطني الكلي²، أيضاً قد يخسر القطاع تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الدولية الإجمالية لمنتج معين، أو عندما تتصاعد حصته من الواردات الدولية أخذاً بعين الاعتبار حصة البلد المعني في التجارة الدولية.

ثالثاً: مؤشر التجارة ضمن الصناعات

يبين هذا المؤشر الصلات التجارية ضمن الصناعات، وكلما ارتفعت قيمته كلما دل ذلك على تقدم الصناعة في البلد المعني، وباستعمال طريقة دليل التجارة بين الصناعات، بينت دراسة "هافرليشين وكنزل (Havrylyshyn & Kunzel, 1997)" أن بعض الدول العربية لا تمتلك قاعدة صناعية متقدمة جداً بالقياس إلى أقاليم أخرى في

¹ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

² Donald G. Mcfertridge, Op. Cit., P: 14.

عالم، فالدليل ضعيف ولا يتجاوز 0.25 نقطة للفترة 1992-1994، على الرغم من التحسن الذي حصل في العمر الأخيرة (كان المؤشر 0.159 للفترة 1984-1994)، مقابل 0.878 للدول الصناعية، و 0.773 لدول النافتا¹.

رابعاً: الميزة النسبية الظاهرة

وضع "بورتر" سنة 1990، مقياساً للتنافسية مستندا إلى الميزة النسبية الظاهرية التي يمكن حسابها لبلد ما (j) لفرع النشاط (i) وفق الصيغة التالية²:

$$RCA_{ij} = \frac{(الصادرات الكلية للبلد j) / (الصادرات القطاع i للبلد j)}{(الصادرات الدولية الكلية) / (الصادرات الدولية للقطاع i)}$$

حيث:

RCA_{ij} : مؤشر القدرة التنافسية الظاهرية للبلد (j) لفرع النشاط (i)

فإذا كان المؤشر RCA_{ij} أكبر من الواحد الصحيح، فهذا البلد يمتلك ميزة نسبية ظاهرة في القطاع المعني مصدرها تكلفة عوامل الإنتاج، منافذ توزيعية واسعة والقدرة على الإبداع، مما يعني أن هذا القطاع يعتمد كثيراً على رأس المال البشري وعلى التكنولوجيا.

المطلب الثالث: مؤشرات التنافسية على مستوى البلد

عند الحديث عن تنافسية البلد لابد أن ندرك أن اختزال مفهومها في معايير ضيقة مثل الحصة السوقية، وتشبيهها كما يحدث بين المؤسسات، سوف يقودنا هذا إلى تحليل مضلل، فإذا كانت المؤسسات تتنافس فيما بينها وهذا يعني وجود رابحين وخاسرين، فإن مصالحي الدول بالنسبة للتجارة الخارجية والتدفقات المالية ليست متضاربة بالطريقة نفسها، وبالتالي فنجاح دولة ما في التجارة الخارجية لا يعني بالضرورة فشل البلدان الأخرى.

كما أن الدول تختلف في مقدراتها التنافسية باختلاف المعايير والمؤشرات المعتمدة، فالولايات المتحدة الأمريكية مثلاً تصدرت في تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي لعام 2000 المرتبة الأولى في استخدام الحواسيب، ولكنها في المقابل احتلت المرتبة 33 في مؤشر تعليم الرياضيات والعلوم الدقيقة.

ومن أهم المؤشرات التي تقيس تنافسية البلد ما يلي:

أولاً: نمو الدخل الحقيقي الفردي

يرى بعض الباحثين أن تحسن الرفاهية الاقتصادية للبلد، والتي تعرف على أنها معدل نمو الدخل الفردي مؤشراً كافياً على تطور تنافسية هذا البلد، ومثلما وضع الباحث "ماركيزن" (Markusen, 1992) تعريفاً لتنافسية البلد باستعمال مؤشر نمو الدخل الحقيقي الفردي كما يلي: يكون البلد تنافسياً إذا حافظ على معدل نمو للدخل الحقيقي يساوي معدل نمو الدخل لدى شركائه التجاريين في إطار حرية المبادلة التجارية³.

ويتولد الدخل الحقيقي بإنتاج سلع وخدمات مطلوبة محلياً أو خارجياً، من خلال سلسلة من عمليات الإنتاج تجمع خدمات عوامل الإنتاج مع الفنون التقنية والتنظيمية والإدارية، ممثلة في دالة إنتاج وفق الصيغة التالية⁴:

$$Q = A F (K, L)$$

حيث:

Q: هي الناتج من السلع والخدمات

A: المعرفة والتنظيم والمؤسسات

F: فن الإنتاج والتقنية

¹ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص: 19.

² Donald G. Mcfertridge, Op. Cit., PP: 19-22.

³ Donald G. Mcfertridge, Op. Cit., P: 26

⁴ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

R: رأس المال المستخدم في الإنتاج
L: اليد العاملة

وبافتراض أن عدد السكان هو N، فإن نصيب متوسط من الدخل يساوي: Pd Q/ N، حيث Pd هو مؤشر السعر المحلي، وباستخدام مؤشر تكلفة المعيشة:

$$C = Pd^b P_m^{(1-b)}$$

حيث:

C: مؤشر تكلفة المعيشة

b: نسبة الدخل التي تنفق على السلع والخدمات المحلية

1-b: نسبة الدخل التي تنفق على السلع والخدمات المستوردة

Pd: هو السعر المحلي

P_m: سعر الواردات

فيكون متوسط الدخل الفردي الحقيقي (Y) كما يلي:

$$Y = \frac{Pd Q}{N} \cdot \frac{1}{C}$$

إن نمو الدخل الفردي الحقيقي ونمو الإنتاجية مفهومان مترابطان وليسا متطابقين، فالدخل الحقيقي للفرد يعتمد على إنتاجية العوامل الكلية، كما أن إنتاجية العوامل الكلية تزيد في دخل الفرد، بالإضافة إلى أن التحسن في التبادل التجاري لدولة ما يزيد في الدخل الحقيقي لأفرادها، وذلك عندما يكون طلبا إضافيا على السلع والخدمات التي يصدرها أو كان هناك فائض في العرض الدولي فيما يخص السلع التي يستوردها، أو حالما ترتفع قيمة عملته أو قيمة أسعار صادراته بالقياس إلى أسعار وارداته¹.

لذلك فإن المقاربة التي تقيس تنافسية البلد والمستندة إلى التجارة وتلك المستندة إلى دخل الفرد الحقيقي مترابطان، فعندما تكون محفظة صادرات بلد ما متمركزة على قطاعات نشاط ذات نمو قوي، وتكون محفظة وارداته مستندة إلى قطاعات نشاط ذات نمو متناقص أو ضعيف، فإن هذا مؤشر يدل على تحسن في وضعية التجارة لذلك البلد. وتبين بعض الدراسات أن الدخل الفردي الحقيقي يرتفع عندما ترتفع إنتاجية العوامل الكلية الناجمة عن الابتكارات التقنية والتنظيمية وعن التحسينات الملاحظة في المهارات والمعارف الإنسانية التي تعزى بدورها على الاستثمار في البحث والتعليم.

ويعتبر نمو الإنتاجية مؤشرا هاما، وغالبا لا يتم التفريق بينه وبين نمو الدخل الفردي، أو أن تعبير الإنتاجية يستعمل أحيانا للدلالة على إنتاجية اليد العاملة وأحيانا أخرى للدلالة على إنتاجية العوامل الكلية، مما يعني أن مؤشر نمو الدخل الفردي الحقيقي هو المؤشر الأفضل لقياس ازدهار الاقتصاد الوطني، وللتعبير عن تنافسيته الكلية.

ثانيا: النتائج التجارية

تحتوي النتائج التجارية على ثلاث مقاييس أساسية، وهي²:

- فائض مضطرد في الميزان التجاري؛
- تطور تركيبة الصادرات نحو المنتجات ذات التقنيات العالية، أو نحو تعظيم القيمة المضافة؛
- حصة مستقرة أو متزايدة من السوق العالمية

¹ علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص ص: 49-51.

² المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مؤشر التنافسية في إفريقيا، العدد: 150، نوفمبر 2000، ص: 05.

ويمكن النظر إلى تلك النتائج من زاويتين:

1. رصيد الميزان التجاري:

غالباً ما يتم دمج تنافسية بلد ما مع فائض حسابه الجاري، وهذا الفائض يمكن أن يكون مستندا إلى طلب دولي على صادرات ذلك البلد، أو ناجماً عن عوامل أخرى، بينما ينشأ العجز في الميزان التجاري نتيجة صعوبات في موازنة الدولة، أو ضعف في معدل الادخار، أو كليهما معاً¹. ويعكس العجز في الحساب الجاري الفائض في حساب رأس المال، ويمثل هذا الأخير تحويلًا من أصحاب الأموال في الخارج إلى المقترضين في الداخل، بينما يمثل عجز الحساب الجاري تحويلًا حقيقياً إلى الأجانب، أي زيادة قيمة السلع والخدمات المستوردة من الخارج عن قيمة الصادرات، مما ينتج عنه التقليل من تنافسية القطاعات المعنية بتلك السلع والخدمات، وفي معظم الحالات هبوط في الحصة السوقية لمنتجات البلد.

2. تركيبة الصادرات وحصة السوق:

يعتبر مؤشر نمو السوق من بين المؤشرات الهامة التي يصدرها المنتدى الاقتصادي العالمي في "دافوس بسويسرا"²، ويستند هذا المؤشر إلى حجم السوق بالإضافة إلى عوامل أخرى، كالموارد الطبيعية وتقدير معدلات النمو الاقتصادي... الخ²، إن ارتفاع أحجام الصادرات يعكس زيادة القدرة التنافسية للإنتاج المحلي وزيادة الإنتاجية نتيجة للتحويلات التكنولوجية، وهو الأمر الذي يعزز من إمكانيات النمو في المستقبل³. والتركيز الممنوح لتركيبية الصادرات يربط مقارنة التنافسية المعتمدة على النتائج التجارية مع التنافسية المستندة إلى نمو الإنتاجية.

ويمكن استعمال تقنية تقيس نسبة الصادرات لبلد ما العائدة للقطاعات ذات القيمة المضافة المرتفعة لكل عامل أو إلى القطاعات ذات التقنية العالية، فإذا كانت هذه النسبة كبيرة نسبياً أو تتصاعد، فإن هذا يسمح بافتراض وجود أو تحسن الميزة التنافسية في القطاعات التي تكون فيها الأجور مرتفعة، وهذا لا يعني أن إنتاجية بلد ما أو دخل الفرد فيه يتقدمان بايقاع أكبر منه في الخارج، بل يعني فقط أن الإنتاجية ستزيد في فروع النشاط المنتجة للسلع القابلة للتصدير وذات القيمة المضافة المرتفعة للفرد، بشكل أسرع مما يتم في القطاعات الأخرى⁴.

إن هناك ارتباطاً أكيداً بين التنافسية وبين أن يمتلك البلد ميزة نسبية ظاهرة في سوق مزدهرة، لذا فإنه من المنطقي اعتبار الميزة النسبية الظاهرة لقطاع نشاط ذو نمو قوي كمؤشر يدل على آفاقه المستقبلية، عوضاً عن اعتبارها هدفاً ينبغي تحقيقه. وحسب ردة فعل العرض في الخارج، فإن هذا يمكن أن يزيد من الطلب على الصادرات ويحسن شروط التبادل التجاري لبلد معين، وإذا كانت الأمور الأخرى متساوية فإن الميزة النسبية الظاهرة في قطاع نشاط في أوج ازدهاره تترجم بارتفاع الدخل الفردي في البلد.

ثالثاً: سعر الصرف الحقيقي⁵

يعتبر التغير في مؤشر الأسعار المحلية مقارنة بالأسعار العالمية بالعملة نفسها، أسلوباً لقياس القدرة التنافسية لاقتصاد بلد ما مقارنة باقتصاد آخر، فالزيادات في الأسعار المحلية مقارنة بالأسعار العالمية تمثل انخفاضاً في القدرة التنافسية للاقتصاد المحلي مقارنة بالاقتصاد الخارجي، والعكس صحيح، ويعتبر تعدد تقلبات الأسعار لبلد ما مقارنة بالأسعار العالمية على أساس سنة معينة دليلاً على ضعف تنافسية البلد المعني.

وباستخدام مؤشر الأسعار لقياس القدرة التنافسية، يمكننا أن نستشرف برونز اختلالات تنبئ عن صعوبات قائمة يجب مواجهتها.

¹ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص ص: 30-31.

² المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص: 05.

³ علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

⁴ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

⁵ علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص ص: 36-46.

يستخدم المحللون أسعار صرف حقيقية لقياس القدرة التنافسية بين البلدان بدلا من أسعار الصرف الاسمي وذلك إثر تسارع معدلات التضخم في العالم، والعلاقة بين سعر الصرف الحقيقي وسعر الصرف الاسمي تتحدد كما يلي:

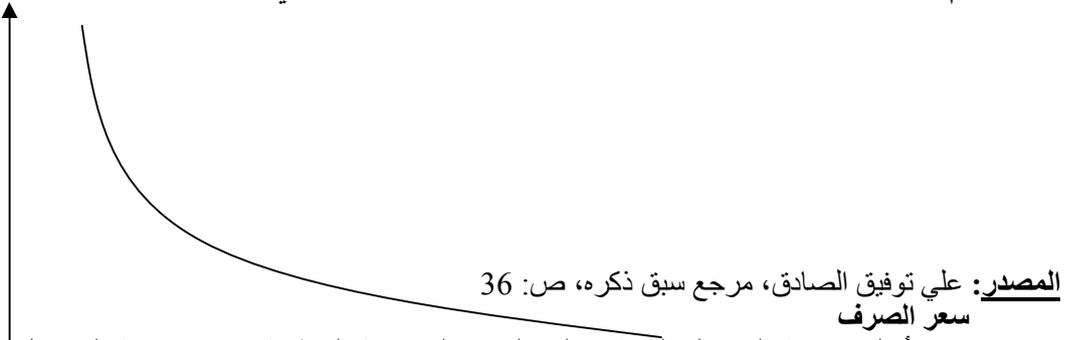
$$\text{سعر الصرف الحقيقي} = \frac{\text{مؤشر الأسعار المحلية}}{\text{سعر الصرف الاسمي} \times \text{مؤشر الأسعار الأجنبية}}$$

وتجدر الإشارة إلى أن ارتفاع سعر الصرف الحقيقي سوف يقابله انخفاض في القدرة التنافسية لاقتصاد ما مقارنة بالشريك التجاري المعني، كما أن مفهوم سعر الصرف الحقيقي هو مفهوم اقتصادي يستخدم في التحليل الاقتصادي لمتابعة آثار السياسات الاقتصادية على القدرة التنافسية للاقتصاد المحلي، ولا يوجد سعر صرف حقيقي يقع التعامل به في الأسواق.

ويبين الشكل التالي علاقة سعر الصرف الحقيقي بالقدرة التنافسية لاقتصاد ما:

الشكل رقم 05: العلاقة بين القدرة التنافسية وسعر الصرف الحقيقي

القدرة التنافسية

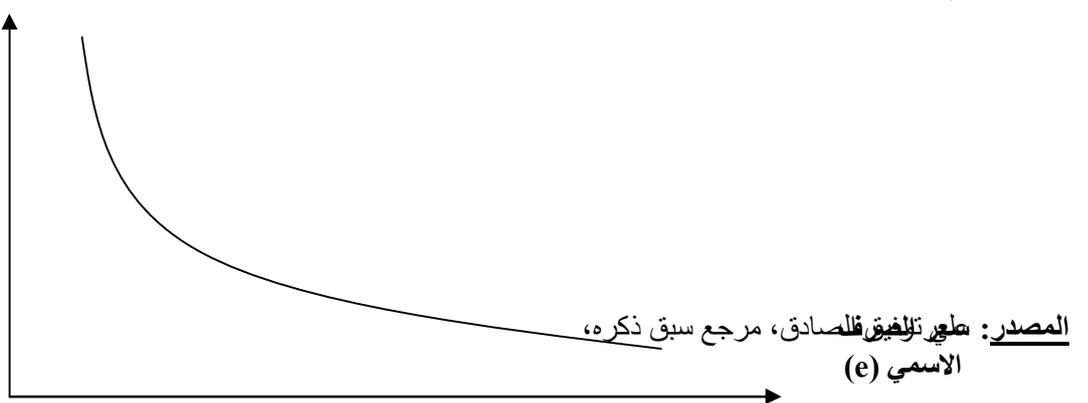


المصدر: علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص: 36
سعر الصرف

الحقيقي (Re) معرفة العوامل المؤثر على القدرة التنافسية الوطنية يجب معرفة العوامل المؤثرة في حركة سعر الصرف الحقيقي، حيث وفق الصيغة السابقة تتمثل هذه العوامل في: سعر الصرف الاسمي، السعر المحلي، الأسعار العالمية. والعلاقة بين هذه المتغيرات موضحة في الأشكال التالية:

الشكل رقم 06: العلاقة بين أسعار الصرف الحقيقية والاسمية

سعر الصرف
الحقيقي (Re)



المصدر: طه توفيق فلصا، مرجع سبق ذكره،
الاسمي (e)

$$Re = (Pd / Pw) \cdot (1/e)$$

حيث:

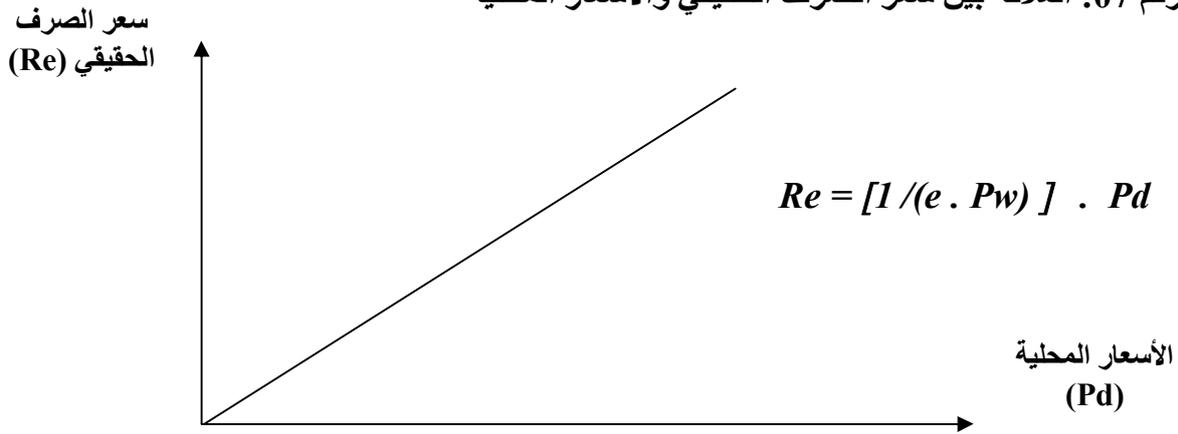
Re: سعر الصرف الحقيقي

Pd: مؤشر الأسعار المحلية

Pw: السعر العالمي

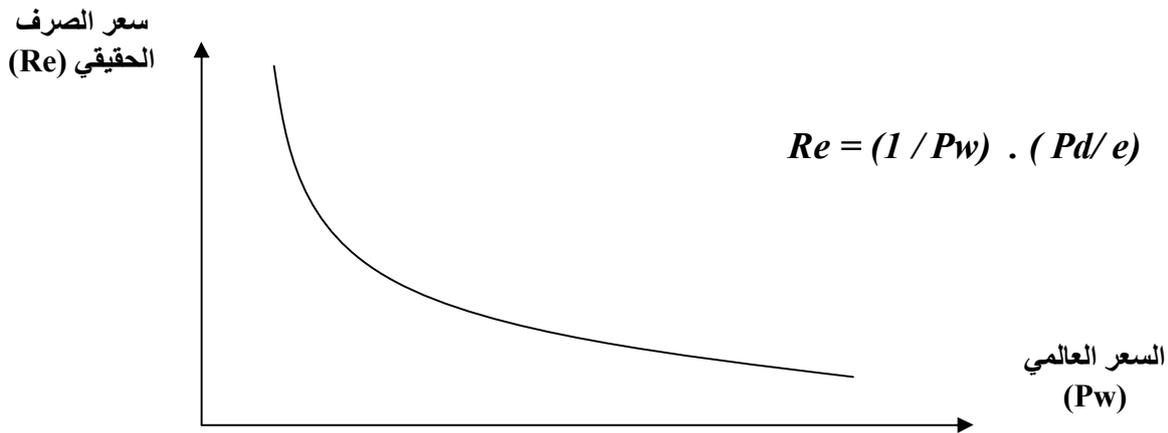
e: سعر الصرف الاسمي.

الشكل رقم 07: العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والأسعار المحلية



المصدر: علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص: 38

الشكل رقم 08: العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والسعر العالمي



المصدر: علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص: 38

مما سبق، يتضح أن القدرة التنافسية لاقتصاد ما ترتفع بارتفاع الأسعار المحلية أو بانخفاض الأسعار العالمية، أو بانخفاض سعر الصرف الاسمي، و لذلك يجب معرفة العوامل المؤثرة في كل من السعر المحلي (Pd) والأسعار العالمية (Pw) وسعر الصرف الاسمي (e)، ثم تصميم السياسات الاقتصادية التي تدعم النمو وتحقق تحسين المستويات المعيشية للسكان.

المطلب الرابع: مؤشرات بعض تقارير التنافسية في العالم (المؤشرات الموسعة)

تعد جهات كثيرة مثل: المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD)، المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF)، منظمة الأمم المتحدة (UN)، تقارير سنوية تتضمن مؤشرات تهدف من خلالها إلى تصنيف دول العالم بدلالة معايير مختلفة، مثل: التنافسية، التنمية البشرية، الحرية الاقتصادية، تكلفة الأعمال... وغيرها. وذلك بهدف مساعدة المسؤولين والمستثمرين ورجال الأعمال في معرفة واختيار الدول المفضلة لديهم للقيام باستثماراتهم، كما تساعد هذه التقارير رجال الدولة والحكم في معرفة القدرة التنافسية لبلدانهم ومكانتهم الاقتصادية بين دول العالم.

رولا: تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF)

يتخذ المنتدى الاقتصادي العالمي سويسرا مقراً له، وكان قبل 1996 مشاركا للمعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD) في إعداد التقرير السنوي عن تنافسية العالم، ثم استقل بعد ذلك بإصدار تقرير مستقيل بالتعاون مع مركز التنمية الدولية (CID) التابع لجامعة هارفرد بالولايات المتحدة الأمريكية باسم "تقرير التنافسية الكونية (GCR)". فقد شمل التقرير لعام 2001 حوالي 75 دولة من بينها دولتين عربيتين فقط، هما مصر والأردن، وقد قدم هذا التقرير قوائم قطرية (على شكل ميزان التنافسية) وتكون وفق النمط المحاسبي في الميزانيات، فيوضح في جانب الأصول مناطق الميزة للبلد¹.

ويعتمد التقرير الصادر عن المنتدى في قياسه للقدرة التنافسية للبلدان، على ثمان عوامل هيكلية أساسية تم تحديدها وبيان كيفية قياسها استناداً إلى العديد من الدراسات النظرية والتطبيقية القياسية، وتتمثل هذه العوامل فيما يلي²:

- مدى انفتاح الاقتصاد على التجارة الخارجية؛
- الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- دور الحكومة في النشاط الاقتصادي؛
- تطور الأسواق المالية؛
- نوعية البنية التحتية؛
- نوعية التكنولوجيا؛
- نوعية الإدارة في قطاع الأعمال؛
- مرونة سوق العمل؛
- نوعية المؤسسات القضائية والسياسية.

وتعتمد تقارير المنتدى الاقتصادي في تحليلها لتنافسية الدول المشاركة على نوعين رئيسيين من المؤشرات، وهي³:

1. البيانات الكمية:

وهي تلك المتعلقة بالأداء الاقتصادي والقدرة التكنولوجية ويتم الحصول على هذا النوع من المعلومات من خلال النشرات الإحصائية المحلية والدولية المنشورة.

2. البيانات النوعية:

وهي بيانات يتم الحصول عليها من خلال المسح الميداني الذي يعتمد آراء وملاحظات رجال الأعمال وصانعي القرار في الدول المشاركة، ويتم اختيارهم بناء على أسس معينة، ومن أجل تقييم وترتيب تنافسية الدول المشاركة في هذا التقرير يتم الاعتماد على مؤشرين رئيسيين: يعني أحدهما بالاقتصاد الكلي، في حين يعني الآخر بالاقتصاد الجزئي⁴.

1. مؤشر تنافسية النمو (GCI):

يقيس بدوره مدى قدرة الدولة على تحقيق معدل نمو مستدام في المديين المتوسط والطويل، بحيث يعتمد في تحليله على مؤشرات فرعية تتعلق بالاقتصاد الكلي، وهي:

1.1 مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي:

¹ عبد الحميد بوخاري، تعزيز التنافسية العربية في ظل اقتصاد المعرفة، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للدول العربية، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، 27-28 ديسمبر 2007، ص: 10.

² يوسف مسعداوي، القدرات التنافسية ومؤشراتها المؤتمر العلمي الدولي حول: الأداء المتميز للحكومات والمنظمات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 08-09 مارس 2005، ص: 127.

³ فريق التنافسية الأردني، ملخص تقرير التنافسية العالمي لعام 2005-2006، ص: 02-03.

⁴ فريق التنافسية الأردني، ملخص تقرير التنافسية العالمي لعام 2003-2004، ص: 04-05.

يعكس هذا المؤشر مدى تطور بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي، وذلك من خلال المؤشرات الفرعية التالية: مؤشر الاستقرار للاقتصاد الكلي، مؤشر التصنيف الائتماني للدولة، مؤشر الهدر في الإنفاق الحكومي.

2.1. مؤشر التكنولوجيا:

يعكس بدوره مدى التطور التكنولوجي للدول المشاركة من خلال العوامل الفرعية التالية: مؤشر الابتكار، مؤشر تكنولوجيا المعلومات والاتصال، مؤشر نقل التكنولوجيا.

2. مؤشر تنافسية الأعمال (BCI):

يتناول بدوره المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الجزئي، إذ يقيس العوامل المؤثرة في مستوى الإنتاجية، وبالتالي المستوى الاقتصادي الراهن المقاس بدوره بمعدل دخل الفرد، ويعتمد هذا المؤشر على عاملين فرعيين:

1.2. نوعية بيئة الأعمال:

يعتمد هذا العامل على مدى الإلمام بمدى ملائمة بيئة الأعمال، من حيث نوعية البنية التحتية والأنظمة والقوانين التي تعمل في بوتقتها الشركات المختلفة، ويندرج تحت هذا المؤشر نواحي فرعية من أبرزها: مدى تطور البنية التحتية إجمالاً، نوعية مؤسسات البحث والتطوير المحلية الخاصة، مدى توافر الشروط والمقاييس واعتمادها، وذلك بالإضافة إلى مدى توافر العلماء والمهندسين، ومدى فعالية قانون منع الاحتكار.

2.2. مدى تطور سير أعمال الشركات وإستراتيجياتها:

يعكس بدوره مستوى المعرفة والتكنولوجيا ورأس المال، بالإضافة إلى المهارات الإدارية في الشركات، ويندرج ضمنه الأمور التالية: مدى تطور العملية الإنتاجية واستخدامها للتكنولوجيا الحديثة، موقع الشركات في سلسلة القيمة المضافة، ومدى إنفاقها على البحث والتطوير، مدى تطور عمليات التسويق والتوزيع.

ثانياً: تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD)

يصدر هذا المعهد تقريراً سنوياً بمقره الكائن بسويسرا، وذلك منذ بداية التسعينيات، وهذا في إطار تحضير المنتدى الاقتصادي العالمي كتاباً عن التنافسية في العالم (WCY: World competitiveness year book)، والهدف منه هو تجميع عناصر أساسية لمقارنة خصائص بيئة الأعمال، وتلخص على شكل مؤشر وحيد يتم على أساسه تصنيف الدول، بدلاً عن عدد من المؤشرات، تندرج تحت ثمان عوامل للتنافسية، وهي¹:

- الاقتصاد المحلي: 30 مؤشر؛
- العولمة: 45 مؤشر؛
- الحكومة: 48 مؤشر؛
- المالية: 27 مؤشر؛
- البنية التحتية: 32 مؤشر؛
- الإدارة: 36 مؤشر؛
- العلوم التقنية: 26 مؤشر؛
- الموارد البشرية: 44 مؤشر.

ومنذ سنة 2002، تم تجميع هذه العوامل في أربعة فقط، هي: الإنجاز الاقتصادي، فعالية الحكومة، فعالية قطاع الأعمال، البنية التحتية. بحيث يضم كل عامل من هذه العوامل عدة عناصر، ويشمل كل عنصر جملة من المؤشرات ذات طبيعة كمية مباشرة أو كيفية.

ثالثاً: مؤشرات البنك الدولي (WB)

¹ طارق نوير، مرجع سبق ذكره، ص ص: 05-11.

يقوم بإعداد مؤشرات عن التنافسية الدولية للعديد من الدول، ويعتمد في تقاريره التي يعدها على 05 عوامل بـ64 مؤشرا، وهذه العوامل هي: الناتج القومي الإجمالي، نمو السوق، مناخ الاستثمار، رأس المال البشري، الوضعية المالية¹.

رابعاً: تقرير صندوق النقد الدولي (IMF)

يركز في تقاريره على المؤشرات التالية: أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار الاستهلاك، السعر النسبي للسلع المتداولة، وتكلفة وحدة العمل في الصناعات التحويلية².

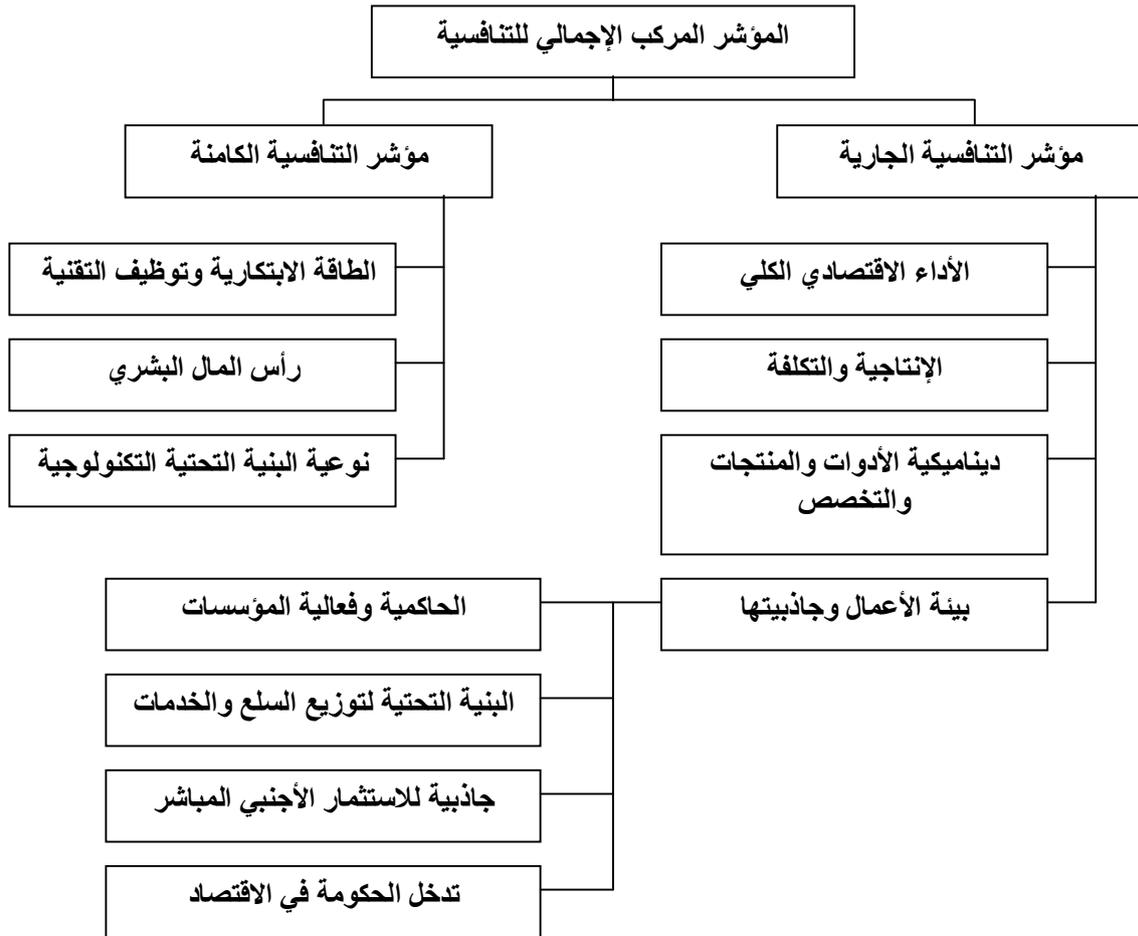
خامساً: تقرير التنافسية العربي

يصدر عن المعهد العربي للتخطيط بدولة الكويت، ويستخدم المؤشرات التالية:

1. المؤشر الإجمالي للتنافسية:

يتركب هذا المؤشر من قسمين، هما: التنافسية الجارية (مدى قصير)، وتركز على الأداء الجاري والعوامل التي تؤثر فيه مثل الأسواق ومناخ الأعمال وعمليات المؤسسات وإستراتيجياتها، التنافسية الكامنة (المدى الطويل)، التي تركز على البنية التحتية ورأس المال البشري³. ويتكون هيكل مؤشر التنافسية الإجمالي من العناصر الواردة في الشكل الآتي:

الشكل رقم 09: المؤشر الإجمالي للتنافسية



المصدر: المعهد العربي للتخطيط، الملخص التنفيذي عن تقرير التنافسية العربي لسنة 2003، ص: 04

¹ عبد الحميد بوخاري، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

² طارق نوير، مرجع سبق ذكره، ص: 08.

³ المعهد العربي للتخطيط، الملخص التنفيذي عن تقرير التنافسية العربي، 2003، ص: 04.

2. مؤشر التنافسية الجزئي:

يبرز هذا المؤشر أهمية ودور بنية الأسواق والسياسات الاقتصادية الداعمة للنمو والازدهار والتي تشكل العوامل المحددة لفعالية الاقتصاد في استخدام الموارد المتاحة وعلاقة ذلك مع ارتفاع معدل الإنتاجية وكفاءتها، استنادا إلى القدرة التنافسية للدولة، ويتكون هذا المؤشر من المؤشر الفرعي لتطور قطاع المؤسسات، والمؤشر الفرعي لنوعية بيئة الأعمال¹.

3. مؤشر نمو التنافسية:

يعتمد هذا المؤشر على ثلاث ركائز، وهي²:

1.3. مؤشر التكنولوجيا:

يقيس القدرة على الإبداع والابتكار، وكذلك مدى انتشار التكنولوجيا وكذا جودة البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات.

2.3. مؤشر المؤسسات العامة:

يقيس دور المؤسسات ومدى تطور البيئة القانونية وسيادة حكم القانون وكذا يراقب تفشي الفساد الإداري، وينقسم هذا المؤشر بدوره إلى مؤشرين فرعيين، هما: مؤشر العقود والقانون، ومؤشر الفساد.

3.3. مؤشر البيئة الاقتصادية الكلية:

يقيس أداء مكونات الاقتصاد الكلي للدولة ومدى استقراره، ويتكون بدوره من ثلاث مؤشرات فرعية، هي: مؤشر الاستقرار الكلي، مؤشر التقييم الائتماني والسيادي للدولة، مؤشر مستوى الإنفاق الحكومي.

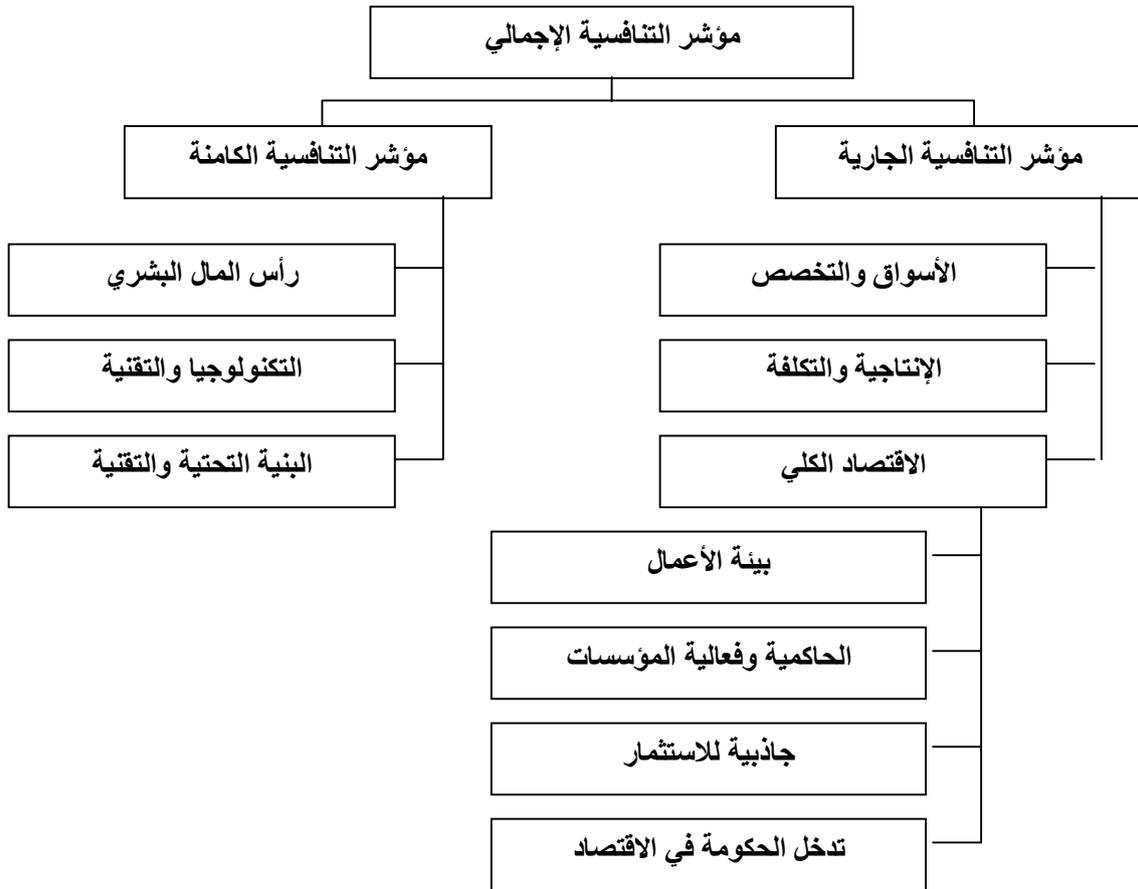
4. مؤشر التنافسية الإجمالي المطور:

يتكون هذا المؤشر من العناصر الواردة في الشكل التالي:

¹ كمال رزيق وياسين قاسي، مرجع سبق ذكره، ص: 329.

² المرجع نفسه، ص ص: 329-330.

شكّل رقم 10: مؤشر التنافسية الإجمالي المطور



المصدر: كمال رزيق وباسين قاسي، مرجع سبق ذكره، ص: 330

نذكر في الأخير، أنه على الرغم من كثرة هذه التقارير والكتب السنوية التي تعالج موضوع التنافسية العالمي، والتي تتضمن العديد من المؤشرات لقياسها، إلا أنها لا تدرج الكثير من الدول النامية في أساس القياس، كما أن أساليب ترجيح المؤشرات قد يشوبها نوع من التحيز والتحريف، خاصة تلك المستقاة من بيانات قوائم الاستبيان والمتضمنة آراء المدراء التنفيذيين في أداء الاقتصاد، كما أنه يمكن لدولة ما أن تكون ذات قدرة تنافسية بالنسبة لمؤشر ما ثم لا تكون كذلك بالنسبة لمؤشرات أخرى.

خلاصة الفصل:

رأينا أن مفهوم التنافسية يختلف باختلاف مستويات التحليل (المؤسسة، القطاع، البلد)، وهذا الاختلاف يمتد حتى بالنسبة لمؤشرات قياسها. كما أن مفهوم التنافسية يتداخل ويتشابك مع العديد من المفاهيم الاقتصادية الأخرى مثل المنافسة والتنمية، وهو الأمر الذي جعل هذا المفهوم يصيبه نوع من التميع، خصوصا في ظل الكثرة اللامتناهية للمؤشرات التي تحاول أن تقيسه. وبالرغم من كثرة أشكال هذه المؤشرات المختلفة، إلا أن جوهر التنافسية يبقى واحدا، ويمكن أن يتجلى على المستوى الداخلي (التنافسية داخل البلد بين مؤسساته وقطاعاته)، أو بالتنافسية الخارجية (قدرة البلد على اقتحام واكتساب حصص مستدامة في الأسواق الخارجية نظرا لقوة الميزة التنافسية للمؤسسات وقطاعات البلد).

والتنافسية تقاس على المديين: المدى القصير وتسمى بالتنافسية الجارية، والمدى الطويل وتسمى بالتنافسية الكامنة.

إن التنافسية ترتبط بالأسعار التصديرية وبتكاليف الإنتاج، ولكنها ترتبط أكثر بنوعية الإنتاج المعتمد على الابتكار والتقنية، وهذا يعني أن تحسين التنافسية لا يرتبط بالإنتاج ذو السعر الأقل، بقدر ما يرتبط بالإنتاج ذو الجودة العالية، وذلك يحدث عند الاستغلال الأمثل لجميع الموارد المتاحة، الطبيعة والمالية وخاصة البشرية منها. كما أن البيئة الاقتصادية الوطنية تلعب دورا حيويا في تحفيز نمو المزايا التنافسية الوطنية، وهو ما سوف يمكننا التعرف عليه من خلال الفصل الموالي.



الفصل الثالث
تحليل التنافسية الدولية

بعدها تطرقنا في الفصل السابق إلى مفاهيم التنافسية الأساسية، سنتطرق في هذا الفصل إلى العوامل المؤثرة في تنافسية القطاع، أو ما يطلق عليها بـ"نموذج بورتر للقوى الخمس"، ثم إلى العوامل المحددة للتنافسية على مستوى البلد، معتمدين على "Porter's Diamond Model"، "نموذج بورتر"، أو ما يسمى بـ"ماسة بورتر"، كما لن نغفل الانتقادات الموجهة إلى نموذج.

ثم سنتطرق بعد ذلك إلى أهم المؤثرات في رفع القدرة التنافسية للبلد، وقد قمنا بتقسيمها إلى مبحثين، السياسات التي تؤثر مباشرة، مثل: سياسة سعر الصرف، السياسة التجارية، سياسة الخصخصة... وغيرها، يكون لها تأثير مباشر في رفع أو خفض القدرات التنافسية للبلد، بينما توجد دعائم أخرى، مثل العناقيد الصناعية، الاندماج في اقتصاد المعرفة، التكامل الاقتصادي بين البلدان، وتحتاج عكس السياسات السابقة إلى مجهود أكبر من قبل حكومات الدول، ولذلك تعتبر أنجح من سابقتها في تحسين القدرات التنافسية، وهو ما سنراه في هذا الفصل. ولقد ضربنا لذلك بعض الأمثلة عن الدول الناجحة في ميدان التنافسية، واخترناها عن قصد كأمتلة من الدولة النامية، لنعزز فكرة مفادها أن تحسين القدرات التنافسية أمر ممكن لأية دولة، وبالإمكانات المتاحة لها فقط.

المبحث الأول: دراسة منهج بورتر لتحليل التنافسية

ظهر مفهوم التنافسية في منتصف الثمانينات من القرن المنصرم على يد مدرسة الأعمال، والتي استهدفت تطبيق أدوات التحليل الجزئي في تفسير التخصص والتبادل التجاري، وتعتبر أبحاث "مايكل بورتر" من جامعة هارفرد الأمريكية بدقة عن تفكير مدارس إدارة الأعمال، حيث ساهمت هذه الأبحاث في تطوير مفهوم التنافسية التي تقوم على إستراتيجية تعزيز تنافسية البلدان، بالاعتماد على الاختراع والإنتاجية والعنصر الفكري في الإنتاج ونوعيته بدلاً من الاعتماد على المزايا النسبية المتمثلة في امتلاك الموارد الطبيعية والأيدي العاملة الرخيصة والمناخ المناسب والموقع الجغرافي الملائم.

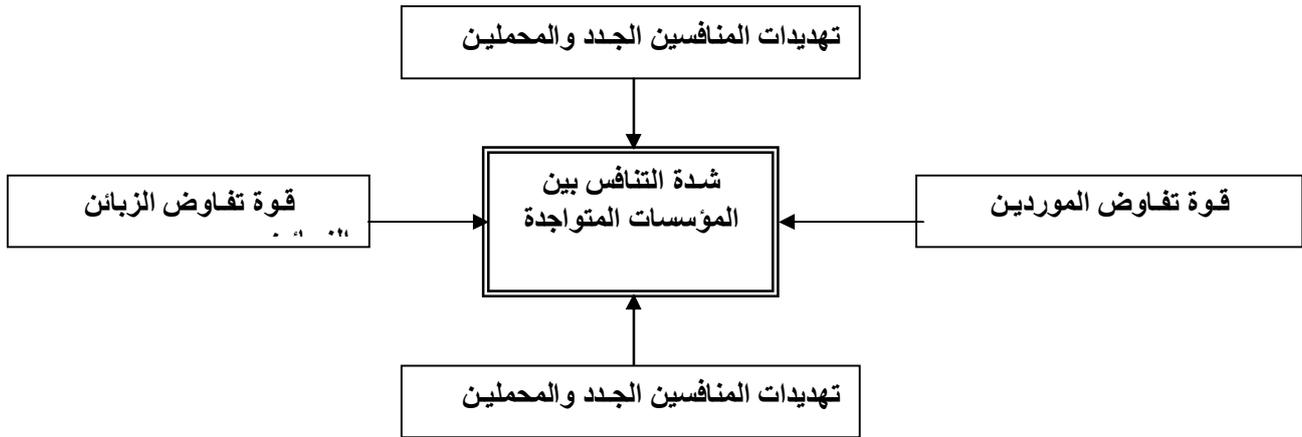
المطلب الأول: القوى الخمس المحددة لتنافسية القطاع

يرى "بورتر (M. Porter)" أن المنافسة في صناعة ما، ما هي إلا محصلة خمس قوى للتنافس، وهي¹:

- المزاحمة بين المنافسين في الصناعة؛
- تهديدات المنافسين الجدد في الصناعة؛
- قوة التفاوض التي يمارسها الموردون؛
- تهديدات المنتجات البديلة؛
- قوة التفاوض التي يمارسها الزبائن.

ويطلق على العوامل السابقة "نموذج القوى الخمس"، وهي التي تؤثر على المنافسة في أي قطاع، أو صناعة، سواء على المستوى المحلي أو على المستوى الدولي، والشكل الموالي يوضح عناصرها:

الشكل رقم 01: القوى الخمس المحددة لتنافسية قطاع



المصدر: M. Porter, La Concurrence selon Porter, Edition Village Mondial, Paris, 1999, P:30

وانطلاقاً من الشكل السابق، نفصل هذه العناصر كما يلي:

أولاً: شدة المزاحمة بين المنافسين في الصناعة

تعتبر شدة المزاحمة الحالية محور ومركز القوى التي تؤثر على درجة جاذبية الصناعة، ومن بين العوامل العديدة المحددة للمنافسة نجد العناصر التالية²:

- معدل نمو الصناعة؛
- معدل التحسين في المنتجات والخدمات؛
- شدة المزاحمة بين المنافسين الحاليين في الصناعة؛
- استقلالية الخدمات والتكاليف الثابتة؛
- تعقيد التكنولوجيا المحورية في الصناعة؛
- المهارات الإدارية؛

¹ نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1996، ص: 66.

² سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية: مدخل استراتيجي، دار النشر اليازوري العلمية، الأردن، 1999، ص: 119.

• المنتجات البديلة؛

• التركيز والتوازن بين المتنافسين؛

• تمييز المنتج.

إذا كانت صناعة ما تتميز بنمو مرتفع، وتكاليف ثابتة نسبية أقل، والقدرة على تمييز منتجاتها، ولها درجة عالية من التمرکز، فإن الاحتمال الأكبر هو توافر فرص ربحية جيدة لمعظم المشاركين في الصناعة، فالمؤسسات المتنافسة في نفس القطاع تعمل دائما أشكالا متنوعة من المناورات للحصول على موقع متميز في السوق، وترجع شدة المزاومة أو المنافسة إلى ما يقوم به عادة المنافسون مدفوعين إلى تحسين مواقعهم، وللعمليات التي تعتمد على المؤسسات بصدد المزاومة أثارا مهمة على المنافسين، حيث تدفعهم للرد على تلك العمليات، وهو ما يجعل المنافسة قوية في بعض القطاعات وفي البعض الآخر ضعيفة، فعندما تواجه مؤسسة ما بتكاليف ثابتة مرتفعة فإن نقطة تعادلها ترتفع إلى نسبة كبيرة من الطاقة الكاملة، وإذا لم يتم إنجاز هذا المستوى من التشغيل فإن رد الفعل الطبيعي هو تقديم تسهيلات مغرية للمستهلكين حتى يتمكن من زيادة الطلب، وغياب التميز في صناعة المنتج مثلا يجعل المنافسة تشد في عناصر أخرى، مثل: السعر والخدمات المرافقة للبيع. وعندما تختلف استراتيجيات المنافسين الآخرين فإن ذلك يصعب أمام المؤسسات المنافسة التنبؤ بقراراتها والإجراءات التي سوف تتخذها. وبالتالي، نجد أن العوامل السابقة تعمل بدرجات متفاوتة على شدة المزاومة داخل القطاع.

ثانيا: تهديدات المنافسين الجدد والمحتملين في القطاع

لا يقتصر تحليل الصناعة فقط على تحليل المجموعة الحالية من المنافسين، وكيفية تحقيق ميزة تنافسية عنهم، بل الأهم من ذلك هو توجيه الاهتمام نحو الداخلين الجدد المحتملين، والذين لا يمكن تجاهلهم، وكمثال على ذلك حالة "شركة AES"، إحدى الشركات الكندية الرائدة على مستوى العالم في صناعة مشغل الكلمات (Word Processor)، حيث كانت تمتلك فرعا لتوزيع منتجاتها في الولايات المتحدة الأمريكية، فمنذ البداية أدركت الشركة أن الصناعة على وشك أن تجذب شركات قوية في الولايات المتحدة الأمريكية، فعملت الشركة على زيادة حواجز الدخول، و البحث عن مناطق سوقية جديدة تبرز فيها جوانب تميز منتجاتها¹، حيث أن الداخلين الجدد تكون لديهم الرغبة في اقتحام السوق معتمدين على القدرات الجديدة، وبالتالي التأثير على مردودية قطاع النشاط من خلال تخفيض الأسعار، وترتبط محدودية تأثير الداخلين الجدد بنوعية حواجز الدخول التي يفرضها القطاع على المنافسين الجدد، وهذه الحواجز هي محصلة لمجموعة من العوامل، أهمها²:

1. تمييز المنتج:

تتمثل في صنع شيء فريد واستثنائي، سواء من ناحية، (النوعية، التصميم، المواصفات الفنية، الحجم، أو السعر... الخ)، ويشكل هذا التمييز حاجزا للدخول، لأن المؤسسات المنافسة سوف تتحمل تكاليف باهظة من أجل استقطاب ولاء زبائن القطاع وتغيير عادات الشراء الحالية.

