

الموضوع:

تحليل التنافسية للصادرات الجزائرية في ظل العولمة الإقتصادية

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر (أكاديمي) في علوم التسيير
تخصص: إدارة أعمال التجارة الدولية

إشراف الأستاذ:

— عمر زريق

إعداد الطالبة:

— نريمان بوشجيرة

تاريخ المناقشة: 2015/06/07

لجنة المناقشة

الصفة	الرتبة	أعضاء اللجنة
رئيسا	أستاذ مساعد —أ—	1- محمد الصغير قراوي
مقررا ومشرفا	أستاذ مساعد —أ—	2- عمر زريق
مناقشا	أستاذ مساعد —أ—	3- صونيا بتغة

السنة الجامعية: 2015/2014



شكر وعرفان

نحمد الله ونشكره على نعمة العلم ونشكر كل من ساهم في رفعه وتطويره

كما أتقدم بفائق الشكر والتقدير للأستاذ الكريم الذي أشرف على عملي

هذا "زريق عمر" الذي قبل الإشراف على هذا العمل ولم ييخل بالنصح

والإرشاد .

كما أتقدم بالشكر إلى كل من ساهم في هذا العمل من قريب أو من بعيد

إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى والدي الكريمين
حفظهما الله وأدامهما تاجاً ووقاراً على رأسي

إلى جدي رحمه الله "حيدر السعيد"

إلى أخواتي "مريم وريان" وإخوتي "عبد

الناصر، عبد المعز، عبد الرحمان وعبد الجواد"

إلى صديقتي العزيزات "دليلة، لامية، سهام،

منال، زينب وحليمة"

دون أن أنسى "تقي الدين"

إلى كل أساتذتي من الابتدائي إلى الجامعة

وإلى كل من تذكره قلبي ونسبه قلمي.

نريمان

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	شكر وعرافان
	إهداء
	فهرس الجداول والأشكال
أ-ز	مقدمة عامة
الفصل الأول: الإطار النظري للتنافسية والصادرات	
09	تمهيد
10	المبحث الأول: ماهية التنافسية
10	المطلب الأول: مفهوم التنافسية، أهميتها وأهدافها
20	المطلب الثاني: عوامل التنافسية، أسبابها وكيفية تطورها
22	المطلب الثالث: أنواع ومحددات التنافسية
29	المبحث الثاني: الأهمية الاقتصادية للصادرات
29	المطلب الأول: مفهوم التصدير، أهميته وأهدافه
33	المطلب الثاني: أنواع التصدير، محدداته واتجاهات سياسته
37	المطلب الثالث: استراتيجية التصدير
40	المطلب الرابع: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات
42	المطلب الخامس: علاقة الصادرات بالنمو الإقتصادي والتنمية الإقتصادية
44	المبحث الثالث: مؤشرات قياس تنافسية الصادرات
44	المطلب الأول: مؤشرات قياس التنافسية
54	المطلب الثاني: مؤشرات تنافسية الصادرات
59	خلاصة
الفصل الثاني: العولمة الإقتصادية	
61	تمهيد
62	المبحث الأول: ماهية العولمة الإقتصادية
62	المطلب الأول: مفهوم العولمة الإقتصادية، أهدافها وخصائصها
68	المطلب الثاني: أطوار نشأة العولمة الإقتصادية
69	المطلب الثالث: مظاهر وأسباب العولمة الإقتصادية
72	المطلب الرابع: أنواع العولمة الإقتصادية
78	المبحث الثاني: أبعاد وأدوات العولمة الإقتصادية
78	المطلب الأول: أبعاد العولمة الإقتصادية
79	المطلب الثاني: أدوات العولمة الإقتصادية

94	المبحث الثالث: آثار وتحديات العولمة الاقتصادية
94	المطلب الأول: آثار العولمة الاقتصادية
97	المطلب الثاني: تحديات العولمة الاقتصادية
100	خلاصة
الفصل الثالث: دراسة تنافسية الصادرات الجزائرية	
102	تمهيد
103	المبحث الأول: القدرات التنافسية للإقتصاد الجزائري
103	المطلب الأول: نظرة على تطور بعض مؤشرات الإقتصاد الجزائري
104	المطلب الثاني: تنافسية الإقتصاد الجزائري وفق مؤشر التنافسية العربي
106	المطلب الثالث: تنافسية الإقتصاد الجزائري وفق مؤشر التنافسية العالمي
109	المبحث الثاني: دراسة تطور الصادرات الجزائرية الإجمالية
109	المطلب الأول: هيكل الصادرات الجزائرية
115	المطلب الثاني: تطور الصادرات الجزائرية
120	المطلب الثالث: مشاكل التصدير في الجزائر
123	المبحث الثالث: تحليل تنافسية الصادرات الجزائرية وفق مؤشرات التنافسية العالمية
123	المطلب الأول: مؤشر التركيز والتنوع السلعي للصادرات الجزائرية مقارنة ببعض الدول
125	المطلب الثاني: تنافسية الصادرات الجزائرية وفق مؤشرات التنافسية الإجمالية مقارنة مع بعض الدول العربية
130	المطلب الثالث: تنافسية الصادرات الجزائرية وفق مؤشر المزايا النسبية المحققة
132	المطلب الرابع: آليات تنويع ورفع القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية
137	خلاصة
139	خاتمة عامة
144	قائمة المراجع

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
24	رسم توضيحي للنظام الكامل لمحددات الميزة التنافسية والعلاقات الديناميكية بينها حسب Porter	01
89	الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية	02
110	أهم الدول المستوردة من الجزائر ضمن مجموعات دولية للفترة 2008-2014	03
117	تطور الصادرات الجزائرية الإجمالية (2008-2014)	04
120	مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2008-2014)	05

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
57	مصنوفة الأسواق والحصص	01
103	بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية للإقتصاد الجزائري (2008-2013)	02
105	مؤشر التنافسية العربية 2011	03
107	تصنيف الجزائر وفق مؤشرات التنافسية العالمية للفترة 2013-2015	04
109	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية للفترة 2008-2014	05
111	أهم زبائن الجزائر لسنة 2013 و 2014	06
114	البنية السلعية للصادرات الجزائرية الإجمالية خلال الفترة 2013-2014	07
116	تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للجزائر (2008-2014)	08
118	تطور الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر (2008-2014)	09
119	مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2008-2014)	10
124	مؤشر التركيز والتنوع للصادرات الجزائرية ودول أخرى مقارنة	11
126	مؤشر الأداء الإقتصادي للجزائر والدول المقارنة	12
127	مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص للجزائر والدول المقارنة	13
128	مؤشر الإنتاجية والتكلفة للجزائر والدول المقارنة	14
129	مؤشر البنية التحتية الأساسية للجزائر والدول المقارنة	15
130	مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التقنية للجزائر والدول المقارنة	16
131	قياس المزايا النسبية المحققة للصادرات الجزائرية الإجمالية	17

مقدمة عامة

عرف الاقتصاد العالمي خلال العقد الأخير من القرن العشرين موجة من التغيرات والتطورات العالمية السريعة والمتلاحقة، والتي شملت مختلف المجالات ولعل من أهم هذه التطورات هو التوجه نحو مزيد من التحرير الاقتصادي الذي ساهم في تطوير التجارة العالمية بإزالة القيود والعوائق أمام حركة السلع والخدمات ورأس المال والعمالة، فزالت الحدود الاقتصادية وازدادت معدلات التبادل التجاري بين الدول، وأصبح العالم قرية صغيرة متنافسة الأطراف بفعل الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، فنتج عن هذا مفهوم جديد هو مفهوم العولمة، التي انتشرت على كافة المستويات والمجالات الاقتصادية، السياسية، الإجتماعية والثقافية.

لقد أصبحت التحولات الاقتصادية الحديثة التي صاحبت ظاهرة العولمة مرتبطة بشكل وثيق بمفهوم التنافسية خاصة مع ظهور التكتلات الاقتصادية، فأى دولة مهما بلغ مستواها الاقتصادي والتكنولوجي لا يمكن أن تبقى منعزلة عن العالم الخارجي لكونها لم تحقق الإكتفاء الذاتي من جميع المنتجات، وإنما يقتضي الأمر إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الاقتصادية والطبيعية من إنتاجها محلياً.

ولما كان الاقتصاد الجزائري مرتبطاً بالاقتصاد العالمي فإنه لا يمكن الاستغناء عن التبادل الدولي أين أصبح الاندماج أمراً حتمياً، فالجزائر كبقية الدول تطمح إلى تحقيق نمو اقتصادي وتنمية اقتصادية مستدامة، ورفع المستوى المعيشي وكسب مقومات وإمكانيات تمكنها من مواجهة المنافسة العالمية، من خلال السعي إلى اكتساب مزايا وقدرات تنافسية، وهذا لا يكون إلا بدعم القطاعات الإنتاجية والتصنيعية المحلية، وضرورة الزيادة والتنوع في الصادرات الجزائرية لما لها من أهمية في جلب رؤوس الأموال الأجنبية الضرورية لتمويل الواردات.

أولاً: طرح الإشكالية

يعتبر التصدير من أهم مصادر الدولة في تنوع الدخل، إذ يلعب دوراً أساسياً في التنمية الاقتصادية وزيادة النمو الاقتصادي، ومن ثم أصبح من الضروري دراسة تنافسية الصادرات الجزائرية لمعرفة نقاط الضعف في تركيبها والعمل على تنويعها بخلق تقنيات تصديرية جديدة وتبني قاعدة إنتاجية فعالة للحفاظ على التوازن الاقتصادي في ظل ما يشهده العالم من تغيرات وانتشار مفهوم العولمة الاقتصادية .

و بناء على ما سبق فإن الإشكالية الرئيسية للبحث يمكن صياغتها في السؤال التالي:

ما هو الوضع التنافسي الذي وصلت إليه الصادرات الجزائرية في ظل العولمة الاقتصادية؟

ويمكن تجزئة هذه الإشكالية إلى التساؤلات الفرعية التالية :

1- ماهي التنافسية، وما المقصود بها على المستوى الدولي؟

2- فيما تتمثل الأهمية الاقتصادية للصادرات و ماهي مؤشرات قياس تنافسياتها؟

3- ما المقصود بالعولمة الاقتصادية، وماهي أدواتها؟

4- ماهي المزايا التنافسية للصادرات الجزائرية؟

5- ماهي الأسباب وراء ضعف القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية، والسبل اللازمة لتطويرها؟

ثانيا: فرضيات الدراسة

تقودنا إشكالية البحث إلى طرح الفرضية الرئيسية التالية:

تتوفر الجزائر على إمكانيات مالية وبشرية ومادية واستقرار نسبي في متغيرات الاقتصاد الكلي دون غيرها من الدول، إلا أنها تعاني من ضعف القدرة التنافسية لصادراتها بسبب ضعف الإنتاج وزيادة التكاليف وكذا البنية التحتية وعدم ديناميكية التخصص والأسواق.

أما الفرضيات الفرعية فإنه يمكن صياغتها على النحو التالي:

1) التنافسية مفهوم متعدد الأبعاد، ودوليا تعني قدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع ومستمر لمستوى معيشة أفرادها، ويؤثر في هذه القدرة معدل الصادرات ومستوى تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر؛

2) تلعب الصادرات دوراً اقتصادياً هاماً في الناتج المحلي، وتتأثر بتقلبات أسعار الصرف والطلب العالمي وظروف الأسواق الدولية؛

3) حرية تنقل الأموال والأشخاص والسلع والخدمات وتبادل التكنولوجيا والمعلومات وربط الأسواق هي مظاهر العولمة الاقتصادية لا بد من مواكبتها والإستعداد لها؛

4) يتميز هيكل الصادرات في الجزائر بعدم التنوع في نمط السلع والخدمات ونشاط القطاعات الاقتصادية وتركزه على قطاع المحروقات؛

5) الصادرات الجزائرية ليس لها مزايا تنافسية مطلقة في التكاليف والأسعار والجودة على المستوى الدولي، جعل من تنافسية صادراتها ضعيف أمام الصادرات العالمية.

ثالثا: أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى ما يلي:

- ✓ تقديم مفاهيم مختلفة لكل من التنافسية و مؤشرات قياسها؛
- ✓ محاولة إلقاء الضوء على ماهية العولمة الاقتصادية وآثارها؛
- ✓ معرفة واقع وآفاق قطاع الصادرات في الجزائر في ظل التطورات الاقتصادية الدولية الحالية؛
- ✓ تقييم تنافسية الصادرات الجزائرية مقارنة مع دول أخرى؛
- ✓ استعراض واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وأسباب ضعفها؛
- ✓ تسليط الضوء على استراتيجية الحكومة الجزائرية في ترقية صادراتها.

رابعا: أهمية الدراسة

يستمد هذا الموضوع أهميته من خلال الموقع الذي تحتله الصادرات ضمن اقتصاديات الدول، باعتبارها عاملاً أساسياً في تحقيق النمو الاقتصادي وأداة مهمة لمعالجة الخلل في ميزان المدفوعات وتوفير العملة الصعبة الضرورية لتحقيق التنمية، وبالتالي فإن تطويرها وترقيتها أصبح ضرورة ملحة من أجل تحقيق معدلات نمو مقبولة ومستقرة سواء بالنسبة للدول النامية عامة أو الجزائر خصوصا، وذلك لأن اعتمادها على مصدر واحد أساسي والمتمثل في النفط يشكل خطراً عليها ولا يحقق لها معدلات نمو مستقرة بسبب تقلبات أسعاره، ومن جهة أخرى فإن زيادة قدرة تنافسية الصادرات من خلال تبني استراتيجيات فعالة سيمكنها من مواجهة المنافسة الدولية التي ستلقاها في الأسواق الخارجية.

خامسا: أسباب اختيار الموضوع

ترجع أهمية اختيار موضوع البحث في مجملها إلى ما يلي:

- ✓ طبيعة البحث الذي يتلاءم وطبيعة التخصص؛
- ✓ يندرج هذا الموضوع ضمن الموضوعات أو مجالات البحث الجديدة والذي بات من المواضيع التي تدور حولها الدراسات عالميا؛
- ✓ تعتبر هذه الدراسة لب انشغال الدولة الجزائرية في الوقت الحاضر من خلال عمل الدولة على تركيز مجهوداتها وإمكاناتها لتحقيق هدف ترقية الصادرات خارج المحروقات باتخاذ الإجراءات اللازمة لفك الارتباط بالنفط؛
- ✓ حتى تتمكن الإهتمام أكثر بالدراسات المتعلقة بواقع و مستقبل الجزائر وسط العالم؛
- ✓ كونه كذلك يعطي أهمية للقدرة التنافسية للصادرات ورفع معدل النمو.

سادسا: منهجية الدراسة

تم إعداد موضوع الدراسة بالإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، وذلك من أجل تحليل ماهية التنافسية والصادرات بالإضافة إلى عرض ووصف ماهية العولة الاقتصادية ومنظمتها، والفرص التي تقدمها وصولا إلى عرض و تحليل تنافسية الصادرات الجزائرية.

سابعا: حدود الدراسة

تقتضي منهجية البحث العلمي بمهدف الإقتراب من الموضوعية وتسهيل الوصول إلى استنتاجات منطقية وضرورة التحكم في إطار التحليل المتعلق بطبيعة هذه الدراسة، وذلك بوضع حدود الإشكالية وهو ما تم في هذا البحث، فمن حيث معالجة الموضوع فقد تم التطرق لمفهوم التنافسية، لهذا فإن كل المعاهد الدولية المتخصصة قد ركزت على دراسة موضوع التنافسية ولهذا يركز البحث على أهم الجوانب المتعلقة بالتنافسية، خاصة وأن الدراسة التي قمنا بها كانت منصبه بشكل أساسي على تنافسية الدول في مجال الصادرات، وذلك من خلال الأخذ ببعض المؤشرات لقياس تنافسية الاقتصاد الجزائري وأخرى لقياس الصادرات، هذه الأخيرة بعضها تم حسابه والأخرى تم

الحصول عليها من مصادر مختلفة، أما زمنيا فتم الإعتماد بشكل رئيسي على بيانات وإحصائيات للفترة الممتدة بين 2008 و2014.

ثامنا: صعوبات الدراسة

تتمثل أهم الصعوبات التي تم مواجهتها أثناء الدراسة فيما يلي:

- تشعب الموضوع واختلاف وجهات النظر في ما يخص مفهوم التنافسية؛

- صعوبة في جمع الإحصائيات في بعض المؤشرات خلال السنة الأخيرة محل الدراسة؛

- عدم وجود بيانات تفصيلية لتركيبية الصادرات العالمية وصادرات الدول المقارنة محل الدراسة جعل عملية حساب مؤشرات تنافسية الصادرات الجزائرية نسبة إلى الصادرات العالمية غير ممكن حاليا، ولهذا تم اعتماد مؤشرات تنافسية الصادرات الجزائرية نسبة إلى العالم، ومحاولة الحكم على تنافسية الصادرات الجزائرية بالنظر إلى الدول المقارنة.

تاسعا: الدراسات السابقة

حسب ما تم الاطلاع عليه حول المواضيع ذات الصلة يمكن إبراز أهم الدراسات التي تناولت جوانب من هذه الدراسة فيما يلي:

✓ سامية سرحان: "أثر السياسات البيئية على القدرات التنافسية لصادرات الدول النامية"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير سنة 2011، تناولت هذه الدراسة إشكالية أثر السياسات البيئية على تنافسية صادرات الدول النامية عامة والجزائر خاصة، وقد توصلت إلى أن صادرات الدول النامية سوف تتعرض لمنافسة شديدة خلال السنوات القادمة خاصة بعد المزيد من تحرير التجارة الخارجية وظهور توجهات في السنوات الأخيرة نحو تحفيز التصدير مع حماية البيئة.

✓ عماري جمعي: "استراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية"، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه 2011، تطرقت هذه الدراسة إلى معرفة طرق دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكوين

باستخدام الإحصائيات على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وتوصلت إلى أن عملية تطوير هذه المؤسسات لبناء سياسة تجارية خارجية جديدة يعتبر تحديا كبيرا للجزائر خاصة وأن السياسات الاقتصادية المختلفة لم تتمكن من إيجاد بدائل للنفط كمنتج استراتيجي، وعليه يجب العمل على وضع سياسات اقتصادية كلية متناسقة بهدف تحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي بتعزيز وتدعيم الثقة في المناخ الإستثماري والتي يمكن بدورها أن تشجع الإستثمار المحلي.

✓ صونيا بتعة: "ترقية التنافسية العربية في ظل المتغيرات العالمية، دراسة حالة الجزائر"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير سنة 2008، حيث تطرقت هذه الدراسة إلى الأسباب وراء إخفاق الدول العربية مجتمعة في تحقيق التنافسية، وقد خلصت الدراسة إلى أن هناك سببين وراء ضعف التنافسية العربية والجزائرية على حد سواء، الأول وهو غياب استراتيجية فعالة للإهتمام أكثر بتنمية الثروة البشرية المتميزة، من خلال عدم وجود إدراك ووعي عربي بجدوى البحث العلمي والتطوير التقني، أما السبب الثاني فهو التشتت العربي وفشل سياسات توحيد الأهداف التنموية العربية وخلق رؤية عربية موحدة شاملة لكل مجالات التنمية.

عاشرا: تقسيمات الدراسة

من أجل الفهم الجيد لجوانب الموضوع وبلوغ أهداف الدراسة تم تقسيم هذا البحث إلى ثلاثة فصول:

الفصل الأول: جاء هذا الفصل للبحث في الإطار النظري للتنافسية والصادرات، فقد أخذ المبحث الأول ماهية التنافسية، والمبحث الثاني فيتطرق إلى الأهمية الاقتصادية للصادرات، أما المبحث الثالث فيتناول مؤشرات قياس تنافسية الصادرات.

الفصل الثاني: فقد خصص لدراسة العولمة الاقتصادية، جاء في المبحث الأول ماهية العولمة الاقتصادية، أما المبحث الثاني فتم التطرق فيه إلى أبعاد وأدوات العولمة الاقتصادية، وتطرقتنا في المبحث الثالث إلى آثار وتحديات العولمة الاقتصادية.

الفصل الثالث: تطرقنا في هذا الفصل إلى واقع تنافسية الاقتصاد الجزائري وفق مؤشر التنافسية العالمية من خلال المبحث الأول، أما المبحث الثاني فجاء لدراسة تطور الصادرات الجزائرية الإجمالية، وتطرقنا في المبحث الثالث والأخير إلى تحليل تنافسية الصادرات الجزائرية وفق مؤشرات التنافسية العالمية.

الفصل الأول:

الإطار النظري للتنافسية والصادرات

تمهيد

تعتبر التنافسية من أهم التحديات التي تواجهها المؤسسات حاليًا، وذلك أن درجة التنافس في السوق تعد من العوامل التي تحدد قدرة المؤسسة على الصمود في وجه منافسيها وضمان استمرارها فيه، لاسيما في ظل التطورات الاقتصادية العالمية المتمثلة بشكل خاص باتساع نشاط العولمة الاقتصادية، الذي أسفر عن ربط العالم بشبكة واسعة من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وفي ظل هذا الواقع أصبح من الصعب على أي دولة أن تعيش بمعزل عن هذه التطورات نظرًا للصعاب والعراقيل التي ستواجهها.

ومن هنا وجدت الدول نفسها في موقف يحتم عليها العمل الجاد والمستمر لتطبيق أحدث الأساليب الإدارية وتبني السياسات الإصلاحية الرامية إلى إعادة تأهيل وهيكلتها اقتصادياتها وتهيئة بيئة تنافسية في اقتصاد عالمي مفتوح أمام التجارة خاصة في مجال التصدير، لما له من دور في توفير تدفقات رؤوس الأموال وتمويل برامج التنمية وتغطية ما تحتاجه الواردات من سلع وخدمات، ومن هذا المنطلق سنحاول في هذا الفصل التطرق إلى النقاط التالية:

المبحث الأول: ماهية التنافسية

المبحث الثاني: الأهمية الاقتصادية للصادرات

المبحث الثالث: مؤشرات قياس تنافسية الصادرات

المبحث الأول: ماهية التنافسية

حظي موضوع التنافسية باهتمام بالغ من قبل الباحثين والمفكرين، وأخذ مركزاً في شتى النقاشات والدراسات الأكاديمية، إذ أصبح من بين أكثر المصطلحات رواجاً وتداولاً خاصة مع التطورات الحالية التي تشهدها الدول، حيث أن هذا الإهتمام بموضوع التنافسية أدى إلى الإحاطة بها من عدة جوانب، وهذا ما سنتناوله في هذا المبحث انطلاقاً من تعريفها وصولاً إلى مؤشرات قياسها.

المطلب الأول: مفهوم التنافسية، أهميتها وأهدافها

إنّ حصر مفهوم التنافسية في مجال محدد وفي مستويات معينة مسألة في غاية الصعوبة، وذلك للأهمية الكبرى التي يكتسبها المصطلح، وعليه سيتم تسليط الضوء على أهم التعاريف المتعلقة بالتنافسية، وأهميتها بالإضافة إلى الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها.

الفرع الأول: مفهوم التنافسية

يتميز مفهوم التنافسية بالحدائثة ولا يخضع لنظرية اقتصادية عامة تفسره، وأول ظهور له كان في الفترة الممتدة بين (1981-1987) التي عرفت عجز الميزان التجاري الأمريكي (خاصة في تبادلاتها مع اليابان) وزيادة حجم الديون الخارجية لها، وظهر الإهتمام مجدداً بمفهوم التنافسية مع بداية التسعينات كنتاج للنظام الاقتصادي العالمي وبروز ظاهرة العولمة، وكذا التوجه العام لتطبيق اقتصاديات السوق.¹

وقد اختلفت تعاريف التنافسية حسب مستوى الدراسة، فتنافسية المؤسسة تختلف عن تنافسية القطاع وهذه الأخيرة تختلف عن تنافسية الدولة، وسيتم التطرق لمفهوم التنافسية حسب هذا المنهج بدءاً بتنافسية المؤسسة ثم تنافسية القطاع فتنافسية الدولة كالتالي:

أولاً: تعريف التنافسية على مستوى المؤسسات

يتمحور تعريف التنافسية للمؤسسات حول قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة، وذلك بتوفير سلع وخدمات ذات نوعية جيدة تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية، فالتعريف البريطاني للتنافسية ينص

¹ طارق نوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية "حالة مصر"، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، القاهرة، مصر، 2002، ص 4.

على أتمّها: "القدرة على إنتاج السلع والخدمات بالتنوع الجيدة وبالسر المناسب وفي الوقت المناسب، وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المنشآت الأخرى"¹.

وهناك تعريف آخر: "تعني القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحا مستمرا لهذه المؤسسة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية (العمل ورأس المال والتكنولوجيا)"².

كما عرّفها علي السلمي بأتمّها: "الجهود والإجراءات والابتكارات والضغط، وكافة الفعاليات الإدارية والتسويقية والإنتاجية والابتكارية والتطويرية التي تمارسها المؤسسة من أجل الحصول على شريحة أكبر ورقعة أكثر اتساعا في الأسواق التي تهتم بها"³.

وتتحقق التنافسية بالنسبة للمؤسسات من خلال مجموعة من المتغيرات منها: التحكم في عناصر الإنتاج، تخفيض التكاليف وبالتالي الأسعار، تجديد المنتجات، التعبئة والتغليف، رضا العميل والبحث عن عملاء جدد، الاتصالات التسويقية...⁴

ثانيا: تعريف التنافسية على مستوى قطاع النشاط

تعني التنافسية لقطاع ما قدرة المؤسسات المنتمية لنفس القطاع الصناعي في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الإعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وهذا ما يؤدي إلى تميز تلك الدولة في هذه الصناعة، ويجب تحديد القطاع بدقة فمثلا قطاع صناعة المواصلات لا يمكن خلطه مع قطاع الإلكترونيات، لأنّ مجالات وظروف الإنتاج تختلف.⁵

¹ محمد عدنان وديع، محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، بحوث ومناقشات، تونس 21/19 جوان 2001، ص 59.

² المرجع نفسه، ص 59.

³ علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2001، ص 101.

⁴ فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي: آليات الشركات لتحسين المراكز التنافسية، بدون طبعة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 11.

⁵ محمد الطيب دويس، براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات والدول "حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 2005، ص 4.

وهذا يعني أنّ القطاع التنافسي هو الذي تكون مؤسساته قادرة على التصدي ومواجهة المنافسة المحلية والدولية، من خلال المحافظة على حصصها السوقية، والعمل على تنميتها باستمرار.¹

وتقاس تنافسية مستوى الصناعة أو النشاط الممارس من حيث تفوقه على الأنشطة الأخرى في المجالات التالية²:

- الجودة الأفضل والمواصفات القياسية الأرقى؛
- قدرة المنتجات على الإشباع للحاجات المتنامية؛
- التكنولوجيا المستخدمة وخدمات ما بعد البيع.

كذلك تقاس تنافسية قطاع صناعي معين من خلال:

- الربحية الكلية للقطاع؛
- الميزان التجاري للقطاع؛
- محصلة الإستثمار الأجنبي المباشر.

ثالثاً: تعريف التنافسية على مستوى الدولة

اهتم الكتاب والاقتصاديون وكذا المنظمات والهيئات الدولية بتعريف التنافسية على مستوى الدول أكثر من تعريف التنافسية على مستوى المؤسسات وقطاع النشاط، لذلك نجد أن هناك العديد من التعاريف وتختلف حسب الزاوية التي ترى منها التنافسية وستتطرق لأهم هذه التعاريف.

1- تعريف المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية:

يعرف المجلس التنافسية على أنّها: "قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تنافس في الأسواق العالمية وفي نفس الوقت تحقق مستويات معيشة طردية في الأجل الطويل"³.

¹ سمية بروني، دور الإبداع و الابتكار في إبراز الميزة التنافسية للمؤسسات المتوسطة والصغيرة "دراسة حالة مؤسسة المشروعات الغازية مامي"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة سطيف، 2011، ص 147.

² محسن أحمد الحضيري، صناعة المزايا التنافسية، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2004، ص، 86.

³ طارق نوير، مرجع سبق ذكره، ص 5.

2- تعريف المجلس الأوروبي ببرشلونة:

عرف المجلس الأوروبي في اجتماعه ببرشلونة سنة 2000 تنافسية الأمة على أنّها: "القدرة على التحسين الدائم لمستوى المعيشة لمواطنيها وتوفير مستوى تشغيل عالي وتماسك اجتماعي وهي تغطي مجال واسع وتخص كل السياسة الاقتصادية"¹.

3- تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE):

تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) التنافسية على أنّها: "المدى الذي من خلاله تنتج الدولة وفي ظل شروط السوق الحرة والعادلة، منتجات وخدمات تنافس في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل"².

وفي تعريف آخر التنافسية هي: "القدرة على توليد المدخيل من عوامل إنتاج تكون مرتفعة نسبيا، بالإضافة إلى توليد مستويات عمالة مستدامة لعوامل الإنتاج، وفي الوقت نفسه المقدرة على التعرض للمنافسة الدولية"³.

كما تعرفها أيضا: "الدرجة التي يمكن وفقها وفي ظل شروط سوق حرة وعادلة، إنتاج السلع والخدمات التي تواجه أذواق الأسواق الدولية في الوقت الذي تحافظ فيه على المدخيل الحقيقية لشعبها وتوسع فيها على المدى الطويل"⁴.

4- تعريف المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD):

يعد المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD) من أهم المعاهد الأكاديمية الدولية، حيث يمثل أعلى مرتبة بين كليات إدارة الأعمال في جميع أنحاء العالم، ويهتم هذا المعهد بمجال التنافسية العالمية والتي تخص الأمم، ويبرز اهتمامها في إصدارها للكتاب السنوي للتنافسية العالمية (The World Competitiveness Year Book)، وهذا منذ عام 1989 بسويسرا. وهو يهدف إلى تحليل وترتيب لحوالي 60 دولة واقتصادات إقليمية

¹ محمد الطيب دويس، مرجع سبق ذكره، ص 5.

² طارق نوير، مرجع سبق ذكره، ص 5.

³ صونيا بنتغ، ترقية التنافسية العربية في ظل المتغيرات العالمية: آفاق وتحديات "حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص استراتيجية السوق في ظل اقتصاد تنافسي، جامعة المسيلة، 2008، ص 25.

⁴ عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، دون ذكر الطبعة، دار الجامعة للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 96.

حسب القدرة التنافسية لكل دولة على أساس 300 معيار وتوفير أكثر من 500 صفحة من البيانات، بالتعاون مع 57 معهدا وهيئة مستقلة من جميع أنحاء العالم.¹

ويعرف المعهد التنافسية على أنّها: "مجال من مجالات اقتصاد المعرفة، الذي يحلل الواقع والسياسات التي من شأنها أن تساهم في قدرة البلد على خلق المناخ الذي يساهم في استدامة تحقيق القيمة المضافة واستقرار أكبر للمواطنين".

وبالتالي فالمعهد أشار إلى أنّ التنافسية كمجال من مجالات اقتصاد المعرفة، يسعى إلى تحليل البيئة المحيطة بالدول والتي تؤثر على تنافسيته، من خلال إيجاد التوافق والتكيف مع مناخ ملائم الذي من شأنه الحفاظ على التنافسية لفترة طويلة، وهذا بهدف تحقيق الإستقرار المعيشي ونوعية حياة أفضل للشعوب.²

5- تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF):

يعد المنتدى الاقتصادي العالمي أيضا من أهم المؤسسات التي أعطت موضوع التنافسية النصيب الأكبر من اهتماماتها من خلال إصدار هذا المنتدى لتقارير تعنى بالتنافسية على مستوى الدولة أو الإقتصاد. وقد عرف المنتدى الاقتصادي العالمي التنافسية في تقريره لسنة 2013-2014 بأنّها: "مجموعة المؤسسات والسياسات والعوامل التي تحدد مستوى إنتاجية البلد، ومستوى الإنتاجية بدوره يحدد مستوى التنمية في اقتصاد الدولة التي تجعلها قادرة على تحقيق مستويات أعلى من الدخل لمواطنيها، وتحدد أيضا معدلات العائد على الإستثمار المتحصل عليه (مادية، بشرية، تكنولوجية) في الإقتصاد".³

ويهدف برنامج التنافسية العالمي إلى مساعدة الأمم على ترقية اقتصادياتها من خلال نشر بحوث حول التنافسية الوطنية والإقليمية، بالإضافة إلى حلقات وندوات عمل، ومن أهم التقارير التي يدأب برنامج التنافسية العالمي إلى إصدارها سنويا هي:

¹ International institute for Management Development (IMD), **the World Competitiveness YearBook**, 2004, p 754.

² صونيا بنتغة، مرجع سبق ذكره، ص 20-21.

³ World Economic Forum, **"The Global Competitiveness Report"**, 2013_2014, p4.

أ- تقرير التنافسية العالمي:

يقدم التقرير السنوي عن التنافسية العالمية وغيرها من التقارير أسلوبا مركبا ومنهجا شاملا لتحديد وقياس الأداء الاقتصادي لأكثر من 140 بلدا، وبالتعاون مع أكثر من 160 معهد بحث متخصص من كل أرجاء العالم، وأول تقرير أصدره المنتدى في موضوع التنافسية سنة 1979 بسويسرا، وتقدم هذه التقارير رؤية فريدة وبيانات لتحديد الاستراتيجيات والمناقشات البناءة بين صناعات السياسات وقادة الأعمال والمجتمع المدني من خلال توفير المواد للبحوث العلمية فيما يخص التنافسية.¹

ب- تقرير التنافسية الإفريقية:

بالإضافة إلى تقرير التنافسية الكونية (العالمي)، يصدر المنتدى تقريرا حول تنافسية أمم إفريقيا والذي يشمل 25 دولة إفريقية مستعينا بـ 100 مؤشر لقياس تنافسية هذه الدول، ويتضمن التقرير أربع دول عربية هي الجزائر، مصر، تونس والمغرب.

ويهدف هذا التقرير إلى تركيز اهتمام رجال الأعمال على المنطقة، وإيجاد نقاط قوة وضعف في بيئة الأعمال المحلية الخاصة بكل دولة إفريقية، وبالتالي جعله أداة لمتخذي القرار من أجل اكتشاف معوقات النمو، والتخلص من العقبات التي تؤثر على اندماج الدول الإفريقية في الإقتصاد العالمي المبني على المعرفة.²

ج- تقرير التنافسية العربية:

يعرف المعهد العربي للتخطيط التنافسية بأنها: "الأداء النسبي الحالي والكامن للاقتصادات العربية في إطار القطاعات والأنشطة التي تتعرض للمزاومة من قبل الاقصادي ات الأجنبية"³.

ويصدر المعهد العربي للتخطيط منذ سنة 2003 تقريرا كل سنتين يهدف لتقييم القدرة التنافسية للدول العربية مقارنة مع بعض الدول الأخرى غير العربية، ويشكل التقرير خطوة كبيرة في طريق تطوير قاعدة من المعرفة عن التنافسية، ويتميز بأنه معد باللغة العربية وبوجهة نظر عربية، نتجت عن اجتهاد منهجي في تصميم وبناء مؤشر

¹http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/content/Global+competitiveness+report.consulte le 21/02/2015, à 13:55.

² صونيا بنتغة، مرجع سبق ذكره، ص 24.

³ منير نوري، تحليل التنافسية العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الرابع، جامعة الشلف، الجزائر، دون ذكر السنة، ص 24.

يتفاعل مع حقائق المنطقة ويضم التقرير جميع الدول العربية باستثناء التي لا يتوفر عنها حد أدنى من البيانات المطلوبة. وقد تناول التقرير النقاط التي يجب على الدول العربية أن تأخذها بعين الاعتبار، لتعزيز قدراتها التنافسية والكشف عن أبرز التحديات التي تعوق التنافسية العربية.¹

د- تقرير تكنولوجيا المعلومات العالمي:

صدر أول تقرير في تكنولوجيا المعلومات سنة 2001، ومنذ ذلك الوقت والتقرير يسعى إلى قياس درجة مساهمة ومشاركة واستفادة الدول من تطورات وتغيرات تكنولوجيا المعلومات والاتصال، والتي يبلغ عددها 104 دولة ومدى مشاركتها في الشبكة المعلوماتية العالمية، باعتبار أن التكنولوجيا تعتبر محركاً رئيسياً للنمو الاقتصادي.²

6- تعاريف بعض الاقتصاديين للتنافسية:

يرى Aldington بأنّ تعريف التنافسية لأمة ما هو قدرتها على توليد الموارد اللازمة لمواجهة الحاجات الوطنية، وهذا التعريف مكافئ لتعريف تنناه Scott and Lodge وهو "إنّ التنافسية لبلد ما هي قدرته على خلق وإنتاج و توزيع المنتجات أو الخدمات في التجارة الدولية بينما يكسب عوائد متزايدة لموارده"³.

تعرف التنافسية بأنّها: "القدرة على الصمود أمام المنافسين بغرض تحقيق الأهداف، من ربحية ونمو واستقرار وتوسع وابتكار وتحديد، وتسعى الشركات ورجال الأعمال بصفة مستمرة إلى تحسين المراكز التنافسية بشكل دوري نظراً لاستمرار تأثير المتغيرات العالمية والمحلية"⁴.

وإذا كان أحد تعاريف التنافسية أنّها: "قدرة البلد على توليد نسبي لمزيد من الثروة بالقياس إلى منافسيه في الأسواق العالمية"، فإنّ التنافسية العالمية للمنتج والعمليات ذات الصفة العالمية هي القدرة على إيجاد منتجات قابلة للتسويق، جديدة وعالية الجودة، وسرعة إيصال المنتج إلى السوق وبسعر معقول، بحيث أن المشتري يرغب بشرائها في أي مكان في العالم.

¹ <http://www.Arab-api.org>, le 21/02/2015, à 15:05.

² صونيا بتغة، مرجع سبق ذكره، ص 24.

³ محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، المعهد العربي للتخطيط، مجلة جسر التنمية، الكويت، العدد 24، ديسمبر 2003، السنة الثانية، ص 5.

⁴ فريد النجار، مرجع سبق ذكره، ص 11.

تتمركز بعض التعاريف أساسا على ميزان المدفوعات، وأخرى تطبق عدة مئات من المؤشرات الموضوعية والذاتية لتقييم ما إذا كان البلد يولد نسبيا من الثروة في الأسواق الدولية أكثر مما يولده منافسوه والقدرة على الحفاظ على حصص الأسواق، في الوقت ذاته القدرة على توفير مداخيل مستدامة أعلى وعلى تحسين المعايير الاجتماعية والبيئية.

تشارك أغلب التعاريف المستعرضة آنفا في نقاط مشتركة تتمثل في قدرة المؤسسات على النفاذ إلى الأسواق الخارجية بمنتجات عالية الجودة وبأقل التكاليف، وأن يظهر أثر ذلك في تحسن الناتج الداخلي الخام والذي بدوره يزيد في تحسين الظروف المعيشية للمواطنين، لذلك فإننا نحاول إعطاء تعريف للتنافسية يتلخص في أن "التنافسية هي قدرة الحكومات على توفير ظروف ملائمة تستطيع من خلالها المؤسسات العاملة في إقليمها النفاذ بمنتجاتها إلى الأسواق الخارجية، بغية زيادة نمو معدل الناتج الداخلي الخام".¹

إن العلاقة بين التنافسية على الأصعدة الثلاثة المذكورة، المؤسسة، القطاع والدولة هي علاقة تكاملية، بحيث أن تحقق أحدهم يتطلب تحقق الآخر، فلا يمكن الوصول إلى قطاع أو صناعة تنافسية دون وجود شركات ذات قدرة تنافسية قادرة على قيادة القطاع لاكتساب مقدره تنافسية على الصعيد الدولي.²

ما هو جدير بالقول أن التنافسية تعتمد بصفة أساسية على ثلاثة عوامل هي³:

- البيئة الاقتصادية الكلية؛
- القدرة على استيعاب واستخدام وتطوير التكنولوجيا لتخفيض تكاليف الإنتاج وابتكار منتجات جديدة؛
- تطبيق واستخدام ترتيبات واستراتيجيات تتضمن عوامل جديدة مثل: التعبئة، التغليف، قنوات التوزيع وخدمات ما بعد البيع... الخ.

كما تتميز التنافسية بالخصائص التالية⁴:

- التحول من الميزة النسبية إلى الميزة التنافسية؛

¹ سامية سرحان، أثر السياسات البيئية على القدرات التنافسية لصادرات الدول النامية "دراسة للآثار المتوقعة على تنافسية الصادرات الجزائرية"، ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة سطيف، 2011، ص 36.

² عبد الحميد عبد المطلب، الإدارة الاستراتيجية في بيئة الأعمال، الطبعة الأولى، الشركة العربية المتحدة، مصر، 2010، ص 93.

³ عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص 92.

⁴ عبد السلام أبو قحف، دراسات في إدارة الأعمال، مكتبة الإشعاع للنشر، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 20.

- سرعة الإنتشار الجغرافي لظاهرة الرواج والكساد؛
- التحول من المنافسة المحلية إلى المنافسة العالمية؛
- اتساع انتشار التحالفات الاستراتيجية.

