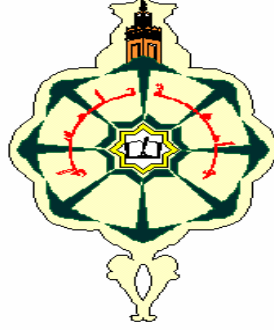




وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان -

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير



أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية

تخصص : اقتصاد التنمية

الموضوع :

سياسة الإنفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول

- دراسة حالة الجزائر-

إعداد الطالب:

عبدوس عبد العزيز

إشراف:

الأستاذ الدكتور: شعيب بونوة

لجنة المناقشة:

أ.د./ بن حبيب عبد الرزاق	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان	رئيسا
أ.د./ شعيب بونوة	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان	مشرفا
أ.د./ بن حمودة محبوب	أستاذ التعليم العالي	جامعة الجزائر 3	ممتحنا
أ.د./ بن زيان عبد الباقي	أستاذ التعليم العالي	جامعة وهران	ممتحنا
د./ سنوسي بن عبو	أستاذ محاضر	جامعة وهران	ممتحنا
د./ شريف نصر الدين	أستاذ محاضر	جامعة تلمسان	ممتحنا

الإهداء

إلى والدي؛ أعلى ما أملك في الوجود.
إلى والدي؛ حفظه الله و رعاه.

و قل ري ارحمها كما ربياني صغيراً

إلى إخواني وأخواتي، وفقهم الله في عملهم، و أنار الطريق أمامهم.

إلى زوجتي الغالية وكل أقربائها

إلى كل قريب إلي؛

إلى كل أصدقائي الأوفياء

إلى زملائي الأساتذة بجامعة تلمسان وجامعة بشار؛

و بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير بجامعة تلمسان.

إلى كل مناضل في سبيل العلم و المعرفة

إلى كل هؤلاء، أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع.

عبدالعزيز عبدوس

شكر وتقدير

أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ الدكتور المشرف،: "شعيب بونوة" على اهتمامه الجاد، و نصائحه القيمة و توجيهاته من أجل إنجاز هذا العمل، وكذا على قبوله الإشراف على هذه الأطروحة.

كما أتقدم بالشكر و التقدير إلى أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذا الموضوع وأحييم تحية خاصة.

كما أتقدم بالشكر و العرفان لكل أساتذتنا الأجلاء بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة تلمسان.

كما لا يفوتني أن أنوه بالشكر الجزيل إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد، مساعدة مادية أو معنوية كي أنجز هذا العمل في ظروف حسنة و دون أي عراقيل، خاصة الزوجة الكريمة والصديقين العزيزين جلول عيساوي وأحمد ديش.

ونحمد الله الذي وفقنا لهذا، و ما كنا لنوفق لولاه وحده.

عبدالعزيز عبدوس

مقدمة عامة

إن قضية رفع أو تحسين القدرة التنافسية للاقتصاديات في الأسواق الدولية من القضايا الهامة والحيوية بالنسبة لجميع بلدان العالم في ظل العولمة التي تتسم بالانفتاح الاقتصادي واندماج الاقتصاد العالمي، ويأتي الاهتمام بموضوع القدرة التنافسية للاقتصاديات في الأسواق العالمية لأن معظم الدول باشرت باتخاذ إجراءات تساهم في اندماج اقتصادها بالاقتصاد العالمي، وفي التحول من الانغلاق إلى الانفتاح في ظل تسارع معدلات نمو التجارة العالمية قياساً بمعدلات نمو الدخل العالمي، وبالإضافة فإن الانخراط في الاقتصاد العالمي يفتح آفاقاً ويتيح فرصاً كبيرة للتطوير والنمو، وفي الوقت نفسه يخلق تحديات كبيرة لا بد من مواجهتها والتعامل معها.

إن اختلاف الآراء فيما إذا كان التوجه نحو تطبيق سياسة الانفتاح تعمل في صالح الدول النامية بحيث ترفع من قدرتها التنافسية، وبالأخص في العشريتين الماضيتين أين وقع تغيير جذري في التفكير و في المعاملات، حيث في بداية أزمة المديونية وتطور الأزمات المالية في الثمانينات، نتج عنها نظرة جديدة تمثلت في تحرير المؤسسات من تدخل الدولة، وترك المجال لقوى السوق العالمي، والذي هدفه إنهاء الاضطرابات الكلية والتقليص من مستوى المديونية، مع تعزيز النمو و خفض من الفقر، ونظراً لتخوف هذه الدول من انفتاحها الاقتصادي، لا بد من حصر العلاقة المباشرة بين التنافسية الدولية والانفتاح التجاري وهذا من أجل معرفة الآثار الناجمة عن هذا الأخير على كل من بعض مؤشرات التنافسية الدولية.

من ناحية أخرى ازداد اهتمام الدول المتقدمة والنامية على السواء الآن بدعم قدراتها التنافسية لاكتساب الأسواق في عصر الانفتاح المتزايد، ولاكتساب الأسواق قد يكون اللجوء إلى تطبيق سياسة الانفتاح التجاري إحدى الفرص لرفع القدرات التنافسية قبل الدخول في عالم المنافسة الأوسع، وتفرض العولمة وقيام منظمة التجارة العالمية إعادة النظر في أساليب إدارة الاقتصاديات النامية وعلاقتها الإقليمية والدولية.

الجزائر كغيرها من الدول النامية بدأت تستشعر خطر العولمة و افرازاتها المتمثلة في توجه الكثير من الدول نحو الاندماج الاقتصادي لاحتلال مكانة مرموقة في الاقتصاد العالمي، و مواقع تنافسية متقدمة، و في ظل هذه الإفرازات استلزم على المؤسسات الجزائرية مواجهة هذه المنافسة القوية و المنتظمة، و التي سوف تؤثر على حصصهم في السوق الوطنية، و يمكن أن تحد من توسعهم وتطورهم إذا لم تتوفر لهذه الأخيرة قاعدة تكنولوجية جد متطورة تكون قادرة على التأقلم مع بيئة دولية متغيرة بسرعة، و إذا كانت المنافسة أحد إفرازات اقتصاد السوق، وأمام سرعة وثيرة تحرير المبادلات التجارية على المستوى العالمي، لم يعد الإنفتاح يطرح كاختيار بديل بالنسبة للجزائر، بل كمعطى واقعي يوجب تبني إستراتيجية تمكن من التحكم فيه للاستفادة من إيجابياته و تفادي سلبياته.

و كنتيجة لهذه الحقيقة برزت التنافسية كحتمية أساسية تحدد نجاح أو فشل المؤسسات الجزائرية بدرجة غير مسبوقة، و من هنا أصبحت المؤسسات في موقع يحتّم عليها العمل الجاد و المستمر لاكتساب المزايا التنافسية لإمكان تحسين موقعها في الأسواق، أو حتى مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين الحاليين و المحتملين.

لقد حقق الاقتصاد الجزائري بين سنوات 2000-2009 الكثير من النتائج الإيجابية في العديد من المؤشرات الاقتصادية الكلية، فعلى سبيل المثال، عرف الناتج الداخلي الخام الجزائري زيادات قوية من 54.79 مليون دولار سنة 2000 إلى 140.78 مليون دولار سنة 2009، انخفاض ملموس في مستوى التضخم، فمن معدل 31.7% سنة 1992 وصل سنة 2001 إلى معدل 4.2% ليصل في سنة 2003 إلى 2.6%، إلا أنه في الآونة الأخيرة عرف ارتفاعاً محسوساً ليصل في حدود 2005 ما يقارب 1.50%، وبالرغم من صعود هذا المؤشر في عام 2009 إلى 5.7%، فإنه ما زال في حدود السيطرة عليه، تراجع المديونية الخارجية على جميع المستويات سنة بعد سنة، فمن 42.3% سنة 2001 إلى 4% سنة

2009، اتجاه معدلات البطالة نحو الانخفاض خلال الفترة 2000-2009، وتقلصت حتى 11% سنة 2009 بسبب زيادة حجم الإنفاق الحكومي وزيادة موارد الجزائر من النقد الأجنبي سواء كان ذلك من البترول.

إلا أنه ، وبالرغم من نجاح الاقتصاد الجزائري في تحقيق معدلات متقدمة في المؤشرات الاقتصادية الكلية ، إلا أنه على المستوى الجزئي، مازالت المؤسسات الجزائرية أقل تنافسية مقارنة مع مثيلاتها من الدول النامية ، خاصة الدول العربية كتونس والمغرب ومصر، فالمنتجات الصناعية الجزائرية تنصف بأنها صناعات تحويلية بسيطة ذات قيمة معرفية متدنية ، تركز على كثافة العمالة في الصناعات القائمة من جهة ، و منتجات نمطية غير منافسة من حيث الجودة وذات جودة متوسطة ، ولا تساهم في تطوير حاجة وأذواق المستهلكين وتكاد تخلو من أي تجديد أو ابتكار، يرافقه الجمود بالتنوع والشكل وأسلوب التغليف والتعبئة من جهة أخرى، والقيمة المضافة عليها متدنية جدا بالمقارنة مع مثيلها في الدول الصناعية من جهة ثالثة. هذه الوضعية التنافسية المتردية للمؤسسات الجزائرية جعلت من الاقتصاد الجزائري يصنف ضمن الاقتصاديات المتأخرة تنافسيا ، فوفقا لآخر تقرير سنوي للتنافسية الدولية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي ، فإن الاقتصاد الجزائري يقع في المرتبة 83 من بين 117 دولة تنتج 95% من الناتج الصناعي العالمي في المؤشر الكلي ، ويعكس ذلك تراجعاً في موقع الجزائر التنافسي، حيث احتلت المرتبة 74 في عام 2003 ، والمرتبة 78 في عام 2005 ، وأساء مرتبة احتلتها كانت في عام 2008 ب 99 من أصل 178 دولة. إذن من خلال هذه الوضعية الحالية للاقتصاد الجزائري عامة ومؤسساته خاصة نجعلنا نطرح التساؤل التالي : كيف يمكن تفسير هذا التناقض بين ما حققته الجزائر من مؤشرات اقتصادية إيجابية على المستوى الكلي وبين الوضعية التنافسية المتردية للمؤسسات الجزائرية؟ هل يمكن إرجاع ذلك -مثلا- إلى أن هذه المؤشرات الاقتصادية مغلوطة أو لأسباب أخرى ؟

على أساس نتائج بعض الدراسات النظرية والنماذج القياسية كدراسة (Farrokh ، Romer, Frankel(2003) ، (Nouzad Jenifer, J. Powell(2003)، (Feliciano, Zadia ، Hoekman, B. and Winters, L. Alan(2005) ، (Bourguignon et Morrison (2002)، (M(2001) ، دراسات البنك الدولي... الخ، التي طبقت على الكثير من الاقتصاديات النامية ذات الخصائص الاقتصادية المشابهة مع الاقتصاد الجزائري، تؤكد أن سياسة الانفتاح التجاري المطبقة سيكون لها الأثر الإيجابي والفعال في تحسين الوضعية الاقتصادية للمؤسسات والاقتصاد عامة ، ومن ثم على تنافسيتها من خلال تحسين بعض المؤشرات الاقتصادية الأكثر اعتمادا في تصنيف وترتيب الدول في تقارير التنافسية ، كمؤشر النمو الاقتصادي ، مؤشر العمالة ، مؤشر توزيع الدخل... الخ، ومن خلال هذه المؤشرات الاقتصادية الإيجابية ستتحسن تنافسية البلد وتحتل مراتب متقدمة في تقارير التنافسية الدولية.

وبحكم أن الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي، يعتمد في تحقيق تنميته الاقتصادية على جزء كبير من مداخيل الصادرات النفطية من جهة، ومن جهة أخرى إذا اعتمدنا على مؤشر الانفتاح التجاري على الخارج لقياس درجة الانفتاح الذي يعادل قسمة الصادرات والواردات على الناتج الداخلي الخام، فيمكن القول أن الاقتصاد الجزائري اقتصادا منفتحا تجاريا بالنسبة للاقتصاد ككل، فخلال فترة الطفرة النفطية الأولى في السبعينات كانت درجة الانفتاح مرتفعة وصلت إلى مستوى أعلى من 50%، وفي سنة 2000 بلغت 42.2% ، أما في سنة 2009 ارتفعت إلى نحو 70%، ولا ريب أن ارتفاع هذه المعدلات تؤكد أن الجزائر أكثر انفتاحا على التجارة الخارجية، مما يجعل الاقتصاد الجزائري أكثر تأثراً بالأحوال التي تسود الاقتصاد العالمي لاسيما الاقتصاد الرأسمالي.

وعليه ، يمكن القول أنه ، على أساس النتائج التي توصلت إليها بعض الدراسات النظرية والنماذج القياسية في هذا الشأن المذكورة سلفا من جهة، و وضعية مؤسساتنا التنافسية الحالية من جهة أخرى ، وأهمية معدلات الانفتاح المحققة في الجزائر من جهة ثالثة، تتبادر إلينا إشكالية بحثنا التي يمكن صياغتها في التساؤل التالي :

كيف أثرت سياسة الانفتاح التجاري المتبناة في الجزائر خلال الفترة 2000 - 2009 على وضعية تنافسية الاقتصاد الوطني؟

تحت هذه الإشكالية الرئيسية تدرج أسئلة ثانوية تتمثل فيما يلي:

- ماذا نعني بسياسة الانفتاح عامة وبسياسة الانفتاح التجاري خاصة، و كيف يمكن قياسها؟
 - ماذا يقصد بالتنافسية وماهي مؤشراتها؟
 - نظريا هل توجد علاقة بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشرات التنافسية الدولية؟
 - ما موقع المؤسسات الجزائرية ضمن تقارير التنافسية الدولية، وهل الاقتصاد الجزائر اقتصادا مفتوحا أم مغلقا؟
- وللإجابة عن هذه التساؤلات المطروحة، تدرج الفرضيات التي نراها أكثر الإجابات احتمالا:
1. معدلات الانفتاح الكبيرة تؤدي إلى رفع القدرة التنافسية للدولة.
 2. بما أن الاقتصاد الجزائري يعتمد في إيراداته على العائدات النفطية، فهو اقتصاد منفتح.
 3. تمكن سياسة الانفتاح التجاري في الجزائر من احتلال أحسن المواقع على الصعيد الدولي.
 4. تمكن سياسة الانفتاح التجاري في الجزائر من رفع النمو الاقتصادي وخلق مناصب شغل كثيرة والعدالة في توزيع الدخل.
 5. يعتبر توازن الاقتصاد الجزائري أحد مقومات وركائز القدرة التنافسية.

للإجابة عن إشكالية البحث و إثبات صحة الفرضيات المتبناة اعتمدنا في إعداد البحث على المنهج الإحصائي في شكل عرض إحصائيات مقدمة من طرف هيئات دولية معترف بها كمنظمة الأمم المتحدة والبنك الدولي و صندوق النقد الدولي ومنظمة العمل الدولية والمنتدى الاقتصادي العالمي و صندوق النقد العربي وبعض المصادر الوطنية كالديوان الوطني للإحصائيات وإحصائيات وزارة الطاقة والمناجم و وزارة المؤسسات الصغيرة المتوسطة مع التحليل والتعليق الاقتصادي على الجداول والمنحنيات، ولتحقيق المنهجية المستخدمة تم الاستناد إلى الأدوات و مصادر البيانات المتشكلة من مراجع أساسية و أخرى فرعية باللغة العربية و الأجنبية، و المجالات المتخصصة، و البحوث الملقاة في الملتقيات الدولية و الوطنية.

لقد حاولنا في هذا البحث الإلمام بجميع المجالات المعالجة له (التنافسية الدولية، الانفتاح التجاري، النمو الاقتصادي، التشغيل وتوزيع الدخل... الخ)، لكونها مترابطة فيما بينها، وقد اعتمدنا في رصد الإحصائيات في غالب الأحيان على المراجع الإلكترونية المتوفرة على شبكة الإنترنت بسبب حداثة الموضوع، خاصة تلك المتواجدة في المعاهد و مراكز البحث المتخصصة، و المتواجدة أيضا في مواقع المنظمات الدولية المتخصصة في هذه الميادين، وأيضاً على مواقع حكومية جزائرية بغرض إضفاء صبغة رسمية على المعطيات المستعملة.

أما عن حدود الدراسة، فافتصرت على أهم الجوانب المتعلقة للتنافسية، هذه الأخيرة ستكون منصبة بشكل أساسي على تنافسية الدول أو الأمم (المستوى الكلي)، وليس على تنافسية المؤسسة (المستوى الجزئي)، بالإضافة فإن هذه الدراسة ستطرق إلى عدد محدود من مؤشرات التنافسية الدولية لكونها والتي نراها أكثر تأثيراً على وضعية الاقتصاد الجزائري. أيضاً فإن الدراسة تركز بالكلية عن مدى تأثير سياسة الانفتاح التجاري بشقيها الصادرات والواردات دون سياسة الانفتاح المالي، كذلك ما ينبغي الإشارة إليه في الفصل التطبيقي، أنه تم التركيز على قطاعات اعتبرت كمفاتيح قوية مستقبلا كقطاع

مقدمة عامة

الصناعة والزراعة، أما زمنيا فلقد تم الاعتماد في التحليل على بيانات وإحصائيات للفترة الممتدة بين سنتي 2000 و2009 مستنديين في الغالب على إحصائيات وبيانات منظمات دولية أكثر مصداقية.

يعود سبب اختيارنا للموضوع أولا إلى دوافع شخصية، حيث أنه من خلال الدراسة التي قمت بها في رسالة الماجستير عن دور المزايا التنافسية في رفع أداء المؤسسات، لاحظت أن كثير من التعاريف المعطاة للتنافسية الدولية، بالإضافة إلى مؤشرات المعتمدة لدى المنظمات الدولية التي تعنى بهذا الشأن لها علاقة مباشرة بسياسة الانفتاح التجاري كمؤشر التصدير أو الحصة من السوق الدولية أو مؤشر الميزان التجاري... الخ، فاكتشفت إن قضية رفع أو تحسين القدرة التنافسية للدول تتأثر بشكل مباشر أو بآخر بمدى ومستوى انفتاح هذه الدول تجاريا.

كما يعود سبب اختيارنا لهذا الموضوع إلى تزايد الشكوك من الجوانب السلبية لسياسة الانفتاح التجاري على الدول النامية خاصة، وزيادة الاعتقاد بأن التجارة الحرة هي في صالح البلدان الغنية فقط وأن الدول الأكثر تضررا من التقلب السريع لأسواق رأس المال هي الدول النامية، بالإضافة إلى النقاشات الدائرة حول تدني المراتب التنافسية لأغلبية الدول النامية بسبب اعتمادها سياسة الحماية والانغلاق التجاريين، و تعود دوافع ومبررات اختيار هذا الموضوع أيضا بالدرجة الأولى دون غيره من المواضيع إلى:

- حداثة موضوع التنافسية و احتلاله لصدارة الأحداث على المستوى الاقتصادي سواء كانت في الكتابات العلمية أو المتكثبات الدولية أو في التقارير الدولية.
 - شمولية الموضوع لكل الجوانب، الجانب الكلي للاقتصاد و المتمثل في تنافسية الدولة و الجانب الجزئي و المتمثل في تنافسية المؤسسة.
 - بوادربط علاقات متينة بين المؤسسة و بيئتها التنافسية.
- رغبة منا في إثراء المكتبة العربية عامة و الجامعية خاصة بموضوع يدرس أحد انشغالات الدول النامية باعتبار الجزائر واحدة من هذه الدول.

تأتي أهمية هذه الدراسة من أهمية الدور الذي تمارسه سياسة الانفتاح الاقتصادي وبالأخص سياسة الانفتاح التجاري في زيادة الكفاءة التنافسية للدول، وما تمارسه آثار هذه السياسة في تعظيم مؤشرات التنافسية المستخدمة كمؤشر النمو الاقتصادي ومؤشر العمالة ومؤشر توزيع الدخل. كما يمكن الوصول بالدول إلى احتلال مواقع جيدة في الاقتصاديات العالمية، إذ تحتل سياسة تحرير المبادلات الخارجية مكانة هامة في أي اقتصاد قوي، وتعكس تطورات القطاع الخارجي البنية الإنتاجية للاقتصاد الوطني، مستوى التشغيل والأسعار والدخل وآثار السياسات الاقتصادية، وإذا كانت علاقة سياسة التحرير التجاري بفروع الاقتصاد القومي تتبع من طبيعة دور هذه السياسة ووظائفها في خدمة القطاعات الاقتصادية الأخرى، على اختلاف مهامها ومسؤولياتها والأهداف التي يقتضي عليها النهوض بها. فإن أهمية تلك العلاقة تبدو على حقيقتها من خلال ارتباط النمو الاقتصادي ارتباطا وثيقا بالقدرة التنافسية واكتساب مزايا تنافسية حقيقية.

أما عن أهداف الدراسة، فيمكن حصرها في النقاط التالية

- الهدف الرئيسي من هذا البحث هو تحليل الدور الذي تمارسه سياسة الانفتاح التجاري في رفع أو تحسين القدرات التنافسية للدول وبيان مدى أهمية هذه السياسة على باقي المؤشرات الاقتصادية الأخرى .
- تقدير درجة الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري ومعرفة مدى تأثير حرية التجارة الخارجية على مؤشرات التنافسية الدولية المستخدمة، ومعرفة مدى تأثير تلك السياسة على قدرة الجزائر من احتلال مواقع تنافسية جيدة في الأسواق

الدولية، حيث يعتبر الاقتصاديون أن درجة الانفتاح الاقتصادي من أهم العوامل الاقتصادية المؤثرة، فحرية التجارة الخارجية لها أثر مهم على السياسات الاقتصادية الأخرى كالسياسة المالية والسياسة النقدية وسياسات سعر الصرف خاصة في الدول النامية.

■ للإشارة ننبه أن يوجد نوعين من الانفتاح الاقتصادي ، انفتاح تجاري (الانفتاح على التجارة الخارجية) انفتاح مالي (الانفتاح على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية)، ودراستنا هذه تهدف إلى التركيز على دور سياسة الانفتاح التجاري فقط في رفع القدرات التنافسية للدول .

بخصوص الصعوبات التي اعترضتنا فتمثل فيما يلي :

- إن المتاح من المراجع قليل، فمنها من يشير إلى التنافسية بشكل سطحي و منها ما يتطرق إليها بصفة جزئية.
 - صعوبة الوصول إلى بعض المراجع المتخصصة و ذات الصلة بالموضوع، مع ندرتها باللغة العربية.
 - النقص في الدراسات الميدانية المركزة على الانفتاح التجاري والقدرة التنافسية ، و خاصة الجزائرية منها .
 - طبيعة الموضوع في حد ذاته، حيث يتسم بتشعبه، إذ يضم عددا كبيرا من المفاهيم المختلفة و المتداخلة في بعض الأحيان من جهة، و من جهة أخرى حداثة الموضوع.
 - التضارب الكبير في الإحصائيات بين المصادر الإحصائية (الوطنية والدولية) ، لذا تم الاعتماد في الغالب على الإحصائيات الدولية ، بالإضافة إلى أن بعض التقارير الدولية الحديثة (2009، 2010) تقدم إحصائيات لسنوات متقدمة نسبيا ، مما يزيد من صعوبة البحث ، كما أن المتاح من البيانات عن الاقتصاد الجزائري قليلة.
- سعيًا لتحقيق الهدف المحدد للدراسة ، ارتأى الباحث أن يكون هيكل الدراسة متمثلاً في الجزئين التاليين:

الجزء النظري: لإطار المفاهيمي لسياسة الانفتاح الاقتصادي والتنافسية الدولية (دراسة نظرية) ، وقد قسمناه إلى فصلين :
أولاً : تناولنا في الفصل الأول الذي عنوانه بالمقاربة الاقتصادية لسياسة الانفتاح الاقتصادي ، من خلال التعرف أولاً على أهم التعاريف والمفاهيم المعطاة لسياسة الانفتاح الاقتصادي من تعاريف لمصطلح الانفتاح اللغوي والعلمي ، وثانياً تعرضنا لمختلف أشكال الانفتاح الاقتصادي التي تم بحثها في نوعين من الانفتاح أحدهما: الانفتاح على التجارة الخارجية والذي أسميناه بالانفتاح التجاري وثانيهما الانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية والذي أسميناه بالانفتاح المالي، كما تطرقنا في نفس المبحث إلى أهم المقاربات النظرية المفسرة لهذين النوعين من الانفتاح ، ثالثاً تطرقنا إلى دراسة العلاقة بين سياسة الانفتاح الاقتصادي ببعض المفاهيم خاصة تلك المتعلقة منها بالتنمية الاقتصادية (توزيع الدخل ، العمالة ، النمو الاقتصادي ... الخ) ، كما خصصنا مطلبين تعرضنا فيهما إلى الآثار والأهداف الاقتصادية لسياسة الانفتاح الاقتصادي ، وفي الأخير خصصنا مبحثاً مستقلاً لسياسة الانفتاح التجاري ، وتطرقنا من خلاله إلى مفاهيم هذه السياسة ومكانتها في الفكر الاقتصادي ، كما تعرضنا إلى الأسباب الداعية له وآثاره على مختلف المجالات الاقتصادية ، ومطلباً خاصاً لطرق قياس وتقييم الانفتاح التجاري.

ثانياً: الفصل الثاني تحت عنوان المقاربة الاقتصادية للمنافسة والتنافسية الدولية ، وقد حاولنا من خلاله تقديم عرض مجمل لمختلف الجوانب المتعلقة بالمنافسة والتنافسية الاقتصادية الدولية ، ففي المبحث الأول تطرقنا إلى كل ما يخص تقريبا التنافسية من تعاريف لاقتصاديين بارزين وتعاريف لمنظمات دولية متخصصة في هذا الشأن ، وكذلك أهمية التنافسية وأنواعها... الخ، أما المبحث الثاني فتمحور حول الشروع في دراسة التنافسية على الصعيدين المحليين (تنافسية المؤسسات و تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي) ، مؤشراهما ، و كيف تؤثر استراتيجيه التنافس على أداء المؤسسات ، أما المبحث الثالث فقد تم التعرض إلى

التنافسية الدولية من أهم التعارف الواردة للتنافسية الدولية ، سواء تعاريف اقتصاديين خبراء أو تعاريف منظمات ، و كما لا يخفى عن الجميع فإن الحديث عن التنافسية الدولية يقودنا للكلام عن التصدير باعتباره أحد المؤشرات الرئيسية لقياس تنافسية الدول، ولهذا الغرض خصصنا له مطلباً مستقلاً، ولأهمية دور الدولة في تدعيم التنافسية و حماية المستهلكين ارتأينا أن نفرد لها مطلباً خاصاً نتطرق من خلاله إلى إبراز الدولة كجزء لا يتجزأ من البيئة التنافسية، وفي المطلب الأخير تم التطرق إلى كيفية تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات والدول.

الجزء التطبيقي : سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول (دراسة تطبيقية على الجزائر خلال الفترة (2000-2009)، وقد قسمناه إلى فصلين :

ثالثاً: في الفصل الثالث تم التناول للعلاقة التي تربط بين سياسة الانفتاح التجاري مع بعض مؤشرات التنافسية الدولية الأكثر استخداماً في تقارير التنافسية الدولية ، وعليه تم التطرق أولاً لمفهوم مؤشر النمو الاقتصادي كمؤشر تنافسية، ثم العلاقة النظرية بين النمو الاقتصادي و التنافسية الدولية، بداية بمفهوم النمو الاقتصادي، ثم العلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر النمو الاقتصادي في الفكر الاقتصادي، بعرض بعض الدراسات السابقة في هذا المجال (دراسات نظرية وقياسية) ، ثم العلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري و مؤشر العمالة ، مع الحفاظ على نفس النسق من تعريف للمؤشر وعلاقته بالتنافسية ، ثم تأثير الانفتاح على هذا المؤشر ، ثم انتقلنا بعد ذلك إلى علاقة تحرير التجارة بمؤشر آخر له مكانة هامة في تعريف التنافسية الدولية ، ألا وهو مؤشر توزيع الدخل ، محاولين فهم العلاقة بينه وبين سياسة الانفتاح التجاري ، مع استعراض أهم الدراسات السابقة نظرية كانت أم قياسية ، وفي الأخير تناولنا دراسة مؤشر آخر، نعتقد أنه لا يقل أهمية عن المؤشرات السابقة المستخدمة سواء في تعريف التنافسية أو كمؤشرات قياس التنافسية ، ألا وهو مؤشر الإنتاجية ، ويعرف أيضاً بمؤشر الأداء ، محاولين البحث عن علاقته بسياسة الانفتاح التجاري.

وقد اختيرت تلك المؤشرات كمؤشرات تنافسية، حيث نعتقد أنها أكثر المؤشرات التي تتأثر بسياسة الانفتاح التجاري ، وعلى هذا فإن بحث أثر سياسة الانفتاح يرتبط ببحث ذلك الأثر على القدرة التنافسية للدول ، الذي يزيادته بتحقيق التنمية الاقتصادية.

رابعاً: في الفصل الرابع التطبيقي، تناولنا في هذا الجزء من البحث أثر سياسة الانفتاح التجاري على تنافسية الاقتصاد الجزائري باستخدام ثلاثة مؤشرات رئيسية تنافسية (مؤشر النمو الاقتصادي ، مؤشر العمالة ، مؤشر توزيع الدخل) في فترة زمنية أغلبها كانت محددة بين سنتي 2000 و2009، من خلال التعرف أولاً على موقع الجزائر التنافسي ضمن أهم التقارير التنافسية التي تصدر من قبل منظمات متخصصة في هذا الشأن ، ثم التطرق إلى أهم محددات أثر تحرير التجارة الخارجية في الجزائر، التي تم بحثها في عدة عوامل منها قياس درجة الانفتاح على الاقتصاد العالمي ، وتأثير إستراتيجية التصدير والاستيراد معا على المؤشرات التنافسية الثلاثة المقترحة ، وقد خصصنا لكل مؤشر مبحث ، محاولين التركيز فقط على تأثير الانفتاح بشقيه (الصادرات والواردات) ، مستعينين بأحدث الإحصائيات المتوفرة من الهيئات والمراكز الوطنية والدولية ، في شكل جدول وأشكال بيانية حتى يطغى على البحث الجانب الاستدلالي .

مقدمة الجزء النظري

مما لا شك في أن السياسة الاقتصادية هي مجموعة من السياسات التي تعمل كلا منها على كمية أو أكثر من الكميات الاقتصادية الهامة، كالسياسة المالية والنقدية وسياسة سعر الصرف والسياسة التجارية، على أن هذه الأخيرة تحتل مكانة هامة بين حزمة هذه السياسات الاقتصادية.

يتجه العالم نحو حرية التجارة خاصة في ظل التطورات الهائلة التي يشهدها العالم فيما يسمى بعصر العولمة والانفتاح على العالم الخارجي والتوجه نحو اقتصاد السوق، وما أحرزه ذلك من مناخ تنافسي كبير لا مناص منه ، وعليه أصبح من الضروري تعزيز تنافسية الاقتصاديات النامية بشكل عام.

ما سبق يتضح أنه أصبح من الضروري لسياسة الانفتاح الاقتصادي عامة والتجاري خاصة أن تحدث رفعا أو تحسينا في القدرات التنافسية للدول ، طالما كان الهدف هو تحقيق التنمية الاقتصادية لهذه الدول ومن هنا يتبادر إلى الذهن السؤال التالي:

ماذا نقصد بسياسة الانفتاح الاقتصادي عامة والانفتاح التجاري خاصة ؟ وماذا نقصد بالمنافسة والتنافسية الدولية ؟

هذا ما نحاول البحث فيه في هذا الجزء من خلال الفصلين التاليين:

الفصل الأول: المقارنة الاقتصادية لسياسة الانفتاح الاقتصادي.

الفصل الثاني: المقارنة الاقتصادية للمنافسة والتنافسية الدولية.

مقدمة الفصل

يعيش العالم اليوم عصر الانفتاح الاقتصادي، عصر الاندماج، عصر العمالة الكبار عصر لا سقف فيه ولا حدود من أجل التطور والارتقاء والفعالية، عصر الكيانات التجارية العملاقة، عصر لا مكان فيه للأقزام. لقد أحدثت الأهمية المتصاعدة للعولمة الاقتصادية إفرات مهارات الانفتاح الاقتصادي وإجراءات التحالفات الإستراتيجية التي بدورها أحدثت دوامات من الفكر المتسائل، وطرحت أسئلة كثيرة تبحث عن إجابات، و أضافت معها تساؤلات حول ماهية السياسات الناجمة لتقوية الاقتصاديات الوطنية وتحويلها إلى اقتصاديات دولية متسلحة بالمنافسة عن طريق تبنيها سياسة الانفتاح الاقتصادي بكل أشكالها، خاصة سياسة الانفتاح التجاري أو ما يسمى بالتحريك التجاري وسياسة الانفتاح على التدفقات الرأسمالية وإزالة كل الحواجز التي تعترض أسواقها من خلال رفع القيود على المنافسة، ويصاحب ذلك التوجيه نحو اقتصاديات السوق من خلال إرساء المؤسسات الضرورية، وينتج عنها إعادة توزيع العمل بين اقتصاديات العالم، وتعتمد المزايا التي يمكن البلدان المختلفة متقدمة كانت أو نامية على التطبيق الصحيح لسياسة الانفتاح الاقتصادي وإرساء الإطار المؤسسي اللازم.

المبحث الأول: مفهوم سياسة الانفتاح الاقتصادي

إن الانفتاح الاقتصادي في نظريته و نظريته الجديدة قد تكون في إطار البنيوية الهيكلية لاقتصاديات الحجم و النطاق و السعة وانطلق إلى ما بعد الحدائة، إذ أن إنجازاته باهرة وبازغة، وفي الوقت ذاته تشير بعض النظريات الحديثة إلى بدء عصر جديد من الانفتاحات الاقتصادية والاندماجات الطوعية والواعدة بإنجازات باهرة ومتلاحقة.

المطلب الأول: المقاربة الاقتصادية لسياسة الانفتاح الاقتصادي

الفرع الأول: مفاهيم سياسة الانفتاح الاقتصادي

01. التعريف اللغوي للفظ الانفتاح

يرجع لفظ انفتاح في اللغة العربية إلى أصل فعل فتح ضد أغلق، كفتح وفتح الفتح الماء الجاري والفتح بصمتين الباب الواسع المفتوح¹، ويقال أيضا فتح الطريق، وفتح في الميزانية حسابا أي خصص مبلغا من المال فيه، وفتح الباب فتحا خلاف أغلقه، واستفتح الشيء بكذا بمعنى ابتدئه وفتحة الشيء أوله². والفتح نقيض الإغلاق فتحه بفتحة وافتحه فانفتح وفتح وكل ما نكشف عن شيء قد انفتح عنه وفتح. وقد استخدم اليونانيون القدماء مصطلح الانفتاح كمفهوم واسع وهو الانفتاح على العالم الخارجي حيث يعتبر اليونانيون أول من تعاملوا مع الناس ومع العالم على أساس فلسفي³.

وقد عرف أيضا الانفتاح بالشخص المنفتح وهو الشخص العالمي المتحرر من التقاليد و الأعراف المحلية.

أما عن مفهوم الانفتاح كمصطلح علمي فيستخدمه الاقتصاديون بمعنى انفتاح أي بيدي وينشئ، كأن يقوم بنك بفتح حساب توفير لأحد زبائنه، وفي البورصة يستعمل مصطلح الانفتاح أي سعر السهم الذي يباع أو اشترى في أول يوم من عمل هذا السوق المالي.

¹ - مجد الدين الفيروز ابادي، القاموس المحيط، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، ص 239

² - مجد الدين الفيروز ابادي، مرجع سابق، ص 240

³ - محمد علي سلامة، الانفتاح الاقتصادي وأثاره الاجتماعية على الأسرة، دار الوفاء، الإسكندرية، 2002، ص 81

ويستخدم أيضا للدلالة عن شركة مفتوحة **Open Corporation** وهي شركة تطرح أسهمها للبيع بصورة علنية ، وتختلف عن الشركة المغلقة ، كما يطلق لفظ الانفتاح على شركة استثمار مفتوحة لرأس المال¹ أي شركة لا تملك رأس مال ثابت، حيث تظل تباع أسهمها لجمهور المساهمين طالما هناك طلب على أسهمها.

ويعرفه الكاتب الانكليزي بأن الانفتاح " حركة تحرير السوق الوطنية من التنظيمات المقيدة ، وهي لا تشمل سوق معينة، وإنما كل سوق تحاري أو مالي" ويلاحظ على التعريف انه يغلب عليه الطابع القانوني² ، ويعرف جلال أمين الانفتاح " ضرورة تغيير أنماط الاستهلاك في البلدان الفقيرة بما يحقق مصالح الدول الصناعية".

02. التعريف الاقتصادي للفظ الانفتاح الاقتصادي

لفظ الانفتاح الاقتصادي من الألفاظ حديثة الاستعمال في اللغة العربية حيث لم تظهر في القواميس الاقتصادية و السياسية إلا منذ أوائل السبعينات من القرن الماضي، و رغم حداثة نسبها إلا أنه أصبح من الموضوعات المطروحة بإلحاح على ساحة المناقشات و الدراسات العلمية³.

و كلمة الانفتاح الاقتصادي كلمة اقتصادية تدل على وجود حالة سابقة من الانغلاق يأتي الانفتاح نفيًا لها ، أي تتضمن أن أبواب اقتصاد ما كان مغلقًا على الخارج.

أما عن المفهوم الاقتصادي الحديث للانفتاح الاقتصادي و حدوده و أي مجال يخصه ، فرغم أهميته مازال الجدل قائم حول مدى ارتباطه بالتوجهات الاقتصادية أو التوجهات السياسية أو التوجهات الاجتماعية، ولكن رغم كل هذا ، فمصطلح الانفتاح الاقتصادي يستخدم بالدرجة الأولى في المجال الاقتصادي و الاجتماعي معا ، ففي المجال الاقتصادي يعبر الانفتاح الاقتصادي تارة عن إباحة أو تحرير الاستثمار ، كما يشير الانغلاق الاقتصادي عن تقييد الاستثمار⁴ ، و تارة يعبر الانفتاح الاقتصادي بالسماح للرأس المال المحلي و الأجنبي بالنمو الأفقي و الرأسبي في مقابل تقييد نموه بمجالات معينة. و منهم من ذهب أن مفهوم الانفتاح الاقتصادي يرتبط ارتباطا وثيقا بمبدأ أو سياسة الحرية الاقتصادية الذي ظهر في العصور الوسطى التي كانت تتميز بفرض قيود عديدة على التجارة، و جاء لفظ الانفتاح بعد ذلك ليحرر التجارة من قيودها تحت شعار "دع التجارة و شأنها" مما اضطر إلى عدم تدخل الدولة أو الحكومة في الحياة الاقتصادية ، و من ثم نشأ بما يعرف بنظام التعريف الجمركية ، و أصبح يفرض على الحكومات أن لا تفرق بين السلع المنتجة في الخارج و السلع المنتجة في الداخل.

03. التعريف بسياسة الانفتاح الاقتصادي

ارتبط مفهوم الانفتاح الاقتصادي كاتجاه سياسي أكثر منه اقتصادي في السنوات التي برز فيها بما يسمى بالعمولة الاقتصادية التي كانت إحدى إفرانها ، و يطلق عادة على أي سياسة اقتصادية هو تبني الحكومة أو الدولة سياسة معينة من أجل إنعاش اقتصادها ، ويقصد بها :

¹ - محمد علي سلامة ، مرجع سابق ، ص 82

² - عجة الجبالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية : من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية ، الجزائر، 2007، ص 120

³ - جودة عبد الخالق ، الانفتاح الجذور الحصاد المستقبل ، المركز العربي للبحث والنشر ، القاهرة، 1982 ، ص 23

⁴ - عبد الهادي محمد والي ، الانفتاح الاقتصادي بين النظرية والتطبيق ، دار المعرفة ، الإسكندرية ، 1989 ، ص 02

- سياسة الانفتاح الاقتصادي هي السياسة المنتجة و المطبقة من قبل الدولة الممثلة في الانفتاح على العالم الخارجي في علاقتها الاقتصادية للسير بالتنمية بأسرع معدل ممكن ، حيث تتماشى هذه السياسة مع منطوق العصر الذي يتميز بتطور العلاقات الاقتصادية الدولية و قيام التكتلات الاقتصادية بين دول العالم و الأسواق المشتركة.

- سياسة الانفتاح الاقتصادي هي أسلوب لإدارة الاقتصاد الوطني على أساس تحقيق التفاعل الصحيح بين هذا الاقتصاد الراغب في الانفتاح و الاقتصاد العالمي بما يحقق الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة في إطار خطة وطنية شاملة طويلة المدى¹.

- سياسة الانفتاح الاقتصادي هي مختلف الأشكال التي يمكن أن تتخذها هذه السياسة من الناحيتين التجارية و المالية ، حيث يقصد بالأولى - هو التعريف الأكثر تداولاً- تتمثل سياسة الانفتاح الاقتصادي في فتح الحساب التجاري لميزان المدفوعات² ، و يعني ذلك إزالة كافة الحواجز الجمركية أمام التنقل الحر للسلع و الخدمات ، حتى تتقارب الأسعار المحلية للسلع و الخدمات المتبادلة دولياً مع الأسعار العالمية كما تتأثر أيضاً أسعار السلع و الخدمات غير التبادلية ، بما يؤثر على مستوى رفاهية المستهلك. و لكن هذا التعريف شامل يعني تحرير التجارة الخارجية على العالم ككل ، حيث يوجد تعريف تعتمد فيه سياسة الانفتاح الاقتصادي على إزالة كافة القيود على حركة التبادل التجاري و لكن على أقاليم معينة ، أي على مناطق اقتصادية معينة أو بما يسمى بمناطق التبادل الحر و هذا التعريف ضيق.

- سياسة الانفتاح الاقتصادي : تعتمد على تشجيع رؤوس الأموال الأجنبية و تحرير حساب رأس المال ، و ينطوي ذلك على السماح للمحافظ الاستثمارية على اختلاف أجلها بالاشتراك في العملية الاقتصادية ، و استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر ، و إزالة كافة القيود على التدفقات المالية المغادرة³ ، أو بمعنى آخر سياسة الانفتاح الاقتصادي هي السياسة التي تعتمد على إزالة القيود القائمة في وجه رؤوس الأموال الأجنبية و في وجه الاستثمارات المحلية الخاصة المدفوعة بدافع الربح وحده و التخلي التدريجي عن الملكية العامة في الصناعة ، و عن تدخل الدولة في الاقتصاد ، بل التخلي التدريجي عن الحماية الممنوحة لبعض الصناعة المحلية المنافسة للصناعة الأجنبية⁴ .

- ومن المفاهيم لسياسة الانفتاح الاقتصادي الأقرب للشمول هي السياسة الاقتصادية التي تنظم حركة التجارة و تشجيع رؤوس الأموال الأجنبية و الوطنية للمساهمة في تمويل المشروعات الاقتصادية و استخدام التكنولوجيا الحديثة للعمل على رفع معدلات النمو الاقتصادي من خلال دعم القدرات الذاتية للاقتصاد الوطني.

وفي الأخير يمكن القول أن سياسة الانفتاح الاقتصادي كانت و مازالت محل جدل بين الاقتصاديين و السياسيين و الاجتماعيين حول إيجاد تعريف محدد لها ، إلا أنهم اتفقوا على أن سياسة الانفتاح الاقتصادي نموذج عام مطبق في جميع دول العالم اليوم سواء كانت متقدمة ، و متخلفة رأسمالية أو اشتراكية ولكنها مطبقة بدرجات متفاوتة في دول العالم كل حسب طبيعة نظامه الاقتصادي و حسب طبيعة الاقتصاد الوطني ، فلا وجود لاقتصاد مغلق تماماً حتى الدول الاشتراكية و على رأسها الاتحاد السوفياتي الذي أحاط اقتصاده في الخمسينات بما سمي بالستار الحديدي ، كانت له علاقة اقتصادية و تجارية مع كثير من الدول شرقاً و غرباً ، ومن المسلم به أنه لا وجود لدولة في عالمنا المعاصر تستطيع الحياة في حالة انغلاق على نفسها.

الفرع الثاني: مدى الاهتمام العالمي بسياسة الانفتاح الاقتصادي

¹ - محمد علي سلامة ، مرجع سابق ، ص 83

² - التكامل الاقتصادي العالمي ، تجربة البلدان الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي ، مجلة التعاون الاقتصادي بين البلدان الإسلامية ، 2001 ، ص 02

³ - التكامل مع الاقتصاد العالمي ، مرجع سابق ، ص 03

⁴ - جلال احمد أمين، مآزق التنمية العربية في السبعينات ، مجلة العربي ، الكويت ، العدد 30 ، 2000 ، ص 33.

يرتكز النظام الاقتصادي الدولي الحالي على العولمة والانفتاح الاقتصادي الذي يولد تكامل الاقتصاديات الوطنية مع الاقتصاد الدولي ، و تفاعلات جديدة مع العديد من الأطراف المختلفة ، من هنا فان عملية التحرير الاقتصادي تستدعي تطوير الإطار الهيكلي التقليدي ، و لقد زاد اهتمام الدول بمختلف درجة تقدمها بمسألة التوجه نحو فتح أسواقها خاصة أو اقتصادياتها عامة ، لأنها أدركت مسألة تبني و تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي ليس هدفا في حد ذاته ، وإنما وسيلة من وسائل تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة ، و من أجل ذلك عمدت كثير من الدول إلى العمل نحو الارتقاء بأداء اقتصادياتها المحلية ، و في مقدمة هذه الدول دول جنوب شرق آسيا حيث جنت فوائد جمة من جراء انتهاز و تطبيق هذه السياسة ، و تمثل ذلك في نجاحها في زيادة معدلات نموها الاقتصادي على مدى العقدين الفارطين ، في حين أن عدد كبير من الدول أخفقت في ذلك ، حيث سجلت معدلات سالبة في النمو مما أدى إلى زيادة تهميشها و عزلها عن المحافل السياسية و الاقتصادية.

لقد أدركت الدول المفتوحة على الخارج مكاسب الانفتاح الاقتصادي من ضرورة أخذ نصيبها الأكبر من شبكة الإنتاج العالمي و التدفقات المختلفة ، مما يتناسب مع مواردها و قدراتها ، وأدركت أيضا أنه كلما زادت درجة انفتاحها و تكاملها مع الاقتصاد الدولي سوف تكون له انعكاسات ايجابية ، سواء من حيث المكاسب أو التكاليف المتوقعة لتلك السياسة ، و بما أن عملية الانفتاح تشمل الانخراط في علاقات و شراكات جديدة تتطلب المزيد من إعادة الهيكلة فان الانغلاق سوف يسبب في إخفاق الدول مما يزيد في الأعباء التي سيضطر النظام إلى تحملها.

إن أية دولة أو أي اقتصاد على هذه الأرض يفضل نهج إستراتيجية الانفتاح الاقتصادي حتى تستفيد من الخطط التنموية الناجحة في المجالات الاقتصادية و الاجتماعية ، إذ أن الدور الكبير و المؤثر للاقتصاديات المفتوحة و التقدم العلمي و التكنولوجي تحتم عليها الانفتاح هي الأخرى و الاستفادة القصوى من إيجابيات الاقتصاديات المفتوحة ، و تلافي السياسات الفاشلة المطبقة في الدول المغلقة على نفسها ، فلقد أثبتت عدة دراسات أن الدول التي تطبق هذه السياسة و لا تنشده كما تفعل كثير من الدول النامية أن انفتاحها على الاستثمار الأجنبي المباشر ساعد الكثير من الدول على تحقيق النمو الاقتصادي و تعزيز التنمية ، و لكن بشرط التطبيق الحقيقي لما يسمى بتحرير رأس المال و تقلص الحواجز و صياغة لسياسة اقتصادية مواتية و رفع مستوى استخدام التكنولوجيا و كفاءة اليد العاملة المؤهلة.

خلال العقدين الماضيين ازداد عدد الدول و الاقتصاديات ، و ازدادت درجة تكامل الأسواق الدولية مع سعي المستثمرين إلى الحصول على العوائد و الفرص لتنويع الأموال و الموارد ، إلا أن المزيد من الانفتاح يترتب عليه تكاليف باهظة و مخاطر كزيادة التقلبات في التدفقات الرأسمالية ، و هو أمر يعزى جزئيا لسلوك القطيع و تأثير العدوى¹ ، كما يمكن أن تحدث الأموال الأجنبية أثرا عكسيا بحسب مستوى المخاطر التي قد يلحقها المستثمر الدولي بالاقتصاد المتلقي ، و التقلب الذي تتسم به رؤوس الأموال الأجنبية بطبيعتها ، بما يؤثر سلبا على الاقتصاد على المدى الطويل ، أو بمعنى آخر قد يؤدي التخصيص الغير الملائم أو الكفاء للموارد الأجنبية و المحلية زعزعة الاستقرار الاقتصادي الكلي ، بما قد يتناقض مع مقولة أن تحرير رأسمال يجب أن يتم في المرحلة النهائية بعد إرساء البنية المؤسسية و استقاء متطلبات الإطار السليم للاقتصاد الكلي.

عموما يمكن القول أن ازدياد الاهتمام الدولي بسياسة الانفتاح الاقتصادي ينبثق من الأهداف الحقيقية و المزايا التي توفرها و تحققها هذه السياسة في ظل الصراعات الاقتصادية المتوادة ، و في ظل اشتداد المنافسة الدولية ، و لما لهذه السياسة من أبعاد اقتصادية و سياسية نوجزها في النقاط التالية:

¹ - التكامل مع الاقتصاد العالمي ، مرجع سابق ، ص 04.

- احتياح الأسواق العالمية و امتلاك مزايا تنافسية فيها ، حيث تقوم الدولة المنفتحة بتبني إستراتيجية التوسع و الانتشار، من خلال تحرير تجارتها الخارجية خاصة التركيز على الصادرات الصناعية ، و من هنا يعمل الانفتاح على ابتلاع بعض الأسواق و السيطرة عليها ، عندئذ ينجح الاحتياح بذلك و هو ما يعرف بالانفتاح التجاري ، و يتضمن تحقيق هذا الاحتياح مجموعة من الأهداف الفرعية التي تتحقق أيضا عن طريق تحقيق التواجد في الأماكن المختلفة في العالم و تحقيق الانتشار.
- امتلاك القوة و النفوذ و إحكام السيطرة على بعض الأسواق ، و هذا هدف هام لأي دولة أو اقتصاد بغض النظر عن عملية الانفتاح ، و إن كان الانفتاح الاقتصادي يبقى أحد أهدافه الأساسية ، حيث لا تستطيع أي دولة من الدول الاستمرار في نشاطها الاقتصادي في الأسواق الدولية ما لم تملك القوة و النفوذ الكفيلين بتحقيق ذلك ، و هو أمر لا يستطيع الوصول إليه بدون عملية الانفتاح ، خاصة عندما ترغب الدولة في إحكام السيطرة على الأسواق الدولية ، وهذا يتسنى بفعل الحصول على القدرة التنافسية و تنميتها و تطويرها.
- حماية المصالح الداخلية و تحقيق النمو و التوسع، حيث يساعد الانفتاح الاقتصادي على حماية مصالح الدولة المنفتحة و إعطائها الفرصة على امتلاك القدرة على التوسع و النمو و الازدياد، وفي الوقت ذاته زيادة قدرة الدولة على الإحساس بتقلبات السوق الدولية و التنبؤ و الإنذار المبكر عن أي خطر متوقع يمكن أن يحدث في هذه الأسواق الدولية ، و بالتالي إتاحة فرصة التعامل مع هذا الخطر قبل أن يستفحل و يحدث و تنجم آثاره المدمرة ، ولذلك يستخدم الانفتاح بهدف حماية المصالح و زيادة المكاسب الاقتصادية و تنويع مسائل الحماية و الوقاية، و بالتالي اكتساب قدرة أعلى على مواجهة الأزمات و المواقف الصعبة. و في الأخير يمكن القول أن مسألة الاهتمام العالمي بانتهاج و تطبيق سياسة الانفتاح لاقتصادي متزايدة من خلال مستويات المزايا المتوقعة من مختلف أشكال الانفتاح كل بحسب الإطار المؤسسي للاقتصاد و توفر الشروط و الحوافز الاقتصادية الكلية المستدامة ، و تنفيذ المصالح المصاحبة لها ، و نبرز من تلك العوامل ضرورة وضع القواعد الكفيلة بالتشغيل السليم لآلية السوق دون التخلي عن السعي لتحقيق الأهداف التنموية.

الفرع الثالث: الأطر التشريعية الدولية لسياسة الانفتاح الاقتصادي

إن مسألة التوجهات الدولية لموضوع سياسة الانفتاح الاقتصادي مسألة ذات أبعاد تاريخية عالمية ، حيث تتمثل في التوجهات الأساسية للسياسة الاستعمارية و الامبريالية¹ ، الأمر الذي يمكن تتبعه عبر عدة قرون ماضية، و يرى بعض المفكرين أن سياسة الانفتاح الاقتصادي وليدة الظروف السياسية قبل الاقتصادية المتمثلة في الإستراتيجية الاستعمارية ، التي ساهمت في ازدياد ظاهرة انتشار التوسع العالمي للاقتصاديات الرأسمالية ، الذي نتج عنه الاستعلاء على المناطق الأجنبية و هيمنة الدول الأقوى على الدول الأضعف، و من هنا كان بروز النظام الاقتصادي الرأسمالي آخذا في النمو ، ثم تبعه استغلال فرص الأعمال التي وجدت خارج الحدود الذي يشجع نمو التجارة الخارجية و انتشار التضخم و تزايد الطلب على المواد الأولية ، ثم لم تكتف الدول الصناعية أن تظل في موقف المشتري لمنتجات المستعمرات لكنها تحولت أيضا إلى البحث عن أسواق لتصريف منتجاتها ، و تطورت المجتمعات لتتحول إلى اقتصاديات تملك مصانع وطنية وتنتج من أجل التصدير وإزهار حركة التبادل الدولي و فتح الاقتصاديات للتدفقات الرأسمالية ، و امتد التغيير إلى كل المجالات الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية و أدخلت تعديلات و تشريعات منظمة لسياسة الانفتاح الاقتصادي و كان أبرزها:

¹ - عبد الهادي محمد والي، مرجع سابق، ص 33

01. التشريعات المنظمة للتصدير و الاستيراد (التجارة الخارجية)

بعد ما أن تناولنا الخلفيات التاريخية لسياسة الانفتاح الاقتصادي، أجد من المهم تناول التشريعات و الأطر القانونية الدولية المنظمة لهذه السياسة كغيرها من السياسات الاقتصادية الأخرى ، و أبرز التشريعات الأكثر انتشارا في العالم ، التشريعات المنظمة للتجارة الخارجية ، حيث تعتبر من الخطوات الأولى التي تتخذها الدولة الراغبة في الانفتاح لتطبيق هذه السياسة ، و تنص أغلبية هذه الأنواع من التشريعات أن تفتح الدولة اقتصادها أمام حركة التبادل السلعي الدولي لكلا القطاعين ، و بالدرجة الأولى فتح الاستيراد و التصدير أمام القطاع الخاص و الأفراد ، كما هو مفتوح للقطاع العام ، و كما هو معروف أن أغلبية الدول المغلقة الراغبة في الانفتاح تطبق في إستراتيجيتها الاقتصادية مبادئ النظام الاقتصادي الاشتراكي الذي تحتكر فيه الدولة أو القطاع العام حركة التجارة الخارجية ، و أول خطوة أمامها لطريق الانفتاح هو فتح المجال أمام القطاع الخاص ليأخذ نصيبه من تولى قيادة الاقتصاد الوطني ، عن طريق القيام بعمليات الاستيراد و التصدير ، و كنتيجة لهذه التشريعات أظهرت الدراسات الاقتصادية و التقارير الدولية الصادرة من المنظمات الدولية أن قيام هذه الدولة بهذه التشريعات سوف يكون لها الأثر الإيجابي في رفع معدلات نموها الاقتصادي في المدى الطويل الأجل ، وعلى التنمية الاقتصادية في الاقتصاديات المفتوحة ، نظرا لما تحدثه هذه التشريعات في تنظيم تجارة الدول الخارجية ، و نظرا للدور الذي تلعبه التجارة في نمو الاقتصاديات الوطنية ، فتولي القطاع الخاص دخول مجال الاستيراد و التصدير يعني إدخال اعتبارات جديدة للربح في تحديد الواردات و الصادرات كما و نوعا ، خاصة إذا تعلق الأمر باستيراد و تصدير السلع الاستهلاكية و الأولية ، و لكن يجب أن لا تعتمد هذه التشريعات على سياسة واحدة ، كمثلى إحلال سياسة الواردات أو بما يعرف الانفتاح التجاري نحو إحلال الواردات ، لأنه سوف يكون له وقع و أثر سلبي على النمو و التنمية الاقتصادية لتلك الدول ، إذ أن الإفراط في نمو الواردات سوف يؤثر سلبا على ميزان المدفوعات ، هذا فضلا على أنه يؤثر سلبا في تجارة الدولة الخارجية على المدى الطويل ، و الأهم من ذلك هو تشجيع القطاع الخاص و حثه على دخول مجال التصدير بإذلال العقبات التشريعية المعيقة له ، و توفير له بيئة أعمال مناسبة ، فلقد أكدت عدة دراسات أن أغلبية الدول النامية التي فشلت في انفتاحها و اندماجها مع الاقتصاد العالمي ، كان إحدى أسبابه إفراط الدولة في الاعتماد على سياسة إحلال الواردات و تهميشها لسياسة إحلال الصادرات و تبعتها للخارج خاصة التبعية الغذائية.

02. التشريعات المنظمة للتدفقات الرأسمالية

كذلك من بين الخطوات المنظمة لعملية الانفتاح الاقتصادي التشريعات الخاصة بتنظيم التدفقات الرأسمالية أو بما يعرف تحرير رأس المال الأجنبي ، و ذلك من أجل جذب رؤوس الأموال الأجنبية و تشجيعها ، إذ تنص أغلبية التشريعات القانونية على ضرورة فتح باب الاقتصاد الوطني لرأس المال الأجنبي في شكل استثمارات مباشرة في كل المجالات التي تتناسب مع طبيعة هذا الاقتصاد الراغب في الانفتاح ، و قد كان لهذه التشريعات الأثر البالغ و ميزات هائلة على هذه الاقتصاديات من انفتاحها على الشركات ذات الطابع الدولي ، أو بما يعرف بالشركات المتعددة الجنسيات ، على أن تتضمن هذه التشريعات مميزات مالية و حصانات للمستثمرين الأجانب ، كما تضمن تسهيلات في الإجراءات القانونية كحافز لتشجيع رأس المال الأجنبي الخاص على التدفق داخل الاقتصاد الوطني .

و قد أكدت تجارب الدول الأكثر انفتاحا¹ أن مثل هذه التشريعات ساهمت في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية المنشودة في إطار السياسات العامة للدولة ، و في حدود خططها الاقتصادية الوطنية ، فلم تقيد هذه التشريعات المجال مفتوحا أمام المال

¹ - على سبيل المثال سانغفورة ، كوريا الجنوبية ، تونس،... الخ.

الأجنبي في أي نشاط ، و إنما كل الأنشطة و المجالات التي تخدم خطط التنمية ، و التي تتطلب خبرات عالمية في المجالات الحديثة و المتطورة ، أو تلك المجالات التي تحتاج إلى رؤوس أموال أجنبية¹ .

و من بين التشريعات المنظمة للتدفقات الرأسمالية الناجحة تلك التشريعات التي لا تفرق بين من يتولى السيطرة على المجالات الحيوية من القطاع العام أو القطاع الخاص ، بل انه وجدت موثيق و تشريعات في بعض الدول الصناعية الأكثر انفتاحا أنها تشجع القطاع الخاص أن يتولى و يستثمر في المجالات الأكثر حيوية كقطاع التصنيع و الطاقة و قطاع الإسكان و التشييد ، في حين أن دول أخرى فشلت سياستها الانفتاحية بعد أن قيدت قوانينها الخاصة بالقطاعات و النشاطات التي يستثمر فيها ، بل أنها أبتقت سيطرة و احتكار القطاعات الحيوية على القطاع العام.

عموما يمكن القول أن هذه التشريعات نجحت في الدول أو الاقتصاديات الأكثر انفتاحا من خلال بنودها و قوانينها التحفيزية لتحرير التدفقات الرأسمالية و منها:

- ❖ إفساح المجال لمشاركة رأس المال الوطني العام و الخاص مع رؤوس الأموال الأجنبية .
- ❖ تهيئة المناخ المناسب لتسهيل و انتقال رؤوس الأموال الأجنبية.
- ❖ تقديم ضمانات حقيقية و كافية ضد المخاطر المتوقعة (الأمن، الفساد الإداري الأنشطة الموازية...) و حوافز مناسبة لتشجيع الاستثمار.
- ❖ تذليل العقبات و المعوقات الإدارية و الجمركية.
- ❖ منح المشاريع الأولية التي تساعد على زيادة موارد الاقتصاد من السلع الرأسمالية و العملات الأجنبية و كذلك المشاريع التي تجلب معها تكنولوجيا متطورة.

03. التشريعات المنظمة لحركة النقد الأجنبي (تحرير أسعار الصرف)

تعتبر هذه التشريعات مكملة للتشريعات السابقة الخاصة بسياسة الانفتاح الاقتصادي ، حيث تنص على ضرورة تحرير معاملات النقد الأجنبي داخل الاقتصاد الوطني ، حتى تتمكن المنظومة المصرفية و على رأسها البنوك التجارية من الحصول على الودائع بالعملات الأجنبية ، و تقتضي هذه التشريعات أيضا ضرورة رفع نظام المراقبة على الصرف ، حيث يصبح من حق كل مستثمر أو مؤسسة عامة كانت أو خاصة بالاحتفاظ بالعملات الأجنبية ، و فتح المجال أمامها لتنافس البنوك العامة لامتلاكها العملات الأجنبية ، فلطالما عانى المستثمرون الأجانب من هذا العائق ، إذ أن بنوك الدول أو الاقتصاديات شبه المفتوحة لا تملك الرصيد الكافي من النقود أو العملات الأجنبية التي يطلبها المستثمرون الأجانب ، و في الواقع أتاحت مثل هذه التشريعات محل جدل بين المشرعين ، خاصة فيما يتعلق بمهام البنك المركزي ، فمنهم من يرى ضرورة رفع القيود كافة على العملات الأجنبية ، و منهم من يرى أن فرض الرقابة على النقود الأجنبية أو البنوك الأجنبية لا يمكن الاستغناء عنه ، ذلك أن البنوك الخاصة قد تلجأ إلى طلب الودائع بالعملات الأجنبية من المراكز الدولية بدلا من اتجاههم إلى المقرضين المحليين² ، إذ أن مراقبة البنوك يكفل سلامة المراكز المالية للبنوك التجارية من جهة ، و من جهة أخرى حماية العملة المحلية من التدهور ، حيث أن السلع المستوردة تخضع لرقابة.

04. التشريعات المنظمة لمناطق التبادل الحر

¹ - عبد الهادي محمد والي، مرجع سابق ، ص35

² - جودة عبد الخالق ، أهم دلالات الانفتاح الاقتصادي ، المؤتمر العالمي السنوي ، القاهرة ، 1978 ، ص 373.

المنطقة الحرة هي منطقة أو موقع جغرافي تحدده الدولة داخل أراضيها ، و تسمح فيها بدخول البضائع الأجنبية مع رفع كل الرسوم الجمركية عليها ، كما تسمح أيضا بإجراء العمليات الصناعية في البضائع و إعادة تصديرها ، و تعد هذه المناطق الحرة للتبادل أحد دلالات سياسة الانفتاح الاقتصادي للبلد لدرجة انه يقاس انفتاح البلد على الخارج بعدد مناطق التبادل الحر الموجودة فيه ، و تخضع هذه المناطق إلى تشريعات و قوانين تنظمها لا من حيث حجم المنطقة ، و لا من حيث السلع الأجنبية فيها ، و تنشأ المناطق الحرة بموجب قوانين تصدرها الهيئة العامة للاستثمار أو الجهة المختصة بذلك ، و الاستثمارات التي تتم في تلك المناطق الحرة تعد استثمارات في بيئة معزولة عن الاقتصاد الوطني ، حيث تتم في مساحات محدودة و تخضع لإجراءات جمركية محددة ، و البضائع التي تصدر أو تستورد من و إلى المناطق الحرة و لا تخضع للإجراءات العادية الخاصة بالواردات و الصادرات و لا الضرائب الجمركية و لا غيرها من الضرائب و الرسوم.

و يمكن الحكم أن الاقتصاد الذي يستطيع تشريع قوانين و نصوص تهدف إلى النقاط التالية أنه اقتصاد منفتح على الخارج و يمكن الاقتداء به من خلال :

- ❖ قدرة التشريعات على العمل في جذب رؤوس الأموال الأجنبية داخل البلد.
- ❖ قدرة التشريعات على زيادة حجم صادرات البلد من منتجات المناطق الحرة و تقليل حجم الواردات عن طريق سد احتياجات السوق المحلي.
- ❖ قدرة التشريعات على تشغيل اليد العاملة المحلية و تحقيق الاستفادة من الخبرات الأجنبية.
- ❖ قدرة التشريعات على نقل التكنولوجيا الحديثة إلى الاقتصاد الوطني.

المبحث الثاني: مختلف أشكال الانفتاح الاقتصادي

يشير الانفتاح الاقتصادي من الناحيتين التجارية و المالية إلى حرية حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال المادية و المالية ، و تنطوي عملية الانفتاح على عوامل خارجية و داخلية يمكن أن تدفع عجلة التنمية مثل الحصول على التكنولوجيا الجديدة و اكتساب المعارف و المهارات الإدارية و إرساء المؤسسات و الإسهام في إجمالي إنتاجية العوامل ، و قد اختلفت الآراء حول تحديد مفهوم سياسة الانفتاح الاقتصادي و تحديد أشكاله ، فهناك من يرى أن الانفتاح الاقتصادي يقتصر فقط في تطوير العلاقات الاقتصادية الدولية و قيام التكتلات الاقتصادية بين دول العالم و الأسواق المشتركة ، و منهم من يرى أن الانفتاح الاقتصادي عبارة عن سياسة تعتمد على تحرير المبادلات الخارجية للدولة عن طريق إزالة كافة القيود الجمركية و هذا التعريف الأكثر انتشارا في كتب التجارة الدولية و الاقتصاد الدولي ، و هو ما يعرف بالانفتاح التجاري ، و منهم من يعرفه على أساس تحرير و تشجيع رؤوس الأموال الأجنبية للمساهمة في المشروعات الاقتصادية ، و هذا التعريف يطلق عليه بالانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية أو الانفتاح المالي:

المطلب الأول: الانفتاح نحو التجارة الخارجية

الفرع الأول: مفاهيم الانفتاح نحو التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية الشريان الأساسي في أي اقتصاد ، فلقد أصبح العالم كله اليوم يعيش في سوق عالمية واحدة مفتوحة لكافة القوى الاقتصادية و خاضعة لمبدأ التنافس الحر ، و ذلك عن طريق إزالة و إلغاء كافة الحدود و الحواجز الجمركية في العالم ، و ما ترتب عن ذلك من فوائد مرتبطة بالضرورة بالتجارة الدولية.

مع نهاية الثمانينات وبداية التسعينات من القرن العشرين، و لأسباب كثيرة في مقدمتها ثورة الاتصالات و سقوط النظام الاشتراكي سيطرت على الفكر الاقتصادي مبادئ العولمة الاقتصادية ، و في مقدمتها تحرير المبادلات التجارية ، خصوصا في مجال التجارة و الخدمات و رؤوس الأموال¹ ، و أخذت طريقتها للتطبيق على مستوى العالم ككل و على مستوى كل دولة ، و نظرا لسيطرة الدول الصناعية الكبرى و شركاتها المتعددة الجنسيات على العناصر الحاكمة لحركة الاقتصاد العالمي من تجارة خارجية ، فلم يكن أمام بقية الدول وعلى رأسها الدول النامية إلا أن تقبل خيار الانفتاح الاقتصادي على العالم ، دون أن يكون لها تأثير قوي في صياغة مبادئ و تحديد تطبيقاته ، و لقد قبلت أغلبية الدول مبدأ حرية التجارة الخارجية بانضمامها إلى اتفاقية منظمة التجارة العالمية ، و أحدث هذا الانفتاح التجاري تحديات كبيرة تتطلب إحداث تغييرات و إصلاحات ضخمة و جذرية في مختلف المؤسسات و السياسات داخل الدول الراغبة في الانفتاح التجاري.

و قبل هذا و ذلك ما المقصود بالانفتاح على التجارة الخارجية ؟

ظهرت في الأدبيات الاقتصادية خاصة الأدبيات التي تتناول دراسة العلاقات الاقتصادية الدولية عدة مصطلحات في هذا الشأن ، فقد نجد مصطلح التحرير التجاري **la libéralisation commerciale** و مصطلح الانفتاح التجاري

P'ouverture commerciale و مصطلح الانفتاح نحو التجارة الدولية **P'ouverture vers le**

commerce international و كلها مصطلحات يقصد بها سياسة حرية التجارة الخارجية ، أي إطلاق تيارات التبادل الدولي حرة لا يقيدتها في ذلك قيد و لا يعيق حركتها عائق تضعه الدولة أو السلطات العامة ، و تتبع سياسة الانفتاح التجاري مبدأ الحرية الاقتصادية السائد في القرن التاسع عشر، و من الناحية النظرية² ، الانفتاح التجاري لبلد ما يحدد بمستوى إنتاجيته أو مستوى تقدمه التكنولوجي حسب نظرية الميزة النسبية، ومدى تحرره من الحواجز الجمركية ، و كان الاقتصادي الشهير دافيد ريكاردو أول من أشار إلى وجوب و ضرورة فتح الدولة لأسواقها لحرية التجارة الخارجية من خلال نظريته النفقات النسبية³ . يرى أنصار حرية التجارة الخارجية أن تطبيق الدولة لسياسة الانفتاح التجاري ستحقق أكبر ناتج معين من الموارد الاقتصادية، بشرط أن تكون تجارة خالية من القيود و العقبات على تدفق الصادرات السلعية أو الواردات.

و كثيرا ما نجد أن عدة اقتصاديين يخلطون بين سياسة الانفتاح التجاري و سياسات أخرى تتخذها الحكومة ، مثل سياسات سعر الصرف على سبيل المثال ، و كلمة "الجات" المقترنة بإزالة التعريف الجمركية مثلا⁴ ، إلا أن مفهوم تحرير التجارة لا يقتصر فقط بالتعريف الجمركية المنعدمة أو المنخفضة فقط و لكن زيادة على ذلك أن تخفيض التعريف أو إلغاءها ما هو إلا جزء بسيط من تعريف تحرير التجارة.

إن إقامة الحواجز الجمركية المنخفضة أمام التجارة الخارجية له تأثير خفي على الواردات قد يصل حتى إلى كساد الصادرات ، في حين أن الحواجز المرتفعة أمام الواردات قد تحسن مؤقتا في الميزان التجاري⁵ ، فان هذا التحسن سيتسبب في ارتفاع قيمة العملة المحلية في أسواق الصرف العالمية ، مما يقوي الوضع التنافسي للصادرات الوطنية ، كما أن الانغلاق التجاري أو ما يعرف بالحماية

¹ - حازم البلباوي ، دور الدولة في الاقتصاد ، دار الشروق ، القاهرة ، 1998 ، ص 40

² - Gilbert Niyongabo, Politiques D'ouverture Commerciale Et Développement Economique , Thèse Doctorat En Sciences Economiques , Université D'auvergne, Clermont-Ferrand I, 2003, p09

³ - سيتم التطرق إليها في المبحث الرابع بشكل أكثر تفصيل.

⁴ - احمد فاروق غنيم ، حول تحرير التجارة الخارجية ، مركز المشروعات الدولية ، واشنطن ، 2002 ، ص 01

⁵ - انظر لتعريف التجارة الخارجية في المبحث الرابع.

التجارية ستزيد من إضعاف الوضع التنافسي للمصدرين المحليين ، و تتفاقم أخطار الانغلاق لمدى أبعد إلى الحد الذي تخسر فيه هذه الدولة المنغلقة أسواق كان من السهل عليها ولوجها و أخذ نصيب فيها ، و خلاصة القول أن سياسة الانغلاق التجاري ليست سياسة متوازنة وإيجابية لكل الاقتصاديات و إنما هي سياسة سلبية.

يمكن القول أن تحرير التجارة تعني دفع التكامل العالمي خاصة فيما بين الدول النامية، لأن التحرير التجاري يحقق لها الأبعاد التالية¹:

- ❖ إن الانفتاح التجاري لطلما كان الوسيلة الأولى لتحقيق منافع الاقتصاد العالمي الجديد ، فالدول تستفيد و تكسب موارد اقتصادية هامة عندما تصل صادراتها إلى الأسواق الدولية ، وبالتالي حصولها على التكنولوجيا الحديثة و تحسين تنافسيتها.
- ❖ إن الانفتاح التجاري يتيح بصورة مستمرة نقل مقار أنشطة التصنيع من البلدان الصناعية إلى البلدان النامية ، وهذا يحقق فرصة ربح لتوسيع تجارة السلع و الخدمات.
- ❖ إن الانفتاح التجاري و الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية يعني الحفاظ على المكاسب التي تحققت في الماضي و تتحقق من خلال تحرير التجارة المتعددة الأطراف.
- ❖ إن الانفتاح التجاري لا تقتصر مزاياه على المنافع التي تجنيها الدولة من خلال المكاسب والتخصص فحسب ، بل يعتبر حافظا مهما لإرساء قواعد الحكم الرشيد وتطبيق أنظمة التسيير الجيدة ، ويشجع السياسيين على فتح اقتصادياتهم على المنافسة الأجنبية ، لأن الانفتاح التجاري يعظم ثروات السياسيين بالدرجة الأولى².

الفرع الثاني: أهم المقاربات النظرية المفسرة لسياسة الانفتاح التجاري

بعد أن تعرفنا على طبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية، و على الصور المختلفة التي يمكن أن تأخذها مثل هذه العلاقات، فإن السؤال الذي يتبادر إلى الأذهان: ما هي العوامل التي تدعو إلى قيام التجارة الخارجية؟ أو بتعبير أخرى: ما هي العوامل التي تؤدي بالدول إلى فتح تجارتها الخارجية؟ و ما هي الحوافز التي تدعو الدول إلى مثل هذا الانفتاح؟ و لعل الإجابة على مثل هذه الأسئلة تتطلب منا أن نقوم بعرض أهم المقاربات النظرية التي تفسر لنا أساس لجوء الدول إلى تبنيها سياسة الانفتاح التجاري.

كما هو معلوم أن التجارة الخارجية أو التبادل التجاري يحدث بين وحدتين اقتصاديتين بسبب اختلاف الأسعار، أي إذا كانت الأسعار النسبية في حالة ما قبل حدوث التجارة مختلفة ، و عليه فإن اختلاف الأسعار النسبية هو المحفز و المحرك الأساسي للتجارة ، و الذي بدوره يعكس التغيرات في التكاليف ، أو بمعنى أوسع يقوم التبادل التجاري على أساس مبدأ التخصص و تقسيم العمل الدولي³ ، و لهذا برزت نظريات التجارة الدولية التي تدعو إلى مبدأ تطبيق الحرية التجارية ، و لقد كانت المدرسة الكلاسيكية هي السباقة في تفسير كيفية قيام التجارة الدولية بين الدول و آثارها الإيجابية على اقتصاديات الدول ، وجاءت أفكارها مناقضة للأفكار الخاصة بالمدرسة التجارية ، التي كانت تعتقد أن قيام التجارة الخارجية بين دولتين نشاط لا يأتي بالنفع على كلا البلدين ، أي أن أحدهما يربح و الآخر يخسر، فبرزت النظرية الكلاسيكية من أجل الدفاع على حرية التبادل الدولي.

فمثلا ادم سميت ركز على ضرورة توجه الاقتصاديات إلى الانفتاح التجاري لزيادة ثرواتها ، إذ يرى أن المنفعة المشتركة لتحرير التجارة الخارجية تقوم على أساس الميزة المطلقة ، فقد تكون الدولة لديها كفاءة أكبر في إنتاج بعض السلع ، و كفاءة قليلة في

¹ - شبيب عبد الله الحرازي ، تأثير تحرير التجارة الخارجية على الدول النامية ، صحيفة 26 سبتمبر ، اليمين ، 25 / 02 / 2009 . ص 26.

² - Strom C. Thacker , Does Democracy Promote Economic Openness?, Boston University, November 12, 2004, p06

³ - عادل احمد حشيش ، مجدي محمد شهاب ، أساسيات الاقتصاد الدولي ، منشورات الحلبي الدولي ، بيروت ، 2003 ، ص 57

إنتاج سلع أخرى مقارنة بالدول الأخرى¹ ، و عليه فإن كلا البلدين يمكن أن يستفيد إذا تخصص كل منهما في إنتاج السلع بكفاءة أكثر من البلد الآخر ، فمثلا ماليزيا تنتج الحواسب بكفاءة أكثر من البرازيل ، في حين أن الأخيرة تنتج البن بكفاءة أكثر من ماليزيا ، و عليه سوف تخصص البرازيل في إنتاج البن ، و ماليزيا تخصص في إنتاج الحواسب ، و بالتالي فإن جوهر المكاسب من التجارة الخارجية هو تبادل السلعتين حتى تكون كفاءة أكبر في إنتاج السلعتين . و في عرضه ادم سميت لمكاسب التجارة الدولية تمكن من دحض حجج دعاة تقييد و حماية التجارة ، و بالرغم من ذلك فقد ترك تحليله الكثير من الأسئلة ، و من أبرزها ماذا لو لم تملك الدولة أي ميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة ، و إلى أي حد يمكن لمثل هذه الدولة أن تشارك في التجارة؟² .

هذا السؤال أثار حفيظة أشهر الاقتصاديين الكلاسيكيين دافيد ريكاردو الذي أثبت أن أساس قيام التجارة ليس بالضرورة امتلاك الدول لميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة ، فتصبح هذه الدولة متخصصة في إنتاج سلع ذات نفقات نسبية أقل ، و بمعنى آخر فإن الشرط الضروري و الكافي لقيام تبادل تجاري بين دولتين تنتجان مجموعة من السلع ذاتها³ ، و عموما يغلب على هذه النظرية طابع السكون فما يكون ميزة نسبية اليوم لا يصلح كميزة في الغد ، خاصة مع ظهور الميزة التنافسية التي حلت مكانها إلا أننا لا ننكر فضل هذه النظرية على الدول كحرية التبادل التجاري و الدعوة إلى إزالة القيود عليها.

أما هيكشر أولين صاحب نظرية المنفعة الحدية ، حيث اعتبر أن التبادل الدولي لا يتم فقط على أساس الفرق بين تكاليف الإنتاج النسبية ، و إنما على أساس عوامل الإنتاج الأكثر وفرة و الأقل سعرا ، حيث أن اختلاف التكاليف أو الأسعار النسبية بين الدول يعود إلى اختلاف وفرة الموارد الطبيعية بين هذه الدول و وفرة عناصر الإنتاج كعنصر العمل و رأس المال و الأرض.

الفرع الثالث: حدود هذه النظريات

بين ادم سميت نظريته أن توجه الدول نحو الانفتاح سيحفز النمو الاقتصادي و الناتج المحلي ، و يخفض أيضا تكاليف و أسعار السلع الاستهلاكية ، و يمكنها كذلك أن ترفع من مستوى النشاط أعلى من إشباع الاحتياجات الاستهلاكية لرأس المال ، و الذي بدوره يعجل النمو الاقتصادي ، إلا إن ادم سميت ما يعاب على نظريته رغم أنها المحرك الأساسي للنظريات التي أتت من بعده ، مسألة تعريف و ضبط ما أسماه سميت ب"ثروت الأمم"⁴ ، إذ عرفها فقط بقدرتها على إنتاج السلع و الخدمات بدلا من قدرتها على تراكم الأرصدة الدولية و المعادن النفيسة ، كما أنه لم يفرق بين التجارة الخارجية و التجارة الداخلية ، و تفسيره ناقص عندما يتعلق الأمر بتحديد الربح عند كل دولة ، و في العموم يرى بعض الاقتصاديون أن نظرية النفقات المطلقة لقيام التجارة الدولية خاصة بتجارة الدول النامية ، و المتمثلة في السلع ذات السهولة في الإنتاج ، كما أنه لم يعطي تفسيراً لبعض الاقتصاديات التي لا تملك أي ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة و ما هو حظها من التجارة الدولية.

أما نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو، فقد انتقدت عندما افترضت تكافؤ أطراف التبادل التجاري ، و أنه من غير الممكن قيام تبادل بين دولتين غير متكافئتين، إذ أوضحت النظريات التجارية الحديثة أن بإمكان الدولة الكبرى أن تقيم علاقات تجارية مع دول صغيرة و تملي شروطها، كما أن فرضية قيام تبادل تجاري بين طرفين غير متكافئين سيأتي بالنفع على الدول الصغيرة ، و هذا غير صحيح و غير منطقي فقيام التجارة الخارجية يستفيد منه الكبير و الصغير.

¹ - خالد محمد السواعي ، التجارة والتنمية ، دار المناهج للنشر والتوزيع ، عمان ، 2006 ، ص 10

² - خالد محمد السواعي ، مرجع سابق ، ص 12

³ - زينب حسين عوض الله ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، الدار الجامعية ، بيروت ، 2004 ، ص 19

⁴ - Rene Sandretto , le commerce international , Armond collin editeur , Paris ,1995 ,p 60

أما نظرية هيكشر أولين فيؤخذ عنها أنها افترضت قيام التبادل الدولي بين دولتين ، في حين أن التجارة الدولية تشترك فيها جميع دول العالم و الكثير من الشركات و المؤسسات الدولية ، و المأخذ الثاني هو أنها أعطت تفسيراً ساكناً للتجارة الدولية ، و افترضت تماثل وظائف الإنتاج في الدول المختلفة ، أي خضوع الإنتاج لقانون التكاليف الثابتة ، كما أن هذه النظرية لا تأخذ في الحسبان تأثير التقدم التقني و لا تدرس أثر الطلب في التأثير على الأثر المتبادل. سنكتفي بعرض هذه النظريات و للتفصيل سوف نتعرض إليها في المبحث الرابع.

المطلب الثاني : الانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية

إلى جانب تحرير المبادلات الخارجية تتمثل قناة أخرى من قنوات الانفتاح الاقتصادي في تحرير و حساب رأس المال أو الانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية ، و يعد هذا الانفتاح المالي أحد ملامح النظام العالمي الجديد ، و أهم ملامح التطورات الاقتصادية البارزة خلال القرن العشرين ، و قد ارتبطت سياساته ارتباطاً وثيقاً بهيمنة السياسات الليبرالية كسياسات اقتصادية هامة ، و كذلك بموجة التوجه نحو الاندماجات في الاقتصاد العالمي التي تشهدها غالبية الدول ، و يشمل الانفتاح المالي كل بما يتعلق بتحرير أسواق الصرف و قطاع التأمين و المصارف و تحرير حركة رؤوس الأموال و تحرير البورصات¹ ، و تجدر الإشارة إلى أن عمليات التحرير المالي الداخلي هي خطوة يجب إن تسبق عمليات التحرير المالي الدولي التي تستهدف الاندماج و التكامل مع الأسواق المالية الدولية.

الفرع الأول: مفاهيم الانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية

في البداية نود القول أنه من المهم أن نسلم بأن الانفتاح نحو التجارة الخارجية ، و الانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية مرتبطاً بفعل عوامل اقتصادية أساسية تظهر في حساب الدخل القومي.

توجد عدة تعريفات لهذا النوع من الانفتاح أو بما يعرف بتحرير رأس المال:

- ❖ يقصد بتحرير حساب رأس المال إلغاء الحظر على المعاملات في حساب رأس المال و الحسابات المالية لميزان المدفوعات² ، و التي تشمل المعاملات المتعلقة بمختلف أشكال رأس المال مثل الديون و أسهم المحافظ المالية و الاستثمار المباشر الأجنبي و الثروات الشخصية ، و إزالة القيود على التدفقات المالية المغادرة ، و على المعاملات النقدية الأجنبية.
- ❖ و يعرف أيضاً تحرير حساب رأس المال بأنه حرية تحويل التدفقات النقدية و المالية العابرة لحدود الدول و الخارجة منها في إطار التكامل المالي و الاقتصادي العالمي³ ، و عادة ما تكون هذه التدفقات طويلة الأجل ، و التي تزيد فترتها عن السنة مثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة و القروض طويلة الأجل ، و يشترط في هذا النوع من التدفقات البدء بتحرير التدفقات طويلة الأجل قبل التدفقات قصيرة الأجل ، و تحرير الاستثمار الأجنبي المباشر قبل تحرير الاستثمار في المحافظ المالي ، أو ما يعرف بالاستثمار غير المباشر ، و كما يشترط أيضاً أن عمليات التحرير الشامل للمعاملات و تحويلات رأس المال لا يعني بالضرورة التخلي عن كل القواعد و النظم المطبقة على معاملات العملة الأجنبية ، بل قد تحتاج هذه القواعد إلى تقوية و تعديلات تتكيف مع واقع ذلك الاقتصاد الراغب في الانفتاح.

¹ - باري جونسن ، سلسلة الإجراءات لتحرير حساب رأس المال ، مجلة التمويل والتنمية ، واشنطن ، 1998 ، ص 18

² - ماري إيشنجرين ، ميكل موسى ، صندوق النقد الدولي وتحرير حساب رأس المال ، مجلة التمويل والتنمية ، واشنطن ، 1998 ، ص 18

³ - يوسف عثمان إدريس ، تحرير رأس المال : المزاي والمخاطر ، مجلة المصرفي ، العدد 35 ، مارس 2005 ، ص 01

و ينقسم بدوره الانفتاح على التدفقات الرأسمالية إلى عدة أقسام منها:

1. الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر : هو أن تفتح دولة اقتصادها نحو الشركات أو الأفراد غير المقيمين من أجل

تملك مشاريع في الدول المضيفة ما لا يقل عن 10 % من رأس مال تلك الشركة المحلية في هذه الدولة.

2. الانفتاح على استثمارات المحافظ المالية¹ : ويتضمن شراء الأعران غير المقيمين (مؤسسات أفراد) للأوراق المالية

و المشتقات المالية القابلة للمتاجرة و التبادل الدولي ، و يعتبر هذا النوع من الاستثمارات في الأوراق المالية من الأموال الساخنة في الأسواق المالية الدولية.

3. الانفتاح على استثمارات أخرى : و هي كل التدفقات الرأسمالية في الأوراق غير القابلة للمتاجرة كالقروض و الودائع و

التسهيلات الائتمانية و خدمة الديون المستحقة.....الخ

ارتبط توجه الدول نحو سياسة الانفتاح على التدفقات الرأسمالية بعدة عوامل و أسباب ، منها ما يتعلق بالعوامل الداخلية ، التي عادة ما ترتبط بسياسة الدولة المحلية التي قد تلجأ إليها على أنها من الحوافز الجيدة لجذب التدفقات الرأسمالية طويلة الأجل ، و غالبا ما تكون في الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، حيث أثبتت عدة تجارب لبعض الدول النامية كالمند و البرازيل و إندونيسيا أنها استطاعت من تحقيق بعض الأهداف التي كانت تصبو إليها ومنها :

❖ مدى قدرة هذه السياسة على تنفيذ البرامج الناجحة لاستقرار الأسعار خاصة ، و استقرار الاقتصاد الوطني عامة (التخلص

أو التخفيف من الظروف غير الملائمة كالحروب و الاضطرابات السياسية).

❖ مدى قدرتها على رفع معدل العائد على الاستثمار المحلي، و تحقيق دخل أكبر من شراء الأصول الأجنبية.

❖ مدى قدرتها على القيام بإصلاحات مؤسسية كبيرة مثل تحرير أسواق المال المحلية.

أما فيما يتعلق بالعوامل الخارجية فلطالما سعت الدول أو الاقتصاديات المفتوحة الصغيرة إلى تحقيق انخفاض في أسعار الفائدة

الدولية.

ارتفعت التدفقات المالية في جميع الدول بنسب كبيرة حيث زادت في سنة 2008 عن 1500 بليون دولار، لكنها انخفضت في

سنة 2009 إلى اقل من 1100 بليون دولار بفعل تأثير الأزمة المالية العالمية الأخيرة ، كما ارتفعت التدفقات الرأسمالية في الدول

النامية من 31 بليون دولار عام 1980 إلى 120 بليون دولار في عام 2004 لتصل في عام 2008 إلى أكثر من 292 ، و

تشكل التدفقات إلى الدول النامية حوالي 31 % من إجمالي التدفقات ، و الجدول التالي يوضح الاتجاهات الدولية للتدفقات

الرأسمالية بين سنتي 1980 و 2009 :

¹- يوسف عثمان إدريس ، مرجع سابق ، ص 03

جدول (01- 01) : الاتجاهات الدولية للتدفقات الرأسمالية (1980- 2009)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	العالم	اقتصاديات نامية	اقتصاديات ناشئة	اقتصاديات متقدمة
1980	51550	3153	0	48397
1990	239111	11909	0	227202
2000	1.123795	134799	3192	1.075804
2004	929641	120445	14135	795061
2005	878988	122707	14308	741972
2006	1.3396916	215282	23724	1.157910
2007	2416522	285486	51505	1.809531
2008	1.857734	292710	58496	1.506528
2009	1.100993	229159	51170	820665

Source : United Nations Conférence On Trade And Développement Conférence Des Nations Unies Sur Le Commerce Et Le Développement, UNCTAD, Handbook Of Statistics 2010,2010,p 365

لقد استجابت أغلبية الدول النامية لمبدأ حرية انتقال رأس المال ، و عدم وضع قيود على دخوله و خروجه ، و ذلك تشجيعاً لمزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر من خلال توفير المناخ الملائم و تحديد أولويات الاستثمار و التحوط لحركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل ، فكانت نتيجة ذلك أن ارتفعت معدلات الاستثمار المباشر، واتجه القدر الأكبر منه إلى قطاعات مختلفة مثل التصنيع و الزراعة و الخدمات ، و بالأخص قطاع النفط ، حيث ساهمت هذه السياسة في خلق قطاعات إنتاجية دعمت البنية الإنتاجية و زيادة الصادرات ، كما سارع رأس المال الأجنبي بكل أنواعه إلى خروج تلك الاقتصاديات المفتوحة الصغيرة عند ظهور أول بوادر الأزمات المالية.

أما على مستوى الدول المتقدمة فيوضح مدى توجه الاقتصاديات المتطورة نحو التدفقات الرأسمالية

جدول (02- 01) : الانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية

الدول	الانفتاح على التدفقات الرأسمالية
الولايات المتحدة الأمريكية	97%
الاتحاد الأوروبي	67%
اليابان	28.6%
كوريا الجنوبية	34.2%
الصين	39.4%

Source : Charles Wolf, Jr., Hugli P. Levaux, Daoch[Tong,Economic Openness,Many Facets, Many Metrics, Library of Congress Cataloging-in-Publication, Santa Monica,1999,p41.

توضح هذه النتائج في الجدول الاختلاف المهم بين الاقتصاديات المتطورة و اقتصاديات السوق الصاعدة ، حيث يظهر أن الاقتصاديات الصاعدة أكثر انغلاقا على الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الاقتصادية المتطورة¹.
من خلال الجدول يتضح أن الولايات المتحدة الأمريكية أن أكثر الدول انفتاحا على الاستثمارات الأجنبية المباشرة ثم تليها الاتحاد الأوروبي، ثم اليابان وكوريا الجنوبية ، الصين.

الفرع الثاني: أهم المقاربات النظرية المفسرة لسياسة الانفتاح على التدفقات الرأسمالية

في واقع الأمر لا يزال الجدل قائما و لا يزال من غير الواضح تشخيص طبيعة الأسباب التي أدت بالاقتصاديات الكبيرة إلى تحولها إلى اقتصاديات مفتوحة ، وكذلك تشخيص الأسباب التي أدت بالشركات القومية إلى التحول إلى النشاط و الإنتاج الدولي و ذلك لان النظرية الاقتصادية لم تشهد اتفاقا حول تشخيص طبيعة التوجه نحو تحرير رأس المال².

01. التفسير الكلاسيكي لحركة رأس المال للاستثمار الأجنبي المباشر

اعتمدت النظرية الاقتصادية التقليدية إلى تفسير حركة رأس المال للاستثمار الأجنبي المباشر قياسا على حركة التجارة الدولية و المال³ ، لكن هذا القياس قابلته صعوبات جمة في طبيعة هذه النظرية ، فنظرية التجارة الدولية لا تقدم تفسيراً محددا للاستثمار الأجنبي المباشر ، بل قد افترضت عدم قابلية انتقال عوامل الإنتاج من بلد إلى بلد آخر ، كما افترضت أن الشركات تعمل في سوق تنافسي ينفصل فيه البائع عن المشتري ، لكن الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل انتقالا لعوامل الإنتاج ، و يتم التبادل الدولي داخل الشركات متعددة الجنسيات أكثر مما يتم خارجها.
و ترى النظرية التقليدية أن تفسير حركة الاستثمار المباشر يعتمد في رغبة الشركات متعددة الجنسيات في الاستفادة من البيانات في ظروف العمل و الإنتاج بين الدول ، و بالأخص في تكلفة العمل أو بمعنى أوسع ، أن فوائد هذه التدفقات الرأسمالية الدولية تصب في مصلحة هذه الشركات و ليس في مصلحة الدول المضيفة و يستند الكلاسيكي في وجهة نظرهم إلى عدد من المبررات كالآتي⁴:

- ❖ تحويل قدر كبير من الأرباح المحققة من هذه الشركات القومية إلى الدولة الأم بدلا من إعادة استثمارها في الدولة المضيفة.
- ❖ قيام الشركات القومية بتحويل و نقل التكنولوجيا التي لا تتلاءم مع متطلبات الدول المضيفة.
- ❖ تحرك رأس المال من الدولة الأم إلى الدول المضيفة نتيجة الفروق الموجودة في الإنتاجية الحدية لرأس المال، و بالتالي اتجاه الحركة من بلاد تتسم بوفرة رأس المال إلى أخرى تتسم بندرته النسبية.

لقد تعرضت هذه النظرية إلى كثير من الانتقادات كونها تتناقض مع الحتمية المسلمة بها ، هو أن الجزء الأكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتحرك داخل المناطق المتطورة من النظام الرأسمالي العالمي، حيث تتقارب مستويات الإنتاجية الحدية لرأس المال ،

¹- Charles Wolf, Jr., Hugli P. Levaux, Daoch[Tong,Economic Openness,Many Facets, Many Metrics, Library of Congress Cataloging-in-Publication, Santa Monica,1999,p 41

²- محمد السعيد سعيد ، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية ، عالم المعرفة ، الكويت ، 1990 ، ص 23

³- محمد السعيد سعيد ، مرجع سابق ، ص 24

⁴- عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي ، دار الجامعة الجديدة ، القاهرة ، 2003 ، ص 07

كما أن هذه النظرية لا تميز بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر، فالأقرب إلى التصور هو أن يبدأ تدفق الاستثمارات غير المباشرة من بلاد الفائض إلى بلاد العجز استجابة للتباين في معدلات الفائدة دون تحمل لمخاطر الإنتاج المباشر في بيئة أجنبية¹.

02. التفسير الحديث لحركة رأس المال للاستثمار الأجنبي المباشر

إن فشل الإطار التقليدي للنظرية الاقتصادية في تفسير انتقال رؤوس الأموال الأجنبية قد حفز على تطور عدة نظريات لتفسير الأسباب الداعية لتحرك رأس المال الأجنبي و منها:

أ- **نظرية السياسة العامة:** تستمد هذه النظرية أفكارها من كون أن أي اقتصاد يخضع للسياسات الحكومية ، و أن الشركات هي أدوات للسياسة الخارجية للحكومة الأم ، و تعتبر هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات العملاقة لم ينشأ و يتوسع نتيجة ضرورات اقتصادية ، و إنما كانت سياسات اختارتها الشركات لكي تستفيد من الحوافز التي قدمتها الحكومات الأم لكي تعري شركاتها بالاستثمار الأجنبي الخارجي.

تستمد هذه النظرية أفكارها من ثلاثة فرضيات أساسية ، أولها أن هذه الشركات ستحصل على مزايا ضريبية كبيرة من أنشطتها الأجنبية و الثانية ، والثانية تركز على أثر السياسات الحكومية على بنية الاقتصاد الأم ، و من تم على دوافع الاستثمار الخارجي ، و الثالثة على الدور التي تلعبه الشركات المتعددة الجنسيات في تنفيذ السياسة الخارجية للدولة الأم على بعض المناطق المنافسة اقتصاديا و سياسيا².

غير أن هذه النظرية أثبتت فشلها و ضعفها و تناقضها لا مع المنطق النظري و لا مع الواقع ، حيث أثبتت عدة تجارب دولية ، خاصة تجربة الولايات المتحدة الأمريكية أن السياسة الحكومية الأمريكية قد تضررت من إقدام بعض شركاتها الأجنبية على بعض الخطوات التي أدت إلى تضرر المصالح الأمريكية بالخارج ، كإنشاء بعض الشركات الأمريكية فروعاً لها بالخارج للهروب من الرقابة الأمريكية عليها في الداخل ، أو تنفيذ قوانين قومية لا تتفق مع مصالحها.

ب- **نظرية دورة المنتج:** ترى هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر عملاً دفاعياً يقصد به حماية أسواق التصدير من المنافسين المحتملين ، و يفسر هذا العمل الدورة التكنولوجية للمنتج³ ، فكل منتج يمر بثلاثة مراحل ، مرحلة ميلاد منتج جديد ، مرحلة النضج ، و أخيراً مرحلة المنتج العادي ، أما المرحلة الأولى فيتم فيها اكتشاف منتج جديد ، فتمتع الشركات المجددة بميزة احتكارية و تستغلها في تصديره إلى الأسواق الخارجية بعد عرضه في السوق المحلي ، و لكن مع انتشار هذا المنتج في هذه الأسواق الخارجية و تطوره تصبح التكنولوجيا المستخدمة فيه شائعة نسبياً ، بحيث يصبح المنافسون قادرين على إنتاجه ، عندئذ تغير الشركات المجددة إستراتيجيتها كتوجهها إلى الأسواق القريبة للتقليل من تكاليف النقل و تخفيض تكاليف العمل ، إلى جانب تطويره تكنولوجيا ، وهي المرحلة الثانية من حياة المنتج ، أما في المرحلة الثالثة من الدورة التكنولوجية لحياة المنتج ، أي عندما يصبح المنتج قديماً ، فإن المزايا المقارنة تتحول إلى الاقتصاديات التي تتميز بكثافة العمالة و انخفاض الأجور ، و في هذه المرحلة يتم الإنتاج في الاقتصاديات النامية التي تعيد تصديره إلى البلاد الأم موطن الشركات المنتجة.

¹ محمد السعيد سعيد ، مرجع سابق ، ص 24

² تجربة الولايات المتحدة الأمريكية واستخدامها لهذه السياسة للسيطرة على أوروبا الغربية

³ - Jean Pierre Bibeau , Introduction a l'economie internationale ,Paris , 1997 , p 201.2002

لكن على الرغم من وجاهة هذه النظرية و اقترابها من التفسير النظري المنطقي لأسباب تحركات رؤوس الأموال الأجنبية ، إلا أن كثير من البحوث التجريبية أثبتت أن الشركات متعددة الجنسيات كثيرا ما تستخدم في المشاريع التابعة لها في الخارج نفس المستوى التكنولوجي الذي تستعمله في بلادها الأم ، كما تبرهن إحصائيات الاستثمار الأجنبي المباشر على أن الإنتاج الدولي أكثر شيوعا في الفروع ذات المدخلات التكنولوجية المتطورة والكثيفة¹.

ج- نظرية نموذج احتكار القلة: حسب هذه النظرية فان دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر تكمن في طبيعة أسواق احتكار القلة ، فهذه الأسواق تقسم بين قلة من الشركات المنتجة الكبيرة ، و تجعل المنافسة الاحتكارية من الصعب على أي شركة أن تنمو في ظل المضاربة السعرية ، و بالتالي فان هذه الشركات تسعى للسيطرة و الاستيلاء على أسواق خارجية ، من خلال إنتاجها لسلع تمتلك فيها ميزة تنافسية قوية لميزة تكنولوجية معقدة ، و بهذا يتحول الاستثمار الأجنبي المباشر من سلوك دفاعي يستهدف المحافظة على أسواق التصدير إلى سلوك هجومي يستهدف الضغط على هذه الأسواق من خلال ممارسة سياسة الاحتكارات (احتكار السعر الجودة...) ، و لكن حسب هذه النظرية أن هذا السلوك لا يدوم طويلا ، حيث أنه بمجرد أن تبدأ شركة محتكرة بالاستثمار في الخارج يبدأ سوق الاحتكار القومي في الاختلال ، و ذلك عن طريق تقليد بعض الشركات في إنتاجها لنفس منتج الشركة المحتكرة أو القائدة ، بل و إن نصيبها من السوق الدولية يبدأ في الانخفاض عندئذ تلجأ هذه الشركات المحتكرة إلى تغيير إستراتيجيتها من إستراتيجية تحقيق الأرباح إلى إستراتيجية تحقيق النمو المستمر و السيطرة أيضا ، و الشرط الأساسي للبقاء و النمو في ظل سوق تنافسية احتكارية هو زيادة نصيب هذه الشركات من السوق و إلا أصابها الشلل و الفناء.

هي الأخرى تعرضت إلى انتقادات حادة ، حيث تركز هذه النظرية على جانب الضغوط المتولدة في السوق القومية ، و تجاهلت الإجراءات المتاحة في الأسواق الدولية و كذلك أهملت نشاط و دور الشركات الصغيرة التي تعمل في الأسواق التنافسية مثلها ، كما أثبتت عدة دراسات أنه من الممكن نظريا أن تختل أسواق احتكار القلة لصالح الشركة التي تلجأ إلى التجديد التكنولوجي دون أن تضطر إلى المضاربة السعرية لتعظيم نصيبها في السوق الدولية ، ويؤخذ على هذه النظرية أيضا أنها تفترض سوق قومية مغلقة على احتكار القلة ، و من تم أهملوا جانب المنافسة الدولية ، حيث برهنت المنافسة بين الشركات العملاقة في الاقتصاديات المتقدمة على أهمية تنظيم سياسات الإنتاج و الاستثمار الدولي و القضاء أو على الأقل التخفيف من سياسة احتكار القلة.

خلاصة القول أن جميع هذه التفسيرات السابقة لتوجه الدول نحو سياسة الانفتاح على التدفقات الرأسمالية الدولية ارتكزت على الفوارق الموجودة في الأنظمة الاقتصادية ، و جميع هذه الفوارق نشأت من أصل واحد هو تجزؤ السوق الدولية نتيجة لعوامل مؤسسية و اقتصادية و سياسية قوية.