2. اقتصاديات الحجم:

تزداد التكلفة الوحودية للمنتج إذا كان عدد الوحدات المنتجة ضئيل، وتنخفض عندما تكون الكميات المنتجة ترتفع في الفترة، وهو المقصود باقتصاديات الحجم، التي تعد عاملا حاسما أمام المنافسين الجدد، لأنهم سيكونون مجبرين على الانطلاق على سلم واسع وعريض من الإنتاج من أجل تغطية التكاليف، وهذا ما يصعب تحقيقه من الوهلة الأولى.

3. الاحتياج إلى رؤوس الأموال:

يتطلب دخول منافسين جدد رؤوس أموال ضخمة من أجل تغطية النفقات، مثل: تجهيزات الإنتاج، المخزون، مصاريف الإشهار، البحث والتطوير، تغطية خسائر الانطلاق. وهي تمثل تكاليف معقولة بالنسبة للمؤسسات المتواجدة من قبل، عكس المؤسسات التي تريد الدخول إلى القطاع لأول مرة.

¹ نيل مرسى خليل، مرجع سبق ذكره، ص: 71.

4. الوصول إلى قنوات التوزيع:

يثير دخول منافسين جدد إلى السوق تحفظات كبيرة من قبل الموزعين فيما يخص التعامل معهم، وتوزيع منتجاتهم، بسبب تخوفهم من عدم إقبال المستهلكين على هذا المنتج الجديد، بالإضافة إلى أن المؤسسات المنافسة تشغل قنوات التوزيع الحالية، من خلال علاقاتها القديمة والطويلة وحتى الخاصة، وهو ما يجعل عملية التوزيع تحدياً بالنسبة للمنافسين الجدد، وهو ما يلجؤهم إلى إيجاد قنوات توزيع خاصة بهم.

5. تكلفة التحويل:

وتتمثل في تكلفة التغيير الحقيقية أو النفسية التي لا بد أن يتحملها المشتري للمرور من منتج مورد معتاد إلى منتج داخل جديد، وإذا كانت تكاليف التبديل مرتفعة، فعلى الداخلين الجدد أن يبرهنوا على تقدم معتبر في ميدان التكاليف أو النتائج حتى يقبل الزبائن التخلي عن منتجات المؤسسات المتواجدة في القطاع.

6. رد فعل المؤسسات المتواجدة في السوق:

تختلف ردود فعل المؤسسات اتجاه المنافسين الجدد باختلاف أوضاع السوق وأوضاع القطاع وهيكل المنافسة فيه، فقد تدخل المؤسسات في سلسلة من التحالفات الإستراتيجية، أو عمليات الاندماج من أجل تثبيط مبادرات المنافسين الجدد.

ثالثاً: تهديدات المنتجات البديلة (الإحلال)

لا يقتصر الأمر على تحليل كل من المشاركين المزاحمين في الصناعة، وكذلك القادمين المحتملين إليها، بل هناك قوى أخرى تستطيع أن تؤثر على الصناعة، فهناك مؤسسات أخرى تقدم منتجات بديلة، ووجود هذه المؤسسات في السوق يقلص من المردودية المحتملة للقطاع، ويعتمد تأثير تهديد الإحلال على ربحية الصناعة على عدد من العوامل، مثل¹:

- مدى توافر بدائل قريبة؛
- تكلفة التبديل لمستخدمي السلعة؛
- مدى تشدد منتجي السلع البديلة؛
- مقايضة السعر والقيمة بين المنتجات الأصلية وبدائلها من السلع.

إن تحديد المنتجات البديلة يتطلب تحديد المنتجات الأخرى التي يمكن أن تؤدي نفس مهام منتجات القطاع، والمنتجات البديلة التي تتطلب مراقبة أكثر هي²:

- المنتجات المصنوعة من طرف قطاعات تتميز بأرباح مرتفعة؛
- المنتجات التي تكون فيها العلاقة (سعر/أداء) تتجه نحو التحسن، مقارنة بمنتجات الصناعة المعنية.

رابعاً: قوة تفاوض الموردين

تتبع قوة تفاوض موردي القطاع المشتري من إمكانية هؤلاء في رفع أسعار منتجاتهم (المواد الأولية ومختلف المستلزمات المستخدمة في الإنتاج)، وخفض مستوى الجودة، أو الحد من الكميات المباعة لزبائن معينين، وهذا دون الخوف من فقدان حصتهم في السوق ومكانتهم في هيكل القطاع أو فقدان عملائهم.

ويمكن اعتبار مجموعة من الموردين بأنهم أقوى إذا توافرت فيهم العناصر التالية³:

- إذا سيطرت مجموعة قليلة من الموردين (ابتعاد عن آثار المنافسة الحرة)، وكان هؤلاء الموردون أكثر تمركزاً من القطاع الذي سيباع له المنتج؛

¹ نيبيل مرسي خليل، مرجع سبق ذكره، ص: 72.

² M. Porter, La concurrence selon porter, Op. Cit., P: 32.

³ سعد غالب ياسين، مرجع سبق ذكره، ص: 123.

إذا كانت مجموعة الموردين تبيع منتوجا وحيدا أو متميزا أو محميا من تكاليف التغيير، حتى تستطيع أن نرى- ضغوطاتها على المشتريين، وفي ظل وجود مزاحمة من طرف منتجات بديلة للموردين، فإن ذلك يؤدي إلى إضعاف قوتهم التفاوضية؛

- تتعاظم قوة التفاوض للموردين إذا استطاعوا تحقيق تكامل إما بمعنى الشراء أو السيطرة على الامتدادات الأمامية لصناعتهم، فينضموا بذلك إلى جماعة المنافسين الجدد مع الاحتفاظ بنشاطهم الأصلي، ومن ثم يستطيعون التأثير على ربحية قطاع النشاط وزيادة قدرته التفاوضية، وعلى سبيل المثال عندما تشتري المصانع متاجر بيع الجملة أو محلات بيع التجزئة؛
- ترتفع قدرة الموردين التفاوضية في حالة كون المشتري عميلا غير مهم، وذلك عندما يبيع الموردون لقطاعات مختلفة، حيث لا يمثل أي منها سوى حصة بسيطة من رقم الأعمال، أما إذا كان العكس في حالة المؤسسة المشتريية تحتكر السوق في إنتاجها، فإن الموردين يكونون أكثر ارتباطا بالقطاع المشتري، ويعملون على حماية أنفسهم من خلال تقديم منتجات بأسعار معقولة ومساعدات أخرى؛
- إن تهديد الموردين في الفقرة السابقة يمكن أن يستعاض عنه إذا استطاع المشتري أن يحقق تكاملا خلفيا لصناعته، مثل شراء مصانع الأحذية لشركة دباغة الجلود أو السيطرة على مصادر التجهيز؛
- تكون المؤسسة الزبونة للمورد أقل حساسية لتقلبات أسعار المورودات، إذا كانت تساهم بنسبة ضئيلة في تكاليف الإنتاج، أو تكاليف التحول من مورد لآخر¹؛
- تعد منتجات المورد ذات تأثير كبير على نشاط الزبون، إذا ما كانت تمثل المكون الأساسي لسلسلة الإنتاج لذلك الزبون.²

خامسا: قوة تفاوض المشتريين

- يمثل المشترون هيكلا للطلب على منتجات المؤسسات، لذلك فهم يجتهدون لتخفيض أسعار القطاع والتفاوض لتحقيق بعض المكاسب، نذكر منها³:
- خفض أسعار المنتجات المشتراة؛
 - رفع نوعية وجودة هذه المنتجات؛
 - العمل على زيادة أوضاع المنافسة بين المنتجين (لمنع أنواع الاحتكار)؛
 - ممارسة أكبر قوة تفاوضية معهم.

وتكون هذه العملية على حساب مردودية القطاع، وترتبط قوة المشتريين في القطاع بعدد من الخصائص المتعلقة بوضعيتهم في السوق، وكذا بالأهمية النسبية لمشترياتهم من القطاع، وتتأثر قوتهم التفاوضية بالعناصر التالية⁴:

- إذا شكلت مشترياتهم حصة كبيرة من رقم أعمال المنتج (درجة كبيرة من التركيز)؛
- إذا كانت المنتجات المشتراة تمثل جزءا هاما من تركيبة المنتجات الخاصة بالزبون ومن تكاليفهم؛
- إذا كانت مشترياتهم نمطية أو غير متميزة، وهو ما يسمح لهم أن ينتقلوا من بائع إلى آخر دون صعوبة، لأن المنتجين يعرضون نفس السلعة، وبالتالي يفرض المشترون تنازلات على المنتجين فتزداد بذلك قوتهم التفاوضية؛
- إذا كانت ربحية المشتريين قليلة مما يدفعهم إلى تخفيض تكاليف المشتريات، وبالتالي يدخلون في مفاوضات مع المنتجين من أجل المحافظة على هامش الربح؛
- إذا كان منتج القطاع لا يؤثر على نوعية المنتجات أو الخدمات الخاصة بالزبون؛

¹ Armand Payan, L'analyse concurrentielle: manuel de gestion, ELLIPSESS édition, Paris, 1999, P: 151.

² Ibid, P: 151.

³ M. Porter, Choix stratégiques et concurrence, Edition ECONOMICA, Paris, 1982, PP: 27-28.

⁴ سعد غالب ياسين، مرجع سبق ذكره، ص: 123.

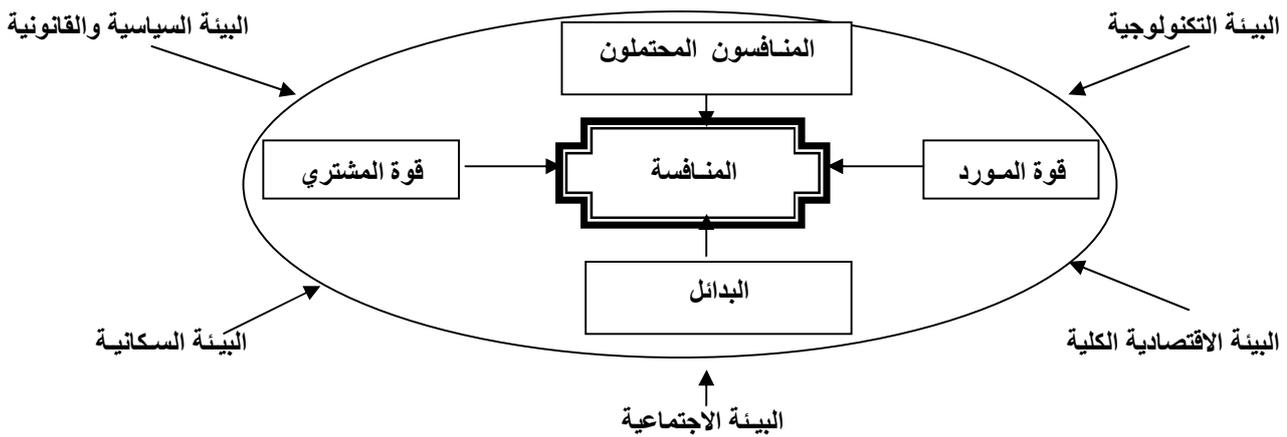
إذا كان المشترون قادرين على التكامل الخلفي، بحيث تستطيع أن تنتج بعض العناصر الداخلة في صنع منتج بنفسها فإن بمقدورهم فرض تنازلات على المنتجين، ويمكن تحديد قوتهم التفاوضية إذا قامت مؤسسات المنتجين بالتكامل الأمامي في قطاع المشتريين مما يشكل تهديدا لهم؛

- إذا كان المنتج لا يحقق ادخارا أو وفرة للمؤسسة؛
- إذا كانت تكاليف التغيير التي يواجهها المشترون ضعيفة؛
- إذا كان المشترون يمتلكون معلومات كاملة عن: الطلب، الأسعار الحقيقية للسوق، تكاليف الموردين. مما يتيح لهم فرض شروطهم أثناء التفاوض، وتقل قوتهم التفاوضية إذا حدث العكس وشحت لديهم المعلومات.

إن الشروط المذكورة والتي تعطي القوة التفاوضية للمشتريين تختلف باختلاف نوعية السلع (استهلاكية أو صناعية)، وفي الأخير فإن قوى التنافسية الخمس التي أشرنا إليها سابقا، تدفع المؤسسات إلى النمو إذا استطاعت هذه الأخيرة الاستفادة من الفرص التي تتيحها، وإما إلى الزوال إذا فشلت في مجاراة وتيرة هذه التطورات.

ولا تستطيع الصناعات أن تعمل ككيانات مستقلة، لأنها في مجال التطبيق هي جزء لا يتجزأ من بيئة كلية واسعة، تشمل: البيئة الاقتصادية، التكنولوجية، الإجتماعية، الديمقراطية، والسياسة. والتغيرات التي تطرأ على البيئة الكلية يكون لها تأثير مباشرة على أي عامل من العوامل الخمسة لبورتر¹، والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل رقم 02: دور البيئة الكلية وأثرها على القوى الخمس



المصدر: شارلز وجاريت جونز، ج: 01، مرجع سبق ذكره، ص: 151

في ظل هذه البيئة التي تؤثر على الصناعات ويقل فيها تأثير المؤسسات على القوى التي تعمل داخل هذه البيئة، لا تستطيع صناعة ما أن تحول الاقتصاد العالمي من حالة كساد إلى حالة رواج، أو تؤثر على العلاقات الدولية، فهذه القوى تؤثر على الصناعات والمؤسسات أكثر من تأثير الصناعات عليها.

والقوى التي توجد في البيئة الكلية هي قوى محلية وعالمية، ويؤدي التعرف عليها إلى اكتشاف الفرص التي ينبغي للصناعة أن تستفيد منها، والتهديدات التي ينبغي عليها الاستعداد لمواجهتها، فتغير مستوى الدخل الفردي يؤثر على الطلب على بعض المنتجات والخدمات، وهو ما يخلق فرصا وتهديدات لبعض الصناعات دون غيرها، وتغير طبيعة العلاقات السياسية يخلق أيضا فرصا وتهديدات بحسب اتجاه هذا التغير².

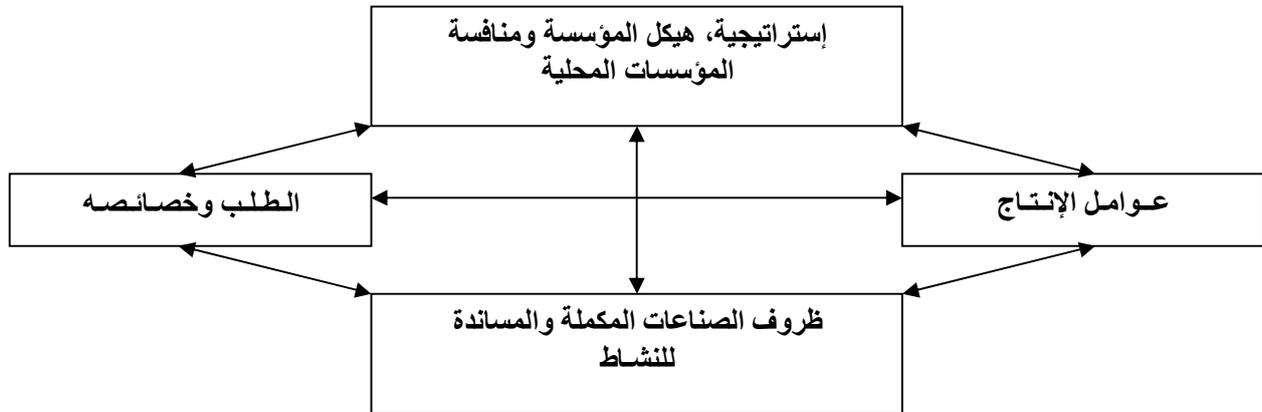
¹ شارلز وجاريت جونز، الإدارة الاستراتيجية: مدخل متكامل، الجزء: 01، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006، ص: 151.
² محمد أحمد عوض، الإدارة الاستراتيجية: الأصول والأسس العلمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999، ص: 97.

المطلب الثاني: المحددات الرئيسية للتنافسية الدولية

في ظل تطور مفهوم التنافسية، جاءت الدراسات سواء النظرية منها والتطبيقية لتشمل عددا كبيرا من محددات القدرة التنافسية، وقد ارتبطت محددات التنافسية وفي أغلب الدراسات بـ"منهج بورتر" الذي صنف هذه العوامل في أربع مجموعات، تتمثل في: عوامل الإنتاج، ظروف الطلب المحلي وخصائصه، الصناعات المدعومة والمغذية، إستراتيجية المؤسسة المحلية وأهدافها فضلا عن المنافسة المحلية¹، إلى جانب محددتين مساعدين احتلا أهمية ثانوية بالمقارنة مع المحددات الأربعة الأخرى، وهما: دور الصدف (الاختراعات والأحداث السياسية)، ودور الدولة التي يمكن أن تدعم القدرة التنافسية كالتعليم والتنظيم. ولم يسلم هذا النموذج من الانتقادات، حيث يقول آخرون أن للدولة والصدف دورا في خلق القدرة التنافسية أكبر مما يوحي به النموذج، غير أن محاسنه تتمثل في كونه يجمع بين وضع الدولة ووضع المؤسسات، فللقدررة التنافسية أكثر من جانب وتتطلب شروطا في الاثنين معا².

ولقد قام "بورتر" بإبراز أهمية هذه العوامل في تحديد القدرة التنافسية الدولية من خلال ما سماه بـ"ماسة بورتر"، حسب الشكل التالي:

الشكل رقم 03: المحددات الرئيسية للتنافسية الدولية "ماسة بورتر" أو "Porter's Diamond Model"



المصدر: M. Porter, La concurrence selon Porter, Op. Cit., P:175

من الشكل السابق، فإن المحددات الرئيسية للتنافسية الدولية تتكون من أربعة عناصر، نلخصها كالتالي:

أولاً: ظروف عوامل الإنتاج

يرى بورتر أن النظرية الاقتصادية التي تفسر التبادلات من خلال عوامل الإنتاج العادية: اليد العاملة، الرأسمال، الموارد الطبيعية، الهياكل القاعدية، واستعمال البلد للعناصر الأكثر وفرة، يرى أن هذه النظرية والتي يرجع تاريخها إلى "آدم سميث" و"دفيد ريكاردو" ناقصة، بل إن الاعتماد على هذه العوامل لم يعد يمثل ميزة كبيرة، خصوصا في الصناعات الحديثة التي تستعمل العلم بصفة كثيفة، وعليه فإن توفر اليد العاملة الرخيصة أو مادة أولية منخفضة التكلفة لم يعد ميزة في الصناعات المعرفية، وبإمكان المؤسسات الحصول عليها من الأسواق الدولية أو بإمكانها الاستغناء عنها، لاسيما إذا كانت تستعمل التكنولوجيا المتطورة.

إن عوامل الإنتاج الأكثر الأهمية هي تلك العوامل المتخصصة، والتي تتعلق بحاجات خاصة للصناعات وتتمثل أساسا في: الموارد المعرفية من العلوم، المعارف الخاصة بالسوق، مراكز البحث ودراسات السوق، إضافة إلى البنية التحتية والاتصالات³.

¹ منى طعيمة الجريف، مفهوم القدرة التنافسية ومحدداتها، مجلة أوراق اقتصادية، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية، القاهرة، العدد: 19، ص: 22.

² أحمد عبد الرحمن أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2001، ص: 62.

³ M. Porter, la concurrence selon porter, Op. Cit., PP : 180-181.

وتجدر الإشارة إلى أن ما يمكن اعتباره ميزة نوعية في ظل نمط ساكن، يمكن أن يكون بمثابة ميزة نوعية إيطار ديناميكي. فعند امتلاك العوامل الأساسية للإنتاج، قد لا يتم استغلالها بأسلوب عقلائي، وعلى العكس، نجد أن ندرة عوامل الإنتاج قد تدفع إلى الابتكار والبحث عن تحقيق التقدم، وأحسن مثال على ذلك هو اليابان البلد الذي يفتقر إلى الموارد الطبيعية، وهو ما دفعه للبحث عن الميزة التنافسية بواسطة الابتكار.

ومثلما حدث لصناعة الفولاذ الإيطالية في منطقة Bres Cia، حيث كانت تعاني مجموعة من الحواجز (تكلفة الكهرباء المرتفعة، البعد عن الموانئ، فقدان المواد الأولية المحلية)، مما دفعها إلى إنجاز مصانع صغيرة للفولاذ، تتميز بتكنولوجيا متقدمة ذات تكلفة منخفضة وهو ما مكنها من احتلال الريادة في هذا النشاط.

من هنا يتجلى بوضوح أن العوائق من الممكن أن تتحول إلى ميزة تنافسية عندما يكون الابتكار هو المحرك والوسيلة، وحتى يكون الإبداع قادرا على إيجاد مزايا من درجة رفيعة، وجب أن يختص ببعض العوامل المحددة للمزايا التنافسية، فغياب الصعوبات قلما يؤدي إلى التطور، أما الصعوبات الكبيرة والمتلاحقة قد تؤدي إلى انهيار المؤسسات، فدرجة ضغط متوسطة، والناجمة عن التوازن بين المزايا في بعض المجالات والعراقيل في البعض الآخر، يضمن وضعية ملائمة لتطور الإبداع.

نشير إلى أن هناك توازنا في استعمال العوامل العادية والمتخصصة، فمن الضروري الاعتماد على العوامل الأولى في بعض الأنشطة التي لا تكون حرجة بالنسبة للمؤسسات من جهة، وكذلك الاعتماد على العوامل الثانية في الأنشطة التي تكون محددة للمستقبل التنافسي للمؤسسات¹. وترتبط فعالية هذه العوامل بمدى وفرتها وملاءمتها وسهولة وصول المؤسسات إليها، فبمقدار ما تتوفر وتخفض تكلفتها وتزداد فعاليتها وكفاءتها بقدر ما تكون محققة للميزة التنافسية للقطاعات وللمؤسسات².

ثانيا: ظروف الطلب

تستطيع المؤسسات تحقيق ميزة تنافسية، إذا ما استجابت إلى ظروف الطلب من حيث حجمه وأهميته وتأثيراته وأنماطه، وهذا يعني متابعة المؤسسات المتواصلة والمتفهمة للحاجات المتماشية للزبائن في السوق، والتي تشكل ضغطا عليها دافعة إياها إلى الإبداع أسرع لتلبيتها، ومنه استخلاص مزايا تنافسية أكثر فعالية وتنظيما من منافسيها الخارجيين، خاصة إذا ما ركزت على الجانب النوعي (جودة وتميز منتجاتها) أكثر من الجانب الكمي (الاهتمام بتوفير كميات كبيرة للمستهلكين).

فيمكن لمؤسسات بلد ما أن تستفيد من ميزة تنافسية إذا كان زبائنها المحليون هم الأكثر ثقافة، والأكثر صرامة على المستوى العالمي، فهم يطلبون المنتجات الأكثر تقدما، وبالتالي يحثون مؤسساتهم على التحسين والإبداع، وبمجرد أن يعبر الزبائن المحليين عن بعض الاحتياجات قبل الزبائن الأجانب فهذا بحد ذاته يعد مصدرا للميزة التنافسية للمؤسسات المحلية، ويعد هذا التنبؤ مهما من أجل التحسين المتواصل للمنتجات الجديدة، وكذلك القدرة على التواجد في الأسواق الناشئة³.

ويحدث أن تبرز القدرة التنافسية للصناعة الوطنية إلى الخارج، عندما يستطيع الطلب المحلي أن يؤثر في تقوية الصادرات الوطنية من خلال الدعاية التي يمكن أن يقوم بها الزبائن المحليون الذين ينتقلون للخارج، أو بالاستناد إلى الدعاية الثقافية والتحالفات السياسية، وعموما، فإن بروز القدرة التنافسية الوطنية للخارج يكون من خلال⁴:

¹ عمار بوشناق، الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية: مصادر ها- تمييتها وتطورها، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص: 64.

² أحمد بلالي، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

³ M. Porter, La concurrence selon Porter, Op. Cit., P: 183

⁴ M. Porter, L'avantage concurrentiel des nations, Op. Cit., PP: 97-100.

1. نمو الطلب المحلي:

يؤدي تعدد الزبائن في ظل وجود بيئة مناسبة إلى اشتداد المنافسة بين المؤسسات وارتفاع معدلات الاستثمار في الصناعة والاعتماد على التطوير التكنولوجي. مما يجعل المؤسسات تعتمد على التكنولوجيا الحديثة مبكراً، فتكتسب بعض المؤسسات أسبقية ومكانة على منافسيها في السوق المحلية، وهو ما يؤدي إلى تقوي هذه المؤسسات وسيطرتها على السوق وخروج المؤسسات الضعيفة منه، وحدث تشبع للطلب الداخلي، فتحت هذه الحالة المؤسسات التي صارت أقل عدداً وأكثر خبرة وتطوراً، على بذل الجهود لاختراق الأسواق الأجنبية.

2. مرحلة تدويل الطلب:

يؤدي تنقل الزبائن المحليين إلى الخارج نشر أذواقهم المتعلقة بمنتج وطني، وبالتالي يمثل الزبائن المتنقلون قاعدة شرائية للصناعة الوطنية، ويتوقف نجاح أي صناعة وطنية في اكتساب حصة من السوق الخارجية على الطريقة التي تستطيع أن توسع بها من قاعدتها الشرائية في الخارج، بالاعتماد على: الدعاية، التحالفات، الشراكة، المعاهدات... وما شابهها، وبالتالي تقوية حصيلة صادراتها.

3. تميز الطلب بحساسيته للجودة والمراهنات العالية:

وهو ما يعطي المؤسسات الصناعية والخدمية خبرة في التجديد والابتكار، تدعم قدرتها على المنافسة العالمية، فمثلاً نجد أن اهتمام السويد بمشاكل المعوقين ساعد هذا البلد على إقامة صناعة تنافسية متميزة لأجهزة المعوقين، كما أن اهتمام الدنمارك بالنواحي البيئية أعطى دفعة قوية للشركات الصناعية التي تنتج منتجات تقنية تحلية المياه وكذلك الطواحين الهوائية¹.

ثالثاً: الصناعات المرتبطة والمساندة

يتمثل العامل الثالث المحدد للقدرة التنافسية الوطنية في وجود الصناعات ذات الارتباط والمساندة، أي تلك الصناعة التي تستخدم نفس المدخلات، أو تلك التي تنتج مواد مكملة للصناعة، التي يعتبر وجودها عاملاً مساعداً على توفير مدخلات جيدة بتكلفة أقل للمؤسسات، حيث أن حصولها على مكونات وتجهيزات جديدة هو في حد ذاته ميزة تقدمها الصناعات ذات الارتباط (خصوصاً في مجالات الإبداع والتطوير)، وترتكز هذه الميزة على أساس فعالية علاقات العمل، إذ يمكن للموردين والمستعملين النهائيين الاستفادة من: الاتصالات المباشرة، الدوران السريع والدائم للمعلومات، التبادل الثابت للأفكار والإبداعات. كما يمكن للمؤسسات أن تقوم بالتعاون في مجال التوجهات التقنية والتكنولوجيا الجديدة².

1. الصناعات المرتبطة:

تتحصل الصناعات المنتجة على أحسن المدخلات (من ناحية الجودة والسعر)، وذلك في وجود صناعات ذات ارتباط على مستوى عالي، وهو ما يتيح للصناعات المنتجة الحيازة على مزايا تنافسية، حيث يقوم الموردون بتدعيم عملية الإبداع والتطوير وتقوم الصناعة المعنية بتوجيه قوة البحث لدى مورديها، ويمكن أن يحدث التعاون كأن تقدم الصناعة بعض مؤسساتها حقلاً للتجارب، وذلك من أجل البحث عن الحلول للمشاكل المشتركة بأكثر فعالية وسرعة، ويؤدي هذا التعاون بين الصناعتين إلى تسريع وتيرة الإبداع في كل الصناعة الوطنية³.

2. الصناعات المساندة:

تكون الصناعات مساندة لبعضها إذا أمكنها أن تشترك أو تنسق بعض الأنشطة فيما بينها، وكذلك تلك الصناعات التي تنتج منتجات مكملة، كعلاقة الحواسيب بالبرمجيات، ويمكن لهذه الصناعات أن تقيم تحالفاً استراتيجياً فيما بينها أو أن تتقاسم بعض منشآتها، فمثلاً النجاح السويسري في قطاع الصيدلة ساندته النجاح في قطاع الأصبغة

¹ عبد العزيز الشربيني، أين الإدارة العربية من الميزة التنافسية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، العدد: 16، سبتمبر 1996، ص: 02.

² M. Porter, La concurrence selon Porter, Op. Cit., P: 186.

³ M. Porter, L'avantage concurrentiel des nations, Op. Cit., PP: 113-114.

والمنظمات المنزلية، وترجع سيطرة المؤسسات اليابانية على الآلات الإلكترونية الموسيقية إلى نجاحها ومود القوي في مجال الإلكترونيات¹. ويؤدي النجاح الدولي لصناعة ما إلى تزايد الطلب على المنتجات المكملة.

رابعاً: الوضع الاستراتيجي والتنافسي للمؤسسات

نجاح الدولة والمؤسسات يتناسب طردياً مع حجم وضراوة المنافسة المحلية، فعنف المنافسة المحلية هو المحك الأكبر للقدرة على المنافسة الدولية، ويتضح ذلك بجلاء في حالة اليابان، حيث تتنافس 112 شركة يابانية على صناعة العتاد والآلات، و34 شركة يابانية على صناعة أشباه الموصلات، و25 شركة على صناعة الراديو والمسجلات، و15 شركة على صناعة أجهزة التصوير والكاميرات، وكلما تركزت المنافسة جغرافياً وازداد عنفها أصبحت الصناعة أكثر استعداد وقوة لدخول ميدان المنافسة العالمية². فالبيئة التي تعمل بها المؤسسات تلعب دوراً فعالاً في توجيه أساليب خلق وتنظيم وتسيير أنشطة هذه المؤسسات، وكذا طبيعة المنافسة فيما بينها، كما أن اختلاف أهداف المؤسسات يكون مرتبطاً بخصائص الأسواق المحلية، ففي بلد مثل سويسرا أو ألمانيا حيث تمثل البنوك أكبر مساهم محلي، نجد أن الأسهم قليلاً ما تتداول في الاقتصاد³.

ويمكن أن نلخص أهم العناصر التي تؤثر في إستراتيجية وتنافسية المؤسسات في النقاط التالية⁴:

- أهداف المؤسسات التي تتعلق بطبيعة الملكية وحوافز المساهمين والمقرضين، وكذا الأساليب المتبعة في الإدارة؛
- أهداف الأفراد المتعلقة بالمحفزات المقدمة لهم سواء كانوا مسيرين أو آخرين؛
- تأثير الشهرة والأولويات الوطنية، حيث أن صناعة مشتهرة وطنية يمكن أن تكون ذات أولوية وطنية، فتستقطب المهارات والكفاءات المحلية في عدد كبير من الاختصاصات؛
- الالتزام الدائم للمسيرين والنقابات وكذا السلطات العمومية لمساندة مؤسسات الصناعة ككل.

ولقد أضاف "بورتر" لهذه المحددات الأساسية محددات مساعدة، وهي: دور الصدفة، ودور الحكومة وسياساتها، واعتبرهما عاملين ثانويين في التأثير على التنافسية الوطنية، وتتمثل الصدفة في الظروف والأحداث الخارجة عن سيطرة المؤسسات والحكومات، وتتضمن:

- التغيرات في أسعار المدخلات، والتغيرات في أسواق المال وأسعار الصرف العالمية؛
- التحولات في زيادة الطلب العالمي؛
- القرارات السياسية للحكومات الأجنبية، والحروب والكوارث الطبيعية؛
- ظهور ابتكارات جديدة، والتحولات التكنولوجية الكبرى.

أما بالنسبة لسياسات الحكومة، فقد طرح "بورتر" خمس أفكار حول تحليل طبيعة دورها⁵:

- أهمية تقييم صور التدخل الحكومي وفقاً لأثرها على زيادة الإنتاجية؛
- المؤسسات هي التي تتنافس في الصناعات وليست الدول، فالحكومات لا تخلق مزايا تنافسية مما يعني أن دورها ثانوي ومساعد في إنشائها؛
- تراكم القدرات التنافسية بالنسبة للدول يكون على فترات زمنية طويلة، ومن ثم فالسياسات الحكومية قصيرة الأجل تترك آثارها على صناعات محددة فقط، ومنه ينبغي الاستناد إلى السياسات طويلة الأجل في إستراتيجية محددة لإنشاء المزايا والقدرات التنافسية؛
- تجني الدول مزايا تنافسية نتيجة الاختلاف فيما بينها وليس التشابه، وهذا ما يتطلب صياغة نماذج مختلفة لدعم التنافسية بما يتفق مع احتياجات كل دولة وظروفها الخاصة.

¹ M. Porter, L'avantage concurrentiel des nations, Op. Cit., PP: 118-119.

² عبد العزيز الشريبي، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

³ M. Porter, La concurrence selon Porter, Op. Cit., PP: 186-187.

⁴ عمار بوشناف، مرجع سبق ذكره، ص: 73.

⁵ عبد الرحمان بن عنتر، نحو تدعيم الإنتاجية وتحسين القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص ص: 161-162.

إن العناصر السابقة تشكل نظاما ديناميكيا تتفاعل فيه مع بعضها البعض، مما يعتبر داعما لبروز قدر تنافسية وطنية يمكن تدويلها بحسب درجة قوة وتفاعل هذه العناصر فيما بينها.

المطلب الثالث: الانتقادات الموجهة لمنهج بورتر

يرى بعض الدارسين لـ"منهج بورتر" أنه قد نجح في تقديم تفسير أكثر واقعية لأنماط وتدفقات التجارة، بما يسمح بالتنبؤ بالمزايا التنافسية في صناعات محددة*، ويعزى نجاح "بورتر" في ذلك إلى صياغة منهجه من الرصيد المتوافر من نظريات التجارة الخارجية ومحدداتها المفسرة لأنماط وتدفقات التجارة الدولية، وهو ما يعني أن البحث عن محددات القدرة التنافسية وفقا لـ"منهج بورتر"، يعني البحث عن مصادر زيادة الإنتاجية والنمو المستمر، ومن ثم تحقيق القدرة التنافسية للدولة يتطلب منها الانتقال التدريجي نحو الصناعات ذات الإنتاجية الأعلى.

أولا: الانتقادات الموجهة لمنهج بورتر

أما الذين قدّموا انتقادات لـ"منهج بورتر"، فيمكن تلخيصها في العناصر الثلاثة الآتية¹:

الانتقاد الأول: العمومية والشمول

تعتبر هذه السمة لمنهج بورتر أحد عيوبه الأساسية، فقد تضمن هذا المنهج كماً هائلا من المتغيرات والمحددات التي جاءت متداخلة بعضها مع بعض، واختلطت به الحقائق مع الاستنتاجات، وهو ما دفع "هارنس (Harn's, 1993)" في دراسته ليصف هذا المنهج بأنه جاء متضمنا لكل شيء وأي شيء، ووصفته دراسة "وافرمن (Waverman, 1995)" بأنه يقدم فناً أكبر منه علما، وهو ما يترتب عليه فقدان القدرة على التحليل السليم والتحديد الدقيق للعلاقات بين المحددات التي يقدمها والقدرة التنافسية، كما بينت دراسة أخرى لـ"جيروسكي (Gero ski, 1995)" عدم صحة العلاقة بين بعض المحددات والقدرة التنافسية للمؤسسة أو الدولة، خاصة فيما يتعلق بأولوية إعطاء البعد التكنولوجي في خلق القدرة التنافسية وضمان استمراريتها التي أولاها "نموذج بورتر"،

الانتقاد الثاني: افتقار منهج بورتر إلى الروابط

يفنقر "منهج بورتر" إلى الربط بين التنافسية على المستوى الجزئي والتنافسية على المستوى الكلي، وبورتر لم يقدم تحليلا سليما لكيفية الانتقال من تحقيق القدرة التنافسية للمؤسسة إلى تنافسية الدولة، وهو ما دفع بعض الدراسات مثل دراسة لـ"وافرمن وقروت (Graut & Waverman, 1991)" إلى القول أن "بورتر" افترض وجود أيدي خفية قادرة على تحقيق هذا الربط.

الانتقاد الثالث: عدم صلاحية تطبيق منهج بورتر على بعض الدول

لا يصلح "منهج بورتر" عند تطبيقه على الدول النامية، فالتطوير والابتكار يصلحان فقط لتفسير القدرة التنافسية للدول التي قد قطعت شوطاً في النمو.

ثانيا: محددات وعوامل تؤدي إلى خلق القدرة التنافسية والواردة في دراسات أخرى

في ضوء الانتقادات الموجهة لـ"منهج بورتر" جاءت بعض الدراسات لتعطي محددات أخرى للقدرة التنافسية، وصياغتها في نماذج مختلفة.

1. دراستي نيلسون (Nelson) عام 1993 و لال (Lall) عام 1999:

أشارت هاتان الدراستان إلى أنه مع تعدد وتداخل المحددات المفسرة للقدرة التنافسية، لا يوجد معه ما يلزم ضرورة تقديمها في شكلها الرباعي (اعتادت الكثير من المراجع تسميتها الماسة)، فيمكن صياغة هذه المحددات

* من بين أصحاب هذا الاتجاه نجد:

• دراسة Yoffif (1993) الموسومة بـ: "Gouvernement and global competition".
• دراسة frowzy (2001)، الموسومة بـ: "Firm competitiveness a changing global market challenges for the MEN region".

¹ عبد الرحمان بن عنتر، مرجع سبق ذكره، ص ص: 163-164.

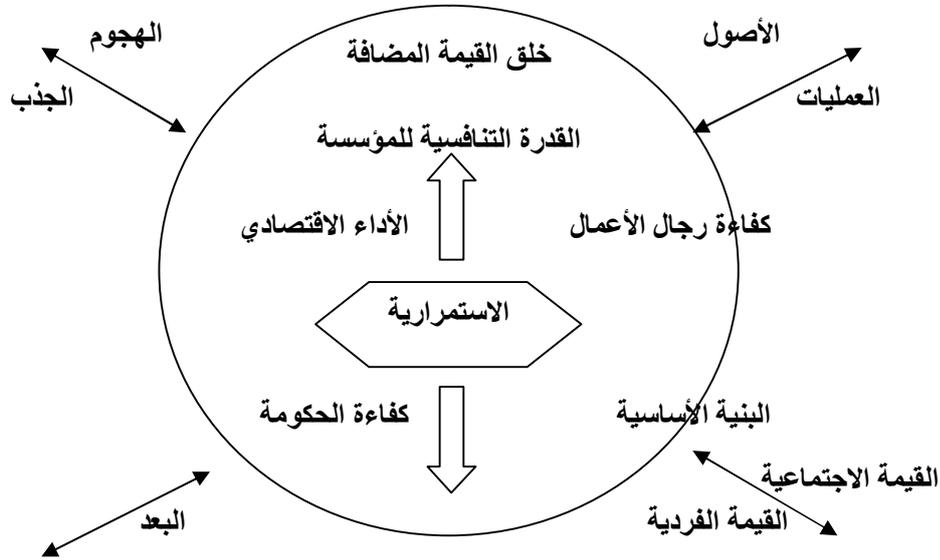
وقديهما في نماذج أخرى قد تكون ثلاثية أو أي شكل آخر، وبناء عليه قدّم "لال" عام 1999 محددات القدرة التنافسية في شكلها الثلاثي، وقد ركز "لال" على التطوير والابتكار كجوهر لخلق القدرة التنافسية.

- ويقدم "لال" محددات المقدرة التكنولوجية لتعكس مباشرة محددات القدرة التنافسية، والتي تتحدد في تعامل المؤسسة مع ثلاثة أسواق، وهي¹:
- سوق الحوافز: تشمل السياسات الاقتصادية الكلية، بالإضافة إلى النظام التجاري والصناعي الذي تنتهجه الدولة والطلب المحلي؛
 - سوق عوامل الإنتاج: تشمل عوامل الإنتاج الأكثر تقدماً، وتشمل التكنولوجيات والمهارات الفنية والمعلومات فضلاً عن توافر البنية الأساسية؛
 - سوق المؤسسات: تشمل كافة المؤسسات التي تتعامل معها المؤسسات والمنظمات، مثل: مؤسسات التعليم والتدريب، والتطوير والبحث العلمي، والائتمان طويل المدى.
- لقد جاء "منهج لال" متضمناً لأغلب محددات القدرة التنافسية التي جاء بها بورتر في شكل ثلاثي يعبر بصورة أكثر وضوحاً عن أثر البيئة المحيطة بالمؤسسات في دعم القدرات التنافسية.

2. تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية عام 2002:

- جاء هذا التقرير ليعكس المحددات الأساسية للتنافسية، وهي تلك العوامل التي تضمن توفير بيئة محلية ملائمة لخلق الثروة وزيادة القيمة المضافة، وقد جاءت هذه المحددات في هذا التقرير بأربع محددات رئيسية، وهي²:
- كفاءة الأداء الاقتصادي؛
 - كفاءة الحكومة؛
 - كفاءة بيئة الأعمال؛
 - كفاءة البيئة الأساسية.
- ويعبر عن التقرير في شكل أطلق عليه مكعب التنافسية:

الشكل رقم 04: مكعب التنافسية



المصدر: عبد الرحمن بن عنتر، مرجع سبق ذكره، ص: 167

¹ يسرى فاروق داوود ووسيم وجيه الكسان، قياس الميزة التنافسية للسلع البيئية في التجارة الدولية: دراسة مقارنة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، التنمية البشرية وأثرها على التنمية المستدامة، شرم الشيخ، مصر. مايو 2007. ص: 82.

² عبد الرحمن بن عنتر، مرجع سبق ذكره، ص ص: 166-167.

3. تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي عام 1993:

في هذه الدراسة أضاف تقرير المنتدى الاقتصادي كلا من الاندماج في السوق العالمية وكفاءة التدخل الحكومي وكفاءة النظم المالية وتوافر عوامل الإنتاج الأكثر تقدما ومرونة أسواق العمل، وتوافر البنية الأساسية فضلا عن المؤسسات القادرة على دعم الاقتصاد التنافسي¹.

4. تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي عام 2000:

في هذا التقرير أضاف لمحددات القدرة التنافسية كلا من رصيد ومعدل نمو الرأسمال بمفهومه الواسع، فضلا عن التكنولوجيا المتضمنة للقدرة على الابتكار والتطوير ونقل التكنولوجيا وانتشارها في الأسواق المحلية².

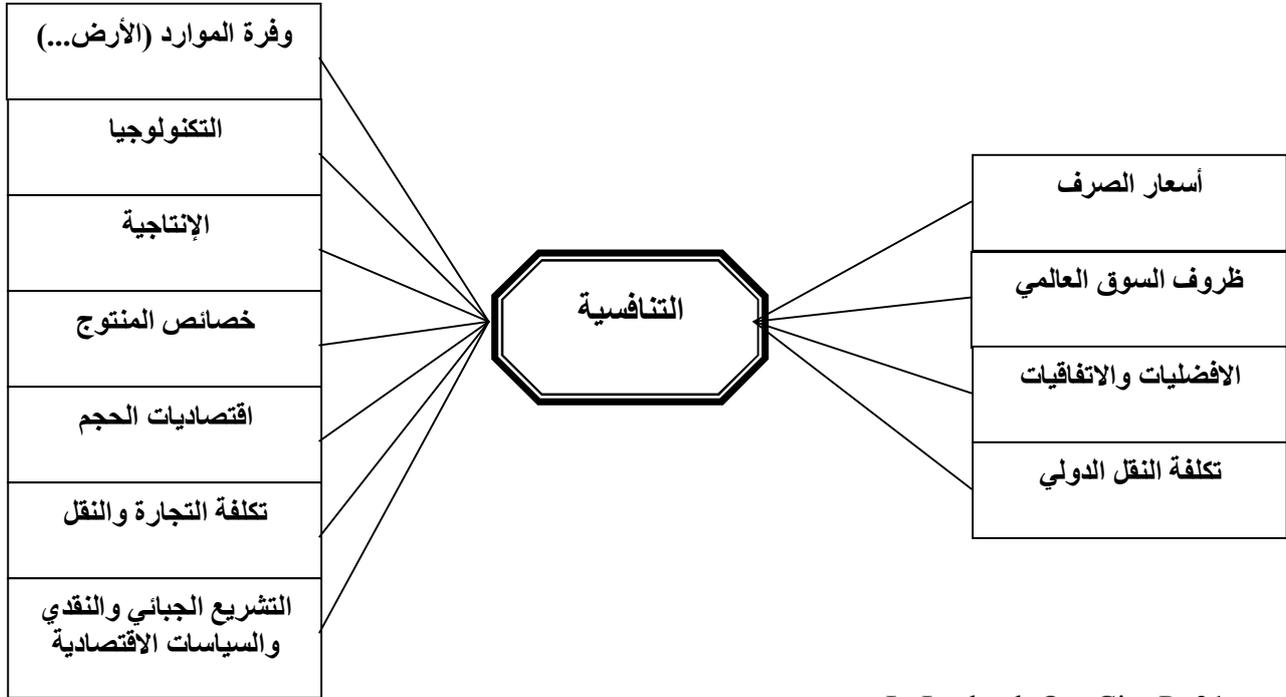
5. دراسة لـ "بريكمان Brikman" سنة 1987:

قام بريكمان (Brikman) سنة 1987 بدراسة حول الوضعية التنافسية للقطاع الزراعي الكندي، وخلص إلى أهم محددات التنافسية وقدمها في إطار فكري³، والشكل الموالي بمثابة تكييف وتعديل لهذه الدراسة:

الشكل رقم 05: محددات التنافسية

التنافسية على الصعيد الوطني

التنافسية على الصعيد الدولي



المصدر: L. Lachaal, Op. Cit., P: 31

نلاحظ في هذه الدراسة أنه اعتبر أسعار الصرف وتكاليف النقل كمحددات للتنافسية على المستوى الدولي. بالنسبة لأسعار الصرف سنتناول تأثيرها على القدرات التنافسية في المبحث القادم، أما تكاليف النقل المرتفعة، نجد بعض الباحثين يعتبرونها تعرقل التنمية العالمية في بعض أقسام السوق، وتعرقل التجارة العالمية، وفي هذه الحالة

¹ بسري فاروق داود ووسيم وجيه الكسان، مرجع سبق ذكره، ص: 82.

² المرجع نفسه، ص: 83.

³ L. Lachaal, La compétitivité concept, définition, et applications, Institut national de la recherche agronomique de tanise (INRAT), tanise, 2000, P: 31.

تجبر المؤسسات الأجنبية على إقامة وحدات إنتاجية محلية من أجل أن تكون متنافسة، وتكون هذه التكاليف عاقبة للتجارة العالمية عندما تكون للمنتجات قيمة مضافة منخفضة¹. في الأخير، نخلص أن "نموذج بورتر" قدّم حصرا يكاد يكون شاملا لكافة العوامل التي يمكن أن تؤثر على النمو، ومن ثمّ تدعيم القدرة التنافسية للدولة.

المبحث الثاني: أثر بعض السياسات الاقتصادية في تدعيم التنافسية

يكون تأثير بعض السياسات الاقتصادية قويا على تنافسية اقتصاديات البلدان، وذلك بالنظر إلى الآثار التي تتركها على محددات التنافسية، ك: نمو الصادرات، وكفاءة تخصيص الموارد، إلا أنّ ما يعاب على هذه السياسات أنه لا يوجد تأكيد قوي على أن انتهاجها سيؤدي إلى تحسين في رفع القدرات التنافسية، فكثير من تجارب البلدان أثبتت فشل هذه المساعي، وبالتالي لا يجب التعويل عليها كثيرا.

المطلب الأول: أثر سياسة سعر الصرف على التنافسية السعرية

زاد الاهتمام بأسعار الصرف نتيجة للتوسع في التجارة الدولية وارتفاع وزنها في الاقتصاد العالمي، وزيادة التدفقات الرأسمالية بين البلدان، حيث يعتبر سعر الصرف كأداة ربط بين الاقتصاد المحلي والاقتصاد العالمي².

وترتبط التنافسية السعرية بصفة مباشرة بأسعار الصرف، وهذا يقتضي دراسة السياسات المتبعة من قبل الحكومات من أجل ضبط هذا الأخير، ففي ظل نظام صرف ثابت تترجم مختلف الفوراق التضخمية الإيجابية (معدل التضخم للبلد يفوق معدلات التضخم للبلدان الأخرى المقارنة)، عن طريق انخفاض فوري في التنافسية السعرية³. وبالمقابل، عند اتباع سياسة الصرف الموعوم، حيث تنخفض قيمة العملة في أسواق الصرف، إلى ارتفاع أسعار السلع الأجنبية في الأسواق المحلية وجعلها أقل قدرة على المنافسة، ويرفع القدرة التنافسية للسلع المحلية في الأسواق الأجنبية.

أولا: النظريات المعالجة لسعر الصرف وعلاقته بالصادرات

لقد عالجت الكثير من النظريات علاقته سعر الصرف بالصادرات، نذكر منها:

1. نظرية تعادل القوة الشرائية:

قدمها "جوستاف كاسيل" سنة 1918، وتعتقد وجود علاقة بين اختلاف معدلات التضخم في دولتين والتطور المرافق الحاصل على نقودهما في سوق الصرف⁴، تقوم هذه النظرية على فكرة قانون السعر الواحد (Loi du prix unique)، حيث ينص هذا الأخير على أن سعر سلعتين متماثلتين في سوق مناسب يجب أن يكون واحدا والانحراف عن هذا القانون سيتم تصحيحه بسرعة من خلال المشتريين الذين يشترون السلعة الأقل سعرا، وتنطبق هذه الفكرة أيضا على مستوى الأسعار بين مختلف الدول، ووفقا لهذه النظرية سيصبح لعملة أية دولة نفس القوة الشرائية، سواء في السوق المحلية أو في الأسواق الخارجية⁵، أي عندما نحول عملة ما إلى عملة أخرى وفق سعر الصرف سنحصل على نفس الكمية من السلع و الخدمات، ويتحقق هذا في ظل شروط، منها⁶:

- البلدان المقارنة تنتج نفس السلع، في ظل نفس الشروط و نفس وظيفة الإنتاج؛
- معدل التضخم نفسه في البلدين؛

¹ رولاند كالوري وآخرون، المنافسة العالمية وديناميات قوى التفاعل: من الممارسة الى النظرية، ترجمة: عبد الحكيم أحمد الخزامي، دار الفجر للنشر والتوزيع، الأردن، 2003، ص: 90.

² علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص: 80.

³ Bertrand Nezeys, Les politiques de compétitivité, ECONOMICA, Paris, 1994, P 45.

⁴ Yves Simon, Technique financiers internationales, ECONOMICA, 5^{ème} éd, Paris, 1993, P 112.

⁵ محمد كمال الحمزاوي، سوق الصرف الأجنبي، منشأة المعارف للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2004، ص: 45.

⁶ المرجع نفسه، ص: 45.

2. نظرية عدم التوازن في ميزان المدفوعات:

ترى هذه النظرية أنه يتحدد سعر صرف عملة ما على أساس رصيد الدولة في ميزان المدفوعات، فإذا كان رصيدها موجبا فهذا يعني زيادة الطلب على العملة المحلية، وارتفاع قيمتها خارجيا، والعكس صحيح¹، وتمتاز هذه النظرية عن نظرية تعادل القوة الشرائية بعدم اعتمادها على الأرقام القياسية للأسعار النسبية كمحدد هام مفسر لحركة التجارة في الأجل الطويل.

3. نظرية مستوى الإنتاجية:

تتحدد قيمة عملة لدولة ما على أساس قدرة جهازها الإنتاجي، حيث أن الزيادة في مستوى الإنتاجية يؤدي الى زيادة حركة رؤوس الأموال الأجنبية نحو الدولة لغرض الاستثمار في عملية الإنتاج، وبالتالي زيادة الطلب على العملة المحلية، وهو ما ينتج عنه ارتفاع في سعر صرفها، كما أن الزيادة في مستوى الإنتاجية يؤدي إلى انخفاض في تكاليف الإنتاج المحلي، وبالتالي زيادة القدرات التنافسية التصديرية، ويحدث العكس في حالة انخفاض مستوى الإنتاجية².

4. النظرية النقدية:

يعتبر "ريكاردو" أول من أشار إلى أثر كمية النقود في الطلب على الصادرات، حيث إن الزيادة في كمية النقود المتداولة تؤدي إلى ارتفاع الأسعار المحلية، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الصادرات، وبالتالي نقص الطلب عليها في الأسواق العالمية (انخفاض القدرات التنافسية التصديرية)، والعكس صحيح بالنسبة لنقص كمية النقود، كما أن ارتفاع أسعار الفائدة في دولة ما ينتج عنه نمو في حركة رؤوس الأموال نحو هذه الدولة، وهو ما يؤدي إلى زيادة الطلب على عملتها وارتفاع حجم صادراتها، ويحدث العكس في حالة انخفاض سعر الفائدة³.

ثانيا: أثر تخفيض قيمة العملة في رفع القدرات التنافسية للصادرات

تلجأ الكثير من الدول إلى تخفيض قيمة عملتها من أجل تدعيم التنافسية السعرية لصادراتها، لكن ما هي النتائج التي يمكن أن تتمخض عنها عملية التخفيض؟ لنفترض المثال التالي: تقوم إحدى الشركات اليابانية بتصدير سيارات بمبلغ 3000 دولار للوحدة، وسعر صرف الدولار مقابل الين يساوي 5 ين ياباني، بذلك تكون عوائد تصدير السيارات اليابانية 15000 دولار، وبهدف تشجيع الصادرات قامت اليابان بتخفيض قيمة عملتها ليصبح 1 دولار يساوي 6 ين، نتيجة لهذا التخفيض، هذا السعر الجديد أصبح يعطي للشركة اليابانية المصدرة 18000 ين، أي زيادة قدرها 20% عن السعر السابق، وبافتراض أن تكاليف الإنتاج بقيت ثابتة، فإن أرباح الشركات المصدرة سوف تزداد بشكل ملحوظ، لكن المثال السابق يطرح مسألتين للبحث:

- ما هي مصادر الأرباح الإضافية التي تحصلت عليها الشركة اليابانية، وبتعبير آخر على من تجني الشركات المصدرة أرباحها؟
- إلى متى تستمر هذه الأرباح الإضافية، وما هي العوامل التي تحد من حجمها؟

في الحقيقة، إن الأرباح التي حققتها الشركات المصدرة تتساوى تقريبا مع الزيادة في الواردات الناتجة عن عملية تخفيض العملة، فالمستورد الذي يدفع قيمة السلع بالدولار وبسعر صرف جديد 6 ين مقابل 1 دولار، هذا يعني الزيادة في الواردات بـ 20%، وبذلك فعلمية تخفيض قيمة الين أدت الى إعادة توزيع الدخل بين المصدرين والمستوردين لصالح المصدرين، ولكي تحقق سياسة التخفيض أثرها المنشود يتعين أن يصاحبها سياسة مالية انكماشية قصد تحسين وضعية ميزان المدفوعات، مثل تخفيض الإنفاق أو تجميد الأجور إلى أجل معين، وقد تضيف الحكومات سياسات أخرى، مثل فرض رسوم جمركية إضافية على الواردات كما فعلته الولايات المتحدة عام 1971، حيث لجأت إلى تجميد الأجور لمدة ثلاث أشهر للتحكم في الأسعار الداخلية والتضخم من جهة، ومن جهة أخرى فرض رسوم جمركية إضافية بنسبة 10% على وارداتها من الدول الأخرى خاصة أوروبا واليابان، وذلك بهدف الحد من الواردات.

¹ فليح حسين خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر، عمان، ط1، 2004، ص: 228.

² عبد العظيم حمدي، سياسة سعر الصرف، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، 1987، ص: 48.

³ عبد العظيم حمدي، مرجع سبق ذكره، ص: 44.

كما يجب ملاحظة أن الاستمرار في ارتفاع الأسعار الداخلية بعد تخفيض العملة قد يؤدي خلال فترة الزمن إلى تناقص الأرباح الإضافية التي يحققها المصدرون حتى تتلاشى، وبذلك فإنه من غير المعقول أن يكون تخفيض العملة شيئاً أبدياً، بل إنها تمس فقط الفترات التي يكون فيها الإنتاج كثيراً، وتصادف فترات التصدير.

وفي الأجل الطويل، تتحدد فعالية التخفيض بمدى تأثيرها على الإنتاج الاقتصادي، إذا تمكنت الصناعة خاصة الفروع التصديرية من الاستفادة من الأفضلية التنافسية المؤقتة التي نتجت عن التخفيض بتحديث أساليبها وتطوير فروعها، فإن عملية التخفيض تكون قد حققت بعض أهدافها، ويمكن القول أن تخفيض قيمة الفرنك الفرنسي سنة 1958، قد وضع بداية هامة لتحسين الوضع الاقتصادي الفرنسي منذ ذلك العام، وعلى النقيض فإن تخفيض قيمة الجنيه الإسترليني عام 1967، رغم أنه أدى إلى تحسن ميزان مدفوعاتها، إلا أن إنجلترا استمرت بصورة عامة تخسر مواقعها في الأسواق الدولية، كما أن الوضع الاقتصادي الداخلي كان يتميز بتضخم حاد ونسبة بطالة عالية.

ثالثاً: إعادة تقويم العملة

إن إعادة تقويم العملة، يعني انخفاض القدرة التنافسية لبضائع البلد المعني في الأسواق الدولية، مما يؤدي إلى انخفاض صادراته وزيادة وارداته، وما يتمخض عن ذلك من تأثيرات على ميزان المدفوعات وشروط التبادل التجاري مع البلدان الأخرى، إن إجراء رفع قيمة العملة لا تستطيع اتخاذه أية دولة، سوى تلك التي تملك مواقع هامة في الأسواق الدولية واحتياطيات صرف ضخمة وقدرة تنافسية كبيرة (مثلما قامت به ألمانيا سنة 1987 برفع قيمة المارك 3% بهدف تخفيف الضغط على العملات الأوروبية الأخرى الداخلة في النظام النقدي الأوروبي).

رابعاً: تطور المسارات التصديرية

- طبقاً للدراسات والتحليل التي قام بها بعض الاقتصاديون (Keller, 1984) و(Zagam, 1987)، فإنها تتوافق حول ثلاث جزئيات أساسية في تفسير تطور المسارات التصديرية¹:
- الطلب ذو البعد العالمي أو الطلب ذو البعد الاقليمي (الحاصل في منطقة جغرافية محددة السعرية)، له أثره على نمو الصادرات؛
 - أثر التنافسية السعرية من خلال مستويات الأسعار المحددة من قبل المصدرين، والأسعار المحلية المحددة في أسواق التصدير، وهذه الأخيرة تأخذ بعين الاعتبار انعكاسات تغير أسعار الصرف بين الدول المعنية؛
 - أثر قوى السوق التي يمكن اعتبارها كعراقيل تعترض الإنتاج وتجعل منه مستحيلاً أو صعباً جداً، من أجل الاستجابة للطلب الخارجي.

هذا التحليل يعطينا بصورة عامة أهم العوامل التي تحكم صادرات بلد ما، وعلاقة ذلك بقدراته التنافسية.

المطلب الثاني: أثر السياسات التجارية في التنافسية الهيكلية

- تتعلق القدرة التنافسية للبلد بهيكله أسواقها مقارنة بالأسواق الأجنبية، من حيث: تركيز هذه الأسواق، استراتيجيات القطاعات فيه، وحجم المؤسسات بداخله. مما يعني القدرة على التأثير في التجارة والتحسين في الموازين التجارية، ومن أجل تحقيق قدرة تنافسية هيكلية للأسواق المحلية، ينبغي أن تتوفر لدينا جملة من الشروط²:
- التأكيد على قدرة المؤسسات ذات الحجم الكبير؛
 - التأكيد على وجود هامش من الاحتكار (حصّة ملائمة في السوق)؛
 - التأكيد على إضفاء وزيادة عدد المستهلكين؛
 - التأكيد على وجود اكتفاء ذاتي للبلد؛
 - التأكيد على إمكانية ولوج الأسواق الدولية بسهولة.

¹ Jean Bourdon, Formation et compétitivité des régions européennes, Faculté de science économique et de gestion, université de Bourgogne.1991, PP: 06-07

² Bertrand Nezeys, La compétitivité internationale, ECONOMICA, Paris, 1993, P: 113.

رولا: أهمية التنظيم الاقتصادي

يعتبر التنظيم الاقتصادي شرطا أساسيا لتحقيق الأهداف التنافسية، خاصة فيما يتعلق بالكفاءة الاقتصادية ورفاهية المستهلك، في إطار عمل آلية السوق، لأن تلك الآلية لوحدها لا تكفي لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية المطلوبة، الأمر الذي يتطلب تدخل الحكومات بوضع قيود تنظيمية لعمل السوق، سواء كان ذلك متعلقا بالمستهلك أو بالمؤسسات¹. ومما يدفع الحكومات للتدخل في آلية السوق بدلا من الاكتفاء بحماية المنافسة سببان، هما:

- التركيز الطبيعي للأسواق؛
- التضارب بين نتائج عمل السوق وأهداف السياسة العامة.

ويدخل ضمن السبب الأول الاحتكار، عندما تكون نفقات الإغراق، مثل تكاليف الإعلان والإشهار عالية جدا مقارنة بحجم السوق، بحيث لا يستطيع أكثر من منتج واحد استردادها، أو في حالات أخرى مثل وجود وفورات في الحجم وارتفاع المخاطر، بحيث يستدعي الأمر وجود مستوى معين من التركيز حتى يصبح النشاط ذي جدوى اقتصادية، كما هو الحال في بعض أنشطة المرافق العامة، مثل: الكهرباء، المياه... الخ. وعليه، يصبح التنظيم ضروريا لمنع استغلال المنتج للحالة السوقية. أما الشرط الثاني، فالأسباب الداعية له كثيرة، خاصة بالنسبة للدول النامية، أهمها تدني مستويات الدخل وسوء توزيع الثروة... الخ، كل ذلك يدفع بشدة نحو تدخل الحكومات لوضع القيود والحوافز المناسبة، مثل القيود على الواردات ضمن السياسات الحمائية... الخ.

ثانيا: أنواع السياسات التجارية

يعتبر اتساع نطاق التجارة الدولية شرطا ضروريا لمدى اتساع التخصص وتقسيم العمل الدوليين، إذ يؤدي اتساع نطاق التبادل الدولي إلى زيادة قدرة الدول على إشباع حاجات سكانها، وبالتالي رفع مستويات الرفاهية الاقتصادية فيها. وفي الواقع المنظور تمارس الدول على مستوى سياساتها التجارية مزيجا من الحرية والحماية، وذلك على اختلاف درجة تطورها ونظمها الاقتصادية².

1. أثر سياسية الحماية التجارية على التنافسية الهيكلية:

تقوم سياسة الحماية على معيار درجة التنمية الاقتصادية ونمو القوى الإنتاجية، ويقصد بها تقليل التعاون في القدرة الإنتاجية بين الدول، باتخاذ الخطوة الأكثر اتفاقا مع كل مرحلة من مراحل التطور الاقتصادي المحلي، وأهم آثارها على القدرة التنافسية المحلية كما يلي³:

- **حماية الصناعات الناشئة من المنافسة الأجنبية:** ومن أجل التطبيق السليم لهذه القاعدة يفترض وجود شرطين أساسيين، هما⁴: أن تمنح الحماية للصناعات التي يظهر أن الدولة تتمتع فيها بميزة نسبية مقارنة بغيرها من الصناعات الأجنبية، وأن ترفع الحماية عن هذه الصناعات بعد فترة مقبولة حتى تثبت جدارتها وقدرتها على المنافسة؛
- **اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:** تعمل الرسوم الجمركية العالية على وراوات السلع على إجبار الشركات الأجنبية بإقامة فروع لها في البلد في شكل استثمار أجنبي مباشر، وذلك لتجنب تحمل أعباء الرسوم الجمركية المفروضة، كما تشجع الحماية الجمركية الصناعة المقامة على رأس المال أن ترفع أسعارها في الداخل، وهو ما يغري المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في الداخل، وبالتالي تتوسع هياكل السوق الداخلية بمزيد من المؤسسات الأجنبية⁵؛
- **تنوع الإنتاج المحلي:** يؤدي فرض ضريبة جمركية على الواردات و إعادة توجيه الدخل المحلي المنفق على الصناعات الأجنبية إلى تشجيع قيام صناعات منافسة للواردات، عن طريق تحويل الإنفاق من السلع الأجنبية

¹ حسن البشير ومحمد نور، مرجع سبق ذكره، ص: 03-04.

² عادل أحمد حشيش وآخرون، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1998، ص: 199.

³ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص: 118-119.

⁴ المرجع نفسه، ص: 119.

⁵ عادل أحمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 206-207.

إلى السلع المحلية، وهو ما يعني زيادة الطلب على السلع المحلية وعلى عوامل إنتاجها مع ارتفاع معدة التشغيل، وبالتالي نموها وتنويعها¹.

2. أثر سياسة الحرية التجارية على التنافسية الهيكلية:

- يتضمن هذا المفهوم تقليل التدخل الحكومي في التجارة الدولية إلى أدنى حد ممكن، حتى تكون التجارة الدولية خالية من القيود والعقبات التي تعيق تدفق السلع والخدمات بالنسبة للصادرات أو الواردات على حد سواء، وأهم آثار هذه السياسة بالنسبة للقدرات التنافسية الهيكلية للاقتصاد المحلي، كما يلي²:
 - **كبر السوق وكفاءة تخصيص الموارد:** تتيح الحرية التجارية للبلد التمتع بمزايا تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج، إذ يتوقف تقسيم العمل على كبر حجم السوق الذي يتم فيه مبادلة مختلف السلع والخدمات، فكلما كانت هذه السوق حرة وتتنوع لتشمل أسواق عدد أكبر من الدول، يصبح تقسيم العمل على نطاق دولي، فتنخصص كل دولة في إنتاج سلع وخدمات بما يتناسب وظروفها، وفي الأخير ستؤدي الحرية التجارية إلى تعظيم حجم السوق وزيادة كفاءة تخصيص الموارد لكل بلد؛
 - **انخفاض تكاليف المدخلات للصناعات محلية:** وذلك بتخفيض أسعار السلع المستوردة التي تستعمل كمدخلات في مجالات إنتاجية محلية، وهو ما سيؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج، وبالتالي إلى زيادة أرباح وتطور القطاعات المحلية؛
 - **تشجيع الإنتاج المحلي على المنافسة الدولية:** وذلك بمواكبة التقدم التكنولوجي الحاصل وتحسين فنون الإنتاج، وهو ما يعني محافظة الإنتاج المحلي على حصصه في الأسواق العالمية، بينما في ظل الحماية سوف لا يحرص المنتج المحلي على مواكبة التطورات، ويكون المستهلك المحلي هو المتضرر الوحيد بحرمانه من انخفاض التكاليف، وتحسين الجودة الناجمة عن التقدم في البلدان الأخرى؛
 - **مكافحة الاحتكارات:** تمنع سياسة الحرية التجارية قيام الاحتكارات، أو على الأقل تصعب قيامها خاصة مع سيادة مبدأ المنافسة بين المنتجين، حيث يكون هناك دافع للتجديد والابتكار، وبالتالي تنخفض التكاليف إلى أدنى حد ممكن، والمستهلك في ظل هذه السياسة يدافع عن نفسه ضد استغلال المحترق باقتنائه للسلع الأجنبية المنافسة؛
 - **توسيع حجم الإنتاج:** ستؤدي سياسة الحرية إلى وصول المشروعات الإنتاجية إلى حجوماً المثلّي، (بسبب انخفاض التكاليف وتوسع السوق)، وسوف لا يقف ضعف الطلب المحلي عائقاً أمام تقدم الإنتاج، بل ستواجه المؤسسات طلباً محلياً وطلباً عالمياً، مما سيؤدي بالتدرج إلى وصولها للحجوم المثلّي التي ستحقق من ورائها وفورات الحجم؛
 - **توجه البلدان إلى السياسات التحريرية:** يؤكد الواقع العملي لتجارب الدول، أن الحجج التي أوردناها عن السياسات التحريرية أو السياسات الحمائية هي غير مؤكدة دائماً، وهو ما يجعل سياسات الدول في الغالب مزيجاً بين سياسات التحرير وسياسات الحماية، وهذا بالرغم من موجة الانفتاح التجاري وهيمنة منظمة التجارة العالمية في تسيير شؤون التجارة العالمية، ويؤكد قولنا تصاعد الخلافات الجوهرية والمفاوضات الشاقة فيها، وتصاعد السياسات الحمائية بين الأقطاب، وكذلك سن قوانين عقابية أحادية الجانب بعيداً عن المقررات التنظيمية للمنظمة، كما هو الحال بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية التي سنت أحكاماً وقائية لتجارتها، تعاقب بها كل الدول التي تمس بمصالحها بتطبيق أحكامها الخاصة دون الرجوع إلى هيئة فك النزاعات (ORD)، والإتحاد الأوروبي لا يزال يقوم بتقديم إعانات مالية وسياسات دعم للمنتجات الفلاحية في إطار السياسة الزراعية الموحدة (PAC)، ففي سنة 2005 مثلاً اكتسحت المنتجات الصينية الأسواق الأوروبية محدثة بذلك سلسلة من التوترات، وقبلها بقليل كانت الخلافات على أشدها بين العملاقين الطيارين الأمريكي Boeing والأوروبي Airbus³.
- وبالرغم من وجود مقررات متفق عليها حول تحرير التجارة الدولية، إلا أن الدول المتقدمة تغض الطرف عنها حينما لا ترى مصلحة في تطبيقها، حتى تحافظ على تنافسية أنشطتها وحصصها في الأسواق الدولية.

¹ المرجع نفسه، ص ص: 207-208.

² عادل أحمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص ص: 199-202.

³ رشيدة شعبان، التجارة الدولية بين المبادئ والمصالح: رؤية تطبيقية ونقدية، مجلة علوم الاقتصاد وعلوم التسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 14، 2006، ص ص: 216-226.

مطلب الثالث: أثر سياسات الخصخصة على التنافسية

توصف عملية الخصخصة اليوم بأنها ظاهرة عالمية حديثة النشأة، ويرجع استخدام كلمة "Privatisation" كسياسة اقتصادية إلى بريطانيا منذ أواخر السبعينات في عهد حكومة المحافظين عام 1979، ثم ما لبثت أن انتشرت الخصخصة في أغلب دول العالم. وتعرف الخصخصة بأنها: «مرحلة من سياسات الإصلاح الاقتصادي تعمل على تحويل المشاريع العامة إلى مشاريع خاصة في مجال الملكية أو الإدارة، عن طريق جملة من الأساليب المتاحة»¹. ويلتقي مفهوم الخصخصة بمفهوم التنافسية الدولية في عنصر الكفاءة، فإذا كانت التنافسية الدولية تعني بصورة أو بأخرى الكفاءة التي لها أبعادها، وهي²:

- **كفاءة تخصيص الموارد:** تستوجب تسعير السلع النهائية بما يعكس تكلفة توفيرها، أي أن السعر يجب أن يساوي التكلفة الحدية أو قريباً منها؛
 - **كفاءة الحجم:** وتستوجب إمكان وضع حدود على عدد المؤسسات التي تدخل في قطاع ما، التي تكون غير مجدية في الصناعة؛
 - **الكفاءة التقنية:** تستوجب اختيار فن الإنتاج الذي يحقق إنتاج السلع بأقل تكلفة؛
 - **الكفاءة الحركية:** تستوجب تنشيط الاختراع والتجديد في المؤسسات عن طريق البحث والتطوير؛
 - **الكفاءة الإدارية أو التنظيمية:** تستوجب توفير الظروف التنافسية خارج المؤسسة، والتنظيمية داخلها، للضغط على الإدارة لبدل أقصى جهودها لتخفيض التكاليف؛
- وتشترك أيضاً سياسة الخصخصة في عنصر الكفاءة، وسنناقش الحجج والانتقادات كما يلي:

أولاً: الخصخصة والكفاءة الإنتاجية (أكبر إنتاج بأقل التكاليف)

يؤكد دعاة الخصخصة، أن نقل القطاع العام إلى القطاع الخاص يخلق الكفاءة الإنتاجية، حيث تتكفل آليات السوق بالتخصص الأفضل للموارد الاقتصادية، فنظام السوق يفترض في الواقع: زيادة أوضاع الحرية الاقتصادية، حرية الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، حرية المنتج في توجيه رأسماله بهدف تعظيم الربح، وحرية المستهلك في استخدام دخله، على أن تتولى الأسعار عن طريق المنافسة الحرة الكاملة تحقيق اللقاء بين المنتج والمستهلك والتوفيق بين العرض والطلب، وعندئذ نقول أن نظام السوق يتكفل بتوزيع الموارد توزيعاً أمثلًا ويستخدمه استخداماً أكملًا³. **الانتقاد:** في الواقع نجد مؤسسات تابعة للقطاع العام رابحة وأخرى تابعة للقطاع الخاص خاسرة، وهو ما يؤكد أن الكفاءة بغض النظر عن طبيعة الملكية تتعلق بطبيعة الإدارة والتقنية⁴.

ثانياً: الخصخصة وكفاءة تخصيص الموارد

- تعمل الخصخصة على استغلال الموارد الاقتصادية بطريقة مثلى، ويظهر ذلك من خلال⁵:
- زيادة ارتباط قوى الإنتاج وعلاقاته بآليات السوق وحركات الأسعار، وما يبرز من خلال ذلك من اتجاهات التخصيص والتكاليف المتدنية واستبعاد القرارات التحكمية والقيود البيروقراطية، التي يعيشها عادة القطاع عند تحديد الأسعار والأسواق والمصادر وأنماط التكنولوجيا، ليحل باعث الربح كأهم محرك لنشاط المؤسسات؛
 - إعادة تقييم المدخلات الإنتاجية على أسس تحفيزية تعكس بدقة أكبر الاختلافات في إنتاجية العمل، وهذا ما يزيد التنافس بين العاملين داخل المؤسسة الواحدة.

الانتقاد: القطاع العام يمكن أن يكون كفاء هو أيضاً، والأمثلة على نجاحه كثيرة، ويرجع عدم تحقيقه الكفاءة في هذا الجانب إلى أسباب عديدة لا علاقة لها بالجانب الاقتصادي، وهي⁶:

- تحقيق العدالة الاجتماعية والتوزيع العادل للمداخل؛
- تقديم السلع والخدمات بأسعار لا تمثل تكلفتها الحقيقية؛

¹ جميلة لرقام، نظرة عن الخصخصة كأداة للتحويل إلى اقتصاد السوق، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 11، 2004، ص: 149.

² علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

³ ضياء مجيد الموسوي، الخصخصة والتصحيحات الهيكلية: آراء واتجاهات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص: 51-52.

⁴ جميلة لرقام، مرجع سبق ذكره، ص: 153.

⁵ معروف هوشيار، دراسات في التنمية الاقتصادية: إستراتيجية التصنيع والتحول الهيكلي، دار صفاء للطباعة والنشر، عمان، ط: 01، 2005، ص: 321.

⁶ جميلة لرقام، مرجع سبق ذكره، ص: 153.

خلق فرص التشغيل.

إذن، كفاءة تخصيص الموارد هي دالة في هيكل السوق وليس في الملكية، فالمنافسة هي التي تضغط وتبحث عن الوسائل لتحقيق خفض التكلفة وزيادة الجودة، كما أن سياسات الحكومة في حد ذاتها قد تثبط المنافسة في السوق (المساعدات الحكومية والتمويل المدعم للقطاع العام... الخ)¹.

ثالثا: الخصوصية والكفاءة الإدارية والتنظيمية

يتميز القطاع الخاص بقدرته على توفير إدارة أكفأ، مما يسهل اقتصاده في الموارد ويحسن في أداء المؤسسات ويزيد بذلك معدلات النمو الاقتصادي²، ويؤكد ذلك بعض الأساليب التي تلجأ إليها الدول في خصوصية قطاعها العام، مثل: إبقاء ملكية المؤسسة العامة للدولة وإدخال معظم أساليب القطاع الخاص في الإدارة، أي إعطاء الاستقلالية للمؤسسات العمومية في تسيير شؤونها³.

الانتقاد: الإدارة الجيدة تحتاج إلى مفهوم مختلف عما يتعارف عليه الناس. فالإدارة: علم، فن، خدمات أنظمة، اتصالات، أجهزة بحث. والقطاع العام في تاريخه تحمل الكثير في تخريج العديد من الكفاءات التي استطاعت أن تنهض وتتطور إداريا، وهو ما لا يوفره القطاع الخاص. إذن، يمكن أن تكون قدرة القطاع العام هنا أكبر من قدرة القطاع الخاص⁴.

رابعا: الخصوصية والكفاءة التقنية

في ظل آليات السوق والمنافسة الحرة، فإن الوحدات الإنتاجية المختلفة تكون موضوعة أمام مسؤولية مباشرة لتعزيز مواقعها والمحافظة على تواجدتها بالسوق، وذلك من خلال تطوير كفاءاتها الإنتاجية وبناء استراتيجياتها التسويقية وتجديد أنماطها التكنولوجية، وهذا ما لا يتحقق في القطاع العام بسبب الإحتكار الذي يقوم به⁵.

الانتقاد: في الواقع العملي لا توجد هناك سوق منافسة تامة، بل تغلب المنافسة الإحتكارية، وكثيرا ما يتحمل المستهلك في ظل هذه السوق عبء منتجات مرتفعة التكاليف ومدنية الجودة.

خامسا: الخصوصية وكفاءة الأسواق المالية

تعتبر السوق المالية عن شبكة من القنوات يتم من خلالها تدفق رؤوس الأموال، وتهدف إلى استقطاب الموارد المالية وتقليص الفجوة بين الإدخار والاستثمار، والأسواق المالية هي جزء من النظام المالي، وتعتبر قاعدة التكوين الرأسمالي في أي مجتمع، وفي ظل العولمة، تمكنت مختلف الأسواق من الارتباط ببعضها البعض عن طريق إصدار الأوراق المالية الدولية أو عن طريق اكتتاب الشركات الأجنبية في أسواقها، وهو ما جعل بعض الأسواق المالية (المراكز المالية)، قبلة ومحلا لاهتمام العديد من المستثمرين عبر العالم⁶. ويؤكد الواقع أن تزايد عمليات الخصوصية في كثير من البلدان يؤدي إلى تنامي وانتعاش أسواقها المالية، سواء من حيث الرسطة، أو من حيث حجم المبادلات كنتيجة للخصوصية، ففي المغرب مثلا، أدى انتعاش الخصوصية إلى أن تفتح شركات عالمية فروعا لها فيه، أمثال: Merrill Lynch و Morgan Brothers و Solomon و Nomura و Baring's، وهي تمارس أنشطتها العادية في الأسواق المالية المغربية⁷.

¹ مسعود كسرى، التحرر الاقتصادي والخصوصية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، للعدد: 12، 2005، ص: 232.

² ضياء مجيد الموسوي، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

³ جميلة لرقام، مرجع سبق ذكره، ص: 157.

⁴ ضياء مجيد الموسوي، مرجع سبق ذكره، ص: 53.

⁵ معروف هوشيار، مرجع سبق ذكره، ص: 322.

⁶ سامية زيطاري، ديناميكية أسواق الأوراق المالية في البلدان النامية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص: 32.

⁷ حسين رحيم، دور الأسواق المالية في عمليات الخصوصية في البلدان العربية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، للعدد: 09، 2003، ص: 177-178.

سادسا: الخصخصة والرفاهية

تؤدي الخصخصة إلى انخفاض عدد العمال في إطار تخفيض تكاليف الإنتاج وتعظيم الأرباح، وفي دراسة لـ "ستيف هانكي" حول: "استراتيجيات تحويل الملكية العامة للقطاع الخاص"، أكد على قدرة القطاع الخاص توفير 50% في المتوسط من تكلفة التشغيل مقارنة بالقطاع العام في مجال الخدمات¹. وتبرز إشكالية الخصخصة في مسألة العدالة التوزيعية، التي يقصد منها تضيق الفجوة بين دخول أفراد المجتمع، بحيث لا تضعف الحوافز الاقتصادية ولا تتركس الأرباح والظلم الاجتماعيين، في أي من طبقات المجتمع وهناك من يعتقد أن الحصول على القليل من أحدهما يتطلب تضحية من الآخر²، ومن دون شك فإن القطاع الخاص نجح في خلق الثروة، لكنه لا يسمح للجميع بأن يمتلكها.

سابعا: دور الدولة والخصخصة

القانون الذي حكم تطور الرأسمالية في العالم هو قانون "النمو غير المتكافئ"، ولو لا تدخل الدولة ما كان يمكن أن يسير النمو بالشكل الذي يبدو فيه الآن، ففي الولايات المتحدة الأمريكية لم يكن النمو متكافئا على الصعيد القطاعي، والحكومة الأمريكية مضطرة لتقديم إعانات للزراعة الأمريكية بما لا يقل عن 50 مليار دولار سنويا، وذلك موجود أيضا في الإتحاد الأوروبي، وهناك النمو غير المتكافئ إقليميا، فالحكومة الأمريكية مثلا، نقلت بعض الصناعات إلى بعض الولايات التي لم يكن فيها تصنيع من قبل، مثل صناعة الطائرات في سياتل، وصناعة الفضاء في أريزونا والإلكترونيات في كاليفورنيا التي كانت تقتصر على الزراعة، فلا توجد اليوم دولة رأسمالية متقدمة ليس لديها قطاع عام، ولا توجد دولة لا تأخذ بهذا القدر من نظام التخطيط في محاولة لترشيد آليات عمل السوق³.

المبحث الثالث: آليات تعزيز القدرة التنافسية

بعكس السياسات السابقة التي يمكن أن تنجح في رفع القدرات التنافسية للبلدان كما يمكن أن تفشل كذلك، فإن الآليات التي سنتطرق لها هي عوامل نجاح جوهرية في رفع القدرات التنافسية للبلدان، خصوصا في ظل ملامح الاقتصاد العالمي الجديد، ويكمن الفرق بين النوعين في بذل جهود أكبر (دراسات، نفقات، وقت)، حول إرساء هذه الدعامات لضمان نتائج حسنة في رفع القدرات التنافسية للبلد.

المطلب الأول: تحويل القطاعات الصناعية إلى عناقيد صناعية

يتلازم مفهوم العنقود مع مبدأ التنافسية، حيث من شأن النظر إلى الصناعة كعنقود أن يحدد مدى تنافسية الصناعة من خلال تحديد مواطن الضعف والخلل، ومواطن القوة والفرص في الصناعة، وما يحيط بها من نشاطات داعمة لها ومرتبطة بها، سواء من خلال التكامل الأمامي أو الخلفي.

أولا: مفهوم العنقود

العنقود عبارة عن سلسلة مترابطة من الصناعات ذات العلاقة، سواء من حيث مدخلات الإنتاج، أو التكنولوجيا المستخدمة، أو المستهلكين، أو قنوات التوزيع، أو حتى المهارات المطلوبة، ويرتبط هذا المفهوم بالتعاون والتنسيق بين عناصر السلسلة المختلفة، يأتي ذلك في مقابل النظرة التقليدية للصناعة، والمتمثلة بالقطاع الذي يشمل جميع الصناعات ذات الإنتاج النهائي المتشابه، والمرتبطة غالبا بالتردد في التنسيق والتعامل بين المتنافسين، والمطالبة الدائمة بالدعم والحماية الحكومية⁴.

¹ رفعت لقوشة، قراءة في إستراتيجية حركة الخصخصة، ورقة مقدمة ضمن ندوة: الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخصخصة في البلدان العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005، ص: 160.

² ضياء مجيد الموسوي، مرجع سبق ذكره، ص: 55.

³ المرجع نفسه، ص: 56-59.

⁴ نسيم محمد الراحلة، مدى قدرة شركات الأدوية العربية على مواجهة التحديات المستقبلية: تجربة الأردن، فريق التنافسية الأردني، عمان، 2000، ص: 10.

نينا: أهمية العنقود

تستطيع الصناعات المتميزة محليا وعالميا عندما تتشكل الشركات والمؤسسات الداعمة والمرتبطة بها، أن تكون عنقودا صناعيا متكاملتا تتعاون فيه المؤسسات لتحقيق ربحية أعلى للجميع، من خلال خلق وسط المنافسة التي تؤدي إلى رفع الإنتاجية.

وتكمن خصوصية هذه العناقيد بإيجاد موردين محليين لمدخلات الإنتاج وبتكاليف أقل من الاستيراد، مما يؤثر إيجابيا على منافسة الصناعة في السوق المحلية والعالمية، وكلما اتجهت الصناعات الداعمة إلى إنتاج أجزاء متخصصة من مدخلات الإنتاج، كلما كان لها دور أكبر في مساعدة الصناعة الرئيسية على التطور والمنافسة عالميا¹. وخير مثال على ذلك، الصناعات العديدة التي تدعم صناعة الأحذية الإيطالية والتي ساعدت على خلق عنقود صناعي قادر على المنافسة والتميز عالميا، حيث نجد: المعاهد المتخصصة بالتصميم، مصانع الجلود، الدباغة... الخ. ودون إغفال دور الطلب المتميز بدفع الصناعة لتتشكل على هيئة عنقود، فالمرأة الإيطالية تجرب مائة حذاء قبل أن تشتري واحدا، وهو ما دفع بالصناعة لأن تكون متطورة جدا حتى تستطيع تلبية مثل هذا الطلب، وبهذا يرتبط العنقود مباشرة بتعزيز القدرة التنافسية².

ولتحديد العلاقة بين الصناعات الداعمة والمرتبطة والصناعة الرئيسية، يمكن الاستعانة بخريطة العنقود الصناعي³. ويستند هذا التحليل إلى الإطار النموذجي الذي قام بتطويره "بورتير"، حيث يتكون هذا النموذج من أدوات تساعد في التحليل، أهمها "الماسة الصناعية" [التي تطرقنا إليها سابقا] وخريطة "العنقود الصناعي"، التي من شأنها تحديد نقاط الضعف والقوة في الصناعة ومدى قدرتها على مواجهة التحديات المستقبلية، إضافة إلى وضع إطار ديناميكي لصياغة الاستراتيجيات الملائمة لتحسين تنافسية القطاع، وتعد هذه الأداة (خريطة العنقود)، أحد الوسائل التي تستخدم في تحويل المعلومات إلى نوع من المعرفة، وفي هذه الحالة يتم التركيز على جانب الإنتاج، حيث نتوصل من خلالها إلى بيان عن المدخلات الصناعية وطريقة أو طرق التصنيع، والصناعات المساندة والمرتبطة بالصناعة الرئيسية التي تكون مدار البحث، وفيما يلي شرح لمكونات الخريطة:

- **مدخلات الإنتاج:** وتشمل المواد الأولية، العمالة، الآلات، البحث والتطوير، ورأس المال والتكنولوجيا؛
- **العمليات الإنتاجية:** تبتدئ بتخليق المركبات، وتنتهي بعملية تسويقها؛
- **الصناعة الداعمة والمرتبطة:** وتشمل الجهات المعنية بالقطاع محل الدراسة، كالوزارة الوصية، والكليات المتخصصة في الجامعة... الخ.

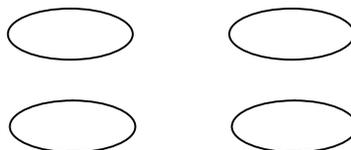
ثالثا: مراحل تشكل العناقيد

يتم تشكل العناقيد بأربعة مراحل، كما يلي⁴:

1. مرحلة ما قبل العنقود:

حيث تتواجد صناعات متفرقة لا ترتبط بأي علاقات تكاملية فيها بينها، ويوضح الشكل الآتي:

الشكل رقم 06: ما قبل مرحلة العنقود



المصدر: فريق التنافسية الأردني، التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، مرجع سبق ذكره، ص: 05

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص: 126-127.

² فريق التنافسية الأردني، التنافسية وتجربة الأردن، مرجع سبق ذكره، ص: 05-11.

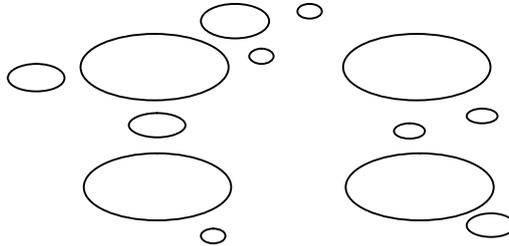
³ نسيم محمد الرححلة، مرجع سبق ذكره، ص: 05-11.

⁴ فريق التنافسية الأردني، التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، عمان، 2001، ص: 05-09.

2. مرحلة العناقيد الناشئة:

حيث تبدأ تظهر إلى جانب الصناعات الرئيسية بعض الصناعات الداعمة والمساندة، دون أن يكون هناك ارتباط فيما بينها، (انظر الشكل الآتي):

الشكل رقم 07: مرحلة العناقيد الناشئة

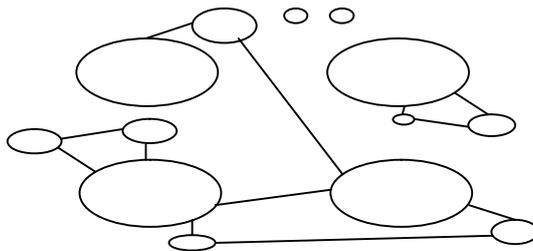


المصدر: فريق التنافسية الأردني، التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، مرجع سبق ذكره، ص: 06

3. مرحلة توسع العناقيد:

حيث تبدأ الصناعات الرئيسية في الترابط بينها وبين الصناعات الداعمة لها، وبينها وبعض الصناعات الرئيسية الأخرى، (انظر الشكل الآتي):

الشكل رقم 08: توسع العنقود

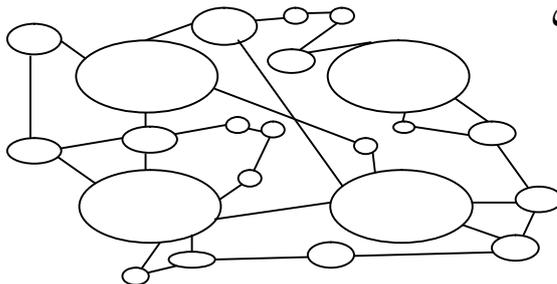


المصدر: فريق التنافسية الأردني، التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، مرجع سبق ذكره، ص: 07

4. مرحلة العنقود المتكامل:

حيث يحدث الترابط والتكامل بين كل هذه الصناعات في الاقتصاد الوطني، (انظر الشكل الموالي):

الشكل رقم 09: مرحلة العنقود الكامل



المصدر: فريق التنافسية الأردني، التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، مرجع سبق ذكره، ص: 08

ومن أمثلة العناقيد المتكاملة، نجد ذلك في العديد من دول العالم، ونذكر بعضها منها في الجدول التالي:

جدول رقم 01: أمثلة على العناقيد المتكاملة في العالم

أنواع العناقيد	البلد
المصانع، الكيماويات، السيارات	ألمانيا
الإعلام، صناعة الطائرات، معدات الإنشاء	الولايات المتحدة
الألات الأوتوماتيكية، السيارات، أجهزة الفاكس	اليابان
السيراميك، الأحذية، المعدات	إيطاليا
الموز	الإكوادور
الماس	جنوب إفريقيا

المصدر: فريق التنافسية الأردني، التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، مرجع سبق ذكره، ص: 09

رابعاً: آلية تشكيل العناقيد

يتم تشكيل العناقيد في شتى الأنشطة الاقتصادية وفق الآلية التالية¹:

1. تحديد النتائج المتوخاة:

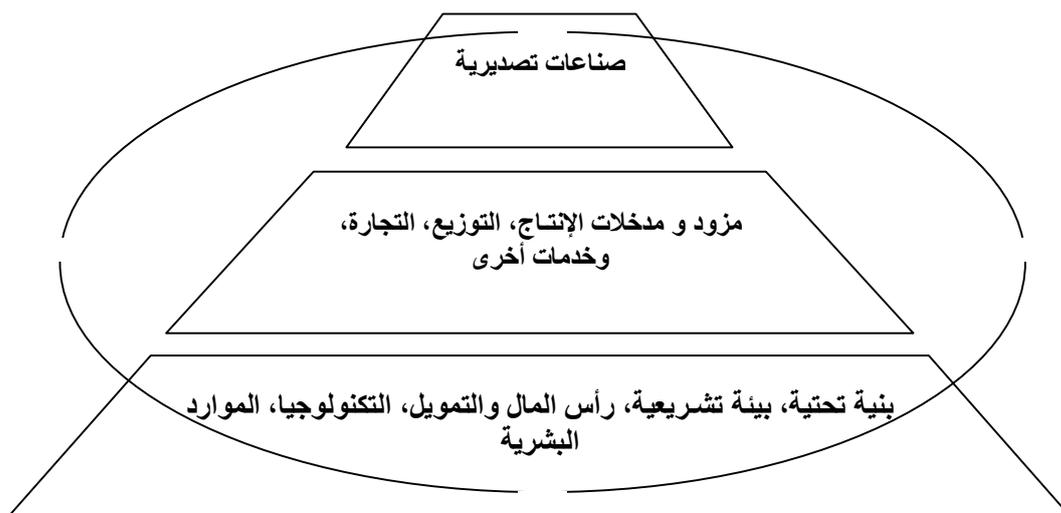
وهي تتكون من العناصر التالية:

- تطوير المنتج من خلال دفع عملية الإبداع إلى الأمام؛
- ترشيد التكاليف من خلال وجود موردين محليين بالقرب من أماكن الإنتاج؛
- تأهيل وتدريب العمالة؛
- الحصول على التمويل؛
- تنوع الأعمال والحفاظ عليها؛
- تزويد منتجات وخدمات التدريب.

2. تحديد طبيعة العلاقات في العنقود:

ويحددها الشكل الآتي:

الشكل رقم 10: طبيعة العلاقات في العنقود



المصدر: فريق التنافسية الأردني، التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، مرجع سبق ذكره، ص: 11

¹ فريق التنافسية الأردني، التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، مرجع سبق ذكره، ص: 10-18.

د. رسم طبيعة العلاقات المطلوبة لكل نتيجة:

كما يمثلها الجدول الآتي:

الجدول رقم 02: العلاقات بين النتائج

التعاون غير الرسمي	التعاون الرسمي	التعاون العمودي	طبيعة العلاقات النتائج المتوخاة
		البحث والتطوير	تطوير منتج جديد
			تقليل التكاليف
			تطور وسط العمالة
			الحصول على التمويل
			تنوع الأعمال والحفاظ عليها
			تزويد منتجات وخدمات التدريب

المصدر: فريق التنافسية الأردني، التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، مرجع سبق ذكره، ص: 13

4. تقديم الدعم لتعزيز العلاقات والروابط: وذلك يكون بـ:

- إيجاد شبكة متخصصة من الهيئات الداعمة؛
- تقديم الدعم والتدريب للأفراد والمؤسسات: المحامين، المحاسبين... الخ؛
- التركيز على دعم كل من التجمعات الرسمية وغير الرسمية.

5. التعلم من واقع التطبيق: حيث تفتح تجربة كل بلد إمكانية تشكيل خطته وإعادة ترتيب أولوياته.

المطلب الثاني: أثر اقتصاد المعرفة في تعزيز التنافسية

التطور الاقتصادي الذي حدث خلال النصف الثاني من القرن العشرين، والمرتكز أساساً على التطور التقني والعلمي، والإستخدام المكثف لتكنولوجيا الاتصال والمعلوماتي، قد أدى إلى ظهور مفهوم جديد يعرف بالاقتصاد المعرفي، حيث تلعب المعرفة فيه دوراً محورياً في توليد الثروة، وتمثل شكلاً من أشكال رأس المال، كما أن تراكمها يعتبر محركاً ودافعاً للنمو الاقتصادي (مثل النموذج الهندي الذي سوف نراه لاحقاً).

أولاً: مفهوم اقتصاد المعرفة

أطلقت العديد من المصطلحات على الاقتصاد الجديد: اقتصاد المعرفة (Knowledge Economy)، أو الاقتصاد الرقمي (Digital Economy)، اقتصاد المعلومات، اقتصاد اللاملموسات... وغيرها. وإذا أخذنا مصطلح اقتصاد المعرفة، نلاحظ أنه مكون من شطرين: اقتصاد ومعرفة. فماذا يقصد بالمعرفة؟، المعرفة تتكون من البيانات (Data)، والمعلومات (Information)، والإرشادات والابتكار، أو مجمل البنى الرمزية التي يحملها الإنسان أو يمتلكها المجتمع¹.

ويقصد بالمعرفة في ظل الاقتصاد الجديد: «تلك التي يتم إنتاجها من طرف قطاع متخصص عبر وظيفة الإنتاجية، تمزج العمل المؤهل برأس المال، وأن ناتج هذا القطاع يتمثل في المعلومة المعرفية التي يتم تداولها في السوق على حد قول Arrow، فالأمر لا يتعلق بالمعرفة بمعناها الواسع، وإنما بمعرفة ذات طبيعة خصوصية، سواء كانت مدخلاً Input، أو مخرجا Output، فالأفكار قد تتركب وتستخدم لتعطي أفكاراً جديدة»².

¹ Dominique Foray, L'économie de la connaissance, La DECOUVERTE, Paris, 2000, P : 07.

² محسن الخضيري، اقتصاد المعرفة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ط: 01، 2001، ص: 08.

وإذا أردنا أن نعرف اقتصاد المعرفة، نقول بأنه: «فرع جديد من فروع العلوم الاقتصادية يقوم على فهم الدور المعرفي للمال البشري في تطوير الاقتصاد، فهو مبني على إنتاج المعرفة واستخدام ثمارها وإنجازاتها، أو بالأحرى استهلاكها اقتصادياً، وبذلك تشكل المعرفة بمفهومها الحديث جزءاً أساسياً من ثروة ورفاهية المجتمعات المتطورة»¹.

ثانياً: أهم سمات اقتصاد المعرفة

- إنهما ما يميز الاقتصاد الجديد، أو اقتصاد المعرفة، ما يلي²:
- يعيش العالم اليوم ثروة تقنية متجددة ومتسارعة ومستمرة، وذلك في كل مجالات الحياة؛
 - تمثل تقنيات المعلومات والاتصالات حجر الزاوية في التطور التقني والإنتاجي المعاصر؛
 - تتجمع التقنية العالية في أيدي مجموعة قليلة من الدول التي تحقق من خلالها عوائد خيالية، تسمح لها بزيادة الفجوة بينها وبين الدول الفقيرة، وتمارس من خلالها السيطرة على الأسواق؛
 - تسهم المعرفة والتقنية بشكل كبير في بناء وتطوير القدرات التنافسية للشركات والدول؛
 - انتشار ظاهرة المعاملات التجارية الإلكترونية (E-commerce)؛
 - تطبيق أساليب التعليم الإلكتروني (E-Learning)؛
 - تعامل البنوك من خلال ما يعرف بالأساليب الإلكترونية (E-Banking)؛
 - تحول الكثير من الدول إلى نظم الحكومة الإلكترونية (E-Couvrement)؛
 - انتشار مفهوم إدارة الموارد البشرية الإلكترونية (E.HR Management).

ثالثاً: دور اقتصاد المعرفة في بناء القدرات التنافسية الدولية

شهد الربع الأخير من القرن العشرين أعظم تغير في حياة البشرية، وهو التحول الثالث بعد ظهور الزراعة والصناعة، وتمثل بثورة العلوم والتقنية فائقة التطور في المجالات الإلكترونية والنوية والفيزيائية والبيولوجية والفضائية، وكان لثورة المعلومات والاتصالات دور الريادة في هذا التحول، حيث أصبحت المعرفة والمعلومات مورداً أساسياً من الموارد الاقتصادية، وأصبحت مكملًا للموارد الطبيعية، وشكلت العنصر الأساسي في النمو الاقتصادي، حيث بلغ حجم السوق العالمية للخدمات المعلوماتية عام 2000، حوالي تريليون دولار³، وفي ظل هذه البيئة العالمية لا يمكن لأي بلد من البلدان أن يظل إلى الأبد سوقاً رائجة للبلدان المتقدمة، تصدر موادها الخام بأسعار رخيصة، وتستورد بالمقابل بضائع مصنعة بأسعار غالية، بالإضافة إلى أن الاعتماد على الآخرين يتضمن محاذير سياسية واقتصادية، فنحن نعيش في أيامنا هذه حصاراً اقتصادياً تفرضه البلدان المتقدمة على الكثير من البلدان النامية التي لا تسايرها في سياساتها الخارجية، ومن هنا يكون من الضروري إنشاء صناعات محلية منافسة والعمل على نوع من الاكتفاء الذاتي، خصوصاً في ظل ما يلي:

1. تراجع الصناعة التقليدية لصالح المعلوماتية:

إن الصناعات التقليدية مثل الحديد والصلب والنسيج... وغيرها، هي في انحدار مستمر مقارنة بنمو النوع الجديد من الإنتاج الإلكتروني والمعلوماتية التي يقوم عملها على السرعة والتعقيد، فالذي نعيشه الآن هو تحول من تصنيع يعتمد على عمال غير ماهرين إلى صناعة تعتمد على المعلومات مع مهارات عالية في الاقتصاد⁴.