وتنشأ التنافسية من خلال تطوير المنتجات والخدمات الجديدة، فمجرد قيام مؤسسة ما بإطلاق منتج جديد في السوق تتسابق المؤسسات الأخرى إلى محاكاتها، مما يشكل خطرًا حقيقيًا عليها.¹

الفرع الثاني: أهمية التنافسية

يوفر النظام الاقتصادي العالمي الجديد المتمثل بتحرير قيود التجارة العالمية تحديًا كبيرًا وخطرًا محتملاً لدول العالم، أو بالأحرى مؤسساته، فأهمية التنافسية تكمن في تعظيم الاستفادة ما أمكن من المميزات التي يوفرها الاقتصاد العالمي والتقليل من سلبياته، ويشير تقرير التنافسية العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الاستفادة من مفهوم التنافسية من الدول الكبيرة، حيث تعطي التنافسية المؤسسات في الدول الصغيرة فرصة للخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمي.²

وتتمثل أبرز التحديات التي تطرحها البيئة العالمية الجديدة في تعزيز القدرة على توليد الدخل واستمرارية النمو في ظل هذه البيئة الدولية التي أصبح شعارها البقاء للأفضل، مما يستدعي تحديث الهياكل الإنتاجية وتحسين كفاءتها وتطوير التقانة والنهوض بالعنصر البشري وتحسين بيئة الأعمال واجتذاب رأس المال الأجنبي. ويعتبر دعم التنافسية الوسيلة الرئيسية للاقتصاديات المتقدمة والنامية على حد سواء لرفع التحديات المذكورة، وهو الأمر الذي جعل التنافسية موضع اهتمام الدول والمنظمات الدولية والشركات وأصبح لها مجالس وهيئات وإدارات. فهي تؤثر في الشركات التي تحتاج إلى تنمية فضلا عن مجرد توفير البقاء، وفي الأفراد الذين يريدون الحفاظ على وظائف عملهم كما تؤثر في الأمم التي ترغب في استدامة المستويات المعيشية لأفرادها وزيادتها.³

¹ فلة العيهار، دور الجودة في تحقيق التنافسية للمؤسسة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص إدارة الأعمال، جامعة الجزائر، 2005، ص 85.

² يوسف مسعداوي، القدرات التنافسية ومؤشراتها، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة ورقلة، الجزائر، 8 و 9 مارس 2005، ص 126.

³ عبد الحكيم عبد الله النور، الأداء التنافسي لشركات صناعة الأدوية الأردنية في ظل الإنفتاح الاقتصادي، مذكرة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد والتخطيط، جامعة سوريا، 2009، ص 19.

ولعل أهمية التنافسية تكمن في تحقيق النتائج التالية¹:

- خلق المزيد من المؤسسات والوحدات الصناعية والخدمية المحلية، من خلال إتاحة الفرصة بتكوين المؤسسات الاقتصادية وتهيئة الظروف المناسبة لذلك؛
- فتح مجالات العمل للعمالة المحلية وتوظيفها لإدارة وتشغيل هذه الوحدات والمؤسسات؛
- تحسين جودة المنتج المحلي والرفع من كفاءة الإدارة وتأهيل العناصر الفنية؛
- تخفيض في أسعار السلع والخدمات؛
- تصدير العديد من السلع والخدمات للأسواق الخارجية مما يساهم في تنويع مصادر الدخل وعدم الاعتماد الكلي على مصدر وحيد (بالنسبة للدول النفطية).

الفرع الثالث: أهداف التنافسية

تهدف التنافسية إلى تحقيق عدة أهداف، أهمها²:

- أولاً: تحقيق درجة عالية من الكفاية: بمعنى أن تحقق المؤسسة نشاطها وأعمالها بأقل مستوى ممكن من التكاليف وفي ظل التطور التكنولوجي المسموح به، فالتنافسية تساهم في بقاء المؤسسات الأكثر كفاءة؛
- ثانياً: التطور والتحسين المستمر للأداء: من خلال التركيز على تحقيق الإبداعات التكنولوجية والابتكارات، والتي تكون تكلفتها مرتفعة نسبياً، إلا أنها صعبة المحاكاة من قبل المؤسسات المنافسة؛
- ثالثاً: الحصول على نمط مفيد للأرباح: إذ تتمكن المؤسسات ذات الكفاءة الأعلى والأكثر تطوراً من تعظيم أرباحها، فالأرباح تعد مكافأة المؤسسة عن تميزها وتفوقها في أدائها.

¹ عبد القادر حليس، تسهيل التجارة كأداة لتعزيز القدرة التنافسية للدول، مذاكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تجارة دولية، جامعة ورقلة، 2009، ص 111.

² فلة العيهار، مرجع سبق ذكره، ص 87.

المطلب الثاني: عوامل التنافسية، أسبابها وكيفية تطورها

تتأثر التنافسية بعدة عوامل تؤدي إلى رفعها أو انخفاضها، لذلك على المؤسسات أن تعمل على معرفتها لاحتلال موقع تنافسي في السوق، ومن هنا يمكن إدراك أسباب التنافسية التي أدت إلى لجوء المؤسسات إليها، بالإضافة إلى كيفية تطور التنافسية عبر الزمن.

الفرع الأول: عوامل التنافسية

ترتبط التنافسية بثلاث عوامل أساسية تتحدد فيما يلي¹:

أولاً: عدد المؤسسات التي تتحكم في المعروض من منتج معين، فكلما زاد عدد المؤسسات كلما ازدادت شدة المنافسة بينها والعكس صحيح؛

ثانياً: سهولة أو صعوبة دخول بعض المؤسسات إلى السوق، فكلما كان من السهل دخول بعض المؤسسات الجديدة لإنتاج وتسويق منتج معين، كلما زادت شدة المنافسة والعكس صحيح؛

ثالثاً: العلاقة بين حجم المنتجات التي يطلبها الأفراد في السوق وتلك الكمية التي تستطيع المؤسسات تقديمها وعرضها من هذه المنتجات، فكلما زاد المعروض من المنتجات عن المطلوب منها كلما زادت شدة المنافسة والعكس صحيح.

الفرع الثاني: أسباب التنافسية

هناك عدد من الأسباب التي جعلت التنافسية الركن الأساسي في نظام الأعمال المعاصر، ومن أهم تلك الأسباب²:

- أدى انفتاح الأسواق أمام حركة تحرير التجارة الدولية نتيجة اتفاقيات الجات ومنظمة التجارة العالمية إلى تعدد الفرص في السوق العالمي؛

¹ عبد السلام أبو قحف، التنافسية وتغيير قواعد اللعبة: رؤية مستقبلية، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، مصر، 1996، ص 25.
² علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2001، ص 102-104.

- وفرة المعلومات عن الأسواق العالمية والسهولة النسبية في متابعة وملاحظة المتغيرات نتيجة تقنيات المعلومات والاتصالات وتطور أساليب بحث السوق والقياس المقارن والشفافية النسبية التي تتعامل بها المؤسسات الحديثة في المعلومات المتصلة بالسوق وغيرها من المعلومات ذات الدلالة على مراكزها التنافسية؛
- سهولة الاتصالات وتبادل المعلومات بين المؤسسات المختلفة، وفيما بين فروع ووحدات المؤسسة الواحدة بفضل شبكة الإنترنت والأنترانيت وغيرها من أليات الاتصالات الحديثة وتطبيقات المعلوماتية المتجددة؛
- بفضل الإستثمارات الضخمة في عمليات البحث والتطوير ونتيجة للتحالفات بين المؤسسات الكبرى في هذا المجال، أصبح هناك تدفق نتائج البحوث والتطورات التقنية وتسارع عمليات الإبداع؛
- مع زيادة الطاقات الإنتاجية وارتفاع مستويات الجودة والسهولة النسبية في دخول منافسين جدد في الصناعات كثيفة الأسواق، تحول السوق إلى سوق مشتري تتركز القوة الحقيقية فيه للزبائن الذين انفتحت أمامهم فرص الإختيار والمفاضلة بين عدة بدائل لإشباع رغباتهم بأقل تكلفة وبأيسر الشروط، ومن ثم تصبح التنافسية هي الوسيلة الوحيدة للتعامل في السوق من خلال العمل على اكتساب وتنمية المزايا التنافسية.

الفرع الثالث: كيفية تطور التنافسية

لقد عرفت فترة السبعينات أزميتين بتروليتين والتي تلتها فترات من الكساد تميزت بمعدلات تضخم عالية في الدول الصناعية وكذا ظهور منافسة حقيقية من قبل المنتجات اليابانية، مما أدى إلى ظهور الاتجاه نحو تقسيم المنشآت الكبيرة إلى وحدات استراتيجية صغيرة تقوم باستباق التغيرات في البيئة الخاصة بها والتعامل معها بفاعلية.

ولقد أصبح عالم الأعمال يتصف حالياً بالتغير والتطور المستمر والسريع، مما يمنح الفرص للمؤسسات التي تكون مستعدة لها وتشكل تحدياً على تلك التي تتعامل معها ببطء، إذ أصبحت الأسواق تزدهم بالمؤسسات والمنافسة تحتد وتتزايد، وزادت سرعة نمو وتطور المؤسسات مما أدى إلى ظهور ما يدعى بالتنافسية، وهي الانتقال من المنافسة الوطنية والدولية إلى المنافسة العالمية، والتي تشكل تحد جديد بالنسبة للمؤسسات يتمثل في كيفية البقاء في الأسواق الوطنية والدولية.

والطريقة الوحيدة لتحقيق ذلك هي المرونة الاستراتيجية، بمعنى أن تكون المؤسسة قادرة على وضع وتحديد توجه عام وواضح مع القدرة على التكيف مع تطور احتياجات العملاء والتهديدات والفرص التي تظهر في السوق التنافسية.¹

المطلب الثالث: أنواع ومحددات التنافسية

تتبع أهمية التنافسية من كونها تعمل على توفير البيئة التنافسية الملائمة لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد واستخدامها، وتشجيع الإبداع والابتكار بما يؤدي إلى تحسين وتعزيز الإنتاجية والارتقاء بمستوى نوعية الإنتاج ورفع مستوى الأداء، وتحسين مستوى معيشة المستهلكين عن طريق تخفيض التكاليف و الأسعار.

الفرع الأول: أنواع التنافسية

تميز العديد من الكتابات بين عدة أنواع من التنافسية هي :

أولاً: التنافسية السعرية

تعرف التنافسية السعرية على أنّها: "القدرة على إدماج أو إدخال منتجات اقتصاد دولة معينة في الأسواق الدولية بطريقة مربحة، والتي تعتمد بشكل كبير على الميزتين النسبية والتنافسية لها"²، فالبلد ذو التكاليف الأرخص يتمكن من تصدير منتجاته إلى الأسواق الخارجية بشكل أفضل، ويدخل هنا أثر سعر الصرف باعتباره عاملاً مؤثراً على عملية التصدير.³

ثانياً: التنافسية غير السعرية

باعتبار أن حدود التنافسية معرفة بالعديد من العوامل غير التقنية وغير السعرية، فإن بعض الكتاب يتكلمون عن المكونات غير السعرية في التنافسية، وتشمل⁴ :

¹ فلة العيهار، مرجع سبق ذكره، ص 97.

² صونيا بتغة، مرجع سبق ذكره، ص 27.

³ سامية سرحان، مرجع سبق ذكره، ص 37.

⁴ محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، مرجع سبق ذكره، ص 7.

1- التنافسية النوعية: وتشمل بالإضافة إلى النوعية والملائمة عنصر الإبداع التكنولوجي، فالبلد ذو المنتجات المبتكرة وذات النوعية الجيدة والأكثر ملائمة للمستهلك وحيث المؤسسات المصدرة ذات السمعة الحسنة في السوق، تتمكن من تصدير منتجاتها حتى ولو كانت أعلى سعر من المنتجات المنافسة.

2- التنافسية التقنية: حيث تتنافس المشروعات من خلال النوعية في الصناعات العالية التقنية.

ثالثا: التنافسية الظرفية أو الجارية

حسب تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي WEF 2000 فإن التنافسية الظرفية أو الجارية تركز على مناخ الأعمال، عمليات الشركات واستراتيجياتها، وتحتوي على عناصر مثل التزويد (الإمدادات)، التكلفة، النوعية والحصة من السوق.

رابعا: التنافسية المستدامة

حسب ذات التقرير السابق فإن هذا النوع من التنافسية يركز على الابتكار ورأس المال البشري والفكري، وتحتوي على عناصر مثل رأس المال البشري والإنتاجية، مستوى التعليم والتأهيل، مؤسسات البحث العلمي وتطوير الطاقة الابتكارية، الوضع المؤسسي وقوى السوق.¹

تكون الدولة تنافسية إذا استطاعت أن تجمع بين مختلف أنواع التنافسية السابقة، لأن ذلك سيعزز من مكانتها في الأسواق العالمية من خلال التنافس بالتكلفة والأسعار والتكنولوجيا، حتى لا تبقى مهددة باعتمادها على نوع واحد من التنافسية، ومثال ذلك تنافسية الدول المتقدمة المرتفعة كون هذه الدول المحتكر الأساسي للتكنولوجيا بالإضافة إلى ذلك اعتمادها على تنافسية السعر والتكلفة خاصة إذا تعلق الأمر بالمنافسة بين الدول المتقدمة فيما بينها.²

الفرع الثاني: محددات التنافسية

قد تعتبر محددات تنافسية أي اقتصاد مهما كان توجهه من الأمور الأساسية لتحديد قوته ومدى تنافسيته، فأدم سميث يرى في كتابه "ثروة الأمم" أن التخصص وتقسيم العمل هو المحدد الأساسي للتنافسية، إذ تمكن هذه

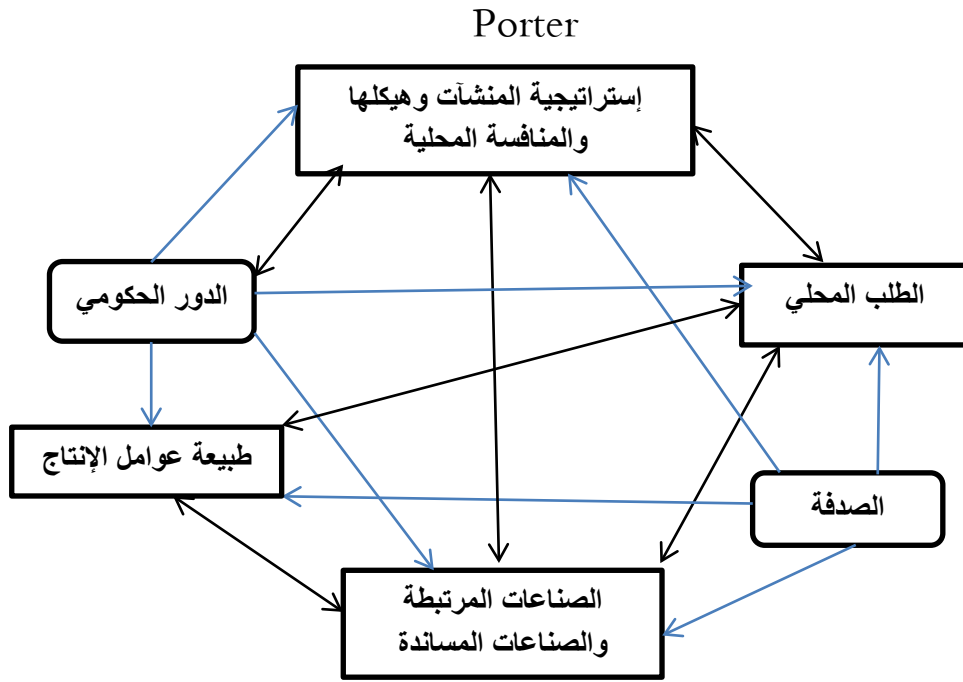
¹ حليس عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 111.

² عمار طهات، الاستراتيجيات التسويقية وتنافسية المؤسسة الاقتصادية "حالة الجزائر"، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 27 و28 نوفمبر 2007، ص 3-4.

الميزة من الإبداع في نوع معين من المنتجات تستطيع به التفوق على الآخرين، وبالتالي كسب ميزة في ذلك و احتكار هذه الصناعة، بينما ربط الإقتصاد الكلاسيكي الحديث التنافسية بالاستثمار الرأسمالي المادي والبنية التحتية، فعلى الدولة أن تركز على الاستثمارات الرأسمالية القوية لبناء مؤسسات قادرة على إنتاج منتجات متميزة تجعلها رائدة في مجالها وذلك بإكسابها ميزة تنافسية، غير أن النظريات الاقتصادية الحديثة ركزت على عدة عوامل كالتعليم والتدريب، والتقدم التكنولوجي، والإستقرار الاقتصادي الكلي، كل هذه العوامل وأخرى تؤدي إلى اكتساب ميزة تنافسية وهذا ما سينعكس على منتجات شركاتها.¹

وارتبطت محددات التنافسية بصفة أساسية في أغلب الدراسات بمنهج Porter الذي بيّن الدور الحكومي الداعم للتنافسية، حيث استحدث منهاجاً متكاملًا تضمن العديد من المحددات، وهي تمثل نظام كامل متداخل على شكل ماسة مثل ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (01): رسم توضيحي للنظام الكامل لمحددات الميزة التنافسية والعلاقات الديناميكية بينها حسب



المصدر: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الإقتصاد الدولي والتجارة الدولية: مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية، الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2005، ص 284.

¹ عبد الكريم كافي، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية الإقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي غرداية، 2011، ص 114.

من هذا الشكل يتضح أن هناك أربع محددات رئيسية تتمثل في عوامل الإنتاج، ظروف الطلب المحلي وخصائصه، الصناعات المرتبطة والمساندة، استراتيجية المنشآت وهيكلها والمنافسة المحلية، بالإضافة إلى محددتين مساعدين يتمثلان في سياسات الحكومة والصدفة.

تتميز هذه المحددات كونها تعمل كنظام ديناميكي متكامل وتتفاعل مع بعضها البعض، بحيث يؤثر كل محدد في المحددات الأخرى ويتأثر هو بدوره ببقية المحددات، وعندما تتحقق كل هذه المحددات تتمكن الدولة من تحقيق ميزة تنافسية ديناميكية ومطردة، وتنجح صناعاتها عالمياً، وبالعكس عندما لا يتحقق بعض هذه المحددات أو تكون غير مدعمة ومحفزة لاستمرارية الميزة التنافسية، تؤدي إلى تأكلها وتدهورها، فإذا لم تقم الدولة بخلق وتنمية عناصر الإنتاج لصناعة ما بالمعدلات المرغوب فيها فقد تندهور الميزة التنافسية لهذه الصناعة.¹

وفيما يلي شرح للعمل الديناميكي للمحددات الرئيسية:

أولاً: ظروف عوامل الإنتاج

يقصد بها مدى توفر عوامل الإنتاج وملاءمتها وسهولة وصول المؤسسة إليها، وكفاءتها وفعاليتها، بقدر ما تتوفر هذه العوامل بقدر ما تكون محققة للميزة التنافسية، غير أن وفرتها رغم أهميتها لا يكون مجدياً في حالة سوء استخدامها.²

ويرى Porter أن التقسيم الحالي لعوامل الإنتاج (الأرض، العمل ورأس المال) هو تقسيم واسع جداً واقترح تجميع هذه العوامل في خمس مجموعات هي:³

1- الموارد البشرية: وتتمثل في العمالة المؤهلة والمدربة والفنية والتي تتمتع بمستوى عالي من المهارة.

2- الموارد المادية: تتمثل في ندرة ونوعية ووفرة وتكلفة الأرض والماء والمعادن والغابات والطاقة ومناطق الصيد، والظروف المناخية والموقع الجغرافي.

3- الموارد المعرفية: وتتضمن المعرفة العلمية والتقنية ودراسات السوق،...

¹ محمد الطيب دويس، مرجع سبق ذكره، ص 26.

² Michael E.Porter, **Choix Stratégiques et Concurrence**, Economica, Paris, 1994, p 04.

³ Michael E.Porter, **L'avantage Concurrentiel Des Nations**, traduit par mirailès est outré, Interditions, Paris, 1993, p 83_84.

4- الموارد الرأسمالية: وتتمثل في كمية وتكلفة رؤوس الأموال المتوفرة لتمويل المؤسسات، وتتأثر هذه الموارد ببنية أسواق رؤوس الأموال ومعدل الادخار.

5- البنية الأساسية والقاعدية: وتتمثل في نوع وجودة البنية الأساسية وطريقة استخدامها، وتشمل شبكات النقل والاتصالات وأنظمة الدفع والتحويل للأموال،... بالإضافة إلى النظام الصحي والمؤسسة الاقتصادية.

ثانيا: ظروف الطلب المحلي

يرى Porter أن ظروف الطلب المحلي تؤثر على قدرة المؤسسات على التنافس من جانبيين¹:

1- هيكل الطلب المحلي: ويقصد بذلك نوعية وطبيعة احتياجات المستهلكين، والذي يعتبر العنصر الأهم في التأثير على الميزة التنافسية، فعندما يتميز الطلب المحلي بالإهتمام بالجودة، فهذا يدفع المؤسسات إلى التطوير والابتكار والتركيز على جودة منتجاتها مما يؤهلها للتفوق على منافسيها في الأسواق الأجنبية.

2- حجم الطلب المحلي ومعدل نموه: إن ارتفاع حجم الطلب المحلي وارتفاع نموه يؤدي إلى تحقيق مزايا تنافسية، لأن زيادة الطلب المحلي يمكن المؤسسة من تحقيق اقتصاديات الحجم وإعطاء تسهيلات جديدة وتحسين ورفع مستوى الإنتاج، وقد يؤدي ارتفاع الطلب المحلي تدريجيا إلى تركيز المؤسسات على السوق المحلي بينما التشبع المحلي غالبا ما يدفع المؤسسات للبحث عن أسواق تصديرية.

ثالثا: وضع الصناعات المرتبطة والمساندة

يقصد بالصناعات المرتبطة تلك التي تشترك مع الصناعة التي تنشط فيها المؤسسة سواء تعلق الأمر بالمدخلات أو التكنولوجيا المستخدمة أو قنوات التوزيع، وكذا تلك الصناعات المنتجة لمواد مكملة لهذه الصناعة وبأقل تكلفة للمؤسسة وخاصة في مجال التحسينات، بينما الصناعات المساندة هي تلك التي تقدم الدعم للصناعة المعنية من حيث المدخلات التي تتطلبها العملية الإنتاجية.²

¹ Michael E.Porter, *L'avantage Concurrentiel Des Nations*, Ibid, p 95, p 103.

² سمية بروبي، مرجع سبق ذكره، ص 151.

ترتكز هذه الميزة على فعالية علاقات العمل والتقارب بين المؤسسة ومؤسسات الصناعة المساندة، بما يسهل الدوران السريع والفوري للمعلومات، والتبادل المستمر للأفكار والإبداع والتعاون في مجال التوجهات التقنية والتكنولوجيا الجديدة.¹

رابعاً: الوضع الاستراتيجي والتنافسي

بقدر ما يكون الوضع الاستراتيجي والتنافسي للمؤسسة جيداً، بقدر ما تكون ذات قدرة تنافسية عالية وبالعكس ستكون عرضة لفقدان تميزها وقدرتها على المنافسة وإخلاء المجال السوقي للمتنافسين، هذا الوضع الاستراتيجي والتنافسي يبقى محكوماً بهيكل المؤسسة ومختلف التفاعلات التنظيمية المختلفة من جهة، وبدرجة المنافسة وتأثيرات قوى المنافسة كعامل خارجي من جهة أخرى.

ويهدف تحسين الوضع الاستراتيجي والتنافسي للمؤسسة يرى Porter أنه على المؤسسة أن تسعى بشكل دائم إلى التحسين والتجديد والابتكار ورفع الكفاءة، فضلاً عما توفره المنافسة من تعميم التكنولوجيا وسرعة تدفق وانتشار المعلومات والخبرة، وهي عوامل كلها تصب مباشرة في تنافسية المؤسسة.²

ويضيف Porter إلى هذه المحددات الرئيسية محددتين ثانويتين، واعتبرهما مساعدين في تحقيق النجاح للدولة على المستوى العالمي ويتمثلان في³:

خامساً: دور الصدفة

قد تكون المحددات التي سبق ذكرها تشكل المحيط التنافسي للصناعات، لأن تاريخ أغلب النجاحات الصناعية يثبت بأن الصدفة كان لها دور في هذه النجاحات، وتمثل الصدفة في الظروف والأحداث الخارجية التي قد تقع فجأة وتخرج عن إرادة المؤسسات والحكومات، وهذه بعض الأحداث التي تؤثر على التنافسية المحلية:

- التغيرات التكنولوجية الكبيرة (الإلكترونيك الدقيقة والتكنولوجيا الحيوية)؛
- التقلبات في مستويات الأسعار في المجال البترولي مثلاً؛

¹ مسعود بن مويزة، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للإقتصاد الجزائري في ظل الشراكة الأوروجزائرية، المنتدى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة سطيف، الجزائر، يومي 13 و14 نوفمبر 2006، ص 5.

² سمية بروبي، مرجع سبق ذكره، ص 151.

³ Michael E.Porter, *L'avantage Concurrentiel Des Nations*, Ibid, p 140_141.

- التطورات المسجلة في الأسواق المالية العالمية وأسعار الصرف؛
- الارتفاع المفاجئ للطلب الإقليمي أو الجهوي؛
- القرارات السياسية لحكومات الدول الأجنبية؛
- الحروب.

ومن شأن هذه الأحداث أن تحدث إعادة توزيع المواقع التنافسية، فالصدفة يمكن أن تلغي نهائيا مزايا المنافسين بفرض ظروف جديدة كما يمكن أن تمنح فرص لصناعات أخرى لتحتل الريادة من خلال التكيف مع البيئة الجديدة.

سادسا: دور الدولة

تمكن أهمية الدولة في تأثيرها على المحددات الأربع الرئيسية المكونة لنموذج الماسة بطريقة إيجابية أو سلبية، فيكون تأثير الدولة على عوامل الإنتاج من خلال الدعم والسياسات المالية والتعليمية، أما تأثيرها على عنصر الطلب فيكون من خلال فرض ضريبة على المبيعات أو من خلال مساهمتها كمشتري لدعم الطلب المحلي، كما يظهر دور الدولة في التأثير على الصناعات المرتبطة والمدعمة بعدة طرق كالرقابة على وسائل الإعلان والدعاية أو عن طريق الإجراءات التي تتخذها لتنسيق الخدمات المتبادلة بين المؤسسات، ويبرز دور الدولة أيضا في توجيه استراتيجية ومنافسة المؤسسات من خلال تنظيم أسواق رؤوس الأموال والسياسة الضريبية وقوانين المنافسة، بهذا تكون الدولة كمحفز أو عائق لعملية خلق الميزة التنافسية من خلال تأثيرها على المحددات المختلفة للميزة التنافسية.

المبحث الثاني: الأهمية الاقتصادية للصادرات

نظرا لأهمية الدور الذي تلعبه الصادرات عامة في اقتصاديات الدول كعمول لهذه الاقتصاديات بالعملة الصعبة، فإنّ تنويع هذه الصادرات وترقية تنافسيّتها بات أمرًا ضروريًا وهدفًا أساسيًا تطمح إليه أغلب الدول، خاصة بالنسبة للدول النامية التي تعتمد عليها كمحرك لتنميتها الاقتصادية.

المطلب الأول: مفهوم التصدير، أهميته وأهدافه

لعملية التصدير أهمية وأهداف مختلفة في سياسات الدول الراغبة في تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية وكذا ربط الإقتصاد المحلي بالإقتصاد العالمي، مما جعله محل اهتمام العديد من المفكرين الاقتصاديين وهو ما سنحاول التطرق إليه من خلال هذا المطلب.

الفرع الأول: مفهوم التصدير

إنّ نمو الصناعات الوطنية وتحسين ميزان المدفوعات، والإلتزام الوطني من قبل المديرين ورجال الأعمال لدعم الطاقة التصديرية للدولة وانخفاض الطاقة الاستيعابية للسوق المحلي لكثير من السلع والخدمات، وتقليص حجم البطالة وغيرها كلها من الأسباب التي تجعل من التصدير ضرورة قومية.¹

ويمكن توضيح مفهوم التصدير من خلال التعاريف التالية:

- يعرفه عبد المهدي عادل بأنّه: "عملية بيع وإرسال سلع أو خدمات وطنية إلى الخارج"².
- "هو بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز تسويقها، أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة فائضا من إنتاجها إلى سوق آخر تمثل نفس السلعة جزء من احتياجاتها"³.
- التصدير هو بيع أقصى ما يمكن من الإنتاج الوطني للخارج، للحصول على أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية.⁴

¹ عبد السلام أبو فحف، التسويق الدولي، دون ذكر الطبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 235.

² عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، الطبعة الأولى، دار ابن خلدون للطباعة والنشر، بيروت، 1980، ص 141.

³ مصطفى محمود فؤاد، التصدير والاستيراد، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية للطبع والنشر، القاهرة، 1993، ص 235.

⁴ Locasse(j) et mungér(k), Economie globale, édition études vivantes 2^{ème}, Paris, p355.

- يعرفه Paulet بأنه: "عملية بيع السلع والخدمات لدول أخرى" ¹.

- ويعرف فريد النجار التصدير بأنه: "قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وغيرها إلى دول وأسواق دولية أخرى، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وتوسع والتعرف على تكنولوجيات جديدة" ².

ومنه يمكن إعطاء تعريف إجرائي للتصدير بأنه: "العملية التي تقوم الدولة أو شركاتها بتصريف أو تسويق فائض الإنتاج إلى الأسواق الخارجية بهدف الحصول على موارد مالية وغير مالية".

ويوجد في التصدير أسلوبين: التصدير المباشر وأسلوب التصدير غير المباشر كالتالي:

1- التصدير غير المباشر: ويتم ذلك عن طريق استخدام أو تعيين وسطاء دوليين يقومون بمهام التصدير للدولة، ويتمثل هؤلاء الوسطاء في وكلاء التوزيع والشركات متعددة الجنسيات والمشروعات المشتركة وفروع الشركات متعددة الجنسيات. ³

ويطبق هذا النوع من التصدير عادة الشركات حديثة العهد بالتصدير إلى الأسواق الخارجية، وذلك لأنها تتضمن أقل استثمار وأقل مخاطرة. وهذا النوع لا يكلف الشركة أي تعيين أو تكوين لأيدي عاملة في الخارج، فالوسيط التجاري لديه معرفة كافية بأحوال السوق الأجنبي وطريقة التعامل في الأسواق الأجنبية المستهدفة خارجياً. ⁴

2- التصدير المباشر: في هذا النوع من التصدير يقوم المنتج بالتصدير بنفسه إلى الأسواق الأجنبية، دون الاستعانة بخدمات الوسطاء، ويتم التصدير المباشر بإحدى السبل التالية ⁵:

أ. إنشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية: وهذا يتطلب من الشركة إنشاء قسم للتصدير ليقوم بكافة مهام التصدير.

¹ Paulet (jean-pierre), Dictionnaire d'économie, Eyrolles, Paris, 1992, p91.

² فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، دون ذكر الطبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 15.

³ فريد النجار، تسويق الصادرات العربية، دار قباء، القاهرة، مصر، 2002، ص 15.

⁴ جاسم محمد، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 77.

⁵ خالد بن جلول، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي "دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر 1970-2006"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الكمي، جامعة الجزائر، 2009، ص 98.

ب. إنشاء فروع في الأسواق الخارجية: حيث تقوم الشركة بإنشاء فروع في السوق الأجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق وهذا ما يسمح لشركة بتحقيق رقابة على نشاطاتها في السوق الخارجية.

ج. إرسال مندوبي بيع للخارج: حيث يتولون عملية البحث عن عملاء في الأسواق الأجنبية وذلك لتفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

إنّ من أكثر المكاسب التي تعود على الدول متأية من خلال فتح المجال أمام الصناعات وتنمية الصادرات، فبوصول تلك الصناعات إلى نقطة الفائض في الإنتاج والفائض عن حاجة الأسواق المحلية، فإن السبيل أمامها هو تصريف هذا الفائض في الأسواق الخارجية من أجل البقاء والتوسع في السوق، إذ أن تصدير الفائض من إنتاج الصناعات المختارة قد يرجع إلى مزايا عدة منها: ظروف المناخ، وفرة الموارد الطبيعية، توفر الأيدي العاملة الفنية القادرة على الإنتاج، وبتكاليف نسبية مميزة والتصدير من هذا المنطق يؤدي إلى مكسب قومي واضح.¹

أما بالنسبة لمحاسن هذين الأسلوبين فتتمثل فيما يلي²:

1- محاسن التصدير غير المباشر: تتميز بالوفرة والسرعة النسبية وسهولة العمل، في هذه الحالة تستفيد الشركة من تجربة أحد الشركاء المقيمين في الخارج ومن معرفته وعلاقته التجارية، حيث يتم توزيع المنتجات المصدرة بسرعة وبدون انتظار تأسيس شبكة توزيع خاصة.

2- محاسن التصدير المباشر: يستخدم هذا الأسلوب في نطاق واسع لأنه يمثل بالنسبة إلى المشروع طريقة سهلة وسريعة ولا تحتاج إلى استثمارات كبيرة، كما يسمح بدخول الأسواق الخارجية والهيمنة على عمليات البيع والحضور المباشر إلى البلد المستهدف.

الفرع الثاني: أهمية التصدير

يعتبر التصدير ذا أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية، وتتركز أهميته في المزايا التي تحصل عليها الدولة في ثلاث محاور رئيسية³:

¹ جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 20.

² مفران مجلول، علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2005، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2011، ص 8.

³ مصطفى محمود حسن هلال، التسويق الدولي، دون ذكر الطبعة ودار وبلد وسنة الطبع، ص 9.

أولاً: يعتبر التصدير المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة، وتقليل العجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى؛

ثانياً: إن الصناعات التصديرية قد تحصل على مدخلات من صناعات غير تصديرية، كما أن جزءاً من مخرجاتها قد تستخدم في تدعيم صناعات غير تصديرية أيضاً، وهذه العلاقة التكاملية قد تؤدي إلى تطور الصناعات غير التصديرية وتحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل الطويل؛

ثالثاً: إن التصدير يعني التواجد في الأسواق الخارجية والقدرة على المنافسة للحصول على حصة سوقية، وهذا يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة من حيث التكنولوجيا وتطوير مواصفات الجودة، وكل هذه الأمور تنعكس على تطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر.

كما نلتمس أهمية التصدير للمنتجات الوطنية من خلال جملة من الإعتبارات حيث¹:

- التصدير هو الإمتداد الطبيعي للتوسع في مشروعات الإنتاج، وإلا فإن السوق المحلي المحدود سيكون حائلاً دون استمرار هذا التوسع؛
- التصدير هو المخرج الأمثل لما تعانیه الكثير من المؤسسات من فائض في الإنتاج والمخزون، وذلك لمحدودية ومعوقات التسويق في السوق المحلي؛
- تزداد أهمية التصدير من ناحية أن معظم الاستثمارات المحلية تعتمد وإلى حد كبير على الاستيراد للمواد الخام والمعدات، ولذلك لا بد من قيام نظام تصدير للمنتجات لتعويض آثار تمويل بالعملة الأجنبية القابلة للتحويل؛
- مواجهة ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات ومحاولاتها في الاستحواذ على الأسواق العالمية؛
- التصدير يزيد من تنوع الدخل الوطني ويدعم الميزان التجاري ويجلب العملات الأجنبية ويتيح فرص عمل جديدة للعمالة الوطنية وذلك من خلال تنويع الصادرات.

¹ خالد بن جلول، مرجع سبق ذكره، ص 99.

الفرع الثالث: أهداف التصدير

للتصدير عدة أهداف يسعى لتحقيقها نذكر منها¹:

- إيجاد فرص عمل جديدة من خلال زيادة مداخيل الدولة التي تؤدي إلى زيادة الاستثمارات؛
- توفير العملات الأجنبية الكافية لتمويل العمليات التنموية وإقامة المشاريع؛
- التواجد الثقافي والسلعي في الأسواق الأجنبية وتبادل الخبرات الفنية والموجهة للمنافسة، وذلك لإثبات الذات للدولة وتحقيق مكانة بين دول العالم؛
- تحقيق استقلالية القرار الاقتصادي والسياسي والتشغيل الاقتصادي لموارد الدولة؛
- تحسين مستوى المعيشة للمجتمع وتزايد الدخل الفردي الحقيقي؛
- توفير التكنولوجيا الدولية لمراكز الإنتاج في الدولة.

المطلب الثاني: أنواع التصدير، محدداته واتجاهات سياسته

الفرع الأول: أنواع التصدير

يمكن تقسيم الصادرات إلى أربعة أنواع رئيسية كما يلي:

أولاً: الصادرات المنظورة: وهي التي تضم صادرات السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية، مثل: القمح، السيارات...، وتنتقل من المقيمين من دولة ما إلى المقيمين في الخارج، ويمكن للسلطات الجمركية معاينتها وإحصاؤها.²

ثانياً: الصادرات غير المنظورة: وتمثل في صادرات الخدمات وتشمل: المواصلات والاتصالات، السفر والسياحة والإقامة خارج الدولة، إيرادات استثمارية، ويلاحظ أن جمع البيانات عن صادرات الخدمات هو أمر صعب كثيراً منه بالنسبة لصادرات السلع.³

¹ فريد النجار، مرجع تسويق الصادرات العربية، مرجع سبق ذكره، ص 54.

² كامل بكري، الاقتصاد الدولي (التجارة والتمويل)، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 282.

³ عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 204-205.

ثالثا: الصادرات المؤقتة: وهي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد استيرادها ومن جملتها¹:

- المنتوجات التي يراد تقديمها في المعارض والمؤتمرات، أو الصالونات الدولية؛
- مواد وأجهزة أو آلات أشغال ضرورية للقيام بمهمات عمل في الخارج أو في إطار عقود مقاوله من الداخل؛
- إرسال أجهزة أو آلات لإصلاحها في الخارج.

رابعا: الصادرات النهائية: وهي تلك السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية بحيث تنقطع علاقتها بالمصدر بمجرد وفائه بالتزاماته التعاقدية مع المستورد.²

الفرع الثاني: دوافع التصدير

تهدف سياسة التوجه للتصدير إلى التركيز بشكل رئيسي على التصدير للأسواق الخارجية، حيث أشارت العديد من الدراسات السلوكية للتصدير إلى مجموعة من القوى المحفزة والتي تدفع الشركات سواء للبدء أو للتوسع في النشاطات التسويقية الدولية. ورغم اختلاف نتائج هذه الدراسات حول مدى فاعليتها نظرا لاختلاف عينة الدراسة والبيئة التي تمت بها تلك الدراسات، إلا أنه بصفة عامة قسمت هذه الدوافع حسب سلوك الإستجابة وشكل الإستجابة أكان مصدرها بفعل العوامل البيئية الداخلية أو بفعل العوامل البيئية الخارجية (السوق المحلي والسوق الأجنبي) أو كلاهما³:

أولا: العوامل الداخلية (الساحبة)

اعتمدت عدة شروط كما يلي:

1- أهداف الربح والنمو: تعد دوافع الربح والنمو من أهم القوى التي تحفز الشركات للإهتمام بالتصدير، حيث تنظر الإدارة للمبيعات الدولية كمصدر محتمل لزيادة أرباحها. وأشارت الدراسات السلوكية للتصدير أنّ

¹ براهم بلقطة، آليات تنوع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر، 2009، ص 89.

² المرجع نفسه، ص 89.

³ هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص

الرغبة في الربح قصير الأجل يعد ذا أهمية كبيرة للعديد من الشركات الصناعية وخاصة الصغيرة والمتوسطة الحجم؛

2- التفوق التكنولوجي (سلعة مميزة): أشارت الدراسات السلوكية في مجال التصدير إلى أن الشركة التي تمتلك تفوق تكنولوجي وتتوفر لديها سلعة مميزة مقارنة بما يعرضه المنافسون في السوق الدولي من المحتمل أن تنخرط هذه الشركة بأعمال التسويق الدولية؛

3- توفر معلومات استثنائية عن السوق الأجنبية: إن المعلومات عن السوق حافز للشركة للعمل بمجال التصدير، وهذه المعلومات تتضمن خصائص العملاء الأجانب، وأحوال الأسواق الخارجية ومثل هذه المعرفة الخاصة قد تنتج عن رؤية الشركة بالاعتماد على البحوث الدولية أو من خلال الزيارات والاتصالات الخاصة بالأسواق الخارجية أو من كونها موجودة بالمكان والوقت المناسب؛

4- اتجاهات المديرين: تلعب اتجاهات المدراء وتوقعاتهم دورا حاسما في تحديد النشاط التصديري للشركات، ودلت الدراسات السلوكية ميزة الخصائص الفردية (العمر، التعليم.... الخ) لمتخذي القرار بالشركة وبين العمل بالأسواق الدولية. والعضوية في الاتحادات التجارية والمهنية لها دور كبير في التأثير على سلوك واتجاهات المدراء نحو النشاط الخارجي؛

5- الجدوى الاقتصادية: عند توفر الجدوى الاقتصادية في الإنتاج والإعلان والتوزيع أو أية نشاطات أخرى، فإن اتساع نطاق السوق عن طريق التصدير يؤدي لتخفيض وحدة التكاليف للوحدات المنتجة، ويعكس تأثير الجدوى الاقتصادية طبيعة الكفاءة المرتبطة بالحجم ومن خلال التصدير فإن التكاليف الثابتة الناتجة عن الإدارة والتسهيلات والأجهزة والموظفين والبحث والتطوير يمكن توزيعها على وحدات إنتاجية أكثر؛

6- المزايا التسويقية: إن المعرفة والتخصص التسويقي بين الشركة المصدرة ومنافسيها وتوفر قيمة بيعية ذات مهارات عالية وبنية تسويقية ذات كفاءة ونظام خدمة فنية عالي كلها تعمل كحوافز للتصدير؛

7- توفر الفرص التسويقية في الخارج: إن توفر الفرص في الأسواق الخارجية قد تكون ذات تأثير قوي على رغبة الشركة بالتصدير وإذا توفرت القدرة لدى الشركة على توفير الموارد الضرورية للاستفادة من الفرص؛

8- وكلاء أو دوافع التغيير: تلعب المؤسسات الرسمية وغير الرسمية دورا رئيسيا في تنشيط وتنمية أعمال التصدير، فمثلا المؤسسات الحكومية قد تعطي إعفاءات ضريبية ومنح وضمانات القروض لأعمال التصدير وتعطي معلومات عن الأسواق الخارجية وتنظم المعارض التجارية الدولية وتقوم بالتمويل والمشاركة في المهام التجارية وعقد الاتفاقيات التجارية وغيره؛

ثانيا: العوامل الخارجية (الدافعة)

قد تأتي استجابة الشركة للبدء أو التوسع بالأعمال التسويقية لدولة بفعل متغيرات وعوامل بيئية ضاغطة ودون التخطيط المسبق لها ومن أهمها:

1- أوامر الطلب الخارجية: إن المعلومات التي تصل للشركة من العملاء الأجانب عن أسعار ومنتجات الشركة قد تكون أكثر الطرق شيوعا، وعنده يحدد مدى توفر الفرص التسويقية في الأسواق الخارجية، وقد تكون هذه المعلومات نتيجة الإعلان في المحلات التجارية المحلية أو من خلال الإشتراك في معارض التجارة الدولية أو أية وسائل أخرى؛

2- زيادة القدرة في الموارد: قد تصبح عملية التوسع الخارجي ذات جدوى عند زيادة القدرة في الموارد البشرية والمادية الغير مستغلة للبدء في التصدير؛

3- القرب من الأسواق الدولية: إن القرب من العملاء والموائى والقرب من الأسواق الدولية يلعب دورا مهما في النشاطات التصديرية للشركة؛

4- تنوع المخاطر: في بعض الحالات قد تواجه الشركات المصدرة مخاطر سوقية أقل من الشركات الغير مصدرة وذلك بسبب ما لديها من أسواق متنوعة، ومن ثم فإن البيع بأسواق متعددة قد يقلل من المخاطر المرتبطة بتدهور أرباح البيع في أي سوق؛

5- زيادة حجم المبيعات الموسمية للسلعة: بعض القطاعات الصناعية مثل صناعة الملابس والنسيج قد تكون أقل مقاومة لدورات الأعمال من غيرها، فالموسمية في ظروف الإنتاج والطلب في السوق المحلية لصناعة معينة قد تعمل كمؤشر سابق لاكتشاف السوق الخارجية ولذلك يتجه للتصدير من أجل إزالة التذبذب في دورة الإنتاج، لذلك فيتوقع إتباع الشركات الاستراتيجيات المناسبة للتكيف مع هذه المتغيرات؛

6- صغر حجم السوق المحلية: إن صغر حجم السوق المحلية يدفع بالشركات لعملية التصدير الخارجي وتتبع الشركات التي تنتج سلع استهلاكية للمستهلكين الدوليين الذين لديهم صفات مشتركة في أسلوب الحياة والدخل كاستراتيجية معدة للاتفاق؛

7- ركود أو تدهور السوق المحلي: إن تشبع السوق المحلي بالسلع المنتجة محليا قد يكون حافزا للشركات للبحث عن فرص جديدة، فالتوسع الخارجي قد يصبح استراتيجية ذات جدوى حينما تتدهور السوق المحلي؛

8- ضغوط المنافسة: إن خوف الشركة من فقدان حصتها السوقية للشركات المنافسة التي استفادت من الجدوى الاقتصادية التي حصلت عليها من النشاطات التسويقية الدولية، وقد تخشى أن فقدان الأسواق الأجنبية بصورة دائمة للمنافسين المحليين بالدخول للأسواق الدولية على هذه الأسواق. ورؤية المنافسين المحليين بالدخول للأسواق الدولية ومعرفة سهولة الإحتفاظ بالحصة السوقية، قد تدفعها للدخول لهذه الأسواق.

الفرع الثالث: اتجاهات سياسة التصدير

إن المواقف والآراء المتعددة في إطار تطبيق سياسة التصدير تتضمن اتجاهين أساسيين¹:

أولاً: الاتجاه الحر: وتأسس على يد المدرسة الكلاسيكية وعلى رأسها آدم سميث وأنصاره بحيث تعتبر أن الفرد هو المنظم للحياة الاقتصادية وهو الركيزة الأساسية في تسيير النشاط التجاري، وذلك تحت شعارهم المعروف "دعه يعمل دعه يمر" أي من دون أن تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، وبمفهوم آخر فإنه حسب هذا الاتجاه يجب رفع كل القيود التي من شأنها أن تعرقل سير المبادلات التجارية.

ثانياً: الاتجاه الحمائي: وهو المتميز بسيطرة الدولة على النظام الاقتصادي، ومن ثم فإن النشاط التجاري في هذه السياسة يخضع لسيطرة الدولة وتبعاً للخطة التي ترسمها هذه الأخيرة في التصدير والاستيراد، والملاحظ من خلال هذا الاتجاه أن الدولة تقوم بفرض بعض القيود، حيث تعتبر التعريفات الجمركية والقيود الكمية على الواردات أو ما يسمى بنظام الحصص من أهم هذه القيود على الاستيراد من أجل حماية المنتج الوطني وتحقيق الاستقرار الاقتصادي.

المطلب الثالث: استراتيجية التصدير

إن مختلف الشركات والمؤسسات قبل أن تقوم بتصدير منتجاتها يتعين عليها اتباع طرق معينة لتوسيع نشاطها الإنتاجي، وذلك بإيجاد فرص جديدة لتصريف هذه المنتجات والبحث عن أسواق للتصدير وذلك بمختلف الأساليب الممكنة، والتي تراها مناسبة للقيام بالعملية.

¹ وليد قسوم موساوي، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر مع أخذ الفترة الممتدة من 1978-2006، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة بسكرة، 2008، ص 14.

الفرع الأول: تعريف استراتيجية التصدير

يقصد بالاستراتيجية النمط أو الأسلوب الذي تلتزمه السلطات في تحريك مجالات التنمية الاقتصادية عن طريق رسم الخطوط العريضة للسياسة الإنمائية في الانتقال بالإقتصاد الوطني من حالة الركود إلى حالة النمو.¹

ويمكن تعريف استراتيجية التصدير بأنها أسلوب علمي تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة².

الفرع الثاني: برنامج الصادرات

يتمثل برنامج الصادرات فيما يلي³:

أولاً: تحليل موقف الصادرات: وذلك بأن يتم إجراء تحليل كامل للموقف التصديري لكل قطاع ولكل صناعة، وبالتالي تعطي الإمكانيات التصديرية، وكذلك تحديد الإمكانيات الاستثمارية في المصانع الجديدة التي يمكن أن تخصص جزءاً من إنتاجها لغرض التصدير، كذلك يجب دراسة الأسواق الخارجية.

ثانياً: تحديد الأولويات السلعية: تقوم الاستراتيجية على الاختيار والإنتقاء وغالبا ما تتضمن اختيار عدد محدود من الصناعات الغير التقليدية لإنتاجها قصد التصدير، ويكون ذلك من خلال إعطاء أولوية مطلقة للتصنيع الذي يكون بمثابة القاطرة التي تجذب وراءها الزراعة والنقل وبقية قطاعات الإقتصاد الوطني.

ثالثاً: تحديد الأولويات الجغرافية: يتطلب هذا ضرورة إعداد البحوث التسويقية لوضع أولويات جغرافية للصادرات في ضوء الأولويات السلعية، ويجب أن يأخذ الإنتاج أذواق الأسواق الخارجية كما يجب تحليل كل سوق من هذه الأسواق من ناحية اتجاهات الطلب والمنافسة والرسوم الجمركية والقيود الغير الجمركية وأسعار الصرف الأجنبي، و منافذ التوزيع.

¹ عبد الحميد حمشة، دور التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة "دراسة حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2013، ص 57.

² وليد قسوم موساوي، مرجع سبق ذكره، ص 15.

³ سليم بوكراطة، المنظمة العالمية للتجارة والإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية "دراسة حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002، ص 22.

رابعاً: الأنشطة والخدمات التصديرية: وتتمثل في حوافز غير مباشرة مثل الضريبية ومباشرة مثل الحوافز المالية (الدعم)، وكذلك عملية تمويل الصادرات من خلال توفير موارد مالية كافية لأغراض التصدير وتكون بأسعار فائدة وشروط تفضيلية مدعومة ومدروسة من طرف البنك.

الفرع الثالث: الاستراتيجية الدولية للتصدير

تتمثل استراتيجية التصدير فيما يلي:

أولاً: استراتيجية تقسيم السوق لقطاعات: تسهم هذه الاستراتيجية في تكثيف الجهد التصديري والحفاظ على المركز السوقي للمؤسسة وتنميته، كما تستخدم ضمن استراتيجيات المنظمة الساعية للنمو والإستقرار.

وهكذا يمكن وصف تقسيم السوق لقطاعات بأنه عملية تقسيم سوق كبير إلى الأسواق الفرعية حيث يتميز مستهلكي كل سوق بتفضيل منتج معين أو بأنماط شراء واستهلاك أو استفادة معينة، ويتم التقسيم على أساس خصائص معينة للمستهلكين المرتقبين مثل السن و/أو الخبرة و/أو الحالة الزوجية و/أو الدخل مع تقديم الطلب الذي يمكن أن يأتي من كل قسم.

ثانياً: استراتيجية اختراق السوق: أن المؤسسة ستحاول أن تباع لمستهلكيها الحاليين منتجات أكثر من ذي قبل ويمكن أن تتضمن التكتلات الداعمة لهذه الاستراتيجية زيادة في مخصصات الإعلان أو زيادة في جهود البيع الشخصي. وفي نطاق هذه الاستراتيجية أيضاً قد تتجه المؤسسة إلى زيادة مبيعاتها في سوق أخذت بالنمو (حيث يتزايد الطلب) أو في سوق متوقفة النمو (حيث الطلب ثابت نسبياً).

ثالثاً: استراتيجية تطوير وتنمية السوق: تتجه المؤسسة للاستثمار في بيع منتجاتها الحالية لكن في سوق أو أسواق جديدة، كأن تتجه مؤسسة تباع مستحضرات التجميل للبيع لسوق أو فئة مستهلكين جديدة، أي لعينات في فئة من أقل من فئة السن التي تميل لشراء هذه المنتجات، أو أن تتجه مؤسسة إلى دخول سوق جغرافية جديدة، أو أن تتجه مزرعة دواجن لبيع منتجاتها للمستهلك النهائي بعد أن كانت تباع فقط للمطاعم والمستشفيات.

رابعاً: استراتيجية تطوير المنتج: تعني اتجاه المؤسسة لتطوير منتجات جديدة لتبيعها إلى مستهلكيها الحاليين، أو في أسواقها الحالية، كأن تتجه مؤسسة لصناعة أجهزة التلفزيون إلى تقديم أجهزة الفيديو أو شرائط فيديو كمنتجات جديدة لمستهلكيها.

خامساً: استراتيجية التنوع: فتمثل استراتيجية للنمو حيث تتجه المؤسسة لإضافة منتجات جديدة، وربما غير تقليدية أو مألوفة لبيعها في أسواق جديدة، كأن تتجه مؤسسة لصناعة السجائر لإنتاج مشروبات خفيفة.

المطلب الرابع: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات

تشير تقارير البنك الدولي عن التنمية في العالم أن عجز الحساب الجاري لمجموعة الدول النامية قد شهد اتجاه متزايداً للعجز في حين أن عقد الثمانينات قد شهد انخفاضاً في العجز في الحساب الجاري. والجدير بالذكر أن عجز الحساب الجاري في السبعينات كان نتيجة الإضطرابات النقدية التي شهدتها هذا العقد ونتيجة لتبني مجموعة الدول النامية برامج تنمية طموحه بالنظر إلى مواردها المحدودة - المتاحة لتمويل تلك البرامج - هذا بالإضافة إلى الارتفاع الشديد في أسعار النفط، وانحيار نظام أسعار الصرف الثابتة واتجاه الأسعار العالمية لواردات الدول النامية إلى الارتفاع. أما عقد الثمانينات الانخفاض في الثمانينات فقد شهد عوامل أخرى، كان من شأنها اتجاه عجز الحساب الجاري للدول النامية إلى الانخفاض، من هذه العوامل اتجاه معدلات النمو إلى الانخفاض في الثمانينات نتيجة الأزمات المالية التي واجهت الدول النامية في بداية العقد مما حدا بالدول النامية إلى ضغط الواردات.

إن هذا الانخفاض قد أدى في حقيقة الأمر إلى تعثر مسار النمو وزيادة حالة الركود التضخمي وارتفاع الأسعار مع تزايد حدة البطالة في نفس الوقت، وكان نتيجة تراكم هذه المشاكل زيادة حدة الضغوط وتدهور مستويات المعيشة في عدد كبير من الدول النامية وخاصة منخفضة الدخل، مما قد يعصف بالنظم السياسية لهذه البلدان، هذا ويرجع تراكم عجز موازين مدفوعات الدول النامية، منخفضة ومتوسطة الدخل إلى مجموعة من الإعتبارات نذكر منها¹:

الفرع الأول: النزعة الحمائية

¹ سعدي وصاف، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر "الواقع والتحديات"، مجلة الباحث، العدد الأول، جامعة ورقلة، الجزائر، 2002، ص 8-9.

اتجهت الدول الصناعية المتقدمة إلى زيادة النزعة الحمائية أمام وارداتها من كافة السلع الأولية والصناعية، نتيجة للأزمات المالية التي سادت في عقد الثمانينات، بالإضافة إلى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية، هذا وقد اتجهت الدول الصناعية إلى تبني القيود الحمائية غير التعريفية على أثر نجاح الجات في تخفيض متوسط التعريفات الجمركية وقد أثرت هذه القيود تأثيراً واضحاً منذ منتصف السبعينات على صادرات الدول النامية.

ويرجع الاتجاه المتزايد للنزعة الحمائية من جانب الدول الصناعية المتقدمة إلى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية، فالمعروف أن الدول المتقدمة هي صاحبة السبق في الاختراعات الحديثة، بل هي منبعها، غير أن هذه الميزة سرعان ما تنتقل إلى دولة أو دول أخرى قد تكون أقل تقدماً، حيث يتم إنتاج السلعة فيها وتصديرها للخارج إسناداً إلى وفرة عوامل الإنتاج في تلك الدول، فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليست فقط في الأسواق العالمية بل أيضاً في أسواق الدولة صاحبة الاختراع الأمر الذي يحذو بالعديد من هذه الدول إلى البحث عن وسائل جديدة للحماية.

الفرع الثاني: معدل التبادل

شهدت معدلات التبادل الدولية تدهوراً في غير صالح الدول النامية، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة الصناعية إلى الدول النامية إلى الارتفاع الشديد، مقابل اتجاه أسعار السلع الدولية باستثناء البترول إلى الانخفاض. ويرجع السبب وراء الانخفاض النسبي في أسعار المواد الأولية إلى تراخي الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات نتيجة للتقدم العلمي والتكنولوجي الذي حققته هذه الدول الصناعية المتقدمة، بما ساعدها على تخفيض نسبة المواد الأولية (المستوردة) المستخدمة لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية.

الفرع الثالث: الدين الخارجي

لقد تزايدت أعباء الديون الخارجية في الفترة الأخيرة، فالديون الخارجية هي نتيجة لتزايد العجز في موازين المدفوعات، فتزايد عجز الحساب الجاري تترتب عليه ضرورة لجوء الدولة إلى الاقتراض الخارجي لتمويل هذا العجز، وتحقيق فائض ميزان العمليات الرأسمالية يترتب عليه زيادة أرقام المديونية الخارجية، وبالتالي تزداد أرقام المديونية الخارجية مما تترتب عليها التزامات وأعباء واجبة السداد بعد فترة زمنية، الأمر الذي ينعكس في النهاية في زيادة

العجز في الحساب الجاري، هذا ويزداد الأمر سواء نتيجة لإرتفاع أسعار الفائدة على هذه القروض. وقد عانت الدول النامية غير البترولية في الآونة الأخيرة من أزمات مالية حادة نتيجة لتراكم الديون الخارجية مما أثر على العجز الجاري في موازين مدفوعات معظم الدول النامية.

مما سبق يتضح لنا أن السبيل إلى مواجهة العجز المتراكم في موازين مدفوعات هذه الدول هو الإهتمام بالتصدير واستراتيجيات التسويق الدولي له، ولا شك أن العالم اليوم يموج بتغيرات سريعة تعكس تباين مستويات الإنتاج والأداء الصناعي للدول المتخلفة الأمر الذي يفرض المزيد من المسؤولية على عملية تطوير وتنمية الصادرات.

المطلب الخامس: علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية

الفرع الأول: العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي

تعتبر نظرية النمو الاقتصادي التقليدية التي قدمتها المدرسة الكلاسيكية ودعمها الكلاسيك الجدد أولى النظريات التي تفترض وجود علاقة قوية بين حجم الصادرات والنمو الاقتصادي، حيث تشير أن الزيادة أو التوسع في الصادرات تعزز تأصيل مبدأ التخصص في إنتاج سلع الصادرات، وهذا بدوره يؤدي إلى تحسين مستوى الإنتاجية ورفع المستوى العام للمهارات الإنتاجية في قطاع الصادرات، وبالتالي إعادة تخصيص الموارد من القطاعات غير التجارية ذات الكفاءة المتدنية إلى قطاعات صادرات تتمتع بكفاءة إنتاجية عالية، وعليه تصبح الصادرات بمثابة آلة النمو التي تحرك وتدفع عجلة النمو الاقتصادي في كافة القطاعات الاقتصادية.¹

وفي أحد تقارير الأونكتاد* أوضح أن الصادرات الصناعية بالذات تولد ميزات ديناميكية تؤدي إلى تسريع عجلة النمو من خلال زيادة الطلب مما يؤدي إلى زيادة الإستثمار وزيادة النمو الإنتاجي وأوصى هذا التقرير الحكومات بمساعدة المؤسسات للاتجاه نحو الإنتاج والتصدير للسلع الصناعية.²

¹ عابد بن عابد العبدلي، تقدير أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية، دراسة تحليلية قياسية، مجلة مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، السنة التاسعة، العدد 27، 2005، ص 8-9.

* الأونكتاد (UNCTAD) هي اختصار لـ United Nation Conference on Trade And Development وهي مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية تم إنشائها كهيئة حكومية دائمة عام 1964، وتعتبر الهيئة الرئيسية التابعة لجهاز الأمانة العامة لهيئة الأمم المتحدة.

² أمال عبد الرحمان زيدان، مشاكل الطلب على الصادرات الصناعية المصرية، دون ذكر الطبعة، دار الكتب القانونية، مصر، 2008، ص 45-46.

ونظرا للترباط الشديد بين أداء التصنيع وأداء الصادرات الصناعية، فإنه يجب أولا الإهتمام بزيادة ورفع أداء الهيكل الصناعي حتى يمكن أن يكون له دور حيوي في رفع أداء الصادرات الصناعية، فنجاح استراتيجية التصنيع وزيادة المردود الفعلي منها إنما يتطلب توافر مجموعة من المقومات والدعائم اللازمة لذلك.¹

إن أقل ما يقال عن علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي أن الصادرات محرك للنمو الاقتصادي، وهذا ما أشار إليه دنيس روبرت سوان في مقال نشرها عام 1940، وبعده حاول نوركسيه أن يثبت أن زيادة الصادرات كانت محركا للنمو الاقتصادي في الأقطار المنتجة للمواد الخام في النصف الثاني من القرن التاسع عشر. وأظهرت العديد من الدراسات أن نمو الصادرات كان ذا ارتباط كبير مع الناتج المحلي الإجمالي، ويثبت أن البلدان التي تنمو بسرعة تميل إلى تصدير المزيد من السلع وأن زيادة الصادرات تؤدي إلى نمو سريع في الإقتصاد.²

ما يتمتع به القطاع من أهمية جعل له القدرة على المساهمة في عملية النمو الاقتصادي، حيث يبرز دوره في تحقيق التوازن بين العرض الإنتاجي غير مرن والطلب شديد المرونة، بالإضافة إلى دورها الطويل المدى في المساهمة في توفير النقد الأجنبي اللازم لإعادة بناء الهيكل الاقتصادي.³

الفرع الثاني: علاقة الصادرات بالتنمية الاقتصادية

تكمن أهمية الصادرات من خلال أنها تعمل على تحقيق أهداف التنمية، ومدى تأثير هذه الأخيرة بها للعلاقة الوثيقة بينهما، ومن أبرز آثار الصادرات على التنمية نجد ما يلي⁴:

- إن التنمية تتطلب توسعا في إقامة المشروعات اللازمة لتحقيقها، وهذا يتطلب قدرا من رؤوس الأموال والتي لا يمكن أن تتوفر إلا من خلال حصيلة الصادرات؛
- إن ارتفاع حجم الصادرات يؤدي إلى زيادة الإنتاج واتساع حجم المنشآت مما يرافقه زيادة في فرص العمل وارتفاع الأجر، مما يؤدي إلى تحسن مستوى المعيشة للفرد واتساع خطوات التنمية؛

¹ محمود حامد عبد الرزاق، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنافسية الصناعية، دون ذكر الطبعة، مكتبة الحرية، دون ذكر البلد، 2006، ص 38.

² خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، 2006، ص 38.

³ المرجع نفسه، ص 38.

⁴ فلاح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق، عمان، 2004، ص 353-357.

- يساهم نشاط التصدير في الرفع من القدرة الادخارية للإقتصاد، وهذا يترتب عليه زيادة الفائض الاقتصادي المتاح لتمويل الاستثمارات التنموية، حيث يصبح التوسع في الصادرات محققا لأهداف التنمية المرغوب فيها؛
- إن نمو الصناعات التصديرية يؤدي إلى ارتفاع الطلب على اليد العاملة المؤهلة والماهرة، مما يحفز الإقتصاد المحلي على توفير رأس المال البشري القادر على شغل تلك المناصب.

المبحث الثالث: مؤشرات قياس تنافسية الصادرات

تتلخص تنافسية صادرات قطر معين في قدرته على مجاراة الطلب العالمي وزيادة حصصه بشكل مستمر في هذه الأسواق، وتحدد هذه القدرة من خلال عدة عوامل تتعلق بالأسعار والجودة والتسويق والقدرة على إيجاد ديناميكية لخلق ميزات تنافسية جديدة توفر أسواقا للسلع المصدرة، وبغرض تحليل الوضع التنافسي للصادرات الجزائرية سيتم التعرف على مؤشرات قياسها من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: مؤشرات قياس التنافسية

يعتبر قياس التنافسية عنصرا مهما في النظرية الاقتصادية وذلك لارتباط مفهوم التنافسية العالمية بالتجارة الدولية، وقد تناولت العديد من الدراسات والأبحاث عدة مؤشرات لقياس التنافسية، والهدف منها توفير مزيد من المعلومات لتحقيق إمكانية المقارنة بين المؤسسات والصناعات والدول المختلفة، وتتنوع مؤشرات التنافسية بحسب مستوى القياس فهناك مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة، القطاع والدولة. وسيتم التطرق لهذه المؤشرات بالتفصيل في هذا المطلب كما يلي:

الفرع الأول: مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة

يوجد أربع مؤشرات يمكن من خلالها قياس تنافسية المؤسسة والمتمثلة في:

أولا: الربحية

هي عبارة عن قياس للعائد في صورة أرباح يحصل عليها المساهمين نتيجة استثماراتهم في المؤسسة.¹

وتشكل الربحية مؤشراً كافياً على التنافسية الحالية للمؤسسة، كما أن الحصة من السوق هي الأخرى تشكل مؤشراً على التنافسية، إذا كانت المؤسسة تعمل على تعظيم أرباحها أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد تحقيق غرض رفع حصتها من السوق، ويمكن للمؤسسة أن تكون في سوق تنافسية تتجه هي ذاتها نحو التراجع، وبذلك فإن تنافسيته الحالية لن تكون ضامنة لربحيته المستقبلية.

وإذا كانت ربحية المؤسسة التي تريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن، فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تتعلق بالقيمة السوقية لها، وهنا برز مؤشر "TOBINS" ليعد مؤشراً هاماً لقياس تنافسية المشروع، والذي يصاغ كما يلي:

النسبة السوقية للدين ورؤوس الأموال الخاصة بالمشروع/تكلفة استبدال الأصول

فإذا كانت النسبة أقل من 1 فهذا يعني أن المشروع غير تنافسي.²

ثانياً: تكلفة الصنع

تكون المؤسسة غير تنافسية حسب النموذج النظري للمنافسة النزيهة إذا كانت تكلفة الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق، ويعزى ذلك إما لانخفاض إنتاجيتها أو عوامل الإنتاج مكلفة كثيراً، أو السببين السابقين معاً، وإنتاجية ضعيفة يمكن أن تفسر على أنها تسيير غير فعال، كل هذا في حالة قطاع نشاط ذو منتجات متنوعة، أما إذا كان قطاع النشاط ذو منتجات متجانسة فيمكن أن يعزى ذلك إلى كون تكلفة الصنع المتوسطة ضعيفة مقارنة بالمنافسين.

إن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشراً كافياً عن التنافسية في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمشروع، ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تمثل

¹ سامية لحو، التسويق والمزايا التنافسية "دراسة حالة مجمع صيدال لصناعة الدواء"، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة باتنة، 2008، ص 57-60.

² محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، مرجع سبق ذكره، ص 12.

بديلاً جيداً عن تكلفة الصنع المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية.¹

ثالثاً: الإنتاجية الكلية للعوامل

تقيس الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF: Productivité Totale des Facteurs) الفاعلية التي تحول المؤسسة فيها مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج، كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية مثل أطنان من الورق أو أعداد من السيارات، فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئاً حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة.

من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل أو نموها لعدة مؤسسات على المستويات المحلية والدولية، ويمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقنية وتحرك دالة التكلفة نحو الأسفل أو إلى تحقيق وفورات الحجم.²

رابعاً: الحصة السوقية

من الممكن المؤسسة ما أن تحقق أرباحاً وتستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحصل هذا عندما تكون السوق المحلية محمية بعقبات اتجاه التجارة الدولية، كما يمكن للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة اتجاه تحرير التجارة، لذلك يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين؛ وعندما تتحقق حالة توازن تعظيم المنافع ضمن قطاع نشاط معين، ذو إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى التكاليف الحدية لمنافسيها، كلما كانت حصتها من السوق أكبر وكانت المؤسسة أكثر ربحية مع افتراض تساوي الأمور الأخرى، فالحصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج.

وفي قطاع نشاط ذي إنتاج غير متجانس، فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب أعلاه و لكن يضاف إليها سببا آخر هو أن المنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بافتراض تساوي

¹ محمد الطيب دويس، مرجع سبق ذكره، ص 10.

² Donald G.McFertidge, "La compétitivité: Notions et mesures", Document hors-série N°5, Université Carlton, Canada, Avril 1995, p 04.

الأمر الأخرى أيضاً، إذ كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما ضعفت حصتها من السوق ذات التوازن.¹

لقد بينت دراسة عدة مؤسسات وجود حزمة واسعة من المؤشرات على تنافسية المشروع، ومن هذه النتائج²:

- في معظم الأنشطة الاقتصادية وفروع النشاط فإن التنافسية لا تتمركز ببساطة على الأسعار وتكلفة عوامل الإنتاج؛
- ثمة عوامل عديدة ليست مرتبطة بالأسعار تعطي اختلافات عن مستوى إنتاجية اليد العاملة، رأس المال (وفورات الحجم، سلسلة العمليات، حجم المخزون، الإدارة، علاقات العمل،... الخ)؛
- يمكن للمشروعات أن تحسن أدائها من خلال التقليد والإبداع التكنولوجي وأن الوصفة الحسنة للمشروع يمكن أن تعطي نتائج حسنة لدى مشروعات ذات مدخل على عوامل إنتاج أكثر رخصاً؛
- من الأهمية بمكان معرفة أن التركيز على تنافسية المشروع تعني دوراً محدوداً للدولة وتتطلب استعمال تقنيات إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية والتكاليف والتطلع إلى الأمد الطويل أكثر من الأمد القصير؛
- ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى التكوين، إعادة التأهيل والنظر إلى العامل كشريك وليس عامل إنتاج؛
- إذا كانت تنافسية البلد تقاس بتنافسية مشروعاته فإن تنافسية المشروع تعتمد على نوعية إدارته؛
- يمكن للدولة أن تسهم في إيجاد مناخ موات لممارسة إدارة جيدة من خلال توفير استقرار الاقتصاد الوطني، خلق مناخ تنافسي وعلى الخصوص بإزالة العقبات أمام التجارة الوطنية والدولية، وإزالة الحواجز أمام التعاون بين المشروعات، تحسين ثلاثة أمثاط من عوامل الإنتاج هي رأس المال البشري باعتبار الدولة المكون الأساسي له، التمويل لناحية التنظيم وحجم القروض، والخدمات العمومية.

الفرع الثاني: مؤشرات قياس تنافسية قطاع النشاط

¹ محمد الطيب دويس، مرجع سبق ذكره، ص 11.

² محمد عدنان وديع، لقدرة التنافسية وقياسها، مرجع سبق ذكره، ص 12_13.

يمكن حساب مقاييس التنافسية على مستوى فرع النشاط حينما تكون المعطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية، وهذه المقاييس تمثل متوسطات ولا تعكس أوضاع مؤسسة معينة ضمن القطاع المدروس.

إنّ إجراء تحليل التنافسية على مستوى قطاع النشاط أو العناقيد (تجمع أنشطة) يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى وفوارق مؤسسات القطاع محدودة، وتعود تلك الفوارق عادة إلى تفسيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المؤسسة، الحجم، الظروف التاريخية وعوامل أخرى.

وتنطبق غالبية مقاييس تنافسية المشروع على تنافسية فرع النشاط، إذ أنّ فرع النشاط الذي يحقق بشكل مستديم مردودا متوسطا أو فوق المتوسط على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب، يمكن أن يعتبر تنافسيا إذا تمّ إجراء التصحيحات اللازمة.¹

أولا: مؤشرات التكاليف والإنتاجية

يكون فرع النشاط تنافسيا إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF) فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية المزاخرة أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب.²

وغالبا ما يتم لذلك إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو التكلفة الوحديّة لليد العاملة (CUMO)، ومن الممكن تعريف دليل تنافسية تكلفة اليد العاملة لفرع النشاط i في البلد j في الفترة t

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

بواسطة المعادلة التالية³:

حيث:

W_{ijt} تمثل معدل أجر الساعة في فرع النشاط i والبلد j خلال الفترة t .

R_{jt} تمثل معدل سعر الصرف للدولار الأمريكي بعملة البلد j خلال الفترة t .

¹ عائشة عميش وعلي حدادو، مؤشرات قياس التنافسية ووضعيتها في الدول العربية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 27 و28 نوفمبر 2007، ص 7.

² محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، مرجع سبق ذكره، ص 14.

³ Donald G. McFertidge, ibid, P13 .

$(Q/L)_{ijt}$ تمثل الإنتاج الساعي في فرع النشاط i والبلد j خلال الفترة t .

ومنه يمكن التعبير عن "التكلفة الوحودية لليد العاملة النسبية" مع البلد k من خلال المعادلة التالية:

$$\text{CUMOR}_{ijkt} = \text{CUMO}_{ijt} / \text{CUMO}_{ikt}$$

ويمكن أن ترتفع CUMO للبلد j بالنسبة إلى مثيلاتها للبلدان الأجنبية لسبب أو أكثر مما يلي :

- أن يرتفع معدل الأجور والرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج؛

- أن ترتفع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج؛

- ارتفاع قيمة العملة المحلية بالقياس لعملات البلدان الأخرى.

إنّ المشكلة الرئيسية لمقارنة التكلفة الوحودية تنجم عن غموضها، فإن ارتفاع التكلفة الوحودية النسبية بسبب ارتفاع في الأجور أو زيادة في سعر الصرف، يكون مرغوباً إن كان يعكس زيادة في جاذبية صادرات البلد أو قيمتها في البلدان الأجنبية أو بزيادة في تكلفة "العدول" للعمال بالبلد، وإلا فالتكلفة الوحودية للبلد ينبغي أن تحبب بالمقارنة مع تكلفة شركائه التجاريين، وهذا التراجع يمكن أن يستلزم تحسينات في الإنتاجية أو هبوطاً في الأجور أو خفضاً للعملة.

لقد تبني العديد من الاقتصاديين حتى منتصف الثمانينات فكرة أن التنافسية الدولية محددة بشكل وحيد بأسعار التصدير التي هي دالة أساساً في تكلفة عوامل الإنتاج الصناعي الوحودية وعلى الخصوص الأجور؛ لذلك كانت توصياتهم العملية حول السياسة الاقتصادية في ضوء هذه المقاربة للتنافسية الدولية تتناول:

- إجراءات مستندة أساساً على التكلفة الأجرية وإنتاجية القوى العاملة، وفي بعض الأحيان التكلفة الأجرية فقط؛

- إمكان تحقيق مكاسب في التنافسية من خلال خفض قيمة العملة.

لكن هذه الرؤية وجهت لها انتقادات بناءً على تجربة ألمانيا واليابان فقد عرفنا ارتفاع في CUMO وتوسع في حصصهما من السوق الدولية في آن واحد بسبب أن تكلفة اليد العاملة لم تشكل القسم الأكبر من التكلفة الإجمالية، ولكن خبرة البلدين تتوافق مع تزايد الطلب الخارجي على صادراتهما وبذلك نشأ توازن جديد برفع سعر

الصرف والكميات المخصصة للتصدير الدولي، والانتقاد الثاني كون تكلفة اليد العاملة يمكن ألا تشكل إلا جزءاً صغيراً من تكلفة السلع والخدمات التي يتم تبادلها وبذلك يمكن تحييد أثر تلك التكلفة بواسطة تغير ملحوظ في قطاعات أخرى أو في أسعار عوامل الإنتاج الأخرى وبذلك لن يكون لتغيرات CUMO أثراً على سعر الصرف.¹

ثانياً: مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولية

يستخدم الميزان التجاري والحصة من السوق كمؤشر لقياس تنافسية قطاع نشاط معين، فالقطاع يخسر تنافسيته عندما تنخفض حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة أخذاً في الاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك الوطني الكلي.²

كما أن فرع النشاط يخسر تنافسيته عندما تنخفض حصته من الصادرات العالمية لسلعة معينة أو عندما ترتفع حصته من الواردات العالمية، مع الأخذ في الاعتبار حصة الدولة المعنية من التجارة العالمية ومن أجل ذلك يتم استخدام المؤشرات التالية³:

1) مؤشرات الأنصبة السوقية التصديرية: مما لاشك فيه أن هناك علاقة ارتباط بين تنافسية الصناعة وبين

زيادة نصيبها السوقي من الصادرات باعتبار أن الزيادة تعكس أهداف نمو الصناعة ومن ثم قدرتها على

اختراق أسواق جديدة ويحسب المؤشر الذي يهدف لذلك كالتالي:

$$MS_{ij} = (X_{ij} / \sum_{j=1}^n X_{ij}) \times 100$$

¹ محمد الطيب دويس، مرجع سبق ذكره، ص 14.

² عائشة عميش وعلي حدادو، مرجع سابق، ص 7.

³ كلثوم كباي، التنافسية العربية وإشكالية الإدماج في الاقتصاد العربي "حالة الجزائر وتونس والمغرب"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة باتنة، 2008، ص 53-57.

حيث:

MS_{ij} : يمثل الأنصبة السوقية للدولة J من السلعة i .

X_{ij} : قيمة الصادرات من الدولة J للسلعة i .

n : عدد دول العالم.

إن ارتفاع هذا المؤشر يدل على ارتفاع مستوى تنافسية الدولة في تلك الصناعة مما يعني أن هذا المؤشر يدل على جاذبية السلعة في السوق الدولية، ولكن يعاب على هذا المؤشر تأثره بالتغيرات السعرية للصادرات لأن ارتفاع سعر السلعة المصدرة يؤدي إلى انخفاض نصيبها على الرغم من استمرار ميزتها التنافسية، ولكنها تنخفض مع الارتفاع المستمر في سعر السلعة.

(2) مؤشر اختراق الواردات: يعتبر هذا المؤشر من المؤشرات الدالة على التنافسية الداخلية لقطاع الصناعة

والغرض منه هو توضيح كيفية المحافظة على تنافسية الصناعة المحلية، ويحسب هذا المؤشر من خلال نسبة

$$MP_{ij} = (M_{ij} / D_{ij}) \cdot 100$$

الواردات من سلعة معينة إلى الطلب المحلي من السلعة نفسها:

حيث:

M_{ij} : تمثل واردات الدولة J من السلعة i .

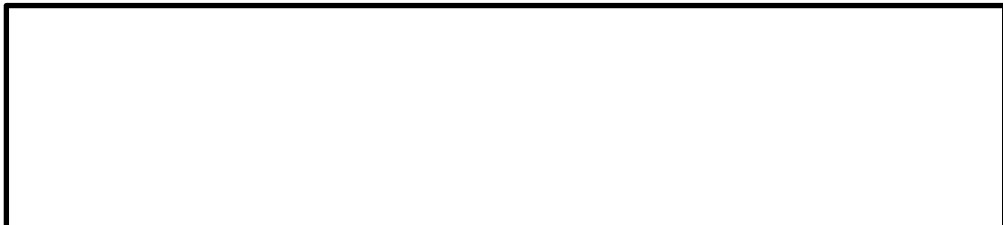
D_{ij} : تمثل الطلب المحلي للدولة من نفس السلعة i عند أسعار ثابتة.

وتتراوح قيمة هذا المؤشر ما بين 0 و 100، وكلما ارتفعت القيمة دل ذلك على تزايد قيمة الواردات بالنسبة لإجمالي الطلب المحلي، وبالتالي تدهور التنافسية الداخلية للصناعة في الدولة.

ثالثاً: الميزة النسبية الظاهرة (RCA)

أنشأ بورتر عام 1990 مقياساً للتنافسية مستنداً على الميزة التنافسية الظاهرة (RCA: Revealed Comparative Advantage index)، يدل مؤشر الميزة النسبية الظاهرة على القوة التصديرية للدولة،

ويمكن حسابه لبلد ما J لمجموعة منتجات أو فرع نشاط i كالتالي:



$$RCA_{ij} = \frac{[الصادرات الدولية للمنتج i] / [الصادرات الكلية للبلد j]}{[الصادرات الدولية الكلية] / [الصادرات الكلية للبلد j]}$$

حيث: عندما تكون RCA_{ij} أكبر من الواحد فإن البلد j يمتلك ميزة تنافسية نسبية ظاهرة للمنتج i ، ويجدر الاهتمام بالميزان التجاري لفرع النشاط وفي حالة وجود فرعاً صناعياً تبلغ حصته 6% من الصادرات الدولية و7% من الواردات الدولية لا يمكن اعتباره تنافسياً.¹

إنّ الصناعات التي تمتلك فيها الدولة ميزة نسبية ظاهرة يمكن أن تكون أكثر أو أقل إنتاجية من الصناعات المناظرة لها بالخارج، ويتمثل مصدر الميزة النسبية لتلك الصناعات في تكلفة عوامل الإنتاج والمنافذ إلى الأسواق والابتكار.²

الفرع الثالث: مؤشرات قياس تنافسية الدولة

تبدأ عناصر تنافسية الدولة ومؤشراتها بالمؤشرات الكلية للاقتصاد القومي مروراً بموقف العلاقات الاقتصادية مع العالم الخارجي ومواصفات عناصر الإنتاج من موارد طبيعية ورأس المال وقوة العمل والبيئة الأساسية بمفهومها المشكل للقاعدة العلمية التكنولوجية، والكفاءات الإدارية وتنتهي بدور الحكومة وكفاءتها في القيام بوظائفها المتنوعة وجودة السياسات التي تتبعها لتحقيق أهدافها.³

هناك العديد من المؤشرات لقياس التنافسية على مستوى البلد، ولكن سنركز على نمو الدخل الحقيقي للفرد وعلى النتائج التجارية للبلد:⁴

أولاً: نمو الدخل الحقيقي للفرد

¹ Donald G. McFertidge , Ibid, p 17.