و مهما اختلفت الآراء حول تفسير هذا الاتجاه فتظل حرية تحرك رؤوس الأموال الأجنبية تحني من ورائها منافع سواء في الدول الأم أو في الدول المضيفة ، و لكن هذه المنافع لا تحدث في جميع الأحوال بنفس الحجم و الأهمية في البلدان المتخلفة ، إذ أن هناك جزء كبير من الأضرار تحدثه هذه السياسة على الدول التي تلقت هذه التدفقات الرأسمالية.

الفرع الثالث: المكاسب المستخلصة من سياسة الانفتاح على التدفقات الرأسمالية

¹ محمد السعيد سعيد ، مرجع سابق ، ص 27

لقد ثار مؤخرا جدلا كبيرا حول المزايا التي يمكن أن يجنيها التحرير المالي و عوامة الأسواق المالية للبلدان الراغبة في التحرير و الانفتاح ، إذ يرى أنصار التحرير المالي أن حجم هذه المزايا و المكاسب يتوقف على مدى حجم نجاح الدولة في تحقيق استقرار الاقتصاد الكلي ، و مدى عمق إجراءات و تشريعات الانفتاح المالي و المحلي و الدولي المطبقة ، كما تتوقف تلك المكاسب على طبيعة و أنماط تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية على الدول المنفتحة سواء كانت دول متقدمة أو نامية¹ ، و أمام هذه الأخيرة تحدي كبير تواجهه هو تعظيم المكاسب المكتسبة من عملية تحرير رأس المال عبر الزمن ، و أن تلك المكاسب يعتمد أيضا على استعداد الدولة لتبنيها و توفير الظروف الملائمة لذلك ، و هناك جدل كبير آخر حول العائد الاقتصادي لتحرير رأس المال ، و الذي يتجلى في أنه غير عادل فيما بين البلدان ، فهناك من يرى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يجلب شبكة كبيرة من المنافع مثل تدفق رؤوس الأموال ، خلق وظائف جديدة، يجلب تقنيات جديدة ، في حين ينتقد العديد منهم الاستثمار الأجنبي المباشر ويأسر منافعها المتعددة المشهورة ، وظهرت هذه الانتقادات في سنوات الستينات والسبعينات بحجة أن التدفقات الرأسمالية ساهمت في تلوث البيئة السياسية لتلك الحكومات غير الديمقراطية والتي لا تتمتع بالشرعية السياسية² ، إذ أدت هذه التدفقات إلى استغلال منافعها طبقة معينة من المجتمع الذي ينتشر فيهم الفساد و البيروقراطية. عموما يمكن إيجاز فيما يلي إنجاز لبعض المكاسب المحتملة:

- ❖ تحرير رأس المال يساعد على التدفقات الكبيرة للاستثمار الأجنبي المباشر ، حيث أن الدول المنفتحة اقتصاديا لها القدرة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول المغلقة اقتصاديا ، و بنموها تساهم في التنمية الاقتصادية و زيادة النمو عن طريق زيادة الاستثمار الكلي و نقل المعرفة و تداخل التكنولوجيا المتقدمة³ ، كما تعتبر مصدرا للتمويل الخارجي الخاص للدول الراغبة في الانفتاح و لمساعدة على زيادة الصادرات المحلية و المواد المنتجة المحلية باستعمال المهارات التسويقية و التكنولوجيا ، و الدخول إلى الأسواق الدولية ، بالإضافة إلى ذلك تحسین النمو الكلي بترقية المنافسة لمنتجات السوق المحلي و زيادة مهارات العمالة.
- ❖ توفير منتجات ذات نوعية جيدة و بكميات كبيرة ، فعندما يتحرك رأس المال من الدولة الأم إلى الدولة المضيفة عن طريق الشركات متعددة الجنسيات، فإنه يؤدي إلى زيادة عنصر رأس المال في الدول المضيفة ، إذ يرتبط توافر هذا العنصر بعنصر الإنتاجية ، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي.
- ❖ المساهمة في نمو و تطوير التجارة و الهجرة و حرية الأفراد في ترتيب دخولهم و ثروتهم.
- ❖ إضعاف قوة الاحتكار المحلي ، حيث يحدث أن تكون شركات محلية تحتكر النشاط الاقتصادي في صناعة ما ، و ذلك قبل تدفقات رأس المال الداخلية الأجنبية في البلد المضيف ، و لكن بعد التدفقات الداخلية للاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف ، فإنه يظهر على الساحة منافسون جدد للشركات المحلية يستطيعون زيادة الإنتاج و خفض الأسعار في هذه الصناعة ، و هكذا تضعف شوكة الاحتكار الداخلي و تنتشر المنافسة الكاملة.
- ❖ الانفتاح المالي يمكن أن يؤثر في التجارة الخارجية للسلع والخدمات من خلال قنوات تخصيص الإنتاج وتنويع الملكية والتخفيف من الصدمات التي قد تتعرض إليها الأسواق الدولية ومكافحة الاحتكارات⁴ .

¹ - محمد صفوت قابل ، الدول النامية والعوامة ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2004 ، ص 147

² - Strom C. Thacker , op cit, p08

³ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، الاقتصاد الدولي : نظريات وسياسات ، دار المسيرة ، الأردن ، 2007 ، ص 248

⁴ - Fabrizio Carmignani , Abdur Chowdhury , does financial openness promote Economic integration?, discussion paper series , united nations economic commission for Europe Geneva, switzerland,2007 ,p04

❖ يؤدي الانفتاح المالي إلى ظهور اقتصاديات سوق قوية تعمل في إطار تكاملات اقتصادية ناجحة كما نشهد نجاح تكامل الاتحاد الأوروبي ، هذا النوع من التكاملات الاقتصادية الناجحة أدى إلى تقليص فجوات المداخيل والأجور، وهذا من أكبر منافع تحرير رأس المال¹.

الفرع الرابع: المخاطر و المصاعب المصاحبة لسياسة الانفتاح على التدفقات الرأسمالية

على الرغم من المكاسب و المنافع التي يوفرها انسياب رؤوس الأموال عبر الحدود الوطنية للدول ، إلا أن له بعض السلبيات الجسام ، و التي تجلت بوضوح من خلال الأزمات المالية التي عصفت باقتصاديات الدول النامية المنفتحة كالمكسيك (1994) و جنوب شرق آسيا (1997) و روسيا و البرازيل (1998-1999)، حيث تميزت التدفقات الرأسمالية العالمية بعدم الاستقرار، فتعرضت هذه الدول إلى انخفاض تدفقات الائتمان قصير الأجل و القروض المشتركة بين البنوك ، كما انخفض إجمالي مشتريات الأجانب من الأسهم الجديدة في الأسواق و هبوط أسعارها.

تختلف عموما المخاطر المتوقعة حدوثها من دولة إلى أخرى حسب الأوضاع الاقتصادية لتلك الدول و يمكن إيجاز تلك المخاطر:

- ارتفاع محافظ المستثمرين ، إذ تصبح الأوراق المالية الغير المحلية تمثل القدر الأكبر من التدفقات الإجمالية ، كما اتجهت هذه التدفقات إلى التنقل عبر البلدان ، مما أدت إلى اضطرابات كبيرة في الأسواق المالية تسببت معظمها من تقلبات الاستثمار في المحافظ.
- اختيار أداء المؤسسات المحلية تدريجيا بسبب فقدان حصتهم من السوق المحلية نتيجة استخدام المهارات الفنية و التقنية المتطورة التي تفوق مستواهم التكنولوجي ، و ذلك راجع إلى عدم وجود و تطبيق قواعد المنافسة الدولية من جهة ، و من جهة أخرى سيطرة الشركات القومية على المزايا التنافسية بعد سيطرتها على المزايا النسبية (تحكّمها في القطاعات الإستراتيجية و البنى التحتية و الموارد الطبيعية).
- اختيار أسواق العمل في الدول المضيفة المنفتحة بسبب زيادة البطالة ، لأن تحرك رؤوس الأموال الدولية قد يصاحبه إدخال في مشاريعها تقنيات كثيفة برأس المال في الدول المضيفة² ، و من الممكن أن تكون هذه التكنولوجيا غير ملائمة للدولة المضيفة التي تتمتع بوفرة نسبية في الأيدي العاملة ، مما يحتمل أن تستخدم هذه الشركات الأجنبية قدر قليل من العمال نسبيًا ، فيتسبب ذلك بعزل الكثير من العمال عن طريق إخراج الشركات المحلية من نشاطها و غلقها.
- قد تتسبب رؤوس الأموال الدولية المسلحة بتكنولوجيا عالية من إعادة تأسيس الاحتكار المحلي الذي من المفروض أن تقضي عليه ، و يتم ذلك بأن تقوم الشركات متعددة الجنسيات بغزو السوق المحلية بأسعار منخفضة على تلك الأسعار التي تعرضها الشركات المحلية ، فيتسبب ذلك في إضعاف أداء المؤسسات المحلية وإخراجها من الصناعة ، لتتولى الشركات الأجنبية مكانها و تصبح هي المحتكر **monopoliste** و تمارس نشاطات احتكارية سلبية.
- أكدت دراسات (دراسات أجريت على دول أمريكا اللاتينية)³ أن الدول التي تعاني من تدخل مفرط للحكومات ، أو سيطرة القطاع العام على المجالات الحساسة في النشاط الاقتصادي ، تكون أقل انفتاحا ، فلا يمكن أن توجد اقتصاديات تعاني من تدخل حكوماتها ومنفتحة اقتصاديا في آن واحد .

¹ - Fabrizio Carmignani , Abdur Chowdhury , op cit , p 12

² علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 265

³ - José Fernández Albertos , Explaining Economic Openness. The Political Sustainability of Internationalization in Latin America and Europe , Instituto Juan March and Harvard University, May 16-22, 200, p 10

الفرع الخامس: مدى الترابط بين سياسة الانفتاح التجاري و سياسة الانفتاح المالي

كما قلنا سابقا أنه من المهم التسليم منذ البداية بأن التجارة و الاستثمار الأجنبيين مرتبطان بفعل عوامل اقتصادية تتجلى في حساب الدخل الوطني ، كما تربط بينهما علاقة قوية سواء على مستوى الاقتصاد الجزئي أو على مستوى الاقتصاد الكلي، و هما بذلك يؤثران في عملية التنمية الاقتصادية بشكل مشترك و غير مباشر من خلال الروابط التي تربط بعضهما.

تتمثل قوة الترابط بينهما في الأشكال التالية:

- على مستوى الدخل الوطني، فينبغي أن يتساوى رصيد البلد في الحساب الجاري الذي يشمل كلا من التجارة و مدفوعات التحويلات الخارجية مع رصيدها في حساب رأس المال و التدفق الصافي للأصول إلى البلد و منه ، كأن يستورد بلد أكثر مما يصدر فيتعين على البلد أن يجد طريقة للحصول على العملة الأجنبية المطلوبة لشراء الواردات الأجنبية الزائدة ، فيلجأ إلى بيع بعض الأصول الأجنبية لديهم، أو بافتراض العملة الأجنبية من المقيمين الأجانب أو المؤسسات الأجنبية ، و يعادل عجز الحساب الجاري الصافي لرأس المال في الداخل ، و تنعكس العملية عندما يحقق البلد فائض في الحساب الجاري الذي يعادل تدفق رأس المال للخارج¹.

- تمكن سياسات التجارة تحفيز التدفقات الرأسمالية الأجنبية ، كأن تفرض تعريفة عالية لحث الاستثمار الأجنبي المباشر على خدمة السوق المحلي بدلا من الصادرات ، و يعطل بذلك إجراءات حماية التجارة ، أو بمعنى أوسع ، أن تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر يكون بديلا للاستزادات كليا من خلال الحوافز التعريفية أو موجهة كليا نحو التصدير من خلال مناطق تجهيز الصادرات.

- على العموم يتعين على البلد الذي يتاجر مع البلدان الأخرى أن يتبادل تدفقات رأس المال معها ، و يتعين على أي بلد تدخل التدفقات الرأسمالية لحدوده أن يتاجر معها ، و تجذب البلدان التي توفر مناخا اقتصاديا يغل عائدات صحية على الاستثمارات. و مما تجدر الإشارة بتذكيره ، أن مقياس فائض الميزان التجاري أو الحساب التجاري مقياسا ضعيفا لرفاهية البلد الاقتصادية ، حيث أثبتت تجارب و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية أن تدفق رأس المال إليها قد تسبب أحيانا في تدهور ميزانها التجاري ، و لكن كان له الأثر الإيجابي في إضافة المستثمرين الأجانب قدرة إنتاجية كبيرة و أفكار جديدة حسنت الكفاءة الاقتصادية لديها ، و تحول الاقتصاد إلى اقتصاد أكثر إنتاجا و مما زاد في تقوية الرفاهية الاقتصادية لديها.

المبحث الثالث: علاقة سياسة الانفتاح الاقتصادي ببعض المفاهيم

لقد حظيت سياسة الانفتاح الاقتصادي منذ الأخذ بها باهتمام واسع من جانب العديد من الكتاب و الباحثين الذين يرون أن هذه السياسة يمكنها أن تساهم بكفاءة في عمليات التنمية الاقتصادية ، و ذلك لما يمكن أن تستخدم كوسيلة تحرر فيها الدول خاصة الدول النامية من تطور كبير في مجال الصناعة ، و كوسيلة تستخدم و تطبق في شكل نظام اقتصادي حيث يمثل النظام الاقتصادي أهمية كبيرة في المجتمعات الحديثة.

من وجهة نظر علم الاقتصاد فان عملية الانفتاح الاقتصادي تعتبر عملية اقتصادية ذات أبعاد اجتماعية و سياسية و اقتصادية ، أو كونها تمثل بعد اجتماعي، فهي تعني إحداث تأثيرات قيمة و اديولوجية هامة تمارس بدورها تأثيرا على بناء المجتمع من ناحية

¹ - جاري بيرتلس وآخرون ، مرجع سابق ، ص 48

الأدوار و الوظائف ، كما أنها قد تؤدي إلى تغييرات جذرية في نظرة أعضاء المجتمع إلى قدرة مجتمعهم على إشباع حاجاتهم و متطلباتهم¹ ، أما كونها تمثل بعد اقتصادي من خلال العلاقة التي تربطها بمفاهيم التنمية الاقتصادية:

المطلب الأول: الانفتاح الاقتصادي والتنمية الاقتصادية

الفرع الأول: الانفتاح الاقتصادي يخدم التنمية الاقتصادية

لقد زاد توجه الآراء الاقتصادية في الآونة الأخيرة نحو سياسة الانفتاح الاقتصادي ، و لاقت هذه الفكرة إقبالا كبيرا على مفكري الاقتصاد و من الدول الكبرى ، حيث يؤكد الداعون إلى تحرير الاقتصاد من خلال التحرير التجاري و التحرير المالي على وجود علاقة ايجابية بين الانفتاح الاقتصادي أو التحرير الاقتصادي و التنمية الاقتصادية ، بعدما كان الاعتقاد السائد بأن الانفتاح الاقتصادي و على رأسه الانفتاح التجاري يعيق التنمية الاقتصادية² بدلا من تسهيلها نتيجة تراجع معدلات التبادل التجاري و تقلب مكاسب و صادرات الدول النامية:

01. الانفتاح الاقتصادي و استخدام الموارد

إن فتح الأسواق و فتح الاقتصاد عامة خاصة من جانب الدول النامية شبه المنغلقة اقتصاديا سيوفر لهذه الدول دخلا و موارد اقتصادية هامة ، و هذا الكسب سيأتي جزئيا من حقيقة أن تحرير التجارة سيمكن كل دولة من أن توسع حماية السلع و الخدمات التي تصنعها الدولة بصورة فعالة و تبيعها بأسعار أفضل³.

لقد قام عدد كبير من الدول المختلفة خاصة تلك الدول المستقلة حديثا باتخاذ مواقف ايجابية من سياسة الانفتاح الاقتصادي ، فسارعت إلى تأميم استثماراتها و فتحها على الخارج ، مما أدى إلى حدوث تغيير جوهري و جذري في طبيعة مواردها الأجنبية ، حيث تدفقت إليها مع ازدياد الوزن النسبي للقروض بمختلف أشكالها ، و زاد النصيب النسبي للتصدير من رؤوس الأموال الأجنبية حتى وصلت تلك الدول إلى درجة و أن حصدت فيها نتائج ايجابية من تلك السياسة من زيادة الموارد الأجنبية ، عن طريق تمويل التنمية بالقروض الخارجية ، لكن الاستفادة و استخدام هذه الموارد يتطلب ضرورة إحداث تغيير في الواقع الاجتماعي و الاقتصادي و السياسي للدولة الراغبة في الانفتاح و توافر الشروط التالية:

- الاستهلاك الرشيد لهذه الموارد و حمايتها من التبيد و الضياع.
- الاستغلال الأمثل لهذه الموارد حتى تصل بها إلى الحدود القصوى للاستثمار و التوظيف.
- الابتعاد عن كل أنواع الاستهلاك المترف ، معنى ذلك أن هذه الدول نظرا لاختيارها درب الاعتماد على الخارج في تمويل تنميتها ، مطالبة في تقليص نتائج اختيارها المتمثل في تضخم أعباء سداد هذه الديون⁴ ، بالإضافة إلى أن ارتفاع معدل خدمة الدين الخارجي يترتب عليه إضعاف قدرة الدولة على الاستيراد ، و بذلك يترك و يخلف آثار سلبية على برامج الاستثمار و الإنتاج و الاستهلاك و التوظيف.

¹ - محمد علي سلامة، مرجع سابق ، ص 100

² - خالد محمد السواعي ، مرجع سابق ، ص 35

³ - دافيد دولار ، الدول النامية تجني فوائد من الانفتاح الاقتصادي ، مكتب برامج العلام الخارجي ، نشرة واشنطن ، تاريخ الاطلاع 2008/ 05/25 ، ص 01 ، 2007/ 01/19

⁴ - محمد علي سلامة، مرجع سابق ، ص 106

عموماً يمكن القول أن سياسة الانفتاح الاقتصادي ضرورة أساسية للتنمية الاقتصادية و جني الموارد الاقتصادية لكل الدول متقدمة أو متخلفة، فلقد كانت و ما زالت الو.م.أ أكبر و أكثر دولة منفتحة في العالم باعتبارها أضخم مصدر و مستورد ، فقد ساعدها انفتاحها على التجارة و رؤوس الأموال الدولية على امتلاكها أكبر و أغنى الموارد الاقتصادية.

02. الانفتاح الاقتصادي و شروط التنمية الصناعية

تعرف التنمية الصناعية على أنها التوسع الصناعي بإقامة المشروعات الصناعية الجديدة أو التوسع في المشروعات القائمة و يطلق على هذه الظاهرة عملية التصنيع¹.

فقد اختلفت الآراء الاقتصادية فيما إذا كان الانفتاح الاقتصادي، و بالأخص الانفتاح التجاري يستطيع أن يساهم في التنمية الاقتصادية للبلاد النامية في الوقت الحاضر باعتبارها محركاً للنمو.

● بالنسبة للمذهب التجاري، فقد كان أنصاره ينادون بضرورة تدخل الدولة، لأهمية دورها في الحياة الاقتصادية، و بضرورة أن تسعى الدولة لزيادة ما لديها من ثروة من الذهب و الفضة التي تزيد من قوة الدولة، وأن هذا يتحقق من خلال تشجيع الدولة للصادرات.

● لكن الفكر الكلاسيكي و على رأسه آدم سميث و جون ستيوارت ميل عارضوا فكرة تدخل الدولة بشدة و طالبوا بالحرية الاقتصادية و بحياد السياسة التجارية ، حيث أبرزوا الدور الإنمائي للصادرات و المنافع الاقتصادية التي تقدمها التجارة الخارجية من خلال الاستخدام الكفء لقوى التجارة الخارجية ، كما تؤدي إلى التغلب على ضيق السوق بإيجاد منافذ لتسويق الإنتاج الفائض عن الحاجات المحلية.

● أما بالنسبة للفكر الحديث فقد بدت أكثرها أفكار متفائلة ، و أبرزها أن اختلاف درجات النمو بين الدول النامية و الدول المتقدمة ، يعني أن تصنيع الدول النامية ليس من الضروري أن يؤدي إلى وقف تجارتها مع الدول المتقدمة ، إذ أن الصناعات الحديثة في الدول النامية تعتمد على صناعات أخرى في الدول المتقدمة ، و سوف تظل لفترة طويلة تعتمد على أسواق هذه الدول ، لهذا نجد أن حجم التجارة فيما بين الدول المتقدمة يزيد بكثرة عن حجم التجارة بين الدول المتقدمة و الدول النامية.

● و يرى النيوكلاسيك أن انفتاح الدولة النامية على العالم الخارجي يؤدي إلى رفع معدل النمو الاقتصادي من خلال النتائج الايجابية لتحرير التجارة².

- تخصص الدولة في إنتاج السلع التي تمتاز فيها بمزايا نسبية.
- استفادة الدولة بدخل أكبر في حالة انفتاح الدولة على العالم الخارجي منه في حالة عدم الانفتاح، و ذلك راجع إلى اندماجها في السوق العالمي الذي يتسم بالاتساع مقارنة بالسوق المحلي.
- تخصيص موارد الإنتاج و تحديد و تنويع الإنتاج لمواجهة المنافسة.
- الانفتاح على العالم و التوسع في الصادرات يؤدي إلى زيادة الاستثمار، الذي يؤدي إلى زيادة مستوى الإنتاجية ، بما يسمح بإمكانية خفض أسعار الصادرات ، مما يؤدي إلى زيادة رفع مستوى الإنتاجية و زيادة مستوى الصادرات ، و ينعكس ذلك ايجابياً على معدل النمو الاقتصادي.

¹ - المعهد العربي للتخطيط ، الدليل الموحد لمفاهيم ومصطلحات التخطيط ، مطابع الوزارة العالمية ، الكويت ، 1996 ، ص 53
² - أحمد جمال الدين موسى ، تحرير التجارة العالمية: الواقع والمستقبل ، مجلة البحوث القانونية والتجارية ، القاهرة ، 1996 ، ص 65

ظهرت عدة دراسات لبحث العلاقة بين تحرير التجارة و التنمية الاقتصادية ، من حيث معدل النمو و عدالة توزيع الدخل و فيما يخص علاقة تحرير التجارة بالنمو الاقتصادي ، فقد دلت دراسات على أنه كلما زاد توجه اقتصاد ما إلى الانفتاح على الخارج زاد معدل نموه و من أشهر هذه الدراسات دراسة **feder (1983)** و دراسة **Balassa (1985)**¹.

الفرع الثاني: الانفتاح الاقتصادي شرط غير كافي للتنمية الاقتصادية

دخلت اقتصاديات عدد من الدول بعد الحرب الباردة مرحلة الانفتاح الاقتصادي من باب الواسع ، و صار اقتصاد السوق لديها نموذج للاقتصاد الحر القائم على المبادرة و القطاع الخاص بما فيها الدول النامية ، و بقدر ما حمل هذا التوجه بالنسبة للشعوب بعض الأمل في حياة أفضل من تلك التي تتيحها الأنظمة المركزية ، إلا أن نموذج الانفتاح الاقتصادي في الدول الذي سبقت إليه الدول المتطورة كان غنيا بمظاهر الإنفاق التسموي ، تلك الإخفاقات التي ما زالت تؤثر على متوسطي و قلبي الدخل ، و في هذا الإطار تؤكد أن لسياسة الانفتاح الاقتصادي جانبان أحدهما إيجابي المتمثل في زيادة التدفقات التجارية الخارجية و تدفق رأس المال الأجنبي و فتح فرص عمل جديدة و إعطاء دور أكبر للقطاع الخاص للمساهمة في التنمية الاقتصادية ، أما الجانب السلبي فيتركز في عدم وعي كثير من أصحاب الكيانات و المنشآت الوطنية و أصحاب القرار السياسي بمتطلبات الدخول في هذا الانفتاح ، و عدم قدرتهم على التعامل مع آلياته و التفاعل مع متغيراته ، بالإضافة إلى ضعف الثقافة الانفتاحية ، و اكتفاءهم بالانغلاقية و عدم تطلعهم إلى الخروج و النفاذ في الأسواق العالمية.

01. الانفتاح الاقتصادي و التنمية الاقتصادية غير العادلة

يأتي البعد الاقتصادي المتمثل في التنمية الاقتصادية غير العادلة كواحد من أخطر الأبعاد الذي ترثه الدول النامية من جراء هذا الانفتاح ، و مبعث الخطورة في هذا البعد هو أن تستخدم هذه السياسة كستار مخفي وراءه كافة التدخلات الخارجية و باسم التنمية الاقتصادية أو الإصلاح الاقتصادي أو غير ذلك من مسميات براقة تمتص احتمالات المقاومة من جانب أبناء الدول النامية² . إن الأسلوب الجديد الذي يتغنى به دعاة الانفتاح الاقتصادي جاء في ثوب الدعوة للقضاء على الفجوة بين مستويات المعيشة في البلاد المتقدمة ومستوياتها في البلاد المتخلفة أو النامية ، و على الرغم من ذلك فان هناك من يقول أن تحديد أهداف الدول النامية للقضاء على هذه الفجوة من المغالطات الكبيرة التي تنشدها عملية الانفتاح الاقتصادي ، إذ يفترضون أن للتنمية الاقتصادية طريق واحد و اللحاق بالدول المتقدمة يتطلب الوقت الكثير ، في حين أن كثير من الدراسات و البحوث أثبتت أنه من الممكن أن يكون للتنمية طرق مختلفة في الدول النامية عن تلك التي سلكتها الدول المتقدمة.

و من جهة أخرى فمسألة تدفق رأس المال الأجنبي الذي بدأ يتدفق مع بدايات تطبيق الدول النامية لسياسة الانفتاح الاقتصادي ، إنما أتت وفقاً لمصالح الشركات المتعددة الجنسيات و طلباً للربح و الربح الأعلى ، و هذه الشركات هي التي تتحكم في أسعار المواد الأولية ، كما تحتكر تحديد أسعار المنتجات الصناعية ، و من هذه الناحية يتمثل خطر هذه الاستثمارات في استنزاف الفائض الاقتصادي الذي يعول عليه في التنمية الاقتصادية ، كما أن هناك خطراً يتمثل في تحول القطاع الأجنبي داخل الاقتصاد إلى قطاع ثالث و قائم ليس بحجمه و لكن بنوعيته و نفوذه.

¹ - سيتم التطرق إلى هذه الدراسات في الفصل الثالث

² - عبد الهادي محمد والي، مرجع سابق، ص 85

- كذلك من آثار الانفتاح الاقتصادي السلبية على الدول المنفتحة هو تحول هذه الاقتصاديات إلى اقتصاديات مستوردة تغطي عليها العقلية الاسترادية ، و حتى لو لم تصل تلك المنتجات إلى درجة عالية من الجودة ، و هذه قضية بالغة الخطورة على التنمية الاقتصادية في تلك الدول لأنها تمس مستقبل الإنتاج الوطني وتمس الصناعة.

- وقد تؤدي عملية الانفتاح الاقتصادي المفرطة في هذه الناحية أو بما يعرف بفتح باب الاستيراد على مصراعيه دون قيود إلى إضعاف القدرة التنافسية للمنتج المحلي ، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الإنتاج ، وبالتالي إلى رفع الأسعار . كما لا يخفى على الجميع أن السلع المستوردة ليست كلها جيدة وذات جودة عالية، فكثيرا ما يقتني المستهلك منتجات رديئة أو ملوثة كمنتجات المشروبات والألبان.

- كذلك من بين مخاطر الانفتاح الاقتصادي ظاهرة التبعية¹ ، و ما يترتب عليها من آثار على اقتصاديات البلدان التابعة ، و قد صاحب هذا الحديث تأكيد متزايد على كونها أحد المعوقات الأساسية لتنمية الدول النامية، فضلا عن كونها مسعولة عن تدهور اقتصادياتها بشكل مستمر، و سياسة الانفتاح الاقتصادي لها جزء من هذه المسؤولية، حيث أن انفتاح بعض الدول النامية على بعض الاقتصاديات المتقدمة الأكثر انفتاحا أي ربط اقتصاديات البلدان التابعة باقتصاديات البلدان المتبوعة بحيث يتوقف نموها على نمو البلدان المتقدمة .

يستفاد مما سبق أن اقتصاديات الدول النامية تتأثر بشكل كبير بالتوسع الرأسمالي ، و ينتج عن هذه العلاقة حالة عدم التكافؤ في الاستفادة من أهداف التنمية الاقتصادية، بحيث لا تتساوى بموجبها تقسيم العمل الدولي، حيث تخصص الدول المتقدمة في الصناعة ، و الدول النامية في الزراعة و استخراج المواد الأولية ، فتصبح لاقتصاديات الدول النامية دور محدود، كما أن الدول المتقدمة تسعى دائما إلى تأمين مصالحها عن طريق خلق علاقات اقتصادية في الدول النامية.

و تجدر الإشارة إلى أن من بين المآخذ على تطبيق عملية الانفتاح الاقتصادي في هذا الإطار هو مسألة نوعية التدفقات الرأسمالية الدولية في البلدان النامية ، حيث أن هناك مؤشرات واضحة و إحصائيات رسمية تكشف على أن هناك تحول كبير في مجال الاستثمارات الأجنبية في الدول المنفتحة الصغيرة، فلقد أصبح تركيز هذه الاستثمارات على القطاعات الحساسة التي تجني أرباح طائلة كالصناعة ، بعدما كان التركيز في الماضي على الزراعة المواد الأولية ، بالرغم من موافقة بعض الشركات الأجنبية على مشاركة رؤوس الأموال المحلية في مشروعاتها و استثماراتها ، إلا أن هذا الاتجاه و الميزة تخدم بالدرجة الأولى مصالح تلك الشركات و لم تتم لصالح الدول النامية التي وقعت تحت وهم تحقيق التنمية الاقتصادية بالاعتماد على الخارج، و كانت الترجمة العملية تبني تلك الدول سياسات الباب المفتوح " أو ذلك النمط الانفتاحي للتنمية و التنازلات التي قدمتها الدول النامية ، إلا أن حجم و فوائد و منافع الانفتاح الاقتصادي كانت ضئيلا داخلها.

- كما أدى الإنفتاح الإقتصادي إلى تجزئة الاقتصاديات المنفتحة الصغيرة ، فقد تحولت إلى مجموعة متميزة و أحيانا متنافرة ، وقد ظهر قطاع محلي مختلط قائم على مشاركة رأس المال المحلي و رأس المال الأجنبي، و قطاع أجنبي خالص مملوك للأجانب و قطاع مشترك بين مشاركة رأس المال العام و رأي المال الأجنبي² ، و كل قطاع له قواعد وآلياته الخاصة، و من جهة أخرى أدى الانفتاح الاقتصادي إلى إقصاء أو على الأقل إضعاف القطاع العام ، و الذي كان يمثل في بعض الاقتصاديات الركيزة الأساسية في حدوث التنمية الإقتصادية و كان الأداة الفعالة و الملجأ الوحيد في مواجهة الأزمات المالية العالمية كما حدث في أزمة 2008 ، و إن كان القطاع العام لم يتعرض إلى التصفية الكاملة في عملية الانفتاح الاقتصادي ، إلا أنه تعرض لما أخطر من ذلك، ألا و هو إخضاعه و السيطرة عليه بوسائل متعددة مشروعة و غير مشروعة من قبل بعض موظفيه و محتكريه من خلال النهب و السرقة و

¹ - عبد المجيد راشد ، سياسة الانفتاح الاقتصادية و نتائجه ، مجلد الحوار المتمدن ، العدد 26 ، 11/30/2006 ، ص 06 .

² - عبد المجيد راشد، مرجع سابق، ص 03.

الاختلاس ، و إفلاس شركات إنتاجية لطالما كانت العمود الفقري لتلك الاقتصاديات ،ومن خلال استغلال النفوذ و السيطرة على الأجهزة الاقتصادية و تسخيرها لخدمة مصالح القطاع الخاص هذا من جهة ، و من جهة أخرى تسببت هذه التصفية للقطاع العام إلى انخفاض نصيبه من الاستثمارات الإجمالية، و لا يقل أهمية من ذلك من استنزاف للخبرات و المهارات و العمالة المدربة، ليس فقط بالمهجرة إلى الدول المتقدمة بل انتقالها إلى الشركات الانفتاحية أي لتشغيل القوة المنافسة للقطاع العام ذاته.

- كما أدى الانفتاح الاقتصادي إلى نمو اقتصادي هش في بعض القطاعات، خاصة قطاع الخدمات بالدرجة الأولى ثم قطاع الزراعة ، فطبقاً للإحصائيات الرسمية للتقارير الاقتصادية الدولية تؤكد أن انفتاح الدول الصغيرة على الخارج لم يكن في صالح قطاع الزراعة و الخدمات ، و إنما في صالح الصناعات و استخراج البترول و الغاز الطبيعي و تصديره ، أو لصالح القطاعات التي تملك فيها الدول المنفتحة الصغيرة مزايا نسبية كتوفير الموارد الطبيعية و العمالة الرخيصة التي لم تدخر الدول أو المؤسسات الدولية أي جهد في استنزافها .

- كما أدى الانفتاح الاقتصادي إلى بروز و انتشار ظواهر تتنافى مع أهداف التنمية الاقتصادية و الاجتماعية معاً، فقد نمت أنشطة طفيلية متخفية في الانفتاح مثل استغلال النفوذ السياسي و الإداري، و ارتفاع معدلات الفساد الإداري و التواطؤ مع القطاع الخاص على حساب القطاع العام، و المضاربة في السلع الغذائية و الأراضي و العقارات و اتساع حجم السوق السوداء، و التهريب و التهرب من دفع الرسوم و الضرائب الجمركية و الإستلاء على أموال الدولة، و غيرها من الآفات الاقتصادية و الاجتماعية التي كانت لها عواقب وخيمة على التنمية الاقتصادية.

عموماً يمكن القول أن سياسة الانفتاح الاقتصادي رغم كل ما قيل عنها من تحرير الاقتصاديات و فتح الأسواق للتدفقات التجارية و المالية، فهي أيضاً بنائية يتغلغل بموجبها الاقتصاد العالمي، خاصة اقتصاد الدول المتقدمة في اقتصاديات الدول النامية بسياسات اقتصادية لا تتوجه بالدرجة الأولى لصالح هذه الدول الراغبة في الإنفتاح، و شيئاً فشيئاً تؤدي هذه السياسة (الانفتاح الاقتصادي) إلى انقسام هذه الدول ما بين قطاع حديث يتوجه للخارج، و قطاع تقليدي لا يجد أمامه فرصة لتطوير نفسه، و في ظل هذه الأوضاع لا يصبح الاقتصاد المنفتح للدول النامية في مأمن من مخاطر الأزمات الاقتصادية المالية ، بل إنه يستورد أزمات خارجية تؤثر عليه في الداخل كارتفاع معدل التضخم أو تدهور قيمة عملته، أو بمعنى أوسع جزء محقق من سياسة الانفتاح الاقتصادي، هو وقوع الدول المنفتحة الصغيرة في فخ التبعية و الاعتماد على الخارج، و الشواهد على ذلك كثيرة، فكم كانت تدخلات صندوق النقد الدولي في اقتصاديات بعض الدول النامية بحجة مساعدتها على فتح أسواقها أمام تدفق الصادرات و رؤوس الأموال، ثم عاودت تدخلها بعد مرور سنوات قليلة بحجة إعادة هيكلة ديونها، ففرضت عليها شروط تعجيزية لا قبل لهذه الدول الضعيفة بها التي أصبحت فيها بعد اقتصاديات منفتحة و- أي انفتاح- تبني تنميتها بالاعتماد على القروض الخارجية، فتراكمت أعباءها من الديون و من أعباء خدمة الديون ، بما يؤدي إلى الاقتراض من جديد لعلاج العجز في ميزان مدفوعاتها ، و يتدخل الصندوق مرة أخرى لعلاج عجز ميزانها و تسهيل الاستدانة من الخارج ثم إعادة جدولة الديون و تكون النتيجة التبعية الاقتصادية المحصنة.

بالرغم من كل ذلك نبقى متفائلين، و لنستفيد من التجارب الناجحة لعمليات الانفتاح الاقتصادي و نركز على العناصر التي ساعدتها في نجاحها من هذه السياسة، فتحرير العلاقات الاقتصادية الدولية يتطلب بل يفرض على الدول الراغبة في الانفتاح تحديات كبيرة تتطلب إحداث تغييرات و إصلاحات جذرية في مختلف المؤسسات والسياسات، إذ لا بد من خلق قطاع خاص قوي، و نظام قانوني غير معقد و يتسم بسرعة الفصل، و حوافز سياسية متحيزة نحو التصدير، و جهاز مصرفي واع و يساهم بفعالية في خلق قاعدة إنتاجية قوية و حكومة مستقرة حازمة و واعية لمسئوليتها و دورها.

02. الانفتاح الاقتصادي و سوء توزيع الدخل

من بين النتائج السلبية أيضا لسياسة الانفتاح الاقتصادي هي زيادة التباين في الدخل بين الدول، أي تستفيد منها المجموعات الغنية أكثر بكثير من المتوسطة و الفقيرة، أما داخل الدول، ليست هناك مؤشرات حاسمة لجهة تأثيرها، فالمفروض نظريا أن تساهم عملية الانفتاح في زيادة النمو و تحسين أوضاع الفقراء و تخفيف الديون عنهم، و هذا ما لم ينجح به عمليا، حيث تؤكد دراسات و بحوث أن كثير من الدول فشلت فيها أهداف التنمية الاقتصادية بسبب تسلط بعض الأنظمة المركزية خاصة في الدول النامية على مشاريع الانفتاح الاقتصادي في إطار تطبيق سياساته، فقد استعملت هذه العملية كأفضل وسيلة لضمان الأفراد و المؤسسات الحاكمة على موارد و مداخيل التدفقات التجارية و المالية أو على ما يسمى بموارد الاقتصاد الرأسمالي الجديد في إطار الانفتاح الاقتصادي¹ على الخارج و الإندماج في السوق العالمية، فهي تقدم لهم فرصة التحكم الكلي بعملية الإنفتاح و تبرتها ، كما تمكنهم من إدارة و توزيع الدخل بينهم، كما أنهم يستفيدون بالدرجة الأولى من قوانين الانفتاح و ما يرتبط بها من عمليات تخصيص صفقات و معونات و تدفقات خارجية، و لعل أكثر ما يقدمه الانفتاح مع وجود هذا النوع من الشركات و الأفراد الاحتكاريين إخضاع القوانين الجارية لخدمة مصالحهم المباشرة ، بما يعينه ذلك من امتيازات في الوصول إلى المعلومات و الحصول على الصفقات ، و من الاستفادة من مناخ السرية و غياب المنافسة و من إمكانية تطبيق أسعار احتكارية على السلع و الخدمات، و لا يمكن بأي حال من الأحوال استخدام و توظيف و توزيع الدخل بالعدل مع وجود هذا النوع من المؤسسات و الأفراد هذا من جهة الاقتصاد من الداخل، أما من خارج الاقتصاد فيمكن القول أن جزء من سياسة الانفتاح الاقتصادي هو أحد السمات المميزة لنظام العولمة الجديدة و التي تسببت في تدهور شديد في المساواة الاقتصادية و الاجتماعية بفعل تضاعف الأرباح و التدفقات الرأسمالية التي أدت إلى سياسات إعادة توزيع الدخل، و هذه الأخيرة ظاهرة نابعة من طبيعة السوق و نظام العولمة القائم عليها².

إن هذا التدهور في مستوى توزيع الدخل يؤدي إلى تزايد الفجوة بين الأغنياء و الفقراء، و اتساع الفقر ليشمل الطبقات المتوسطة المنحدرة في الفقر مؤخرا على السواء، هذه هي حصيلة الانفتاح الاقتصادي المفرط غير المدروس الذي تشترك فيه كل الدول و الدول النامية خاصة.

كذلك من أسباب فشل سياسة الانفتاح الاقتصادي في مسألة سوء توزيع الدخل هو تطور الفقر و تفاوت الدخل عالميا و إقليميا و قطريا، حيث اتسع الفقر أفقيا ليشمل أوسع الفئات الوسطى و ينحدر بها إلى ما يقارب من خط الفقر، فشمل كل فئات المجتمع من العاطلين و الفلاحين و العاملين في الدولة، في حين أن أكثر الناس دخلا و ربحا هم أقل الناس مشاركة في أداء الضريبة ، وأن أصحاب رؤوس الأموال المستثمرين يعفون قانونيا من الضرائب، بينما تفرض الدولة الضريبة على العاملين قبل استلام رواتبهم ، و تفرض أيضا ضرائب أخرى كضريبة القيمة المضافة أو الضريبة على المبيعات، هذه المداخيل و الموارد على المستوى الكلي المفروضة على فئة العمال و الفلاحين يعاد توزيعها على الأغنياء و أصحاب رؤوس الأموال و ذوي النفوذ في إطار إعانات استغلال أو تدعيمات حكومية أو تحويلات جارية و رأسمالية.

كذلك نتج عن سوء توزيع الدخل في إطار تطبيق سياسة الإنتاج الاقتصادي هجرة قوى العاملة من البلدان أقل دخولا إلى البلدان أكثر دخولا، و لعل السبب في ذلك هو وجود الفوارق الكبيرة بين الدخل الفردية في البلدان النامية، خاصة في حقبة الستينات و السبعينات التي كانت البداية لحركة العاملة ، و في هذه النقطة أشارت تقديرات الدخل الفردي في المنطقة العربية إلى

¹ - برهان غليون، الرأسمالية العائلية و فشل الانفتاح الاقتصادي ، 2002 ، ص 02

² - عصام الزعيم الانفتاح الاقتصادي العربي عبر الإنماء المشترك لاكتساب واعد في نظام العولمة، منتدى جمال الأتاسي، 2004/11/06، ص12.

أن دخل الفرد في الكويت بلغ ثمانية و أربعين ضعفا بالنسبة لدخل الفرد في مصر¹ ، و مائة و ستين ضعفا بالنسبة لدخل الصومال، و استمرت هذه الفوارق في الدخل إلى يومنا هذا ، و قد شغلت مسألة سوء توزيع الدخل سواء على مستوى كل دولة أو على مستوى الدول اهتمام خبراء التنمية و التخلف ، مع الاهتمام المتزايد بتأثير هوة الفروق الدخلية على هجرة العمال المهرة، و قد اتضح أن عامل الفوارق في الدخل هو المحفز الرئيسي لدفع العاملين للهجرة من بلد إلى بلد آخر.

و هناك نقطة أخرى يجب أن لا نتغافل عنها هي أن التفاوت في توزيع الدخل سببه أيضا الحكومات نفسها ، فقد أثبتت الأبحاث العلمية أن اعتماد الدول على تطويرها الاقتصادي فيها يتعلق بالتجارة الخارجية عي إستراتيجية إحلال الواردات في البعض منها أو على إستراتيجية تنمية الصادرات في البعض الآخر، مما ترتب عنه التركيز على قطاعات معينة و إهمال بقية القطاعات الأخرى، إذ تم تحديث المشاريع الموجهة و المنتجة للتصدير كمشاريع السياحة و الفنادق و البنوك و المناطق الحرة ، في حين أهملت المشاريع التي تنتج السلع الأساسية كالزراعة و الصناعة ، و أهملت أيضا الخدمات الأساسية كالنقل و المواصلات و الإسكان كما حدث في البرازيل، حيث نجد أن 20% من القوى العاملة تعمل في القطاع الصناعي الحديث ، أما بقية القطاعات الأخرى فنسبة العمالة فيها ضعيفة ، و على إثر هذه الظاهرة ارتفعت مداخيل الشرائح الاجتماعية التي تعمل في القطاعات الاقتصادية الحديثة المرتبطة بمشاريع الانفتاح الاقتصادي (المشاريع الموجهة للتصدير، و مشاريع الشركات المتعددة الجنسيات)، أما بقية الشرائح الاجتماعية الأخرى ظلت تعيش بدخول منخفضة في مستوى فقر منخفض.

المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية لسياسة الانفتاح الاقتصادي

للانفتاح الاقتصادي مزايا متعددة و مكاسب و منافع كبيرة و عوائد متزايدة و فوائد يتم الحصول عليها ، و هي جميعها ترتبط بقضية الوجود و استمرار البلد المنفتح، فإذا كانت العوائد و المردودية من أجل الاستمرار، فالانفتاح عمل يتم من أجل ضمان استمرارية و بقاء البلد.

إن أفق عمليات الانفتاح الاقتصادي و مساره يظل دائما مرتبطا بالمزايا و المكاسب المتحققة عن عمليات الانفتاح ، فإن هناك العديد من المزايا التي تعود على الدول المنفتحة و من بينها :

الفرع الأول: سياسة الانفتاح الاقتصادي و توسيع حجم الأسواق

يعد العمل على توسيع الأسواق من أهم الآثار الاقتصادية لسياسة الانفتاح الاقتصادي ، حيث تؤدي زيادة حجم السوق إلى الاستفادة من مزايا التخصص، كما تزيد من فرص الاستثمار، حيث يفضل المستثمرون الاستثمار داخل نطاق الاقتصاديات المفتوحة من اتساع السوق و خفض الحواجز الجمركية بين الدول المنفتحة ، كما يمكن التمتع بوفرات الإنتاج الكبير في ظل الإنفتاح الإقتصادي، إذ أنه عند انفتاح الاقتصاديات الذي يؤدي إلى اتساع الأسواق، إلى إمكان المشروعات المنشأة في نطاق التكامل بوفرات الإنتاج الكبير التي تنقسم إلى الوفرات الناتجة عن حجم الإنتاج، و الوفرات الخارجية التي تتولد عن عوامل أخرى خارج نطاق المشروع، و كل هذه الخصائص تتم في إطار عملية الإنفتاح الإقتصادي بإقامة التكتلات الإقتصادية التي تتميز بأحجامها الضخمة من حيث مواردها و إنتاجها ، و اتساع أسواقها الاستهلاكية و الإنتاجية و تنوع هيكلها الاقتصادية و

¹ - عبد الهادي محمد والي، مرجع سابق ، ص 95

مواردها و كثافة حجم سكانها¹ ، كما أن التوسع في حجم السوق يؤدي بدوره إلى عدة مزايا يجنيها في إطار تطبيق سياسة الإنفتاح الإقتصادي :

- من المنتظر أن يؤدي توسع الأسواق بفعل تحرير التجارة الخارجية و تحرير حساب رأس المال إلى زيادة معدلات التبادل الخارجي بين الدول المنفتحة ، و إلى ارتفاع معدلات النمو الإقتصادي فيها و ارتفاع مستويات الدخل ، مما يساعد على خلق إحتياجات جديدة و زيادة الطلب على السلع و الخدمات .

و من أهم القطاعات التي ستأثر إيجابيا و تشهد فرصا جديدة للتصدير للدول المنفتحة هي القطاعات ذات التكنولوجيا المتطورة التي تملك تلك الدول ميزة تنافسية محفزة كتوفير اليد العاملة ورخصها و انخفاض معدلات الضرائب على الشركات، و ذلك من خلال إيجاد فرص تسويقية جديدة للشركات المتعددة الجنسيات في هذه الدول المنفتحة لزيادة ربحيتها من جهة، و من جهة أخرى تتخوف الدولة الأم من هروب رؤوس الأموال إلى الدول المستقبلية.

- كذلك يؤدي التوسع في الأسواق إلى فتح المنافذ أمام العمالة من الخارج، إذ أن عملية التحرير الاقتصادي تؤثر على معدلات الهجرة، و بفعل وجود فجوات كبيرة في التنمية الاقتصادية و مستويات الإنتاجية و مستويات المعيشة في البلدان النامية التي يتميز هيكلها الاقتصادي بأقل حداثة و مؤسساتها بأقل كفاءة ، فان ذلك يساعد و يحفز اليد العاملة نظرا لاتساع الأسواق و حاجاتها إلى عمالة كبيرة قد لا تكون متوفرة في الدول المنفتحة المتقدمة.

- تسعى دائما الدول النامية إلى فتح أسواق جديدة لصادراتها و إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية ، و لكن تبقى هذه المساعي مجرد أحلام عاجزة عن تحقيقها، و ربما يرجع السبب إلى ضعف نطاق الأسواق المحلية لمعظم هذه الدول ، مما يؤدي إلى عرقلة المشاريع الحديثة في المجالات الاقتصادية ، و كذلك إن وجدت مشاريع حديثة فإن معظمها يتصف بعدم التجزئة من الناحية الفنية و الاقتصادية و التكنولوجية، و هذا كله يرجع إلى قلة رؤوس الأموال اللازمة لبناء مثل تلك المشاريع و ندرة الكفاءات العلمية و الفنية لإنشائها و إدارتها، و ضيق هذه الأسواق المحلية يكون له أكثر تأثير و حدة على هذه الدول.

وقد يتساءل البعض لماذا لم تنجح بعض الدول النامية في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية ن فبالرغم أنها عملت على فتح أسواقها و اقتصادها على بعض الاقتصاديات؟

الجواب يمكن في طبيعة هذا الانفتاح الاقتصادي، فهناك اتفاق بين الأدبيات الاقتصادية أن الطابع الغالب على تجارب الدول النامية في مضمار سياسة الانفتاح الاقتصادي هو فشل أي كانت الصيغ التي اتخذتها التجارب المختلفة للانفتاح و لو بدرجات متفاوتة ، و إن نجحت تجارب فبنتائج محدودة². و يعتقد المحللين أن السبب في ذلك ضيق هذه الأسواق بالدرجة الأولى، بمعنى أن ما يتداول فيها من المنتجات قليل، حيث أن جل الصادرات الدول النامية تكاد تكون من المواد الأولية التي لا تنتج في ظل أي حماية و التي تنافس في السوق الدولية، فإن مثل هذا الانفتاح الضيق لا يتوقع أن يؤدي إلى توسيع حجم الأسواق، و إذا كانت تجارب الدول المتقدمة خاصة الأوروبية منها في مجال الانفتاح أو التكامل الاقتصادي غنية في نتائجها و عظيمة في خطواتها و مناهجها ، فهذا إن دل على شيء فإنما يدل على كبر حجم هذه الأسواق و كثرة المنتجات المتبادلة، و لا يعني اتساع حجم الأسواق باتساع رقعته أو جغرافيته، و إنما الاتساع في تنوع المنتجات القابلة للتصدير و الاستيراد ، فأوروبا أصغر قارة و أكبر اتحاد فيما يخص التكامل و الإتحاد الاقتصادي ، و إفريقيا من أكبر القارات و لكن من أصغر الأسواق التي تتبادل فيها المنتجات، إذن ليست العبرة بحجم القارة أو الأرض و لكن العبرة بكثرة و تنوع المنتجات ، و من جهة أخرى يتوقف

¹ - عبد الوهاب رميدي ، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية ، أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر ، 2006 - 2007 ، ص. 36 .

² - محمد محمود الإمام ، تجارب التكامل العالمية و معزاهها لتكامل عربي ، مركز دراسات البحوث العربية ، بيروت لبنان ، 2004 ن ص 560..

حجم السوق بحجم المبادلات التجارية رغم قلة المنتجات فكثير من الدول النامية انتهجت المنهج التقليدي في تكامل الأسواق حيث وضعت على سبيل المثال منظمة الوحدة الإفريقية خطة " لاجوس " لدعم الانفتاح و التكامل الإقليمي في القارة السمراء ، و لكن معظم هذه الدراسات التي أجريت على هذه التجارب تشير إلى فشلها من تحقيق أهداف الانفتاح الاقتصادي المنشود، بسبب ضيق أسواق هذه الدول من جهة، و من جهة أخرى الضعف الاقتصادي و العوامل السياسية المتمثلة في غياب عناصر الحكم الرشيد ، و تدخل السياسة و تحكمها في عوامل الانفتاح.

على العموم يمكن القول أن لجوء الدول النامية إلى تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي ، و لكن بالصيغ و التجارب الناجحة في الدول المتقدمة سيكون له أثر على زيادة المنافسة و الاستفادة من وفرات الحجم، و يرجع ذلك بالدرجة الأولى إلى اتساع السوق، حيث يصبح بالإمكان قيام نشاطات اقتصادية صناعية بأحجام معتبرة و إنتاجية عالية و تكاليف منخفضة، فكلما اتسع السوق للنشاط الاقتصادي اتسع معه أقوى التخصص في الإنتاج، لأن الأسواق المحلية تكون ضيقة و معزولة عن المنافسة بين الدول بفعل وجود عوائق تجارية، و ضيق السوق يؤدي إلى انتشار ظاهرة ابتكار الأقلية و تقييد المناخ ، إضافة إلى ذلك فإن الأسواق المحلية في الدول النامية لا تسع لأكثر من منتج واحد، لذلك ، فالإنفتاح الاقتصادي على الدول المفتوحة الكبيرة¹ يفتح أبواب للمنافسة بين المشاريع، فإقامة السوق الواسعة في الدول النامية لا ينبغي تركها للآلية التلقائية و إنما ينبغي إقامتها بعمل جهود و دؤوب.

الفرع الثاني: الإنفتاح الاقتصادي و تحسين شروط التبادل التجاري

يعتبر تحسين شروط التبادل التجاري من الأمور الحاسمة التي تصبو إليها سياسة الإنفتاح الاقتصادي، و نظرا لأن معظم الدول المفتوحة مطالبة بتخفيض على الأقل من التعريف الجمركية على التجارة، فيتوقع أن يكون أثر تحرير التجارة على إقامة عمليات الانفتاح ممكنا جدا، حيث تؤدي إزالة الحواجز الجمركية إزاء العالم الخارجي إلى تحويل الواردات و الصادرات داخل هذه الاقتصاديات، و لا تنحصر آثاره فقط على تحسين معدلات التبادل التجاري، بل تتعداه إلى زيادة المنافسة و تحقيق وفرات الحجم و تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا و تحقيق الأمن و الاستقرار بين الدول المفتوحة على بعضها البعض، كما يؤدي الانفتاح الاقتصادي من تمكن الدول المفتوحة من تحسين مكانتها في الأسواق الدولية و ضمان بقاءها و استمرارها و قدرتها على المساومة و التفاوض، حيث بإمكانها استيراد سلع أجنبية بأسعار أقل كنتيجة لكبر حجم الكميات المستوردة، كما يمكنها تصدير سلع وطنية محلية بأسعار أعلى مما لو كانت تواجه الأسواق العالمية بمفردها، و هذا في العموم يؤدي إلى تحسين معدل التبادل الدولي، و تبدوا أهمية تأثير تلك الدول المفتوحة اقتصاديا في هذا الإطار في زيادة قدرتها على التحكم في إنتاج و تبادل بعض السلع الهامة، و بالتالي تتحكم في الدول الأخرى من إمداء شروطها و مطالبها على الدول الأجنبية عندما تباع لها هذه المنتجات حتى تحقق مصالحها الخاصة، و جعل شروط التبادل أكثر مراعاة لمصالحها²، كما يتجلى هذا التأثير لعملية الإنفتاح الاقتصادي في زيادة قدرة الدولة المفتوحة على التحكم بشراء و استيراد العديد من السلع من الدول الأجنبية بشروط أكثر مراعاة لمصلحتها لأنها تعتبر سوق واسعة الاستهلاك.

لكن هذا الكلام ليس على إطلاقه و قد لا ينطبق مع بعض الدول النامية، فبرغم أنها استجابت لمبدأ تحرير التجارة الخارجية، فأدى إلى زيادة الواردات بمعدلات مرتفعة في السنوات الأخيرة، إلا أنها لم تبذل جهد كاف لزيادة الصادرات و الاستفادة من فرص فتح الأسواق الخارجية، و كانت النتيجة ما تعانیه هذه الاقتصاديات من تزايد عجز في موازين تجارتها ، نتيجة اتساع الفجوة

¹ - عبد الهادي يموت، نجيب عيسى، مدخل إلى دراسات التكتلات الاقتصادية في بلدان العالم الثالث ، معهد الإنماء العربي، بيروت، 1978 ، ص 113.

² - مقدم عبيرات، التكامل الاقتصادي الزراعي العربي و تحديات المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2001، ص 38.

بين الواردات و الصادرات، و لقد أوضحت هذه الحقيقة في أثناء أزمة جنوب شرقي آسيا، و ما ترتب عليها من انخفاض في قيمة عملات هذه الدول، و بالتالي انخفاض أسعار سلعها المقومة بالدولار، فاندفعت هذه الدول نحو الشراء من أسواق الدول المتقدمة و بكميات ضخمة بحيث زادت وارداتها ، بينما انخفضت صادراتها .وهكذا فإن الأخذ بسياسات و مبادئ الاقتصاد الجديد لم تصاحبه سياسات واعية ، كما أنها استجابت من جهة أخرى لمقترحات وسياسات صندوق النقد الدولي، و خاصة ما يتعلق منها بتوازن الميزان التجاري و الإسراع بتحرير التجارة و خصخصة القطاع العام... الخ. ولكن دون أن تهتم المناخ الملائم لذلك، كتهيئة القطاع الخاص و اتخاذ الإجراءات لزيادة الإدخار المحلي، و دون أن يساهم صندوق النقد الدولي و البنك العالمي في تشجيع المزيد من الاستثمار الأجنبية، الأمر الذي أدى إلى حرمان متخذي القرار الاقتصادي في الدول النامية من اللجوء إلى تمويل الاستثمارات عن عجز الميزان التجاري في الوقت الذي تنخفض فيه المدخرات المحلية و تنخفض فيه أيضا التدفقات الرأسمالية الدولية، فكانت النتيجة إنخفاض معدلات الإستثمار، و بالتالي انخفاض معدلات النمو، و تعرضت الإقتصاديات النامية لحالة الركود التي تعانينا في الوقت الراهن.

يمكن القول أن سياسة الإنفتاح الاقتصادي في الدول النامية لم تحقق أهدافها في مجال تحسين شروط التبادل التجاري، إذ أن هذه السياسة لم تزد الدول النامية إلا تبعية اقتصادية و تحولت إلى أسواق مفتوحة على الاستيراد، و أصبحت يطلق على هذه السياسة في هذه الدول بـ"واردات الانفتاح"، أما عن الصادرات فلم يكن للانفتاح الاقتصادي أثر إيجابي إلا صادرات الدول النامية من البترول، فقد زاد نمو الإنتاج نحو تصدير البترول و الغاز الطبيعي ، في حين إنخفض نمو الإنتاج نحو المنتجات الغذائية و المواد الأولية و السلع الضرورية.

إن التحول الكبير في صادرات الدول النامية يتمثل في النمو الكبير في حجم الصادرات من البترول بالدرجة الأولى، حيث يشكل إنتاج البترول في هذه الدول و منتجاته أكثر من نصف عائدات التجارة لهذه الدول، ولسوء الحظ فإن حالة التوازن في نسب و شروط التبادل التجاري و المشاكل الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية كان يعييان أن تكاليف الواردات تفوق كثيرا التوسع في الصادرات، و على هذا الأساس لم تعد العائدات من الصادرات تغطي و لو 40% من قائمة الواردات، و بمتابعة إحصائيات تغطية الصادرات للواردات السلعية في الدول النامية المستعملة كأحد المؤشرات لقياس الإنفتاح الاقتصادي أو العلاقة مع الخارج في مجال التجارة، نجد أن متوسط معدل التغطية قد بلغ 40%¹، الأمر الذي أدى تزايد العجز بمعدلات كبيرة، فضلا أنه يعكس ضعف قدرة هذه الدول على زيادة صادراتها أو العمل على تخفيض وارداتها.

يوضح الجدول التالي نمو حجم التجارة العالمية وشروط التبادل التجاري لسنوات 2003-2009:

¹ - أنظر إلى تقارير صندوق النقد الدولي المصدر: صواليبي صدر الدين، النمو و التجارة الدولية في البلدان النامية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 2005، 2006، ص 01

جدول (03-01): نمو حجم التجارة العالمية وشروط التبادل التجاري

السنوات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
معدلات نمو حجم التجارة							
إجمالي التجارة	5.4	10.7	7.7	9.2	7.2	2.8	10.7
الدول المتقدمة							
الصادرات	3.4	4.1	6.2	8.5	6.1	1.9	11.7-
الواردات	4.2	9.3	6.4	7.6	4.7	0.6	12.7-
الدول النامية والاقتصاديات الناشئة							
الصادرات	10.5	14.2	10.8	10.9	9.5	4.0	8.2-
الواردات	10.5	16.0	12.2	13.2	14.0	10.9	8.4-
معدلات التغير في شروط التبادل التجاري							
الدول المتقدمة	1.0	0.1-	1.5-	1.1-	0.4	1.7-	2.9
الدول النامية والاقتصاديات الناشئة	1.2	3.1	5.9	4.1	1.2	3.7	5.1-

المصدر: صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي 2009

ما يمكن ملاحظته هو أن نمو التجارة العالمية للدول النامية بما فيها الدول الناشئة اقتصاديا عرف تحسنا كبيرا في السنوات الماضية القليلة مقارنة بالدول المتقدمة من حيث الصادرات العالمية، إذ بلغت 14.2% سنة 2004، لكنها في تراجع سنة بعد سنة (6% سنة 2008)، وتبقى الدول المنتجة للبتروال في الصدارة من حيث معدلات نمو الصادرات، وبالمقابل نرى أن الواردات هي الأخرى في تزايد في كل الدول النامية، ما يدل على تبعية هذه الدول للاقتصاديات المتقدمة، في حين سيطرت الدول المتقدمة على الصادرات والواردات العالمية معاً، وهذا نظراً للحواجز غير التعريفية المفروضة على صادرات الدول النامية رغم تبني الدول المتقدمة سياسة الإنفتاح الاقتصادي.

الفرع الثالث: آثار سياسة الانفتاح الاقتصادي في مجال العمالة

يتعلق كثير من الجدل الدائر حول مسألة الانفتاح الاقتصادي وعلاقته بالعمالة، إذ يقول المنتقدون أن الانفتاح الاقتصادي في شكل تحرير التجارة يدمر العمالة، في حين يقول المدافعون أنها بالعكس يخلق العمالة، وكلا الطرفين صائب ومخطئ، فما هي أوجه الصواب والخطأ يا ترى؟

كما هو معلوم أن معظم الاقتصاديات وخاصة اقتصاديات الدول النامية واجهت العديد من المشاكل والصعوبات، ولربما كان أهمها على الإطلاق مشكلة البطالة و قلة فرص العمل التي تعيق عملية التنمية، فضلا عما يترتب عليها من الآثار السلبية سواء كانت اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية، ولدى تمثل قضية التشغيل وتوفير المزيد من الفرص العمل أهم التحديات التي تواجه معظم الاقتصاديات، وقد اضطرت العديد من الدول النامية إلى تغيير مسارها الاقتصادي المتبع و تبني سياسة الانفتاح الاقتصادي، و العيش في ظل سوق عالمية مفتوحة لكافة القوى الاقتصادية، و ذلك بتطبيق إجراءات فورية أبرزها تحرير التجارة

الخارجية عن طريق إلغاء كافة الحدود و الحواجز الجمركية، و تحرير حسابها المالي و بالأخص الاستثمار الأجنبي المباشر و توفير كل الظروف لاستقطابه.

وعلى الرغم من أنه لا يوجد جدل أو خلاف على أن قضية التشغيل تمثل واحدة من أهم القضايا و التحديات أمام الاقتصاديات، إلا أنها لم تحظى بما يتناسب مع أهميتها في إطار تحقيق أهداف عملية الانفتاح الاقتصادي، كما أن الأساليب المطروحة لمواجهتها لا تعدو أن تكون من الحلول المؤقتة ذات مفعول قصير المدى في الوقت الذي ينتج من تطبيق هذه السياسة العديد من الانعكاسات والآثار على العمالة.

بالنسبة لمسألة تحرير التجارة الخارجية و قضية التشغيل ، تشير الأدبيات الاقتصادية على مدى أهمية أثر تحرير التجارة الخارجية على العمالة بمختلف قضاياها لما لها من دور كبير في التنمية ، حيث أن مزيد من التوظيف يعني مزيد الدخل ، و بالتالي زيادة في الطلب يؤدي إلى زيادة الإنتاج و بدوره يؤدي إلى التنمية الاقتصادية.

تؤثر التجارة الخارجية من الناحية النظرية على أسعار المنتجات المحلية في كل من الدول المصدرة و الدول المستوردة ، و التي تؤثر بدورها على الأجور في هذه الدول من خلال تأثيرها على الطلب على العمالة. ومن ثم فإن التغير في أسعار المنتجات المحلية المنافسة للواردات وفقا لجودتها و جودة المهارات المستخدمة يمكنه أن يؤثر على فرص الربح التي تواجهها المشروعات المحلية ، مما يدفعها إلى نقل عناصر الإنتاج من المجالات التي انخفضت فرص الربح فيها إلى المجالات التي زادت فيها فرص الربح مما يزيد الطلب على عنصر العمل في المجالات التي زادت فيها فرص الربح.

عموما يمكن تبيان أثر تحرير التجارة الخارجية من الناحية النظرية في النقاط التالية:

○ تزيد الواردات من العرض الفعال لعنصر العمل في الدول المستوردة ، و تقلل من العرض الفعال لعنصر العمل في الدول المصدرة ، ذلك أن أي دولة تتجه إلى تصدير السلع المعتمدة على العمالة الماهرة و استيراد السلع المعتمدة على العمالة غير الماهرة ، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة عرض العمالة غير الماهرة مقارنة بعرض العمالة الماهرة داخل البلد المصدر ، و يساهم ذلك في عدم المساواة في توزيع الدخل ، و قد أشارت بعض الدراسات إلى أن التجارة الخارجية للدول الصناعية مع الدول النامية من 1980-1985 أدت إلى انخفاض الطلب على عنصر العمل في الصناعة في الدول المتقدمة بحوالي 20 % ، و قد تركز هذا الانخفاض في العمالة غير الماهرة.

○ تحرير التجارة يؤدي إلى تقليل الأجر الحقيقي للعمالة غير الماهرة ، حيث أن هذا التحرير يؤدي إلى المزيد من الواردات التي ستضيف المزيد من العمالة غير الماهرة في الدول المستوردة.

○ تحرير التجارة -نظريا- يؤدي إلى التقليل من هجرة اليد والعامل ، من خلال تخفيض معدل العائد على عنصر الإنتاج النادر نسبيا نظرا لسهولة تبادل السلع ، و بالتالي يؤدي إلى التقارب في الأجور بين الدولتين بسبب تحرير تجارة السلع إلى انعدام وجود حافز لدى العمال على الهجرة في بلادهم¹.

لكن من الناحية العملية أكدت أن تحرير التجارة الخارجية لا يؤدي في كل الأحوال إلى زيادة معدلات البطالة ، و خير دليل على ذلك الو.م.أ ، الأكثر دولة انفتاحا في العالم فقد عرف فيها سوق العمل تذبذبا في العمالة بسبب تحرير التجارة الخارجية ، إذ أن كثير من الموظفين فقدوا مناصبهم نتيجة ارتفاع الواردات خاصة بين سنتي 1960-1968 .
يوضح الشكل التالي نمو الواردات الأمريكية و البطالة بين سنتي 1960-2009 .

¹ - منال السمنودي، العولمة: هل تسبب في خفض الأجور، مجلة الأهرام الاقتصادية، العدد 1998/11/23، ص 53

شكل (01-01) : نمو الواردات والعمالة في الولايات المتحدة الأمريكية (1960-2009)



المصدر : جاري بيرتلس وآخرون ، مرجع سابق ، ص 67

صندوق النقد الدولي، قاعدة بيانات " آفاق الاقتصاد العالمي، أبريل 2010

UNCTAD, Handbook Of Statistics 2010,2 UNCTAD, Handbook Of Statistics 2010,2010.

نلاحظ أن حصة الواردات من الدخل القومي زادت ثلاثة أضعاف بين سنتي 1960-1998 و كان معدل البطالة يبلغ 5.5 % تقريبا.

- حتى الصادرات قد تتسبب في حدوث بطالة، حيث أنه بين سنتي 1981-1995 كان معدل نمو العمالة متذبذب أيضا في الو.م.أ ، و ذلك من خلال العلاقة السلبية بين العمالة والأداء التجاري ، فإذا كانت الواردات أكبر من الصادرات أي العجز في الميزان التجاري سيؤدي إلى نمو العمالة في الو.م.أ، حيث عندما يرتفع الطلب الكلي على المنتجات و السلع ، يسعى المستهلكون إلى زيادة مشترياتهم من جميع الموردين ، و يعزز هذا الاتجاه طلب الشركات الأمريكية على العمال ، و تنعكس هذه العملية عندما ينخفض الطلب على السلع و الخدمات كما يحدث في حالة الكساد¹ .

على العموم يمكن القول أن تحرير التجارة قد يشكل خطرا كبيرا على سوق العمل في الدولة المنفتحة ، و أخطرها بالدرجة الأولى شراسة المنافسة للمنتجات المحلية التي لم تستطع الدول النامية التصدي لها ، لما لها من آثار وخيمة على الصناعات الوطنية بسبب تميز المنتجات الأجنبية بتكلفة أقل و جودة عالية ، الأمر الذي قد يتسبب في حدوث أزمات لهذه المؤسسة ، لتظطر في نهاية المطاف إلى الاستسلام و إغلاق مصانعها و تسريح العمال ، فيزيد اختلال هيكل العمالة مع هجرة العمالة الماهرة و المتخصصة في الخارج ، و الهجرة هي جزء أساسي لا يتجزأ من سياسة الانفتاح الاقتصادي ، و تعد أحد أركانه مثلما هي أحد نتائجه ، فتتحول العمالة الوافدة إلى قطاع تجاري مريح خاصة لشركات القطاع الخاص. كذلك من سلبيات الانفتاح الاقتصادي وجود شركات خاصة تقوم باسم الانفتاح الاقتصادي باستيراد اليد العاملة الرخيصة و بيعها للشركات ، و في كل الحالات تخضع

¹- جاري بيرتلس وآخرون ، مرجع سابق ، ص 68

هذه العمالة لقرصنة تلك الشركات و الوكالات معا ، فبعض الشركات تققطع نسبة كبيرة من أجور العمال ، و شركات أخرى تستخدم عمال في أصعب الأشغال دون مراعاتها لقواعد العمل الدولية¹ ، هذا عن تحرير التجارة الخارجية و أثرها على العمالة الذي سنتكلم عليه أكثر في الفصل الثالث .

الفرع الرابع: آثار سياسة الانفتاح الاقتصادي في المجال الاجتماعي

يقصد بآثار الانفتاح الاقتصادي على المجال الاجتماعي، أهم مظاهر الانفتاح و آثاره في الميدان الاجتماعي حول ما طرا على قيم الناس و ثقافتهم و سلوكهم و ظهور الفوارق بين الطبقات، و علاقة الأفراد ببعضهم البعض و علاقتهم بالسلطة من تغيرات².

لم يكن الانفتاح الاقتصادي سياسة تهدف إلى تحقيق أهداف معينة ، و إنما استخدم كوسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية معا. فالانفتاح الاقتصادي ليس معناه تحرير الحساب الجاري و الحساب المالي فقط ، و إنما هو أيضا تعبير جماعي عن قوى و مصالح اجتماعية تبلورت في الدول نتيجة فشل التحول الاشتراكي ، و محاولة هذه القوى التحول إلى رأسمالية القطاع الخاص ، و لهذا حدثت تغيرات هامة في مسيرة هذا التحول ، و لعل أبرزها التحول في القيم الاجتماعية و الثقافات و العادات و السلوك.

اعتقد أن الدافع الأول الذي أدى بالدول النامية إلى تبني هذه السياسة هو تحقيق معدلات مرتفعة في النمو الاقتصادي و الرفاهية الاقتصادية ، أي ركزت جهودها على الجانب الاقتصادي ، و لكنها تجاهلت الجانب الاجتماعي ، و ما يمكن أن تحمله هذه السياسة من عواقب وخيمة على أخلاق و تصرفات الناس بما فيهم الطبقة المحظوظة من المثقفين و رجال السلطة و أرباب العمل.

ما يمكن قوله أن آثار سياسة الانفتاح الاقتصادي على المجال الاجتماعي لم يكن مدروسا و مخطط له من قبل حكومات الدول النامية ، و لعل نتائج هذه السياسة على هذا المجال كافة أعظمها على المجال الاقتصادي ، و نظرا لكثرتها فقد ارتأيت أن أورد أبرزها:

■ انتشار و تغلغل الفساد في المجتمع و توسعه بين كل فئات المجتمع ، فقد شكل النمو الانفتاحي أرض خصبة لانتشار الفساد ، فمع تزايد رؤوس الأموال الأجنبية الباحثة عن الربح السريع ، و مع عجز السلطات في إدارة و توجيه عجلة النشاط الاقتصادي ، تزايدت الدخول الطفيلية لبعض الفئات الاجتماعية من خلال انتشار الآفات الاجتماعية كالسمسة غير الشرعية ، و المضاربة و التهريب و الرشوة ، الأمر الذي أدى إلى تراكم الثروات بالملايين لدى أفراد هذه الفئات³.

لقد تسببت الفجوات بين الدخول الاسمية و انخفاضها في الدول النامية بسبب تطبيقها لسياسة الانفتاح الاقتصادي ، إلى لجوء كثير من الناس لسد هذه الفجوات عن طريق الرشاوى و العمولات و السمسة ، فأدى ذلك إلى فقد العامل ثقته بعمله و في أداء الواجب الوظيفي ، كما تغلغل الفساد في سراديب السلطة ، فتورط الجهاز الحكومي و القطاع العام إلى استغلال مناصبهم لغرض تحقيق أطماع و مصالحهم الشخصية⁴ ، و انتشر أيضا الفساد لدى أرباب العمل في القطاع الخاص ، حيث أقاموا علاقات غير شرعية مع موظفي القطاع العام و أعزوه بمبالغ خيالية ليستفيدوا من حصولهم على رخص الاستيراد و التصدير، و حصلت

1- بشير مصطفى ، الانفتاح الاقتصادي والقرصنة الجديدة ، جريدة الشروق الجزائرية ، العدد 2006/12/27 ، الصفحة الاقتصادية ، تاريخ الاطلاع 2007/04/22.

2- محمد سلامة ، مرجع سابق ، 173

3- عبد الهادي والي ، مرجع سابق ، ص 106

4- احمد أنور ، الانفتاح الاقتصادي وتغير القيم في مصر ، دار مصر العربية ، 1993 ، ص 94

مضاربات و احتكارات كبيرة حتى في بعض السلع الغذائية الأساسية ، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع أسعارها و عدم قدرة المواطن البسيط على اقتنائها ، فانتشر الفقر و المجاعات .

■ انتشار و توسع معدلات الفقر في الدول النامية المنفتحة نتيجة لتأثير الانفتاح ، المتمثل في حجم المديونية الخارجية على مستوى معيشة الطبقات الدنيا في المجتمع ، فأدت إلى تزايد حجم هؤلاء الذين يعيشون تحت خط الفقر من الحصول على الحد الأدنى من الاحتياجات الضرورية التي تحفظ لهم إنسانيتهم و كرامتهم ، و مما زاد الطين بلة هو تدخل صندوق النقد الدولي على اقتصاديات هذه الدول ليفرض شروطا تدميرية باسم التنمية الاقتصادية ، و كان أخطرها رفع الدولة إجراءات تدعيم السلع الضرورية و المجال يتسع للحديث عن هذه الشروط ، و مدى انعكاسها على مستوى المعيشة .

■ التوسع في الاستهلاك و العزوف عن النشاط الإنتاجي ، فمذ بدأت الدول النامية تطبق سياسة الانفتاح الاقتصادي تحول المجتمع إلى مجتمع استهلاكي لا ينتج ، إذ بدأ الفرد في هذه الاقتصاديات يفقد روح الإنتاج و تولدت لديه روح الاستهلاك و الاعتماد على الخارج ، و توسعت هذه الآفة حتى على مستوى المؤسسات ، فرغم كل الضمانات و الامتيازات التي منحت إلى رأس المال الخاص ، إلا أنه ظل عازفا عن الخوض في الاستثمارات الإنتاجية و التحيز للأنشطة الخدمية و منها التجارة الخارجية و خاصة التوكيدات و الاستيراد¹ ، فانهارت ثقافة الإنتاج و ازدهرت ثقافة الاستهلاك و الخمول و النوم و تحولت هذه الاقتصاديات إلى أسواق مفتوحة للاستهلاك لا تبني مصانع و لا تستوعب عمالة ، فأثرت هذه الأخلاقية على نسق العمل و الإنتاج في المجتمع الذي أصبح يستهلك و لا ينتج ، يدخر و لا يستثمر ، يستورد و لا يصدر .

■ و نتيجة للآثار السلبية التي خلفتها سياسة الانفتاح الاقتصادي ، تعاضمت الفجوة بين الحكم و المحكومين و انعدمت ثقة المواطن في حاكمه ، و بدأ تظهر موجات التعبير الصارخة و العنيفة على رفض الممارسات الانفتاحية ، و ما جلبته في المجالات السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية من تدهور للقيم ، و لعل الأحداث التي نشاهدها و نسمع عنها في وسائل الإعلام من الانقلابات السياسية و الاغتيالات و انتشار العصابات و اختلال الأمر الداخلي و الإرهاب خير دليل على تدهور الثقة بين الشعب و حكامه ، و خير دليل على الرفض الجماهيري لسياسة الانفتاح و آثاره التي لم تجلب إلا الفقر و الحرمان .

■ و لعل أخطر نتيجة للانفتاح الاقتصادي على المجال الاجتماعي ، قضية حركة هجرة العمالة الوطنية سواء الداخلية أو الخارجية ، فلقد واجهت الدول المنفتحة الصغيرة صعوبات الانفتاح الاقتصادي و كان الطريق أمامها هو التقدم بلا رجعة نحو الاستمرار في فتح الأبواب أكثر و خلق مناخ أوسع من الحرية و الاستقرار بدرجات غير مدروسة و مخطط لها ، التي أثرت على احتمال زيادة التكاليف الاجتماعية لهذه السياسة نتيجة عدم قدرة الحكومات على الاستخدام الأمثل لرأس المال الأجنبي وزادت التعقيدات البيروقراطية التي أضرت بالمستثمرين الأجانب و ما إلى ذلك من الآفات الاقتصادية التي أوجدت الآفات الاجتماعية ، و كان أخطرها هجرة اليد العاملة إلى البلدان التي تقدم دخولا مرتفعة أو على الأقل أكبر من دخل البلد الذي ينتسب إليه ، فاختل هيكل العمالة نتيجة نقص العمالة الماهرة و المدربة .

و أخطر أنواع هذه الهجرة هجرة الكفاءات التي تؤدي إلى تخفيض الناتج القومي الإجمالي في الأجل الطويل في بلد الأصل نتيجة لفقد الناتج المترتب على وجود الكفاءات التي هاجرت من جانب و لفقد وفرة الحجم الكبير ، كما أن هجرة الكفاءات تؤدي إلى صعوبة التحكم في سوق الأجور ، و في سوق العمل المحلي ، و نقص الكفاءات يؤدي ببلدان العالم الثالث إلى استخدام كفاءات أجنبية لدعم النشاط الاقتصادي، مما يترتب عليه تكلفة مادية و اجتماعية كبيرة و قد يحدث أحيانا أن تعود

¹ - أحمد أنور، مرجع سابق ، ص 90

الكفاءات إلى أوطانها الأصلية كخبرات أجنبية ، و تطلب من دولها أجور مرتفعة لقاء الاستفادة من خدماتها ، فتتحول هذه الكفاءات إلى تكاليف باهظة و هذا هو الخسران الأعظم¹.

كخلاصة ، يمكن القول أن تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي في الدول النامية لم تجر معها إلا خيبة أمل و عواقب و خيمة على القيم الاجتماعية التي تحولت إلى قبلة فتجرت في وجه جهود التنمية الاقتصادية المنشودة ، فأخذت مسألة التمايزات الاجتماعية في التزايد ، و إهدار لقيم العمل المنتج تتسع ، و تفتشت ثقافة الاستهلاك و الخمول و الاتكاء على الغير ، لكن ما عسانا أن نقول إن سياسة الانفتاح الاقتصادي شر لا بد منه.

المطلب الثالث: أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي

إن التطورات الراهنة في الاقتصاد العالمي تشير إلى تزايد الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول ، و يتضح ذلك من خلال التزايد المستمر في حجم و نوع المعاملات على السلع و الخدمات العابرة للحدود و تعاظم التدفقات الرأسمالية الدولية ، مع سرعة تداول و انتشار التكنولوجيا ، فلم يعرف العالم درجة من التدخل و الترابط الاقتصادي كما يعرفه اليوم ، و لم يعد الأمر يقتصر على مجرد علاقات اقتصادية بين الدول ، بل إننا بدأنا في عصر الاقتصاد العالمي ، و لم يعد الاكتفاء الذاتي أمراً ممكناً ، فحتى الدول و القارات أصبحت تشارك في العلاقات الاقتصادية الدولية بشكل متزايد ، بحيث لم تعد للحدود السياسية القيود نفسها على ممارسة النشاط الاقتصادي كما كان الأمر في الماضي، وإذا كان تحقيق النمو الاقتصادي لمختلف الدول هو أهم ما ترمي إليه هذه العلاقات ، فإن الملاحظة الأخرى التي لا تقل أهمية هي زيادة معدلات نمو التجارة الدولية المصاحبة لهذه العلاقات.

أما إذا تكلمنا على النمو الاقتصادي في الدول النامية فان دروس التاريخ تؤكد أن تلك الدول لم تستفد من تطور العلاقات الاقتصادية الدولية ، فظلت تسيطر حكوماتها على الموارد الاقتصادية ، و أن الدولة هي التي حددت مجالات النمو لرأس المال الأجنبي طبقاً لأولويات قامت هي بتحديددها ، و بالتالي فوتت على نفسها المزايا و الأهداف التي ترمي إليها عملية الانفتاح الاقتصادي التي تهدف إلى استخدام الموارد الاقتصادية بأكبر كفاءة ممكنة ، بالإضافة إلى أنها طريق هام للنمو الاقتصادي و اتساع حجم الأسواق أمام المستثمرين المحليين و الأجانب ، و الاستفادة من وفرة الحجم الإنتاج الكبير التي تؤدي إلى تحقيق تكاليف السلع و زيادة المدخرات المحلية ، و رفع معدلات الإنتاج ، مما يعود على الدول المنفتحة بالرفاهية الاقتصادية.

إن سياسة الانفتاح الاقتصادي تهدف إلى تحقيق مجموعة من الأهداف ، اقتصادية ، اجتماعية و سياسية ، إلا أن هناك صعوبة في الفصل بين هذه الأهداف ، نظراً لتداخلها مع بعضها البعض ، فقد يتحول الهدف الاقتصادي أو يستخدم لتحقيق أهداف سياسية ، أو أن يكون له بعد سياسي أو اجتماعي ، و يمكن حصر أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي في ما يلي :

الفرع الأول: أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي في مجال الإنتاج

تهدف عملية الانفتاح الاقتصادي إلى زيادة حجم الإنتاج في الدول الراغبة في الانفتاح ، فكما هو معلوم أن الاقتصاديات المنغلقة أو شبه المنغلقة تعاني من مشاكل اقتصادية جمّة و لعل أخطرها قلة المنتجات من السلع و الخدمات نظراً لضعف القدرة الإنتاجية و سوء استخدام الموارد الاقتصادية مع توفرها ، فعندما تفتح هذه الدول أبوابها لتدفق السلع الأجنبية عن طريق تحرير حسابها الجاري ، و أيضاً تفتح الأبواب أمام التدفقات الرأسمالية الأجنبية عن طريق تحرير حسابها المالي ، فستنتعش هذه الأسواق

¹ - نادر الفرجاني ، هجرة الكفاءات والتنمية في الوطن العربي ، مجلة المستقبل العربي ، القاهرة ، العدد 80 ، ص 84

بالمنتجات ، و من جهة أخرى قد يكون لدى بعض الدول فائض في الإنتاج ، و نظرا لضيق أسواقها و صعوبة تسويق و تصريف الفائض من إنتاجها فستساعد سياسة الانفتاح الاقتصادي في حل مشكلة ضيق التسوق المحلي و تصريف الفائض من الإنتاج ، و يترتب على هذه السياسة أنه يصبح لدى هذا الاقتصاد سوق أوسع يصرف إليه فائض منتجاته ، مما يؤدي إلى زيادة إنتاج المشروعات لمقابلة الزيادة في الطلب منتجاتها ، و بالتالي تشغيل الطاقات الإنتاجية المعطلة و غير المستغلة ، كما يؤدي إلى تحقيق وفورات الإنتاج ذات الحجم الكبير ، و بالمقابل يؤدي اتساع السوق و فورات الإنتاج الكبير إلى تخفيض تكاليف الإنتاج لدرجة تمكن المؤسسات في هذه الدول من التسويق خارج أسواقها ، و ذلك ما تسعى إليه سياسة الانفتاح الاقتصادي ، فزيادة الإنتاج تؤدي إلى توسيع حجم الأسواق و التقليل من تكاليف العمليات الاقتصادية و توفير اليد العاملة ، كلها عوامل تؤدي إلى رفع الإنتاجية لتلبية الطلب المتزايد ، و من ثم زيادة معدل النمو الاقتصادي لهذه الدول المنفتحة اقتصاديا.

و عموما تظهر أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي، حسب المجالات الاقتصادية التي تسعى فيها الدولة الرغبة في الانفتاح، إلى تحقيق الأهداف التالية:

- بالنسبة لقطاع الزراعة ، و هو القطاع الأكثر تهميشا في اقتصاديات الدول النامية ، بالرغم من أهميته و دوره في دفع عجلة التنمية الاقتصادية ، فتسعى الدولة إلى الاستفادة من منافع الانفتاح الاقتصادي من خلال تحقيق الأهداف التالية :
- * رفع و زيادة إنتاجية الأراضي الزراعية ، و استعمال أحدث ما وصلت إليه التكنولوجيا في المجال الزراعي ، بفتح أبوابها على الخبرات الجانبية المتخصصة و السماح بنقل التكنولوجيا الزراعية و الاستفادة من التجارب الدولية الناجحة في هذا المجال.
- * التوسع في زراعة المحاصيل الزراعية الموجهة للتصدير، باعتبار هذه الدول تملك مزايا نسبية و تنافسية (جودة المحاصيل الزراعية) ، لا تملكها دول متقدمة ، كإنتاج التمر و بعض الخضر و الفواكه ، و هذا الهدف بحد ذاته يؤدي إلى تحقيق هدفين مهمين ، أولهما زيادة حصيلة الدولة من العملات الأجنبية ، و ثانيهما زيادة قيمة الإنتاج الزراعي ، و يؤدي هذا الهدف أيضا إلى ترقية المزارع و اكتسابه مهارات فنية في هذا المجال.
- * ترقية و تحسين الصناعة المحلية ، و ذلك بإمدادها بالمواد الأولية من المحاصيل الزراعية فتتوسع الصناعة الزراعية ، و صناعة المعلبات و المصبرات ، فترتفع قيمة الإنتاج الزراعي من ناحية و تنخفض تكاليفها و أسعارها من جهة أخرى ، فتصبح في متناول المستهلك المحلي.
- * التوسع في الإنتاج السمكي لتغطية احتياجات الاستهلاك المحلي ، الذي بدوره يؤدي إلى توسيع و ترويج صناعة الأسماك و الأعلاف اللازمة للأسماك.
- * النهوض بالثروة الحيوانية و الداجنة لزيادة إنتاج اللحوم و الألبان و غيرها.
- و بوجه عام تهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي في مجال الزراعة إلى زيادة الإنتاج الزراعي بصفة عامة ، و تحقيق الاكتفاء الذاتي ، أمام ما يسمى بالأمن الغذائي.
- أما بالنسبة لقطاع الصناعة ، و هو القطاع الأكثر اهتماما من قبل كل الدول منفتحة كانت أو مغلقة ، متقدمة أو متخلفة ، باعتباره القاطرة الرئيسية التي تقود قطار التنمية الاقتصادية ، فأغلبية الدول ، إن لم نقل كلها تسعى من خلال سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى تحقيق ما أمكن تحقيقه من أهداف اقتصادية يمكن إيجازها في النقاط التالية¹ :

¹ - - محمد سلامة، مرجع سابق، 137

* تنشيط قطاعات الإنتاج التي تواجه عجزاً و ركوداً بتوفير رؤوس الأموال اللازمة لها ، و التي عجزت الدولة عن توفيرها ، من خلال خصخصة بعض مؤسسات القطاع العام ذات القدرة الإنتاجية الزهيدة ، و تكون الخصخصة إما بالتنازل عنها لصالح القطاع الخاص المحلي ، أو إدخال شركاء أجانب ، مع الاحتفاظ بشروط الملكية و الربحية.

* إدخال إلى قطاع الصناعة خبرات أجنبية و نقل المعركة و التكنولوجيا إلى هذا القطاع مما سينشط الإنتاجية فيه، فترتفع جودة المنتجات المحلية و تنخفض تكاليفها¹.

* الانتقال بالصناعات المحلية من الإنتاج بالحجم الصغير أو المتوسط إلى الإنتاج بالحجم الكبير، لما له من مزايا تنافسية ، فقد تؤدي هذه الوفرة في الحجم الكبير إلى امتلاك نصيب أو جزء من الأسواق الدولية لا يمكن مزاحمتها.

* تهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى إدخال المنافسة الشريفة التامة بين المشاريع المحلية و المشاريع الأجنبية، والحد من الممارسات الاحتكارية، الأمر الذي ينعش قطاع الصناعة و يجعله يعمل في جو تنافسي جيد، لا تفرط و لا إفراط فيه.

* الاستفادة من صناعات جديدة تتماشى مع أحدث ما في العصر، و زيادة قيمة مبيعات المنتجات المحلية عن طريق إضافة المزيد من العمليات الصناعية التي كانت تصدر بصورة مواد خام أو سلع نصف مصنعة.

* و الأهم هو تحقيق الاكتفاء الذاتي بالنسبة لبعض المنتجات التي أثقلت كاهن الدولة عن طريق الاستيراد، و الاستيراد ما هو إلا بيع العملات الأجنبية التي من المفروض أن تؤدي زيادة احتياط الدولة من النقود و سعر الصرف، لإنشاء كتلة نقدية عند الضرورة، وعموماً يمكن القول أنه لتحقيق هذه الأهداف سواء في المجال الزراعي أو المجال الصناعي فيتطلب تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي، ضرورة إبعاد الدولة عن الاشتراك المباشر في الإنتاج و الاستثمار الإنتاجي، إذ يؤكد المتخصصون أن جوهر الاقتصاد الحر يفرض إبعاد إدارة الدولة للمشاريع لأنها لا تتمتع بالكفاءة المطلوبة، إلا أن تحرير التجارة أو الاندماج في الاقتصاد الرأسمالي العالمي، قبل أن تبلغ الصناعة درجة معينة من النضج تؤهلها للدخول في منافسة متكافئة مع المنتجات الأجنبية، يلحق الضرر بالاقتصاد الوطني ، و لذا يجب أن يكون التحرير الاقتصادي متدرجاً و انتقالياً، و هذا لا يعني بالضرورة إقصاء أو تهميش دور القطاع العام، فما زال للدولة دور تنموي يتجاوز تهيئة المناخ الاستثماري و تشجيع القطاع الخاص لاسيما المشاريع أو المجالات التي يحجم القطاع الخاص عن دخولها، إذن العلاقة بين القطاع العام و القطاع الخاص هي علاقة تكاملية و ليست علاقة مزاحمة.

الفرع الثاني: أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي في المجال التجاري

تهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى تحسين معدلات التبادل التجاري، حيث تمكن الدول من الاستفادة من التدفقات التجارية و المالية بينها و بين العالم الخارجي، كما تهدف إلى تحسين مركز الدولة في قدرتها على المساومة و المفاوضات على شراء و بيع السلع المحلية و الأجنبية، بالشروط التي تخدم مصلحتها، و لا تضر مصلحة الدول الأخرى، مما يعزز مكانتها في السوق الدولية و تضمن بقاءها و استقرارها.

و على العموم تهدف عملية الانفتاح الاقتصادي في مجال التجارة إلى العناصر التالية :

- التخصص و تقسيم العمل الدولي، الذي يؤدي إلى اتساع نطاق الأسواق العالمية² ، على أساس اختلاف النفقات النسبية، و الظروف الطبيعية و التاريخية للسلع المناسبة للإنتاج.
- العمل على تخفيض أسعار السلع و الخدمات، إذ أن الانغلاق الاقتصادي، و ممارسة الإجراءات الحمائية لطالما تسببت في ارتفاع أسعار السلع بفضل سلوك المنشآت الاحتكارية و التي تتحصن من المنافسة الخارجية بفضل هذه الإجراءات الحمائية، و

¹ - محمد سلامة، مرجع سابق، 137

² - عبد الفتاح أبو شرار ، الاقتصاد الدولي : نظريات وسياسيات ، دار المسيرة ، الأردن ، 2007 ، ص 56

فتح الاقتصاد أمام تدفق السلع الأجنبية سيكون له حتما أثارا في تخفيض أسعار السلع المحلية، و تكون لدى المستهلك أجود أنواع السلع بأحسن الأسعار، و المنتج من جهته يوجه موارده إلى إنتاج السلع التي يتميز في إنتاجها و ينتفع من مزايا التخصص و يستغل موارده الاقتصادية على أحسن وجه.

● تهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى تطبيق الحناق على قيام الاحتكارات، أو على الأقل تصعب من قيامها، فالدول المغلقة اقتصاديا تكثر فيها المؤسسات الاقتصادية التي تمارس الاحتكار على إنتاج السلع و بيعها، أما الانفتاح يؤدي إلى خلق مؤسسات تعمل بالمنافسة و توفير احتياجات و مطالب السوق المحلي من السلع المختلفة و بأسعار مناسبة.

● زيادة حجم الصادرات الوطنية و تقليل حجم الواردات، و ذلك من خلال الدور الذي تلعبه الصادرات بما توفره من موارد النقد الأجنبي¹، و العمل على تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، إذ تختلف إجراءات التوازن فيه باختلاف نوع الاختلال، ففي حالة العجز و هي الحالة التي تسبب الكثير من القلق و الاهتمام تكمن في زيادة المعروض من الصرف الأجنبي أي تعظيم الصادرات و الموارد من النقد الأجنبي و تقليل الطلب على الصرف الأجنبي من خلال الإقلال أو على الأقل ترشيد الواردات.

● تهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الإغراق، أي محاربة تصرفات بعض المؤسسات الأجنبية التي تتبع سياسة بيع سلع أقل من تكاليف إنتاجها في السوق الخارجية، ثم تعوض الخسارة بسعر مرتفع في السوق المحلية.

● تنوع مصادر التصدير و الاستيراد لتحقيق الاستقلالية الذاتية لتجارة الدولة الخارجية.

● تخفيض القيود و الرسوم الجمركية، حيث أن إصلاح الأنظمة التجارية و تسهيل الانفتاح في الاقتصاد العالمي يمثل الركيزة الأساسية من هيكله البناء الذي يسبق أي انفتاح، لاسيما الانفتاح على التدفقات الرأسمالية الدولية، و يشجع تخفيض القيود الجمركية تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، و يعمل على تطوير و تنوع الصادرات و التي تخفف الآثار السلبية للالتزامات و الاختلالات التجارية المفاجئة، و الأزمات الأخرى التي تحدث نتيجة الاعتماد على منتج مصدر واحد، حيث يؤثر ذلك على الحساب الجاري، و بالتالي ضعف قدرة الدولة لسداد ديونها و المحافظة على معدل التدفقات الرأسمالية الحالية²، و قد أثبتت التجارب أن الدول النامية تتعرض لمثل هذه الأزمات في القطاع الذي تعتمد فيه على صادراتها.

كخلاصة لهذا الفرع يمكن القول أن أهداف عملية الانفتاح الاقتصادي في المجال التجاري تظل مرهونة بواقع الاقتصاديات و اختلافاتها، و كذلك مدى استعداد هذه الدول على فتح أبوابها للتدفقات التجارية و المالية، و طبيعة و نمط هذا الانفتاح، فمن الدول نجد أن هذه الأهداف لم تحقق كالبرازيل و المكسيك إذا تعلق الأمر بالانفتاح المالي، إذ تحولت هذه الدول فرائس سهلة الاضطياد من قبل دول أمريكا الشمالية و أوروبا، فارتفعت قيمة العجز في موازين مدفوعاتها و تضاعفت حجم الديون بها، كما لم تتحقق المهدف الانفتاح التجاري في بعض الدول النامية خاصة العربية منها، حيث حدث في تلك الدول على اعتمادها على إستراتيجية إحلال الواردات في البعض منها، أو على إستراتيجية تنمية الصادرات في البعض الآخر، مما ترتب عليه حدوث نمو في قطاعات معينة -لاشك أن قطاع التصدير من المحروقات- في حين أهملت بقية القطاعات الأخرى.

الفرع الثالث: أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي في مجال العمالة

تعاني أغلبية الدول النامية من اختلالات كبيرة في سوق العمل بسبب زيادة الطلب على العمل و نقص العرض الذي يؤدي إلى ارتفاع معدل البطالة، و يرى الخبراء أنه عن طريق فتح الاقتصاديات للتدفقات التجارية و المالية سينعش أسواق العمل لديها،

¹ عبد الرحمان يسري احمد، احمد محمد احمد السريتي، قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص 253

² يوسف عثمان إدريس، مرجع سابق، ص 06

إذ أن رفع القيود على الصادرات الأجنبية و الواردات سيؤدي إلى خلق مؤسسات جديدة يخلق معها وظائف جديدة للعمل لدفع عجلة التوظيف و مواجهة مشكلة البطالة.

تهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي في مجال العمالة إلى تحقيق الأهداف التالية :

❖ العمل على إيجاد فرص عمل جديدة عن طريق تحرير التجارة في كل القطاعات، مما سيجعل للدول إمكانية الحصول على تكنولوجيا حديثة في مجالات متعددة، حيث أن انخفاض تكلفة العمالة في الدول النامية ستؤدي بالمكاتب الاستشارية العالمية إلى الاستعانة بهم و تدريبهم و إحلالهم محل الأجانب في إدارة تلك المكاتب ، مما ينتج عنه فرص عمل لبعض الكفاءات في هذه الدول.

❖ يهدف الانفتاح التجاري إلى تحسين كفاءة و فعالية المؤسسات في ظل المنافسة، حيث تنص اتفاقية الجات الأخيرة إلى زيادة المنافسة بين الدول، و ما لها من آثار ايجابية على زيادة الكفاءة الإنتاجية في أداء المشروعات في الدول النامية و تحسين جودة الإنتاج. كل هذه العوامل ستعزز سوق العمل وخلق مناصب شغل جديدة.

❖ نتيجة لدخول مشروعات الانفتاح الاقتصادي في سوق العمل للاقتصاديات المفتوحة بما لديها من معدات و أدوات فنية حديثة ، و لتطبيقها لأحدث أساليب الإنتاج، فإن العمالة المحلية ستكتسب خبرات و مهارات جديدة تجعلها في مستوى العمالة الأجنبية إن لم تتفوق عليها، فعادة ما يترتب على الاستثمارات الأجنبية المباشرة و فرات خارجية في شكل نقل المعرفة الفنية، و تنمية المهارات المحلية و التنظيمية¹، فتستطيع الدول امتلاك تكنولوجيا من مشاريع الانفتاح الاقتصادي بدلا من امتلاكها تجاريا، و قد تكون هذه التكنولوجيا حديثة جدا، حيث لا يمكن الحصول عليها إلا من خلال التراخيص و الاتفاقيات، و تتجلى إسهامات مشاريع الانفتاح الاقتصادي (الشركات متعددة الجنسيات) في تنمية القدرات التكنولوجية و الإدارية في الدول النامية ضمن تنفيذ برامج التدريب و التنمية الإدارية داخل البلد المستضيف و حتى في الدولة الأم، و خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال، و كذلك إثارة حماس الشركات الوطنية في تنمية مهارات الإدارة بها حتى تستطيع الوقوف أمام منافسة الشركات متعددة الجنسيات.

❖ انتقال العمالة المدربة من الشركات الأجنبية إلى الشركات المحلية تحت اشتداد المنافسة بين المشروعات المحلية والمشروعات الأجنبية، فتعمل على تطوير التكنولوجيا بها، و تسعى لاستقطاب العمالة المدربة بين الشركات الأجنبية واستغلال قدرتها الذاتية.

❖ الحد من ظاهرة انتقال و هجرة العمالة و توطئتها، حيث تؤدي مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى خلق مناصب جديدة في الدول المضيفة، من خلال تحفيزها بالأجور المرتفعة و الحوافز المادية و المكافآت، خاصة الإطارات و الكفاءات، لأن أغلب الدراسات و البحوث تشير أن سبب الهجرة هو إما قلة مناصب الشغل أو انخفاض الأجور بها .

❖ تهدف عملية الانفتاح الاقتصادي إلى نشر المساواة بين الجنسين فيما يخص قضية التشغيل، و ذلك من خلال فتح مجالات جديدة لعمل النساء، مجالات لا تفقد المرأة فيها أمومتها و تحافظ على كرامتها و تخرجها من بؤر الاستعباد و الاستغلال، إذا تؤكد تغيير التنمية أن الدول الأكثر انفتاح -بطبيعة الحال انفتاح مدروس و مخطط له- تقاربت فيها حقوق الرجل مع المرأة فيما يتعلق بحقوق التشغيل و المساواة في فرص العمل.

❖ تهدف أيضا عملية الانفتاح الاقتصادي إلى التخلص أو القضاء على عمالة الأطفال، في الحقيقة تشغيل الأطفال هي إحدى نتائج الانفتاح الاقتصادي الخطيرة أو الآثار السلبية للعولمة، و كما هو معلوم أن عمالة الأطفال تشتد نسبتها في القطاعات الإنتاجية غير الرسمية، و ما عمل الأطفال إلا سببه الفقر و الحرمان و الجوع، فمشروعات الانفتاح الاقتصادي توسع دائرة العمل و توفر مناصب عمل جديدة بادوار مرتفعة -نظريا- مما يؤدي إلى الرفاهية الاقتصادية لكل فئات المجتمع (رجالا،

¹ - علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار الحامد، الأردن، 2003، ص 538 -

نساء، أطفالاً)، و الشواهد تؤكد أن عمالة الأطفال في الدول المتقدمة منخفضة بسبب مزايا و منافع الانفتاح الاقتصادي الذي تتمتع به، في حين تكثر هذه العمالة في الدول النامية الأقل انفتاحاً.