ويظهر هذا التراجع جلياً في بنية اقتصاديات الدول المتقدمة، التي تحولت من التصنيع إلى إنتاج المعلومات وتخزينها ومعالجتها وتوزيعها، وتراجعت فيها مكانة الصناعات الثقيلة والخفيفة لتحتل الصناعات المعنية بقطاع

¹ رمضان بطور، مجتمع المعرفة ودوره في إنجاح سيرة الاندماج في الاقتصاد الرقمي، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 04-05 ديسمبر 2007، ص: 06.

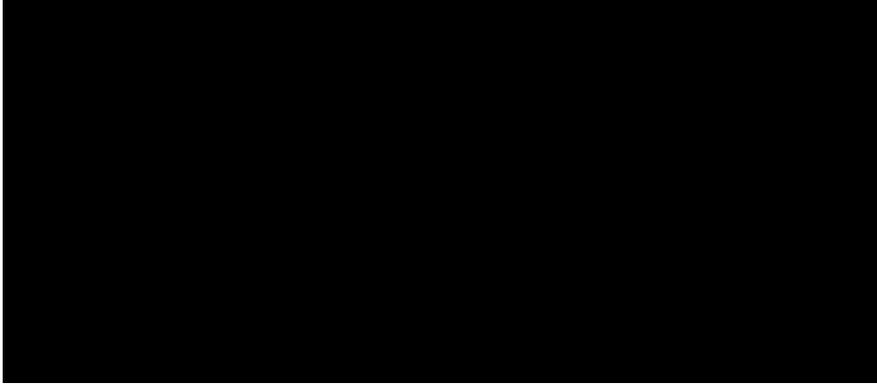
² محمد العربي غزي وحسين بلعجوز، الميزة التنافسية من الاقتصاد الصناعي إلى الاقتصاد الرقمي، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 04-05 ديسمبر 2007، ص: 05.

³ شراف براهيم، آليات تحقيق المزايا التنافسية في ظل رهانات النظام الرقمي الجديد، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 04-05 ديسمبر 2007، ص: 05.

⁴ رابع عرابية وجمعي عماري، دور المعرفة في انتشار الميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 04-05 ديسمبر 2007، ص: 10.

معلوماتية والاتصالات والتكنولوجيا الدقيقة مركز الصدارة في الاقتصاد من حيث مساهمتها في الدخل، ومن حيث الكفاءات البشرية التي تستقطبها، إذ تجاوزت في بعض المجتمعات ما نسبته 60% حسب ما يبينه الشكل الآتي:

الشكل رقم 11: تطور نسبة اليد العاملة في القطاعات الاقتصادية



المصدر: محمد أديب رياض الغنيمي، شبكات المعلومات: الحاضر والمستقبل، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 1999، ص: 12

2. تغير بنية العلاقات الاقتصادية الدولية:

أدت الثورة المعرفية والتكنولوجية إلى بروز ظاهرة التقسيم الدولي للعمل، كأن تشترك مجموعة من الدول في صنع منتج عالي الجودة والتكلفة، مثل: نموذج طائرة الكونكورد الأوروبية، وبالإضافة إلى ذلك أصبحت التكنولوجيا والتقنية تلعب دورا في طبيعة العلاقات الدولية، حيث أصبحت دول العالم تنقسم بحسب مستوياتها التقنية وارتباطاتها بظاهرة التقسيم الدولي للعمل إلى فريقين رئيسيين، هما¹:

- **المجموعة الأولى:** تضم الدول المتقدمة تكنولوجيا، والتي تثور لديها الحاجة أو مشروعاتها إلى نقل ما تتوصل إليه من ابتكارات في المجال التقني إلى غيرها من الدول، وهي تشمل في المقام الأول الدول الرأسمالية المتقدمة، وفي مرتبة ثانية دول الاتحاد السوفيتي سابقا؛
- **المجموعة الثانية:** نجد فيها الدول المتخلفة تقنيا، حيث لا تمتلك هذه الدول الوسائل التقنية التي تسمح لها بتأسيس مشروعاتها فيما تعتمد على قدراتها التقنية الذاتية، بالإضافة إلى ذلك فهي تنقر لجهاز فعال للبحث والتطوير، وتشمل هذه المجموعة جل دول العالم الثالث.

أيضا فقد تزامنت الثورة التكنولوجية والتقنية مع حركة تحولات اقتصادية كبرى رصدها العديد من المفكرين فيما يلي²:

- التحول من اهتمامات قصيرة المدى إلى الاهتمامات بعيدة المدى؛
- التحول من الاقتصاد الوطني المنغلق إلى الاقتصاد العالمي المفتوح؛
- التحول من استخدام التقنيات المحدودة إلى استخدام التقنيات العالية؛
- التحول من المجتمع الصناعي إلى مجتمع ما بعد الصناعة؛

3. تراجع الفكر التجاري التقليدي:

يربط الفكر التجاري التقليدي مفهوم التنافسية في التجارة الخارجية بين الدول بسعر صرف تفضيلي، أو ميزان تجاري إيجابي، أو صناعة مدعومة بالإضافة إلى معدلات تضخم متدنية، إلا أن التنافسية بمفهومها الحديث ترتبط بإرادة الدولة الساعية إلى رفع إنتاجية الموارد المتاحة، سواء كانت موارد بشرية أو مادية³.

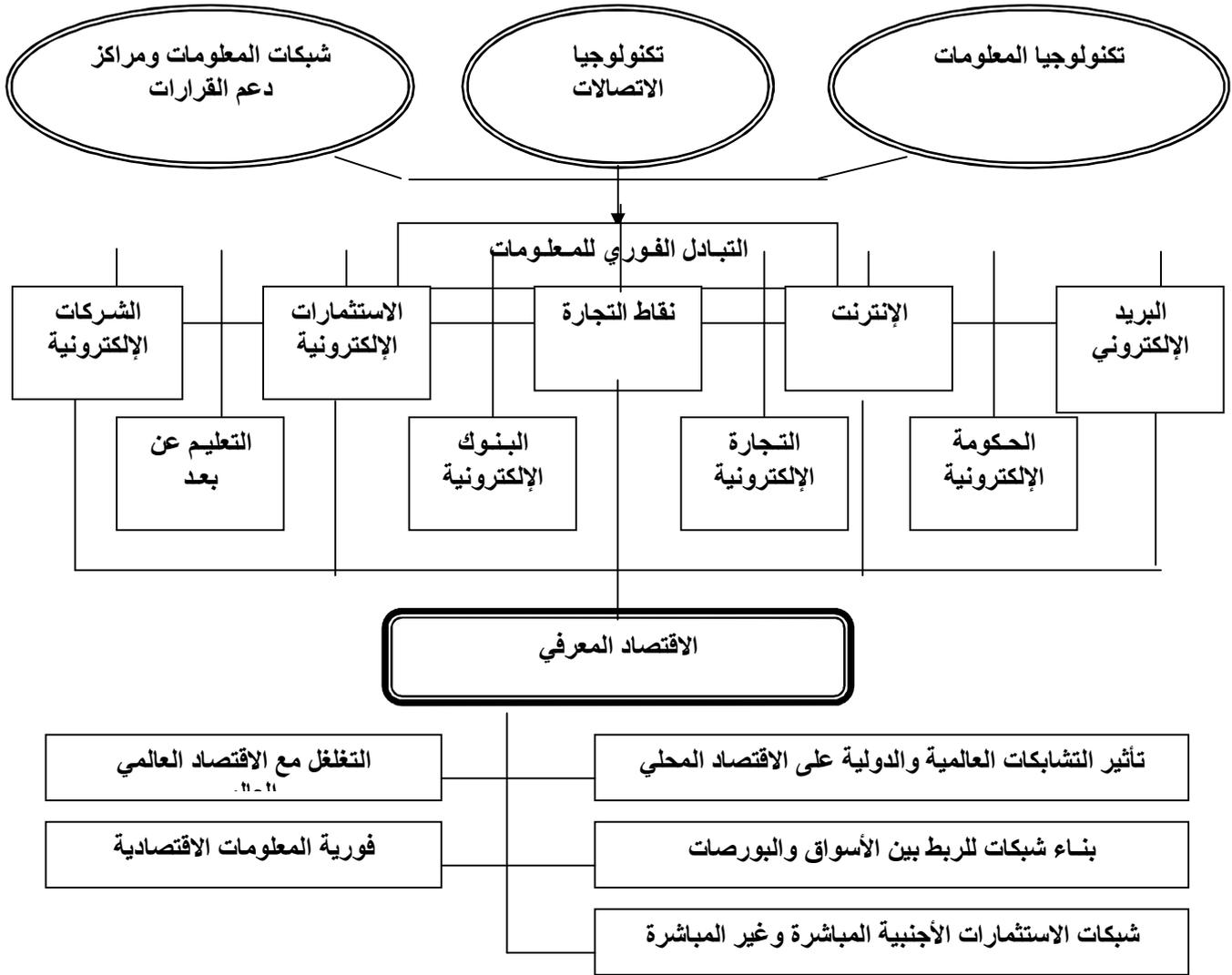
¹ هاني محمد دويدار، نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية بواسطة السرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1996، ص: 06.
² طيب سعد ومنور أوسرير، البعد التكنولوجي كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، 04-05 ديسمبر 2007، ص: 08.
³ حاج قدور قورين، الميزة التنافسية المتواصلة، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، 04-05 ديسمبر 2007، ص: 03.

وبذلك صارت المنافسة تقوم على الرأسمال الفكري، الذي يعد آخر مصادر الميزة التنافسية وأهمها لصعوبة تقليده وبطء تقادمه، وبذلك أصبح الرأسمال الفكري المعرفي هو المحرك الأساسي للرأسمال المادي في ظل اقتصاد قائم على المعرفة.

رابعاً: عناصر اقتصاد المعرفة

يتسم اقتصاد المعرفة بأنه اقتصاد وفرة أكثر من كونه اقتصاد ندرة، فالمعرفة تكتسب بالممارسة والاستخدام وتنتشر بالمشاركة¹. (والشكل رقم:12)، يبين لنا أهم العناصر المكونة لاقتصاد المعرفة:

الشكل رقم 12: عناصر اقتصاد المعرفة



المصدر: محمد تاقروت ومحمد منتاوي، الاقتصاد الرقمي وإشكالية التجارة الإلكترونية، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهماتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، 04-05 ديسمبر 2007، ص:06

خامساً: عوامل الاندماج في اقتصاد المعرفة

يتطلب التحول من اقتصاد مادي إلى اقتصاد لا مادي (Intangible)، الارتكاز على الرأسمال البشري، ويقتضي تبني إستراتيجية ذات شقين يكمل كل منهما الآخر: الزيادة في مصادر الإنتاج ونقل المعارف في المدى

¹ كمال منصور وعيسى حليفي، اندماج اقتصاديات البلدان العربية في اقتصاد المعرفة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، العدد 04، جوان 2006، ص: 54.

تطوير (كالتعليم، التكوين، البحث والتطوير)، من جهة، ومن جهة أخرى ظهور حدث تكنولوجي معتبر، و
عوامل الاندماج¹:

1. تكنولوجيا الإعلام والاتصال:

إن تشييد بنى تحتية (Infrastructure) تكنولوجية في إطار اقتصاد المعرفة، يكون أساسا للاستثمار في تكنولوجيا الإعلام والاتصال، كصناعة البرمجيات وصناعة معدات الإعلام الآلي، وبحسب جمعية الأمم المتحدة للعلوم والتكنولوجيا من أجل التنمية (UNCSTD)، اقترحت على الدول النامية كي تندمج في اقتصاد المعرفة أن تركز على جانب تكنولوجيا الإعلام والاتصال، بحيث إذا كان استعمال هذه الأخيرة بغرض إقامة بنى تحتية معلوماتية مكلفا، فإن عدم استعمالها يكون أكثر تكلفة.

2. التعليم:

في وقت مضى، كان ينظر للإنفاق على التعليم على أنه شكل من أشكال الاستهلاك، لكنه يعتبر اليوم استثمارا في رأس المال البشري وله أثر بالغ في التنمية الاقتصادية، وقد جاءت نظرية النمو الداخلي (endogène)، ونظرية الرأس المال البشري قبلها لتؤكد أثر الرأس مال البشري على النمو، وكمثال على ذلك، نظرية رأس المال البشري لـ"شولتز"، حيث بنى مفهومه لرأس المال البشري على ثلاث فرضيات أساسية، وهي²:

- النمو الاقتصادي الذي لا يمكن تفسيره بالزيادة في المدخلات المادية يرجع أساسا إلى الزيادة في المخزون المتراكم لرأس المال البشري؛
- يمكن تفسير الاختلاف في الإيرادات وفقا للاختلاف في مقدار رأس المال البشري المستثمر في الأفراد؛
- يمكن تحقيق عدالة في الدخل من خلال زيادة نسبة رأس المال البشري إلى رأس المال التقليدي، ويركز "شولتز" على عملية التعليم باعتبارها انتشارا لازما لتنمية الموارد البشرية، ويعتبرها شكلا من أشكال رأس المال طالما أنه يحقق خدمة منتجة ذات قيمة اقتصادية، بالإضافة إلى أن هناك آخرين أسهموا في دراسة رأس المال البشري وأثر الاستثمار فيه على النمو، مثل: إسهامات "بيكر"، إسهامات "مينسر" وإسهامات "أودبورن".

3. البحث والتطوير:

تنتشر في اقتصاديات المعرفة مخابر البحث والتطوير، وتولي لها الحكومات أهمية بالغة باعتبارها القلب النابض للتقدم التكنولوجي، و يقصد بالبحث (Recherche)، متابعة نقلة تكنولوجية رئيسة في ميادين حديثة، فهو إذن تعمق في المعرفة، أما التطوير (Développement)، فهو تطبيق المعارف التكنولوجية في مجال معروف مسبقا، وبالتالي فهو توسع في المعرفة، والدخول في اقتصاد المعرفة يقتضي الاهتمام بمراكز البحث العلمي ورفع نسبة الإنفاق على مشاريع البحث والتطوير، إذ تعتبر هذه النسبة كمؤشر ضمن مجموعة مؤشرات اقتصاد المعرفة، وتجدر الإشارة هنا إلى أن إنفاق الولايات المتحدة الأمريكية في ميدان البحث العلمي والابتكار يفوق إنفاق الدول المتقدمة الأخرى مجتمعة، مما جعل الاقتصاد الأمريكي الأكثر تطورا وديناميكية في العالم، (بلغ إنفاق الدول الغربية في هذا المجال 360 مليار دولار عام 2000، كانت حصة الولايات المتحدة الأمريكية وحدها 180 مليار دولار).

سادسا: عوائق الدخول في اقتصاد المعرفة

- هناك مجموعة من الأسباب يؤدي تواجدها إلى صعوبة في الدخول إلى اقتصاد المعرفة:
- وضعية البيئة القانونية التي لا تتناسب مع اقتصاد المعرفة في كثير من الدول، خصوصا في الجانب الذي يتعلق بحماية حقوق الملكية الفكرية³؛
- التمويل غير الكافي لبحوث الاتصالات والمعلوماتية، وهو ما يؤدي إلى الاعتماد المتزايد على الخبرات الأجنبية؛

¹ فويدر بوطالب وفيسل بوطيبة، الاندماج في اقتصاد المعرفة: الفرص والتحديات، الملتقى الدولي حول: التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، ص: 256-257.

² عثمان بوزياني، اقتصاد المعرفة: مفاهيم واتجاهات، الملتقى الدولي حول: التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، ص: 244.

³ كمال منصور وعيسى خليفي، مرجع سبق ذكره، ص: 64.

تمثل هجرة الأدمغة نزيفا حقيقيا يكبد البلد الأصلي خسائر اقتصادية جد معتبرة، لأن النفقات المخصصة للاستثمار في الرأسمال البشري لم يجن منها البلد الأصلي العائد المنتظر، والمفارقة الكبيرة هو أن الدول المتقدمة وضعت خططا لاستقطاب العقول من الدول النامية في سياق تسريع اقتصاد المعرفة لديها، في حين أن الدول النامية عجزت عن وضع حد لهذا النزيف¹؛

- الفجوة التكنولوجية التي أصبحت تتعاظم بين الدول المتقدمة والدول النامية.
- لم يعد اللاتوازن بين الدول المتقدمة والدول النامية على مستوى التكنولوجيا محصورا على قطاع معين، بل أضحى شاملا وعمما، وذلك نظرا للتداخل التقني الذي وفرته الرقمنة، (مميعة بذلك الحدود فيما بينها)، وأيضا لشدة الاندماج المعرفي نظرا للطبيعة الخاصة لتكنولوجيا المعلومات وتعاظم دورها كقاسم مشترك بين المجالات العلمية والتكنولوجية المختلفة.

المطلب الثالث: أثر التكامل الاقتصادي بين الدول في تعزيز القدرات التنافسية الدولية

تسير العلاقات الاقتصادية الدولية في عالمنا المعاصر في اتجاهين يتفاعلا معا ويبدوان متعارضين في آن واحد: مسار العولمة وما يندرج في إطارها من تحرير وتدويل للتجارة الخارجية، ومسار الإقليمية والتكتلات الاقتصادية التي تندرج تحت إطارها من خلال إقامة كيانات متجانسة وفاعلة في الاقتصاد الدولي.

أولا: علاقة التكامل الاقتصادي بالتجارة الدولية

التكامل الاقتصادي هو: «عملية تغيير تدريجية تبدأ من بنية اقتصادية واحد إلى العديد من البنيات الاقتصادية المتكاملة، والتي تكون لها سياسة موحدة ومتناسقة مع عدم وجود أي حاجز²». وتكمن العلاقة بين التكامل الاقتصادي والتجارة الدولية في مدى تطور التجارة البينية بين الدول المتكاملة، وفي هذا الإطار تظهر عوامل نجاح أو فشل تكامل البلدان فيما بينها، كما أن تحقيق التكامل يبدأ بعملية تحرير التبادل التجاري كما هو الحال للتكتلات الاقتصادية الموجودة، مثل الإتحاد الأوروبي، واتحاد ناقتا... وغيرهما، ومنه يمكن القول أن التجارة الدولية تكون حاضرة دائما في جميع الحالات المتعلقة بالتكامل وهو ما تتميز به الاقتصاديات الرأسمالية، ويقوم الأساس النظري للتكامل الاقتصادي على أساس أن حرية التجارة الخارجية بين الدول تتيح إمكانيات أكبر للتخصص وتقسيم العمل، وبالتالي الانتفاع من وفورات الحجم ومزايا الإنتاج الكبير، وهو ما يحقق أثرين مهمين نتيجة قيام التكامل، وهما³:

- **خلق التجارة:** يمكن أن يؤدي هذا الأثر إلى الاستعاضة عن الإنتاج غير الكفء الذي يتحقق لدى بعض الدول المتكاملة في مجالات معينة، وبهذا يتم اتساع الإنتاج بين الدول المتكاملة ومن ثم خلق التجارة، أي اتساع التجارة على أساس ما يتيح التكامل من سوق أوسع لمنتجات كل دولة من دول التكامل؛
- **أثر تحويل التجارة:** حيث أن التكامل بين الدول واعتماد بعضها على بعض من خلال تخصصها يؤدي إلى اعتمادها في تجارتها على بعضها البعض بدلا من الاعتماد على العالم الخارجي، وهو ما يعني تحويل الاعتماد في التجارة من العالم إلى هذه الدول بعضها مع بعض.

ثانيا: النتائج النظرية للتكامل الاقتصادي

- يهدف التكامل الاقتصادي إلى تحقيق جملة من الأهداف السياسية والاقتصادية والاجتماعية وغيرها، وما يهمنا هنا هو الجانب الاقتصادي⁴:

¹ قويدر بوطالب وفصل بوطيبة، مرجع سبق ذكره، ص: 258.

² مقدم عبيرات، التكامل الاقتصادي الزراعي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص: 13.

³ محمد عجيلة وآخرون، تحرير التجارة الدولية وأثره على مسيرة التكامل الاقتصادي العربي، الملتقى الدولي حول: التكامل الاقتصادي العربي: الواقع والأفاق، جامعة عمار تليجي، الأغواط، 17-19 أبريل 2007، ص: 93.

⁴ عمار عماري ونبيلة فالي، مقومات التكامل الاقتصادي العربي، الملتقى الدولي حول: التكامل الاقتصادي العربي: الواقع والأفاق، جامعة عمار تليجي، الأغواط، 17-19 أبريل 2007، ص: 131.

الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل بين الدول المنضمة إليه: وذلك نتيجة لحرية التبادل وانعكاس عناصر الإنتاج بين هذه الدول؛

- الحصول على مزايا الإنتاج الكبير: حيث أن اتساع حجم السوق يتشجع على توجيه الاستثمارات توجيهها اقتصاديا سليما؛
- رفع مستوى رفاهية المواطنين: وذلك أن التكامل يمكن المستهلكين من الحصول على السلع الاستهلاكية بأقل أسعار ممكنة، نظرا لإزالة الرسوم الجمركية من جهة، وتخفيض تكاليف الإنتاج الناتجة عن توسيع رقعة السوق من جهة أخرى؛
- التقليل من الاعتماد على الخارج: وهذا يؤدي إلى محدودية التأثير بالتقلبات الاقتصادية والسياسية التي تحدث في التجمعات خارج هذه المنطقة؛
- تنوع فرص الاستغلال للموارد وزيادة قابلية استخدامها في ميادين الإنتاج المختلفة؛
- تعزيز القدرة التفاوضية بين الدول الأعضاء، وبين العالم الخارجي بحسب قوة التكامل فيما بينها؛
- زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

ثالثا: أهمية التكامل الاقتصادي بالنسبة للقدرات التنافسية الدولية

نستطيع أن ندرك علاقة وأثر التكامل الاقتصادي بالقدرات التنافسية الدولية من خلال إدراك وتحليل العلاقة ما بين التكامل الاقتصادي وبعض المتغيرات الأخرى المحددة للتنافسية الدولية، كالاستثمارات، تحرير التجارة، النمو الاقتصادي، الإنتاجية والرفاهية، ويتبين ذلك كما يلي:

1. حتمية التكامل الاقتصادي لجميع الدول:

- أصبح التوجه نحو الإقليمية سمة من سمات العولمة، وصار ينظر إليه كعلاج للمشكلات على الصعيد الدولي، وذلك في إطار جديد يتمثل في تزايد التجارة العالمية عن طريق إزالة العوائق الجمركية وغير الجمركية، وتحرير الترتيبات الإقليمية القديمة، ويبلغ عدد التجمعات اليوم حوالي 100 تجمع، منها 29 تجمعا ظهر منذ 1992، ويلاحظ أن غالبية أعضاء المنظمة العالمية للتجارة 131 عضوا ينتمي إلى واحد (54 بلد)، أو أكثر من هذه التجمعات¹. ومن أهم الحقائق التي تميز التكتلات الاقتصادية في زمن العولمة²:
- لا تهدف هذه التكتلات إلى تعويض نواقص العمل داخل الإطار القومي الضيق، بقدر ما تطمح للاستفادة من مزايا التدخلات الإستراتيجية بين دول مجاورة وقطاعات متكاملة، وبالتالي توظيف قوانين اقتصاديات السلم والحجم الإقليمية المتوفرة؛
- بقدر ما تزامنت هذه التكتلات مع العولمة، فإنها تعطي انطبعا بتدرجية الانخراط في العولمة على اعتبار أنه لا إمكانية الفعل في العولمة إن تمت وفق معطيات قطرية مشتتة؛
- أدوات العولمة الاقتصادية والتجارية تغض الطرف عن ممارسة هذه التجمعات الحمائية ومنح بعضها البعض شروطا تفضيلية لا تمنح لسواها؛
- حدة الصراع بين التكتلات الاقتصادية، حيث لا تستطيع دولة بمفردها أن تقوم بحماية نفسها إزاءه، ويظهر ذلك جليا بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي، مثل المبادرة الأمريكية لإنشاء كتلة إقليمية في الشمال الأمريكي كرد فعل للوحدة النقدية الأوروبية، وكذا قيامها بإقامة سوق شرق أوسطية، من أجل إبعاد أوروبا عن لعب أي دور عالمي، وإبقائها كمتغير تابع لواشنطن³؛

¹ وهيبه سليمي وآخرون، تفاعل التكتلات الاقتصادية والمستجدات العالمية، الملتقى الدولي حول: التكامل الاقتصادي العربي: الواقع والآفاق، جامعة عمار تليجي، الأغواط، 17-19 أبريل 2007، ص: 287.

² لطيفة بن بوب ونوال بن خالدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية كخطوة لدعم التكامل الاقتصادي العربي، الملتقى الدولي حول: التكامل الاقتصادي العربي: الواقع والآفاق، جامعة عمار تليجي، الأغواط، 17-19 أبريل 2007، ص: 373.

³ جمال عودة وهلال رحمون، المنطقة العربية صراع المصالح الاقتصادية، الندوة العلمية حول: التكامل الاقتصادي العربي كألية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 08-09 مايو 2004، ص: 01.

2. اختيار النموذج التكاملي المناسب:

تختلف أهداف الدول المتقدمة والدول النامية من وراء إقامة التكتلات الاقتصادية، ويعود هذا الاختلاف إلى عدم تجانس اقتصادياتها واتساع هوة التنمية ودرجة النمو بينها، فبالنسبة للدول المتقدمة فإنها تسعى إلى الاستفادة من عوائد الكفاءة الناجمة عن إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة الاقتصادية القائمة، خاصة وأن الصناعة في هذه الدول تتميز بالقوة والاستقرار لفترات طويلة جدا، وبالتالي دخولها إلى مشروع التكتل سيكون له أثر إيجابي على أداء اقتصادياتها بوجه عام، مع مزيد من الديناميكية والفعالية¹.

أما بالنسبة للدول النامية فهي لا تحقق هذه المكاسب بنفس هذا القدر، فقدراتها الصناعية تعد صغيرة بالنسبة للاقتصاد ككل، والمخططات التنموية على الخصوص، كما أن المكاسب الساكنة من خلال تسهيل تدفق التجارة الخارجية يعد أيضا صغيرا نسبيا، وهو ما يجعل الأهداف الرئيسية للدول النامية من وراء عملية التكامل تتلخص في جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والحصول على التكنولوجيا المتقدمة، وبالتالي فأهداف التكامل بالنسبة لها ليست أهدافا ديناميكية بقدر ما هي هيكلية، وهذه الملاحظة تفسر لنا أسباب تعثر تجارب التكامل لبعض الدول النامية عند قيامها بالتقليد الأعمى لنموذج التكامل لدى الدول المتقدمة، مثل نموذج "جاكوب فاينر (J. Viner)، حيث انطلق هذا الأخير من نظرية الرفاهية الاقتصادية والمزايا النسبية، ومن أن اتساع حجم السوق في ظل نظم اقتصادية تتبع الحرية الاقتصادية والمنافسة سيؤدي إلى تخصيص أفضل للموارد وإعادة التخصص وتقسيم العمل بين الأعضاء، وذلك طبقا لمبادئ المزايا النسبية²، وتكمن المشكلة الجوهرية التي تعاني منها هذه البلدان على عكس بلدان الجماعة الاقتصادية الأوروبية عند قيامها 1958، في قصور العرض فيها وليس الطلب، وبما أن البلدان الأوروبية كانت حينها تتمتع بقاعدة إنتاجية متينة، ما كان عليها سوى العمل على توسيع رقعة السوق الأوروبية بزيادة المنافسة وتنمية التبادل التجاري بين أعضائها.

وعليه، فإن نمو الإنتاج يجب دائما أن يسبق نمو التبادل التجاري، وإلا فإنه لا يمكن تحقيق النتائج المرجوة من التكامل الاقتصادي، وفي هذا الصدد يبرز نموذج التكامل الإنتاجي كأفضل بديل لهذه البلدان، نظرا لما يركز عليه من تعبئة للقدرات الإنتاجية، ويعمل هذا المنهج على تمهيد الأرضية لمراحل التكامل الاقتصادي في شكله التبادلي.

والواقع الفعلي يؤكد هذه الاستنتاجات، إذ تمت مراجعة وتغيير العديد من التجارب التكاملية بين الدول النامية، كالتعديل الذي أجري على المجموعة النقدية (حلف الأنديز Andean Pacte)، في أمريكا الجنوبية الذي أنشئ عام 1969، وعدلت سياسته في الثمانينات، من خلال التعديل الجديد لاتفاقية كارتاجينا الذي نص على إنشاء آلية جديدة لبرمجة التنمية الصناعية للسماح بالنهوض بالاستثمارات المشتركة في المشاريع، كما حصل تعديل على منظمة التعاون من أجل التنمية، التي ضمت كل من: إيران، تركيا والباكستان، إذ أكدت انتهاج أسلوب المستودعات المشتركة بعد أن فشلت في إزالة القيود الجمركية بينها، إلى جانب الانتقادات التي وجهت لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية الذي لم يحقق آمال الدول العربية في التكامل الاقتصادي³.

لذلك يرفض الكثير من الاقتصاديين، من أمثال: "ليندر" و "كينامورا" و "أوكويدي" و "كوبر" و "ماسيل"، صلاحية النظرية التقليدية للتكامل (نظرية خلق التجارة) لظروف الدول النامية، ويرون بأن هناك وسائل ومعايير أخرى غير الوسائل التقليدية لتقييم مشروعات التكامل بين الدول النامية، وتنبه هذه المدرسة الجديدة على أمرين هامين:

- يجب أن تستند مشاريع التكامل على المنهاج التنموي وليس على الأمور الخاصة بالتعريف الجمركية؛
- يجب أن ينصب التركيز على الآثار الديناميكية وليس على الآثار السنتاتيكية، عند تقييم فعالية مشروعات التكامل الاقتصادي بين الدول النامية.

¹ وهيبه سلمي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 287.
² شفيق بن ديب، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وأفاق افنماد الإقتصادي المغربي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص: 123.
³ بلقاسم زايري وهواري بلحسن، تحليل إمكانيات التكامل الاقتصادي العربي في ضوء النظرية الكلاسيكية والحديثة للتكامل الاقتصادي، الملتقى الدولي حول: التكامل الاقتصادي العربي: الواقع والأفاق، جامعة عمار ثلجي، الأغواط، 17-19 أبريل 2007، ص: 153.

3. أثر التكامل على الرفاهية والنمو:

- يؤثر التكامل الاقتصادي في التنمية الاقتصادية التي تنعكس على رفاهية المواطنين بالإيجاب، كما يلي¹:
يؤدي التكامل إلى نوع من التنسيق فيما يتعلق بمشروعات التنمية الإقليمية أو البنية الأساسية، (مثل الموانئ والطرق)، ويمكن من توظيف المشروعات في المناطق الأقل تقدماً حتى يمكن إعداد نوع من التوازن داخل منطقة التكامل، واتساع حجم السوق يؤدي إلى زيادة الاستثمار ومن ثم ارتفاع مستوى الدخل، وبالتالي زيادة الطلب الفعال على المنتجات وتحقيق مستويات معيشة مرتفعة ورفاهية اقتصادية، وهذا يساهم في تعزيز القدرة التنافسية الدولية؛
- تشير آراء كل من "تامبرجين (Tambergen)" و" ميد (Mead)" و"فاينر (Viner)"، بأنه كلما كبر حجم الاتحاد الجمركي، كلما أدى ذلك إلى زيادة الأثر الإنشائي نتيجة تقسم العمل الذي يؤدي إلى زيادة كفاءة تخصيص الموارد والإنتاج، ومن ثم زيادة الناتج الكلي الإجمالي والرفاهية؛
- يستطيع المستهلكون (في ظل التكامل) أن يحصلوا على سلع استهلاكية بأقل الأسعار، نظراً لإزالة الرسوم الجمركية من ناحية، وتخفيض تكاليف الإنتاج الناشئة عن توسع رقعة السوق من ناحية أخرى.

4. أثر التكامل على التجارة:

- تعتمد الآثار الساكنة للتكامل على الحجم النسبي للمكاسب الناتجة عن خلق فرص التجارة، والخسائر المترتبة على انحراف التجارة، كما يلي²:
تتحسن فرص التجارة عندما يستعيز عضو ما عن البضائع المنتجة محلياً بتكلفة عالية نسبياً قبل التكامل، ببضائع مستوردة من عضو آخر بتكلفة أقل نسبياً؛
- تتحسن فرص التجارة من خلال إعادة تخصيص الموارد السابق استخدامها، في إنتاج عالي التكلفة للسوق المحلية إلى إنتاج صادرات تتمتع بوصول تفضيلي إلى أسواق أعضاء آخرين؛
- تتحسن فرص التجارة عندما تكون اقتصاديات الأعضاء متنافسة قبل التكامل بدرجة كبيرة؛
- يحدث انحراف التجارة عندما يستعاض عن بضائع منخفضة التكلفة كانت تستورد سابقاً من العالم الخارجي بواردات أعلى تكلفة من الأعضاء الآخرين؛
- يقل انحراف التجارة إلى الحد الأدنى إذا كانت الحماية في البداية إما عالية جداً (وبهذا تتحقق مكاسب كبيرة من التخفيضات الجمركية)، وإما أن تكون منخفضة جداً (وبهذا يكون التشوه الذي تبدأ به قليلاً)؛
- ينخفض انحراف التجارة إذا كان أعضاء التكامل شركاء تجاريين مهمين قبل تكوين التكامل.

5. أثر التكامل على تحسين الإنتاجية:

- يؤدي قيام التكامل الاقتصادي وذلك بحسب درجة قوته وشكله، إلى إحداث التغيرات التالية على الإنتاجية، وإن بدرجات متفاوتة³:
زيادة الإنتاج المتحقق من خلال ما يمكن أن يحققه التكامل من توسع السوق وزيادة الطلب، ومن خلال قدرات أكبر وأوسع على التخصص وتقسيم العمل بين الدول الأعضاء؛
- الاستفادة من وفورات الحجم وذلك عن طريق وجود أحجام كبيرة للإنتاج نتيجة وجود فرص الاندماج بين المنتجين؛
- انخفاض تكاليف الإنتاج (نتيجة انخفاض تكاليف الواردات)، وهو ما يتيح تخصص الدول بإنتاج السلع والخدمات التي تتمتع بقدرة على إنتاجها وتصديرها؛
- يتيح التكامل فرصة المنافسة بين المنتجين، وبالتالي فإن قيد السوق المحلية لا يكون محددًا للاستفادة من عوامل الإنتاج المتوفرة في الداخل، بالإضافة إلى أنه لا يكون هناك هدر في الإنتاج يتمثل في عدم إمكانية تصريف الإنتاج المحقق في السوق الداخلي، كما يتيح أيضاً تلافي حصول احتكار في توفير السلعة سواء للمنتجين أو المستهلكين.

¹ لخضر مولاي وعبد الحميد بوخاري ، مرجع سبق ذكره، ص: 347.

² لخضر مولاي وعبد الحميد بوخاري ، مرجع سبق ذكره، ص: 347.

³ محمد عجيلة وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 92.

٥. أثر التكامل على تشجيع الاستثمارات:

- عادة فإن قيام أي شكل من أشكال التكامل الاقتصادي ترافقه سياسات تنسيقية بين الدول الأعضاء، تهدف إلى التعاون في مختلف الميادين وهو ما يسمح بقيام صناعات متكاملة ومترابطة وفقاً للأسس الاقتصادية؛
- اتساع حجم السوق يشجع على توجيه الاستثمارات توجيهها اقتصادياً سليماً، وإعادة تكوين الحركة الحرة للسلع ورأس المال والعمل من دولة لأخرى من خلال إزالة العوائق التي تحول دون ذلك؛
- هجرة رؤوس الأموال نحو المناطق الأقل تطوراً داخل التكتل بحثاً عن الربح، حيث يتيسر استغلال موارد جديدة في الزراعة والصناعة والخدمات¹؛
- تعتبر التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر مكملياً لبعضهما البعض، إذ الاستثمار يخلق التجارة والتجارة تجلب الاستثمار، وتؤكد تجارب الكثير من البلدان أن الاستثمار والتجارة ظلاً متلازمين، بل الأمر كذلك حتى في بعض حالات المديونية الخارجية²؛

المبحث الرابع: دور الحكومات في تدعيم التنافسية

إن التنافسية بمفهومها الحديث ترتبط بإرادة الدولة الساعية إلى رفع إنتاجية الموارد المتاحة، سواء كانت موارد بشرية أو مادية، وفي هذا المبحث سنتطرق إلى الدور الذي تقوم به الحكومات، ونستعرض بعض التجارب المختلفة لبعض الدول الناجحة في مجال التنافسية.

المطلب الأول: الإطار النظري لدور الحكومات

انطلاقاً من تعريف التنافسية الدولية أنها " قدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات التي تستوفي شروط الأسواق الدولية وفي نفس الوقت تسمح بتنمية المداخل الحقيقية"، يعكس هذا التعريف بشكل واضح أن الدول والمؤسسات الرسمية القائمة على تسيير شؤونها تتنافس فيما بينها مثلها في ذلك مثل المؤسسات من أجل الحصول على حصص دائمة في الأسواق، فصادرات أي بلد تتنافس مع صادرات بلدان أخرى لاقتحام أسواق معينة، كما تتنافس البلدان للحصول على أكبر حصة ممكنة من التدفقات المالية، سواء في شكل استثمارات أجنبية مباشرة أو استثمارات المحفظة أو قروض.

أولاً: الخطوات التي تتبعها الحكومات لتدعيم تنافسية اقتصادياتها

- يقترن المفهوم السابق برؤية الدول للتنافسية على أنها وسيلة لتحقيق رفاهية السكان، وبما يمكن أن تقوم به من سياسات من أجل أن تتنافس في المجالات التي تحقق ذلك، ومنه نستنتج أن دور الدولة أو الحكومة في تدعيم تنافسية اقتصادها، يتحدد عبر ثلاث مراحل كالآتي:
- **تحديد الموقع:** ونقصد به دراسة مقارنة لأداء الاقتصاد المحلي مع أداء الاقتصاديات التنافسية في المجالات المختلفة، (حجم الصادرات، الحصص من الاستثمارات، التقدم التقني... الخ)، وذلك من أجل إعطاء تقييم موضوعي للاقتصاد المحلي؛
- **دراسة أسباب التفوق وتحديد حجم الفجوة:** خاصة مع الدول المتقدمة، وذلك بدراسة مختلف مجالات السبق مثل: مدى التعليم، المؤسسات القانونية، البيروقراطية، الفجوة التقنية؛
- **تحديد هدف التساوي معهم ثم التفوق عليهم:** وذلك بتحديد المجالات التي تريد الدولة أن تحقق النجاح التنافسي فيها، ثم وضع السياسات المناسبة والمحددة بدقة في ظل الرؤية والدراسات والخطوات السابقة.

ربما يبدو هذا الكلام تبسيطاً للواقع أكثر مما ينبغي، ولكن تجارب الدول الناجحة في مجالات التنافسية خصوصاً تلك المحسوبة على البلدان النامية تؤكد أهمية الإجراءات السابقة، فـ"جاك أتالي" الذي كان رئيساً للبنك الأوروبي للتعمير والتنمية يقول في كتابه الألفية (Millenium): «إن البلد الذي يريد أن يكسب يبدأ بإجراء دراسة مدققة لعناصر المنافسة، ولا يكون الهدف عند ذلك هو السعي إلى الغلبة بل ما يسميه عالم الأعمال تحديد المواقع، إذ ينبغي

¹ وهيبه سليمي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 293..

² لظاهر زياتي ومحمد بوزيان، تحليل مقارن للتكامل الجهوي: أي دروس للعالم العربي، الملتقى الدولي حول: التكامل الاقتصادي العربي: الواقع والآفاق، جامعة عمار ثلجي، الأغواط، 17-19 أبريل 2007، ص: 363.

بلد تحديد من يشغلون المواقع الأولى في العالم في كل جانب من جوانب أدائهم الاقتصادي، ثم يقوم بقياس أدائه - ضوء أدائهم، ويسعى إلى فهم السبب في تفوقهم، ثم يحدد لنفسه في البداية هدف التساوي معهم، ثم التفوق عليهم¹.

ويتجسد دور الدولة في تدعيم تنافسيتها بين البلدان، في توفير بعض الشروط كما يلي²:

- تنص نظريات التجارة الخارجية، خاصة نظرية التجارة الإستراتيجية أن الدولة تتدخل لتشجيع بعض الأنشطة على توليد وفورات خارجية إيجابية، وكذلك تعمل على تحويل الأرباح من الاقتصادات الأجنبية إلى الاقتصاد المحلي، وذلك من خلال تقديم إعانات تنافسية لدعم البحث والتطوير في الصناعة، وإتاحة فرص التعلم للمؤسسات المحلية؛
- إيجاد بيئة اقتصادية كلية مستقرة تستند إلى معدلات تضخم منخفضة وتمويل عام ملموس ومعدلات ضريبية تنافسية؛
- إزالة كافة معوقات التجارة والمحافظة على تطوير أسواق عالمية مفتوحة وتنافسية؛
- إزالة كافة الأعباء غير الضرورية على الأنشطة الاقتصادية، خاصة تلك المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- جعل الأسواق تعمل بكفاءة من خلال التحرير الاقتصادي وتقديم الحوافز، من خلال إصلاحات الضرائب المفروضة على الدخول الشخصية وعلى المؤسسات.

ثانياً: تكييف دور الحكومة بحسب المرحلة التنافسية للبلد

كما أن دور الدولة في دعمها للتنافسية يختلف باختلاف مراحل تطور تنافسية الدولة، حيث يتقلص دور الحكومة تدريجياً كلما انتقلنا إلى مرحلة أكثر تقدماً، ويتعاظم في المقابل الدور المنوط بالقطاع الخاص لتعزيز تنافسية الاقتصاد، كما يلي³:

- دور الحكومة في الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية: يتمثل دور الحكومة في هذه المرحلة بتوفير الاستقرار السياسي والاقتصادي على المستوى الكلي، وتفعيل سياسة السوق بهدف الاستغلال الأفضل للموارد المتاحة؛
- دور الحكومة في مرحلة الانتقال نحو اقتصاد مبني على الاستثمار: في هذه المرحلة تركز الحكومة أولوياتها على البنية التحتية ونوعيتها (الموانئ، الاتصالات والطرق)، ووضع التشريعات اللازمة للاندماج في الاقتصاد العالمي.

الشكل رقم 13: دور الحكومة في المرحلة الانتقالية



- دور الحكومة في مرحلة الاقتصاد المعتمد على الاستثمار: في هذه المرحلة من النمو، على الحكومة والمؤسسات وأفراد المجتمع عمل ما بوسعهم للانتقال من الاعتماد على عوامل الإنتاج الأساسية إلى المتخصصة، وخلق البنية التحتية المناسبة لهذه المرحلة؛
- دور الحكومة في مرحلة الاقتصاد المعتمد على الابتكار: في هذه المرحلة المتقدمة تركز الحكومات والمؤسسات على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وعلى العنصر البشري المؤهل، والإنفاق على البحث

¹ لستر تارو، الصراع على القمة: مستقبل المنافسة الاقتصادية بين أمريكا واليابان، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، ص: 312.

² طارق نوير، مرجع سبق ذكره، ص: 10-07.

³ فرق التنافسية الأردني، الأردن رؤية 2020، دراسة في تقرير التنافسية العالمي 2001-2002، اللقاء الوطني الثالث، 3 آذار 2002، عمان، ص: 35-04.

والتطوير، (وجود نظام خصم ضريبي على المؤسسات التي تتفق على البحث والتطوير، مدى سهولة وصول الإنترنت إلى المدارس، الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا).

ثالثا: محاولة الحكومات للتحويل إلى المزايا التنافسية المستدامة

- في إطار تحويل المزايا النسبية إلى مزايا تنافسية، يتعين على الحكومات أن تلعب دورا قياديا هاما في دفع المؤسسات إلى الابتكار والتجديد، ويتمثل فيما يلي¹:
- التركيز على خلق عناصر الإنتاج المتخصصة، مثل ربط الأبحاث والتعليم والمعرفة بصناعات إستراتيجية مختارة، فتركيز الموارد العلمية والبحثية وليس تشتيتها هو الذي يحقق الميزة التنافسية؛
 - الرقابة المستمرة لآليات السوق وما تعطيه من إشارات، مع الإحجام عن التدخل لتغيير مسارها خاصة إذا كانت تعمل تحت ظروف طبيعية، فقد كان عزوف الحكومة اليابانية عن التدخل في قوى السوق إزاء انخفاض قيمة الدولار تحت إدارة الرئيس نيكسون من ناحية، وصددمات ارتفاع أسعار البترول في السبعينيات من ناحية أخرى، هي التي ولدت الضغوطات القوية على المؤسسات الصناعية اليابانية لتطوير طرق إنتاجها من أجل استيعاب هذه الصدمات، وهو ما أكسبها ميزات تنافسية حاسمة؛
 - تجنب السياسات التي تحد من المنافسة بين المؤسسات التي تشمل الصناعات المختلفة، فعنصر المنافسة هام جدا في دفع عجلة التجديد والابتكار، كما أن على الحكومات أن توجه جهود البحوث والتطوير إلى الميادين الجديدة؛
 - رسم الأهداف التي تؤدي إلى استمرارية الاستثمار، خاصة الاستثمار في تكوين المهارات البشرية والمعدات التقنية المتقدمة؛
 - تجنب إدارة التجارة الخارجية عن طريق الصفقات المتكافئة كلما أمكن ذلك، لأن الميزات التنافسية لا تتحقق إلا في أسواق دولية حرة تلهب فيها المنافسة جهود التطوير والتجديد والإبداع.

المطلب الثاني: تجارب بعض الدول في تعزيز قدراتها التنافسية الوطنية

سنركز في هذه الدراسة على التحليل القطاعي و التحليل الكلي، في استعراض تجارب بعض الدول في خلق وتعزيز القدرات التنافسية.

أولا: التنافسية الزراعية للبرازيل والأرجنتين

- تقدم هذه المقاربة وفق سياق اقتصادي كلي لتحليل التنافسية، وذلك ليس فقط على أساس الفوارق الناتجة عن التكاليف بين البلدين، لكن كذلك وفق مجموعة من العوامل خارج التكلفة، مثل: جودة المنتجات، شبكة التجارة والمبادلة، القدرة على تنظيم الزبائن، والقدرة على تكييف السياسات الزراعية والصناعية والخدماتية، ومختلف السياسات الاقتصادية الكلية الأخرى مع التغييرات والمستجدات الحاصلة في الأسواق الدولية، وفي هذه الجزئية نجد²:
- كانت للبرازيل دافعية وقابلية للنمو وفق إستراتيجية فعالة لتحرير أسواقها خلال السنوات الأخيرة، وخصوصا في المجالات الفلاحية والمنتجات الزراعية المحولة؛
 - حكومة الأرجنتين خلال نفس الفترة اتجهت أكثر فأكثر نحو اقتناص أو اغتنام ميزتها التنافسية في المجال الزراعي، واتخاذها كوسيلة لتمويل أنشطتها وبنية اقتصادها الوطني.

ويزعم أن الفلاحة الأرجنتينية ساهمت في المحافظة على تنافسيتها الدولية، ومنذ بداية الثمانينات، عملت البرازيل على غرار الأرجنتين على تطوير سياساتها، والقاسم المشترك بين البلدين من ناحية التنافسية الزراعية والتنافسية في المنتجات الزراعية الغذائية، يتجلى في الأرصد التجارية الموجبة والقابلة للارتفاع، مثلما هو مبين في الجدول الآتي:

¹ حاج فويدر قورين، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

² Jean-Pierre Bertrand & Guillermo Hillcoat, Brésil et argentine: la compétitivité agricole et agro-alimentaire en gestion. INRA, Paris, 1996, PP: 12-16.

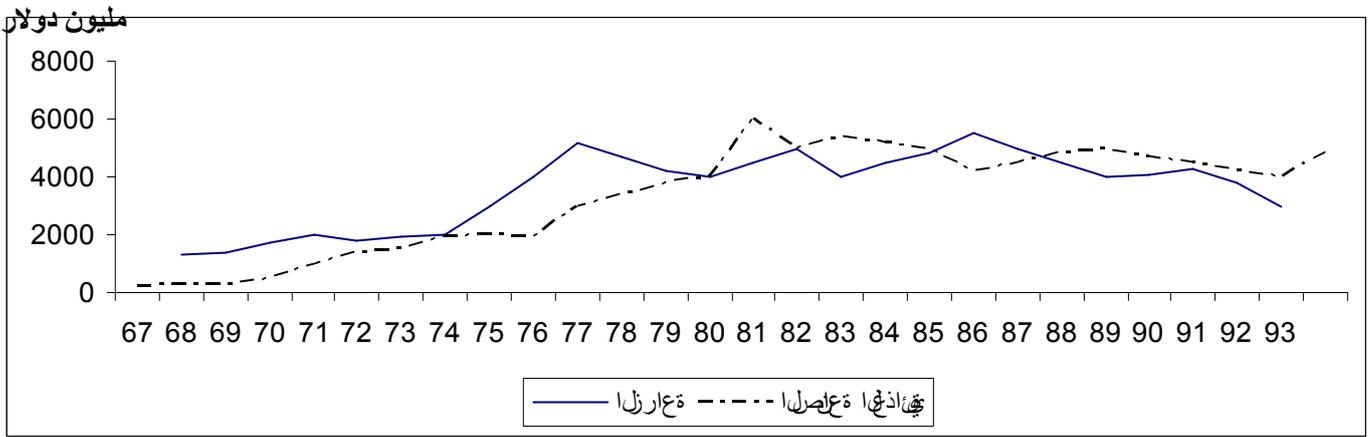
جدول رقم 03: رصيد تجاري كلي، ورصيد الزراعة والصناعات الغذائية للبرازيل والأرجنتين
الوحدة: مليار دولار

1992	1990	1988	1986	1984	1982	السنوات السكان
15.2+	10.7+	19.1+	8.3+	13.1+	0.8 +	البرازيل: رصيد كلي
9.8+	7.4+	9.7+	5.1+	8.9+	5.7+	رصيد الزراعة والصناعة والغذاء
1.15-	8.3+	4.2+	2.4+	4.0+	2.7+	الأرجنتين: رصيد كلي
7.0+	7.5+	5.7+	4.3+	5.9+	4.7+	رصيد الزراعة والصناعة والغذاء

المصدر: Jean-Pierre Bertrand & Guillermo Hillcoat, Op. Cit., P: 13

حيث بقيت الصادرات الزراعية بالنسبة للبلدين، لاسيما للأرجنتين مصدرا هاما في تكوين الاحتياطي الوطني من العملة الأجنبية، ومحددا أساسيا في تخصيص رصيد الصناعة الغذائية، ويمثل (الشكل رقم: 14)، تطور هذه الأرصدة بالنسبة للبرازيل.