² كلثوم كباي، مرجع سبق ذكره، ص 57-58.

³ فاروق تشام، دور وأهمية مناخ الاستثمار في رفع القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، الجزائر، 23-22 أبريل 2003، ص 06.

⁴ يوسف مسعداوي، القدرات التنافسية ومؤشراته، أوراق عمل وبحوث المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 8 و9 مارس 2005، ص 131.

يعتبر كل من الدخل الحقيقي للفرد ونمو الإنتاجية مفهومان مترابطان وليسا متطابقين فالدخل الحقيقي للفرد يعتمد على إنتاجية العوامل الكلية (TFP: Total Factor Productivity) وعلى رأس المال والموارد الطبيعية وحدود التجارة. كما أن الارتفاع في إنتاجية العوامل الكلية يزيد من دخل الفرد وهذا ما من شأنه زيادة ثروة البلد من الموارد الطبيعية ورأس المال وتحسين التجارة، وتحسن حدود التجارة لبلد ما عندما ترتفع أسعار صادراته بالقياس بأسعار الواردات، وعند تحسن حدود التجارة لبلد ما فإنه يتمكن من زيادة وارداته والممولة بعائدات الصادرات ذاتها، وأن يقلص صادراته لتمويل المستويات الأصلية من الواردات ويبقى محافظاً على توازنه، ومنه فالتحسن في حدود التجارة يرفع من حجم الاستهلاك الداخلي المحتمل، ويمكن أن تتحسن حدود التبادل للبلد وبالتالي دخل الفرد فيه إذا كان هناك طلب دولي إضافي على السلع والخدمات التي يصدرها، أو كان هناك فائض في العرض الدولي من السلع والخدمات التي يستوردها.

ثانياً: النتائج التجارية

تقترح الدراسات المتخصصة ثلاث مؤشرات رئيسية لتحديد النتائج التجارية للبلد وهي:

1- رصيد الميزان التجاري: إنَّ العجز في الميزان التجاري يمكن أن ينشأ عن عجز في موازنة الدولة أو معدل ادخار ضعيف مع مستوى منخفض للاستثمارات الخاصة في مجمل الإقتصاد أو العاملين معاً. كما أن العجز في الحساب الجاري يمثل تحويلاً حقيقياً للأجانب أي زيادة قيمة السلع والخدمات المستوردة من الخارج عن قيمة الصادرات إلى الخارج، وكنتيجة للإدخار السلبي والقروض الخارجية فإن المشروعات العاملة في القطاعات ذات السلع المتاجر بها والخدمات للبلد المعني أقل تنافسية وفي الغالب فإن الحصة من السوق للمنتجين المحليين سوف تنقص.

2- تركيبة الصادرات: لقد استعمل بعض الاقتصاديين 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 تتزايد فهذا سيسمح بوجود تحسن في الميزة النسبية في القطاعات التي تكون فيها الأجور مرتفعة، وهذا يعني أن الإنتاجية تزيد في فروع النشاط المنتجة للسلع القابلة للتجارة وذات القيمة المضافة المرتفعة للفرد بشكل أسرع مما يتم عليه في الفروع الأخرى.

3- الحصة السوقية: من المهم اكتساب حصة سوقية أكبر ومرتفعة لأن ذلك يوفر فرصا كبيرة للدولة، من أجل تحقيق قدرة تنافسية كما أن تراجع الحصة السوقية أو ثباتها في هذه السوق يشير إلى فقدان الفرص ومن ثم زوال القدرة التنافسية للدولة.

المطلب الثاني: مؤشرات تنافسية الصادرات

يمكن تقييم القدرة التنافسية للصادرات من خلال تقدير المخرجات والنتائج التي حققتها الدولة في التجارة الخارجية، أي تقييم القدرة التصديرية للدول على أساس كل قطاع على حدى اعتمادا على البيانات التجارية، كما يمكن استخدام هذا المنهج في تقييم النجاح على المدى القصير والذي ينتج عن ظروف آنية ومن المؤشرات المستخدمة هي: قيمة الصادرات، الحصة من الأسواق العالمية، ومقاييس مختلفة لتنوع المنتجات والأسواق.¹

تتلخص تنافسية صادرات بلد معين في قدرته على مجاراة الطلب العالمي وزيادة حصصه بشكل مستمر في هذه الأسواق، وتحدد هذه القدرة من خلال عدة عوامل تتعلق بالأسعار والجودة والتسويق والقدرة على إيجاد ديناميكية لخلق ميزات تنافسية جديدة توفر أسواقا إضافية للسلع المصدرة.²

وبغرض تحليل الوضع التنافسي للصادرات الجزائرية في ظل العولمة الاقتصادية سوف يتم الاعتماد على المؤشرات التالية:

أولاً: مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA)

تقيس الميزة النسبية الظاهرة النصيب النسبي للسلعة i في صادرات البلد j بالمقارنة مع نصيب تلك السلعة في

$$RCA = \frac{X_{ij}/X_{it}}{X_{wj}/X_{wt}}$$

الصادرات العالمية W ويجدد المؤشر على أنه:

حيث تشير t إلى الزمن، وتتراوح قيمة المؤشر بين الصفر وأعداد موجبة عالية.

¹ نوال نعمة، منتدى السياسات الزراعية حول القدرة التنافسية للصادرات الزراعية، قسم المعلومات والاتصالات، دمشق، سوريا، 2007، ص 5.

² سامية سرحان، مرجع سبق ذكره، ص 58.

وتدل المجموعات التي تقل فيها قيمة المؤشر عن الواحد إلى الإفتقار إلى الميزة النسبية، أما القيمة المرتفعة لمؤشر الميزة النسبية الظاهرة فإنها تدل على أن البلد يتمتع بميزة في تصدير السلعة إلى البلد أو الإقليم المعني أكبر مما لو قام بتصدير سلعة ذات قيمة أدنى للمؤشر المذكور.¹

ثانيا: مؤشر تركيز الصادرات

إن الميزة العالمية في التجارة السائدة منذ الثمانينات هي تنوع مناطق الإنتشار وتنوع الأسواق، خاصة مع ظهور الاقتصادي ات النامية في العالم كالصين والهند وتركيا...، حيث أتها ركزت على استراتيجية التكلفة الأقل، وغزت بذلك اقتصاديات الدول النامية، مما سمح لها بأن تكون لها حصص سوقية كبيرة، مكنتها من دخول أسواق الدول الأخرى وكسب حصص سوقية معتبرة وهو مؤشر معتمد من قبل منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.²

وتقاس عادة نسبة تركيز الصادرات بعدة مؤشرات من أهمها مؤشر هيرشمان (HIRSCHMAN INDEX) والذي معادلته كالتالي³:

$$H = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^I \left(\frac{x_i}{X}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{I}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{I}}}$$

INDEX) والذي معادلته كالتالي³:

x_i قيمة الصادرات لمنطقة جغرافية معينة

X إجمالي الصادرات

I عدد الدول $H=0$ تنوع كبير $H=1$ تركيز كبير

ثالثا: معامل التنوع (EDI)

يحدد مؤشر تنوع الصادرات على أنه $EDI = \sum |h_{ij} - h_{iw}| / 2$

¹ محمود الجعفري ويوسف داوود، إعادة بناء قطاع سلع التبادل التجاري الفلسطيني، دراسة مقدمة من قبل الأونكتاد، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2011، ص 30.
² عماري الجمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة دكتوراه علوم(غير منشورة)، تخصص تسيير المؤسسات، جامعة باتنة، 2011، ص 188.
³ أحمد الكواز، مؤشرات تنافسية الصادرات، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، دون ذكر العدد، ص 8.

حيث: h نصيب السلعة في صادرات البلد j والعالم

i : السلعة j : البلد w : العالم

يجعل هذا المؤشر القيمة المطلقة للفرق بين نصيب السلعة i من صادرات البلد j ونصيب تلك السلعة من الصادرات العالمية وكلما انخفض المؤشر قل تركيز صادرات البلد، وتتجه البلدان ذات العدد الصغير من الصادرات (أي الأقل تنوعاً) إلى أن يكون لها مؤشر عالٍ لتنوع الصادرات، ولذلك فائدة للإقتصاد من حيث تعزيز استقرار إيرادات التصدير، والنمو والعمالة.¹

رابعاً: مؤشرات التوافق التجاري جيب تمام (cosine)

من المحددات الأساسية لتنافسية صادرات أي بلد هو قدرته على الإستجابة للتغيرات في الطلب العالمي، ومن ثم فإن توافق صادرات أي دولة مع واردات أهم الأسواق الدولية هو اللبنة الأولى لرفع قدرات الأقطار المصدرة على اقتحام الأسواق الدولية.²

ويقاس هذا المؤشر درجة توافق الهيكل السلعي لصادرات دولة معينة مع الهيكل السلعي لواردات دولة (أو مجموعة دول) أخرى وهناك العديد من المؤشرات المستخدمة لقياس درجة التوافق التجاري بين صادرات وواردات بلد آخر، ومن بين هذه المؤشرات مؤشر جيب تمام (cosine index).³

$$\text{COSINE}_{ij} = \sum_k X_{ik} M_{jk} / \sqrt{(\sum_k X_{ik}^2)(\sum_k M_{jk}^2)}$$

حيث:

X_{ij} صادرات القطر i من السلعة k .

M_{jk} واردات القطر (أو المنطقة) j من السلعة k .

$\text{cosine} = 1$ يعني توافق تام $\text{cosine} = 0$ يعني عدم التوافق

¹ محمود الجعفري ويوسف داوود، مرجع سبق ذكره، ص 32.

² سامية سرحان، مرجع سبق ذكره، ص 58.

³ أحمد الكواز، مرجع سبق ذكره، ص 3.

خامسا: مؤشر تطور حصص الصادرات

عادة ما يعتقد أن اكتساب ميزة تنافسية أو نسبية في سلعة محددة أو قطاع محدد سوف يمكن الأقطار من المحافظة عليها من خلال تراكم التجربة والخبرة، ويمكن حساب المؤشر من خلال العلاقة التالية¹:

$$MS_{ij} = X_{ij} / \sum M^k_{ij}$$

حيث:

X_{ij} : صادرات البلد j من السلعة i .

M^k_{ij} : واردات السوق من السلعة i من البلد k .

$\sum M^k_{ij}$: إجمالي واردات السوق من السلعة i .

سادسا: ديناميكية الصادرات للبلد

درجت أدبيات التجارة الخارجية أن تطلق على السلع التي يتزايد الطلب العالمي عليها بالديناميكية، وعلى هذا الأساس تعرّف السلع الديناميكية على أنها السلع التي يتزايد الطلب العالمي عليها أو تتزايد حصتها في الصادرات الدولية، ومن هذا المنطلق يمكن تبويب أي سلعة مصدرة من قبل أي بلد إلى أربعة مجموعات بحسب ما إذا كانت حصة تلك السلعة من إجمالي صادرات ذلك البلد تزيد أو تتضاءل وكذلك ما إذا كان الطلب العالمي يزيد عليها أم لا، ويمكن تلخيص هذا التبويب في الجدول التالي²:

الجدول رقم (01): مصفوفة الأسواق والحصص

هابطة	صاعدة	حصة المنتج في التجارة العالمية
		حصص المنتج في إجمالي صادرات البلد
تنافسية أكبر في سلع يتراجع عنها الطلب	تنافسية أكبر مع سلع ديناميكية يزيد الطلب عليها	صاعدة (تنافسي)
فقدان التنافسية في سلع غير ديناميكية	فقدان التنافسية في سلع ديناميكية	هابطة (غير تنافسي)

¹ بلقاسم العباس، مؤشرات التجارة الخارجية، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، دون ذكر السنة، ص 28.

² سامية سرحان، مرجع سبق ذكره، ص 59.

المصدر: سامية سرحان، أثر السياسات البيئية على القدرات التنافسية لصادرات الدول النامية "دراسة الآثار المتوقعة على تنافسية الصادرات الجزائرية"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد دولي والتنمية المستدامة، جامعة سطيف، 2011، ص 59.

وبناء على هذا الجدول فإن ديناميكية أي قطر من حيث الصادرات يمكن أن تقيم من خلال كثافة الخانتين الشمال الشرقية والجنوب الغربية، حيث تعكسان قدرة ذلك القطر على تصدير سلع يزيد الطلب عليها عالميا وتحويل هيكل صادراته بعيدا عن السلع التي تقهر الطلب العالمي عليها، وفي المقابل فإن الخانتين المتبقيتين تعبران عن توجهات غير ملائمة فيما يتعلق بكسب أسواق في سلع يتناقص عليها الطلب العالمي أو تقهقر الحصص بالنسبة لسلع يزيد عليها الطلب العالمي.

سابعا: مؤشر ديناميكية الأسواق والتخصص

تشكل الصادرات المحور الرئيسي للتنافسية الدولية والمسرح الذي يترجم فيه أثر البيئة التنافسية على الإقتصاد، وتعتبر عناصر الديناميكية والتخصص في هيكل الصادرات أهم السمات التي تعكس تنافسيته في الأسواق الدولية حيث أن السلع تتبع الطلب العالمي وبالجملة المطلوبة كما يسمح المحتوى العالمي من القيمة المضافة للدولة بتعزيز مكائنها في الأسواق العالمية بالحصول على حصص تصديرية أعلى.¹

ثامنا: مؤشر المحتوى التكنولوجي

يصنف مؤشر المحتوى التكنولوجي السلع وفقا لمحتواها التكنولوجي، ويعتمد تصنيف المجموعات على تصنيف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO). وهذه المجموعات هي: التكنولوجيا العالية (HT)، التكنولوجيا المتوسطة (MT)، التكنولوجيا المنخفضة (LT)، والتكنولوجيا المستندة للموارد (RB).²

¹ تقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، الإصدار الرابع 2012، ص 32.

² محمود الجعفري ويوسف داوود، مرجع سبق ذكره، ص 37.

خلاصة الفصل:

من خلال ما تم عرضه في هذا الفصل، توصلنا إلى أنّ التنافسية أصبحت اليوم الرهان الأساسي الذي تواجهه المؤسسات والدول في عالم يتميز بالإنفتاح الاقتصادي والتحرر التجاري، وبالرغم من أهمية الموضوع إلا أنّ معظم الباحثين الاقتصاديين والهيئات الاقتصادية الدولية لم يتفقوا على تعريف موحد للتنافسية، سواء على مستوى المؤسسة أو القطاع أو الدولة، لكن الجهود أفضت إلى إيجاد مؤشرات تنافسية وبالتحديد مؤشرات قياس تنافسية الصادرات، لما للتصدير من أهمية بالغة في دفع عجلة النمو الاقتصادي لأي دولة.

لذا تسعى الحكومات المختلفة إلى تحسين الأوضاع التنافسية بتعبئة الموارد المالية والبشرية وضرورة الإصلاحات الاقتصادية، لتنفيذ إلى الأسواق الدولية بمنتجات محلية منافسة، فالتنافسية لم تعد مجرد الإنتاج بأقل التكاليف بل تعدت ذلك إلى ترسيخ مبدأ الجودة والتميز وهو ما يسمح بالمنافسة على الرغم من ارتفاع التكاليف، ويحتاج النهوض بالجودة والتنوع إلى موارد بشرية علمية تستطيع السيطرة على التكلفة وإبداع أشكال التميز والإنتاج، الأمر الذي عزز من مناخ التنافس ورسخ القناعة بأهمية التنافسية خاصة في ظل التغيرات السريعة التي يعيشها اقتصادنا المعاصر المتميز بالتطورات العلمية والتكنولوجية والتي كانت نتيجة الاندماج في العولمة الاقتصادية وهو ما سنحاول التعرف إليه في الفصل الموالي.

الفصل الثاني:
العولمة الاقتصادية

تمهيد

لقيت العولمة في الآونة الأخيرة اهتماماً فائقاً لتشمل مجالات مختلفة سياسية واقتصادية وثقافية واجتماعية...، ويأتي الجانب الاقتصادي في مقدمة الجوانب الأكثر تأثيراً وتأثراً بنتائج وتحديات العولمة، فقد أخذت العولمة الاقتصادية أبعادها في العصر الحاضر باستعادة النظام الاقتصادي الرأسمالي هيمنته وانتشاره في صور جديدة مبنية على اقتصاد السوق، وانتشار الثورة المعلوماتية والتكنولوجية، ودمج الاقتصاديات المحلية بالسوق الرأسمالية العالمية ومرونة كبيرة في تدفقات رؤوس الأموال وكذا تزايد حركات التحرر وتوسيع نطاق التجارة العالمية، فزالت الحدود الاقتصادية وأصبح العالم قرية صغيرة متنافسة الأطراف بفعل العولمة التي لا تزال تحمل في طياتها الكثير من الغموض والإبهام لعدم وضوح مفهومها بشكل عام، كونها تعتبر في الواقع ظاهرة ليست بالضرورة جديدة بقدر ما هي متجددة.

وقصد فهم أكثر لظاهرة العولمة الاقتصادية ارتأينا تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث هي:

المبحث الأول: ماهية العولمة الاقتصادية

المبحث الثاني: أبعاد وأدوات العولمة الاقتصادية

المبحث الثالث: آثار وتحديات العولمة الاقتصادية

المبحث الأول: ماهية العولمة الاقتصادية

لقد أخذت العولمة الاقتصادية حضنها الوافر من بين الدراسات التي قدمت لوصف هذه الظاهرة، نظرا لأن معظم آثار العولمة كانت في جانبها الاقتصادي، ولإعطاء صورة واضحة للعولمة الاقتصادية ستطرق لمجموعة من المطالب.

المطلب الأول: مفهوم العولمة الاقتصادية، أهدافها وخصائصها

الفرع الأول: مفهوم العولمة الاقتصادية

إنّ العولمة ظاهرة متعددة الأوجه، ورغم أنّ مفهوم العولمة أصبح أحد المفاهيم الشائعة حاليا، إلاّ أنه لا يمكننا إعطاء تعريف دقيق للعولمة نظرا لتعدد تعريفاتها التي تتأثر بانحيازات وأبجهاات الكتاب والباحثين والمفكرين إزاءها رفضا أو قبولا. ولذلك سنأتي على ذكر بعض التعاريف المختلفة الخاصة بها:

أولا: تعريف العولمة

سنستعرض التعريف لغة واصطلاحا:

1- العولمة لغة:

- العولمة هي: "اكتساب الشيء طابع العالمية وبخاصة جعل نطاق الشيء وتطبيقه عالميا"¹.
- العولمة هي: "تعميم الشيء وتوسيع دائرته ليشمل العالم كله، ويقال عولم الشيء أي جعله عالميا"².

2- العولمة اصطلاحا: هناك العديد من التعاريف نذكر منها:

- أشار ريتشارد هيجوت في كتابه (العولمة والأقلمة) إلى أن العولمة هي ما اعتدنا في العالم الثالث ولعدة قرون أن نطلق عليه الإستعمار، إنها غزو واستعمار غربي تقني ثقافي اقتصادي وسياسي أشد ضراوة

¹ عبد المنصف حسن علي رشوان، العولمة وآثارها، المكتب الجامعي الحديث للنشر، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 12.

² ممدوح محمود منصور، العولمة دراسة في المفهوم والظاهرة والأبعاد، الطبعة الأولى، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 11.

وشراسة من أي لون من ألوان الإستعمار الغربي الذي شهدته الإنسانية، إنها دعوة لنفي الحضارات الأخرى غير الغربية وإن شئت فقل غير الأمريكية.¹

- ينظر (Waters) إلى العولمة على أنّها: "العمليات الاجتماعية التي يترتب عليها تراجع القيود الجغرافية على الترتيبات الثقافية والاجتماعية، ويتزايد في نفس الوقت إدراك الأفراد لذلك التراجع"².

- ويرى الدكتور محمد عابد الجابري بأن العولمة تعني: "نفي الآخر وإحلال الإختراق الثقافي والهيمنة وفرض نمط واحد للإستهلاك والسلوك"³.

ويبدو لنا أنّه فيما إذا أردنا صياغة تعريف شامل للعولمة، فلا بد من أن نضع في الإعتبار ثلاث عمليات تكشف عن جوهرها⁴:

العملية الأولى: تتعلق بانتشار المعلومات بحيث تصبح مشاعة لدى الناس جميعا.

العملية الثانية: تتعلق بتذويب الحدود بين الدول.

العملية الثالثة: هي زيادة معدلات التشابه بين الجماعات والمجتمعات والمؤسسات.

ثانيا: تعريف العولمة الاقتصادية

هناك العديد من التعاريف نذكر منها:

- العولمة الاقتصادية: "هي تجاوز الأفكار والخبرات والنظم والسلع والمشكلات لبيئتها المحلية وعبورها الحدود السياسية والجغرافية على مستوى العالم"⁵.

¹ أحمد عبد العزيز وآخرون، العولمة الاقتصادية وتأثيراتها على الدول العربية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 86، العراق، 2011، ص 64.

² عمر صقر، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة، مرجع سبق ذكره، ص 5.

³ محمد بن سعد التميمي، العولمة وقضية الهوية الثقافية في ظل الثقافة العربية المعاصرة، الطبعة الأولى، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، 2001م، ص 29.

⁴ أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 65.

⁵ عبد الكريم بكار، العولمة - طبيعتها - وسائلها - تحدياتها - التعامل معها، الطبعة الأولى، دار الإعلام للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000، ص 6.

- "هي تزايد درجة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين دول العالم من خلال زيادة حجم وتنوع معاملات السلع والخدمات عبر الحدود وتدفقات رؤوس الأموال الدولية إلى جانب سرعة ومدى انتشار التكنولوجيا"¹.
- هناك تعريف لصندوق النقد الدولي حيث يرى أن العولمة الاقتصادية تتمثل في: "زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول مع تنوع وتكامل المعاملات التي تتم عبر الحدود، وكما أنها تصف العمليات التي من خلالها تؤدي القرارات والأحداث والأنشطة التي تحدث في أحد أجزاء العالم إلى نتائج مهمة للأفراد والمجتمعات في بقية أجزاء العالم"².
- ويمكن تعريف العولمة الاقتصادية (Economic Globalization) بأنها: "تعني تحرر العلاقات الاقتصادية القائمة بين الدول من السياسات والمؤسسات القومية والاتفاقيات المنظمة لها، بخضوعها التلقائي لقوى جديدة أفرزتها التطورات التقنية والاقتصادية، تعيد تشكيلها وتنظيمها وتنشيطها بشكل طبيعي على مستوى العالم بأكمله كوحدة واحدة"³.
- ويكاد يكون هناك شبه اتفاق تام بين من تناولوا ظاهرة العولمة الاقتصادية بالبحث، بأنها تعتمد على خمس قوى رئيسية وهي⁴:
 - حرية الاستثمار في أي مكان من العالم: والتي ارتبطت بحرية رأس المال الخاص بالحركة دون أي عوائق على المستوى العالمي؛
 - حرية إقامة الصناعات في أنسب الأماكن لها في العالم: وذلك بغض النظر عن الجنسية أو السياسة الاقتصادية لأي دولة؛
 - عالمية الاتصالات: والتي تطورت بتطور التقنيات وصناعة الأقمار الصناعية؛

¹ عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص 5.

² عبد الحميد عبد المطلب، العولمة الاقتصادية (منظمتها، شركاتها، تداعياتها)، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 18.

³ عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل، العولمة وآثارها الاقتصادية على المصارف "نظرة شمولية"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 3، جامعة الشلف، الجزائر، ديسمبر 2005، ص 11.

⁴ حميد رسول، العولمة وضرورة تفعيل السياسة النقدية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2008، ص 16.

- عالمية المعلومات: التي ترتبت على تطور تقنيات وصناعة الحاسوب جنباً إلى جنب مع تقنية وصناعة الأقمار الصناعية؛

- عالمية النمط الاستهلاكي: وتعني حرية المستهلك في الشراء من المصدر الذي يختاره في العالم.

الفرع الثاني: أهداف العولمة الاقتصادية

طرح مؤيدو العولمة الاقتصادية أهداف علينية جذابة من بينها:

- أنّ العولمة تهيئ الفرص للنمو الاقتصادي على المستويين المحلي والعالمي؛

- أنّ العولمة تزيد حجم التجارة العالمية وتنعش الاقتصاد العالمي؛

- أنّ العولمة تقرب الاتجاهات العالمية نحو تحرير أسواق التجارة ورأس المال، علماً أنّ الهدف يعني عولمة الاقتصاديات العالمية وصبغها بالرأسمالية.

وهذه الأهداف تنادي بها المنظمات الرئيسية التي تلعب دوراً في العولمة الاقتصادية كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية، لكنها لم تتحقق على أرض الواقع، نظراً لعدم التزام المنظمات الدولية بها أصلاً، والهيمنة التي تبديها الدول الرأسمالية على هذه المنظمات بما يحقق مصالح هذه الدول، كما يبدو لنا أنّ سياسات هذه المنظمات تتعارض مع هذه الأهداف المعلنة، فرفع مستوى المعيشة وزيادة الدخل يعارض سياسة إزالة دعم السلع المعيشية أو زيادة الضرائب أو الخصخصة، وما يترتب عليها من بطالة.

أما معارضو العولمة فيرون أنّ للعولمة الاقتصادية أهدافاً خفية تتمثل في هيمنة الدول الرأسمالية على الاقتصاد العالمي، باستخدام الشركات المتعددة الجنسيات والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية، وفرض توسيع النظام الربوي وربط اقتصاديات الدول المتخلفة باقتصاديات الدول الرأسمالية، والسيطرة العسكرية والثقافية الغربية على الدول النامية بقصد نهب مواردها وثرواتها والقضاء على الهوية الثقافية والوطنية للإنسان، وتغيير مفهوم الأسرة القائم على القيم الاجتماعية الفطرية وإضعاف دور الدولة.¹

¹ أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 66-67.

الفرع الثالث: خصائص العولمة الاقتصادية

من أهم الخصائص التي تميز العولمة الاقتصادية عن غيرها من الظواهر ما يلي¹:

أولاً: سيادة آليات السوق والسعي لاكتساب القدرات التنافسية

إن أهم ما يميز العولمة هي سيادة آليات السوق واقتربها بالديمقراطية بدلا من الشمولية واتخاذ القرارات في إطار من التنافسية والأمثلة والجودة الشاملة واكتساب القدرات التنافسية من خلال الإستفادة بالثورة التكنولوجية وثورة الاتصالات والمواصلات والمعلومات وتعميق تلك القدرات المتمثلة في الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة وبأحسن جودة و بأعلى إنتاجية، والبيع بسعر تنافسي على أن يتم ذلك بأقل وقت ممكن، حيث أصبح الزمن أحد القدرات التنافسية الهامة التي يجب اكتسابها عند التعامل في ظل العولمة.

ثانياً: ديناميكية مفهوم العولمة

الديناميكية تعني الحركية والتحيز وعدم الثبات، ومفهوم العولمة كذلك فهو غير مستقر على مفهوم معين، وهذا ما يفسره الاختلاف الظاهر والموجود في التعريفات المقدمة من قبل المهتمين، والتي تتأكد من خلال احتمال تغير موازين القوى الاقتصادية القائمة حاليا نتيجة التطورات الحاصلة والممكنة الحصول مستقبلا، كما يمكن التعبير عن ديناميكية العولمة من خلال اشتداد المنافسة بين الأطراف الفاعلة في الاقتصاد العالمي وزيادة السعي نحو اكتشاف قدرات تنافسية تمنح فرصة البقاء في السوق العالمية لاقتناص الفرص والمحافظة على مصالحها.

ثالثاً: وجود أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي

وقد كان ذلك واضحا في طبيعة المنتج الصناعي، حيث لم يعد في إمكان دولة واحدة مهما كانت قدرتها الذاتية أن تستقل بمفردها في صناعة هذا المنتج وإنما أصبح من الشائع اليوم أن نجد العديد من المنتجات الصناعية مثل: السيارات والأجهزة الكهربائية والحاسبات الآلية وغيرها يتم تجميع مكوناتها في أكثر من دولة بحيث تقوم كل واحدة بالتخصص في صنع أحد المكونات فقط .

¹ عبد الحميد عبد المطلب، العولمة الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص 23-28.

رابعاً: تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات أحد السمات الأساسية للعولمة الاقتصادية، فهي تؤثر بقوة على الاقتصاد العالمي، من خلال ما يصاحب نشاطها في شكل استثمارات مباشرة من نقل التكنولوجيا والخبرات التسويقية والإدارية، وتأكيد ظاهرة العولمة في كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية، ولعل من أهم المؤشرات الدالة على ذلك ما يلي:

- سيطرتها على مصادر التمويل الدولية؛
- تستحوذ على نسبة كبيرة من الناتج الإجمالي العالمي، وعلى جزء كبير من حجم التجارة الدولية؛
- تسيطر على نسبة كبيرة من الأصول السائلة من الذهب والإحتياطيات النقدية الدولية؛
- لها دور القيادة في الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، إذ تستحوذ على أكثر من 80% من جملة الإبتكارات التكنولوجية العالمية.

خامساً: تزايد الاتجاه نحو الإعتماد الاقتصادي المتبادل

يظهر هذا من خلال التحولات التي شهدتها فترة التسعينات من اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، وتزايد حرية انتقال رؤوس الأموال الدولية مع وجود الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، كما ينطوي مفهوم الإعتماد المتبادل على معنى تعاظم التشابك بين الأطراف المتاجرة، وهو عكس التبعية الاقتصادية، حيث أنه يعني وجود تأثير كل من الطرفين على الآخر ويكون كلاهما تابعا ومتبوعا في نفس الوقت.

وقد ترتب على زيادة درجة الإعتماد الاقتصادي المتبادل، ظهور آثار عديدة منها:

- زيادة درجة التعرض للصدمات الاقتصادية الوافدة من الخارج وسرعة انتقالها عبر أنحاء العالم؛
- تزايد أهمية التجارة الدولية كعامل محدد من عوامل النمو؛
- زيادة درجة التنافسية في الاقتصاد العالمي.

بالإضافة إلى خصائص أخرى¹:

سادسا: تزايد دور المؤسسات الاقتصادية العالمية في إدارة العولمة

فقد لعبت هذه المنظمات دورا حاسما في التعجيل بعولمة الرأسمالية ومن بينها: صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية، التي يمكن اعتبارها القوة الضاربة للعولمة الاقتصادية، فقد أصبح هذا الثالوث بمثابة آلية التحكم والتوجيه للإقتصاد العالمي.

سابعا: تقلص درجة سيادة الدولة القومية وإضعاف السيادة الوطنية في مجال السياسة النقدية والمالية

من خصائص العولمة الاقتصادية أيضا، نقل السلطة من المؤسسات الرسمية للدولة إلى مؤسسات عالمية تتولى تسيير العالم وتوجيهه، كما أنّ نمو حجم التجارة والاستثمارات العالمية جعل من شبه المستحيل إداريا السيطرة على تحويل العملات الأجنبية، ولهذا أثره الكبير في تضيق المجال أمام الدولة القومية في وضع السياسات الاقتصادية.

المطلب الثاني: أطوار نشأة العولمة الاقتصادية

يرجع ديفيد دولارد مدير إجراءات التنمية بالبنك العالمي، وخبراء آخرون من هيئات دولية مختلفة بروز ظاهرة العولمة الاقتصادية تاريخيا قبل أن تتبلور في شكلها الحديث، إلى القرن التاسع عشر، وبالتحديد إلى الفترة ما بين 1870 و 1914، تاريخ اندلاع الحرب العالمية الأولى، وبالتالي فإنّ أول شكل لها قد تجلّى في الأحداث التي عرفها العالم خلال هذه الفترة.

لقد انطلق هذا الشكل بالتطورات التي حدثت في قطاع النقل وتقليص الحواجز الجمركية، وانعكس ذلك على الصادرات العالمية حجما وقيمة بالارتفاع، ونجم عن هذا الإرتفاع زيادة المداخيل للبلدان التي كانت تسيطر على التجارة الدولية حينذاك لتبلغ نسبة 8%، حيث استتبع هذا النمو حركة كثيفة للأيدي العاملة بحثا عن أحسن فرص العمل.

إذا عدنا لتقييم العلاقات الاقتصادية والتجارية مباشرة بعد الحرب العالمية الأولى، فإننا نجد أنها قد تميزت بالعودة إلى الحمائية، من خلال الظهور المحدد للحواجز التجارية كالتعريفات الجمركية التي أنشأتها مختلف الدول حيث

¹ رضا عبد السلام، انهيار العولمة، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 88.

كانت تؤثر في مسار المبادلات التجارية الدولية آنذاك؛ مما أدى إلى توقف النمو الاقتصادي العالمي، وتراجع مداخيل التصدير كنسب مئوية إلى مستوياتها.

نفس الخبراء يقدر أن الشكل الثاني للعولمة الاقتصادية قد عرفته الفترة ما بين 1950 و1980، تميزت هذه الفترة بتطور الاقتصاد العالمي وعرفت اندماجا كبيرا بين البلدان الغنية - من أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية واليابان- ، وذلك من خلال إجراء سلسلة من التعديلات على قوانينها التجارية التي تصب كلها في اتجاه تحرير التعامل التجاري متعدد الأطراف.

لقد عرفت هذه الحقبة الزمنية أيضا توسعا كبيرا في المبادلات التجارية ما بين البلدان في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية؛ بينما بقيت البلدان السائرة في طريق النمو على هامش هذه الحركة الاقتصادية والتجارية وبالتالي على هامش عملية الاندماج في الاقتصاد العالمي، واكتفت بالتبادل التجاري في سياقه الدولي التاريخي من خلال صادرات المنتجات الأولية فقط.

تعتبر سنة 1980، محطة انطلاق موجة العولمة الاقتصادية في شكلها الحديث، حيث شهد هذا التاريخ، تحقيق مجموعة من النتائج الاقتصادية الإيجابية في قطاع النقل وتكنولوجيا الاتصال، كما شهدت أيضا بداية تلك الحقبة الزمنية، بروز رغبة بعض البلدان السائرة في طريق النمو، في البحث في الإستثمار الخارجي والانفتاح على بعض المبادئ المنظمة لقواعد التجارة الخارجية.¹

المطلب الثالث: مظاهر وأسباب العولمة الاقتصادية

العولمة اقتصادية في مظهرها العام، وعلى الرغم من التطورات والتغيرات السريعة التي حدثت في النصف الأخير من القرن العشرين، والتي كان لها الأثر الكبير على مجريات اقتصاديات العالم، فإن للعولمة الاقتصادية أسباب عديدة أدت إلى ظهورها وهذا ما سنتطرق إليه من خلال هذا المطلب.

¹ سعدون بوكابوس، العولمة تهديدات وفرص للبلدان السائرة في طريق النمو، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 5، مركز البصيرة للبحوث والدراسات الإنسانية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، القبة، الجزائر، 2004، ص 45-46.

الفرع الأول: مظاهر العولمة الاقتصادية

تتمتع العولمة الاقتصادية بعدة ملامح ومظاهر من أبرزها¹:

أولاً: تغيير شكل وطبيعة التنمية

فبعد أن كانت التنمية أساساً على تعبئة الفوائض والتمويل الذاتي تحولت إلى تنمية تعتمد على الاستثمارات الخارجية والشركات المتعددة الجنسيات، وأصبحت التنمية هي تنمية الفوائض والمدخرات (الاستهلاك) كنتاج أساليب الاستهلاك الترفيهي المتزايدة تحت ضغط الآلة الإعلانية الكبيرة، التي إلى عجز مزمّن في موازين المدفوعات وتفاقم أزمة الديون في العالم الثالث، وتركيز التنمية على الجانب الاقتصادي فقط، وإهمال الجوانب الاجتماعية والثقافية، مع اعتماد نظام السوق ليكون أساساً للتنمية في مختلف الدول عالم.

ثانياً: تزايد التدفقات الإستثمارية المباشرة

تدفقت رؤوس الأموال الأجنبية بين الدول خلال العقد الماضي بصورة ملحوظة، مما أدى لارتفاع دخول الدول الصناعية الرأسمالية والتسابق لاستقطاب واجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، عن طريق تحسين الضمانات ومناخ الإستثمار وتقديم الحوافز والمزايا والتسهيلات.

ثالثاً: اندماج الأسواق العالمية

تنامت عمليات اندماج أسواق السلع والخدمات ورؤوس الأموال في الآونة الأخيرة الأمر الذي يعدّ من أبرز مظاهر العولمة الاقتصادية، حيث يتحقق اندماج أسواق السلع بانخفاض التعريفات الجمركية والحوافز غير الجمركية، وتطورت عملية الإندماج من خلال منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الجات، التي تناولت خفض التعريفات الجمركية للسلع الصناعية والزراعية وتنامي تجارة الخدمات والملكية الفردية، بينما اختص البنك الدولي وصندوق النقد الدولي باندماج الأسواق المالية.

¹ أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 67-69.

رابعاً: الاندماج المالي

تنامت مسيرة العولمة في أسواق النقد والرساميل، وتزايدت المعاملات المالية العابرة للحدود، وفرضت العولمة المالية نفسها بواسطة اندماج أسواق الأوراق المالية والتأمين وفعاليات المصارف العابرة للحدود والواسطة العالمية للدفع، وتحرير تجارة الخدمات المصرفية وانتشار العمليات المصرفية الإلكترونية، وحرية انتقال الأموال.

خامساً: تقدم مجالي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات

تعتبر الثورة المعرفية ميزة بارزة للعصر الراهن واحد العوامل المؤدية إلى الانتشار السريع للعولمة من خلال التقدم التكنولوجي وتطور وسائل الاتصال، خاصة مع ظهور الأنترنت والأقمار الصناعية، مما أدى إلى سرعة انتقال المعلومات وتخفيض تكاليفها.

سادساً: سياسة التحرر الاقتصادي

أقرّ تحرير التجارة دولياً بعد مفاوضات الجات وإنشاء منظمة التجارة العالمية، وقد أدى ذلك للإسراع في إجراء عملية العولمة الاقتصادية، فتحرير التجارة أدى إلى انفتاح الأسواق والسلع والخدمات وسهّل اندماج الاقتصاد المحلي في الاقتصاد العالمي، وقد قللت هذه السياسة نفوذ الحكومات والدول في الاقتصاد وانخفاض الحواجز الجمركية وتحديد القوانين أمام تجارة الخدمات والإستثمار الأجنبي.

سابعاً: التأثير على الدول النامية

أدت العولمة إلى معاناة متزايدة في الدول النامية نظراً لافتقارها للإمكانيات التقنية والاقتصادية، التي تؤهل هذه الدول للدخول في منافسة متكافئة مع مؤسسات الدول المتقدمة والشركات المتعددة الجنسيات، ممّا يهدد المجتمعات في الدول النامية بالتأخر والتخلف، وتحويلها إلى مستهلك لإنتاج العولمة فقط، وليس لها أي دور في تأسيسها وتطويرها.

الفرع الثاني: أسباب العولمة الاقتصادية

- لقد ساهمت العديد من الأسباب في بروز العولمة الاقتصادية وانتشارها، ومن أهم هذه الأسباب ما يلي¹:
- التوجه الذي تحقق في النظام الاقتصادي الرأسمالي، والذي تمثل بالعودة إلى أصول الرأسمالية في عمل الاقتصاد، أي العودة إلى ماضي الرأسمالية السحيق الذي رافق نشوء النظام الرأسمالي، والذي يتضمن إطلاق قوى وآليات السوق الحرة غير المقيدة، وعدم تدخل الدول في النشاطات الاقتصادية والاجتماعية... الخ؛
 - انهيار النظام الاقتصادي الاشتراكي والذي كانت تمثله دول المنظومة الاشتراكية السابقة؛
 - تراجع دور دول العالم الثالث عن توجهاتها التي رافقت تحررها الوطني وعملها على تحقيق استقلالها السياسي والاقتصادي، والذي تضمن في إبراز مهم للدولة حتى تسهم بفعالية في تحقيق تنميتها وتطورها، والتي تعجز النشاطات الخاصة عن القيام بها نتيجة ضعف إمكانياتها وبسبب طبيعتها، واتجاه دول العالم الثالث هذه إلى التحول إلى الأخذ بالنظام الاقتصادي الرأسمالي، واعتماد آلية السوق كأساس لعمل اقتصادياتها؛
 - التطورات التكنولوجية العديدة والمتنوعة، والمتسارعة والتي تمثل أبرزها في ثورة المعلومات والاتصال وتقنياتها، والإنترنت وباقي التقنيات المتقدمة الأخرى عالية المستوى.

المطلب الرابع: أنواع العولمة الاقتصادية

إنّ التأمل في التغيرات العالمية، يكشف النقاب على أن العولمة الاقتصادية تتحدد في نوعين رئيسيين هما العولمة الإنتاجية أو عولمة الإنتاج، والعولمة المالية ويبدو من الضروري إيضاح كل نوع من خلال التحليل التالي:

الفرع الأول: عولمة الإنتاج

إنّ المتتبع للتطورات المتلاحقة للعولمة، يجد أن هناك مجموعة من المتغيرات التي تحدث على نطاق واسع والمتثلة في النمو السريع للمعاملات المالية والدولية والاستثمار الأجنبي المباشر، وتساعد الثورة العلمية والتكنولوجية وتكامل نظام الأسواق العالمية في مجال السلع والخدمات.