❖ كذلك تهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى القضاء أو على الأقل التخفيف من ظاهرة العمالة في القطاعات غير الرسمية، إذ تؤكد بعض المصادر و الدراسات¹ أن القطاع غير الرسمي يؤمن فرص عمل بنحو ما يتراوح بين 20% - 25% من قوة العمل، أي أن هذه الأنشطة تستوعب ما يتراوح 4.3 بليون فرداً و ما يمثل نسبة كبيرة من السكان في بعض الدول النامية، و معظم هذه القوة من العمل ينتمي أفرادها إلى مجتمعات و بيئات فقيرة و يمارسون أنشطتهم خارج القواعد و التشريعات المنظمة للعمل التي تقدر الحد الأدنى للأجور و ساعات العمل و التأمينات ، و تلعب عملية الانفتاح الاقتصادي دوراً مهماً في التخفيف من حدة التشغيل غير الرسمي، من خلال امتصاص البطالة بأجور مرتفعة و العمل في ظروف جيدة و ملائمة و التقليل من الفقر و مواجهة تكاليف المعيشية، فمشاريع الانفتاح الاقتصادي تؤدي إلى تصفية هذه المشاريع و المؤسسات التي تعمل في الخفاء، من خلال فرض عليها مستوى عال من المنافسة لا من حيث كمية المنتجات و ولا من حيث جودتها و أسعارها، فتلجأ هذه الشركات إلى العمل في إطار تنافسي شفاف و تحترم فيه قواعد العمل الدولية، و إما مجبرة بالهجرة إلى إغلاق أبوابها و تسريح العمال و إخراجهم من دائرة السيطرة و الاستغلال و هذا على الأقل هدف نبيل لسياسة الانفتاح الاقتصادي.

❖ تهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى تقليص الفجوة في أجور العمال، فغالباً ما يؤدي تحرير التجارة إلى تخصيص مكافآت لدى المهارات، حيث أن الزيادة في فجوة الأجور بين العاملين المهرة و غير المهرة تؤدي بدورها إلى توسيع فجوة الأجور بين العمال، و هذه نتيجة سلبية للانفتاح الاقتصادي، لهذا ينبغي وضع و تنفيذ سياسات من شأنها الحد من فجوة الأجور بين العمال، تكمن في تعليم العمال و تراكم مهاراتهم و تدريبهم لأن التعليم يوفر درجات أعلى من المرونة و القوة على التفاوض حول الأجور و ظروف العمل الأخرى، و يحفظ كرامة العامل كإنسان محترم و مقيد.

❖ عموماً تهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى توفير اليد العاملة الماهرة و غير الماهرة التي هي من العوامل التي تؤدي إلى نجاح عملية الانفتاح الاقتصادي، من حيث أن هذه السياسة تعمل على خلق و انتقال اليد العاملة، بمعنى حرية انتقال الأشخاص بين الدول المنفتحة على بعضها البعض، و بهذا يتم تحقيق أكفا استخدام ممكن لليد العاملة، و بما يتم نقل الفائض من العمالة للدول التي تكتظ بها إلى الدول التي تعاني من عجز في هذا المورد الهام، و لن يتحقق هذا الانتقال لليد العاملة إلا إذا كانت مدربة تدريباً جيداً ، و توفر اليد العاملة الفنية في الدول المنفتحة عادة ما يؤدي إلى تنمية الموارد الإقليمية، كما يتيح استخدام موارد ما بطريقة فعالة.

الفرع الرابع: أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي في مجالات أخرى

○ في المجال الاجتماعي تهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى تحسين مستوى معيشة الأفراد و الارتقاء بهم إلى المستويات العالمية و إلى إطلاق الطاقات الخلاقة الكامنة في الإنسان و تعويده على عدم الاتكالية في تنفيذ المشاريع و أداء الأعمال، و دفعه إلى القيام بدوره الطبيعي دون أن يضر بمصالح الآخرين أو مصالح الدولة.

¹ - سعيد عبد الخلق ، الاقتصاد غير الرسمي : أسبابها و آثارها ، جماعة تحويزي للدراسات المصرية ، القاهرة ، 2000 ، ص 04

كما أن الانفتاح الاقتصادي يساعد على تسريع النمو الاقتصادي للتخلص من ظاهرة الفقر في أي مجتمع، و حيث أن التجارة الدولية الحرة تعمل على إعادة تخصيص الموارد بشكل أكثر كفاءة، فهي بالتالي تساعد في زيادة معدلات النمو الاقتصادي، و بالتالي يفترض أن تساعد على الحد من ظاهرة الفقر، و إعادة توزيع الدخل بين الأغنياء و الفقراء بالتساوي.

لكن الواقع مغالط ، فلم ينجح الانفتاح في تحقيق أهدافه الاجتماعية، بل تحول إلى هجوم شامل شنته قوى داخلية و خارجية على القيم الاجتماعية، فقد امتدت آثار الانفتاح الاقتصادي و تغلغلت في أجزاء عديدة من الكيان الاجتماعي، و قامت مشكلات اجتماعية لم تكن موجودة قبل الانفتاح، فقد أدى إلى تفشي ظاهرة الطفيلية و المقصود أنشطة تولدت مع أنشطة اقتصادية رسمية أو زاهمتها، كتشجيع القطاع الخاص و تولد مع هذا التشجيع التواطؤ و الارتشاء، إصلاح القطاع العام و تولد معه استغلال النفوذ السياسي و الإداري و تكوين ثروات هائلة بطرق غير مشروعة، تحرير الأسعار و تولد معه المضاربة و الاحتكار، تحرير التجارة و تولد معه التهرب من دفع الرسوم و الضرائب و التهريب و ما إلى ذلك من الأنشطة الطفيلية.

كما لم ينجح الانفتاح الاقتصادي في تحقيق العدالة و المساواة بين أفراد المجتمع¹، بل زاد في هذه الهوة، حيث انقسم المجتمع في بعض الدول النامية إلى فئتين : فئة رأسمالية غنية لا يدري بعض أفرادها ماذا يصنع بالأموال التي تندفق عليه، و فئة مسحوقة لا تجد ما تعيش به، و سيترتب على ذلك ضعف الفئة المتوسطة و عدم توزيع الثروة توزيعاً عادلاً. و ذلك الانفتاح الاقتصادي يعتمد على الاقتصاد و على مبدأ التنافس، و في ظل التراجع الأخلاقي العام، و تراخي الدولة في تدخلها في الحياة الاقتصادية.

○ أما في المجال السياحي فتهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى زيادة الدخل القومي من خلال الاهتمام بقطاع السياحة و تشجيعه باعتباره القطاع الذي يحقق دخلاً من العملات الأجنبية من خلال زيادة أعداد السائحين و تنشيط الحركة السياحية، و خلق مناصب جذب سياحية جديدة و زيادة حجم وسائل النقل السياحية و الفنادق و المطاعم.

○ أما في مجال قطاع النقل، فتهدف سياسة الانفتاح الاقتصادي من خلال الترابط بين التجارة الخارجية و قطاع النقل، حيث تقترن عملية الاستيراد و التصدير بمفهوم التبادل التجاري و انتقال السلع من مكان لآخر، و بالقدر الذي تزداد فيه التجارة الخارجية من الأقطار تزداد معه عمليات النقل البحري و الجوي و البري، و لقد ظلت السياسة التجارية التي مارستها الدول النامية على صعيد التحرير التجاري دور هام في إعاقه الاستيراد و التصدير، الأمر الذي أدى إلى تراجع عمليات الشحن و النقل، ولما تبنت هذه الدول سياسة الانفتاح الاقتصادي زادت استثماراتها بفعل تطوير قطاع النقل، و تخلصت من أزمة النقص في وسائل النقل و الشحن بل و عرف هذا القطاع فائض و نتج عنه انخفاض في تكلفة الموارد، كما تحققت لهذه الدول ربحية عالية من الاستثمار في هذا القطاع مقارنة مع قطاعات أخرى، و عموماً يمكن القول أن دور قطاع النقل في إطار الانفتاح الاقتصادي يتوقف إلى حد كبير في مدى تطور و نجاح هذه السياسة، (تحرير قطاع الزراعة والصناعة ووجود الأسواق الخارجية) لتصريف فائض الإنتاج المحلي (التصدير) ، ووجود الأسواق الداخلية القادرة على الاستيعاب و هذا يتوقف على مستويات الدخل و الأجور و الأسعار.

تلعب سياسة الانفتاح الاقتصادي دوراً لا يستهان به في تحديد حجم اعتمادات تخفيض أعباء المعيشة و الدليل على ذلك الطفرة التي حدثت في أرقام الدعم السلعي المباشر بعد الانفتاح الاقتصادي في البلدان النامية المنفتحة، فقد لعبت هذه السياسة في تصعيد أرقام الدعم السلعي الذي لم تنجح هذه الحكومات في تدعيم بعض القطاعات الحساسة، تجلّى ذلك بصورة واضحة من خلال سياسة تحقيق التعادل التدريجي بين الأسعار المحلية و الأسعار العالمية.

1 - ناصح المزروقي، العولمة الاقتصادية، موقع الاقتصاد والإسلام، تاريخ الاطلاع 2006/07/16، ص 10

و كخلاصة لهذا المطلب لا يسعنا إلا أن نقول لو اخترنا أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي مع آثارها لقلنا هيئات هيئات ما بين الأهداف و النتائج، فمضى حتى الآن أكثر من ثلاثة عقود أو أربعة و نحن نتحدث عن أهداف و مزايا الانفتاح الاقتصادي، و حق لنا أن نتساءل ماذا جنت الدول النامية من هذه السياسة ؟ فلا شك أن محصول الانفتاح الاقتصادي قليل و فقير جدا، فقد توافدت العشرات من الشركات العالمية إلى هذه الدول و لم تقدم إلا القليل من الاستثمارات ، بحكم أنها ترغب الاستثمار إلا في قطاع الطاقة و المحروقات و لا ترغب في قطاع الزراعة و الخدمات كما يحصل في أغلبية الدول العربية، خاصة دول الخليج، أما على الصعيد المالي و الائتماني فقد تدفقت البنوك الأجنبية من كل حدب و صوب و كل البنوك تتصف بالضالة الشديدة لرؤوس أموالها فما حاجة هذه البنوك إلينا، و أما عن قطاع التجارة الخارجية، فلم ترد سياسة الانفتاح الاقتصادي إلا تبعية مفرطة لاقتصاديات الدول النامية المنفتحة، فقد تصاعدت وارداتها بمعدلات رهيبية في الوقت التي تصاعدت فيها قدراتها على التصدير، فظهرت مشاكل اقتصادية كبيرة، و أخطرها مشكل العجز المتزايد لموازن مدفوعاتها، و باتت تهدد اقتصادياتها الوطنية بفعل التزايد المفرط في الديون الخارجية، و أما عن سوق العمل فلم تزد هذه السياسة إلا المزيد من البطالة و هجرة اليد العاملة و الفقر و اللامساواة في توزيع الثروات و زيادة الفجوة بين الأغنياء و الفقراء.

المبحث الرابع: المقاربة الاقتصادية لسياسة الانفتاح التجاري

تعتبر التجارة الخارجية الشريان الأساسي الذي يربط الدول ببعضها البعض، كما أنها تعتبر القناة الرئيسية التي تمكن من التصدير و الاستيراد، لأن الهدف الرئيسي من قيام التبادل التجاري هو زيادة دخل الدولة من العملة الصعبة من أجل رفع المستوى المعيشي، إذ أنه ليس بإمكان أي دولة العيش بمعزل عن العالم الخارجي، و تمثل التجارة الخارجية صورة من صور العلاقات الاقتصادية الدولية، و تؤدي دورها في الاقتصاد القومي مثلما تؤديه في الاقتصاد العالمي.

و يقصد بالتجارة الخارجية عامة تلك التجارة التي تمارس خارج الحدود الجغرافية التي لا تقتصر على السلع المادية فقط، بل تشمل كذلك تداول الخدمات، لأن الرفاهية المحققة من الخدمات لا تختلف في جوهرها عن الرفاهية الناجمة عن السلع¹، و الهدف الأساسي من قيامها توفير السلع و الخدمات لتلبية الحاجات المحلية، و بذلك تتخلص من الفائض عن طريق المبادلات التجارية، و تعرف أيضا على أنها عملية التبادل التجاري الذي يتم بين دولة و العالم الخارجي، و يمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية إلى تبادل السلع المادية، تبادل الخدمات، تبادل النقود، تبادل عنصر العمل، و قد يشتمل مصطلح التجارة الخارجية على المصطلحات التالية : الصادرات و الواردات المنظورة أي السلع، الصادرات و الواردات غير المنظورة أي الخدمات، الحركات الدولية لرؤوس الأموال أي الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر، حركات الأفراد ما بين الدول، أي ظاهرة الهجرة الدولية².

1- اسماعيل محمد هاشم، مبادئ الاقتصاد التحليلي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1978، ص 475

2- زايري بلقاسم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار الأديب، الجزائر، 2006، ص 13

المطلب الأول: مفهوم سياسة الانفتاح التجاري

تعددت الآراء حول إيجاد مفهوم شامل للانفتاح التجاري، كما تعددت الآراء حول مدى استفادة الدول من تحرير التجارة الخارجية، و تضايرت الآراء بين مؤيد و معارض لفكرة الانفتاح التجاري، و بين مؤيد و معارض زاد توجه الآراء الاقتصادية في الآونة الأخيرة نحو الانفتاح التجاري ، ولاقت هذه السياسة إقبالا كبيرا من مفكري الاقتصاد ومن الدول العظمى متمثلا في السعي نحو التجارة من خلال اتفاقية الجات و المنظمة العالمية للتجارة، حيث يؤكد الداعون لتحرير التجارة على وجود علاقة إيجابية بين تحرير التجارة و التنمية الاقتصادية، و فيما يلي أشهر التعاريف لسياسة الانفتاح التجاري:

الفرع الأول: تعريف سياسة الانفتاح التجاري

في استعراض نظري لمفهوم الانفتاح التجاري تجدر الملاحظة أنه قد تعددت محاولات تعريف تحرير التجارة وفقا للتوجهات الاقتصادية للتجارة من جهة، و من جهة أخرى انتشرت مفاهيم خاطئة لتعريف الانفتاح التجاري، التي انتشرت لدى غير المتخصصين بشكل كبير، فهناك فهم خاطئ لكثير من المصطلحات المرتبطة بالانفتاح التجاري، و كثيرا ما نجد أن أشخاص يخلطون بين سياسة الانفتاح التجاري و سياسات أخرى تتخذها الحكومة مثل سياسات سعر الصرف او سياسة الانفتاح المالي على سبيل المثال¹، و إليك بعض التعاريف الأكثر انتشارا :

01. تعريف الانفتاح التجاري حسب Bhagawati-Krueger² :

هي تلك السياسة التي من شأنها تقليل درجة التجهز ضد الصادرات، و يركز المحللون الاقتصاديون في الغالب على التخفيضات في رسوم و تراخيص الاستيراد كخطوة أساسية في إصلاح التجارة الخارجية و يرتبط هذا التعريف بخاصية هامة تتمثل في أن تحرير التجارة لا يستلزم بالضرورة أن تكون قيمة التعريفات الجمركية صفرا أو حتى مستوى متدن جدا، و بالتالي حسب هذا التعريف يمكن أن يوجد اقتصاد مفتوحا و محررا و في نفس الوقت يفرض تعريفات جمركية.

02. تعريف الانفتاح التجاري حسب M,Michelaly,Papar georgion,A,M,choksi³

الانفتاح التجاري يعرف حسب درجة تحرره من خلال دليل الأرقام (1-20) حسب درجة تحرير التجارة، بحيث (1) هي أقل درجة تحرير، و (20) هي أكبر درجة تحرير، كما عرفوا تحرير التجارة أنه أي تغيير يؤدي بنظام تجارة الدولة إلى الحيادية، بمعنى أن يصل الاقتصاد إلى وضع يكون هو الوضع السائد و الذي لا يكون فيه أي تدخل من الحكومة، و في ظل هذا التعريف استخدموا أربعة مناهج يفسرون من خلالها تحرير التجارة من خلال الوصول لوضع الحيادية (منهج تقليل استخدام القيود الكمية، تغيير الأدوات السعرية، تغيير سعر الصرف، تغيير السياسات).

03. تعريف الانفتاح التجاري حسب المعهد العربي للتخطيط⁴ :

¹ - أحمد فاروق غنيم ، حول تحرير التجارة ، مركز المشروعات الدولية ، واشنطن ، 2006 ، 01
² - Sébastian Edwards , openness , Trade libéralisation and growth Developing contries , journal of economic littérature , London , 1993 , P 1367.
³ - عزة فؤاد نصر إسماعيل ، اثر تحرير التجارة الخارجية على التنمية الصناعية في الاقتصاد النامي ، رسالة ماجستير ، جامعة القاهرة ، 2004 - 2005 ، ص 8
⁴ - ناجي تواتي ، السياسات التنظيمية لقطاع الخدمات ، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، 2001 ، ص 04

يقصد بالانفتاح التجاري تلك السياسة التي تؤدي إلى التخلي عن السياسات المنحازة ضد التصدير، و إتباع سياسات حيادية بين التصدير والاستيراد، و التخفيض من قيمة التعريف الجمركية المرتفعة، بالإضافة إلى تحويل القيود الكمية إلى تعريفية جمركية و الاتجاه نحو نظام موحد للتعريف الجمركية، و بالتالي يكون مضمون برنامج تحرير التجارة شاملا للعديد من الإجراءات فيما يتعلق بسياسات الاستيراد، و سياسات تشجيع الصادرات، و سياسات سعر الصرف، و سياسات إدارة الاقتصاد الكلي، و السياسات التنظيمية والسياسات التجارية تجاه الشركاء التجاريين.

04. تعريف الانفتاح التجاري حسب Kahkonen (صندوق النقد الدولي)¹ :

الانفتاح التجاري يقصد به تحرير القطاع الخارجي الذي يتكون من ميزان المعاملات التجارية الجارية و ميزان المعاملات الرأسمالية، أي الانفتاح على تدفقات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال من و إلى الخارج من كافة القيود و العقبات، و التي تتمثل في الضرائب الجمركية و القيود الكمية و الإدارية و الفنية، و هذا التعريف هو نفسه تعريف الانفتاح الاقتصادي.

05. تعريف أحمد فاروق غنيم² :

أستاذ خبير بشؤون التجارة الخارجية بجامعة القاهرة ، و تعريفه للانفتاح التجاري أو تحرير التجارة من التعاريف الرسمية و الأكاديمية بحكم إسهاماته الكبيرة في مجال السياسة التجارية، يقول أحمد فاروق غنيم : يرتبط مفهوم تحرير التجارة في أذهان الكثيرين بالتعريف المنعدمة أو المنخفضة، و قد يكون ذلك صحيحا إلى حد ما و لكن الحقيقة أن تخفيض التعريف أو إلغائها ما هو إلا جزء بسيط من المقصود بتحرير التجارة، والسبب في ذلك أن مفهوم تحرير التجارة مفهوم أوسع و اشمل، يشمل أمور عديدة تتراوح من تخفيض التعريف إلى التغلب على العوائق الغير التعريفية التي تأخذ أشكالا عديدة، و انتشرت في الآونة الأخيرة إلى الإصلاحات الداخلية، و التي لا ترتبط مباشرة بالتعريف الجمركية مثل التغلب على الإجراءات البيروقراطية على الحدود و المتعلقة بالجمارك و إجراءاتها، مثل إجراءات الفحص و التفتيش و شهادات المنشأ، و بالتالي نجد أن تحرير التجارة هو مفهوم واسع يتضمن نواحي و جوانب كثيرة لا ترتبط بالضرورة بالتخفيض الجمركي.

06. تعريف الانفتاح التجاري حسب نوعية هذا الانفتاح³ :

يفرق الاقتصاديون بين نوعين من الانفتاح التجاري على غرار الانفتاح على السلع و الانفتاح على الخدمات:

أ- **الانفتاح التجاري السطحي**: يركز هذا الانفتاح على إزالة الحواجز التقليدية كالتعريف الجمركية، و هو أسلوب كما قلنا غير كاف للتمتع بمزايا الانفتاح التجاري.

ب- **الانفتاح التجاري العميق**: و يقصد به بالإضافة إلى إزالة الحواجز التقليدية، السماح بحرية تنقل الأشخاص، ويشمل تقريب و توحيد القوانين ذات الصلة بالتجارة، و يشمل أيضا إزالة العوائق البيروقراطية المتعلقة بإجراءات الجمارك، و قد أصبحت مقومات أو عناصر التكامل العميق ذات أهمية قصوى بعد انتشار العوائق غير الجمركية و التي تعيق جهود تحرير التجارة، و لم يعد الانفتاح التجاري السطحي كافيا لإقامة العلاقات التجارية الدولية، و خير الشواهد على ذلك الانفتاح التجاري بين الدول العربية أو ما يسمى بمنطقة التجارة العربية، الذي مني بالفشل، كون هذا الانفتاح انفتاح سطحي أزيلت فيه كل التعاريف الجمركية منذ

¹ - عزة فؤاد نصر إسماعيل ، مرجع سابق ، ص 09

² - احمد فاروق غنيم ، مرجع سابق ، ص 02

³ - احمد فاروق غنيم ، مرجع سابق ، ص 12

2005، ولكنه لم يرقى إلى المستوى المطلوب بفعل غياب قواعد و نصوص موحدة و عوامل التكامل الناجحة و نفس المشاكل مطروحة بالنسبة لإقامة تكاملات إقليمية، خاصة تكامل أو انفتاح الدول النامية على الدول المتقدمة، فكثيرا ما تفشل هذه التكاملات بفعل التكامل السطحي و غياب التكامل العميق، فلطالما طالبت العديد من الدول النامية بتوفيق القوانين التي تتعلق بالتجارة، و خاصة في مجال العمل و البيئة و انتقال الأفراد و الهجرة، مع قوانين الدول المتقدمة و التي على رأسها الو.م.ا و الاتحاد الأوروبي إلا و قوبلت هذه القوانين بالرفض التام و عدم القبول بسبب ضعف الكفاءات و القدرات الفنية و البشرية للدول النامية، و بسبب مخاوف الدول المتقدمة و مراعاة مصالحها.

و لكن هل يشترط نجاح التكاملات الإقليمية و العالمية بتوفير متطلبات الانفتاح أو التجهز العميق؟ ليس بالضرورة أن يؤدي الانفتاح العميق إلى أحسن النتائج، فتوحيد و تقريب القوانين و الإجراءات قد يضر بالتجارة الخارجية، و مثال ذلك القوانين و الإجراءات التي يفرضها الاتحاد الأوروبي و حتى الو.م.ا فيما يتعلق بالسياسة الحمائية للزراعة الذي تعتبرها شرط للتبادل التجاري، مما يدل أن هذه القوانين تضر بمبدأ تحرير التجارة، و قد تؤثر سلبا على الطرف الآخر من عملية الانفتاح الاقتصادي، كما لا يمكن فرض شروط و إجراءات صارمة ليست في مقدور الدول النامية أن تطبقها، كما تفعل الو.م.ا و الا تحاد الأوربي فيما يخص الشروط البيئية و الصحية، فعلى هذه الدول أن تراعي قدرات الدول النامية و تراعي مصالحها و تفهم الجهود الذي تبذلها في مراحل تنميتها.

الفرع الثاني: مكانة سياسة الانفتاح التجاري في السياسة الاقتصادية و أهميتها

تلعب سياسة الانفتاح التجاري دورا متناميا في جهود التنمية الاقتصادية في جميع دول العالم المعاصرة خاصة في ضوء سياسات تحرير الأسواق و الانفتاح الاقتصادي الدولي، و قد ساهمت الاتفاقيات الإقليمية و الدولية في تعزيز الدور الهام للتجارة الخارجية خلال الأربعة عقود الأخيرة، و في ظل المتغيرات الكبيرة التي شهدتها و يشهدها العالم بحيث يعيش في سوق عالمية واحدة مفتوحة لكافة القوى الاقتصادية، إذ يلاحظ أن التجارة الخارجية تحتل مكانة كبيرة في اقتصاديات الدول النامية و المتقدمة معا من خلال ارتفاع نسبة المبادلات التجارية إلى الناتج القومي أو الدخل القومي، و ما تمارسه عوائد الصادرات في بنية الاقتصاد و استعادة التوازن الخارجي بما يمكن الوصول بميزان المدفوعات بوضع قابل للاستمرار، إذ يحتل قطاع التجارة الخارجية مكانة هامة في أي اقتصاد قوي، و تعكس تطورات القطاع الخارجي البنية الإنتاجية للاقتصاد الوطني، مستوى التشغيل و الأسعار و الاستهلاك الخ و آثار السياسات الاقتصادية، و إذا كانت علاقة قطاع التجارة الخارجية بفرع الاقتصاد القومي تنبع من طبيعة دور هذا القطاع، ووظائفه في خدمة قطاعات الاقتصاد الأخرى على اختلاف مهامها و مسؤولياتها ، والأهداف التي يقتضي عليها النهوض بها، فان أهمية تلك العلاقة تبدو على حقيقتها من خلال ارتباط النمو الاقتصادي ارتباطا وثيقا بالقدرة على الاستيراد و بمقدار النقد الأجنبي المتاح لتلك الغاية من الصادرات.

أما عن الدول النامية فهي الأخرى تشهد تحولات اقتصادية شاملة في خضم التحولات السريعة و كان اهتمامها نابع من سعيها الكبير إلى التخلص من مظاهر التخلف الاقتصادي الذي تعانته و دفع عجلة التنمية و رفع تنافسية اقتصادياتها و إكسابه قوة ذاتية كافية لاستمراره و صموده في ظل المنافسة العالمية المتأتية من الخارج عن طريق سياسة الانفتاح التجاري، كما أنها حاولت من خلال الإصلاحات الاقتصادية أن تستفيد من فوائد الانفتاح الاقتصادي، و ذلك من خلال الاهتمام الكبير باستراتيجي الصادرات و الواردات كأداتين للتنمية الاقتصادية.

و تنبع أهمية التجارة الخارجية باعتبارها تمثل إستراتيجية اقتصادية و سياسية أيضا، من أنها سلاح تستخدمه الدول على المعاملات الدولية لتحقيق أغراضها الاقتصادية و السياسية، كما تستخدمه لتنفيذ أهدافها الداخلية كحماية الصناعات الناشئة من المنافسة

الأجنبية، كما تمكن كل دولة من أن تستفيد من مزايا الدول الأخرى فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الخارجية تحت تصرف الدول جميعاً¹، و من الواضح أن التجارة الخارجية تمكن كل دولة من استغلال مواردها الإنتاجية بأكثر قدر ممكن من الكفاءة بمعنى حصولها من تلك الموارد على أكبر ناتج ممكن.

و لنكن واقعين أن أهمية التجارة الخارجية تكمن في العلاقة التي تجمعها بما مع النمو الاقتصادي، إذ يؤكد العديد من الاقتصاديين أن تحرير التجارة يؤثر إيجاباً على مؤشر النمو الاقتصادي، و من ثم على المستوى العام للرفاهية الاقتصادية و الاجتماعية معاً، باعتبار أن النمو الاقتصادي هدف تسعى إليه التنمية الاقتصادية، كما أنه يعتبر في حد ذاته من أكبر العوائق و المشاكل الاجتماعية و السياسية في العالم منذ نهاية الحرب العالمية الثانية خاصة من جانب الدول النامية التي كان توجهها متمركزاً حول تنمية السوق الداخلي مع سياسة تجارية تقشفية، والتي كان يشكل فيها الإحلال محل الواردات وسيلة من أجل بعث التنمية الاقتصادية و تقليص التبعية الاقتصادية عن طريق تنويع الهياكل الإنتاجية، و لكن هذا التوجه لم يحقق الأهداف المنشودة، فغيرت توجهها نحو ربط النمو الاقتصادي بدرجة الانفتاح التجاري، فنتج عن هذا التوجه أو السياسة تحرير المؤسسات من تدخل الدولة و ترك المجال لقوى السوق العالمي، إلا أن هذه الدول اعتمد التطور الاقتصادي عندها على إستراتيجية الانفتاح التجاري على إحلال الواردات في بعضها، و على تنمية الصادرات في البعض الآخر، و هذا الازدواج الاستراتيجي و أكب حدوث ازدواج اجتماعي حاد في المجتمع تمثل في تباين درجات في التنمية الاقتصادية، مما عاد التخوف من سياسة الانفتاح التجاري إلى الساحة و ترسخ الاعتقاد بأن التجارة الحرة تخدم مصالح الدول الغنية فقط و أن الدول الأكثر تضرراً من التقلب السريع لأسواق رأس المال هي الدول النامية.

المطلب الثاني: المقاربات النظرية لسياسة الانفتاح الاقتصادي

كما هو معلوم أن النظريات الاقتصادية يتمثل دورها في تجريد الأحداث الاقتصادية من التفاصيل المحيطة بها ، وذلك من أجل المتغيرات القليلة المؤثرة حتى يتمكن الباحث من التنبؤ بالحدث الاقتصادي وتفسيره، ومن خلال هذه التوجهات فان نظريات الاقتصاد الدولي تفترض حدوث علاقة بين وحدتين اقتصاديتين بسبب اختلاف الأسعار، أي إذا كانت الأسعار النسبية في حالة ما قبل حدوث التجارة مختلفة ، وعليه فان اختلاف الأسعار النسبية هو الحافز والمحرك الأساسي للتجارة ، والذي بدوره يعكس تغيرات في التكاليف ، أو بمعنى أوسع يقوم التبادل الخارجي على أساس مبدأ التخصص وتقسيم العمل الدولي² ، ولهذا برزت نظريات التجارة الدولية التي تدعو إلى تطبيق مبدأ الحرية التجارية، وتحليل الأسس التي تقوم عليها التجارة الخارجية ، وكذلك تحليل المكاسب التي تأتي بها ، و هدف هذه النظريات الاقتصادية هو التنبؤ³ ومن ثم التوضيح. وقد اقتصرنا في دراستنا هذه على أهم النظريات التي كان لها الفضل في تفسير كيفية التبادل الخارجي بين الدول وآثاره الإيجابية على اقتصاديات الدول ، ونخص بالذكر:

الفرع الأول: سياسة الانفتاح التجاري في الفكر الكلاسيكي

¹ طارق الجبلي ، التجارة الخارجية ، دار صفاء ، عمان ، 2001 ، ص 15

² عادل احمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003، ص 57

³ علي عبد الفتاح ، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات ، دار المسيرة ، عمان ، 2007 ، ص 23

طفي الفكر الكلاسيكي إلى السطح في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، والذي يفسر التجارة الدولية كنشاط لا يأتي بالنفع على كل البلدان المتبادلة، أي أن البلد يربح ما يخسر نظيره، ومن أهم روادها " آدم سميث " و " دافيد ريكاردو " و "جون ستيوارت ميل". و قد ظهرت آراءهم كردّ فعل لمذهب التجارين المؤيد لفرض الدولة قيودا على التجارة الخارجية قصد الحصول على المعادن النفيسة كالذهب والفضة مقياس قوة الدولة آنذاك.

ويستند هذا الفكر إلى جملة من الفروض التي أرى أنها ضرورية لفهم تفسير قيام التبادل الدولي بين دولتين وهي¹:

- تفترض النظرية وجود دولتين فقط يتمّ بينهما التبادل قصد تسهيل الدراسة و التحليل.
- تفترض أن عناصر الإنتاج تتمتع بحرية الانتقال داخل البلد الواحد، و لا تتمتع به في الخارج لعوامل سياسية، اقتصادية، ثقافية... إلخ.
- تفترض التشغيل الكامل للموارد، ومنه أثر التجارة و التبادل الدولي سينحصر في إعادة تخصيص الموارد.
- قيمة مبادلة أي سلعة تتحدد آلية بكمية العمل المتضمنة فيها، كما أنّ الإنتاج يخضع لقانون ثبات الغلة.
- تفترض النظرية أن تكاليف النقل و التأمين و غيرها معدومة.

01. سياسة الانفتاح التجاري ونظرية النفقات المطلقة

من رواد هذه النظرية نجد المفكر الاقتصادي آدم سميث، ومن الجدير بالذكر هنا أنه في كتاباته تبين أنه كان يستخدم حرية التجارة بمعنيين مختلفين متميزين، المعنى الأول: هو حرية التجارة بين الدول، والمعنى الثاني: هو حرية التجارة بين جميع مواطني دولة من الدول مع مستعمراتها، وأساس دفاعه عن حرية التجارة بين الدول يتجلى في قوله "إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن، فلنشتره منه ببعض إنتاج صناعتنا"، أي أن سميث يرى أنه يكفي وجود فرق بين نفقة الإنتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهما.

يعتمد آدم سميث على أهمية الانفتاح التجاري كأداة لزيادة الثروة لجميع الدول المتاجرة، إذ يرى أن المنفعة المشتركة للتجارة تقوم على أساس الميزة المطلقة²، بمعنى أن التبادل التجاري بين دولتين يقوم على أساس أن تكون إحدى الدول تتمتع بكفاءة أكبر في إنتاج بعض السلع، وكفاءة أقل في إنتاج سلع أخرى، أو بمعنى آخر يتم التبادل بين دولتين بأن تخصص دولة ما في إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بكلفة أقل وتبادلها بسلعة أخرى كلفتها أقل في الدولة الأخرى، و العامل الوحيد الذي يدخل في تحديد نفقة الإنتاج اللازمة لإنتاج السلعة وقياس قيمة الموارد الاقتصادية المستخدمة في إنتاجها هو العمل، وأن الربح لكل دولة متبادلة غير مرتبط بالحصول على الفائض في الإنتاج³، وهذا التخصص وتقسيم العمل بين الدوليين يؤدي إلى آثار إيجابية للتبادل الحر ما بين الدول، من بينها أن التجارة تحفز النمو بالرفع من الناتج الوطني و بخفض تكاليف و أسعار السلع المستهلكة، ومن ثم استغلال الموارد الاقتصادية لكل بلد بطريقة فعالة، وبممكنها كذلك أن ترفع من مستوى النشاط أعلى من إشباع الاحتياجات الاستهلاكية لرأس المال، والذي بدوره يعجل بالنمو الاقتصادي و زيادة الإنتاج واتساع نطاق السوق من سوق محلية إلى سوق عالمية واسعة⁴.

¹ - جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 1

² - خالد محمد السواحي، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، 2006، ص 10

³ - Alain Samuelson, Economie internationale contemporaine (Aspects réels et monétaires), Alger, OPU, 1993, p66

⁴ - علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص 37

- وفي عرضه للمكاسب المحتملة لتحرير التجارة الخارجية تمكن سميت من دحض أفكار تقييد التجارة ، إلا أن تحليله وتفسيره لقيام التبادل التجاري ترك بابا للتساؤلات والانتقادات ، ولعل أبرزها :
- لم يستطع سميت أن يفسر لنا أنه لو لم تملك دولة أية ميزة مطلقة في إنتاج سلعة ما ، فكيف يمكن مشاركتها في التجارة الدولية¹.
 - لم يعطي سميت أهمية إلا لشروط العرض، حيث أنها لا يفسر محددات الربح عند كل بلد، بالإضافة إلى ذلك لم يفرق بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية².
 - تفسير سميت لقيام التجارة الدولية على اختلاف النفقات المطلقة لا يغطي إلا بعض الحالات كالتجارة بين الدول المتقدمة والدول النامية، وهذا التفسير غير واقعي لمعظم التجارة الخارجية³.

02. سياسة الانفتاح التجاري ونظرية النفقات النسبية

يعتبر دافيد ريكاردو أحد أعمدة الفكر الكلاسيكي من خلال اسهاماته القيمة في تفسير أكثر دقة لقيام التبادل التجاري، ويعد كتابه " مبادئ الاقتصاد السياسي " ثورة علمية ضخمة في تاريخ الفكر الاقتصادي ، حيث شرح فيه قانون النفقات النسبية " **La Loi De L'avantage Comparative** الذي يعد من أهم القوانين الاقتصادية حتى في عصرنا هذا، والذي استطاع ريكاردو أن يثبت أن قيام التبادل التجاري قائم حتى وان لم تستطع دولة ما أن تمتلك ميزة مطلقة في إنتاج سلعة ما.

ترتكز هذه النظرية على أن التبادل الخارجي بين دولتين أو أكثر يتم على أساس النفقات النسبية ، أي أن كل دولة تتخصص في إنتاج سلعة ذات نفقات نسبية⁴ أقل، أي السلع التي لديها ميزة نسبية أقل تقوم بتصديرها و تستورد السلع من الدول التي تكون فيها الميزة النسبية أقل ، و بمعنى آخر فان الشرط الضروري والكافي لقيام تبادل تجاري بين دولتين تنتجان مجموعة من السلع ذاتها هو أن تختلف النفقات النسبية لإنتاج السلع من دولة إلى أخرى ، أي أن يؤدي تساوي نسبة التبادل المذكورة إلى تساوي قيمة الصادرات بقيمة الواردات⁵ ، ولا يعتمد على النفقة التي يتم تقييمها بالنقود ، بل على كمية عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاج وحدة من السلعة ، وهذا لا يعني أن العامل الوحيد في الإنتاج هو العمل بل توجد عوامل أخرى ك رأس المال.

لقد ساهمت هذه النظرية في بيان حرية التبادل الخارجي وأثرها على الاقتصاديات العالمية ، كما أنها نجحت في بيان أهمية الواردات بعد أن أنكرها التجاريون، إلا أنها عرفت بعض القصور خاصة عند صياغتها للفرضيات القائمة عليها كإهمالها لنفقة النقل والتعريفية الجمركية التي لا يمكن صياغتها عند أي نموذج ، وعدم انتقال عوامل الإنتاج خاصة رأس المال غير محققة في الواقع ، و إشكالية استغلال موارد البلد وأنها في حالة التشغيل الكامل ، وعموما يغلب على هذه النظرية طابع السكون ، فما يكون ميزة نسبية اليوم لا يصلح كميزة في الغد ، خاصة مع ظهور الميزة التنافسية التي حلت مكانها ، إلا أننا لا ننكر فضل هذه النظرية على الدول كحرية التبادل التجاري والدعوة لإزالة القيود عليها.

02. سياسة الانفتاح التجاري ونظرية القيم الدولية

¹ - خالد محمد السواعي ، مرجع سابق ، ص12
² - عوض الله زينب حسين ، الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1999، ص48
³ - علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق ، ص 38
⁴ - يقصد بالنفقة النسبية هي النسبة بين نفقة إنتاج السلعتين داخل البلد الواحد، و النسبة بين نفقة الإنتاج لنفس السلعة في البلدين ، الدار الجامعية، مطابع الأمل، بيروت، 2000، ص19 العلاقات الاقتصادية الدولية - زينب حسين عوض الله، 5

تعتبر نظرية القيم الدولية نتيجة ضرورية لنظرية التكاليف النسبية ، فهي تحدد معنى المكسب الذي يحققه كل طرف من أطراف المبادلة والعوامل التي تؤثر في تحديد هذا المكسب ، كما قام "جون ستيوارت ميل" بالإضافة إلى هذه الأخيرة عامل الطلب في تحديد المستوى الذي يستقر فيه معدل التبادل ، حيث اكتفى "دافيد ريكاردو" في عرضه على أن التخصص الدولي يعود بالفائدة على البلدين طالما أن معدل التبادل الدولي يقع بين الحد الأدنى والحد الأقصى لثمن أحد السلعتين بالنسبة للأخرى ، ويرى ميل¹ أنه يتوقف المكسب الذي تحققه كل دولة من التجارة الخارجية على نسبة التبادل الدولي، أي نسبة الكمية من السلع المصدرة إلى الكمية التي تدفع مقابلها من السلع المستوردة ، وتحدد هذه النسبة عند المستوى الذي تتعادل عنده الكمية التي تعرضها كل دولة من سلعتها مع الكمية التي تطلبها الدولة الأخرى من هذه السلعة ، أي عند النقطة التي يتحقق عندها التوازن بين العرض والطلب لكل من السلعتين المتبادلتين.

على العموم تعتبر آراء جون ستيوارت ميل إضافات حقيقية في مجل التجارة الخارجية، والتي كان له الفضل في تقوية النظرية الكلاسيكية ، إلا أنها هي الأخرى تعرضت إلى الكثير من الانتقادات وكان أبرزها :

- تعود المكاسب الكبيرة من تحرير التجارة الدولية إلى صاحب الطلب الأصغر، والمكاسب الأقل إلى صاحب أكبر طلب ، إذ يتحدد معدل التبادل على قوة طلب الدولتين على السلعتين، ومرونة هذا الطلب ، وبالتالي فإن الدولة الصغيرة يمكن أن تحقق مكاسباً أكبر من الدولة الكبيرة وهذا لكون طلبها أقل.
- اهتمامها بالأسواق الرخيصة ومحاولة التوسع في الخارج باسم الكسب الدولي.²

الفرع الثاني: سياسة الانفتاح التجاري في الفكر النيوكلاسيكي

ظهرت مدرسة جديدة تفسر لنا أسباب قيام التجارة الخارجية، هذه النظرية تمثل تقدماً حقيقياً على النظرية التقليدية رغم أنها تخفي الجوهر الأساسي لهذه النظرية والنتائج المترتبة على الأخذ بها في تقبل المنطق الأساسي لرواد النظرية التقليدية فيما يتعلق بأسباب وشروط التبادل الدولي ، والقائم على مبدأ النفقات النسبية ، إلا أنه في الوقت ذاته تم تحريرها من القيود التي فرضتها النظرية التقليدية وهي اعتبار العمل أساساً لقيمة السلعة.

01. سياسة الانفتاح التجاري ونظرية هيكشر-أولين:

جاءت مساهمة هيكشر ومن بعدها مساهمة أولين لثمناً أولى المحاولات الرئيسية لتفسير الاختلال في الميزة النسبية في بداية الثلاثينات ، والتي عرفت باسم "نظرية نسب عناصر الإنتاج"³، وقامت النظرية على مجموعة من الفروض أبرزها : هو أن العمل ليس المحدد الوحيد للقيمة ، أي العنصر الإنتاجي الوحيد، ولكي تنتج سلعة ما تحتاج إلى تضافر أكثر من عناصر الإنتاج ، وعلى وجه التحديد العمل ورأس المال والموارد الطبيعية معا ، وحصول تفاوت نسب عناصر الإنتاج في إنتاج السلع. وفقاً لهذه النظرية فإن الاختلاف الوحيد بين الدول هو في نسب عوامل الإنتاج المتوفرة لها ، وأن الدول متشابهة في كل الجوانب الأخرى ، هذا الاختلاف من شأنه أن يؤدي إلى اختلاف نسب أثمان السلع المتماثلة التي تشترك في إنتاجها الدول المختلفة ما دامت ظروف الطلب متماثلة ، وعليه يمكن القول حتى لو تتساوى بلدان تماماً في توافر عناصر الإنتاج فيهما ، فمن الممكن أن توجد إمكانية قيام التبادل بينهما.

¹ - جون ستيوارت ميل (1806-1873) : اقتصادي إنجليزي من مؤلفاته (Principes d'économie politiques, 1848).

² - زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص51.

³ - سامي السيد ، الاقتصاد الدولي ، مركز جامعة القاهرة ، القاهرة ، 2005 ، ص112.

تعتبر هذه النظرية بمثابة قفزة علمية جديدة في تفسير وتحليل أهمية التبادل الخارجي للدول، كما أنها تعتبر من النظريات التي سلطت الضوء على التبادل الخارجي للدول النامية التي ترى أنه في ظل سيادة مبدأ الحرية التجارية تستطيع أن تحقق معدلات نمو مرتفعة إذا ما تخصصت في إنتاج وتصدير تلك السلع التي لها ميزة نسبية، بسبب توفر عناصر الإنتاج التي تستخدم في إنتاج هذه السلعة، مما سيؤدي إلى زيادة مستوى الرفاهية الاقتصادية لهذه الدول، وعلى الرغم من كل هذا فلم تسلم هي الأخرى من الانتقادات، أهمها أن النظرية تتركز على عدم وجود اختلافات أخرى بين الدول من حيث الذوق والتكنولوجيا، حيث وجود مثل هذه الاختلافات قد يؤدي إلى عدم تحديد العلاقة بين عوامل الإنتاج وأسعار السلع، واهتمامها بالجانب الكمي لعناصر الإنتاج وإهمالها للجانب النوعي الخاص بها، وعدم الأخذ بعين الاعتبار إنتاج وتبادل السلع في ظل الأسواق الاحتكارية، إذ تفترض أن الإنتاج والتبادل يتم في ظل شروط المنافسة التامة.

02. سياسة الانفتاح التجاري و لغز ليونتييف:

سر لغز ليونتييف يكمن حول البحث الذي أجراه على الصناعات المطبقة في الإقتصاد الأمريكي، حيث قام بتحليل تجارة الولايات المتحدة الأمريكية (صادرات، واردات) من خلال ما تحتويه السلع محل التبادل من كثافة رأسمالية وكثافة عمالية، ففي بداية الأمر كان يعتقد من الوهلة الأولى بأن الولايات المتحدة الأمريكية بإعتبارها بلدا غنيا من حيث الوفرة الرأسمالية، ستصدر السلع ذات الكثافة الرأسمالية، وتستورد بطبيعة الحال السلع ذات الكثافة العمالية، وأسفرت نتائج البحث إلى أنّ أغلب الصادرات الأمريكية هي من السلع ذات الكثافة العمالية المرتفعة، وأغلب وارداتها تمثلت في السلع ذات الكثافة الرأسمالية العالية، ولقد حاول ليونتييف شرح اللغز الذي توصل إليه بمهارة وكفاءة، ذلك أنّ العامل الأمريكي يتميز بكفاءة عالية تفوق أي عامل آخر، فكفاءته تكافئ ثلاثة عمال آخرين من بلد آخر.

ولقد أدت هذه النتائج والتفسيرات إلى قيام جدل كبير بين الاقتصاديين، نظرا للشك الذي أثارته نظرية هيكتشر وأولين، ولم يلقى هذا التحليل قبولا منهم وأرجعوه إلى أن تفسيره قائم على أساس افتراضي خاطئ بين معدل رأس المال/العمل في بعض صناعات التصدير مع معدل رأس المال/العمل في بعض الصناعات المنتجة لسلع بديلة الواردات، حيث كان من المفروض أن يقارن بين معدل رأس المال/العمل في كل من سلع التصدير والاستيراد في مكان صناعتها خارج الولايات المتحدة الأمريكية. أثار التناقض الذي تحصل عليه ليونتييف عدة دراسات نظرية وتطبيقية، مما سمح من إعادة النظر في تفسير التجارة الدولية، وهذا ما سوف نتطرق إليه في الفرع التالي.

الفرع الثالث: سياسة الانفتاح التجاري في الفكر الحديث :

01. سياسة الانفتاح التجاري على أساس الفجوات التكنولوجية

تلعب التكنولوجيا دورا هاما في قيام التجارة الخارجية، ويوجد في الفكر الحديث نموذجين يعاملان على توضيح قيام التجارة الخارجية على أساس التغيرات والتطورات التكنولوجية وهما:

أ- نموذج الفجوة التكنولوجية :

تم تقديم هذا النموذج من طرف الاقتصادي بوزنر في عام 1961، ويركز في تحليله أنه تعقد صفقات تجارية ضخمة على أساس إدخال أنماط جديدة من الإنتاج أو طرق إنتاجية جديدة في الأسواق ذات جودة أفضل أو منتجات بتكاليف إنتاجية أقل¹ ، مما يؤدي إلى اكتسابها لمزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول، فالاختلاف في مستوى التكنولوجيا يؤدي إلى اختلاف مناظر في المزايا النسبية المكتسبة ، وتؤدي بالتالي إلى قيام التجارة الخارجية بين الدول عن طريق:

• تسمح زيادة الكفاءة الإنتاجية لدولة ما في إنتاج سلع معينة، اكتساب هذه الدولة لميزة نسبية دون غيرها من الدول، وبالتالي تصدير هذه السلعة.

• إدخال بعض الدول سلع جديدة ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية ، في الوقت الذي تعجز فيه بقية الدول في بداية إنتاجها الداخلي أو تقليدها، لأنها لا تملك أساليب الإنتاج المتفوقة أو الوسائل التكنولوجية اللازمة لإنتاج هذه السلع ، وبالتالي ستمتع الدولة المخترعة بميزة نسبية مؤقتة مرتبطة بطول الفترة التي تحتفظ بها الدولة المخترعة بتفوقها النسبي، فالدول صاحبة الاختراع تمثل هذا المصدر الوحيد للسلع كثيفة التكنولوجيا في جميع الأسواق الدولية ، إلى أن تستطيع الدول الأخرى تحقيق نجاح في مجال نقل أو تقليد التكنولوجيات المتكافئة.²

ب- نظرية دوران المنتج :

نموذج دوران المنتج أوسع من نموذج الفجوة التكنولوجية ، الذي طوره Vernon سنة 1996 ، ويوضح النموذج المراحل التي يمر بها المنتج الجديد في مسيرة تطوره، والتغيرات التي تحدث في ميزته النسبية خلال هذه المراحل التي يمر بها ، ويفرق فرنون بين ثلاث مراحل لتطوير شروط أماكن إنتاج المنتج وهي كما يلي:³

1. **مرحلة الإنتاج:** يبدأ صنع هذا المنتج في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يصاحب هذا المنتج نوع من عدم التأكد، بحيث يجعل تسويقه في السوق المحلي وتكون تكلفة الإنتاج مرتفعة.

2. **مرحلة النضج:** يبدأ المنتج بالتنوع ، وهنا تبدأ الولايات المتحدة الأمريكية في تصدير بعض الكميات من السوق المحلي إلى السوق الخارجي ، و تستمر في إنتاج هذا المنتج إلى الدول الصناعية ، ولا تتردد في استيراده إذا كانت وفرة الحجم تفوق تكاليف النقل.

3. **مرحلة النمطية الشديدة:** أي معناها أنه في هذه المرحلة يصبح المنتج نمطياً بدرجة كبيرة ، كما أن سوقه أصبحت معروفة بالكامل ، وهنا يبدأ التفكير في إقامة المشاريع في بعض الدول النامية ، وذلك بسبب انخفاض مستويات الأجور فيها رغم ارتفاع تكاليف قطع الغيار ومعدات الصيانة.

02. سياسة الانفتاح التجاري و نظرية اقتصاديات الحجم

تعتبر هذه النظرية بالنسبة للتجارة الخارجية نموذجاً تطوراً وتعديلاً آخر لنموذج هيكشر أولين لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفرة الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة ، فهذه النظرية تعتبر أن تزايد غلة الحجم في العمليات الإنتاجية الكبيرة تساعد على تقسيم العمل وكذلك التخصص⁴ ، كما أن العمليات الإنتاجية الكبيرة تمكن من إدخال الآلات

¹ - علي عبد الفتاح ، مرجع سابق ، ص154.

² - زابري بلقا سم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار الأديب للنشر والتوزيع ، وهران، طبعة 2006، ص240

³ - جون هد سوف، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 1987، ص135

⁴ - علي عبد الفتاح ، مرجع سابق ، ص149

أكثر تخصصاً وإنتاجية ، ويقسم النموذج وفيات الحجم إلى وفيات داخلية التي تعتمد على حجم المنشأة و وفيات خارجية ، التي تعتمد على حجم القطاع الصناعي التي تنتمي إليه المنشأة ، كما تفترض النظرية توافر سوق داخلي ضخم شرطاً أساسياً لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم المتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج.

يمكن القول بأن نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير نمط التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير مثل الو.م.أ، ألمانيا، فرنسا، المملكة المتحدة إيطاليا في جانب ، وبين الدول الصناعية ذات السوق الداخلي الصغير مثل بلجيكا، هولندا، لكسمبورغ، اسبانيا، اليونان، الدول الإسكندنافية في جانب آخر.

يمكن القول عموماً أن أغلب النظريات المذكورة تعترف بالدور الإيجابي للانفتاح التجاري ، بالرغم من أن هناك نظريات تسمح بتفسير جزء من التبدل الدولي الحالي، حيث أنها تفسر التبادل الواقع ما بين دول الشمال ودول الجنوب وسبب قيامه ، بينما تهمل التبادل ما بين دول الشمال فيما بينها، كما فعلته النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية ، أما الاتجاهات الاقتصادية في الفكر التجاري فإنها تفسر التبادل أو العلاقة بين الدول المصنعة الجديدة والدول الصناعية.

المطلب الثالث : الأسباب الداعية إلى الانفتاح الاقتصادي

تواجه أغلبية الاقتصاديات اليوم تحديات هائلة ، فأكثر من مليار من سكان هذا العالم يعيشون في حالة فقر، وهي حالة تدمر الأسر والمجتمعات والدول على حدّ سواء، وتشترك الدول المتقدمة والدول النامية على حدّ سواء في أهداف تقليص الفقر في مختلف أرجاء العالم، وتحقيق نمو اقتصادي أكبر ومستويات معيشة راقية، وذلك لن يتحقق إلا بالسرعة في تطبيق سياسة الانفتاح التجاري ، فقد أثبتت بأن التجارب الفعلية والنظرية الاقتصادية أن الأسواق المفتوحة وتحرير التجارة الخارجية بإزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية المقيدة للتجارة، يشكلان طريقة أثبتت نجاحها في خلق الثروة وتحقيق النمو، فالدول المنفتحة على حرية التجارة تملك عادة ثروة أكبر ومعدلات نمو أكبر وفرصاً أكثر للاستثمار، أما القيود التجارية فعلى العكس من ذلك ، إذ إنها قد تحمي مصالح شريحة صغيرة من السكان من المنافسة، إلا أن نتيجتها النهائية هي وضع البلد في حالة أسوأ من الحالة التي كان فيها من حيث الأرباح التي فاته جنيها والنمو الأبطأ، مما يعني شحاً في الموارد اللازمة لمواجهة الاحتياجات الاجتماعية الضاغطة.

تعود الأسباب الداعية إلى قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية ، أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، فمن الحقائق المسلم بها أن أية دولة في العالم مهما بلغت مستويات التقدم لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة و لفترة طويلة من الزمن، و إن وجدت دولة تستطيع الاستغناء عن الآخرين فان ظروفها الاقتصادية و الجغرافية لا تمكنها من ذلك ، و مهما يكن ميل أي دولة إلى تحقيق هذه الاكتفائية ، فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى، و من هنا تبدو أهمية سياسة الانفتاح التجاري التي تؤدي إلى التخصص وتقسيم العمل الدوليين ارتباطاً وثيقاً بالأسباب المؤدية إلى قيام بالتجارة الخارجية.

فالتجارة الخارجية تعد من القطاعات الحيوية في أي مجتمع اقتصادي ، سواء كان ذلك المجتمع متقدماً أو نامياً، فالانفتاح التجاري يربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض، إضافة إلى أنها تساعد في توسيع وفتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، و تساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق زيادة معدلات النمو الاقتصادي و تخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام، كما تعتبر مؤشراً جوهرياً على قدرة الدولة الإنتاجية و لتنافسية في السوق الدوليين، و يمكن أن تلعب كذلك دوراً للخروج من دائرة الفقر، و خاصة عند تشجيع الصادرات و زيادة الاستثمارات.

الفرع الأول: سياسة الانفتاح الاقتصادي تؤدي إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي

لقد كان دافيد ريكاردو أول من دعا في بداية القرن التاسع عشر إلى حرية المبادلات التجارية ، ووفقاً لنظريته ، فإن لكل بلد ميزة نسبية مقارنة مع غيره من شركائه ، ويمكن لكل بلد بموجب هذه النظرية، أن يربح من المتاجرة مع غيره ، حتى ولو لم يكن يتمتع بأية ميزة إنتاجية في أي مجال مقارنة بشركائه تماماً كما لو كان يملك المزايا الإنتاجية كلها في كافة المجالات .

ذلك أن تأثير تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي هو تأثير أكيد وإيجابي، فتحرير الواردات يؤدي إلى توسيع القاعدة الإنتاجية وتطويرها وتحديثها عن طريق توفير وسائل الإنتاج الضرورية¹ ، الأمر الذي يؤدي إلى خفض الأسعار، كما أن تحرير الواردات يؤدي إلى تحفيز الإنتاج الوطني، وذلك بدفع المنتجين المحليين إلى قبول التحدي الذي تمثله المنتجات الأجنبية المنافسة لمنتجاتهم ، سواء في السوق المحلية أو في الأسواق الخارجية، وللوصول إلى مستوى المنافسة المطلوبة لا بد للمنتجين المحليين من ترشيد استثماراتهم وتخفيض النفقات ورفع مستوى الإنتاج وتحسين جودته ، ومن المعلوم أن كافة هذه الشروط هي حيوية للاقتصاد المتقدم أو النامي على حد سواء ، إذ أن رفع مستوى الإنتاج وتحسين نوعيته أصبح شرطاً لازماً للولوج إلى الأسواق الخارجية .

تعتبر التجارة الحرة القوة الدافعة للنمو الاقتصادي في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء ، ومن ثم فإن نجاح سياسة الانفتاح التجاري من شأنه أن يكون أداة قوية للتنمية في أفقر البلدان تتيح لها الفرصة كي ترفع مستويات الدخل والمعيشة ، وحتى بعد نهاية الحرب العالمية الأولى ظل الاعتقاد سائداً أن الانفتاح التجاري يعيق التنمية الاقتصادية بدلا من تسهيلها ، نتيجة تراجع معدلات التبادل التجاري وتقلب مكاسب صادرات الدول النامية، ثم زال هذا الاعتقاد في مطلع السبعينات وبدأت تبلور فكرة أن الانفتاح التجاري وخاصة الصادرات يؤدي إلى رفع معدلات النمو الاقتصادي ويعتبر محركه الأساسي، كما ظهرت دراسات² بعد ذلك أكدت أن نمو الصادرات ذا ارتباط كبير مع الناتج المحلي الإجمالي ، وبينت أيضا بأن البلدان التي تنمو بسرعة تميل إلى تصدير المزيد من السلع ، وأن نمو الصادرات تقود إلى نمو سريع في الاقتصاد، وشهدت العقود الأخيرة من القرن الماضي وحتى مطلع القرن الحالي أن الدراسات التي تبحث في العلاقة القائمة بين نمو الصادرات الوطنية والنمو الاقتصادي في كل من الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء ، وأشهرها :

• دراسة³ (Feeder(1983 التي أكدت أن تنمية الصادرات تسهم في زيادة الناتج الكلي من خلال وسيلتين : الأولى أن قطاع الصادرات يولد آثارا خارجية ايجابية بالنسبة للقطاعات الأخرى غير المصدرة ، أما الثانية فهناك فروقا في الإنتاج لصالح قطاع التصدير ستؤدي إلى حدوث آثار ايجابية صافية على الناتج من خلال زيادة الإنتاجية الكلية لعناصر الإنتاج ، ويعتبر هذا النموذج أكثر النماذج شيوعا لبحث العلاقة بين نمو الصادرات و نمو الناتج المحلي لاعتماده على مجموعة من الفروض المنطقية ، ويقوم هذا النموذج باختبار الفرض القائل بأن نمو الصادرات يؤدي إلى نمو الناتج المحلي الإجمالي ، من خلال إعادة تخصيص الموارد من القطاعات غير التصديرية إلى القطاعات التصديرية ذات الإنتاجية الأعلى ، وقد طبق Feder هذا النموذج على عينة قطاعية تشمل 31 دولة نامية شبه صناعية خلال الفترة 1964- 1973 ، و أكد Feder على الدور الايجابي للصادرات في تحديد معدل نمو الاقتصاد .

¹- Bertrand Blancheton, Ouverture commerciale, croissance et développement : malentendus et ambiguïtés des débats, Journée du développement du GRES , Le concept de développement en débat, 16-17 septembre 2004, p09.

²- انظر إلى الفصل الثالث

³- عبد الرحمان يسري احمد ، محمد أحمد السريتي ، قضايا اقتصادية معاصرة ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2007، ص 255

- دراسة (Balassa 1991)¹ أوضحت أن الصادرات تعتبر محرك النمو الاقتصادي ، حيث طبقت دراسته جغرافيا على عدد من الدول النامية ، وكان دليل توجه التجارة الخارجية المطبق هو دليل توجه التجارة المعرف على أساس الاختلاف بين الصادرات الفعلية المنتبأ بها ، ودلت النتائج على أن الدول التي تتبع سياسة الانفتاح الخارجي تكون أسرع في النمو.
- دراسة (Sachs- Warner 1995) التي تعد من أشهر الدراسات العصرية وأقربها للتحليل الواقعي ، حيث دارت حدود الدراسة على خليط من الدول النامية والدول المتقدمة، فكانت أدلة توجه الانفتاح التجاري متمثلة في خمسة معايير² إذا انطبقت على دولة ما دل على ذلك على انغلاق تلك الدولة على نفسها ، وهذه المعايير هي :الأول إذا كان متوسط معدل التعريف أعلى من 40% ، الثاني إذا كانت الحواجز غير التعريفية تفرض على أكثر من 40%، الثالث وجود نظام اجتماعي اقتصادي بالدولة ، الرابع احتكار السوق في يد قلة من المصدرين الكبار ، والخامس هو وجود سوق سوداء لسعر الصرف يفوق القيمة الحقيقية بحوالي 20% ، ودلت النتائج على أن الاقتصاديات المفتوحة تنمو أسرع من الاقتصاديات المغلقة ب 2-2.5 نقطة مئوية ، كما أن الاقتصاديات المفتوحة تفوق الاقتصاديات المغلقة بأنها تتمتع بمعدلات استثمار أعلى ، وتوازن اقتصاد كلي أفضل ودور أكبر للقطاع الخاص كمحرك للتنمية، وهناك دراسات حديثة تدرس العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي .

الفرع الثاني: سياسة الانفتاح الاقتصادي تؤدي إلى خلق الثروة

لقد أثبتت التجربة والاختبار أن توسيع نطاق التبادل التجاري العالمي ضرورة أساسية للنمو الاقتصادي وجني الثروة بالنسبة للدول المتقدمة والنامية على حد سواء، فالانفتاح التجاري لأسواق الدول المتقدمة شكّل حجر الزاوية لقوة هذه الاقتصاديات وازدهارها، فمثلا تملك الولايات المتحدة اليوم أضخم اقتصاد في العالم كما أنها أضخم مصدر وأضخم مستورد في العالم، وقد ساعدت التجارة الأكثر تحرراً، منذ التسعينات من القرن الماضي، على زيادة إنتاج الاقتصاد القومي الأميركي بنسبة حوالي 47%³، وأتاحت خلق تسعة عشر مليون فرصة عمل جديدة في نفس تلك الفترة، وتؤمن الصادرات المصنوعة اليوم أكثر من سُدس الوظائف الصناعية في الولايات المتحدة الأميركية، أي ما يقدر بحوالي 5.2 مليون وظيفة، يضاف إليها مليون فرصة عمل أخرى يؤمنها قطاع الصادرات الزراعية، وتعود الوظائف المرتبطة بالتصدير على العاملين فيها بأجور تزيد ما بين 13% و18% على معدل الأجور القومي.

أما بالنسبة للدول النامية، فإن فوائد الانفتاح التجاري المقترنة بإصلاحات داخلية تدعم السوق قد ثبتت هي أيضاً بالتجربة، وفرص تحقيق مزيد من النمو الاقتصادي، و يؤدي أيضا إلى التخفيض من عدم المساواة في توزيع الدخل في البلدان النامية ، وذلك من خلال رفع مستويات التوظيف ووضع حد لسياسة الأجور المنخفضة⁴.

تقليص الفقر من خلال تحرير التجارة فرص لا يستهان بها، فقد جاء في تقارير البنك الدولي⁵ أن الدخل الفردي الحقيقي نمى في التسعينات من القرن الماضي في الدول النامية التي قلصت حواجزها التجارية بسرعة تزيد ثلاث مرات (إذ بلغ معدل نموه السنوي 5 بالمائة) على سرعة نموه في الدول النامية الأخرى (التي بلغت نسبة ارتفاع الدخل الفردي السنوي فيها 1,4 بالمائة فقط).

¹ - خالد محمد السواعي ، مرجع سابق ، ص38

² - عموما سيتم إلى هذه الدراسة بشيء من التفصيل في المطلب التالي

³ - كرسنتينا ر. سفيلا ، ما هي الأسباب الداعية إلى تحرير التجارة ، تاريخ الاطلاع JOURNALUSA.2008/06/12 .

⁴ - Saul Keifman, Economic openness and income inequality: deconstructing some neoliberal fallacies,

CIDED/CONICET/UBA Draft for comments ,2006, p01

⁵ - التقرير السنوي للبنك الدولي 2005.

وتشير عدة نظريات ودراسات للعلاقة بين الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل¹ ، فنظرية النفقات النسبية أثبتت أن الانفتاح التجاري يؤدي إلى ارتفاع الدخل الحقيقي للعمال والدخل الحقيقي للملكي رؤوس الأموال ، ولكن في نفس الاتجاه الذي تتحرك فيه أسعار عوامل الإنتاج².

وأشهر الدراسات التي تناولت العلاقة الطردية بين الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل دراسة فرانسوا بورجونيون وكريسيان موريسون(1991)، حيث اقتضت دراسته على ستة دول من العالم الثالث ، وتوصلت الدراسة إلى أن العلاقة بين الانفتاح التجاري وعدالة توزيع الدخل يمكن أن تكون ايجابية أو سلبية وفق ظروف معينة، ويتضح ذلك في القطاعات التالية :

- للتصدير في أنشطة السياحة والصيد له أثر ايجابي على العدالة ومحاربة الفقر.
- التصدير في مجال الزراعة في المشاريع الكبيرة في دول غرب إفريقيا وبعض دول أمريكا اللاتينية له أثر سلبي على العدالة في توزيع الدخل ، كما أنه لا يحسن من مستوى معيشة الفقراء ، في حين أن تصدير المنتجات في المزارع الصغيرة له أثر ايجابي على العدالة في توزيع الدخل.
- يتميز قطاع الصناعات الاستخراجية بفنون إنتاجية كثيفة رأس المال ، وبالتالي لا تشكل الأجور فيه إلا نسبة ضئيلة من دخول هذه الصناعات ، مما يجعل لتصدير الصناعة الاستخراجية أثر سلبي على عدالة توزيع الدخل.
- لتصدير الصناعات التحويلية الصغيرة والمتوسطة أثر ايجابي على توزيع الدخل لأنها صناعات كثيفة العمالة.
- وهناك دراسة قام بها البنك الدولي و صندوق النقد الدولي³ ، إلى أن اندماج الدول النامية في السوق العالمية من خلال تحرير التجارة ، سيؤدي إلى تحسين مستوى توزيع الدخل و انتشار عشرات الملايين الآخرين من براثن الفقر ، ذلك من خلال الأسباب التالية :
- يؤدي التوسع في الصادرات كثيفة العمالة إلى رفع مستوى التشغيل والتقليل من معدل البطالة مما يعني تحسن في توزيع الدخل⁴.
- الانغلاق على الذات واستراتيجية التوجه للداخل يؤدي إلى تمتع فئة معينة بتراخيص الاستيراد من الخارج ، وحصولها على أرباح كبيرة وتمتعها بسلطة احتكارية كبيرة داخل البلد ، مما يؤدي إلى عدم توزيع الدخل.

الفرع الثالث : سياسة الانفتاح التجاري تؤدي إلى تقوية المنافسة والحد من الاحتكارات

سرعان ما برزت معالم جديدة لتقسيم دولي وانفتاح تجاري جديدين ، وتتجلى هذه المعالم في منافسة الدول المتقدمة للدولة النامية في إنتاج وتصدير المواد الأولية من جهة ، ومن جهة أخرى في الاهتمام المتزايد للدول النامية بالتنمية الصناعية ، ما أدى إلى زيادة المنافسة، خاصة بتصنيع بعض الدول التي أصبح يطلق عليها اسم الدول المصنعة **NPI** ، وهكذا فإن إعادة هيكلة النظام التجاري وتحرير التجارة الخارجية سمح لمختلف الدول بعرض وترويج منتجاتها في مختلف الأسواق العالمية ، وهو الأمر الذي خلق منافسة كان البقاء فيها للأقوى سواء من حيث الصادرات أو الواردات ، وهو ما أدخل بعض التغيرات على مستوى الإنتاج والتوزيع ، وذلك بإدماج بعض الدول النامية في النظام الرأسمالي ورفع حصتها في التجارة الدولية خاصة في المواد الصناعية.

¹ - انظر الفصل الثالث

² - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 128

³ - أحمد جمال الدين موسى ، تحرير التجارة العالمية النظرية والواقع والمستقبل ، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية ، العدد 19 ، أبريل 1996 ، ص 56.64

⁴ - Epiphane Adjovi , Libéralisation Commerciale Et Pauvreté : Etat Des Connaissances Et Différentes Perspectives ,2005,p02

هناك عدة أسباب تدعو إلى ضرورة تطبيق الدول لسياسة الانفتاح التجاري، ولعل السبب الرئيسي الذي تدعو إليه عادة هو تنمية الاقتصاد القومي إلى أقصى حد ممكن، وقد تدعو إلى أسباب أخرى فرعية، مثل تقوية المنافسة والحد من الاحتكارات . تعتبر المنافسة عنصر حيوي لضمان أن يكون لدى الشركات حافز على إنتاج السلع والخدمات بأقل تكلفة ، لا فرق في ذلك بين المنافسة المحلية والأجنبية ، والواقع أن سياسة الانفتاح التجاري تمكن تعزيز المنافسة التي قد تكون ضعيفة في الداخل ، وبذلك تساعد على تحقيق منافع الأسعار الأقل و ارتفاع مستوى الإنتاجية وزيادة القدرة للأفراد نتيجة انخفاض الأثمان التي تعد بما قوانين مكافحة الاحتكار في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، إذ يرى أنصار الانفتاح التجاري أن تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج التكنولوجية الأكثر حداثة سعيا منهم لتحقيق وفرة في الإنتاج و تخفيضات في التثقات، أي أن الإنتاج في ظل توفر المنافسة سيخضع لقانون تزايد الغلة¹، أما بالنسبة للمستهلكين فالمنافسة تحول دون قيام الإحتكارات ويعتمد التوسع في حجم المشروعات الجديدة على الاتساع الذي تتيحه حرية التجارة بفضل الميزات التي تمتلكها هذه المشاريع، فإن عوائد هذه الأخيرة تكون مرتفعة، و من هنا فإن حدة المنافسة هي الأخرى ستعرف ارتفاعا².

في نفس الإطار و نتيجة لكون أن هذه المشاريع الجديدة تنتج بتكاليف أقل فإنها تمتلك السيطرة على المؤسسات الأخرى في القطاع، الأمر الذي يؤدي إلى اختفاء المؤسسات التي لا تحقق مردودية، لتظهر مكانها مؤسسات أخرى تكون أكثر فعالية، و تعمل على إغناش المنافسة من جديد، فينتج عن ذلك خفض في التثقة ، مما يجعل الأسعار في خدمة المستهلك نتيجة زيادة العرض الإنتاجي.

أما السبب الآخر الذي تدعو إليه سياسة الانفتاح التجاري هو أن حرية التجارة تمنع قيام الاحتكارات أو على الأقل تصعب من قيامها³ بحجة أن الطلب الداخلي لكثير من البلدان محدود ، مما يجعل المؤسسات الاقتصادية لا تستطيع الوصول إلى الحجم الأمثل ، ومن ثم تعجز عن تخفيض تكاليف الإنتاج إلى الحد الممكن ، الأمر الذي يؤدي إلى ظهور مؤسسات تمارس سياسة السيطرة الاحتكارية على السوق المحلية ، فتتحكم في أسعار المنتجات وكمياتها ، ومن أجل التقليل من هذه الاحتكارات يجب على الدولة التي تعاني من هذه الظاهرة أن تفتتح اقتصادها على المؤسسات الأجنبية ، حيث أنه في السنوات الأخيرة تم وضع فرضية أساسها أن المؤسسات الأجنبية تنشط في الأسواق التي تتميز بإحتكار القلة⁴، فنجد أن المؤسسات المحتكرة وبفضل اشتداد المنافسة سوف تقوم بالبحث عن الكيفية التي تمكنها من حماية حصصها في السوق المحلية، مما يؤدي إلى تحسين و تطوير نوعية المنتج، إضافة إلى رفع الطاقة الإنتاجية و تخفيض الاحتكار في البلد .

على الصعيد المؤسساتي هناك كمية هائلة من الوقائع التي تثبت بأن الانفتاح التجاري والمنافسة يحفز على إجراء المزيد من الإصلاح المؤسسي، إلا أن السبل التي يقوم الانفتاح التجاري من خلالها بإحداث زخم باتجاه الإصلاح المؤسسي متنوعة ومتداخلة في آن معاً، وفي الجوهر فإن انفتاح الاقتصاد على مزيد من التجارة والمنافسة من شأنه تحسين المؤسسات من خلال توسيع دور قطاعات التصدير التي لا تعتمد على امتيازات ريعية، وتقوم هذه القطاعات الأكثر إنتاجية وفعالية في الاقتصاد بالمطالبة بتعميم المؤسسات الأفضل على كافة الأصعدة موفرة في ذلك لمجالات أخرى من الإصلاح⁵

¹- زينب حسن عوض الله ، مرجع سابق ، ص 195.

² - Lionel Fontagné, Mondher Mimouni, Openness, Trade Performance and Economic Development, CEPII, Paris, 2000, p 05.

³-علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص 357-358.

⁴- Bernard Hugonnier, Investissements directs coopération internationale et firmes multinationales, (Economica, Paris, 1984), P 204

⁵- سعود البريكان وآخرون، المؤسسات والنمو الاقتصادي في الدول العربية ، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية ، أبو ظبي ، 2006 ، ص 40

لكن كل هذه الأسباب الداعية إلى سياسة الانفتاح التجاري تعرضت إلى انتقادات شديدة خاصة من قبل منتقدي التجارة الحرة ، ففيما يتعلق بمسألة أن الانفتاح التجاري يؤدي إلى خلق وتقوية المنافسة ، فيرى أنصار حماية التجارة أن المنافسة الأجنبية ستؤثر سلبا على الإنتاج المحلي في بعض الفروع، خاصة عندما تكون التكلفة الحقيقية للإنتاج في الداخل أكبر منها في الخارج ، كما هو الحال في الإنتاج الزراعي، وتزداد الآثار السلبية للمنافسة الأجنبية خاصة على الصناعات الناشئة في الدول النامية ن عندما تبدأ في إنتاج سلعة ما بتكاليف مرتفعة ناتجة عن مستوى الإنتاج الأولي الصغير الحجم ، أو عن نقص التكنولوجيا المستخدمة وقلة العمال المدربين ونقص الحملات الإعلامية والدعائية لترويج منتجاتها، كل هذه العوامل مجتمعة بالإضافة إلى عوامل أخرى تجعلها غير قادرة على منافسة الصناعات الأجنبية التي تنتج سلعا مماثلة لأن تكاليف صناعتها في الأطوار الأولى تتمتع بمزايا التصنيع العالية يجعلها قادرة على التنافس في السوق الدولية و المحلية ، ومن جهة أخرى يرى منتقدي التجارة الحرة أن المنافسة الأجنبية حتى ولو كانت في الدول المتقدمة فتعتبر غير عادلة ، لأن الشركات في الخارج لا تلتزم بنفس القواعد التي يتعين على الشركات المحلية احترامها ، وحتى في الولايات المتحدة الأمريكية اشتدت الشكاوى بشأن الممارسات غير العادلة ضد الشركات الأجنبية التي تستثمر فيها¹ .

كما أن تطبيق سياسة الانفتاح التجاري سيؤدي حسب منتقديها أن التجارة الحرة سوف تؤدي إلى إغراق الاقتصاديات خاصة اقتصاديات الدول النامية² ، فكثيرا ما قامت الدول الأجنبية بإغراق سوق الدول النامية بالمنتجات ذات الأسعار المنخفضة ، وأخطره الإغراق الشرس أو المدمر ، حيث يقوم المنتج الأجنبي ببيع سلعته في السوق الخارجية عند سعر منخفض للغاية بهدف القضاء النهائي على بعض الصناعات الناشئة خوف من خطر نمو هذه الصناعات في المستقبل³ .

الفرع الرابع : سياسة الانفتاح التجاري تؤدي إلى التخصيص في الإنتاج و تخفيض الأسعار الدولية

يعتبر آدم سميث أول اقتصادي أشار إلى أن تطبيق سياسة الانفتاح التجاري سيجر معه منافع كبيرة وأهمها التخصيص في الإنتاج ، وتعد المنافع المتبادلة بين التجارة والتخصيص من الأفكار الثابتة والمتبصرة الرئيسية لآدم سميث ، فحسب سميث التخصيص والتجارة يتيحان للاقتصاديات بأسرها أن تنتج سلعا وخدمات أكثر مما سيكون عليه الحال لو كان يتعين على الأفراد أن ينتجوا بأنفسهم كل ما يحتاجونه لأنفسهم ، ثم وسع دافيد ريكاردو نطاق النظرة الثابتة لسميث بشأن فضائل التخصيص في نظريته " الميزة النسبية" ، فقد بين ريكاردو أنه حتى لو وجدت دولة ما أفضل من البلدان الأخرى في إنتاج كل شيء ، فان ذاك البلد سيصبح على الرغم من ذلك أحسن حالا ، إذا ركز على إنتاج السلع التي تعد من الأفضل نسبيا في إنتاجها و المتاجرة فيها بالمقارنة مع السلع الأخرى.

و يتوقف وصول الأمم إلى أن تكون هي الأفضل في إنتاج سلع معينة فقط على ما وهبت به من موارد طبيعية مثل مساحة الأرض أو حجم الموارد الطبيعية التي تمتلكها ، ولكنه يتوقف أيضا على تشكيلة متنوعة من العوامل التي ستكون لها تأثيرات قوية على أنماط التجارة ومنافعها بالنسبة للمستهلكين، إذ أن المستهلك داخل البلدان التي تتمتع بحرية التجارة يحصل على أقصى مستوى من الرفاهية الاقتصادية ، وذلك لأنه يتيح له فرصة اختيار السلع التي تشبع رغباته من أي مصدر من مصادر الإنتاج ، ويستطيع أن ينتقي أحسن و أجود أنواع السلع وأقلها سعرا.

¹ - جاري بيرتلس وآخرون ، مرجع سابق، ص36

² - الإغراق هو تطبيق لنظرية التمييز سعري في مجال التجارة الخارجية، ويقصد بسياسة الإغراق بيع السلع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج في السوق الخارجية، على أن تعوض الخسارة بسعر مرتفع في السوق المحلية. وهي وسيلة ملتوية لكسب حصص في السوق الخارجية.

³ - أحمد ، إيمان محب زكي، الاقتصاديات الدولية،الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2007 ، ص187 -عبد الرحمان يسري

ومن السهل توضيح مبدأ الميزة النسبية استخدام شخصيتين رياضيتين شهيرتين، اللاعب الدولي زين الدين زيدان ، والنادي الرياضي الأكثر شهرة في العالم ريال مدريد ، فنظرا لأنه لم يكن أمام زيدان عدد محدد من ساعات العمل التي يستطيع العمل فيها ، فقد استفاد من تكريس هذا الوقت المحدد في التدريب ولعب كرة القدم ، وكان سيصبح أقل رشدا وغباء لو أنه حاول إنشاء نوادي رياضية خاصة به ، وقد عظم زيدان دخله بإتقان لعبه كرة القدم ، في حين عظم ريال مدريد دخله بإنشاءه لهذا النادي ، وأصبح الطرفان أحسن حالا مما لو كانا سيصبحان عليه بدون التبادل والتجارة ، حتى ولو كان زيدان قد استطاع أن ينشئ بنفسه نواد رياضية لكرة القدم.

هناك قضية أخرى لطالما تغافل عليها كثير من أنصار حماية التجارة هو أن التجارة الحرة ليست مقامرة نتيجتها صفر ، بمعنى أن هناك رايح يقابله خاسر ، أي أن تكسب دولة واحدة على حساب منافسيها ، فالشركات والعمال يتبادلون السلع والخدمات التي يتمتعون فيها بميزة نسبية مقابل السلع والخدمات التي يستطيعون شراءها أرخص من الآخرين¹.

كذلك من الأسباب الداعية إلى تطبيق سياسة الانفتاح التجاري، هو أن التجارة الحرة تؤدي إلى تخفيض الأسعار الدولية ، فطبقا لانتشار مبدأ تقسيم العمل و التخصص الدولي فان حرية التجارة الخارجية تؤدي إلى تخفيض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة ، و في هذا وفرة للدولة و زيادة لدخلها الحقيقي و يعود ذلك بالمنفعة ، في حين أن المستهلك يستطيع أن يحصل على أجود أصناف السلع بأحسن ثمن، أما المنتج فيمكنه التوسع إلى أقصى حد في نواحي الإنتاج الأخرى التي توفر له أسباب التفوق، فينتفع بمزايا التخصص انتفاعا كاملا، و ينتج عن ذلك استغلال الموارد في العالم على أحسن وجه².

ينتقد أنصار حرية التجارة كل الإجراءات التي من شأنها أن تؤدي إلى ارتفاع الأسعار، وأبرزها التعريف الجمركية التي تفرض على السلع المستوردة ، والتي يتحملها في النهاية المستهلك ، إذ أن فرض الضرائب الجمركية على المنتجات النهائية المستوردة وبالأخص الصناعية منها يمكن أن يترتب عليه العديد من الآثار السلبية على الإنتاج والاستهلاك من السلع الصناعية والرفاهية الاقتصادية مثل انخفاض درجة التخصص وتقسيم العمل ، نظرا لأن الدول في هذه الحالة لن تنتج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية وميزة تنافسية ، كما يحدث ارتفاع في الأسعار في السوق المحلية مما يترتب عنه انخفاض في رفاهية أفراد المجتمع ، حيث يمارس أثر الإنتاج تأثيره من خلال انخفاض حجم الواردات التي يمكن أن تحصل عليها بعض الصناعات الوطنية على الأقل في الأجل القصير، أما أثر الاستهلاك فينعكس تأثيره في مقدار الانخفاض في حجم الاستهلاك الكلي الناتج عن ارتفاع الأسعار الداخلية المصاحبة لفرض هذه الضرائب، كما أن الحماية قد تحصن الشركات الاحتكارية من المنافسة الأجنبية ، مما يجعلها تقوم برفع الأسعار داخل البلد ، ولهذا فان أنصار الانفتاح التجاري يرون أن هذه الأخيرة تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بتكاليف مرتفعة، وهذه الميزة تعود بالمنفعة على المستهلك والمنتج على حد سواء ، فالمستهلك يختار أحسن السلع وأجودها بأسعار أقل ، و المنتج يوجه موارده إلى إنتاج السلع التي يتميز في إنتاجها وينتفع من مزايا التخصص ويستغل موارده الاقتصادية على أحسن حال.

المطلب الرابع: الآثار الاقتصادية لسياسة الانفتاح التجاري

¹ - جاري بيرتلس وآخرون ،مرجع سابق ، ص32
² - عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص 216

يمكن إيجاز الآثار والمزايا المنتظر جنيها من سياسة الانفتاح التجاري كما تذكره الأدبيات الاقتصادية ، أنه بالنسبة لأي اقتصاد نام، زيادة الموارد المالية المحلية المحدودة لدى البلدان الراغبة في الانفتاح الاقتصادي من خلال إفراح الباب للمزيد من التدفقات التجارية التي ستدعم تنميته الاقتصادية على المدى الطويل، و تتيح إمكانية الدحول إلى أسواق رأس المال العالمية للبلد من أجل أن يحافظ على استقرار استهلاكه ، إلا أن الانفتاح التجاري قد تترتب عليه تكاليف باهظة ، وخصوصا إذا لم تتحقق المزايا المرجوة من الانفتاح ، ولعل أهم تلك المخاطر زيادة التقلبات في التدفقات الرأسمالية ، وهو أمر كما يمكن أن يعيق التدفقات التجارية، يمكن أن يؤدي التخصيص غير الملائم أو الكفاء للموارد الأجنبية والمحلية و إلى زعزعة الاستقرار الاقتصادي الكلي ، مما يعزز الرأي القائل بأن تحرير الحساب التجاري يجب أن يتم في المرحلة النهائية بعد إرساء البنية المؤسسية واستيفاء متطلبات الإطار السليم للاقتصاد الكلي.

في ضوء ما تقدم، يلاحظ أن مستويات الآثار و المزايا المتوقعة من سياسة الانفتاح التجاري تختلف بحسب الإطار المؤسسي للاقتصاد، وتوفر الشروط والحوافز الاقتصادية الكلية المستدامة، وتنفيذ السياسات التنموية المصاحبة لها، وضرورة وضع القواعد الكفيلة بالتشغيل السليم لآلية السوق دون التخلي عن السعي لتحقيق الأهداف التنموية، ومن الآثار المتوقعة من سياسة الانفتاح التجاري نذكر مايلي :

الفرع الأول: تأثير سياسة الانفتاح التجاري على معدلات التصدير

تعتبر الصادرات من المتغيرات الإستراتيجية التي يتم التخطيط لها من خلال عملية التنمية الاقتصادية ، باعتباره أحد أهم محركات النمو الاقتصادي ومن أهم النشاطات الاقتصادية الأساسية في دفع عجلة النمو الاقتصادي إلى الأمام ، وفي المقابل يترتب على عملية التنمية الاقتصادية رفع معدل نمو الصادرات ، أي أنه توجد علاقة تبادلية بين التنمية الاقتصادية والصادرات ، فتصدير المنتجات والسلع الوطنية تعتبر أمرا ضروريا لدعم ميزان المدفوعات وتغطية الاحتياجات من مختلف السلع المستوردة من الخارج ، وبطبيعة الحال لا يمكن الحصول على الصادرات إلا من قناة واحدة وهي تحرير التجارة الخارجية.

تقوم إستراتيجية التصدير على اختيار عدد من السلع التي تكون الهدف من إنتاجها هو التصدير إلى الخارج، أي الاستراتيجيات القائمة على سياسة تنمية الصادرات الصناعية للدول، معنى ذلك أن هذه النوعية من الاستراتيجيات تنظر إلى التصدير كفضية محورية في تحقيق جهود تنمية سريعة لتضييق الفجوة التي تنشأ بينها وبين العالم الخارجي، فتبدأ هذه الدول بمنح الأولوية للسلع والصناعات المنتجة للتصدير، والتي تتميز بقدرة تنافسية عالمية، إذن فالعنصر الحاكم في هذه الإستراتيجية هو توافر السوق الخارجية، وقد روج الكثير من الاقتصاديين والمؤسسات الدولية لهذه الإستراتيجية بالقول أن من خلالها تستطيع الدول التخلص من مشاكلها المختلفة ، كالعجز في ميزان المدفوعات أو الوفاء بأعباء ديونها الخارجية.

إن تحرير التجارة الخارجية يمكن الدول مهما كان مستوى تقدمها من إختراق الأسواق الدولية عن طريق شكل من أشكال الإختراق و هو التصدير، إذ أن تركيز واعتماد الدول على إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير في القطاعات الصناعية الأكثر كفاءة في التصدير يعني الوصول إلى الأسواق الدولية ، خاصة و إن كانت تلك الشركات تملك رؤوس أموال ضخمة و تكنولوجيا عالية وعمالة ماهرة ، إذ تؤولها هذه العوامل لأن تنتج منتجات بأقل الأسعار وتصدرها بأسعار تفاوضية ، ولكن هذه المزايا لن تتحقق إلا من خلال إبعاد كل القيود التي قد تؤثر على تحرير الصادرات ، إذ يرى أنصار التجارة الحرة أنه ينبغي على الدول النامية أن تجتنب كل المعوقات والسياسات التي من شأنها أن تؤثر على حرية الصناعات الموجهة للتصدير، إذ أن الصادرات تتأثر بمجموعة من العوامل التي من شأنها أن تؤثر على أسعار المنتجات المصدرة وهي :

- آثار ضريبة الصادرات : أن فرض ضريبة على الصادرات سوف يؤدي إلى تخفيض أسعارها في الأسواق المحلية ويشجع المؤسسات المنتجة على عرض منتجاتهم في الأسواق المحلية لكي يجتنبوا دفع الضرائب على صادرات السلعية المعنية ، أما السعر المحلي فيبدأ في الانخفاض حتى يتساوى مع السعر الدولي.¹
 - آثار تخصيص الضرائب : إن تخصيص الصادرات سوف يكون له أثر سلبي أكثر من فرض الضريبة على الصادرات ، حيث أن الدولة في هذه السياسة لا تحصل على دخول، ذلك تمتنع من بيع رخص تخصيص الصادرات للمصدرين الذين يدفعون الفرق بين أسعار الدولة المستوردة وأسعار الدولة المصدرة.²
 - آثار دعم الصادرات : قد تلجأ بعض الدول إلى تدعيم بعض صادراتها بغية تحسين الميزان التجاري للدولة وذلك عن طريق زيادة الصادرات وتدعيم بعض الصناعات.³
- من الناحية العملية فقد استفادت الدول النامية من سياسة الانفتاح التجاري من خلال إتباعها لإستراتيجية تنمية الصادرات ، إذ عرفت حصة صادراتها ارتفاعاً كبيراً من ناتجها المحلي الإجمالي من نسبة 18.4 % في عام 1990 إلى نسبة 38 % في عام 2002⁴، وبعبارة أخرى، يشير المتوسط الذي حققته البلدان النامية إلى أن نمو أداؤها التصديري كان أفضل .
- لقد جاء في التقارير الاقتصادية التي تصدر من طرف المنظمات الدولية والتي على رأسها البنك العالمي وصندوق النقد الدولي أن إرتفاع نمو الصادرات في الدول النامية مرتبط بالدرجة الأولى على مدى انفتاحها على العالم الخارجي من خلال تحرير الحساب التجاري والحساب المالي معا ، و أكدت هذه التقارير أن الشركات المنتجة لغرض التصنيع سواء كانت محلية أو أجنبية تؤدي دوراً بالغ الأهمية في صادرات البلدان النامية، و تتأثر هذه الشركات بحصة أساسية من مجموع الصادرات في عدد من البلدان التي تفاخر بأنها حققت أكبر المكاسب في حصص الأسواق خلال العقود الماضية ، كما أكد التقرير على أنه يجب أن تنطوي الصادرات على قيمة مضافة محلية .
- يبين الجدول التالي أن حجم الصادرات بالدول النامية بالرغم من أنه قليل من حجم الصادرات بالدول المتقدمة، و لعل السبب الأساسي يعود إلى ضعف مردودية القطاع الإنتاجي بهذه الدول واعتماده على بعض الصناعات الإستخراجية، إلا أن مستويات التصدير مرتفعة من سنة لأخرى.

¹ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 314

² - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 315

³ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 316

⁴ - المنظمة العالمية للتجارة 2003

جدول (01-04): مقارنة حجم الصادرات و الواردات بين الدول النامية و الدول المتقدمة.
(1980-2008) بملايين الدولارات.

الواردات		الصادرات		السنوات
الدول النامية	الدول المتقدمة	الدول النامية	الدول المتقدمة	
1497266	496005	1349163	600477	1980
2650499	804982	2517061	847605	1990
3622054	1502487	3621181	1435368	1995
4638353	1919471	4238461	2055832	2000
7099709	3423286	6333233	3791729	2005
8021433	4018521	7130995	4541140	2006
9033203	4730950	8150343	5258017	2007
5 759 581	10 081 376	6 279 876	9 079 633	2008
4908322	7561017	4908322	7032081	2009

Source : UNCTAD, Handbook Of Statistics 2010,2010, p 02-03

إن هذه الأرقام توحى بأن هناك تطورا بالغ الأهمية في حصة الدول النامية من الصادرات الصناعية العالمية، فعلى سبيل المثال في سنة 2000 حققت ارتفاعا غير مسبوق بنسبة 34 % من قيمة الصادرات الإجمالية.

الفرع الثاني: سياسة الانفتاح التجاري و اكتساب التكنولوجيا

تركز نظرية الفجوة التكنولوجية في تفسير نمط التجارة الخارجية بين الدول على إمكانية حيازة إحدى الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل ، مما يؤهل هذه الدول إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول ، أو تستفيد الدول من إدخال و استخدام التكنولوجيا عن طريق إدخال بعض الدول سلع جديدة ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية ، في الوقت الذي تعجز فيه بقية الدول في بداية إنتاجها الداخلي أو تقليدها لأنها لا تملك أساليب الإنتاج المتفوقة أو الوسائل التكنولوجية اللازمة لإنتاج هذه السلع، وبالتالي ستمتع الدولة المخترعة بميزة نسبية مؤقتة مرتبطة بطول الفترة التي تحتفظ بها الدولة المخترعة بتفوقها النسبي ، فالدول صاحبة الاختراع تمثل هذا المصدر الوحيد للسلع كثيفة التكنولوجيا في جميع الأسواق الدولية إلى أن تستطيع الدول الأخرى تحقيق نجاح في مجال نقل أو تقليد التكنولوجيات المتكافئة.¹

فعلا ومن الناحية العملية تأكد أن منافع التجارة الحرة لا تقتصر فقط على المكاسب التي يحققها المنتجون والمستهلكون على حد سواء ، بل أن منافعها قد تؤثر بشكل كبير على مدى مستوى الاستخدام التكنولوجي ، ولا سيما وكما هو معلوم أن أساليب الإنتاج والمنتجات في كل الدول مختلفة وتتغير باستمرار وتحسن على الدوام ، وترجع الكثير من الدراسات الحديثة أن نحو النصف من النمو الاقتصادي في الدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية يمكن إرجاعه بصورة مباشرة أو غير

¹ زايري بلقا سم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار الأديب للنشر والتوزيع ، وهران، طبعة 2006، ص 240

مباشرة إلى الابتكار الاقتصادي¹ ، أي المنتجات وعمليات الإنتاج الجديدة ، والطرق الجديدة للتمويل والتسويق والتوزيع والاستراتيجيات الجديدة لإدارة الأعمال وتنظيم العمل.

وأحد أهم الحوافز التي تدعو إليها سياسة الانفتاح التجاري هو التحفيز على الابتكار الاقتصادي ، سواء بحفز المنافسة في مجال الإنتاج بين المؤسسات العاملة في نفس النشاط ، وبتعريض المؤسسات المحلية لأفضل الأفكار الجديدة الواردة من سائر أنحاء العالم ، وكذلك تمكين هذه المؤسسات من استيراد المعدات الرأسمالية ذات التكنولوجيا المتطورة والمهارات الفنية حتى تتمكن من إنتاج منتجات وتقديم خدمات بتكلفة أقل مما لو اقتصر الأمر على شراء المنتجات المحلية ذات التكنولوجيا القديمة والمرتفعة الأسعار ، كما فعلت ذلك اليابان ، حيث ارتكز انفتاحها التجاري على استيراد التكنولوجيا ثم العمل على تطويرها وتحسينها ، و مع النمو الناجح لمؤسساتها الصناعية أصبحت اليابان مبتكرة رئيسيا للتكنولوجيا ، كما تبنت دولة الصين المعرفة التكنولوجية الواردة مع الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد أشكال التنمية التكنولوجية السريعة ، يضاف إلى ذلك ضرورة الالتزام بكفاءة استخدام الموارد لأنه من الأهمية بمكان تجميع الموارد ، وخاصة الموارد البشرية ورأس المال ، ولكن الأكثر أهمية استخدامها بكفاءة ، فالإنتاجية لازمة للنمو الاقتصادي ، لذا يجب استخدام قوة العمل بكفاءة ، كذا باقي الموارد (متضمنة التكنولوجيا) ، كما يجب التركيز على كفاءة استخدام رأس المال.

يرى أنصار سياسة حرية التجارة أن الانفتاح التجاري سوف يخلق منافسة حادة بين المنتجين المحليين ، والأجانب يسعون إلى تحسين منتجاتهم وتطوير طرق الإنتاج وإدخال التكنولوجيا الحديثة التي تساعدهم على زيادة الإنتاج بتكاليف منخفضة ، فيتمكنون من طرحها في السوق بأسعار منخفضة ، مما يساعد المنتجين على كسب حصة جيدة في السوق وتحقيق أرباح متميزة ، كما أنه بفضل استخدام التكنولوجيا يستفيد أيضا المستهلك من هذه الميزة ، حيث هو الآخر تساعده المنافسة على اقتناء منتجات بأسعار منخفضة وذات جودة عالية ، في حين أن الانغلاق التجاري أو ممارسة لسياسة الحماية على الأسواق الداخلية ، فسيضرر منها بلا شك المستهلكين بالدرجة الأولى ، إذ أن المنتج يكون بعيدا عن الخطر ولا يقوم بإدخال التكنولوجيا الحديثة وتحسين طرق الإنتاج التي طبقت في الخارج ، وبهذا يضمن على الأقل حصته في السوق الداخلية ، بينما المستهلك هو الذي يتحمل نتائج هذه السياسة الحمائية في الأخير ، إذ أنه لا يستفيد من انخفاض الأسعار تكاليف الإنتاج المطبقة في الخارج فيضطر إلى اقتناء منتجات من السوق الداخلية بأسعار مرتفعة وبجودة متدنية.

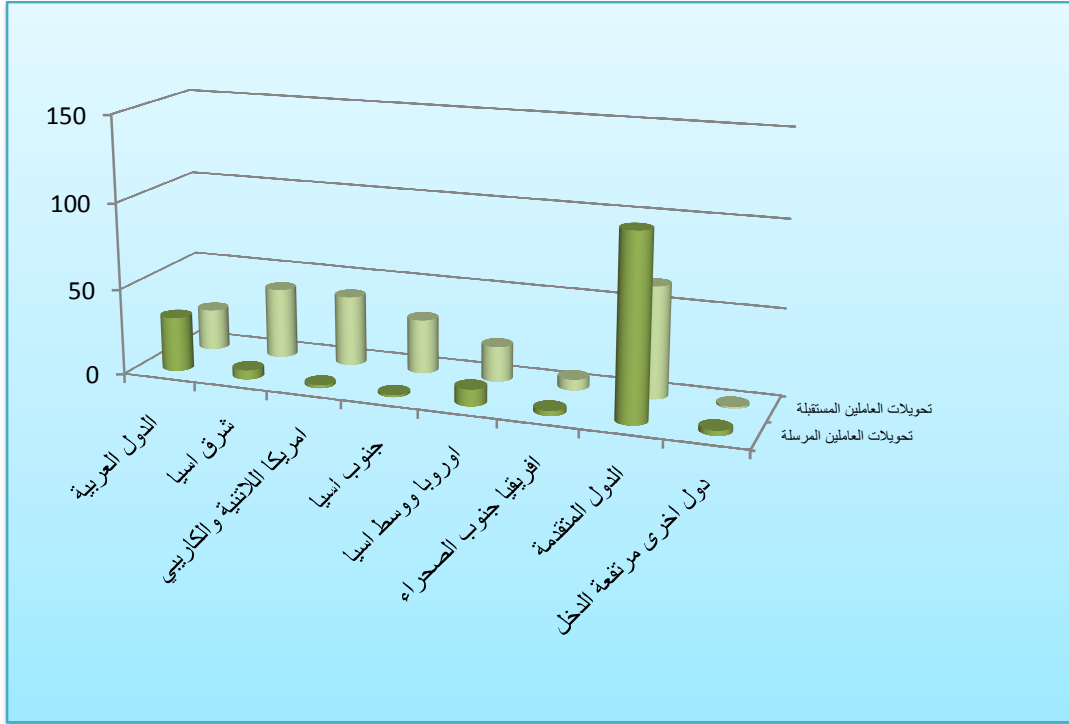
الفرع الثالث: سياسة الانفتاح التجاري و هجرة العمالة

إن من أكبر النتائج والآثار لسياسة الانفتاح التجاري هو تحرك العنصر البشري أو عنصر العمل ، وعادة ما تحصل الهجرة من البلدان المنخفضة الأجور إلى البلدان المرتفع الأجور ، ويخبرنا التاريخ أن هجرة الأفراد في البداية كانت نتيجة الاضطهاد السياسي والديني ، ولاسيما في القرن التاسع عشر في أوروبا ، ثم تحولت هذه الهجرات إلى هجرات دولية تهدف إلى البحث عن العمل ، وخاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية بسبب البحث أن أحسن الأجور والدخول في الخارج ، ولكن الهجرة إلى الخارج طلبا في وظيفة محترمة وأجر مغري قد يتسبب ببعض المخاطر والزيادة في التكاليف ، فقرار الهجرة يعني التخلي عن الوظيفة والأجرة في البلد الأم وزيادة تكاليف النقل وتكاليف البحث عن العمل في الدولة المهاجر إليها ، وتكاليف البحث عن الإقامة وتعلم لغة البلد وعاداتهم وغيرها من التكاليف التي يستوجب على المهاجر معرفتها ، إضافة إلى تقديره للمنافع والمكاسب للهجرة وتقديره إياها وإلا أحجم عن الهجرة.