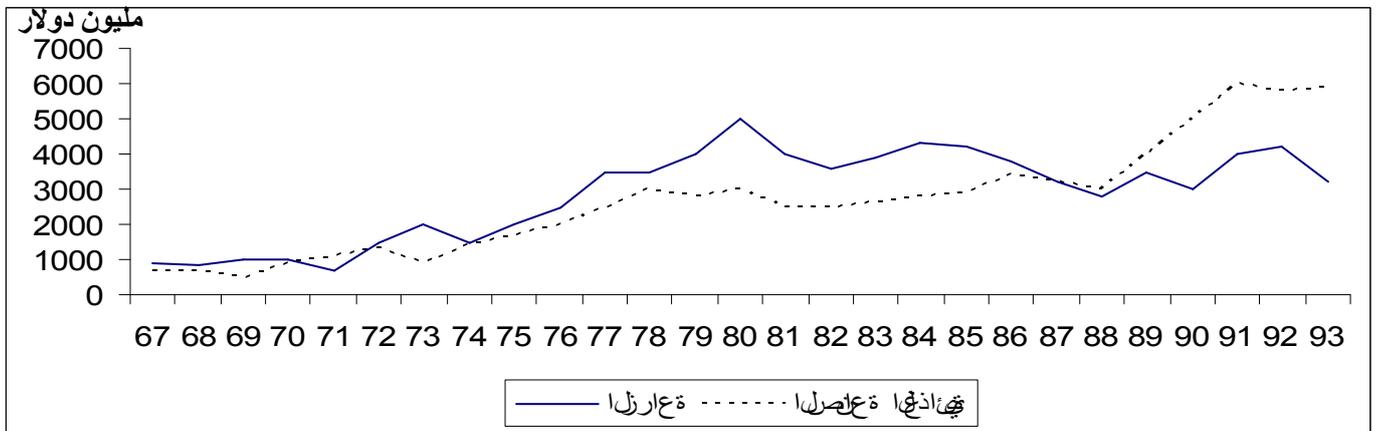
الشكل رقم 14: البرازيل- تطور الأرصدة الزراعية وأرصدة الصناعات الغذائية للفترة 1967-1992



المصدر: Jean-Pierre Bertrand & Guillermo Hillcoat, Op. Cit., P: 14

والشكل الموالي يمثل تطورها بالنسبة للأرجنتين.

الشكل رقم 15: الأرجنتين- تطور الأرصدة الزراعية وأرصدة الصناعات الغذائية للفترة 1967-1992



المصدر: Jean-Pierre Bertrand & Guillermo Hillcoat, Op. Cit., P: 14

و بذلك تعتبر التنافسية الزراعية وتنافسية الصناعات الزراعية والغذائية، خاصة الحبوب للبرازيل والأرجنتين مستديمة، وترجع العوامل المساعدة على ذلك إلى سببين رئيسيين هما:

- تنظيم الأسواق الداخلية في البلدين وكفاءة عالية، من حيث بنية الأسواق و تقليل الاحتكارات؛
- تدخل حكومة البلدين في حماية منتجاتها من المنافسة الاجنبية، والعمل على تدويلها في الساحة الدولية.

ثانيا: تجربة سنغافورة

تعتبر سنغافورة دولة قائمة في مدينة واحدة، لا تتجاوز مساحتها 648 كم²، ويقارب عدد سكانها 04 ملايين نسمة، ولقد تحصلت على استقلالها سنة 1965، وقد عانت كثيرا من شح المياه والافتقار إلى الموارد الطبيعية، وبالرغم من هشاشة اقتصادها فقد اتبعت سياسات اقتصادية أكثر انفتاحا على التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي، ونتيجة لذلك فقد ارتفع متوسط معدل النمو الاقتصادي السنوي إلى حوالي 10 % سنة 1980، وتجاوز 7 % في جميع السنوات منذ ذلك الحين، وتعتبر حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي من بين الأعلى في العالم¹. ومن أهم عوامل نجاح تجربة سنغافورة في احتلال أعلى المراتب التنافسية عالميا، وذلك بحسب تقارير التنافسية العالمية، نجد²:

- تشجيع التجارة الدولية، مما أدى إلى: رفع إجمالي صادرات سنغافورة من 8.2 مليار دولار أمريكي سنة 1970، إلى 19.7 مليار دولار أمريكي عام 1980، وحوالي 120 مليار دولار سنة 1995؛
- جذب الاستثمار الأجنبي بسبب البيئة الاقتصادية المتحررة، فقد تم تخفيض مستويات ضريبة الدخل للشركات من 40% في سنة 1986، إلى 26%، وهناك المزيد من الخطط لإجراء المزيد من التخفيضات، كما أن معاملة الشركات الأجنبية تكون بنفس معامل الشركات الوطنية من ناحية الامتيازات الضريبية، إضافة إلى أنه لا يوجد حد أدنى للأجور ولا يوجد تعويض على البطالة؛
- إتباع أسلوب تدرجي ومرن في التحول الاقتصادي، وإعادة صياغة السياسات كلما دعت الحاجة إلى ذلك، وذلك من أجل الاستجابة للظروف الدولية سريعة التغير.
- ينخرط في الهيئات الحكومية الرئيسية المعنية بالإستراتيجية الاقتصادية، مثل مجلس التنمية الاقتصادي السنغافوري ممثلين بارزين من القطاع الخاص في سنغافورة، إلى جانب المديرين التنفيذيين للشركات الأجنبية متعددة الجنسيات؛
- التركيز على التعليم والتكوين والاهتمام برعاية رأس المال الفكري، مما جعل سنغافورة تحتفظ بالريادة في الاقتصاد المعرفي؛
- التحسين المستمر في البنية التحتية الأساسية والتكنولوجية، مثل الموانئ والطرق والمطارات والاتصالات السلكية واللاسلكية، حيث تصدر سنغافورة بلدان آسيا في استخدام الحاسبات الإلكترونية؛
- تعتبر التجارة الإلكترونية متطورة جدا في سنغافورة، كما أن حقوق الملكية في سنغافورة محمية، ومعدلات القرصنة فيها تعتبر من بين الأدنى في دول آسيا.

ثالثا: التنافسية المعرفية للاقتصاد الهندي

كانت الهند إلى سنوات قليلة خلت أشبه بقلعة محصنة بالبيروقراطية والقيود المالية والاقتصادية والهيمنة الشديدة للقطاع العام على الاقتصاد، ولكن ضغوط العولمة جعلتها أكثر مرونة وأكثر انفتاحا، كما أدت خططها الاقتصادية بما فيها الخطة الأخيرة (2002-2007)، إلى نهضة صناعية ومعلوماتية شاملة، وهو ما أدى إلى تحقيق نمو اقتصادي واجتماعي سنوي كبير، فبعد أن كان نصف سكان الهند فقراء عام 1980، هبط هذا المعدل سنة 2007 إلى الربع تقريبا، و يوجد 300 مليون هندي يشكلون الطبقة الوسطى، ويتوقع أن يصبح معظم السكان في حالة اجتماعية جيدة في أفاق 2025³. والجدول الموالي يوضح نسب مساهمة القطاعات في الناتج القومي:

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص: 132.

² طارق نويري، مرجع سبق ذكره، ص: 18-19.

³ إبراهيم بورنان و عبد القادر شارف، النموذج الهندي في إقامة اقتصاد معرفي تنافسي، الملتقى العلمي الدولي حول: المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزاي التنافسية، جامعة حسبية بن بو علي، الشلف، 04-05 ديسمبر 2007، ص: 06-10.

جدول رقم 04: يوضح نسبة مساهمة القطاعات الاقتصادية من الناتج القومي لعام 2004

نسبة الزراعة إلى الناتج القومي	نسبة الصناعة	نسبة الإنشاءات	نسبة الخدمات
%32	% 22	% 06	% 40

المصدر: إبراهيم بورنان وعبد القادر الشارف، مرجع سبق ذكره، ص: 06. كما يوضح الجدول الآتي، أهم مؤشرات الاقتصاد الهندي في ظل تطبيق الإصلاحات.

الجدول رقم 05: أهم مؤشرات الاقتصاد الهندي

السنوات	-1990 1991	-1995 1996	-2000 2001	-2003 2004	-2004 2005	-2005 2006
نسبة مئوية						
معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي	5.6	7.3	4.4	8.5	7.5	9.0
نسبة عجز الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي	12.1	4.4	4.9	4.6	5.1	4.1
الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي	28.7	27.0	22.4	17.8	17.3	15.7
الدين قصير الأجل وأوراق المحفظة إلى الاحتياطيات	146.2	70	58.2	35.2	36.2	43.4
نسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي						
معدل الادخار	23.1	25.1	23.4	29.7	31.8	32.4
معدل الاستثمار	26.3	26.9	24.0	28.0	31.5	33.7
(مليار دولار)						
احتياطيات النقد الأجنبي	5.8	21.7	42.3	113.0	141.5	151.6

المصدر: إبراهيم بورنان وعبد القادر الشارف، مرجع سبق ذكره، ص: 21

نلاحظ مما سبق، أن الاقتصاد الهندي أصبح اقتصادا خدماتيا يعتمد على تكنولوجيا المعلومات بعد أن تراجعت الزراعة، إذ أصبحت تكنولوجيا المعلومات في الهند تشكل واجهة الاقتصاد الهندي الحديث، و تدر على البلاد حوالي 13 مليار دولار سنويا، ويحتل الاقتصاد الهندي المركز العاشر عالميا من حيث تبادل العملات، والرابع من حيث معدل القدرة الشرائية، كما سجلت الهند أعلى معدلات النمو السنوية عام 2003، إذ بلغت حوالي 8%.

ويرجع سر نجاح الهند في إقامة اقتصاد معرفي تنافسي إلى العوامل التالية:

- القوى البشرية المؤهلة: إذ تمتلك الهند ثاني أضخم مجموعة بشرية متخصصة في تكنولوجيا البرمجيات، ولا يسبقها سوى الولايات المتحدة الأمريكية؛
- تكلفة اليد العاملة منخفضة: إذ يتقاضون من 15-20% فقط مما يتقاضاه نظراؤهم الغربيين؛
- خطوط واسعة من الخدمات: حيث تستطيع الشركات الهندية أن تعرض خدمات عمل مكثف لتنفيذ أعمال برمجية كبيرة، وحتى أكثر أنظمة البرمجيات تطورا وتعقيدا؛
- مهارات الشركات الهندية في إدارة المشاريع: ويعكس ذلك حجم العقود والصفقات التي تبرمها، وهي بذلك تمتلك مصداقية كبيرة لدى أوروبا الغربية، والولايات المتحدة الأمريكية؛
- جودة الكوادر المتخصصة: حيث تخرج الجامعات الهندية والمعاهد الخاصة عشرات الآلاف من المتخصصين سنويا، والذي تستوعبهم الشركات الهندية وتدريبهم؛
- تسهيلات في البنية التحتية: حيث تستفيد شركات البرمجة الهندية من 500 وصلة معطيات تجارية عالية الجودة من مستوى (256-32 kbps)، وتستخدم الشركات هذه الوصلات لتبادل المعلومات مع زبائنهم في الخارج؛

- ثقافة مهنية عالية في مجال إدارة الأعمال:** حيث أن الثقافة الهندية في مجال الاقتصاد والأعمال تشبه مثيلاتها في البلدان الغربية، مما يسهل على الشركات الأجنبية إقامة فروع لها في الهند؛
- **دعم الحكومة:** تشجع الحكومة صناعة البرمجيات من خلال منح مكافآت مالية للمصدرين، بالإضافة إلى إجراءات أخرى تحفيزية، مثل الإعفاءات الضريبية والتي تصل إلى 10 سنوات للمجمعات التقنية، مثل المجمع الذي شيدته شركة "صن مايكرو سيستمز" والذي يضم 5000 مبرمج فني، إضافة إلى الإعفاء لمدة 10 سنوات للشركات العاملة في البحث العلمي؛
 - **جودة وتنافسية الصناعة الهندية:** تتحصل معظم الشركات الهندية العاملة في خدمات التطوير الخارجي على شهادات الجودة (الإيزو)، مما جعل ثلاثة أرباع شركات العالم المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات SEI-CMM متواجدة في الهند.

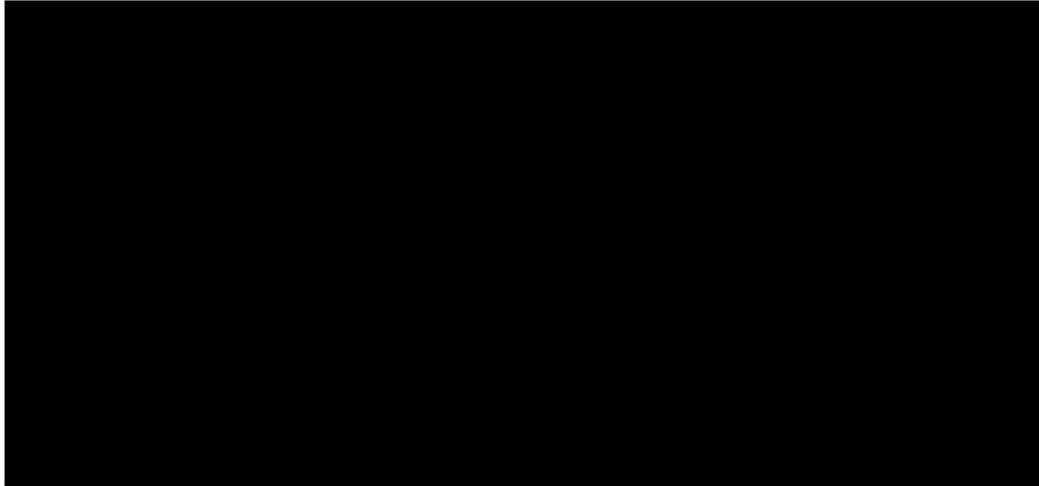
رابعا: تجربة تونس في دعم تنافسية اقتصادها

- في سبيل تطوير قدراتها التنافسية الوطنية، قامت تونس بوضع خطط وسياسات لاقتصادها بصفة عامة، ولقطاع النسيج على وجه الخصوص، ومنذ سنوات عديدة خلت، قامت بإجراء العديد من المفاوضات مع المنظمات الدولية، كان من نتائجها¹:
- الانضمام سنة 1990 إلى الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية (GATT)؛
 - التوقيع في جويلية 1995 على اتفاقية شراكة مع الإتحاد الأوروبي، والتي تحولت فيما بعد إلى منطقة للتبادل الحر؛
 - التوقيع في فيفري 1997 على اتفاقية ترمي إلى إنشاء منطقة للتبادل الحر في ظرف 10 سنوات؛
 - إبرام سنة 1998 وسنة 1999 اتفاقيات ثنائية مع: المغرب، الأردن، مصر، توضح ترتيبات الاتفاق الخاصة بالتبادل الحر العربي، وتنص على رفع سريع للتعريفات الجمركية بين تونس وهذه البلدان.
- فكان من نتائج هذه الاتفاقيات والتي تقف وراءها إرادة مصممة على الإنجاز أن تحقق ما يلي²:
- إجمالي الناتج المحلي بالملايير سنة 2006 حوالي 30 مليار دولار؛
 - الحصة من الناتج الإجمالي العالمي لنفس السنة 0.14%؛
 - المرتبة في مؤشر التنمية البشرية من أصل 177 دولة عام 2004، كانت 87؛
 - المرتبة في مؤشر التنافسية العالمية لعام 2007 من أصل 40 دولة، كانت 03؛
 - المرتبة في مؤشر التنافسية العالمية لعام 2007 من أصل 129 دولة، كانت 29؛
 - العلامة الممنوحة لتونس في مؤشر التنافسية لعام 2007 (من 1 إلى 7)، كانت 4.7.
- لا ننسى أن تونس حققت هذه النتائج الإيجابية في تقرير التنافسية العالمي بعدما قطعت أشواطاً من التطوير، وبعدها كانت في المرتبة السادسة عربياً عام 2005، أصبحت من المرتبة الأولى عربياً عام 2006 والمرتبة 37 من أصل 117 في تقرير التنافسية العالمي بعلامة 4.5.

وتعود هذه النتائج إلى علاقات تونس الاقتصادية الخارجية، حيث كانت من أول البلدان العربية التي انفتحت على الاستثمارات الخارجية في وقت كانت فيه بعض البلدان العربية الأخرى لا ترحب بهذا النوع من الاستثمار، والشكل التالي يوضح انفتاح تونس المبكر على الاستثمار الأجنبي:

¹ علي توفيق الصادق، مرجع سبق ذكره، ص: 235.

² المنتدى الاقتصادي العالمي، الملخص التنفيذي لتقرير التنافسية العالمي، 2007 (عربي).



المصدر: Institut d'économie quantitative, les cahiers DELEEQ, Tunis, 1992, P: 54

كما أنه في ظل انفتاحها على العالم الخارجي فإن أغلب الصادرات التونسية هي منتجات زراعية وغذائية، بالرغم من قلة مصادرها الطبيعية في ذلك على غرار بعض البلدان المنافسة الأخرى¹.

من كل ما سبقناه سابقا فإن تفحص تجارب التنافسية للدول، يمكننا من استخلاص بعض النتائج:

- تستطيع البلدان أن تحول المزايا النسبية التي تملكها إلى مزايا وقدرات تنافسية، وذلك إذا استوفت مجموعة من الشروط، منها: العمل على تدويل منتجاتها، واستغلال خاصية نمو التجارة العالمية التي توفرها العولمة (حالة البرازيل والأرجنتين)؛
- تفقر بعض البلدان إلى الموارد الطبيعية اللازمة، وبالرغم من ذلك اكتسبت تنافسية مهمة لاقتصادها عندما عملت على الاستفادة من التعاون الخارجي، و شجعت جذب الاستثمارات الخارجية (حالة تونس)؛
- تعتمد بعض البلدان على التأهيل البشري وعلى اقتصاد المعرفة في اكتساب القدرات التنافسية (مثل الهند)؛
- تعتمد بعض البلدان على موقعها الجغرافي كمعبر للتجارة العالمية، وعلى بنيتها القانونية، وإجراءات التجارة الخارجية، وأطر تحفيز الاستثمار الأجنبي، من أجل بناء تنافسيها الاقتصادية الوطنية (حالة سنغافورة).

المطلب الثالث: الأنماط غير التنافسية لبعض الدول

يرى الدكتور عبد السلام أبو قحف أن كل مقومات أو متطلبات تحقيق التنافسية على مستوى الدولة أو المؤسسة تتعارض مع نواتج التلوث والاعتراب الاقتصادي والإداري والتنظيمي، فمثلا إذا كانت البساطة تعتبر من بين العناصر التي تساعد في تحقيق التنافسية، فإن التعقيد الإداري يتعارض مع قواعد البساطة عادة.

أولاً: التلوث الإداري والاقتصادي

هو كل تغير يطرأ بصورة عمدية أو عرضية على أصل الأشياء أو الأفكار، ويؤدي إلى خلل في وظائفها، وأسبابه هي²:

- هامشية الدور الإعلامي لوسائل الإعلام وتحيزه؛
- الأزمات الاقتصادية والسياسية والثقافية؛
- عدم فعالية الدور الذي تلعبه أجهزة الرقابة على التكنولوجيات المستوردة، و المصنفات الفنية والإعلامية.

ثانياً: الاعتراب الإداري والاقتصادي

¹ M. Bachtta & autres, Compétitivité des produits agricoles tunisiens exportés et coût en ressource naturelles, Institut national de l'agronomie de Tunisie, Tunis, P: 106.

² عبد السلام أبو قحف، مرجع سبق ذكره، ص ص: 128-132.

- من حيث المفهوم يمكن عرض البدائل الآتية لتعريف الاغتراب بأبعاده الاقتصادية والإدارية¹:
- التخصص الدقيق الذي يسلب الفرد حريته (توكفيل)؛
- المجارة الهامشية (جولد)؛
- سلوك منحرف ناتج عن التعارض بين التطلعات والمسالك، أو الطرق المحققة لهذه التطلعات (ميرتون)؛
- اغتراب العامل هو اغتراب عن ناتج العمل والعمل نفسه (مارتن).

إذن، الاغتراب هو تعارض بين توجهات وأفكار الأفراد (عامل أو مدير أو رجل الأعمال)، وتوجهات الجماعة أو أفكارها في مختلف المجالات، ومن أهم مصادر الاغتراب:

- غياب المعرفة؛
- فقدان القدرة على التنبؤ بنتائج القرارات؛
- غياب الدافع؛
- عدم التكافؤ بين الوسائل والأهداف.
- انعدام التكامل في أنساق التنظيمات؛
- وبالنسبة لمظاهر الاغتراب التي تعتبر من معوقات التنافسية:
- البيروقراطية الشديدة، والتعقيد والبطء في إنجاز الأنشطة
- أشكال الفساد في الأجهزة الإدارية: الرشوة، المحسوبية، الابتزاز... التي تحكم إنجاز الأعمال والمعاملات؛
- الانخفاض في كفاءة وفعالية الأجهزة والإدارات الحكومية ومنظمات الأعمال؛
- التمسك بالشعارات دون المحاولات.

ثالثاً: بعض الأنماط غير التنافسية

ترتبط هذه الأنماط عادة بالنظريات التقليدية للتجارة الدولية المتعلقة بالمزايا النسبية، والتي لم تستوعب بعد أهمية المزايا التنافسية في التجارة الدولية، ونذكر بعض الأمثلة على ذلك²:

1. الاعتماد على الموارد الطبيعية:

عندما تربط الدول ثرواتها بمواردها الطبيعية، فإنها لا تألوا جهداً في الاعتماد على المصادر الطبيعية لزيادة ناتجها القومي، وبهذا الأسلوب فهذه الحكومات هو مساعدة المؤسسات من خلال الضغط على كلفة المدخلات بطريقة غير مجدية لتحسين استدامة الميزات النسبية للمؤسسات العاملة من خلال الدعم والحماية، وهو ما يؤدي بهذه الدول إلى أن تبقى خاضعة تحت رحمة تقلبات أسعار المواد الأولية في الأسواق الدولية، وهو ما يحول دون تحسين قدراتها التنافسية، أو تطوير تراكيب مدخلات إنتاج متقدمة تؤدي بدورها إلى درجات عالية من الإنتاجية، أو فتح الأبواب للابتكارات والاختراعات، كما أن هذه الحالة الأخيرة تجعل من الصعوبة بمكان على أية مؤسسة في أية دولة وضع إستراتيجية طويلة الأجل والاكتفاء بمحاولة تسويق إنتاجها من خلال المنافسة بالسعر، وهو ما يدفع المؤسسات إلى محاولة تقليل التكاليف، لاسيما من خلال الضغط على أجور العمال، مما ينعكس سلباً على مستويات المعيشة.

2. سياسة الدعم والحماية:

ومفادها هو تبنى المؤسسات لاستراتيجيات معتمدة بشكل أساسي على الدعم الحكومي، مما قد يلحق بها الضرر على صعيد المنافسة بين الصناعات الإقليمية والعالمية، وذلك عندما تتخلى الحكومات عن هذه السياسات كنتيجة لتطبيق الاتفاقيات الدولية التي تمنع أشكال الحماية والدعم.

3. ضعف التكامل بين الأنشطة الإنتاجية:

يحدث التكامل الأمامي عندما تقوم المؤسسات ببعض الأنشطة التي تلي العملية الإنتاجية الرئيسية التي تقوم بها للوصول إلى المستهلك النهائي، وكلما قامت المؤسسات بعدة مراحل إنتاجية متتالية، كلما كانت القيمة المضافة

¹ المرجع نفسه، ص: 128-130.

² فريق التنافسية الأردني، التنافسية وتجربة الأردن، مرجع سبق ذكره، ص: 15-09.



منتجات هذه المؤسسة مرتفعا مقارنة بحجم مبيعات تلك المؤسسة، فالتكامل بين الأنشطة يؤدي إلى خلق منتج ذات قيمة مضافة عالية.

4. عدم القدرة على تحديد الموقع النسبي للصناعة بين المنافسين:

إن عدم المعرفة بقدرات الآخرين يضعف بشكل كبير السياسات والإستراتيجيات التي ستقدم عليها المؤسسات في المستقبل.

5. الدفاعية:

تأخذ الدفاعية شكلا من أشكال الحوار أكثر ما يكون بين الحكومة والقطاع الخاص، وعادة ما تأتي على شكل حلقة من اللوم تؤدي إلى تفاقم الخلل وليس القضاء عليه، وينشأ الحوار الدفاعي من خلال اختيار كل طرف من الأطراف المتحاوره جزء من المعلومة الكلية مختلفا عن الجزء الآخر الذي يختاره الطرف المقابل، ومن ثم يقوم كل طرف ببناء تحليله واستنتاجاته على المعلومة الجزئية التي تكون في نظره صحيحة. وللخروج من هذه الحلقة، لا بد أن تنتهج الأطراف المختلفة الداعمة والمرتبطة بالعملية الإنتاجية حوارا منتجا، يكون من شأنه أن يضع حدا للخلل الموجود، وهو ما ينقل العملية الإنتاجية إلى وضع تكون فيه أكثر قدرة على المنافسة.



ملخص الفصل:

بعد ظهور مفهوم التنافسية في نهاية القرن العشرين، تعددت الدراسات والأبحاث التي تتناول هذا الموضوع، وفي ظل التغيرات السريعة التي يشهدها العالم على كافة الأصعدة، أصبحت كل الدول تسعى إلى تحسين مواقعها في التجارة الدولية وتعزيز مواقعها التنافسية، وتسعى الكثير من الدول إلى تطبيق هذه الأفكار والدراسات إدراكاً منها أن ما هو ثابت اليوم سيصبح متغيراً غداً.

لذلك، فنجاح بعض الدول، خصوصاً تلك التي كانت محسوبة على الدول النامية، يعتبر دليلاً على إمكانية أية دولة في اكتساب قدرات تنافسية متفوقة بالاستفادة من كل الموارد الطبيعية والبشرية والجغرافية... الخ. المتاحة لديها فقط، وفي الفصل القادم سنتطرق إلى دراسة تعزيز تنافسية الاقتصاد الجزائري، الذي يعد أمراً ممكناً وحتمياً في ظل الظروف الراهنة التي يمر بها، خصوصاً وأن الإمكانيات المتاحة لديه يفوق ما هو متوفر لبعض الدول الناجحة في ميدان التنافسية.



الفصل الرابع

تنافسية الاقتصاد الجزائري

يندرج تطبيق مسار الخوصصة في الجزائر، وكذا الدخول في اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي بالإضافة إلى السعي للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، في إطار محاولة الجزائر للاندماج في منظومة الاقتصاد العالمي الجديدة، والتكيف مع المتغيرات العالمية الراهنة، وذلك من أجل أن تستفيد قدر الإمكان من الفرص المتاحة، غير أن المخاطر الجسيمة التي تنطوي عليها عملية الاندماج في منظومة الاقتصاد العالمي الجديدة أو العولمة تفرض جملة من التحديات.

فحرية المنافسة وعدم التمييز بين الإنتاج الوطني والأجنبي، والتخلي عن دعم الصادرات، والإلغاء التدريجي لكافة أنواع القيود الجمركية، ودخول السلع الأجنبية ذات الجودة العالية والتكلفة المنخفضة، سيعمل ذلك على خفض قدرة المؤسسات الجزائرية على المنافسة، وبالتالي كساد الإنتاج الوطني، وغلق مؤسساتنا الصناعية وتسريح العمال، وربما تهديد النسيج الصناعي الوطني كله بالزوال.

لذلك يأتي تحسين القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري و المنتج الجزائري، كأولوية اقتصادية ضرورية في الوقت الراهن، وفي هذا الفصل سنبيين في المبحث الأول انعكاسات العولمة على القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري، ثم نتطرق في المبحث الثاني إلى ذكر أهم المحددات الراهنة للقوة التنافسية للاقتصاد الجزائري، وفي المبحث الأخير نعاين أهم المؤشرات التي تقيس تنافسية الاقتصاد الجزائري، وكذا أهم المحاور التي يمكن أن نعول عليها مستقبلا لرفع قدراتنا التنافسية.

المبحث الأول: انعكاسات العولمة على تنافسية الاقتصاد الجزائري

مست الاقتصاد الجزائري تغيرات جذرية هامة أعادت تشكيله، وذلك منذ تطبيقه لوصفات صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في إطار برامج الإصلاح والتعديل الهيكلي في منتصف التسعينات، ويشهد الاقتصاد الجزائري اليوم تغيرات ثانية لم تتحدد نتائجها بشكل واضح بعد، نتيجة توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ودخولها حيز التنفيذ منذ سبتمبر 2005، كما أننا على أبواب تغيرات مشابهة موقوفة على اللحظة التي سوف تنضم فيها الجزائر بشكل نهائي إلى منظمة التجارة العالمية.

المطلب الأول: آثار الخصخصة على الاقتصاد الجزائري

جاء تبني الجزائر لسياسات الخصخصة كخيار استراتيجي في إطار الإصلاحات الهيكلية التي عرفها الاقتصاد الجزائري منذ بداية التسعينات.

أولاً: الإصلاحات التي عرفتها المؤسسات الاقتصادية العمومية في الجزائر

في إطار إصلاح القطاعات، وقبل القيام بمرحلة الخصخصة (1995)، عرف الاقتصاد الجزائري ما يسمى بإعادة هيكلة المؤسسات (إعادة هيكلة عضوية ومالية) منذ سنة 1982، والتي أسفرت عن تقسيم الشركات العمومية الكبرى وتحويلها إلى وحدات صغيرة، ووحدات اقتصادية عمومية أكثر تخصصاً من ذي قبل، من أجل مواجهة الضغوطات التي كانت تقيدتها، وهو ما نص عليه المرسوم رقم: 80-240 الصادر بـ 14 أكتوبر 1980، المتعلق بإعادة هيكلة الشركات الوطنية، أما إعادة الهيكلة المالية فقد أشرفت عليها اللجنة الوطنية لإعادة هيكلة المؤسسات الاقتصادية، والتي تتكون من مختلف الوزارات التي لها علاقة بالمؤسسة أو بالاقتصاد الوطني، ثم صدر قانون استقلالية المؤسسات في سنة 1988 التي أكدت بصور القانون رقم: 88-01 المؤرخ في: 12 جانفي 1988، والمتعلق بتوجيه المؤسسات العمومية الاقتصادية، والذي منح لهذه الوحدات الاستقلالية في تسيير شؤونها، وذلك بغرض وضعها أمام واقع السوق (Marchésation du secteur publique) حتى تتمكن من خلق قدرة تنافسية ذاتية¹.

ومع أن أكثر هذه المؤسسات أصابها العجز، إلا أن ثلثة منها أثبتت وجودها واستطاعت تحقيق نمو مضطرد ودخول الأسواق العالمية، واستعداداً لانتهاج خيار الخصخصة، تم تحويل مؤسسات القطاع العام إلى شركات مساهمة (SPA)، أو شركات ذات مسؤولية محدودة (SARL)، و أجريت تعديلات على القانون التجاري في سنة 1993 (تعديل قانون 1975) فأصبحت شركات القطاع العام قابلة للإفلاس والتسوية القضائية، وتعامل بنفس المعاملة مع شركات القطاع الخاص، كما تم في نفس السنة إصدار المرسوم التشريعي رقم: 93-12 المتعلق بترقية الاستثمارات².

ثانياً: الإطار القانوني لعملية الخصخصة

لقد كان الإطار القانوني بعد 1993 أكثر ترسيخاً للتوجهات نحو الانفتاح والخصخصة، كما كان أكثر وضوحاً في طمأنة وضمان الاستثمارات الأجنبية القائمة والمرتبقة، وفي هذه الفترة تم صدور عدد من القوانين والمراسيم، وتمت المصادقة على عدد من الاتفاقيات المتضمنة لمختلف تلك التوجهات، من ذلك نجد:

1. المرسوم رقم: 93-12 المؤرخ في: 5 أكتوبر 1993، الذي صدر من أجل تنظيم البيئة القانونية والتشريعية والتنظيمية المواتية لجلب واستقطاب الاستثمار الخاص الوطني والأجنبي، فقد جاء هذا القانون مقراً لمبدأ الحرية الكاملة للاستثمار، إذا لم يعد وفق هذا القانون أي تمييز بين الاستثمار الخاص والعام، ولا بين المستثمر المقيم والمستثمر غير المقيم³.

¹ محمد بوهزة، الإصلاحات في المؤسسات العمومية الجزائرية بين الطموح والواقع، الملتقى الدولي حول: اقتصاديات الخصخصة والدور الجديد للدولة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 03-04 أكتوبر 2004، ص: 42.

² حسين رحيم، أساليب وآليات بيع القطاع العام: الشروط والضوابط، مع إشارة إلى التشريع الجزائري، الملتقى الدولي حول: اقتصاديات الخصخصة والدور الجديد للدولة، 03-04 أكتوبر 2004، ص: 562.

³ زين منصوري، واقع وأفاق سياسة الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد: 02، ماي 2005، الشلف، ص: 130.

قانون المالية التكميلي لسنة 1994 الذي سمح لأول مرة ببيع المؤسسات العمومية والتنازل عن تسييرها لصح
مسيرين خواص، وفتح مساهمة الخواص في رأسمالها بحدود 49%¹.

3. المرسوم الرئاسي رقم: 95-22 الصادر بتاريخ: 25 أوت 1995، والمتعلق بخصوصية بعض المؤسسات الاقتصادية العمومية، كما يتعلق بتسيير رؤوس الأموال التجارية بالدولة، وتم إلغاء صناديق المساهمة، وأنهى تدخل الدولة في تسيير المؤسسات العمومية عن طريق هذه الصناديق، وتم استبدالها بالشركات القابضة².
4. المرسوم التنفيذي رقم: 96-134 المؤرخ في: 13 أبريل 1996، المتعلق بشروط وكيفيات امتلاك الشعب للأسهم والقيم المالية الأخرى للمؤسسات العمومية القابلة للخصوصية³.
5. المرسوم التنفيذي رقم: 96-104 المؤرخ في: 11 ديسمبر 1996، والمتضمن تحديد كيفيات تنظيم مجلس الخصوصية وسير أعماله⁴.
6. اعتبار السوق المالية طريقة من طرق الخصوصية، وتشجيع الأفراد في رأسمالها، وذلك في الأمر رقم: 97-12 المتعلق بخصوصية المؤسسات العمومية المؤرخ في: 17 مارس 1997⁵.
7. قانون تطوير الاستثمار، حيث صدر الأمر رقم: 01-03 المؤرخ في: 20 أوت 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار، مناخه وآلية عمله، وهذا بغرض الوصول إلى استحداث مجالات نشاط جديدة، توسيع القدرات الإنتاجية، وإعادة هيكلة رأس المال للمؤسسات العمومية، والمساهمة فيه، كما شمل المفهوم الجديد للخصوصية الكلية والجزئية، وما يميز هذا القانون:

- المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب؛
- إلغاء التمييز بين الاستثمار العام والخاص؛
- إنشاء شبك وحيد لا مركزي على شكل وكالة وطنية لتطوير الاستثمارات (ANDI)⁶.

بالإضافة إلى القوانين السابقة فقد أبرمت الجزائر وانضمت إلى عدة اتفاقيات ثنائية ودولية من أجل تشجيع وحماية الاستثمارات الخاصة، منها⁷:

- اتفاقية ثنائية لحماية الاستثمارات وتشجيعها مع الولايات المتحدة، والاتحاد الاقتصادي البلجيكي اللوكسمبورغي، وإيطاليا ورومانيا ومع إسبانيا؛
- اتفاقية ترقية وضمان الاستثمارات الخاصة وتفاذي الازدواج الضريبي مع بلدان المغرب العربي.

ثالثا : انطلاق عملية الخصوصية

لقد كانت البداية الفعلية لتنفيذ برنامج الخصوصية في الجزائر مع أبريل 1996، وذلك بمساعدة من البنك الدولي⁸، حيث استهدفت في مرحلة أولى خصوصية 200 مؤسسة من المؤسسات العمومية الصغيرة، والتي تنشط معظمها في قطاع الخدمات، وبحلول 1997 أعدت الحكومة تقريرا يتعلق بخصوصية نحو 100 مؤسسة عمومية بعدما كانت قد عاينت 250 مؤسسة عمومية، واعتبرتها جميعا مؤسسات ميؤوس من إصلاحها إلا عبر تصفيتها وبيع أصولها جزئيا أو كليا⁹، و الجدول الموالي يوضح ذلك:

¹ أحمد بلالي، مشاكل تقييم المؤسسة الصناعية مع دراسة حالة المؤسسة الصناعية، الملتقى الدولي حول: اقتصاديات الخصوصية والدور الجديد للدولة، 03-4 أكتوبر 2004، ص: 88.

² مفتاح صالح، الخصوصية: أسبابها، أهدافها، طرقها، الملتقى الدولي حول: اقتصاديات الخصوصية والدور الجديد للدولة، 03-04 أكتوبر 2004، ص: 347.

³ المرجع نفسه، ص: 347.

⁴ سعيدة بوسعدة و زينب بوقاعة و كاتية بوروية، أساليب وضوابط والخصوصية في الجزائر: حالة الجزائر، الملتقى الدولي حول: اقتصاديات الخصوصية والدور الجديد للدولة، 03-04 أكتوبر 2004، ص: 426.

⁵ كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر وعملية الخصوصية في الدول المختلف، الملتقى الدولي حول: اقتصاديات الخصوصية والدور الجديد للدولة، 03-04 أكتوبر 2004، ص: 333.

⁶ بولعيد بلعوج، معوقات الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد: 04، جوان 2006، السلف، ص: 76.

⁷ زين منصور، مرجع سبق ذكره، ص: 133.

⁸ خوني رابح ورقية حساني، الخصوصية كآلية تحول إلى اقتصاد السوق، الملتقى الدولي حول: اقتصاديات الخصوصية والدور الجديد للدولة، 03-04 أكتوبر 2004، ص: 150.

⁹ كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص: 328.

الجدول رقم 01: المؤسسات العمومية المعروضة سنة 1997 للخصوصة

عدد المؤسسات	عدد العمالة	رقم الأعمال	مجال النشاط
14	8000	131.7 مليار دج	صناعات غذائية
37	48247	74.8 مليار دج	خدمات
70	-	65.7 مليار دج	البناء والسكن
-	25567	48.0 مليار دج	صناعات كيمياوية وصيدلانية
02	-	41.8 مليار دج	حديد وصلب
09	-	40.7 مليار دج	صناعات غذائية
18	36000	30.0 مليار دج	صناعات ميكانيكية
-	43359	29.7 مليار دج	صناعات تحويلية
8	21000	27.7 مليار دج	إلكترونيك واتصالات
7	11000	6.5 مليار دج	معادن

المصدر: كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص: 239. نقلا عن المجلس الوطني للخصوصة 1997

وابتداء من شهر نوفمبر 1996، شرعت الحكومة في حل المؤسسات العمومية التي لا يمكن إنعاشها، وبوتيرة متسارعة، وتشير الأرقام إلى أنه تم حل أزيد من 815 مؤسسة، موزعة كما هو موضح في الجدول التالي¹:

الجدول رقم 02: حصيلة حل المؤسسات حسب قطاعات نشاطاتها إلى غاية 30 جوان 1998

المجموع	مؤسسات خاصة	مؤسسات عمومية محلية	مؤسسات عمومية اقتصادية	القطاعات
25	02	18	05	الزراعة
443	-	383	60	الصناعة
249	-	195	54	البناء والأشغال والسكن
108	-	93	15	الخدمات
815	02	679	134	المجموع

المصدر: رابح خوني ورقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص: 151

لم تسر عملية الخصخصة في البداية إلا ببطء شديد، إلا بعد إنشاء 11 شركة قابضة جهوية، حيث تكفلت هذه الأخيرة ببيع 464 مؤسسة للعاملين فيها، وهو ما أدى إلى ميلاد 608 شركة جديدة²، ثم أدمجت هذه الشركات القابضة في خمسة شركات كبرى سنة 2000، ليتم حلها في سنة 2001³، وبالرغم من أن الخصخصة أصبحت اليوم واقعا مسلما به عالميا، إلا أنها لا زالت في الجزائر تشهد تذبذبا وتراجعا في عملياتها، فمن أصل 180 شركة عمومية تقرر خصصتها، تم عرض 60 مؤسسة فقط للبيع في مناقصة عامة خلال 2001، وتوزع هذه المؤسسات حسب القطاعات، كالتالي⁴:

¹ خوني رابح ورقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص: 150.

² مفتاح صالح، مرجع سبق ذكره ص: 348.

³ حسين رحيم، مرجع سبق ذكره، ص: 562.

⁴ سعيدة بوسعدة و زينب بوقاعة و كاتية بوروية، مرجع سبق ذكره، ص: 427.

جدول رقم 03: توزيع المشاريع المعروضة للبيع حسب القطاعات لعام 2001

النسبة المئوية	القطاعات
1 %	القطاع الصحي
4 %	القطاع السياحي
4 %	القطاع الزراعي
7 %	القطاع التجاري
12 %	البناء والأشغال العامة
18 %	الخدماتي
54 %	الصناعي

المصدر: سعيدة بوسعدة وزينب بوقاعة و كاتية بوروبه، مرجع سبق ذكره، ص: 427

كما تم حل 238 مؤسسة ما بين جوان 2003 وأواخر 2005، تنتمي إلى 15 قطاع نشاط، أما عمليات الشراكة مع الأجانب فقد مست 31 عملية مع شركات أجنبية، و 124 مؤسسة تم التنازل عنها للقطاع الخاص الوطني، و 81 مؤسسة تم التنازل عنها لصالح العمال¹.

رابعا: آثار الخصخصة على المؤسسات العمومية الجزائرية

أعطت الخصخصة بعض النتائج الإيجابية وذلك بالنظر إلى ما يلي:

1- تخفيض تكاليف العمالة:

لا شك أن المؤسسات العمومية في الجزائر قبل خصصتها كانت تشغل أكثر من حاجاتها، وذلك في إطار تحقيق بعض الأهداف الاجتماعية المنوطة بها، والخصخصة تسعى للتخلص من فائض العمالة وهو ما سوف ينعكس إيجابيا على الكفاءة التشغيلية بهذه المؤسسات، إضافة إلى انخفاض التكاليف، وفي دراسة أجريت سنة 2001 على 20% من أجزاء القطاع العام التجاري، شملت خمس مؤسسات قابضة، تبين أن أكثر من 20% من هؤلاء هم مجرد فائض²، وهو ما يبينه الجدول الموالي:

الجدول رقم 04: عدد العمالة الواجب تخفيضها

النسبة المئوية	عدد العاملين المطلوب تخفيضه	المؤسسات القابضة
- 10	- 4621	AGROMAN
- 32	- 4640	HOMELEC
- 11	- 1431	CPS
- 42	- 4794	SIDMINES
- 27	- 1415	REGIONAUK (FP = 400)
- 20	- 17201	الإجمالي

المصدر: بن دحمان بن سيدي محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 237

وتتلخص الآثار المباشرة والمقدرة حسب الدراسة لتخفيض عدد العاملين في هذه المؤسسات كما يلي:

- تحسين إنتاجية العمل بما يزيد عن 25%؛
- ارتفاع النتائج المالية الصافية في هذه المؤسسات بنسبة تربو عن 43%.

¹ Conférences de presse du chef du gouvernement, M^r Ahmed Ouyahia, le 21 Mars 2006.

² بن دحمان بن سيدي محمد، تقييم سياسات التخصيص في البلدان العربية، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، 22-23 ديسمبر 2001، أبو ظبي، ص: 237.

2- ارتفاع الأداء المالي للمؤسسات:

وفي دراسة مماثلة لمعرفة أثر الخوصصة على الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية، اختيرت المجموعة الصناعية للحديد والصلب (Groupe SIDER) بعناية، والتي تحولت إلى شركة خاصة ممثلة في شركة الاقتصاد المختلط الجزائرية الهندية (ISPAT ANNABA)، وتم اختيار العينة كأساس للدراسة نظرا للأسباب التالية:

- تحول ملكية المؤسسة من ملكية عامة إلى ملكية خاصة بالأغلبية عام 2001 بفعل الشراكة، حيث يمتلك الطرف الأجنبي 70 % من رأس المال الإجمالي، و الطرف الجزائري 30%.
 - مرور المؤسسة بعدة إصلاحات قبل التحول، مثلما عرفته أغلب المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية؛
 - الوزن الكبير للمؤسسة وأهميتها في القطاع الصناعي الجزائري.
- وكان من نتائج هذه الدراسة ما يلي¹:
- 1-2- تطور الإنتاج بصفة مستمرة منذ خوصصة المؤسسة، ويعكس ذلك الجدول التالي:

الجدول رقم 05: تطور الإنتاج لمؤسسة ISPAT ANNABA خلال الفترة: (2004-2001).

الوحدة: دج

البيان	2001	2002	2003	2004
الإنتاج	4.510.513.551	24.829.679.965	29.281.605.196	38.019.226.69
نسبة التغير	-	-	17,92 %	29,83 %

المصدر: محمد زرقون، مرجع سبق ذكره، ص: 176

بلغ هذا التطور ذروته سنة 2004 (+ 30 %)، لكون المجموعة الهندية عملت على إصلاح الماكينات العاطلة والعمل بالدوام (الفرق المتناوبة).

2-2- تطور المبيعات لهذه الشركة بصفة مستمرة منذ خوصصة المؤسسة، و يوضح ذلك الجدول الموالي:

الجدول رقم 06 : تطور المبيعات لمؤسسة ISPAT ANNABA خلال الفترة: (2004-2001).

الوحدة: دج

البيان	2001	2002	2003	2004
مبيعات إجمالية	3.780.896.01	25.729.150.642	29.584.124.584	37.730.906.131
نسبة التغير	-	-	14,98 %	27,53 %

المصدر: محمد زرقون، مرجع سبق ذكره، ص: 176

3-2- كما توصلت الدراسة إلى أن المؤسسة حققت تحسنا في الأداء الربحي بعد الشراكة كما يلي:

الجدول رقم 07: تطور الأداء الربحي قبل وبعد الشراكة

الرقم	المؤشرات	متوسط المؤشر قبل الشراكة	متوسط المؤشر بعد الشراكة	نسبة التطور (%)
R 29	معدل العائد على المال المستثمر	5,8 %	45,09 %	112,86 %
R 4	معدل الربح الصافي	8,44 %	285,7 %	102,29 %
R 5	معدل نتيجة الاستغلال	9,71 %	35,09 %	127,67 %
S 10	درجة التكامل الداخلي	25,65 %	0,92 %	268,8 %
R 11	المردودية المالية	11,44 %	25,6 %	144,68 %

المصدر: محمد زرقون، مرجع سبق ذكره، ص: 181

¹ محمد زرقون، أثر التغير في نمط الملكية على الأداء المالي للمؤسسة، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية علوم الاقتصاد والتسيير، جامعة عمار تليجي الأغواط، 2005، ص: 170.

د- تقليص المديونية و ارتفاع حجم رأس المال:

تتسم المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية القابلة للخصخصة بمجموعة من الخصائص، من أهمها: ارتفاع حجم مديونيتها التي تمثل جزءا كبيرا من المديونية الداخلية للبلاد، إذ بلغت هذه الأخيرة 1300 مليار دج سنة 2006¹، وعن طريق الخصخصة فإن المؤسسات العمومية الجزائرية تتمكن من التخلص من الديون بواسطة جلب موارد خارجية عن طريق فتح رؤوس أموالها، أو عن طريق نقل ملكيتها للخواص، ففي سنة 2001 تم وضع برنامج يتضمن خصخصة 1270 مؤسسة عمومية، منها 400 مؤسسة تم إعدادها لفتح رأسمالها².

خامسا : بعض آثار الخصخصة على الاقتصاد الكلي :

تتضح معالم هذا الآثار من خلال:

1- فائض العمالة الوطنية:

قدرت نسبة العمالة الفائضة في مجمل مؤسسات القطاع العام بـ 35 %، وهو ما يفترض أن الخصخصة ستعمل على تقليص حجم العمالة الفائضة في الجزائر³، وبتتبع مسارها في الجزائر نجد أن 130000 عامل سرحوا من مناصبهم في الفترة ما بين 1987 و 1998، نتيجة حل المؤسسات العمومية⁴، بالإضافة إلى ارتفاع حجم البطالة إلى 30% سنة 1998، ليصل عدد البطالين إلى 2.5 مليون بطل⁵.

2- جوانب الميزانية:

تميزت المؤسسات العمومية الجزائرية بكونها مؤسسات ملتهمة لمبالغ كبيرة من النفقات العمومية، وهو ما شكل حملا ثقيلًا على الخزينة العمومية، فالتطهير المالي لهذه المؤسسات كلف خزينة الدولة ملايين الدينارات⁶، كما كلفت عملية إعادة رسملة البنوك مبالغ مماثلة، إن الخزينة العمومية عانت ولا تزال جراء تكاليف عدم استرجاع الأموال المسلمة للمؤسسات العمومية نتيجة الخسائر الكبرى التي وقعت فيها، لذا فبرنامج الخصخصة يساعد على تخفيض الإنفاق العام، والتوقف عن الدعم المالي للمؤسسات والوحدات الخاسرة، كما أن بيع بعض شركات القطاع العام يحقق مداخيل معتبرة لخزينة الدولة.