¹ فلح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، جامعة آل البيت، إربد، الأردن، 2010، ص 13-16.

يلاحظ أن عولمة الإنتاج تتم بدون وجود أزمات مأساوية كما حدث بالنسبة للعولمة المالية، وتحقق عولمة الإنتاج بدرجة كبيرة من خلال الشركات متعددة الجنسيات، وتتلور من خلال اتجاهين¹:

أولاً: الاتجاه الخاص بعولمة التجارة الدولية

حيث يلاحظ أن التجارة الدولية زادت بدرجة كبيرة خلال عقد التسعينات من القرن العشرين، إذ بلغ معدل نمو التجارة العالمية ضعفي نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي؛ فعلى سبيل المثال زاد معدل نمو التجارة العالمية بحوالي 9% عام 1995، بينما زاد الناتج المحلي العالمي بنسبة 5% فقط، وبالطبع زاد نصيب التجارة العالمية؛ ويلاحظ أن الشركات متعددة الجنسيات هي التي تقف وراء تزايد معدل نمو التجارة العالمية بقوة، بالإضافة إلى مشاركتها في زيادة الناتج المحلي العالمي، ويضاف إلى ذلك أن 90% من التجارة العالمية دخل في مجال التحرير.

ثانياً: الاتجاه الخاص بالإستثمار الأجنبي المباشر

إن معدل نمو الإستثمار الأجنبي المباشر زاد بشكل سريع و بمعدل أكبر من نمو التجارة العالمية؛ حيث كان معدل نمو الإستثمار الأجنبي المباشر يصل في المتوسط إلى حوالي 12% خلال عقد التسعينات، ويرجع ذلك بالدرجة الأولى إلى تزايد دور الشركات متعددة الجنسيات في إحداث المزيد من العولمة، والتي تعمل بدورها على تكوين المزيد من التحالفات الإستراتيجية فيما بينها لإحداث المزيد من عولمة العمليات في مجال التكنولوجيا والأسواق.

الفرع الثاني: العولمة المالية

أولاً: تعريف العولمة المالية

يعرف دومينيك بليون (D. plihon) العولمة المالية على أنها: "عملية مرحلية أو مخطط لإقامة سوق شاملة ووحيدة لرؤوس الأموال تتلاشى في ظلها كل أشكال القيود الجغرافية والتنظيمية، لتسود بذلك حرية التدفقات

¹ عبد الحميد عبد المطلب، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 33.

السلعية والمالية من أجل ضمان أفضل تخصيص لرؤوس الأموال بين مختلف المناطق وقطاعات النشاط في أثناء البحث عن أعلى العوائد وأقل المخاطر"¹.

ثانيا: نشأة العولمة المالية

إنّ العولمة المالية حديثة النشأة نسبيا فعمرها لا يتجاوز 40 سنة على أكثر تقدير، حيث بدأت تتجسد أكثر فأكثر مع تطبيق إجراءات التحرير المالي ورفع الحواجز في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا ما بين (1979-1982)، لتضم باقي الدول الصناعية الأخرى، وقد مرت العولمة المالية بالمراحل التالية²:

- مرحلة تدويل التمويل غير المباشر (1960_1979)؛
- مرحلة التحرير المالي (1980_1985)؛
- مرحلة تعميم المراجعة وضم الأسواق المالية الناشئة (من 1986 إلى غاية الآن).

ثالثا: مؤشرات العولمة المالية

تعتبر العولمة المالية الناتج الأساسي لعمليات التحرير المالي والتحول إلى ما يسمى بالانفتاح المالي؛ مما أدى إلى تكامل وارتباط الأسواق المالية المحلية بالعالم الخارجي، من خلال إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال ومن ثم أخذت تتدفق عبر الحدود لتصب في أسواق المال العالمية، بحيث أصبحت أسواق رأس المال أكثر ارتباطا وتكاملا. ويمكن الاستدلال عن العولمة المالية بمؤشرين هما³:

1- المؤشر الأول والخاص بتطور حجم المعاملات: وهذه المعاملات معبر عنها بالأسهم والسندات في الدول الصناعية المتقدمة حيث تشير البيانات إلى أن المعاملات الخارجية في الأسهم والسندات كانت تمثل أقل من 10% من الناتج المحلي الإجمالي في هذه الدول عام 1980، بينما وصلت إلى ما يزيد عن 100% في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا عام 1996، وإلى ما يزيد عن 200% في فرنسا وإيطاليا وكندا في نفس العام.

¹ أسماء بالميهوب، العولمة المالية وآثارها على أداء الأسواق المالية الناشئة "حالة سوقي ماليزيا وكوريا الجنوبية"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة سطيف، 2004، ص 3.

² عبد الله خبايا، السياسة السعرية في إطار العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 306.

³ عبد الحميد عبد المطلب، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 34.

2- المؤشر الثاني والخاص بتطور تداول النقد الأجنبي: تشير الإحصائيات على الصعيد العالمي بأنّ متوسط حجم التعامل اليومي في أسواق الصرف الأجنبي قد ارتفع من 200 مليار دولار أمريكي في منتصف الثمانينات إلى حوالي 1200 مليار دولار أمريكي عام 1995، وهو ما يزيد عن 84% من الاحتياطات الدولية لجميع بلدان العالم في نفس العام.

ومن ناحية أخرى يلاحظ أنّ جوهر العملة المالية هو عملة الأسواق المالية والذي يعني تحرير حساب رأس المال ومن ثمّ قابلية حساب رأس المال للتحويل هذا من جهة، ومن جهة أخرى ترتبط العملة المالية بإلغاء القيود على معاملات النقد الأجنبي والضوابط الأخرى المرتبطة بهذه المعاملات. غير أنه وبالرغم من تزايد درجة تكامل الأسواق المالية فإنها لن تصل بعد إلى درجة التكامل في الأسواق السلعية، أي أن العملة المالية لازالت في درجة أقل من العملة الإنتاجية.

رابعاً: متطلبات العملة المالية

تتضمن العملة المالية تحرير المعاملات التالية¹:

- المعاملات المتعلقة بالاستثمارات في سوق الأوراق المالية مثل الأسهم والسندات والأوراق الإستثمارية والمشتقات؛
- المعاملات المتعلقة بأصول الثروة العقارية، أي المعاملات الخاصة بشراء أو بيع العقارات التي تتم محلياً بواسطة غير المقيمين أو شراء العقارات في الخارج بواسطة المقيمين؛
- المعاملات الخاصة بالائتمان التجاري والمالي والضمانات والكفالات والتسهيلات المالية التي تشمل التدفقات للداخل وعلى القروض والودائع الأجنبية التي تمثل تدفقات للخارج؛
- المعاملات المتعلقة بالبنوك التجارية، وهي تشمل الودائع المقيمة؛
- المعاملات المتعلقة بتحركات رؤوس الأموال الشخصية، وتشمل المعاملات الخاصة بالودائع أو القروض أو الهدايا أو المنح أو الميراث أو التركات أو تسوية الديون؛

¹ عبد الحميد عبد المطلب، العملة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 35.

- المعاملات المتعلقة بالإستثمار الأجنبي المباشر وهي تشمل التحرر من القيود المفروضة على الإستثمار المباشر الوارد للدخل أو المتجه للخارج أو على تصفية الإستثمار وتحويلات الأرباح عبر الحدود.

خامسا: عوامل العولمة المالية

يمكن تلخيص أهم العوامل المؤدية إلى العولمة المالية في ¹:

- تنامي الرأسمالية المالية؛
- عجز الأسواق الوطنية عن استيعاب الفوائض المالية؛
- ظهور الابتكارات المالية والتقدم التكنولوجي؛
- التحرير المالي المحلي والدولي؛
- إعادة هيكلة صناعة الخدمات المالية.

سادسا: مخاطر العولمة المالية

وللعولمة المالية أيضا جملة من المخاطر نحملها فيما يلي ²:

- المخاطر الناجمة عن تقلبات مفاجئة لرأس المال المتجه إلى الإستثمار في الحافظة المالية بالمقارنة مع ذلك المتجه إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- مخاطر هروب الأموال الوطنية إلى الخارج، وهذا ما حدث بالفعل لدى البلدان النامية التي حررت نظامها المالي وبدأت تتعامل مع الأسواق المالية الدولية؛
- زيادة مخاطر جريمة غسل الأموال: وهو عبارة عن دخول الأموال القذرة عبر آليات التحرير المالي والدولي من خلال إلغاء الرقابة على الصرف وحرية دخول وخروج الأموال عبر الحدود الوطنية دون معرفة السلطات؛

¹ شذا جمال الخطيب، العولمة المالية ومستقبل الأسواق العربية لرأس المال، الطبعة الأولى، مؤسسة طابا، مصر، 2002، ص 17-26.

² كهينة رشام، واقع وآفاق الربط بين الأسواق المالية العربية في ظل التكامل الإقتصادي العربي، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، جامعة بومرداس، 2009، ص 27-31.

- تراكم رؤوس الأموال في الدول التي تتميز بقوة اقتصادية، فالدول النامية تتميز بضعف الفعالية الاقتصادية والتي تشهد هجرة وهروب رؤوس الأموال باتجاه الدول الأكثر نمواً ونشاطاً؛
- مخاطر التعرض لمضاربات مدمرة: إذ جاءت عمليات التحرير المالي لتدعم نشاط هذه المضاربات عبر إلغاء العديد من القيود التي كانت تحد من حدوثها، فقد تعرضت عدة بلدان إلى هجمات مضاربة عصفت بأسواق عملاتها وبأسواق المالية القائمة فيها؛
- مخاطر تعرض البنوك للأزمات: وهي تلك الأزمات التي قد يتعرض لها الجهاز المصرفي سواء من خلال عملية التحرير المالي والدولي أو بعد إتمام هذه العملية.

المبحث الثاني: أبعاد أدوات العملة الاقتصادية

العملة الاقتصادية تهدف إلى تحقيق غايات معينة وذلك اعتماداً على الأدوات الملائمة، فعلى قدر تعدد وتباين هذه الوسائل يأتي تعدد وتنوع أبعادها، وسنحاول من خلال هذا المبحث رصد هذه الأبعاد المختلفة والتعرف على ملامح الاقتصاد العالمي بالإضافة إلى أهم الأدوات التي ساهمت في انتشار العملة.

المطلب الأول: أبعاد العملة الاقتصادية

إنّ مهاجمة العملة أو الإستسلام لها، من أسهل الأمور التي يمكن أن تقوم بها؛ لكنّ الشاق حقاً هو التحليل العميق لجوهر عمليات العملة وأبعادها وامتداداتها وكيفية معالجتها وأهم أبعادها ما يلي¹:

- فتح الحدود ورفع الدولة يدها عن الحواجز الجمركية؛
- حرية انتقال الأموال عبر البنوك، وحرية تغيير أسعار الصرف طبقاً لأسعار السوق والعرض والطلب؛
- إنهاء القطاع العام والإسراع في خصخصته، خاصة وأن العملة تتطلب الدولة المرنة، وليست الدولة القوية الوطنية المستقلة؛
- تشجيع الإستثمار الأجنبي وتهيئة الخدمات اللازمة؛
- إعادة توظيف وتطوير التقنية التقليدية (التقدم التقني)؛
- توسيع ثورة الاتصالات بين أرجاء المعمورة وذلك باحتكار تكنولوجيا الاتصال، واحتكار المعلومات والتجارة فيها، فالمعلومة سلعة وليست خدمة، حق لمن يملكها وليست واجبا عليه اتجاه الآخرين؛
- عملة الثقافة وتوزيع الإنتاج الثقافي الذي يحقق الكسب السريع والإيقاع السريع، بمعنى أمركة الثقافة في السطح، بالإضافة للترويج للصناعات والمنتجات الصناعية؛
- العملة الاقتصادية تؤدي في النهاية إلى التركيز والتهميش؛ التركيز في الدول الصناعية الكبرى، والتهميش للأطراف؛

¹ حسن حنفي، ما العملة؟، الطبعة الثانية، دار الفكر، دمشق، سوريا، 2000، ص 23-30.

المطلب الثاني: أدوات العولمة الاقتصادية

إنّ المتتبع لأهم التطورات العالمية والتي كانت وراءها المؤسسات العالمية يدرك تماماً ثقل الجهات المنظمة والدافعة لتلك التغيرات المتلاحقة ومدى تناسقها وتكامل سياساتها بشكل يمنح لها قوة مهيمنة وقدرة أكبر في جعل الاقتصاد العالمي أكثر انفتاحاً وتحرراً وأكثر ترابطاً على النحو الذي يخدم مصالح الدول المتقدمة، وأهم الأدوات المستخدمة في العولمة الاقتصادية ما يلي:

الفرع الأول: الشركات متعددة الجنسيات

تعدّ الشركات متعددة الجنسيات من أبرز الأدوات التي تستخدمها الرأسمالية العالمية في جر الاقتصاد العالمي نحو العالمية، ولعبت دوراً كبيراً في تدويل الإستثمار والإنتاج والتجارة والخدمات، ممّا أدى إلى سيادة أنماط عالمية في أسلوب الإنتاج والتسويق والاستهلاك، وأخذت وسائلها تلعب دوراً هاماً في صياغة ثقافات استهلاكية شبه موحدة على الصعيد العالمي.

أولاً: تعريف الشركات متعددة الجنسيات

وفيما يلي نستعرض تعريف الشركات متعددة الجنسيات لغة واصطلاحاً:

1- لغة: "تعددية الجنسيات هو تعريف لكلمة أوروبية مكونة من أصلين (Multi) متعدد و(Nation) أمة أو دولة مضافاً إليها اللاحقة والتي تفيد صيغة المصدر من الفعل المتعدي ويعني فعل القيام بالعملية المعنية، أي نقل مستوى النشاط من مستوى جنسية واحدة إلى جنسيات متعددة"¹.

2- اصطلاحاً: في الحقيقة لا يوجد في أدبيات علم الاقتصاد مفهوم موحد أو تعريف دقيق للمؤسسات متعددة الجنسيات، ويمكن إبراز أهم التعريفات فيما يلي:

¹ جاك آدا، عولمة الاقتصاد من التشكل إلى المشكلات، ترجمة وتعليق د. حبيب مطانيوس، دار طلاس للدراسات والترجمة والنشر، دمشق، سوريا، 1998، ص 111.

- يرى الاقتصادي الكندي (ب.ماتيز) أن الشركات المتعددة الجنسيات هي الشركات التي تقوم ب: "عمليات كبيرة جداً في البلدان الأخرى وتمتلك هناك طاقات إنتاجية كبيرة وتمارس نشاطها في ستة بلدان على الأقل"¹.
- يعرفها (ب.فرون) على أنها: "عبارة عن اتحاد المصالح يتعاون أعضاؤه في حالات معينة لبلوغ أهداف مشتركة وفي حالات أخرى يتنازعون بصدد مختلف الأولويات"².
- الشركات متعددة الجنسيات Multinational Or Transnational Corporations: هي شركات موجودة منذ النصف الأول من القرن الماضي بل منذ العهد الإستعماري (شركة الهند الشرقية)، إلا أنها برزت في الأفق وبرز دورها في الحقبة المكتملة للقرن العشرين، وللتوضيح يطلق تعبير الشركات متعددة الجنسيات على الشركات التي تعمل في أكثر من دولة، وبالتالي تكون مثل الشخص الذي يحمل أكثر من جنسية، كذلك قد يكون المساهمون في رأس مال تلك الشركات أفراداً تابعين لجنسيات مختلفة"³.

ثانياً: مميزات الشركات متعددة الجنسيات

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدة مميزات تتمثل فيما يلي⁴:

- 1- الإمكانيات المالية الضخمة؛
- 2- يتركز معظم نشاط هذه الشركات في الفروع الصناعية التي تتطلب استخداماً عالياً لنتائج البحوث العلمية والتكنولوجية؛
- 3- ماركات عالمية معروفة؛
- 4- عدد الشركات العملاقة العالمية حيث يشمل 25% من هذه الشركات الكبرى في العالم؛
- 5- خبرة إدارية وتسويقية متطورة ومدربة تدريباً عالياً؛

¹ أميرنوف، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات، ترجمة د.علي محمد تقي عبد الحسين القزويني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986، ص 35-36.

² عبد الحميد عبد المطلب، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 27.

³ رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 83.

⁴ صلاح الدين حسن السيسي، الشركات المتعددة الجنسيات وحكم العالم، تطوير وربط البورصات العربية وتأسيس البورصة العربية الموحدة، الطبعة الأولى، عالم الكتب، القاهرة، مصر، 2003، ص 11-12.

6- أن هذه الشركات تأتي غالبا من بلاد صناعية متقدمة؛

7- تنوع إنتاجها وأنشطتها بين مجالات عديدة توزيعا للمخاطر وتحقيقا لأكبر قدر من الأرباح الاحتمالية.

ثالثا: علاقة الشركات متعددة الجنسيات بالعولمة

ينبغي أولا التأكيد على أنّ هناك رابطة سببية بين كل من العولمة والشركات الدولية النشاط فكل منهما غدى الآخر خلال السنوات الماضية، ونتج عن هذا مساهمات جمّة ساهمت بما العولمة للشركات متعددة الجنسيات نذكر منها¹:

1- ساهمت العولمة في زيادة حجم الشركة، وأدّت إلى توسع حجم الدمج والتملك عبر الحدود، فعلى سبيل المثال ووفقا للإحصائيات التي عرضها التقرير العالمي للإستثمار 2003/2001 توضح السبب الرئيسي في الإرتفاع الخيالي في حجم الإستثمار الأجنبي المباشر العالمي، كان مرجعه عمليات الدمج والتملك عام 2000م؛

2- ساهمت العولمة أيضا في إزالة العقبات التي وضعت في السابق لحماية السوق المحلي، ومن ثمّ يمكن للشركة التوجه للإستثمار واستيراد متطلبات الإنتاج دون عقبات تجارية.

في ظل العولمة الاقتصادية تسعى الشركات متعددة الجنسيات إلى الدخول للأسواق النامية، حتى تجد لنفسها مكانا يساعدها على الانتشار ويمكنها من اختراق هذه الأسواق الجديدة؛ مما يجعلها خطرا على الشركات المحلية لأنها ستأخذ أسواقها، لأنها عاجزة عن مواجهة هذه الشركات نظرا لامتلاكها إمكانيات مالية ضخمة وتكنولوجيا وتقنيات متقدمة ومنتجات عالية الجودة بماركات معروفة؛ ولكي تتحقق أهداف هذه الشركات من حيث الكفاءة الاقتصادية وتحقيق أعلى معدلات ربحية في كافة الفروع، لا بد أن يكون لمركز الشركة الأم القدرة على التنسيق والسيطرة الاقتصادية على مختلف الوحدات الإنتاجية والفروع في مختلف الأماكن.²

وما يمكن أن نخلص إليه مما عرضناه سابقا أنّ كل من العولمة والشركات متعددة الجنسيات قد أثّر كل منهما في التطور والدفع بالآخر، والمستفيد في النهاية هي الشركات متعددة الجنسيات.

¹ رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 83.

² زينب حسين عوض الله، الإقتصاد الدولي: العلاقات الاقتصادية والنقدية والدولية، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2004، ص 219.

الفرع الثاني: المنظمات والاتفاقيات

بعد نهاية الحرب العالمية الثانية أنشأت الدول الغربية ثلاث منظمات دولية كبرى تسيطر عليها وتوجهها لتحقيق مصالحها، وعلى رأسها عولمة الاقتصاد الدولي، وإضعاف نفوذ الدول النامية في تلك المنظمات لتصبح عاجزة عن تمثيل نفسها تمثيلاً جيداً؛ وهذه المنظمات هي:

أولاً: البنك الدولي

1- التعريف والنشأة:

يمكن تعريفه على أنه إحدى المؤسسات الاقتصادية العالمية التي تمخضت عن اتفاقية "بريتون وودز" في 01 جويلية 1944م وأنشئ البنك العالمي عام 1945، بدأ في ممارسة نشاطه الرسمي في جوان 1946، مقره الرئيسي واشنطن وقد جاء إنشاؤه لتلبية الحاجة الماسة إلى رأس المال لتمويل أعمال إعادة البناء والتعمير لما دمرته الحرب العالمية الثانية وتنمية اقتصاديات الدول المتخلفة، وبالتالي أعطى البنك حق منح أو ضمان القروض التي تقدم لمشروعات تحقق أغراضه، وهو يمثل قمة التعاون بين رأس المال الخاص ورأس المال الحكومي العام في مجال الإستثمار الدولي ليكون بذلك أول مؤسسة اقتصادية عالمية متخصصة في تمويل التنمية الاقتصادية؛ أما أصحاب البنك فهم حكومات الدول الأعضاء (حاليا 188 دولة عضو).¹

2- وظائف ومهام البنك الدولي:

بالإضافة إلى عمليات الإقراض وضمان القروض فإن البنك يقدم العديد من الوظائف أهمها²:

- تقديم المعونة الفنية والتدابير الإدارية والتنظيمية للدول الأعضاء التي تعاني من مشاكل اقتصادية تتم هذه المعونة بغرض تهيئة الدول المستفيدة في إطار عمليات الإقراض من أجل تحقيق أكبر كفاءة في استخدام هذه القروض؛

- تقديم التمويل الدولي الطويل الأجل لإنجاز مشاريع تنمية كبرى وخاصة في الدول النامية؛

¹ محسن أحمد الحضيري، العولمة مقدمة في فكر واقتصاد وإدارة عصر الدولة، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2000، ص 76.

² المرجع نفسه، ص 77.

- تشجيع الإستثمار الخاص وتكثيف الجهود من أجل النهوض بالقطاع الخاص في الدول النامية ما من شأنه العمل على جذب رؤوس أموال إضافية ودعم قدرات رجال الأعمال كعنصر بارز في النشاط الاقتصادي لدعم التنمية الاقتصادية؛
- العمل على تنمية ودعم مشاريع القواعد الهيكلية للدول الأعضاء من خلال توفير التمويل اللازم كأحد ركائز التنمية الاقتصادية؛
- فض المنازعات المالية بين الدول الأعضاء والعمل على دعم خبرات موظفي حكومات الدول الأعضاء فيما يخص عمليات إدارة التنمية؛
- تقديم المساعدات المالية الخاصة للدول النامية والتي يقل فيها متوسط الدخل الفردي عن 1035 دولار سنويا غير أنه مع مرور الوقت في إطار التطورات الاقتصادية العالمية فقد تعددت اهتمامات البنك لتشمل بذلك مشاكل التنمية ومظاهر الفقر وإعادة توزيع الدخل للدول المقترضة.
- وبناءً على توسع أنشطة البنك وتعدد مجالاته فقد أصبح يضم مجموعة هياكل يطلق عليها مجموعة البنك الدولي وهي خمسة مؤسسات، ويمكن إيجازها فيما يلي¹:
- أ- البنك العالمي للإنشاء والتعمير (IBRD): أنشئ عام 1946، يقوم بمنح قروض طويلة الأجل وأهم أهدافه هي:

 - المساعدة في تعمير وتنمية أقاليم الدولة العضو وتحقيق معدلات نمو اقتصادي أعلى؛
 - تشجيع الاستثمارات الأجنبية عن طريق الضمان أو المساهمة في القروض؛
 - المساهمة في تحقيق النمو المتوازن في الأجل الطويل للتجارة الدولية؛
 - علاج الإختلالات الهيكلية في الدول النامية.

¹ عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 176-177.

^{*} IBRD: International Bank for Reconstruction and Development.

ب- مؤسسة التمويل الدولية (IFC)* : أنشئت عام 1956 لإقراض القطاع الخاص مباشرة دون الحاجة إلى ضمان الحكومات، فرغم أنها مرتبطة بالبنك الدولي إلا أنها تعتبر هيئة مستقلة، وتلخص أهدافها فيما يلي:

- المساهمة في إيجاد فرص الإستثمار لرؤوس الأموال الخاصة المحلية والأجنبية؛
- تشجيع الاستثمارات الخاصة بالإنتاج؛
- مشاركة القطاع الخاص في المشروعات الإستثمارية التي يقوم بها لزيادة معدلات نموه.

ج- مؤسسة التنمية الدولية (IDA)* : أنشأت عام 1960 لتقديم قروض بمسرة وبفائدة بسيطة لمدة أطول وتكمن أهدافها في :

- إعطاء دفعة للتنمية الاقتصادية في الدول النامية وبصفة خاصة في الدول الأكثر فقراً؛
- إعطاء القروض لمشروعات البنية الأساسية والطاقة لتحسين الأداء الاقتصادي.

د- الوكالة المتعددة الأطراف لضمان الإستثمار (MIGA)* : بدأت عملها في عام 1988، تهدف إلى تشجيع الإستثمار الخاص في المجالات الإستثمارية المختلفة وذلك عن طريق تقليل الحواجز غير التجارية التي تعوق الاستثمارات الدولية، وتقدم الوكالة للمستثمرين ضمانات ضد المخاطر غير التجارية أي ضد المخاطر السياسية، وكذلك تعمل على تشجيع الاستثمارات الأجنبية بصفة عامة.

هـ- المركز الدولي لتسوية منازعات الإستثمار (ICSID)* : هو مؤسسة دولية تأسست عام 1966، تسعى إلى تسوية الخلافات المتعلقة بالإستثمار بين المستثمرين الأجانب والبلدان المستضيفة.

3- أهداف البنك الدولي:

للبنك عدة أهداف يسعى إلى تحقيقها تتحدد فيما يلي¹:

- المساعدة في تعمير وتنمية أقاليم الدولة العضو وتحقيق معدلات نمو اقتصادي أعلى؛

¹ حميد رسول، مرجع سبق ذكره، ص 13.

* IFC: International Finance Corporation.

* IDA: International Development Association.

* MIGA: Multilateral Investment Guarantee Agency.

* ICSID: International Centre for Settlement of Investment Disputes.

- تشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة عن طريق الضمان أو المساهمة في القروض؛
- المساعدة في تحقيق النمو المتوازن في الأجل الطويل للتجارة الدولية؛
- علاج الإختلالات الهيكلية في ميزان المدفوعات للدول النامية؛
- ترسيخ قواعد السلوك للنظام المالي الدولي في كل ما يتعلق بالتحركات الدولية لرؤوس الأموال سواء في صورة قروض أو استثمارات أجنبية مباشرة أو غير مباشرة، بغرض زيادة مستويات التنمية الاقتصادية ورفع معدلات النمو الاقتصادي.

ثانيا: صندوق النقد الدولي

1- التعريف والنشأة:

يعتبر صندوق النقد الدولي أحد المؤسسات الاقتصادية المكونة للعولمة الاقتصادية، وقد أنشئ في ديسمبر عام 1945 من حوالي 44 دولة إلا أن عدد الدول الأعضاء وصل عام 1995 إلى 179 دولة، وبلغ عدد موظفيه 2150 شخصا.

ويمكن تعريفه على أنه: "المؤسسة العالمية النقدية التي تقوم على إدارة النظام النقدي الدولي وتطبيق السياسات النقدية الكفيلة بتحقيق الإستقرار وعلاج العجز المؤقت في موازين الدول الأعضاء فيه"¹.

لقد ورد في القانون الأساسي تعريف شامل للصندوق فهو: "عبارة عن مؤسسة نقدية دولية متخصصة تعمل على تقديم المساعدة في حل المشاكل المالية للدول الأعضاء المشتركة فيه وبذلك فإن الصندوق يمثل البنك المركزي للبنوك المركزية لهذه الدول"².

¹ عبد الحميد عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2003، ص 84.

² الهادي خالدي، المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، دار هومة، الجزائر، 1996، ص 73.

2- مهام ووظائف صندوق النقد الدولي:

لكي يحقق صندوق النقد الدولي أهدافه فإنه يقوم بالوظائف والمهام التالية¹:

- تدعيم استقرار أسعار الصرف ومنع لجوء الدول إلى التنافس على تخفيض قيم عملاتها؛
- إقامة نظام للمدفوعات متعدد الأطراف والتخلص من قيود الصرف التي تحول دون نمو وتنشيط التجارة الدولية؛
- تمويل العجز المؤقت في موازين مدفوعات الدول الأعضاء بإتاحة الموارد اللازمة لتمكينهم من تصحيح اختلال موازين المدفوعات دون اللجوء إلى إجراءات تقييدية، وبمنح في ذلك قروض قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل؛
- توفير السيولة الدولية اللازمة لتسوية المدفوعات الدولية، من خلال زيادة الإحتياطات الدولية وقد ابتدع في هذا ما يسمى "حقوق السحب الخاصة"؛
- اقتراح السياسات التصحيحية التي يجوز للدولة العضو اتباعها وتطبيقها لتحقيق التوازن الخارجي والمرتبط بتحقيق التوازن الداخلي؛
- إبداء المشورة للدولة العضو فيما يتعلق بالأمور النقدية والاقتصادية ذات العلاقة، وبالتالي فإن الصندوق يقوم بدور المستشار النقدي في مجال التشاور والتعاون المتعلقة بمشاكل النقد الدولية؛
- التعاون مع البنك الدولي فيما يتعلق بعلاج الإختلالات الهيكلية.

3- أهداف صندوق النقد الدولي:

هناك عدة أهداف يعمل الصندوق على تحقيقها وهي كما يلي²:

- تدعيم التعاون النقدي بشكل يكفل تحقيق الإستقرار النقدي وسعر الصرف؛
- المساهمة الفعالة في تسهيل التوسع والنمو المتوازن؛

¹ عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 258-259.

² عبد الحميد عبد المطلب، العولمة الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص 69.

- تخفيض درجة الإختلالات في ميزان المدفوعات وحصر مدى هذا الإختلال.

ثالثا: المنظمة العالمية للتجارة

يكاد يتفق الجميع على أنّ المنظمة العالمية للتجارة (Organization Mondial de Commerce) (OMC) اليوم هي من أبرز أدوات العولمة الاقتصادية إذ تشكل مع صندوق النقد الدولي ومجموعة البنك العالمي ثالوثا متكاملًا لإدارة الاقتصاد العالمي.

1- نشأة وتعريف المنظمة العالمية للتجارة:

تعدّ المنظمة العالمية للتجارة منظمة دولية، يقع مقرها في جنيف عاصمة سويسرا، وقد تأسست في 01 جانفي 1995 نتيجة مفاوضات جولة الأورجواي الممتدة من سنة 1986 إلى 1994 وكان ذلك في مدينة مراكش المغربية، تعتبر المنظمة العالمية للتجارة OMC منظمة حكومية لذا لا يشارك في نشاطاتها وقراراتها إلاّ حكومات الدول الأعضاء حيث تضم 160 دولة عضو، إضافة إلى 24 دولة مراقبة.¹

وأهم التعاريف التي أطلقت على هذه المنظمة ما يلي:

- "هي منظمة اقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة، تمثل أحد الركائز الأساسية في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وتشرف على إدارة وإقامة دعائم النظام التجاري العالمي وتقويته في مجال تحرير التجارة الدولية وزيادة التبادل الدولي والنشاط الاقتصادي العالمي"².
- عرّف اتفاق مراكش في مادتيه الأولى والثانية المنظمة على أنّها: "اتفاقية تتمتع بالشخصية القانونية ويتمتع أعضاؤها بالأهلية القانونية لضرورة لممارسة وظائفهم"³.

¹ عباس قويدر وآخرون، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، جامعة الشلف، الجزائر، ماي 2005، ص 56.

² عبد الحميد عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سبق ذكره، ص 104.

³ محفوظ لعشب، المنظمة العالمية للتجارة، سلسلة القانون الاقتصادي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006، ص 26.

يمكن إبراز الأسباب التي أدت إلى إنشاء هذه المنظمة فيما يلي¹:

- لم تكن الجات منظمة دولية بالمعنى المتعارف عليه لهذا الاصطلاح، حيث كانت تفتقر إلى الأجهزة الدائمة التي تميز المنظمات الدولية؛ ففي الجات لا نجد الهيكل التشريعي أو التنفيذي وقد عملت المنظمة على تدارك هذا العيب، ونجد فيها كل الأجهزة التي كانت غائبة في الجات وعلى رأس هذه الأجهزة المؤتمر الوزاري الذي يعقد مرة كل سنتين على الأقل والمجلس الذي العام الذي يجتمع بصفة دورية للإشراف على تنفيذ الاتفاقيات والقرارات الوزارية؛

- أنّ دورة الأورجواي تضمنت عددا من القضايا الأصلية، لأن الاتفاقية المنشأة كانت واضحة كل الوضوح من حيث أنها تطبق على التدفقات السلعية الدولية دون غيرها. إذ لم يكن ممكنا إدخال موضوع الخدمات لذلك تم علاج هذه النقطة في المنظمة، ومن هنا كان العمل على تحويل الجات من اتفاقية إلى منظمة تجارية عالمية.

أما بالنسبة للهيكل التنظيمي للمنظمة فهو يتكون من مجموعتين من الأجهزة هي:

الأجهزة العامة: وتشمل كل من المؤتمر الوزاري والمجلس العام والأمانة، وجهاز تسوية المنازعات وجهاز مراجعة السياسات التجارية.

الأجهزة التخصصية: وتشمل المجالس المختلفة في مجال السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية واللجان المختلفة.

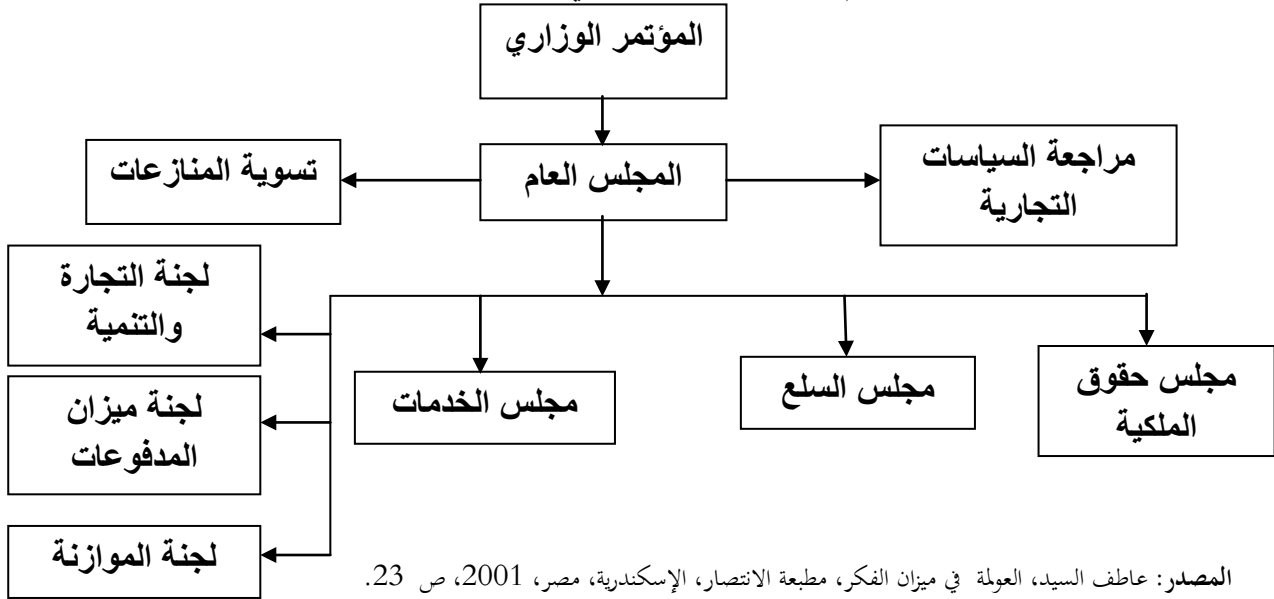
ويتضح أن هذا الهيكل يتكون من المؤتمر الوزاري الذي يعقد مرة كل عامين ويحل محله المجلس العام الذي يقوم بمهام المؤتمر في الفترة ما بين دورات انعقاد المؤتمر الوزاري، هذا بالإضافة إلى ثلاثة مجالس رئيسية تختص بالجوانب التجارية في حقوق الملكية الفكرية والتجارة في السلع وفي الخدمات، كما يتضمن الهيكل ثلاث لجان رئيسية هي: لجنة التجارة والتنمية، لجنة موازين المدفوعات ولجنة الموازنة.²

¹ عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 314-316.

² عبد الحميد عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سبق ذكره، ص 110-113.

ويمكن توضيح هذه الأجهزة من خلال المخطط التالي:

الشكل رقم (02) الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية:



لقد أسهمت منظمة التجارة العالمية في تأكيد تيار العولمة وتأكيد عولمة الأسواق واتجاه الدول إلى الاستفادة من مزاياها التنافسية، وفي الوقت نفسه الإعتتماد على الأسواق الخارجية وزيادة مساهمة القطاع الدولي في اقتصادها.¹

2- المهام والوظائف الرئيسية للمنظمة العالمية للتجارة:

تتمحور الوظائف الرئيسية للمنظمة العالمية للتجارة في ستة نقاط هي²:

- مراقبة تطبيق اتفاقيات المنظمة التي تمخضت عنها جولة الأورجواي؛
- توفير منتدى لتنظيم المفاوضات المستقبلية بين الدول الأعضاء حول موضوعات قواعد السلوك التجاري والدولي، التي تم الاتفاق عليها في جولة الأورجواي إضافة إلى القضايا الجديدة؛
- الإشراف على إدارة وتنفيذ الاتفاقيات المنظمة للعلاقات التجارية والفصل في المنازعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء؛

¹ محسن أحمد الحضيري، مرجع سبق ذكره، ص 75.

² بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2003، ص 233.

- تنفيذ المراجعات الدورية للسياسات التجارية في الدول الأعضاء وفقا للآلية المتفق عليها والسهر على تأمين الشفافية وسيادة القانون في العلاقات التجارية الدولية؛
- عدم التمييز في المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء؛
- التعاون مع صندوق النقد الدولي ومجموعة البنك العالمي من أجل تحقيق المزيد من التناسق والترابط في عملية صنع السياسات الاقتصادية على المستوى الدولي.

3- أهداف المنظمة:

- يمكن القول أن مجموعة الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها منظمة التجارة العالمية تدور حول هدف رئيسي وهو تحرير التجارة العالمية، وفي هذا الإطار تسعى المنظمة لتحقيق مجموعة من الأهداف فيما يلي¹:
- تحقيق التفاعل الإيجابي الدولي من خلال إقحام الدول النامية والأقل نموا في التجارة الدولية بصورة أفضل؛
 - مكافحة الممارسات التجارية غير العادلة من أجل توفير مناخ ملائم يميزه تنافس دولي قائم على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد؛
 - تحقيق الإستخدام الأمثل لموارد العالم بشكل يضمن زيادة الإنتاج وتنمية حركة التجارة مع تهيئة الأدوات والوسائل الكفيلة بحماية البيئة والمحافظة عليها من الممارسات غير الشرعية؛
 - توفير ميكانيزمات الحماية المناسبة للسوق الدولي بما يوافق مختلف مستويات التنمية؛
 - توسيع عمليات الإنتاج وإيجاد أنماط جديدة لتقييم العمل الدولي وزيادة مجالات التجارة الدولية؛
 - زيادة الدخل القومي ورفع مستويات المعيشة عن طريق تحقيق معدل نمو مرتفع في الدخل الحقيقي.

وخلاصة القول: أن منظمة التجارة العالمية قد قامت بدورها إلى حد كبير في الجانب الذي تختص به في النظام العالمي في عولمة التجارة والإنتاج، إذ تعتبر آلية من آليات العولمة الاقتصادية تضاف إلى سابقتها، يستعملها النظام

¹ عبد الحميد عبد المطلب، العولمة الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص 95.

الدولي في استقطاب الدول الضعيفة إلى فلكه، وإرغامها بقبول قواعد اللعبة، حيث لا تجرؤ أي دولة ذات سيادة على اتخاذ قرارات لا توافق عليها أمريكا بالتحديد.¹

الفرع الثالث: شبكة الإنترنت

إنّ العولمة تعتمد على امتلاك المعارف العلمية والتكنولوجيا وسرعة تبادلها وأجهزة الخدمات التي توفر هذه المعارف والمعلومات المرتبطة بها والناجمة عنها، وهذه الظاهرة المتسارعة سببها بالضرورة تقليص مستمر في الإجراءات الحكومية القانونية التنظيمية.²

في عام 1969 أقامت وكالة المشاريع المتقدمة التابعة لوزارة الدفاع الأمريكية "شبكة أربانيت"، للربط بين الجامعات والبحوث الأمريكية ضمانا لاستمرار التواصل بين مراكز البحوث ومتخذي القرار العسكري؛ ثم فتحت الشبكة للاستخدام العام، ويستخدم اليوم الشبكة مئات الملايين من البشر.³

فالإنترنت إذن هي إبداع أمريكي، أتاحت عولمة المعلومات والمفاهيم والأفكار، وهي تسوّق مفاهيم الغرب وأشياءه؛ فأكثر من 98% من المعلومات التي عليها هي بلغة غربية، وللإنجليزية فيها نصيب الأسد؛ مما ينسجم مع جوهر العولمة وحقيقتها.⁴

الفرع الرابع: وسائل الإعلام

أحدث التقدم التقني في مجال البث الإعلامي ثورة كبرى في حياة الناس خاصة وأن الدول الغربية هي من تهيمن عليه وتؤثر من خلاله وتجاوزت موازنة الإعلام في العالم خلال السنوات الأخيرة التوقعات، ويركز الإعلام على قضايا المستهلكين وزيادة الطلب على السلع الاستهلاكية، ويتجلى هذا واضحا فيما نشاهده اليوم من اتجاه الاستهلاك نحو المنتجات المشهر بها حتى وإن كانت أقل جودة من المنتجات الأخرى، وظهرت عادة سيئة لدى

¹ عبد الرحمن تومي، العولمة الاقتصادية وأثرها على الوطن العربي، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 4، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، مركز البصيرة، القبة، الجزائر، 2004، ص 45.

² أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 72.

³ حميد رسول، مرجع سبق ذكره، ص 15.

⁴ عبد الكريم بكار، مرجع سبق ذكره، ص 56.

المستهلكين في الدول النامية وهي استهلاك المنتج الأجنبي ظنا منهم أنه الأجود والأقل سعرا، وهذا حتى تظل عجلة الصناعة الغربية في حركة دائبة.¹

فإعلام اليوم بتنوعه واهتماماته، احتلّ الإنسان بعقله، وحواسه، وغرائزه، وعواطفه، أو بعبارة أخرى استغرق الإنسان بأوقاته كلها، والحقيقة من كل هذا أنّ الإنسان أصبح بالإعلام محتلا من خارج الحدود، أو يمكن أن يسمى الإحتلال عن بعد، الأمر الذي يدفع الدول النامية للعمل على إنشاء وسائل إعلام للتوعية والتثقيف ضد ما تبته وسائل الإعلام الغربية من أفكار.²

الفرع الخامس: التجارة الإلكترونية

تعد التجارة الإلكترونية من أهم ما يميز الاقتصاد الجديد أو الاقتصاد الرقمي من حيث استعمالها لتكنولوجيات وآليات تقنية حديثة في مختلف مراحل العملية الاقتصادية، والتي بدورها ساهمت في خلق نوع جديد من السلع والخدمات فحوها وقوامها معرفي وليس ماديا، وقد ظهرت التجارة الإلكترونية بفعل ثورة الاتصالات والمعلوماتية، محدثة بذلك تحولا نوعيا في المبادلات التجارية التقليدية متأثرة بتطور تكنولوجيا الاتصالات وخصوصا الشبكات الرقمية التي ساهمت في تقدم البنى التحتية الإلكترونية.

والتعاملات التجارية عبر الإنترنت في تزايد مستمر، فلقد بلغ حجم التجارة الإلكترونية 2.8 تريليون دولار وهذا عام 2004، وحسب إحصائيات أخرى قدر معدل النمو السنوي لاقتصاديات الإنترنت في أوروبا 87% حتى سنة 2004، ويشكل هذا النوع من الاقتصاديات في بعض البلدان الأوروبية من 6% إلى 9% من إجمالي الناتج المحلي.

لكن بالرغم من التزايد المضطرد لحجم التجارة الإلكترونية عالميا، إلا أنّه مقارنة بحجم التجارة التقليدية فإن ذلك لا يمثل سوى نسبة ضئيلة ويعزى هذا الإسهام الضئيل إلى أزمة ثقة في وسائل الدفع، ويرتقب حدوث اتساع كبير في رقعة استعمال التجارة الإلكترونية مع تنامي برامج تأمين وحماية استعمال بطاقات الدفع ومنح المجال أمام استخدام ما يسمى بالنقود الإلكترونية.³

¹ حميد رسول، مرجع سبق ذكره، ص 15.

² عمر عبيد حسن، العولمة فرص وتحديات، الطبعة الأولى، المكتب الإسلامي، عمان، الأردن، 2004، ص 41.

³ صونيا بتفة، مذاكرة ماجستير، مرجع سبق ذكره، ص 18.

الفرع السادس: النقود الإلكترونية

لتسهيل نمو التجارة الإلكترونية وخلق بيئة تجارية إلكترونية متناسقة ومتكاملة، ظهرت العديد من أدوات وأنظمة الدفع الإلكتروني تسمح سواء للتجار أو المستهلكين أو المؤسسات المالية بإجراء العمليات المالية باستخدام أساليب دفع جديدة ممثلة في النقود الإلكترونية بشتى أنواعها المختلفة، وستمكّن هذه الأنظمة الجديدة المؤسسات المالية أو التجار من الحفاظ على علاقاتهم مع زبائنهم وتعزيزها، وهو أمر ضروري في هذه البيئة التنافسية الإلكترونية.

تعد النقود الإلكترونية واحدة من الابتكارات التي أفرزها التقدم التكنولوجي، فهي المكافئ الإلكتروني للنقود التقليدية التي اعتدنا تداولها، فالنقود الإلكترونية هي عبارة عن قيمة نقدية مدفوعة مقدما مخزونة على وسيلة إلكترونية إما على بطاقة بلاستيكية (بطاقة ذكية) أو في محفظة إلكترونية (افتراضية) وتلقى قبولاً عاماً لدى مستخدميها من غير من قام بإصدارها لتسوية المعاملات المالية والتجارية دون الحاجة إلى وجود حساب مصرفي عند إجراء الصفقة ويلتزم المصدر برد قيمتها الحقيقية عند الطلب.¹

¹ شيماء فوزي أحمد، التنظيم القانوني للنقود الإلكترونية، مجلة الرافدين، المجلد 14، العدد 50، كلية الحقوق، الموصل، العراق، 2010، ص 167.

المبحث الثالث: آثار وتحديات العولمة الاقتصادية

تمثل العولمة الاقتصادية عملية مدارة، أي أنّها تتمثل في مجموعة من الأنشطة التي تقبع خلفها إيرادات، وذلك بالاعتماد على وسائل وآليات مناسبة ومتعددة التي أدت إلى ظهور آثار متباينة، الأمر الذي يستدعي البحث عن حلول لمواجهة العولمة وفي نفس الوقت الاستفادة منها، وهذا ما سنتطرق إليه من خلال المطالب التالية:

المطلب الأول: آثار العولمة الاقتصادية

إنّ آثار العولمة التي نقف عليها اليوم والآتية غدا بإيجابياتها و ما أقلها، وسلبياتها و هي السائدة، هي آثار لأدوات اقتصادية ومالية صارمة وبالتالي فإنّ صرامة هذه الأدوات (مجموعة البنك العالمي، صندوق النقد الدولي والمنظمة العالمية للتجارة) كان لها نصيبها من المسؤولية لما آلت إليه الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية لهذه البلدان خاصة منها البلدان السائرة في طريق النمو، ويمكن تلخيص الآثار المترتبة عن العولمة الاقتصادية في النقاط التالية:

الفرع الأول: الآثار السلبية

تتمثل الآثار السلبية للعولمة الاقتصادية حسب الدكتور عبد المجيد الصالحين فيما يلي¹:

- تزايد سيطرة الشركات المتعددة الجنسيات وهيمنتها على الاقتصاد العالمي؛
- زيادة البطالة في الدول النامية، وذلك بعجز هذه الدول عن منافسة الشركات العظمى ذات التكنولوجيا العالية؛
- هدم دور الحكومات في تسيير شؤونها الداخلية بكسر الحدود وانخفاض التوظيف ووظائف العمالة الماهرة وتخفيض الأجور؛
- عودة الإستعمار إلى الدول الضعيفة بأشكال جديدة.

¹ عبد المجيد الصالحين وآخرون، العولمة من منظور شرعي، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 51-57.

ومن آثارها السلبية أيضاً¹:

- تعرض القطاعات الاقتصادية السلعية الزراعية والصناعية والخدمية المحلية والخدمات المالية والاتصالات والتوزيع والنقل وأعمال المهن الحرة والخدمات السمعية والبصرية لهجمات تنافسية من السلع والخدمات المستوردة من الدول المتقدمة، مما يؤدي لاختفاء الصناعات غير القادرة على المنافسة؛
- تفشي البطالة في الدول النامية وزيادة عدد الفقراء والتخلف الاقتصادي والجريمة المنظمة؛
- رفع تكاليف إنتاج وتوزيع بعض الصناعات التصديرية بسبب مواصفات الجودة والتغليف وشروط حماية البيئة؛
- تقييد السلطة المحلية في اتخاذ القرارات الاقتصادية المتعلقة بالسياسات التجارية والمالية والزراعية والصناعية والأنظمة والإجراءات المتعلقة بها، حيث ينبغي أن تكون هذه السياسات منسجمة مع أهداف ومبادئ منظمة التجارة العالمية؛
- إضافة إلى ذلك فإن العولمة الاقتصادية قد تؤدي إلى الإضرار بحق العمال والحق في العمل بظروف مناسبة وحق تشكيل نقابات عمالية والانضمام لها، بسبب القيود التي يتم فرضها بحجة أنها ضرورية للإقتصاد العالمي، كما تؤدي إلى تقييد سبل الوصول للخدمات التي تعتبر أساسية للتمتع بالحقوق المعترف بها في العهد الدولي الخاص بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية تقييداً شديداً.

ويقول الدكتور رضا عبد السلام أن من الآثار السلبية للعولمة الاقتصادية أنّها تؤدي إلى توزيع المخاطر والتبعات، بحيث تشارك الدول النامية الدول المتقدمة سلبيات العولمة وربما الجانب الأكبر منها، فالعولمة إذن تفيد الأقلية وتزيد من سوء الحال بالنسبة للكثيرين، وتضاعف من معدلات الفقر فخلال الثلاث حقب الماضية (2.3) بليون نسمة صاروا تحت خط الفقر والغالبية العظمى منهم بالدول النامية وهو ما يؤكد حقيقة أنّ الغني يزداد غني والفقير يزداد فقراً، كما شهدت 15 دولة فقط مستويات عالية من النمو في المقابل 79 دولة حالها أسوأ منها

¹ أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 75-77.

70 دولة نامية، أما الدخل الإجمالي بلغ 23 تريليون إلا أنّ نصيب الدول النامية 5 تريليون على الرغم من أنها تحتوي على 80% تقريبا من إجمالي سكان العالم.¹

الفرع الثاني: الآثار الإيجابية

العولمة ليست شرا كلها، وإن كانت بعض الكتابات الثأرية لا تبصر فيها إلا الجانب المظلم؛ وهو موجود بالفعل، لكنّها أيضا فتحت آفاقا إيجابية وميادين للتنافس، ويسرت وسائل للوصول إلى (الآخر) ومكنت من فتح آفاق ومجالات للحوار، وقدمت إمكانات وفرصا سوف تخرج الكثير من الأمم الراقدة من رقدتها، ويمكن استخلاص نتائج إيجابية بالنسبة للدول النامية، خاصة البلدان التي نجحت في عملية الاندماج في النقاط التالية²:

- تحسين مستوى المعيشة ورفع كفاءة التوظيف واستخدام الموارد عالميا؛
 - تعميق الاستفادة من التطورات التقنية الحديثة، إذ ترتبط العولمة بالثورة المعلوماتية والثورة العلمية والتكنولوجية، التي جعلت العالم أكثر قربا واندماجا وتأثرا ببعضه البعض فهي التي سهلت وعجلت حركة الأفراد والمنتجات ورأس المال والمعلومات والخدمات، وساهمت في انتقال القناعات والثقافات؛
 - رفع معدلات النمو الاقتصادي إضافة لفتح فرص أكبر للإستثمار؛
 - اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للإستثمار في مجالات الغاز والمشتقات البتروكيماوية والخدمات كالسياحة والنقل؛
 - زيادة التنافس في مجال السلع والأسعار وبالتالي زيادة النمو الاقتصادي على المستوى العالمي؛
- ومن آثارها الإيجابية أيضا³:
- ترسيخ مبدأ التعاون والتعايش بين الحضارات من خلال تزايد درجة الإعتماد الاقتصادي المتبادل على المستوى العالمي وذلك بإزالة الحواجز وتخفيض التعريفات الجمركية؛
 - إلغاء المسافات بين الدول وتوحيد المقاييس والمواصفات للمنتجات في بقاع العالم؛

¹ رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 103-105.

² أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 75.

³ عبد المجيد الصالحين وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 51-57.

- تتيح العولمة الاقتصادية الفرص لمن لديهم المهارة والقدرة على العمل بالإضافة إلى الاستفادة من خبراتهم.

المطلب الثاني: تحديات العولمة الاقتصادية

الفرع الأول: تحديات التحول إلى العولمة الاقتصادية

تتمثل أهم تحديات العولمة فيما يلي¹:

- صعوبة تحرير التجارة الدولية؛
- صعوبة دخول بعض الأسواق العالمية (السوق الصيني مثلاً)، وفرض المعايير العالمية للأسواق؛
- صعوبة التنافسية العالمية (الجودة، الأسعار، الإدارة، التوقيت)؛
- الخوف من الاندماجات والتملك لرأس المال الأجنبي المباشر وغير المباشر؛
- الخوف من الخصخصة وبيع الشركات للأجانب (خاصة في قطاع البترول)؛
- الخوف من الإفلاس؛
- صعوبة مواكبة الابتكارات والإختراعات والمنتجات والخدمات الجديدة؛
- صعوبة دخول المنتجات العربية للأسواق العالمية (زيادة الواردات السلعية ونقص الصادرات العربية)؛
- القيود التي يفرضها كل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي والشركات العالمية؛
- زيادة التضخم مع تزايد عجز الميزان التجاري وميزان المدفوعات وتدهور أسعار الصرف للعملة المحلية؛
- الخوف من البث الإعلامي العالمي؛
- هجرة الكفاءات إلى الدول الصناعية؛
- الرغبة في الحفاظ على الثقافات الوطنية؛

¹ فريد النجار، إعادة هندسة العمليات وهيكلية الشركات، دار طيبة، القاهرة، مصر، 2005/2004، ص 18-21.

- التحالفات الإستراتيجية وظهور الأشكال المختلفة لإدارة الأعمال العالمية.

الفرع الثاني: مواجهة تحديات العولمة الاقتصادية

لقد فرضت العولمة الاقتصادية تحديات يتطلب مواجهتها خلال المرحلة القادمة، يمكن عرضها ملخصة على النحو التالي¹:

- فهم وتحليل الاقتصاد العالمي؛
- تفسير وتحليل العلاقات الاقتصادية الدولية؛
- الاستفادة من فرص العولمة، وذلك بتطبيق برامج تعظيم المكاسب، وإلغاء السلبيات الناتجة عنها وزيادة الكفاءة واستخدام التكنولوجيا وتشجيع الابتكارات؛
- الإستعداد لمواجهة التنافسية؛
- الاهتمام بالتسويق العالمي، وفهم السلوك التصديري والاستيرادي الدولي؛
- الاهتمام بالجودة والتجويد والدقة؛
- الاهتمام بالمستهلك، حمايته، ترشيده، وثقيفه؛
- التدريب على استخدام الإنترنت في التجارة الإلكترونية والترويج الإلكتروني؛
- تحديث قاعدة للتكنولوجيا والفنون الإنتاجية؛
- الحفاظ على الثروات والملكية الوطنية، والتقليل من تملك الأجانب لها؛
- الحفاظ على الصناعة البيئية والريفية مع تطعيمها بالتكنولوجيا الجديدة.

أما الدول النامية إذا أرادت مواجهة تحديات العولمة فعليها²:

¹ فريد النجار، مرجع سبق ذكره، ص 21-23.

² عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص 30-32.

- أن تحقق استقرارا في السياسات الاقتصادية الكلية، الأمر الذي يعزز الثقة ويشجع الإستثمار المحلي ويحقق تدفق رأس المال الأجنبي إلى الداخل؛
- أن تتبنى السياسات ذات التوجه الخارجي، الأمر الذي يقضي على تشوهات الأسعار؛
- أن تقدم أفضل تعليم وبنية أساسية في الاتصالات والمواصلات، وسيكون ذلك بداية الخطوة الأولى تجاه قيادة الدول النامية للعولمة؛
- أن تقوم بزيادة درجات التعاون والتنسيق فيما بينها، لجذب المزيد من الاستثمارات، نظرا لأهمية الأسواق الكبيرة لديها؛
- زيادة الإستثمار في التعليم ورأس المال البشري.

خلاصة الفصل:

من خلال هذا الفصل نستخلص أن العملة هي مرحلة متطورة من الرأسمالية، وليست حديثة العهد بل هي نتاج لتطور تاريخي، إذ تعتبر من المواضيع القديمة التي لم تتبلور ولم يشيع استعمالها إلا حديثاً، فهي لم تنشأ فجأة بل كانت تصاحب جميع القوى السياسية والاقتصادية، في تطورها وفي مسيرتها التاريخية، واستمرت منذ ذلك الوقت لتشمل أبعاداً وجوانب متعددة فهي ظاهرة ذات طابع ديناميكي متكامل الجوانب والأبعاد، ولعل من أهم هذه الجوانب الجانب الاقتصادي لها، باعتباره الأكثر فعالية وتأثيراً في مسيرة العملة.

لا بد من القول بأن العملة مع كل ما تحمله من تقدم تقني وفتح الأسواق وتحرير التجارة... الخ، فهي تهدد الدول التي لم تسارع بإعادة هيكلة مؤسساتها لإنتاج سلع تنافسية تحمي اقتصادها من التبعية.

إنّ العملة الاقتصادية تطرح الكثير من الفرص ويصاحبها الكثير من التحديات بالنسبة لاقتصاديات الدول النامية عموماً والدول العربية خصوصاً، مما يتطلب العمل على تطوير الأساليب القائمة في عملية الاندماج بالعملة للتقليل من آثارها السلبية، فالحل ليس في رفضها، وإنما بوضع استراتيجية للإستفادة من مزاياها، والحصول على فرصة للإلتحاق بركب التكتلات الاقتصادية.

الفصل الثالث:

دراسة تنافسية الصادرات الجزائرية

تمهيد

تلعب الصادرات دوراً أساسياً في تسريع النمو الإقتصادي ومن ثم التنمية الإقتصادية والجزائر بصفتها دولة نامية فهي تهدف لتحقيق تنمية اقتصادية مستدامة وكسب مقومات وإمكانات تمكنها من مواجهة المنافسة العالمية، من خلال السعي إلى اكتساب مزايا وقدرات تنافسية أساسها التكنولوجيا والكفاءات البشرية القادرة على الإبداع والإبتكار في ظل اقتصاد عالمي مفتوح أمام التجارة وتدفقات رؤوس الأموال، لذلك يأتي تحسين القدرات التنافسية للصادرات الجزائرية كأولوية اقتصادية ضرورية في الوقت الراهن.

ولمعرفة الوضعية التنافسية للصادرات الجزائرية في الوقت الراهن من خلال عدة مؤشرات لقياس التنافسية، سنقسم هذا الفصل إلى ثلاث مطالب كما يلي:

المبحث الأول: القدرات التنافسية للإقتصاد الجزائري**المبحث الثاني: دراسة تطور الصادرات الجزائرية الإجمالية****المبحث الثالث: تحليل تنافسية الصادرات الجزائرية وفق مؤشرات التنافسية العالمية**

المبحث الأول: دراسة تنافسية الإقتصاد الجزائري

عرف الإقتصاد الجزائري جملة من التحولات انعكست على أدائه في مختلف الميادين خلال فترات زمنية مختلفة، تؤثر إيجاباً أو سلباً على تنافسيته، وتوجد عدة مؤشرات لتقييم تنافسية البلد منها الصادر والمحسوب من قبل المعاهد الدولية للتنافسية، أو من خلال النتائج التجارية الخاصة بالدولة، وهذا ما سنتناوله في هذا المبحث.

المطلب الأول: نظرة على تطور بعض مؤشرات الإقتصاد الجزائري

تمكنت الجزائر تدريجياً من استعادة مؤشرات الإقتصادية الكلية منذ تطبيقها لبرامج الإصلاح الإقتصادي التي أملت عليها المؤسسات النقدية والمالية الدولية، على الرغم من أن هناك الكثير مما يمكن قوله بخصوص نتائج الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر وكذا وضعية الإقتصاد الوطني الحالية، فثمة حقيقة لا يمكن إغفالها وهي أن معطياتها تبقى غير ذات دلالة كبيرة اعتباراً للطابع الخاص للإقتصاد الجزائري، والذي بقي أسير مورد مالي وحيد وهي عائدات المحروقات مما جعله يتأثر بتقلبات أسعار النفط في الأسواق العالمية، وعليه سنحاول التعرض لبعض المؤشرات الإقتصادية الكلية للإقتصاد الجزائري خلال الفترة 2008-2013 والمبينة في الجدول رقم (02) ما يلي:

الجدول رقم (02) بعض المؤشرات الإقتصادية الكلية للإقتصاد الجزائري (2008-2013)

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار)	171,000	137,211	161,207	199,070	204,331	210,183
صادرات السلع والخدمات كنسبة من الناتج المحلي	48,0	35,4	38,4	39,0	37,7	33,1
رصيد الميزان الخارجي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي	0,3-	0,3	0,2	0,1-	0,1-	0,2
الإحتياطات بالنقد الأجنبي (مليار دولار)	148,098	155,111	170,461	191,369	200,586	201,436
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (دولار أمريكي)	4090	4160	4,350	4460	5010	5330

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على بيانات البنك العالمي www.worldbank.org ، تم الاطلاع

يوم 2015/05/02، على الساعة 18:25.

من خلال الجدول نلاحظ عدة نقاط أهمها:

- الناتج المحلي الإجمالي للجزائر سنة 2008 بلغ 171 مليار دولار أمريكي لكنه انخفض بشدة سنة 2009 حيث بلغ 137,211 مليار دولار أمريكي ليعود للإرتفاع من جديد وباستمرار إلى غاية سنة 2012 أين وصل إلى 204,331 مليار دولار وهو رقم قياسي حققته الجزائر في احتياطي الصرف ويعود ذلك لإرتفاع أسعار البترول وزيادة الإنتاج في قطاع المحروقات في ظل التكنولوجيا الحديثة، ثم عاد للإخفاض سنة 2013 حيث بلغ 210,183 مليار دولار أمريكي، وتفسير هذا راجع لتغير أسعار النفط باستمرار وذلك لسيطرة عائدات المحروقات على الدخل المحلي الإجمالي للجزائر.

- صادرات السلع والخدمات كنسبة من الناتج المحلي سنة 2008 بلغت 48%، ثم انخفضت سنة 2009 لتصل إلى 35,4% لتعود للإرتفاع حتى سنة 2011 محققة نسبة 39%، لكنها عادت للإخفاض حتى بلغت سنة 2013 نسبة 33,1%، وهذا راجع إلى أن النصيب الأكبر من الصادرات هي عبارة عن محروقات الأمر الذي يؤثر في نسبة الصادرات الجزائرية الإجمالية. وهو ما يمكن ملاحظته على رصيد الميزان الخارجي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي الذي تميز بالتذبذب بين الإرتفاع والإخفاض.

- الإحتياطات بالنقد الأجنبي تميزت بالنمو المستمر حيث بلغت 201,436 مليار دولار أمريكي سنة 2013، كذلك الأمر بالنسبة إلى نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي حيث بالرغم من انخفاضه سنة 2009 ليصل إلى 3,771 دولار أمريكي إلا أنه عاد للإرتفاع المستمر حيث وصل سنة 2013 إلى 5,360 دولار أمريكي.

مما سبق يمكن استنتاج أن الجزائر نجحت إلى حد ما في تحقيق توازنات كلية للإقتصاد في السنوات الأخيرة بانتهاجها برامج دعم النمو الإقتصادي.

المطلب الثاني: تنافسية الإقتصاد الجزائري وفق مؤشر التنافسية العربية

يقوم المعهد العربي للتخطيط بإصدار تقرير دوري لدراسة تنافسية الإقتصاديات العربية في الأسواق الدولية، حيث تم بناء مؤشر مركب للتنافسية مكون من مؤشرين فرعيين وهما¹:

¹ المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية، الكويت، تقرير 2012، ص 22.

أولاً: مؤشر التنافسية الجارية: يركز على الأداء الجاري والعوامل المؤثرة عليه مثل بنية الأسواق، مناخ الأعمال وعمليات المؤسسات واستراتيجياتها.

ثانياً: مؤشر التنافسية الكامنة: تعني القدرات عميقة الأثر التي تضمن استدامة هذه التنافسية ومن ثم استدامة النمو وتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية، وقد تم تحديد ثلاث مجالات أساسية محددة للتنافسية الكامنة، هي رأس المال البشري، توطين التقانة والبنية التحتية التقنية.

والجدول الموالي يوضح وضعية الإقتصاد الجزائري وفق مؤشرات التنافسية العربية مقارنة مع الدول العربية الأخرى كما يلي:

جدول رقم (03): مؤشر التنافسية العربية 2011

الترتيب	البلد	مؤشر التنافسية الجارية	مؤشر التنافسية الكامنة	المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية
1	البحرين	0.58	0.48	0.53
2	الإمارات	0.58	0.47	0.52
3	قطر	0.53	0.41	0.47
4	السعودية	0.52	0.43	0.47
5	الكويت	0.53	0.39	0.46
6	تونس	0.47	0.44	0.45
7	عمان	0.50	0.35	0.43
8	الأردن	0.41	0.43	0.42
9	لبنان	0.39	0.39	0.39
10	ليبيا	0.45	0.29	0.37
11	الجزائر	0.39	0.33	0.361
11	مصر	0.39	0.32	0.36
12	المغرب	0.40	0.27	0.34
12	سوريا	0.37	0.31	0.34
14	السودان	0.31	0.23	0.27
15	اليمن	0.35	0.14	0.25

المصدر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية، الكويت، العدد 2012، ص 28.

بالرجوع إلى الجدول السابق نلاحظ أن الدول الخليجية قد حققت نتائج جيدة فيما يخص الوضع التنافسي لها مقارنة مع باقي الدول العربية، حيث تصدر البحرين المرتبة الأولى في الأداء الإجمالي للتنافسية في هذه المجموعة، لتأتي بعدها الإمارات ثم قطر وتليها السعودية ثم الكويت، وتحتل تونس الرتبة السادسة عربيا، والأولى بين دول المغرب العربي.

وانطلاقا من المؤشرات السابقة الذكر يتبين لنا أن الجزائر تحتل المرتبة الحادي عشر عربيا، من ناحية المؤشر الإجمالي للتنافسية هذه الوضعية غير جيدة مقارنة بباقي الدول العربية، ومن خلال مقارنة قيمتي مؤشر التنافسية الجارية ومؤشر التنافسية الكامنة للجزائر نجد أن مؤشر التنافسية الكامنة أقل، وهو ما يعني ضعف أكبر في الطاقة الابتكارية وتطوير التقانية ورأس المال البشري، بالإضافة إلى أن الجزائر باشرت في بناء البنية التحتية التي هي أساس قيام اقتصاد مبني على التنمية المستدامة في السنوات الأخيرة، الأمر الذي يتطلب بذل جهود أكبر للنهوض بالقطاع وتحسين مرتبة الجزائر عربيا.

المطلب الثالث: تنافسية الإقتصاد الجزائري وفق مؤشر التنافسية العالمي

أصبح تقرير التنافسية العالمي الذي يصدره المنتدى الإقتصادي العالمي للتنافسية (WEF)، مؤشرا فاعلا لقياس التنافسية للدول وأداة لتفحص نقاط القوة والضعف في بيئة الأعمال، كما يعتبر أداة توجيه السياسات الإقتصادية للدول للنهوض بتنافسية اقتصادياتهم.

وكشف التقرير أن ترتيب الإقتصاد الجزائري تحسن بفضل "الوضعية الإقتصادية الكلية المتينة" ليقفز إلى المرتبة الـ 79 مقابل المرتبة 100 في تقرير السنة الماضية (2013-2014) و 110 في تقرير (2012-2013).

والجدول الموالي يوضح تنافسية الإقتصاد الجزائري وفق مؤشر التنافسية العالمي للفترة (2013-2014) و(2014-2015).

الجدول رقم (04): تصنيف الجزائر وفق مؤشرات التنافسية العالمية للفترة 2013-2015

2015-2014		2014-2013		
النتيجة (7-1)	الترتيب من بين 144 بلدا	النتيجة (7-1)	الترتيب من بين 148 بلدا	
4.08	79	3.79	100	المؤشر الإجمالي للتنافسية
4.64	65	4.27	92	المؤشر الفرعي أ: المتطلبات الأساسية
3.41	101	3.04	135	1- مؤشر المؤسسات
3.12	106	3.14	106	2- مؤشر البنية التحتية
6.41	11	5.48	34	3- مؤشر استقرار الإقتصاد الكلي
5.61	81	5.40	92	4- مؤشر الصحة والتعليم الأساسي
3.34	125	3.18	133	المؤشر الفرعي ب: معززات الكفاءة
3.69	98	3.55	101	5- مؤشر التعليم العالي والتدريب
3.48	136	3.20	142	6- مؤشر كفاءة سوق السلع
3.15	139	2.91	147	7- مؤشر كفاءة سوق العمل
2.72	137	2.61	143	8- مؤشر تطور السوق المالية
2.59	129	2.48	136	9- مؤشر الجاهزية التكنولوجية
4.39	47	4.35	48	10- حجم السوق
2.91	133	2.63	143	المؤشر الفرعي ج: الاختراع وعامل التطور
3.22	131	2.89	144	11- مؤشر تطور بيئة الأعمال
2.60	128	2.38	141	12- مؤشر الابتكار

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على تقارير التنافسية العالمية 2013 و 2014

من خلال الجدول نلاحظ أن الجزائر تمكنت من تحسين ترتيبها في تقرير التنافسية العالمي لعام 2014-2015 الذي أصدره المنتدى الاقتصادي العالمي ب 21 مركزا لتحل المرتبة 79 عالميا، وعليه يمكن تحديد النقاط الهامة التالية:

- استند هذا الترتيب إلى عدة مؤشرات من بينها المحيط الاقتصادي الكلي والذي احتلت الجزائر فيه المرتبة 11 من بين 144 بلدا شملها المسح وهو ما يدل على استقرار في متغيرات الإقتصاد الكلي من تحسن مستمر في الناتج الكلي ومعدل التضخم وتحسن المستوى الصحي والمعيشي. كما احتلت الجزائر المرتبة 47 عالميا من حيث حجم السوق باعتبار أن الجزائر دولة فتية مازالت تحتاج إلى العديد من التجهيزات والمعدات والآلات إضافة إلى مقومات التسيير وكذا تطوير الجانب المعرفي خاصة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.
- وساهم أيضا في تحسين مرتبة الجزائر الأداء الجيد لقطاع التربية والتعليم وكذا الصحة لا سيما فيما يتعلق بالوقاية من الأمراض الفتاكة كالمالاريا وداء فقدان المناعة المكتسبة واستحداث العديد من مراكز المعالجة الصحية.
- غير أن التقرير شدد على ضرورة العناية بالقطاع المالي الذي سجل نتائج متدنية حيث جاءت الجزائر في المرتبة الـ 137، (المرتبة 133 من حيث وفرة الخدمات المالية ومتانة البنوك والمرتبة 72 من حيث سهولة الحصول على القروض) والسبب في احتلال هذه المرتبة راجع إلى تحكم الدولة في القطاع المالي وعدم تحريره بسبب ضعف النظام المحاسبي والرقابي وسيطرة البنوك العمومية في منح القروض الإستثمارية والإستهلاكية بإملاءات من طرف الدولة.
- كما أوصى التقرير بمراجعة الإطار المؤسسي للاقتصاد الجزائري وزيادة الاهتمام بفعالية أسواق العمل والسلع والأسواق المالية كشرط ضرورة لوضع البلاد في "سكة تنمية أكثر استدامة".
- وفي هذا السياق صنف التقرير الجزائر في المرتبة 136 في مجال فعالية سوق السلع بالنظر لعدة عوامل منها ضعف الإنتاج الوطني وانعدام المنافسة المحلية (المرتبة 136) وتعدد الإجراءات لإطلاق مشاريع بسبب القوانين الإستثمارية (المرتبة 139).
- كما احتلت الجزائر المرتبة 106 من حيث المنشآت القاعدية في الوقت الذي يشير فيه التقرير إلى رداءة نوعية الطرقات (المرتبة 107) والموانئ (المرتبة 117) ومنشآت النقل الجوي (المرتبة 128) وضعف قطاع السكك الحديدية.
- كما صنفت الجزائر في المرتبة 128 وفقا لمؤشر الابتكار بالرغم من وفرة العلماء والمهندسين واحتلال الجامعات الجزائرية المراكز الأخيرة في التصنيفات العالمية (المرتبة 61).

المبحث الثاني: دراسة تطور الصادرات الجزائرية الإجمالية

إن دراسة الصادرات الجزائرية تساعد على معرفة بنيتها الجغرافية وأهم المستقبلين لها بالإضافة إلى تحديد طبيعة المنتجات في شكل مجموعات سلعية، أين يكون للجزائر فيها ميزة التفوق النسبي فتقوم بتصديرها بهدف تحسين مستوى ميزان المدفوعات، وهو ما سنحاول التطرق إليه من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: هيكل الصادرات الجزائرية

يقع هيكل الصادرات تحت هيمنة قطاع المحروقات التي تمثل النسبة الأكبر وظلت المنتجات الأخرى لا تمثل إلا قيما هامشية من مجموع الصادرات الإجمالية.

الفرع الأول: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية

إن التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق الاقتصادية، يبين لنا أهم الأسواق التي تتعامل معها الجزائر في مجال التجارة الخارجية من الصادرات السلعية، ووفقاً للجدول رقم (05) نجد أن الصادرات الجزائرية تتوزع على مختلف المناطق الجغرافية في العالم كما يلي:

الجدول رقم (05) التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية للفترة 2008-2014

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
40378	41277	39797	37307	28009	23186	41246	الاتحاد الأوروبي
10344	12210	20029	24059	20278	15326	28614	منظمة التعاون الاقتصادي
98	52	36	102	10	7	10	بلدان أوروبية أخرى
3183	3211	4228	4270	2620	1841	2875	أمريكا الجنوبية
5060	4697	4683	5168	4082	3320	3765	دول آسيوية غير عربية
648	797	958	810	694	564	797	دول عربية
3065	2639	2073	1586	1281	857	1626	دول مغربية
110	91	62	146	79	93	365	دول إفريقية
62886	64974	71866	73448	57053	45194	79298	المجموع

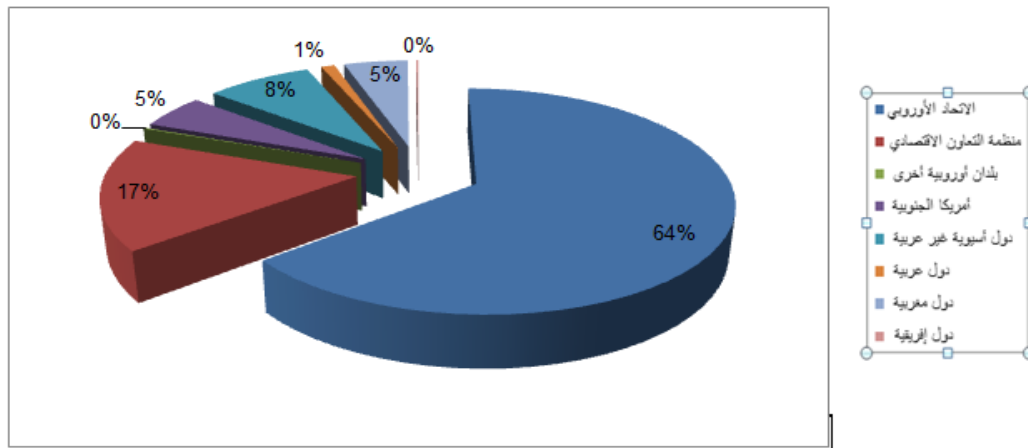
المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الموقع الخاص بمديرية الجمارك www.douane.gov.dz، تم الاطلاع

يوم: 14-05-2015، الساعة 17:18.

ويمكن ترجمة معطيات الجدول رقم (05) في الشكل البياني رقم (03) لأهم الدول المستوردة من الجزائر ضمن مجموعات دولية بحيث نلاحظ أن أكبر صادرات الجزائر موجهة نحو الإتحاد الأوروبي وهو ضعيف مقارنة بالدول العربية الأخرى، فالجزائر لم تستغل اتفاقيات الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، ونلاحظ أن الجزائر لها علاقات تجارية مع دول أمريكا الجنوبية ومنظمة التعاون الإقتصادي مع صادرات طفيفة للدول الإفريقية.

الشكل البياني رقم (03) أهم الدول المستوردة من الجزائر ضمن مجموعات دولية للفترة 2008-

2014



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (05).

من خلال قراءتنا لمعطيات الجدول رقم (05) والشكل البياني رقم (05) نلاحظ تصنيف صادرات الجزائر حسب المناطق الاقتصادية، أن الإتحاد الأوروبي يشغل موقعا مهما بنسبة 64%، وتليها منظمة التعاون الاقتصادي بنسبة 17% ثم الدول الآسيوية غير العربية بنسبة 8%، وأمريكا الجنوبية 5%، أما الدول العربية فكانت نسبتها 1%. وعلى هذا الأساس يمكن القول أنه بحكم الموقع الجغرافي وكذا الروابط التاريخية المتينة للدول الأجنبية قد ساعدها بشكل كبير في تطوير علاقتها التجارية مع الجزائر، في حين يبقى التعامل مع الدول العربية ضئيلا وتعاني من ضعف مبادلاتها البينية.

ويمكن توضيح أهم زبائن الجزائر لسنة 2013 و 2014 في الجدول رقم (06) كما يلي:

الجدول رقم (06) أهم زبائن الجزائر لسنة 2013 و 2014

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2014				2013			
النسبة المئوية	القيمة	الدول	المرتبة	النسبة المئوية	القيمة	الدول	المرتبة
15.16	9535	إسبانيا	1	17	10332	إسبانيا	1
13.18	8290	إيطاليا	2	15	9006	إيطاليا	2
11.05	6949	فرنسا	3	12	7193	بريطانيا	3
8.78	5524	بريطانيا	4	11	6741	فرنسا	4
8.11	5103	هولندا	5	9	5334	و م أ	5
7.68	4827	و م أ	6	8	4818	هولندا	6
4.63	2909	الصين	7	5	3051	كندا	7
4.56	2865	بلجيكا	8	4	2658	البرازيل	8
4.41	2774	البرازيل	9	4	2657	تركيا	9
4.20	2642	تركيا	10	3	2179	الصين	10
2.81	1768	البرتغال	11	3	2047	بلجيكا	11
2.49	1569	تونس	12	3	1647	تونس	12
2.46	1548	كندا	13	2	1602	البرتغال	13
2.00	1258	اليابان	14	2	1051	المغرب	14
1.94	1221	المغرب	15	2	1037	اليابان	15
%100	58782	المجموع		%100	61353	المجموع	

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على الموقع الخاص بمديرية الجمارك www.douane.gov.dz تم

الاطلاع يوم: 2015/05/14، على الساعة 20:46.

من خلال معطيات الجدول نلاحظ أنّ إسبانيا تتصدر قائمة أهم زبائن الجزائر خلال سنة 2013 بمبلغ

10332 مليون دولار أمريكي وبنسبة 17% ثم تليها كل من:

1- إيطاليا بمبلغ 9006 مليون دولار أمريكي وبنسبة 15% من إجمالي الصادرات.

- 2- بريطانيا بمبلغ 7193 مليون دولار أمريكي وبنسبة 12%، تليها فرنسا بمبلغ 6741 مليون دولار أمريكي بنسبة 11% من إجمالي الصادرات.
- 3- الولايات المتحدة الأمريكية حيث جاءت في المرتبة الخامسة سنة 2013 بمبلغ 5534 مليون دولار أمريكي 9% بعد أن كانت في المرتبة الأولى في قائمة أهم زبائن الجزائر سنة 2012.
- 4- هولندا بمبلغ 4818 مليون دولار أمريكي بنسبة 8%.
- 5- كندا بمبلغ 3051 بنسبة 5%.
- 6- البرازيل وتركيا بمبلغ 2658 و2657 دولار أمريكي على التوالي بنسبة 4%.
- 7- الصين وبلجيكا وتونس بالمبالغ 2179، 2047، 1947 دولار أمريكي على التوالي بنسبة 3%.
- 8- البرتغال والمغرب واليابان بالمبالغ التالية على التوالي 1602، 1051، 1037 مليون دولار أمريكي، وكانت نسبتهم 2% من إجمالي الصادرات الجزائرية.
- أما سنة 2014 فقد حافظت إسبانيا على مرتبتها كأهم شريك للجزائر بمبلغ 9535 مليون دولار أمريكي وبنسبة 15,16% ثم تليها كل من:
- 1- إيطاليا بمبلغ 8290 مليون دولار أمريكي وبنسبة 13,18% من إجمالي الصادرات حيث يمكن ملاحظة انخفاض النسبة مقارنة مع سنة 2013.
- 2- فرنسا بمبلغ 6949 مليون دولار أمريكي وبنسبة 11,05% ثم بريطانيا بمبلغ 5524 مليون دولار وبنسبة 8,78% حيث تغير ترتيبهما مقارنة مع سنة 2013.
- 3- هولندا بمبلغ 5103 مليون دولار أمريكي وبنسبة 8,11%.
- 4- الولايات المتحدة الأمريكية حيث جاءت في المرتبة السادسة سنة 2014 بمبلغ 4827 مليون دولار أمريكي وبنسبة 7,68% بعد أن كانت في المرتبة الخامسة سنة 2013.