¹ -جاري بيرتلس وآخرون ، مرجع سابق ، ص36

ويمكن قياس المنافع الاقتصادية والأسباب الحقيقية الدافعة لهجرة العمالة من خلال قياسها بالأجرة والدخل العالي ، بالإضافة إلى اكتساب مهارات وخبرات زائدة للهجرة ، وتقدر هجرة العاملين المرسلين من الدول المتقدمة والدول النامية مجتمعة بحوالي 161.2 مليار دولار عام 2004 ، منها حوالي 105.3 مليار دولار مرسل من الدول المتقدمة، ونحو 31.8 مليار دولار مرسل من الدول العربية، حوالي 25.7 مليار دولار، كما يوضحه الشكل التالي :

شكل (02-01) : تطور هجرة اليد العاملة في بلدان العالم



المصدر: البنك الدولي، قاعدة بيانات تقرير 2006

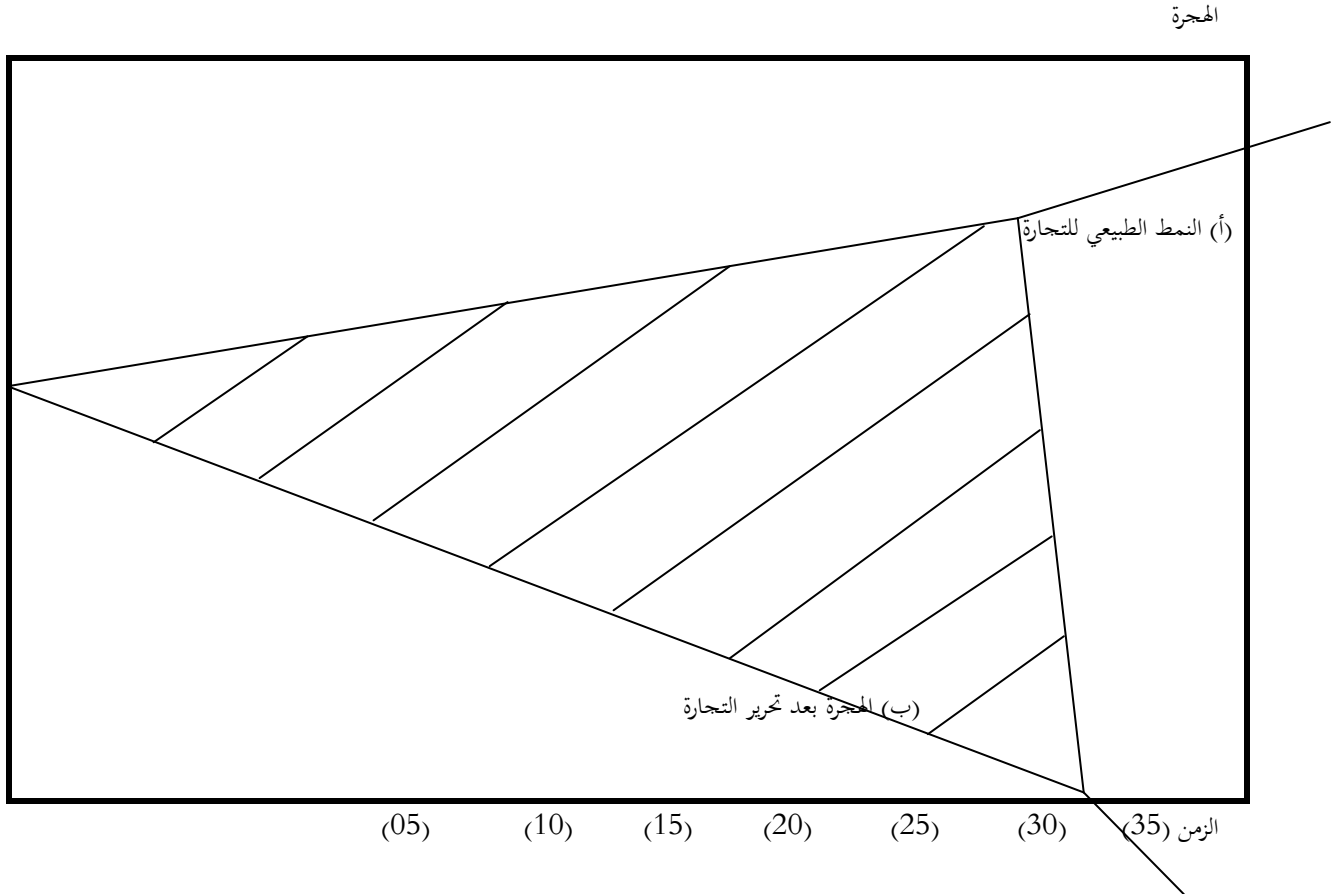
يلي الدول العربية مجموعة دول أوروبا ووسط آسيا التي أرسلت تحويلات العاملين قدرت بحوالي 9.7 مليار دولار عام 2004 ، وتشكل هجرة العاملين المرسلين من بقية الأقاليم مبالغ تتراوح بين 3 مليار دولار بالنسبة للدول الأخرى مرتفعة الدخل ، ونحو 1.3 مليار دولار بالنسبة لمجموعة دول جنوب آسيا. تعتبر العلاقة بين الانفتاح التجاري وهجرة العمالة أحد المحاور الهامة لقضايا التنمية الاقتصادية ، ولقد ركزت النظرية الاقتصادية على مدى الترابط بين التجارة الحرة في السلع وانتقال العمالة ، وهل العلاقة بينهم علاقة إحلال أم علاقة تكامل ، ويتضح ذلك في الأدبيات الاقتصادية التالية :

01. تأثير سياسة الانفتاح التجاري على هجرة العمالة في الأدبيات الاقتصادية القديمة

تعتقد النظرية الكلاسيكية أن العلاقة بين تحرير التجارة علاقة عكسية ، بمعنى أن الانفتاح التجاري يؤدي إلى تخفيض حجم ومعدل العمالة ، وقد وردت هذه الأفكار خاصة في نماذج التجارة الخارجية لكل من هيكرس - أولين (1922-1939) ، وستوبلر - سامويلسون (1949)، ومندل (1957)، ووفقاً لهذه النظريات إذا كانت هناك دولتين مختلفتان في الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج ، وكانتا تستخدمان نفس الفنون الإنتاجية ، فإن قيام كل منها بتقييد التجارة مع إنتاج كافة السلع المطلوبة بما في ذلك السلع التي لا تتمتع فيها تلك الدول بميزة نسبية أصلاً، سوف يؤدي إلى تشجيع هجرة العمالة من الدول الغنية باليد العاملة إلى

الدول الغنية برأس المال ، أو بمعنى أدق إذا أخذنا دولة تتمتع بنسبة وفيرة في عنصر العمل ، فإن أجور العمال تكون متدنية في أسواق عمل هذه الدولة ، مما يجعلها تتمتع بميزة نسبية في إنتاج السلع كثيفة العمل ، فإن عنصر العمل سيتحرك من الدولة الوفيرة نسبيا في عنصر العمل إلى الدولة الوفيرة في عنصر رأس المال ونادرا نسبيا في عنصر العمل¹ ، فمثلا لو أن دولة فرنسا تتسم بالندرة النسبية في عنصر العمل وتقوم بإنتاج السيارات والتي لا تتمتع فيها بميزة نسبية ، وقد قامت بفرض تعريف جمركية على السلع المستوردة المنافسة لها ، فيؤدي ذلك إلى رفع السعر المحلي للسيارات فيسمح بتغطية تكلفة أعلى متمثلة بارتفاع أجور العمال في محاولة من فرنسا نادرة عنصر العمل اجتذاب عنصر العمل ، فتهاجر العمالة إليها ، وبالتالي فإن سياسة الانفتاح التجاري تؤدي إلى تخفيض معدل العائد على عنصر الإنتاج النادر نسبيا نظرا لسهولة تبادل السلعة ، وبالتالي يؤدي تقارب الأجر بين الدولتين بسبب تحرير التجارة إلى انعدام وجود حافز لدى العمال على الهجرة من بلادهم كما يوضحه الشكل التالي :

شكل (03-01): العلاقة بين تحرير التجارة والهجرة في الأدبيات القديمة



المصدر: عزة فؤاد نصر إسماعيل ، أثر تحرير التجارة الخارجية على التنمية الصناعية في الاقتصاد النامي ، رسالة ماجستير ، جامعة القاهرة ،

2004 ، ص 37

يبين الخط (أ) النمط الطبيعي لهجرة العمالة في حالة عدم إقبال الدول المنخفضة الأجر بإصلاحات اقتصادية أو فتح تجارتها مع الدول المرتفع الأجر ، وينتج هذا الخط إلى التزايد عبر الزمن بمعدل متناقص ، أما الخط (ب) فيعكس حالة انخفاض حجم

¹- علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، 187

ومعدل الهجرة من الدول المنخفضة الأجر في بدايات تطبيق سياسة الانفتاح التجاري مباشرة، أي عند الزمن صفر الذي يمثل زمن بدء التحرير التجاري.

02. تأثير سياسة الانفتاح التجاري على هجرة العمالة في الأدبيات الاقتصادية الحديثة

لقد أثبتت الأدبيات الاقتصادية الحديثة بطلان ما ذهب إليه النظريات القديمة، إذ أكدت على أنه لا توجد علاقة عكسية بين سياسة الانفتاح التجاري وهجرة العمالة في الواقع العملي، فتحرير التجارة كما يؤدي إلى تدفق السلع بين الدول، فكذلك يؤدي إلى تدفق اليد العاملة بين الدول المنفتحة على بعضها، وبالأخص في المدى القصير والمتوسط الذي تصير العلاقة بينهم علاقة تكاملية، أما في المدى الطويل تتحول إلى علاقة إحلال، ويمكن إرجاع طبيعة العلاقة التكاملية والإحلال بين الانفتاح التجاري والهجرة العمالة إلى العوامل التالية¹:

○ عدم قدرة الدول التي كانت تعمل في ظل درجات عالية من الحماية على التكيف مع الإصلاحات الاقتصادية للانفتاح في الاقتصاد العالمي، خاصة وأن عملية التحري التجاري في مراحلها الأولى بداية عملية مكلفة جدا قد تصاحبها بعض الآثار الجانبية السلبية، كعدم قدرة مؤسساتها غير المؤهلة الصمود أمام المنافسة الأجنبية مما يعرضها إلى غلق أبوابها وتسريح عمالها، أو على الأقل تخفيض أجورهم، وبالتالي يتعرض عمالها إلى البطالة، أما في المدى الطويل فان تطبيق إصلاحات التوجه نحو سياسة الانفتاح التجاري سوف يكون له الأثر الإيجابي في توفير فرص التشغيل وارتفاع الأجر، لكن هذا الأثر سيستغرق وقتا طويلا بسبب وجود فجوة زمنية بين استجابة المؤسسات لفرص الإنتاج الجديد وبين خلق فرص عمل جديدة.

○ اختلاف الفن الإنتاجي بين الدول²، إذ يمكن أن يلغي تقدم الفن الإنتاجي في الدول المستقبلية أثر الميزة النسبية لوفرة أحد عناصر الإنتاج في دول الإرسال، وبالتالي وفي ظل وجود انفتاح تجاري يمكن للدول أن تنتج وتصدر سلعا كثيفة العمل أكثر من دول الإرسال إلى الدول الأخرى رغم الميزة النسبية لعرض عنصر العمل لديها، وفي هذه الحالة تضطر الدول المرسل ذات الميزة النسبية الطبيعية في وفرة عنصر العمل أن تقلل من معدل الإنتاج في الأنشطة كثيفة العمل مما يعرض عمالة هذه الأنشطة للبطالة أو انخفاض الأجر وبالتالي يتم تشجيع الهجرة.

○ الاختلاف في إنتاجية عناصر الإنتاج، بمعنى قد تفضل الدول المستقبلية إنتاج سلعة كثيفة العمل باستخدام عمالة دول الإرسال الأكثر كفاءة وتدريباً وتعليماً، من إنتاج سلع كثيفة رأس المال، لذا فان تحرير التجارة يمكن أن يؤدي إلى زيادة هجرة العمل من دول الإرسال، وينطبق ذلك بصورة واضحة على العمالة ذات المهارات العالية والمدربة تدريباً عالياً.

03. سياسة الانفتاح التجاري وهجرة العمالة و اتفاقية الجات

لقد كان مفهوم حرية انتقال العمالة مع فتح الأسواق بما فيها أسواق العمل يعني حق الشخص القادر على العمل في العمل في أي بلد من العالم، بمعنى إلغاء الحدود بين الدول وإلغاء السيادة، وتوسيع قاعدة حق العمل للعامل الأجنبي بدلاً من العمل الأصلي، صدرت اتفاقيات الجات عام 1947، وقد تم إخراج العمالة من دائرة اتفاقياتها في بداية الأمر، الأمر الذي يعني تقييد تصدير العمالة، والتي يعتمد عليها كثيرا في الدول النامية كأحد المصادر الرئيسية لزيادة الدخل القومي، وإخراج العمالة من

¹ - عزة فؤاد نصر إسماعيل، مرجع سابق ن ص38

² - نجلاء الاهواني، مستقبل هجرة المهارات فيما بين البلدان العربية أثارها الاقتصادية في ظل العولمة مجلة مصر المعاصرة، العدد 445، جانفي 1997، ص 119-124

الجات واعتبارها سلعة مقيّدة تتواكب أيضاً مع اتجاه الدول المتقدمة لفرض المزيد من القيود حول الهجرة وحول استيراد العمالة الوافدة من الدول النامية.¹

لقد عارضت الدول المتقدمة بشدة موضوع انتقال العمالة ، فقد كانت هذه الأخيرة وعلى رأسها كل من الولايات المتحدة ودول أوروبا تسعى إلى العمالة في دول العالم الثالث بكل مستوياتها وتستدرجها إلى أراضيها، وتعطيها أجوراً مغرية وتمنح العقول الماهرة حق المواطنة ، طبعاً هذا الحوار لم يعد الآن منطقياً ولم يعد قابلاً للتطبيق بعد أن عانى الغرب من قوافل العمال الأجانب الذين نزحوا إلى الولايات المتحدة وأوروبا بالملايين، والآن يفكر الغرب في تغيير التشريعات لترحيل مجموعة من قوافل العمال إلى بلادهم الأم رغم أنهم أسهموا بجهد كبير في بناء الحضارة الغربية .

بالنسبة إلى الدول النامية فإن نسبة البطالة فيها ارتفعت مقارنة مع عدد السكان، وهذه النسبة العالية من العاطلين عن العمل عرضت دولها لموجة من البطالة، وتتزامن مع هذه المعضلة معضلة أخرى تتمثل في وجود آلاف من العمالة الأجنبية. وهكذا تضافرت البطالة مع وجود عمالة أجنبية كثيفة في إحداث الكثير من المشاكل التي عرضت الاقتصاد والأمن لبعض السبلبيات ، وما أقصده هنا هو أن مبدأ حرية انتقال العمالة في المطلق مبدأ يتعارض مع المصالح الوطنية العليا للبلد ، ويبدو أن هذه المشكلة لا تخص إلا الدول النامية فحسب، وإنما أصبحت تخص كل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

لكن إصرار الدول النامية كان أقوى من هذا الموقف ، إذ تمكنت من إدراج موضوع انتقال العمالة ضمن المفاوضات المستمرة حتى عام 1995 ، فصدرت ملاحق لاتفاقية المنظمة العالمية للتجارة ضمن اتفاقيات الخدمات تنص على شروط تحرير أسواق العمالة من القيود والحوجز، إضافة إلى أن هذه الاتفاقية قد تناولت حرية انتقال العمالة بغرض السياحة، ولكن مع ذلك لم تنطرق الاتفاقية إلى كل أشكال انتقال العمالة ، وتركت الكثير من أشكال وأنواع انتقال العمالة بين الدول رهن قوانين السيادة في كل دولة على حدة، ولذلك حصل استدراك لاتفاقيات الخدمات وصدرت ملاحق للاتفاقية تنص على أن وجود الأشخاص الطبيعيين الأجانب لتقديم خدمة معينة مقيّد بنوع العمل مدة إنجازها، وهذا التقييد نابع من اختلاف أنظمة الدول في مدد الإقامة وقيود انتقال الأفراد، فمثلاً هناك انتقال بين الموظفين إلى فروع الشركات.

لكن رغم كل هذه الاتفاقيات التي تبدو في نصوصها تخدم بالدرجة الأولى الدول المتقدمة، فقد حدث استنزاف كبير لليد العاملة الماهرة من الدول النامية ، وطبق لتقرير التنمية البشرية لعام 1994 يشير أن الدول الإفريقية هي أشد الدول المتأثرين بهذه الظاهرة ، حيث فقدت خلال الأعوام 1985-1990 ما يقرب من ستين ألف مدير، كما خسرت دول أمريكا اللاتينية أعدادا كبيرة من الجامعيين.

وفي ما يخص العمالة غير الماهرة، حيث تضع الدول المتقدمة عقبات وتفرض قيوداً صارمة على هجرة اليد العاملة غير الماهرة بحجة تفاقم البطالة في الدول المتقدمة.

المطلب الخامس: مؤشرات قياس وتقييم الانفتاح التجاري

تظهر الأهمية النسبية للتجارة الخارجية في اقتصاد بلد من جانب تبعية الاقتصاد الوطني للتجارة الخارجية، فكلما زادت التجارة الخارجية بالنسبة إلى الدخل القومي كلما زاد أثر الاتجاهات العالمية على التنمية ، فالبلد الذي يصدر للخارج نسبة مرتفعة من إنتاجه الكلي، يقال أنه أكبر تبعية من البلد الذي يصدر نسبة أقل، و منه يكون أكثر حساسية للظروف الاقتصادية الدولية ، كما أنه يعتبر بلد أكثر تبعية للخارج كلما كانت وارداته أكثر أهمية بالنسبة لإنتاجه.

قد ظهرت في الأدبيات الاقتصادية العديد من المؤشرات التي تعنى بقياس درجة الانفتاح التجاري ، ونعني بالمؤشرات هي مجموعة السياسات التجارية المتبنية التي تعبر عن الادعاءات التجارية لبلد ما ، حيث تسمح هذه المؤشرات بمعرفة مدى انفتاح الدول اقتصاديا بصفة عامة وتجاريا بصفة خاصة على بعضها البعض، كما تستخدم من أجل ترتيب الدول وتصنيفهم حسب درجة انفتاحهم.

يمكن أن نقسم مؤشرات الانفتاح التجاري إلى ثلاثة مجموعات ، الأولى تركز على قياس درجة الانفتاح التجاري على مستوى انتشار الحواجز الجمركية أو على مدى تكرار الحواجز غير الجمركية¹، والمجموعة الثانية تركز على قياس الانفتاح التجاري على مدى قدرة الدولة على الإنتاج والأسعار الدولية وعدم وضعها لأي حواجز على التجارة ، وهناك مجموعة ثالثة تركز على مدى انفتاح الدولة من حيث صادراتها و وارداتها ، وهناك تقسيم آخر لمؤشرات الانفتاح التجاري ، حيث يعتمد على مجموعتين² : الأولى تركز على قياس التجارة الخارجية من حيث الحجم (**les volumes**) ، وجل الدراسات أثبتت إن هناك علاقة طردية بين حجم التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي ، والثانية تركز على قياس الانفتاح التجاري من حيث القيود التجارية (**les restrictions commerciales**) ، فظهرت دراسات تثبت أن الانفتاح التجاري لبلد ما يتأثر بمستوى إجراءات الحماية التجارية ، والتي تؤثر سلبا على معدلات النمو الاقتصادي.

الفرع الأول: قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشرات الانفتاح المطلق

تعتبر هذه المؤشرات الأكثر استخدام واستعمالا منذ القديم ، حيث تهدف إلى تقييم مباشرة درجة انفتاح اقتصاد ما على التجارة الخارجية ، ويكون الاستنتاج إما بملاحظة النتيجة بمعدل الانفتاح وإما بتقييم مباشرة القياسات الحمائية المطبقة داخل الدول المعنية ، ونجد في هذه الفئة من المؤشرات ما يلي :

01. مؤشر درجة الانفتاح الاقتصادي:

تعتبر الدول ذات معدلات الانفتاح العالية على العالم الخارجي والتي تمتاز بتنوع هياكل الإنتاج وهيكل صادراتها وبالأخص الصادرات ذات المحتوى التكنولوجي العالي أكثر قدرة من الدول ذات الانفتاح المنخفضة والتي تتصف بهياكل إنتاج وصادرات أولية محدودة ، بحكم درجة الانفتاح على الأسواق الدولية بعض العوامل منها حجم التجارة الخارجية ، حيث تعتبر نسبة مجموع التجارة الخارجية إلى إجمالي الإنتاج الداخلي الخام من أهم مقاييس درجة الانفتاح على الاقتصاد الدولي.

يبين مؤشر درجة الانفتاح الاقتصادي الأهمية النسبية للتجارة الخارجية (مجموع الصادرات الوطنية والواردات الوطنية منسوبا إلى الناتج الداخلي الخام) ، و يسمى هذا المؤشر بمعامل التجارة الخارجية للاقتصاد الوطني (e)³ ، ويبين أيضا درجة انكشاف الاقتصاد على العالم الخارجي ومدى ارتباطه به ، أو درجة انفتاحه عليه، والذي يعبر عنه رياضيا كما يلي :

¹ -Jean, Merc Siroen, l'ouverture commerciale est-elle mesurable , colloque internationale ouverture économique et développement , TUNES , 22-24 juin 2000, p 03

² - Halit Yanikkaya, Trade openness and economic growth: a cross-country empirical investigation, , Turkey Received 1 May 2002; accepted 1 October 2002, Journal of Development Economic, 2003, p 02

³ - 1 Michel Zerbato, Macroéconomie élémentaire, paris, Armand colin, 1996, p 84

حيث أن:

$$M: \text{الواردات}$$

$$X: \text{الصادرات}$$

$$PIB: \text{الخام الداخلي الناتج}$$

تبرز أهمية هذا المؤشر في أنه يدلنا على مدى مساهمة التجارة الخارجية بشقيها (الصادرات والواردات) في تكوين الناتج الداخلي الخام للدول، وبتعبير آخر فإنه يوضح مدى اعتماد النشاط الاقتصادي لأية دولة على الظروف السائدة في أسواق التصدير والاستيراد لهذا الدولة.

وعليه فإذا كان هذا المؤشر مرتفعاً دل ذلك على اعتماد الدولة وبشكل كبير على العالم الخارجي، مما يجعل اقتصادها أكثر تعرضاً للتقلبات الاقتصادية العالمية ويجعلها في حالة تبعية (انكشاف) للعالم الخارجي، ويشير أيضاً ارتفاع هذا المؤشر إلى عمق اعتماد الاقتصاد على الأسواق الخارجية لتصريف منتجاته وللحصول منه على حاجته من سلع وخدمات استهلاكية واستثمارية، و التبعية للخارج¹، ومن ثم إلى مدى حساسية الاقتصاد المحلي للمتغيرات الخارجية كالأسعار العالمية والسياسات المالية والاقتصادية التجارية للشركاء التجاريين والاتفاقيات والتكتلات الاقتصادية والأحداث السياسية العالمية .

الجدول الآتي يبين درجة انفتاح الاقتصاديات التالية على الخارج:

جدول (05- 01): درجة انفتاح بعض الاقتصاديات

السنوات	1980-1970	1990-1980	2000-1990	2008
جنوب آسيا	32,58	45,57	60,35	41.3
إفريقيا شبه الصحراوية المتوسطة	53,63	54,60	56,57	64.9
أمريكا اللاتينية والكاريبي	22,65	26,09	29,57	41.9
دول خارج منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (المرتفعة الدخل)	68,03	68,40	66,57	68.3
الدول المرتفعة الدخل (داخل المنظمة)	-	-	52,94	54.3
الشرق الأقصى وشمال إفريقيا	-	-	64,28	68.6
الدول الفقيرة	49,3 17	45,8 19	53,95	56.2

Source: Banque Mondiale, World Développement Indicators, 2003,2010.

توضح بيانات الجدول السابق أن معدل درجة انفتاح الدول على الخارج قد تراوح بين 68.4% وأكثر من 22% خلال الفترة المدروسة 1970- 2008 إذ نلاحظ أن الدول الغنية حققت معدلا انفتاح مرتفعة جدا، حيث بلغت أكثر من 68.4% بالنسبة للدول التي تنتمي إلى منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE)، في حين أن الدول الأقل غنى والتي تنتمي إلى

¹ - Romain Wacziarg ,Karen Horn Welch , Trade Liberalization And Growth: New Evidence , National Bureau Of Economic Research 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, December 2003,p 19

المنظمة هي الأخرى حققت معدلات انفتاح متوسطة كانت في حدود 53%، أما بلدان الشرق الأدنى وشمال إفريقيا التي يرتبط انفتاحها ارتباطاً وثيقاً بالمواد البترولية ، فقد حققت معدلات انفتاح متوسطة ولكن غير مترنة ب68% ، حيث أن معظم صادراتها تتمثل في المحروقات ، وهذا يعرضها إلى تقلبات الأسعار ، وبالتالي التأثير على حجم التجارة مما يؤثر على درجة انفتاحها على العالم ، وذلك يقلل من قدرتها على تحمل الصدمات الخارجية وتبعات تحرير التجارة والتنافسية الدولية.

وأما الدول التي حققت معدلات انفتاح صغيرة مثل بلدان إفريقيا شبه الصحراوية وبلدان أمريكا اللاتينية والكاربي ب54% و23% على التوالي ، بالرغم أنها حققت معدلات مرتفعة في العشر سنوات الأخيرة. أما عن أعلى معدلات انفتاح في العالم فقد حققته دول جنوب وشرق آسيا (سانغفورة ، تايبان ، هونغ كونغ ، وكوريا الجنوبية) بنسب تزيد عن 200% ، وعلى العكس من ذلك دول جنوب آسيا مثل أفغانستان ، المينمار وسريلانكا ، فقد حققت معدلات انفتاح الأقل في العالم حيث بلغت 16% بين 1970-1980 و27% في 1990-2000. وهو ما يعني انفتاح الاقتصاد العالمي وتبعيته للخارج وعمق اعتماده على الأسواق الخارجية في أكثر من نصف الناتج المحلي، وهو أيضاً يوضح مدى الدور النسبي للقطاع الخارجي في حركة الاقتصاد العالمي. إلا أن هذا المؤشر بالرغم من سهولة حسابه لكل بلد تعرض إلى انتقادات هامة، بل إنه لم يقبل كمؤشر حقيقي لقياس درجة انفتاح الاقتصاديات ، ذلك أنه لا يدل في حد ذاته على درجة التطور أو التخلف الاقتصادي لدولة ما، إذ يمكن لدولة متخلفة و أخرى متطورة أن تكون لهما نفس المؤشر، بمعنى قد نجد هذه النسبة مرتفعة في اقتصاديات أقل انفتاحاً كما قد نجدتها منخفضة في اقتصاديات أكثر انفتاحاً¹، فمثلاً هناك دول تقلل من وارداتها وتشجع صادراتها، قد نجد أن نسبة انفتاحها تجارياً متساوية مع دول تطبق سياسات تجارية أكثر حماية ، فحسب الجدول السابق تبين أن البلدان الكبيرة هي عامة أقل انفتاحاً أو ارتباطاً مع التجارة الخارجية ، وأن البلدان التي تمتلك موارد طبيعية كبيرة وبطبيعة الحال هي اقتصاديات صغيرة الحجم (كالبلدان العربية مثلاً) تمتلك نسبة انفتاح كبيرة.

لكن النقد الرئيسي والمبطل لمؤشر الانفتاح التجاري هو اعتماده على بعض المتغيرات غير المرتبطة بالسياسات التجارية الحقيقية غير المعول عليها في قياس الانفتاح التجاري كالحجم والشكل الجغرافي والتخصيص في الموارد ، فمثلاً نجد دول كبيرة المساحة ولكن انفتاحها صغير على العالم مثل البرازيل والأرجنتين وكولومبيا والهند ، في حين نجد أن الدول صغير الحجم مثل دول جنوب شرق آسيا تتميز بمعدلات انفتاح مرتفعة ، ولكن هذه القاعدة ليست على إطلاقها ، فقد نجد دول كبيرة الحجم وانفتاحها على العالم الخارجي مرتفع ، ولعل خير مثال على ذلك الصين التي تعتبر من أكبر البلدان اتساعاً وتصنف من بين الدول الأكثر انفتاحاً في العالم خاصة في سنوات الثمانينات² ، ويرجع ذلك إلى السياسات المطبقة في تلك الدول مثل انتهاج سياسات إحلال الواردات وسياسة الإنتاج الموجهة نحو الطلب الداخلي ، كل هذه السياسات أدت إلى القضاء على عملية المبادلات مع الخارج، وبالتالي يمكن القول أن معيار الحجم الجغرافي يعتبر من العوامل غير المناسبة بالنسبة للبلدان ذات المساحات الكبيرة والبلدان التي ليس لها اتصال مع الساحل.

يوضح الجدول التالي التوزيع الجغرافي والمساحة للدول النامية :

¹ -Jean, Merc Siroen, l'ouverture commerciale est-elle mesurable 03

² - Christine Brandt, Universität Ulm, Economic Growth and Openness An Econometric Analysis for Regions, Preliminary version ,November 2004, p 13

جدول (06 - 01): التوزيع الجغرافي للدول النامية

المساحة		السكان		البيان
% من الدول النامية	ألف كم ²	% من الدول النامية	مليون نسمة	
23,9	24271	12,2	583,3	إفريقيا جنوب الصحراء
16,0	16249	35,8	1706,4	شرق آسيا والمحيط الهادي
5,0	5133	26,0	1243,0	جنوب آسيا
24,0	24355	10,3	487,6	أوروبا وآسيا الوسطى
10,9	11,21	5,7	472,4	الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
20,1	20414	10,0	477,9	أمريكا اللاتينية
% 100	101444	% 100	4770,9	الإجمالي

المصدر: عبد القادر محمد عبد القادر عطية، "اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية"، القاهرة/2003/2002، ص 36.

انطلاقاً من الجدول يتضح لنا أن هناك كثير الدول النامية تملك مساحات شاسعة، وبالرغم من شساعة مساحتها ما تزال تعيش في حالة انغلاق ولم تستطع حتى الآن تحقيق المستوى اللائق من معدلات الانفتاح المطلوبة، وفي المقابل قد نجد دول كبيرة الحجم تتميز بمعدلات انفتاح كبيرة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، فيا ترى ما هو سبب تحقيقها لهذه النسبة؟ يرجع ذلك إلى نوعية السياسات التجارية المتخذة، إذ أن معدلات الانفتاح ترتبط بصفة قوية بمستويات الدخل ودرجة التصنيع وإستراتيجية الصادرات.

02. مؤشر التركيز السلعي للصادرات الوطنية

يقيس هذا المؤشر مدى تركيز صادرات الدولة على سلعة أو عدد من قليل من السلع، وتتصف صادرات الدول النامية باحتوائها على عدد قليل من السلع التي هي في الغالب لا تزيد عن المواد الأولية¹، وتصدر في غالبيتها إلى الدول المتقدمة، وبالتالي يعتبر الزيادة في التركيز على سلع معينة في التصدير من مظاهر التبعية التي تربط اقتصاديات الدول النامية باقتصاديات الدول المتقدمة، وذلك من خلال اعتماد الدول النامية على المنتجات الأولية في توليد الجزء الأكبر من دخلها القومي، حتى أصبحت تلك الدول المصدر الرئيسي لتلك المنتجات للدول المتقدمة، بالإضافة إلى ذلك فإن هناك مظهرًا آخر من مظاهر التبعية يتمثل في وجود التخصص المتطرف داخل النشاط الاقتصادي لغالبية الدول النامية، وذلك باعتمادها على سلعة واحدة أو عدد ضئيل من السلع الأولية في صادراتها الإجمالية، ويستخدم هذا المؤشر أيضا في قياس التبعية الاقتصادية.

عندما تبلغ نسبة هذا المؤشر أكثر من 60% في دولة ما، فتصبح هذه الدولة في خطر كبير خاصة إذا كانت تركز في صادراتها على سلع تتعرض في الغالب إلى تقلبات حادة في الأسعار، مما ينعس سلبا على حصيلة تلك الدولة في حصولها على العملات الصعبة.

يقاس مؤشر التركيز السلعي للصادرات الوطنية باستخدام معامل جيني-هيرشمان وهو أكثر المقاييس استخداما لقياس هذا المؤشر، ويمكن التعبير عنه على النحو التالي :

¹ - خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، 2006، ص 59

$$CC = [\sum_{i=1}^{i=n} (x_{it}/x_t)^2]$$

حيث أن:

CC : مؤشر التركيز السلعي للصادرات

X_{it} : صادرات الدولة خلال السنة (i)

X_t : مجموع الصادرات الوطنية خلال السنة (i)

يوضح الجدول التالي أن صادرات الدول النامية تتركز على عدد محدود من المنتجات الرئيسية، وفي بعض الأحيان في منتج واحد فقط:

جدول (01 - 07) : التركيز السلعي لصادرات بعض الدول النامية

الدولة	نوع المنتجات	نسبتها من مجموع الصادرات
زامبيا	الفول السوداني	%99
روديسيا	المعادن والمعدن الخام	%95
العراق	البترو	%92
فنزويلا	البترو	%92
هايتي	البن	%84
كوبا	السكر	%80
كولومبيا	البن	%70
نياسيلاند	الشاي والدخان	%75
غانا	الكاكاو	%78
شيلي	النحاس	%70
بوليفيا	القصدير	%70
البرازيل	البن	%70

المصدر: عبد الوهاب رميدي ، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية دراسة

تجارب مختلفة ، أطروحة لدكتوراه، جامعة الجزائر، 2006-2007 ، ص 44.

على الرغم من الجهود والمحاولات التنموية التي تبذلها الدول النامية من أجل توسيع قاعدتها الإنتاجية وتنويع سلعها التصديرية فما زالت صادراتها محدودة ، ويمكن ملاحظة ذلك بوضوح في صادراتها من خلال البيانات الواردة في الجدول (01 - 07) والذي منه تبين أن صادرات الدول النامية تتميز بنمط السلعة الواحدة ، والتي غالباً ما تكون سلعة أولية ، حتى أصبح من الممكن تسمية هذه الاقتصاديات اقتصاديات الغلة الواحدة ، إذ يتضح من خلال الجدول وبصورة جلية أن كل الدول النامية شكلت نسبة صادراتها من سلعة واحدة أو اثنتين بما يفوق %70 من إجمالي صادراتها، في حين أن هذه النسبة (نسبة التركيز السلعي في الصادرات) بلغت حدوداً قصوى فاقت %90 في صادرات زامبيا ، العراق ، فنزويلا ، روسيا. وعلى سبيل المثال شكلت صادرات الفول السوداني نسبة %99 من إجمالي صادرات زامبيا في عام 1994م، وبلغت تلك النسبة في صادرات

العراق 92% في العام نفسه ، وإذا ما استبعدنا هذه الحالات القصوى فإنه يتضح أن قلة من الدول النامية، وهي الشيلي وبوليفيا والبرازيل، اتسمت صادراتها بتركيز سلعي واضح بنسبة 70% ، ومن ثم تعتبر تلك الدول في وضع أفضل نسبياً من بقية الدول النامية الأخرى في هذا الشأن، وهكذا يبدو جلياً التركيز السلعي لصادرات الدول النامية ، إذا حللنا ظاهرة التركيز في إنتاج وتصدير المواد الأولية نجد أنها ترجع بالدرجة الأولى لعدم تمتع الدول النامية باقتصاد متكامل، بمعنى أن القطاع الأولي يطغى في الأهمية على باقي القطاعات الإنتاجية الأخرى كالصناعة والتجارة والخدمات بأنواعها، كما أن المواد الأولية الإستخراجية لا يتم استعمالها أو استغلالها في داخل الدول النامية ، وهذا لافتقارها لعمليات التصنيع وتحويل هذه المواد ، وهو ما يدل على ضعف وهشاشة القطاع الصناعي ، لهذا يتم تصديرها إلى الدول المتقدمة صناعياً، بمعنى أن الدول النامية تخصص في إنتاج المواد الأولية وتقوم بتصديرها كما هي للدول المتقدمة ، وبهذا فإن هيكل الصادرات لهذه الدول يتصف بعدم التنوع ، ولا ريب أن ظاهرة التركيز على تصدير سلعة واحدة أو عدد ضئيل من السلع الأولية في صادراتها يعكس تخلف الهياكل الإنتاجية في الدول النامية ، ومحدودية قدرة تلك الدول عن استغلال مواردها وثرواتها المتاحة ، في الوقت الذي تشير فيه تلك الظاهرة إلى تفاقم تلك التبعية في الاقتصاديات النامية واستمرارها لصالح الاقتصاديات المتقدمة، ويجعلها تنطوي على مخاطر أشد وطأة مما لو كانت صادراتها أكثر تنوعاً ، الوضع الذي يحتم على الدول النامية ضرورة تنوع صادراتها وعدم الاعتماد على سلعة أولية واحدة.

03. مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات الوطنية

يقيس مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات الوطنية مدى اعتماد الدولة في صادراتها على دولة معينة أو عدد معين من الدول ، وارتفاع درجة هذا المؤشر يجعل الدولة المعنية عرضة للتقلبات الاقتصادية والسياسية في الدول المستوردة¹ ، فكما هو معلوم أن الدول النامية هي من أكبر الأقطار التي تصدر المواد الأولية إلى الدول المتقدمة ، ولهذا فإن التقلبات الاقتصادية والسياسية التي تحدث في الدول النامية قد تؤثر بشكل جذري على اقتصاديات الدول النامية ، كما يحدث أغلبها في (الجزائر ، العراق ، الأردن ، المغرب...) ، ويعتبر هذا المؤشر كسابقه من أهم المؤشرات التي تحكم به على تبعية تلك الدول المصدرة للدول المستوردة ، حيث من المفروض أن لا يزيد على نسبة 60% ، و إلا اعتبر هذا الاقتصاد المصدر تابع تبعية كاملة للاقتصاد المستورد.

يقاس مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات الوطنية باستخدام معامل جيني-هيرشمان بنفس طريقة قياس مؤشر التركيز السلعي للصادرات الوطنية مع استبدال متغير البلد مكان متغير السلعة مكان، ويمكن التعبير عنه على النحو التالي :

$$CC = \left[\sum_{i=1}^n (x_{it}/x_t)^2 \right]$$

حيث أن:

CC : مؤشر التركيز السلعي للصادرات

X_{it} : الصادرات الوطنية للدولة (i) خلال السنة (i)

X_t : مجموع الصادرات الوطنية خلال السنة (i)

يوضح الجدول التالي أن صادرات الدول النامية تتركز على عدد محدود من الدول ، وفي بعض الأحيان في على دولة واحدة

فقط :

¹ - خالد محمد السواعي ، مرجع سابق ، ص 61

جدول (08- 01) : التركيز الجغرافي لصادرات بعض الدول النامية

النسبة %	أهم ثلاثة شركاء تصديرين %	البلد
61.7	الباكستان 28.1 ، الهند 27.8 ، الو.م.أ 5.8	أفغانستان
90.4	إيطاليا 71.8 ، اليونان 12.8 ، ألمانيا 5.8	ألبانيا
69.2	فرنسا 32.1 ، ألمانيا 19.3 ، الو.م.أ 17.8	جزر القمر
89.2	الصومال 62.3 ، اليمن 21.9 ، الباكستان 05	جيبوتي
88.7	الهند 50.4 ، تايلندا 19.1 ، الأوروغواي 19.2	غينيا بيساو
70.6	إيطاليا 42.8 ، ألمانيا 14.2 ، اسبانيا 13.6	ليبيا
74.8	الو.م.أ 52.1 ، سيريلنكا 13.2 ، تايلندا 9.5	المالديف
89.7	فرنسا 39.1 ، نيجريا 33.3 ، اليابان 17.3	النيجر
66.7	اليابان 41.2 ، كوريا الجنوبية 17.1 ، سانغافورة 8.4	قطر
73.9	بلجيكا 42.1 ، ألمانيا 28.2 ، بريطانيا 3.6	سيراليون
76.9	الإمارات 39.2 ، اليمن 27.1 ، عمان 10.6	الصومال
75.00	الصين 56 ، اليابان 14.1 ، السعودية 4.9	السودان
64.4	فرنسا 31.3 ، إيطاليا 21.6 ، ألمانيا 11.5	تونس
80.7	أوكرانيا 49.7 ، إيطاليا 17.9 ، إيران 13.1	تركمستان
65.3	بلجيكا 42.3 ، جنوب إفريقيا 17.6 ، اسبانيا 5.4	الموزمبيق
70.7	الو.م.أ 51 ، فرنسا 12.7 ، الصين 7	الغابون
64.3	اليابان 40 ، كوريا الجنوبية 12.2 ، تايلندا 12.1	بروناي

المصدر : صندوق النقد الدولي، إحصائيات اتجاهات التجارة، 2003

بالنظر إلى معطيات الجدول نلاحظ أن مؤشر التركيز الجغرافي لصادرات الدول النامية قد تجاوز ما نسبته 60% ، وهذا يدل على أن للتركيز الجغرافي أثرا كبيرا في اضطراب وتذبذب صادرات الدول النامية ، وربما السبب يرجع إلى أن الدول النامية ما زالت تتبع النمط التاريخي في تجارتها الخارجية المتمثل في تركيز تجارتها مع الدول المتقدمة ، وأحيانا مع دول نامية أخرى ، ولكن بنسب قليلة على الرغم من تعدد منافذ التصدير والاستيراد ، ويتبين ذلك التركيز من الجدول (08- 01) ، والذي منه يتضح أن أسواق الدول المتقدمة ما زالت تمثل المنافذ الرئيسية لصادرات الدول النامية.

وفقاً لما أشارت إليه البيانات الواردة في الجدول ، فإن نسبة صادرات الدول النامية المتجهة إلى الدول المتقدمة لا تقل عن نسبة 60% كحد أدنى من إجمالي صادراتها في عام 2002 ، كما أنه يتضح من خلال تحليل تلك البيانات أن تلك النسبة المشار إليها أعلاه تفوق 75% من إجمالي صادرات كل من ألبانيا ، جيبوتي ، النيجر ، الصومال ، غينيا بيساو ، وكمثال على ذلك بلغت نسبة صادرات ألبانيا المتجهة إلى الدول المتقدمة (إيطاليا 71.8% ، اليونان 12.8% ، ألمانيا 5.8%) نسبة 90.4% من إجمالي صادراتها لعام 2002 ، في حين بلغت تلك النسبة في صادرات النيجر نحو 89.9% في العام نفسه.

لا ريب أن تلك النسب المشار إليها أعلاه تعكس بكل وضوح ضيق التوزيع الجغرافي لصادرات ومستوردات الدول النامية ، وتركزها الشديد مع دول محدودة وهي الدول المتقدمة ، مقابل ضعف تبادلها التجاري البيني الذي لم تتجاوز نسبته في المتوسط 25% من إجمالي التجارة الخارجية للدول النامية .

04. الميل المتوسط للاستيراد

يمكن الكشف عن مدى انفتاح أو انغلاق اقتصاد ما إذا ما قيس درجة انفتاحه بمتوسط نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي وهو ما يعرف بالميل المتوسط للاستيراد¹.

أهمية هذا المؤشر توضح مدى اعتماد الدولة على دول العالم الخارجي في استيراد احتياجاتها السلعية، بمعنى أنه يعكس مدى ترابط الإنتاج القومي للإنتاج العالمي، حيث إنه كلما زادت نسبة هذا المؤشر دلّ على اعتماد الدولة على العالم الخارجي والعكس صحيح، وكما يتضح من خلال الإحصائيات المقدمة من قبل المنظمة العالمية للتجارة وصندوق النقد الدولي، أن نصيب واردات الدول النامية إلى الناتج المحلي الإجمالي قد ارتفعت في السنوات الأخيرة بمتوسط 50%، باستثناء 2009.

جدول (09-01) : تطور متوسط الاستيراد لبعض الأقاليم بين (2000-2009)

الإقليم	2005-2000	2005	2006	2007	2008	2009
شمال إفريقيا	13.6	23.4	10.7	27.8	41.8	9.1-
الكاربي	4.7	27.3	17.7	8.4	25.6	29.9-
أمريكا اللاتينية	7.1	24.9	23.5	29.3	33.2	26.5-
جنوب آسيا	15.8	14.6	16.8	16.0	15.6	15.9-
أوروبا	11.8	10.2	14.5	16.2	11.8	24.8-
أمريكا الشمالية	7.2	14.5	10.1	5.9	7.4	25.2-
آسيا : اليابان	11.8	13.3	14.6	6.9	7.4	27.8

Source : UNCTAD, Handbook Of Statistics 2010,2010

تكشف تلك المؤشرات المرتفعة في نسبة واردات الدول النامية إلى إجمالي الناتج المحلي عن اعتماد هذه الدول على العامل الخارجي في تغطية الطلب المحلي من الحاجات الأساسية والتنمية المتزايدة، نتيجة تخلف القاعدة الإنتاجية في هذه الدول، مما جعلها عاجزة عن توفير هذه الاحتياجات، ومن ثم لجوءها إلى استيراد ذلك من العالم الخارجي، وذلك مما يشد من قبضة التبعية التي تقع الدول النامية في أسرها، وتزداد صورة التبعية وضوحاً إذا ما علمنا أن الجزء الأكبر من هيكل الواردات تغلب عليه السلع الصناعية الرأسمالية.

05. مؤشر التبادل التجاري

يعتبر مؤشر التبادل التجاري من بين المؤشرات الأكثر استخداماً للتعبير عن درجة انفتاح بلد ما، ونظراً لأهميته فقد جلب انتباه الاقتصاديين والإحصائيين وصناع السياسة، ويشير ارتفاع هذا المؤشر إلى زيادة انفتاح هذا البلد من خلال تحسين معدل التبادل التجاري، وانخفاضه يشير إلى تدهور معدلات التبادل التجاري لهذا البلد ومن ثم تراجع درجة انفتاحه في فترة معينة²، ويفسر هذا المؤشر عدد الوحدات المستوردة التي يتم مبادلتها بوحدة صادرات الوحدة، فارتفاعه عن المائة يعني أن هذه الدولة

1- محمد عثمان مصطفى، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المختار للنشر، 1984، ص114.

2- خالد محمد السواحي، مرجع سابق، ص51.

قادرة على الحصول على وحدات إضافية من المستوردات مقابل وحدة صادرات ، وتراجع عن المائة يعني أن الدولة تحصلت على كميات قليلة من المستوردات مقابل وحدة واحدة من الصادرات ، وبالتالي تتراجع درجة انفتاحها على التجارة الخارجية ، ويعتبر هذا المقياس من المقاييس التي تعبر عن رفاهية المجتمعات باعتباره يعكس ليس فقط سلوك الاقتصاد الخارجي ، بل حتى سلوك الاقتصاد المحلي لأنه يعتمد على متغيرات حقيقية كالقدرة على توظيف الموارد الاقتصادية المحلية وتوزيع الدخل ونمط الإنتاج والأسعار... الخ.

رياضيا يعبر مؤشر التبادل التجاري عن نسبة الرقم القياسي لوحدة سعر صادرات دولة ما إلى الرقم القياسي لسعر وحدة مستورداها مضروبة في مائة¹ أي :

$$\text{مؤشر التبادل التجاري} = \frac{\text{الرقم القياسي لسعر وحدة الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لسعر وحدة الواردات}} * 100$$

الفرع الثاني: قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشرات الانفتاح النسبي

تهدف هذه الطرق إلى تقييم الانفتاح التجاري لبلد ما على أساس استخدام مقاييس مركبة أو ملاحظة في بلد أو منطقة تعتبر منطقة مرجعية لاستخدام هذا النوع من المقاييس ، ويقاس الانفتاح عن الفرق الموجود بين القيمة الملاحظة في البلد وبين هذا المعيار الذي يكشف عن درجة انفتاح البلد.

01. مؤشر التعريفات الجمركية وغير الجمركية

بالإضافة إلى المؤشرات المستخدمة في قياس الانفتاح التجاري ، هناك مؤشرات أخرى تعتمد في قياسها للانفتاح على مدى التفاوتات التجارية "**Les distorsions commerciales**" المتسببة من قبل التعريفات الجمركية وغير الجمركية مثل رخص الاستيراد أو حصص التصدير أو الإعانات... الخ² ، وتعتبر مسألة التعاريف الجمركية من أحد القضايا البارزة في مناقشة طرق وأساليب قياس الانفتاح التجاري .

لقد وجدت عدة دراسات سعت إلى تقييم درجة الانفتاح التجاري بواسطة قياس التفاوت التجاري في الأسعار الداخلية والأسعار الأجنبية ، إلا أن أغلبية هذه الدراسات تعرضت إلى عدة صعوبات³ ، وكان أهمها أنه يظهر من الصعب تحديد الفوارق بين الأسعار الداخلية والأسعار العالمية من طرف السياسات التجارية بالإضافة إلى تكاليف النقل ، عدم تسوية سعر الصرف ، فوارق المرونة السعرية و السلوكات الإستراتيجية للمؤسسات والتميز في الأسعار ، وكذلك تظهر الصعوبة في تحديد الفوارق بين الأسعار الداخلية والأسعار الأجنبية للسلع القابلة للتداول وغير القابلة للتداول.

لكن المشكل المطروح عند قياس الانفتاح التجاري بطريقة الحواجز الجمركية وغير الجمركية يكمن في طريقة تكميم هذا المتغير ، وحتى وان استطعنا أن نقيس القيمة التي يمكن الاستنتاج منها مستوى التكلفة الإضافية من بلد إلى بلد ، فان مستوى هذا الحاجز يمكن أن يتغير على حسب تكرار استعماله وعلى حسب تقسيم هذا الحاجز⁴ .

إذن، من خلال هذا الاستعراض البسيط لهذه الطريقة ، السؤال الذي يتبادر إلى الأذهان هو كيف يمكن قياس التعريفات

¹ - خالد محمد السواعي ، مرجع سابق ، ص 48

² - Gilbert Niyongabo , op cit,p 32

³ -Jean, Merc Siroen, op cit , p06

⁴ - Jean, Merc Siroen, op cit , p06

الجمركية ومن ثم الحكم على مدى انفتاح هذا البلد ؟

02 . معدل التعريف غير الموزون¹

يحسب هذا المعدل بمتوسط عدد معدلات التعريف الجمركية

مثال : يستورد بلد ما ثلاثة سلع وتفرض عليها ثلاثة معدلات التعريف الجمركية، السلعة (أ) تفرض عليها 15 % ، السلعة (ب) تفرض عليها 20% ، السلعة (ج) تفرض عليها 25%

$$\text{فيصبح معدل التعريف غير المتوازن} = (15\% + 20\% + 25\%) / 3 = 20\%$$

لكن هذا المؤشر لا يعكس مستوى الانفتاح الحقيقي ، لأنه لا يأخذ بعين الاعتبار الأهمية النسبية للسلع ، ولهذا نلجأ إلى استخدام مؤشر آخر يعكس الأهمية النسبية للسلعة.

03 . معدل التعريف الموزون²

حيث يأخذ معدل تعريف كل سلعة ويرجح بأهمية النسبية ، فإذا افترضنا أن قيمة الاستيراد من السلعة (أ) بلغت 700 وحدة نقدية ، والسلعة (ب) بلغت 400 وحدة نقدية ، والسلعة (ج) بلغت 200 وحدة نقدية:

$$\text{معدل التعريف المتوازن} = \frac{(0.25*200) + (0.2*400) + (0.15*700)}{200+400+700} * 100$$

$$\text{معدل التعريف المتوازن} = 18.1\%$$

في الحقيقة هناك عدة أنواع من الطرق التي يتم بها قياس التعريف الجمركية³

من أجل مقارنة درجة الانفتاح لمختلف البلدان باستعمال التعريفات الجمركية للتجارة الدولية استعنا بالجدول التالي الذي يوضح لنا المعدلات المتوسطة لفرض الضرائب على المنتجات المستوردة في مجموعة من الدول:

¹ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 283

² - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 284

³ - للمزيد من الاطلاع : انظر إلى كتاب الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات للمؤلف علي عبد الفتاح أبو شرار ، صفحات 282-290

جدول (10- 01) : تقييم معدلات التعريفات الجمركية على التجارة الخارجية

2008	-1990 2000	1989-1980	1979 -1976	المناطق /السنوات
13.3%	23,75%	31,16%	31,89%	جنوب آسيا
8.4%	13,48%	18,57%	18,35%	شرق آسيا والمحيط الهادي
11.7%	26,68%	27,54%	36,59%	إفريقيا شبه الصحراوية
8.0%	10,19%	13,58%	20,56%	أمريكا اللاتينية والكاربي
4.0%	0,19%	0,97%	1,76%	دول منظمة OECD ذات المداخل المرتفعة
4.4%	1,57%	2,53%	5,69%	دول غير منتمية إلى منظمة OECD
12.8%	15,66%	15,40%	20,93%	دول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا

Source: Banque Mondiale, World Développement Indicateurs, 2003,2010.

على حسب المعطيات في الجدول أعلاه ، تحديد معدلات الانفتاح التجاري بواسطة استخدام التعريفات الجمركية هي أكثر ارتفاعا في البلدان الأكثر فقرا من 36% إلى 27% من المنطقة الإفريقية شبه الصحراوية خلال الفترة 1976- 2000 ، وبمعدل 32% إلى 24% في منطقة جنوب آسيا ، بينما منطقة أمريكا اللاتينية والكاربي فقد تناقصت معدلاتها إلى 10% في نهاية التسعينات ، وعموما تظل المناطق الثلاثة التي تتضمن العدد الأكبر من البلدان النامية تتميز بجواز جمركية الأكثر في العالم . على العكس من ذلك فالبلدان الغنية تظهر الجواز الجمركية فيها منخفضة خاصة بعد فترة التصنيع ، ومن النصف الثاني من القرن العشرين تميزت بانخفاض تدريجي في معدلات التعريفات الجمركية المتوسطة للتجارة الخارجية ، حيث انخفضت من 3% إلى 1% خلال الفترة 1980- 2000 وقد قاربت إلى الصفر في بعض الدول ، وعليه يمكن القول أن البلدان الغنية لديها معدلات انفتاح أكثر ارتفاعا في العالم إذا قسناها بمعدلات التعريفات الجمركية.

الفرع الثالث : قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشر البواقي

لقد انتقدت طريقة قياس الانفتاح التجاري بواسطة مؤشرات الانفتاح المطلق ، حيث أنها لم تستطيع التعبير عند درجة انفتاح اقتصاد ما واتجاه سياسته التجارية ، ولهذا فقد اقترح كل من **Syruin et Chenery(1989) ,Guillaumont** ¹ (1984) طريقة مراقبة وقياس تدفقات التبادل التجاري بواسطة متغيرات هيكلية مستقلة من السياسة التجارية ، حيث تكمن هذه الطريقة في تقييم الفارق بين حجم التجارة الحالية وحجمها في المستقبل ابتداء من نموذج مرجعي يصبح كمؤشر انفتاح ، فإذا كان الفارق أو الباقي موجب أي أن حجم التجارة الحالية أكبر من حجمها في المستقبل ، فيعتبر البلد منفتحاً والعكس صحيح ، ويعتمد في تحديد الفارق في هذا المؤشر على عدد معين من المتغيرات الهيكلية كمتغيرات الحجم و متغير الناتج الداخلي الخام و متغير الدخل الفردي و متغير الحجم الفيزيائي للبلد (المساحة والنمو الديمغرافي) و متغيرات خاصة بدرجة انعزال البلد ، والمسافة بينه وبين بقية البلدان الأخرى وغيرها² ، وقد طور هذا المؤشر وأدخل عليه متغيرات أخرى غير هيكلية ممثلة في المتغيرات الثقافية والمؤسسية.

¹ -Jean, Merc Siroen, op cit , p08

² -Jean, Merc Siroen, op cit , p09

بالرغم من اعتبار هذا المؤشر أحسن من مؤشر الانفتاح البسيط الذي يعتمد على نسبة المبادلات الخارجية من التصدير والاستيراد، إلا أنه قد تعرض هو الآخر إلى انتقادات حادة أبرزها اعتماد هذا المؤشر في قياسه لدرجة الانفتاح على بعض المتغيرات الهيكلية وغير الهيكلية - كما سماها - حيث أنها لا توجد في أية دولة من العالم مجتمعة فيها هذه المتغيرات، كذلك لوحظ من الناحية العملية وجود ارتباط ضعيف جدا بين النتائج المتحصل عليها بالاعتماد على هذه المتغيرات، ولهذا السبب فقد أعيد النظر في تعريف المتغيرات الهيكلية الحقيقية المعتمدة في قياس الانفتاح التجاري، وتحديدتها من الناحية الكمية والنوعية التي بواسطتها يمكن تحديد تدفقات التبادل المستقلة عن السياسات المتخذة.

الفرع الرابع: قياس الانفتاح التجاري حسب بعض النماذج

01. قياس الانفتاح التجاري حسب نموذج المؤشر المزدوج Sachs – Warner:

يعتبر نموذج **Sachs – Warner (1995)**¹ من بين الأكثر المؤشرات التي عرفت قبولا من قبل الاقتصاديين، بحكم أنه استطاع أن يعطي إجابات فاصلة عن كثير من التساؤلات حول مسألة قياس أو تقييم الانفتاح التجاري قياسا دقيقا، وقد استطاع هذا المؤشر أن يضع أجوبة لكثير من الانتقادات السابقة من خلال تمكنه من إعطاء تفسير أكثر واقعي ومنطقي لسياسات الانفتاح التجاري للبلدان المدروسة وأيضا تواريخ تبنيها لهذه السياسة.

مؤشر **Sachs – Warner** يقوم بتصنيف الدول إلى مجموعتين:

البلدان المفتوحة و المتعلقة على التجارة الخارجية وذلك بالاعتماد على المعايير التالية²:

- معيار الحواجز التعريفية وغير التعريفية، إذ لا يجب أن تفوق 40% من قيمة المنتج.
 - معيار حصة السوق السوداء، إذ لا يجب أن تفوق 20% (خلال السبعينات والثمانينات).
 - معيار النظام السياسي، إذ لا يجب أن يكون نظام اشتراكي.
 - معيار تدخل الدولة، إذ لا يجب أن تحتكر الدولة قطاع التصدير.
- ويُقاس انفتاح أو انغلاق البلدان تجاريا من خلال هذه المعايير، إذ أن الدول التي لا تستطيع أن توفر هذه الشروط المعايير كما هي، فتصنف ضمن الاقتصاديات المغلقة، بينما البلدان التي تستطيع تحقيق هذه الشروط فتصنف ضمن الدول المفتوحة على التجارة الخارجية.

تتكون العينة التي يدرسها المؤشر من 117 دولة تم دراستها خلال الفترة 1970 - 1995، وكانت نتائج الدراسة التي تم التوصل إليها أنه: 15 دولة تعتبر من الدول المفتوحة بانتظام وفق المعايير المقترحة من قبل **Sachs – Warner**، و 74 دولة صنفت من الدول المفتوحة على التجارة، ولكن بصفة منتظمة ودائمة، كما أثبتت الدراسة أن الدول الأكثر انفتاحا حققت معدلات نمو مرتفعة بالنسبة لـ 11 دولة من أصل 15 دولة عرفت معدلات نمو تزيد عن 3%، بينما 70 دولة من المجموعة الثانية عرفت نمو أقل من 3%.

يوضح الجدول التالي درجة انفتاح بعض الدول الإفريقية التي شملتها دراسة **Sachs – Warner**، وقد اعتمد في دراسته على قياس الانفتاح التجاري على معيارين هي: معيار الحواجز التعريفية وغير التعريفية (التعريفية والحصة)، ومعيار حصة السوق السوداء.

¹ - Romain Wacziarg, Karen Horn Welch, Trade Liberalization And Growth: New Evidence, National Bureau Of Economic Research 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, December 2003, p 06

² - Gilbert Niyongabo, op cit, p 19

جدول(11- 01) : قياس الانفتاح التجاري لدول إفريقيا شبه الصحراوية (1970- 1989)

الدول	التعريف	الحصة	حصة السوق السوداء 1980-1970	حصة السوق السوداء 1990-1980
إفريقيا وسط الصحراء	0,2	0,037		0,02
البنين	0,264	0,169	0	0,02
بوركينافاسو	0,482	0,682	0	0,02
الكامرون	0,26 1	0,143	0	0,02
جمهورية الكونغو	0,198	0,035	0	0,02
السنغال	0,189	0,049	0	0,02
جزر موريس	0,347	0,337	0,04	0,06
كينيا	0,275	0,203	0,23	0,21
رواندا	0,274	0,443	0,31	0,56
البور اندي	0,22 1	0,006	0,34	0,4
نيجريا	0,447	0,016	0,45	0,91
الصومال	0,204	0,024	0,49	0,28
المالاوي	0,121	0,808	0,49	0,84
أنبوييا	0,2	0,174	0,55	0,54
زيمبابوي	0,229	0,867	0,92	0,94
زامبيا	0,183	0	1,06	0,53
الكونغو	0,122	0,381	1,17	1,3
غانا	0,33	0,2	2,02	14
انغولا	0,09	0,05 1	3,28	0
الموزنيق	0,106	0	3,36	1,88
أوغندا	0,103	0	4,33	3,94
معدل غير متزن	0,231	0,220	0,9 52	1,262

Source: Gilbert Niyongabo, op cit , p35

حسب المعطيات الموجودة في الجدول ، يمكن القول أن بعض الدول الإفريقية استطاعت أن تحقق معدلات انفتاح مقبولة إذا قسناها بمعيار مستوى الحواجز الجمركية وغير الجمركية ، في حين أن حصة السوق السوداء تبدو مرتفعة جدا في كل الدول وعلى طول الفترة المدروسة ، حيث ارتفعت إلى 95% في سنوات السبعينات وازدادت إلى 126% في فترة الثمانينات وبداية التسعينات .

نلاحظ أيضا أنه إذا قمنا بتقييم الانفتاح التجاري بالاعتماد على معياري الحواجز الجمركية وحصة السوق السوداء ، يتبين أن بعض دول وسط إفريقيا مثل الكونغو والسنغال تملك معدل انفتاح ضعيف ، ولكن يمكن تصنيفهما ضمن الدول المنفتحة ، وهناك دول كثيرة لم تتبنى إستراتيجية الانفتاح التجاري حسب المؤشر ، أي أنها تملك معدلات حواجز جمركية وغير جمركية

منخفضة ، ولديها أيضا نسبة مرتفعة من السوق السوداء مثل بوراندي وأثيوبيا وزامبيا وأوغندا... انفتاحها على التجارة الخارجية ضعيف جدا.

02. قياس الانفتاح التجاري حسب نموذج المؤشر المركب (1998) Edwards:

يعتبر مؤشر الانفتاح المركب ل(1998) Edwards أحد أحدث المؤشرات التي عنيت بقياس وتقييم الانفتاح التجاري ، وبالرغم من كثرة المؤشرات المستخدمة يرى Edward أن أغلبيتها لا تعطي تفسيراً منطقياً لقياس انفتاح دولة ما على التجارة الخارجية ، حيث أنها لم توضح مدى تأثيرها على النمو الاقتصادي ، ولهذا اقترح Edwards مؤشر يركز على فرضية أساسها أن سياسات الانفتاح تتماشى مع ارتفاع إنتاجية العوامل¹.

استخدم Edwards المؤشرات الموجودة من قبل لأجل قياس درجة انفتاح أي بلد واقترح جمعها في شكل مؤشر مركب يتكون من تسعة مؤشرات فرعية ، الثلاثة الأولى منها تصف وجود سياسات الانفتاح ، بينما الستة الأخيرة تقيس مستوى التفاوتات التجارية ، وهي موزعة كالتالي :

1. مؤشر Sachs – Warner .
2. مؤشر تقرير التنمية في العالم (1987).
3. مؤشر البواقي ل (1988) Leamer.
4. مؤشر علاوة الصرف (la prime de change) للسوق السوداء.
5. التعريف المتوسطة على الواردات.
6. المستوى المتوسط للحواجز غير الجمركية.
7. مؤشر التفاوت للمؤسسات الذي يقيس التفاوت الخاضع لوجود الدولة.
8. معدل فرض الضرائب المتوسطة على التجارة الخارجية.
9. مؤشر التفاوت على الواردات المحسوبة من طرف (1993) Wolf.

قام Edwards بجمع كل هذه المؤشرات في مؤشر واحد لغرض تبيان مختلف مظاهر السياسة التجارية ، والمؤشر المركب ل Edwards² :

المؤشر المركب = دالة (Sachs – Warner ، علاوة الصرف ، التعريف المتوسطة ، الحصص ، مؤشر Wolf)
Indice de distorsion composite = fonction [Sachs & Warner, prime de change, tarif moyen, quota, Indice de Wolf]

لقد ذهب Edwards في تفسير مؤشره أن الانفتاح التجاري لأي بلد يعتمد على مدى ارتفاع الحواجز الجمركية أو غير الجمركية إلى أكثر من 20% ، وهو نفس مذهب Sachs – Warner ، إلا أن النسبة أكبر من ذلك (40%) ، أما بالنسبة لمؤشر التفاوت فيرى Edwards أنه يصف تدخل الدولة في مظهر مؤسسي، و بالنسبة لمؤشر علاوة الصرف للسوق السوداء فيمكن أن ينتج عن عدم توازن الاقتصاد .

¹ -Gilbert Niyongabo,op cit ,p 28

² -Gilbert Niyongabo,op cit ,p 28

كخلاصة لهذا المبحث يمكن القول أنه مهما تعددت وتنوعت الطرق التي يمكن من خلالها قياس أو تقييم الانفتاح التجاري، سواء كانت مؤشرات مستخدمة من قبل منظمات دولية أو مؤشرات مقترحة من طرف اقتصاديين، لم تتمكن كلها من تقديم تفسير حقيقي لأسباب انفتاح أو انغلاق الدول، ذلك أنه من الناحية النظرية كل النماذج المقترحة ترى أن الدول يمكن أن تنفتح على بعضها البعض إذا هي وفرت معايير وشروط معينة مقترحة من قبل هذه النماذج، إلا أن الواقع قد يكذب ما ذهب إليه بعض هذه النماذج، بمعنى أنه ظهر تباين وتفاوت في النتائج، فقد بدت دول أكثر انفتاحاً في بعض النماذج ومنغلقة في نماذج أخرى، كما أن بعض المعايير والعوامل المستخدمة في بناء بعض المؤشرات ظهرت متناقضة ولا تصلح لقياس الانفتاح التجاري، كحجم البلد أو موقعه الجغرافي على سبيل المثال، إذ يبقى المجال مفتوحاً أمام اجتهادات رجال الاقتصاد.

خاتمة الفصل

إن على جميع الاقتصاديات أن تستجيب لمبدأ تحرير التجارة الخارجية، و قد استجابت أغليبتها فأدت تلك الاستجابة إلى زيادة مواردها الاقتصادية، فارتفعت صادراتها و وارداتها بمعدلات مرتفعة و استفادت من فرص فتح الأسواق الخارجية. لكن لا يخفى على الجميع أنه بالرغم من الفوائد الضخمة للانفتاح التجاري أمام تدفقات السلع من باقي العالم، ورغم الفوائد الإضافية التي استمدت من إجراء المزيد من الانفتاح، فانه من المهم الاعتراف بأن سياسة الانفتاح التجاري تخلق خاسرين و راجحين على حد سواء، فالانفتاح يعرض الدول النامية أو الاقتصاديات التي لم تبذل جهد كاف لتأهيل اقتصادها و مؤسساتها أو أنها تسرعت في عملية الانفتاح واجهت مخاطر كبيرة و خسائر ضخمة، و على رأسها تعريض العمال إلى التسريح نتيجة عدم قدرة المؤسسات التي يعملون فيها إلى مواجهة المنافسة الأجنبية المحتدمة، أو على الأقل قبول هؤلاء العمال تخفيضات دائمة في الأجور، ففي الولايات المتحدة الأمريكية¹ عرف قطاع السيارات و الملابس تسريح عدد كبير من العمال أو تخفيض أجورهم نتيجة احتدام المنافسة مع الشركات الآسيوية و الأوروبية، و كذلك من بين مخاطر سياسة الانفتاح التجاري ارتفاع و نمو الواردات بمعدلات مرتفعة و تقليص الصادرات، و كانت النتيجة التي عانت منها الدول النامية تزايد العجز في الميزان التجاري نتيجة اتساع الفجوة بين الواردات و الصادرات.

¹ - جاري بيربلس وآخرون، جنون العولمة: تفنيد المخاوف من التجارة المفتوحة، دار الأهرام، القاهرة، 2001، ص 16

مقدمة الفصل

يعيش العالم اليوم مرحلة جديدة تغيرت فيها أمور كثيرة عما كان سائد في سنوات قليلة ماضية، فإلى جانب التغيرات الحاصلة على الصعيد السياسي نشأت أوضاع اقتصادية جديدة تدور حول مفاهيم تحرير التجارة الدولية، و دور المؤسسات الجيدة، وتأكيد أهمية القطاع الخاص و التحول نحو اقتصاد السوق في كثير من دول العالم، أما على الصعيد التقني و العلمي، فقد أخذ نصيبه من الاهتمام و العناية حيث شهد العالم تحولات هائلة أنتجت واقعا جديدا يبدو للجميع أنه يقوم على التواصل و الاتصال الخطي من خلال الأقمار الصناعية و الانترنت.

وقد أفرزت العولمة أو الشمولية ظاهرة جديدة، طالما كانت في طي النسيان، و هي القدرة أو الميزة التنافسية "L'avantage Concurrentiel" للمؤسسات سواء على المستوى الكوني أو المحلي، التي أصبح ينظر إليها كهدف و استثمار و إستراتيجية و تكتيكا في وقت واحد فوجودها يضمن للمؤسسة البقاء و الاستمرار و تحسين في أداءها¹ ، و تطويرها يتطلب إنفاقا طويلا في مجال التشغيل الحيوي داخل المنظمة، و لتحقيق بقاءها واستقرارها يتطلب أيضا إلى رؤية بعيدة المدى تنصف بالشمول و الديناميكية و حشد الموارد اللازمة، كما تعتبر آلية من بين عدة آليات فاعلة لتنفيذ خطة لغزو الأسواق العالمية و حماية الأسواق المحلية في آن واحد.

المبحث الأول : الإطار النظري للمنافسة و التنافسية الاقتصادية

نظرا لأهمية التنافسية فقد حاولنا في هذا المبحث التطرق إلى كل الجوانب المتعلقة بها ،حيث تطرقنا إلى دراسة سرد أهم التعارف الواردة للتنافسية و أهدافها و أهميتها و الركائز الأساسية التي تقوم عليها التنافسية في المطلب الأول ،لنتطرق بعد ذلك ذكر أهم أنواع التنافسية ،وقد اقتصرنا على تصنيفين (الحديث و التقليدي) ، و لأن التنافسية تزداد الحاجة الماسة إليها ولا يكفي اكتسابها فقط ، ارتأينا أن نخصص مطلب خاص نحاول من خلاله إلى دراسة الأساليب و الطرق التي تعمل على الحفاظ و تطوير الميزة التنافسية للمؤسسة.

المطلب الأول: مفهوم المنافسة الوطنية

الفرع الأول: تعريف عام للمنافسة الاقتصادية

يطلق على المنافسة من الجانب اللغوي على وجود تحدي و صراع بين اثنين أو أكثر من الخصوم المتنافسين و المتكافئين، التي من خلالها لا يستطيع المتنافسون التعايش سلميا.

أما من الجانب الاصطلاحي فيقصد بالمنافسة هي الوضعية التي تمارس فيها مواجهة حرة كاملة وحقائقية بين كل المتعاملين الاقتصاديين على المستوى عرض وكذلك طلب الخبرات والخدمات والإنتاج ورؤوس الأموال².

¹ - عبد السلام أبو قحف ، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية ، بيروت، 2001 ، ص 419.

² - Bernard Et Colli ,Dictionnaire Economique Et Financier, Edition Du Sein Paris 1989 ,p 408

وقد عرفت أيضا بقدرة المتعامل الاقتصادي (فرد أو مؤسسة أو دولة) بالحصول على أقصى حد من الفعالية في أقصى حد من الحرية، لكن هذا التعريف عرف تغييرا كبيرا، فأصبح الاقتصاديون المعاصرون يعبرون عن المنافسة التامة وغير التامة والاحتكارية وما إلى ذلك عوض المنافسة الحرة.

الفرع الثاني: المنافسة الاقتصادية في الفكر الرأسمالي

المنافسة الاقتصادية في الفكر الرأسمالي تعتمد على الحرية المطلقة، بمعنى تعني حرية التعامل داخل الأسواق بدون أية عوائق تمنع المتعاملين الاقتصاديين من ممارسة نشاطهم الاقتصادي والتجاري، وهذا التعريف للمنافسة يوحي بأنه لا حد للحرية إلا الأشخاص المقابل له، ولا يعترف بالمصالح العامة، بل المصلحة الخاصة فوق كل اعتبار، وقد انجر عن تطبيق هذا المفهوم كوارث اقتصادية وأزمات اجتماعية بسبب التناقض بين المصالح الخاصة والمصالح العامة¹.

الفرع الثالث: المنافسة في التشريع الإسلامي

عرف القرآن الكريم المنافسة وحث عليها في كثير من المواضع، فقد وردت كلمة منافسة في سورة المطففين التي نزلت لتضبط التعامل التجاري وتقييمه على ميزان العدل وترشد الناس إلى العمل لأجل الربح الأخروي الذي يتطلب الترفع عن اعتبار الربح المادي هو الهدف النهائي واعتباره وسيلة لتحقيق الغاية المتمثلة في رعاية عيال الله في الدنيا لنيل رضاه في الآخرة. قال تعالى "و في ذلك فليتنافس المتنافسون"². وقال تعالى "سابقوا إلى مغفرة من ربكم"³.

يرى ابن خلدون في مقدمته أن المنافسة ضرورية لازدهار الحياة الاقتصادية، وأن غيابها يحدث خللا في الحياة ويؤدي إلى أزمة اقتصادية فيقول "إن الرعايا متكافئون في اليسار متقاربون، ومزاحمة بعضهم بعضا تنهي إلى غاية موجههم أو تقرب، وإذا رافقهم السلطان في ذلك وماله أعظم كثيرا منهم فلا يكاد أحد منهم يحصل على عرضه في شيء من حاجاته ويدخل على النفوس من ذلك غم ونكد، ثم إن السلطان قد ينتزع الكثير من ذلك إذ تعرض له غضا أو بأيسر ثمن، إذ لا يجد من ينافسه في شرائه فيبخس ثمنه على بائعه"⁴.

المطلب الثاني: التصنيف الاقتصادي للمنافسة الاقتصادية

يوجد العديد من الأشكال التي يمكن أن تأخذها المنافسة الاقتصادية، حيث يعتمد ذلك على هيكل السوق والسلوك الذي تقوم المنشأة بإتباعه من أجل تحقيق هدفها الأساسي وهو تعظيم الأرباح. وفيما يلي سنقوم باستعراض أشكال المنافسة الاقتصادية مع التركيز على المنافسة الكاملة وسوق الاحتكار التام.

الفرع الأول: المنافسة الكاملة

¹ - للإشارة تنعدم في الاقتصاد الاشتراكي المنافسة بسبب غياب الملكية الخاصة والحرية الاقتصادية

² - سورة المطففين، الآية 26

³ - سورة الحديد، الآية 21

⁴ - ابن خلدون، المقدمة، الطبعة الثالثة، تحقيق على عبد الواحد وافي القاهرة، دار النهضة مصر، الطبعة الثالثة. ج. 2. ص 734.

- يقصد بالمنافسة الكاملة أو التامة فسح المجال لقوى العرض والطلب لتتفاعل بحرية تامة لتحديد الأسعار ، وقد وضع علماء الاقتصاد شروطاً لا بد من توفرها حتى يكون السوق سوقاً تغلب عليه المنافسة الكاملة¹:
1. وجود عدد كبير من المشتريين (المستهلكين) والباعين (المنتجين) للسلعة.
 2. تجانس وحدات السلعة وتمائلها: يعني أن ما تنتجه إحدى المؤسسات يعتبر بديلاً كاملاً عن سلع المشروعات الأخرى بحيث لا يكون للمستهلك أي مبرر لتفضيل السلع التي تنتجها مؤسسة أخرى.
 3. حرية الدخول والخروج من السوق، أي انعدام أي مانع قانوني أو عدواني يمنع المتعاملين من الدخول إلى السوق والخروج منه، ويقتضي ذلك ألا تضع الدولة قيوداً على دخول فرع من فروع الإنتاج أو الخروج.
 4. عدم وجود اتفاق بين المتعاملين، وهذا يعني ألا يكون هناك تسعير جبري للسلعة بواسطة السلطات العامة أو تغيير للثمن بواسطة اتحادات المنتجين أو نقابات العمال أي لا يحدث اتفاق على إتباع سياسة معينة مثل سياسة تقييد الأسواق أو تحديد الأثمان أو توزيع الأرباح.
 5. توفر المعلومات بشكل كامل، أي يجب أن تتوفر جميع المعلومات المطلوبة حول السلعة وسعرها وطريقة إنتاجها والتكاليف المرتبطة بإنتاجها والتقنية المستخدمة في عملية إنتاجها وبصورة تامة في سوق المنافسة الكاملة.

الفرع الثاني: المنافسة الاحتكارية

يقصد بالمنافسة الاحتكارية بأن تصبح أسعار السلع تتحدد بقرارات إدارية أحياناً أكثر مما تتحدد بفعل قوى العرض والطلب، فتقلصت المنافسة وزاد الاحتكار ونشأ ما يعرف باحتكار القلة أو المنافسة الاحتكارية وتحولت من منافسة سعرية إلى منافسة غير سعرية، أي من تحديد الأسعار إلى الاهتمام بالتنوع في الإنتاج وتحسين شروط البيع والخدمات، هذا من جانب المنتجين أما من جانب العمال فإن قيام الاحتكارات جعل العمال ينتظمون في شكل نقابات تدافع عن حقوقهم وتضمن لهم التفاوض مع رجال الأعمال لتحديد الأجور والتقليل من ساعات العمل وغير ذلك من المكاسب، الأمر الذي مكن الدولة من التدخل لوضع السياسات الاقتصادية التي تهدف إلى وضع القواعد التي تضبط المنافسة وتحميها من الانحراف.

يعتبر سوق سلعة ما سوق احتكار تام إذا تميز السوق بالخصائص التالية:

- 1- وجود منتج أو بائع وحيد في السوق.
- 2- عدم وجود بدائل قريبة لسلعة المحتكر.
- 3- وجود عوائق تمنع دخول منتجين جدد إلى سوق المحتكر.

الفرع الثالث: احتكار القلة

يعتبر هذا السوق أقرب إلى سوق الاحتكار التام، ويتميز هذا السوق بالخصائص التالية:

- 1- وجود عدد قليل من المنشآت التي تملك حصة كبيرة من السوق. ويمكن قياس حجم حصة المنشأة في السوق بتقدير حجم المبيعات أو الإنتاج.
- 2- وجود المنافسة غير السعرية.

¹ - محمد حامد عبد الله، النظم الاقتصادية المعاصرة، بدون مؤسسة الإصدار ولا سنة النشر، ص28

- 3- وجود عوائق تمنع دخول منتجين جدد إلى السوق. وتعطي هذه الميزة "قوة احتكارية" للمنتجين في هذا السوق، إضافة إلى وجود "علاقات متبادلة" بين المنتجين في السوق. وأخيراً، يتوفر في هذا السوق حوافز للاتفاق بين المنتجين في السوق على البيع بسعر معين، أو تقسيم مناطق البيع بين المنتجين وهكذا.
- 4- تكون السلعة المنتجة سلعة متميزة، حيث يكون هناك اختلاف بسيط كنوع التغليف أو خدمات ما بعد البيع. وترتبط هذا الميزة مع المنافسة غير السعرية.

المطلب الثالث: الإطار النظري للتنافسية الاقتصادية

لقد ظل الفكر التقليدي حتى السنوات الأخيرة يعتمد على مفهوم التنافسية في تحسين و ضبط عدة متغيرات كسعر الصرف الإيجابي، و فائض في الميزان التجاري، و صناعة مدعومة من قبل الحكومة، و معدل تضخم متدني... إلخ، إلا أن التنافسية بمفهومها الحديث ترتبط بإرادة الدولة الساعية إلى رفع إنتاجية الموارد المتاحة بشرية كانت أو مادية، و من جهة أخرى فوضع الحواجز التقليدية لانسياب السلع و الخدمات من ضرائب جمركية و حصص كمية آخذة في التلاشي مع زيادة التركيز على الحواجز التقنية المتعلقة بمعايير الجودة العالية و التكلفة المتدنية، أدى معا إلى بروز منافسين جدد على درجة عالية من المهارة و القوة، و في نفس الوقت يلاحظ بأن المصادر التقليدية للمنافسة كالميزة النسبية المتمثلة بالموارد و الهبات الطبيعية المتاحة، لم تعد تتمتع بالأهمية التي كانت التقديرات السابقة تضيفها عليها كأداة لتطوير اقتصاد تنافسي قوي، و بدأ الاهتمام يتجه نحو نموذج الميزة التنافسية كنموذج جديد لقياس أداء المؤسسات والدول.

الفرع الأول: مفاهيم حول التنافسية الاقتصادية

لقد أثار موضوع التنافسية جدلا ونقاشا حول العديد من القضايا مثل: ما المقصود بمصطلح التنافسية؟ وما الفرق بينه وبين الميزة التنافسية؟ وهل المفروض أن تتم مناقشة القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة أم القطاع أم الدولة؟ وماهي محددات الميزة التنافسية، وهل جاءت هذه المحددات لتختلف عن نظيرتها في نظرية الميزة النسبية؟

01. تعريف التنافسية الاقتصادية

لا تزال التنافسية فكرة غير مفهومة فهما جيداً، على الرغم من الانتشار الواسع لإقرار أهميتها، إن أول تعريف يخطر على الذهن للتنافسية هو: حصة بلد ما من السوق العالمية للمنتجات التي تنتجها. أما التعريف الذي يركز على قدر أكبر من التعمق، فإنه يقيس التنافسية من حيث الإنتاجية الفعلية. فالإنتاجية تمكن الدولة من الحفاظ على استمرار ارتفاع الأجور فيها، ونشاط أعمالها، وقوة عوائد الاستثمار التي تجذب المستثمرين، وبالتالي ارتفاع مستوى المعيشة. وهكذا، فإن الهدف من جعل دولة ما أكثر تنافسية هو ببساطة رفع إنتاجيتها، وليس رفع صادراتها. إن إنتاجية الاقتصاد ككل تعد مسألة ذات أهمية جوهرية بالنسبة لمستويات المعيشة، وليس فقط بالنسبة للقيمة النقدية للسلع، أو الخدمات التي تتم التجارة فيها بشكل فعلي.

تنشأ الميزة التنافسية بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرائق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين. حيث يكون بمقدورها تحسيد هذا الاكتشاف ميدانيا، وبمعنى آخر بمجرد إحداث عملية إبداع بمفهومه الواسع¹. قبل التطرق إلى إعطاء المفهوم الاصطلاحي و الاقتصادي للميزة التنافسية، فلا بد أولا من التفرقة بين مصطلح المنافسة "Concurrence" و مصطلح التنافسية "Compétitivité" فالتنافسية يراد بها دراسة تنافسية اقتصاد البلد، أي على المستوى الدولي، أما المنافسة فيراد بها دراسة تنافسية المؤسسة أي على المستوى الجزئي، و عموما فقد لا يختلفان كثيرا من حيث المدلول و المعنى الاقتصاديين، و جمع بينهما ما يعرف بالميزة أو القدرة التنافسية المبنية على فكرة الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج، فقد يطلق على التنافسية و يراد بها المنافسة و العكس صحيح، و الهدف من ذكر هذه التفرقة أو الاختلاف البسيط حتى يكون القارئ على بينة من أمره و لا يقع في خلط المصطلحات.

أما عن مفهوم الميزة التنافسية أو التنافسية، فكان أول ظهور له خلال الفترة 1981-1987 و هي الفترة التي عرف فيها اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية ركودا بسبب عجز الميزان التجاري و زيادة حجم الديون الخارجية و ظهر الاهتمام مجددا بمفهوم التنافسية مع بداية التسعينات كنتاج للنظام الاقتصادي العالمي الجديد و بروز ظاهرة العولمة. و كذا التوجه العام لتطبيق اقتصاديات السوق.

يتداخل مفهوم التنافسية مع عدة مفاهيم أخرى، ففي حين تعني التنافسية بالنمو و التنمية الاقتصادية و ازدهار الدول و مستويات المعيشة (LANDOU)²، و من ناحية أخرى يستعمل هذا المصطلح استعمالا ضيقا، حيث يراد به تنافسية السعر و التجارة. إن عبارة التنافسية تثير جدلا كبيرا نظرا لعدم ضبط المفهوم إلى درجة أنه يصبح في الكثير من الأحيان مظلة لطيف واسع من السياسات الصناعية و التجارية، و هذا ما يلاحظ في كثرة المؤشرات المستعملة لقياس التنافسية التي تكاد تشمل كل نشاط المجتمع و الاقتصاد، هذا من جهة المؤشرات و الميادين التي تعالجها التنافسية.

أما من جهة المستويات، فمفهوم التنافسية يطرح اختلاف آخر، إذ توجد ثلاثة مستويات تعالجها التنافسية فهناك تنافسية على صعيد المؤسسة و تعرف على أنها القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات و خدمات، و تسعى من خلالها المؤسسة على كسب حصة من السوق الدولي، و هي تختلف عن تنافسية القطاع (الصناعة) المتمثلة في مجموعة من المؤسسات العاملة في صناعة معينة، و هاتان بدورهما تختلفان عن تنافسية البلد التي تسعى من خلالها لتحقيق معدل مرتفع و مستدام لدخل الفرد فيها.

من الناحية الفكرية بدأت فكرة الميزة التنافسية في الانتشار و التوسع خاصة بعد ظهور كتابات "Maikel Porter" أستاذ الإدارة الإستراتيجية بجامعة "هارفر" بشأن إستراتيجية التنافس و الميزة التنافسية (1980، 1985، 1990)، و يعتمد هذا المفهوم على نقطة أساسية و هي أن العامل الأكثر أهمية و المحدد لنجاح منظمة الأعمال هو الموقف التنافسي "competitive position" لها في الصناعة التي تعمل بها. أما عن تعريف الميزة التنافسية فقد تناولتها الأبحاث و الدراسات من منظورين:

¹ - عمار بوشناف، الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية: مصادر، تنميتها و تطويرها، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2002-2003، ص16.

² - محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية و قياسها، المعهد العربي للتخطيط، ص 4-5.

³ - نبيل مرسى خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مركز الإسكندرية للكتاب، 1998، ص 79.

○ المنظور الجزئي: يعرفها البروفيسور "M. PORTER"¹ باعتباره رائد في هذا المجال في كتابه "l'avantage concurrentiel" صفحة 08 "تظهر الميزة التنافسية أساسا من القيمة التي باستطاعة المؤسسة أن تخلها لربائنها، إذ تأخذ شكل أسعار أقل من أسعار منافسيها أو تقديم منافع أو خدمات منفردة و مميزة في المنتج تعوض بشكل كبير الزيادة في الأسعار المفروضة".

أما عن مفهوم القدرة التنافسية فإنه على يستخدم على نطاق واسع، معايير متفاوتة و غير محددة، و يمكن تعريف القدرة التنافسية بشكل عام على أنها الكيفية التي تستطيع بها المؤسسة أن تستخدم تدابيرا أو إجراءات معينة تؤدي إلى تمييزها عن منافسيها و تحقق لنفسها التفوق والتميز عليهم² ، وهكذا فإن القدرة التنافسية للمنتجات السلعية تأتي محملة لعوامل عديدة متداخلة ومتباينة في أنماطها وتأثيراتها.

و تعرف التنافسية من وجهة نظرة جزئية هي إمكانية أو قدرة المؤسسة على الحفاظ على استمرارية و تواصل عوائدها (الفترة الزمنية طويلة) في السوق. و ذلك لن يتأتى إلا بتدنية التكاليف ، أو بعبارة موجزة قدرة المؤسسة التفوق في السوق. ويعرف التنافسية **Jean-Charles Mathe**² على أنها هدف أو غاية توضح الاختيارات التنافسية للنشاطات و تجعلها في وضعيات مناسبة و ملائمة ، كما أنها تعتبر بمثابة أداة لتحسين أداء هذه النشاطات ،أما من الناحية الإستراتيجية فتسمح التنافسية بالتحكم في الوقت من أجل استغلال و الاستفادة من الوضعية الجديدة التي يمكن أن تخلقها هذه الوضعية .

○ من المنظور الكلي: تعرف التنافسية على أنها القدرة على إنتاج السلع و الخدمات التي تواجه اختيار المنافسة الخارجية في نفس الوقت الذي تحافظ فيه مستوى مرتفع للدخل المحلي الحقيقي، أو بمعنى آخر قدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع لنمو حصة الفرد من الناتج المحلي³ ، و ما يمكن ملاحظته أن التعريف يركز خاصة على تعظيم دخل الأفراد و تحسين قدرة معيشتهم. و قد عرفت الميزة التنافسية على هذا المستوى من قبل عدة منظمات و مراكز بحث و تقديرات دولية و جهوية .

02. مصادر الميزة التنافسية

إن الخصائص والصفات التي تتميز بهما المؤسسة عن منافسيها ذات طبيعة متغيرة ونسبية، وتمس الأنشطة التي تقوم بها، كالمنتج، والخدمات بأنواعها (الأساسية والمكملة)، وكيفية الإنتاج، والتنظيم، والأنشطة التسويقية،... إلخ، وإن هذا التفوق النسبي الناتج عن عدة عوامل أو مصادر مختلفة، وقد نجد عدة مؤلفين قاموا بتحديد مصادرها، فمنهم **Jean Jacques Lambin** الذي اعتبرها إما أن تكون داخلية أو خارجية.

إن الميزة التنافسية الخارجية هي التي تعتمد على الصفات المميزة للمنتج وتمثل قيمة لدى المشتري، سواء بتخفيض تكاليف الإستعمال، أو برفع كفاءة الإستعمال، أما الميزة التنافسية الداخلية تعتمد على تفوق المؤسسة في التحكم في تكاليف التصنيع، والإدارة، أو تسيير المنتج الذي يعطي للمنتج قيمة وذلك من خلال سعر التكلفة المنخفض عن المنافسين.

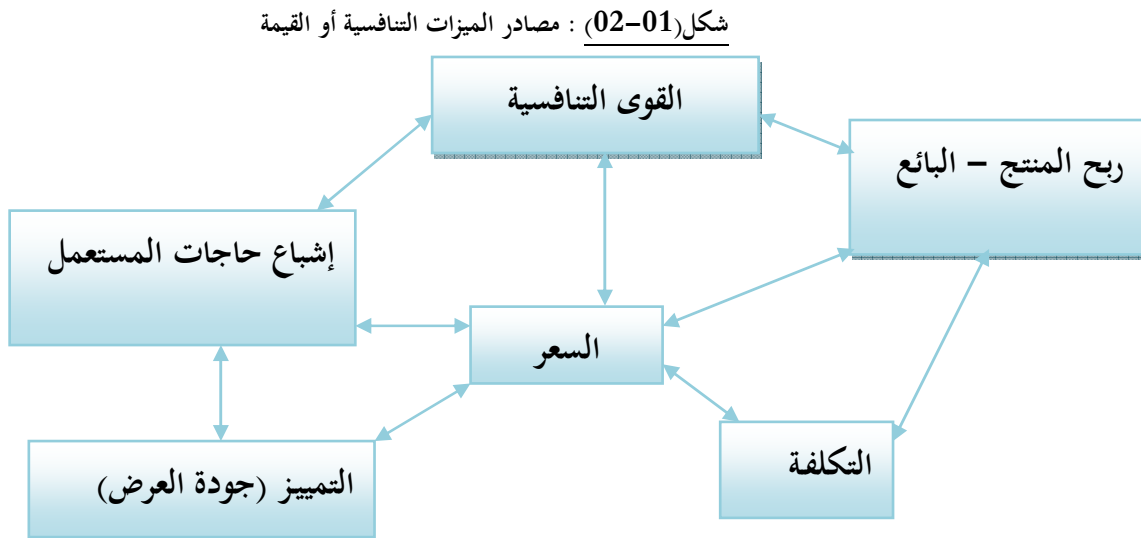
¹- M. Porter, l'avantage concurrentiel , paris, dunond,2000, p 8.

²- إسماعيل زغلول و محمد الهزيمة، القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي،1999، ص172.

³- Jean- Charles Mathe, Dynamique Concurrentielle Et Valeur De L'entreprise ,Edition Ems ,France, 2004, p219.

⁴ - كمال رزيق، وف. مسدور، مفهوم التنافسية، الملتقى الدولي حول التنافسية المؤسسات الاقتصادية، بسكرة، 2002.

يتضح من خلال ذلك، على المؤسسة الاقتصادية أن تحقق ميزة تنافسية تمكنها من السيطرة على السوق الوطنية والسوق الدولية، وذلك من خلال إنتاج منتجات ذات جودة ونوعية عالية تؤهلها بأن تكون مقبولة من طرف المستهلكين. ومما لاشك فيه أن الميزة التنافسية لأي منتج جديد في وضع تنافسي، يتحدد على أساس تميزه وتكلفته مقارنة مع المنتجات المنافسة له. إن M.E..PORTER يعتبر من المؤلفين الأكثر شيوعاً الذين قاموا بتحديد مصادر الميزة التنافسية، وحصرها في التكلفة والتميز، إلى جانب المعايير الكلاسيكية مثل: الوفورات الاقتصادية، زيادة من إنتاجية عوامل الإنتاج، تخفيض التكاليف، إذ إن معيار التمييز هو في حقيقة الأمر مرادف لجودة المنتج، والتي على أساسه يتم التفضيل بين المنتجات المطروحة في السوق. يوضح الشكل التالي مصادر الميزات التنافسية:



Source: Tugrul Atamer Et Roland Calori, Diagnostic Et Decisions Strategiques ,
Dunod, Paris, 1998, P13

يتضح من الشكل أعلاه، أن تحقيق ميزة تنافسية أكبر من المنافسين، يتطلب من المؤسسة المبدعة أو المنتجة لأي منتج جديد (سلعة أو خدمة)، أن تراعي حاجيات المستهلك أو المستعمل في عملية الإنتاج، وهذا بأخذ بآرائه في جميع مراحل أو البعض منها، وإن نتيجة ذلك، يساهم بدرجة أكبر في قبوله للمنتج الجديد، مع إعطاء ولائه إليه وزيادة على ذلك، فإن أسعار مكونات المنتج، هي الأخرى لها تأثير على جودته وتنويعه، أما تدنية التكاليف هي الأخرى تتأثر بأسعار المواد الأولية، والتحكم في التكنولوجيا المستخدمة، والكفاءات والمهارات.

03. أهمية التنافسية

أصبحت عبارة التنافسية ذات أهمية متزايدة في عالم اليوم، إذ أصبح لها مجالس و هيئات و إدارات و لها سياسات و إستراتيجيات ومؤشرات خاصة بها ، إذ تقدم لكبار المسؤولين تقارير عنها، و ليس لرجال الأعمال فقط، حتى أن بعض الدول كالولايات المتحدة الأمريكية مثلا تعتبر انخفاض التنافسية الاقتصادية أحد مؤشرات لقياس أداء اقتصادها و تهديد لأمنها القومي، و لم تعد التنافسية حاجة مقتصرة على المؤسسات لكي تبقى أو الأفراد ليحفظوا بفرص العمل ، بل باتت حاجة ملحة

للدول التي ترغب في تحسين أداء مؤسساتها و استدامته و زيادة مستويات معيشة أفرادها ومشاركتهم في التقدم العلمي، فقد عرف العالم في العقود الأخيرة تطورات واسعة في الفكر الاقتصادي المرتبط بموضوع البحث حول محددات القدرة التنافسية، وقد برزت على الساحة الاقتصادية عدة نظريات¹ من شأنها أن تدعم هذه الميزة كمنظريات النمو و التجارة، و نظريات الإنتاج و التوزيع و التخزين، و بروز نظرية إدارة الجودة الشاملة، أما من الجانب التقني والتكنولوجي فلم تعد النشاطات الاقتصادية مرتبطة بكثافة رأس المال بقدر ارتباطها بالمحتوى المعرفي و مهارة العاملين و الإدارة.

تتحلى أهمية التنافسية في تعظيم الاستفادة ما أمكن من الإيجابيات التي يوفرها الاقتصاد العالمي و التقليل من سلبياته، و يشير تقرير التنافسية العالمي² إلى أن الدول النامية أكثر قدرة على الاستفادة من مفهوم التنافسية من الدول المتقدمة، حيث تعطي التنافسية المؤسسات في الدول الصغيرة فرصة للخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمي، وسواء اتفقنا مع هذا القول أو لا، فإنه من الضروري مواجهة هذا النظام بصفته إحدى حتميات القرن الواحد و العشرين.

هذه مهمة المؤسسات التي تملك قدرات تنافسية عالية، تكون قادرة على رفع مستوى معيشة أفراد دولها، لأن مستوى معيشة أي دولة مرتبط بشكل كبير بنجاح و أداء المؤسسات العاملة فيها و قدرتها على اقتحام الأسواق الدولية من خلال التصدير أو الاستثمار الأجنبي المباشر، ففي العقود الأخيرة كانت التجارة العالمية و الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم ينمو بشكل أسرع من نمو الناتج العالمي.

وعلى العموم نوجز أهمية التنافسية في النقاط التالية:

- ❖ ارتفاع العائد و المردود ، ومنه ضمان مستوى أفضل للدخل، و مستوى معيشة جيد و مستوى أمان مستقبلي رائع بعيد من الخطر و المخاطرة.
- ❖ ازدياد القدرة و امتلاك المهارة و رفع الكفاءة سواء المادية أو البشرية و استغلال الفرص الاستثمارية المتاحة و تعميمها، و نشر و توسيع و زيادة الطاقات و القدرات الاستثمارية.
- ❖ الاستقرار الوظيفي المتنامي والنمو الفاعل المستمر سواء في مجال العمل و النشاط الاقتصادي الذي يمارسه هذا الفرد في إطار مجتمع.
- ❖ اختراق الأسواق الأجنبية المختلفة بفعالية وجدارة، و التمركز و المتوقع فيها بقواعد راسخة و ثابتة من خلال مراكز تسويق و بيع.
- ❖ ضمان بقاء و استمرار نشاط المؤسسات و تحسين أداءها من خلال استغلال أمثل و كامل لكل مجالات و ميادين التنافس.

الفرع الثاني : أهداف الميزة التنافسية

من بين الأهداف التي تسعى إليها سياسة التنافسية هي تشجيع المنافسة و خلق البيئة المناسبة للتنافسية في الأسواق المحلية و الدولية،و ذلك من خلال تعزيز المنافسة السوقية و تحقيق الفعالية في توظيف الموارد و عدالة الدخول إلى الأسواق و الخروج منها.³

يتم تحقيق تلك الأهداف عبر عدد من العناصر يتلخص فيما يلي:

- إعطاء فرصة لكل المؤسسات لتحقيق مستويات إنتاج بأقل تكاليف ممكنة.
- توفير البيئة السوقية التي يتساوى فيها السعر والتكلفة الحدية للإنتاج
- القضاء أو على الأقل تخفيف التركيز المفرط و عدم تشجيع هياكل الإنتاج غير مرنة.

¹ - حسن بشير، محمد نور، سياسات التنافسية و أثرها على مناخ الاستثمار، لجنة الاستثمار الإفريقي، ص 1.

² - مجموعة باحثين فريق التنافسية، ص 3.

³ - عيسى محمد الغزالي، سياسات التنظيم و المنافسة ، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، 2002 نص 4.

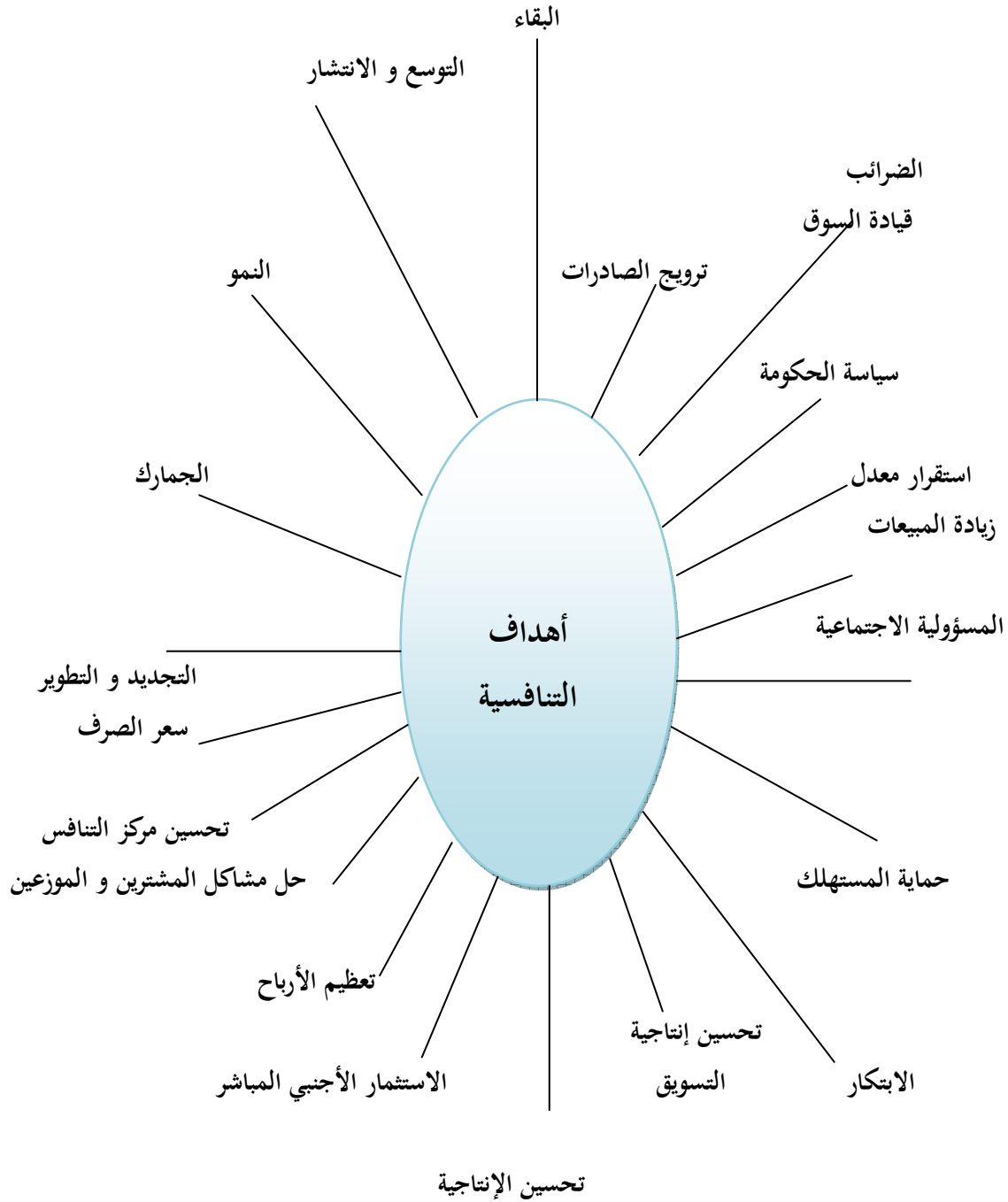
- القضاء على شبح الاحتكار و حماية المستهلك منه الذي يؤدي إلى زيادة الأسعار و تقليص العرض .
- إن الحديث عن أهداف التنافسية يجرنا للحديث عن التنظيم الاقتصادي لارتباطها ارتباطا وثيقا به، إذ يعتبر هذا الأخير كشرط رئيسيا لتحقيق أهداف التنافسية، خاصة إذا تعلق الأمر بالكفاءة الاقتصادية و رفاهية المستهلك من خلال الرفع من دخله في إطار عمل آلية السوق ، و هناك طرف مهم لا يجب أن ننساه خاصة عندما نتكلم عن تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية و الاجتماعية معا، ألا و هو تدخل الحكومات لتحقيق آلية السوق بوضع قيود تشريعية (تنظيمية) لعمل السوق، سواء أن كان ذلك متعلقا بالمستهلك أو المؤسسة أو بآلية توزيع الموارد¹.
- من الأسباب التي تجعل الحكومات تتدخل للتأثير على توازن السوق (العرض..الطلب) أو المنافسة، أو التوزيع، ولا تكتفي بحماية المنافسة سببان رئيسيان هما :أولهما الاحتكار الطبيعي للأسواق ، فقد يكون السوق أحيانا عرضة للاحتكار غير المقصود (الطبيعي) ، كمثلا سياسات الترويج و الدعاية، التي تتطلب نفقات و تكاليف ضخمة، قد لا يستطيع أكثر من مستثمر واحد استردادها أو استوعابها من خلال السوق، أو وجود حالات أخرى مثل وفرة الحجم و ارتفاع المخاطر، تجعل من النشاطات الاقتصادية غير ذي جدوى و تقتل روح المنافسة، و يصبح السوق مضطربا، فكان لزاما على الحكومات أن تتدخل لإعادة التنظيم الاقتصادي و تصحيح أوضاع السوق و بث روح المنافسة بين جميع المنافسين، و من ثم تحقيق أهداف المنافسة.
- أما السبب الثاني فهو التضارب أو التناقض بين نتائج السوق و أهداف السياسة العامة، فالأسباب الداعية له كثيرة خاصة في الدول النامية كتدني مستوى الدخل ، سوء توزيع الثروة، هشاشة البنى التحتية و الخدمات العامة، إضافة إلى ضعف آليات السوق و صغر حجمه، كل هذا و ذلك يدفع نحو تدخل الحكومات لوضع القيود و الحوافز المناسبة بقصد منع الاحتكار و الإغراق.
- على العموم فإن التنافسية هدفها الرئيسي هو تعزيز قدرة الاقتصاد على التعامل مع الخارج بفعالية و كفاءة، و لذلك لا يتم إلا من خلال صنع اقتصاد تنافسي يملك العديد من الخصائص التي تؤهله للتفوق و تحقيق أهدافه و التي من بينها²:
- زيادة الغنى و تراكمه والسعي نحو تحقيقه على جميع الأصعدة كزيادة الدخل (أجور، مرتبات، مكافآت، مساعدات...)
- للعامل وزيادة العائد (أسهم ملكية، سندات التمويل، صكوك استثمار...) للمؤسسة، و زيادة المردود (قيمة مضافة، هامش الربح...) من خلال هذه الزيادات يتم زيادة القدرة على الادخار و بالتالي على الاستثمار و رفع مستوى المعيشة و القدرة الاستهلاكية....
- الانفتاح الواسع على الآخرين من خلال طرح منتجات على متعاملين اقتصاديين آخرين، و من ثم كسب عوائد و مردودات لم يكن من الممكن الوصول إليها إلا من خلال هؤلاء.
- التوغل في السوق العالمية، أي التحول من تغطية سوق محلية إلى تغطية كافة الأسواق العالمية.
- و الشكل التالي يبين أهداف التنافسية³:

¹ - تدخل الدولة في آلية السوق مقيد فقط بحماية القدرة المعيشية للمستهلك، و القضاء على الاحتكار.