3- أثر الخصخصة على الاستثمارات:

حققت الخصخصة نتائج إيجابية في هذا المجال ، فنرى مثلا أن القطاع الصناعي الخاص قد نما مباشرة بعد عملية الخصخصة بـ 6.4 % سنة 2000، وحقق رقم أعمال قدره 120.9 مليار دج مقابل 96.7 مليار دج سنة 1999⁷. كما شجعت الخصخصة على تواجد الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وعلى تحقيق الشراكة الأجنبية مع القطاع الخاص الأجنبي، حيث استقطب في سنة 1998 استثمارات أجنبية مباشرة بـ 600 مليون دولار في قطاع المناجم، و 161 مليون دولار في المواد الصيدلانية، و 126 مليون في الحديد الصلب⁸. ليرتفع هذا المبلغ في السنوات الأخيرة إلى 1.79 مليار دولار عام 2006، وهو ما يعني تحسنا في مناخ الاستثمار.

¹ الديوان الوطني للإحصاء ، إحصائيات عام 2006 .

² رحيم حسن، دور الأسواق العالمية الغربية في عمليات الخصخصة، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والتجارة، العدد 09 : 2003، جامعة الجزائر، ص:175 .

³ بن دحمان بن سيدي محمد، مرجع سبق ذكره ، ص: 242 .

⁴ عبد اللطيف بلغرسة، خصخصة القطاع العمومي: تجديد أم تحديد لدور الدولة الاقتصادي، الملتقى الدولي حول: اقتصاديات الخصخصة والدور الجديد للدولة، 04-03 أكتوبر 2004 ، ص: 612 .

⁵ أحمد بلالي، خصخصة المؤسسات العمومية الاقتصادية في الجزائر، مرجع سبق ذكره ، ص: 94 .

⁶ زهية موسوي وخديجة خالدي، الخصخصة إشكالية ميكانيزمات أم إشكالية تغيير ذهنيات، الملتقى الدولي حول: اقتصاديات الخصخصة والدور الجديد للدولة، 04-03 أكتوبر 2004 ، ص: 135 .

⁷ ليلي عيساوي، الخصخصة في دول المغرب العربي: ضرورة أم حتمية، الملتقى الدولي حول: اقتصاديات الخصخصة والدور الجديد للدولة، 04-03 أكتوبر 2004 ، ص: 384 .

⁸ عبد المجيد قدي، الاقتصاد الجزائري والشراكة الأجنبية خارج قطاع المحروقات، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة، 22-23 أبريل 2003 ، ص: 09 .

سطلب الثاني: اتفاق الشراكة الأورو- جزائرية

تمثل إقامة منطق للتبادل الحر مع دول جنوب وشرق البحر المتوسط إستراتيجية هامة بالنسبة للاتحاد الأوروبي، ويختلف الجيل الجديد من الاتفاقيات الأوروبية المتوسطة عن اتفاقيات الشراكة في الستينيات أو اتفاقيات التعاون في السبعينيات والتي كانت عبارة عن اتفاقيات تجارية بحتة، وعلى العكس من ذلك نجد الاتفاقيات الجديدة لها مجال واسع يتجاوز التفضيلات التجارية الأوروبية من طرف واحد كالاتفاقيات السابقة، بل تتضمن تعاونا ماليا واقتصاديا وتقنيا وتتضمن محاور أخرى اجتماعية وثقافية وحوارا سياسيا وأمنيا¹، و بالنسبة للجزائر فإنها سعت إلى إجراء مفاوضات تجارية دولية، وبجهود أربع سنوات من المفاوضات الصعبة والعسيرة استغرقت 17 جولة، توجت بتوقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 2001.

أولا: تقديم حول اتفاقية الشراكة

أبرمت الجزائر اتفاق تعاون مع الاتحاد الأوروبي في: 01 جويلية 1976، على مدى عشرين سنة ذو طابع تجاري، ومدعوم ببروتوكولات مالية تتجدد كل خمس سنوات، ومقرونة بقروض يمنحها البنك الأوروبي للاستثمار. وقبل انتهاء هذا الاتفاق عرضت دول أوروبا على البلدان المغاربية إبرام اتفاقيات شراكة سنة 1993 لتتشكل سنة 1994 ست ورشات تتفاوض حول مختلف القضايا بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي². ولقد تعرقلت تلك المفاوضات الجزائرية الأوروبية، وتم تجميد عمل الورشات سنة 1997 بسبب مطالب الجزائر التي كانت تؤكد على³:

- الانفتاح الاقتصادي التدريجي نظرا لخصوصية الاقتصاد الجزائري.
- توسيع مجالات التعاون مع الطرف الأوروبي، وعدم اقتصرها على المجال التجاري.
- رفض الجزائر إلغاء مبدأ الحماية الصناعية مرة واحدة.
- رفض الجزائر مبدأ الإلغاء المستمر للحواجز الجمركية، واقترحت مبدأ المراجعة الدورية للتعريف كل 3 أو 5 سنوات قصد حماية وتأهيل القطاع الصناعي لديها.

ولم تستأنف المفاوضات بين الطرفين إلا في سنة 2001، لتنتهي في يوم 05 ديسمبر 2001، ويتم بعدها التوقيع على اتفاقية الشراكة بالأحرف الأولى يوم: 19 ديسمبر 2001 ببروكسل، ثم التوقيع الرسمي يوم 22 أبريل 2002 بفالونسيا بإسبانيا، ودخولها حيز التطبيق في 01 سبتمبر 2005⁴.

ثانيا: مضمون اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية

يمكن تعريف الشراكة على أنها: «تجمع واتفاق بين طرفين فأكثر من جنسيات مختلفة للمساهمة في تحقيق أهداف معينة محددة الزمن»⁵، فهي تتم بين الأطراف بهدف الاستفادة من مزايا التآزر والتعاون في الموارد والإمكانات، وتخفيض حدة المنافسة بينها، وبالنسبة للطرف الأوروبي فإن مفهوم اتفاق الشراكة المبرم مع الدول جنوب المتوسط، هو إقامة تجارة بلا حدود وبلا حواجز، والسعي إلى إنشاء منطقة للتبادل الحر تضم أكثر من 40 دولة، يتراوح عدد سكانها ما بين 600-800 مليون نسمة، ستكون في الصالح الأوروبي حتما، لأن عدد الدول المتوسطية الجنوبية قد لا يفوق 15 دولة، بينما عدد الدول الأوروبية يفوق 25 دولة أغلبها دول متقدمة، وهذا ما يجعل الشراكة الأورو-متوسطية ذات طابع خاص جدا⁶.

¹ بلقاسم زايري، السياسات المرافقة لنجاح منطقة التبادل الحر ما بين الاتحاد الأوروبي والجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد: 03، ديسمبر 2005، الشلف، ص: 45.

² عبد المجيد قدي، الجزائر ومسار برشلونة: الفرص والتحديات، الملتقى الدولي حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 08-09 ماي 2004، ص: 50.

³ المرجع نفسه، ص: 52.

⁴ مراد زايد، انعكاسات التكيف التعريفي على الاقتصاد الوطني في ظل اتفاق الشراكة الأورو جزائرية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 15 - 2006، ص: 197.

⁵ M. Dahmani, le partenariat et les alliances stratégiques dans les nouvelles politiques de développement des entreprises, Alger, non publier, 4^{ème} journée scientifique et technique, P : 20.

⁶ جمال عمورة، منطقة التبادل الحرفي في ظل الشراكة الأورو-متوسطية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 13-2005، ص: 149.

تحتوي اتفاقية الشراكة على 110 مادة، مقسمة على 9 أبواب، و6 ملحقات وبروتوكولات، وتغطي الأبواب التسعة منها المجالات التالية: الحوار السياسي، التنقل الحر للسلع، تجارة الخدمات، المدفوعات ورؤوس الأموال، المنافسة وأحكام اقتصادية أخرى، التعاون الاجتماعي والثقافي، التعاون المالي، التعاون في ميدان العدالة والشؤون الداخلية، الأحكام المؤسساتية العامة والختمية¹.

وتناولت اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية مختلف جوانب إعلان برشلونة، وأهم النقاط هي²:

- **محور اقتصادي:** يركز على التعاون الاقتصادي الذي سوف يكون ممهدا لإقامة منطقة التبادل الحر على 12 عام في أفق 2017، بشكل يمكن في النهاية من إلغاء جميع القيود الجمركية وغير الجمركية مع احتفاظ كل طرف بسياسته التجارية اتجاه الغير.
- **محور حرية حركة السلع:** تم تصنيف السلع إلى 03 مجموعات تخضع لعملية التفكيك الجمركي، بما يؤدي بعد 12 عام من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ الوصول إلى إلغاء التعريفية.
- **محور الزراعة والصيد البحري:** يعتبر هذا المحور من أعقد المحاور، حيث تمت معالجة تحرير المنتجات الزراعية منتجا بمنتج، حسب المصالح المشتركة للطرفين، وتم التمسك بشكل عام بالاتفاق التفضيلي المبرم في: 26 أبريل 1976.
- **محور الخدمات و التجارة وحركة رؤوس الأموال:** يتعاون الطرفان على توفير المناخ الملائم للاستثمار وتهيئة الظروف المساعدة على حركة رؤوس الأموال، بما يسمح في حالة تعرض أحد الطرفين إلى الصعوبات في ميزان المدفوعات إلى اعتماد معايير تعديليه على العمليات التجارية أو المالية قصد التمكن من إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات.
- **محور سياسي وأمني:** تم في هذا الصدد الاتفاق على تمكين الطرفين من حرية اختيار أنظمتها السياسية في ظل سيادة القانون والديمقراطية واحترام حقوق الإنسان، وإقامة تعاون بين المجتمع المدني في الجهتين، وإقامة تعاون في مجال مكافحة الجريمة.

ثالثا: مصالح الاتحاد الأوروبي من الشراكة الأورو-جزائرية

من مصالح الاتحاد الأوروبي في شراكته مع الجزائر ما يلي³:

- توسيع مناطق نفوذ الاتحاد الأوروبي.
- الرد على المشروع الشرق أوسطي للولايات المتحدة الأمريكية، الذي تريد فرضه على المنطقة.
- تصريف المنتجات الأوروبية حيث تعتبر الدول الأوروبية الشريك الاقتصادي الأول للجزائر، فأكثر من 60% من واردات الجزائر تأتي من دول الاتحاد الأوروبي، في حين تقدر الصادرات الجزائرية الموجهة للدول الأوروبية بنسبة 62% من مبيعاتها للخارج.
- التحكم في الهجرة نحو أوروبا، فمن الناحية الاقتصادية تعتبر كل دول أوروبا ذات كثافة سكانية متقدمة في السن، وهي تريد اغتنام فرصة الشراكة للتقليل من الهجرة غير الشرعية الباحثة عن العمل عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول التي تقيم معها اتفاقيات الشراكة.

رابعا: برنامج دعم الشراكة الأورو-متوسطة (ميديا MEDA)

يقدم الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ميديا مبلغ 4,6 مليار أورو للدول المتوسطة، كمساعدة مالية للمساهمة في تحمل جزء من تكاليف الانفتاح، والجدول التالي يبين بعض الأرقام لسير هذا البرنامج:

¹ مراد زايد، مرجع سبق ذكره، ص: 198.

² عبد المجيد قدي، الجزائر ومسار برشلونة: الفرص والتحديات، مرجع سبق ذكره، ص: 53-54.

³ سعيد قصاب، الاقتصاد الجزائري بين تأهيل للشراكة الأوروبية والأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي، نشر على موقع: www.sarabite.com تاريخ التحميل: 2008/01/10

جدول رقم 08: الإعانات الممنوحة للدول المغاربية في إطار برنامج الشراكة الأورو-متوسطية

الوحدة: مليون أورو

برنامج MEDIA (2006- 2000)				برنامج MEDIA (1999- 1995)			
وضعية جزئية لأربع سنوات (2003-2000)				وضعية لخمس سنوات (1999- 1995)			
نسبة الدفع إلى التعهد	الدفع	التعهد	البلد	نسبة الدفع إلى التعهد	الدفع	التعهد	البلد
17.99 %	32.6	181.2	الجزائر	18.41 %	30.2	164	الجزائر
53.25 %	279.3	524.5	المغرب	19.45 %	127.6	656	المغرب
79.50 %	243.2	305.9	تونس	39.25 %	168	428	تونس
54.87 %	555.1	1011.6	المجموع	26.10 %	325.8	1248	المجموع

المصدر: جمال عمورة، مرجع سبق ذكره، ص: 163. نقلا عن: Commission européenne, le production d'oran, démanche 07/12/2003 N° 2714

استنتجا من معطيات الجدول، فإن نسبة المدفوعات من تعهدات برنامج MEDIA01 بالنسبة للجزائر تمثل 18.41 %، وفي برنامج MEDIA02 الذي يغطي أربع سنوات بلغت هذه النسبة 17.99 %، إذن فحتى المساعدات التي يقدمها الاتحاد الأوروبي للبلدان المغاربية من أجل تجاوز المرحلة الانتقالية واستيعاب نتائج وآثار التفكيك الجمركي، هي مساعدات ناقصة ولم تحترم الشروط المتفق عليها وتبقى غير كافية.

خامسا: انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري

يختلف اتفاق الشراكة الجديد بين الجزائر والاتحاد الأوروبي عن الاتفاقيات التي سادت في السبعينات، فاتفاقيات السبعينات بنيت على أساس تفضيلي تمييزي لصالح بلدان البحر المتوسط¹:

- السوق الأوروبية كانت منفتحة أمام الصادرات الصناعية لبلدان البحر المتوسط دون الحصول على معاملة تبادلية مماثلة.
- تطبيق اتفاق الألياف المتعددة الذي يحصص صادرات البلدان الأخرى من النسيج، يعد بمثابة حماية غير مباشرة لصالح بلدان البحر المتوسط من منافسة المنتجين الآخرين، خاصة الآسيويين منهم.

لكن النظرة الجديدة لاتفاق الشراكة تختلف تماما:

- إنهاء الميزة التفضيلية التي كانت تتمتع بها دول جنوب المتوسط، نتيجة الاتفاق على التفكيك التدريجي لاتفاق الألياف المتعددة السابق.
- رغبة أوروبا في إقامة نظام يعتمد على التبادل الحر وعلى الميزات التبادلية، وهو ما سيكون له نتائج كبيرة على الاقتصاد الجزائري، خصوصا وأنه يتم بين كتلة واحدة تشمل 15 دولة صناعية و10 دول من أوروبا الشرقية والوسطى، مما يعطيها قدرة كبيرة على المقايضة فضلا عما بحوزة كل واحدة منهم من قوة اقتصادية ومالية وتكنولوجية، وبين دول جنوب المتوسط مثل الجزائر بصورة انفرادية، حيث يعقد هذا الاتفاق مع كل دولة على حدة، وبالنظر إلى ضعف هذه الدول فإن شروط الاتفاق هي دائما في صالح الاتحاد الأوروبي وذلك بالنظر إلى الضغوط التي يمكن أن يمارسها، كما أنه على الصعيد النظري وحتى التجريبي، لا توجد دعائم قوية تؤكد ضمان تحقيق التنمية المحلية، بل على العكس من ذلك نجد دولا متقدمة اقتصاديا وماليا و تكنولوجيا، لا تتنازل عن تقديم الحماية لقطاعات منتخبة من اقتصادياتها².

وتتمثل أهم انعكاسات هذا الاتفاق على الاقتصاد الجزائري فيما يلي:

¹ عبد الحميد زعاط، الشراكة الأورو-متوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد: 00-2004، الشلف، ص: 60-61.

² محمد فرحي، حتمية الاندماج في الاقتصاد العالمي، في مجلة:

1- على الإيرادات الجمركية:

تشكل الإيرادات الجمركية منذ فترة طويلة موارد هامة في ميزانية الدولة، وبدخول اتفاقية الشراكة حيز التطبيق سوف ينتج عنه انخفاض كبير في الإيرادات الجمركية خصوصا عند نهاية السنة الثانية عشر من الاتفاق وإنشاء منطقة التبادل الحر، ويقدر هذا الانخفاض بـ 50% من مجموع الإيرادات الجبائية¹، والجدول الموالي يبين لنا أهمية الرسوم الجمركية التي سوف تخسرها الجزائر من جراء اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية:

الجدول رقم 09: الإيرادات الجمركية للجزائر الناتجة عن التبادل مع الاتحاد الأوروبي (متوسط 1994-1999)

البلد	الرسوم الواردة على الواردات مع الاتحاد الأوروبي		حصة الاتحاد الأوروبي في الواردات الإجمالية	الرسوم على الواردات	
	النسبة من المداخل الجبائية	النسبة من الناتج المحلي الإجمالي		النسبة من المداخل الجبائية	النسبة من الناتج المحلي الإجمالي
الجزائر	30	2.2	64.1	3.5	3.5
تونس	22.2	3.2	71.5	4.5	4.5
المغرب	17.6	2.5	58.8	4.3	4.3

المصدر: جمال عمورة، مرجع سبق ذكره، ص: 159.

وهذا الانخفاض سيعوض برفع الضرائب مع مرور الوقت، وهو ما سيزيد من الضغوط الاقتصادية على مختلف الشرائح الوطنية للمجتمع.

2- على المبادلات التجارية:

بما أن الجزائر تستورد أكثر من 60% من احتياجاتها من دول الاتحاد الأوروبي، وبالمقابل تصدر أكثر من 60% من سلعها للاتحاد الأوروبي، وبدخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ منذ شهر ديسمبر 2005، فإن ذلك سيعمل على تدفق المنتجات الأوروبية إلى السوق الجزائرية بصورة متزايدة، وفي ظل عدم قدرة الجزائر حاليا على رفع صادراتها خارج المحروقات، فإن الميزان التجاري سيعاني حتما من بعض الاختلالات و التشوّهات.

3- الانعكاسات على القدرات التنافسية للمؤسسات الجزائرية:

يتيح اتفاق الشراكة فرص التصدير بدخول أفضل إلى أسواق البلدان الأوروبية الـ 25 التي يبلغ عدد سكانها 450 مليون نسمة، بسبب إعفاء المنتجات الصناعية من الرسوم الجمركية والدخول التفضيلي الممنوح للمنتجات الفلاحية والمنتجات الصيدية، وعلى المدى المتوسط سيؤدي انخفاض تكلفة الانتاج في الجزائر أثناء اقتناء التجهيزات المستوردة إلى تحسّن في التنافسية الداخلية والخارجية للمؤسسات الوطنية، وبالرغم من هذه الإيجابيات النظرية التي يتيحها اتفاق الشراكة للمؤسسات الجزائرية، فالواقع الفعلي يبين أنها ستكون عرضة لمنافسة غير عادلة، لأنها ستواجه مؤسسات اقتصادية يزيد عددها في الاتحاد الأوروبي عن 7.9 مليون مؤسسة، منها 31000 مؤسسة يزيد عدد عمالها عن 250 تتميز بكفاءتها العالية وإنتاجيتها المرتفعة وقدراتها التقنية والإدارية والتسويقية الكبيرة، تطورت آليات اندماجها وارتباطها²، في حين أن المؤسسات الجزائرية محدودة الفعالية على كافة المستويات السابقة، مما يجعل نتائج المنافسة الاقتصادية في المنطقة الحرة محسومة لصالح الأطراف القوية.

ويمكن أن نلاحظ اختلاف القدرات التنافسية بين مؤسسات الطرفين في النواحي التالية:

¹ مراد زايد، مرجع سبق ذكره، ص: 214.

² صالح صالح، التحديات المستقبلية للاقتصاديات المغاربية في مجال الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد: 02 - 2003، ص: 37.

د-1- تباين مستويات الإنتاجية¹:

تتباين القدرة التنافسية بين الاقتصاديات تبعا لتباين مستويات إنتاجيتها، التي تقاس بمؤشر الإنتاجية الشاملة، والجدول التالي يضع مقارنة بين إنتاجية المؤسسات الجزائرية ونظيراتها في الاتحاد الأوروبي.

الجدول رقم 10: مؤشر الإنتاجية الشاملة خلال سنة 2000

الدولة	إجمالي الناتج المحلي لفرد المستخدم بالدولار	المؤشر باعتبار المملكة المتحدة = 100	المؤشر: الناتج المحلي العالمي للعامل كأساس
الولايات المتحدة الأمريكية	66317	127	8.26
سويسرا	64615	124	8.04
بلجيكا	62602	121	7.80
فرنسا	61137	118	7.6
ألمانيا	58535	113	7.27
إيطاليا	56506	109	7.03
المملكة المتحدة	51590	100	6.4
تونس	3531	0.068	0.43
الجزائر	2612	0.050	0.325
المغرب	1958	0.038	0.244

المصدر: صالح صالح، التحديات المستقبلية المغربية في مجال الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، مرجع سبق ذكره ص: 38. نقلا عن: بدر الدين حبيبي، تعزيز الإنتاجية والقدرة التنافسية في الدول الأعضاء بالبنك، الندوة السنوية، 13 أكتوبر 2001، الجزائر.

من الجدول ندرك أن الاختلاف في الإنتاجية على مستوى مجموعة المؤسسات الاقتصادية يعكس طبيعة التفوق الاقتصادي السوقي في منطقة التبادل الحر مستقبلا لصالح دول الاتحاد الأوروبي.

3-2- تباين العوامل النوعية للقدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية :

تتميز الاقتصاديات الأوروبية بعوامل نوعية هامة، نذكر منها²:

- الكفاءة التنظيمية والإدارية على مستوى الاقتصاد الكلي وعلى مستوى المؤسسات الاقتصادية.
- موارد بشرية مؤهلة.
- مستويات قياسية في الالتزام بمواصفات الجودة والنوعية وتطبيق معايير الإيزو.
- موارد رأسمالية تعتمد على الكثافة واقتصاد المعرفة.
- قدرات تسويقية كبرى بوسائلها الدعائية والتحفيزية.
- تطور أشكال الاندماج المؤسسية، وما رافقها من نمو سريع للشركات متعددة الجنسيات، وتطور مماثل لفروعها، فقد ارتفع عددها من 7000 شركة في بداية السبعينات إلى أكثر من 36000 شركة في بداية التسعينات، وبعدها فروع يفوق 69000 شركة فرعية في مطلع الألفية الثالثة .
- قدرات فائقة في الإبداع والتجديد، من خلال الإنفاق على البحث والتطوير، فمجموعة المؤسسات العشر الكبرى بالاتحاد الأوروبي أنفقت لوحدها أكثر من 58 مليار أورو خلال سنة 2001.
- بينما في المقابل نجد أن المؤسسات الجزائرية أضعف بكثير في مجال امتلاك المواصفات السابقة، فهي تعاني من³:
- ارتفاع مديونيتها، فالكثير من المؤسسات العمومية تعاني مواجهة مكشوف مصرفي يتجدد ويتزايد سنويا، وهو ما يضعف مراكزها المالية.
- تعاني المؤسسات الجزائرية من اهتلاك التجهيزات وثقل أعباء الاستغلال وارتفاع تكاليف فائض التخزين،

¹ صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص: 38.

² نفس المرجع السابق، ص: 39.

³ مباركة سواكري، المؤسسة الجزائرية نحو الشمولية، الملتقى الوطني حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، 22-23 أبريل 2003، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، ص: 104.

كما تشتغل المؤسسات الجزائرية بأقل من نصف طاقتها، وباستخدام أجهزة إنتاجية متقدمة، وهو ما يفسر نسبه ضعف الإنتاجية وارتفاع تكاليف الإنتاج، بالرغم من الإعانات الحكومية المقدمة لها والحماية الجمركية والقانونية التي كانت تستفيد منها مسبقا، وهو ما مكنها من احتكار السوق المحلي طويلا.

3-3- إمكانية الوصول إلى الأسواق الدولية:

إن دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يمكن أن يشكل فرصة للمؤسسات الجزائرية التي تحسن استغلاله، وذلك عن طريق الاستفادة من الإعفاءات الجمركية على المواد الأولية التي تدخل كمكون أساسي في الصناعات الوطنية، لأنها تعتمد بشكل كبير في تمويل مدخلاتها على وارداتها من الاتحاد الأوروبي، وهو ما جعل مرونة الإنتاج بالنسبة للواردات مرتفعة في الجزائر وتقدر بـ 1.9 نقطة، وهو ما يسمح بتخفيض تكلفة الإنتاج وعرضه بأسعار تنافسية على الصعيد المحلي والدولي مستقبلا¹.

المطلب الثالث: مشروع انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية

لقد عرفت الجزائر علاقات متعددة منذ مطلع التسعينات مع صندوق النقد الدولي في إطار برامج الإصلاح الهيكلي، و مع البنك العالمي للإنشاء والتعمير، في إطار التمويل والدعم الفني.

ومنذ سنة 1987، بدأت الجزائر في اتصالات أولية في إطار الاتفاقية قبل أن تتحول إلى منظمة للتجارة العالمية في مراكش المغربية عام 1994، إلى أن جاءت سنة 1996 لتدشن مرحلة الاتصال الرسمي والفعلي للجزائر مع المنظمة، وحتى يومنا هذا ما تزال المفاوضات متواصلة بين الطرفين، وكلما كان الانضمام إلى المنظمة في وقت زمني مناسب كلما كانت نتائج هذا الانضمام إيجابية أكثر، وبأضرار أقل على الاقتصاد الوطني.

أولا: مسار التفاوض

- تطرح المنظمة مجموعة من الشروط على الدول التي ترغب في الانضمام إلى عضويتها وهي²:
- تقديم تنازلات للتعريفات الجمركية: حيث تشترط المنظمة على الدولة الراغبة في الانضمام إليها تقديم جدول للتنازلات، يحتوي على تعريفات جمركية تشكل التزامات لا يمكن رفعها من حيث المبدأ، إلا في حالات خاصة.
- تقديم التزامات في الخدمات: تقوم الدولة الراغبة في الانضمام بتقديم جدول للالتزامات التي سوف تتبعها في قطاع الخدمات، يشتمل على قائمة بالحواجز والشروط التي تعترض القطاعات والنشاطات المهنية والخدماتية، ووضع جدول زمني لإزالتها.
- الالتزام باتفاقيات المنظمة: حيث تتعهد الدولة الراغبة في الانضمام بالتوقيع على بروتوكول يشتمل الموافقة على تطبيق والتزام جميع اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، ما عدا اتفاقية المناقصات الحكومية، واتفاقية الطائرات المدنية فإنها من الاتفاقيات الاختيارية، ويعني ذلك أنه لا سبيل أمام الدولة للاختيار بين الاتفاقيات، بعكس ما كان سائدا أيام الغات GATT.

ونظرا لهذه الشروط فإن العضوية في منظمة التجارة العالمية تستلزم التفاوض مع مجموعة من البلدان الأعضاء في المنظمة للحصول على تأشيرة العضوية، وذلك بأن تتلقى الدولة الراغبة في الانضمام رسائل من لجنة متخصصة للنظر في طلبات العضوية الجديدة، تكون في الغالب مكونة من الدول الصناعية الكبرى، إضافة إلى أهم الدول ذات العلاقات التجارية مع الدولة الراغبة في اكتساب العضوية، وتشمل الطلبات قائمة بالسلع والخدمات التي ستشهد تخفيفا في تعريفاتها الجمركية.

وبالنسبة للجزائر فإن اتصالها الفعلي بالمنظمة، لم يتم إلا سنة 1996 بعد انتهاء جولة الأورغواي وإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، وقد جرت المفاوضات وفق المراحل التالية¹:

¹ محمد براق ومحمد عبيدة، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقاربة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسينية بن بوعلوي، العدد: 04، جوان 2006، الشلف، ص: 157.

² حسين خليل، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

المرحلة الأولى: جرت المفاوضات الأولى متعددة الأطراف سنة 1998، قدمت فيها الجزائر أجوبتها 300 سؤال مطروح من طرف الهيئة الدولية، تتعلق بطبيعة هيكله الاقتصاد الوطني وتطوره.

المرحلة الثانية: بالموازاة مع انعقاد مؤتمر سيائل 1999، انطلقت الجزائر في مفاوضات ثنائية، وقامت بتقديم مدونة تتضمن قواعد ومبادئ النظام التجاري الجزائري، كما قدمت أجوبة خاصة طرحها أهم الشركاء التجاريين، وهم: الولايات المتحدة الأمريكية، والشريك الأوروبي.

وفي هذه الأثناء توقفت المفاوضات مترامنة مع بدأ المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي، في إطار اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية، الذي عقد دون أن يخل بالقواعد التي تفرضها المنظمة.

المرحلة الثالثة: بعد توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في: 19 أبريل 2002، بدأت الجزائر في إجراء مفاوضات ثنائية أخرى دامت لمدة 18 شهرا حاولت فيها الجزائر أن توفق بين عاملين أساسيين هما:

- الالتزام بتحرير الاقتصاد الوطني من جهة؛
 - توفير وسائل الحفاظ على المصلحة الوطنية من جهة أخرى.
- المرحلة الرابعة:** بدأت في: 28 نوفمبر 2003 بجنيف، وكان الوفد الجزائري مكونا من 28 عضوا يمثلون الإدارة والقطاعات الاقتصادية ذات الأهمية، وقد تضمن جدول الأعمال:
- تأهيل الإطار التشريعي المنظم للتجارة الخارجية؛
 - محادثات متعددة الأطراف مرتبطة بالفلاحة؛
 - التطرق إلى المستجدات المتعلقة بمنع استيراد الخمور من قبل البرلمان الجزائري.

- المرحلة الخامسة:** بدأت هذه المفاوضات في أكتوبر 2004 بجنيف، وكان أهم ما يميز هذه المرحلة:
- قدمت الجزائر عروض مفاوضات، هي العروض التعريفية الثالثة المقترحة للمنتجات الفلاحية، والرابعة للخدمات تطبيقا لخفض الرسوم الجمركية إلى المستوى المسموح به في المنظمة، أي من 0 إلى 20 % للقطاع الصناعي، ومن 0 إلى 25 % للقطاع الفلاحي؛
 - توصلت الجزائر في هذه المفاوضات إلى عروض للتعريفات الجمركية مرضية مع الدول الكبرى، ولكن ليس بنسبة 100%؛
 - شاركت الجزائر في شهر فيفري 2005، في اللقاء الثامن للمفاوضات الثنائية بينها وبين مجموعة 22 دولة المفاوضة، هذا ولا تزال المفاوضات جارية إلى يوم الناس هذا.

ثانيا: أسباب تأخر انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية

عرف مشروع انضمام الجزائر بعض التأخر و التماطل لأسباب كثيرة، نقتصر على ذكر بعضها²:

- التباين الاقتصادي الكبير بين الجزائر ودول المنظمة.
- تفضيل ضم الدول التي كانت تنتهج الرأسمالية مسبقا على الدول التي كانت اشتراكية، خصوصا وأنها غير قادرة على توفير الشروط المناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- الظروف السياسية والأمنية التي كانت تعانيها الجزائر، والتي خلقت جوا من عدم الاستقرار.
- اتساع الفجوة الرقمية بين الجزائر وبين دول المنظمة، وهو ما يعني تأخرا في تطور التجارة الإلكترونية، وعدد الشركات التي تؤسس أعمالها عبر الشبكة العالمية، وضعف في الحكومة الإلكترونية وفي الشبكات التعليمية والبحثية والصحية والسياحية.

ثالثا: انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

إن أهم انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة تبرز من خلال العناصر التالية:

¹ فويدر عياش وعبد الله براهيم، أثر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد: 02، ماي 2005، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، ص: 62-64.

² عاشور كتوش ووهيبة سراج وملبكة مسعودي، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

1- القيود الفنية على التجارة (TBT):

وهي ذات طابع أمني أو صحي أو بيئي ، وقد حددت المنظمة ذلك في: 15 مادة و 03 ملاحق ، والدول المتعاقدة في إطار المنظمة مجبرة على الالتزام بمواصفات قياسية محددة في إطار علاقة المنظمة العالمية للتجارة بمنظمة التقييس الدولية، التي تختص في مواصفات السلع والخدمات (ISO 9000 - ISO 14000)، والجزائر لا تمتلك سوى عدد محدود من الشهادات بالنسبة للنوعين مقارنة بالدول المتقدمة التي تمتلك عشرات الآلاف¹.

وفي سبيل سعيها للانضمام، ومن أجل تحقيق الجودة للمنتجات الجزائرية قامت الحكومة بإصدار قانون التقييس، القانون رقم: 04-04 المؤرخ في: 23 جوان 2004، ويهدف هذا القانون إلى تحديد الإطار العام للتقييس ووضع أحكام ذات استعمال موحد ومتكرر في مواجهة مشاكل حقيقية أو محتملة، يكون الغرض منها تحقيق الدرجة المثلى من التنظيم في إطار معين، ويقدم وثائق مرجعية تحتوي على حلول لمشاكل تقنية وتجارية تختص بالمنتجات والسلع والخدمات، والتي تطرح بصفة متكررة في العلاقات بين الشركاء الاقتصاديين وبين العلميين والتقنيين والاجتماعيين، ويهدف التقييس إلى:

- تحسين جودة السلع والخدمات.
- إشراك الأطراف المعنية في التقييس واحترام مبدأ الشفافية.
- التشجيع على الاعتراف المتبادل باللوائح الفنية والمواصفات وإجراءات التقييم ذات الأثر المطابق.

هذا ويعتبر المعهد الجزائري للتقييس ، الهيئة الوطنية المؤهلة بأن تصبح عضوا وطنيا لدى المنظمات الدولية والجهوية المماثلة، ويصدر المعهد كل ستة أشهر برنامج عمله الذي يبين المواصفات الوطنية الجاري إعدادها والمواصفات المصادق عليها في الفترة السابقة².

2- حقوق الملكية الفكرية:

يهم هذا الجانب كثيرا الدول الأعضاء المفاوضة للجزائر، خاصة ما يتعلق منه بجانب تقليد المنتجات، وتعد من بين الالتزامات التي يضمن الاستجابة لها الوصول إلى العضوية، ونوقشت هذه القضية بين الجزائر والدول المفاوضة بتاريخ: 02 ديسمبر 2003، وطلبت الدول المفاوضة من الجزائر حماية علامتها "marques" وتقديم ضمانات لاحترام هذه الالتزامات³، وتطبيق هذه الاتفاقيات الخاصة بحقوق الملكية الفكرية سوف يؤدي إلى ارتفاع برامج التنمية، ويتعلق الأمر بارتفاع النفقات المرتبطة باستخدام العلامات التجارية وحقوق الطبع والنشر والبرمجيات⁴.

وفي هذا المجال لا ننفي الدور الذي قامت به الجزائر من أجل تحسين حقوق الملكية الفكرية فيها، حيث أوكلت المادة الثامنة من المرسوم التنفيذي رقم: 68-98 الصادر بالجريدة الرسمية رقم: 11 لسنة 1998، الاختصاصات التالية إلى المعهد الوطني للملكية الصناعية:

- دراسة طلبات إيداع العلامات والنماذج الصناعية وتسميات المنشأة، ثم نشرها .
- تسهيل العقود الخاصة بحقوق الملكية الصناعية، وعقود التراخيص وعقود بيع الحقوق.
- المشاركة في تطوير الإبداع ودعمه عن طريق تنمية نشاط الاختراع⁵

وفي نفس السياق أصدرت الجزائر القانون رقم: 03-07 المؤرخ في: 19 جويلية 2003 المتعلق ببراءات الاختراع والعلامات، والمرسوم التنفيذي رقم: 05-275 المؤرخ في: 02 أوت 2005، الذي يحدد كفاءات ونماذج وضع تسليم براءات الاختراع⁶.

¹ قويدر عياش و عبد الله براهيمى ، مرجع سبق ذكره ، ص: 67 .

² الجريدة الرسمية رقم: 41، المرسوم التنفيذي رقم: 04/04 المؤرخ في: 23 جوان 2004 المتضمن إنشاء المعهد الوطني للتقييس ، ص ص : 15-17

³ قويدر عياش و عبد الله براهيمى، مرجع سبق ذكره ، ص: 68 .

⁴ رشيد بوكساني و نسمية أوكيل ، دور التكامل الاقتصادي العربي الواقع والأفاق، الأغواط 17-19 أفريل 2007.

⁵ الجريدة الرسمية رقم: 11، المرسوم التنفيذي رقم: 98/68، المؤرخ في: 21 فيفري 1998، المتضمن إنشاء المعهد الوطني للملكية الصناعية

⁶ مسعود بن موزة ، أثر الإبداع التكنولوجي في تنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة الأوروبية-الجزائرية، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصادي الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،جامعة فرحات عباس 13-14 نوفمبر 2006 ، ص: 14 .

وعلى كل، فانعكاسات هذا الجانب على الاقتصاد الجزائري ستكون متنوعة " إيجابيا و سلبيا " ، فبعض الصناعات ستعرف صعوبات كبيرة تتمثل في ارتفاع الأعباء المالية الإضافية نتيجة ارتفاع أسعار المنتجات المحمية بموجب هذه القوانين وحضر التقليد، خصوصا والجزائر لا تمتلك في الوقت الراهن ميزة تكنولوجية وابتكارية ، فهي من الدول المقلدة والمستوردة للتكنولوجيا.¹

أما الجوانب الإيجابية فتتمثل في:

- إمكانية حماية التقنيات الصناعية والخدمية الجزائرية، خصوصا المتواجدة منها بالخارج .
- تحسين قدرة الجزائر على جذب الاستثمارات الأجنبية نتيجة وجود التشريعات التي تحمي الإبداع .
- هذا وسيكون القطاع الصيدلاني من أهم المتضررين نتيجة هذه الاتفاقية بحكم أهميته وتناميته في الجزائر، إذ تغطي منتجاته 60% من السوق المحلي بالإضافة إلى إمكانيات التصدير المتاحة له، فتطبيق حقوق الملكية الفكرية فيما يتعلق ببراءات الاختراع يعني ارتفاع أسعار المنتجات الدوائية وتكليف خزينة الدولة بمبالغ ضخمة.

3-الصناعات والمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعتبر الصناعة في الجزائر صناعة وليدة لا تمتلك الآليات التي تسمح لها بالمنافسة الكاملة، خصوصا مع ما مرت به من مراحل إصلاحات متتالية، وبما أن الجزائر بلد أحادي التصدير وضعيف ماليا وتقنيا، ويتميز بارتفاع نسبة البطالة فيه، كما يفتقر إلى إستراتيجية صناعية حقيقية، فإن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية يشكل خطورة على هذا القطاع، كما يلي:

- في حالة رفع الجزائر الدعم عن مؤسساتها ستواجه هذه الأخيرة منافسة بدون استعداد، وبالتالي ستخسر بعض حصصها في السوق الوطني، ولن تجد لها مكانا في الأسواق الدولية، بسبب ضعف الجودة وارتفاع تكاليف الإنتاج مقارنة بالإنتاج الأجنبي.
- لا يمتلك قانون الجمارك الجزائري قواعد متعلقة بمكافحة الإغراق تهدف إلى حماية المنتج الوطني ،

4- إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة² :

تعتمد هذه الاتفاقية على مبدئين:

- * المعاملة الوطنية للمستثمر الأجنبي بمنحه نفس امتيازات المستثمر الوطني .
- * للمستثمر في هذه الاتفاقية الحق في استيراد مستلزمات الإنتاج، بالإضافة إلى عدم وضع قيود في تصدير منتوجه أو تحديد حصته في السوق المحلي .
- و يعكس هذا الاتفاق على الجزائر كما يلي :
- * وجود إمكانيات استثمار خصبة في الجزائر
- * إمكانيات الشراكة مع رأس المال الوطني .

إلا أن قدرة الشركات العالمية على الدعاية وتحمل الخسارة الانتقالية قد يجعلها تفرغ نفسها في السوق الوطني، وتخرج الصناعة الجزائرية منه، ولهذا لا بد من تحديد مسبق لمجالات الاستثمار.

5-الزراعة والتدابير الصحية:

تهدف هذه الاتفاقية إلى معالجة القضايا التالية :

- الوصول إلى الأسواق بخفض التعريفات الجمركية.
- خفض الدعم وتحويل القيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية.
- اتخاذ إجراءات السلامة الصحية .

وتنعكس هذه الاتفاقية على الجزائر بما يلي³:

¹قويدر عياش و عبد الله براهيم، مرجع سبق ذكره ، ص ص: 69-70 .

²قويدر عياش و عبد الله براهيم، مرجع سبق ذكره ، ص: 72

³ محمد قويدري، انعكاسات منظمة التجارة العالمية على اقتصاديات الدول النامية ، مجلة الباحث ، العدد : 01, 2002 ، الجزائر، ص: 50

جمل رفع القيود المختلفة على الواردات من السلع الزراعية وإخضاعها للرسوم الجمركية فقط، التي تتراوح بين 30% و 60% والتي يستوجب تخفيفها إلى 24% خلال 10 سنوات، إلى تدفق الواردات وارتفاع أسعارها بمعدل 10% إلى 50%، ونظرا لأن أكبر نسبة من واردات الجزائر هي مواد استهلاكية فستكون النتائج:

- ارتفاع في أسعار المواد الغذائية بسبب رفع الدعم عن الصادرات وارتفاع حجم الواردات.¹
- الميزان التجاري للمواد الغذائية سيشهد عجزا كبيرا.
- عملية ترقية الصادرات من المواد الغذائية ستعرف معوقات كثيرة.
- ستؤدي زيادة النمو الديموغرافي في ظل تدهور الإنتاج الزراعي، إلى زيادة في تعبئة الموارد المالية للدولة من أجل مواجهة الطلب المضطرد على المواد الغذائية

وفي هذا الصدد يقول خبير اقتصادي جزائري² "إن القول بأن قطاع الفلاحة سيكون أول المستفيدين من الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية والقول بأن الجزائر بلد فلاح غير صحيح، فالمساحات محدودة ولا تسمح بإنتاج كمية كافية للدخول في السوق الدولية بصورة تنافسية، إضافة إلى مشكل المياه الذي تعاني منه الجزائر، وستجد الجزائر نفسها بانضمامها في المرتبة 41 من الدول التي خسرت جراء هذا الانضمام المتأخر، كونها لا تملك الإمكانيات لدعم فلاحتها، عكس الدول المتطورة التي تقوم بذلك بقوة".

6- المنتجات والملابس:

تمتلك الجزائر قطاع نسيج هام، وهي تنتمي إلى الدول النامية التي تمتلك أفضلية تنافسية في هذا القطاع، إلا أن خفض أو إلغاء المعاملة التفضيلية التي تمنحها الدول المتقدمة لبعض الدول النامية سيجعلها تواجه منافسة شديدة في الأسواق الخارجية من قبل دول أخرى أكثر كفاءة، خصوصا من البلدان المصنعة حديثا كالبلدان الآسيوية.³

7- تجارة الخدمات:

باعتبار الجزائر من الدول النامية، فهي لن تستفيد من تحرير قطاع الخدمات والمتمثل في: البنوك، التأمين، النقل، السياحة، الاستثمارات، المحاسبة، وذلك نظرا لكونها مستوردا صافيا لتقنيات و فنون الخدمات.⁴ هذا ويعتبر أخطر اتفاق للمنظمة هو الاتفاق العام حول تجارة الخدمات، فهو يشكل تهديدا مطلقا للمواطنين، لأن الهدف الأساسي من هذا الاتفاق يتمثل في خوصصة جميع الخدمات العمومية، وبوتيرة متسارعة، خصوصا بعدما تمكن الاتحاد الأوروبي من فرض ما يعرف بـ "لوائح الطلب" و "لوائح العرض" في مؤتمر الدوحة عام 2001، حيث بإمكان أي دولة عضو أن تقدم لأي بلد آخر لائحة الخدمات التي تود أن يخضعها هذا البلد أو ذلك للتحرير التجاري، وفي نفس الوقت تعرض هي لائحة الخدمات التي تلتزم بإخضاعها للتحرير التجاري.⁵

8- إيرادات الدولة:

في ظل التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية إلى حد إلغائها، فإن الخزينة العمومية ستتكبد خسائر من جراء التفكيك الجمركي، يتمثل في تراجع الإيرادات، لأن 25% من المداخل الجبائية مصدرها التحصيلات الجمركية، بالإضافة إلى أن هذا التخفيض سيؤدي إلى رفع مستوى الاستيراد على حساب التصدير،⁶ ومن أجل أن تعوض الدولة خسائرها الناجمة عن انخفاض الجباية الجمركية في ظل الانفتاح، يجب تعويضها بضريبة داخلية وهو ما يعني زيادة الضغوطات الاقتصادية على الطبقات الاجتماعية، خصوصا الضعيفة منها.

¹ كمال رزيق و سمير بن عمور، مستقبل التكامل الاقتصادي العربي في ظل متطلبات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، الملتقى الدولي حول: التكامل الاقتصادي العربي الواقع والأفاق، الأغواط 17-19 أفريل 2007، ص: 331.

² مراد بوكلة، مقال في جريدة الخبر الأسبوعي، 21، فيفري-2005، العدد: 4324، ص: 02.

³ محمد قوديري، مرجع سبق ذكره، ص: 42.

⁴ رشيد بوكساني و سمية أوكيل، مرجع سبق ذكره، ص: 309.

⁵ شبيب شنوف و رمضان لعلا و مداني عصمان، العرب ما بعد البترول، الملتقى الدولي، التكامل الاقتصادي العربي الواقع والأفاق، الأغواط، 17-19 أفريل 2007، ص: 61.

⁶ مراد ناصر، دور الدولة في ظل العولمة، مجلة الاقتصاد، العدد: 07، 2002، جامعة الجزائر، ص: 80.

رابعاً : المحاور الضرورية لإصلاحها استعداداً للانضمام

بناءً على ما سبق، فإن انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية سيكون ذو تكلفة اقتصادية واجتماعية عالية، وعليه لا بد من فعل تغييرات حقيقية حتى يكون الانضمام أقل ضرراً.

- تطبيق حماية فعالة للاقتصاد الوطني تراعي الخصائص التالية: حماية مؤقتة، نسبية، متدرجة عبر الزمن.
- يجب ربط الحماية و الدعم ببرنامج وطني لتطوير و زيادة الإنتاجية، خاصة عنصري: البحث و التعليم.
- توسيع قاعدة الصادرات، و عدم الاعتماد على البترول و على الاستثمارات المتركزة في هذا القطاع.
- إصلاح المنظومة المالية و المنظومة التشريعية.
- الاهتمام بالتنمية البشرية التي هي ركيزة التنمية المستدامة.

المبحث الثاني: محددات تنافسية الاقتصاد الجزائري

جاء في تقرير التنافسية العربي الذي أورده سابقاً، أن التنافسية مفهوم محدد يركز على التجارة الخارجية و على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فصادرات أي قطر تتنافس مع صادرات أقطار أخرى لاقتحام الأسواق الدولية، وكذلك تتنافس السلع و الخدمات المستوردة مع السلع و الخدمات المنتجة محلياً، كما أن الأقطار تتنافس للحصول على أكبر حصة ممكنة من التدفقات المالية في شكل استثمارات أجنبية مباشرة. وجاء هذا المفهوم أيضاً في تعريف المعهد الدولي للتنمية الإدارية، لذا رأينا أن نتناول في هذا البحث واقع تنافسية الصادرات الجزائرية أمام صادرات الدول الأخرى، و تنافسية الاقتصاد الجزائري من ناحية القدرة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة مقارنة مع الدول الأخرى.

المطلب الأول: القدرات التنافسية للصادرات الجزائرية

تتحدد القدرة التنافسية لصادرات بلد ما بمقارنة نسبة مجموعة سلعية معينة من الصادرات إلى إجمالي الصادرات، ثم مقارنة ذلك بين الدول، فإذا كانت هذه النسبة مرتفعة في دولة ما مقارنة مع دول أخرى يمكن حينئذ القول أن هذه الدولة تحوز قدرة تنافسية كبيرة بالنسبة لهذا القطاع من صادراتها، و تتيح دراسة بنية التجارة الخارجية معرفة التغييرات التي قد تحدث في خصائص تطور هذه النسبة و أنماطها في المستقبل.

أولاً: حوصلة عامة حول الصادرات الجزائرية لسنة 2007

تبقى المحروقات تنصدر أهم مبيعات الجزائر نحو الخارج بمبلغ 58.206 مليار دولار أمريكي، أي ما يعادل 97.80% من الحجم الكلي للصادرات خلال سنة 2007، مسجلة بذلك ارتفاعاً قدره 8.94% مقارنة مع عام 2006¹، و يبين الجدول الموالي أهم البلدان التي استقطبت الصادرات الجزائرية لنفس السنة.

الجدول رقم 11: أهم البلدان المستقطبة للصادرات الجزائرية لعام 2007

البلد	قيمة الصادرات (مليار دولار)	نسبة حصة الصادرات إلى إجمالي الصادرات (%)	نسبة نمو حصة الصادرات مقارنة لعام 2006 (%)
الاتحاد الأوروبي	29.027	49	0.96+
الولايات المتحدة الأمريكية	15.887	26.69	7+
إيطاليا	8.943	15.03	3.98-
إسبانيا	5.987	10.06	0.07+
كندا	4.621	7.76	29.11+
فرنسا	4.460	7.49	2.43-
هولندا	4.139	6.95	45.48+
تركيا	2.323	3.90	24.62+
البرازيل	1.676	2.82	11.42+

¹ وزارة التجارة، المديرية العامة للتجارة الخارجية، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر لسنة 2007، ص: 04.

20.37-	2.48	1.479	بريطانيا
20.37-	2.16	1.286	البرتغال
29.68-	2.36	1.405	بلجيكا

المصدر: وزارة التجارة، المديرية العامة للتجارة الخارجية، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر لسنة 2007، ص: 05

وتبقى الصادرات خارج المحروقات مهمشة في حجم ضئيل، نسبته 2.2% فقط من الحجم الكلي، أي ما يعادل 1.312 مليار دولار أمريكي، مسجلة بذلك ارتفاعا يقارب 11% مقارنة بعام 2006.