5- الصين تغيرت مرتبتها من المرتبة العاشرة سنة 2013 لتقفز إلى المرتبة السابعة سنة 2014 بمبلغ 2909 وبنسبة 4,63% ثم تليها كل من بلجيكا (2865 مليون دولار)، البرازيل (2774 مليون دولار)، وتركيا (2642 مليون دولار) وبالنسب التالية على التوالي: 4,56%، 4,41%، و4,20%.

6- البرتغال قفزت إلى المرتبة الحادي عشر سنة 2014 بمبلغ 1768 مليون دولار وبنسبة 2,81%، بعدما كانت في المرتبة الثالث عشر سنة 2013، بينما حافظت تونس على نفس الترتيب سنة 2014 بمبلغ 1569 مليون دولار وبنسبة 2,49%.

7- كندا انخفضت بشكل كبير لتحتل المرتبة الثالث عشر سنة 2014 بمبلغ 1548 مليون دولار وبنسبة 2,46% بعدما كانت تحتل المرتبة السابعة سنة 2013.

8- اليابان بمبلغ 1258 مليون دولار تليها المغرب بمبلغ 1221 مليون دولار وبالنسب التالية على التوالي 2% و1,94% من إجمالي الصادرات الجزائرية.

وعليه فإنه حسب التحليل يظهر أن دول الإتحاد الأوروبي هي أهم شريك للجزائر فهي تستحوذ على أكبر نسبة من الصادرات الجزائرية 64,21% سنة 2014، وأغلب هذه الصادرات عبارة عن نفط.

الفرع الثاني: التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية

تمثل المحروقات أهم الصادرات الأساسية الجزائرية، فقد بلغت سنة 2014 ما مقداره 95,89% من القيمة الإجمالية للصادرات، وبانخفاض قدره 4,22% مقارنة مع سنة 2013.

أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات، فتبقى نسبتها ضئيلة بما يعادل تقريبا 4,11% من القيمة الإجمالية للصادرات، حيث بلغت ما قيمته 2,58 مليار دولار أمريكي أي بزيادة ملحوظة تقدر بحوالي 28,2% مقارنة مع سنة 2013.

ويمكن توضيح البنية السلعية للصادرات الجزائرية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (07): البنية السلعية للصادرات الجزائرية الإجمالية خلال الفترة 2013-2014.

القيمة: مليون دولار أمريكي

معدل التطور %	سنة 2014		سنة 2013		المنتجات الرئيسية
	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
-19.65	0.51	323	0.62	402	السلع الغذائية
0.00	0.18	109	0.17	109	المنتجات الخام
45.47	3.37	2121	2.24	1458	المنتجات نصف مصنعة
-	-	2	-	-	المنتجات الفلاحية
-42.86	0.03	16	0.04	28	التجهيزات الصناعية
-35.29	0.02	11	0.03	17	السلع الإستهلاكية غير الغذائية
	4.11	2582	3.09	2014	مجموع الصادرات خارج المحروقات
-4.22	95.89	60304	96.90	62960	قيمة الصادرات من المحروقات
-3.21	100	62886	100	64974	مجموع الصادرات

Source: Direction Générale des Douanes, statistiques de commerce extérieur de l'Algérie (période: année 2014)

من خلال الجدول يتم ملاحظة النقاط الهامة التالية:

1- تحتل الصادرات من المحروقات أكبر نسبة من إجمالي الصادرات الجزائرية حيث بلغت 62960 مليون دولار أمريكي سنة 2013 بنسبة 96,90% أما سنة 2014 انخفضت إلى 60304 مليون دولار أمريكي بنسبة 95,89%.

2- أما الصادرات خارج المحروقات فقد عرفت ارتفاعا طفيفا حيث حققت نسبة 4,11% سنة 2014 مقارنة مع سنة 2013 إذ سجلت نسبة 3,09% أي من 2014 مليون دولار سنة 2013 إلى 2582 مليون دولار أمريكي سنة 2014 من إجمالي الصادرات الجزائرية، حيث:

- بلغت قيمة السلع الغذائية 402 مليون دولار أمريكي سنة 2013 وبنسبة 0,62% لتتخفف إلى 323 مليون دولار سنة 2014 بنسبة 0,51%.

- أما المنتجات الخام فقد حافظت على نفس النسبة تقريبا إذ سجلت سنة 2013 نسبة 0,17% و سنة 2014 نسبة 0,18% و بقيمة 109 مليون دولار.

- بينما المنتجات نصف مصنعة بلغت قيمتها 1458 مليون دولار سنة 2013 بنسبة 2,24% لتسجل ارتفاعا ملحوظا سنة 2014 بقيمة 2121 مليون دولار بنسبة 3,37%.

- في حين أن كل من التجهيزات الصناعية والسلع الإستهلاكية غير الغذائية فقد شهدتا انخفاضا حيث بلغتا قيمة 28 و 17 مليون دولار على التوالي سنة 2013 لتصلا سنة 2014 إلى 16 و 11 مليون دولار بنسبة 0,03% و 0,02% على الترتيب، وتبقى المنتجات الفلاحية أضعف منتج مصدر على الإطلاق بسبب عدم نجاعة مشاريع التنمية الفلاحية تدخل الدولة من خلال سياسة الدعم في مجال القطاع الفلاحي.

المطلب الثاني: تطور الصادرات الجزائرية

بمعرفة نمو وتطور الصادرات الجزائرية لفترة محددة يمكننا أن نعرف القدرة التنافسية لصادراتنا الوطنية، وذلك من خلال دراسة تطور الميزان التجاري وكذا تطور الناتج المحلي الإجمالي وهو ما سيتم التطرق إليه في هذا المطلب.

الفرع الأول: تطور الميزان التجاري

أظهرت النتائج الإجمالية التي تم الحصول عليها من بيانات التجارة الخارجية للجزائر للفترة 2014 فائضا في الميزان التجاري بقيمة 4,3 مليار دولار أمريكي، أي بانخفاض قدره 56,7% مقارنة مع تلك التي سجلت سنة 2013.

والجدول التالي يوضح تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للجزائر خلال الفترة الممتدة من 2008 إلى 2014، حيث يمكن الحصول على مؤشر معدل التغطية انطلاقا من المعادلة التالية:

$$\text{معدل التغطية} = (\text{الصادرات} / \text{الواردات}) \times 100$$

الجدول رقم (08): تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للجزائر (2008-2014)

القيمة: مليون دولار أمريكي

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
58580	55028	50376	47247	40473	39294	39479	الواردات
62886	64974	71866	73489	57053	45194	79298	الصادرات
4306	9946	21490	26242	16580	5900	39819	الميزان التجاري
107	118	143	156	141	115	201	معدل التغطية %

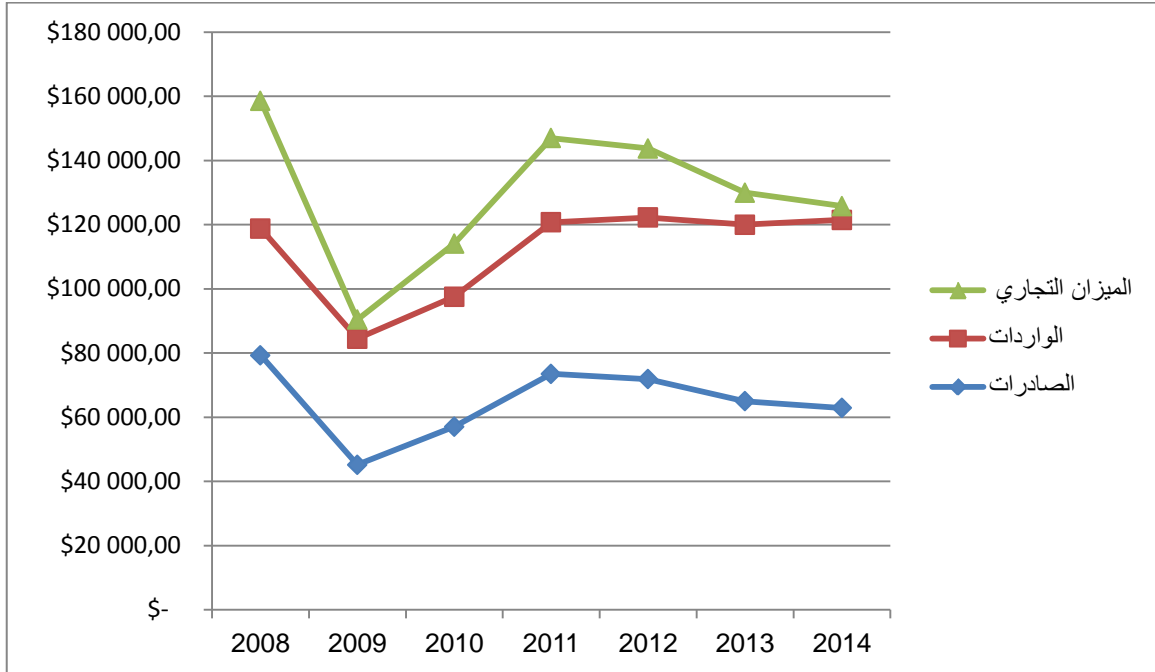
المصدر: من إعداد الطالبة بناء على البيانات الموجودة على موقع وزارة التجارة www.mincommerce.gov.dz، تم الاطلاع يوم: 2015/05/14، على الساعة 21:21.

بالنظر إلى الجدول أعلاه نلاحظ أن الصادرات الجزائرية قد شهدت انخفاضا سنة 2009 لتصل إلى 45194 مليون دولار أمريكي مقارنة بسنة 2008 (79298 مليون دولار) وهذا الانخفاض راجع للأزمة المالية التي شهدتها الأسواق العالمية آنذاك والتي عصفت باقتصاديات الدول الكبرى، ثم عاودت الصادرات الإرتفاع من جديد حيث وصلت سنة 2011 إلى 73489 مليون دولار وهذا راجع إلى أن الجهود المبذولة من أجل ترقية قطاعات التصدير خارج المحروقات قد أخذت تجني ثمارها ولو بنسبة ضئيلة مقارنة مع صادرات النفط، لكنها عادت إلى الانخفاض تدريجيا إذ بلغت 62886 مليون دولار سنة 2014.

أما فيما يخص الواردات فقد شهدت تزايدا مستمرا، باستثناء سنة 2009 التي انخفضت الواردات الجزائرية عن العالم الخارجي ولكن بقيمة معتبرة حيث بلغت قيمة 39294 مليون دولار، لترتفع مجددا حتى وصلت سنة 2014 إلى 58580 مليون دولار وهذا بسبب زيادة الطلب الكلي على السلع والخدمات.

ويمكن توضيح تطور الصادرات الجزائرية الإجمالية من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (04): تطور الصادرات الجزائرية الإجمالية (2008-2014)



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على بيانات الجدول رقم (08).

وبناء على بنية التجارة الخارجية الجزائرية فإنه إذا تم قياس تنافسية الإقتصاد الجزائري بالإعتماد على وضعية الميزان التجاري يمكن استخلاص حالتين: الأولى تفيد بأن الإقتصاد الجزائري تنافسي نظرا لأن الميزان التجاري يحقق فائضا، أما الثانية فتفيد بأن الإقتصاد الوطني غير تنافسي استنادا إلى وضعية الميزان التجاري خارج المحروقات لأنه يعاني عجزا دائما وكبيرا، لذلك فإن الإعتماد على مؤشر وضعية الميزان التجاري في قياس القدرة التنافسية غير كافي ولا يعكس التنافسية الحقيقية للإقتصاد.

وعليه فإنه من الضروري السعي الدائم والمتواصل التنوع في الصادرات خارج المحروقات كشرط أساسي لنجاح الجزائر في الإدماج إلى المنظومة العربية والعالمية، وتحقيق مستويات عالية من التنافسية.

الفرع الثاني: تطور الناتج المحلي الإجمالي

يمكن تتبع تطور مقدار الناتج المحلي الإجمالي من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (09): تطور الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر (2008-2013)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013
القيمة	171000	137211	161207	199070	204331	210183

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على بيانات البنك العالمي، www.worldbank.org، تم الاطلاع يوم:

2015/05/08، على الساعة 15:20.

من خلال النتائج المتحصل عليها نلاحظ أن الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر قد انخفض سنة 2009 حيث وصل إلى 137211 مليون دولار أمريكي مقارنة بسنة 2008 حيث حقق 171000 مليون دولار أمريكي وهذا راجع لدخول مرحلة تسديد المديونية، كما نلاحظ ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي من جديد سنة 2010 ليستمر في الارتفاع حتى وصل سنة 2013 إلى 210183 مليون دولار وهذا مرتبط بالارتفاع المستمر لأسعار النفط.

الفرع الثالث: نسبة الصادرات الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي

لقد أثبتت إحدى الدراسات أن الزيادة في الصادرات دائما ذات تأثير موجب على معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، وذكرت دراسة أخرى أن العلاقة بين الصادرات والناتج المحلي الإجمالي هي علاقة تبادلية، حيث تعتبر الصادرات أحد أهم العوامل التي تساهم في زيادة الدخل القومي، لأن فتح الأسواق الخارجية وزيادة حجم الصادرات يساعد في توسيع حجم الوحدات الإنتاجية، مما يجعل الإقتصاد القومي يستفيد من مزايا التخصص والإنتاج الكبير.

ومن جهة أخرى يؤثر الناتج المحلي الإجمالي على الصادرات، حيث أن الميل الحدي للتصدير عبارة عن نسبة التغير في قيمة الصادرات إلى التغير في الناتج المحلي الإجمالي، والناتج المحلي الإجمالي ما هو إلا تعبير عن الناتج

النهائي لمختلف أوجه النشاط الإقتصادي داخل الدولة، وارتفاع الميل الحدي للتصدير يعني أن الإقتصاد أكثر اعتمادا على الخارج.¹

تبرز أهمية هذا المؤشر في أنه يدلنا على مدى مساهمة الصادرات في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، ويمكن إيضاح ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (10): مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2008-2013):

الوحدة: نسبة مئوية

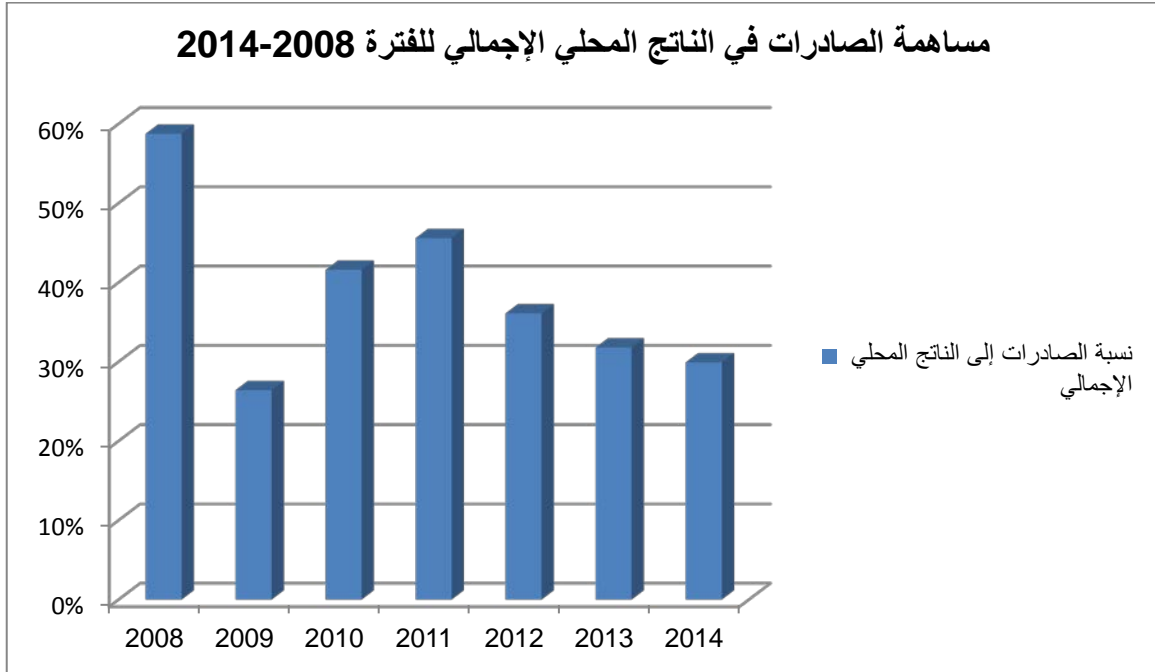
السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013
نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي	46,37	32,93	35,39	36,91	35,17	30,91

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على بيانات الجدول رقم (08) والجدول رقم (09).

يتبين من خلال الجدول أنه متذبذبة، سنة 2008 كانت 46,37 وانخفضت الصادرات سنة 2009 إلى 32,93 وهذا راجع إلى الآثار الإقتصادية التي خلفتها الأزمة المالية 2008 على العالم، مما تراجعت نسبة صادرات الجزائر مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي ونلاحظ بداية تحسنها بسبب تعافي الإقتصاد العالمي وزيادة معدلات النمو في الدول المتقدمة خاصة الصين واليابان واليوم أ، وبداية في سنة 2012 و2013 نلاحظ انخفاض في نسبة الصادرات هذا راجع إلى انخفاض إنتاج البترول والغاز في الجزائر والسبب في ذلك هو أزمة تيغنتورين وتوقف أمير مصنع لاستخراج الغاز في الجزائر، وتوقف معظم المؤسسات الأجنبية المستثمرة في قطاع النفط، كما يرجع سبب انخفاض نسبة الصادرات إلى تهاوي أسعار النفط عالميا وبسرعة كبيرة خاصة في الثلاثي الأخير من سنة 2014.

¹ آمال عبد الرحمان زيدان، مشاكل الطلب على الصادرات الصناعية المصرية، دون ذكر الطبعة، دار الكتب القانونية، مصر، 2008، ص 46,47.

الشكل رقم (05): مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2008-2014)



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على بيانات الجدول رقم (10).

المطلب الثالث: مشاكل التصدير في الجزائر

من خلال دراستنا للبنية السلعية للصادرات الجزائرية وجدنا أن الصادرات من المحروقات تفوق في الغالب 95% من إجمالي الصادرات، وبالتالي فهناك أسباب أو إن صح القول مشاكل للتصدير خارج المحروقات ويمكن إجمالها فيما يلي¹:

الفرع الأول: المشاكل على المستوى الجزائري

- غياب سياسة محددة الأهداف وواضحة ومعلنة ومعروفة من طرف كل الدوائر والمستويات والمصالح والأفراد؛
- تطبيق عشوائي وغير منتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها في نظام الجودة، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبنى على الأساليب الإحصائية لتحديد الاختلاف؛
- عدم الأخذ بأسلوب نظام الجودة في مجال تحديد وتصميم المنتجات؛

¹ يوسف بومدين، تأهيل المنتجات التصديرية في إطار تسيير الجودة الشاملة "دراسة حالة المعمل الجزائري الجديد NCA"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2001، ص 127-136.

- عدم توافر نظام للمعلومات يتضمن كافة البيانات والإحصائيات التي تربط بالعملية الإنتاجية وموقع السلعة في السوق؛
- غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الذي قضى على كل فرص الإبداع والإبتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتج الذي يتلاءم ومتطلبات الوضع الحالي؛
- هياكل تنظيمية ميكانيكية لا تستجيب للتغيرات الحالية التي تحدث خارج حدود المؤسسة (البيئة الخارجية) منها تحرير المتبادلات التجارية، التطور التكنولوجي والإعلام والاتصال أدى إلى ضعف صناعة المؤسسات الجزائرية على مواجهة الهزات القوية التي تمارسها المؤسسات الإقتصادية العالمية بمباركة وبدعم من منظمات سلبية المنظمة العالمية للتجارة؛
- كل هذه التراكمات السلبية مجتمعة أدت إلى تقليص القدرة التنافسية لدى بعض المؤسسات الجزائرية بشكل وثيق بتدني جودة منتجاتها، والشاهد على هذا تضاعف نسبة الواردات الأجنبية إلى الجزائر تدريجيا في مقابل نقص كمية الصادرات الجزائرية.

الفرع الثاني: المشاكل المرتبطة بالمحيط الإقتصادي

- غياب استراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل تغطية الحاجيات المحلية والذي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية وتوزيع الصادرات وتحقيق تنافسية، تعطي الإعتبار للجانب الإقتصادي والإجتماعي والتشابك والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية؛
- غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الإقتصاديين الجزائريين، وميلهم لممارسة عملية الإستيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير؛
- انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون توقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول، هذه الوضعية تجلت من خلال الإنعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء تحرير التبادلات التجارية للنظام الإنتاجي الوطني؛
- سوء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم والتغليف، بالإضافة إلى غياب الإبداع والإبتكار التقني والتكنولوجي بسبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وأنماط الإدارة المتسلطة؛

- عدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير الدولية من حيث الجودة والنظافة، ولم ترق لدرجة تصديرها لا من حيث الكمية ولا من حيث الجودة وارتفاع تكاليف الإنتاج بسبب تدهور قيمة العملة الوطنية والتضخم والتذبذبات النقدية العالمية من جهة، وعدم تحقيق فائض إنتاجي بشكل منتظم من جهة أخرى.

الفرع الثالث: المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسسي والتشريعي

- وجود تنظيم وتنسيق غير كافيين بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي؛

- سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات خارج المحروقات؛

- ارتفاع تكاليف النقل الدولي وعجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك، والتي تعتبر أداة أساسية وضرورية لتطوير نشاطات التصدير لأن ارتفاع تكاليف النقل يترتب عليه ارتفاع التكاليف التسويقية وبالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير (بسبب عدم انتظام برامج توجيه الرحلات ونقص الخطوط الموجهة للتصدير وعدم تخصيص بعض أرصفتها للموانئ للعمليات التصديرية فقط)؛

- عدم الإهتمام بوظيفة التسويق الدولي وما يمكن أن تقدمه من معلومات للمؤسسات بحيث أصبح الحصول على المعلومات عن الأسواق الخارجية من أهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري نظرا لنقص خبرته بالدراسات التسويقية؛

- عدم قياس القدرة التصديرية للمؤسسة: فالمؤسسة التي تريد التصدير تعترضها عمليا إشكالية كبيرة ذات طابع استراتيجي، قبل القيام بتحديد الوسائل ووضعها حيز التطبيق.

مما سبق يتضح لنا أن الجهاز الإنتاجي للإقتصاد الجزائري بمختلف مكوناته يفتقد للكفاءة التنافسية أو التنافسية الدولية التي تؤهله لأن يتنافس ويكتسب مكانة دائمة في الأسواق المحلية والأجنبية، هذا ما يفسر ضعف مساهمة القطاع الصناعي وحتى الزراعي في حصة الصادرات خارج المحروقات، وبالمقابل الإرتفاع المستمر نسبي في حصة الواردات الجزائرية من المنتجات الصناعية والغذائية إلى الإنتاج الوطني.

المبحث الثالث: تحليل تنافسية الصادرات الجزائرية وفق مؤشرات التنافسية العالمية

سنحاول في هذا المبحث تحليل الوضع التنافسي للصادرات الجزائرية مقارنة بتنافسية بعض الدول، من خلال بعض المؤشرات التنافسية الإجمالية، وصولاً إلى معرفة جهودات الدولة الجزائرية المبذولة لتطوير الصادرات خارج المحروقات.

المطلب الأول: مؤشر التركيز والتنوع السلعي للصادرات الجزائرية مقارنة ببعض الدول

تم احتساب ثلاثة مؤشرات مختارة في ضوء البيانات المتاحة لإجراء المقارنة الدولية لتنافسية الصادرات الجزائرية وهي كالتالي¹:

الفرع الأول: مؤشر التنوع Diversification Index: يقيس انحراف حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها، عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية، ويتراوح هذا المؤشر بين 0 و1، بحيث كلما اقترب المؤشر من صفر كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل المؤشر إلى صفر يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية.

الفرع الثاني: مؤشر التركيز Concentration Index: ويعرف بمؤشر هيرفندال-هيرشمان ويقيس مستوى التركيز السوقي لحصة الدولة من الصادرات/الواردات العالمية في سلعة أو مجموعة سلعية محددة أو تنوعها بين أكثر من سلعة ومجموعة سلعية، وتتراوح قيمة المؤشر ما بين 0 و1 وتشير القيم الدنيا للمؤشر إلى درجات تركيز أقل لكل من الصادرات والواردات فيما تشير القيم الأعلى إلى درجات تركيز أكبر.

الفرع الثالث: مؤشر كفاءة التجارة Trade Performance Index: وهو مؤشر مركب يرتكز احتسابه على عدد من المؤشرات الفرعية لتنافسية الصادرات الوطنية في الأسواق العالمية، مثل متوسط نصيب الفرد من الصادرات، الحصة السوقية، تنوع المنتجات المصدرة وتنوع أسواق التصدير العالمية، ويؤدي احتساب مؤشر كفاءة التجارة إلى ترتيب عام لموقع الدولة المصدرة ضمن 184 دولة، وكذلك ترتيب فرعي للدول حسب السلع المصدرة، وذلك بالنسبة لأربعة عشرة مجموعة سلعية.

¹ التقرير الإقتصادي العربي الموحد، 2012، ص 169.

* يقوم باحتساب مؤشر كفاءة التجارة العالمية (TPI) مركز التجارة الدولي التابع لمنظمة التجارة العالمية ومنظمة الأونكتاد.

يعتبر المؤشر المركب لكفاءة التجارة*، أكثر شمولية في تقييم أداء وكفاءة الصادرات الوطنية إلى الأسواق العالمية، وأهم الأصناف السلعية في الصادرات العالمية تتمثل في المنتجات الزراعية، الأغذية المصنعة، المنتجات الخشبية، المنسوجات والغزل، المنتجات الكيماوية، المنتجات الجلدية، الصناعات الأساسية، المعدات غير الإلكترونية، صناعات تكنولوجيا المعلومات، معدات إلكترونية، معدات النقل، الملابس الجاهزة، المنتجات المعدنية، صناعات متنوعة، ويمكن توضيح مؤشر التركيز والتنوع للصادرات الجزائرية مقارنة ببعض دول العالم كما يلي:

الجدول رقم (11): مؤشر التركيز والتنوع للصادرات الجزائرية ودول أخرى مقارنة

الدول	2008		2012	
	عدد السلع المصدرة ¹	مؤشر التركيز	عدد السلع المصدرة	مؤشر التركيز
الأردن	221	0,187	234	0,164
الإمارات	259	0,511	259	0,434
البحرين	205	0,386	235	0,356
تونس	212	0,173	226	0,160
الجزائر	119	0,580	98	0,540
حبيوتي	50	0,418	80	0,284
السعودية	246	0,775	254	0,761
الصومال	51	0,371	66	0,331
العراق	99	0,970	137	0,981
عمان	205	0,625	234	0,620
قطر	177	0,562	232	0,519
الكويت	216	0,702	233	0,746
لبنان	227	0,105	223	0,159
ليبيا	134	0,838	141	0,811
مصر	250	0,212	239	0,161
المغرب	228	0,181	245	0,157
ماليزيا	252	0,155	254	0,164
سنغافورة	250	0,258	249	0,246
كوريا الجنوبية	246	0,159	247	0,144

المصدر: التقرير الإقتصادي العربي الموحد، 2012، ص 169.

¹ قيمة الصادرات من المنتجات الوطنية التي أعلى من 100.000 دولار أمريكي أو تمثل أكثر من 0.3% من إجمالي الصادرات الوطنية.

تظهر الإحصائيات خلال عام 2008 أن العراق حققت أعلى مستوى في مؤشر التنوع بقيمة 0,823 لتستمر في الإرتفاع إلى 0,880 سنة 2012 وبالنسبة للجزائر لازالت تتصف بانخفاض درجة التنوع في صادراتها حيث حققت 0,728 مقارنة بعام 2008 إذ سجلت 0,761.

وفيما يتعلق بمؤشر التركيز فقد أشارت الإحصائيات خلال عام 2012 إلى وجود درجة عالية من التركيز في صادرات كل من الكويت والسعودية وليبيا والعراق، حيث سجلت قيم تراوحت بين مستوى 0,746 ومستوى 0,981. بينما سجلت كل من الأردن، تونس، لبنان، مصر والمغرب مستويات منخفضة من التركيز تقل عن مستوى 0,2. أما بالنسبة للصادرات الجزائرية فقد سجلت 0,540 مقارنة بسنة 2008 حيث سجلت مستوى 0,580، هذا التراجع الطفيف راجع للسياسات والإصلاحات التي قامت بها الحكومة في محاولة لتخفيض التركيز حول صادرات النفط وتوجيهها إلى أنماط سلعية أخرى خارج المحروقات.

المطلب الثاني: تنافسية الصادرات الجزائرية وفق مؤشرات التنافسية الإجمالية مقارنة مع بعض الدول

العربية

سنقوم من خلال هذا المطلب بدراسة تنافسية الصادرات الجزائرية مقارنة ببعض الدول المقارنة والمتمثلة في مصر، المغرب وتونس.

الفرع الأول: مؤشر الأداء الإقتصادي الكلي

يشكّل الإستقرار الإقتصادي الكلي عاملاً مهماً في تدعيم القدرة التنافسية لأي اقتصاد، حيث لا يمكن توفر الشروط الضرورية للتنافس في الأسواق الدولية وجذب الإستثمارات في ظل اقتصاد يعاني من اختلالات ويشوبه ارتفاع درجات اللايقين في ظل الأوضاع الإقتصادية المتقلبة، بما يؤثر سلباً على قرارات المستهلكين والمستثمرين ورجال الأعمال، مما قد يؤدي إلى تراجع الإدخار والإستثمار، وبالتالي تراجع النمو وتدني مستويات التنافسية للسلع والخدمات الوطنية في الأسواق الدولية.

الجدول رقم (12): مؤشر الأداء الإقتصادي للجزائر والدول المقارنة

تونس	المغرب	مصر	الجزائر	
0,27	0,29	0,32	0,69	نسبة الميزان الجاري للنتائج المحلي الإجمالي
0,37	0,35	0,40	0,16	معدل النمو الحقيقي للنتائج المحلي الإجمالي للفرد
0,90	0,78	0,89	0,90	تذبذب معدل نمو النتائج المحلي الإجمالي للفرد
0,28	0,54	0,11	0,37	الإستثمار الحقيقي كنسبة من النتائج المحلي الإجمالي
0,80	0,97	0,03	0,81	معدل التضخم
0,20	0,27	0,10	0,50	نسبة الموازنة للنتائج المحلي الإجمالي
1,00	0,99	1,00	0,98	استقرار أسعار الصرف
0,49	0,22	0,24	0,40	معدل تخفيض العملة
0,93	0,91	0,40	0,86	تذبذب معدل التضخم
0,58	0,59	0,39	0,63	مؤشر الأداء الإقتصادي الكلي
8	6	30	4	الترتيب

المصدر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية، الكويت، عدد 2012، ص 33.

من خلال الجدول نلاحظ أن الجزائر تصدرت المراكز المتقدمة في الإقتصاد الكلي حيث احتلت المرتبة الرابعة في حين تذيلت مصر ترتيب المجموعة، ويعتبر مؤشر الأداء الإقتصادي الكلي المؤشر الوحيد الذي حققت فيه ميزة تنافسية مقارنة بالمؤشرات الأخرى وذلك نتيجة لإرتفاع معدلات النمو الإقتصادي التي تزامنت مع فوائض تجارية في الميزانية الحكومية نتيجة لإرتفاع أسعار النفط وتوجه جزء من الفوائض المالية للإستثمار داخل الدول النفطية.

الفرع الثاني: مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص

تشكل الصادرات المحور الرئيسي للتنافسية الدولية والموقع الذي يترجم فيه أثر البيئة التنافسية على الإقتصاد، وتعتبر عناصر الديناميكية والتخصص في هيكل الصادرات أهم السمات التي تعكس تنافسيته في الأسواق الدولية، حيث أن السلع التي تتبع الطلب العالمي وبالجودة المطلوبة، تعزز مكانة الدولة بالحصول على حصص تصديرية أعلى.

الجدول رقم (13): مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص للجزائر والدول المقارنة

تونس	المغرب	مصر	الجزائر	
0,41	0,32	0,39	0,72	نسبة الميزان التجاري للنتائج المحلي الإجمالي
0,49	0,30	0,22	0,27	سرعة التكامل التجاري (% درجة الإنفتاح)
0,79	0,71	0,27	0,02	نسبة السلع المصنعة المصدرة
0,01	0,02	0,03	0,05	حصة الصادرات من التجارة العالمية
0,17	0,14	0,29	0,06	معدل نمو الصادرات
0,51	0,51	0,77	0,57	معدل نمو الصادرات التحويلية
0,04	0,01	0,01	0,04	الصادرات للفرد
0,00	0,12	0,32	0,31	متوسط التعريفية الجمركية
0,30	0,27	0,29	0,25	مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص
23	28	25	29	الترتيب

المصدر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية، الكويت، عدد 2012، ص 35.

حسب الجدول فإن الجزائر قد احتلت المرتبة 29، وهو نفس الأمر بالنسبة لدول المقارنة فقد احتلت مراكز متدنية في ترتيب المجموعة، ويعود سبب احتلال الجزائر لهذه المرتبة هو أن الصادرات الجزائرية سنوات 2008 و2009 شهدت انخفاضا نتيجة تراجع أسعار النفط بسبب الأزمة المالية العالمية، وبالتالي فإن الجزائر لا تمتلك ميزة تنافسية في هذا المؤشر، الأمر الذي يتطلب بذل جهود كبيرة للإرتقاء بالقطاع لاسيما الصادرات خارج المحروقات.

الفرع الثالث: مؤشر الإنتاجية والتكلفة

يعد رفع الإنتاجية أحد أهم العوامل الجوهرية في تنافسية الدول والشركات، وهي التي تحدد الفرق بين الصناعات والمنتجات القابلة للحياة والإزدهار، فمع زيادة الإنتاجية تزيد القيمة المضافة من جهة وتنخفض التكاليف النسبية مما يزيد قدرة المنتجات على المنافسة من جهة أخرى، وباعتبار أن الإنتاجية والتكلفة هما أهم عنصرين في تنافسية التكاليف، فإن مؤشرات البيئة التنافسية التي يرصدها المؤشر تعكس مدى تأثير هذه البيئة على أداء المؤسسات المنتجة والمصدرة.

الجدول رقم (14): مؤشر الإنتاجية والتكلفة للجزائر والدول المقارنة

تونس	المغرب	مصر	الجزائر	
0,34	0,27	0,43	0,30	معدل نمو الصناعات التحويلية
0,44	0,38	0,41	0,03	حصة الصناعات التحويلية من الناتج المحلي الإجمالي
0,95	0,81	0,78	0,88	أسعار الفائدة - الإقراض
0,08	0,04	0,05	0,02	إنتاجية العمالة في القطاع التحويلي
0,76	0,87	0,97	-	معدل الأجور في قطاع الصناعات التحويلية
0,23	0,35	0,49	-	نسبة الأجور في القيمة المضافة للقطاع التحويلي
0,56	0,38	0,00	0,49	سعر الصرف الحقيقي - معدل التغير
0,26	0,14	0,47	0,65	معدل الضريبة
0,45	0,40	0,45	0,40	مؤشر الإنتاجية والتكلفة
20	24	21	25	الترتيب

المصدر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية، الكويت، عدد 2012، ص 38.

بالنسبة لنتائج الجزائر في هذا المؤشر متدنية جدا وفي مراتب متأخرة مقارنة بالدول المقارنة، وهذا يدل على ارتفاع التكاليف النسبية وبالتالي القدرة التنافسية للمنتجات ضعيفة، لذا يجب على الجزائر العمل على تحسين مستويات الإنتاجية والتحكم في النفقات الحكومية وتطبيق سياسة اقتصادية رشيدة وكذا النهوض بالنوعية والجودة.

الفرع الرابع: مؤشر البنية التحتية الأساسية

يعكس مؤشر البنية التحتية الأساسية الذي يشتمل عدة عوامل، مدى توفر البنى التحتية المعززة لتنافسية الأنشطة الاقتصادية، التي من شأنها خلق روابط تفاعلية بين مختلف المناطق التنموية المحلية من ناحية، والانفتاح والإندماج في الإقتصاد العالمي من ناحية أخرى، إذ تعد البنى التحتية الأساسية استثماراً رأسمالياً رئيسياً ضمن عملية الإنتاج وعاملاً حاسماً في التكاليف وتكوين الأسعار، وبالتالي فإنها محدد رئيسي لأسعار الصادرات.

جدول رقم (15): مؤشر البنية التحتية الأساسية للجزائر والدول المقارنة

الجزائر	مصر	المغرب	تونس	
0,00	0,03	0,01	0,00	المطارات وطاقاتها - السلع
0,01	0,01	0,01	0,02	المطارات وطاقاتها - الركاب
0,05	0,08	0,04	0,07	إنتاج الكهرباء
0,36	0,58	0,27	0,52	كفاءة نظام توزيع الكهرباء
0,66	0,76	0,58	0,62	نسبة الطرق المعبدة
0,14	0,24	0,10	0,21	كثافة الهاتف الثابت لكل 1000 شخص
0,00	0,00	0,00	0,00	سكك الحديد - سلع
0,00	0,06	0,01	0,00	سكك الحديد - ركاب
0,15	0,22	0,13	0,18	مؤشر البنية التحتية الأساسية
24	16	26	21	الترتيب

المصدر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية، الكويت، عدد 2012، ص 43.

يمكن ملاحظة أن الجزائر ضمن المراتب المتأخرة حيث احتلت المرتبة 24 مقارنة بالدول الأخرى، وهذا دليل على أن الإصلاحات التي قامت بها الجزائر من أجل تحسيت البيئة التحتية لم تكن في المستوى المطلوب وجاءت متأخرة وكذا شساعة مساحة الجزائر مما يتطلب مشاريع ذات تكاليف عالية خاصة في مجال الطرقات والسكك الحديدية.

الفرع الخامس: مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التقانة

يشكل الابتكار العنصر الأكثر أهمية في ضمان توفير الميزات التنافسية للمشروعات والصناعات والإقتصادات، وتكمن أهمية التقانة كمحدد من محددات التنافسية في كونها تؤثر على عدد من العوامل المرتبطة بها كالتكلفة وتوزيع الدخل ونوعية الصادرات وحصص الأسواق.

الجدول رقم (16): مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التقانة للجزائر والدول المقارنة

الترتيب	الجزائر	مصر	المغرب	تونس
نسبة الصادرات ذات التقانة العالية	0,03	0,01	0,19	0,11
نسبة واردات المعدات والآلات من إجمالي الواردات	0,63	0,13	0,32	0,36
صافي تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر	0,08	0,55	0,15	0,37
عدد المقالات العلمية والتقانية	0,51		0,61	0,91
مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التقانة	0,16	0,14	0,21	0,32
	24	27	21	8

المصدر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية، الكويت، عدد 2012، ص 53.

حسب هذا الجدول فإن تونس احتلت مراتب متقدمة ضمن الدول المقارنة بسبب التطور في المستوى التعليمي والصحي وكذا انضمام الدول العربية الأخرى إلى المنظمة العالمية للتجارة والإستفادة من حرية التبادل التجاري في جميع المجالات، بينما احتلت الجزائر المرتبة 24 مقارنة بالدول الأخرى، وهذا الترتيب المتدني راجع إلى عدم ملائمة بيئة المؤسسات وتدني البنية التحتية وضعف القدرة على استقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر وانعدام التحفيز الإستثمارية، وضعف القوانين خاصة مع استفحال ظاهرة الفساد وكذا ضعف استخدام التقنيات الحديثة في مجال الاتصال.

المطلب الثالث: تنافسية الصادرات الجزائرية وفق مؤشر المزايا النسبية المحققة (RCA)

يمثل مؤشر المزايا النسبية المحققة مقياس لتقييم مدى نجاعة المخططات الإقتصادية في الجزائر، حيث نقوم بتحليل أهمية صادرات السلع في الإقتصاد باستعمال مؤشر المزايا النسبية المحققة للصادرات الجزائرية وفق المعادلة التالية:

$$RCA = (x_i - m_i) / (x_i + m_i)$$

حيث:

X_i : قيمة الصادرات لسلعة معينة أو مجموعة متجانسة من السلع .

m_i : قيمة الواردات لنفس السلعة أو المجموعة من السلع.