² - محسن أحمد الخضيري، صناعة المزايا التنافسية، مجموعة النيل العربية ، 2004، ص 40.

³ - فريد النجار، المنافسة و الترويج التطبيقي، مؤسسة شباب بجامعة الإسكندرية، 2003، ص 157.

شكل (02-02): أهداف التنافسية



المصدر: فريد النجار، المنافسة و الترويج التطبيقي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003 ص 157

الفرع الثالث: الركائز الأساسية للميزة التنافسية:

أصبح اليوم الإيمان أنه للدخول في حلقة و دائرة التطور و إحداث المزيد من الازدهار و النمو فلا بد من حق كل فرد من أفراد الأمة التمتع بمستوى معيشي رفيع، و مواكبة النمو الاقتصادي في عالم يتغير بشكل سريع، فلا مكان للضعيف و البقاء للأصلح، ولا وجود لعالم أول و عالم ثالث، و لا دول متقدمة و أخرى نامية، و إنما هناك عالم يتسم بالسرعة، و آخر بطيء في زمن

انتقلت فيه المنافسة من إطار المكان إلى الفضاء التخيلي، حيث لا حدود لسياسة يمكن أن تقف في وجه التجارة الإلكترونية أو الانترنت.

مع بروز الثورة الجديدة "ثورة المعلومات والاتصالات"، باتت الحاجة ماسة لإعادة تعريف الأمية و معدلات قياسها، فلم يعد الأمر مقتصرًا على معرفة الكتابة والقراءة فقط، بل مدى القدرة على التحليل والإبداع والتعامل مع الكثير من المستجدات كاستخدام الحاسوب والتحكم في شبكة المعلومات (الانترنت)¹.

و على إثر هذه المستجدات بات من الضروري إعادة توزيع الأدوار ليأخذ القطاع الخاص دوره في القيادة دون الانسحاب الكامل للحكومة من الساحة، فما زال على عاتقها تدعيم القطاع الخاص و مساعدته باستثناء إعاقه المنافسة المشروعة ، و بهذا يتبين أن على القطاع الخاص مسؤولية كبيرة للوصول إلى معرفة حاجات السوق و زبائن و المنتجات ذات النوعية و الجودة العالية، و لتحقيق قدرة تنافسية عالية لا بد من تبني الإستراتيجية المناسبة التي تعتمد على ترجمة الخيارات و الخطط التي بنائها من قبل المؤسسات إلى عمل فوري منتج، إضافة إلى تحسين الكفاءة التشغيلية بالاستغلال الأمثل لعوامل الإنتاج (العمل، رأس المال، المواد الخام...) بهدف الوصول إلى منتج عالي الجودة و بأقل تكلفة ممكنة، و إذا حققت المؤسسات هذه الشروط فمن شأنها و لا ريب أن تكون رائدة في المنافسة.

من الدعامات و الأسس التي على المؤسسات توفيرها من أجل كسب هذه الميزة²

01. القدرة على التقليد: تعتبر هذه الدعامات من أسهل المفاتيح و أكثرها استخدامًا في المراحل البدائية للتنمية الصناعية ، فتبدأ المؤسسة كمرحلة أولى في إنتاج منتجات مماثلة للمنتجات الأجنبية المستوردة، ثم تكوين فائض منها قابل للتصدير اعتمادًا على إنتاجه بتكلفة أقل، ثم التوجه بإنتاجه بكمية كبيرة و بتكلفة منخفضة و طرحه في السوق بأسعار تنافسية، و هذا ما يعرف بمصطلح "الهندسة العكسية" أي الحصول على منتج نهائي مقتبس من السوق ، ثم تفكيكه و تحليله و تعديله إن أمكن ذلك، و بعد ذلك بيعه بسعر تنافسي.

02. القدرة على التطوير: تأتي مرحلة التطوير بعد فهم كافة جوانب المنتجات التي تم تقليدها، و الحصول على ردود أفعال

المستهلكين لها، و من ثم يسند الأمر إلى مراكز البحث و التطوير التي من وظائفها :

○ تطوير أداء المنتجات من حيث الجودة (التعليب، القيمة المضافة) والإشاعات التي يحققها لكل من المستهلك النهائي (منتجات نهائية) و المستخدم الصناعي الوسيط (منتجات وسيطة).

○ إدخال تحسينات في المواد الأولية المستعملة لتصبح أفضل و أقل تكلفة و أعلى جودة.

○ تطوير في طرق التصنيع (ورشات تصنيع خاصة) لتكون أكثر سرعة مع تكلفة أقل، و أكبر إنتاجًا.

○ البحث عن طرق توزيع جديدة، لتجلب أكبر ربحية، و التركيز على أسواق معينة.

و كلما كان التطوير و التحسين ملموسًا كلما نجح المشروع في كسب مزايا تنافسية و من ثم تحسين أداءه و ضمان بقاءه و استمراره.

¹ - مجموعة باحثين ، فريق التنافسية، ص 5.

² - محسن أحمد الخضيري، صناعة المزايا التنافسية، مجموعة النيل العربية، مصر، 2004، ص 156-157.

03. القدرة على الابتكار¹: يعتبر هذا المفتاح أو الدعامه من أهم الإستراتيجيات التي على المؤسسة اكتسابها. للمنافع التي تمنحها هذه الأخيرة للمؤسسات كالتالي:

- ❖ مزايا ابتكارية غير مسبوقه
- ❖ تخاطب كافة المستهلكين
- ❖ لا يستطيع أحد الحصول عليها إلا بعد فترة من الزمن
- ❖ وذلك لن يتسنى عن طريق البحث عن العباقره، و أصحاب المواهب ذوي القدرات الابتكارية و رعايتهم و تعهدهم بالدعم و المساندة و إقامة مسابقات للمخترعين، و تطبيق اختراعاتهم في إنتاج منتجات تناسب مع خطوط الإنتاج القائمة لديها، و لعل أحسن سبيل لاكتشاف هؤلاء المخترعين هو تنظيم ندوات و مؤتمرات علمية و لقاءات دولية و وطنية.

الفرع الرابع: الفرق بين الميزة النسبية و الميزة التنافسية

لقد حصل تحول في المفاهيم من مفهوم الميزة النسبية، والتي تتشكل أساسا مما تملكه الدولة من موهوبات و موارد طبيعية كالمواد الأولية، اليد العاملة الرخيصة، المناخ، الموقع الجغرافي التي كانت تسمح لها بإنتاج رخيص تنافسي من جهة، و من جهة أخرى تعتمد الميزة النسبية على الدعم و الحماية المقدمان من قبل الحكومة في اقتحام الأسواق العالمية، بالإضافة إلى اتفاقيات و البروتوكولات التجارية الموقعة مع أطراف خارجية، و كذلك استخدام عوامل إنتاج متدنية الجودة لخفض الكلفة (جانب العرض) و هذا ما سيؤدي إلى إنتاج سلع منافسة من حيث السعر، و لكنها غير قابلة للاستقرار، إذ أنها غير قادرة على الصمود و المنافسة من حيث الجودة في الأسواق العالمية و المحلية.

هذا ما نلاحظه في بعض الدول النامية إذ تستمر في اعتمادها على إنتاج سلع ذات قيمة مضافة متدنية كمشكون أساسي لصادراتها، و بالتالي ينخفض معدل معيشة أفرادها، إذ أن الاعتماد على مثل هذا النوع من الإنتاج المركز على الأجور المنخفضة سيؤدي حتما إلى تدني المستوى المطلوب للعاملين فيه، و مثل هذه الدول ففي الحقيقة تتجه نحو حلقة مفرغة بسبب ضغطها الدائم و المستمر على الأجور اعتقادا منها أن بواسطة هذه السياسة تخفض من تكلفة الإنتاج و مواكبة تذبذبات في الأسعار العالمية للمواد الخام² الأمر الذي يترتب عليه صعوبة تحسين الإنتاجية الناتج عن تدهور أجور العمال، إذ يعتبر الأجر من بين المحفزات الحقيقية لزيادة الإنتاجية، و بالتالي ينتج عنه الابتعاد عن مستويات الإنتاجية المقبولة للعمالة، و هكذا تستمر الدول المتبعة لهذه السياسة الدوران في حلقة مفرغة³.

على العكس من ذلك فالدول التي تعتمد في صادراتها على السلع المصنعة ذات القيمة المضافة العالية و بمباش ربح مرتفع، يكون دخل أفرادها مرتفع كنتيجة لارتفاع المستوى المطلوب للأجراء في هذه الصناعات و إنتاجيتهم، و بالتالي فهي تدخل في حلقة منتجة تؤدي في نهاية الأمر إلى الرخاء و الازدهار، حيث ترتفع الأجور مع ارتفاع الإنتاجية و تميزها و، هذه الأخيرة من مقتضيات الميزة التنافسية التي تركز أساسا على تلبية حاجات المستهلك من حيث النوعية و الجودة، و ذلك عن طريق استخدام عوامل إنتاج متطورة على الرغم من أثرها في زيادة الكلفة، و لكن إلا على المدى القصير، إلا أنه في الوقت ذاته تساعد الصناعات على اقتحام الأسواق المتطورة و الغنية، و بعبارة أخرى فالميزة التنافسية تغني البلد عن استخدام الميزة النسبية لكي ينافس في

¹ - محسن أحمد الخضير، مرجع سابق، ص 157.

² - مجموعة باحثين، فريق التنافسية، ص 07-08.

³ - عيوس عبد العزيز، دور الميزة التنافسية في تحسين أداء المؤسسات، رسالة ماجستير، جامعة تلمسان، 2005-2006، ص 43

الأسواق الدولية، وذلك من خلال الاعتماد على التكنولوجيا والعنصر الفكري في الإنتاج، نوعية الإنتاج، وفهم احتياجات و رغبات المستهلك.

و بذلك أصبح التحدي الكبير الذي يواجه الدول ومؤسساتها هو كيفية التحول من الميزة النسبية إلى الميزة التنافسية التي هي من صنع الإنسان (فالعنصر البشري يمثل اليوم رهان المنافسة) لا من توافر الموارد، و خير شاهد على ذلك اليابان التي لا تملك فحما و لا حديدا و مع ذلك تملك أفضل صناعات الصلب في العالم، و ذلك راجع إلى القدرات البشرية و الميزة و العمل المتقن و الاعتماد على الإتقان في الحراك الاجتماعي لتمتعه بثقافة قوية شكلت مؤسستها و سلوك مستخدميها و علاقات العمل و إدارة التكاليف، فالتقديرات تبين أن إنتاجية العامل في الدول المتقدمة لا تتجاوز في أحسن الأحوال 15 % من إنتاجية العامل الياباني، فمما اقتصاد اليابان و اقتصاديات الدول المتقدمة يرجع إلى إنتاجية رأس المال المعتمدة على التفكير الابتكاري و الإبداع البشري، و ليس على رأس المال في حد ذاته.

المطلب الرابع: الأنواع الرئيسية للمزايا التنافسية

قبل تحديد أنواع التنافسية فلا بأس من أن نذكر بالفرق بين المنافسة و التنافسية، فالتنافسية تعني قدرة البلد على إنتاج و تصريف منتجاته في الأسواق الدولية، وهي المحدد الرئيسي لأداء البلد في التجارة الدولية، فحين نجد أن المنافسة هي قدرة المؤسسات على إنتاج و تصريف المنتجات داخل البلد المعني، و بالتالي فإن التنافس و التنافسية هما المحددان الرئيسيان لتحليل الإنتاج و التجارة الدولية.

في هذا السياق يمكن التمييز بين تصنيفين من التنافسية هما:

الفرع الأول: حسب التصنيف التقليدي¹:

هناك نوعين رئيسيين من المزايا التنافسية و هما:

01. التنافسية حسب التكلفة: و تعني قدرة المؤسسة على تصميم و تصنيع و تسويق منتج أقل تكلفة مقارنة مع منتجات المؤسسات المنافسة، الأمر الذي يؤدي في نهاية إلى تحقيق عوائد كبيرة.

02. التنافسية حسب تميز المنتج: و تعني قدرة المؤسسة على تقديم منتج متميز و فريد و يمتاز بقيمة و منفعة عالية من وجهة نظر المستهلك (جودة عالية، خصائص خاصة بالمنتج، خدمات ما بعد البيع، الحصول على جوائز عند اقتناء هذا المنتج...).

الفرع الثاني: حسب التصنيف الحديث² و نميز بين:

01. تنافسية التكلفة أو السعر: و هو يشبه إلى حد كبير تنافسية التكلفة حسب التصنيف التقليدي، فالبلد ذو التكلفة الأقل، هو الذي يتمتع بتنافسية عالية بالنسبة لصادراته إلى الأسواق العالمية، ويشمل هذا النوع من التنافسية أثر سعر الصرف للعملة الوطنية.

¹ - نبيل مرسى خليل، مرجع سابق، ص 84-85.

² - حسن بشير، محمد نور، مرجع سابق، ص 05-06.

02. التنافسية غير السعرية: و يقصد بها عوامل غير التقانية و غير السعرية التي تدخل ضمن مفهوم التنافسية، كالموقع الجغرافي، المناخ، العادات و التقاليد، أذواق المستهلكين...

03. التنافسية النوعية: و تشمل إضافة إلى نوعية المنتجات و عنصر الملائمة، القدرة على الابتكار، فالبلد الذي يتمتع بقدرة كبيرة في مجال الإبداع و الابتكار و النوعية الجيدة للإنتاج و الملائمة لذوق المستهلك، إضافة لتوفر مؤسسات التصدير ذات السمعة الحسنة في الأسواق يستطيع تصدير بضائعه و تسويقها حتى بأسعار أعلى من منافسيه.

04. التنافسية التقنية: و هذا النوع من التنافسية أين يكون فيه أساس التنافس مرتكز الإنتاج العالي التقانة و الأكثر تعقيدا.

05. التنافسية الظرفية أو الجارية: هذا النوع من التنافسية يرتكز على مناخ المال و عمليات الشركات و إستراتيجيتهما، و تحتوي على عناصر مثل التزويد (الإمدادات) التكلفة، النوعية، و الحصة من السوق، و يتم تحديد هذا النوع من التنافسية من عدة منتديات اقتصادية دولية.

06. التنافسية المستدامة: تركز على الابتكار و رأس المال البشري و الفكري، و تحتوي على عناصر رأس المال البشري، مستوى التعليم و التأهيل، الإنتاجية، مؤسسات البحث العلمي و التطوير و الطاقة الابتكارية، الوضع المؤسسي و قوى السوق. و هناك تصنيف آخر للتنافسية يرتكز أساسا على نطاق التنافس (التنافسية من حيث المكان و الموقع) و يشمل على¹:

أ - نطاق القطاع السوقى: حيث تركز تنافسية المؤسسات على قطاع معين من السوق، أو التوجه نحو خدمة كل السوق.

ب - النطاق الجغرافي: يرتكز هذا النوع من التنافسية على المناطق الجغرافية و الدول التي تتنافس فيها الشركات و حيث يحقق التنافس في القطاع الجغرافي للمؤسسات مزايا تنافسية من خلال المشاركة في تقديم نوعية واحدة من الأنشطة و الوظائف عبر مناطق جغرافية مختلفة، و تبرز مدى أهمية هذه الميزة التنافسية في المؤسسات التي تعمل على نطاق عالمي أو كوني، حيث تتواجد منتجاتها في بقعة من بقاع العالم.

ج - نطاق الصناعة: يرتكز نطاق الصناعة على وجود روابط و اشتراكات مؤسسية في صناعات مشتركة، و هذا ما يعرف بتنافسية قطاع النشاط الاقتصادي، أو تنافسية قطاع الصناعة، و هذا النوع من التنافسية يمنح للمؤسسات مزايا تنافسية عديدة، كاستخدام نفس التسهيلات أو التكنولوجيات، أو تبادل الأفراد أو الخبرات عبر الصناعات المختلفة التي تنتمي إليها المؤسسة .

عموما فالتنافسية على أساس النطاق تعبر عن مدى اتساع أنشطة و عمليات المؤسسة بغرض تحقيق مزايا تنافسية، فالنطاق الواسع يمكن من تحقيق وفورات في التكلفة عن المؤسسات المنافسة، و لكن هذه المزايا لن يكون لها مفعول إلا إذا اكتسبت سمعة الاستمرارية، أي المحتفظ على ميزة التكلفة الأقل و تميز المنتج في فترات طويلة.

¹ - نبيل مرسى خليل، مرجع سابق، ص 87-88.

هناك تساؤل آخر و إشكالية برزت في الآونة الأخيرة مفادها: هل نقصد بالقدرة التنافسية تنافسية المدير أو تنافسية المنظمة¹ ؟ و الإجابة ببساطة: الاثنان معا. فلا يكفي أن يتميز المدير أو القائد الأعلى للمنظمة بسمات القائد المتميز، بل يقتضي الأمر أيضا قدرة منافسة لنظام المنظمة ككل لإدارتها في علاقاتها التكاملية و لفرق العمل و العاملين أيضا. و هذا كله ناجم عن زيادة المخاطر التنافسية التي أفرزتها العولمة، و من ثم ظهرت الحاجة إلى العاملين العارفين المتمكنين في مهاراتهم و الممكنين في قراراتهم.

في الأخير يمكن القول أن المؤسسات او الدول على حد سواء التي تريد البقاء والريادة في محيط يتميز بالتحويلات و شدة المنافسة، يطلب منها أن تمتلك قدرات معينة تؤهلها لتحقيق ذلك. إن هذه الأخيرة تتمثل في مجموع الكفاءات (التنظيمية، التسييرية، التكنولوجية،... إلخ) الضرورية التي تمكنها من تحقيق أهدافها، ومنها تلبية حاجيات المستهلكين و الصهر على إرضائهم. إن القيام بذلك بفعالية و نجاعة، يعكس تنافسية المؤسسة، ومدى قدرتها على مقاومة المنافسة الشديدة. في الواقع العملي للمؤسسات، نجد أغلبها لا تتساوى في التنافسية سواء من حيث العدد أو القوة، إذ أن هذا التباين يدفع كل واحدة منها، إلى أن تستغل ميزتها التنافسية في الحصول على قطاعات سوقية وأن تتموضع فيها، كما أن الحكم على تنافسية المؤسسة العامة، يتم من خلال تحليل مكوناتها و تقييمها من خلال مؤشرات متعددة، و مقارنتها بمنافسيها المباشرين².

المبحث الثاني : الإطار النظري لتنافسية المؤسسات و قطاع النشاط الاقتصادي

لقد تطور مفهوم المؤسسات، و أصبح لا ينظر إليها على أنها منشأة تركز فقط على عملية الإنتاج و التوزيع، بل توسع إلى تصور المؤسسات على أنها نظام مكون من عدة علاقات اجتماعية، سياسة و شرعية و مركز تفاعل و تناسق بين الوحدات الاقتصادية، و قد يكون للمؤسسات أثر كبير في تحديد المسار السياسي لتنظيم الهيئات السياسية و الإدارية التي يتم على أساسها تنظيم و توجيه المجتمع، وإذا كان هذا دور المؤسسات الجديدة فمن غير المنطقي تصور المؤسسات بهذا الشكل دون ربطه بموضوع التنافسية التي أصبحت في العصر الراهن شرطا أساسيا، و حتمية لا بد منها لتحقيق أهداف المؤسسات و رفع أداءها، و من ثم تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية المطلوبة خاصة في الدول النامية التي لم تستطع مواكبة الأحداث الراهنة و الاستفادة منها، و إذا كانت التنافسية ليست معرفة بشكل واضح، إذ تتراوح بين مفاهيم ضيقة تركز على السعر و التجارة أحيانا، و بين مفاهيم واسعة تشمل كل نشاط الاقتصاد و المجتمع، فهذا إن دل على شيء فإنما يدل على الأهمية التي تحظى بها، إذ باتت التنافسية حاجة ملحة للأفراد ليحفظوا بفرص عمل و للشركات لكي تبقى و تنمو و حتى للدول لتضمن استدامة و تحسن مستوى معيشة شعوبها.

إن تطوير و بناء القدرة التنافسية لأي مؤسسة ما، يمكن اعتبارها هدفا في حد ذاته، و استثمارا و إستراتيجية في وقت واحد، فحشد جميع هذه الحتميات يضمن بقاء الشركة و استمراريتها و تطوير و تحسين أدائها، و تطويرها يتطلب إنفاقا طويلا الأجل في مجالات التشغيل الحيوية داخل المنطقة، و تحتاج في نفس الوقت إلى رؤية بعيدة المدى ذات الشمولية و الديناميكية، هذا إلى جانب حشد و امتلاك الموارد الأزمة بشقيها المادي و البشري لتحقيق البقاء و تحسين الأداء، إضافة إلى ذلك فالميزة التنافسية تعتبر آلية من عدة آليات فاعلة لتنفيذ خطة غزو الأسواق العالمية و حماية الأسواق المحلية في نفس الوقت.

¹ - أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة و التخطيط الاستراتيجي، الزقاريق، 2000، ص 47.

² - عبدوس عبد العزيز، مرجع سابق، ص 46.

كما أن إفزات العولمة المقترنة بمخاطر الإغراق و الاحتكار والحروب التجارية وظهور صناعات جديدة، وانفتاح التجارة العالمية على مصراعيها و ظهور عصر المعلومات أو كما يعرفه البعض بعصر المعرفة، الأمر الذي يجعل تطوير واكتساب القدرات التنافسية لأي مؤسسة شرطاً أو دعامة أساسية للبقاء والاستمرار.

إن أي مؤسسة ستجد نفسها بداية أمام إشكالية البقاء والاستمرار وتطوير أدائها قبل التفكير في غزو الأسواق الخارجية، مما سيتطلب منها في مواجهة المنافسة أن تعتمد إلى تحسين منتجاتها في إطار المقاييس الدولية و تقديمها بأسعار تنافسية، وهذا لن يتحقق إلا بالاعتماد على سياسات واستراتيجيات تأهيل جزئية (أو كلية) تستهدف تحسين أدائها المتميز و خلق الشروط اللازمة والملائمة لهذه المؤسسات من أجل تحقيق مزايا تنافسية مستدامة .

بما أن المؤسسات هي التي تتنافس فلا بد عليها أن تملك قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على مهمة رفع مستوى معيشة أفراد دولها، كون مستوى معيشة أفراد دولة ما مرتبط بشكل كبير بنجاح المؤسسات العاملة فيها وقدرتها على اقتحام الأسواق العالمية من خلال التصدير و الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يلاحظ نمو التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر في العالم بوتيرة أسرع من نمو الناتج المحلي.

المطلب الأول : تنافسية المؤسسات : تعاريف ومؤشرات

الفرع الأول: تعريف تنافسية المؤسسات

- يتمحور تعريف تنافسية للمؤسسات حول قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة، وذلك من خلال توفير سلع و خدمات ذات جودة جيدة تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية¹.
- وتعرف التنافسية على صعيد المؤسسة بأنها : القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات و خدمات بشكل أكثر كفاءة و فعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحاً مستمراً لهذه الشركة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية (العمل ، رأس المال ، التكنولوجيا) ، ويعد تلبية حاجات الطلب المحلي المتطور (المعتمد على الجودة) خطوة أساسية في تحقيق القدرة على تلبية الطلب العالمي والمنافسة دولياً² ، وهذا التعريف أكثر اتساعاً من الأول ، نظراً لإحاطته بجميع العوامل المؤثرة على التنافسية .
- وتعرف التنافسية من وجهة نظر أخرى على أنها قدرة أو استطاعة المؤسسة على الحفاظ على استمرارية متحصلاتها عبر الزمن، أو زيادة حصتها السوقية و متحصلاتها بشكل قابل للاستمرار، بمعنى تحقيق ذلك من خلال إتباع إستراتيجيات تركز على التنافس إما في جانب النفقات أو في جانب الإختلاف أو تميز المنتج .
- وهذا التعريف يعطي مفهوماً آخر للتنافسية تركز خاصة على عامل الزمن والحصة السوقية والتنافس من خلال تدنية النفقات أو التكاليف وتميز المنتج.
- لقد تعددت و تشعبت مفهوم التنافسية على هذا المستوى، إلا أنها كلها تصب في التعريف البريطاني للتنافسية الذي ينص على أنها " القدرة على إنتاج السلع و الخدمات بالتنوع الجيدة و السعر المناسب و في الوقت المناسب، و هذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المنشأة الأخرى"³.

¹ - وديع محمد عدنان، القدرة التنافسية و قياسها - بحوث و دراسات و مناقشات، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، 2001.

² - تعريف وارد من فريق التنافسية الأردني.

³ - وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 10

الفرع الثاني: مؤشرات قياس تنافسية المؤسسات

عند الحديث عن التنافسية ، فانه يبدو من المهم استخدام مؤشرات على مستويات متعددة ، بحيث تخدم المنظور الوطني للتنافسية ، كما تخدم المنظور القطاعي ، وكذلك منظور المؤسسة ، ومما لاشك فيه توجد العديد من المؤشرات تكون قابلة للقياس الكمي ، في حين أن البعض الآخر يكون ذا طبيعة نوعية.

من خلال التعريف التي سردناها لمفهوم التنافسية يبدو جليا أن هذا المفهوم يتطابق ويتوافق على مستوى المؤسسة، إذ أن المؤسسة ذات الربحية القليلة ليست في الحقيقة مؤسسة تنافسية، هذا من جهة، و من جهة أخرى فإن المؤسسة لا تكون تنافسية إذا كانت تكلفه إنتاجها البسيطة تتجاوز سعر منتجاتها في السوق، و هذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن موارد المؤسسة سيئة التخصيص، و أن ثروتها تتجه نحو الانخفاض و التبدد، و ضمن فرع النشاط المعين ذي منتجات متجانسة يمكن للمؤسسات أن تكون قليلة الربحية، لأن تكلفه إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفه منافسيها في السوق، و ربما العلة في ذلك أن إنتاجيتها أضعف أو أن عناصر الإنتاج تتميز بتكلفة أكبر أو للسببين معا.

يقدم **Austin**¹ نموذجا لتحليل الصناعة وتنافسية المؤسسة من خلال القوى الخمسة المؤثرة على تلك التنافسية (هذا النموذج يشبه تقريبا نموذج القوى الخمسة) ، إذ يشكل هذا النموذج عنصرا هاما في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المؤسسة ، وجاذبية منتجات المؤسسة ما يمكن أن تعكس الفعالية في استعمال الموارد، وعلى الخصوص في مجال البحث والتطوير، لهذا فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية من السوق تشكل جميعا مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة .

01. الربحية: يلعب مؤشر الربحية دورا كبيرا في تحديد وتطوير تنافسية المؤسسات ، فإذا كانت المؤسسة تعمل على تعظيم أرباحها، أي أنها لا تتنازل بأي شكل من الأشكال عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها من السوق، و لكن يمكن أن تكون تنافسية في سوق يتجه برمته نحو التراجع ، وفي هذه الحالة فإن تنافسيتها الحالية لن تكون ضامنة لربحيتها المستقبلية. وإذا كانت ربحية المؤسسة الراغبة البقاء في السوق، فينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تتعلق بالقيمة السوقية لها.

من خلال هذا المؤشر يمكن القول أن تنافسية المؤسسات تتوقف على المنافع المستقبلية للمؤسسة (الربحية) التي بدورها تعتمد هي الأخرى على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها، وكذلك أيضا على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة وعلى إنفاقها الحالي على البحث والتطوير الذي أصبح شغل ومحل اهتمام الخبراء وذوي الاختصاص.

02. تكلفة الصنع : حسب الأدبيات الاقتصادية فإنه من المنطقي القول أن أي مؤسسة لا تعتبر تنافسية إذا كانت تكلفه الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق، و يرجع ذلك لسببين هامين هما: إما لانخفاض إنتاجيتها، أو أن عوامل الإنتاج مكلفة كثيرا، أو لسببين معا ، فالإنتاجية الضعيفة تفسيرها يكمن في أن تسييرها تسيير غير فعال هذا من جهة قطاع النشاط ذو منتجات متنوعة و مختلفة، أما من جهة قطاع النشاط ذو منتجات متجانسة ، والسبب يرجع إلى كون تكلفه الصنع المتوسطة ضعيفة إذا ما قورنت بتكلفه صنع منتجات المنافسين الآخرين.

على العموم يمكن القول أن تكلفه الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفه المنافسين تمثل مؤشرا كافيا عن التنافسية في فرع النشاط ذي إنتاج متجانس، ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمشروع، و هناك خيارا آخر يكمن في تكلفه

¹ - نبيل مرسى خليل، مرجع سابق، ص 75 - 78.

وحدة العمل أن تمثل بديلا جيدا أو ملائما عن تكلفة الصنع المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإنتاجية ، و لكن هذه الوضعية يتناقض وجودها.

03. الإنتاجية الكلية للعوامل: تعتبر الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج (PTF)

(**Productivité Totale des Facteurs**)¹ مؤشر لقياس فاعلية تحويل عوامل الإنتاج الخاصة للمؤسسة إلى منتجات، إلا أن هذا المؤشر لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج، كما أن قياس الإنتاج بالوحدات مثل الأطنان، الكيلوغرامات... الخ لا يوضح الإنتاجية الإجمالية للعوامل و لا يظهر مدى جاذبية المنتجات المعروضة من قبل المؤسسة في السوق.

لكن من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل، أو نموها لعدة مؤشرات محلية بمشروعات أجنبية، و يمكن بالتالي إرجاع النمو إلى التقنية أو إلى وفرات الحجم، كما يتأثر دليل (PTF) بالفروقات في الأسعار المستندة إلى التكلفة الحدية، و يمكن ربط ضعف الإنتاجية بعدم فعالية الإدارة أو عدم فعالية الاستثمار أو بالعاملين معا.

04. الحصة من السوق: تستطيع المؤسسات تحسين أدائها التنافسي من خلال الاستغلال و التحكم في هذا المؤشر ، حيث

أن أي مؤسسة يمكن أن تكون مربحة و تستحوذ على جزء مهم من السوق المحلية بدون أن تلجأ إلى التنافسية على المستوى الدولي²، و هذا لن يتأتى إلا بحماية السوق الداخلية من مخاطر التجارة الدولية من جهة، و من جهة أخرى يمكن للمؤسسات الداخلية أن تكون ذات ربحية آنية، و لكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة عند تحرير التجارة، و لتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين ، فكلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة مقارنة مع تكاليف منافسيها، فإن ذلك يجعلها تكسب حصة معتبرة من السوق إلى جانب اكتسابها ربحية أكبر مع افتراض تساوي الشروط الأخرى، فالحصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج، هذا في قطاع نشاط يمتاز بمنتجات متجانسة.

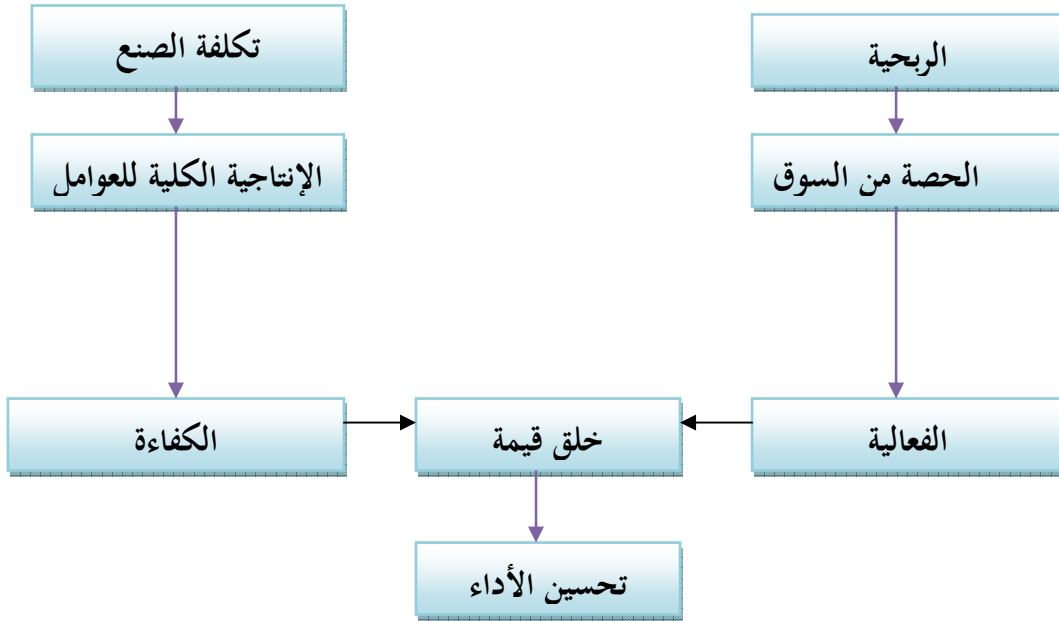
أما في قطاع نشاط ذوي منتجات متنوعة فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب السابقة، و لكن مضاف إليها سببا آخر هو أن المنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بافتراض تساوي الشروط السابقة أيضا، إذ كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما ضعفت حصتها من السوق ذات التوازن.

-الشكل التالي يوضح مدى تأثير التنافسية على أداء المؤسسات .

¹ - donald g., Mcfedridge, la compétitive :notions et mesures, industrie canada, 1995, p 09.

² - حسن باشير، محمد نور، سياسات التنافسية و أثرها على مناخ الاستثمار، لجنة الاستثمار الإفريقي، السودان، ص 08.

شكل (02-03): تأثير مؤشرات التنافسية على أداء المؤسسات



المصدر: اعداد الباحث

يتضح من خلال الشكل أن مؤشرات تنافسية المؤسسات تعتبر بمثابة مؤشرات أداء (فعالية ، كفاءة)، هذه الأخيرة تلعب دورا

فعالا في خلق قيمة لدى المؤسسات من خلال تعظيم هذه المؤشرات ، وتأييدا لهذه الفكرة يقول **Charles**

Mathe.JEAN في كتابه¹ **Dynamique concurrentielle et valeur de l'entreprise**

: "أن التنافسية تحسن الفعالية لدى المؤسسات ، وذلك من خلال التحكم في التكاليف وتسييرها " ، إضافة إلى ذلك فالمؤسسة

التي تعمل على تعظيم ربحيتها وكسب حصة من السوق ، فان ذلك سوف يدفعها إلى كسر حواجز الأسواق الدولية والارتقاء إلى

دخول في المنافسة على المستوى الدولي.

- لقد بينت دراسة عدة مؤسسات وجود عدد كبير من المؤشرات على تنافسية المؤسسات و التي كان لها الفضل في تحسين أدائه،

و ضمان بقائها و استمراريتها، و من هذه النتائج²:

❖ لا للاعتماد كلياً على الأسعار و تكلفة عوامل الإنتاج لتحديد يمكن الأنشطة الاقتصادية ، ما يبرر هذه النتيجة أنه هناك

عوامل أخرى غير مرتبطة بالأسعار تعطي اختلافات على مستوى إنتاجية اليد العاملة، رأس المال (حجم المخزون، الإدارة،

علاقات العمل...).

❖ يمكن للمؤسسات أن تحسن أدائها من خلال التقليد و الإبداع التكنولوجي، و أن الوصف الحسن للمؤسسة يمكن أن تعطي

نتائج حسنة لدى مؤسسات ذات عوامل إنتاج أكثر رخصاً.

❖ ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى تكوين و إعادة تأهيل و النظر إلى العامل كشريك و ليس كعامل إنتاج، و هذا ما أثبتته نظرية

حقوق الملكية.

¹ - Charles Mathe.Jean, Dynamique Concurrentielle Et Valeur De L'entreprise ,Editions Ems , Management Et Société ,France, p61

² - وديع محمد عدنان ، مرجع سابق،ص13

- ❖ أن التركيز على تنافسية المؤسسة تعطي دورا محدودا للدولة ، و تتطلب استعمال تقنيات إنتاج مرنة، و رقابة مستمرة على النوعية و التكاليف.
- ❖ إذا كانت تنافسية البلد تقاس بتنافسية مشروعاته، فإن تنافسية المؤسسة تعتمد على نوعية إدارته، أي أن الدولة لها نصيب لا يستهان به في تسيير وإدارة بعض المؤسسات ، ولهذا يمكن القول أن الدولة تلعب دورا هاما في مجال التنافسية، كالمعمل على استقرار الاقتصاد الوطني، خلق مناخ تنافسي و ذلك بإزالة العقبات أمام التجارة الوطنية و الدولية و دعم التعاون بين المؤسسات، و ذلك من خلال تحسين رأس المال البشري ، باعتبار الدولة المكون الأساسي له، التمويل للاحية التنظيم و حجم القروض، و الخدمات العمومية.

الفرع الثالث: إستراتيجية التنافس لدى PORTER

إن إستراتيجية التنافس التي تنطلق من التوفيق ما بين إمكانية المؤسسات الداخلية و هيكل الصناعة تستهدف تحقيق نتائج أعلى من متوسط نتائج القطاع على المدى الطويل، أي تحقيق ميزة تنافسية مستدامة، و هنا تكمن أهمية الخيار الاستراتيجي الناجح، و مدى ملائمتها لتحقيق الأهداف ، فحسب Porter فإن الأداء التنافسي للمؤسسات يمكن أن يتجلى من خلال تطبيق هذه الاستراتيجيات الثلاثة، و كل إستراتيجية تتطلب خطوات مختلفة عن الأخرى بحسب المستوى الذي تبنى عليه الميزة، و كذا الهدف الاستراتيجي الذي من خلاله تسعى المؤسسة لتحقيق هذه الميزة.

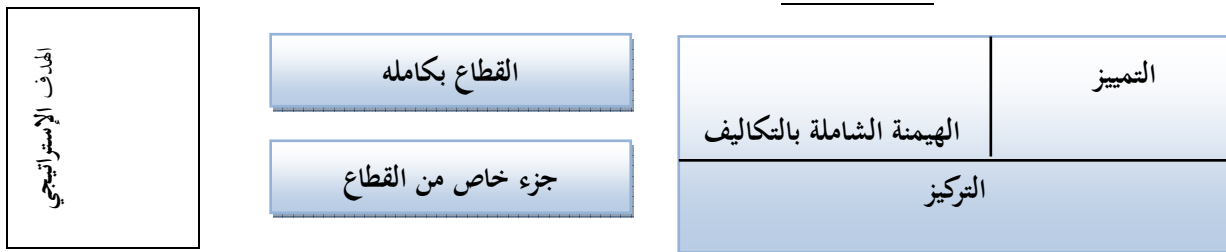
اقترح Porter ثلاثة استراتيجيات عامة للتنافس بغرض تحقيق أداء أفضل عن بقية المنافسين و تشمل:¹

- إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف (la domination globale par les coûts): الإنتاج بأقل تكلفة كلية في الصناعة.
- إستراتيجية التمييز (la différentiation): تمييز المنتج المعروض بطريقة أو أخرى عن منتجات المنافسين الآخرين.
- إستراتيجية التركيز (la concentration): التركيز على نسبة محدودة من السوق بدلا من تغطية السوق ككل.

يوضح الشكل التالي الخصائص المميزة لكل إستراتيجية من الإستراتيجيات العامة الثلاثة:²

الخاصية الفريدة للمنتج	وضعية المؤسسة
مفهومه من قبل الزبائن	تتميز بتكاليف ضعيفة

شكل (04-02): خصائص استراتيجيات التنافس



Source :M. porter, choix stratégique et concurrence, op.cit P

¹ - M. Porter , Choix Stratégiques Et Concurrence ,Economica-Paris,Economica ,1986, P03

² - M. Porter, op.cit, P 42

01. إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف

يعتبر هدف إستراتيجية تدنيه التكاليف من أهم الأدوات التي تعرضت إليها الدراسات الاقتصادية¹، وذلك ضمن إطار الحصول على الامتيازات التنافسية في ظل المحيط الاستراتيجي، وترتكز هذه الإستراتيجية على الهيمنة و السيطرة على الأسواق من خلال تدنية التكاليف و تقوية هامش المناورة السعري، و قد انتشرت هذه الإستراتيجية بشكل كبير في السبعينات من القرن الماضي.

و مفادها أن تضع المؤسسة لنفسها وضع هجومي من خلال إعداد مختلف التجهيزات و المنشأة المحققة لوفرات الحجم الفعالة، مع التركيز بشكل دقيق على تخفيض التكلفة إلى أدنى حد ممكن، و ذلك عن طريق مراقبة فعالة و دقيقة للتكاليف و المصاريف العامة بحيث يصبح مفهوم " تدنية التكاليف " هو الإطار الموجه لكامل الإستراتيجية. و لكن السؤال المطروح ماذا تقدم هذه الإستراتيجية للمؤسسات المنتجة بأقل تكلفة؟

إن المؤسسات و من خلال تبنيها لهذه الإستراتيجية سوف يكون دافعا قويا لتحسين أداءها التنافسي و تطوير نشاطها، و ذلك من خلال ضمان تحقيق أرباح تكون أعلى من متوسط الأرباح المحققة داخل قطاع النشاط، و هنا يكمن الدور الفعال للإستراتيجية باعتبارها أداة تحقق بها المؤسسة أهدافها في مواجهة قوى المنافسة، و انطلاقا من الإمكانيات الداخلية للمؤسسة، كما أن من مزايا هذه الإستراتيجية²:

- فيما يتعلق بالمنافسين، فالمؤسسات المنتجة بأقل تكلفة تكون في موضع أفضل من حيث المنافسة على أساس السعر، أو بمعنى آخر فمن خلال هذه الإستراتيجية تكون المؤسسة بمنأى عن تحرشات المنافسين و حروبهم السعري، لأنه مهما كانت حدة الصراع على مستوى الأسعار، فإن المؤسسة بفضل ميزة التكلفة الأقل ستظل في الغالب تحقق أرباح في السوق حتى تخرج منافسيها على مستوى التكلفة من السوق، و لكن دون تحقيق المؤسسة أو فرض أسعار مساوية أو أقل من متوسط الأسعار التنافسية، فإن الهيمنة بالتكاليف ستؤدي إلى ارتفاع رقم أعمالها بسبب زيادة الطلب على المنتجات بأقل الأسعار.

- أما من ناحية الموردين فالمؤسسة المطبقة لإستراتيجية التكلفة الأقل، فإنها ستكون في مأمن من الموردين الأقوياء فستجعل هذه الميزة المؤسسة تكسب حرب ارتفاع مواد الإنتاج، كما أنه سيكون باستطاعتها تحمل الأعباء إلى حين و البحث عن مواد بديلة، أو تعويض هذه الزيادة في مواد الإنتاج من الأرباح المحققة.

- أما من ناحية الزبائن (المشترين)، فالمؤسسة من خلال هذه الإستراتيجية سوف تتمتع بحصانة ضد العملاء (الزبائن) الأقوياء، حيث لا يمكنهم المساومة على تخفيض الأسعار، إذ أن مساومة الزبائن عادة ما تتجه نحو الأسعار المحفضة إلى حد الوصول إلى مستوى أنجع منافس للمؤسسة على مستوى التكلفة، و حيث أن المؤسسات التي تتبنى هذه الإستراتيجية سوف يكون بإمكانها فرض أسعار قريبة أو حتى بقليل من متوسط الأسعار التنافسية للقطاع و الاستمرار على هذا الأساس في تحقيق ميزة تنافسية بالتكاليف.

- و من جانب دخول منافسين محتملين إلى السوق، فالمؤسسة المنتجة بأقل تكلفة تحتل موقعا تنافسيا ممتازا، يمكنها من استعمال سلاح السعر المنخفض في مواجهة أي هجوم من المنافس الجديد، و بذلك ترفع تكلفة الدخول عنده، فلو أخذنا بمقياس الحجم مثلا فإن الانطلاق بحجم كبير سيكون أكثر تكلفة، و يتطلب استثمارات ضخمة و مصاريف كبرى لتعويض خسائر الانطلاق.

- أما فيما يتعلق بالسلع البديلة، فالمؤسسة المطبقة لهذه الإستراتيجية فيإمكانها استخدام السعر المنخفض كسلاح ضد السلع البديلة، و التي تتمتع بأسعار جذابة.

¹ - M. Porter .op cit, p 24 – 25.

² - نبيل مرسى خليل، مرجع سابق، ص 115.

- لا بدّ من الإشارة أن هذه الإستراتيجية تتمتع بمزايا جذابة ، إلا أنها لا تخلو من بعض المخاطر التي يمكن لها أن تعيق تنافسية المؤسسات، أو حتى على بقاءها واستمرارها وهذا ما سنراه في المخاطر التالية:¹
- ❖ **بطء نمو المؤسسة:** يترتب على تطبيق هذه الإستراتيجية تحقيق معدلات نمو مرتفعة و لكن إلا في المدى البعيد، وهذا يتطلب مدة زمنية طويلة، هذا إلى جانب العراقيل التي تقف في سبيل توسيع المؤسسة حجم إنتاجها من جهة، و من جهة ثانية مشاكل البحث عن إطارات مؤهلة و متخصصة.
 - ❖ **مشاكل التقليد:** من المشاكل المترتبة من جراء استخدام إستراتيجية التكلفة الأقل هو تقليد المنافسين للمنتج الحالي، و ذلك عن طريق إدخال تحسينات على منتجاتهم دون زيادة في التكاليف هذا المنتج، و بالتالي إمكانية بيع المنتج المنافس بأسعار تنافسية، فيؤدي ذلك إلى تقليص الحصة السوقية، و من ثم تراجع موقعها التنافسي.
 - ❖ **صعوبة التكيف مع الوضعيات الجديدة:** إن إتباع إستراتيجية تخفيض التكلفة و وفرة الإنتاج يتطلب عنه مجهودات جبارة في حجم الاستثمارات و السلاسل الإنتاجية بغية امتصاص التكاليف الثابتة، هذه الوضعية تؤدي إلى مشاكل متعددة في التكيف مع الوضعيات الجديدة، و لاسيما التطور التكنولوجي و تغيير سلوك المستهلكين، هذا ما يؤثر سلبا على أداء المؤسسات و بالتالي إمكانية الانسحاب من السوق.
 - ❖ **إتباع نفس الإستراتيجية من طرف المنافسين:** إن هذه الأخيرة تؤدي بالمؤسسة بالدخول في حرب الأسعار، و قد تخسر المؤسسة هذه الحرب ،خاصة إذا كان المنافس يستهدف المؤسسة و لا يبالي من تخفيض التكاليف، و هذه الإستراتيجية من أخطر الإستراتيجيات التي قد تؤدي إلى تراجع كبير في تنافسية المؤسسات و احتمال بقاءها و استمرارها.
 - ❖ **إهمال دور السعر و التكلفة في المنافسة:** قد تؤثر هذه الإستراتيجية سلبا على أداء المؤسسات التنافسي، خاصة إذا ظهرت عوامل أخرى لا تبالي بالأسعار ولا بالتكلفة، كالتكنولوجيا و مستوى الجودة والأداء، حيث أنه في كثير من المجتمعات تفضل الجودة و التكنولوجيا على التكلفة المنخفضة، مثل السلع الرأسمالية والمعدات الطبية وصناعة الأسلحة ومعدات الطيران و الفضاء... الخ ، و في هذه الحالة يهمل عامل التكاليف و الأسعار في وضع إستراتيجيات المنافسة.

02. إستراتيجية التمييز² La Differentiation

ترتكز إستراتيجية التمييز على سياسة مفادها أن المؤسسة تنفرد في عرض أو تقديم منتجات ما للزبائن ذو خصائص وصفات جيدة مقابل سعر زائد، هذه الخصائص قد تكون خدمات جيدة، علامة رائدة، تصميم ممتاز... الخ، و تتزايد نجاح هذه الإستراتيجية في حالة ما إذا كانت المؤسسة تتمتع بمهارات و جوانب كفاءة لا يمكن للمنافسين تقليدها بسهولة من جهة، و من جهة أخرى يفترض نجاح هذه الميزة تعدد استخدامات المنتج و توافقه مع حاجات المستهلكين و تفهم الزبائن و تقديرهم لخاصية التمييز فيه.

قد تتحقق هذه الإستراتيجية عندما يقدر المستهلك قيمة الاختلافات في المنتج أو الخدمة و درجة تميزه عن غيره من المنتجات، و أيضا على مدى تعدد استخدامات المنتج، و أخيرا عدم وجود عدد كبير من المنافسين يتبع نفس الإستراتيجية³.

و كما هو الشأن لسابقها تهدف إستراتيجية التمييز إلى خلق وضعية تنافسية نسبية ملائمة، التي بدورها تدفع المؤسسات إلى تحسين أداءها في كل المجالات و من بينها:

¹ - العربي عطية، تدينة التكاليف كأداء إستراتيجية لمواجهة المنافسة المحتملة في ظل الاقتصاد الانتقالي، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات، جامعة ورقلة 2005 ، ص 448.

² - M. Porter, op.cit, p 26 – 27.

³ - نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 119.

- إن ما تعرضه المؤسسات من منتجات خصائص و مميزات جيدة سوف يبقى على وفاء زبائنها، حيث تجد المؤسسة نفسها محصنة من تحرشات المنافسين.
- هذه الخصائص و المميزات المنفردة هي في حد ذاتها تعد عامل إضعاف لتهديد مساومة الزبائن، خاصة في ظل انعدام منتجات مكافئة أو مقارنة لمنتجاتها على مستوى الجودة أو الخصائص الفنية أو الخدمات المقدمة.
- إن الأرباح أو الهوامش المرتفعة التي ستجنيها المؤسسة من جراء تطبيق هذه الآلية سوف يجعلها في وضعية تنافسية مقبولة لأجل مفاوضة الموردين، و أي زيادة في مواد الإنتاج سوف تغطيه من هذه الأرباح.
- إن امتلاك منتجات متميزة سواء من جانب التفوق الفني أو الجودة أو تقديم خدمة جيدة، سوف يكون سدا مانعا أمام احتمال دخول منافسين جدد، خاصة من جهة تكاليف الدخول التي يتطلبها التميز كالبحوث و التصاميم الدقيقة و المواد الأولية ذات جودة.
- المؤسسة من خلال تبنيها هذه الميزة، فحتمًا سيتحسن أدائها التنافسي، الأمر الذي يجعل تحديد أو دخول منتجات بديلة مستحيل نسبيًا، إلا إذا كانت هذه الأخيرة تحقق نفس خصائص المنتجات المراد تعويضها و بأسعار أقل أو مماثلة لها.

03. إستراتيجية التركيز la stratégie de différenciation

تهدف هذه الإستراتيجية إلى التموقع الجيد داخل الصناعة، و التركيز على سوق جغرافي معين من خلال إشباع حاجات خاصة لمجموعة معينة من الزبائن ، أو التركيز على استخدامات معينة للمنتج. فالسمة المميزة لإستراتيجية التركيز هي تخصص المؤسسة في خدمة نسبة معينة من السوق الكلي و ليس كل السوق¹ ، و يلجأ إلى هذه الإستراتيجية عندما لا يحاول أي من المنافسين التخصص في نفس القطاع السوقي المستهدف.

إن المبدأ الأساسي لهذه الإستراتيجية هو التخصص في خدمة جانب معين من السوق، و محاولة التفوق على المنافسين من هذا الجانب، أين يكون فيه أداء المؤسسة أكثر فعالية و كفاءة منه في كامل السوق. و يتم تحقيق الميزة التنافسية في ظل إستراتيجية تركيز من خلال:

❖ تميز المنتج ضمن الأجزاء المستهدفة بشكل أفضل، تستثمر فيه عوامل تفرض المنتجات بما يتناسب مع هذا التركيز ، أو من خلال ميزة التكاليف الأدنى الناجمة عن تركيز النشاط بشكل يتحقق معه تدبئة التكاليف عن طريق عوامل تطور التكلفة إلى أدنى حد ممكن.

❖ التمييز و التكلفة الأقل معا.

إن نجاح هذه الإستراتيجية على جميع الأصعدة (المستويات) سيدفع المؤسسة إلى تحقيق أرباح أعلى من متوسط الأرباح القطاع الخاص، و هذه النتيجة ستضع المؤسسة في وضعية تنافسية قوية اتجاه منافسيها، هذه الوضعية ستؤمنها من تهديدات قوى المنافسة داخل الصناعة. وبناء على هذه الإستراتيجية، و بكم تركيزها على مجال محدد، فإنها في الغالب لا تتطلب أموال ضخمة، و هو ما يجعلها ملائمة للمؤسسات التي لا تسمح مواردها إلا بتغطية جزء محدود في السوق، و هذا راجع إلى ضعف المخاطرة في اعتمادها.

على العموم فإن تطبيق المؤسسات هذه الإستراتيجية خاصة سيحسن من أدائها التنافسي، و ضمان استمرار نشاطها، حيث تعتمد هذه الإستراتيجية على الميزتين السابقتين (التكلفة الأدنى، التمييز).

¹ - نيبيل مرسى خليل، مرجع سابق، ص 121.

إن لجوء المؤسسات إلى تبني استراتيجية التنافسية على هذا الصعيد لسوف يكون له الأثر البالغ على أدائها ومردوديتها ، وذلك أن التنافسية توفر المعلومات اللازمة التي تساعد صانعي القرار في المؤسسات على مواجهة تحديات المنافسين الحاليين والمحتملين ، قد توجد مؤسسات تملك كفاءات واستعدادات ومحفزات تنافسية ولكن أدائها متوسط إذا قورن مع مؤسسات أخرى ، وربما السبب يرجع إلى وجود ثغرات في نشاطها الاقتصادي أو لديها صناعة تحتاج إلى تدعيم أو اندماج في قطاع آخر، وبناء عليه تتحول ميزة المؤسسة التنافسية إلى ميزة تنافسية على مستوى قطاع ، إذ تصبح المؤسسات تتنافس في شكل قطاع نشاط اقتصادي أو في شكل صناعة ، وهذا النوع من التنافسية يطلق عليه تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي والذي يعرف ب:

المطلب الثالث : تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي: تعريف ومؤشرات

يقصد بقطاع النشاط الاقتصادي هو تجمع يضم مجموعة من المؤسسات التي تجمع بينها عوامل مشتركة كاستخدام تكنولوجيا متشابهة ، أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها و الارتباط أحيانا بعلاقات أمامية و خلفية فيما بينها، و يضم هذا التجمع أيضا مجموعة من المؤسسات المرتبطة به و الداعمة له، حيث يعتبر وجودها ضرورة لتعزيز تنافسية أعضاء التجمع، و لتحديد طبيعة العلاقات بين الصناعات الداعمة و المرتبطة و الصناعة الرئيسية ، تلجأ هذه المؤسسات إلى التنافسية قصد تحسين أداءها سواء من جانب الكفاءة أو الفعالية، و لا يعتبر نجاح إحدى المؤسسات العاملة في دولة ما مقياسا على القدرة التنافسية للدولة¹ ، حيث يمكن أن يعزى نجاح مؤسسة واحدة إلى عوامل استثنائية لا تسهل محاكاتها في الشركات الأخرى أو على صعيد القطاع أو الدولة ، و لهذا كان لابد من التركيز على قدرة تنافسية صناعية معينة، و كافة النشاطات المتعلقة و المرتبطة بها، إذ أن نجاح مجموعة من المؤسسات المكتملة لبعضها البعض في تحقيق ميزة تنافسية دليل على وجود عوامل قوة في الصناعة، (القطاع) ككل. و عند الحديث عن قطاع صناعي ما، فنقصد بذلك مثلا: صناعة الدوائر المتكاملة أو أشباه الموصلات بدلا من صناعة الإلكترونيات.

إذن فماذا يقصد بتنافسية قطاع النشاط الاقتصادي أو تنافسية قطاع الصناعة؟

الفرع الأول: تعريف تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي

تعني التنافسية لقطاع ما قدرة المؤسسات المنتمية لنفس القطاع الصناعي في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم و الحماية الحكومية، و هذا ما يؤدي إلى تميز تلك الدولة في هذه الصناعة. وتعرف أيضا بقدرة القطاع الصناعي على زيادة نصيبه من التجارة الخارجية، وفي نفس يتمكن من جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الثاني: مؤشرات قياس النشاط الاقتصادي²

يمكن حساب مقاييس التنافسية على مستوى فرع النشاط، عندما تكون المعطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية، إذ أن هذه المقاييس مجرد متوسطات، و قد لا تعكس أحيانا أوضاع مؤسسة معينة ضمن الفرع المدروس. إن إجراء تحليل التنافسية على

¹-Groupe Des Chercheurs, Competitilivenss Team , Jordan,2002, p 1.

² - وديع محمد عدنان، القدرة التنافسية و قياسها، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002، ص 13، 14، 15.

مستوى قطاع النشاط يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى و فوارق مؤسسات القطاع محدودة، و السبب في ذلك هو وجود تفسيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المؤسسة، الحجم، الظروف التاريخية... الخ. و إذ أريد تقييم تنافسية المشروع في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المشروعات المحلية أو الإقليمية، فإن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر الذي يتم معه التبادل. إن فرع النشاط التنافسي يتضمن مشروعات تنافسية إقليميا و دوليا، أي تلك التي تحقق أرباحا منتظمة في سوق حرة. و تجدر الإشارة إلى ملاحظة قيمة ، أن كون غالبية مقاييس المؤسسات تنطبق على تنافسية النشاط، أي أن كل مؤشرات تنافسية المؤسسات ، و التي تطرقنا إليها في المطلب السابق ، قد نجد في مؤشرات قطاع النشاط بشكل غير مباشر أحيانا، إذ أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل مستديم مردودا متوسطا أو فوق المتوسط على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب، يمكن أن يعتبر تنافسيا إذا تم إجراء التصحيحات اللازمة.

01. مؤشرات التكاليف الإنتاجية¹

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. و يستعمل لهذا الغرض مؤشر إنتاجية اليد العاملة أو ما يعرف بـ " التكلفة الوحيدة لليد العاملة CUMO"، و يحسب هذا المؤشر (دليل تنافسية اليد العاملة) لفرع النشاط i في البلد j في الفترة t بواسطة المعادلة التالية:

$${}^2 CUMO_{ijt} = \frac{W_{ijt} \times R_{jt}}{\left(\frac{Q}{L}\right)_{ijt}}$$

حيث أن:

W_{ijt} : معدل أجر الساعة في فرع النشاط أو البلد j في خلال الفترة t

R_{jt} : معدل سعر الصرف للدولار الأمريكي بعملة البلد j في خلال الفترة t

$(Q/L)_{ijt}$: الإنتاج الساعي في فرع النشاط i و البلد j في خلال الفترة t

و من خلال المعادلة نحسب التكلفة الوحيدة لليد العاملة النسبية مع البلد K

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

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

- ارتفاع معدل الأجور و الرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج .
- ارتفاع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج .

¹ - وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 14.

² - وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 14.

- ارتفاع قيمة العملة المحلية بالقياس مع عملات البلدان الأخرى .
- عند استعمال مؤشر التكلفة الوحيدة يطرح مشكل رئيسي، يتمثل في ارتفاع التكلفة الوحيدة النسبية بسبب ارتفاع في الأجور أو في زيادة سعر الصرف، يكون أحيانا مرغوب فيه إذا كان يؤدي إلى الزيادة في صادرات البلد، أو قيمتها في البلدان الأجنبية أو بزيادة تكلفة "العدول" للعمال بالبلد، أو أن تنخفض التكلفة الوحيدة للبلد بالمقارنة مع تكلفة شركائه التجاريين، و هذا التراجع يمكن أن يستلزم تحسينات في الإنتاجية أو هبوطا في الأجور أو حفظا للعملة.
- إن الاعتقاد السائد حتى سنوات الثمانينات أن فكرة التنافسية الدولية تتوقف على مؤشر أو عامل أسعار التصدير التي هي دالة أساسا في تكلفة عوامل الإنتاج الصناعي الوحيدة و على الخصوص الأجور، لذلك رأى العديد من الاقتصاديين أنه لتحسين أداء المؤسسات الناجم عن التنافسية الدولية، الالتزام بالتوصيات التالية:
- إجراءات مستندة أساسا على التكلفة الأجرية و إنتاجية القوى العاملة ، و في بعض الأحيان التكلفة الأجرية فقط، كما هو الحال في الجزائر حيث طلب مؤخرا من صندوق النقد الدولي من بعض المؤسسات بعدم الزيادة في أجور العمال حفاظا على التكلفة الأجرية.
- إمكانية تحقيق مكاسب في التنافسية من خلال خفض قيمة العملة. لكن هذه الرؤية وجهت لها انتقادات بناء على تجربة ألمانيا و اليابان فقد عرفتا ارتفاع في **CUMOR** و توسع في حصصهما في السوق الدولية في آن واحد، و ذلك راجع إلى أن تكلفة اليد العاملة لم تشكل القسم الأكبر من التكلفة الإجمالية. و لكن خبرة البلدين تتوافق مع تزايد الطلب الخارجي على صادراتهما، و بذلك نشأ توازن جديد برفع سعر الصرف و الكميات المخصصة للتصدير الدولي، أما الانتقاد الثاني، فقد تكون تكلفة اليد العاملة لا تشكل إلا قسم صغير من تكلفة السلع و الخدمات، و بذلك يمكن القول مؤشر **CUMOR** قد لا يكون له أثر على سعر الصرف و من ثم على تنافسية القطاع.

02. مؤشرات التجارة و الحصة من السوق الدولية

يعتبر الميزان التجاري و كذلك الحصة من السوق أهم المؤشرات لقياس قطاع النشاط، و على هذا الأساس فإن قطاع النشاط قد يفقد أو يخسر جزءا من تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو أن حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة كما أن قطاع النشاط يفقد تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الدولية الإجمالية لسلعة معينة، أو أن تتصاعد حصته من الواردات الدولية، أخذا بعين الاعتبار حصة البلد المعني في التجارة الدولية.

03. الميزة النسبية الظاهرة

ظهر هذا المؤشر في كتابات **Porter** و المسمى بـ الميزة النسبية الظاهرة (RCA) (revealed comparative advantage)¹ و يمكن حسابه لبلد ما J لمجموعة منتجات أو فرع نشاط i على الشكل التالي:

$$RCA_{ij} = \frac{\text{(الصادرات الكلية للبلد } j \text{) / (الصادرات المنتج } i \text{ للبلد } j \text{)}}{\text{(الصادرات الدولية الكلية) / (الصادرات الدولية للمنتج } i \text{)}}$$

إذا كان RCA_{ij} أكبر من الوحدة فإن البلد J يمتلك ميزة نسبية ظاهرة للمنتج i .

¹ - Donald G. Mc fedridge, op.cit, p 17.

و تجدر الإشارة إلى أن البلد الذي تكون فيه RCA جيدة، فقد يكون أكثر أو أقل إنتاجية من الفروع المناظرة لها من الخارج، أو أن معدل إنتاجيتها أكثر سرعة أو أكثر بطئا.

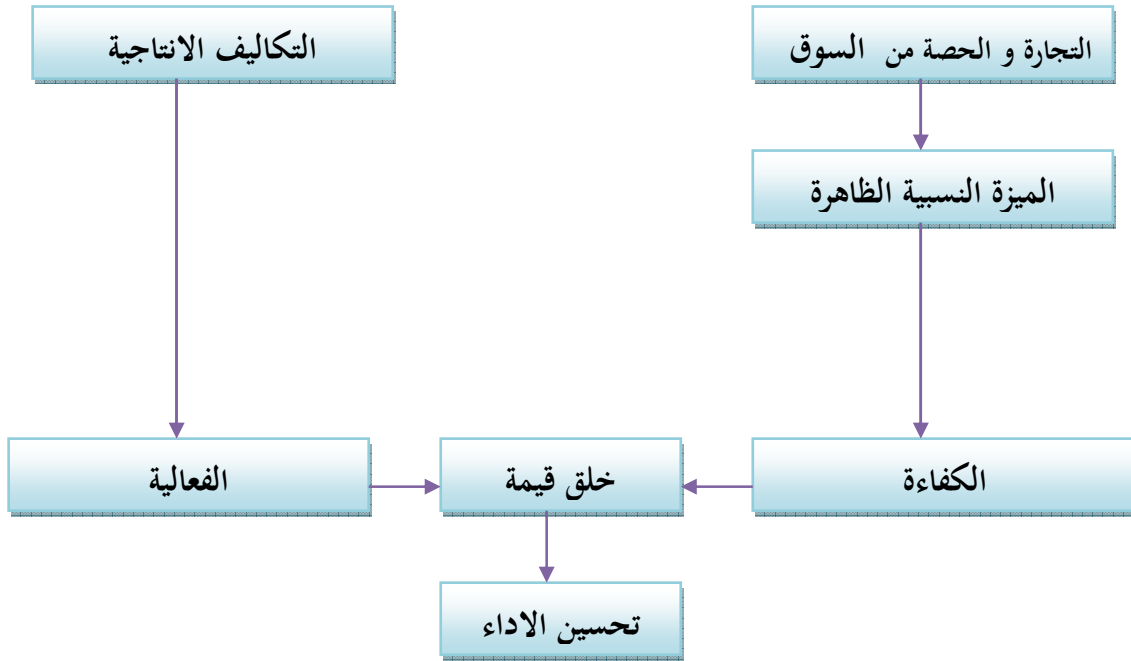
- يرى PORTER (1990) أن نمو الدخل الفردي تابع بشكل كبير لارتفاع الإنتاجية و لكن ذلك لا يتسنى إلا من خلال الابتكار و الإبداع، إذ أن البلد الذي يتمتع بمنظومة ابتكار أكثر قوة ينتفع بمعدلات إنتاجية أكثر ارتفاعا، و بالتالي بميزة مطلقة على البلدان ذات المنظومة الأضعف.

و هذا ما أكده بعض المتخصصون في التنمية الاقتصادية إلى أن الابتكار في العمليات و كذلك في المنتجات يحدث أكثر على مستوى قطاعات النشاطات، إذ أن منظومات الابتكار تشكل مجموعات من المشروعات أو المعاهد خارج السوق التي تمارس فعلها معا بهدف تراكم المعارف.

ملاحظة: هناك العديد من مؤشرات التنافسية، و بعض الدراسات تقتصر على عدد محدود من العوامل كأسعار الصرف الحقيقية، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع... الخ.

الشكل التالي يوضح الآثار المترتبة لتنافسية القطاع على أداء المؤسسات:

شكل (05-02): تأثير تنافسية القطاع على أداء المؤسسات



المصدر: إعداد الباحث

يتضح من خلال الشكل أن تجمع المؤسسات في قطاع اقتصادي واحد من شأنه أن يرفع من تنافسية هذا القطاع ، وهذا الأثر الايجابي يتعدى مفعوله إلى أداء مؤسسات القطاع ، إذ نلاحظ من خلال الشكل أنه كلما تناقص مؤشر التكاليف الإنتاجية للقطاع ازداد الأداء والعكس صحيح ، لأن التكاليف الإنتاجية (اليد العاملة ، التقدم التكنولوجي ، رأس المال ...) هي في حقيقة الأمر تكاليف تعمل المؤسسات على تدنيها ومقارنتها مع المنافسين الآخرين ، أما مؤشر التجارة والحصة من السوق الدولية ، فإنه كلما زادت حصة الصادرات الدولية للمؤسسات كلما ارتفع وتحسن أداء هذه المؤسسات ، وذلك من خلال الأرباح والعوائد التي

ستجنيها من هذه العملية وتثبيت مكانتها في السوق الدولية ، حيث يوضح الشكل مدى ارتباط أداء المؤسسات بمؤشر التجارة والحصة من السوق.

المطلب الرابع: نموذج القوى الخمسة لتنافسية قطاع النشاط الاقتصادي لـ Porter

قدم "مايكل بورتر" M. Porter الأستاذ و الباحث في جامعة هارفرد ضمن دراسات لمؤشرات البيئة الخارجية على تنافسية المؤسسة في إطار تحليله لهيكل الصناعة بالدول المتقدمة تحليلا هيكليا لقطاعات النشاط المختلفة و قوى المنافسة الفاعلة فيها، و المحددة لجاذبيتها و ربحيتها ضمن ما أصبح يعرف بـ "نموذج قوى المنافسة لبورتر"، إذ يرى أن جاذبية القطاع هي المحدد الرئيسي لمردودية أية مؤسسة، إضافة إلى الوضعية التنافسية النسبية "La Position Concurrentielle Relative" لمؤسسة ما في إزاء منافسيها فيه، و على هذا الأساس فإن هيكل القطاع يمارس تأثيرا كبيرا على تحديد قواعد اللعبة التنافسية، و على الإستراتيجيات التي يمكن للمؤسسة تبنيها، و من هذا المنطلق تتجه نحو تحسين تنافسيتها و الرفع من مردوديتها. هذه القوى التي تحكم المنافسة قدمها PORTER¹ ضمن خمسة أقسام كما يلي:

الفرع الأول: شدة المزاومة ما بين المتنافسين داخل الصناعة

تمثل المزاومة بين المنافسين محور و مركز القوى التي تساهم في تحديد مدى جاذبية الصناعة و تنشأ من كون كل متنافس أو عدة متنافسين يشعرون بضرورة تحسين أداء مؤسساتهم من خلال تحسين وضعيتهم التنافسية، فبتبدأ تحركاتهم تظهر أو تخلق آثار على بقية المتنافسين، إما أن تكون إيجابية فتحسن من وضعية القطاع أو سلبية تؤدي به إلى التدهور، كما هو معروف في "الحروب السعرية"² التي قد تؤدي في بعض الأحيان إلى عجز بعض المؤسسات على تغطية تكاليفها الثابتة . هناك أربعة عوامل بارزة من شأنها أن تحدد المزاومة بين المنافسين هي:

01. نمو الصناعة: إذا كانت صناعة ما تنمو بسرعة، فهذا يعني أن النمو السريع يقدم فرصة لكل مؤسسة في قطاع الصناعة لاقتسام الأرباح الناتجة باعتبارها مصدرا لتحقيق نجاح محتمل و أداء جيد و غير محدود، و على العكس إذا كانت صناعة ما تنمو بشكل بطيء فإن هذا سيؤثر سلبا على مردودية القطاع.

02. التكاليف الثابتة: تؤثر التكاليف الثابتة تأثيرا لا يستهان به على تنافسية المؤسسات، خاصة إذا كانت مرتفعة، فإن ذلك سيدفع المؤسسات إلى الزيادة في طاقتها الإنتاجية، مما يؤثر سلبا على الأسعار، و هذا في حالة وجود قدرات إنتاجية فائضا، كما قد يقع في مؤسسات خطوط الطيران، إذ يضطر المديرون إلى تخفيض الأسعار (أسعار التذاكر) و تقدم كافة المغريات و إتباع تحركات تنافسيه أخرى بغرض جذب أكبر عدد من المسافرين، و ذلك على الرغم من تدهور أداء النشاط الكلي.

03. درجة تمركز المنافسين: إن اشتداد حدة المنافسة بين المتنافسين قد يؤدي إلى زيادة عددهم ، مما يؤثر على استقرارية القطاع، أما في حالة وجود عدد محدود من المتنافسين ، فباستطاعة المؤسسات الكبرى فرض تقاليد خاصة للمنافسة و تحديد أسعار

¹ - M. Porter, , op.cit , p 15.

² - Bienayné A, Principes De Concurrence, Economica , Paris,1998, p 156 - 157

موجودة للقطاع، كما هو الشأن في قطاع الأشغال الكبرى كإنجاز الجسور و المطارات، بحيث لا يتوقع حدوث مفاجآت كبيرة نظرا لقلّة المنافسين.

04. تميز المنتج: يعد تميز المنتج من أكثر العوامل أهمية عند تحديد شدة المزاومة بين المنافسين، فإذا وجد منتج موضوع المنافسة يعد من الضروريات الأساسية للزبون، فحتما سيتركز اختياره على مدى ملائمة السعر و جودة الخدمة المقدمة، وهو ما سيفتح المنافسة على مصرعها خاصة على مستوى الأسعار، أما في حالة عدم وجود منتج مميزة (منتج موحد)، فإن ذلك سيؤدي حتما إلى تصعيد للحروب السعرية المفضية إلى تدهور القطاع برمته. و بناء على هذه الأخيرة فإن توفر ربحية أكبر لمعظم المنافسين في الصناعة يرتبط بمدى تميز هذه الصناعة بنمو مرتفع و درجة تركز عالية للمؤسسات المشاركة فضلا عن تكاليف ثابتة نسبية أقل و مدى واسع لإمكانية تميز المنتج.

الفرع الثاني: تهديد دخول متنافسين محتملين

إن تحليل هيكل الصناعة يأخذ بعين الاعتبار حتى الداخليين المحتملين، وما قد يحمله معه من قدرات جديدة و موارد وفيرة مع الرغبة في امتلاك حصة في السوق و ما ينتج عنه انخفاض في أسعار العرض و ارتفاع في تكلفة المؤسسات المتواجدة إلى تقليص لمدى وديتها، لذا فإن على المتنافسين الحاليين إقامة حواجز الدخول المرتفعة لضمان الربحية ، و من ثم تحقيق الصناعة إلى عوائد مرتفعة على المدى الطويل، هذه الحواجز يمكن تلخيصها في العوامل التالية :

01. اقتصاديات الحجم¹: من خلال هذه السياسة ستعرف تكلفة الوحدات المنجزة تخفيضات من خلال زيادة حجم الإنتاج، و هذا ما سيضع حاجزا أمام الداخليين الجدد لعدم قدرتهم على تحمل مخاطر الانطلاق بحجم كبير من قبل المنافسين الموجودين، إضافة إلى هذه السياسة هناك حاجز آخر يقف أمام المنافسين المحتملين و هو التمتع الجيد في السوق و التحكم في وسائل الإنتاج و امتلاك تكنولوجيا المنتج و التمتع بالخبرة.

02. تميز المنتجات²: إن كسب الداخليون الجدد ولاء و وفاء زبائن القطاع لمنتجات معينة بفضل صمعتها و تميز علاماتها و مواصفاتها لا يعني بالضرورة كسب القطاع و السيطرة على السوق، فكثيرا ما يواجه هؤلاء خسائر خاصة عند الانطلاق ، و أن الاستثمارات اللازمة لتأسيس علامة مميزة مثلا سوف لن يكون لها أية قيمة متبقية في حالة ما إذا أدى الدخول إلى خسارة كما هو الحال في قطاع العطور و المصارف.

03. النفاذ إلى قنوات التوزيع: تكون المؤسسات في مأمن من دخول منافسين جدد إذا كانت تملك و تسيطر على قنوات التوزيع و تصريف المنتجات، الأمر الذي يؤدي بهؤلاء المنافسين الجدد إلى التفاوض مع هذه المؤسسات لاستخدام هذه القنوات، و كلما كانت قنوات التوزيع ضيقة كلما استحوذ عليها المتنافسين المتواجدين بالقطاع ، و كان الدخول إليها أمرا مكلفا قد يجلب معه مخاطر كبيرة.

¹ - نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 69.

² - نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 69.

04. سياسة الحكومة: تلعب الحكومات دورا كبيرا في الحد من دخول قطاعات معينة من النشاطات، و ذلك بسن قوانين و تشريعات من جهة، أو دخولها كطرف متعامل داخل القطاع إما بصفة زبون، كقطاع التجهيزات العسكرية و هو موجود بكثرة في الدول النامية.

الفرع الثالث: تهديد دخول سلعة جديدة

هناك قوى أخرى محورية لتحديد جاذبية الصناعة ، حيث توجد مؤسسات تقدم بدائل تحل محل منتجات أو خدمات الصناعة، و تؤثر تأثيرا جزئيا في النشاط الإستراتيجي للمؤسسة ما، فمثلا لو أخذنا على سبيل المثال قطاع المشروبات الغازية، فإن العبوات البلاستيكية يمكن أن تكون بديل للقارورات الزجاجية أو لعبوات الألمنيوم، و هناك يدخل عامل آخر هو عامل الجودة و التكلفة، و تصبح المؤسسات العاملة في القطاع من خلال هذه السياسة في حالة حرب مع المؤسسات أو القطاعات التي تطرح منتجات بديلة، فقد تأثر المواد البديلة ليس فقط على أرباح المؤسسات في الفترات العادية، و إنما تقلص أيضا حتى على الأرباح الزائدة في فترات التوسط، و من ثم على أداءها. إذن سيصبح على هذه المؤسسات السعي نحو تحركات جماعية و إذا لم تفلح التحركات الفردية، و تأخذ شكل إشهار جماعي مكثف و تنسيق موحد مع الموزعين لضمان انسياب أكبر للمنتج، أو حتى على مستوى وضع حواجز للدخول أمام هذه المنتجات¹.

الفرع الرابع: القوة التفاوضية للمشتريين

لا ينبغي إهمال هذه القوة الآتية من الزبائن، فقد تشكل بدورها تهديدا حقيقيا على أداء المؤسسات التنافسي (أداء القطاع) ، ذلك أن منطق الزبائن فرض أسعار منخفضة مع الرغبة في الحصول على خدمات واسعة و جودة ممتازة ، الشيء الذي سيؤثر سلبا على مردودية القطاع و جاذبيته و أداءه و تحقق قوة مساومة الزبائن من خلال الشروط التالية:

- ❖ أن تمثل الكميات المشتراة من القطاع جزءا هاما من تكاليف الزبائن، أو من مشترياتهم بحيث يكونون أكثر حساسية للسعر².
- ❖ أن تكون نفقات انصرافهم إلى منتجات بديلة ضعيفة.
- ❖ أن تكون لديهم المعلومات الكافية عن الأسعار و التكاليف الحقيقية للسوق. و على العموم فإن قوة مساومة الزبائن لا يجب الاستهانة بها، و من الضروري إدخالها في حسابات و قرارات المؤسسات الإستراتيجية لما لها تأثير فعال على أداءها.

الفرع الخامس: القوة التفاوضية للموردين

إن قوة مساومة الموردين شأنها شأن سابقتها الأولى، فقد تشكل هذه أيضا تهديدا حقيقيا على أداء المؤسسات (القطاع)، فتقلص من مردوديته عن طريق الضغط الذي يمارسونه، إما برفع الأسعار أو بتبديده مستويات الجودة للمواد التي يبيعونها و تزداد خطورة هذا التهديد في حالة عجز القطاع إدماج ارتفاع التكاليف، فمثلا لرفع الموردين مواد التعبئة في قطاع المشروبات الغازية، فإن ذلك لا يؤثر على مردودية القطاع، و إنما سيؤدي بالعديد من المؤسسات إلى الخروج من السوق، خاصة في ظل انعدام جود بدائل مواد التعبئة المستعملة.

¹ - نبييل مرسي خليل، مرجع سابق ، ص 70.

² - نبييل مرسي خليل، مرجع سابق ، ص 70- 71 .

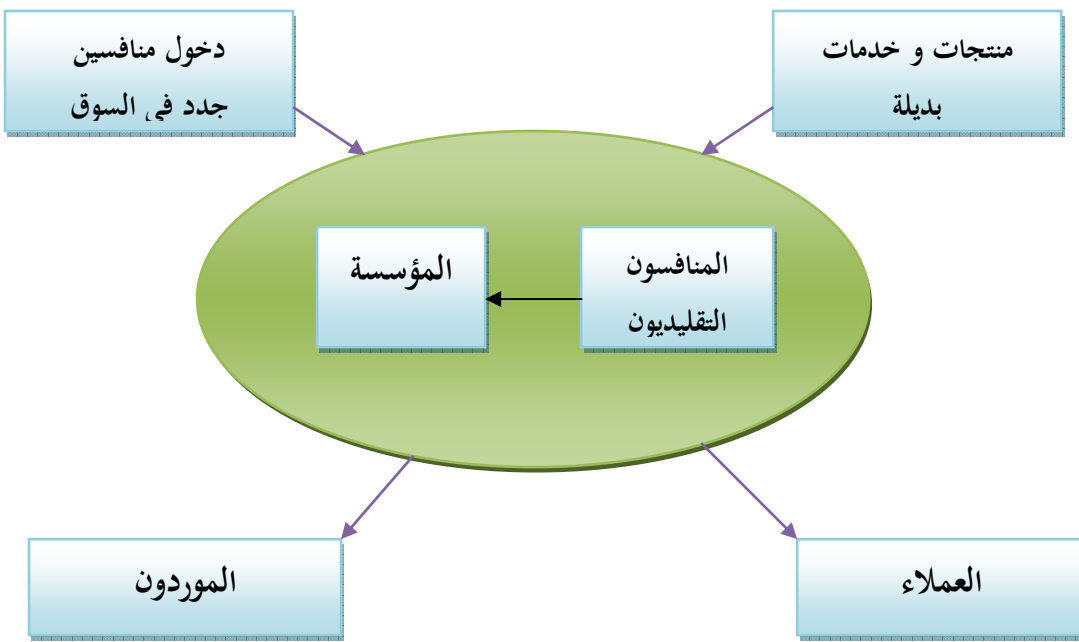
و تزداد خطورة الموقف خاصة مع توفر الشروط التالية :

- ✓ أن تشكل منتجاتهم عنصرا مهما ضمن وسائل إنتاج زبائنهم.
- ✓ أن يكون لديهم زبائن مهمين خارج القطاع.
- ✓ أن تكون منتجات ذات جودة عالية.

إن قوة مساومة الموردين يمكن أن تتغير عبر الزمن، أو بفعل من المؤسسات العامة في القطاع بإنتاجها لسياسات و إستراتيجيات معينة. يمكن للمؤسسة أن تحصل على ميزة تنافسية في حالة تطبيقها لهذا النموذج.

يوضح الشكل التالي مجموعة القوى الخمسة التي تؤثر على تنافسية المؤسسة، ومن ثم على أدائها¹

شكل (06-02): تأثير القوى التنافسية على أداء المؤسسات



المصدر: سونيا محمد البكري، نظم المعلومات الإدارية، الإشعاع للنشر، 1997، ص 219

في الأخير يمكن القول أن نموذج " بورتر " تعرض إلى مجموعة من الانتقادات نوجزها في النقاط التالية²:

- إغفال النموذج دور الدولة وتأثيرها، إذ أن هذه الأخيرة تمارس سلطة تنظيم الضرائب والرسوم وحقوق العمل... الخ، وتعتبر الدولة الشريك الأول أو الزبون المهم للمؤسسات من حيث الدور التنافسي الذي تنشط فيه (الاتصالات، النقل...) ، وتؤثر الدولة أيضا على المناخ التنافسي من خلال حماية المنافسة ومنع الاحتكار، وذلك عن طريق سنها لقوانين و تشريعات للغاية المذكورة .
- أهمل النموذج تعاون و تحالف المنافسين فيما بينهم، إذ أنه يركز على المنافسة و يهمل إستراتيجية التعاون بين المنافسين، لأنه بمقدور هؤلاء تطوير مجموعة من المنتجات بواسطة تقسيم تكاليف الإنتاج بغرض تخفيض الأسعار ، ومن ثم تتضرر المنافسة بواسطة دخول أجناب (منافسين محتملين) في المعركة التنافسية .

¹ - سونيا محمد البكري ، نظم المعلومات الإدارية ، الإشعاع للنشر ، 1997، ص219

² -Frederic Leroy , Les Strategies De L'entreprise , 2eme Edition , Dunod , Paris,2004,p21.

- في الواقع نموذج القوى الخمسة لبورتر يركز فقط على اقتصاديات الدول المتقدمة ويهمل اقتصاديات الدول النامية ، مما يقلص من محدودية هذا النموذج واقتصاره فقط على الدول المتقدمة .
- محدودية القطاع والإمكانيات الحقيقية (القدرات) للمؤسسات ، بمعنى أن بعض المؤسسات التي تنشط ضمن هذا القطاع قد تملك مؤهلات وقدرات كبيرة ، ولكن لا تستطيع استغلالها نظرا لصغر حجم القطاع ، مما يؤثر على مردودية هذه المؤسسة ، ومن ثم على مردودية القطاع ككل ، وعليه فمن الواجب الأخذ بعين الاعتبار قدرات المؤسسات الحقيقية لأجل استخدامها في البنية القطاعية la structure sectorielle .
- أيضا نجد أن نظرية الموارد والكفاءات بعيدة نسبيا على نموذج بورتر ، إذ تركز الميزة التنافسية لهذه النظرية على امتلاك الكفاءات المفتوحة التي تسمح للمؤسسات بتميز منافسيها وتحويل البيئة إلى بيئة تنافسية¹
- كخلاصة لهذا المبحث نقول أن المؤسسات التي تتنافس في شكل قطاع أو في شكل صناعة سوف يكون له الأثر في تحديد أماكن الضعف والخلل وأماكن القوة والفرص في الصناعة محليا أو دوليا ، فعندما تتشكل الشركات والمؤسسات الداعمة والمرتبطة بها لتكون قوة صناعية متكاملة تتعاون فيها المؤسسات لتحقيق ربحية أعلى للجميع عن طريق خلق جو من المنافسة التي تؤدي إلى رفع الإنتاجية .
- إن تحسين الأداء و التطوير و تجديد المؤسسات لم يعد أمرا اختياريًا و لكن أصبح شرطًا جوهريًا لإمكان البقاء و الاستمرارية و عدم الانتظار، لذا كان الاهتمام في هذا العصر بقضية تطوير الأداء من منظور كلي شامل يستهدف في الأساس تكوين و تدعيم القدرات التنافسية.
- و من خلال ما مر معنا في هذا المبحث نطرح السؤال التالي: ما هي المداخل التنافسية التي تؤثر على أداء المؤسسات التنافسي من خلال هذا المستوى التنافسي؟
- لقد رأينا أن المؤسسات يتحسن أداءها التنافسي إذا كانت تملك قدرات تنافسية المتمثلة في :
 - مؤشر الربحية: فعلى المؤسسة بتعظيم هذا المؤشر لفترة من الزمن وأن لا تنازل بأي شكل من أشكال عن الربح.
 - العمل على أن تكون تكلفة منتجاتها أقل من سعرها في السوق، و ذلك عن طريق مراقبة فعالة للتكاليف و المصاريف العامة قبل طرح منتجاتها في السوق.
 - تستطيع المؤسسات تحسين أداءها التنافسي من خلال استغلال و التحكم في مؤشر الحصة من السوق.
 - تطبيق إستراتيجيات التنافس الثلاثة كلها إن أمكن ذلك حتى تضمن المؤسسة البقاء في السوق و الريادة في التسيير.
 - قدرة المؤسسة على وضع حواجز تحمي نشاطها من خلال تهديد دخول منافسين جدد، و ذلك عن طريق الرفع من حجم الإنتاج و تميز المنتجات و السيطرة على قنوات التوزيع.
 - قدرة المؤسسات على كسب و جلب الزبائن من خلال تقديم منتجات بأسعار منخفضة و خدمات ممتازة و جودة عالية من جهة، و من جهة أخرى كسب ثقة و وفاء الموردين لأنهم يمثلون مركز قوة السوق (التصرف في أسعار المواد الأولية)
 - و أخيرا تطبيق المؤسسات للإبداع التكنولوجي حتى تحافظ على وضعيتها التنافسية و تضمن بقاءها و استقرارها، و ذلك من خلال الإنفاق على برامج البحث و التطوير و تنمية الكفاءات.
- إن المنافسة المتوقفة على مستوى المؤسسات أو قطاع النشاط الاقتصادي قد يرفع من أداءها و يحافظ على وضعيتها التنافسية داخل البلد مما يكسبها القدرة على قيادة القطاع لاكتساب ميزة تنافسية على الصعيد الدولي، و بالتالي تحسين مستويات معيشة أفرادها و هذا ما يقودنا إلى دراسة التنافسية على صعيد آخر ألا وهو التنافسية الدولية أو ما يسمى بتنافسية البلد.

¹ - Frederic Leroy, op.cit , p22.

المبحث الثالث : الإطار النظري للتنافسية الدولية

إن مفهوم التنافسية هو مصطلح يتميز بالحدائثة و لا يخضع لنظرية عامة تفسره، لذا نجد من الصعب تتبع الأصول التاريخية لظهور مفهوم اقتصادي معين، و لكن من خلال الأبحاث و الدراسات التي تناولت مفهوم التنافسية، تبين أن هذا الأخير له ارتباط وثيق بعاملين أولهما: ظهور مفهوم التنافسية الدولية و الاهتمام على المستوى القومي الذي تزامن مع تفجر قضية العجز الكبير الذي حصل في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية خلال فترة 1981 - 1987، خاصة مع اليابان و زيادة المديونية الخارجية لها، و ثانيهما: الاهتمام المتجدد بهذا المفهوم بشكل كبير، خاصة في التسعينات، و كإفراز طبيعي لما سمي بالعمولة أو بالنظام الاقتصادي العالمي الجديد قبل ذلك ، خاصة بعد انهيار المعسكر الاشتراكي، و التأكيد مرة أخرى على ضرورة التوجه إلى اقتصاديات وقوى السوق.

و بناء عليه أصبح تعريف التنافسية الدولية من التعريفات غير المنضبطة و الدقيقة يواجه العديد من الصعوبات والمشاكل، فالمفهوم يتداخل و يتشابك مع مفاهيم أخرى مثل النمو و التنمية الاقتصادية و ازدهار الدول، إلى جانب هذا فهو مفهوم ديناميكي يتغير و يتطور باستمرار، و تعتبر التنافسية الدولية عموماً وسيلة رئيسية لتطوير قدرات الاقتصاديات المتقدمة و النامية معاً، و رفع أو تحسين أداء و فعالية مؤسساتها و التعايش و البقاء في ظل بيئة دولية متسمة بانفتاح الاقتصاديات و تحرير الأسواق و التجارة الدوليتين، وكما أشرنا في المباحث السابقة فإن مفهوم التنافسية يختلف باختلاف محل الحديث فيما إذا كان عن مؤسسة، أو قطاع، أو دولة .

المطلب الأول : التنافسية الدولية مفاهيم و تعاريف

احتلت التنافسية الدولية مكاناً كبيراً في كتابات الاقتصاديين و الخبراء، و الهيئات الدولية و المنظمات و التقارير الدولية، أكثر من تعريف التنافسية على مستوى المؤسسات و قطاع النشاط الاقتصادي، ورغم هذه المكانة الخاصة، فلم يتفق على تعريف محدد له نظراً لتشابهه مع مفاهيم اقتصادية أخرى، و لهذا السبب نجد أن هناك العديد من التعاريف تختلف حسب الزاوية التي ترى منها هذه التنافسية، و سنتطرق لأهم هذه التعاريف.

الفرع الأول : تعاريف الاقتصاديين للتنافسية الدولية

كما أشرنا إليه سابقاً فإن التنافسية مفهوم ليس معرف جيداً، و عموماً أن فكرة أن الدول تتنافس مع بعضها البعض اقتصادياً، أي ما صار يعرف بالتنافسية الدولية، ليست محل قبول عام، فهناك من يقبل الفكرة على إطلاقها، وهناك من يرفضها رفضاً تاماً، وهناك من يقبلها بتحفظات أي بعد تحوير الفكرة ووضع بعض الشروط على استعمالها.

و يختلف التعريف حتى في الكتاب الواحد حول مضمونه (أنظر كتاب HICKMAN 1992) فيرى LANDAU أن التنافسية فكرة عريضة، تضم الإنتاجية الكلية و مستويات المعيشة والنمو الاقتصادي، فإن آخرون يستعملون لها مفهوماً ضيقاً يركز على تنافسية السعر و التجارة¹.

¹ - ودبع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 4.

01. اختلاف رجال الاقتصاد حول تعريف التنافسية الدولية

أ- المؤيدون:

فمن أبرز من يرون أن التنافسية الدولية فكرة صائبة ولا غبار عليها مجلس التنافسية في الولايات المتحدة والمنتدى الاقتصادي العالمي والمعهد الدولي للتنمية الإدارية والبنك الدولي ومعهم علماء بارزون في إدارة الأعمال مثل مايكل بورتر وأساتذة مشهورون في الاقتصاد مثل جيفرى ساكس، وحجة هؤلاء في تبني مفهوم التنافسية الدولية وفي ضرورة الاهتمام بمتابعة مؤشراتنا، أن الدولة هي أحد الفاعلين الرئيسيين في تشكيل البيئة التنافسية التي تعمل فيها المؤسسات الوطنية، والتي تؤثر بالتالي في أداء هذه المؤسسات داخل الدولة وخارجها، كما أنه من المهم للحكومات أن تعرف البيئات التنافسية للبلدان الأخرى وأن تقارن بينها وبين بيئتها المحلية، وذلك حتى تتعرف على أوجه الضعف في السياسات والمؤسسات والتشريعات المؤثرة في بيئتها المحلية، وحتى تعالجها وتزيد بالتالي قدرة منشأتها الاقتصادية على المنافسة في الأسواق الدولية¹.

ب - المعارضون :

وهناك فريق من المعارضين لمفهوم التنافسية الدولية تصدوا لعدد من الاقتصاديين لرفض هذا المفهوم ودحض الحجج المدفوعة عن ضرورة الاهتمام بتنافسية الأمم، ومن أبرز هؤلاء بول كروجمان الذي اعتبر مصطلح التنافسية الدولية مجرد لغو فارغ، وأن الانشغال بالتنافسية بين الأمم هوس خطير. ومن أهم أسانيد هؤلاء الشركات هي التي تتنافس فيما بينها لا الدول، كما أنه رأى أن ترويج مفهوم التنافسية أمر ضار، حيث أنه يغذى الصراعات بين الدول ويشجع على قيام الحروب التجارية. و يضاف إلى حجج كروجمان حجج أخرى ترفض مفهوم التنافسية الدولية، من هذه الحجج أن الشركات دولية النشاط أو متعددة الجنسيات، لا الدول، صارت هي المهيمنة على الشطر الأعظم من التجارة الدولية والاستثمارات، ومنها أن العولمة قد أدت إلى تآكل الكثير من قدرات الدول على السيطرة على بيئاتها الاقتصادية، ومنها أيضاً أن تنامي ظاهرة التكتلات الإقليمية يعد يترك مجالاً واسعاً للتنافس بين البلدان².

ج - الوسطيون:

وثمة فريق ثالث يقف موقفاً وسطياً بين المؤيدين تأييداً مطلقاً والرافضين رفضاً مطلقاً لمفهوم التنافسية الدولية، ومن أبرز قادة هذا الفريق ليستر ثرو وسنجايا لال وداني رودريك، وهؤلاء لا يرفضون مفهوم التنافسية الدولية ولكنهم يقبلونه مع شئ من التحفظ، وحججهم في هذا الشأن متنوعة، منها أنه بالرغم من أن الشركات هي التي تتنافس على زيادة حصصها في الأسواق وزيادة أرباحها، وأن الدول لا تتنافس بهذا المعنى، إلا أنه لا يمكن الفصل بشكل عام أو قاطع بين أداء الاقتصادات الوطنية وأداء الشركات التي تنتمي إليها، فالحكومات تؤثر على خصائص الاقتصاد الكلي والجزئي، وبالتالي على الوضع التنافسي لشركاتها، ومن حجج هذا الفريق أيضاً أن فكرة التنافسية الدولية ليست فكرة مطلقة، حيث أن من أبرز ما يميز عالم اليوم هو ازدواجية التنافس والتعاون، فالتعاون على مستوى الشركات (الاندماجات والاستحوازات والتحالفات الإستراتيجية) وعلى مستوى الدول (التجمعات والاتفاقات الدولية) أصبح ضرورة لمواجهة ضغوط المنافسة الدولية المتزايدة في سياق العولمة³.

¹ - إبراهيم العيسوي، التنافسية الوطنية والتنمية الشاملة، معهد التخطيط القومي، القاهرة، 2003، ص13

² - إبراهيم العيسوي، مرجع سابق ن ص 13

³ - إبراهيم العيسوي، مرجع سابق ن ص 13

ومن هنا فإن قبول التعامل مع مفهوم التنافسية مشروط في نظر هذا الفريق الثالث بتضييق مجال انطباق المفهوم، بحيث يتركز على صناعات أو قطاعات بعينها، لا على الاقتصاد بأكمله، ويحصره في الأنشطة التي تنطوي على تنافس بين الدول، أي في السلع والخدمات القابلة للتجارة، استناداً إلى مبدأ الميزة النسبية، وذلك مع استخدام عدد محدود من المتغيرات المحورية في تحليل التنافسية، بدلاً من استدعاء كل ما له علاقة بالاقتصاد والإدارة والإستراتيجية وغيرها من العلوم على النحو الملاحظ في تحليلات مؤيدي المفهوم الواسع للتنافسية الوطنية.

02. تعريف رجال الاقتصاد للتنافسية الدولية

- ❖ عرفت الاقتصادية "Laura D'andrea Tyson" التنافسية الدولية على أنها القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المنافسة الدولية بشكل يتمتع فيه مواطنو الدولة المعنية بمستوى معيشة متمم و مستدام¹
- ❖ مفهوم التنافسية الدولية عند "M. Porter" يقوم على نقطة أساسية، مفادها أن نجاح تحقيق التنافسية على مستوى المؤسسات أو على مستوى قطاع النشاط يعتمد بشكل أساسي على مستوى الدولة، وأن تنافسية الدولة إنما تركز في المقام الأول على إمكانات و الطاقات المتاحة في الصناعة لكي تمارس التطوير والتحسين المستمر، و عليه فإن التنافسية الدولية عند Porter يستلزم مشاركة فعالة للدولة.
- ❖ يرى "Aldington" بأن تعريف التنافسية لأمة ما، هو قدرتها على توليد الموارد اللازمة لمواجهة الحاجات الوطنية، و هذا التعريف مكافئ لتعريف تبناه "Scott And Lodgeo" اللذان يعرفان "إن التنافسية لبلد ما هي قدرته على خلق و إنتاج و توزيع المنتجات أو الخدمات في التجارة الدولية، بينما يكسب عوائد متزايدة لموارده"².
- و إذا كان أحد تعاريف التنافسية "أما قدرة البلد على توليد نسبي لمزيد من الثروة بالقياس إلى منافسة الأسواق العالمية، فإن التنافسية العالمية للمنتج و العمليات ذات الصفة العالمية هي القدرة على إيجاد منتجات قابلة للتسويق جديدة و عالية الجودة، و سرعة إيصال المنتج إلى السوق و بسعر معقول، بحيث أن المشتري يرغب بشرائها في أي مكان في العالم"³.

الفرع الثاني : تعاريف المنظمات والهيئات للتنافسية الدولية

لقد تعددت التعاريف حول التنافسية الدولية، فمنها تتركز على ميزان المدفوعات وأخرى تستعمل عدة مؤشرات موضوعية و ذاتية لتقييم ما إذا كان البلد يولد نسبياً من الثروة في الأسواق الدولية أكثر مما يولده منافسوه، و القدرة على الحفاظ على حصص الأسواق، و في نفس الوقت القدرة على توفير مداخل مستدامة أعلى.

يعرف فريق التنافسية الأردني⁴ "تعرف التنافسية الدولية ككل بقدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع ومستمر لمستوى دخل أفرادها، فالميزة التنافسية تقتضي تحسين الإنتاجية للمنافسة في نشاطات اقتصادية ذات أحوار مرتفعة، الأمر الذي يضمن تحقيق معدل نمو مرتفع ومستمر لدخل الفرد".

لقد نجم عن تعاريف التنافسية خاصة تلك التي تبنتها المنظمات و الهيئات التي تصدر تقارير دولية دورية عن التنافسية اختلافات شبه متباينة تتمثل فيما يلي:

¹ - أحمد بلالي، مرجع سابق، ص 461.

² وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 5.

³ - Andrew Harrison , Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey, Business International Et Mondialisation : Vers Une Nouvelle Europe, 1^{ère} Editions Dedubook Université, Paris, 2004, p343

⁴ - مجموعة باحثين و خبراء، فريق التنافسية، ص 01-02.

01. تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي

عرف المنتدى الاقتصادي العالمي التنافسية الدولية كالتالي : " قدرة الدولة على بيع السلع والخدمات بربحية في الأسواق الدولية، بحيث تتمكن من تحقيق فائض في الميزان التجاري يمكنها من الوفاء بالتزاماتها الدولية"¹ ، وهناك تعريف آخر للمنتدى " تتمثل التنافسية الدولية في القدرة المستمرة على تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة في دخل الفرد الحقيقي مقاسا بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي"² .

عموما تركز تعريفات التنافسية الدولية لدى هذا المنتدى على التفوق الإنتاجي وعلى قدرة الاقتصاد على تحويل الناتج إلى الأنشطة عالية الإنتاجية ، والتي ينتج عنها ارتفاع الأجر الحقيقية.

02. تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE³:

التنافسية الدولية هي القدرة على توليد المداخل من عوامل إنتاج تكون مرتفعة نسبيا بالإضافة إلى توليد مستويات عمالة مستدامة لعوامل الإنتاج، و في الوقت نفسه القدرة على مواجهة المنافسة الدولية، و كما تعرف أيضا على أنها القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاخمة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي. و تعرف المنظمة أيضا التنافسية الدولية على أنها المدى الذي من خلاله تنتج الدولة، و في ظل شروط السوق الحرة و العادلة، منتجات و خدمات تنافس في الأسواق العالمية، و في نفس الوقت يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل⁴ .