وتتمثل أهم المنتجات العشرة المصدرة خارج المحروقات لعام 2007 فيما يأتي¹:

- **الزيوت والمواد المشابهة:** المستخلصة من تقطير الزيت، بمبلغ 326 مليون دولار أمريكي، أي ما يعادل نسبة 24.83% من الصادرات خارج المحروقات، مسجلة بذلك ارتفاعا نسبته 297.50% مقارنة بعام 2006.
- **الأمونياك (محلول النشادر):** بمبلغ 182 مليون دولار أمريكي، أي ما يعادل 13.85% من الصادرات خارج المحروقات، مسجلة بذلك ارتفاعا قدره 13.75% مقارنة بعام 2006.
- **المواد الحديدية المصفحة:** بمبلغ 113 مليون دولار، أي 8.60% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات بانخفاض قدره 4.23% مقارنة بعام 2006.
- **النفائات وبقايا النحاس:** بمبلغ 77 مليون دولار، أي بنسبة 5.85% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات بانخفاض نسبته 23.76% مقارنة بعام 2006.
- **الزنك على شكله الخام:** بمبلغ 65 مليون دولار، أي ما يعادل 4.97% من الصادرات خارج المحروقات مسجلة انخفاض قدره 19.75% مقارنة بعام 2006.
- **الكحولات اللاحظية:** بمبلغ 37 مليون دولار، أي بنسبة 2.85% من الصادرات خارج المحروقات، مسجلة ارتفاعا قدره 19.35% مقارنة بنسبة 2006.
- **غازات الهيدروجين والأرغون:** بمبلغ 30 مليون دولار، أي بنسبة 2.29% من الصادرات خارج المحروقات، بارتفاع مقدر بـ 20% مقارنة بسنة 2006.
- **عجلات مطاطية جديدة:** بمبلغ 23 مليون دولار، أي ما يعادل نسبة 1.76% من الصادرات خارج المحروقات، مسجلة بذلك ارتفاعا بنسبة 21.05% مقارنة بعام 2006.
- **التمور:** بمبلغ 23 مليون دولار، أي ما يعادل نسبة 1.72% من الصادرات خارج المحروقات، مسجلة بذلك ارتفاعا بنسبة 15% مقارنة بعام 2006.
- **المياه المعدنية والغازية:** بمبلغ 17 مليون دولار أي ما يعادل 1.29% من الصادرات خارج المحروقات، مسجلة بذلك ارتفاعا قدره 143% مقارنة بسنة 2006.

ومن قراءتنا للجدول السابق، ولأهم المنتجات الجزائرية المصدرة خارج المحروقات نستنتج ما يلي:

1. تستقطب أوروبا أهم حصة من الصادرات الجزائرية، ويرجع ذلك لقرب الجزائر جغرافيا من هذه المنطقة، بالإضافة إلى وصول صادرات الجزائر إلى الأمريكيتين، و الملاحظة الأساسية هنا هو غياب شبه شامل للمنطقة الإفريقية والمنطقة العربية والمنطقة الآسيوية، وذلك بالرغم من وجود علاقات قوية تربط الجزائر بهذه المناطق.
2. يغلب على الصادرات الجزائرية خارج المحروقات المواد الأولية، في غياب واضح للمواد المصنعة، والمنتجات الفلاحية، وهو ما سوف نلاحظ أنه يشكل أهم الصادرات لبعض البلدان (تونس والمغرب).

ثانيا: تطور التركيب السلعي للصادرات الجزائرية

بدراسة معدلات نمو الصادرات الجزائرية لفترة محددة ومقارنتها ببعض الدول يمكن أن نعرف بشكل أدق القدرة التنافسية لصادراتنا الوطنية، والجدول الموالي يبين مساهمة السلع المصدرة في الحجم الإجمالي للصادرات الجزائرية خلال الفترة: (2006-2000).

¹ وزارة التجارة، المديرية العامة للتجارة الخارجية، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر لسنة 2007، ص: 06.



الرقم 12: التركيبة السلعية للصادرات خلال الفترة: (2000-2006).

الوحدة: 10⁶ ل.د.

2006		2005		2004		2003		2002		2001		2000		السنة البيان
النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة									
0.13	73.0	0.14	67.0	0.20	66.0	0.19	47.0	0.18	35.0	0.14	28.0	0.14	32	المواد الغذائية
97.93	33608.0	98.40	45588.0	97.92	31550.0	98.05	23993.0	96.76	18109.0	96.61	18484.0	97.22	21419.0	الطاقة
0.35	195.0	0.29	136.0	0.30	97.0	0.20	49.0	0.29	56.0	0.19	37.0	0.20	44.0	المواد الأولية
1.39	765.0	1.03	481.0	1.33	430.0	1.26	310.0	2.51	403.0	2.63	504.0	2.11	465.0	المواد نصف المصنعة
0.001	1.0	0	0	0	0	0.004	1.0	0.10	20.0	0.11	22.0	0.04	11.0	التجهيزات الفلاحية
0.08	44.0	0.079	37.0	0.155	50.0	0.11	29.0	0.26	50.0	0.23	45.0	0.21	47.0	التجهيزات الصناعية
0.08	44.0	0.04	19.0	0.046	15.0	0.14	35.0	0.144	27.0	0.06	12.0	0.05	13.0	السلع الاستهلاكية
-	54730.0	-	46328.0	-	32208.0	-	24464.0	-	18700.0	-	19132	-	22031	المجموع الجزئي
0.01	10.0	0.01	6.0	0.027	9.0	0.016	4.0	0.074	14.0	-	-	-	-	سلع أخرى
54740.0		46328.0		32217.0		24468.0		18714.0		19132		22031		المجموع
2.06	1132.0	1.61	746.0	2.07	667.0	1.94	475.0	3.23	605.0	3.38	648	2.77	612	خارج المحروقات

المصدر: المديرية العامة للجمارك، المركز الوطني للإحصائيات والإعلام الآلي للجمارك (CNIS)، بتصريف

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن إجمالي الصادرات الجزائرية قد تضاعف خلال الفترة: (2006-2000)، حيث انتقل من 22031 مليون دولار عام 2000 إلى 54740 مليون دولار عام 2006، أي بارتفاع قدره 148.46%، وهذه النتيجة تعطي أملاً كبيراً لكنه سرعان ما يتلاشى إذا ما قمنا بتفحص مساهمة السلع في تركيبة هذا التطور، إذ لا يزال قطاع المحروقات يستحوذ على أكثر من 97% من إجمالي الصادرات، وهو ما يعني أنه المساهم الرئيسي في النمو الذي عرفته الصادرات، ويعكس بالمقابل الضعف الهيكلي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات، ومنه نستنتج ملاحظتين أساسيتين:

- ضعف تنافسية الاقتصاد الوطني أثناء التصدير، نظراً لضعف معدلات التصدير خارج المحروقات.
- ضعف ديناميكية النشاط الاقتصادي في الإنتاج خارج المحروقات.

ثالثاً: إجراء مقارنة لمعدلات التصدير الجزائرية بما يحصل لدى تونس والمغرب

إن بلدين مثل تونس والمغرب يمتلكان اقتصادين مشابهين للاقتصاد الجزائري، غير أنهما بلدين غير نفطيين وبالتالي فإجراء المقارنة بين صادرات الجزائر وصادرات هذين البلدين تعطي صورة حقيقية حول تنافسية الصادرات الجزائرية، والجدول الموالي يبين لنا التركيبة السلعية لصادرات كل من تونس والمغرب:

الجدول رقم 13: التركيبة السلعية لصادرات كل من تونس والمغرب

المغرب		تونس	
نسبتها من إجمالي الصادرات	السلع	نسبتها من إجمالي الصادرات	السلع
11%	الحامض الفسفوري	33%	الملابس الجاهزة
10%	فوسفات	11%	آلات وأجهزة كهربائية
9%	قشريات ورخويات	8%	ملابس ومنسوجات
7%	أسمدة طبيعية وكيميائية	7%	نפט خام ومشتقاته
7%	ملابس جاهزة	6%	شحوم وزيوت
7%	ملابس داخلية	5%	مواد كيميائية غير عضوية
4%	مواد تجهيز صناعية	5%	أسمدة
6%	حوامض	5%	أحذية
4%	مصبرات السمك	2%	سخانات وأجهزة
2%	طماطم طازجة	1%	أسماك وقشريات
33%	أخرى	17%	أخرى

المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2007، الملحق

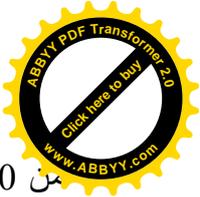
من الجدول السابق نلاحظ أن تركيبة صادرات كل من تونس والمغرب متنوعة، ولا تعتمد على منتج وحيد، وهو ما يعطي نوعاً من التوازن بين هذه الأنواع، ويبين الجدول الموالي تطور صادرات كل من تونس والمغرب خلال الفترة: (2006-2001).

الجدول رقم 14: تطور الصادرات السلعية لكل من تونس والمغرب خلال الفترة: (2006-2001)

الوحدة: مليون دولار

السنة	2006	2005	2004	2003	2002	2001	البلد
صادرات تونس	11785.9	10487.1	10065.5	8640.5	7539.5	6650.7	تونس
صادرات المغرب	11913.4	10696.5	9912.2	8761.6	7838.9	7141.8	المغرب
صادرات الجزائر خارج المحروقات	1132.0	746.0	667.0	475.0	605.0	648	الجزائر
نسبة صادرات الجزائر إلى صادرات تونس	9.60%	7.11%	6.62%	5.49%	8.02%	9.74%	الجزائر
نسبة صادرات الجزائر إلى صادرات المغرب	9.50%	6.97%	6.72%	5.42%	7.71%	9.07%	المغرب

المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2007، ص: 186 بتصرف



من الجدول السابق نلاحظ أن صادرات الجزائر خارج المحروقات لم تكن في أحسن الظروف تمثل أقل من 10% من صادرات كل من تونس والمغرب، وتبين هذه المقارنة فشل المخططات الساعية لرفع حصصها في الأسواق الدولية، بعكس بعض الدول الأخرى التي نجحت في مضاعفة حجم صادراتها، كالأردن التي انتقلت حصتها من 1907.4 مليون دولار عام 2001 إلى 4131.6 مليون دولار عام 2006، بنسبة نمو قدرها 116.60% بينما قدر نمو صادرات الجزائر خارج المحروقات لنفس الفترة 74.69%.

ويعود الضعف الحقيقي لتنافسية الصادرات الجزائرية إلى سيطرة المحروقات على هيكلها الإجمالي بأكثر من 97%، وإذا ما انتقلنا إلى بعض الدول المصدرة للنفط نجد تمثيل هذا القطاع كما يلي:¹

- تمثل حصة المحروقات من إجمالي الصادرات في السعودية 87%.
- تمثل حصة المحروقات من إجمالي الصادرات في البحرين 76%.
- تمثل حصة المحروقات من إجمالي الصادرات في عمان 76%.
- تمثل حصة المحروقات من إجمالي الصادرات في قطر 64%.
- تمثل حصة المحروقات من إجمالي الصادرات في الكويت (بتروك 85% وغاز 5%).
- تمثل حصة المحروقات من إجمالي الصادرات في ليبيا نفط خام 75%.

¹ صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2007، الكويت.

فهذه الدول المصدرة للمحروقات، التي تتفوق في قيمة صادراتها منها على الجزائر، تعمل على تنويع صادراتها خارج هذه المادة، و لم تصل أبدا إلى نسبة 97% مثلما هو لدينا في الجزائر، وبإجراء مقارنة أخرى مع صادرات بعض الدول المتقدمة، نتأكد من أن القدرات التنافسية لصادرات الجزائر هي في واقعها ضعيفة جداً، والجدول الموالي يتضمن مقارنة بين قيمة صادرات الجزائر وصادرات بعض الدول المتقدمة:

الجدول رقم 15: مقارنة بين قيمة صادرات بعض الدول المتقدمة وقيمة صادرات الجزائر لعام 2005

الدولة	قيمة صادراتها السلعية (مليار دولار)	حصتها من إجمالي صادرات العالم (%)	نسبة صادرات الجزائر إليها (نسبة مئوية)
ألمانيا	970.7	9.3	4.77
الولايات المتحدة الأمريكية	904.3	8.7	5.12
الصين	762.0	7.3	6.079
اليابان	595.8	5.7	7.77
فرنسا	459.2	4.4	10.08
هولندا	401.3	3.9	11.54
المملكة المتحدة	377.9	3.6	12.25
إيطاليا	366.8	3.5	12.63

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المعطيات الواردة في تقرير ضمان الاستثمار للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية رقم 26، الكويت، 2005، ص: 125، ومعطيات الجدول رقم: 12

في حين لم تساهم صادرات الجزائر سنة 2005، إلا بـ 0.44% من إجمالي صادرات العالم، ووفق النتائج المقدمة فإن الفارق الذي يفصل صادرات الجزائر من حيث القيمة عن صادرات بعض الدول المتقدمة يصل إلى أضعاف مضاعفة، فصادرات ألمانيا تفوق صادرات الجزائر خارج المحروقات بـ 1301 ضعفاً، أي لم تمثل نسبة صادرات الجزائر خارج المحروقات سوى 0.076% من إجمالي صادرات ألمانيا، إذن نستنتج من المعطيات السابقة:

- تنافسية الصادرات الجزائرية ضعيفة من حيث تنوع تركيبها السلعية، بسبب اعتمادها المفرط على تصدير سلعة وحيدة هي المحروقات.
- تنافسية الصادرات الجزائرية ضعيفة من حيث قيمة حصتها السوقية، لأن الفارق بين قيمة صادراتها خارج المحروقات وصادرات بعض الدول غير المصدرة لهذه المادة هو عشرات الأضعاف، ويكبر الفارق إلى المئات والآلاف، إذا ما أجرينا المقارنة مع صادرات الدول المتقدمة.

المطلب الثاني: القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري من حيث مستوى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

تسعى الجزائر جاهدة إلى جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي تعمل على إصلاح بيئتها التشريعية والاقتصادية والمالية، وكل ما من شأنه أن يساهم في تحفيز المستثمرين الأجانب، وبفضل ذلك نجحت في تحقيق مستويات مقبولة من هذه التدفقات، إلا أنه دون ما حققته بعض الدول التي تقل في إمكانياتها عما تزخر به الجزائر، وهو ما سوف نراه في هذا المطلب.

أولاً: تطور مستوى تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر

لم تكن الانطلاقة الفعلية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر إلا مع عام 1996، فقيل هذا التاريخ ولسنوات عديدة، لم يكن هناك استثمارات أجنبية محققة على أرض الواقع، ويعود السبب في ذلك

إلى السياسة الجزائرية الحذرة اتجاه هذا النوع من الاستثمارات، والجدول الموالي يبين تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر للفترة: (1995-2006).

الجدول رقم 16: تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر: (1995-2006).
الوحدة: مليار دولار

السنوات	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر
1995	0.000
1996	0.270
1997	0.260
1998	0.501
1999	0.507
2000	0.438
2001	1.196
2002	1.065
2003	0.634
2004	0.882
2005	1.081
2006	1.790

المصدر: ANDI, Bilan statistique des déclaration d'investissement, 2007

نرى بأن حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المحققة في الجزائر في تطور مستمر، خصوصا ما حصل عام 2001، بسبب التدفقات المحققة في قطاع الاتصالات، وبالرغم من أن أغلب الاستثمارات المحققة يتم في قطاع المحروقات، إلا أن السنوات الأخيرة تشهد نوعاً من التوازن القطاعي، ففي سنة 2006 تحققت استثمارات أجنبية مباشرة بمقدار 1.79 مليار دولار، وكانت حصة الاستثمارات خارج المحروقات منها تقدر بـ 949 مليون دولار بنسبة 53.02% من الإجمالي المحقق³⁵⁹، وتدل هذه الوثيقة الهامة على مدى تحسن جاذبية السوق الجزائرية بالنسبة للمستثمرين الأجانب.

ثانيا: توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب القطاعات

تتوزع الاستثمارات الأجنبية المباشرة المحققة في الجزائر، على ثمان قطاعات أساسية كما يلي:
الجدول رقم 17: توزيع الاستثمارات الأجنبية خارج المحروقات للفترة: (2001-2005).

النسبة (%)	المبلغ (مليون دج)	النسبة (%)	عدد المشاريع	القطاع
0.37	2110	2	10	الزراعة
3.50	19799	10.75	54	البناء والأشغال العمومية
40.30	229407	64.14	322	الصناعة
0.15	891	0.80	4	الصحة
0.28	1624	0.40	12	النقل
2.90	14685	2.40	9	السياحة
6.42	36348	1.80	87	الخدمات
46.08	260627	17.31	4	الاتصالات
100	565491	100	502	المجموع

المصدر: ANDI, Bilan statistique des déclaration d'investissement, 2007, P : 26

من قراءة الجدول السابق نلاحظ سيطرة قطاع الاتصالات من حيث القيمة خارج المحروقات، يليه قطاع الصناعة، في حين لا يزال الاستثمار في القطاعات الأخرى ضعيفا سواء من حيث عدد المشاريع أو قيمتها.

ثالثا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في نمو الاقتصاد الوطني

سجلت الجزائر معدلات نمو إيجابية في السنوات الأخيرة، وذلك بعد فترة من الانكماش الاقتصادي والنمو المتدني خلال عقد التسعينات من القرن الماضي، ويرجع ذلك بالأساس إلى الطفرة المسجلة في أسعار النفط في الأسواق الدولية، بالإضافة إلى تسحن مؤشرات أداء الاقتصاد الكلي الناجمة عن تطبيق إصلاحات التعديل الهيكلي، ومن أجل معرفة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في النمو الاقتصادي المحقق في الجزائر نستعرض الجدول الآتي:

الجدول رقم 18: العلاقة بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر للفترة: (06-01).

مليار

دج

السنة البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الناتج الداخلي الخام	4124	4261	4541.9	5266.8	6127.5	7498.6	8391.0
الاستثمار الأجنبي المباشر	32.96	92.40	84.86	49.06	63.55	79.30	130.03
النسبة	0.79	2.16	1.86	0.93	1.03	1.05	1.54

المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات تقرير بنك الجزائر لعام 2007 ومعطيات الجدول رقم: 16

إن أهم تطور فيما يخص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر سجل عام 2001 من حيث نسبته إلى الناتج الداخلي الخام، ومن حيث القيمة يعتبر عام 2006 الأفضل، ويرجع تباين نسبة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من الناتج الداخلي الخام بين الفترتين 2001 و2006 إلى الاستثمارات المسجلة في قطاع المحروقات و تطور أسعارها في الأسواق الدولية.

وتكشف لنا مقارنة هذه النتائج ببلدان أخرى الصورة الحقيقية حول استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، ويوضح الجدول الموالي أهم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بعض الدول العربية:

الجدول رقم 19: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بعض البلدان العربية للفترة: (2005-2000).

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنة الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	المجموع
المغرب	215	2825	481	2314	853	3761	10449
مصر	1235	510	647	237	1253	2468	6350
تونس	779	486	821	584	639	1015	4324

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية لضمان الاستثمار، السلسلة الثالثة والعشرون، العدد الفصلي الثالث، 2005، الكويت،

نجد في المقابل أن المخزون التراكمي من الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر لنفس الفترة: (2005-2000) بلغ 5296 مليون دولار، ويعني ذلك أن الجزائر لم تحقق سوى نصف ما حققه المغرب، وأقل مما حققته مصر بمليار دولار.

وبالنسبة إلى الدول المصدرة للنفط حققت السعودية استثمارات أجنبية مباشرة في عام 2005 فقط مقدار 4628 مليون دولار³⁶⁰، وهو ما يؤكد أن الجزائر لا تزال في مراتب متأخرة من ناحية استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، سواء في قطاع المحروقات أو خارج قطاع المحروقات.

رابعاً: المؤشرات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
نرصد ذلك من خلال المؤشرات التالية:

1- مؤشري أداء القطر وإمكانات القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر:

استدلالات بتصنيفات أنكتاد بواسطة المؤشرين الهامين لمقارنة أوضاع الاستثمار الأجنبي المباشر في كافة الدول، المؤشر الأول هو مؤشر أداء القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يقيس الوضع القائم للقطر من حيث حصته الفعلية من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوارد عالمياً منسوبة إلى حصة القطر من الناتج المحلي الإجمالي للعالم، والثاني هو مؤشر إمكانات القطر لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ووفق هذين المؤشرين تحصلت الجزائر على المرتبة: 95 و 109 على التوالي لعامي: 2005 و 2004، وذلك بالنسبة للمؤشر الأول (مؤشر أداء القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر)، و تحصلت على المرتبة: 75 و 65 على التوالي لعامي: 2005 و 2004، بالنسبة لمؤشر إمكانات القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر³⁶¹.

وبناء على تقاطع هذين المؤشرين صنفت أنكتاد الدول العربية إلى أربع مجموعات، وكان ترتيب الجزائر في المجموعة الأخيرة، كما هو موضح في الجدول الموالي:

³⁶⁰ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية لضمان الاستثمار، السلسلة الرابعة والعشرون، العدد الفصلي الثاني، الكويت، 2006، ص:

12.

³⁶¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 2005، ص: 53.

الجدول رقم 20: ترتيب الجزائر في مؤشري أداء القطر وإمكانات القطر في جذب IDE عربيا

متوسط الفترة		المجموعة
2004	2003	
البحرين، الأردن، قطر، لبنان، الإمارات	قطر، تونس، البحرين	مجموعة الدول السباقة (أداء مرتفع وإمكانات مرتفعة)
الجزائر، الكويت، ليبيا، سلطنة عمان، السعودية، تونس	الأردن، الكويت، لبنان، ليبيا، سلطنة عمان، السعودية، الإمارات	مجموعة الدول دون إمكاناتها (أداء منخفض وإمكانات عالية)
المغرب، السودان	المغرب، السودان، سوريا	مجموعة الدول أعلى من إمكاناتها (أداء مرتفع وإمكانات منخفضة)
مصر، سوريا، اليمن	الجزائر، مصر، اليمن	مجموعة الدول ذات الأداء المنخفض (أداء منخفض وإمكانات منخفضة)

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية لضمان الاستثمار، السلسلة الرابعة والعشرون، العدد الفصلي الثاني، 2006، الكويت، ص: 53

2- المؤشر المركب للمخاطر القطرية:

يصدر هذا المؤشر سنويا عن مجموعة "PRS"، من خلال دليل المخاطر القطرية (ICRG) منذ عام 1980، لغرض قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار، ويتكون المؤشر من ثلاث مؤشرات فرعية هي: مؤشر تقويم المخاطر السياسية، مؤشر المخاطر الاقتصادية، ومؤشر المخاطر المالية.

دليل المؤشر:	من 0 إلى 49.5	درجة مخاطره مرتفعة جدا
	من 50 إلى 59.5	درجة مخاطره مرتفعة
	من 60 إلى 69.5	درجة مخاطره معتدلة
	من 70 إلى 79.5	درجة مخاطره منخفضة
	من 80 إلى 100	درجة مخاطره منخفضة جدا

وبحسب المؤشر فقد جاء تصنيف الجزائر في نهاية عام 2005 ضمن المجموعة الرابعة (دول ذات مخاطر منخفضة)³⁶².

3- مؤشر اليورمني "Euromoney" للمخاطر القطرية:

يصدر عن مجلة "اليورمني، Euromoney" مرتين سنويا، ويقاس المؤشر قدرة القطر على الإيفاء بالتزاماته المالية، كخدمة الديون الأجنبية وسداد قيمة الواردات أو السماح بتمويل الأرباح، وصنفت الجزائر بحسب هذا المؤشر نهاية عام 2005 ضمن مجموعة الدول ذات المخاطر المرتفعة، في حين صنفت تونس والمغرب ضمن مجموعة الدول ذات المخاطر المعتدلة³⁶³.

4- مؤشر الانستيتوتيوشنال أنفستور "Institutional investor" للتقويم القطري:

تصدره مجلة "الانستيتوتيوشنال أنفستور، Institutional investor" منذ عام 1998، ويتم احتساب المؤشر المكون من 100 نقطة مئوية بالاستناد إلى مسوح استقصائية يتم الحصول عليها من كبار رجال الاقتصاد، والمحللين في البنوك العالمية والمؤسسات المالية الكبرى، وقد صنفت الجزائر في مؤشر عام 2006 ضمن مجموعة الدول ذات المخاطر المرتفعة إلى جانب كل من ليبيا واليمن وسوريا ولبنان³⁶⁴.

³⁶² المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 2006، ص: 64.

³⁶³ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 2006، ص: 64.

³⁶⁴ نفس المرجع، ص: 66.

5- مؤشر الحرية الاقتصادية:

يصدر هذا المؤشر سنويا عن معهد "هيرتاج فاونديشن" وصحيفة "وول ستريت جورنال"، وكان تصنيف الجزائر ضمن هذا المؤشر لعام 2006 ضمن الدول ذات الحرية الاقتصادية الضعيفة، إذ احتلت المرتبة 134 عالميا بحصولها على 52.5 نقطة³⁶⁵.

6- مؤشر الشفافية:

يرصد هذا المؤشر درجة الشفافية في الدول ومدى تأثيرها على مناخ الاستثمار، وتتراوح قيمة المؤشر بين الصفر الذي يعني درجة الفساد عالية و 10 التي تعني درجة شفافية عالية، وقد غطى المؤشر 159 دولة سنة 2006، وكان ترتيب الجزائر فيه كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم 21: تصنيف الجزائر ضمن مؤشر الشفافية لعامي 2005 و 2006

الترتيب العالمي		الدول
2006	2005	
05	-	سنغافورة
15	-	هونغ كونغ
43	43	تونس
97	97	الجزائر

المصدر: Report Transparency International, 2006, P : 298

وضعية الجزائر المقارنة بالنسبة لهذا المؤشر تبين أنها تتمتع ببيئة اقتصادية أقل شفافية.

المبحث الثالث: المؤشرات الجزئية والموسعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري

يستعمل الاقتصاديون في قياس التنافسية الوطنية نوعين من المؤشرات، الأولى مؤشرات جزئية تعتمد على معايير ومتغيرات كمية ونوعية تغطي جوانب التنافسية المتعددة ك: الإنتاجية، أداء التجارة الخارجية، وسعر الصرف... الخ، بالإضافة إلى المؤشرات المركبة التي يتم الحصول عليها من خلال تجميع المؤشرات الجزئية.

ولهذه المؤشرات فائدة جلية عند متخذي القرار وراسمي السياسات والمستثمرين، إذ تبين نقاط القوة والضعف للدولة من خلال علاقتها بالمؤشرات موضع التحليل، وهو ما يساعد في فهم الأوضاع المقارنة و يتيح فرصة رسم السياسة التنافسية للمستقبل، وفي ما يلي أهم المؤشرات الجزئية والمركبة التي تقيس تنافسية الاقتصاد الجزائري، إضافة إلى أهم الخطوات الضرورية من أجل تطويرها.

المطلب الأول: المؤشرات الجزئية لتنافسية الاقتصاد الجزائري

كما أوردنا سابقا فإن أهم المؤشرات المقترحة لقياس التنافسية الوطنية، هي تلك المتعلقة بنمو الدخل الحقيقي للأفراد، إضافة إلى النتائج التجارية للبلد، وكذا أسعار الصرف وتأثيرها على الصادرات.

أولا: نمو الدخل الحقيقي للأفراد ومستوى المعيشة للأفراد في الجزائر

قدر إجمالي الناتج المحلي لكل ساكن في الجزائر عام 2006 بـ 3479.1 دولار، وارتفع بواقع 11.7% مقارنة بعام 2005، وترتبط هذه الزيادة بالنمو القوي في إجمالي الناتج المحلي الاسمي من جهة، وبالتحسن المتواضع الذي عرفته العملة الوطنية مقابل الدولار، وبذلك ارتفع الناتج المحلي الاسمي للفرد

ب10.6% منتقلا من 228500 دج عام 2005 إلى 252700 دج عام 2006³⁶⁶، والجدول الموالي يبين متوسط نصيب الفرد الجزائري من الناتج الإجمالي بالأسعار الجارية مقارنة ببعض الدول العربية.

الجدول رقم 22: متوسط نصيب الفرد من الناتج الإجمالي بالأسعار الجارية للفترة: (2005-2000).

الوحدة: دولار أمريكي

السنة الدولة	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
الجزائر	1445	1799	1786	1819	2135	2626	3125
قطر	16642	28784	27023	28393	32777	41976	43345
الكويت	17755	21719	19929	19968	21937	24342	32541
تونس	2015	2032	2073	2366	2734	2945	2873
المغرب	1258	1159	1136	1223	1455	1636	1674

المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2006، ص: 20

احتلت الجزائر المرتبة التاسعة من بين عشرين دولة عربية في متوسط نصيب الفرد من الناتج الإجمالي، وذلك لا يعكس حقيقة التقدم أو التخلف في هذه البلدان، خصوصا وأن جميعها يعاني من مظاهر التخلف والفقر، والجدول الآتي يبين تطور دخول العاملين في الجزائر:

الجدول رقم 23: متوسط دخل السكان العاملين في الجزائر للفترة: (2005-2002).

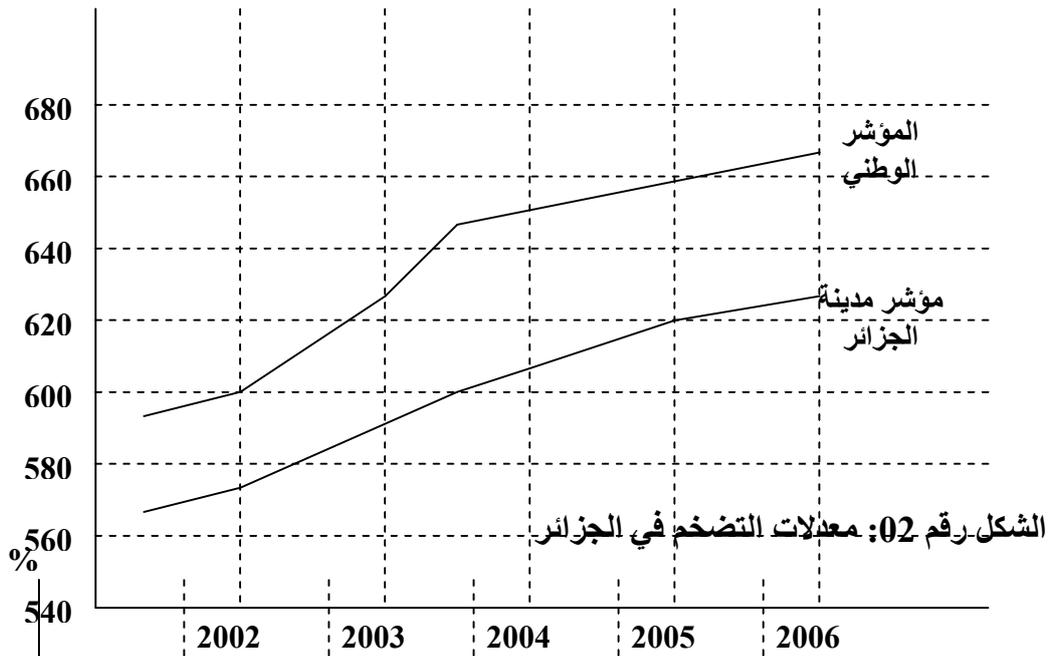
الوحدة: دج

السنة البيان	2002	2003	2004	2005
السكان العاملون (بالآلاف)	9305	9540	9780	1027
الرواتب والأجور (ملايير الدينارات)	1030.2	1129.3	1229.0	1327.3
دخول العمال المستقلين (ملايير الدينارات)	1006.3	1179.3	1329.0	1723.0
دفع التحويلات (ملايير الدينارات)	546.4	622.0	772.0	841.7
الدخل الخام (ملايير الدينارات)	2582.9	2930.6	3330.0	3892.0
الدخل المتاح (ملايير الدينارات)	2301.9	2608.0	2968.0	3299.4
متوسط دخل العامل (دج)	247383	273375	305316	329051
معدل نمو دخل العامل (%)	-	10.5	11.6	7.7

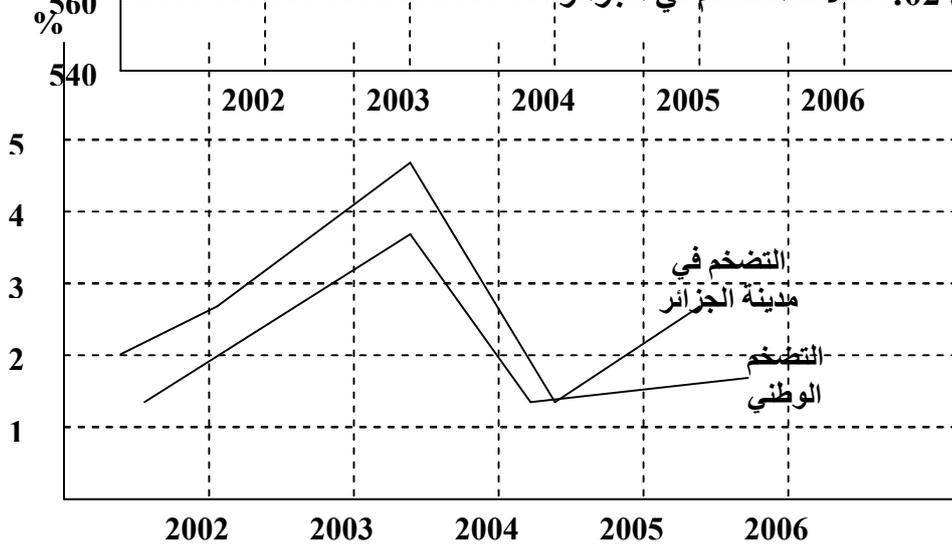
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات تقرير بنك الجزائر، أكتوبر 2007، ص: 200

من الجدول نلاحظ أن هناك اضطرابا في الزيادة السنوية لمداخيل الأجراء والعمال بنسب عالية (10.5% و 11.6% و 7.7% على التوالي)، لكن يجب النظر إلى تطور مؤشرات الأسعار والتضخم وأثارها على الدخل. (انظر الشكلين رقم 01 و 02):

الشكل رقم 01: المؤشر السنوي لأسعار الاستهلاك



الشكل رقم 02: معدلات التضخم في الجزائر



المصدر للشكلين: بنك الجزائر، التقرير السنوي للتطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، أكتوبر 2007، ص: 61

بلغ المؤشر الوطني في ديسمبر 2006 (الأساس 100 في سنة 1989) نقطة، وبلغ مؤشر مدينة الجزائر 625.8 نقطة، كما نلاحظ انخفاض في معدلات التضخم منذ عام 2003، حيث سجل معدل التضخم 1.8% عام 2006 مقابل 1.9% عام 2005، وباحتساب تطور مؤشر أسعار الاستهلاك ومعدلات التضخم يكون المعدل الحقيقي لنمو الدخل للأفراد العاملين في الجزائر كما يلي:

الجدول رقم 24: معدل نمو الدخل الحقيقي للأفراد للفترة: (2006-2002).

السنة البيان	2002	2003	2004	2005	2006
المؤشر العام للأسعار (100% ← 1989)	565.4	580.2	600.8	610.6	626.0
معدل نمو المؤشر العام (%)	1.4	2.6	3.5	1.6	2.5
معدل نمو الدخل الحقيقي (%)	-	7.9	8.1	6.1	

المصدر: من إعداد الباحث، بناء على المعطيات الواردة في تقرير بنك الجزائر، أكتوبر 2007، ص: 199
كما أن معدلات البطالة المعلن عنها رسميا في تراجع مستمر، كما هو موضح في الشكل الموالي:

الجدول رقم 25: وضعية البطالة في الجزائر: (2006-2002).

السنة البيان	2002	2003	2004	2005	2006
البطالون (بالآلاف)	2388	2262	1734	1542	1241
البطالون بالنسبة إلى السكان النشطون (%)	25.7	23.7	17.7	15.3	12.3

المصدر: بنك الجزائر، التقرير السنوي للتطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، أكتوبر 2007، ص: 201
إن تراجع معدلات البطالة وارتفاع معدلات النمو الحقيقي لدخل الأفراد، يعود في الواقع إلى ارتفاع مستويات النمو في مختلف القطاعات الاقتصادية المسجلة، كما يوضحه ذلك الجدول الموالي:

الجدول رقم 26: التقسيم القطاعي لنمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي: (2006-2002).

الوحدة: نسبة مئوية

السنة القطاع	2002	2003	2004	2005	2006
المحروقات	3.7	8.8	3.3	5.8	5.3
قطاع خارج المحروقات	5.3	6.0	6.2	4.7	5.3
نمو إجمالي الناتج المحلي	4.7	6.9	5.2	5.1	5.3

المصدر: بنك الجزائر، التقرير السنوي للتطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، أكتوبر 2007، ص: 197

لكن تبقى ظاهرة الفقر في الجزائر واقعا حقيقيا ومعاشا لا يمكن إنكاره، فالإحصائيات وتقارير العديد من الهيئات الدولية كالبنك العالمي وصندوق النقد الدولي تؤكد أن نصف سكان الجزائر يعيشون تحت مستوى الفقر، وبحسب مؤشر التنمية البشرية الصادر عن منظمة الأمم المتحدة سنة 2004، تضل الجزائر في المرتبة 102 من مجموع 177 دولة³⁶⁷.

لذلك فإن المؤشرات الخاصة بمستويات معيشة الأفراد ورفاهية المواطنين تبقى ضعيفة، والتحسين الطفيف الذي رأيناه يدل فقط على انفراج أو بداية تحسن في الأوضاع المعيشية.
ومما سبق فإن التحسن التدريجي في تنافسية الاقتصاد الجزائري يتطلب بذل المزيد من الجهود على كافة الأصعدة.

³⁶⁷ هيئة الأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية، لعام 2004.

ثانيا: النتائج التجارية

حقق الحساب الجاري في ميزان المدفوعات عام 2006 فائضا قياسيا بـ 28.95 مليار دولار، أي ما يمثل 25.1% من إجمالي الناتج المحلي، وذلك يرجع بالأساس إلى الفائض في الميزان التجاري³⁶⁸، كما يلي:

الجدول رقم 27: رصيد الميزان التجاري في الفترة: (2006-2002).

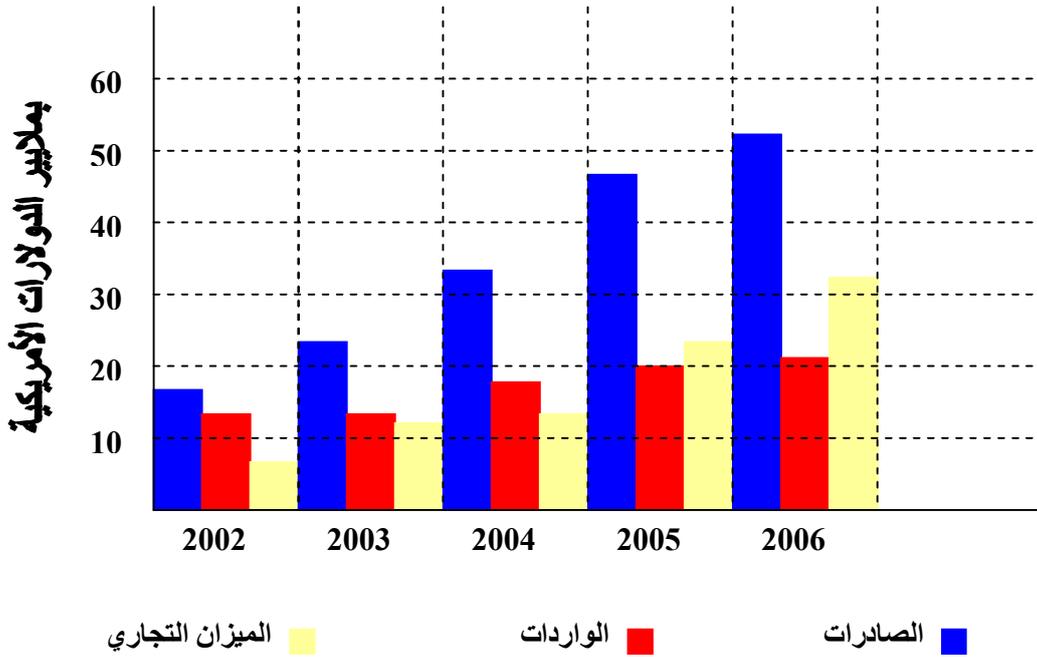
الوحدة: 10⁶ مليون دولار

السنة البيان	2006	2005	2004	2003	2002
الصادرات	54740	44395	32083	24612	18825
الواردات	20680	20044	18308	13534	12009
الميزان التجاري	34060	24351	13775	11078	6816
معدل التغطية (%)	264.47	221.48	175.24	181.85	156.75

المصدر: المديرية العامة للجمارك، المركز الوطني للإحصائيات والإعلام والآلي للجمارك (CNIS)

ويمكن تحسين معطيات الجدول السابق في الشكل الآتي:

الشكل رقم 03: التجارة الخارجية للفترة: (2006-2002).



المصدر: بنك الجزائر، التقرير السنوي لبنك الجزائر للتطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، أكتوبر 2007، ص: 73

إن ارتفاع رصيد الميزان التجاري راجع إلى الارتفاع المستمر لحصة الصادرات، في مقابل ارتفاع بقيمة ونسبة أقل للواردات من نفس الفترة، وبما أن هيكل الصادرات تغلب عليه مادة أولية بأكثر من 97%، نجد أن الصادرات خارج هذه المادة لا تساهم في تغطية الواردات إلا بالنسب التالية: 5.037%، 3.50%، 3.64%، 3.72%، 5.47% على التوالي، للفترة ذاتها³⁶⁹.

³⁶⁸ بنك الجزائر، التقرير السنوي للتطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، أكتوبر 2007، ص: 74

³⁶⁹ اعتمادا على المعطيات الواردة في الجدول رقم 12

وهي الملاحظة التي تجعل هذا المؤشر الذي يبدو في ظاهره حسنا غير ذي جدوى، وتبين أن ارتفاع رصيد الميزان التجاري غير ذي دلالة حقيقية بالنسبة للتنافسية للاقتصاد الوطني ككل.

لكن إذا ما انتقلنا إلى تحليل الحصة السوقية للصادرات الجزائرية، خاصة سوق المحروقات نرى الجزائر تحتل المرتبة الثالثة عالميا في تصدير الغاز الطبيعي، والثانية في تصدير الغاز الطبيعي المسال، و تعتبر المورد الرئيسي لأوروبا في الطاقة، بنسبة تغطية تصل من 12 إلى 15% من الطلب الإجمالي الأوروبي، إلى جانب كل من روسيا وهولندا والنرويج³⁷⁰. كما أن الهياكل القاعدية البترولية والغازية في الجزائر تتواجد قريبا من السوق الأوروبية.

إن المعطيات السابقة تبين أن الجزائر تنفرد بحصة سوقية معتبرة وقارة وقابلة للتوسع من سلعتي الغاز الطبيعي والمسال، وفي واحدة من أهم مناطق العالم تبعية في مجال استيراد المحروقات.

وبالجمع بين النتائج التجارية الموجبة المحققة أساساً بتصدير المحروقات، وبين الحصة السوقية للجزائر في مادة الغاز، نجدها تمثل مؤشراً هاماً وجيداً يمكن بحسن استغلاله تطوير قدرات الجزائر التنافسية في المحروقات بصفة خاصة، وعلى الاقتصاد الوطني ككل في المديين المتوسط والطويل بصفة عامة.

ثالثاً: تخفيض سعر الصرف الدينار وأثره في تحسين التنافسية للصادرات

أنشئ الدينار الجزائري في أبريل 1964 على أساس 1 دج = 1 فرنك فرنسي، وبما يعادل 180 ملغ من الذهب الخالص، ومنذ ذلك الحين عرف الدينار الجزائري تدهورا كبيرا في قيمته نتيجة التخفيضات المتتالية، و الجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم 28: تطور أسعار الصرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي للفترة: (1990-2006).

السنوات	1990	1991	192	1993	1994	1995	1996	1997	1998
سعر الصرف	12.2	21.4	12.8	24.12	42.89	52.17	56.18	58.41	60.31
معدل التخفيض (%)	-	75.25	65-	5.7-	-	21.63	7.6-	3.9-	3.3-
السنوات	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
سعر الصرف	69.31	75.25	77.26	79.68	77.39	72.06	73.36	72.64	
معدل التخفيض (%)	-	8.5-	2.6-	3.1-	2.97-	7.34-	1.8-	0.91-	

المصدر: من إعداد الباحث، بالاعتماد على معطيات الديوان الوطني للإحصاء لعام 2008

وبالرغم من فقدان الدينار الجزائري لقيمته الحقيقية التي انطلق منها عام 1964، نتيجة التخفيضات المتتالية، لم يكن بالمقابل لذلك أي أثر فعلي في تشجيع الصادرات، إذ طوال هذه الفترة لا

³⁷⁰ عاشور كتوش وبلعزوز بن علي، الغاز الطبيعي الجزائري ورهانات السوق الغازية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 02، جامعة حسبية بن و علي، الشلف، 2005، ص: 171.

تزال تستحوذ المحروقات على أكبر نسبة ، وبما أن الهيكل الإنتاجي المحلي مبني أساسا على استخراج المحروقات وتصديرها، فإن زيادة الطلب الخارجي على المحروقات تحكمه عوامل كلية خارجية منها³⁷¹:

1. الكمية المسموح بتصديرها خاضعة لقرارات منظمة الأوبك؛
2. سعر اليرميل خاضع للسوق الدولية وظروف الطلب العالمي؛
3. قيمة العوائد البترولية تتحدد أيضا خارجيا لأن البيع يتم بعملات أجنبية (دولار أو أورو) وأسعار هذه العملات هي بدورها تتحدد في أسواق العملات؛
4. تتحكم الشركات الأجنبية العاملة بالحقول الجزائرية بدرجة كبيرة من الإنتاج والتصدير، كما أن التكنولوجيا المستخدمة في هذا المجال هي تكنولوجيا أجنبية أيضا.

وبالنسبة للمنتجات خارج المحروقات فلا يمكننا الحديث عن أثر تخفيض سعر الصرف عليها، لأنها لا تشكل سوى فئة ضئيلة من الصادرات، خاصة و أن سمات الاقتصاد الجزائري تتم عن ضعف حاد في ديناميكية النشاط الاقتصادي في الإنتاج خارج المحروقات.

والنتيجة المستخلصة، لم يكن لتخفيض قيمة الدينار أدنى تأثير على زيادة الصادرات، ولأن الجزائر بلد أحادي مادة التصدير فلا يوجد مجال للربط بين أثر تخفيض قيمة الدينار وبين زيادة التنافسية السعرية للصادرات.

المطلب الثاني: المؤشرات الموسعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري

صارت الجزائر حاليا تدخل ضمن تقارير التنافسية الدولية، والمؤشرات الأخرى التي تصدرها مختلف الهيئات هنا وهناك، بعد أن كانت إلى جانب العديد من البلدان النامية والعربية محرومة أصلا من التصنيف.

أولا: مؤشر التنافسية العالمي لعام 2007

يصدر هذا المؤشر سنويا منذ عام 1979 عن المنتدى الاقتصادي العالمي في دافوس، ومنذ عام 2006 أصبح تقرير التنافسية الكوني الذي يصدره المنتدى يعتمد على مؤشر إجمالي للتنافسية، يحتوي في مكوناته المؤشرات المتعلقة بأداء الاقتصاد الكلي والجزئي معاً، وذلك ليصبح بديلا عن المؤشرين الخاصين بتنافسية النمو وتنافسية الأعمال، اللذان كانا يصدرهما المنتدى قبل ذلك التاريخ، والجدول الموالي يبين ترتيب الجزائر ضمن بعض الدول في تقرير التنافسية لعام 2007:

الجدول رقم 29: ترتيب الجزائر وفق مؤشر التنافسية العالمي لعام 2007

الدول	الترتيب العالمي لعام 2006	الترتيب العالمي لعام 2007
سنغافورة	05	05
الولايات المتحدة الأمريكية	06	06
الإمارات العربية المتحدة	32	32
الجزائر	82	76
تونس	37	29
المغرب	76	72

المصدر: اعتمادا على WEF : Global competitiveness report 2007

كما تصنف منهجية التقرير الدول الواردة بحسب النموذج الخاص بعوامل تطور اقتصادها، من مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية إلى مرحلة الاقتصاد المعتمد على الفعالية وأخيرا مرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار، وبحيث يعتمد التقسيم على قياس مستوى الانجاز لكل دولة

³⁷¹ محمد راتول، الدينار الجزائري بين نظرية أسلوب المرونات وإعادة التقييم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسبية بن بو علي، العدد 04، جوان 2006، ص: 250.

حسب المتطلبات الأساسية لكل مرحلة من المراحل السابقة، و جاء تصنيف الجزائر ضمن الاقتصاديات التي تعرف انتقالا من المرحلة الأولى (اقتصاد مدفوع بالعوامل) إلى اقتصاديات المرحلة الثانية (اقتصاد مدفوع بالفعالية)، (انظر الشكل الموالي):

الشكل رقم 04: مراحل التنمية حسب تقرير التنافسية لعام 2007

3	تنتقل من 2 إلى 3	2	تنتقل من 1 إلى 2	1
---	------------------	---	------------------	---

اقتصاد تدفقه
الابتكارات

اقتصاد تدفقه
الفعالية

اقتصاد تدفقه
العوامل

المصدر: WEF : Global competitiveness report, 2007

و يبين الجدول الموالي تصنيف الجزائر إلى جانب بعض الدول في نماذج التنمية لعام 2007:

الجدول رقم 30: تصنيف بعض الدول العربية ضمن نماذج التنمية لعام 2007

الدولة	النتيجة في نموذج التنمية	تقييم مرحلة التنمية
الكويت	3	اقتصاد تدفقه الابتكارات
الإمارات العربية المتحدة	3	اقتصاد تدفقه الابتكارات
قطر	3	اقتصاد تدفقه الابتكارات
البحرين	من 2 إلى 3	اقتصاد ينتقل إلى مرحلة الاقتصاديات المدفوعة بالابتكار
تونس	من 1 إلى 2	اقتصاد ينتقل إلى مرحلة الاقتصاديات المدفوعة بالفعالية
الجزائر	من 1 إلى 2	اقتصاد ينتقل إلى مرحلة الاقتصاديات المدفوعة بالفعالية
المغرب	1	اقتصاد تدفقه العوامل

المصدر: بناءا على معطيات WEF : Global competitiveness report, 2007

ما يلاحظ على تصنيف الدول العربية، هو وجود بعض الدول التي نجحت وتميزت وأصبحت تصنف ضمن الاقتصاديات التي تتميز بالمرونة والكفاءة في مختلف المؤشرات كالصحة والتعليم والتقدم التكنولوجي السريع والقدرة على الابتكار.

أما الجزائر فيلزمها مضاعفة الجهود لتحسين مختلف وجوه التنمية لديها.

لقد تحصلت الجزائر على المرتبة 76 من بين 128 دولة شملها التقرير عام 2007 بنتيجة تقدر بـ 4.0 درجة، ضمن سلم يحتوي على 7 درجات، وتحصلت على أسوأ الدرجات في مجالات³⁷²:

- مؤشر تأثير سلسلة القيمة في الرتبة 124.
- مؤشر القدرة على الإبداع في الرتبة 123.
- مؤشر تكلفة السوق المالي في الرتبة 125.