إذا كانت قيمة المعادلة تساوي (+1) فهذا يعني أن قيمة الواردات تساوي الصفر، ومن ثم توجد هناك مزايا نسبية كاملة لصالح الصادرات، والعكس إذا كانت المعادلة تساوي (-1) فيعني أن قيمة الصادرات تساوي الصفر ومن ثم فإن مستوى التنوع المحقق يظهر عدم توافر أي مزايا للصادرات على الإطلاق. ويمكن توضيح هذا المؤشر للصادرات الجزائرية الإجمالية في الجدول التالي:

الجدول رقم (17): قياس المزايا النسبية المحققة للصادرات الجزائرية الإجمالية

RCA	2013	2014
السلع الغذائية	-0,91	-0,94
المنتجات الخام	-0,88	-0,89
المنتجات نصف مصنعة	-0,77	-0,71
المنتجات الفلاحية	1-	-0,99
التجهيزات الصناعية	-0,99	-0,99
السلع الإستهلاكية غير الغذائية	-0,99	-0,99
الصادرات خارج المحروقات	-0,92	-0,91
الصادرات من المحروقات	0,86	0,90

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على بيانات الموجودة على موقع مديرية الجمارك www.douane.gov.dz، تاريخ زيارة الموقع 2014/05/16، على الساعة 17:59.

من خلال الجدول نلاحظ أن مؤشر المزايا النسبية المحققة للصادرات خارج المحروقات قريب من (-1) وهذا يعني أن الصادرات خارج المحروقات قريبة جدا من الصفر، أي عدم توفر مزايا تنافسية للصادرات خارج المحروقات مقارنة بالواردات. أما بالنسبة للصادرات من المحروقات فإن مؤشر المزايا النسبية المحققة لها قريب من (+1)، وهو ما يعني أن صادرات النفط لها ميزة مطلقة مقارنة بالواردات، ولكن بما أن الصادرات من المحروقات تمثل نسبة 95,89% من إجمالي الصادرات فلا يمثل مقياسا أساسيا لمعرفة القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية.

خلاصة القول من استخدام مؤشر المزايا النسبية المحققة، أن الإقتصاد الجزائري يستفيد من ميزة مطلقة واحدة فقط والخاصة بإنتاج النفط، أما باقي القطاعات فإن الواردات تحقق ميزة مطلقة، حيث أظهر التحليل السابق تركيز صادرات النفط في جانب يقابله في الجانب الآخر تركيز الواردات الإستهلاكية والإستثمارية، ما جعل الإقتصاد تابعا

للمؤثرات والمتغيرات العالمية المتعلقة بالطلب والعرض، وارتباط الصادرات بظروف السوق الدولية وتقلبات التبادل التجاري.

المطلب الرابع: آليات تنويع ورفع القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية

تحتاج قضية تنويع ورفع القدرة التنافسية للصادرات إلى حزمة متكاملة من السياسات والإجراءات والآليات في مختلف المجالات، سواء في مجال توسيع القاعدة الصناعية والإنتاجية أو في مجال التسويق أو الإستثمار، مع ضرورة العمل على تحقيق التكامل بين هذه المجالات، ولهذا سنقوم من خلال هذا المطلب إلى التطرق إلى آليات تنويع الصادرات الجزائرية، وكذا أساليب الرفع من قدرتها التنافسية بهدف تعزيز مكانتها في الأسواق الدولية.

الفرع الأول: استراتيجية الجزائر في تنمية الصادرات

تعرف هذه الإستراتيجيات بأنها: "تنفيذ مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها، بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية"¹.

وقد بدأت السلطات العمومية الجزائرية في التفكير بقوة في تنمية القطاع الإقتصادي غير النفطي بعد الأزمة التي أصابت أسواق النفط العالمية مع منتصف الثمانينات، وذلك برسم استراتيجية شاملة لتنمية الصادرات خارج المحروقات، تستهدف الوصول بالصادرات خارج النفط إلى مستويات مقبولة، بتدعيم المؤسسات الوطنية وجعلها قادرة على اختراق الأسواق الدولية، حيث بدأ طرح عدد من الإجراءات لدعم الصادرات خارج المحروقات وتمثلت في²:

أولاً: الإجراءات التي تخص المؤسسات

تبنت الحكومة الجزائرية مجموعة من الإجراءات لدعم الصادرات خارج المحروقات تمثلت فيما يلي:

1- سياسة سعر الصرف: قامت السلطات الإقتصادية العمومية بتخفيض سعر الصرف العملة الوطنية، حتى يزيد الطلب الخارجي على الإنتاج الوطني من السلع والخدمات القابلة للتصدير.

¹ مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في الجزائر "دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مذكرة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الإقتصادية، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي غرداية، 2011، ص 90.

² عماري جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة دكتوراه، مرجع سبق ذكره، ص 191-193.

2- تأمين و ضمان الصادرات: بعد ما كانت عملية التأمين تتم عن طريق شركات التأمين غير المتخصصة، تم إنشاء نظام جديد لتأمين و ضمان الصادرات مع بداية 1996، تديره الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) والتي تتولى مهمة حماية و تأمين الشركات المصدرة من الأخطار التجارية و الأخطار غير التجارية و أخطار الكوارث الطبيعية و المشاركة في المعارض الدولية و اكتشاف أسواق جديدة.

3- تمويل الصادرات: ويتم ذلك من خلال:

أ- تسهيل منح الإئتمان للمؤسسات الراغبة في التصدير، و تتضمن هذه القروض عمليات استيراد المواد الأولية الداخلية في المنتجات المعدة للتصدير، أو الخاصة بالعملية التصديرية.

ب- تم إنشاء الصندوق الخاص بتنمية الصادرات (FSPE)، يقوم هذا الصندوق بمساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعارض الدولية و المسجلة في برنامج وزارة التجارة، وكذا بعض المعارض الدولية الأخرى، إضافة إلى تغطية تكاليف النقل.

ج- برامج التمويل الإقليمية: كبرامج تمويل التجارة العربية البينية، أو برامج تمويل الصادرات على مستوى الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي.

ثانيا: الإطار المؤسسي

تم إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (CACI)، و الشركة الجزائرية للأسواق و المعارض (SAFEX) و المرصد الوطني للأسواق الخارجية، وكذا المركز الوطني للوثائق الإقتصادية، الذي تحول بعد ذلك إلى الديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية PROMEX في أكتوبر 1996، ليقوم بدعم المتعاملين الجزائريين في اكتشاف الأسواق الخارجية و ربط العلاقات مع المتعاملين الأجانب، إضافة إلى تنمية منتجاتهم و تسمين صفقات التصدير.

إن نتائج الإستراتيجية التي تبنتها الجزائر لتنمية صادراتها، لم تعطي ثمارها بالشكل الذي كان مرغوب فيه، فبالنظر إلى هيكل و تطور الصادرات الجزائرية نلاحظ سيطرة صادرات المحروقات في نهاية سنة 2014 بحوالي 95.89% من إجمالي الصادرات الوطنية، في حين أن الصادرات خارج المحروقات بلغت نسبة 4.11%،

بالإضافة إلى أن الصادرات الجزائرية لا تعرف تنوعا، حيث انحصرت في بعض المنتجات الغذائية والسلع نصف المصنعة، وهو ما يستدعي وضع سياسة تجارية قوية لتنويع الصادرات ورفع قدرتها التنافسية.

الفرع الثاني: استراتيجية تنويع الصادرات الجزائرية

ينبغي أن يشكل تنويع الصادرات الهدف الرئيسي في استراتيجية التنمية الوطنية، باعتبار أن تنويع الصادرات يمكن أن يجنب المصدرين مخاطر تقلبات الأسعار، ويدعم تنافسية الصادرات الجزائرية في السوق الدولية، ويمكن التنويع في الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية عن طريق¹:

- تنسيق أدوار مشتركة بين وزارة الصناعة ومراكز البحوث لتحديد المنتجات التي تتمتع بمزايا تنافسية للتركيز على تأهيلها وتنميتها، وجعلها تصدر الصادرات الجزائرية؛
- استغلال المزايا النسبية المتوفرة في الجزائر من موارد طبيعية والعمالة، حتى يمكن الحصول على سلعة ذات جودة عالية ومطابقة للمواصفات القياسية العالمية والعربية؛
- التحلي عن سياسة تصدير الفائض المتاح، والعمل على وضع استراتيجية للتصدير مبنية على أساس نظرة طويلة الأجل تقوم على دراسة الطلب الخارجي للسلع؛
- زيادة الحوافز الاستثمارية على أسس موضوعية للمشروعات التي تهدف وتعمل على توجيه إنتاجها للتصدير، استيفاء وتنمية مقومات القدرة التنافسية لمنتجاتها في الأسواق الخارجية؛
- الاهتمام بالصناعات اليدوية والتقليدية ومحاولة تطويرها لتصبح سلعا قابلة للتصدير وقادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية؛
- التركيز على مستلزمات الإنتاج، لأنها تلعب دورا رئيسيا في النظام الإقتصادي العالمي الذي أصبح فيه التصدير الصناعي للسلع كاملة الصنع في ظل التطور العالمي والتكنولوجي عملية صعبة، وبالتالي فإن الجزائر تستطيع أن تلعب دورا رئيسيا في صناعة وتصدير مكونات الإنتاج للإستفادة من وفرة العمالة كما حدث في دول شرق آسيا؛

¹ آمال عبد الرحمان زيدان، مرجع سبق ذكره، ص 67-68.

- لتحقيق هذا التنوع في الهيكل السلعي للصادرات، فإن هذا يتطلب تكنولوجيا مناسبة وسياسات تدريب لاستخدام هذه التكنولوجيات.

الفرع الثالث: أساليب رفع القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية مع الدول الخارجية

إن رفع تنافسية الصادرات الجزائرية يتطلب تدعيم الصناعات الإنتاجية داخل الإقتصاد بشكل يدعم الصادرات الجزائرية ذات الميزة التنافسية من خلال:

- وضع رؤية استراتيجية وآليات محددة لتنمية الصناعات الإنتاجية؛
- وجوب النظر إلى المنظومة التصديرية بوصفها منظومة متكاملة في صورة استراتيجية تصديرية تأخذ في اعتبارها علاج وحل كل المشاكل وإزالة العراقيل ذات الإنعكاسات السلبية على الصادرات، بدءاً بتهيئة مناخ الأعمال، إذ تعتبر التنافسية الداخلية بين الشركات عنصراً أساسياً لتحفيزها على الابتكار ورفع الإنتاجية ودعم قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية، وصولاً إلى الابتكار وتطوير أساليب الإنتاج والإدارة بشكل مستمر، وهذا يتطلب التركيز على الإستثمار في رأس المال البشري من خلال التعليم، التدريب، ودعم مؤسسات البحث والتطوير؛
- تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، وذلك من خلال دعمها الفعلي بتخفيف الإجراءات البيروقراطية ووضع تحفيزات جبائية ومالية ملائمة وخاصة في المجالات التنافسية؛
- حصر الطاقات الإنتاجية غير المستغلة في الأنشطة الصناعية المختلفة، ومحاولة استغلالها بهدف زيادة الإنتاجية وتخفيض التكلفة الصناعية وزيادة القدرة التنافسية للصناعة الوطنية؛
- الإهتمام أكثر بالصناعات الصغيرة والمتوسطة، إذ تنفيذ هذه السياسة ليس فقط في حل مشكلة البطالة وزيادة الإنتاج الصناعي والصادرات، ولكن أيضاً في نشر الوعي الصناعي على المستوى القومي، وتوفير التخصص الذي يحقق الجودة والتطوير؛
- نقل التكنولوجيا اللازمة للصناعات ذات القدرة التصديرية العالية؛
- تطوير الهياكل القاعدية ومشروعات البنية التحتية لتحسين مناخ الإستثمار وزيادة القدرة التنافسية؛

- تشهد أسواق التصدير العالمية منافسة حادة وهذا قد يكون عائقا أمام المنتجات الجزائرية لدخول هذه الأسواق، ويمكن التغلب على هذه التحديات عن طريق تطبيق المواصفات الدولية ISO، دراسة ثقافة المستهلك الخارجي ثم خصائص السلعة بحاجات المستهلك الدولي، التحسينات المستمرة في التصدير...؛
- عقد الاتفاقيات التجارية الثنائية ومتعددة الأطراف مع الدول الخارجية المستهدفة لتبادل الأفضليات والإعفاءات الجمركية لتعزيز القدرات التنافسية للمنتجات الوطنية في أسواقها وزيادة صادراتها؛
- الحرص على التواجد المستمر في المعارض الدولية المتخصصة مع جهد إعلامي مدروس أو تنظيم المعارض بصفة دورية عن المنتجات الجزائرية؛
- وضع خطة لترويج المنتجات الوطنية في الأسواق الدولية؛
- دعم القطاع الفلاحي وذلك يجعل المزايا المقدمة تكون من خلال النتائج وليس بتوزيع المساعدات العشوائية كما حصل في برنامج الدعم الفلاحي الذي استهلك الكثير من المال دون أن يحقق ما هو مرجو منه.

خاتمة الفصل

أوضحت الإحصائيات التي قمنا بدراستها على قطاع التصدير بأن معظم الصادرات الإجمالية الجزائرية هي صادرات النفط أما الباقي فهي صادرات خارج قطاع المحروقات والتي لا تزال تمثل إلا نسبة ضئيلة فقط، وهذا راجع لعدة مشاكل منها ما يتعلق بالعملية التصديرية ومنها ما يتعلق ببيئة الأعمال الجزائرية، حيث رأينا من خلال دراسة تنافسية الصادرات الجزائرية وتحليل بعض المؤشرات أنه رغم احتلال الجزائر المراتب الأولى في مؤشر الأداء الإقتصادي الكلي، إلا أنها مازالت تصنف ضمن قائمة البلدان ذات القدرات التنافسية الضعيفة.

وهو ما يحتم على الجزائر إجراء مختلف الإصلاحات الضرورية وبدون تأجيل وتبني إستراتيجيات فعالة، وجعلها تصب في تطوير إنتاجية المؤسسات الإقتصادية وتوجيهها للتصدير نحو الأسواق العالمية، بما سينعكس مستقبلا على نمو الدخل الحقيقي للأفراد، وتحسين مستويات المعيشة لجميع المواطنين.

الخاتمة العامة

تطرت الدراسة إلى موضوع محوري هام لكافة الدول على اختلاف مستوياتها ويتعلق بتنافسية الصادرات على المستوى العالمي، فأهمية التنافسية ترتبط بمدى مساهمتها في توفير البيئة التنافسية المناسبة لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد واستخدامها، بما يساعد على تحسين الإنتاجية والإرتقاء بمستوى نوعيتها من خلال تقديم منتجات جديدة وبأشكال تكنولوجية متطورة وأسعار تنافسية مقبولة مع تسهيل وصولها إلى الأسواق الدولية، ويشكل دعم القدرة التنافسية للصادرات سبيلا لإيجاد فرص للنمو الإقتصادي وتمويل الواردات بالعملة الصعبة، وكذا جلب الإستثمارات الأجنبية المباشرة.

إن التطورات الإقتصادية التي تشهدها الدول، والتي تستند على حرية التبادل التجاري وإزالة كافة العراقيل والقيود التجارية والتحرر الإقتصادي، وذلك وفقا لما جاءت به المنظمات دولية والشركات المتعددة الجنسيات التي تهدف إلى إطلاق التجارة الدولية في كافة العالم دون قيد أو شرط وتحويل العالم إلى سوق عالمية واحدة، كانت من أبرز نتائج العولمة الإقتصادية، التي تضع البلدان وخاصة النامية أمام تحديات يتطلب منها وضع أساليب فعالة لمواجهتها، والإستفادة من إيجابياتها في ظل نظام رأسمالي تهيمن عليه اقتصاديات الدول الكبرى.

والجزائر كأحد البلدان النامية التي تصنف ضمن الدول ذات القدرات التنافسية الضعيفة، يتوجب عليها مواصلة الإصلاحات وبذل مجهودات أكبر لتحسين وضعيتها التنافسية التصديرية في منظومة الإقتصاد العالمي.

✓ النتائج:

إن دراستنا لموضوع تحليل التنافسية للصادرات الجزائرية في ظل العولمة الإقتصادية أعطت جملة من النتائج الهامة، يتم استعراضها فيما يلي:

- التنافسية مفهوم متعدد الأبعاد، فأهميتها تكمن في تعظيم الإستفادة ما أمكن من المميزات التي يوفرها الاقتصاد العالمي والتقليل من سلبياته، حيث تعطي التنافسية للمؤسسات في الدول الصغيرة فرصة الخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمي، وهذا لا يكون إلا بتعزيز القدرات وتحديث الهياكل الإنتاجية وتحسين الكفاءة وتطوير التقنية والنهوض بالعنصر البشري، الأمر الذي جعل موضوع التنافسية يحظى باهتمام الدول فأصبح لها هيئات ومنظمات تصدر تقارير دورية حول تنافسية الدول في الأسواق العالمية، فهي تسعى لتحقيق إلى تحقيق درجة عالية من الكفاية والتطور والتحسين المستمر في الأداء وكذا الحصول على نمط مفيد للأرباح.

- أن العولمة الاقتصادية مفهوم ديناميكي غير محدد يختلف حسب اتجاهات المفكرين، فهي ظاهرة مست مختلف الجوانب الإنتاجية والتمويلية والتسويقية والإدارية، وأصبحت تقود العالم اليوم بمختلف أدواتها التي تهيمن عليها القوى الاقتصادية الكبرى في ظل ما تعيشه الدول من تحرر اقتصادي وتجاري وانتشار وسائل الاتصال والتكنولوجيا، حيث تعمل العولمة الاقتصادية على التقليل من سلطة الدولة كتمهيد من أجل تحقيق الأهداف الاقتصادية، وكذا إلغاء الرسوم الجمركية وفتح المجال أمام انتقال رؤوس الأموال وتنقل الأشخاص وحرية حركة السلع والخدمات الأمر الذي يؤدي إلى توزيع المخاطر والتبعات، وعلى الرغم من آثارها السلبية إلا أنها تحمل في طياتها آثار إيجابية ساهمت في نمو صادرات الدول النامية ورفع مستويات المعيشة للأفراد من خلال توفير تكنولوجيا المعلومات والاتصال.

- تلعب الصادرات دوراً كبيراً في تحقيق معدلات مرتفعة للنمو الاقتصادي، لكن هذا الدور لا يعتبر حقيقياً لاعتماد الصادرات الجزائرية في الأساس على المحروقات، مما دفع بالسلطات إلى اتخاذ التدابير اللازمة في سبيل تنويع وتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بغية تحقيق معدلات نمو مستقرة ومستدامة، ولكن حتى بعد اتباع سياسة تنمية الصادرات لم يتحقق تنويع ولا زيادة في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات حسب النسب المحسوبة والمتوقعة، فلحد الآن مازالت صادرات المحروقات تطغى على الصادرات الإجمالية للجزائر رغم الجهود المبذولة في تنميتها وتنويعها خارج المحروقات، فمن خلال التقييم العام الذي تم إجراؤه باستخدام بضع المؤشرات العربية والعالمية تبين ضعف تنافسية الصادرات الجزائرية ما عدى مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي.

✓ اختبار الفرضيات

1) تقاس تنافسية الدول بقدرتها على توفير ظروف ملائمة تستطيع من خلالها المؤسسات العاملة في إقليمها النفاذ بمنتجاتها إلى الأسواق الخارجية، بغية زيادة نمو الناتج المحلي الخام وتحقيق مستوى معيشة للأفراد بمعدل مرتفع ومستمر على المدى الطويل، وبالتالي فالفرضية الأولى صحيحة؛

2) إن زيادة الصادرات تؤدي إلى تحسين مستوى الإنتاجية ورفع المستوى العام للمهارات الإنتاجية في قطاع الصادرات، وبالتالي إعادة تخصيص الموارد في القطاعات التجارية ذات الكفاءة المتدنية إلى قطاع صادرات تتمتع بكفاءة إنتاجية عالية، وعليه تصبح الصادرات بمثابة آلة النمو التي تحرك وتدفع عجلة النمو في كافة القطاعات الاقتصادية وهذا لا يكون إلا برفع القدرات التنافسية للصادرات، وبالتالي فالفرضية الثانية صحيحة؛

3) إن العولمة الاقتصادية ظاهرة مست مختلف الجوانب الإنتاجية والتمويلية والتسويقية، وأصبحت تقود العالم اليوم بمختلف أدواتها التي تهيمن عليها القوى الاقتصادية الكبرى، وبالتالي فالفرضية الثالثة صحيحة؛

4) إن سياسة تنوع وتنمية الصادرات في الجزائر تأتي كنتيجة حتمية للإختلالات الهيكلية التي عان منها الإقتصاد الجزائري والتي انعكست بشكل سلبي على الأداء الإقتصادي، ومن أهم هذه الإختلالات اعتماد الإقتصاد الجزائري على مادة أولية وحيدة تتمثل في المحروقات للحصول على الموارد اللازمة، مما يعني أن نسبة كبيرة من إنتاج الجزائر يتحدد بعوامل خارجة عن سيطرتها، هذا ما ينعكس على قوة الدولة في السيطرة على النشاطات الاقتصادية في الإنتاج والتوزيع والتشغيل...، ومنه الفرضية الرابعة صحيحة؛

5) إن التركيز السلعي للصادرات الجزائرية تعتبر سببا في ضعف تنافسية الصادرات الجزائرية هذا صحيح ولكن هناك أسباب أخرى وراء ضعف القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية ضعف المنافسة السعرية لإرتفاع تكاليف الإنتاج والتسويق مقارنة مع أسعار المنافسين في الأسواق الدولية وكذا غياب مفهوم الجودة في المنتج المحلي الذي يميزه عن بقية المنتجات، وبالتالي فالفرضية الرابعة غير صحيحة.

وبالرجوع إلى إشكالية الدراسة والتي تمحورت حول الوضع التنافسي للصادرات الجزائرية في ظل العولمة الاقتصادية، فقد تبين لنا من خلال عرض الوضع الراهن للقدرة التنافسية للصادرات الجزائرية باستخدام مؤشرات تنافسية الصادرات، أن الصادرات الجزائرية ورغم توفرها على إمكانيات اقتصادية تؤهلها لأن تكون ذات موقع تنافسي جيد، إلا أنها تعاني من ضعف القدرة التنافسية لصادراتها مع الدول الأخرى، وبالتالي فالفرضية الرئيسية صحيحة.

✓ الإقتراحات

في ضوء الاستنتاجات التي تم التوصل إليها يمكن تقديم بعض الإقتراحات التي نراها مناسبة لتنفيذ سياسة تنمية الصادرات وتنويعها ورفع من قدراتها التنافسية، وهي كما يلي:

- يجب الإقتداء بالدول الناجحة في مجال التنافسية، كما يجب إنشاء فريق خاص بالتنافسية الوطنية يقوم بإعداد وصياغة السياسات الصناعية الجزائرية بالتعاون مع الجهات المحلية والدولية، ويهتم بالعوائق التي تحول دون تحقيق القدرة التنافسية لمختلف القطاعات الاقتصادية؛

- خلق بيئة تنافسية تجعل السوق أكثر نجاعة؛
- تحسين البنية الأساسية والتحتية للإقتصاد الوطني؛
- ضرورة الرفع من مستوى تأهيل المؤسسات الإنتاجية الوطنية من حيث الجودة والمنافسة؛
- تنشيط قطاع التصدير الذي يعتبر محفزا للنمو الإقتصادي كونه يعمل على تحسين كفاءة استخدام الموارد والإستفادة من وفورات الحجم التي تساعد في التغلب على ضيق السوق المحلي، وذلك بفتح الأسواق الجديدة وتحسين جودة المنتجات ونوعيتها بما يعزز من قدرة الصادرات على المنافسة في الأسواق الخارجية؛
- ضرورة الإهتمام بالمعلومات التصديرية الدقيقة والدورية وذلك بإعداد نظام معلومات يتضمن قاعدة بيانات تصديرية حتى يكون المصدر على دراية كافية بتطورات الأسواق العالمية واتجاهات المنافسة بها، وبالتالي يتمكن من رسم سياسة تصديرية بناء على هذه المعلومات؛
- ينبغي أن يشكل تنويع الصادرات الهدف الرئيسي في استراتيجية التنمية الوطنية، باعتبار أن تنويع الصادرات يمكن أن يجنب المصدرين مخاطر تقلبات الأسعار، ويدعم تنافسية الصادرات الجزائرية في الأسواق العالمية؛
- ضرورة العمل وبجد لترقية الصادرات خارج المحروقات، وذلك من خلال تضافر الجهود وتحديد المسؤوليات لمختلف الهيئات المكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات لتفعيل عملية تنميتها بشكل أكثر فاعلية؛
- استغلال المزايا النسبية المتوفرة في الجزائر من موارد طبيعية وعمالة، حتى يمكن الحصول على سلع ذات جودة عالية ومطابقة للمواصفات القياسية العالمية.
- يتوجب على الجزائر مواصلة الإصلاحات وبذل مجهودات أكبر لتحسين وضعيتها التنافسية التصديرية في منظومة الإقتصاد العالمي.

✓ آفاق الدراسة

- كيفية تفعيل آليات تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.
- التحفيزات الضريبية والجمركية كآلية لتنمية الصادرات خارج المحروقات.
- دعم القطاع الفلاحي ودوره في تنمية الصادرات خارج المحروقات.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية

أ- الكتب:

- 1- أبو قحف عبد السلام، التسويق الدولي، دون ذكر الطبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2007.
- 2- أبو قحف عبد السلام، التنافسية وتغيير قواعد اللعبة: رؤية مستقبلية، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، مصر، 1996.
- 3- أبو قحف عبد السلام، دراسات في إدارة الأعمال، مكتبة الإشعاع للنشر، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 4- أحمد عبد الرحمان يسري، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 5- أميرنوف، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات، ترجمة د.علي محمد تقي عبد الحسين القزويني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986.
- 6- بكار عبد الكريم، العولمة - طبيعتها - وسائلها - تحدياتها - التعامل معها، الطبعة الأولى، دار الإعلام للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000.
- 7- بكري كامل، الاقتصاد الدولي (التجارة والتمويل)، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 8- التميمي محمد بن سعد، العولمة وقضية الهوية الثقافية في ظل الثقافة العربية المعاصرة، الطبعة الأولى، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، 2001م.
- 9- جاك آدا، عولمة الإقتصاد من التشكل إلى المشكلات، ترجمة وتعليق د.حبيب مطانيوس، دار طلاس للدراسات والترجمة والنشر، دمشق، سوريا، 1998.
- 10- حاتم سامي عفيفي، الإتجاهات الحديثة في الإقتصاد الدولي والتجارة الدولية: مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية، الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2005.
- 11- الحجار بسام، العلاقات الإقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2003.

- 12- حسن عمر عبيد، العولمة فرص وتحديات، الطبعة الأولى، المكتب الإسلامي، عمان، الأردن، 2004.
- 13- حشيش عادل أحمد، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، مصر، 2000.
- 14- حنفي حسن، ما العولمة؟، الطبعة الثانية، دار الفكر، دمشق، سوريا، 2000.
- 15- خالد الهادي، المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، دار هومة، الجزائر، 1996.
- 16- خبابة عبد الله، السياسة السعرية في إطار العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2009.
- 17- الخضير محسن أحمد، العولمة مقدمة في فكر واقتصاد وإدارة عصر الدولة، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2000.
- 18- الخضير محسن أحمد، صناعة المزايا التنافسية، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2004.
- 19- الخطيب شذا جمال، العولمة المالية ومستقبل الأسواق العربية لرأس المال، الطبعة الأولى، مؤسسة طابا، مصر، 2002.
- 20- خلف فلح حسن، العولمة الاقتصادية، جامعة آل البيت، إربد، الأردن، 2010.
- 21- خلف فلح حسن، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق، عمان، 2004.
- 22- رشوان عبد المنصف حسن علي، العولمة وآثارها، المكتب الجامعي الحديث للنشر، الإسكندرية، مصر، 2006.
- 23- زيدان أمال عبد الرحمان، مشاكل الطلب على الصادرات الصناعية المصرية، دون ذكر الطبعة، دار الكتب القانونية، مصر، 2008.
- 24- السلمي علي، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2001.
- 25- السواعي خالد محمد، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، الأردن، 2006.
- 26- السيد عاطف، العولمة في ميزان الفكر، مطبعة الانتصار، الإسكندرية، مصر، 2001.

- 27- السيسي صلاح الدين حسن، الشركات المتعددة الجنسيات وحكم العالم، تطوير وربط البورصات العربية وتأسيس البورصة العربية الموحدة، عالم الكتب، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2003.
- 28- الصالحين عبد المجيد وآخرون، العولمة من منظور شرعي، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002.
- 29- صقر عمر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، دون ذكر الطبعة، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 30- الضمور هاني حامد، التسويق الدولي، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004.
- 31- عبد الرزاق محمود حامد، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنافسية الصناعية، دون ذكر الطبعة، مكتبة الحرية، دون ذكر البلد، 2006.
- 32- عبد السلام رضا، انهيار العولمة، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 33- عبد المطلب عبد الحميد، الإدارة الإستراتيجية في بيئة الأعمال، الطبعة الأولى، الشركة العربية المتحدة، مصر، 2010.
- 34- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الإقتصادية (منظمتها، شركاتها، تداعياتها)، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2006.
- 35- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 36- عبد المطلب عبد الحميد، النظام الإقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2003.
- 37- عبد المهدي عادل، الموسوعة الاقتصادية، الطبعة الأولى، دار ابن خلدون للطباعة والنشر، بيروت، 1980.
- 38- عوض الله زينب حسين، الإقتصاد الدولي: العلاقات الإقتصادية والنقدية والدولية، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2004.

- 39- فؤاد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية للطبع والنشر، القاهرة، 1993.
- 40- لعشب محفوظ، المنظمة العالمية للتجارة، سلسلة القانون الإقتصادي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006.
- 41- محمد جاسم، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
- 42- منصور ممدوح محمود، العولمة دراسة في المفهوم والظاهرة والأبعاد، الطبعة الأولى، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 43- النجار فريد، إعادة هندسة العمليات وهيكلية الشركات، دار طيبة، القاهرة، مصر، 2005/2004.
- 44- النجار فريد، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، دون ذكر الطبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.
- 45- النجار فريد، المنافسة والترويج التطبيقي: آليات الشركات لتحسين المراكز التنافسية، بدون طبعة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000.
- 46- النجار فريد، تسويق الصادرات العربية، دار قباء، القاهرة، مصر، 2002.
- 47- نوير طارق، دور الحكومة الداعم للتنافسية "حالة مصر"، API/WPS 0302، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مجلس الوزراء، القاهرة، مصر.
- 48- هلال مصطفى محمود حسن، التسويق الدولي، دون ذكر الطبعة ودار وبلد وسنة الطبع.
- 49- وديع محمد عدنان، محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، بحوث ومناقشات، تونس 21/19 جوان 2001.

ب- الرسائل والأطروحات الجامعية:

- 1- بالميهوب أسماء، العولمة المالية وآثارها على أداء الأسواق المالية الناشئة "حالة سوقي ماليزيا وكوريا الجنوبية"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة سطيف، 2003.
- 2- بتغة صونيا، ترقية التنافسية العربية في ظل المتغيرات العالمية: آفاق وتحديات "حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص استراتيجية السوق في ظل اقتصاد تنافسي، جامعة المسيلة، 2008.
- 3- بروبي سمية، دور الإبداع و الابتكار في إبراز الميزة التنافسية للمؤسسات المتوسطة والصغيرة "دراسة حالة مؤسسة المشروبات الغازية مامي"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة سطيف، 2011.
- 4- بلقلة براهيم، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر، 2009.
- 5- بن جلول خالد، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي "دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر 1970-2006"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الكمي، جامعة الجزائر، 2009.
- 6- بن ساحة مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر "دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مذكرة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي غرداية، 2011.
- 7- بملول مقران، علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2005، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2011.
- 8- بوكزاطة سليم، المنظمة العالمية للتجارة والإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية "دراسة حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002.
- 9- بومدين يوسف، تأهيل المنتجات التصديرية في إطار تسيير الجودة الشاملة "دراسة حالة المعمل الجزائري الجديد NCA"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2001.

- 10- جمعي عماري، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة دكتوراه علوم (غير منشورة)، تخصص تسيير المؤسسات، جامعة باتنة، 2011.
- 11- حليس عبد القادر، تسهيل التجارة كأداة لتعزيز القدرة التنافسية للدول، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تجارة دولية، جامعة ورقلة، 2009.
- 12- حمشة عبد الحميد، دور التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة "دراسة حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2013.
- 13- دويس محمد الطيب، براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات والدول "حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 2005.
- 14- رسول حميد، العولمة وضرورة تفعيل السياسة النقدية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2007.
- 15- رشام كهينة، واقع وآفاق الربط بين الأسواق المالية العربية في ظل التكامل الاقتصادي العربي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، جامعة بومرداس، الجزائر، دفعة 2008.
- 16- سرحان سامية، أثر السياسات البيئية على القدرات التنافسية لصادرات الدول النامية "دراسة للآثار المتوقعة على تنافسية الصادرات الجزائرية"، ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة سطيف، 2011.
- 17- شلغوم سهيلة، تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية للإندماج في الاقتصاد العالمي في ظل الشراكة الأوروبية-الجزائرية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل والإستشراف الاقتصادي، جامعة قسنطينة، 2008.
- 18- العيهار فلة، دور الجودة في تحقيق التنافسية للمؤسسة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص إدارة الأعمال، جامعة الجزائر، 2005.
- 19- كاكبي عبد الكريم، أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية الاقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي غرداية، 2011.

- 20- كبابي كلثوم، التنافسية العربية وإشكالية الاندماج في الإقتصاد العربي "حالة الجزائر وتونس والمغرب"، مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة باتنة، 2008.
- 21- حول سامية، التسويق والمزايا التنافسية "دراسة حالة مجمع صيدال لصناعة الدواء"، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة باتنة، 2008.
- 22- موساوي الوليد قسوم، دراسة اقتصادية وقياسية للمصادر الصناعية في الجزائر مع أخذ الفترة الممتدة من 1978-2006، مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية، تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة بسكرة، 2008.
- 23- النصور عبد الحكيم عبد الله، الأداء التنافسي لشركات صناعة الأدوية الأردنية في ظل الإنفتاح الإقتصادي، مذكرة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، تخصص الإقتصاد والتخطيط، جامعة سوريا، 2009.

ج- المجالات والدوريات:

- 1- أحمد شيماء فوزي، التنظيم القانوني للنقود الإلكترونية، مجلة الرافدين، المجلد 14، العدد 50، كلية الحقوق، الموصل، العراق، 2010.
- 2- بوحفص حاكمي، العولمة: الإندماج السريع والمنافع المحدودة "حالة الدول النامية"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 20، 2005.
- 3- بوكابوس سعدون، العولمة تهديدات وفرص للبلدان السائرة في طريق النمو، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 5، مركز البصيرة للبحوث والدراسات الإنسانية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، القبة، الجزائر، 2004.
- 4- تومي عبد الرحمان، العولمة الإقتصادية وأثرها على الوطن العربي، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 4، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، مركز البصيرة، القبة، الجزائر، 2004.
- 5- العباس بلقاسم، مؤشرات التجارة الخارجية، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، دون ذكر السنة.
- 6- عبد العزيز أحمد وآخرون، العولمة الإقتصادية وتأثيراتها على الدول العربية، مجلة الإدارة والإقتصاد، العدد 86، العراق، 2011.

7- العبدلي عابد بن عابد، تقدير أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الاسلامية، دراسة تحليلية قياسية، مجلة مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الاسلامي، جامعة الأزهر، السنة التاسعة، العدد 27، 2005.

8- قويدر عياش وآخرون، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 2، جامعة الشلف، الجزائر، ماي 2005.

9- الكواز أحمد، مؤشرات تنافسية الصادرات، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، دون ذكر العدد.

10- نوري منير، تحليل التنافسية العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الرابع، جامعة الشلف، الجزائر، دون ذكر السنة.

11- النيل عبد المنعم محمد الطيب حمد، العولمة وآثارها الاقتصادية على المصارف "نظرة شمولية"، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 3، جامعة الشلف، الجزائر، ديسمبر 2005.

12- وديع محمد عدنان، القدرة التنافسية وقياسها، المعهد العربي للتخطيط، مجلة جسر التنمية، الكويت، العدد 24، ديسمبر 2003، السنة الثانية.

13- وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر "الواقع والتحديات"، مجلة الباحث، العدد الأول، جامعة ورقلة، الجزائر، 2002.

د- المؤتمرات والندوات والملتقيات:

1- بن مويزة مسعود، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للإقتصاد الجزائري في ظل الشراكة الأوروبية، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الإقتصاد الجزائري وعلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة سطيف، الجزائر، يومي 13 و14 نوفمبر 2006.

2- تشام فاروق، دور وأهمية مناخ الاستثمار في رفع القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، الجزائر، 22-23 أبريل 2003.

3- طهرات عمار، الإستراتيجيات التسويقية وتنافسية المؤسسة الإقتصادية "حالة الجزائر"، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 27 و 28 نوفمبر 2007.

4- عميش عائشة و حدادو علي، مؤشرات قياس التنافسية ووضعيتها في الدول العربية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 27 و 28 نوفمبر 2007.

5- مسعداوي يوسف، القدرات التنافسية ومؤشراتها، أوراق عمل وبحوث المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، كلية الحقوق والعلوم الإقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 8 و 9 مارس 2005.

6- مسعداوي يوسف، القدرات التنافسية ومؤشراتها، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة ورقلة، الجزائر، 8 و 9 مارس 2005.

هـ- التقارير ومنشورات الهيئات الرسمية:

1- التقرير الإقتصادي العربي الموحد، 2012.

2- تقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، الإصدار الرابع 2012.

3- الجعفري محمود و داوود يوسف، إعادة بناء قطاع سلع التبادل التجاري الفلسطيني، دراسة مقدمة من قبل الأونكتاد، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2011.

4- نعمة نوال، منتدى السياسات الزراعية حول القدرة التنافسية للصادرات الزراعية، قسم المعلومات والاتصالات، دمشق، سوريا، 2007.

5- نوير طارق، دور الحكومة الداعم للتنافسية "حالة مصر"، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، القاهرة، مصر، 2002.

ثانيا: الكتب الأجنبية

1. Paulet (jean-pierre), Dictionnaire d'économie, Eyrolles, Paris, 1992.
2. Donald G.McFertidge, "**La compétitivité: Notions et mesures**", Document hors-série N°5, Université Carlton, Canada, Avril 1995.
3. International institute for Management Development (IMD), **the World Competitiveness YearBook**, 2010.
4. Locasse(j) et mungler(k), Economie globale, édition études vivantes 2^{ème}, Paris.
5. Michael E.Porter, **Choix Stratégiques et Concurrence**, Economica, Paris, 1994.
6. Michael E.Porter, **L'avantage Concurrentiel Des Nations**, traduit par mirailès est outré, Intereditions, Paris, 1993.
7. World Economic Forum, "**The Global Competitiveness Report**", 2013_2014.

ثالثا: المواقع الإلكترونية

1. <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/content/Global+competitiveness+report.consulte> le 21/02/2015, à 13:55.
2. www.worldbank.org
3. www.douane.gov.dz
4. www.mincommerce.gov.dz
5. **Source:** Direction Générale des Douanes, statistiques de commerce extérieur de l'algérie (période: année 2014)
6. <http://www.Arab-api.org>,le 21/02/2015, à 15:05.

تَحْمِيْلًا
اَللّٰهُ

ملخص:

تناولت هذه الدراسة موضوع هام، وهو تحليل مؤشرات قياس التنافسية الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، حيث تم التطرق إلى عدة مفاهيم تتعلق بالتنافسية الدولية، وكذا أنواعها ومحدداتها، ومدى تأثير العولمة الاقتصادية على تنافسية الدول في التجارة الخارجية.

وقد تم التطرق في الجانب التطبيقي إلى دراسة تحليل تنافسية الصادرات الجزائرية، مع إبراز بعض مؤشرات التنافسية العربية والعالمية، كمؤشرات الاستقرار الاقتصادي الكلي، الإنتاجية والتكلفة، مؤشرات ديناميكية الأسواق والتخصص ومؤشرات البنية التحتية و مقارنتها مع بعض الدول العربية، وكانت نتائج البحث تبين أن القدرات التصديرية للإقتصاد الوطني ضعيفة نتيجة اعتماده بنسبة كبيرة على قطاع المحروقات مما انعكس سلباً على تنافسيته.

الكلمات المفتاحية: التنافسية الدولية، الصادرات، العولمة الاقتصادية، مؤشرات قياس تنافسية الصادرات الجزائرية.

Abstract:

This study deals with an important subject which is the analysis of the international competitiveness index measurement, on the light of the economic globalization. For that reason, several concepts are applied related to the international competitiveness, its types and its conditions as well as the impact of the economic globalization on the countries' competitiveness in the international trade. On the practical side this study tackled the analysis of the Algerian exports' competitiveness, also the study showed some competitiveness index/indicators of the Arab world as well as the global one, like the regional macroeconomic index, the productivity and the cost, the dynamic index of markets and specialization, and the infrastructure then compared them with some Arabic countries. The results of this study show that the national export capacity is weak as result of its adoption on hydrocarbons sector which negatively affected the national competitiveness.

Keywords: The international competitiveness, The Exports, The Economic Globalization, The Algerian Competitiveness Index Measurement.