03. تعريف المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية:

التنافسية الدولية هي قدرة الدولة على إنتاج السلع والخدمات التي تقابل الأذواق العالمية، و في نفس الوقت تحقيق مستوى معيشة متزايدة على المدى الطويل، و تعرفها أيضا بمقدرة البلد على توفير و طرح سلع و خدمات، تكون مستوفية لشروط الأسواق العالمية، و تسمح في حينها بتنمية المداخل الحقيقية التي تعتبر الوسيلة الأساسية لتحقيق الرفاهية للسكان و التنافس فقط⁵ .

04. تعريف معهد التنافسية الدولية:

يرى معهد التنافسية الدولية على أنها قدرة البلد على:

أ - الإنتاج بكثرة و بكفاءة نسبية، و يقصد بالكفاءة: تكلفة أقل من خلال تحسينات في الإنتاجية و استعمال الموارد بما فيها التقنية و التنظيم أولا، و ثانيا بجودة عالية وفقا لأفضل معلومات السوق و تقنيات الإنتاج، و ثالثا أكثر ملائمة، و هي الصلة مع الطلبات العالمية، و ليس فقط المحلية في المكان و الزمان و نظم التوريد، و ذلك بالاستناد إلى معلومات حديثة عن السوق و مرونة كافية في الإنتاج و التخزين و الإدارة.

ب - أن يبيع أكثر من السلع المصنعة، و التحول نحو السلع عالية التصنيع و التقنية التي تحقق قيمة مضافة عالية في السوق الدولية و المحلية، و بالتالي يتحصل على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي أعلى للفرد.

¹ - World Economic Forum, 1997, p 07-14

² - World Economic Forum, 1997,,p 07-14

³ -OCDE : Organisation De Coopération Et Développement Economique.

⁴ - نوبر طارق، مرجع سابق، ص 5.

⁵ - عمر محمد عثمان، مدى تأثير برنامج الإصلاح على القدرة التنافسية على الاقتصاد المصري، مجلة البحوث و الدراسات العلمية ، 1997، ص 204.

ج - أن تكون له القدرة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بما يوفره البلد من بيئة مناسبة و بما ترفعه الاستثمارات الأجنبية من المزايا التنافسية التي تعود إيجاباً على أداء مؤسساتها.
و بتعريف آخر "التنافسية الدولية هي القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المنافسة الخارجية و تحافظ على مستوى مرتفع للدخل المحلي الحقيقي"¹.

05. تعريف المجلس الأوروبي لبرشلونة²:

عرف المجلس الأوروبي في اجتماعه ببرشلونة سنة 2000 تنافسية الأمة على أنها: "القدرة على التحسين الدائم لمستوى المعيشة لمواطنيها، و توفير مستوى تشغيلي عالي و تماسك اجتماعي، و هي تغطي مجال واسع و تخص كل السياسة الاقتصادية".

06. تعريف تقرير التنافسية العربية:

التنافسية هي الأداء النسبي الحالي و الكامن للاقتصاديات العربية في إطار القطاعات و الأنشطة التي تتعرض للمزاحمة من قبل الاقتصاديات الأجنبية³، و قد اعتمد هذا التقرير مفهوماً محدداً للتنافسية يركز على التجارة الخارجية و الاستثمار الأجنبي المباشر. عموماً فالتنافسية الدولية ليست معرفة بشكل واضح، إذ أن هناك مفاهيم ترتكز على السعر و التجارة، و مفاهيم أخرى تتضمن كل نشاط الاقتصاد و المجتمع.

الفرع الثالث : تعاريف التنافسية الدولية حسب معياري التجارة الخارجية و مستويات المعيشة

خلال السبعينات من القرن العشرين ارتبط مفهوم التنافسية بجوانب التجارة الخارجية، أما في الثمانينات ارتبطت بالسياسة الصناعية، و في التسعينات ارتبطت بالسياسة التكنولوجية، أما حالياً فتطور هذا المفهوم و أصبح ينظر إليه مدى قدرة الدول على رفع مستويات معيشة أفرادها، و هذا ما دفع بكثير من المنظمات بإعادة النظر في تعريف التنافسية على هذا المستوى، و عليه فقد تم تقسيم تعاريف التنافسية إلى:

01. تعريف التنافسية حسب أوضاع التجارة الخارجية للدول فقط :

حسب هذا المعيار يتم ربط مفهوم التنافسية بأوضاع الميزان التجاري للدولة، حيث أن الدولة تحقق تنافسية قوية إذ استطاعت تحقيق فائض في ميزانها التجاري، أما وجود العجز فيدل على تدهور تنافسية الدولة، و قد استخدم هذا المعيار في الثمانينات عند عجز الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية، فدل على تدهور تنافسية الو.م. أ مقارنة مع اليابان، إلا أن هذا المعيار تعرض إلى انتقادات تمثلت أن الفائض في الميزان التجاري لا يعني بالضرورة و في كل الحالات على قوة تنافسية الدول أو العكس، فقد تحقق دولة ما عجز في ميزانها التجاري، و تملك مستويات معيشية مرتفعة كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية في الثمانينات، من جهة⁴، و من جهة أخرى فقد يدل الفائض في الميزان التجاري أو على الأقل متوازن، و يصاحبه انخفاض في مستويات المعيشة و تكون على إثره تنافسية ذلك البلد متدهورة و ضعيفة، و خير دليل على ذلك بوليفيا في الفترة ما بين

1- حسن بشير، محمد نور، سياسات التنافسية و أثرها على مناخ الاستثمار، لجنة الاستثمار الإفريقي، السودان، ص05

2- Debonneuil Michelle Et Fontagne Lionel, "Competitivite Conseil D'analyse Economique", Paris, 2003, p 13

3 - تقرير التنافسية العربية للعام 2003 المعهد العربي للتخطيط الكويت، 2003.

4 - طارق نوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية، حالة مصر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص 5.

1980 - 1986، حيث حققت فائض في ميزانها التجاري بمقدار 60% و لكن خلال نفس الفترة انخفض متوسط دخل الفرد بحوالي 26%.

02. تعريف التنافسية حسب أوضاع مستويات المعيشة فقط :

في محاولات مستمرة لإيجاد تعريف واضح للتنافسية، ظهرت تعاريف حديثة خلال التسعينات و بداية الألفية الجديدة، ركزت على أن التنافسية تعكس مدى تحقيق الدولة لمستويات معيشة مرتفعة للأفراد و المجتمع و أبرز هذه التعريفات:

" قدرة الدولة على تحقيق مستويات معيشة متزايدة ومطرودة، من خلال تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي ، مقاسا بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي".

ويحكم على أي بلد بأنه بلدا تنافسيا بمعنى أن الأداء الكلي لهذا البلد أفضل من أداء البلدان الأخرى المنافسة، حيث يعبر عن الأداء الكلي بدلالة مستوى المعيشة أو متوسط الدخل الفردي ومعدل نموه، والذي يفترض أنه يعبر عن مستوى الإنتاجية (إنتاجية العمل أو الإنتاجية الكلية للعامل) ونموها في البلد المعنى، وقدرته على مبادلة منتجاته بمنتجات الدول الأخرى في الأسواق الدولية، الأمور المرتبطة بمستوى المعيشة تتمثل في النمو الاقتصادي والتوظيف والتعليم والتدريب والابتكارات التكنولوجية وما إلى ذلك، وهذا المفهوم الواسع للتنافسية الدولية هو ما تأخذ به مؤسسات مثل المنتدى الاقتصادي العالمي والمعهد الدولي للتنمية الإدارية والبنك الدولي ، ويؤدي تبنى هذا المفهوم الموسع للتنافسية إلى استدعاء طيف واسع جداً من المؤشرات والسياسات التي تغطي معظم أنشطة الاقتصاد والمجتمع والدولة.

03. تعريف التنافسية حسب أوضاع التجارة الخارجية للدول و مستويات المعيشة معا:

تعرف التنافسية الدولية وفقا لهذا المعيار فهو قدرة الدولة على تحقيق توازن في ميزانها التجاري، بالإضافة إلى قدرتها على تحسين مستويات المعيشة لأفرادها، و قد اثبتت من هذا المعيار تعريفات عديدة للمنظمات و الهيئات المذكورة سالفا¹.

04. تعريف التنافسية حسب درجة الاندماج الاقتصادي للبلد

يوجد تعريف رابع للتنافسية الدولية يدور حول اندماج الدولة أو الاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي، ففي تقريره للأونكتاد، عُرفت تنافسية شركات الدول النامية، ومن ثم التنافسية الدولية للدولة النامية، بالقدرة على الاندماج في الاقتصاد العالمي² وهو ما يتطلب اتخاذ سياسات تتجاوز مجال التجارة لتشمل السياسات المتعلقة ببناء القدرات الإنتاجية وإقامة بنية تحتية تنافسية (تشمل الموارد المادية والبشرية والخدمات) توفر القدرة على تطبيق التكنولوجيات وعلى الابتكار بأوسع معانيه ، ولم يجذب التقرير التمسك بمفهوم التنافسية الدولية التي اعتبرها، مشتقة من تنافسية الشركات أو مجرد امتداد منطقي لها³، وحثته في ذلك ما لاحظته من جدل كبير بين الاقتصاديين حول مفهوم التنافسية الدولية، بينما لا تثير تنافسية الشركات مثل هذا الجدل حيث يمكن تعريفها بشكل جيد. ومن هنا فقد اختار التقرير أن يستخدم مفهوم التنافسية على مستوى الشركات ، وعند هذا المستوى.

¹ نوير طارق، مرجع سابق، ص 5.

² UNCTAD, The relationship between competition, competitiveness, and development. 2002, p 01-03.

³ يلاحظ أن مفهوم التنافسية على مستوى المؤسسة أو القطاع لا ينطبق مع مفهوم التنافسية على مستوى الاقتصاد بأكمله (أي التنافسية الدولية). فإذا تحققت تنافسية المنشأة عن طريق تخفيض كلفة العمل بخفض الأجور أو بالتخلص من العمالة مثلاً، فإن تنافسية الاقتصاد ككل بمعنى الحفاظ على مستوى المعيشة وزيادته قد تنخفض نتيجة انخفاض الأجور أو ازدياد البطالة ، وذلك بالطبع ما لم تتم زيادة الأجور أو زيادة التوظيف في المنشآت (أو القطاعات أو الصناعات) الأخرى.

وفي تقرير آخر للأمم المتحدة يظهر تعريف الاقتصاد التنافسي بأنه الاقتصاد الذي يقدر على الاندماج بنجاح في السوق العالمي¹ ، ولكنه يعتبر أن القدرة على الاندماج الناجح في السوق أو الاقتصاد العالمي لا تتأتى من تطبيق استراتيجيات للتجارة فحسب، بل أنها محصلة تصميم سياسات تنمية جيدة وتحقيق تنمية جيدة.

المطلب الثاني: الأصول التاريخية للتنافسية الدولية وعلاقتها بالمؤسسات

الفرع الأول: الأصول التاريخية للتنافسية الدولية

ظهر مصطلح التنافسية الدولية² على أيدي علماء اقتصاد الولايات المتحدة في أوائل الثمانينات من القرن الفائت، وذلك مع تزايد الشعور العام بأن مكانة الاقتصاد الأمريكي في الاقتصاد العالمي آخذة في التراجع، وقد انعكس هذا التراجع في ضعف مستوى جودة المنتجات الأمريكية وارتفاع كلفة رأس المال واستمرار العمل بأساليب إنتاج عتيقة، كما تبدى الضعف الاقتصادي للولايات المتحدة في تحولها منذ منتصف الثمانينات من القرن العشرين من أكبر دائن إلى أكبر مدين في العالم، وفي تراجع مركزها القيادي في مجال التكنولوجيا والابتكار، وفي فقدان الصناعات الأمريكية لجزء مهم من حصتها في السوق العالمي لصالح منافسيها، لاسيما اليابان وأوروبا، وهو ما أدى إلى ظهور عجز كبير في الميزان التجاري الأمريكي³.

كما توالى ظهور عدد من الكتابات المهمة حول مفهوم التنافسية ومؤثراتها في النصف الثاني من ثمانينات القرن العشرين لأساتذة جامعات، لاسيما أساتذة إدارة الأعمال، والمؤسسات الدولية والمراكز الاستشارية، خاصة متعددة في الولايات المتحدة وخارجها. ولكن الاهتمام بالتنافسية الدولية تزايد على نحو ملحوظ في عقد التسعينات، وذلك في أعقاب سقوط الاتحاد السوفيتي واختيار المعسكر الاشتراكي في شرق أوروبا، ثم في أعقاب حرب تحرير الكويت من الغزو العراقي حيث ظهر مصطلح النظام العالمي الجديد (أحادى القطبية) ومن بعده مصطلح العولمة، كما شهدت التنافسية رواجاً كبيراً مع احتدام المنافسة عقب قيام منظمة التجارة العالمية في يناير 1995 والبدء في تطبيق نتائج جولة أوجواي، ومع الانتشار واسع النطاق لسياسات الليبرالية الاقتصادية الجديدة، وكذلك مع الإلحاح المستمر من جانب المؤسسات المالية الدولية على أن الاندماج في السوق الرأسمالي العالمي وركوب قطار العولمة هو السبيل الأكيد لتحقيق تنمية مطردة في الدول النامية.

الفرع الثاني: علاقة التنافسية الدولية بالمؤسسات

قد يتساءل المتسائل ما العلاقة التنافسية الدولية بالمؤسسات؟ فالجواب و بكل بساطة أنه من المعلوم في الوقت الحاضر أن المؤسسات هي التي تتنافس و ليست الدول، و عليه فإن المؤسسات التي تملك قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على مهمة رفع مستوى معيشة أفراد دولها بالنظر إلى أنه و كما أشارت إليه تقارير دولية، أن مستوى معيشة دولة ما يرتبط بشكل كبير بنجاح المؤسسات العاملة فيها و قدرتها على اقتحام الأسواق الدولية من خلال التصدير أو الاستثمار الأجنبي المباشر. تدعيماً للإجابة التي أوردناها على التساؤل الأخير "هل تتنافس الحكومات أو الدول كما تتنافس المؤسسات؟"، فالاقتصاد الأمريكي "Paul Krugman بول كروجمان" اعترض على فكرة أن الحكومات تتنافس مثلما تتنافس المؤسسات، إذ

¹-UNCTAD, Globalization ..., op.cit. 31-36

² - يطلق عليها أيضا بالتنافسية الوطنية أو التنافسية العالمية أو تنافسية البلد....الخ.

³ - إبراهيم العيسوي ، مرجع سابق ، ص04

يرى أنه من الصعب القول بأن الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان، تتنافس مثلما تتنافس شركة كوكاكولا، و بيبسي كولا، و أنه لا فرق في أن الو. م. أ تتنافس في السوق العالمي و أن "جينرال موتورز" تتنافس في سوق أمريكا الشمالية¹، ففي حالة عجز المؤسسات على تحسين أداءها، فإنها سوف تنسحب من السوق، على عكس الحكومات، فهي تتنافس من أجل السيادة و القوى السياسية و العسكرية.

إلا أن الاقتصادي الأمريكي "جيفري ساكس..Jeffrey.Sacks" يرى أن التنافسية تتمثل في قدرة المؤسسات الاقتصادية للدولة و سياستها على تحقيق النمو في ضوء الهيكل الكلي للاقتصاد العالمي، و لهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن الاقتصاد يكون منافسا عالميا إذا كانت مؤسساته و سياسته تدعم النمو الاقتصادي السريع، فالحكومات تتنافس من خلال اختياراتها للسياسات و المؤسسات التي تحفز النمو في الأجل الطويل و تزيد من مستويات المعيشة، و المنافسة بين الحكومات أو الدول هي في الحقيقة منافسة من أجل النمو الاقتصادي، و منافسة من أجل الزيادة في الرفح من أداء تنافسية مؤسساتها.

و يضيف الاقتصادي "لسترثاروا"² أنه مهمة تحسين التنافسية و الأداء التنافسي يقع على عاتق المؤسسات، من خلال تبني أفضل التطبيقات التكنولوجية و الإدارية، و من مقارنة أداءها بالمنشآت الأفضل في العالم، و متى ظهر عدم كمال في السوق يجد من قدرة المنشآت على تحسين أداءها، فإن الحكومة يجب أن تتدخل.

بعد سرد هذه التفاصيل حول العلاقة بين التنافسية الدولية و المؤسسات، فما هي مؤشرات التنافسية الدولية؟

المطلب الثاني: مؤشرات قياس التنافسية الدولية

لما كانت معظم التقارير العالمية والوطنية حول التنافسية تميل إلى الأخذ بتعاريف موسعة للتنافسية الوطنية، فليس من الغريب أن نجدها تعتمد في تحليل التنافسية على عدد ضخم من المؤشرات.

والحقيقة أن هناك بعض أوجه للشبه بين مؤشرات التنافسية بالمعنى الواسع وبين مؤشرات التنمية كما أن هناك أيضاً بعض أوجه للاختلاف بينها. فهما يشتركان في عدد غير قليل من المؤشرات مثل مؤشرات الأداء الاقتصادي الكلي والهيكل الاقتصادي (قطاعياً ومؤسسياً) والتعليم والبحث العلمي والتطور التكنولوجي والمساهمة في التجارة الدولية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وبعض المؤشرات البيئية (كمؤشر الكفاءة في استخدام الموارد الطبيعية وقابلية النمو الاقتصادي للاطراد)، وبمقارنة ما يصدره البنك الدولي مثلاً من مؤشرات للتنافسية ومؤشرات للتنمية الدولية³ سنلاحظ أن مؤشرات التنمية الدولية أكثر اتساعاً وتفصيلاً من مؤشرات التنافسية، فهي تضم مؤشرات سكانية وصحية ومؤشرات سوق العمل ومؤشرات الموارد الطبيعية وتلوث البيئة ومؤشرات المالية العامة والديون الخارجية وما إلى ذلك.

لقد عرفنا أن تنافسية أي دولة تقاس بقدرته على تحقيق معدل مرتفع و مستمر لمستوى المعيشة لأفراده، و عليه فيكون من أهم المحددات التي تؤثر في هذه القدرة هي معدل الصادرات و مستوى تدفق الاستثمار الأجنبي، و ذلك من خلال الأثر الكبير الذي يمارسه في رفع معدل الدخل الفردي، إذا ما تم توجيهها إلى قطاعات ذات قيمة مضافة عالية.

¹- World Economic Forum 1996, op, cit, p 8.

²- طارق نويز، مرجع سابق، ص 10.

³-world bank, world development indicators.

إن تطور الدخل الحقيقي حسب الفرد و الإنتاجية مفاهيم مرتبطة و لكن ليست متشابهة، ذلك أن الدخل الحقيقي حسب الفرد يرتبط بعوامل الإنتاج الكلية (رأس المال، الموارد الطبيعية، كميات التبادل)، فزيادة عوامل الإنتاج الكلية يزيد في الدخل الحقيقي للأفراد مثلما يفعل تطور تخصيص الوطني بالموارد الطبيعية و رأس المال المادي أو تحسين في التبادلات¹. و تتأثر كميات التبادل لدولة ما بـ:

- سعر الصادرات للدولة أكبر من سعر الواردات.
- زيادة الطلب على المنتجات و الخدمات المصدرة من طرف الدولة.
- زيادة العرض على المنتجات و الخدمات التي تستوردها الدولة.
- العملة الوطنية للبلد مثمنة.
- التركيز في الصادرات على قطاعات النشاط ذات النمو الكبير.
- التركيز في الواردات على قطاعات النشاط ذات النمو الضعيف.

و إذا ما أخذت أي دولة بهذه الشروط، فلا شك أن دخل أفرادها سيرتفع إلى معدلات مقبولة، كما أن إنتاجيتها ستتجه أيضا نحو الصعود، و بالتالي تدخل الدولة في حلقة منتجة تؤدي في نهاية الأمر إلى الرخاء و الازدهار. تنشر العديد من المنظمات و الهيئات الدولية تقارير سنوية، تتضمن مؤشرات تهدف إلى تصنيف دول العالم بدلالة معايير مختلفة مثل التنافسية، التطور البشري، الحرية الاقتصادية، تكلفة الأعمال... الخ.

الفرع الأول: مؤشرات قياس التنافسية الدولية حسب تقارير المنظمات الدولية

تعددت المناهج التي يمكن من خلالها قياس التنافسية الدولية، وقد اتسمت هذه المناهج بتقديم مجموعة من المؤشرات الرئيسية تنقسم إلى عدة مؤشرات فرعية، و يتمثل الغرض من هذه التقسيمات هو تصنيف الدول من الأكثر تنافسية إلى الأقل تنافسية، كذلك تعطي مختلف الجوانب التي تؤثر في تحديد التنافسية الدولية. سوف نتعرض في هذا المطلب على مؤشرات التنافسية الأكثر شيوعاً بالإشارة إلى مجموعات المؤشرات الصادرة عن أربعة هيئات، وهي: المنتدى الاقتصادي العالمي والمعهد الدولي للتنمية الإدارية والبنك الدولي و صندوق النقد الدولي.

01. منهج المعهد الدولي لتنمية الإدارة :

يصدر هذا المعهد سنويا، و مقره سويسرا منذ بداية التسعينات، و الهدف منه جمع عناصر أساسية لمقارنة خصائص بيئة الأعمال، و تلخص على شكل مؤشر وحيد، يتم على أساسه تصنيف الدول بدلالة نوعية البيئة الموفرة للمؤسسات حوالي 200 نوع من المعطيات الأساسية في مجالات مختلفة: تسيير المؤسسة، البيئة الإدارية و الجبائية، البحث و التطوير، الهياكل القاعدية، التنمية البشرية... الخ.

و قد بلغ عدد الدول المشمولة في تقرير عام 2002 (49 دولة) ليس منها أي دولة عربية²، و يشمل هذا التقرير أربعة عوامل مجمعة للمؤشرات: الإنجاز الاقتصادي، فعالية الحكومة، فعالية قطاع الأعمال، البنية التحتية، و لكل من هذه العوامل عناصر، و كل هذه العناصر تحتوي على مؤشرات و متغيرات بلغ عددها 244 متغيرا عام 1997، و 314 عام 2000.

¹ - Donald G, Mc Tedridge, op.cit , p 26.

² - وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 22.

و تضم عينية الدول موضوع الدراسة العديد من دول العالم النامية، و دول منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية سنتي 2001 و 2002 بلغ تعدادها 49 دولة لا تشمل أية دولة عربية كما أرشنا إليه سابقا. الجدول التالي يبين المؤشرات الثمانية التي أوردتها تقرير المعهد سنة 1997:

جدول(02-01): تكوين عوامل مؤشر IMD

رقم	اسم العامل	عدد المؤشرات
01	الاقتصاد الكلي	30
02	العمولة	45
03	الحكومة	48
04	المالية	27
05	البنية التحتية	32
06	الإدارة	36
07	العلوم و التقنية	26
08	البشر	44

المصدر: تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة 1997

02. منهج المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF):

يتخذ سويسرا مقرا له، و يصدر سنويا تقرير التنافسية العالمية (GCI) بالتعاون مع مركز التنمية الدولية (CID) و هذا تحت عنوان "تقرير التنافسية الكونية"، و يستخدم في دراسة تنافسية الدول عدد كبير من المؤشرات موزعة ثمانية عوامل: الإنتاج، الحكومة، المالية، البنية التحتية، التقنية، الإدارة، العمل و المؤسسات، و يشمل التقرير 102 دولة (تقرير 2003) يحتوي على عدة دول عربية: مصر، الأردن، الجزائر، المغرب، تونس، و يضم مؤشرات بلغت 175 مؤشرا أو متغيرا عام 2000¹ منها ما هو كمي، و آخر نوعي أو كفي يشمل مسوح رأي مديري الأعمال بالعالم، و يعتمد المنتدى الاقتصادي العالمي في إعداد تقاريره على مقارنة ثروة الدول تتمثل في معدل الناتج المحلي الصافي حسب الفرد و مستوى نموه، و ذلك من خلال مؤشرين هامين:

أ- مؤشر التنافسية النامية Growth Competitiveness Index GCI:

يركز على التنافسية على أنها مجموعة من المؤسسات و السياسات الاقتصادية التي تضمن معدلات نمو مرتفعة على المدى المتوسط ، و يهدف إلى قياس إمكانيات النمو للخمس سنوات القادمة، و يتم إعداده على مجموعة مقاييس كمية (متغيرات اقتصادية كلية معيارية) و مقاييس كيفية تتم في شكل تحقيقات و آراء مع مديري المؤسسات في 102 دولة، و تشمل 4600 مؤسسة خاصة و عمومية، و يكون جمع الآراء حول: التكنولوجيا و الإبداع، الهياكل القاعدية، المنافسة في السوق الداخلي، عقود و قوانين، الفساد...الخ.

الجدول التالي يوضح كيفية حساب هذا المؤشر و كذا نوعية المتغيرات الكمية و الكيفية:

¹ - وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 23.

جدول (02-02): تركيبة المؤشر GCI¹

وزن المركبة في المؤشر		وزن متوسط		عدد المتغيرات			المؤشرات الفرعية
الإجمالي		حساب لمتغيرات المجموعة		المجموع	كيفي	كمي	
دول القلب	دول خارج القلب	كيفي	كمي				
4/1	3/1						بيئة الاقتصاد الكلية
4/1*2/1	3/1* 2/1	7/2	7/5	7	2	5	- الاستقرار
4/1*4/1	3/1*4/1	1	0	1	1	0	- ترتيب خطر القروض
4/1*4/1	3/1* 4/1	0	1	1	0	1	- النفقات العمومية
4/1	3/1						الهياكل العمومية
4/1*2/1	3/1* 2/1	1	0	4	4	0	- عقود و قوانين
4/1*2/1	3/1* 2/1	1	0	3	3	0	- الفساد
2/1	3/1						التكنولوجيا
2/1*2/1	3/1* 8/1	4/1	3/4	6	4	2	- الإبداع
2/1*2/1	3/1* 2/1	3/1	3/2	10	5	5	- التقنيات الجديدة للإعلام و الاتصال
0	3/1* 8/3	2/1	1/2	2	1	1	- نقل التكنولوجيا
1	1			34	20	14	المجموع

Source : Gregoir Stéphane et Maurel Française, Les Indices de Compétitivité des Pays, Interprétation et Limites, INSEE, octobre 2002, p 4.

- المتغيرات الكمية: تحول إلى مقياس من 1 إلى 7 اعتمادا على مجال القيم الكبرى المأخوذة من طرف كل الدول، و تنقسم إلى: دول القلب، و تعرف حسب متوسط عدد براءات الاختراع بالنسبة لعدد السكان و المسجلة في الو.م. أ خلال سنوات الثمانينات، و باقي الدول تسمى دول خارج القلب.

- المتغيرات الكيفية: هي المتوسط حسب كل دولة للإجابات الفردية لدى المؤسسات على أسئلة الاستبيان، و الإجابات هي متغيرات كمية ذات مقياس من 0 إلى 7 أو من 1 إلى 7.

ب- مؤشر التنافسية الحالية CCI : Current Competitiveness Index

¹- Gergoir Stephane Et Maurel Française, Les Indices De Compétitivité Des Pays, Interprétation Et Limites , INSEE, Octobre 2002, p 4.

تستعمل المؤشرات الاقتصادية الجزئية لقياس الهيئات و هياكل السوق و السياسة الاقتصادية، و يدرس بالأخص الأسس الاقتصادية الجزئية لمعدل الدخل القومي الصافي (PIB) بالنسبة لكل فرد، و يعتمد هذا المؤشر على متغيرات كيفية (آراء مع مدراء المؤسسات).

و يضم عدد من العوامل كالأستقرار، عقود و قوانين، الفساد (الهيئات العمومية، الإبداع التكنولوجي، نقل التكنولوجيا... الخ).

03. منهج البنك الدولي (WB):

يقوم بإعداد مؤشرات عن التنافسية لعدد من الدول، و تنشر دوريا على شبكة الإنترنت و يشمل العديد من الدول العربية كالجائر، مصر، المغرب، الكويت، الأردن، موريتانيا، عمان، السعودية، تونس، الإمارات العربية، اليمن. البنك الدولي لا يرتب الدول الداخلة في التقرير لمؤشر تنافسية مركب، و يعتمد على 64 متغيرا في عوامل هي¹:

- الإنجاز الإجمالي (الناتج القومي الإجمالي للفرد، معدل النمو السنوي المتوسط)
- الديناميكية الكلية و ديناميكية السوق (النمو و الاستثمار، الإنتاجية، تنافسية التصدير...)
- البنية التحتية و مناخ الاستثمار (شبكة المعلومات و الاتصالات، المطارات، الموانئ، الأستقرار السياسي و الاجتماعي، طبيعة القيود الجمركية...)
- الديناميكية المالية
- رأس المال البشري و الفكري

04. منهج صندوق النقد الدولي (FMI):

يقوم بنشر عدد محدد من المؤشرات (أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع المتداولة و غير المتداولة، تكلفة وحدة العمل في الصناعة التحويلية).

الفرع الثاني: مؤشر الحرية الاقتصادية للبلد

مؤشر طوره معهد Heritage بالولايات المتحدة الأمريكية، و قد اعتمد لدراسة درجة الحرية على عشرة عوامل، و يحتوي كل من هذه العوامل على متغيرات و مؤشرات مركبة و يتم احتساب المؤشر عن طريق متوسط المؤشرات الفرعية و قيمتها تتراوح بين: 1 و تعني الحرية الكاملة و 5 تعني غياب الحرية الاقتصادية بشكل عام، و هذه العوامل: حرية التجارة، العبي الضريبي للحكومة، تدخل الحكومة في الاقتصاد، السياسة النقدية، تدفقات رأس المال و الاستثمار الأجنبي، الجهاز المصرفي، الأجور و الأسعار، حقوق الملكية، الأنظمة، السوق السوداء.

تحتل الجزائر حسب تصنيف مؤشر الحرية الاقتصادية المرتبة 108.

الفرع الثالث: مؤشر نمو الدخل الحقيقي للأفراد

يعد مؤشر دخل الفرد الحقيقي من بين المؤشرات المعتمدة في قياس تنافسية البلد، و تسعى اليوم كل الاقتصاديات إلى تعظيم هذا المؤشر نظرا لأهميته و خطورته في نفس الوقت، و إذا تكلمنا عن دخل الفرد و البلد فقد أظهرت دراسات إحصائية أن

¹ -وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 23.

الفوارق في معدلات نمو الإنتاجية هي دالة في مستوى الدخل للفرد و نسبة الاستثمارات من الناتج المحلي الإجمالي، كما أن دخل الفرد سيزيد أيضا نتيجة نمو الموهوبات الوطنية و الثروات الطبيعية أو رأس المال المادي، و هذا يتوقف على نوعية المؤسسات الموجودة في البلد و قدرتها على خلق توزيع عادل لهذه الثروات. و يلاحظ أن هذا المؤشر له علاقة طردية مع أداء المؤسسات، فالمؤسسات ذات الأداء الجيد هي التي تعطي معدلات مرتفعة لدخول الأفراد، و من ثم تحسين مستواهم المعيشي .

الفرع الرابع: مؤشر رصيد الميزان التجاري

كثيرا ما يتحدث عن تنافسية البلد القوية إلا و تقترن بالفائض في ميزانه التجاري، و قد يحصل هذا الفائض إما من زيادة الطلب الدولي على صادرات ذلك البلد أو عوامل أخرى، في حين أن العجز ينشأ عن: إما عجز في ميزانية الدولة أو معدل ادخار منخفض مع مستوى منخفض لاستثمارات الخاصة، و بالتالي فإن نقص الادخار الداخلي و القروض الخارجية¹، فإن المؤسسات العاملة في القطاعات ذات السلع المتاجر بها والخدمات للبلد المعني تصبح أقل تنافسية، حتى ولو كانت هي أو مزاحمها في الخارج لم يغيروا شيئا من ممارساتهم لأعمالهم، و هذا يدل على أن مؤشر رصيد الميزان التجاري يؤثر إما إيجابا أو سلبا على أداء المؤسسات العاملة بها. إن الحديث عن هذا المؤشر (رصيد الميزان التجاري) يقودنا للكلام عن مؤشر هام جدا لظالما كثر عليه الكلام و الجدل في السنوات الأخيرة، و لأهميته ارتأينا أن نخصصه في مطلب مستقل.

المطلب الثالث: أداء التصدير كمؤشر حقيقي لقياس تنافسية الدول

إن التصدير في الحقيقة هو أكسجين الحياة لأي اقتصاد و هو أمل حكومي و شعبي كبير، و هو سلاح المواجهة ضد المنافسة الدولية و تحقيق الانطلاقة المنشودة للاقتصاديات، و ذلك لعدة اعتبارات، كعجز الأسواق المحلية على تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية و امتصاص البطالة، فالمؤسسات التي يتركز نشاطها على السوق المحلية فقد تواجه مأزقا عندما تشتد المنافسة مع المستورد، فقد تقل حصصهم السوقية و تنكمش أعمالهم و ينخفض أداءهم، و قد ينسحبون أو يفقدون مكانتهم حتى في هذه السوق إذا دخلت مؤسسات أجنبية في صراع المنافسة².

الفرع الأول: مفهوم التصدير

التصدير هو عملية اقتصادية هامة تتدخل في مراحل النشاط الاقتصادي التجاري للمؤسسة الاقتصادية، وهو ركيزة تنموية فعالة بالنسبة للدول النامية، و يختلف مفهوم التصدير من شخص لآخر و من فئة لأخرى حيث أن: حسب الموسوعة الاقتصادية، فالتصدير هو تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع و الخدمات من التراب الوطني، و التي تحوّل خارج هذه الحدود، و يمكن أن تكون بكثرة أو بقلّة. و يمكن تقديم تعريف للتصدير على المستويات التالية:

¹ -وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 21.

² - توفيق محمد عبد المحسن، التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، دار النشر (مجهولة)، مصر، 1997، ص 376

- **على مستوى المؤسسة:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية (القطاع الخارجي).
- **على المستوى الكلي:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة ما إلى الدول التي تعاني نقص في الإنتاج، و هو عملية عبور السلع و الخدمات من الحدود الوطنية.
- **على المستوى الدولي:** التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الازدهار و الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول، و يستعمل لمواجهة المنافسة و اقتحام الأسواق الخارجية، و التحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما¹.
- **أما رجل الجمارك:** فيعرف التصدير كل عملية عبور السلع و الخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية.
- **الرجل المناسب (المواطن العادي):** فيعرف التصدير هو كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم، بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي.

الفرع الثاني: أنواع التصدير

يعتبر التصدير أبسط طريقة تستطيع من خلالها المؤسسات الدخول إلى الأسواق الأجنبية، و من هنا يمكن التفرقة بين مستويين رئيسيين من مستويات التصدير.

01. التصدير غير المباشر: يقصد به ذلك النشاط الذي يترتب على قيام مؤسسة ما ببيع منتجاتها إلى مستفيد عملي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج سواء كان المنتج بشكله أو بشكله المعدل، و هذا النوع من التصدير أكثر ملائمة للمؤسسات التي تقوم بعملية التصدير لأول مرة للأسباب التالية²:

- أن التصدير غير المباشر لا يحتاج إلى استثمار بقدر كبير من الأموال.
- أنه يتضمن أقل خطورة.
- أن رجل التسويق الدولي و المفوض من قبل المؤسسة المصدرة ليمثلها في سوقها الأجنبي، يستطيع أن يقوم بعملية تجميع البيانات و المعلومات التي تمكنها من خدمة عملاءها بأعلى كفاءة ممكنة.

02. التصدير المباشر: هذا النوع من التصدير يتطلب وجود صلة بين الشركة المنتجة و الشركة المصدرة في نفس الوقت، و الشركة المستفيدة خارج البلد الأصلي للشركة المصدرة.

إن شركات التصدير الموجهة باحتياجات المستهلك الأجنبي سوف تفضل القيام بعملية التصدير بنفسها بدلا من الاعتماد على الوسطاء للقيام بذلك النشاط، و يتم ذلك بالنسبة للشركات العملاقة، و الشركات التي تمت أسواقها بدرجة كافية و بدرجة تبرر القيام بأنشطتها التصديرية، في هذه الحالة يكون حجم الاستثمار كبير بقدر المخاطرة التي تصطحبها، و لكن العائد المتوقع يكون مرتفعا في نفس الوقت، و توجد طرق مختلفة يتم من خلالها التصدير المباشر، فقد تقوم الشركة بعملية التصدير من خلال إنشاء فرع بيع خارجي و يعمل في الدول الأخرى، أو التعاقد مع موزع محلي³.

¹ - أحمد سيد مصطفى، التسويق العالمي، بناء القدرة التنافسية للتصدير، دار الكتب المصرية، مصر، 2001، ص 51.

² - توفيق محمد عبد المحسن، مرجع سابق، ص 361.

³ - توفيق محمد عبد المحسن، مرجع سابق، ص 362.

يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة و خبرة الشركة بالأسواق الدولية و يساعدها على زيادة كفاءة الإدارة في ميدان الأعمال الدولية¹.

الفرع الثالث : أهمية التصدير في خلق القدرة التنافسية للبلد

أهمية التصدير تتركز في المزايا التي تحصل عليها المؤسسات و الدولة منه في ثلاثة محاور أساسية:

أ- إن التصدير هو المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة، و تخفيض العجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى.

ب- إن الصناعات التصديرية قد تحصل على مدخلات من صناعات غير تصديرية، كما أن جزء من مخرجاتها قد يستخدم في تدعيم الصناعات الغير تصديرية أيضا، و هذه العلاقة التكاملية تؤدي حتما إلى تطور الصناعات غير التصديرية، و تحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل الطويل، و هذا الأخير يزيد في تحسين أداء المؤسسات المعنية.

ت- إن التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية و القدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية، و هذا التواجد يفرض على المؤسسات المصدرة مواكبة المؤسسات المنافسة لها في الأسواق الخارجية، من حيث تكنولوجيا الإنتاج.

تطوير المواصفات الفنية، و استخدام وسائل ترويج أكثر تأثيرا و غيرها، و كل هذه الأمور تنعكس بدورها على تطوير هيكل الصناعات التصديرية بشكل مباشر، و تطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر، و أقرب مثال على ذلك الصناعات الإلكترونية اليابانية² التي بدأت تظهر في الأسواق الأوروبية في أوائل السبعينات³، و رغم أنها كانت متوسطة الجودة مقارنة بمثيلاتها المصنعة في دول أوروبا الغربية و أمريكا، إلا أن التواجد المستمر في هذه الأسواق أكسب الشركات اليابانية الخبرة، و مكنتها من نقل التكنولوجيا من الدول المنافسة، و تطويرها إلى الأفضل حيث أصبحت الآن الأكثر بيعة و الأكبر تفضيلا من جانب المستهلك الأوروبي و الأمريكي على حد سواء، و قد انعكس ذلك الأمر على تحسين و رفع أداءها، حتى بلغ ذلك في الصناعات الهندسية الأخرى المنتجة في اليابان، و كنتيجة لارتفاع أداءها بدأت تغزو أسواق العالم.

إضافة إلى ذلك و على مستوى المنافسة العالمية، أصبح التصدير يشير إلى مدى امتياز اقتصاد بلد معين بالمروددية و التكلفة الدنيا و الجودة، حتى أن مقياس الأداء الاقتصادي و التكنولوجي أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيرا على اعتبار قدرات التصدير و خاصة محتوياته التكنولوجية، و المقصود بذلك هو طبيعة التكنولوجيا ذاتها، فصنع و تصدير جهاز أوتوماتيكي مثلا يختلف في أهميته و قيمته المضافة عن صنع و تصدير آلة ميكانيكية⁴.

من خلال ما سبق نستنتج أن عملية التصدير يتسرب تأثيرها انطلاقا من تحسين الجودة إلى حدوث تخفيض في تكاليف الإنتاج و التكلفة النهائية وصولا إلى احتلال وضعية تنافسية أقوى، و من ثم التأثير على أداء المؤسسات التنافسي، و بالتالي الاستحواذ على شريحة سوقية أكبر مما يرفع رقم الأعمال، و منه الحصول على أكبر أرباح و توزيع جزء منها إلى المساهمين و إعادة استثمار الجزء الباقي في نشاطات مختلفة منها البحث التطبيقي أو الإبداع التكنولوجي، و بالتالي القدرة التصديرية الفعلية لا تمثل في تصدير أكبر الكميات فحسب، بل في تصدير أكبر كمية من المنتجات التي تتصف بمواصفات تكنولوجية متقدمة.

الفرع الرابع : تركيبة الصادرات و حصة السوق

¹ - سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، مدخل إستراتيجي، دار البازوردي العلمية، الأردن، 1999، ص 40.

² - مصطفى محمود حسن هلال، التسويق الدولي، كلية التجارة، دار البلد و النشر، السنة مجهولة، ص 9.

³ - تواجد المنتجات الصينية في الأسواق الأوروبية في هذه السنوات كخبر دليل

⁴ - محمد أوكيل سعيد، اقتصاد و تسيير الإبداع التكنولوجي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994، ص 28.

لقد استعمل بعض الباحثين تقنية تقيس نسبة الصادرات لبلد ما العائدة للقطاعات ذات القيمة المضافة المرتفعة لكل عامل أو إلى القطاعات ذات التقنية العالية، فإذا كانت هذه النسبة كبيرة نسبياً أو تتصاعد، فهذا يسمح بالافتراض بوجود أو تحسن الميزة النسبية في القطاعات التي تكون فيها الأجور مرتفعة، وهذا لا يعني أن إنتاجية بلد ما أو دخل الفرد يتقدمان على إنتاجية و دخل الفرد في الخارج، وإنما يعني فقط أن الإنتاجية تزيد في فروع النشاط المنتجة للسلع القابلة للإنتاج، و ذات القيمة المضافة المرتفعة للفرد بشكل أسرع مما يتم في فروع النشاط الأخرى للسلع القابلة للإنتاج.

و من المهم جدا اكتساب حصة من السوق أكبر في سوق صاعدة، أما إذا تراجعت حصة السوق في سوق آفلة، فإن هذا لا يبشر بخير، كما أن تراجع الحصة من السوق أو ثباتها في سوق صاعدة يشير إلى فقدان الفرص¹.

هناك ارتباط بين التنافسية و واقع أن يمتلك البلد ميزة نسبية ظاهرة (RCA) مهمة في سوق مزدهرة، لذا فمن المنطقي اعتبار RCA لفرع النشاط ذي نمو قوي مؤشرا عن آفاقه الاقتصادية المستقبلية عوضا عن اعتبارها هدفا، و حسب ردة فعل العرض في الخارج ، فإن هذا يمكن أن يزيد من الطلب على الصادرات و تحسين حدود التبادل لبلد معين، و إذا كانت الأمور الأخرى متساوية فإن الميزة النسبية في فرع النشاط في أوج ازدهاره تترجم بارتفاع في الدخل للفرد في البلاد.

عموما أصبح التصدير مؤشر من أهم مؤشرات قياس القدرة التنافسية العالمية أو الدولية، خاصة إذا كانت المنتجات المصدرة تتصف بمواصفات تكنولوجية متقدمة، و حتى و إن كانت هذه المنتجات غير منافسة عالميا، فمجرد تواجدها في السوق الدولي يدفع منتجاتها إلى الرفع من مستوى الجودة، و بالتالي للحاق بركب المنافسين، كما حدث للمنتجات الإلكترونية اليابانية. إن درجة المنافسة السائدة في الأسواق الدولية تعتبر من المتغيرات الأساسية التي تؤثر على أداء المؤسسات التنافسي، و قد يختلف هذا التأثير من بلد لبلد آخر و هذا حسب طبيعة المنافسة في الأسواق الدولية من جهة ، و من جهة أخرى قد تتأثر بنوعية العلاقات السائدة بين الحكومات و مؤسسات الأعمال، ففي بعض البلدان نجد وجود علاقة قوية بين الحكومة و مؤسساتها، و في البعض الآخر نجد أن هذه العلاقة تكاد تكون منعدمة، الأمر الذي ينعكس آثاره على الأداء التنافسي للمؤسسات.

الفرع الخامس: الاستثمار الأجنبي المباشر كمؤشر حقيقي لقياس التنافسية الدولية²

إن النتائج الإيجابية التي يمكن أن تنجم عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة إذا أحسن التعامل معه، أدت بالكثير منها إلى تهيئة الظروف المناسبة للحصول على أكبر قدر من هذه الاستثمارات الأجنبية، ونظرا للنجاح الذي حققته الشركات متعددة الجنسيات في احتراق الأسواق الدولية، فإن الدول المضيفة تحاول استعمال هذه الشركات كوسيلة لتحسين وضعها التنافسي وتعزيز القدرة التنافسية لصادراتها.

وقد يتساءل البعض كيف يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر يقوى المنافسة؟ لماذا يقترن الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو الاقتصادي؟

يمكن جزء من الإجابة في خاصية أخرى للاستثمار الأجنبي المباشر مؤداها نقل المعرفة التكنولوجية والإدارية ، فحينما تسعى الشركة إلى التحكم في نشاط الأعمال بدولة أخرى، فإنها تكون بالفعل ساعية إلى تعظيم العائد الذي يحققه على استثماراتها وهي - لتحقيق ذلك - تسعى إلى التفوق على نظرائها المحليين (والعالميين أيضاً) ، وينطوي هذا ضمناً على قيام الشركة بشحن كافة إمكاناتها وأسلحتها - التي تمكنها من المنافسة بقوة - إلى السوق المحلية، بما في ذلك الفنون التكنولوجية والإدارية.

¹ - وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 22.

² - سلمان حسين ، تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2003-2004، ص42

وتكون نتيجة هذا هي نقل التكنولوجيا إلى الدولة المضيفة ، وغالبًا ما يصاحب ذلك " الآثار الجانبية " ، وتشتمل هذه الآثار على تقليد المنافسين المحليين للفنون التكنولوجية والإدارية التي يأتي بها المستثمرون الأجانب، وذلك حتى تتسنى لهم إمكانات المنافسة. وحقيقة الأمر أن تزايد المنافسة هو الجزء الثاني من الإجابة على السؤال : " هل يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة النمو؟". إن الاستثمار الأجنبي المباشر لم يؤد فقط إلى زياد عدد المنافسين في سوق السيارات، وإنما عمل أيضًا على دفع الشركات الأمريكية إلى تحسين منتجاتها وكذا تحسين الرقابة على الجودة، وكان المستهلك الأمريكي هو الفائز نتيجة للزيادة في المنافسة.

والمضمون الأساسي لما سبق بالنسبة لصانعي السياسة هو أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد - بصفة عامة - ظاهرة مرغوبة ، فهو يعمل على دفع النمو في اقتصاديات الدول المضيفة، كما يحفز التجارة في كل من الدول المضيفة والدولة الأم ، ولا يعنى هذا أن الزعماء الوطنيين سيقدمون حتمًا على الترحيب الكامل بالاستثمار الأجنبي المباشر، بل على العكس فصانعو السياسة في الدول المضيفة عادة ما يعبرون عن عدد من المخاوف المتصلة بتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على مواطنيهم . وتمثل وجهات نظرهم بهذا الصدد في أن الشركات متعددة الجنسيات عادة ما تحاول استغلال اقتصاد الدولة المضيفة، الأمر الذي يلحق أضرارًا بالغة بمواطني تلك الدولة ، ومن ثم يعمل بعض صانعي السياسة في الدول المضيفة على فرز وانتقاء الاستثمارات الداخلة. عموماً إن المؤسسة متعددة الجنسيات تمتلك إمكانيات مالية كبيرة تسمح لها بتقديم إنتاج ذو جودة عالية، وبالتالي الاستفادة من اقتصاديات الحجم، ومن هنا فإن تأثيرات الاستثمار الأجنبي المباشر على التركيز في الأجل المتوسط و الطويل يختلف عنه في الأجل القصير.

كما نجد أنه بفضل الميزات التي تمتلكها الشركات متعددة الجنسيات، فإن عوائد هذه الأخيرة تكون مرتفعة، و من هنا فإن حدة المنافسة هي الأخرى ستعرف ارتفاعاً. في نفس الإطار و نتيجة لكون أن المؤسسة متعددة الجنسيات تنتج بتكاليف ، أقل فإنها تمتلك السيطرة على المؤسسات الأخرى في القطاع، الأمر الذي يؤدي إلى اختفاء المؤسسات التي لا تحقق مردودية، لتظهر مكانها مؤسسات أخرى تكون أكثر فعالية، و تعمل على إنعاش المنافسة من جديد.

الفرع السادس : أسعار الصرف كمؤشرات لقياس التنافسية الدولية

توجد مؤشرات أخرى لقياس القدرة التنافسية لاقتصاد ما مقارنة باقتصاد آخر، وهو مؤشر الأسعار المحلية مقارنة بالأسعار العالمية بالعملة نفسها، فالزيادات في الأسعار المحلية مقارنة بالأسعار العالمية تمثل انخفاضاً في القدرة التنافسية للاقتصاد المحلي مقارنة بالاقتصاد الخارجي، والعكس صحيح. وتجدر الإشارة في هذا المجال إلى أن تعدد تقلبات الأسعار لبلد ما مقارنة بالأسعار العالمية على أساس سنة أساس معينة يعتبر مؤشراً على أن الوضع الاقتصادي للبلد المعني غير مناسب وأن سعر الصرف قد لا يكون قابلاً للاستمرار، واستخدام مؤشر الأسعار لقياس القدرة التنافسية أسلوب بسيط وفي الوقت نفسه يمكن أن يستشرف بروز اختلال تنبّه إلى صعوبات قادمة يجب مواجهتها قبل أن تتجذر ويصبح أمل الإصلاح ضعيفاً، ويجب التذكير بأن مؤشرات القدرة التنافسية تشوبها نواقص قد تشوه ما تتضمنه من معلومات عن الاقتصاد المعني، ووضعه الحقيقي مقارنة بالخارج.

يستخدم المحللون مؤشرات أسعار صرف حقيقية فعلية لقياس القدرة التنافسية بين البلدان وأسعار الصرف الحقيقية الفعلية هي متوسط مرجح لأسعار صرف حقيقية ثنائية بين دولة وشركائها /منافسيها التجاريين، ويمكن النظر إلى أسعار الصرف الحقيقية الفعلية باعتبارها متوسط مرجح لنسب مؤشر الأسعار المحلية إلى مؤشر أسعار الشركاء أو المنافسين التجاريين بعملة واحدة ،

ويستخدم المخلون بيانات التجارة الخارجية في تكوين الأوزان . ولقد بدأ استخدام مؤشرات أسعار الصرف الحقيقية بدلا من أسعار الصرف الاسمية إثر تسارع معدلات التضخم في العالم، والنظر إلى تقلبات مؤشرات أسعار الصرف الاسمية باعتبارها ناجمة في معظمها من تقلبات الأسعار .

سنحاول في هذا المجال شرح مفهوم سعر الصرف الحقيقي الفعلي بدءًا بأسعار الصرف الاسمية¹.
ويستخدم لهذا الغرض مؤشر يدعى ب"مؤشر تطور السعر النسبي الذي يأخذ الشكل التالي :

$$CP_c = E^*(Pf/P)$$

حيث أن :

$$CP_c \text{ مؤشر التنافسية الدولية (مؤشر تطور السعر النسبي)}$$

$$P_f \text{ أسعار السلع المحلية بالعملة الاجنبي}$$

$$P \text{ أسعار السلع المحلية بالعملة الوطنية}$$

$$E^* \text{ سعر الصرف الاسمي}$$

من خلال هذه العلاقة ترتبط الأسعار الأجنبية بالأسعار المحلية وذلك من خلال سعر الصرف الفعال ، فالانخفاض النسبي للأسعار المحلية يجعلها أكثر قدرة على اجتياح الأسواق الدولية والعكس صحيح.

المطلب الرابع: دور الدولة في تدعيم التنافسية الدولية

تؤكد أدبيات اقتصاديات السوق على أهمية الدولة في اقتصاد السوق، حيث تظهر في أكثر من طرف، فقد تظهر كعارض للسلع و الخدمات التي تنتجها أو كطالب للسلع أو خدمات أو كمحور للتوازن بين أطراف العرض و الطلب و هو الدور الرئيسي والأهم للدولة².

و يعكس هذا الدور العلاقة القوية بين القواعد القانونية و السياسات الاقتصادية التي تتبناها الدولة على الإيديولوجية السياسية لها، و بين هيكل السوق و اتجاهاته، و تأثير ذلك على النشاط الاقتصادي سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. ربما أن التنافسية الدولية هي قدرة الدولة على إنتاج سلع و خدمات تلقى نجاحا في الأسواق العالمية، و تحافظ على متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي، فإن الحكومة تلعب دورا مهما في تدعيم التنافسية من خلال توفير بيئات أعمال مواتية تكون في شكل سياسات و ممارسات اقتصادية، و أدوات مختلفة تدعم تنافسية الأنشطة الإنتاجية و الخدمية ، و سياسات تعزيز القدرات التكنولوجية و السياسات التصديرية... الخ.

الفرع الأول: مبررات تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي

بما أن المنافسة ركن أساسي من أركان اقتصاد السوق، و عنصر فاعل لضمان استمرارية هذا النظام الاقتصادي، بما تعكسه المنافسة من منافع لكل أطراف السوق (المواد المستهلكة) عن طريق الحصول على السلع و الخدمات بأثمان و أقل جودة أكبر لإشباع حاجاتهم، أو بالنسبة للمنتجين من خلال ما تدعّمه المنافسة من حصول الأفضل على نصيب أكبر من السوق، كما توفر

¹ - علي توفيق الصادق، مرجع سابق، ص45.

² - Andre Vianes, La Raison Economique D'etat , Presses Universitaires De Lyon, Lyon, 1980, p 192.

حافز لاستمرارية التطوير و الابتكار مما يساعدهم على توسيع نطاق أسواقهم رأسيا و أفقيا أو فوائد للمجتمع بما توفره المنافسة من استخدام أمثل للموارد المتاحة، و من هذا الطرح يبدو أنه من المنطقي أن يتم العمل على حماية المنافسة و تدعيمها، ترسيخ مبادئها بالسوق و محاربة الاحتكار¹ ، و ذلك من أجل تحقيق المنافع سالفة البيان، على أن يكون سبيل ذلك انتهاج سياسة تدعيم التنافسية و منع الاحتكار يكون على رأس أدوات العمل، على إيجاد قواعد قانونية لحماية المنافسة.

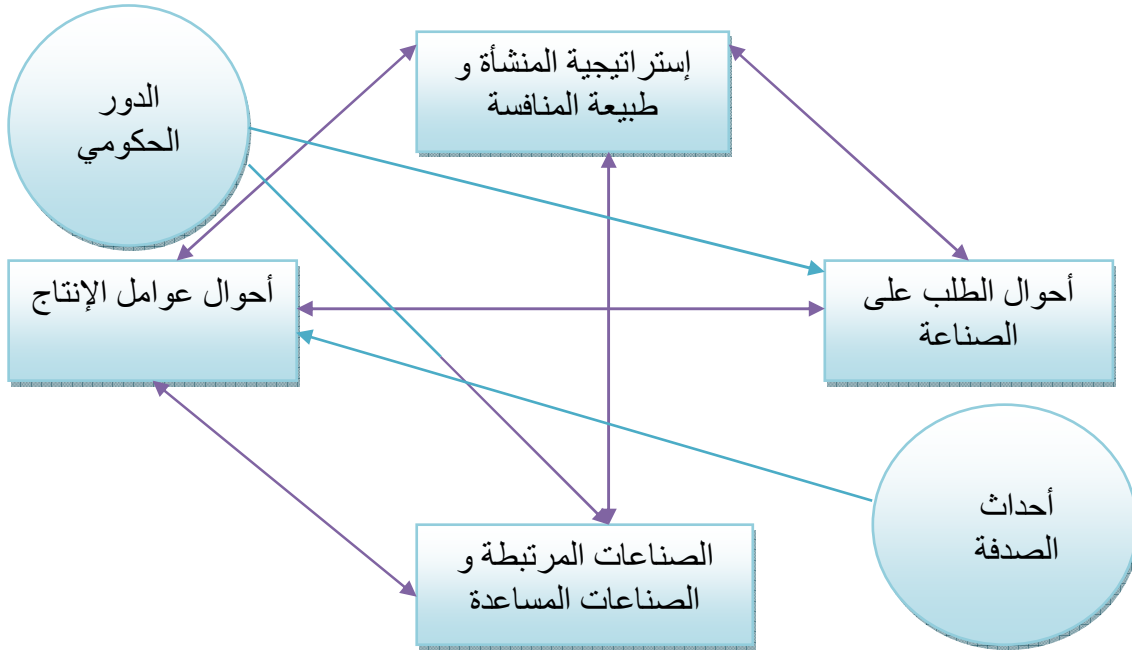
بين "M.Porter" دور الدول في تدعيم التنافسية في كتابه "The Competitive Advantage Of The Nations 1990" ، حيث استحدث عدة محددات في شكل منهج متكامل يفسر من خلاله الميزة التنافسية للصناعات، فإما أن تكون معوقة أو محفزة للنجاح في المنافسة العالمية² ، و جزءا منها يتعلق بالخصائص الداخلية للدولة بحيث يمكن التحكم فيه، و الجزء الآخر يقع خارج بيئة الدولة و يصعب التحكم فيه، و هذه المحددات المستحدثة من قبل "بورتر" قسمها إلى :

- **محددات رئيسية:** تضم شروط و خصائص عناصر الإنتاج، أوضاع الطلب و خصائصه، دور الصناعات المغذية و المكملة، المنافسة المحلية و أهداف المؤسسة.
- **محددان مساعدان و مكملان:** يشملان على دور الصدفة أو الخط. دور الحكومة و سياستها المختلفة ، و تتميز هذه المحددات بميزة العمل كأنها نظام ديناميكي متكامل، بحيث كل محدد يؤثر في الآخر، و عندما تتحقق هذه المحددات تتمكن الدولة من تحقيق ميزة تنافسية ديناميكية و مطردة، و تنجح صناعاتها عالميا، و بالعكس عندما لا تتحقق بعض هذه المحددات أو تكون غير مدعمة و محفزة لاستمرارية الميزة التنافسية، تؤدي إلى تآكلها و تدهورها، فإذا لم تقم الدولة بخلق و تنمية عناصر الإنتاج لصناعة ما بالمعدلات المرغوب فيها قد تدهور الميزة التنافسية لهذه الصناعة، فمثلا تدهور أحد عناصر الإنتاج كاليد العاملة يمكن أن يكون سببه، إما تدهور المهارات المتخصصة للموارد البشرية، أو عدم الاهتمام بمراكز البحث العلمي، أو عدم الاهتمام بالمؤسسات التعليمية مقارنة بالدول الأخرى³.

أوضح "بورتر" دور الحكومة الهام من خلال تأثيره على المحددات الأربعة الرئيسية للميزة التنافسية في الشكل التالي:

¹ - عبد القادر محمد عبد القادر عطية، "اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 176.
² - طارق نويز، دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002، ص 7.
³ - طارق نويز، مرجع سابق، ص 8.

شكل (07-02): محددات الميزة التنافسية لـ PORTER



المصدر: طارق نوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002، ص 7.

دور الحكومة قد يظهر في:

- التأثير على شروط عناصر الإنتاج من خلال الإعانات و السياسات اتجاه أسواق رأس المال.
- التأثير على شروط الطلب المحلي من خلال حجم المشتريات الحكومية أو التغيير فيها.
- التأثير على خصائص الصناعات المغذية و المكملة من خلال دعم هذه الصناعات و وضع المواصفات القياسية لمنتجاتها.
- التأثير على إستراتيجيات المنشأة و درجة التنافس بينها، سواء من خلال أدائها متمثلة في تشريعات الأسواق لرأس المال و السياسة الضريبية و قوانين الاحتكار...

إن دور الحكومة و سياستها يمثل عاملاً مساعداً في التأثير على أداء المؤسسات و أداء الاقتصاد ككل، ليس فقط في تدعيم المنافسة، و إنما حماية هذه المنافسة من الممارسات الاحتكارية التي قد تقضي على هذه المنافسة داخل السوق الحرة، و لقد أوضحت مدرسة شيكاغو القديمة أن تركز القوة الاقتصادية في أيدي بعض المؤسسات الخاصة (كما هو الحال في الاحتكار التام و احتكار القلّة) يعتبر تهديداً للحرية الاقتصادية. كما يترتب على الممارسات الاحتكارية انخفاض في رفاهية المستهلك و سوء في تخفيض الموارد لانحراف السعر عن مستوى المنافسة¹، و يقصد بالممارسات الاحتكارية التي تُحل بالمنافسة في السوق الحرة، و قد تكون عبارة عن اتفاقيات احتكارية بين مؤسسات تهدف إلى تقييد الإنتاج أو رفع الأسعار، أو في شكل ممارسات ضارة متعمدة، التي تتخذها بعض المؤسسات ذات النصيب النسبي الكبير في السوق، أو احتكار طبيعي ناتج عن وفرة الحجم الكبيرة لمنشآت خاصة، و لهذا السبب و ذاك تتدخل الحكومة لمنع الاحتكار كتحديد سعر يلقي قبول الجماهير ويرضي جميع الأطراف، و يحقق

¹ - عبد القادر محمد عبد قادر، مرجع سابق، ص 177.

إيراد كافي لتغطية التكاليف و يسمح بربح معقول، و يحقق استقرار في الإيراد . تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية من أبرز الدول التي يوجد لها تاريخ في مواجهة الممارسات الاحتكارية، ففي عام 1974 أصدرت قانون منع الاحتكار لترسيخ الاتجاه نحو تعقيد حماية المنافسة، تلى ذلك الأخذ الدول الأوروبية ، ثم بهذا التوجيه الذي بدأ ينتشر حتى بين بعض دول الاقتصاديات النامية، و دول اقتصاديات التحول التي أصدرت تلك القواعد منذ التسعينات القرن الماضي مثل: بولندا، المجر، المكسيك....

- إن إستراتيجية بناء و تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات مشروط أيضا بوجود إستراتيجية تتمحور حول خلق دور داعم من قبل الحكومات و المؤسسات العمومية الحكومية، و الأدلة التطبيقية أكدت أن المعجزة الآسيوية¹ كانت أحد نواتج الدور الفعال للحكومات، و هذه بعض ملامح هذه الإستراتيجية و الأدوار التي قامت بها حكومات دول BEM الأسواق العملاقة الناشئة (هونج كونج، كوريا الجنوبية، إندونيسيا، الهند، جنوب إفريقيا، بولندا، تركيا، المكسيك، البرازيل، الأرجنتين، الصين) ، و قد احتوى برنامج BEM التدعيمي على عدد من الترتيبات هي²:

- دعم و تنمية الصادرات.
 - التركيز على قطاعات إنتاجية معينة مثل الحسابات الآلية و تكنولوجيا المعلومات و السيارات.
 - عقد اتفاقيات شراكة، و الشراكة بين القطاع الخاص و القطاع العام.
 - تدبير الأموال اللازمة لتمويل المشروعات الكبيرة بالنسق مع البنوك.
 - تخفيض الرسوم الجمركية و القيود على التجارة، و تبسيط تراخيص الاستيراد.
 - بناء مراكز للتجارة و تحرير قطاع التأمين.
 - تخفيض الرقابة على الأسعار، و كذلك القيود على الاستثمارات الأجنبية.
 - تخفيض معدل الضريبة على الدخل.
- يتمثل دور الدولة في دعم التنافسية، في إيجاد مناخ ملائم لكي تستطيع المؤسسات تحسين أداءها، و يتجلى هذا في عدة مؤشرات و مظاهر في الحياة الاقتصادية أهمها:

- 1- استقرار البيئة الاقتصادية الكلية من خلال تدني معدلات التضخم و تمويل عام ملموس، و معدلات ضريبية تنافسية.
1. إزالة كافة معوقات التجارة، و المحافظة و تطوير أسواق عالمية مفتوحة و تنافسية.
2. تدعيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بإزالة كافة الأعباء غير الضرورية على نشاطها الاقتصادي.
3. تحرير الأسواق بغية عملها بكفاءة و تحفيز الأفراد و المؤسسات من خلال إصلاح الضرائب المفروضة عليهما.
4. ضمان بيئة مواتية للاستثمار المحلي، و تحسين الخدمات المقدمة من قبل الحكومات مثل التعليم و من هنا ظهر مصطلح "السياسة التنافسية" و التي تعرف بأنها "زيادة كفاءة جانب العرض في الاقتصاد في ظل خصائص معينة لأسواق المنتجات و أسواق رأس المال، وصيد المعرفة المستندة إلى العمولة". حددت منظمة التنمية و التعاون الاقتصادي (OECD) أدوات السياسة النقدية في تحفيز هيكل السوق عبر إجراء إصلاحات اقتصادية من جانب العرض، و إصلاح أنظمة ممارسة السلطة و نظام الضرائب و التعليم و أنظمة البحث و التطوير و آليات نقل التكنولوجيا و البيئة الأساسية و غيرها، و تتمثل أهداف السياسة التنافسية في تدعيم قدرة المؤسسات الصناعية أو الدول على توليد دخول مرتفعة لعناصر الإنتاج و مستويات مرتفعة من التوظيف.

¹ - عبد السلام أو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، بيروت، 2001، ص 439.

² - عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 440.

الفرع الثاني : تنفيذ سياسة و دعم التنافسية

قواعد تدعيم التنافسية لا تعني بأي شكل من الأشكال أنها تعمل في إطار حتمية الوصول بالسوق إلى سوق المنافسة الكاملة، و الذي يعتبره الاقتصاديون سوق مثالية قياسية بالمعنى الاقتصادي، بل تعني أن يكون للمشتريين كامل الحرية في اختيار مورديهم للسلع و الخدمات التي يشترونها من السوق، حتى و لو تم ذلك في أسواق الاحتكار مثل احتكار القلّة أو المنافسة الاحتكارية. تعمل المنافسة من خلال أربعة مبادئ هي التعددية و تجانس السلع و توافر المعلومات و حرية الدخول والخروج من السوق، ولذلك تقوم قواعد تدعيم التنافسية على فلسفة توفير السبيل إلى تعددية مواد من جانب العارضين أو الطالبين في إطار سوق من السلع المتجانسة، و توفير المعلومات الكاملة عن ظروف العرض و الطلب، و محاولة القضاء على العوائق التي من الممكن أن تمنع الدخول أو الخروج من السوق في إطار أعمال ممارسات غير التنافسية.

و الوصول إلى التنافسية بهذا المفهوم يكون على مستويين: الأول هو المنافسة على السوق الدولي، و يمكن الوصول إلى هذا الهدف عن طريق السياسات التجارية مثل الاتفاقيات الدولية لتحرير التجارة ، سواء متعددة أو عديدة الأطراف، التي من شأنها أن تؤدي إلى تخفيض التعريفات الجمركية و إلغاء القيود غير التعريفية، و إيجاد حد أدنى من القواعد الموحدة في مجالات انتقال رأس المال و العمالة، و غيرها من القواعد التي تستهدف السياسة التجارية مثل قواعد مكافحة الإغراق، و لكن تلك السياسات قد يكون لها تأثير ضعيف على دعم و حماية التنافسية في السوق الداخلي، مما يوجب العمل على إيجاد وسيلة لتدعيم التنافسية و منع الاحتكار، و ذلك من خلال وضع التشريعات و القوانين التي تعمل جنبا إلى جنب مع السياسة التجارية في تحقيق الهدف المنشود على المستوى الدولي و المحلي معا.

01. وضع التشريعات و الهياكل المؤسسية

إن أول خطوة تقوم بها الدولة من أجل حماية و تدعيم المنافسة هي سن القوانين و التشريعات اللازمة و التي تتمثل في¹:

- قوانين تحرير الأسواق و دعم القوى التنافسية و هو ما يعرف بـ "قوانين المنافسة"
- قوانين إنشاء الأجهزة المختصة بسياسات دعم المنافسة، أو ما يسمى بـ "هيئات المنافسة"
- قوانين حماية المستهلك و الحد من الممارسات الاحتكارية، و هو ما يعرف بـ "قانون حماية المستهلك".

بفضل معظم المحللين الاقتصاديين تم إنشاء أجهزة الرقابة لهيئات المنافسة و حماية المستهلك كوحدات إدارية مستقلة ماليا و إداريا عن القطاعين العام و الخاص، حتى تستطيع الحفاظ على مستوى جيد من السرية و الشفافية، و أن تكون واضحة الأهداف و أن ترفع تقارير سنوية للهيئات التشريعية في البلاد، إلا أن هذا الأمر قد يبدو مستحيلا لبعض الدول النامية، خاصة و أن معظمها لا يتوفر على هيئات تشريعية مستقلة ومنتخبة، وإنما تعتبر تابعة للحكومات و متواطئة مع قوى معينة من القطاع الخاص، وهذا الأمر يلقي ظلما كثيفا على مستوى التنافسية في تلك البلدان، عدى تلك الأشكال التي تفرد من قبل المنظمات الدولية، أو التي تفرد بها شروط الدخول في التكتلات الإقليمية و الدولية ، وهذا ما يجعل المؤسسات و الدول تتراجع في أدائها التنافسي لفقدان هذه الدول التشريعات و القوانين التي تحمي المنافسة .

عند بناء إطار لقواعد و قوانين تعمل على حماية المنافسة و تدعيمها فيجب الأخذ بعين الاعتبار البنية الاقتصادية للدولة و احتياجاتها و القوانين الاقتصادية ذات العلاقة بالشركاء التجاريين لها.

كما يجب أن تضمن تلك القوانين و التشريعات إنشاء جهاز مستقل يعمل على تفعيل تنفيذ تلك القوانين و العمل على إحباط الممارسات الاقتصادية ، وفقا لقواعد القوانين من أجل الحصول على أقصى استفادة من قواعد حماية المنافسة ، و يجب أيضا أن

¹ - حسن بشير، محمد نور مرجع سابق، ص 9.

يحتوي تلك القوانين جميع التفاصيل اللازمة في تحديد ما هي الأفعال التي تعد ممارسات ضارة بالمنافسة ، وأن يكون هذا التحديد على أساس علمي متخصص ومؤسس على احتواء جهاز حماية و تدعيم المنافسة ومنع الاحتكار على آلية تكوين قواعد بيانات لتحليل السوق، وذلك مع خلق آلية التدريب المتخصص للاقتصاديين والقوانين على التعامل مع قواعد حماية المنافسة والعمل على توعية القضاة وتدريبهم على التعامل مع مثل هذه القضايا .

02. وضع البنى التحتية لتنفيذ القانون

الخطوة التالية تتمثل في تقييم ومعالجة الوضع الراهن للمنافسة والتمهيد لتطبيق قانون المنافسة المقترح ، وذلك من خلال اتخاذ الإجراءات التالية¹:

- تحديد إجراءات الترخيص والموافقات الحكومية التي تشترط شروطا لممارسة النشاط الاقتصادي ، وتوضيح الخطوات التي يجب إتباعها والمستندات اللازمة لمزاولة النشاط ، وتحديد الفترة الزمنية اللازمة لذلك والرسوم المطلوبة ، وتقييم مدى دعمها للتنافسية أو إعاققتها لها .
- إلغاء التراخيص والموافقات الحكومية التي تحد من دخول الشركات الجديدة للسوق ، أو تلك المتعلقة بإجراءات الإفلاس و الخروج من السوق.
- حصر تعريف الأهداف العامة مثل المصالح الاقتصادية والكفاءة الإنتاجية في أهداف فنية دقيقة لا تسمح إلا بالقدر القليل من التأويل والإجتهاد .
- حصر أشكال الحوافز المناهضة لمناخ التنافسية والإستثمار مع وضع الهياكل القانونية التي تضمن حق التظلم وتقصير أجل الدعاوى والإجراءات التي تكفل ضمان الحقوق من حيث التقاضي وفض النزاعات بين الحكومة والشركات والأعمال الخاصة¹

03. دعم قدرات القطاع العام

لضمان وضع سياسات التنافسية وتنفيذها بشكل فعال، يجب دعم قدرات القطاع العام والإدارية والعلمية التي تمكن من اتخاذ القرارات اللازمة التي تحقق الأهداف التالية:

- شفافية ووضوح القرارات الصادرة عن القطاع العام .
- التطبيق والتنفيذ التدريجي لقوانين وتشريعات التنافسية .
- إعطاء الأهمية اللازمة للمناخ التنافسي ، والقدرة على تقييم الدرر الذي ينجم عن الممارسات الإحتكارية (سواء كان الإحتكار من القطاع العام أو الخاص)² .
- الإبقاء على سيادة الدولة على إقتصادها الوطني في الحدود المطلوبة .
- أن يكون الجهاز القضائي والقوانين مناسبة وجاهزة للتنفيذ ، وأن يتم إتخاذ القرارات من الأجهزة الرقابية والقضائية بالسرعة والدقة المطلوبين .
- في الأخير يمكن القول أن سياسة حماية وتدعيم التنافسية تقوم بمفهومها الواسع على أساس سياسات التجارة ، الإستثمار الخاص والمخصصة وسياسات الرقابية على مستوى دولي ومحلي .

¹ - مصطفى بابكر ، سياسات التنظيم والمنافسة ، المعهد العربي للتخطيط، الكويت ، 2004، ص 09.

² - مصطفى بابكر ، مرجع سابق ، ص 10.

³ - مصطفى بابكر ، مرجع سابق ، ص 10.

وقد خطت عدة دول متقدمة أو نامية كنتيجة للدخول في إتفاقات دولية مثل إتفاقات منظمة التجارة الدولية تؤكد إتجاهها نحو خلق سياسة تدعيم التنافسية على المستوى الدولي.

ويبقى أهمية إتخاذ خطوات حاسمة نحو إيجاد قوانين وتشريعات لتدعيم وحماية التنافسية ومنع الإحتكار على المستوى المحلي، خاصة وأن كثير من الشركاء التجاريين في كثير من البلدان لهم قواعد محلية لتدعيم المنافسة، مما يؤثر على طبيعة التعامل مع هؤلاء الشركاء ومن ثم على أداء مؤسساتهم .

وهذا في إطار يجب أن يأخذ في الإعتبار أن مفهوم المنافسة ليست هي المنافسة الكاملة، وهي تلك السوق المثالي الغير الموجود في الواقع، والذي قال عنه " شومبتر" أنه " التدمير الكامل" حيث يتيح الركود في السوق والإحتكار، إنما المنافسة المقصودة هي المنافسة الديناميكية التي تعيد دائما تخصيص الموارد نحو استخدام أمثل، وترفع من مستويات أداء المؤسسات نحو الأفضل، ولكل هذا يكون الخيار التنموي لأي دولة مرسوم على طريق من سياسات وقواعد حماية المنافسة ومنع الإحتكار، وغيرها مكن قواعد الإتجاه نحو اقتصاديات السوق.

في الأخير وفي ظل الدور الإنمائي للدولة تم الاعتماد بشكل رئيسي على سياسة الإحلال محل الواردات وعلى حماية الصناعة المحلية من المنافسة الدولية باعتبار أن التعامل مع الاقتصاد العالمي هو مصدر لعدم استقرار التنمية، كما تدخلت الدولة بشكل كبير في الشأن الاقتصادي بافتراض فشل السوق في المراحل المبكرة للتنمية، ومنذ أواخر السبعينات بدأ التحول نحو سياسات التحرير الاقتصادي والانفتاح على الاقتصاد العالمي، وإزالة الحواجز أمام التجارة الخارجية، وتدفع رؤوس الأموال، وأصبح العديد من بلدان العالم يعدل تشريعاته ليوكب هذا التحول في الفكر والممارسة، وبرزت مسألة المنافسة بين الدول لجذب تدفقات رأس المال، وإيجاد أسواق لصادراتها أو زيادة حصة صادراتها إلى الأسواق العالمية.

المبحث الرابع : تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات والدول

إن الضغوط التنافسية بين المؤسسات لا تقتصر فقط على المستوى المحلي فقط، وإنما تتعداه إلى المستوى العالمي، وإذا كانت درجة حدة هذه الضغوط تختلف باختلاف طبيعة النشاط ومدى اتساعه وتنوعه، إضافة إلى عوامل أخرى كالموقع الجغرافي للمؤسسات وعوامل خاصة بالمؤسسات المعنية، فإن استمرار وضمان البقاء في السوق يتطلب دعم وتطوير القدرات التنافسية لهذه المؤسسات وخلق مزايا تنافسية مستدامة، وهذا لا يتحقق إلا من خلال بناء إستراتيجية تنافسية على المستوى العالمي، تكون المؤسسة من خلالها قادرة على التنافس في أي مكان وفي أي زمان وبأي طريقة، وأمام أي منافس¹، وإذا كانت الإستراتيجية التنافسية على المستوى الكوني يجب النظر إليها باعتبارها هدفا واستثمارا وتكتيكا في آن واحد، فإن التساؤل الواجب طرحه هو : ما هي الإستراتيجيات البديلة لتنمية القدرة والميزة التنافسية للمؤسسات على المستوى العالمي ؟

المطلب الأول : تكوين تحالفات و تكتلات إستراتيجية دولية تنافسية

إن قضية تكوين تكتلات كونية بين المؤسسات المتنافسة نالت الكثير من الاهتمام من قبل الباحثين و الممارسين و الكتاب مثل: **Porter, Kogut, Hargain**، فلقد تحولت مؤسسات كبيرة أنحكها التنافس من إستراتيجيات التنافس إلى إستراتيجية التحالف من أجل أن تتضافر جهودهم لتطوير التكنولوجيات و منتجات جديدة وتحقيق اقتصاديات الحجم الكبير

¹ - عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 427.

والنفاذ إلى أسواق أوسع ، فأصبحت التحالفات الإستراتيجية هي السلاح التنافسي الأكبر في سنوات التسعينات وفي مطلع القرن الحادي والعشرين¹.

و يعرف التحالف الاستراتيجي هو سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية بهدف تعظيم الاستفادة من موارد مشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية لاستيعاب متغيرات بيئية تتمثل في فرص أو تحديات.

الفرع الأول : الحاجة الماسة لتكوين تحالفات و تكتلات إستراتيجية (الدوافع)

يمكن تحديد عدة دواع تجعل التحالفات الإستراتيجية مدخلا تنافسيا هاما أهمها²:

- رفع القدرات الإستراتيجية لأطراف التكتل.
- تخفيض التكاليف، الإقتصاد في النفقات.
- تخفيض درجة المنافسة.
- حالات عدم التأكد بالنسبة للمنافسة، أي صعوبة التنبؤ بدرجة المنافسة يدفع بالمؤسسات إلى تكوين تكتلات من أجل تنمية الكفاءة أو المقدرة على ترشيد و حسن استخدام الموارد المتاحة.
- انخفاض مستوى أداء المؤسسات، فالمؤسسات ذات الأداء المرتفع قد تستغني في بعض الأحيان عن الدخول في تكتل إذا قورنت بتلك التي تتصف بانخفاض في مستوى الأداء.
- غزو أسواق جديدة و الاستفادة من وفرة الإنتاج الكبير و التكامل الرأسي و الأفقي.
- دعم القدرات التقنية في مجالات البحوث و التطوير و الابتكار و السيطرة على أداء مهام معينة والتعاون لتحقيق أهداف ذات طبيعة خاصة.

الفرع الثاني : تأثير التحالفات و التكتلات الإستراتيجية على أداء المؤسسات والدول

إن اتجاه المؤسسات نحو الدخول في تكتلات إستراتيجية من شأنها أن تحقق لها امتيازات إيجابية كتخفيض درجة عدم التأكد المرتبطة سواء بالطلب (مشتريات العملاء) أو المرتبطة بالمنافسة، أي تسهيل التنبؤ بكل من المنافسة وحجم الطلب على السلع والخدمات ، كما أن انخفاض مستوى أداء المؤسسة قد يجعلها تفكر في الدخول في اتفاقيات تكتل من أجل رفع مستوى أدائها، لذا فالتحالفات سبيل لرفع و تعزيز القدرة التنافسية في مجال الممارسات الإدارية و التطوير التكنولوجي وللعمليات و كذا في التسويق، فالتحالفات الإستراتيجية تهيئ فرصا للتعلم من تجارب الشركاء المتحالف معهم و لاكتساب مهارات جديدة منهم.

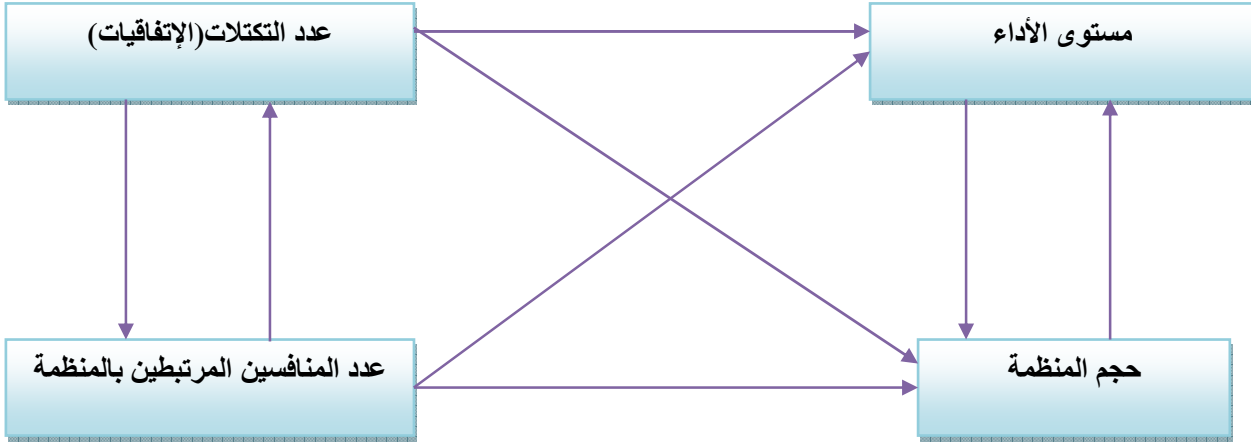
الشكل التالي يبين اثر التكتلات الإستراتيجية على أداء المؤسسات³

¹ - أحمد سيد مصطفى، مرجع سابق، ص59.

² - عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص340.

³ - عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص343.

شكل (08-02): تأثير التكتلات الإستراتيجية على أداء المؤسسات التنافسي



المصدر: عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 343

ملاحظة: حتى تستطيع المؤسسات من رفع مستوى أدائها فلا بد أن تدخل في تكتلات لكن بدون تعدد عدد الشركات التي تدخل في تكتل واحد وكذلك تعدد في التكتلات .

- إن التحالف الإستراتيجي ليس مطلوباً فقط في صناعات محددة أو لشركات ضعيفة أو غير ناجحة ، فلقد أوضحت عدة تحالفات كالتحالف "فورد" و"موتورول" أن أداء المؤسسات المتحالفة يمكن أن يتحسن و يرتفع رغم اختلاف صناعتي هذين المؤسستين.

والمؤسسات أياً كانت طبيعة نشاطها مطالبة اليوم بالدخول في تحالفات وتكتلات حتى تستطيع مجابهة المنافسة الشرسة المفروضة في السوق وتضمن بقاءها و استمرارها في عالم سريع التغير أصبحت متغيراته أكثر وأقوى من ثوابته، عالم تتزايد تحدياته و تتناقص فرصه لا سيما بالنسبة لمؤسسات الدول الناشئة .

إن التحالفات الإستراتيجية تستهدف اليوم رفع و تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات من خلال المحافظة على المركز التنافسي و تحقيق القيادة التكنولوجية والمحافظة على استمرار الموارد والمزايا التنافسية لأطراف التحالف من جهة، ومن جهة أخرى توفر التحالفات الدور الدفاعي للمؤسسات و ذلك من خلال منع تدهور هذه القدرات في المستقبل.

المطلب الثاني: التوجه نحو تبني و تطبيق إستراتيجية البحث والتطوير

إن الهدف الإستراتيجي الذي تسعى من خلاله المؤسسات يكمن في رفع تنافسية الأنشطة الاقتصادية المختلفة ، و ذلك بالاعتماد على البحث العلمي والتطوير وإيجاد بيئة أعمال تقوم على الخلق والإبداع بدلا من التقليد والتطوير السطحي، مما سيجعل من المؤسسات اقتصاديا غير قادرة على مواجهة تحديات العولمة و السوق المفتوح.

يقصد بالبحث و التطوير النشاط الإبداعي الذي يتم على أساس قواعد عملية بهدف زيادة مخزون المعرفة و استخدامها في تطبيقات جديدة في النشاط الإنتاجي و تحقيق عائد مجزي¹.

¹ - فريق التنافسية، البحث والتطوير: أهميته ودوره في تحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الأردني ، الأردن، 2003، ص 03

إن المؤسسات التي عرفت مستويات عالية في مجال التصنيع والتطوير وامتلاك التكنولوجيا المتميزة مكنها من كسب ميزة تنافسية عالية و جعلها في ريادة المؤسسات المنافسة على اعتبار أن أنشطة البحث والتطوير هي أحد أهم العناصر التنافسية التي تميز المؤسسات خاصة والدول عامة، و عليه فمن أجل تحقيق قدرة تنافسية عالية لا بد من تبني الإستراتيجية المناسبة التي تعتمد على ترجمة الخيارات والخطط التي يتم تبنيها من قبل المؤسسات إلى عمل فوري و منتج ، بغية الوصول إلى منتج عالي الجودة و بأقل تكلفة ممكنة ، وبالتالي فإن من شأن المؤسسات التي تعمل في نشاطات ذات قيمة مضافة عالية ، والتي تتمتع بكفاءة عالية أن تأخذ دور القيادة في المنافسة ، هذه المكانة تسمح لها برفع أدائها نحو معدلات جيدة. ونظرا لأهمية عامل البحث و التطوير في التأثير على تنافسية الدول فقد أدرج تقرير التنافسية العالمي الذي يصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشرات دالة عن البحث والتطوير ضمن المؤشرات المحددة لقدرة الدولة التنافسية.

لقد أصبح من الضروري مواجهة المنافسة في الأسواق المحلية و الأجنبية و السلع المستوردة عن طريق تجديد و ابتكار طرق مستحدثة في الإنتاج و التسويق و التمويل لإدارة الأفراد.¹

و أصبح أيضا من الأساسيات لتحسين أداء المؤسسات الفعالة ، و قد اعتمدت كثير من الدول على المعرفة و التكنولوجيا كقاعدة وآلية رئيسية لتطوير القدرات التنافسية لمؤسساتها ، و ذلك في إطار توجهاتها لغزو الأسواق الدولية، وعلى عكس من ذلك فالمؤسسات في البلدان النامية يرجع أحد أسباب ضعف القدرة التنافسية لديها سواء على الصعيد المحلي أو الدولي هو التخلف التكنولوجي و إهمال برنامج تطوير البحث و الابتكار و المعرفة ، و في هذا الصدد تجدر الإشارة إلى أن إغفال هذه الحقيقة سوف يترتب عليه مع تعاضم العولمة وقوع هذه المؤسسات في مثلث الرعب (زيادة الممنوعات : ممنوع التوصل إلى منتجات الدول المتقدمة ، زيادة المستحيلات : استحالة الوصول إلى وسائل البحث و التطوير للدول المتقدمة، زيادة التبعية : تبعية التمويل ، تبعية السوق المحلي لمنتجات الدول المتقدمة).

في الأخير يمكن القول أن تطوير المقدرة التنافسية للمؤسسات والدول معا باعتبارها هدفا و استثمارا و إستراتيجية و تكتيك تتطلب وجود رؤية إستراتيجية و بناء عدد من السياسات أو الإستراتيجيات و برامج العمل و تكوين تحالفات كونية، واستيعاب التكنولوجيا الملائمة لتحقيق التطوير المطلوب الذي يعتمد على :

- ❖ إنشاء وحدات و مراكز بحث و تطوير مشتركة من قبل كل المؤسسات (صغيرة، متوسطة أو كبيرة الحجم)، باعتبار أن إدارة البحوث و التطوير العقل المحرك للشركات.
- ❖ رصد ميزانيات لشراء الابتكارات من الخارج و الداخل لتصنيعها وتجنيرها باعتبارها مصدرا للتمايز على المستوى الكلي و المحلي.²
- ❖ إنشاء شراكة بحثية بين الشركات العالمية يمكن من خلالها الاستفادة من المراكز البحثية لتلك الشركات و العمل على مشاريع بحث و تطوير ضمن اتفاقيات تضمن حقوق الطرفين و تساعد على جذب فرص استثمار في منتجات أو خدمات.
- ❖ ضرورة التطبيق الجاد لتشريعات حماية الملكية الفكرية و إنشاء نظام فعال يعتمد عليه لتسجيل الاختراعات و الأفكار الرائدة و حفظ حقوق الملكية.
- ❖ توفير الكتب و النشرات والدوريات العلمية و الثقافية والتقنية الحديثة بشكل مستمر في مركز واحد يمكن جميع الجامعات و المؤسسات البحثية والباحثين للوصول إليه والاستفادة من خدماته إلكترونيا.

¹ - فريد النجار، إدارة الأعمال الاقتصادية و العالمية، مفاتيح التنافسية و التنمية المتواصلة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1998، ص 435.

² - عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 475.

❖ توفير الحوافر لتشجيع المؤسسات على زيادة الإنفاق على البحث و التطوير من خلال إعفاءات ضريبية على الاستثمار المباشر في هذا المجال.

خاتمة الفصل

تواجه المؤسسات والحكومات معا اليوم تحديات جديدة تفرض عليها مقارنة أداؤها التنافسي و ما تحققة من إنجازات بما يصل إليه غيرها من المنظمات الأحسن تنظيما و الأفضل والأنجح في السوق، و هو ما يعبر عنه بالقياس إلى القسط الأفضل، و قد تطورت هذه الفكرة بتأثير المنافسة الدولية و الرغبة في الوصول إلى أفضل المستويات في الأداء التنافسي، و من ثم ظهرت فكرة المستوى العالمي للأداء، و قد ارتبطت فكرة الأداء التنافسي بموضوع التنافسية الدولية الذي أصبح من المواضيع الجذابة لدول العالم، حيث باتت العامل المحدد للراغبين و الخاسرين في البيئة الدولية المعاصرة ، إذ أصبحت التنافسية الدولية لا ترتبط بأموال الموارد الطبيعية أو ضالة تكاليف اليد العاملة بقدر ارتباطها بالمحتوى المعرفي و التكنولوجي و الجودة الشاملة، و بالسياسات الفاعلة من قبل الحكومات و الشركات، و لعل ذلك ما يفسر تحول التنافسية إلى أحد المحاور الرئيسية لاهتمامات الحكومات و الدول. إن انخفاض مستوى أداء المؤسسات و تراجعها على المستوى المحلي و العالمي دفعها إلى خوض المنافسة الدولية لما تحققة هذه الأخيرة من مزايا اقتصادية جمة، و بما أن المؤسسات هي التي تتنافس و ليس الدول فما هي المداخل التنافسية التي تؤثر على أداء المؤسسات؟

- إذا كان تعريف التنافسية الدولية على أنها إنتاج السلع و الخدمات الموجهة إلى مجابهة المنافسة الخارجية و رفع مستوى دخل الأفراد، فإن هذا التعريف لا يتطابق إلا بوجود مؤسسات عالية الأداء تهدف إلى تعظيم مصلحتها الذاتية (تعظيم الأرباح) و تعظيم مصلحة البلد من خلال إنتاج سلع و خدمات بهدف رفع معدلات النمو الاقتصادي و تحسين دخل الأفراد.
- إن توجه المؤسسات إلى التصدير من شأنه أن يتسرب تأثيره على أداؤها من خلال تخفيض التكاليف و تحسين الجودة، و من ثم احتلال وضعية تنافسية قوية و الاستحواذ على شريحة سوقية أكبر، و بالتالي الحصول على أرباح معتبرة.
- إن تدخل الحكومة من خلال سياسة حماية المنافسة و منع الاحتكار سوف يكون له تأثير إيجابي على أداء المؤسسات، و ذلك بتوفير مناخ ملائم لها كتدعيم الصادرات و بناء المنشآت التحتية الاستثمارية و تطوير الأسواق العالمية و التنافسية.
- تطبيق المؤسسات نظام إدارة الجودة الشاملة سيقبها في عالم المنافسة من خلال تحسين الجودة العامة و تقليل التكاليف و اكتساب و إرضاء الزبائن من شأنه أن يؤثر على أداؤها و يجعلها في صنف المؤسسات الرائدة.
- و أخيرا دخول المؤسسات في تحالفات و تكتلات دولية سوف يرفع من أداؤها من خلال تخفيض درجة عدم التأكد المرتبطة بالطلب و المنافسة و تقوية صناعات جديدة.

خاتمة الجزء التطبيقي

إن النتائج الإيجابية التي يمكن أن تنجم عن سياسة الانفتاح التجاري المتبعة إذا أحسن التعامل معها، أدت بالكثير منها إلى تهيئة الظروف المناسبة للحصول على أحسن المراتب التنافسية الدولية، ونظرا للنجاح الذي حققته الاقتصاديات المتقدمة في إختراق الأسواق الدولية، فإن الدول النامية تحاول استعمال هذه الإستراتيجية كوسيلة لتحسين وضعها التنافسي وتعزيز القدرة التنافسية لاقتصادياتها.

في حقيقة الأمر أن اقتصاد الجزائر ليس اقتصادا منغلقا أمام حركة دخول التجارة الخارجية، وأنه ليس منفتحا كليا أمام حركة خروجها، حيث أظهرت الدراسة أن درجة الانفتاح لاقتصاد الجزائر تجاوزت 50 في المائة في المتوسط تقريبا مقارنة مع الدول النامية الأخرى ، وهي درجة عالية من الانفتاح مع العالم الخارجي مما يدل أن الجزائر تسعى لتطبيق مبدأ الحرية التجارية ، ورغم هذا وذاك ، فإنه يمكن اعتباران الاقتصاد الجزائري يتميز بارتفاع درجة الانفتاح التجاري على العالم الخارجي، من خلال اعتماد هيكل الصادرات الجزائرية على الموارد الطبيعية (النفط والغاز) بصورة كبيرة، بمعنى أن الاقتصاد الجزائري أكثر انفتاحا على الموارد الطبيعية ، بحكم أنه يملك ميزة نسبية كبيرة ، ، إذ أن سياسة الانفتاح التجاري عموما لم تمكن الجزائر من احتلال أحسن المواقع على الصعيد الدولي ، حيث توصلنا إلى أن هناك انخفاضاً متتاليا في معدل نمو الصادرات غير النفطية، مما يعني انخفاض القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري.

مقدمة الجزء التطبيقي

إن الاقتصاديات التي تسودها روح المنافسة والتنافسية أصبحت تتسم بالكفاية وحسن الأداء والإنتاجية العالية والتميز الكمي والنوعي، وذلك مقارنة بالاقتصاديات التي تحكمها أنظمة اقتصادية موجهة تفتقر إلى روح المنافسة وغير قادرة على تحقيق الكفاية وحسن توزيع الموارد ، وعليه ازداد اهتمام الدول المتقدمة والنامية على حد سواء الآن بدعم قدراتها التنافسية لاكتساب الأسواق في عصر الانفتاح المتزايد، ولاكتساب الأسواق قد يكون اللجوء إلى تطبيق سياسة الانفتاح التجاري إحدى الفرص لرفع القدرات التنافسية قبل الدخول في عالم المنافسة الأوسع.

يعتبر الاقتصاد الجزائري كباقي الاقتصاديات النامية التي كانت سائرة في نظام التخطيط الاقتصادي (النظام الاشتراكي) بمرحلة انتقالية أي بعملية تحوّل جذرية من نظام تخطيط مركزي إلى نظام يستند على متطلبات السوق (اقتصاد السوق) ، وهذا من خلال إجراء تصحيحات هيكلية عميقة ،وقد احتل الاقتصاد الوطني مراتب متدنية في تقارير التنافسية الدولية ، ما يفسر ضعف قدراته التنافسية في كثير من المجالات ، وأمام هذه المعضلة يستوجب علينا الإجابة عن التساؤل الرئيسي عن الأسباب الحقيقية التي أدت بالاقتصاد الجزائري إلى هذه الوضعية : ما هي الإجراءات أو السياسات المطلوبة إتباعها لتنمية وتقوية القدرة التنافسية لاقتصادنا ؟

وبهدف ربط الجزء النظري بالجزء التطبيقي من جهة والإجابة على الأسئلة المطروحة وغيرها قسمنا هذا الجزء إلى فصلين:

الفصل الثالث: محاولة إيجاد العلاقة التي تربط سياسة الانفتاح التجاري بالتنافسية الدولية، وهذا من خلال التطرق إلى بعض المؤشرات المستخدمة في كثير من تقارير التنافسية الدولية، مع تزويد الدراسة بحالة بعض الدول النامية في فترة زمنية محصورة بين سنتي 2000 و 2009 في الغالب.

الفصل الرابع: سياسة الانفتاح التجاري المطبقة في الجزائر خلال فترة الدراسة ودورها في تحسين أو رفع القدرات التنافسية للاقتصاد الوطني، وهذا عن طريق دراسة الوضعية التنافسية للاقتصاد ، ثم قياس درجة انفتاح الاقتصاد الجزائري ، ومن ثم التطرق إلى دراسة تحليلية لأثر سياسة الانفتاح التجاري على بعض مؤشرات التنافسية الدولية.

مقدمة الفصل

أفرزت العولمة وسياسات الانفتاح الاقتصادي العديد من الفرص والتحديات لاقتصاديات العالم ، خاصة النامية منها ، فسياسة الانفتاح التجاري أظهرت العديد من المكاسب التي يمكن الحصول عليها من زيادة معدلات الدخول في الأسواق الأجنبية ، التطور لتقني ، وزيادة معدلات النمو الاقتصادي ، كما أن توسع نشاطات الشركات المتعددة الجنسيات والتدفقات الرأسمالية عبر الحدود قد أوجدت فرصا جديدة للارتقاء بالتجارة والاستثمار والتنمية الاقتصادية.

ولكي تتمكن الدول النامية من مواكبة هذه التطورات والاستفادة منها ، لا بد أن تضع السياسات الكفيلة بتهيئة مناخ الاستثمار والتجارة الحرة وتنشيط آليات السوق ، بما يحقق فعالية توظيف الموارد وحرية وعدالة الدخول للأسواق ، وتكمن التحديات في التوفيق بين ضرورة تفعيل المنافسة وتحرير التجارة من جانب ، فضرورة حماية الصناعات الناشئة والإستراتيجية وتدخل الدولة لتوجيه مسار التنمية الاقتصادية من جانب آخر.

وفي هذا الصدد بدأ التحول نحو سياسة التحرير والانفتاح الاقتصاديين على الاقتصاد العالمي ، وإزالة الحواجز أمام التجارة الخارجية وتدفق رؤوس الأموال ، وأضحى العديد من بلدان العالم يعدل تشريعاته ليواكب هذا التحول في الفكر والممارسة ، وبرزت مسألة المنافسة بين الدول لجذب رؤوس الأموال وإيجاد أسواق لصادراتها أو زيادة حصة صادراتها في الأسواق الدولية من جهة ، ومن جهة أخرى تهدف إلى تحقيق النمو الاقتصادي المستدام القادر على تحسين ورفع مستوى معيشة السكان من خلال التنمية الشاملة.

وفي ضوء التحرير الاقتصادي بشكل عام وتحرير التجارة الخارجية على وجه الخصوص ، يثور التساؤل حول علاقة المنافسة الدولية بمثل هذه السياسة (الانفتاح التجاري) ودورها في رفع القدرة التنافسية ، حيث أكدت عدة دراسات حديثة ، أن جزءا من أسباب ضعف التجارة الخارجية وضعف القدرة التنافسية للدول تعود إلى العوائق والصعوبات المرتبطة بإجراءات التجارة الخارجية ، وعليه يمكن القول أنه لتحقيق التنافسية في ظل الاقتصاد العالمي ينبغي على كل الدول أن تعمل في نطاق القواعد الخاصة بالنظام التجاري العالمي ، وكذلك القدرة على مواجهة متطلبات العصر، ومن هذا المنطلق وجب الاهتمام بتحرير التجارة الخارجية لغرض الوصول إلى تشابك الاقتصاد المحلي مع الاقتصاد العالمي من أجل تعزيز القدرات التنافسية للدول ، ومنه يمكن إثارة التساؤل التالي : أيهما يحظى بالأولوية : الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال التوجه نحو تطبيق سياسة الانفتاح التجاري ، أم تعزيز القدرات التنافسية للدول ؟ فالجواب يكمن في تطبيق الخطوة الأولى لتحقيق الخطوة الثانية.

المبحث الأول: سياسة الانفتاح التجاري و مؤشر النمو الاقتصادي

تشكل سياسات الانفتاح التجاري إحدى عوامل النمو الاقتصادي ، فمن الناحية النظرية يحدد الانفتاح التجاري بمستوى إنتاجية البلد أو التقدم التقني حسب ما أكدته نظرية الميزة النسبية لريكاردو (1817) ، أما نموذج أو نظرية هيكلر- أولين (1993) ، ترى أن البلدان التي تخصص في إنتاج السلع التي تتميز بميزة نسبية أعلى تعتبر أكثر منافسة على المستوى الدولي¹ ، وبطبيعة الحال هي البلدان المتقدمة ، في حين أن البلدان النامية ستكون أكثر توجهها نحو إنتاج السلع التي تحتوي على أكثر نسبة من العمالة غير الماهرة .

¹ - Gibert Niongabon , op cit , p 91

في سنوات السبعينات والثمانينات اعتمدت بعض الدول النامية على سياسة الانفتاح التجاري التي كانت تحتوي على قدر كبير من رأس المال والتقدم التقني الذي يتحقق قبل أن تخصص في إنتاج السلع المصنعة ، من الأمثلة الحديثة على النجاح الاقتصادي في آسيا كل من الصين والهند التي انضمت إلى مجموعة البلدان المصنعة حديثا ، وشملت أيضا التينينات الأربعة (هونغ كونغ ، سانغفورة ، تاوان وكوريا الجنوبية)، وانضمت إليها مؤخرا البلدان الأخرى التي تتميز بنمو اقتصادي قوي على نحو ماليزيا والفيتنام .

المطلب الأول: تعريف مؤشر النمو الاقتصادي كمؤشر تنافسية

إن المتبع للأدبيات الحديثة في اقتصاديات التنمية يلاحظ التطور الذي مر به مفهوم النمو الاقتصادي خلال العقود الماضية القليلة ، فحتى السبعينات من القرن المنصرم كانت معدلات النمو الاقتصادي تعتبر المؤشر الرئيسي، إن لم يكن الوحيد لقياس معدلات التنمية ومقارنة مستوياتها بين الدول المختلفة ، ودأبت معظم الكتب التي تعني بالتنمية الاقتصادية بما في ذلك منشورات المنظمات والمؤسسات الدولية على تصنيف الدول إلى نامية وغير نامية ومتقدمة حسب مستويات الدخل ومعدلات النمو الاقتصادي.