ولأن المؤشر الكلي للتنافسية يتركب من 89 مؤشراً، فسنتقصر على ذكر المؤشرات التسعة الرئيسية التي كان ترتيب الجزائر فيها كما يلي:

الجدول رقم 31: المؤشر الكلي لتنافسية الاقتصاد الجزائري لعام 2007

الملاحظة	العلامة من 1 إلى 7	المرتبة الإجمالية من أصل 128 دولة	المرتبة ضمن المجموعة الثانية من أصل 40 دولة	المؤشرات الفرعية
ضعيف	4.0	76	29	مؤشر التنافسية العالمي
قوي	4.9	44	7	1- المتطلبات الأساسية
متوسط	3.9	65	21	الركيزة الأولى: المؤسسات
ضعيف	2.9	80	30	الركيزة الثانية: البنية التحتية
قوي	6.2	2	2	الركيزة الثالثة: الاقتصاد الكلي
قوي	6.6	46	12	الركيزة الرابعة: الصحة والتعليم
ضعيف	3.3	92	34	2- عوامل تعزيز الفعالية
ضعيف	3.5	86	33	الركيزة الخامسة: التعليم العالي والتدريب
ضعيف	3.7	97	33	الركيزة السادسة: فعالية السوق
ضعيف	2.7	93	36	الركيزة السابعة: مستوى الاستعداد التكنولوجي
ضعيف	3.2	92	32	3- عوامل تعزيز الابتكار
ضعيف	3.4	106	38	الركيزة الثامنة: مدى تقدم الشركات
ضعيف	3.1	77	25	الركيزة التاسعة: الابتكار

المصدر: بناءا على المعطيات الواردة في: WEF : Global competitiveness report, 2007, p : 150

بتحليل الجدول السابق، نجد أن الجزائر تحتل مراتب متأخرة في أغلب المؤشرات الفرعية عدا مؤشرين اثنين هما: مؤشر الصحة والتعليم أين تحصلت على المرتبة 46 عالميا بنتيجة 6.6، ومؤشر الاقتصاد الكلي أين تحصلت على المرتبة الثانية عالميا بنتيجة 6.2، وبالنسبة لهذا المؤشر فإن الدول العربية النفطية احتلت المراتب الأولى عالميا بلا منازع، فجاءت ليبيا في المرتبة الأولى عالميا بنتيجة 6.9 تليها الجزائر ثم الكويت بـ 6.1 ثم قطر بـ 6.0 ثم الإمارات بـ 5.9 ثم عمان بـ 5.9.

ورغم هذه النتيجة الحسنة التي حققتها الجزائر بالنسبة لهذا المؤشر، لم تساعدها كثيرا في تحسين وضعيتها التنافسية الإجمالية، وذلك نظرا لتدهور أغلب المؤشرات الفرعية الأخرى.

ثانيا: مؤشرات البنك العالمي

يصدر البنك العالمي مؤشرات تختلف قليلا عما يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي، ولقد أصدر البنك العالمي بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) تقريره السنوي الثالث لأداء الأعمال لعام 2006، ورصد التقرير تنافسية الدول من خلال مجموعة من المكونات الطبيعية والتنظيمية والقانونية التي تؤثر بدرجة كبيرة على سهولة أداء الأعمال في القطر منذ بداية تأسيس المشروع إلى نهايته بالتنصيف، والجدول الموالي يبين وضعية الجزائر ضمن مؤشرات ممارسة الأعمال لعام 2006 الذي غطى 175 دولة.

الجدول رقم 32: ترتيب الاقتصاد الجزائري ضمن مؤشر ممارسة الأعمال لعام 2006

المؤشرات الفرعية	ترتيب الجزائر عام 2005	ترتيب الجزائر عام 2006	التغير في الترتيب
سهولة ممارسة الأعمال	123	116	-7
بدء المشروع	119	120	+1
التعامل مع التراخيص	117	117	0
توظيف العامل	92	93	+1
تسجيل الممتلكات	152	152	0
الحصول على الائتمان	143	117	-26
حماية المستثمرين	58	60	+2
دفع الضرائب	171	169	-2
التجارة عبر الحدود	102	109	+7
تنفيذ العقود	61	61	0
إغلاق المشروع	51	41	-10

المصدر: بلقاسم زايري وهواري بلحسن، مرجع سبق ذكره، ص: 14

يبين الجدول تحسنا في الترتيب مقارنة بعام 2005، لكن تبقى النتائج المحققة في المؤشر ضعيفة للغاية، ومقارنة مع الدول العربية فإن الجزائر احتلت في نفس المؤشر المرتبة 11 تتقدمها أغلب الدول العربية، مثل السعودية، الكويت تونس، المغرب... الخ وهو ما يبين أنه على مستوى ممارسة الأعمال وبيئتها فإن الجزائر ضعيفة عربيا وعالميا.

يبقى أن نشير إلى أن نتائج الجزائر في مجال التنافسية متشابهة سواء تعلق الأمر بتقرير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي أو تقرير البنك الدولي، مما يعني أن أمام الجزائر بذل مزيد من الجهود في مختلف المجالات وعلى جميع الأصعدة بغية تحسين وضعيتها التنافسية.

المطلب الثالث: سبل وآليات النهوض بالقدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري

على ضوء النتائج السابقة و الضعيفة التي حققها الاقتصاد الجزائري في مجالات التنافسية المختلفة، تكمن أهم الأولويات الضرورية لتحسين القدرات التنافسية الوطنية، حسب نظرنا فيما يلي:

أولا : اختيار نموذج التنافسية الملائم لخصائص الاقتصاد الجزائري (الإنتاجية)

في تطرقنا السابق لتعاريف التنافسية بينا أنها تركز إما على أوضاع التجارة الخارجية، وإما على مستويات معيشة الأفراد، وإما على المتغيرين معا، ومختلف الدول تعمل على رفع قدراتها التنافسية انطلاقا من المفاهيم التي تصوغها حول النموذج التنافسي المناسب لخصائصها الاقتصادية، فالولايات المتحدة الأمريكية حققت معدلات تنافسية مرتفعة في فترة الثمانينات انطلاقا من تحسن الأوضاع المعيشية لأفرادها وذلك بالرغم من كون ميزنها التجاري عانى عجزا متناميا لتلك الفترة.

وإذا انتقلنا إلى الاقتصاد الجزائري نلاحظ أنه يحقق فائضا كبيرا في الميزان التجاري ولسنوات متلاحقة، كما أن التوازنات الكلية تتعزز باستمرار، فميزان المدفوعات يحقق نتائج إيجابية بدون انقطاع منذ سنة 2000. و معدلات النمو المسجلة مرتفعة، بلغت 6.7% لعام 2007. ومعدلات التضخم صار متحكما فيها ولم تتعد 1.6% لعام 2005، كما أن المديونية الخارجية تم تخفيضها بصورة قياسية إلى 5 مليار دولار في سبتمبر 2006 بعدما كانت 15.5 مليار دولار في فيفري لنفس السنة، كما بلغت الاحتياطات الرسمية من الصرف 110 مليار دولار في بداية عام 2008. فهل ما حقته الجزائر على هذا الصعيد يعتبر مؤشرا كافيا على تحسن أوضاعها التنافسية؟

كلا، لأن الاقتصاد الجزائري لا يزال يعاني من مشاكل مستعصية بدءا من مستويات البطالة العالية، وتدني مستويات المعيشة، إضافة إلى أن المؤسسات الوطنية تعاني من ضعف في معدلات الإنتاجية التي

لا تتعدى في أحسن الظروف 46% من الطاقة الإنتاجية الكاملة، بالإضافة إلى ضعف في المردودية... الخ. لذلك فإن مفهوم التنافسية الذي يتناسب مع خصائص الاقتصاد الجزائري يجب أن يستوفي كافة الشروط السابقة، وبالتالي فإن تنافسيته تعني "قدرته على المنافسة في الأسواق المحلية والعالمية استنادا إلى معدلات مرتفعة من الإنتاجية والتشغيل، وبما يؤدي إلى زيادة متوسط دخل الأفراد وتحسين ظروفهم المعيشية".

وتطبيق هذا المفهوم على أرض الواقع يتطلب زيادة وتنوع في الصادرات خارج المحروقات، بالإضافة إلى توزيع عائدات الصادرات المرتفعة على عناصر الإنتاج وخاصة عنصر العمل، بما يسمح مستقبلا برفع مستويات معيشة الأفراد.

وتحقيق هذه الشروط التنافسية لن يحدث بشكل عفوي، بل يتطلب صياغة إستراتيجية شاملة، تضم خطط التشغيل والاستثمار والبنية التحتية وتنمية الكفاءات والمهارات البشرية... الخ.

ثانيا: إصلاح بيئة الأعمال الجزائرية

بالنظر إلى المؤشرات السابقة والتي تصنف الجزائر في المراتب الضعيفة، فإن أمام الحكومة الجزائرية واجبات كبيرة في إصلاح هذه البيئة، لأن الجهود التي تبذلها في الميدان تبقى غير كافية، ويمكن أن نذكر بعض من جوانب هذا الإصلاح.

1- إصلاح البيئة التشريعية والقانونية:

- من أجل أن يكون الإطار التشريعي جاذبا للاستثمار فلا بد من توافر مقومات من أهمها:
- إيجاد قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح والاستقرار والشفافية وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى ذات الارتباط، وأن يكون متوافقا مع القواعد والتنظيمات الدولية الصادرة لحكم وحماية الاستثمار.
- إيجاد الضمانات اللازمة لحماية المستثمر من مختلف أنواع المخاطر، مثل التأميم والمصادرة ونزع الملكية، وتكفل له حرية تحويل أرباحه للخارج، وحرية دخول رأس المال وخروجه، بالإضافة إلى ضرورة وجود قوانين تحمي حقوق الملكية الفكرية.
- إيجاد نظام قضائي كفاء، قادر على تنفيذ القوانين وحل النزاعات التي قد تنشأ بين المستثمر الأجنبي وبين الدولة بجدارة عالية.
- تبسيط إجراءات الاستثمار، إلى ما هو معمول به في مختلف الدول، إذ لا تزال الجزائر من بين أكبر الدول تعقيدا وبيروقراطية في إجراءات الاستثمار، إلى جانب عراقيل أخرى مثل انتشار الفساد والرشوة وصعوبة حصول المستثمرين على البيانات والمعلومات اللازمة، كما أن مشكل العقار في الجزائر هو من أكبر العراقيل والصعوبات التي لم تحل بعد.

2- إصلاح البنية الأساسية:

تتسم الجزائر بارتفاع تكاليف الإنتاج مقارنة ببعض الدول، وبالتالي فإن إصلاح البنية التحتية يساهم في تخفيض تكلفة الأعمال للمستثمرين، وهو ما سيرفع معدلات العوائد على الاستثمار.

3- تقديم الحوافز التمويلية:

وتتمثل أساسا في سهولة حصول المؤسسات على القروض، إذ حسب دراسة أجريت من قبل خبراء تابعين للبنك المركزي الجزائري، لا تتمكن سوى 11% من المؤسسات الحصول على القروض³⁷³، وبالتالي فالحوافز التي يمكن أن تقدمها الحكومة الجزائرية يجب أن تتضمن ما يلي:

1. تقديم تسهيلات للحصول على القروض من البنوك الوطنية، وتخفيض معدلات الفائدة عليها.
2. تقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث والدراسات اللازمة لإقامة المشاريع والتوسعات في مجالات النشاط المختلفة.

4- تقديم الحوافز الجبائية وحوافز أخرى:

وذلك بهدف تخفيف أعباء الضرائب على المستثمرين، وفي هذا يجب أن تأخذ الحكومة الجزائرية في الحسبان أن تقديم مختلف الحوافز للمستثمرين الأجانب يجب أن لا يضر بقدرة المؤسسات الوطنية على المنافسة.

ثالثا: تعزيز التنافسية عن طريق تكوين العناقيد الصناعية

ما يلاحظ على الصناعة الجزائرية بصفة عامة أنها تعمل في شكل قطاعات تفتقر إلى الارتباطات الصناعية فيما بينها، وعملية تحويل القطاعات الصناعية الجزائرية إلى عناقيد صناعية بإنشاء بعض الصناعات الرابطة، سوف يعمل على تخفيض فاتورة الواردات خاصة منها بند المواد نصف مصنعة، والتجهيزات بمختلف أنواعها، وهي البنود التي عرفت ارتفاعا معتبرا في السنوات الأخيرة، كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم 33: ارتفاع الواردات من السلع نصف المصنعة والتجهيزات الصناعية للفترة: (2002-2006).

الوحدة: ملايين الدولارات

2006	2005	2004	2003	2002	
4637.0 (%22)	3845.0 (%19)	3422.0 (%19)	2683.0 (%20)	2186.0 (%18)	مواد نصف مصنعة
8015.0 (%38.7)	7950.0 (%41.5)	6681.0 (%39)	4654.0 (%34.9)	4146.0 (%34.6)	تجهيزات صناعية
12652 (%60.7)	11795 (%60.5)	10103 (%58)	7337 (%54.9)	43632.0 (%52.6)	المجموع الجزئي

المصدر: بنك الجزائر، التقرير السنوي للتطور الاقتصادي والنقدي، أكتوبر 2007، ص: 212

نلاحظ أن مجموع البندين أصبح يسيطر على أكثر من 60% من مجموع الواردات، وهي تكلفة معتبرة تتحملها الخزينة العمومية، لذلك فإن توسيع الارتباطات الصناعية بين مجموع المؤسسات والصناعات العاملة في الجزائر، سيعمل على أن تستعوض هذه الصناعات عن الكثير من وارداتها بصناعة ذات منشأ جزائري، وبالإضافة إلى مساهمتها في تقليل الواردات فإن هذه العملية سوف تحسن وتزيد من الطاقة الإنتاجية الوطنية.

³⁷³بوفامة بعداش وفوزية غربي، الإصلاحات في قانون الاستثمار الجزائري (1988-2001) وتأثير ذلك على مناخ الاستثمار، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد 15-2006، ص: 46.

رابعاً: تنمية الصادرات خارج المحروقات

إن دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التطبيق، والانضمام المتوقع للمنظمة العالمية للتجارة، يعتبر فرصة للمؤسسات الجزائرية لتصدير منتجاتها، غير أن الاختلالات التي تعاني منها هذه الأخيرة تحول دون الوصول إلى ذلك:

1. عدم تطابق السلع الجزائرية مع المعايير الدولية خاصة في مجال الجودة والنوعية.
2. ارتفاع أسعار السلع الجزائرية مقارنة ببعض السلع الأجنبية والذي يرجع في أسبابه إلى:
 - 1,2. عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير.
 - 2.2. عدم الاستخدام الكامل للطاقات الإنتاجية المتوفرة.
 - 3.2. تبعية مدخلاتها للخارج.

لذلك فإن تنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات كهدف يوجب على الحكومة الجزائرية القيام بما يلي:

1- تأهيل المؤسسات الوطنية:

لم تتخرط دول الجوار تونس والمغرب في اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي إلا بعد أن قاموا بتأهيل مؤسساتهم الصناعية، وهو ما سمح لها بالبقاء، والحكومة الجزائرية تولي اهتماماً لذلك، فالبرنامج الوطني لإعادة تأهيل المؤسسات الاقتصادية العمومية والخاصة للفترة: (2000-2008) يمس 650 مؤسسة تريد الحكومة عصرنتها، بتمويل يقدر بـ 170 مليار دج، ويمر هذا البرنامج بثلاث مراحل كالتالي³⁷⁴:

- الأولى: من 2000 إلى 2002 ويشمل 150 مؤسسة.
- الثانية: 2003 إلى 2005 ويشمل 200 مؤسسة.
- الثالثة: 2006 إلى 2008 ويشمل 300 مؤسسة.

للإشارة فإن هذا البرنامج لا يطبق إلا على المؤسسات التي لديها أكثر من 30 عاملاً، وصافي أصولها في وضعية إيجابية، كما أن هذا البرنامج لا يمكن أن يتحقق إلا إذا قامت المؤسسات بتبني مجموعة من الإجراءات والتجديدات تخص أساليب التنظيم والإنتاج والاستثمار والتسويق والانفتاح على الشركاء الفنيين والتجاريين، والتحكم في التكاليف والجودة، ومن أجل نجاح هذا البرنامج يجب أن يشمل إجراءات إضافية موجهة للمؤسسة ومحيطها، قصد تمكين نظام الإنتاج من التأقلم مع متطلبات المناخ العالمي.

2- تطبيق سياسة المنافسة الإستراتيجية:

تستخدم الكثير من الدول المتقدمة سياسة المنافسة الإستراتيجية لتنمية قدراتها التنافسية، من خلال إعفاء بعض الصناعات الرأسمالية والتقنية ذات القيمة المضافة العالية، والمرتبطة بنشاطات البحث والتطوير من قوانين المنافسة المعمول بها في البلد، والسماح باكتسابها درجة عالية من التركيز³⁷⁵.

وبالرغم من ارتباط التركيز بالقدرة الشرائية والسوق، فإن وجود التركيز لا يعني بالضرورة وجود الاحتكار، خاصة إذا كان الإنتاج القطاعي ذو التركيز العالي موجهاً نحو التصدير كما هو الحال في صناعة

³⁷⁴ الطيب الوافي ولطيفة بهلول، آليات تطوير القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص: 08.
³⁷⁵ منير نوري، أهمية الميزة التنافسية العربية لمسيرة العولمة الاقتصادية، الملتقى الدولي الأول حول: التسيير الفعال في المؤسسة الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 03 - 04 ماي 2003، ص: 12.

البتروكيماوية بدول الخليج العربي، وفي كثير من الأحيان فإن وجود القوة الاحتكارية لبعض الصناعات يكون محفزاً لدخول المستثمر الأجنبي.

وفي ضوء ما سبق فإن وجود بعض الصناعات الجزائرية التي تتوفر فيها مقومات اقتصاديات الحجم مثل بعض الصناعات التحويلية، كالحديد والصلب والصناعات الكيماوية والدوائية سيسمح للحكومة الجزائرية بأن تعلنها صناعات إستراتيجية، وأن تمنحها كافة المساعدات التحفيزية، وأن تعفيها من بعض قوانين المنافسة، وأن تعمل على توجيه أنشطتها الإنتاجية نحو التصدير إضافة إلى تلبية حاجات السوق المحلي.

3- نشر ثقافة التسويق الدولي بين المؤسسات الجزائرية:

ما يميز المؤسسات الجزائرية أنها لا تأخذ السوق الخارجي بعين الاعتبار في تقسيماتها الإستراتيجية منذ البداية، ولكن تبدأ في البحث عن أسواق دولية في المظاهر الاقتصادية فقط، كالمعارض الدولية من أجل صرف منتجاتها، وهذا ما يمثل أحد العوائق في عملية التصدير، إضافة إلى عدم امتلاكها المعلومات الكافية عن الأسواق العالمية والتي يمكن أن تشكل فرصاً تسويقية بالنسبة لها.

ويتمثل أهم دور للحكومة الجزائرية من أجل نشر ثقافة التسويق الدولي في الوسط المؤسسي الجزائري، في إنشاء شبكة معلوماتية وطنية حول الأسواق الخارجية، تكون بمثابة قاعدة معطيات تزود المؤسسات الجزائرية بالمعلومات اللازمة حول الفرص المتاحة للتصدير.

4- التكفل بتحسين المنشآت القاعدية للتصدير: خاصة الموانئ الجزائرية التي لا تتوافق حالياً مع المعايير الدولية المشجعة لحركة التصدير.

خامساً: زيادة العمليات ذات الكثافة المعلوماتية والمدفوعة بالمعرفة

ما يلاحظ على الاقتصاد الجزائري وجود فجوة تكنولوجية تفصله عن الاقتصاديات المتقدمة، تتنامى باستمرار، ويعكس ذلك المؤشرات التالية³⁷⁶:

1- مؤشر التقرير الكوني لتكنولوجيا المعلومات للفترة: (2003-2004).

احتلت الجزائر المرتبة 52 في عدد العلماء والمهندسين النشطين في مجال البحث والتطوير، والمرتبة 59 في كل من دعم البحث والتطوير بالمؤسسات الاقتصادية وفي الإنفاق الحكومي على التعليم، والمرتبة 76 في تبني المؤسسات الاقتصادية للتكنولوجيات الحديثة، والمرتبة 86 في جودة مدارس الأعمال، والمرتبة 88 في جودة هياكل البحث العلمي، وهو ما يدل على ضعف الوضعية العلمية التكنولوجية في الجزائر من بين 102 دولة المعنية.

2- مؤشر المراكز البحثية خارج الجامعات:

بلغ عدد المراكز البحثية في الجزائر عام 2003 ما يقرب 30 مركزاً، محتلة المركز الثاني بعد مصر بـ 73 مركزاً.

3- مؤشر التنمية التكنولوجية:

احتلت الجزائر المرتبة 58 في تقرير التنمية البشرية العربية لعام 2003.

³⁷⁶ مسعود بن موزة، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فدرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص: 17.

إن الوضعية العلمية والتكنولوجية الصعبة التي تبينها المؤشرات السابقة، ترجع لجملة من الأسباب من أهمها:

- هجرة الموارد البشرية المؤهلة والكفأة نحو الدول المتقدمة.
- ضعف الإنفاق على أنشطة البحث والتطوير، فما تصرفه الولايات المتحدة الأمريكية يقدر بـ 2.8% من الناتج الإجمالي الوطني، و2.6% في اليابان، و2% في أوروبا، في حين وصلت هذه النسبة في الجزائر إلى 0.280% سنة 1998، بينما تقدر بـ 1% في الدول النامية، كما أن الغلاف المالي الذي تم استغلاله سنة 2000 بلغ حوالي 5 ملايين دينار جزائري من المبلغ الإجمالي المخصص لدعم البحث العلمي والتطوير التكنولوجي لنفس السنة، والمقدر بـ 31 مليار دج.
- ضعف الإنتاج العلمي من منشورات ومجلات ودراسات علمية وتطبيقية، وهذا ليس في الجزائر فحسب، بل جميع الدول النامية لا يتجاوز نصيبها من النشر العلمي العالمي 1%.
- تتركز أغلب أنشطة البحث العلمي والتطوير في الجزائر في الأبحاث الأساسية التي تستحوذ على 19% من التمويل، وتحوز البحوث التطبيقية على 42% و 39% للتطوير، مقارنة بالدول المتقدمة التي تحوز المرحلة الأخيرة منها على 60% مقابل 15% للبحوث الأساسية و25% للبحوث التطبيقية.

خلاصة الفصل :

تعيش الجزائر كبقية بلدان العالم متأثرة بما يحصل في البيئة العالمية من تغيرات ، فهي عايشة تجربة المد العالمي للخصوصية في تسعينات القرن الماضي، و حاليا مع تجربة الشراكة الإقليمية الأورو-متوسطية ، كما أنها تسعى جاهدة للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، و بغض النظر حول طبيعة هذه القرارات إذا ما كانت تمثل خيارات إستراتيجية للبلد أم أنها مجرد مسابرة لواقع عالمي يفرض نفسه على الجميع، فإن نتائجها كانت بعيدة الأثر على المستويين الجزئي و الكلي .

فالمؤسسة الاقتصادية الجزائرية أصبحت اليوم مفتوحة على المنافسة الأجنبية التي تتميز منتجاتها بالجودة العالية و الأثمان الأقل نسبيا، كما أنها حظيت بفرصة أكبر في الوصول للأسواق الدولية و هو ما يعطيها إمكانيات نمو و توسع أكبر من ذي قبل، و في ظل هذه الظروف فإن مفهوم تطوير القدرات التنافسية سواء على المستوى الجزئي أو الكلي أصبح ضرورة قصوى بالنسبة للاقتصاد الجزائري نظرا للخلل الهيكلي الذي يعانيه .

و رغم التحسن الطفيف الذي طرأ على تنافسية الاقتصاد الجزائري في السنوات الأخيرة ، إلا أنها لا تزال تصنف ضمن البلدان ذات القدرات التنافسية الضعيفة، و ذلك بدلالة مختلف المؤشرات الفرعية و الموسعة الخاصة بمجال التنافسية .

و هو ما يحتم إجراء مختلف الإصلاحات الضرورية و بدون تأجيل، و جعلها تصب في تطوير إنتاجية المؤسسات الاقتصادية و توجيهها نحو التصدير، بما سينعكس مستقبلا على نمو الدخل الحقيقي للأفراد، و تحسين مستويات المعيشة لجميع المواطنين .



الخاتمة العامة:

شكلت التغيرات العالمية المتعددة و المتسارعة منذ أواخر القرن الماضي نمطا اقتصاديا عالميا جديدا ، يقوم في أساسه على حرية التجارة و إلغاء كافة القيود المفروضة عليها، و هو ما أدى إلى اشتداد المنافسة بين الدول و النشاطات الاقتصادية المختلفة في شتى أنحاء العالم ، و تعتمد هذه المنافسة إلى حد كبير على استعداد الدول و المؤسسات الاقتصادية على تكيفها و تفاعلها مع المتغيرات الجديدة ، إضافة إلى ما تملكه من مقومات المنافسة العالمية .

و بذلك تغيرت المصادر التقليدية للمنافسة ، و لم تعد الميزة النسبية التي صاغها " دافيد ريكاردو " كأساس للتخصص و تقسيم العمل و التبادل الدولي تتمتع بالأهمية التي كانت تضفيها عليها التقديرات السابقة كأداة فعالة لتطوير الاقتصاد .

و أصبحت الدول تفكر و تبحث عن طرق بديلة تعوض فيها اعتمادها السابق على الموارد و الهبات الطبيعية المتاحة و التكلفة و السعر في اكتساب حصص دائمة في الأسواق الدولية ، ومنه صار الاهتمام بالميزة أو القدرة التنافسية نموذجا بديلا ، مما يعني الاهتمام بمجموعة من السياسات و الآليات التي تسمح للدولة تنمية و استغلال إمكانياتها و التميز عن منافسيها في الأسواق الدولية، من خلال تقديم منتجات جديدة بأشكال تكنولوجية متطورة، وأسعار تنافسية مقبولة .

و نتيجة لذلك أصبحت التنافسية أمرا حتميا لا مفر منه ، و صار لها مجالس و هيآت تعنى بها ، و أصبحت تؤثر على حد سواء في المؤسسات التي تحتاجها للنمو ، أو الدول التي ترغب في استدامة مستويات المعيشة لأفرادها و زيادتها عبر الزمن ، كما أن مؤشرات التنافسية صارت مهمة إلى الحد الذي تؤثر فيه على قرارات الاستثمار العالمي و على تشكيل السياسات الاقتصادية للدول ، و هو ما جعل الدول تسعى لتحسين مكانتها الدولية من خلال تحسين وضعيتها في هذه المؤشرات .

و الجزائر كأحد البلدان النامية التي تصنف ضمن الدول ذات القدرات التنافسية الضعيفة ، يتوجب عليها مواصلة الإصلاحات على غرار دول مماثلة حققت نجاحا في مجال التنافسية، وهو ما يتيحها مستقبلا اندماجا إيجابيا و سليما في منظومة الاقتصاد العالمي الجديدة .

و من خلال دراستنا للموضوع فإن أهم النتائج التي توصلنا إليها ما يلي:

1- تتمثل أهم نتائج العولمة الاقتصادية أساسا في نمو معدلات التجارة العالمية بمعدلات أعلى من نمو الناتج الإجمالي العالمي، بالإضافة إلى تزايد في حركة رؤوس الأموال الدولية و نمو للأسواق الدولية ، و هو ما جعل العولمة تنتشر على كافة الأصعدة الإنتاجية و المالية و التكنولوجية ، كما أنها تعتبر بحق المرحلة الراهنة لتطور الرأسمالية العالمية .

2- كان ظهور العولمة الاقتصادية سببا رئيسا في اشتداد المنافسة بين المؤسسات و بين الدول ، كما أثرت أيضا في تغيير الوسائل التقليدية للمنافسة فلم تعد تقتصر على الموارد الطبيعية المتاحة أو السعر أو التكلفة، بل أصبحت تتعدى ذلك إلى نموذج القدرة أو الميزة التنافسية القائم على أساس رأس المال المعرفي و التكنولوجي .

3- تستطيع الدول و الحكومات من خلال مجموعة من السياسات و الآليات التأثير في قدرتها التنافسية، و تتمثل أهم هذه السياسات في سياسة سعر الصرف ، السياسة التجارية ، سياسة الخوصصة، لكن أهم الدعام و الآليات فهي تعتمد على بناء اقتصاد قائم على المعرفة و البعد البشري ، القيام بالتكامل الاقتصادي الإقليمي و خاصة في جانبه الإنتاجي بالنسبة لبلدان العالم النامي، إضافة إلى إدخال مجموعة من الأنشطة الإنتاجية في القطاعات الصناعية من أجل تحويلها إلى عناقيد صناعية تتيح الوصول إلى وفورات إنتاج أكبر ، و نمو في الإنتاجية ، و تقليل الاعتماد على الواردات .

4- يعتمد دور الحكومات التدخلية في تدعيم التنافسية بدرجة كبيرة على مرحلة النمو الاقتصادي و طبيعة العوامل التي تتحكم فيه للبلاد .

5- كان نجاح بعض البلدان في مجال التنافسية على غرار الهند ، تونس ، سنغافورة ، هونغ كونغ ... الخ، يعزى إلى نموذج التنافسية الذي تتبعه حكوماتها في ذلك، و الذي يختلف باختلاف الخصائص الاقتصادية لهذه البلدان، فبعضها اعتمدت على العنصر البشري و رأس المال المعرفي ، و أخرى اعتمدت على منظومة تشريعية و مالية و جبائية متكاملة، و هناك دول اعتمدت على تهمين ما تملكه من مزايا طبيعية .

6- رغم ما حققه الاقتصاد الجزائري من نتائج ايجابية في المؤشرات الخاصة بتوازن الاقتصاد الكلي (انخفاض معدلات التضخم ، ارتفاع احتياطات الصرف ، انخفاض حجم المديونية الخارجية ، زيادة الناتج الداخلي الخام) ، إذ حققت المرتبة الثانية دوليا بالنسبة لهذا المؤشر الفرعي في تقرير التنافسية لعام 2007، لم ينعكس ذلك ايجابيا على تحسين أوضاعها التنافسية، إذ لا تزال تحتل المراتب المتأخرة في مؤشر التنافسية العالمي.

7- تتمثل أهم أوجه القصور في تنافسية الاقتصاد الجزائري في ضعف ديناميكية نشاطه الإنتاجي خارج المحروقات، وهو ما انعكس سلبا على معدلات التصدير، و سبب تشوهات خطيرة في تركيبة هيكل الصادرات لصالح المحروقات ، بالإضافة إلى ضعف الاقتصاد الجزائري في اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة مقارنة ببعض البلدان التي تشبه في خصائصها الاقتصاد الجزائري.

8- بسبب ضعف التأهيل الذي تعاني منه المؤسسات الاقتصادية الجزائرية و الذي تعكسه مظاهر عديدة خاصة ضعف الإنتاجية التي لا تتعدى 47% في أحسن الظروف، فإن اتفاق الشراكة الأورو-متوسطة و ما يجلبه من منافسة قوية يعرض نسيجنا الصناعي إلى خطر حقيقي يهدد بزوال العديد من النشاطات الاقتصادية الوطنية ، و الأمل الذي نرجوه من اكتساب المؤسسات الجزائرية للقدرة التنافسية بسبب المنافسة لا يمكن أن يتحقق إلا في الأمد الطويل بعد اتخاذ كل الإجراءات و التصحيحات اللازمة .

و فيما يلي نقدم مجمل المقترحات التي نستخلصها من هذا العمل:

1- تحتاج الجزائر في الوقت الراهن إلى معدلات نمو أكبر و أكثر تواسلا و استمرارا من أجل تخفيض الفقر السائد و المنتشر، و هو ما يحتم مواصلة إصلاح بيئة الأعمال الجزائرية و ما تحتويه من منظومة تشريعية، و مالية، و مصرفية، تجارية... الخ.

2- يجب تنشيط بورصة الجزائر وإخراجها من حالة الركود التي تعيشها، لما يمكن أن تقوم به من دور حيوي و هام في مساعدة و تطوير المؤسسات الاقتصادية الجزائرية.

3- يجب أن يكون قرار انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة نابعا من كونه خيارا استراتيجيا لصالح البلد، و ليس مسaire لواقع عالمي مفروض علينا، و من أجل ذلك يجب إعداد الدراسات و الخطط الكافية عن هذا الموضوع .

4- يجب الاقتداء بالدول الناجحة في مجال التنافسية، كما يجب إنشاء فريق خاص بالتنافسية الوطنية يقوم بإعداد و صياغة السياسة الصناعية الجزائرية بالتعاون مع الجهات المحلية و الدولية، و يهتم بالعوائق التي تحول دون تحقيق القدرة التنافسية لمختلف القطاعات الاقتصادية.

5- يجب المحافظة على ثروة البلاد المتزايدة و المتأتية من عوائد المحروقات، و استخدامها استخداما أمثلا في التنمية، و العمل على تنويعها وجعلها مكونة على أساس سلة من العملات القوية، و ذلك لمواجهة خطر انخفاض قيمتها بسبب التخفيضات المتتالية لقيمة الدولار وهو المكون الرئيسي لهذه الثروة .



المراجع

A decorative rectangular frame with a double-line border. The corners are decorated with intricate floral and geometric patterns. A small, ornate decorative element is centered at the bottom of the frame.

قائمة المراجع

باللغة العربية

أولاً: الكتب

1. أنطونيوس كرم ، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت 1990.
2. أحمد عبد الرحمان أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض 2001.
3. حميد لجميلي، دراسات في الاقتصاد السياسي للعولمة، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 2005.
4. رولاند لوري وآخرون، المنافسة العالمية وديناميات قوى التفاعل، ترجمة عبد الحكم أحمد الخزامي، دار الفجر للنشر والتوزيع، الأردن، 2003.
5. زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998 .
6. لستر ثارو، الصراع على القمة، مستقبل المنافسة الاقتصادية بين أمريكا واليابان، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت 1990.
7. ماتسيوجي سلوتر وفيليب سواكل، العولمة: الطوفان أم الإنقاذ؟، الجوانب الثقافية والسياسية والاقتصادية، ترجمة فاضل شاكر، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 2002 .
8. محمد كمال الحمزاوي، سوق الصرف الأجنبي، منشأة المعارف للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2004 .
9. محمد أحمد عوض، الإدارة الاستراتيجية : الأصول و الأسس العلمية ، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999
10. محمد البياتي، التحليل الاقتصادي المعاصر، طبعة ألوان الرياض ، 1993.
11. محمد الجوهري، العولمة والثقافة الإسلامية، دار الأسد، القاهرة 2002.
12. محمد السيد السعيد، الشركات عابرة القوميات ومستقبل الظاهرة القومية، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت 1990.
13. محمد صفوت قابل، الدول النامية والعولمة، الدار الجامعية الإسكندرية، 2004
14. محمد رؤوف حامد، إدارة العولمة، المكتبة الأكاديمية، القاهرة 1999.
15. محسن الخضيرى، اقتصاد المعرفة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2001.
16. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2007 .
17. ممدوح محمد منصور، العولمة، دراسات في المفهوم والظاهرة والأبعاد، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003.
18. مجداب بدر عدنان، المتغيرات الاقتصادية الدولية وانعكاساتها على منطقة الشرق الأوسط، أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 2005 .
19. معروف هوشيار، دراسات في التنمية الاقتصادية، استراتيجيات التصنيع والتحول الهيكلي، دار الصفاء للطباعة والنشر، عمان 2005.
20. نواز عبد الرحمن الهيثي، الثورة العلمية والتكنولوجية ومستقبل الاقتصاد العربي، مطابع إيثار كالياري ، إيطاليا ، 2000
21. نبيل موسى خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1996.
22. ضياء مجيد الموسوي، النظام النقدي الدولي، المؤسسة الجزائرية للطباعة والنشر، الجزائر، 1996.
23. ضياء مجيد الموسوي، الخصصة و التصحيحات الهيكلية، آراء واتجاهات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.

24. عبد الحميد عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي، الآليات الخصائص، الأبعاد، مكتبة النهضة المصرية، 2003.
25. عبد العظيم حمدي، سياسة سعر الصرف، مكتبة النهضة المصرية القاهرة، 1997.
26. عبد السلام أبو قحف، التنافسية وتغيير قواعد اللعبة، مكتبة مطبعة الإشعاع، الإسكندرية، 1996.
27. عادل أحمد وآخرون، الاقتصاد الدولي دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية 1997 .
28. عبد الله أحمد أبو راشد، العولمة في النظام العالمي والشرق أوسطية، دار الحوار للنشر والتوزيع القاهرة، 1999 .
29. علي السلمي، خواطر في الإدارة المعاصرة ، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة 2001.
30. علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001 .
31. عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003
32. فليح حسين خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر، عمان 2004.
33. فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية ، استيرك للنشر والتوزيع، القاهرة 1994 .
34. فؤاد مرين، الرأسمالية تجدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت 1990.
35. سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، مدخل استراتيجي، دار اليازوري العلمي ، الأردن 1999.
36. شارلز وجاريت جونز، الإدارة الاستراتيجية ، مدخل متكامل ، ج 01 ، دار المريخ للنشر الرياضي 2006.
40. الهادي خالدي، المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، دار هومة، الجزائر ، 1996.
41. هاني محمد دويدار، نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية بواسطة السرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1996.
42. هانس بيتر مارتن وهار دشومان، فح العولمة، الاعتداء على الرفاهية والديمقراطية، ترجمة عدنان عباس علي، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب 1990
43. يحيى اليحياوي، العولمة، أية العولمة إفريقيا الشرق، بيروت ، 1999.

ثانيا : الأطروحات و المذكرات

01. مقدم عبيرات، التكامل الاقتصادي، الزراعي العربي، وتحديات المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه ، غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر 2002.
03. سامية زيطاري، ديناميكية أسواق الأوراق المالية في البلدان العربية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2004
04. عبد الرحمان بن عنتر، نحو تدعيم الإنتاجية وتحسين القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية، أطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر 2004.
05. محمد عبد السلام، الكوكبة، الزمان، الفضاء، رسالة الماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2001.
06. عمار بوشناف، الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، مصادرها، تنميتها وتطويرها، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2001 .
07. عبد الله البحري، أثر العولمة في فعالية السياسة النقدية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2005 .
08. شفيق بن ديب، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وآفاق التكامل الاقتصادي المغاربي ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر، 2004
09. محمد زرقون، أثر التغير في نمط الملكية على الأداء المالي للمؤسسة، رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة عمار ثليجي، الأغواط ، 2005 .

ثالثا: المجلات والدوريات

- 1) مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن، مارس 2006
- 2) مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد: 00، 2004
- 3) مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد: 02، ماي 2005
- 4) مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد: 03، ديسمبر 2005.
- 5) مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد: 04، جوان 2006.
- 6) مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، الجزائر: جامعة الجزائر، العدد: 09، 2003
- 7) مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، الجزائر: جامعة الجزائر، العدد: 11، 2004
- 8) مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، الجزائر: جامعة الجزائر، العدد: 12، 2005
- 9) مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، الجزائر: جامعة الجزائر، العدد: 13، 2005
- 10) مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، الجزائر: جامعة الجزائر، العدد: 14، 2005
- 11) مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، الجزائر: جامعة الجزائر، العدد: 15، 2006
- 12) مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري، قسنطينة، العدد: 16 ديسمبر، 2001
- 13) مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد: 01، 2001
- 14) مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد: 11 ماي، 2007
- 15) مجلة العلوم الإنسانية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، العدد: 09، 2004
- 16) مجلة دراسات اقتصادية، جامعة الجزائر، العدد: 03، 2004
- 17) مجلة الباحث، الجزائر، جامعة الجزائر، العدد: 01، 2002.
- 18) مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد: 02، 2003.
- 19) مجلة الاقتصادي، الجزائر، جامعة الجزائر، العدد: 07، 2002.
- 20) مجلة أخبار النفط والصناعة، أبو ظبي، العدد: 401، فيفري 2004

رابعاً : التقارير و البحوث :

- 1- أسيمينا كامينيس و آخرون، إشراك البلدان الفقيرة في النظام التجاري العالمي، صندوق النقد الدولي وثيقة رقم: 27، 2006
- 2- أسامة أمين الخولي، العرب و العولمة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1998
- 3- حسن بشير و محمود نور، سياسات التنافسية وأثرها على مناخ الاستثمار، مركز دراسات الشرق الأوسط و أفريقيا، الخرطوم، 2006 .
- 4- جون سوليفان، البقاء و الازدهار في ظل الاقتصاد العالمي، مركز المشروعات الدولية و الخاصة، واشنطن، 2001
- 5- رمزي زكي، ظاهرة التدويل في الاقتصاد و آثارها على البلدان النامية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ماي 1993 .
- 6- رفقت لقوشة و آخرون، الإصلاحات الاقتصادية و سياسات الخصخصة في البلدان العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005
- 7- لبنى عبد اللطيف و آخرون، العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة: الإطار النظري، مركز المعلومات ودعم اتخاذ، القاهرة، 2003.
- 8- محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية و قياسها، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، العدد: 24، ديسمبر 2003 .
- 9- منى طعيمة الجرف، مفهوم القدرة التنافسية ومحدداتها، مسح مرجعي، أوراق اقتصادية، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية، القاهرة، العدد: 19، أكتوبر 2002.
- 10- منير بن سعد، العولمة والنظام الدولي الجديد، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2004.
- 11- علي توفيق الصادق، العولمة وإدارة الاقتصاديات الوطنية، معهد السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، نوفمبر 2000.

- 12- علي توفيق الصادق و آخرون، القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية، معهد السياسات الاقتصادية ، صندوق النقد العربي، أبوظبي، العدد :05، 1999.
- 13- عبد العزيز الشربيني، أين الإدارة العربية من التنمية الإدارية، التنمية الإدارية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، جامعة الدول العربية ،العدد : 16 ،ديسمبر 1996
- 14- طارق نوير، دور الحكومات الداعم للتنافسية، حالة مصر، سلسلة أوراق العمل، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003 .
- 15- يسري فاروق داود و وسيم وجيبة الكسان ، قياس الميزة التنافسية للسلع البيئية في التجارة الدولية ، دراسة مقارنة التنمية البشرية وأثرها على التنمية المستدامة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، شرم الشيخ، ماي 2007 .
- 16- المعهد العربي للتخطيط، الملخص التنفيذي عن تقرير التنافسية العربي 2003،الكويت، 2003
- 17- وزارة التخطيط والتعاون الدولي، فريق التنافسية الأردني، تقرير التنافسية وتجربة الأردن، عمان، 2003.
- 18- وزارة التخطيط والتعاون الدولي، فريق التنافسية الأردني، ملخص عن تقرير التنافسية العالمي، 2005-2006، عمان، 2005.
- 19- وزارة التخطيط والتعاون الدولي، فريق التنافسية الأردني، ملخص عن تقرير التنافسية العالمي، 2003-2004، عمان، 2006.
- 20- وزارة التخطيط و التعاون الدولي ، فريق التنافسية الأردني ، مدى قدرة شركات الأدوية العربية على مواجهة التحديات المستقبلية ، عمان ، 2000
- 21- وزارة التخطيط والتعاون الدولي، فريق التنافسية الأردني، التنافسية و التجارب الناجحة في للنفاد إلى الأسواق العالمية، عمان، 2001.
- 22- وزارة التخطيط و التعاون الدولي، فريق التنافسية الأردني، الأردن رؤية 2020، اللقاء الوطني الثالث، عمان، آذار 2003.
- 23- المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العربية، 2007، جنيف، 2007
- 24- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مؤشر التنافسية في إفريقيا، العدد: 150، نوفمبر 2000.
- 25- وزارة التجارة، المديرية العامة للتجارة الخارجية، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول التجارة الخارجية للجزائر، 2007.
- 26- المديرية العامة للجمارك، المركز الوطني للإحصائيات والإعلام الآلي للجمارك، 2007.
- 27- صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، أبوظبي، 2007.
- 28- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، السلسلة الثانية والعشرون، النشرة الفصلية رقم 26، الكويت، 2005.
- 29- بنك الجزائر، التقرير السنوي للتطور الإقتصادي والنقدي للجزائر، أكتوبر 2007.
- 30- الجريدة الرسمية رقم 41، المرسوم التنفيذي رقم 04/04 المؤرخ في 23 جوان 2004.
- 31- الجريدة الرسمية رقم 11، المرسوم التنفيذي رقم 98/68 المؤرخ في 21 فيفري 1998.
- 32- صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، سياسات التخصيص في البلدان العربية، أبو ظبي، 22-23 ديسمبر 2001.
- 33- سعيد قصاب،الاقتصاد الجزائري بين تأهيل الشراكة الأوروبية و الأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي،نشر على موقع www.sarambite.com.
- 34- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، السلسلة الرابعة و العشرون العدد الفصلي الثاني، الكويت، 2006.
- 35- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 2005.
- 36- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 2006.
- 37- هيئة الأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية، 2004.

خامسا : الملتقيات و الندوات

- 1- الملتقى العلمي الدولي حول المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ودورها في تكوين مزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسيبة بوعلي ، الشلف ، 27-28 نوفمبر 2007 .
- 2- الملتقى الوطني حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة، 22-23 أبريل 2003 .
- 3- الملتقى الوطني حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة ، 08-09 مارس 2005 .
- 4- الملتقى الدولي حول التنمية البشرية و فرص الاندماج في اقتصاد المعرفة ، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة ، 09-10 مارس 2004 .
- 5- الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة ، جامعة سعد دحلب ، البليدة 21-22 ماي 2002
- 6- الندوة العلمية حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين و تفعيل الشراكة العربية الأوروبية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 08-09 ماي 2004
- 7- الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي، الواقع والآفاق، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 17-19 أبريل 2007.
- 8- الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات، سطيف، 13-14 نوفمبر، 2006.
- 9- الملتقى الدولي حول اقتصاديات الخوصصة والدور الجديد للدولة، ، جامعة فرحات عباس، سطيف 03-04 أكتوبر، 2004.
- 10- الملتقى الدولي حول التسيير الفعال في المؤسسة الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 03-04 ماي 2003.

باللغة الفرنسية

أولا: الكتب

- 01) Arnaud P Ayau, l'analyse concurrentielle : Manuel de Gestion, ELLIPSESS, édition, Paris, 1998.
- 02) Bertrand Nezeys, Les politiques de compétitivité, ECONOMICA, Paris, 1994.
- 03) Bertrand Nezeys, La compétitivité International. ECONOMICA, Paris, 1993.
- 04) Donald G. McFergie. La compétitivité: Notions et mesures, INDUSTRIE CANADA, Canada. Avril 1995.
- 05) Dominique Foray, L'économie de la Connaissance. LA DECOUVERTE, Paris, 2000.
- 06) Edward GoldSmith & Jerry Mander, le procès de la mondialisation, FAYARD, Paris, 2001.
- 07) Ivor Michel, L'instrumentalisation de la Globalisation, HAMATTAN édition, Paris, 2000.
- 08) Jacques B. Gélines, La globalisation du monde: Laisser faire ou faire ? ECOSOSITE, Montréal, 2000.



- 09) Juan Archibaldo Lanus, Un monde sans image, état, nation & globalisation, ECONOMICA, Paris, 1997.
- 10) Jean Jacques Lambin, Marketing Stratégique. PUBLIUNIION, 6^{ème} éd., Paris, 1991.
- 11) Jean Pierre Bertrand & Giulermo Hillcoat, Brésil et Argentine : La compétitivité agricole et agro-alimentaire en gestion. INTRA, Paris, 1996.
- Michel Beaud, Le Basculement du Monde : De la terre – des hommes et
12)
Capitalisme, EDITION LA DECOUVERTE, Paris, 2000
- 13) M. Porter, la Concurrence selon Porter, EDITION Village Mondial, Paris, 1999.
- 14) M. Porter, Choix stratégiques et concurrence, édition ECONOMICA, Paris, 1982.
- 15) Renaud Bouret, Relation Economiques Internationals, Mc Graw Hill, Montréal, 1994.
- 16) R. Percerou, Entreprise : Gestion et Compétitivité, ECONOMICA edition, Paris, 1984.
- 17) Serge Latouche, les dangers du marché planétaire, Presses de Sources, Paris, 1998.
- 18) Thietart Raymond, Stratégie d'entreprise Mc Graw Hill, Paris, 2^{ème} édition, 1990.
- 19) Yves Simon, Technique Financières Internationales, ECONOMICA, 5^{ème} éd., Paris, 1993.

ثانيا: المجالات

- 01) Atlas Mondial Economique-Politique – Sociétés.Grand&Presses de Fondation National des Sciences Politiques, 1^{ère} éd. Française, Paris, 1994.
- 02) Jacques Téniers, Intégration Régional et Mondialisation : Complémentaire ou contradiction, In Notes & Etudes documentaires, N : 5170.71, Mai-Juin 2003.
- 03) Jean PAsme, Quels rôles pour le FMI, in Cahiers Français, N° 302, Mai-Juin 2001.
- 04) Kimau Valas Kokis, Le théâtre de la mondialisation : La source distribution et intrigue de la pièce ont changé, Revue International des Sciences Sociales. N°160, Juin 1999.
- 05) revue des reforme économique et intégration en économie mondiale.puilee par le laboratoire des reformes economique.école supérieure de commerce Alger.N°02.2007
- 06) Yvan Graipeau, La nouvelle économie, les temps modernes, N°615-616 Sept. 2001.

ثالثا: البحوث و التقارير



- 01) . ANDI .bilan statistique des déclarations d investissement.2007
- 02).Conférence de presse du chef du gouvernement.M.Ahmed ouyahia.le 21 mars2006.0 3) .Institut d économie quantitative.les cahiers.tinus.1992.
- 04) Jean Bourdon, Formation et compétitivité des régions Européennes, Faculté de Science Economique et de Gestion, Université de Bourgogne 1991.
- 05)L. Lachaal, La compétitivité Concept, définition et applications, Institut National de la Recherche Agronomique de Tunis, Tunis 2000.
- 06) Michel Debonniel & Fontagné Lionel, La compétitivité, conseil d'analyse économique, Paris, 2003.
- 07)M. Bachta & autre.compettivite du produits agricoles tunisiens exportes et caut en ressource naturelles.institut national de l'agronomie de tunisie.tunus.2000.
- 08)M. Dahmani.le partenarial et les alliances stratégiques dans les nouvelles politiques de devleoppement des entreprises.alger.non publier.
- 09) Noreddin Ben freiha, Les multinationales et la mondialisation : Enjeux et perspectives pour l'Algérie, édition DAHLEB, Alger, 1999.

باللغة الانجليزية:

- 01) Report transparency international.2006
- 02) UNCTAD.world investment report.Geneva.2002
- 03) UNCTAD.world investment report.statistical annex.2006.
- 04) WEF.globaal competitiveness report 2007