ومع ذلك فإن استخدام الناتج القومي الإجمالي الفردي كقياس للتنمية بدأ يتعرض إلى انتقادات عديدة ، كان أبرزها أن معدلات النمو الاقتصادي المرتفعة في الناتج المحلي لعدد من الدول النامية لم تحقق مستويات معيشة أفضل للغالبية العظمى لمواطنيها ، فتزايدت معدلات الفقر والبطالة ، بالإضافة إلى زيادة التباين في توزيع الدخل، وعليه بدأ الحديث بين الاقتصاديين يدور حول " النمو بدون تنمية"¹ و "إعادة التوزيع مع النمو" و "النمو البائس" وغيرها من المصطلحات التي ظهرت كمؤشرات جديدة لقياس التنمية الاقتصادية.

الفرع الأول: تعريف مؤشر النمو الاقتصادي

01- تعريف المؤشر

هو تعبير عن شكل رقم مطلق أو نسبي أو تعبير لفظي عن وضع سائد أو حالة معينة ، ويقاس المؤشر التغير الحاصل في ظاهرة معينة عبر الزمن كما يستخدم لمقارنة الظواهر بين المناطق الجغرافية المختلفة ، ويستخدم كذلك لتقييم جزء من أداء المنظومة التي ترتبط بعلاقة معه ، ويوفر المؤشر الدليل على حدوث ظرف معين أو مدى تحقق هدف معين ، بحيث يعطي القدرة لمتخذي القرار لتقييم التقدم باتجاه تحقيق الهدف المعين².

02- تعريف مؤشر النمو الاقتصادي

عادة ما يتم الخلط بين النمو والتنمية وهذا نظرا لوجود علاقة بين المفهومين ، حيث يفرق الاقتصاديون بين مفهومي النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية قد وردت عدة تعريفات لها نبرز أهمها : " هي العملية التي بمقتضاها يتم

¹ - عمر عبد الرزاق وآخرون ، السياسات الاقتصادية والتنمية البشرية في فلسطين 1994-1998، برنامج دراسات التنمية ، جامعة بيروت ، 1999 ، ص 06

² - نادر مريان وآخرون ، دليل مؤشرات سوق العمل ، دا المنار، الأردن ، 2006 ، ص 06-07

الانتقال من حالة التخلف إلى حالة التقدم¹ ، وهذا التعريف يقتضي إحداث تغييرات جذرية وجوهرية في البنية والهيكل الاقتصادي ، وتعرف التنمية الاقتصادية على أنها " العملية التي يدخل فيها الاقتصاد الوطني مرحلة الانطلاق نحو النمو " ، وتطوي التنمية الاقتصادية على تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي عبر الزمن من خلال تغييرات في هيكل توزيع الدخل لصالح الفقراء.

أما النمو الاقتصادي يعني ارتفاع النسبة المؤدية للإنتاج العام محسوباً بالأسعار الثابتة أي الارتفاع الحقيقي للدخل القومي، إذ يمكن للبلد الذي يعتمد اقتصاده على إنتاج وتصدير النفط والغاز والفحم والحديد أن يحقق نمواً اقتصادياً عن طريق رفع إنتاج هذه المواد، شريطة أن لا تنخفض أسعار هذه المواد في الأسواق العالمية² ، مما يؤدي إلى الزيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي ، وهذا يعني أن معدل نمو الدخل لا بد وأن يكون أعلى من معدل نمو السكان ، حيث أن :

معدل النمو الاقتصادي = معدل نمو الدخل القومي - معدل النمو السكاني ، ويتضح من المعادلة السابقة أن الزيادة في معدل نمو السكان بما يجعلها تفوق الزيادة في نمو الدخل القومي لا يؤدي إلى نمو اقتصادي ، حيث أن الزيادة السكانية تبتلع الزيادة في الدخل ، وكذلك لا بد وأن الزيادة المتحققة في الدخل تكون حقيقية أي يستبعد أثر التضخم³ ، ومما سبق فإن النمو الاقتصادي يعني :

- تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل.
- أن تكون هذه الزيادة حقيقية وليست نقدية.
- أن تكون هذه الزيادة مستمرة على المدى الطويل وليست طارئة.

ويعرف النمو الاقتصادي بالزيادة المستمرة في كمية السلع والخدمات المنتجة من طرف الفرد في محيط اقتصادي معين⁴ . ويمكن تعريف مؤشر النمو الاقتصادي على أنه تلك الأداة الكمية التي تستعمل لرصد التغيرات أو التقدم الإنتاج الإجمالي الكلي أو الدخل القومي ، فهو أداة لتلخيص حالة الاقتصاد الوطني ، وهو وسيلة إنذار مبكر، ويستخدم مؤشر النمو الاقتصادي للحكم على مدى مستويات المعيشة والرفاهية مثل مستويات التعليم والعمر المتوقع ، ويستخدم أيضاً لترتيب الدول حسب مستويات المعيشة وتصنيفهم إلى دول نامية أو غير نامية أو متقدمة أو غنية... الخ.

الفرع الثاني: مؤشر النمو الاقتصادي وعلاقته بالمنافسة الدولية

يرتبط مؤشر النمو الاقتصادي بالمنافسة الدولية من خلال التعريف التي أعطيت للتنافسية الدولية ، إذ أن أغلبية التعاريف تركز على ضرورة تحقيق معدلات نمو اقتصادية مرتفعة ، لدرجة أن تنافسية الدولة لا يمكن أن تتحقق بدون تحقيق معدلات نمو اقتصادية موجبة ، وسنرى في بعض أشهر تعاريف أعطيت للتنافسية كيف اقتضت التنافسية الدولية بمعدل النمو الاقتصادي :

❖ يمكن أن يعتبر اقتصاد ما تنافسياً إذا ما تمكن من النمو دون قيد على ميزان المدفوعات، ويكون أداءه جيداً إذا ما نما بسرعة أعلى من اقتصادات أخرى⁵ .

❖ القدرة على تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة في دخل الفرد الحقيقي مقاساً بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي⁶ .

1 - محمد عبد العزيز عجيبة، مرجع سابق، ص 51.

2 - فارس رشيد الفياتي، التنمية الاقتصادية سياسياً في الوطن العربي، رسالة دكتوراه، مجلس كلية الإدارة والاقتصاد/الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، 2008، عمان، 72

3 - محمد عبد العزيز عجيبة، التنمية الاقتصادية: دراسات نظرية وتطبيقية، الإسكندرية، 2000، ص 51

-Jean Arrous, Les Theories De La Croissance, Paris, Editions Du Seuil, 1999, p9⁴

5 - علي توفيق الصادق، القدرات التنافسية للاقتصادات العربية في الأسواق العالمية، معهد السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي، ابو ظبي، 1999، ص 33.

6 - علي توفيق الصادق، مرجع سابق، ص 34.

❖ التنافسية الدولية تتمثل في قدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع ومستمر لمستوى دخل أفرادها، ففي حين "تقتضي الميزة النسبية المنافسة على أجور منخفضة، فإن الميزة التنافسية تقتضي تحسين الإنتاجية للمنافسة في نشاطات اقتصادية ذات أجور مرتفعة ، الأمر الذي يضمن تحقيق معدل نمو مرتفع ومستمر لدخل الفرد.

على الرغم من العيوب المعروفة لمؤشر النمو الاقتصادي في التعبير عن التنمية الاقتصادية ، فإن الناتج المحلي ومعدل نموه يسمحان بالتعبير عن تقدم الأمة أو توجهها نحو ذلك ، ويشير تقرير التنافسية العالمي أن مؤشر النمو الاقتصادي هو أحسن مؤشر غير كامل عن توليد الثروة¹ ، لكنه فيما يتعلق بالتنافسية فإنه لا يميز المدخيل الناجمة عن استنزاف الموارد غير المتجددة مثل النفط و المدخيل من القيمة المضافة الاقتصادية الحقيقية مثل الاختراعات ، ولكن يبقى مع ذلك أحسن تقريب إحصائي أو مؤشر بديل عن توليد الثروة.

أما عن علاقة مؤشر النمو الاقتصادي بمؤشرات القدرة التنافسية فتوجد مؤشرات متعددة لقياس القدرة التنافسية لاقتصاد ما مقارنة باقتصاد آخر ، وأبسط هذه المؤشرات هو مؤشر الناتج المحلي الإجمالي، فالزيادة في معدلات النمو الاقتصادي لسنة معينة تمثل انخفاضاً في القدرة التنافسية للاقتصاد المحلي ، والعكس صحيح ، وتجدر الإشارة في هذا المجال إلى أن تعدد تقلبات مؤشرات النمو لبلد ما مقارنة بالسنوات السابقة على أساس سنة أساس معينة يعتبر مؤشراً أو دليلاً على أن الوضع الاقتصادي للبلد المعني غير مناسب، وأن معدل النمو قد لا يكون قابلاً للاستمرار ، واستخدام مؤشر النمو الاقتصادي لقياس القدرة التنافسية أسلوب بسيط ، وفي الوقت نفسه يمكن أن يستشرف بروز اختلالات تنبّه إلى صعوبات قادمة يجب مواجهتها قبل أن تتجذر ويصبح أمل الإصلاح ضعيفاً.

وطبقاً للنظرية الكلاسيكية للنمو فإن المكونات الأساسية للنمو تتكون من ثلاثة عناصر هي العمالة ، رأس المال، التقدم التقني، وهذه العناصر نجدها في أحد المقاييس التي تقاس بها التنافسية وهي من المقاييس الكمية التي تركز على التكلفة الوحيدة ، حيث يدمج مثلاً تكلفة اليد العاملة وتكلفة رأس المال بما يعطي مؤشراً تقديرياً أفضل ، وقد تنبه المحللون منذ فترة إلى أن تكلفة رأس المال ذاته تشكل مؤشراً عاماً على الميزة التنافسية على مستوى التكاليف ، المنتجون في بلد ما في الأسواق الدولية ، لكن نظراً لتمتع رأس المال بسيولة دولية على عكس اليد العاملة، كما تعتمد تكلفة رأس المال على النظام الضريبي للمشروعات، وعندما يكون العبء الضريبي في بلد ما أعلى منه في الخارج فسيعوض عنه بانخفاض عملة البلد الوطنية².

يمكن القول أيضاً أنه استناداً إلى نظرية النمو الجديدة المرتكزة على المعرفة، فإن الإنتاجية والنمو مرتبطان ارتباطاً وثيقاً، وأن معظم النمو في متوسط دخل الفرد ناجم عن التحسينات في التكنولوجيا . ويرتكز نمو الإنتاجية على المعرفة التي يمكن أن تتوفر من خلال استثمارات في أشكال متعددة مثل الاستثمار في البشر وفي الآلات والتجهيزات وفي البحث والتطوير ، لذا فإن إتقان التكنولوجيا ببراعة والديناميكية التكنولوجية هما محددان رئيسيان لقدرة بلد ما على اللحاق بمستويات المعيشة التي وصلت إليها البلدان الأخرى الأكثر تقدماً من الناحية الاقتصادية، وعلى قدرته على المنافسة في السوق الدولية.

وفي هذا السياق نشير إلى أن النمو الاقتصادي يعتبر ظاهرة حديثة نسبياً، الأمر الذي أدى إلى قصور في فهم العوامل المحددة له ، ذلك أن التوسع الاقتصادي المستمر وارتفاع مستويات المعيشة يعودان إلى نهاية القرن الثامن عشر فقط، أي عندما بدأت الثورة الصناعية في بريطانيا العظمى آنذاك ، وتشير تجربة المائتي سنة الماضية إلى أن ارتفاع مستويات المعيشة يمكن من حيث المبدأ أن يعمم على صعيد واسع، ولكن السجل الفعلي في هذا المجال يختلف إلى حد كبير.

¹ - عبد الله عادل، المؤشرات الاقتصادية في التنمية ومؤشرات الدخل والتوزيع والفقر، المعهد العربي للتخطيط، دار طلاس، دمشق، 1997 ، ص 59.

² - عيسى محمد الغزالي، القدرة التنافسية وقياسها ، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد الرابع والعشرون ، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، ديسمبر 2003 ، ص 18

الفرع الرابع: مكانة مؤشر النمو الاقتصادي في تقارير التنافسية الدولية

لقد احتل مؤشر النمو الاقتصادي مكانة بارزة في تقارير التنافسية الدولية التي تصدر من طرف المنظمات الدولية التي تعنى بترتيب الدول وتصنيفها باستخدام الكثير من المؤشرات الاقتصادية ذات الصلة بالموارد الطبيعية والمادية والبشرية ، والمتغيرات المتعلقة بالنمو الاقتصادي وهيكل الإنتاج والاستهلاك والصادرات والواردات وميزان المدفوعات والموازنة العامة و عرض النقود والتضخم... الخ ، كل هذه المؤشرات تقيس نمو وتطور الاقتصاد ، فنجد مثلا التقارير التي تعنى بقياس التنافسية الدولية من خلال استخدام مؤشر النمو الاقتصادي :

❖ التقرير الذي يصدره البنك الدولي حول مؤشرات التنمية الدولية التي تعتبر في نفس الوقت مؤشرات عن التنافسية لعدد من الدول، و تنشر دوريا على شبكة الإنترنت و يشمل العديد من الدول العربية ، و يظهر مؤشر النمو الاقتصادي في هذا التقرير جليا من خلال المتغيرات التي يزيد عددها عن 64 متغيرا ، خاصة في المتغيرات التي تشمل عامل¹: الإنجاز الإجمالي (الناتج القومي الإجمالي للفرد، معدل النمو السنوي المتوسط) ، بالإضافة إلى العوامل التالية :

- الديناميكية الكلية و ديناميكية السوق (النمو و الاستثمار، الإنتاجية، تنافسية التصدير...)
- البنية التحتية و مناخ الاستثمار (شبكة المعلومات و الاتصالات، المطارات، الموانئ، الاستقرار السياسي و الاجتماعي، طبيعة القيود الجمركية...)
- الديناميكية المالية.
- رأس المال البشري و الفكري.

❖ التقرير الذي يصدره صندوق النقد الدولي الذي يقوم بنشر عدد محدد من المؤشرات (أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع المتداولة وغير المتداولة، تكلفة وحدة العمل في الصناعة التحويلية)، و يظهر فيه مؤشر النمو الاقتصادي بصورة غير مباشرة الذي يعطي صورة موسعة عن أداء الاقتصاد والسياسة.

❖ التقرير السنوي للتنافسية الدولية الذي يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي ، يتخذ سويسرا مقرا له، و يصدر سنويا تقرير التنافسية العالمية (GCI) بالتعاون مع مركز التنمية الدولية (CID) و هذا تحت عنوان "تقرير التنافسية العالمية" و يستخدم في دراسة تنافسية الدول عدد كبير من المؤشرات موزعة إلى ثمانية عوامل: الإنتاج، الحكومة، المالية، البنى التحتية، التقنية، الإدارة، العمل و المؤسسات، و يشمل التقرير 102 دولة ، و يضم مؤشرات بلغت 175 مؤشرا أو متغيرا عام 2000² منها ما هو كمي، و آخر نوعي أو كيفي، يشمل مسوح رأي مديري الأعمال بالعالم، و يعتمد المنتدى الاقتصادي العالمي في إعداد تقاريره على مقارنة ثروة الدول تتمثل في معدل الناتج المحلي الصافي حسب الفرد و مستوى نموه، و ذلك من خلال مؤشرين هامين:

01. مؤشر التنافسية النامية (GCI) Growth Competitiveness Index:

يركز على التنافسية على أنها مجموعة من المؤسسات و السياسات الاقتصادية التي تضمن معدلات نمو مرتفعة على المدى المتوسط ، و يهدف إلى قياس إمكانيات النمو للخمس سنوات القادمة.

¹ - وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 23.
² - وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 23.

02. مؤشر التنافسية الحالية CCI :Current Competitiveness Index

تستعمل المؤشرات الاقتصادية الجزئية لقياس الهيئات و هياكل السوق و السياسة الاقتصادية و يدرس بالأخص الأسس الاقتصادية الجزئية لمعدل الدخل القومي الصافي (PIB) بالنسبة لكل فرد. وعليه يمكن القول أن تقارير التنافسية الدولية قدمت تحليلاً دقيقاً لمتطلبات النمو الاقتصادي في كل الدول المشاركة في هذه التقارير لغرض ترتيبها وتصنيفها ، واعتمدت التقارير في تحليلاتها تلك على ما طرحته نظريات النمو الاقتصادي الحديثة خلال عقدي الثمانينات والتسعينات، ومن رواد تلك المدرسة بعض الاقتصاديين المعروفين مثل باول رومر، روبرت لوكاس، وروبرت سولو ، وتستند تلك النظريات في نتائجها على دراسات تطبيقية لقياس أثر رأس المال البشري على معدل النمو في الأجل الطويل ، فهذه المدرسة ترى أن زيادة الإنتاجية تمثل عنصراً داخلياً وليس خارجياً في عملية النمو ولها علاقة بسلوك الأفراد المسؤولين عن تراكم المعرفة والعناصر المنتجة الأخرى مثل تراكم رأس المال المادي والتوسع في قوى العمل والتقدم التكنولوجي. وفي نفس سياق نظريات النمو الاقتصادي الحديثة، جاءت تقارير التنافسية الدولية ليؤكد على الأهمية المحورية للمعرفة في عملية النمو الاقتصادي وتوليد العمالة وتعزيز التنافسية ، فالزيادة في معدلات النمو الاقتصادي كما تراه التقارير، وهو ما يحقق غايات الكفاءة الإنتاجية والتنمية الاقتصادية معاً، وفي هذا الإطار فإن كل التقارير ترى أن الزيادة في النمو الاقتصادي يمثل القاطرة الأساسية كما يمثل القاعدة الرئيسية للمنافسة في الأسواق العالمية، ويعني ذلك ببساطة أن استهداف التنافسية هو استهداف النمو الاقتصادي في الإنتاج والتشغيل والجودة و الرفاه الاقتصادي في مفهومه العام.

الفرع الثاني: الانفتاح التجاري محرك النمو الاقتصادي

يعتبر الانفتاح التجاري أحد أهم مجالات التفاعل بين الاقتصاد المحلي والاقتصاد العالمي لما تتضمنه من تدفق للسلع والخدمات ، وقد كان "دنيس روبرستون"¹ أول من أشار إلى أن التجارة الخارجية وخاصة الصادرات هي محرك النمو الاقتصادي ، وذلك في مقالة نشرها سنة 1940 ، وبعده جاء "نوركسه" ليثبت أن زيادة الصادرات كانت محرك النمو في الأقطار المنتجون للمواد الخام في النصف الثاني من القرن التاسع ، ثم جاءت بعده إسهامات BALASSA (1971) وغيره من الاقتصاديين الذين درسوا العلاقة بين التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي ، وأظهرت دراساتهم أن التجارة الخارجية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالنتائج المحلي الإجمالي، وبينت الأدبيات الاقتصادية أن البلدان التي تنمو بسرعة تميل إلى تصدير المزيد من السلع ، وأن الزيادة في الصادرات تقود لنمو سريع في الاقتصاد ، كما أن الدول التي تنمو صادراتها بسرعة تميل أيضاً إلى نمو وارداتها بسرعة أيضاً.

ويتمثل دور الانفتاح التجاري كمحرك للنمو الاقتصادي في أن هذا القطاع يتمتع بأهمية مميزة، لما يتمتع به من القدرة في عملية التنمية ، وأن أهمية التجارة الخارجية تبرز دورها في خلق توازن بين العرض الإنتاجي غير المرن وبين الطلب الشديد المرنة من جهة ، ومن جهة أخرى يمكن بحث أثر تحرير التجارة الخارجية على صادرات القطاع الصناعي لما لها من أثر على النمو الاقتصادي، حيث تخلق التجارة الخارجية الوظائف في المجتمع عن طريق إعادة تخصيص رأس المال والوظائف من القطاعات الأقل إنتاجية إلى القطاعات الأكثر إنتاجية ، وربما يرجع الفضل بالدرجة الأولى إلى ما قرره آدم سميث بأن التجارة تكون من أجل الواردات، فإذا كانت الواردات تأتي إلينا بأرخص من السلع البديلة التي ننتجها، فالأفضل أن نستورد، ويرى MILTON.FRIEDMAN أن "الصادرات شيء جيد بينما الواردات شيء سيئ"، بالطبع فكرته غير صحيحة ، لأن الصادرات هي الثمن الذي يدفع من أجل الواردات التي تشتري، حيث أن الصادرات مصدراً للدخل بالعملة الأجنبية التي تمكن

¹ - خالد محمد السواعي ، التجارة والتنمية ، دار المناهج ، عمان ، 2006 ، ص 38.

من شراء السلع المستوردة المرغوب فيها ، وبين آراء سميت وفريدمان المتناقضين يمكن القول أن كلاهما قد حاولا إبراز دور سياسة الانفتاح التجاري الذي يعمل على زيادة رفاهية المستهلك من خلال الصادرات أو الواردات.

من الناحية التطبيقية فقد أكدت عدة نتائج لدراسات تطبيقية أن الانفتاح التجاري يعد محدد مهم ومحرك رئيسي للنمو الاقتصادي ، فقد أجريت عدة تحليلات للانحدارات القطرية المقارنة والطولية في محاولة الكشف عن تأثير عوامل مختلفة على معدلات النمو وتحديد العلاقة السببية بينها¹ ، وانتهت هذه الدراسات إلى وجود أدلة تثبت أنه يوجد ارتباط وثيق بين الانفتاح التجاري وزيادة سرعة النمو الاقتصادي ، وتصديق هذه النتائج سواء تعلق الأمر بنوع الانفتاح المقاس بالحواجر الجمركية وغير الجمركية ، أو بطريق قياس الانفتاح التجاري عن طريق نسبة الصادرات والواردات إلى إجمالي الناتج المحلي ، وتزداد قوة الترابط بينها إذا استخدم الناتج المحلي المطلق بدلا من الناتج المحلي المقاس بتبادل القوة الشرائية.

وبالرغم من الانتقادات الموجهة لهذا المقياس كما رأينا في الفصل الأول (إهماله العوامل الجغرافية كالمسافة بين البلدان وحجم الموارد الطبيعية والشركاء التجاريون) ، إلا أن مجمل الدراسات تؤكد أن الانفتاح التجاري يرفع معدلات النمو الاقتصادي حتى مع عجز بعض الدول إلى الوصول إلى نمو أسرع ، فان كل البلدان التي شهدت انطلاقة اقتصادية في العشرين عاما الماضية كانت تضع الانفتاح التجاري ضمن أولويات الإصلاحات الاقتصادية.

وفي المقابل أكدت دراسات حديثة أن الدول النامية وبالأخص الفقيرة منها التي تنتمي إلى الدول المغلقة ضمن الفئة المغلقة نسبيا في عام 1960 سجلت أبطأ مستويات النمو في الفترة من 1960 إلى 1985 مستوى الدخل المبدئي المنخفض في الاقتصاديات المنفتحة لم يكن مرتبطا بتباطؤ النمو في وقت لاحق ، ذلك أن انخفاض الدخل المبدئي في الاقتصاديات المغلقة يحد من مكاسب وفورات الحجم التي يمكن تحقيقها ، بينما يتغلب الانفتاح التجاري على هذه المشكلة بإتاحة النفاذ إلى أسواق أكبر.

المطلب الثاني: نظريات ونماذج النمو الاقتصادي

الفرع الأول: النظريات الكلاسيكية للنمو الاقتصادي

01. النمو الاقتصادي عند آدم سميت Adam Smith

تمثل أفكار (A-Smith)² بداية التفكير الاقتصادي المنظم و المتصل منه بعملية النمو الاقتصادي بصورة خاصة ، ويعتبر سميت بأن العمل مصدر ثروة الأمم، و تقسيم العمل هو وسيلة لزيادة إنتاجية العمل ، وبالتالي ثروة الأمم، وقد اهتم سميت بتحديد العوامل التي تحقق النمو، و من أكبر مساهماته فكرة زيادة عوائد الإنتاج المستندة إلى ظاهرة تقسيم العمل و التخصص، و تتحقق مزايا عديدة من جراء تقسيم العمل أهمها³:

- 1- زيادة إنتاجية العمل الناجمة عن زيادة مهارة العاملين.
- 2- زيادة الابتكارات الناجمة عن التخصص.⁴
- 3- تناقص وقت العمل اللازم لإتمام العمليات الإنتاجية.

¹ - صندوق النقد الدولي ، إشراك البلدان الفقيرة في النظام التجاري العالمي ، قضايا اقتصادية معاصرة ، ص 02.

²* آدم سميت (1723-1790): اقتصادي سكتلندي من أبرز كتاباته كتاب " البحث عن طبيعة وأسباب ثروة الأمم (1776).

³- محمد عبد العزيز عجمية، عبد الرحمان يسري احمد، التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومشكلاتها، الإبراهيمية، الإسكندرية 1999، ص 64

فتقسيم العمل يولد وفرة خارجية (external economies) و تحسن في مستوى التكنولوجيا و التي ينجم عنها تخفيض في تكاليف الإنتاج و زيادة الطاقة الإنتاجية ، و لهذا فان التخصص يسهل مهمة تراكم رأس المال . يؤكد سميت أن نمو الإنتاج و مستويات المعيشة يعتمدان على الاستثمار و تراكم رأس المال ، و أن الاستثمار بدوره يعتمد على الادخار، الذي ينجم عن الأرباح المتولدة من النشاط الصناعي و الزراعي و من تخصص العمل ، و أن تقسيم العمل يعتمد على حجم السوق، و تحسن وسائل النقل ، كما أن حجم السوق يزداد و يصبح العمل أكثر تخصصا و تحل النقود محل المقايضة و تزداد الإنتاجية ، و من جهة أخرى فان حجم السوق بدوره يعتمد جزئيا على تقسيم العمل الذي يحدد معدل دخل الفرد ، كما أن التجارة الخارجية تعتبر في نظر آدم سميت أداة مهمة في توسيع السوق ، و أن التجارة الحرة تقود إلى توزيع كفاء في الموارد ، و أن الأسواق التي تنظم نفسها بنفسها ، التي تعتبر بمثابة اليد الخفية ، فتحول المصالح الخاصة إلى منافع اجتماعية ، و في نظر آدم سميت فإن ثروة الأمم تزداد من خلال زيادة إنتاجية العمل و المتأتية من زيادة العوائد الناجمة عن تقسيم العمل . يعتبر سميت أن زيادة العوائد تسود في معظم النشاطات الصناعية ، بينما انخفاضها يخص النشاطات المعتمدة على الأراضي مثل الزراعة و المناجم لأن الأرض عامل ثابت من عوامل الإنتاج .

ويؤكد سميت أن الإدخارات عامل مهم في تراكم رأس المال و أن هذا الأخير عامل مهم في النمو الاقتصادي ، ولهذا فانه يؤكد على أهمية الإدخارات و تراكم رأس المال . إن نموذج سميت للتنمية يحرك رأس المال المولد من الأرباح الناجمة عن النشاط الصناعي و أن الاستثمار يعتمد على معدل الربح، فإذا انخفض معدل الربح ينخفض الاستثمار . و افترض سميت أن كل ادخار يتم استثماره ولهذا لا يمكن حصول تراكم رأس مالي و تنميته دون وجود ادخار .

02. النمو الاقتصادي عند دافيد ريكاردو (David Ricardo)

يعتبر ريكاردو¹ من أبرز كتاب المدرسة الكلاسيكية ، و قد ارتبط اسمه بالعديد من الآراء و الأفكار منها الربح و الأجور و التجارة الخارجية .

يرى ريكاردو أن الزراعة من أهم القطاعات الاقتصادية لأنها تساهم في توفير الغذاء للسكان ، لكنها تخضع لقانون الغلة المتناقصة ، و أنه لم يعطي أهمية تذكر لدور التقدم التكنولوجي في القليل من أثر ذلك ، ولهذا فقد تنبأ بأن الاقتصاديات الرأسمالية سوق تنهي إلى حالة الركوض و الثبات بسبب تناقص العوائد في الزراعة ، و يعتبر توزيع الدخل العامل الحاسم المحدد لطبقة النمو الاقتصادي عند ريكاردو الذي يحلل عملية النمو من خلال تقسيم المجتمع إلى ثلاثة مجموعات : هم الرأسماليون و العمال و الزراعيون و ملاك الأراضي ، فالرأسماليون دورهم مركزي في عملية التنمية و النمو، إذ يوفرون رأس المال الثابت للإنتاج و يدفعون أجور العمال و يوفرون مستلزمات العمل ، و من خلال اندفاعهم لتحقيق أقصى الربح يعملون على تكوين رأس مال و التوسع فيه و هذا يتضمن تحقيق النمو² .

أما العمال الزراعيون الذين يمثلون الأغلبية من السكان يعتمدون على الأجور و عددهم يتقرر تبعا لمستوى الأجور (أجر الكفاف)، لأن زيادة الأجور تؤدي الى زيادة عدد السكان و زيادة عرض العمل، مما يخفض الأجور إلى مستوى الكفاف ، أما ملاك الأراضي فيحصلون على دخولهم عن طريق الربح لقاء استخدام الأراضي المملوكة لهم³ .

*1 دافيد ريكاردو (1772-1823): مفكر اقتصادي إنجليزي، محلل للرأسمالية الليبرالية من مؤلفاته " Les principes de l'économie politique" 1817 .

² مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية، جامعة البلقاء الأردن، 2007، ص 58

³ محمد عبد العزيز عجيمة، محمد علي الليثي، التنمية الاقتصادية، الإسكندرية، مؤسسة الشهاب الجامعة، 1996، ص 57-58.

الفرع الثاني: النظريات الحديثة للنمو الاقتصادي

إن الضعف الذي غلف النماذج النيوكلاسيكية يجب التحرر منه بغرض النمو الاقتصادي، وهذا هو هاجس الاقتصاديين خلال السبعينات والثمانينات، حيث زادت حدة ديون العالم الثالث مع ازدياد عدم قدرة النظرية التقليدية على تفسير التفاوت في الأداء الاقتصادي بين الدول.

لذا فإن نظرية النمو الحديثة أو النمو الداخلي تمدنا بالإطار النظري لتحليل النمو الداخلي GNP الذي يتحدد بالنظام الذي يحكم العملية الإنتاجية، وليس عن طريق قوى خارج النظام، على العكس من النظرية النيوكلاسيكية التقليدية، فهذه النماذج تنظر إلى أن GNP بوصفه نتيجة طبيعية للتوازن طويل الأجل.

إن المبدأ الأساسي المحرك لنظرية النمو الحديثة هو تفسير كل من اختلاف معدل النمو بين الدول وارتفاع معدل النمو الملاحظ ، لذا فإن النظرية تبحث عن تفسير للعوامل التي تحدد حجم نمو ال GNP ومعدله الذي لم يفسر ويتحدد خارج معادلة النمو النيوكلاسيكية لـ(سولو) ويطلق عليه بواقي سولو، وبناءً عليه فإن النظرية الحديثة أعادت تأكيد أهمية الادخار والاستثمار في رأس المال البشري في تحقيق النمو السريع في العالم الثالث، فلا توجد قوة تقود إلى التوازن في معدلات النمو بين الاقتصاديات المغلقة، ومعدلات النمو القومي تظل ثابتة، وتختلف بين الدول بالاعتماد على معدلات الادخار القومي ومستويات التكنولوجيا.

إن السؤال الأساسي الذي يطرح نفسه في هذه الجزئية هو : لماذا تحقق بعض الدول النامية معدلات نمو مرتفعة على فترات طويلة المدى مقارنة بدول أخرى ؟ وللإجابة عن هذا السؤال يتطلب منا تحديد المصادر المختلفة التي تساعد على النمو ، وتعتبر معرفة مصادر النمو من أكثر النقاشات التي ثار عليها الجدل على مدى فترات طويلة من الزمن ، ونجد أن التركيز على النمو طويل الأجل قد لاقى اهتماما واسعا بين الاقتصاديين في خمسينات القرن الماضي ، ويلاحظ أن نظريات النمو المختلفة السائدة حاليا مرتبطة بشكل كبير بالنظريات الكلاسيكية الحديثة التي تم تطويرها خلال تلك الفترة ، وعلى وجه التحديد نموذج Solow(1956) ونموذج Swan(1956).

01. نموذج النمو الخارجي

يعتبر ROBERT SOLOW واحدا من الاقتصاديين الأوائل الذين نظروا في مجال النمو الاقتصادي بتمعن كبير، و يقوم على تفسيره للنمو الاقتصادي على معدلات الادخار في المدى القصير ، وعلى التقدم التكنولوجي (الخارجي) في المدى الطويل، ففي ضوء إمكانية تحقيق نسب معتبرة من عناصر الإنتاج و أسعار مرنة لتلك العناصر استطاع الاقتصادي SOLOW أن يوضح أن نمو العمل بسبب تفوق نمو عرض رأس المال يجعل سعر العمل ينخفض نسبة إلى سعر الفائدة الذي يعد سعر رأس المال هذا من ناحية ، و من الناحية الأخرى فإن رأس المال إذا نما بنسب أعلى من نمو عرض العمل فإن سعر العمل سوف يرتفع. و لقد استخدم SOLOW دالة كوب- دوكلان للإنتاج COPP-DOGLAS PRODUCTION FUNCTION التي سمحت لرأس المال و العمل بالنمو بمعدلات مختلفة تأخذ الصورة التالية¹:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$$

حيث أن:

Y: الإنتاج

¹ -David Romer, Macroéconomie Approfondie, Traduit par Fabrice Mazerolle, Paris, Ediscience international, 1997, p 8-9.

K: رأس المال

L: العمل

A^1 : التقدم التقني

α : نصيب رأس المال من قيمة الإنتاج.

$1 - \alpha$: نصيب العمالة من قيمة الإنتاج.

وطبقا لهذه المعادلة فإن حجم الإنتاج في اقتصاد ما يمكن أن يزيد في ثلاثة حالات :

زيادة رأس المال، زيادة القوى العاملة، تحسين التكنولوجيا المستخدمة.

ومن ثم فإن الإنتاج يمكن أن يزيد إذا زاد مخزون رأس المال من خلال الاستثمارات والتراكم الرأسمالي، وزيادة القوى العاملة وزيادة العناصر الأخرى المتمثلة في مستوى الاستخدام التكنولوجي و مستوى التعليم والتدريب، ومدى وجود سياسات اقتصادية سليمة... الخ، يمكنها أن تساهم في زيادة إنتاجية عوامل الإنتاج والتي رمزنا لها بالرمز(A).

عموما تتمثل النتائج التي توصل إليها ROBERT SOLOW في المدى الطويل كالتالي:

وجود تقارب أو تلاقي (convergence)² يتمثل في التقارب المطلق و التقارب الشرطي، حيث يتمثل التقارب المطلق في أن الدول ذات الاقتصاديات الفقيرة لها نمو فردي يفوق الدول الغنية بدون أن يكون مرتبط بخصائص اقتصادية، وهذا راجع إلى أن هذه الدول الفقيرة ذات تراكم رأسمالي أقل من الدول الأخرى بسبب قانون تناقص الغلة³، ولكن هذه الدول الفقيرة لها قيم K و Y في الفترة الابتدائية أقل من الدول المتقدمة، وبالتالي فإن معدل نموها K و Y يفوق الدول المتقدمة، وما يجب معرفته أنه رغم وجود التقارب المطلق بين مجموعة من الدول، هذا لا يعني بالضرورة أن التشتت ما بين دخول هذه الدول يتقلص في الزمن، أما التقارب الشرطي يتمثل في كون أن الحالة النظامية تختلف من بلد إلى آخر، وبالتالي فإن نمو اقتصاد ما يزداد كلما كان بعيد عن وضعيته النظامية، فإذا كان معدل الادخار في الاقتصاد الغني يفوق معدل ادخار الاقتصاد الفقير، هذا ما يؤدي بالاقتراب الغني أن يكون نسبيا بعيد عن وضعيته النظامية، وبالتالي فإن التقارب المطلق يكون غير محقق.

02. نماذج النمو الداخلي (Les modèles de croissance endogène)

على الرغم من نظرية النمو ل SOLOW ترى أن المصدر الرئيسي للنمو هو التقدم التكنولوجي، إلا أنها لم توضح الكيفية أو الطريقة التي تحقق مثل هذا التقدم التقني، حيث افترضت أن التقدم التقني يعتبر كأحد عناصر مجمل إنتاجية عوامل الإنتاج، وبالتالي فإن هذا التفسير غير مقنع نظريا، ومنذ منتصف الثمانينات بدأ الاقتصاديون يبتعدون عن افتراضات هذه النظرية في محاولة منهم لتحديد المصدر الرئيسي لعملية النمو، وبالتالي نشوء ما يسمى بنظريات النمو الحديثة أو أدبيات النمو الحديثة. خلال منتصف الثمانينات أدى انبعاث نظرية النمو الداخلي خلال منتصف الثمانينات إلى تطوير نماذج للنمو الداخلي المنشأ، وهو اتجاه أرسته الدراسات الهامة التي أجراها (Lucas 1988) (Romer 1986)، والتي ترى أن هناك عدة مصادر للنمو، وأنها تتشابه مع تلك التي سبق الإشارة إليها، ولكن مع وجود بعض الاختلافات⁴.

1- يشير هذا الرمز في الواقع إلى مجموعة من العناصر غير المحددة والتي تعرف بـ "إنتاجية عوامل الإنتاج" وليس إلى عنصر التكنولوجيا فقط.

2 - Jean Arrous, op cit, p9

*3- يقصد بقانون تناقص الغلة أو تناقص تراكم رأس المال هو أنه عند إضافة وحدة واحدة من رأس المال (آلة على سبيل المثال) بدون إضافة أي قوى عاملة جديدة، فإن تأثير هذه الآلة على الإنتاج يتوقف على رأس المال المبدئي المتاح.

4 - Gervasio Semado, Patric Hillieu, Mondialisation, intégration économique et croissance : nouvelles approches, Edition L'harmattan, Paris, 1998, p342

فمن ناحية العمالة ترى النظرية أن قدرة العمالة على زيادة الإنتاجية يمكن أن تتحقق من خلال الاستثمار في المورد البشري ، وذلك من خلال اكتساب المزيد من المهارات والخبرات بواسطة عملية التعليم بصفة أساسية أو خارج النظام التعليمي أيضا، ومن ثم ترى النظرية أنه يمكن التغلب على قانون تناقص الغلة من خلال الاستثمار في كل من القوى العاملة ورأس المال بشكل متوازي، و لهذا فان النظرية لا تستخدم مصطلح العمالة ولكنها تستخدم مصطلح رأس المال البشري ، على اعتبار أن القوى العاملة تحتاج إلى استثمارات ، وتعتبر بمثابة ثروة للأمة.

ومن ناحية عنصر رأس المال ، ترى النظرية أن تحقيق نمو في الاقتصاد من خلال زيادة معدل التراكم لن يحقق نمو متواصلا في الأجل الطويل ، ولكن يمكن تحقيق نمو في الناتج الداخلي الخام من خلال زيادة الاستثمارات. ومن ناحية أخرى، فبالنسبة لمجمل إنتاجية عوامل الإنتاج ، وبالتركيز على عنصر التكنولوجيا ، نجد أن هذه النظرية ترى أن التطور التكنولوجي يصاحبه تكاليف ثابتة مرتفعة يطلق عليها تكاليف البحث والتطوير، ومن ثم فان المؤسسات لن تقدم على مثل هذه المنتجات ، إلا إذا عملت في ظل المنافسة غير التامة .

أ- نموذج التعليم عن طريق الممارسة (رومر 1986):

نموذج رومر (1986) يقوم على أساس تفسير النمو الاقتصادي من خلال تراكم المعارف والابتكارات التكنولوجية من أجل القضاء على افتراض تناقص عائدات رأس المال، ، و يشير هذا النموذج إلى التعليم عن طريق العمل (التعليم بالممارسة) ، وهذا بدوره يسمح بتراكم المعارف من خلال أساليب إنتاج السلع. لكن المشكلة التي واجهها النموذج هو أن الحصول على تكنولوجيات جديدة يتطلب تكاليف باهظة ممثلة في تكاليف البحث والتطوير واستثمارات كبيرة.

ب- النموذج المرتبط بتنمية رأس المال البشري:

لوكاس (1988) ، وتماشيا مع الافتراضات الأصلية لرومر (1986) ، اقترح نموذج لتوسيع رأس المال بما فيه رأس المال البشري ، يركز على دور عامل رأس المال بأوسع معاني الكلمة لتفسير النمو الاقتصادي ، ويشير أنه لإثبات أن كل المعارف والتكنولوجيا المكتسبة عن طريق العمل ، ومن المفترض أن اكتساب المعرفة من خلال العمل يعطي العمال أكبر إنتاجية. المشكلة في هذا النموذج هو كيفية تحديد الآثار التي تخص العمال والآثار الخارجية التي هي من مسؤولية المعارف المكتسبة. يرى لوكاس (1988) أن رأس المال البشري يتعلق بالآثار الخارجية ، وليس من تناقص الغلة ، بالإضافة إلى رصيد المعرفة التي يحصل عليها العمال خلال فترة وجودها يمكن نقلها إلى الأجيال المقبلة، وبعبارة أخرى ستكون هناك زيادة نسبية في عدد السكان والمعرفة.

عموما يمكن القول أن وتوسيع مفهوم رأس المال سيسمح بحسم المسألة التي أثارها تناقص عائدات رأس المال المادي في نماذج النمو الخارجي ، وبالتالي فان التقدم التقني لم يعد بحاجة ماسة لضمان استمرار النمو الاقتصادي ، و لكن يعتمد على رأس المال البشري¹.

ج- النموذج المرتبط بالابتكارات الناتجة عن البحث:

¹ - Gervasio Semado , Patric Hillieu , op cit,p70

يفترض رومر (1990) أن الابتكارات التكنولوجية التي تحدث احتكارات حقيقية في العالم باعتبار أن المعرفة غير قابلة للتجزئة ولكن يمكن الوصول إليها، وي طرح هذا النموذج بعض الفرضيات :

- النفقات المتعلقة بالابتكار (n) تنخفض تدريجياً ، و يرتفع العائد (I) .

- تكاليف البحوث تتناسب مع الأجور (W) ، وتؤدي إلى زيادة الإنتاجية لعدد كبير من المنتجات (N) ،

$$n = W/N$$

في نهاية المطاف ، فإن النموذج الذي بدأه Romer (1986 ، 1990) ، ثم طوره Grossan et Helpman (1991) على أساس التقدم التكنولوجي لشرح كيفية المحافظة على النمو الاقتصادي على المدى الطويل من خلال الابتكارات من البحث ، يدل على أنه بالرغم من وجود مستويات مختلفة من هذه التكنولوجيا بين البلدان ، فالبلدان النامية لها فرصة للحاق بسياسات التجارة المفتوحة ، ومن ثم يمكنها إنتاج وتصدير السلع تقريبا مشابهة لتلك التي في البلدان المتقدمة النمو وتحقيق دخل أعلى.

03. الانفتاح التجاري ونظرية النمو الداخلي¹ :

قدمت النظرية تحليلاً رائعا حول العلاقة بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي طويل المدى، وبالأخص الفرضيات التي بنيت عليها النظرية، التي تعمل على تقليص العوائق التجارية وتسرع معدلات النمو الاقتصادي الداخلي في الأجل طويل المدى، وهي كالآتي:

- الدول النامية تستوعب تكنولوجيا متطورة أسرع من الدول المتقدمة.
- زيادة المنافع المتدفقة من الأبحاث و التطوير.
- تحقيق اقتصاديات الحجم في الإنتاج.
- تقليل تشوهات الأسعار يقود إلى كفاءة أكبر لاستخدام الموارد المحلية في القطاعات الاقتصادية.
- تحقيق تخصص أكبر وكفاءة أكبر في إنتاج المدخلات الوسيطة .
- تقديم منتجات وخدمات جديدة.

تعمل هذه النظرية على بحث المزيد عن القنوات الحقيقية والمصادر التي تحفز النمو الحقيقي في الأجل الطويل ، وبالأخص تبحث في تفسير كيفية خلق الآثار الخارجية الناجمة عن التغيير التكنولوجي الداخلي ، والتي تقضي على قانون تناقص عوائد تراكم رأس المال، وترتفع العوائد المتناقضة عندما تستخدم وحدات إضافية من المدخلات المتغيرة.

رغم الصعوبة التي اعترت هذا النموذج مثل عدم توفر البيانات اللازمة للدول، فقد أظهرت نتائج دراسات سابقة أن الانفتاح يقود إلى نمو أكبر في المدى الطويل².

الفرع الثالث: نماذج النمو المتوازن وغير المتوازن

01. نموذج النمو المتوازن³:

¹ - خالد محمد السواعي ، مرجع سابق ، ص 45

² - Gervasio Semado , Patric Hillieu ,op cit ,p94

³ - فارس رشيد البياتي ، التنمية الاقتصادية سياسياً في الوطن العربي ، اطروحة دكتوراه ، عمان ، 2008 ، ص 81

يتطلب التوازن بين مختلف صناعات سلع الاستهلاك، وبين صناعات السلع الرأسمالية والاستهلاكية، كذلك تتضمن التوازن بين الصناعة والزراعة، وقدمت هذه النظرية أسلوباً جديداً للتنمية طبقتها روسيا وساعدتها على الإسراع بمعدل النمو في فترة قصيرة ومن روادها روزنشتين وراجر وأرثر لويس.

02. نموذج النمو غير المتوازن:

تأخذ هذه النظرية اتجاهاً مغايراً لفكرة النمو المتوازن، حيث أن الاستثمارات هنا تخصص لقطاعات معينة بدلاً من توزيعها بالتزامن على جميع قطاعات الاقتصاد الوطني ، ومن روادها (هيرشمان) الذي يعتقد أن إقامة مشروعات جديدة يعتمد على ما حققته مشاريع أخرى من وفرات خارجية إلا أنها تخلق بدورها وفرات خارجية جديدة يمكن أن تستفيد منها وتقوم عليها مشروعات أخرى تالية.

المطلب الثالث: المبررات النظرية والتطبيقية للعلاقة بين الانفتاح التجارية والنمو الاقتصادي

شهدت العقود القليلة الماضية عددا من الدراسات التي تبحث في العلاقة القائمة بين سياسة الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي ، وبالأخص علاقة نمو الصادرات الوطنية والنمو الاقتصادي في كل من الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء ، وقد اهتمت هذه الدراسات النظرية والتطبيقية بتحديد دور الانفتاح التجاري في عملية النمو الاقتصادي ، ودلت نتائجها رغم الاختلافات القائمة بينها من حيث طبيعة البيانات ونوعها وأساليب تحليلها على الدور الإيجابي للانفتاح التجاري في تحقيق النمو الاقتصادي .

الفرع الأول: الدراسات النظرية للعلاقة بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي

اختلفت آراء الاقتصاديين فيما إذا كان الانفتاح التجاري يستطيع أن يدفع بعجلة التنمية الاقتصادية إلى الأمام بالنسبة للدول النامية باعتبارها محركا للنمو، ومن أجل ذلك سيتم استعراض آراء المذاهب الاقتصادية المعارضة والمؤيدة لسياسة الانفتاح التجاري من أنصار المذهب التجاري وكذلك آراء بعض اقتصادي الفكر الاقتصادي الكلاسيكي أمثال آدم سميث وريكاردو جون ستوارت ميل ، وكذلك آراء رواد الفكر الحديث من المتشائمين والمتفائلين.

01. آراء المذهب التجاري :

تدور محاور الفكر التجاري في هذا الشأن بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية ، وذلك من خلال سعيها إلى زيادة ما لديها من ثروة من الذهب والفضة التي تزيد في قوة الدولة ، وأن هذا يتحقق من خلال تشجيع الدولة للصادرات التي ستجلب المعدن النفيس ثمنا لها ، وبمعنى مختصر أن النمو الاقتصادي لأي دولة لا يمكن أن يتحقق من دون تدخل الدولة وفرض سيطرتها على كل القنوات التي من شأنها أن تحقق التنمية الاقتصادية لها.

02. آراء مفكري المذهب الكلاسيكي :

عارض مفكرو هذه المدرسة ما ذهب إليه رواد المدرسة التجارية بشدة ، وطالبو بحرية الاقتصادية ، وظهر ما يعرف بحجج السياسات التجارية ، ومن أهم رواد هذا الفكر :

- ❖ آدم سميت : أشار إلى أثر الانفتاح التجاري في تهيئة الفرصة لتطبيق التخصص وتقسيم العمل وتصريف فائض الإنتاج إلى الدول التي ينعقد فيه التخصص وتقسيم العمل ، وبالتالي اتساع السوق وزيادة الكفاءة الإنتاجية.
- ❖ دافيد ريكاردو: ظهرت أهمية الانفتاح التجاري للدول في كتابات الاقتصادي الشهير دافيد ريكاردو من خلال نظريته الميزة النسبية ، وقد بين أن التبادل التجاري يحصل باختلاف التكاليف النسبية للإنتاج ، وتحويل الموارد النادرة إلى القطاعات الأكثر كفاءة ، وتحسين رفاهية السكان¹.
- ❖ جون ستيوارت ميل : ميز ميل بين نظرية النفقات النسبية في ظل إمكانيات الإنتاج الساكن ، حيث يؤدي الانفتاح التجاري إلى منافع اقتصادية مباشرة تتمثل في الاستخدام الكفء لقوى التجارة الخارجية ، ونظرية الإنتاجية التي تنظر إلى التجارة الخارجية باعتبار أن لها تأثيرا ديناميكيا ونفعا غير مباشر يتمثل أساسا في رفع المستوى العام للإنتاجية ويعتبر ذو أهمية كبيرة.

03. آراء الفكر الحديث :

قامت العديد من الدراسات الحديثة ببحث العلاقة بين الانفتاح التجاري ومعدل النمو الاقتصادي ، وقد جاءت نتائج أغلب هذه الدراسات لتؤكد وجود درجة عالية من الارتباط والتصاحب بين الانفتاح التجاري وبالأخص نمو الصادرات ومستوى النشاط الاقتصادي لدى عدد كبير من الدول النامية ، بما يعتبر دلالة قوية على ما تتمتع به سياسات الانفتاح التجاري من أهمية كبيرة في رفع معدلات النمو الاقتصادي والإسراع بعملية التنمية الاقتصادية في تلك الدول ، وأنه كلما زاد توجه اقتصاد ما إلى الخارج زاد معدل نموه ، لكنه وجدت دراسات تعارض الآراء السابقة ، وعلى العموم يمكن تقسيم الدراسات السابقة إلى مجموعتين وفقا للآراء المتفائلة والمتشائمة :

أ- الآراء المؤيدة لوجود علاقة ايجابية بين الانفتاح والنمو :

- دراسة ² Emery (1980) : تعتبر هذه الدراسة من بين أوائل الدراسات التي بحثت العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي ، وتم استخدام أسلوب السلاسل الزمنية لخمسون دولة خلال الفترة 1953-1963 ، وتنتمي هذه الدراسة إلى الدراسات التي استخدم فيها أسلوب الانحدار الخطي البسيط بين الظاهرتين ، وتوصلت هذه الدراسة إلى وجود علاقة طردية بين معدل الصادرات ومعدل نمو نصيب الفرد من الناتج القومي الحقيقي ، فكلما زادت الصادرات بنسبة 2.5% زاد نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي بنسبة 1% ، كما توصلت الدراسة إلى نتائج أخرى مفادها أن العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي سوف يؤدي إلى منافع مباشرة تتمثل في زيادة المقدرة الاستيرادية للدولة واتساع نطاق السوق، بما يؤدي إلى التخصص وتقسيم العمل والاستفادة من وفرات الحجم الكبير، أما المنافع غير المباشرة ، فان تنمية الصادرات سوف يؤدي إلى تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي وتقوية المنافسة الخارجية وتخفيض تكاليف الإنتاج وتطوير المنتجات وجلب التكنولوجيا.

- دراسة ³ Tyler (1981) : قامت هذه الدراسة بتحليل العلاقة بين النمو الاقتصادي وتوسع الصادرات على 55 دولة نامية خلال الفترة 1960-1977 ، وقد تم استبعاد الدول التي ينخفض فيها دخل الفرد عن 300 دولار ، و تم أيضا قياس

¹ - Abdouni Abdeljabbar¹ et Saïd Hanchane , La dynamique de la croissance économique et de l'ouverture dans les pays en voie de développement : quelques investigations empiriques à partir des données de Panel , 2 Institut d'Economie Publique à Marseille (EHES-CNRS) et Laboratoire d'Economie et de Sociologie du Travail (CNRS), 35 avenue Jules Ferry, Décembre 2003.p02.

² - عبد الرحمن يسري أحمد ، محمد أحمد السريتي ، قضايا اقتصادية معاصرة ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2007 ، ص 261.

³ - عبد الرحمن يسري أحمد ، محمد أحمد السريتي ، مرجع سابق ، ص 292.

معامل الارتباط بين نمو الناتج المحلي الإجمالي وبين نمو الناتج الصناعي ونمو الاستثمار ونمو الصادرات الكلية ونمو الصادرات الصناعية¹، وتوصلت الدراسة هي الأخرى إلى وجود علاقة إيجابية بين نمو الصادرات الصناعية ومعدل النمو الاقتصادي، وقد بلغ معامل الارتباط بينها 0.86، مما يؤكد أن العلاقة الطردية بين الصادرات والنمو الاقتصادي تزداد وضوحاً مع زيادة الصادرات الصناعية إلى إجمالي الصادرات.

- دراسة² (Feder 1983) : تعتبر هذه الدراسة الأكثر انتشاراً من بين الدراسات التي تعنى بقياس أثر نمو التجارة الخارجية على معدل النمو الاقتصادي، وذلك من خلال اعتمادها على مجموعة من الفرضيات المنطقية، وقد طبقت الدراسة على الدول شبه الصناعية تشمل 31 دولة نامية شبه صناعية خلال الفترة 1963-1973، وكانت النتائج إيجابية عند اختبار العلاقة بين الظاهرتين، وذلك من خلال إعادة تخصيص الموارد من القطاعات غير التصديرية إلى القطاعات التصديرية ذات الإنتاجية الأعلى.

- دراسة البنك الدولي 1987 : أجريت هذه الدراسة على عدد من الدول النامية، دراسة تضمنت تحليلاً لتصميم 36 نموذجاً من نماذج التحرير التجاري في 19 بلداً بين عامي 1946-1986، وقد صنفت إلى أربعة مجموعات، حسب توجه التجارة الخارجية وفقاً لمعايير كيفية هي: معدل الحماية الفعلية والرقابة المباشرة من خلال الحصص وتراخيص الاستيراد واستخدام حوافز الصادرات ودرجة تقييم سعر الصرف بأعلى من قيمته، ومعايير كمية هي: اقتصاديات شديدة التوجه نحو الخارج، واقتصاديات ضعيفة التوجه نحو الخارج، واقتصاديات ضعيفة التوجه نحو الداخل، واقتصاديات شديدة التوجه نحو الداخل، وخلصت إلى تسارع نمو الصادرات وإجمالي الناتج المحلي الحقيقي في النماذج التي اتسم فيها الانفتاح التجاري بالقوة والاستمرارية.

- دراسة³ (Chow 1987) : تعتبر هذه الدراسة من بين الدراسات التي برهنت على وجود علاقة سببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي، وذلك باستخدام عدة اختبارات مختلفة لتحديد اتجاه هذه العلاقة، وقد اعتمدت هذه الدراسة على الأسلوب الذي استخدمه Sims لاختبار العلاقة بين الصادرات ونمو الصناعات التحويلية، اعتمدت هذه الدراسة على عينة تتكون من 8 دول أكثر تصنيعاً خلال الفترة 1960-1970، فكانت نتائجها تدل على وجود علاقة طردية بين نمو الصادرات الصناعية ونمو الصناعات التحويلية، حيث يؤثر كل منهما في الآخر.

- دراسة⁴ (David Dollar 2000) : والتي تهتم بآثار نوعية المؤسسات على التجارة الدولية والنمو الاقتصادي، وتأثير التجارة الدولية على النمو الاقتصادي، والنتيجة الأساسية التي حصلت عليها في هذه الدراسة تتمثل في أن النمو السريع والمستوى العالي للتجارة و المؤسسات ذات النوعية العالية تأتي مع بعضها البعض، ولا يمكن التفرقة فيما بينه.

¹ -خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، 2006، ص 42.

² -عبد الرحمن يسري احمد، محمد احمد السريتي، مرجع سابق، ص 294.

³ -عبد الرحمن يسري احمد، محمد احمد السريتي، مرجع سابق، ص 293.

⁴ - صوالبي صدرالدين، مرجع سابق، ص 20

- دراسة¹ (2003) Farrokh Nouzad, Jenifer. J.Powell : من النتائج التي تحصلا عليها وجود آثار إيجابية للانفتاح على كل من النمو والتنمية وهذا في الفترة الممتدة من 1965 إلى 1990، بالإضافة إلى أن النمو يساهم إيجابيا في التنمية و لكن العكس غير محقق، حيث أن البلدان ذات التنمية المرتفعة لها نمو منخفض.

- دراسة² (2003) Romer, Frankel: قامت هذه الدراسة باختبار العلاقة السببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي من خلال متغير وسائطي هو الموقع الجغرافي وخصائصه، وقد استخدمت الدراسة معطيات عن 63 دولة سنة 1985 ، وتوصلت إلى وجود علاقة قوية بين التجارة الخارجية كمتغير مستقل ومعدل النمو الاقتصادي كمتغير تابع ، إلا أنها تعرضت إلى انتقادات لاذعة تتمثل في صعوبة قياس العلاقة بين خصائص الموقع الجغرافي وحجم التجارة الخارجية .
يبين الجدول التالي حجم التجارة الخارجية ومدى تأثيره على معدل متوسط نمو الناتج المحلي الحقيقي لاقتصاديات آسيا ذات الأداء المرتفع:

جدول (01- 03) :معدل نمو الناتج المحلي الحقيقي والتجارة في العالم 2009-2000

نمو الصادرات %					نمو الناتج الداخلي الخام %					الدول
2009	2008	2007	2006	-2000 2005	2009	2008	2007	2006	-2000 2005	
39.06	38.88	40.36	40.08	120	4.1-	0.6	2.8	3.0	0.8	أوروبا
3.2	3.34	3.13	3.1	7.12	0.1-	5.5	6.6	5.9	2.7	أمريكا اللاتينية
6.53	6.23	6.18	6.35	10.4	0.8	4.6	5.6	6.1	4.1	جنوب آسيا
1.1	1.35	1.15	1.13	17.8	3.5	5.0	5.6	5.9	4.4	شمال إفريقيا

Source: UNCTAD, unclad handbook of statistics 2010, united nations New York and Geneva, 2010

يتضح من خلال الجدول أن معدل النمو الاقتصادي نمت بمعدل متوسط قدره 6.9 % في الاقتصاديات ذات الأداء المرتفع خلال السنوات 2000 - 2008، وأخص بالذكر دول جنوب آسيا، وبمعدل نمو صادرات 7.7 % خلال نفس الفترة، وعموما يتضح من خلال الجدول أن معدلات النمو الاقتصادي تصاحبها معدلات مرتفعة في التصدير في كل المناطق الجغرافية، بحيث يظهر نمو الصادرات محاكاة عظيمة لنمو الناتج المحلي الإجمالي وحافزا له. لكن يلاحظ من خلال الجدول أن الأزمة المالية العالمية الأخيرة قد عصفت بالاقتصاديات المتطورة مثل أوروبا ، إذ أن معدل النمو الاقتصادي انخفض لي مستوى (- 4.1%) سنة 2009 ، وفي أمريكا اللاتينية ب (- 1.1%)

في الحقيقة يوجد كما كبيرا من الدراسات المتنافسة³ التي اهتمت بعلاقة الانفتاح التجاري وبالأخص الصادرات ومعدل النمو الاقتصادي، وكلها دراسات احتل فيها قطاع التجارة الخارجية دورا بارزا كمحدد للنمو الاقتصادي ، فضلا عن أهمية الصادرات

¹ - صواليلي صدر الدين ، مرجع سابق ، ص 20

² - عبد الرحمن يسري احمد ، محمد احمد السريتي ، مرجع سابق ، ص 293.

³ - دراسة : , Lee 1993, Matin1993, Levine et Renelt, Edwards 1992, Syrqui1979, Balassa 1985, Michaely 1988, Sachs et Warner 1995 ,Harison 1995.

كمصدر لتمويل الواردات الضرورية لعملية التنمية الاقتصادية ، كما أكدت كل هذه الدراسات على أن قطاع التصدير يمكن أن يقوم بدر القطاع القائد للنمو من خلال ما يترتب على نشاط التصدير من المنافع الاقتصادية.

ب- الآراء المعارضة لوجود علاقة ايجابية بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي :

هناك فريق آخر من المفكرين الاقتصاديين ودراسات تعارض الآراء السابقة منها :

- **كارل ماركس** : يرى أن التجارة الخارجية للدول النامية لا يمكن لها أن تقوم بالدور الإنمائي، أي ما قامت به في الماضي بالنسبة للدول المتقدمة حاليا ، وذلك نظرا للبيان الحالي للعلاقات الاقتصادية الدولية التي تسيطر عليها الكيانات الرأسمالية التي تستغل ثروات شعوب الدول النامية، وتجعله في حالة تبعية مستمرة لها.

- **ميردان** : يرى أن الانفتاح التجاري بين البلدان الفقيرة والبلدان النامية قد يزيد من درجات التفاوت وعدم التساوي بينهما بطريقة تراكمية ، فالصناعة في الدول المتقدمة قوية وتمتع بالوفورات الخارجية ، في حين نجدتها ضعيفة في الدول النامية وذات حجم صغير ويغلب عليها الطابع الحربي.

- دراسة **Dan Ben-David (2000)** : توصلت هذه الدراسة إلى عدم حتمية تناقض الفارق في الدخل بين الدول خلال السنوات ، حيث أن الفارق في الدخل بصفة عامة ما بين الدول يتزايد خلال السنوات، ولكن الدول التي لديها تجارة دولية فيما بينها تتقارب في دخلها، بالإضافة إلى الدول التي تقوم بتحرير سياستها التجارية الدولية ، و النتيجة العامة التي تحصل عليها هذا الأخير هي أن التجارة الدولية لها تأثير أساسي على النمو الاقتصادي وبالخصوص في الدول التي لها فارق في الدخل مقارنة بشركائها ، بالإضافة إلى هذه الدراسات هناك دراسات متعددة في هذا المجال ولكن ما يمكن ملاحظته هو اختلاف الآراء في العلاقة الموجودة بين الانفتاح والنمو الاقتصادي في الدول النامية.

كخلاصة يمكن القول أن الدراسات النظرية نجحت إلى حد ما في اتخاذ قرار بشأن ملائمة تأثير الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي ، فنتائج كل دراسة أو نموذج يعتمد اعتمادا كبيرا على مدى صحة افتراضاتها ، في حين أن الدراسات التجريبية هي الأخرى أكدت على وجود آثار ايجابية على النمو الاقتصادي ، ومع ذلك فإن قوة هذه الدراسات هي موضع شك إذا نظرنا إلى المؤشرات المستخدمة لقياس الانفتاح التجاري.

الفرع الثاني: الدراسات التطبيقية للعلاقة بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي

الدراسات والأعمال التجريبية المنشورة بدأت في سنوات السبعينات ، وغالبا ما استخدمت هذه الدراسات معاملات ارتباط بسيطة بين نمو الصادرات والنتائج المحلي الإجمالي أو معاملات ارتباط بين مجموعة من المؤشرات التي تمثل الانفتاح أو السياسات التجارية للدول من جهة، من جهة أخرى النمو في المدى الطويل ، هذه الدراسات وجدت في أعمال **Edwards (1989)** و **(1993)** وانتهت إلى وجود علاقة وثيقة بين الانفتاح والنمو الاقتصادي.

ظهور النظرية الجديدة للتجارة الدولية ونظرية النمو الداخلي أدى إلى التركيز على البحوث التجريبية ذات القنوات التي يمكن أن تؤثر الانفتاح التجاري على معدل النمو ، بشكل عام فإن تأثير الانفتاح على النمو يكون من خلال طريقتين : تكوين رأس المال المادي (النمو مدفوعا من خلال تحفيز الاستثمار) ، ورأس المال البشري (النمو مدفوعا من خلال اكتساب المهارات والمعارف والتكنولوجيا).

وفي هذا السياق، الوسيلة الجيدة لتقييم تأثير الانفتاح على النمو (تأثير غير مباشر)، هو إقامة نموذج المعادلات، وأشهر النماذج المستخدمة لقياس درجة تأثير الانفتاح على النمو نجد:

- دراسة **Moghadam, Coe (1993)**¹ : دراسة أظهرت أن النمو يكون مدفوعا بدافع والتكنولوجيا و الانفتاح، توصلت إلى أن التجارة ورأس المال بصفة عامة هي المسؤولة عن معظم النمو المسجل في الاقتصاد الفرنسي لأكثر من عشرين عاما .

- دراسة **E. Helpman Coe (1995)**² : قامت بدراسة على عينة من 22 من البلدان الصناعية ، بأن الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج للبلد لا يتوقف فقط على مخزون رأس المال ، ولكن أيضا من شركائها التجاريين، كما أن الأثر الإيجابي لأنشطة البحث والتطوير الخارجية على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج للبلد يعتمد على درجة من الانفتاح.

- نموذج **Seghezzi, Baldwin (1996)**³ : وجدت هذه الدراسة من خلال العمل في ثلاثة خطوات لتقدير البيانات ، فكانت نتائج الدراسة أن النمو يكون مدفوعا من خلال تحفيز الاستثمار و الانفتاح التجاري بصفة خاصة ، وهذه النتيجة تم تأكيدها وإثباتها من خلال أعمال Lee (1993) و (1994).

- دراسة **C. Ehsan, S. Lawrence , Brecher .R (1996)**⁴ : سعت لإظهار العلاقة بين العوامل الخارجية للبحث والتطوير ونمو عوامل الإنتاج الكلية للقطاعات في كندا والولايات المتحدة ، وبينت أنه ما بين 1961 و 1991 ، أثر البحث والتطوير المتقدم في الولايات المتحدة على الإنتاجية الكندية .

- دراسة **Harrison (1996)**⁵ : تركز على التعاريف الممكنة من مؤشرات الانفتاح، وقد استخدمت في كثير من الأحيان سبعة مؤشرات غالبا ما نجدها في الأدبيات الاقتصادية ، وتوصلت في كثير من الأحيان إلى وجود علاقة إيجابية بين هذه المؤشرات والنمو الاقتصادي وتطور الصادرات أو الواردات.

- دراسة **Lant Pritchett (1996)** : جمعت هذه الدراسة العديد من المؤشرات التي استخدمت في الأدبيات ، و درست العلاقة المتبادلة بين هذه المؤشرات ، وتبين أن معظمها لا ترتبط ببعضها البعض ، وتفسير ذلك أن لا أحد من هذه المؤشرات تعبر عن مفهوم الانفتاح.

- دراسة **j.L Guerin , L. Fontagne (1997)**¹ : تشير الدراسة إلى أن الأوضاع الداخلية للبلد هي التي تحدد نتائج انفتاح البلد، إذا توافرت شروط معينة كتوافر رأس المال البشري على سبيل المثال ، عندئذ سيكون الانفتاح عنصر مساعد

¹- Nadia Lemzoudi ,op cit , p01.

²- Abdouni Abdeljabbar¹ et Saïd Hanchane, op cit ,04.

³- Nadia Lemzoudi , L'impact Du Degré D'ouverture Sur La Croissance Economique : Cas De Six Payes D'Afrique De L'ouest, Université De Montréal,2005, p 01.

⁴- Abdouni Abdeljabbar¹ et Saïd Hanchane, op cit , p04.

⁵- Abdouni Abdeljabbar¹ et Saïd Hanchane, op cit , p04.

لتفعيل النمو ورد الصدمات الخارجية للاقتصاد.

وكخلاصة يمكن القول أن الأعمال التحريية لدراسة العلاقة بين الانفتاح والنمو الاقتصادي تؤدي في كثير من الأحيان إلى نتائج مرضية ، على عكس من الأعمال النظرية التي تحكم منذ البداية على وجود تأثير ايجابي للانفتاح على النمو ، ومع ذلك فإن هذه الأعمال تشير إلى شعور بعدم الرضا إلى المؤشرات المستخدمة لقياس الانفتاح التجاري .

الفرع الثالث: النماذج القياسية للعلاقة بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي

بعد عرض مختلف النظريات والدراسات المفسرة للعلاقة التي تربط بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي، ارتأينا أن نتطرق إلى أهم النماذج القياسية المطبقة لإيجاد العلاقة بين النمو و الانفتاح التجاري التي تحاول الإجابة عن التساؤل التالي : هل الاعتماد على سياسات الانفتاح تؤدي إلى تحقيق النمو الاقتصادي المنشود؟ للإجابة على هذا السؤال نقتح النماذج القياسية التي تصلح لدراسة هذه العلاقة :

- النموذج الأول² :

يقترح هذا النموذج تقدير قياسي للمحددات الرئيسية التي تحدد النمو الاقتصادي، ويفترض هذا النموذج أن تبني سياسات الانفتاح لا تؤدي فقط إلى زيادة حجم التجارة ، ولكن أيضا تؤدي إلى زيادة حجم الاستثمارات و التقدم التكنولوجي ، وبالتالي إلى النمو الاقتصادي.

نموذج التحليل يكون على النحو التالي :

$$Y_{it} = i + X_{it} + \epsilon_{it}$$

حيث أن :

Y : هو متغير مفسر.

X_{it} : مجموع المتغيرات المفسرة.

ε : الخطأ.

أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي يقاس متغيرين : الأول انفتاح طبيعي الذي يمثل مركب الانفتاح التجاري الشامل المتنبئ به من طرف المحددات الهيكلية و الثاني سياسات الانفتاح التي تمثل القيم المتنبئ بها ، ونظرا لأن كلا من المؤشرات قيم متنبئ بها ، هناك اجرائين اثنين متبعين : أولا ، الانفتاح التجاري هو وجه لقياس أثر الانفتاح الذي يمر عن طريق المحددات الهيكلية، ثانيا من أجل سياسات الانفتاح نستخدم أسلوب bootstrap لتصحيح الانحرافات . فتصبح معادلة تحديد النمو الاقتصادي على النحو التالي :

$$\Delta y = a + BOuv(N) + xp + sc + u$$

حيث أن:

Δy : متغير الناتج الداخلي الخام الفردي

N : مجموعة من الأدوات المختارة من بين المحددات الهيكلية للانفتاح التجاري.

¹- Abdouni Abdeljabbar¹ et Saïd Hanchane, op cit , p05.

²- Gilbert Niyongabo, op cit, p76

Ouv : المتغيرات المفسرة لمعادلة النمو.

P : مؤشر سياسات الانفتاح التجاري.

C : مجموع المتغيرات الخارجية المفسرة للنموذج

وتشمل المداخل الأولية (لاختبار فرضية التقارب المشروط) ، ومعدل الاستثمار ، ونسبة الإنفاق الحكومي على الناتج المحلي الإجمالي ، ومستوى رأس المال البشري المقاس بمتوسط العمر المتوقع عند الولادة ، ومستوى البنية التحتية العمومية (الطرق أو الهاتف).

النموذج يهدف إلى دراسة عينة من 95 بلدا كحد أدنى 165 بلد كحد أقصى خلال الفترة 1970-2000. يوضح الجدول التالي النتائج المتحصل عليها بتطبيق النموذج على العينة متكونة من 95 بلد لدراسة تأثير سياسة الانفتاح التجاري على معدل النمو الاقتصادي :

جدول (02 - 03) : محددات النمو الاقتصادي خلال الفترة 1970 - 2000

المتغيرات	PIB/C (1)	PIB/C (2)	PIB/C (3)	PIB/C (4)	PIB/C (5)	PIB/C (6)
	DMC	DMC	DMC	DMC	DMC	DMC
انفتاح طبيعي	0,12	0,12	0,28	0,06	0,36	0,23
	(0,35)	(0,34)	(0,83)	(0,18)	(1,07)	(0,70)
سياسات الانفتاح	0,68**	0,67*	0,64*	0,51	0,49	0,79**
	(1,98)	(1,92)	(1,75)	(1,45)	(1,38)	(2,15)
معدل الإنتاج الداخلي الخام للفرد	-0,26***	-0,28*	-0,33*	-0,19	-0,36**	-0,38**
	(3,46)	(1,74)	(1,94)	(1,21)	(2,15)	(2,16)
معدل الاستثمار	2,86***	2,83***	2,50***	2,45***	2,47***	2,35***
	(6,32)	(6,13)	(5,03)	(5,04)	(4,95)	(4,65)
نسبة الإنفاق الحكومي	-1,13***	-1,11***	-1,15***	-1,10***	-1,04***	-1,18***
	(3,65)	(3,44)	(3,35)	(3,23)	(3,08)	(3,46)
توقع العمر		0,23	-0,99	-0,42	-0,75	-0,09
		(0,17)	(0,56)	(0,33)	(0,44)	(0,05)
إفريقيا جنوب الصحراء.			-1,13**		-1,10**	-0,97
			(2,14)		(2,14)	(1,88)
أمريكا اللاتينية.			-0,75**		-0,78***	-0,77**
			(2,21)		(2,40)	(2,26)
آسيا				0,88**		
				(2,15)		
شمال إفريقيا و دول الشرق الأوسط				1,21 *		
				(2,66)		
المتغير الخاص بسنوات 1980					-0,90***	
					(4,17)	
المتغير الخاص بسنوات 1990						-0,47**
						(1,98)
Constante	0.69 -	-1,40	4,90	1,68	3,96	2,38
	(0,40)	(0,30)	(0,71)	(0,36)	(0,60)	(0,38)
R2 centré	0,22	0,22	0,24	0,26	0,28	0,25
Sargan/Hansen (p- 0,59 value)	0,59	0,58	0,68	0,92	0,11	0,87

Source : Gilbert Niyongabo, op cit, P80.

نتائج تقدير النموذج تبين أن متغير وسياسة الانفتاح التجاري ، يؤثر بشكل إيجابي على النمو الاقتصادي للفترة والعينة التي شملتها الدراسة ، حيث نجد أن النمو الاقتصادي الذي تحدد أساسا بالدخل ومعدل الاستثمار والنفقات العمومية وسياسات الانفتاح التجاري ، يكون فيه العامل الأهم هو معدل الاستثمار الذي لديه لديها أعلى قيمة ، والأكثر دلالة في مختلف التقديرات¹ ، بالإضافة إلى ذلك فإن معامل النفقات العمومية هو الآخر مرتفع ، و إشارته سلبية يمكن أن تفسر على أن مصدرها ناتج عن سوء توزيع الموارد ، كما ترتبط النتائج السلبية المترتبة على العجز في الميزانية في معظم البلدان النامية التي تشكل الجزء الأكبر من العينة.

مؤشر سياسات الانفتاح خلافا للانفتاح الطبيعي له معامل إيجابي على الرغم من بعض المواصفات ، ويؤكد الافتراض القائل بأن البلدان المفتوحة أمام التجارة سببها الإصلاحات الاقتصادية التي شهدت معدلات نمو عالية ، بالإضافة إلى ذلك نجد أن رأس المال البشري يتميز بمستوى منخفض جدا في المناطق النامية .

يتضح من خلال الجدول الذي يقدم تحليلا للآثار الإقليمية على النمو الاقتصادي أن غالبية البلدان النامية (أفريقيا جنوب الصحراء و شمالها وأمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي وجنوب آسيا وشرقها) تتمتع بمعدلات نامية منخفضة ، حيث تبين النتائج أن النمو الاقتصادي لأفريقيا جنوب الصحراء الكبرى منخفض بالمقارنة مع المناطق الأخرى ومعاملا سلبيا ، ثم أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي ثاني المناطق تتميز بانخفاض النمو مع معامل سلبيا ، ويمكن تفسير هذه النتائج السلبية بالدرجة الأولى إلى خصائص هذه المناطق وعدم المساواة الاجتماعية ، وسوء نوعية المؤسسات ومختلف الصدمات الاقتصادية ، وعلى العكس من ذلك فإن المنطقة الآسيوية هي المستفيد الرئيسي للنمو الاقتصادي ، أما بلدان جنوب شرق آسيا والمحيط الهادئ كان لها معدلات نمو اقتصادي هي أعلى المعدلات في العالم .

وعليه يمكن القول أن انخفاض النمو الاقتصادي الملاحظ في البلدان النامية، في أفريقيا جنوب الصحراء وأمريكا اللاتينية بشكل خاص سببه الرئيسي انعدام تطبيق سياسات الانفتاح التجاري ، وهناك عوامل أخرى ترتبط بهذه الظاهرة ، كما يتضح من مراقبة المتغيرات ، على سبيل المثال نرى أن المعاملات المرتبطة بسنوات الثمانينات والتسعينات هي إشارات سلبية ، وهو ما يعني انخفاضاً في النمو مقارنة مع سنوات السبعينات ، هذه الآثار السلبية للفترة 1980 و 1990 يمكن إرجاعها إلى ظواهر أخرى مثل الصدمات الاقتصادية على المدى الطويل للأزمات المالية (أمريكا اللاتينية) أو الاجتماعية والسياسية (أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى على وجه الخصوص).

في الختام فإن تأثير سياسات الانفتاح على النمو الاقتصادي لا يمكن استبعاده على الرغم من أنه ليس المؤثر وحده ، فتبني سياسات الانفتاح له ميزتين أولهما يشجع على التقدم التكنولوجي وزيادة مستوى رأس المال (بمعناه الواسع) و ثانيهما يزيد في مستوى المداخيل ، وبالتالي فإن البلدان التي تعتمد على سياسات الانفتاح التجاري في تنميتها يمكن أن تتوقع في ارتفاع نموها الاقتصادي.

النموذج الثاني : نماذج بانيل PANEL

استخدمت نماذج بانيل ابتداء من ستينيات القرن الماضي ، وقد عرف تطورا كبيرا منذ ظهور تطبيقات الدراسات القياسية ، وكانت بداية استخدامه في ميدان علم الفلك و في علم الزراعة وفي هذه الأخيرة استعمل من أجل معرفة المراد ودية الزراعة

¹ - تتراوح القيمة بين 10.5% و 01%

حسب أنواع الأسمدة¹ ، وتنقسم هذه النماذج إلى أقسام عديدة (نموذج بانيل ذو أثر ثابت ، نموذج بانيل ذو الأثر العشوائي ، نموذج بانيل الديناميكي)² ، وقد استخدم النموذج لقياس درجة تأثير سياسات الانفتاح التجاري على معدل النمو الاقتصادي ، وذلك بدراسة عينة من الدول النامية يزيد عددها على عشرين دولة ولفترة تزيد عن العشر سنوات ، وقد اهتمت الدراسة (Pritchett) و (1996 Harisson) بتأثير أربعة عوامل تمثل سياسات الانفتاح وآثارها على معدل النمو الاقتصادي هي الصادرات ، والواردات من البلدان الفقيرة والبلدان الغنية ، والاستثمار الأجنبي المباشر والعوامل الخارجية للتكنولوجيا الأجنبية.

01. المتغيرات المستعملة في النموذج :

- الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج : الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج المقاسة بنسبة نمو الناتج (عادة الناتج المحلي الإجمالي) التي تشمل عادة رأس المال المادي والعمل ، وقد ركز Solow (1956) في نظريته لقياس الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج على عنصر التقدم التقني :

$$Y = AF(K,L)$$

حيث أن :

Y يمثل الإنتاج.

K يمثل رأس المال.

L تمثل اليد العاملة.

A تمثل التقدم التقني أو الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

- المتغيرات التفسيرية

أ- متغيرات التجارة الدولية : الصادرات والواردات والعوامل الخارجية للبحث والتطوير

لدراسة آثار التجارة الدولية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية ، نأخذ بعين الاعتبار الصادرات والواردات لنقيس معدل النمو في البلدان النامية و معدل النمو في الدول الغنية ، في غياب نفقات البحث والتطوير المحلية ، ومن ثم نقوم بتحديد المتغيرات الدولية التي تمثل العوامل الخارجية للبحث والتطوير ، وتصبح المعادلة على النحو التالي :

$$Eit^{R\&D} = \sum_{d=h}^{19} m_{itd}^1 * [(R\&D)/PIB]$$

حيث أن :

m_{itd} : واردات البلدان النامية من البلدان الصناعية خلال الفترة t

$[(R\&D)/PIB]$: نسبة مخزون البحث والتطوير لكل البلدان الصناعية على الناتج الداخلي

الخام.

¹ Alain Trognon, L'économétrie des panels en perspective, Revue d'économie politique , 113 Nov/Déc 2003, p728-729.

² - صوابلي صدر الدين، مرجع سابق ، ص 120.

ب- الاستثمار الأجنبي المباشر: كثير من الاقتصاديين امثال (Harisson 1996), (Feder 1983) [Edwards (1998)...] استخدموا متغيرات الصادرات أو الواردات لقياس تأثير الانفتاح على النمو الاقتصادي ، لكن انفتاح البلد لا يقتصر فقط على التجارة الدولية ، ولكن يعتمد أيضا بتميز قدرة الشركات الأجنبية المتعددة الجنسيات التي تعمل على تحسين أداء الاقتصاد من خلال توفير المعرفة التكنولوجية والتنظيمية ، وبهذا نأخذ بعين الاعتبار جميع القنوات التي يمكن أن تؤثر على الانفتاح والنمو الاقتصادي.

ج- رأس المال البشري: بعض الأعمال مثل (Levin et Raut Coe, Helpman Hoffmaister 1996), (Edwards 1992), (1992)، تشير إلى أنه من أجل الاستفادة من الانفتاح ، يجب على البلدان النامية أن يكون لها اليد العاملة الماهرة ، أي قدرة الإنسان على استيعاب التكنولوجيا الأجنبية.

02. نتائج تقدير نموذج بانيل من نوع GMM¹

تؤكد التقديرات التحريبية على وجود أثر إيجابي للانفتاح على النمو الاقتصادي (مؤشرات إيجابية في جميع التقديرات) ، ومع ذلك تحديد تأثير رأس المال البشري بعيد عن الوضوح كل البعد عن (أثر إيجابي وكبير في تقدير Anderson et Hsiao 1982).

وهذا يدل على أن انفتاح البلدان النامية ، دون شك ، إيجابي و له أثر كبير على النمو الاقتصادي من ناحية ، ومن ناحية أخرى يفسر هذا الأثر الإيجابي من خلال القنوات التالية :

أولاً: الصادرات تسمح للبلدان النامية على الحصول على العملات الأجنبية لتمويل الواردات والديون من جهة وتشجيع الشركات المصدرة على المنافسة ، وذلك باستخدام تكنولوجيا أفضل من أجل أن يكون لها مكان في السوق العالمية ، هذه التكنولوجيا يمكن أيضا أن تمتد إلى غير الشركات المصدرة ، وبالتالي تحسين إنتاجيتها.

ثانياً: البلدان النامية التي تتميز بمستوى ضئيل في البحث والتطوير ، سيعتد الانفتاح التجاري لها فرصة الوصول إلى المعارف الأجنبية ، وخاصة من خلال استيراد السلع الأجنبية اللازمة في عملية الإنتاج مثل السلع الرأسمالية والسلع الوسيطة.

ثالثاً : إنشاء شركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية يعد مؤشر إيجابي من حيث أنه يزيد في المنافسة وتشجيع الشركات المحلية على تحسين قدراتها على التكيف مع التكنولوجيات وأساليب الإدارة والتنظيم ، وفي المقابل فإنه يمكن نقل التكنولوجيا إلى البلدان الأجنبية وتشجيع الشركات المحلية، علاوة على ذلك فإن الشركات المتعددة الجنسيات تشارك في الحد من البطالة في البلدان النامية عن طريق توظيف العمال المهرة وغير المهرة. لكن رأس المال البشري في البلدان النامية لا تتيح لها فرصة الاستفادة من الانفتاح ، فقد يكون ذلك نتيجة لسياسة التقشف التي تتبعها هذه البلدان النامية على سداد ديونها ، وعليه يجب بذل الجهود للتحسين الكمي والنوعي لهذا العامل على استيعاب التكنولوجيا الأجنبية وتحويلها إلى الاقتصاد ككل.

المطلب الرابع: أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي

لطالما ثار جدل حول اختيار السياسات التجارية الملائمة لتحقيق التنمية الاقتصادية : هل تتحقق التنمية بالتوجه نحو الخارج من خلال تبني إستراتيجية إحلال الصادرات ، أما التوجه نحو الداخل من خلال تبني إستراتيجية إحلال الواردات ، وقد دار نقاش

¹ - Abdouni Abdeljabbar et Saïd Hanchane , op cit , p 11.

وجدل كبيرين في خمسينات القرن الماضي بين مؤيدي الانفتاح التجاري الذين يؤيدون توجه نحو الخارج بإتباع إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير ، وبين الداعين للحماية الذي يؤيدون إستراتيجية التصنيع من أجل الاستيراد ، وقد سيطر توجه للإستراتيجية الأولى ابتداءً من سنوات السبعينات لدى مفكرين الغرب والبنك الدولي¹.

من الناحية العملية وللتمييز بين الإستراتيجيتين وجب المقارنة بين سعر الصرف الحقيقي للصادرات مع سعر الصرف الحقيقي للواردات ، وعليه فإذا حصلت الدول المصدرة على كمية أكبر من العملات المحلية لكل عملة أجنبية مقارنة مع ما ينبغي أن تدفعها الدول المستوردة ، تكون الدول متبينة لإستراتيجية الصادرات بدلا من إستراتيجية الواردات.

في الحقيقة، قد جرت كلا الاستراتيجيين من طرف الدول النامية بدرجات مختلفة ، ففي الخمسينات والستينات من القرن المنصرم تبنت دول أمريكا اللاتينية و آسيا وبعض بلدان إفريقيا وشبه الصحراء إستراتيجية إحلال الواردات بحجة إحلال الإنتاج المحلي محل السلع المستوردة ، بما يحقق لها نمو اقتصادي في قطاعاتها ،وعلى عكس ذلك تبنت بعض دول آسيا الجنوبية ككوريا الجنوبية وتايوان وسانغفورة وهونغ كونغ إستراتيجية إحلال الواردات في مطلع السبعينات كتعويض عن الإستراتيجية الأخرى.

الفرع الأول: سياسة التصدير وعلاقتها بالنمو الاقتصادي

تعتبر التجارة الخارجية خصوصا الجانب التصديري منها من أبرز التحديات التي تواجه دول العالم وفي مقدمتها دول العام الثالث ، والتجارة الخارجية ليست مجرد تبادل سلع ومنتجات واستيراد وتصدير مع دول العالم ، بل هي مؤشر يبين مستوى تطورها الاقتصادي وانفتاحها على الأسواق العالمية ، ومن هنا أصبحت معظم دول العالم تبدي اهتماما كبيرا بالارتقاء بمستوى سياستها التجارية وذلك من خلال الانفتاح على الأسواق العالمية وتحديث وتطوير التشريعات العالمية .

يعتبر التصدير أحد أهم محركات النمو الاقتصادي ومن أهم النشاطات الاقتصادية الأساسية في دفع عجلة النمو الاقتصادي إلى الأمام ، فتصدير المنتجات والسلع الوطنية تعتبر أمرا ضروريا لدعم ميزان المدفوعات وتغطية الاحتياجات من مختلف السلع المستوردة من الخارج .

وتكمن أهمية قطاع التصدير بالنسبة لعملية التنمية الاقتصادية في زيادة إيرادات الدولة من مختلف العملات الصعبة، حيث تتزايد تلك الأهمية بتزايد حاجة البلد المصدر لهذه العملات ، إضافة إلى إيجاد فرص عمل جديدة والحفاظ على الوظائف القائمة وتحسين مستوى دخل الفرد ، ولأهمية قطاع التصدير فان معظم دول العالم تسعى إلى توفير كافة أشكال الدعم لهذا القطاع الهام والحيوي في النشاط الاقتصادي.

يشير مؤيدي إستراتيجية إحلال الصادرات للسلع الأولية والسلع المصنعة إلى المنافع والآثار التي يمكن أن تحصل للنمو من خلال تطبيق سياسة الانفتاح التجاري والمنافسة ، وأهمية إحلال الأسواق الدولية الكبيرة محل الأسواق المحلية الصغيرة ، وتجنب تذبذب تشوه الأسعار، ويستشهدون بذلك بتجربة جنوب آسيا الناجحة التي ارتبط تصديرها بتصنيع سلع كثيفة العمالة ورأس المال والتقدم التقني في قطاعي التصنيع والاستيراد على حد سواء.

01. أهمية إستراتيجية إحلال الصادرات :

على العكس من إستراتيجية إحلال الواردات هناك زيادة في الاهتمام والرغبة في الممكنات التي توفرها إستراتيجية التصنيع من أجل إحلال الصادرات، وهذه السياسة تعني إحلال الصادرات الحديثة أو غير التقليدية مثل السلع المصنعة من المواد الأولية، أي

¹ - مدحت القرشي ، التنمية الاقتصادية: نظريات وسياسات وموضوعات ، دار وائل للنشر ، الأردن ، 2007 ، ص 238.

تصنيع المواد الأولية قبل تصديرها وإحلال السلع شبه المصنعة والسلع المصنعة محل الصادرات التقليدية من المواد الأولية، ومن المعروف أن عملية إحلال الصادرات لها فوائد معينة تفوق بها عملية إحلال الواردات يمكن تلخيصها فيما يأتي:

أولاً: أن كلفة الموارد المحلية للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية عن طريق إستراتيجية إحلال الصادرات تميل إلى أن تكون أقل من كلفة الموارد المحلية لادخار وحدة واحدة من العملة الأجنبية عن طريق إحلال الواردات.

ثانياً: أن سياسة التصنيع التي تعتمد على إستراتيجية إحلال الصادرات لا تتعرض أو لا تكون محددة بالحجم الصغير للسوق المحلية، ولهذا فإن إستراتيجية النمو الاقتصادي المعتمدة على التصدير ملائمة بشكل أفضل للحصول على وفرة الحجم¹.

ثالثاً: التصنيع عن طريق إحلال الصادرات يساهم في تحقيق أهداف معينة كالتوسع في العمالة والتحسين في توزيع الدخل، وذلك بصورة أكبر من التصنيع من خلال عملية إحلال الواردات.

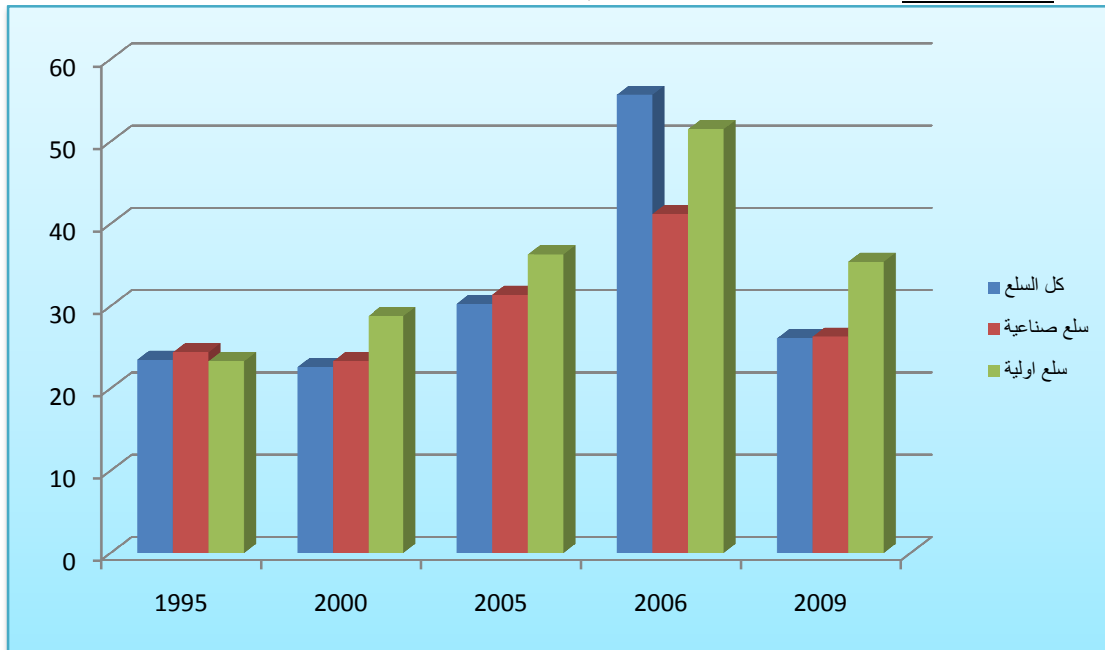
وتشمل هذه الإستراتيجية :

أ- إستراتيجية التصنيع من أجل تصدير السلع الأولية :

إن أغلبية الدول النامية تعتمد في إستراتيجية صادراتها على تصدير المواد الأولية ، لكن هذه الإستراتيجية لم تكن في صالحها ، حيث أن تصدير المواد الأولية نما بمعدات منخفضة باستثناء البترول والغاز (المحروقات) مقارنة مع معدلات التبادل الدولية لأسباب تتعلق بجانب الطلب والعرض نتيجة التقدم التقني الذي حققته الدول الصناعية² ، فاتجهت أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المصنعة إلى الدول النامية إلى الارتفاع الشديد.

يبين الجدول التالي حصة صادرات الدول النامية من السلع الأولية والسلع المصنعة :

شكل(01- 03) : حصة التجارة بين الدول النامية في صادراتها الكلية حسب مجموعات السلع الرئيسية 1995-2009



المصدر: من إعداد الباحث بالاستعانة ب : UNCTAD, unclad handbook of statistics, 2005-2010

¹ - سالم توفيق نجفي ، محمد صالح تركي القرشي ، مرجع سابق، ص188

² - وصاف سعدي ، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر : الواقع والتحديات، مجلة الباحث، جامعة ورقلة ، العدد 2001/01 ، ص 09.

على الرغم من الصعوبات التي يمكن أن تواجه الصادرات من البلدان النامية وضرورة إيجاد حلول لتلك الصعوبات لزيادة تلك الصادرات والابتعاد كلياً عن الصعوبات والمشاكل التي يجب التغلب عليها للوصول إلى الزيادة في الإنتاج بكفاءة عالية، فإن على البلدان النامية ألا تياس من زيادة صادراتها، لأن التجربة الماضية توحى أو توضح أن البلدان النامية إذا ما اتبعت ونفذت سياسات ملائمة فإن الصادرات يمكن أن تزداد بسرعة ، لذلك فإنه من الخطأ إهمال الصادرات بسبب النظرة التشاؤمية إلى نتيجة المحاولات التي تجرى لتشجيع وتعزيز الصادرات من البلدان النامية ، حيث تستطيع حكومات البلدان النامية أن تزود الشركات الصناعية بالخدمات التي لا يمكن لها أن تؤديها بنفسها في أسواق التصدير ونشاطات التسويق تتطلب مثلاً المساعدة من الحكومة لا سيما الصناعات أو الصادرات الناشئة التي لا تحتاج نشاطات التسويق فقط ، وإنما تحتاج إلى التمويل ونشاطات التأمين أيضاً لتغطية المخاطر التجارية وغيرها في أسواق الصادرات الجديدة¹، ومن الضروري كذلك أن تقوم حكومات البلدان بدعم بعض الصادرات لحفز أصحاب المصانع والمشاريع الأخرى لزيادة الاستثمار وتوسيع الطاقة على التصدير إلى الأسواق العالمية ، وفي هذا المجال يمكن أن يحصل الدعم من خلال تخفيض معدلات أسعار الفائدة أو الدعم النقدي المباشر ، وعدد آخر من الوسائل التي تساعد على دعم الصادرات وإيصال حجم إنتاجها إلى الأحجام الاقتصادية لجعلها منافسة للصادرات الأجنبية، أما البلدان النامية التي ترغب في جعل المنتجين المحليين يتحولون إلى الإنتاج للأسواق العالمية أكثر جذبا للمنتجين ، وهذا يتضمن تخفيض التعريفات الجمركية على عناصر الإنتاج المستوردة التي تدخل في عمليات الإنتاج في صناعات التصدير فضلاً عن تخفيض أو تجنب القيود الكمية على تلك الاستيرادات من عناصر الإنتاج، والسبب وراء هذا الإجراء هو أن الإستراتيجية بحاجة إلى شركات أو مؤسسات تنتج بكفاءة حسب المعايير الدولية من أجل أن تكون تلك الإستراتيجية ناجحة.²

ب- إستراتيجية التصنيع من أجل تصدير السلع الصناعية :

حققت تجارة السلع الصناعية كثيفة المهارة والتكنولوجيا نمواً أسرع بكثير من تجارة السلع كثيفة العمالة وكذلك المواد الأولية³ ، وهذا راجع إلى السياسات الحاكمة لبعض الدول الصناعية ، حيث تفضل القطاعات كثيفة المهارات ، والتي تمتلك فيها هذه الدول ميزة تنافسية على السلع الزراعية والسلع نصف المصنعة ذات الأهمية الكبيرة بالنسبة للدول النامية ، وقد كان لبعض الدول النامية نصيب في هذه الإستراتيجية ، بفضل تحقيقها اندماجاً قوياً في نظام التجارة العالمية وإرساء قاعدة صناعية كبيرة⁴ ، إلا أن صادراتها ما زالت تعتمد على استغلال الموارد الطبيعية والعمالة غير الماهرة ، بالرغم من أن نمو صادراتها قد نما بمعدل 7% في 1965 إلى نحو 18% في 1990⁵ .

لكن ما ينبغي الإشارة إليه هو أن الدول الصناعية مازالت تمارس سياسة الحماية في وجه الدول النامية على بعض المنتجات الصناعية الموجهة للتصدير، فالرسوم الجمركية والحصص والقيود الأخرى في هذه الأسواق تشكل العقبة الرئيسية أمام الصادرات الصناعية للبلدان النامية ، فخلال الثمانينات قامت دول متقدمة يزيد عددها عن 23 برفع معدلات الحماية على المنتجات الصناعية الموجهة للتصدير نحو الدول النامية بأكثر من المعدلات المتعارف عليها ، كما تمارس الدول المتقدمة ضغوطاً وقيوداً على صادرات الدول النامية بتكلفة تزيد عن 24 بليون دولار كبضائع ضائعة وغير مرغوب فيها في اقتصاديات الدول الصناعية.

¹ -يلماظ اكيوز ،الدول النامية والتجارة العالمية ،ص43

² -سالم توفيق نجفي ،محمد صالح تركي القرشي،مرجع سابق،ص189

³ - يلماظ اكيوز ،الدول النامية والتجارة العالمية: الأداء والآفاق المستقبلية، دار المريخ للنشر، الرياض ، 2008 ، ص 45.

⁴ - يلماظ اكيوز ، مرجع سابق ، ص 45

⁵ - مدحت القرشي ، مرجع سابق ، 241

02. آليات تأثير إستراتيجية التصدير على عوامل النمو الاقتصادي

توصلت العديد من الدراسات النظرية والتجريبية¹ إلى أن النمو السريع للصادرات يحرك النمو الاقتصادي نحو الارتفاع ، كما أثبتت تجارب الدول النامية التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كإحدى إستراتيجيات التنمية الاقتصادية أن تنمية الصادرات تهيئ وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات أو السياسات الأخرى، ولقد تزايد اهتمام الاقتصاديين بسياسة تشجيع الصادرات ، وتركزت جهودهم في بحث وتحليل علاقة الارتباط السببية بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي وتوضيح أسباب هذه الظاهرة ، وأجريت العديد من الدراسات التجريبية لبحث أثر إستراتيجية التصدير على نمو اقتصاديات الدول النامية من جوانب متعددة ، نذكر منها على سبيل المثال² :

- أثر نمو الصادرات على كفاءة رأس المال وإمكانية التغلب على الأزمات الاقتصادية الخارجية (Bela Balassa (1981).
- أثر نمو الصادرات على آثار الحجم و الوفرة الخارجية (William G. Tyler (1981).
- أثر نمو الصادرات على كفاءة تخصيص الموارد (Gershon Feder (1982، ولقد توصلت هذه الدراسات إلى فعالية نمو الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي للدول النامية مع أخذ بعين الاعتبار المتغيرات الاقتصادية العالمية الحالية والمستقبلية. وبناء عليه ، فمن المتوقع أن تؤثر الصادرات طرديا في عملية النمو الاقتصادي ، فزيادة الصادرات تؤدي إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي من خلال عدد من الآليات من أهمها :

أ- الصادرات وتخصيص الموارد الاقتصادية³ :

تؤدي تنمية الصادرات إلى توجيه الموارد الاقتصادية نحو الاستخدام الأمثل من بين الاستخدامات الأخرى المتاحة ، ومن ثم زيادة الكفاءة الاقتصادية من خلال إعادة تخصيص الموارد الاقتصادية في صالح القطاعات ذات المزايا النسبية وفقا لمبدأ الميزة النسبية لريكاردو، الذي يقرر أن على الدول أن تخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تملك فيها مزايا نسبية ، ومن ثم يزيد إنتاج السلع التي تتميز فيها الدولة بإنتاجية أعلى من غيرها، مما يحقق فائضا في إنتاجها عن الاستهلاك المحلي بشكل يسمح بتصدير هذا الفائض بأحسن شروط التبادل التجاري، مما يؤدي في الأخير إلى زيادة رفاهية المستهلكين و زيادة الناتج القومي الحقيقي والدخل القومي الحقيقي ، ومن ثم ارتفاع معدل النمو الاقتصادي.

ب- الصادرات والتقدم التقني⁴ :

إن لتحقيق أي تنمية اقتصادية تتطلب بالدرجة الأولى استخدام وسائل التكنولوجيا من الأجهزة الرأسمالية المتطورة والعمالة الماهرة ، كما تتطلب إدخال طرق ووسائل حديثة ومتطورة لوسائل الإنتاج والابتكارات وانتشار الثقافة التنظيمية والإدارية وتطبيق معايير الأخلاق الاقتصادية والتجارية ، كل هذه المتطلبات من شأنها أن ترفع كفاءة إنتاجية عوامل الإنتاج ، وعليه فإن الصادرات تلعب دورا بارزا في خلق وإحداث هذه المتطلبات ، فالصادرات تعتبر مصدرا مهما لتوفير الموارد المالية اللازمة لاستيراد السلع الرأسمالية المتطورة ، كما تعد الصادرات مصدرا مهما للتعليم والممارسة واكتساب المهارات والخبرات والتدريب .

¹ - دراسات قد اشرنا إليها في السابق

² -وصاف سعدي ، مرجع سابق ، ص 09

³ - عبد الرحمان يسري أحمد ، السيد محمد أحمد السريتي ، مرجع سابق ، ص 286

⁴ - عبد الرحمان يسري احمد ، السيد محمد احمد السريتي ، مرجع سابق ، ص 287

وتجدر الإشارة إلى أن المنتجات تصنف حسب كثافة المهارات والتكنولوجيا ورأس المال وكذلك الخصائص المتعلقة بالحجم ، وتصنف إلى خمس مجموعات : السلع الأولية ، السلع كثيفة العمالة والموارد ، المصنوعات ذات الكثافة المنخفضة المهارة والتكنولوجيا ، المصنوعات ذات الكثافة المتوسطة المهارة والتكنولوجيا ، المصنوعات ذات الكثافة العالية المهارة والتكنولوجيا¹ . يدخل الجهاز الإنتاجي للدولة كله في بيئة المنافسة الدولية ، مما يجعلها مجبرة تحت ضغط التكنولوجيا والابتكارات والبحث والتطوير على مواكبة هذه التغيرات والصمود أمام المنافسة ، هذه الأخيرة تدفع العمال إلى ضرورة تطوير مهاراتهم ورفع أداءها ، وبناء عليه تلعب الصادرات دور المحفز على دفع الدولة نحو اكتساب المزيد من الأسواق الخارجية مما سيدفعها إلى تحسين مستوى تقدمها التكنولوجي بصفة مستمرة ، الأمر الذي ينعكس في صورة مباشرة في رفع معدل النمو الاقتصادي.

ج- الصادرات وزيادة الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج:

تؤدي عملية التوسع في الصادرات إلى ازدياد المنافسة الشديدة بين المشاريع ، وبفعل المنافسة تدخل مشاريع جديدة أفضل نسبياً وتخرج مشاريع أقل كفاءة ، وعليه تزداد بذلك مستويات الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج ، فستفيد المشاريع المحلية المستمرة من وفرة الحجم الكبير ، مما يرفع مستوى إنتاجيتها فتزداد الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج لديها ، وبالتالي زيادة الناتج القومي المحلي ورفع معدل النمو الاقتصادي، كما تؤدي الصادرات إلى ربط المشاريع المحلية بالأسواق الدولية للحصول على العملات الأجنبية اللازمة للتمويل ، مما يؤهلها للعمل في بيئة تصديرية ترتبط بشكل مستمر مع الأسواق المحلية والأجنبية.

03 . مساهمة الصادرات في الناتج الداخلي الخام

إن مساهمة التصدير كان ولا يزال عنصر محفز ورئيسي في حركة التجارة الخارجية بشكل عام والنمو الاقتصادي بشكل خاص ، وهذا يعود للأثر التنموي في هذا المجال من خلال حركة الصادرات المتمثلة في السلع والمواد الأولية مثل الغذاء والمواد الخام والمعادن والنفط الخام ، ولكن هذا المحفز ليس بالقوة الكافية التي تجعله قادراً على تحويل مجتمعات مثل المجتمعات النامية لاسيما تلك البلدان التي ما زالت في بداية مراحل التنمية الاقتصادية، أما بالنسبة للأثر التنموي فهو ضئيل إذا ما ارتبط هذا القطاع بروابط قليلة مع بقية قطاعات الاقتصاد الوطني ، فمثلاً حالة قطاع التصدير بالنسبة للمعادن الذي يعتبر قطاع منعزل عن أجزاء الاقتصاد، حيث تم تطويره في بعض البلدان خلال القرن التاسع عشر مثلاً النحاس في الشيلي والقصدير في ماليزيا من قبل الاستثمار الأجنبي.

ولقد كانت عملية الإنتاج تتميز بكثافة رأس مال واستخدام عدد قليل من العمال المحليين ومعظم بقية عناصر الإنتاج مثل أدوات العمل والمواد الغذائية كانت تستورد من الخارج ، وكذلك بعض مواقع الإنتاج ، أما الدخل الناتج من قطاع التصدير فقد يحول إلى الخارج من قبل المالكين الأجانب أو يذهب إلى قلة من الطبقة الغنية² .

إن معدل حصة الصادرات في الناتج المحلي الخام للبلدان النامية قد ارتفع من 19% إلى 25% ولكن حجم البلد النامي له اعتبار مهم في نمو معدل حصة الصادرات في الناتج المحلي الخام . إذن فإن معرفة ما تملكه البلدان النامية من وفرة في عناصر الإنتاج يساعد في توضيح نمط السلع التي يمكن أن تصدرها والموارد الطبيعية تزودنا بحالات واضحة مثل الدول المصدرة للبتروول والمصدرة للنحاس ، يضاف إلى هذا أن طبيعة المناخ تعد عنصراً من عناصر الإنتاج لإنتاج السلع مثل القهوة ، الكاكاو الموز ، كما أن وفرة عنصر العمل في أي بلد تؤدي إلى إنتاج وتصدير سلع بكفاءة عن طريق استخدام ذلك العنصر المتوفر ، ولكن يمكن

¹ - يلماظ اكيوز ، مرجع سابق ، ص 67

² - سالم توفيق النجفي ، محمد صالح تركي القريشي ، مرجع سابق ، ص 180-181

القول أن النقص النسبي في رأس المال المادي والبشري الذي تعاني منه البلدان النامية أو بعضها قد يؤثر لتلك البلدان مما هو متوفر من عناصر الإنتاج يجعل صادرات تلك البلدان تنصف بكونها صادرات من المواد الأولية التي تعتبر مصدرها الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية التي تستطيع الدولة من خلالها الحصول على احتياجاتها من الخارج والتي تساهم في الناتج المحلي الخام.

الفرع الثاني: سياسة الاستيراد وعلاقتها بالنمو الاقتصادي

منذ نهاية الحرب العالمية الثانية لجأت العديد من الدول النامية إلى تبني سياسة إستراتيجية التصنيع بقصد إحلال الواردات بسبب انخفاض حصتها من المنتجات الأولية المصدرة في الأسواق الدولية وتزايد العجز في موازين مدفوعاتها ، وأصبحت هذه الإستراتيجية أكثر شعبية ولعبت دورا مهما في المناقشات الأدبية ، وارتبطت هذه الإستراتيجية بحجة حماية الصناعات الناشئة.

01. أهمية إستراتيجية إحلال الواردات :

تعني كلمة إحلال الواردات هو أن تنتج الدولة منتجات محليا عوض أن تستوردها من الخارج، أو أن تنتج محليا ما تحتاج إليه من سلع بصفة عامة ، ويتم ذلك عن طريق خلق السوق المحلي للصناعة التي تدخل محل الواردات، وخلق الحماية الكافية لهذه الصناعة ، ويتم ذلك عن طريق منع استيراد السلع التي تزيد إحلالها بالإنتاج المحلي، مستخدمين في ذلك إما عن طريق التعريفية الجمركية أو أدوات قيود الاستيراد الأخرى كالحصص .

أما كلمة إستراتيجية إحلال الواردات فتعني إستراتيجية تصنيع ذات توجه داخلي، تعتمد على خليط من القيود الجمركية وغير الجمركية، التي تحول دون منافسة الواردات للإنتاج المحلي الناتج عن جهاز في¹ ، وعليه يصبح المنتج المحلي في وضع تنافسي أفضل من المنتج الأجنبي من حيث المنافسة السعرية، فبعد إضافة التعريفية على سعر السلعة المستوردة، تصبح غير قادرة على منافسة السلعة المحلية ، ثم بعدها محاولة إقامة صناعات محلية لإنتاج هذه السلع.

ويشترط عند تطبيق هذه الإستراتيجية عدة شروط أهمها:

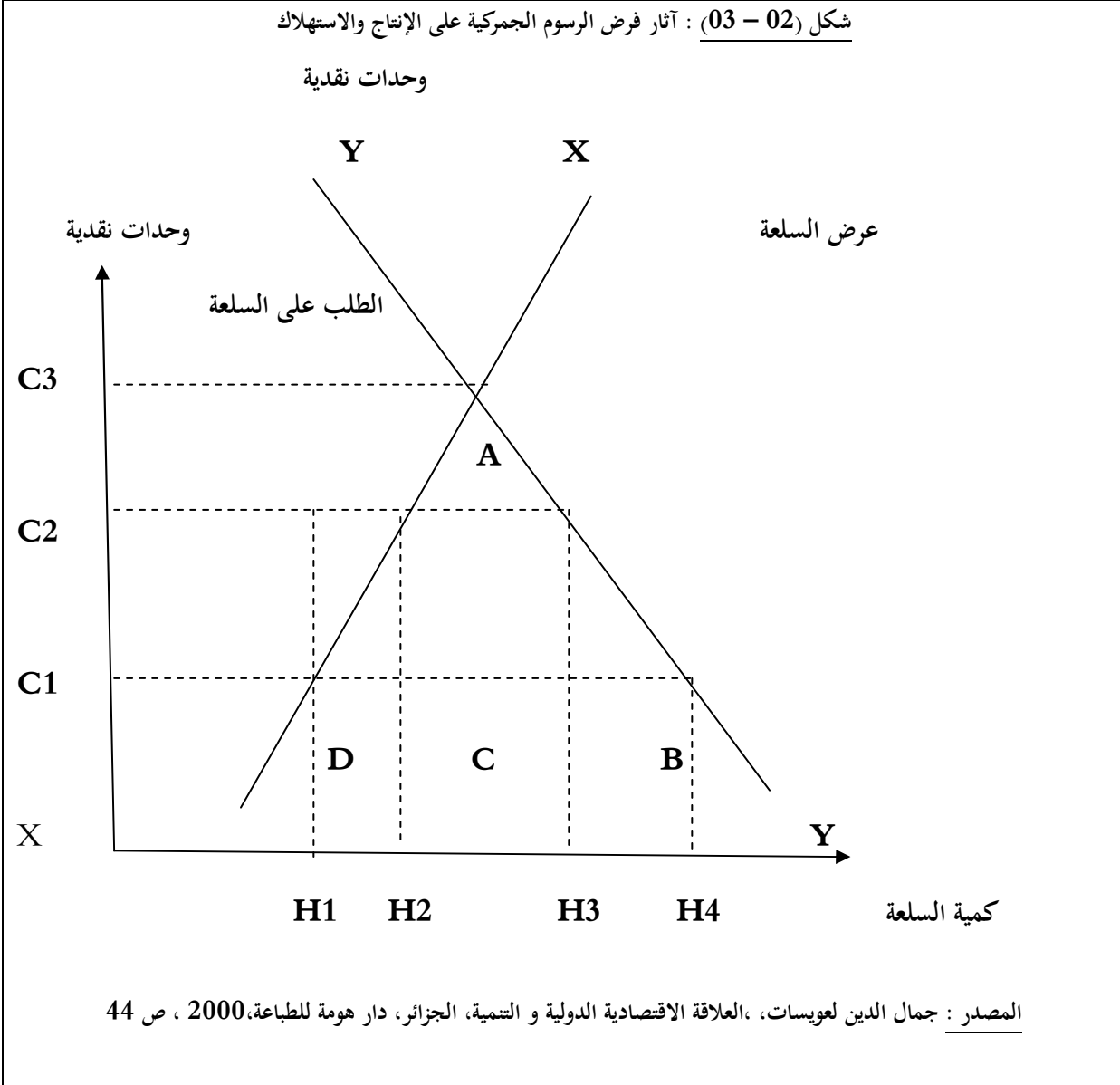
- ❖ تحديد أسواق محلية متميزة بحجم مستوردات كبيرة.
 - ❖ قدرة القطاع الصناعي المحلي على استيعاب تكنولوجيا متقدمة.
 - ❖ توفير حماية للصناعة عن طريق فرض ضرائب جمركية أو قيود كمية كحصص الاستيراد.
- ومن المعلوم أن إقامة جدار من القيود الجمركية وغير الجمركية سيكون له بعض الآثار أهمها:

أ- جانب الإنتاج² : سيحصل أثر إيجابي على سعر السلعة المنتج محليا ، حيث ترتفع في السوق المحلي ، وبهذا يصبح المنتج في وضعية تنافسية أفضل ، لكن سيكون له أثر سلبي على المنتجات النهائية المستوردة ، إذ أن فرض رسوم جمركية على بعض المنتجات المستوردة سيؤدي إلى انخفاض درجة التخصص وتقسيم العمل ، نظرا لأن هذه الدول في هذه الحالة لن تنتج السلع التي تتمتع فيها بميزة تنافسية ، حيث يمارس أثر الإنتاج تأثيره من خلال انخفاض حجم الواردات التي يمكن أن تحصل عليها بعض الصناعات الوطنية على الأقل في الأجل القصير.

¹ - جمال الدين لعويسات، العلاقة الاقتصادية الدولية و التنمية، الجزائر، دار هومة للطباعة، 2000، ص 43

² - سعيد عبد العزيز علي ، دور السياسة الضريبية في ترشيد استثمارات القطاع الخاص، أطروحة دكتوراه ، جامعة القاهرة ، 1989 ، ص 107.

ب - جانب الاستهلاك¹ : سيحصل أثر سلبي على أثر الاستهلاك ، فينعكس أثره في مقدار الانخفاض في حجم الاستهلاك ، الإنتاج عن ارتفاع الأسعار الداخلية المصاحب لفرض الرسوم ، ومن ثم انخفاض مستوى الرفاهية الاقتصادية التي ينعم بها أفراد المجتمع. يوضح الشكل التالي الآثار السلبية التي يمكن أن يخلفها فرض الرسوم الجمركية على الإنتاج والاستهلاك :



يتضح من خلال الشكل التالي أن لفرض الضريبة عدة آثار:

❖ إن فرض ضريبة على الواردات الصناعية ، بالرغم أنه سوف يشجع الإنتاج المحلي من بدائل الواردات من H1 إلى H2 ، إلا أنه سوف يؤدي إلى انخفاض المستهلكين بمساحة شبه منحرفة (A,B,C1,C2) ، ويرجع السبب في ذلك إلى انخفاض حجم

¹ - سعيد عبد العزيز علي ، مرجع سابق، ص109.

الاستهلاك الكلي من السلعة التي فرضت عليها الضريبة ، حيث يقل الاستهلاك من H3 إلى H4 نتيجة لارتفاع الأسعار في الأسواق الداخلية بالمقدار (C1 C2)

❖ إن زيادة تكاليف الإنتاج المصاحبة لزيادة حجم الإنتاج والاعتماد على عناصر إنتاج أقل كفاءة في العملية الإنتاجية ، سوف يؤدي إلى خسارة يتحملها المجتمع في الأجل القصير ، وسوف تستمر تلك الخسارة طالما لم تنجح سياسة الحماية من تحقيق أهدافها الرئيسية ، ومن أهمها خلق صناعات وطنية على درجة عالية من الكفاءة تستطيع منافسة المنتجات الأجنبية في الأسواق الداخلية في الأجل الطويل.

وفي خاتمة المبحث أود أن أقول أن أثر سياسات الانفتاح التجاري والانفتاح الطبيعي على النمو الاقتصادي، أظهرت نتائج هذا التحليل أن تحرير التجارة وسياسات الانفتاح يرافقه ارتفاع النمو الاقتصادي في البلدان النامية ، وعلاوة على ذلك ، وجدنا أن بعض البلدان النامية قد حققت مستويات إنتاجية مرتفعة ، و حققت معدلات استثمار كبيرة ، فمعظم هذه البلدان لا تملك مستويات دخل مرتفعة ، وليس لديها ميزة نسبية ولا موارد طبيعية ، فبفضل اعتماد سياسات الانفتاح تمكنت من تحقيق درجات متقدمة في التنمية الاقتصادية.

المبحث الثاني: سياسة الانفتاح التجاري و مؤشر العمالة

إن تحرير التجارة و التوجه نحو الانفتاح الخارجي هما اللذان يحددان إلى أي مدى يمكن لهذه السياسة أن توسع من فرص العمالة ، و كما أفادت بعض الدراسات و التقارير، فإنه يمكن لهذه السياسة أن توسع من هذه الفرص سريعا ، خلق وظائف عمل جديدة ، و لقد كان خير مثال على تلك الاستراتيجيات الإنمائية لبلدان شرق آسيا ، حيث تم التركيز في هذه السياسات على الأنشطة القائمة أصلا على كثافة اليد العاملة ، بحيث نجحت هذه البلدان في تحقيق معدلات نمو عالية و توفير العمالة الكاملة و زيادة الأجور ، ولكن ذلك لا يكفي بتوليد فرص العمل فقط ، إذ يجب أن يكون الهدف متمثلا في تحسين الأجور و الإنتاجية عن طريق الأخذ بالتكنولوجيا الحديثة و الانتقال إلى القطاعات التي تتطلب مهارات أعلى ، حيث أن فرص العمل الجديدة يجب أن تصاحبها مهارات جديدة .

كما يترتب على تحرير التجارة العالمية (من الرسوم الجمركية وفتح الأسواق بدون حواجز والمنافسة العالمية وتعظيم الربح وسرعة الاستجابة لمتطلبات السوق) ممارسة الضغوط على العمالة من حيث تخفيض أجورها وتقليص الخدمات الاجتماعية الموجهة لها مع إهمال العناية بالقوى العاملة تدريبا وتأهيلا وذلك بهدف تخفيض تكاليف الإنتاج، وقد يصل الأمر في بعض القطاعات الاقتصادية للاستغناء عن أعداد كبيرة من العمال مما يتطلب معه إعادة تأهيلهم وتدريبهم لإعادة إدماجهم في سوق العمل مرة أخرى ، وبالتالي يصبح حتميا لمواجهة تحديات العولمة - التي لا تعترف بقيود الزمان أو المكان - تقليل الفجوة بين المهارات والمؤهلات التي يفرزها نظام التدريب والتعليم وتلك التي يتطلبها النظام الإنتاجي وسوق العمل بالفعل، وأن سرعة التكيف والمرونة مع حركة سوق العمل هو السمة والنمط الجديدين والتحدي المطلوب من القوى العاملة المؤهلة والمدربة في هذا العصر¹.

في الحقيقة هناك كثير من قوى العولمة مثل ثورة المعلومات و سياسات التخصيص و هيمنة الشركات متعددة الجنسيات ، و بروز أنماط جديدة من العمل، هذه القوى تعيد تشكيل سوق العمل و تقلل من التركيز على العمالة غير الماهرة و تعزز في الوظائف التي تعطي الأولوية للتعليم و المهارات والمرونة.

¹ - المتغيرات الدولية وتأثيرها على قضايا التشغيل في البلدان العربية، مكتب العمل العربي، منظمة العمل العربية، 2006، ص 03

ويكمن التحدي أساساً في إدارة عملية الانتقال إلى اقتصاد سوق أكثر إنفتاحاً باعتماد وتيرة و طريقة من شأنهما التقليل إلى أدنى حد من التكاليف الإجتماعية ، حيث أن أحد الشروط الأساسية لنجاح التكيف مع اقتصاد عالمي يسير في ظاهرة العولمة هو إدراج العنصر الإجتماعي القوي في برامج الإصلاح الاقتصادي من خلال تدريب و إعادة تدريب العمال و اعتماد مخططات إعادة التوزيع و إيجاد فرص العمالة البديلة، و هذه التدابير ضرورية ليس لأسباب تتعلق بتحقيق العدالة فحسب و إنما لضمان القبول السياسي و الإستدامة الإجتماعية للإصلاحات الاقتصادية .

العامل الرئيسي الآخر وراء اتجاهات العمالة هو تغير نظم الإنتاج وأسواق العمل، فالضغط المتزايد الذي يمارسه كل من المنشآت والعمال تأييداً للتكيف يؤدي إلى تغيير قواعد استحداث الوظائف، وقد تأثرت قطاعات عديدة تأثراً جذرياً بفعل العولمة، مع تفرق مراحل مختلفة من الإنتاج عبر البلدان والشركات الموردة ، وثمة موجة جديدة من تكنولوجيات المعلومات والاتصالات تعيد حالياً تشكيل طريقة عمل بعض الناس ومعيشتهم، حيث تنشأ عنها مهن جديدة مبعثرة جغرافياً ، بينما تقضي على مهن أخرى، ويتزايد اعتبار المعرفة والتعلم المتواصل بمثابة الوسيلة الرئيسية المؤدية إلى النجاح في العمل.

خلال العقدين الماضيين شهدت العديد من الجهود من جانب الاقتصاديات النامية لتحرير اقتصادياتها و كان هدفها الرئيسي هو اندماجها في الاقتصاد العالمي، في معظم الحالات هذه الجهود تعتمد على ثلاثة مجالات مهمة للسياسة الاقتصادية : اعتماد برامج التكيف الهيكلي ، والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وتوقيع اتفاقات للتجارة الحرة مع البلدان الصناعية. العلاقة بين العمالة ونظام التجارة العالمية في البلدان النامية تعتبر صميم السياسة الاقتصادية للتنمية في السنوات الأخيرة ، فأغلبية الأعمال النظرية تصر على أن لسياسة الانفتاح التجاري آثار إيجابية على الأجور والعمالة في المدى الطويل على الأقل ، بيد أن بعض الدراسات التطبيقية تثبت العكس ، فكثير من النماذج السابقة المستخدمة تصر على أن تحرير التجارة الخارجية على النحو الذي دعت المؤسسات المالية الدولية اتجاه البلدان النامية ، قد تؤثر سلباً على سوق العمل مما يؤدي إلى انخفاض في مستويات العمالة أو الأجور.

المطلب الأول: التعريف بمؤشر العمالة كمؤشر تنافسية

الفرع الأول: تعريف مؤشر العمالة

يعرف مؤشر العمالة على أنه أداة كمية ونوعية تستعمل لرصد التغيرات التي تحصل في ظاهرة تنتمي إلى منظومة سوق العمل ، وهو أداة لتلخيص حالة سوق العمل ووسيلة لإنذار مبكر على ما قد يحصل في هذه المنظومة ، ويستخدم هذا المؤشر لقياس أداء أو كفاءة منظومة سوق العمل الذي بواسطته يمكن الحكم على أداء منظومات أخرى كمنظومة التعليم العالي ، كما يستخدم هذا المؤشر لمقارنة الظواهر التي تربط المناطق الجغرافية المختلفة ، أي المقارنة بين أداء منظومة سوق العمل المحلي بالأسواق الخارجية، ولكي يؤدي مؤشر العمالة مهمته يجب أن تتوافر المعلومات الكافية عن كل ما يتعلق بسوق العمل ، ولتتوافر هذه المعلومات ينبغي تبنى إستراتيجية واضحة لجمع البيانات يوفرها الجهاز الإحصائي وكل الأجهزة التي لها علاقة بسوق العمل.

يقدم هذا المؤشر شرحاً مفصلاً عن كل المؤشرات الأخرى الفرعية التي اقترحتها منظمة العمل الدولية تتمثل في قوة العمل، البطالة، الأجور والإنتاجية¹

وينقسم مؤشر العمالة إلى عدة مؤشرات فرعية أهمها:

¹ - نادر مريان وآخرون ، دليل مؤشرات سوق العمل ، دار المنار، الأردن ، 2006 ، ص 07-06

01. مؤشر المشاركة في قوة العمل : يشمل هذا المؤشر جميع السكان الناشطين اقتصادياً، الذي تخرج منهم الأيدي العاملة اللازمة لإنتاج السلع والخدمات خلال فترة زمنية معينة ، وبعبارة أخرى جميع الأفراد الذين يساهمون فعلاً بجهودهم الجسدية أو الذهنية لأداء أي عمل يتصل بإنتاج السلع أو الخدمات أو الذين يقدرّون على أداء مثل هذا العمل ويرغبون فيه ويبحثون عنه ، وتنقسم قوة العمل تبعاً لذلك إلى قسمين¹:

المشتغلون : هم الأفراد الذين يباشرون عملاً مثمراً لصالح أصحاب العمل، والأفراد الذين يعملون لحسابهم الخاص، والمستخدمين بأجر، وأولئك الذين يعملون بدون أجر.

المتعطّلون : ينقسمون إلى قسمين : متعطّل سبق له العمل ومتعطّل لم يسبق له العمل . ويقاس بالطريقة التالية² :

$$\text{معدل المشاركة في قوة العمل المنقح} = \frac{\text{عدد العاملين} + \text{عدد البطالين}}{\text{عدد السكان في سن العمل}} \times 100\%$$

$$\text{معدل المشاركة في قوة العمل الخام} = \frac{\text{عدد العاملين} + \text{عدد البطالين}}{\text{عدد السكان من جميع الأعمار}} \times 100\%$$

02. مؤشر نسبة العاملين إلى السكان³ : ويقاس هذا المؤشر بنسبة العاملين إلى إجمالي السكان في سن معين ، وتعتبر العمالة ممثلة بشقيها "العمل والبطالة" ، وتحسب بالطريقة التالية :

$$\text{نسبة العاملين إلى السكان} = \frac{\text{عدد العاملين}}{\text{عدد السكان من عمر 15 سنة فأكثر}} \times 100\%$$

03. مؤشر البطالة : تعرف البطالة على أنها عدم وجود عمل في مجتمع ما للراغبين فيه والقادرين عليه ، أي أنها تعني صفة العاطل عن العمل ، لكن مع هذا هناك أشخاص غير قادرين على العمل مثل : الأطفال ، المرضى ، كبار السن والذين أحيلوا على التقاعد ، بالمقابل هناك من هو قادر على العمل ولا يمكن اعتباره بطالاً مثل : الطلبة في الطورين الثانوي والجامعي ، ونستبعد من هو قادر على العمل ولا يبحث عنه نظراً لغناه المادي ، وكذلك الذين لديهم منصب شغل و يبحثون عن أجر بأجر مرتفع ويقومون بتسجيل أنفسهم كعاطلين . بشكل عام يمكن القول عن الشخص أنه عاطل عن العمل إذا توفر فيه الشرطان : القدرة على العمل و البحث على العمل⁴.

¹ - حسن الحاج ، مؤشرات سوق العمل ، جسر التنمية (المعهد العربي للتخطيط) ، الكويت ، 2003 ، ص 02.
² - نادر مريان وآخرون ، دليل مؤشرات سوق العمل ، مرجع سابق ، ص 10
³ - نادر مريان وآخرون ، دليل مؤشرات سوق العمل ، مرجع سابق ، ص 11
⁴ - مصطفى سلمان وآخرون ، مبادئ الاقتصاد الكلي ، دار المسيرة للنشر و التوزيع ، الأردن ، 2000 ، ص 237

ويحسب بالطريقة التالية :

$$\text{نسبة البطالة} = \frac{\text{عدد البطالين}}{\text{إجمالي عدد الأشخاص ضمن قوة العمل}} \times 100\%$$

04. مؤشر الإنتاجية : تعرف إنتاجية العمل على أنها الناتج عن ساعة العمل العامل وصورة الكسر تتكون من إحدى صيغ الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة ، وعادة ما يؤخذ على مستوى الصناعة، بينما مخرج الكسر هو مدخل العمل مأخوذاً من بيانات الصناعة المعنية للتشغيل والساعات ، ويقاس بالطريق التالية¹ :

$$\text{مؤشر الإنتاجية} = \frac{\text{الناتج المحلي الإجمالي}}{\text{إجمالي عدد البطالين}} \times 100\%$$

وهناك العديد من المؤشرات الفرعية التي تدخل ضمن مؤشر العمالة بصفة عامة²

الفرع الثاني: مؤشر العمالة وعلاقته بالمنافسة الدولية

منذ نشأة منظمة العمل الدولية أو قبلها كان الاعتقاد السائد أن المنافسة الدولية قد تسبب في تخفيض من مستوى شروط العمل الدولية ، وتخلق مصاعب جمة للطبقة العاملة ، وكان ينظر للمنافسة الدولية على أنها غير عادلة تمثل عائق أمام حقوق العمال والنقابات و الاستخفاف باستخدام معايير السلامة والصحة وغيرها لا تعتبر سياسات مشروعة في المنافسة الدولية³ ، وعلى العموم يمكن القول أن مؤشرات ومعايير العمل مرت بمرحلتين في إطار علاقتها بالمنافسة أو التنافسية الدولية:

01. مؤشرات العمالة والتنافسية الدولية غير العادلة

كان ينظر إلى منظومة سوق العمل أنها منظومة لا تصلح فيها تعاريف ولا معايير التنافسية الدولية ، بل يطغى عليها منافسة غير عادلة تؤثر سلباً على شروط العمل، كعدم تناسب مستويات الرواتب مع مستويات الإنتاجية التي تؤدي إلى تخفيض وحدة العمل ، ووضع الحد الأدنى للأجور في مستويات شديدة الانخفاض وفرض القيود على الحريات النقابية واستخدام العمل الجبري وتقليل نفقات السلامة وصحة العمال والحماية الاجتماعية وتقديم خدمات اجتماعية في حدها الأدنى، وبهذا يمكن تعريف المنافسة غير العادلة على أنها لجوء بعض الدول إلى إبقاء عملتها منخفضة من أجل تحسين أداء صادراتها أو تحقيق ميزة من حيث التكلفة بتقديم إعانات للمنتجين المحليين، وبهذا تنخفض تكلفة العمل.

02. مؤشرات العمالة والتنافسية الدولية العادلة

¹ - نادر مريان وآخرون ، دليل مؤشرات سوق العمل ، مرجع سابق ، ص 44
² - لمزيد من التفصيل انظر في : نادر مريان وآخرون ، دليل مؤشرات سوق العمل.
³ - فيرنر سينجنير جر ، ترجمة جمانة كيالي عباس ، العولمة والتقدم الاجتماعي : دور معايير العمل الدولية ، مؤسسة فريد ريش ايرش ، عمان 2006 ، ص 34.

مع تطور العلاقات الاقتصادية الدولية والفكر الاقتصادي ارتفعت حدة الجدل الدائر حول قيمة مؤشرات ومعايير سوق العمل في ظل العولمة الاقتصادية المتسارعة خلال العقود الثلاثة الماضية، فزادت حدة المنافسة نتيجة فتح الأسواق الوطنية أمام الاقتصاد الدولي، وأصبح ينظر لسوق العمل على أنه منظومة تتأثر بقوة المنافسة العادلة ، وبدأت ترتقي إلى الأفق فكرة تقارب معايير العمل والمعيشة على أعلى المستويات ، فتم وضع مؤشرات و معايير عمل دولية تهدف إلى وقف المنافسة الهدامة " غير العادلة" التي أدت إلى التدهور والى التقليل من ضعف العمال والسماح لهم باستخدام قوتهم المقاتلة من أجل تحسين شروط العمل والمشاركة في قطاع ثمار ارتفاع الإنتاجية ، ولم يقتصر الأمر على القضاء على التنافسية الهدامة في سوق العمل ، بل أنها تشجع على المنافسة البناءة كذلك، فهي قادرة على إحداث وتشجيع " سباق نحو القمة " فيما بين الشركات وتنمية شاملة ومستدامة للأمم.

وتتناز هذه المؤشرات والمعايير المستخدمة في سوق العمل بفعالية ديناميكية، وتثبت الحد الأدنى للأجور وشروط الحد الأدنى للاستخدام يحول النظام التنافسي للمؤسسات، فلو لم يعد خيار المنافسة عبر أجور أقل من مؤشرات ومعايير العمالة سيئة قائما ، عندئذ ينبغي بذل الجهود من أجل التنافس في طرق أخرى وبناءة أكثر، فعلى المؤسسات أن تحقق مستوى كاف من الإنتاجية من أجل تلبية الأرضية اللازمة لدفع العمال وتلبية شروط العمل الأخرى، وبالفعل فإن الحد الأدنى من شروط الاستخدام والعمل يوفر فرصة لأصحاب العمل من أجل تحسين إدارتهم و تقنياتهم ومنتجاتهم وتنظيم العمل ومهارات وكفاءات العمال، بينما المؤسسات غير القادرة على تحقيق هذه المؤشرات والمعايير فستخرج حتما من السوق بفعل اشتداد المنافسة ، وتزيد المؤسسات الأكثر فعالية من حصتها في السوق.

يوضح الجدول التالي أهم المعايير والمؤشرات المستخدمة في سوق العمل:

جدول (03- 03): مؤشرات ومعايير العمل الدولية والتنمية

الرتبة	المعيار	النقاط تبعا للأهمية
01	نمو السوق	4.3
02	حجم السوق	4.1
03	آفاق الربحية	4.0
04	الاستقرار السياسي والاجتماعي	3.3
05	جودة العمالة	3.0
06	البنية القانونية والتنظيمية	3.0
07	نوعية البنية التحتية	2.9
08	البيئة الصناعية والخدماتية	2.9
09	تكلفة العمالة	2.4
10	الحصول على التكنولوجيا	2.3
11	الخوف من الحمائية	2.2
12	الوصول إلى الموارد المالية	2.0
13	الوصول إلى المواد الأولية	2.0

المصدر: فيرنيسينجنير جر، ترجمة جمانة كيالي عباس، العولمة والتقدم الاجتماعي: دور معايير العمل الدولية، مؤسسة فريد ريش ايرش ،

عمان، 2006، ص 72

مع ظهور الشعارات التي تنادي بأن أي تدخل في العمل التنافسي لسوق العمل هو أمر مضر، لأنه يؤدي إلى الموارد بمستوى أقل من المستوى الأمثل وإلى انخفاض في الفعالية والنمو الاقتصادي وإلى البطالة وانخفاض الأجور الحقيقية، وعليه تشكلت العلاقة بين مؤشرات العمالة والمنافسة الدولية في الأسواق بفعل زيادة عدد الدول المتنافسة في الاقتصاد العالمي، فبرز تنوع كبير في مستويات الدخل والأجور وتكاليف العمل وشروط العمل، الأمر الذي أدى إلى ظهور منافسة شديدة في التكاليف، ومع سهولة الوصول إلى التكنولوجيا الحديثة تزايدت منافسة الدول في أسواق المنتجات نفسها، ومن جهة أخرى بفعل التوسع في التجارة وتحرر الأسواق المالية.

فلطالما دعت المدرسة الكلاسيكية إلى أن قوى السوق الحرة وتوزيع الدخل عن طريق السوق فقط يخلق بالضرورة النتائج الاقتصادية الأفضل، وذلك من خلال افتراضها المنافسة الكاملة وتوفر المعلومات الكاملة، فان نموذج سوق العمل يؤكد أن العمل الحر لقوى العرض والطلب يؤدي إلى حالة من التوازن، أي التوزيع الأمثل لمصادر الإنتاج، إذ أن العمل الحر للعرض والطلب يتضمن توزيعاً عادلاً للإيرادات الاقتصادية بما ينسجم مع المساهمة الإنتاجية لكل عامل من عوامل الإنتاج والإنتاجية الحدية. لكل عامل بمفرده.

أما من جهة الحكومات، فمن أجل تشجيع المنافسة العادلة ونجاح الصادرات، لم تكن تضغط على المؤسسات والمنظمات من أجل أن تخفض من تكلفة العمالة، بل على العكس من ذلك، كانت الأجور ترفع في فترات معينة بشكل متعمد من أجل تحفيز المنشآت على الانتقال في السوق باتجاه الأعلى.

فمثلاً ارتفعت الأجور الحقيقية الشهرية بين الأعوام 1980-1988¹ من 380 دولار إلى 620 دولار، وبلغ النمو السنوي في الإنتاجية 4.3%، ووفقاً للقاعدة التي تنص على أن تعويض التكاليف عن طريق ارتفاع الإنتاجية والابتكار والتحسينات الأخرى على الأداء الاقتصادي، بحيث لا ترتفع فعلياً وحدة العمل وهي العامل الحاسم في التنافسية قامت بعض الحكومات في إطار سياسة الأجور بتشجيع إجراءات أخرى تهدف إلى تحفيز إنتاجية الأجور.

عموماً يمكن القول وفقاً لمقولة مارشال (1982) أن "المنافسة تجبر المنشآت على أن تكون صاحب عمل جيد، وان تلتفت بشكل كامل إلى جوانب الفعالية في مكان العمل ابتداءً من شروط العمل إلى تنظيم العمل ومشاركة العمال في صنع القرار".

الفرع الثالث: مكانة مؤشرات سوق العمل في تقارير التنافسية الدولية

عرضت وما زالت تعرض تقارير التنافسية الدولية الصادرة من بعض المنظمات الدولية لمؤشرات ومعايير أسواق العمل بشكل مباشر أو بآخر، وبينت أنه يمكن لجميع الدول أن تتنفع من تبني وتطبيق هذه المؤشرات بغض النظر عن مستوى التنمية والثقافة والتقاليد فيها.

وتولي تقارير التنافسية الدولية أهمية بالغة لمؤشرات سوق العمل التي تظهر حتى في تعريفاتها للتنافسية الدولية وان كانت بصورة غير مباشرة، فمثلاً نجد هذه المؤشرات معبر عنها بمرونة سوق العمل، أو نوعية وتكلفة عوامل الإنتاج المستخدمة، أو عمليات التشغيل. ويمكن توضيح الأهمية البالغة والمكانة البارزة التي تظهر فيها مؤشرات سوق العمل في تقارير التنافسية الدولية كالتالي:

01. تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة (IMD) :

¹ - فيرنر سينجنير جر، ترجمة جمانة كيالي عباس، مرجع سابق، ص 82

يعتمد هذا المعهد في قياسه للتنافسية الدولية على ثمانية مجموعات رئيسية وتضم 244 مؤشرا فرعيا ، أما عن المجموعة الخاصة بمؤشرات سوق العمل فتظهر في المجموعة الثامنة ، وهي مجموعة "الموارد البشرية" التي تضم أربعين مؤشرا ، منها على سبيل المثال معدلات التشغيل والبطالة ومستوى التعليم... الخ، وتلخص هذه المجموعة إلى أنه كلما توافرت الأيدي العاملة الماهرة تزايدت القدرة التنافسية للدولة ، أيضا تؤثر القيم والاتجاهات السائدة في سوق العمل بصفة خاصة والمجتمع بصفة عامة.

02. تقرير منظمة التعاون الاقتصادية والتنمية (OECD) :

نجد أحد مؤشرات سوق العمل في هذا التقرير من خلال التعريف التالي للتنافسية : " قدرة الدولة على خلق قيمة مضافة تتمكن من خلالها زيادة ثروتها ، كذلك عن طريق إدارة الأصول وعمليات التشغيل بشكل فعال ومؤثر عالميا ومحليا¹ ".
ويظهر مؤشر سوق العمل في "عمليات التشغيل" ، حيث ترتبط تنافسية الدولة بطاقتها الإنتاجية عن طريق إدارة أصولها وعمليات التشغيل ، والتي يقصد بها ما تملكه الدولة من موارد طبيعية وعمالة ماهرة جديدة ، حتى تتمكن من الاستجابة للأسواق العالمية.

كذلك يوجد مؤشر سوق العمل من خلال التعريف الثاني للتنافسية الدولية: " دعم قدرة المنشآت والصناعات والدول والأقاليم في رفع مستويات التوظيف لعناصر الإنتاج، ومن ثم رفع مستويات الدخل الحقيقية لتلك العناصر"².
يتضح من خلال هذا التعريف أن فكرة التنافسية تعتمد على قدرة المؤسسات المحلية منافسة المؤسسات الأجنبية من جانب العمالة وسوق العمل من خلال العناصر التالية:

- ❖ مستوى التكلفة، و الذي يتأثر بمعدلات الأجور السائدة وأسعار الفائدة وسعر الصرف.
- ❖ معدلات إنتاجية العمالة التي تؤدي إلى الانخفاض في تكاليف العمل.
- ❖ ترقية رأس المال البشري، فتوافر مستوى معين من العمالة الماهرة قادرة على استخدام الفنون التكنولوجية يعتبر شرطا ضروريا لبناء القدرات التنافسية للدولة.

03. تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي :

يعتمد المنتدى الاقتصادي العالمي في إعداده تقريره للتنافسية الدولية على مقارنة أن ثروة الدول تتمثل في معدل الناتج المحلي الصافي حسب الفرد ومستوى نموه، والمؤشرين اللذين يعدهما المنتدى هما (GCI : Growth Competitiveness Index) و (CCI : Current Competitiveness Index) ويفترض أنهما يفسران نمو مستوى ثروة الأمم على المدى المتوسط.

ويهدف التقرير إلى تحديد الخصائص الهيكلية للاقتصاديات القومية، وذلك بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات التي تعرف بالوضع التنافسي للاقتصاد.

يظهر مؤشر سوق العمل في مجموعة تسمى بـ " درجة مرونة سوق العمل"³ ، ويعبر عن درجة كفاءة أسواق العمل ومدى مرونة تلك الأسواق ، كما يهتم ببيان مدى تدخل الدولة في أسواق العمل من خلال قوانين الحد الأدنى من الأجور، وتحديد مستوى التوظيف في كل منشأة ، ويوضح أيضا حرية المنشآت في تعيين أو تسريح العمالة.

¹ تعريف التنافسية الدولية، تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة ، 1997 ، ص 46-47

² تعريف التنافسية الدولية، تقرير منظمة التعاون الاقتصادية والتنمية، 1995، ص 04

³ تقرير التنافسية الدولية، المنتدى الاقتصادي العالمي ، 1996 ، ص 30.

04. مكانة مؤشرات سوق العمل في دراسات التنافسية الدولية القياسية¹

أ- مؤشر متوسط إنتاجية العامل : يستخدم هذا المؤشر كأحد مؤشرات الإنتاجية للتعبير عن التنافسية ، وبافتراض أن عناصر التكلفة الأساسية هو عنصر العمل ، ووفقا لهذا المؤشر يتم مقارنة الإنتاجية المتوسطة لعنصر العمل بمستوى تكلفة هذا العنصر ، ويتخذ الصيغة التالية:

حيث أن:

E: سعر الصرف الفعال.

Wf : معدل الأجور بالعملة الصعبة.

W: معدل الأجور بالعملة المحلية.

AP_F : متوسط إنتاجية العامل مقاسة بالعملة الاجنبية .

AP : متوسط إنتاجية العامل مقاسة بالعملة المحلية.

ويعتمد مؤشر التنافسية الدولية في هذه الحالة على ثلاثة عناصر:

1. سعر الصرف الفعال، إذ أن انخفاض العملة أو ارتفاعها سوف يؤدي إلى تحسين أو تدهور التنافسية الدولية.
2. معدل الأجر النسبي/الساعة ، فانخفاض الأجر النسبي في الدولة يؤدي إلى ارتفاع مستوى التنافسية الدولية للاقتصاد الوطني.
3. متوسط إنتاجية العامل النسبية، فزيادة هذه النسبة تحسن من القدرة التنافسية الدولية.

ب- مؤشر تكلفة وحدة العمل²: عادة ما تقاس الإنتاجية بتكلفة وحدة العمل التي تستخدم في العملية الإنتاجية ، وبافتراض أن عنصر العمل هو العنصر الإنتاجي الوحيد ، فإننا نستخدم عنصر العمل للتعبير عن القدرة التنافسية للدولة ، ومن ثم فإن الدول التي تعاني من ارتفاع تكلفة الأجر من المفترض أن تكون أقل تنافسية ، وتزداد فعالية هذا المؤشر في الدول التي تطبق فنون تكنولوجية كثيفة العمل ، ويستخدم المؤشر بالصيغة التالية :

حيث أن:

ULC : كلفة وحدة العمل

C : إجمالي الدخول التي يحصل عليها عنصر العمل (الأجور وكل الحوافز).

L : عدد العمال.

Q: مستوى الناتج الحقيقي

وهناك صيغة أخرى تعبر عن تكلفة وحدة العمل هي:

2- أمال إسماعيل محمد يوسف ، تطور الميزة لتنافسية للصادرات وفقا لنظريات التجارة الدولية الحديثة : مع دراسة القدرات التنافسية للصادرات المصرية، رسالة ماجستير، جامعة القاهرة ، 2004 ، ص 89 .
² - أمال إسماعيل محمد يوسف ، مرجع سابق ، 90

$$ULC = (WI_i/VA_i)$$

حيث أن:

WI : إجمالي الأجور المدفوعة في الصناعة¹.

VA : القيمة المضافة الصافية في الصناعة¹

يوضح هذا المؤشر النصيب النسبي لتكلفة العمل في إنتاج السلعة، فكلما انخفضت قيمة المؤشر على الواحد، دل ذلك على انخفاض تكلفة وحدة العمل بالمقارنة مع مستوى القيمة المضافة في الصناعة¹

المطلب الثاني: المقاربات النظرية لتفسير العلاقة السببية بين سياسة الانفتاح التجاري وسوق العمل

تلعب سياسات تحرير التجارة الخارجية اليوم دورا بارزا في توجهات سوق العمل عامة، إذ أن السلع والخدمات الموجهة للتصدير السلع سينمو الطلب عليها وبالتالي تزداد المهن التي تحتاجها، الأمر الذي يدعو إلى تطوير تعليم هذه المهن والاختصاصات والتدريب عليها، أما من الناحية العملية فقد أجريت عدة دراسات تجريبية حول العلاقة بين العمل وسياسة الانفتاح التجاري .

الفرع الأول: الدراسات النظرية

من الناحية النظرية هناك دراسات قليلة أجابت على العلاقة السببية بين سياسة الانفتاح التجاري والعمالة ومن أبرزها نجد :
 - دراسة (Hoekman, B. and Winters, L. Alan) 2005¹ : تعد هذه الدراسة من ابرز واحداث الدراسات التي أكدت على وجود علاقة ايجابية بين العمل و الانفتاح التجاري على الأقل في المدى الطويل ، لما توفره من آثار ايجابية على سوق العمل ومن ثم على الأجراء ، فمن المتوقع أن تحرير التجارة سوف يؤدي إلى انكماش لبعض القطاعات والتوسع في قطاعات أخرى، ولكن المشكلة تنبع من حقيقة أن يمكن لعملية التوسع المضي قدما بمعدل أبطأ مقارنة مع عملية الانكماش .
 - دراسة² (Feliciano, Zadia M) 2001 : أجريت هذه الدراسة على عدد كبير من الدول المتقدمة ، وتوصلت إلى أن تحرير التجارة يؤدي إلى الحد من البطالة و ارتفاع الأجور الحقيقية في البلدان المتقدمة ، وتستدل هذه الدراسة بحجة أن الدول المتقدمة تتميز بوجود تخصص قوي في الإنتاج على عكس الحال بالنسبة للبلدان النامية
 - الدراسات التابعة للبنك الدولي: تعتبر الدراسات التي يقوم بها البنك الدولي من أنجح الدراسات في كل المجالات ، نظرا لكونها دراسات غير متحيزة على عكس بعض الدراسات الفردية التي يقوم بها بعض الباحثين ، ومن بين هذه الدراسات نجد :
 ○ دراسة للبنك الدولي عام 1980³ : مست هذه الدراسة أكثر من 50 دولة نامية مركزة على ضرورة تكيف هذه البلدان مع التحرير التجاري، و كشفت أن نسبة البطالة الانتقالية بعد تحرير التجارة تنخفض بمستويات كبيرة في عدد كبير من البلدان النامية، إن هي عملت على معالجة مشاكل التكيف مع للتجارة الحرة ، ومن جهة أخرى أكدت الدراسة أن العمالة في قطاع التصنيع ترتفع في السنة الأولى مباشرة بعد تنفيذ برنامج التكيف مع تحرير التجارة، كما تؤكد الدراسة على أنه يوجد سبب

1-Hoekman, B. and Winters, L. Alan, 2005, Trade and Employment: Stylized Facts and Research Findings||, DESA Working , p 7.

2-Feliciano, Zadia M. (2001) ,Workers and Trade Liberalization: The Impact of Trade Reforms in Mexico on Wages and Employment,|| Industrial and Labor Relations Review, Vol.55, No.1, pp 95-115.

3-World Bank (1980) Education Sector Policy Review, Washington: World Bank

رئيسي واحد الذي يمكن أن يؤدي إلى ارتفاع تكاليف التكيف في البلدان النامية بالمقارنة مع الدول المتقدمة هو عدم مرونة أسواق العمل، ومع ذلك فإن حقيقة عدم تشغيل نسبة مئوية أعلى من القوى العاملة في القطاع الزراعي وفي سوق العمل غير الرسمية على حد سواء والتي هي مرنة جدا تشير إلى أن تكاليف التكيف لا تزال منخفضة.

○ **دراسة للبنك الدولي عام 1995¹** : تعتبر هذه الدراسة من أشهر الدراسات التي سلطت الضوء على العلاقة بين الانفتاح التجاري وسوق العمل ، وتنطلق هذه الدراسة أو التقرير من الإجابة على التساؤلات التالية: كيف يمكن للبلدان التي واجهت مراحل مختلفة من التطوير الذي تم التوصل إليه من حل لمشاكل العمالة ، الأجور وظروف العمل؟ وما هي العلاقة بين محدثات النمو والسياسات التي تؤثر على سوق العمل؟ وما هي الآثار المترتبة على التغييرات التي تحدث في سلوك ادخار العمال؟ وأخيرا ما دور الدولة الذي يمكن أن تضطلع به في أداء سوق العمل؟ تعرض النتائج الرئيسية التي تم التوصل إليها في هذا التقرير والتي تستند إلى التجارب الملموسة من بعض البلدان في آسيا وأفريقيا وأوروبا، و يشير بوجه خاص إلى حالات في ماليزيا وغانا وبولندا ، وقد أظهرت الحقائق الاقتصادية بوضوح الصلة القوية القائمة بين النمو الاقتصادي وظروف العمل ، ودور النمو الاقتصادي في رفع الأجور وتشجيع العمال على السعي إلى تحسين وظائف مدفوعة الأجر ومنتجة أكثر، ولكنه يتطلب أيضا الاستثمار في رأس المال المادي والبشري كجزء مهم جدا من إستراتيجية للتنمية من قبل السوق ، وتشجيع الشركات والأسر من الاستثمار للمستقبل في الإنتاجية والربحية.

كل هذه الطفرات تؤدي إلى حدوث تغيير في هيكل العمالة و من زيادة كبيرة في الإنتاجية ، بالتالي ، من جديد تنظيم العمل في الصناعات التقليدية، هذه التغييرات تحدث تدريجيا مع زيادة تكلفة العمالة والتقدم التكنولوجي و التشجيع على اعتماد أساليب جديدة.

بفضل نمو الإنتاجية وارتفاع الدخل في ظل هذه التغييرات ، والتحول من العمل من الزراعة إلى قطاعات الخدمات والصناعة والمهجرة من المناطق الريفية إلى المناطق الحضرية ، والانتقال من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي ، ومن جهة أخرى أكدت الدراسة أن التوجه نحو الاعتماد على سياسة التصنيع عن طريق إحلال الإنتاج المحلي ، واختيار الإنتاج المكثف للعمالة خاصة في القطاع الزراعي والعمل في إطار السياسات الاقتصادية والتنظيمية المغلقة مكلفة في كثير من الأحيان، و كلها عوامل تضر القوى العاملة.

والبديل هو الانتقال إلى الإنتاجية أكثر وأكثر حداثة ، و تعزيز التدريب وبناء القدرات للعمال التي من شأنها تؤدي إلى تحسين الظروف المعيشية للأسر والنمو الاقتصادي والحد من عدم المساواة.

عموما ترى الدراسة أن الانفتاح التجاري وسيلة لتحسين أوضاع العمال خاصة في الدول النامية ، وعليه يستوجب على هذه الدول التوجه نحو تبني سياسة تشجيع الصادرات وفتح أسواقها الداخلية وما سيكون له من الأثر الإيجابي المباشر على معدلات النمو الاقتصادي ، ومن ثم إحداث زيادة في الطلب على العمل الذي بدوره سينعش سوق العمل لديها ، وتؤكد دراسات البنك الدولي على أنه يجب على حكومات الدول النامية تحرير أسواقها واقتصادياتها حتى تقود قاطرة التنمية الاقتصادية لديها، الأمر الذي سيحول تركيبة الشغل لديها وتدعيم العمل الأكثر إنتاجية ومردودية .

دراسة البنك الدولي التي حاولت إثبات أن البلدان النامية التي اختارت الاندماج في الاقتصاد العالمي وتبنت قوى السوق أدت إلى تحسين أداء أسواق أعمالها من حيث الأجور والطلب على العمالة ، وتوضح هذه النتائج من خلال تقرير البنك الدولي عن التنمية في العالم في عام 1995 يشير إلى أن سياسات إحلال الواردات المطبقة في بعض الدول النامية كانت على حساب الأجور والعمالة ، ووفقا للإحصاءات المتعلقة بتطور الأجور والعمالة أظهرت أن الشركات المصنعة في بعض البلدان النامية مثل

4-Workers In An Integrating World, World Development Report 1995.

الأرحنتين و البيرو ، وغانا ، وزامبيا أن نمو الأجور الحقيقية زاد ببطء ونمو بطيء للعمالة بالرغم من زيادة الأجور على نحو منتظم.

وعلى عكس ذلك فالبلدان التي اتجهت نحو التصدير كبلدان شرق آسيا مثل كوريا وماليزيا وتايلاند عرفت نمو كبير في الأجور والعمالة في هذه البلدان بالرغم من زيادة عدد سكانها.

أما على مستوى ترقية العمالة وتأهيلها ، خاصة عند المستويات التي يحدث فيها فائض في التجارة الخارجية¹، فسترتفع نسبة التأهيل لدى العمال ، وذلك من خلال توجيههم للعمل في القطاعات الإنتاجية الموجهة للتصدير، في حين أن نسبة اليد العاملة المؤهلة تنخفض في القطاعات الإنتاجية الموجهة للاستيراد، ويكمن السبب في ذلك أن هذه الأخيرة لا تعتمد بدرجة كبيرة على التكنولوجيا ، ومن ثم على يد عاملة مؤهلة على عكس الصادرات ، وبالتالي سيظهر اختلال أو تناقض في سوق العمل ، ففي الوقت الذي يزداد الطلب على العمل المؤهل في القطاعات التصديرية سيزداد أيضا معه عرض العمل غير المؤهل في القطاعات المعتمدة على الواردات، وبالضرورة سينخفض الطلب على العمل المؤهل في القطاع الآخر، أما من جهة الأجور فسيقبل العامل غير المؤهل بأجور منخفضة في حين سيطالب العامل المؤهل بأجور مرتفعة ، ومن ثم تتبين الفروقات في مستويات الأجور.

من جهة أخرى يمكن للعديد من البلدان النامية تحقيق منافع كثيرة في ظل تحرير مبادلاتها وفتح أسواقها بفضل مشاريع مصممة بعناية من أجل تحسين الطرق وشبكات الري وغير ذلك من المرافق الأساسية، ولا تقتصر المشاريع التي تستخدم طرائق كثيفة العمالة على تقديم مرافق مفيدة للمجتمع بأسره، بل تخلق كذلك وظائف من أجل أعداد كبيرة من الفقراء، وكثيراً ما تسخر لهذه الغاية المنشآت الصغيرة و المتوسطة التي يتركز فيها عدد كبير من أفقر العمال، وتتضاعف آثارها في مجال الحد من الفقر إذا كانت هذه المرافق تفيد المجموعات منخفضة الدخل بالتحديد، أو تؤدي إلى تحسين أراضيهم أو مساكنهم أو ممتلكاتهم الأخرى ، وتضيق سبل عيش الفقراء باطراد بسبب تآكل التربة، وتلوث المياه، والتصحر، والأشكال الأخرى لتدهور البيئة، وينبغي إيلاء عناية أكبر لهذه المشاكل البيئية التي تؤثر بقوة على العمالة، ويشكل التحديد البيئي ذاته مصدراً محتملاً للعمالة، كما أن التنمية المستدامة بيئياً تؤدي على الأجل الطويل إلى خلق فرص عمل مستدام، وهكذا لا تعود برامج إصلاح البيئة بفوائد على المجتمع بأسره وحسب، وإنما توفر أيضاً أسباب عيش أكثر استدامة للعاملين في هذه البيئات.

الواقع أن انفتاح الأسواق من خلال العولمة يساهم في ارتفاع مستوى إشباع المستهلكين من خلال تنوع السلع و الخدمات المتاحة ، و زيادة فرص الحصول عليها بجودة أعلى و بتكلفة أقل من خلال تزايد المنافسة بين المنتجين ، لذلك ترتبط العولمة بشكل عام بارتفاع المستويات الحقيقية للمعيشة

إن الدراسات التجريبية بشأن العلاقة بين الانفتاح التجاري والعمل كانت على مستويين، فعلى المستوى الكلي اهتمت الدراسات التجريبية على التحليل من حيث التوازن العام ، وكانت أول مساهمة في هذا الشأن دراسة (Kreuger 1983)² ، وأظهرت الدراسة أن سياسة تشجيع الصادرات التي يستخدم في بعض البلدان النامية هي أكثر ملائمة لسياسات العمالة من سياسة إحلال الواردات.

أما على المستوى الجزئي فظهرت عدة دراسات تنتمي إلى الجيل الجديد من الدراسات التي تناولت العلاقة بين الانفتاح التجاري والعمالة في الاقتصاد النامية ابتداء من النصف الثاني من التسعينات ، بتطبيق معادلة الأندارد في الطلب على العمالة و إدخال المتغيرات التي تعكس توجه البلدان النامية التي شملتها الدراسة الاستقصائية ، وركزت هذه الدراسات على مدى قدرة المؤسسات المنفتحة تجارياً على تأثيرها في العمالة والأجور والأرباح .

1-Cardebat Jean Marie , Ouverture Commerciale Et Le Marche De Travail, Centre Thucydide , 2001,p03
1-Krueger. Anne-o, trade strategies and employment in developing countries, finance and development, volume 03 , Chicago, university of Chicago press , 1983, p 23-26.

الفرع الثاني : الدراسات التطبيقية

أغلبية الدراسات القياسية التي تدرس تأثير الانفتاح التجاري على سوق العمل على أساس دراسات قياسية بسيطة تستخدم أغلبيتها تقنيات الانحدار لتحليل بشكل مباشر لتحديد فرص العمل في سياسات الانفتاح التجاري ، وبالإضافة إلى أن أغلبية المعطيات والبيانات مصدرها غربي ونادرة من الدول النامية على سبيل المثال (Abowd و Lemieux 1990) دراسة تأثير تنافسية الواردات على العمل والمفاوضة الجماعية على الأجور في الولايات المتحدة و مقارنتها مع كندا. وفيما يلي بعض الدراسات أو النماذج القياسية المستخدمة في هذا الإطار :

○ نموذج حساب محتوى العمالة في التبادل :

نظرا لصعوبة الدراسات القياسية المتعلقة بقياس تأثير الانفتاح التجاري على العمالة ، اتجه العديد من الباحثين والتفوا حول النماذج الساكنة (Les Modèles Statiques) تأثير الانفتاح التجاري على سوق العمل ، وعلى سبيل المثال نموذج حساب محتوى العمالة في التبادل، وتتميز هذه الطريقة بالسهولة والبساطة التي تسمح بالحصول على نتائج ، ولكنها في العموم تعتبر غير كافية.

نموذج حساب محتوى العمالة في التبادل يتعلق بمقارنة أثر المبادلات على العمالة الذي يتركز على أعمال ليون تيف Lieontief 1941، فمبدأ هذا النموذج يقوم أساسا على حساب رصيد العمالة الإضافية التي تم خلقها من طرف مبيعات الصادرات ، وفي نفس الوقت رصيد العمالة الضائعة من جراء مشتريات من السلع الاستيرادية¹. أما الفرضيات التي يقوم عليها النموذج فهي فرضيات بسيطة تتمحور حول أن الزيادة في تدفقات التجارة لا يغير من طبيعة السلع ولا الأسعار ولا الأجور ولا الإنتاجية ولا سلوك المستهلك . استخدم هذا النموذج من قبل العديد من الباحثين معتمدين على نفس المبدأ وأهمهم (Olivier Corte 1955) الذي يبرهن أن الانفتاح التجاري يؤثر على العمل بشقيه الصادرات والواردات²

أ - تأثير الصادرات : استخدم مؤشر متوسط محتوى العمالة في الإنتاج في القطاعات المحلية على الشكل التالي :

حيث أن :

L_t^X : محتوى العمالة في الصادرات

X_{it} : تدفق صادرات القطاع i خلال السنة t

Q_{it} : الإنتاج بقيمة القطاع i خلال السنة t

L_{it} : عمالة القطاع خلال السنة t

1-Sami Boussida, Ouverture Commerciale Et Emploi (Cas Des Industries Manufacturières Tunisiennes), Institut D'économie Quantitative Tunis, p04

2-Oliver Corte Et Sebastien Jean , Echange International Et Marche Du Travail : Une Revue Critique Des Méthodes D'analyse, Revue D'économie Politique 105, 1995, p 369-403

ب - تأثير الواردات : تؤثر الواردات على العمالة من خلال كمية العمالة التي يمكن خلقها عند إنتاج واستيراد سلع من الخارج نحو القطر الوطني ، ولكن يبقى مشكل تحديد كيفية الإحلال ما بين السلع المحلية والسلع المستوردة. يقوم هذا النموذج على فرضيتين أساسيتين تتعلق بمسألة الإحلال سواء على مستوى القيمة و على مستوى الكمية :

- يجب أن تعوض الوحدات النقدية الوطنية للواردات نفس الوحدات النقدية للإنتاج الوطني.
- يجب أن تعوض كمية السلع المستوردة نفس كمية الإنتاج الوطني.

وإذا أخذنا بالفرضية الأولى يصبح نموذج محتوى العمالة في الواردات بالشكل التالي:

حيث أن:

L_t^m : المرادف من العمالة في الوادات خلال السنة t

M_{it} : تدفقات الواردات بالقيم خلال السنة في القطاع t

L_{it} : العمالة في القطاع خلال السنة t

Q_{it} : قيمة الإنتاج للقطاع خلال السنة t

طبق هذا النموذج على كثير من الدول المتقدمة خاصة على القطاعات التي تتعلق بالتجارة الخارجية كقطاع الصناعة ، وكانت أغلبية النتائج أن حجم العملة ضعيف في هذه القطاعات ، فعلى سبيل المثال طبق هذا النموذج على الاقتصاد الأمريكي خلال سنوات 1967-1985 من قبل Baejas1991 على قطاع المبادلات الصناعية ، وتوصل إلى أن حجم العمالة في المبادلات ضعيف والطلب الضمني (l'offre imlicite) رصيد العمالة في المبادلات يتراوح ما بين 0.08% و 0.3% من حجم العمالة الإجمالية¹.

كذلك من أبرز النتائج المتوصل إليها أن العمالة تنخفض مع ارتفاع السلع الاستيرادية ما بين دول الشمال (تبادل شمال - شمال) خاصة في سنوات السبعينات من القرن الماضي، أما عن التبادل شمال جنوب فتتسع الفجوة ، حيث دلت النتائج المتوصل إليها أن الملايين من العمال يفقدون مناصبهم بسبب الواردات من السلع غير التنافسية .

تعرض نموذج محتوى العمالة في التبادل إلى انتقادات هامة خاصة من قبل الاقتصادي الشهير Krugman 1995 الذي أوضح أن النموذج يقدم تفسيرات غير مقنعة لتأثير الانفتاح التجاري على العمالة ،لدرجة أن ذهب إلى القول أن النموذج أصلا لا يصلح لدراسة تأثير التبادل على العمالة في ظل الافتراضات القائمة ، وقد اقترح إعادة صياغة النموذج مع افتراض أن تقنيات الإنتاج تبقى ثابتة.

○ نموذج الترشيح الكمي

قام عدد من الاقتصاديين بإعادة صياغة الفروض التي بني عليها نموذج Edwards بما يتفق مع واقع الدول النامية ، ويفترض النموذج الفرضيات التالية² :

- ❖ جهود الأجور النقدية في الاقتصاد قد يؤدي إلى وجود نسبة من البطالة السافرة لقوة العمل.

1-Sami Boussida , op cit , p07

2 - العايب عبد الرحمان ، البطالة وإشكالية التشغيل في إطار برنامج التعديل الهيكلي : دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير ،جامعة الجزائر، 2005 ، ص77.

- ❖ جهود أسعار السلع المحلية مما يعنى بالضرورة صعوبة استعادة الاقتصاد توازنه بالاعتماد على تغيرات الأجر والأسعار، نظرا لجمودها في الأجل القصير .
 - ❖ أن الاقتصاد لا يواجه أي قيود ، و ذلك لصغر مساهمة الاقتصاد في مجال التجارة العالمية .
 - ❖ ثبات الأسعار: فان التوازن لا يتحقق في الأجل القصير إلا بالترشيد الكمي (سواء الكميات التي يبيعها المنتجون في حالة وجود فائض عرض، أو تلك التي يشتريها المستهلكون في حالة وجود فائض طلب).
- يقوم النموذج بدراسة أثر تطبيق سياسات الانفتاح التجاري على مستويين: الأولى سياسة مالية انكماشية، والثانية سياسة تخفيض سعر صرف العملة المحلية على سوق العمل
- توصل النموذج إلى أن تطبيق سياسة مالية انكماشية سوف يترتب عليها تخفيض الإنفاق مما يؤثر على القطاعين محل الدراسة على النحو التالي :
- يتحدد مستوى الناتج ومستوى التشغيل به وفقا لسلوك المؤسسات بالنسبة لقطاع سلع التجارة الدولية ورغبتها في تعظيم أرباحها، ومن ثم لن تسفر السياسة عن قيام القطاع بتوجيه المزيد من إنتاجه إلى التصدير ، و يترتب على السياسة المالية الانكماشية تخفيض الإنتاج في هذا القطاع وفقا لآلية المضاعف بالنسبة للسلع المحلية.
- وعلى العموم يترتب على السياسة المالية الانكماشية تحسن في الميزان التجاري وتحسن المداحيل والتشغيل في قطاع سلع التبادل الدولي ، بينما سينخفض مستوى التشغيل في قطاع السلع المحلية مع بقاء الأجر الحقيقية كما هي .
- ومن ناحية أخرى يؤدي إتباع سياسة تخفيض سعر صرف العملة المحلية في ظل افتراض ثبات أسعار السلع المحلية ومعدل الأجر النقدي ، بالضرورة إلى انخفاض تكلفة عنصر العمل ، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على العمل في هذا القطاع، ومن ثم زيادة الإنتاج ، وعلى أثر ارتفاع مستوى التشغيل به سوف تؤدي إلى زيادة الطلب المحلي في كل من سلع القطاعين معا.
- عموما يمكن القول أن لسياسة الانفتاح التجاري وفقا لهذا النموذج آثار إيجابية على مستوى التشغيل ، حيث تنخفض معدلات البطالة ، أما المتعطلون فسوف يتم تشغيلهم في قطاع السلع الموجهة نحو التجارة الخارجية ، وبالتالي سوف يطرأ تحسن على مستوى معيشتهم.

الفرع الثالث: دراسة العلاقة السببية بين سياسة الانفتاح التجاري وسوق العمل

01. تأثير الانفتاح التجاري على مستويات التشغيل والأجر: التفاوت في عمالة الصناعة والزراعة

تكمن العلاقة بين الانفتاح التجاري والعمالة من خلال دراسة العلاقة بين الحماية (حماية الصناعة) والعمالة ، فقد يحصل اتفاقا على أن الحماية لا تزيد في مستوى التوظيف، وتقوم العلاقة بينهما على أساس اختلاف الأجر بين قطاعي الصناعة والزراعة من جهة ، ومن جهة أخرى تقوم على أساس وجود فائض العمالة في الصناعة، وعليه فان حماية الصناعة قد تجلب عمالة من قطاع الزراعة نتيجة أن حماية الصناعة تجلب زيادة في ربحية الشركات ، مما يدفعها إلى طلب المزيد من العمالة من الإنتاج، فيرتفع أجر العامل في قطاع الصناعة عنه في قطاع الزراعة ، فيتحول قطاع الصناعة مصدرا لطلب العمالة الموجودة في قطاع الزراعة ، ولكن ليس الأمر بهذه البساطة ، فعملية تحويل عمالة الزراعة إلى الصناعة تكلف كثيرا قد تدفع بأرباب العمل في الصناعة عن العزوف عن عملية جلب العمالة كتكاليف التدريب وتكاليف متعلقة بالزمن، وبالمقابل يرتفع أجر العامل في قطاع الصناعة نتيجة مطالبة العمال بزيادة أجورهم من أجل أن يعوضوا تكاليف المعيشة بسبب العبء الضريبي المفروض على قطاع الصناعة المحمي من

خلال فرض التعريف الجمركية ، وبالتالي تأثر سياسة الحماية على الصناعة إيجاباً على مستوى الأجور وسلباً على مستويات التوظيف¹.

جدول (04- 03) : حصص القطاعات في العمالة والناجح المحلي الإجمالي (بالنسبة المئوية)

2008	2007	2006	2005	2004	2003	1998	المنطقة
الزراعة							
33.5	34.4	35.5	36.5	37.5	38.3	40.8	العالم
3.7	3.9	4	4.2	4.3	4.6	5.8	الدول المتقدمة والاتحاد الأوروبي
36.6	38.6	40.6	42.6	44.6	46.8	47.6	شرق آسيا
44.3	44.8	45.3	45.7	46	47.9	50.1	جنوب شرق آسيا
16.2	17.1	18.0	18.9	19.3	19.4	21.4	أمريكا اللاتينية والكاريبي
32.4	33.1	33.8	34.5	35.3	34.7	35.9	شما أفريقيا
61.7	62.5	63.4	64.0	64.4	65.4	67.6	جنوب صحراء إفريقيا
الصناعة							
23.2	22.7	22.1	21.5	21.1	20.7	21.1	العالم
25.1	25.0	25.0	25.0	25.3	25.6	27.9	الدول المتقدمة والاتحاد الأوروبي
28.3	27.0	25.7	24.4	23.3	22.5	24.4	شرق آسيا
22.6	21.8	21	20.1	19.4	18.7	15.5	جنوب شرق آسيا
22.9	22.6	22.4	22.2	21.8	21.6	21.8	أمريكا اللاتينية والكاريبي
23.6	22.7	21.7	20.8	19.7	19.2	20.0	شما أفريقيا
10.3	10.1	9.9	9.7	9.7	9.5	9.5	جنوب صحراء إفريقيا
الخدمات							
43.3	42.9	42.4	41.9	41.5	40.7	38.1	العالم
71.2	71.1	70.9	70.8	70.4	69.8	66.3	الدول المتقدمة والاتحاد الأوروبي
35.1	34.4	33.6	32.9	32.1	30.8	28	شرق آسيا
36.4	36.4	36.3	36.3	36.2	34.7	34.4	جنوب شرق آسيا
60.9	60.3	59.6	58.9	58.9	59.0	56.8	أمريكا اللاتينية والكاريبي
43.9	44.2	44.5	44.8	45.1	46.1	44.1	شما أفريقيا
25.0	27.4	26.7	25.3	25.9	25.1	22.9	جنوب صحراء إفريقيا

Source : ILO 2009

1-John Cody , Helen Hughes and David Wall , policiers for industrial Progress in developing countries , Oxford university press.Washington.1980.p 61.

يلاحظ من خلال الجدول أن أغلبية الدول تتميز بعمالة كثيفة في الصناعة وناقصة في قطاع الزراعة ، وهذا يدل على أن قطاع الزراعة عرف موجة كبيرة من التحويل نحو قطاع الصناعة ، وبطبيعة الحال لا بد أن يكون الأجر المعطى في قطاع الصناعة أحر مخنز لنجاح عملية الانتقال، وكما رأينا أن حماية قطاع الصناعة لا يساهم في زيادة التوظيف وإنما يرفع الأجر، ويرى بعض الاقتصاديين أن الأمر أخطر من ذلك ، فنتيجة ارتفاع التعريفات الجمركية ستؤدي ارتفاع الأجور الاسمية والحقيقية على حد سواء ، مما سيضطر أرباب العمل إلى التوقف عن طلب المزيد من العمالة نتيجة ارتفاع تكلفة العمل وبالتالي ينخفض مستوى التوظيف¹ . وعليه يمكن القول أن الانفتاح التجاري سيقبل من الأجر الحقيقي للعنصر النادر معبرا عنه بدلالة السلعة الداخل في إنتاجها ، ومعنى آخر أن الحماية ترفع من الأسعار الداخلية للسلعة المستوردة ، ويؤدي ذلك إلى انخفاض العائد الحقيقي لعنصر الإنتاج النادر.

02. سياسة الانفتاح التجاري و العمالة: تأثير الصادرات

إن جوهر العلاقة بين الانفتاح التجاري والعمالة يتمثل في تحليل العلاقة بين العمالة المؤهلة والنشاطات الموجهة للتصدير، فقد أثبتت العديد من الدراسات النظرية² على عدد كبير من المؤسسات أن النشاطات الموجهة نحو التصدير ستؤدي إلى تقوية مستوى التأهيل لدى العمال ، يعتبر هذا الأثر مهم جدا بالنسبة لاقتصاديات الدول النامية التي تبحث عن عمالة ماهرة. لقد حاولت العديد من الدراسات لاختبار العلاقة بين الانفتاح التجاري ، والعمالة والأجور النسبية للاقتصاديات النامية والمتقدمة على حد سواء، وتعتبر محاولات كل من (Gaston – Trefler (1992)، Katz – Freeman (1992)، Revenga (1992)، (1994) الأولى لقياس الأثر الناجم عن التوسع في التجارة في عام 1980 على الأجور الصناعة ، وتشير هذه الدراسات إلى وجود علاقة سلبية بين الحماية الجمركية والأجور في القطاع الصناعة لدى البلدان النامية³ .

أ- سياسة الانفتاح التجاري و مستوى الأجور: تأثير معايير⁴ العمل الدولية

من جهة العلاقة بين الصادرات والأجور تؤكد منظمة العمل الدولية أن صادرات عدد من الدول النامية والمتقدمة تؤثر على مستوى الأجور بسبب نوعية الصادرات ، فكما هو معلوم أن غالبية الدول المتقدمة تتخصص في تصدير السلع الصناعية والدول النامية تتخصص في إنتاج السلع الأولية ، ومعظم أسواق السلع الصناعية للدول المتقدمة تخضع للحماية من خلال فرض التعريفات الجمركية، وعليه تتحرك أسعار هذه السلع بما يتفق وظروف العرض والتكلفة أكثر منه مع التقلبات في مستوى الطلب ، وتصبح الأجور في هذه الأسواق غير مرنة ، خاصة في أسواق العمل المرنة الذي تظهر مرونته إلى نوعية الشروط والتشريعات الخاصة بسوق العمل المطبقة⁵ مثل الشروط الخاصة بالحد الأدنى للأجور، شروط السلامة والصحة وحقوق العمال والنقابات وغيرها ، فغياب هذه الشروط والمعايير في أسواق العمل في معظم الدول النامية خاصة لفئة العمال غير المهرة مع الانخفاض الكبير في العمالة سوف تؤدي إلى مرونة في الأجور أكثر منها في أسواق الدول المتقدمة ، وهذا يدفع المنشآت على أن تخفض الأجور حينما

1-John Cody , Helen Hughes and David Wall , op cit , p62

1- العلاقة بين التجارة والأجور ترجع جذورها التاريخية من الناحية النظرية إلى كل من Hecksher-Ohlin-Samuelson

2- Mona Said, Unemployment, Job Quality And Labour Market Stratification In The Med Region: The Cases Of Egypt And Morocco, Femise Research Programe 2007-2008, p 20

3- كلمة معيار تعني أداة مرجعية للقياس والمقارنة، فالمتري مثلا يعد أداة مرجعية لقياس الطول، وكذلك الكيلوغرام أداة مرجعية لقياس الكتلة. وفي المجال المهني تصف المعايير المهنية ما يجب على العامل القيام به في الشغل ومستوى الأداء المقبول في سوق العمل، وبذلك يصف المعيار بدقة ووضوح المعارف والمهارات والسلوكيات المطلوبة من العامل في مهنة ما، وكذلك يصف الظروف والشروط التي يتم الشغل في إطارها، والتعامل مع المشكلات التي تطرأ في محيط الشغل.

4- يلماظ اكيوز: ترجمة احمد عبد الخالق، الدول النامية والتجارة العالمية : الأداء والآفاق المستقبلية، دار المريخ للنشر، 2008 ، ص 142.

تنخفض الأسعار بما لا يعرض الأرباح للتآكل ، وهو ما يمكنها من أن تنافس على أساس السعر في أسواق السلع الصناعية كثيفة العمل ، ومن ثم تزيد تنافسية المنشآت التي تعمل في الدول النامية في الصناعات كثيفة العمل ، وتدور المنافسة حول عنصر العمل وحده ، مما يؤدي في النهاية إلى تزايد مرونة الأسعار في أسواق الدول النامية الصناعية كثيفة العمالة في مقابل تلك التي تصدرها الدول النامية.

على العموم يمكن القول أن الصادرات تلعب دور المحرك في نوعية العمالة ومستوى الأجور¹، حيث تشير تقارير المنظمات الدولية أن طلب الدول المتقدمة ارتفع في الآونة الأخيرة على العمالة الماهرة ، وفي الوقت ذاته انخفض طلبها على العمالة غير الماهرة ، مما أدى إلى ارتفاع حاد في أجور العمالة الماهرة ، وازداد حدة المساواة في توزيع الدخل بين فئتي العمالة الماهرة وغير الماهرة في بعض الدول ، وازدادت حدة البطالة بين الفئتين، ففي الدول التي تتميز بمرونة نظم الأجور ولا مركزية أسواق العمل يؤدي الانخفاض في الطلب على العمالة غير الماهرة إلى تدهور أجور هذه الفئة من العمالة ، بينما في الدول التي تتميز بجمود نظام الأجور ومركزية أسواق العمل ، فان نتيجة انخفاض الطلب على العمالة غير الماهرة في الارتفاع في معدلات البطالة بين هذه الفئة بينما لا تتأثر أجورها.

ب- سياسة الانفتاح التجاري و نوعية العمالة :

تواجه بلدان عديدة قيوداً شديدة من جانب العرض وتسعى من ثم إلى تنمية القدرات الاجتماعية كي يتسنى لها الاستفادة من التجارة واغتنام الفرص العملية من أجل إرساء عملية إغاثية دينامية ومواصلتها، ويمكن أن تكتسب البلدان ميزات نسبية جديدة عن طريق هذه العملية الدينامكية، ويمكن أن تعزز قدراتها الإنتاجية وقدرتها على الاستجابة إلى انفتاح التجارة وعلى التعامل مع التغيير وبقدرات اجتماعية قوية يمكن للاقتصاديات أن تغتنم الفرص الناشئة في الأسواق الدولية، وأن تكون قادرة من ثم على الاستفادة من التجارة، فالقدرات الاجتماعية والتطوير التكنولوجي والانتقال إلى أنشطة اقتصادية غير تقليدية أمور تساعد على إعداد الاقتصاد للاستفادة من الفرص والإمكانات المتاحة بواسطة التجارة.

إن أحد العوامل المهمة التي يمكن أن تؤثر على هيكل الصادرات من السلع الصناعية كثيفة العمالة الزيادة الحادة في عدد العمال غير المهرة الذين يشاركون في الأنشطة المرتبط بالتجارة².

لا يقتصر دور الصادرات في رفع نسبة العمالة الماهرة ، بل يؤدي كذلك إلى تغيير القدرة التنافسية للدول متوسطة الدخل نتيجة زيادة العمالة غير الماهرة ، وفي هذه الدول تميل نسبة العمالة مرتفعة المهارة إلى العمالة المنخفضة إلى أن تكون أعلي من متوسط النسبة في الدول النامية ككل ، رغم أنها أقل من النسبة في الدول المتقدمة ، ويعطي مثل هذا الوضع ميزة تنافسية للدول متوسطة الدخل في السلع الصناعية منخفضة المهارة.

وتجدر الإشارة أن قوة العمل تصنف من حيث مهارتها إلى ثلاثة مجموعات³ : عمالة غير ماهرة (لم تتلقى أي تعليم) ، عمالة ذات مهارة منخفضة (تعليم أساسي) ، عمالة ماهرة (تعليم عالي). فبالنسبة للعمالة غير الماهرة لا تصلح للعمل في قطاع التصنيع نظرا لعدم قدرتها على القراءة والكتابة والفهم ونصيحتها في قوة العمل الكلية لا تساهم بشكل كبير في التجارة العالمية، في حين أن العمالة متوسطة المهارة (عمالة ذات مهارة منخفضة) تساهم بشكل نسبي في حجم الصادرات بنسبة 68% في المتوسط بين

1- منال السمانوندي ، أحمد عبد الحليم ، العولمة : هل تتسبب في خفض معدلات الأجور ، الأهرام الاقتصادي ، القاهرة 1998 ، ص 52.

2- Éric Maurin, David Thesmar et Mathias Thoenig, Mondialisation des échanges et emploi : le rôle des exportations, économie et statistique n° 363-364-365, 2003,p02

3- يلماظ اكيوز: ترجمة احمد عبد الخالق، مرجع سابق ، ص 149.

المهارات في معظم بلدان أمريكا اللاتينية لا يساهمان كما يجب في تنمية القدرات الاجتماعية اللازمة لتنويع الصادرات والقدرة على المنافسة على الصعيد الدولي.

أما في أفريقيا فتوجد أدنى تكاليف العمل عن الساعة في العالم لكن متوسط مستويات التعليم هو الأدنى أيضا، بما يدل أن معظم البلدان الأفريقية لم تشارك في النمو العالمي للصادرات الصناعية وتنويع مواقع الإنتاج، وتصنّف هذه البلدان في أدنى الجهة اليسرى من الشكل.

03. سياسة الانفتاح التجاري والأجور: تأثير الواردات

من الناحية النظرية تؤثر سياسة الانفتاح التجاري على الواردات من حيث أسعار المنتجات المحلية في كل من الدول المصدرة والمستوردة والتي بدورها تؤثر على الأجور في هذه الدول من خلال تأثيرها على الطلب على العمالة ، فكيف يحدث ذلك؟ إن التغير في أسعار المنتجات المحلية المنافسة للواردات وفقا للجودة والسعر وجودة المهارات المستخدمة سيؤثر على فرص الربح التي تواجهها المنشآت المحلية ، مما يدفعها إلى نقل عناصر الإنتاج من المجالات التي انخفضت فيها فرض الربح إلى المجالات التي ترتفع فيها فرص الربح، وبالطبع هو عنصر العمل، وهذا يدفع إلى المزيد من الطلب على عنصر العمل في المجالات التي زادت فيها فرص الربح، بينما ينخفض الطلب على عنصر العمل في المجالات الأخرى ، ويقابل ارتفاع عنصر العمل ارتفاع الأجور ، حيث يطالب العمال بزيادة أجورهم للانتقال من القطاعات الأصلية إلى القطاعات الأكثر ربحية ، كما أن المنافسة التي تسببها الواردات تلعب دورا كبيرا في تخفيض أسعار السلع المحلية المنتجة باستخدام مهارات عالية ، وعليه تتحول المنشآت المحلية إلى إنتاج منتجات محلية ذات عمالة ماهرة لزيادة أرباحها¹.

بالإضافة إلى ذلك، فإن الواردات يمكن أن تؤثر على الوظائف في صناعات أو شركات معينة ، فالتجارة الخارجية مثلها مثل التكنولوجيا تحول الوظائف صوب المنتجات التي تتوافر للدولة فيها ميزة نسبية ، وبعيدا عن المنتجات التي تقع فيها في الخارج ، وذهب المؤيدون للانفتاح التجاري بأن الذين يخسرون وظائفهم من التجارة ، يمكن أن تعويضهم عن الصعوبات التي يواجهونها من قبل من يكسبون ، وهم المستهلكون ، وربما العمال الذين يجدون وظائف أفضل في صناعة التصدير². لكن الأمر يختلف من الناحية العملية، فقد توصلت بعض الدراسات إلى ارتفاع أسعار المنتجات المحلية سيكون أضعف في الصناعات التي تستخدم عمالة ماهرة من الصناعات التي تستخدم عمالة غير ماهرة ، كما أن التقدم التقني يؤدي إلى انخفاض نسبي في أسعار المنتجات ذات العمالة الماهرة أكثر من الانخفاض في أسعار المنتجات ذات العمالة الماهرة لمواجهة الواردات المنافسة .

من جهة أخرى يؤدي تحرير التجارة إلى تخفيض الأجر الحقيقي للعمالة غير الماهرة (Bhagwati 1994)³ بفعل تأثير الواردات التي ستضيف المزيد من العمالة غير الماهرة في الدول المستوردة ، حيث ستكون الواردات بمثابة استيراد العمالة غير الماهرة، مما يزيد عرض هذه العمالة في السوق المحلي للدول المستوردة، وبالتالي فإن سياسة الانفتاح التجاري بين الدول النامية والدول المتقدمة ستدفع بالأجر الحقيقي للعمالة غير الماهرة نحو الانخفاض بالدول المتقدمة إلى المستويات السائدة في الدول النامية⁴.

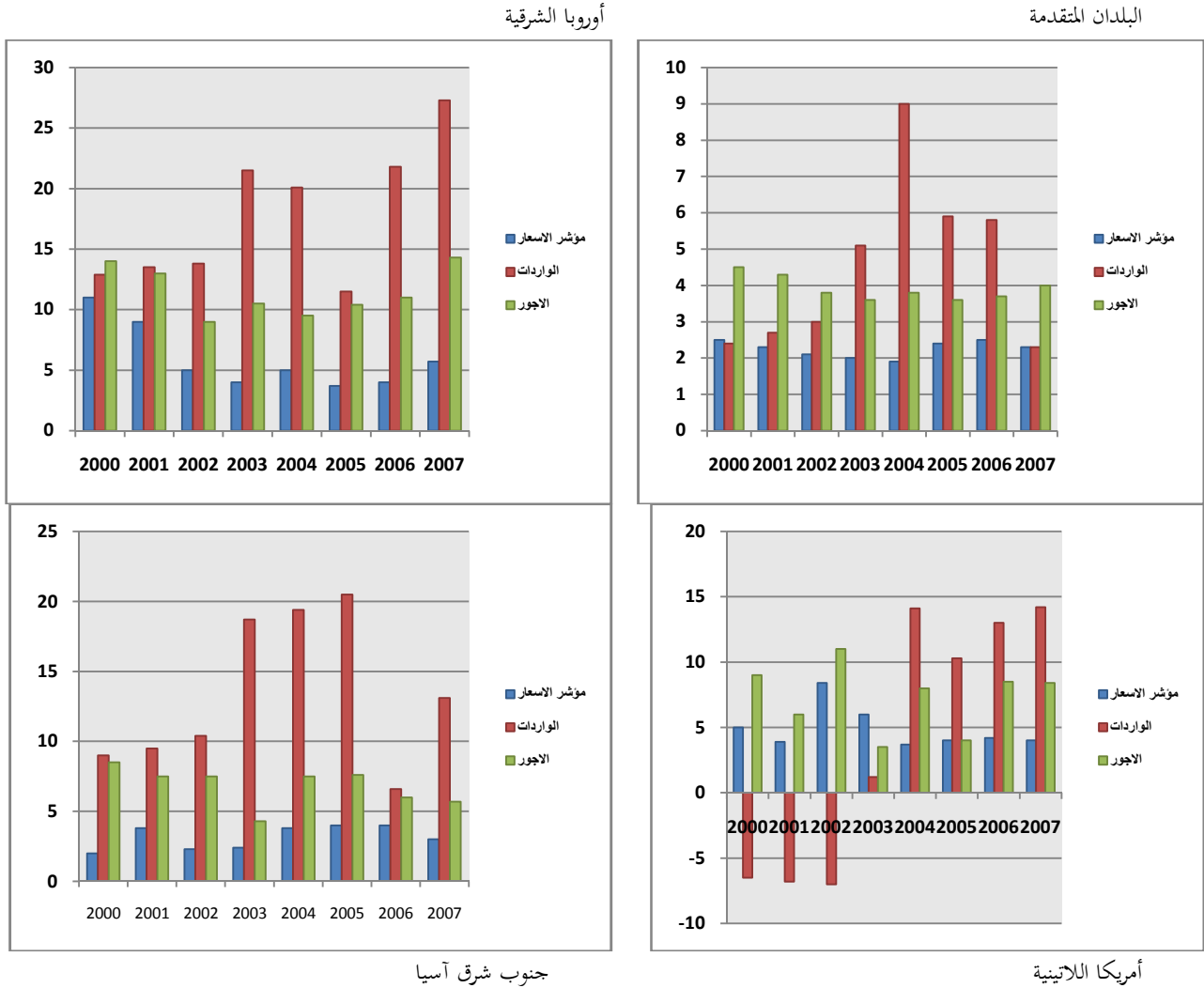
1- عزة فؤاد نصر إسماعيل ، اثر تحرير التجارة الخارجية على التنمية الصناعية في الاقتصاد النامي ، رسالة ماجستير ، جامعة القاهرة ، 2004 - 2005 ، ص 35

2- جاري بيرتلز وآخرون ، جنون العولمة: تفنيد المخاوف من التجارة المفتوحة ، دار الأهرام ، 2001، ص 65.

3- عزة فؤاد نصر إسماعيل ، مرجع سابق ، ص 35

4- جاري بيرتلز وآخرون ، مرجع سابق، ص 69.

شكل (03-04) : تأثير الواردات على نمط الأجور



المصدر : حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى قاعدة بيانات " دليل الأونكتاد الإحصائي".

يلاحظ من خلال الشكل أعلاه أنه بالرغم أن أسعار السلع الأساسية المرتفعة تشكل ضغطاً في اتجاه رفع الأسعار، فإن ارتفاع مؤشر أسعار المستهلك جراء زيادة واحدة في تكاليف الاستيراد ناشئة عن تغيرات هيكلية ، أما مسألة ما إذا كان ارتفاع الأسعار النسبية يحدث زيادة مرة واحدة في مؤشر أسعار المستهلك أو يطلق عملية تضخم فهي مسألة تعتمد في معظمها على رد الفعل في الأجور التي تعتبر السعر المحلي الأهم في أي اقتصاد، فالأجور ليست فقط العنصر الأكبر في تكاليف الإنتاج في البلدان المتقدمة والبلدان النامية، بل هي أيضاً أهم مصدر للدخل الدائم لغالبية السكان ، وفي السبعينيات أدى ارتفاع الأسعار إلى زيادة في معدلات الأجور الاسمية، ثم أدت معدلات الأجور المرتفعة إلى زيادة أخرى في أسعار الاستهلاك عندما حمل أرباب العمل تكاليف زيادة الأجور للمستهلكين

بالنسبة للدول المتقدمة التي تشمل في مثلنا هذا كل من اليابان والولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي أن ورا داتها في ارتفاع مستمر في الفترة 2000-2006 ، وهذه الزيادة في الواردات أدت أيضاً إلى ارتفاع الأسعار ، وبالتالي نلاحظ انخفاض الأجور في الفترة 2000-2006 ، ما يعني أن ارتفاع الأسعار أدى باستمرار إلى الأجور في نهاية المطاف إلى كساد تضخمي وبطالة متزايدة، وأما خطر أن تتكرر اليوم تجربة اجتماع ارتفاع الأسعار والانكماش الاقتصادي وتزايد البطالة، فهو

خطر ضئيل على ما يبدو ، فنقابات العمل في البلدان المتقدمة يندر أن تُطالب بزيادات مفرطة في الأجور لأنها استخلصت دروسها من الأزمات النفطية الماضية أو لأنها فقدت قدرتها التفاوضية كما يبدو¹ .

أما بالنسبة للدول النامية يبدو ضئيلاً نسبياً خطر وقوع تضخم جامح في معظم البلدان النامية بالنظر إلى سلوك عوامل التضخم الرئيسية في السنوات الأخيرة . وفي الفترة ما بين العامين 2000 و 2007، تجاوزت وتيرة ازدياد الأجور الاسمية أو أجر المستخدم الواحد وتيرة ازدياد مؤشر أسعار المستهلك في البلدان المتقدمة، وهذا يشير إلى تدني احتمال استمرار دوامة تزايد الأجور والتضخم معاً ، وفي شرق وجنوب آسيا انخفض متوسط تكاليف وحدة العمل بينما ارتفع متوسط أسعار الاستهلاك، مما يشير إلى تدني أكبر في خطر استمرار ارتفاع الأجور والأسعار معاً . وفي أمريكا اللاتينية التي عرفت وارداتها انخفاضاً بين سنتي 2000 و 2002، شهدت تقلبات هائلة في الأسعار ارتفعت أجورها إلى مستويات ادني من ارتفاع الأسعار ، وعلى العكس من ذلك، شهدت أوروبا الشرقية صعوداً في الأجور فاقت سرعة صعود أسعار المستهلك.

الفرع الرابع: سياسة الانفتاح التجاري وسوق العمل: الوجه الآخر للانفتاح التجاري

العالم اليوم كله يتجه نحو تحرير التجارة ويزيل العوائق الجمركية لكنه ليس عالم التجارة الحرة (المثلى)، في هذه الظروف ينبغي القول أن تحرير التجارة يغير مع ذلك كثيراً في فرص النمو وشروط النمو يؤدي عملياً إلى تشديد التمركز والاندماج وتكثيف التكنولوجيا الإنتاجية في الدول الرأسمالية المتطورة وإفلاس مئات الألوف من الشركات الصغيرة والمتوسطة لديها تعويض القدرة التنافسية للبلدان النامية المصدرة للسلع.

في حالة التحرير التجاري للدول النامية ، فان المفارقات بين المصالح الصناعية في الدول النامية الأخرى ، ويزيد من هذه المنازعات تدخل عوامل اقتصادية خارجية كاستيراد العمالة الرخيصة التصنيع والمنافسة في قطاعات تخصصت فيها دول نامية أخرى كاستيراد المنتجات نصف المصنعة كالنسيج والملابس أو المصنعة بدرجة شبه نهائية ، ثم معالجتها وتصديرها بأسعار منخفضة إلى دول نامية أخرى ، بما يعني تنافساً غير قائم على أسس موضوعية ومتشابهة وتؤدي إلى المنافسة بين المنتجات للدول النامية وهذه المنافسة تثير إشكاليات.

01. الرابعون والخاسرون من سياسة الانفتاح التجاري

مبدأ التخصص القطاعي للاقتصاديات هو أساس منطق نظرية التجارة الدولية، إنها تبرر ارتفاع عدم المساواة في الدول الصناعية عندما تتاجر مع البلدان النامية خاصة عدم المساواة في تأهيل اليد العاملة² .

مبدأ التخصص هذا بسيط وبديهي، ويستنتج من المزايا النسبية للبلدان المشاركة في عملية التبادل وبالتالي في حصة توزيع عوامل الإنتاج ، وبالنظر إلى المزايا النسبية لبلدان الشمال (وفرة رأس المال المادي والبشري على وجه الخصوص) ، وكذلك دول الجنوب (وفرة العمالة الرخيصة ومكلفة) ، حركة التخصص القطاعي تحدث بصورة طبيعية بين البلدين الجالات ، فدول الشمال تخصص في إنتاج سلع عالية المحتوى التكنولوجي وتصديرها إلى الجنوب الذي ينتج سلع أولية أساسية ،ومن ثم يقوم بتصديرها إلى دول الشمال، وبالفعل فإن انخفاض الأسعار الدولية للسلع كثيفة العمالة ذوي المهارات المتدنية و تدرجها في التجارة نحو الجنوب مما يؤدي حتماً إلى انخفاض في قطاعات البلدان الصناعية كقطاعات المنسوجات والمكونات الإلكترونية ، ولعب أطفال والأثاث... الخ ،هي أمثلة واضحة لهذه الآلية ، ولكن انفتاح الدول النامية يتيح فرصاً جديدة للقطاعات ذات المحتوى التكنولوجي

1- أسعار السلع الأساسية والتمويل والاستثمار، تقرير التجارة والتنمية 2008 ، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، ص 13

2-Jean-Marie Cardebat, op cit , p03

(الطيران والكيمواويات والسيارات وغيرها)، هذه القطاعات تنمو بسرعة ، وعليه يجب نقل القوى العاملة بين القطاعات وتوسيع نطاقها¹.

من الناحية النظرية ما يخسره طرف معين يربحه الطرف الآخر في التجارة الدولية ، إلا في حالات العجز الخارجي الكبير ، باعتبار أن الأثر الصافي للثروة أو الراجحون في التجارة يعتبر إيجابيا ، وليس الأمر كلعبة قدم فيها قد يكون فيها الطرفين متعادلين ، لأن التخصيص يقوي أداء وإنتاجية الدول ، ولا ينبغي ألا يكون لها تأثير كبير على العمالة وبالتالي على مستوى البطالة، فالعديد من الدراسات الإحصائية قامت بحساب العمالة الفائزة بفضل تطبيق إستراتيجية الصادرات والعمالة الخاسرة بفضل التركيز على إستراتيجية الواردات ، وذلك من خلال ضرورة تحديد حجم العمل المطلوب لإنتاج وحدة واحدة تبادل لكل منتج ، فمثلا في فرنسا معظم هذه الدراسات أكدت أن للتجارة تأثير صافي إيجابي على العمل بفضل الفائض التجاري المسجل في السنوات العشر الأخيرة ، وكذلك تنطبق النتائج على بعض البلدان الصناعية الأخرى.

لكن الواقع يختلف مع دولة صناعية كبرى كالولايات المتحدة التي شهدت انخفاضا كبيرا في العمالة من 2% إلى 7% من مجموع العمالة نتيجة لتراكم كبير في العجز التجاري خلال الثمانينات. وبالإضافة إلى ذلك، وجدت دراسة خاصة (Wood) (1994) التي خرجت عن المعتاد، حيث توصلت إلى أنه وفقا لانفتاح دول الجنوب على التجارة الخارجية مع الدول المتقدمة خسرت هذه الأخيرة أكثر من 12% من إجمالي العمالة في قطاع الصناعة التحويلية .

لكن حتى مع وجود رصيد إيجابي في موازين المدفوعات قد يخفي مشاكل حقيقية في سوق العمل لهذه البلدان ، حيث أن العمالة التي تم خلقها دمرت عمالة أخرى وخلقت نوعا من عدم المساواة الطبيعية ، فتراجع القطاعات والمستوردين أديا إلى تسريح عدد كبير من العمالة غير الماهرة ، في حين أن التوسع في قطاعات التصدير أدى إلى ارتفاع العمالة الماهرة ومطالبتهم برفع أجورهم ، وبالتالي حدث اختلال في توازن سوق العمل :الطلب الصافي على العمالة الماهرة وعرض العمالة غير الماهرة ارتفاع معا ، أدى إلى أن العمال غير المهرة لن يقبلوا أقل من أجور العمال المهرة، وطالبوا بالحصول على أجور أعلى خاصة إذا كانت الأجور تتميز بالمرونة ، وهكذا زاد تطور عدم المساواة في الأجور .

تبين هذه النتائج أن هناك راجحون وخاسرون من عملية الانفتاح التجاري، في حين بعض الدراسات ترى أن محتوى العمالة في الصادرات والواردات تدل على أن التجارة الخارجية للبلدان الصناعية مع البلدان النامية هيكليا تخلق التفاوت عن طريق تدمير العمالة المهارة. علاوة على ذلك ، بعض الدراسات النظرية تبين أن الدول التي تتعامل في التجارة الخارجية تملك مستويات تنمية مقبولة ، وجميع العاملين يمكنهم الاستفادة من عملية التبادل هذه ، على الرغم من أن البعض سيكسب أكثر من الآخرون من خلال التأثير على تعميق السوق ، وبالتالي تخفيض وحدة التكاليف وزيادة الإنتاجية²

إن التجارة شمال-شمال، والتي تشكل الجزء الأكبر من التجارة العالمية ، ينبغي أن تكون لها آثار إيجابية على العمالة والأجور ، وهذا ما برهنت عنه بعض الأعمال التجريبية ، على الرغم من أن معظم الدراسات التي تظهر أن تجارة شمال-شمال التجارة أقل دعما لمبدأ المساواة في التجارة بين الشمال والجنوب.

وفي النهاية نخلص إلى أن التخصيص القطاعي للاقتصاديات الشمال وتراجع ما يسمى القطاعات التقليدية من شأنه أن يبرر جزءا صغيرا من ارتفاع معدلات البطالة وعدم المساواة في المنطقة، غير أن آلية التخصيص ، وعلى الرغم من أنها يمكن أن تكون إيجابية بشكل جماعي ، هي في حد ذاتها غير متكافئة ،لأن البعض سيكسب من عملية التبادل وغيرها سيخسر أو سيحصل على أقل من الأرباح في الأحوال .

1-Jean-Marie Cardebat, op cit , p03

2-Jean-Marie Cardebat, op cit , p 04

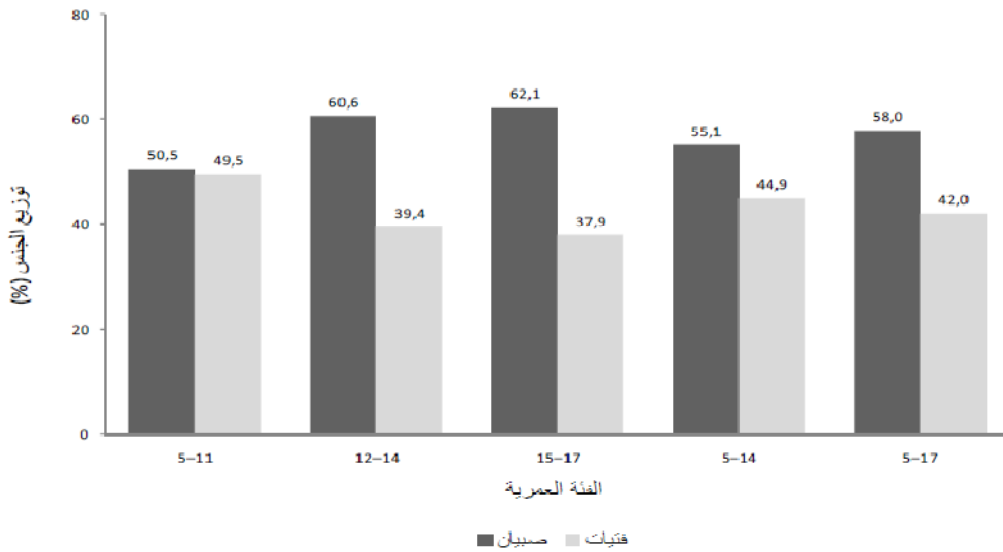
02. سياسة الانفتاح التجاري وتشغيل الأطفال

يقوم نظام العولمة على أساس العمل المؤقت¹ ، لكنه يفضل تشغيل الأطفال في بعض الاقتصاديات ، لكن لماذا يفضل تشغيل الأطفال؟ الجواب بكل بساطة : لأن أجور الأطفال أقل من أجور العاملين البالغين ، وبالتالي فان تشغيل الأطفال ظاهرة منتشرة بشدة أكبر من أي وقت مضى هذا من جانب ، ومن جانب آخر فقد اتسعت وتوسع الأضرار والأحداث التي عرفت في عهود الرأسمالية الأولى بصفتها المفجعة ، واستمرت متوسطة أفقياً في مناطق عديدة من العالم خلال المرحلة السابقة من العولمة ظاهرة تشغيل الأطفال، نرى أن العالم ليس عالماً واحداً ، والنظر إلى تشغيل الأحداث ليست مسألة مطروحة بشكل وحيد عالمياً ، فعالة الأطفال واحدة من أشد النتائج التي يمكن تسفر عن التطبيق الخاطئ لسياسة الانفتاح التجاري أو هي إحدى الأوجه الخفية لهذه السياسة خاصة في الدول النامية التي تعمل بجهد تخفيض تكاليف العمل من خلال دفع أجور متدنية .

وقد أثرت عدة تساؤلات بشأن موقف منظمة التجارة العالمية والبنك الدولي، فيما يتعلق بعمالة الأطفال بشكل عام وفيما يتعلق باحتمال استخدام عمالة الأطفال في مشاريع الانفتاح التجاري بشكل خاص، وهناك أدلة دامغة على أن الحل الطويل الأمد لمشاكل عمالة الأطفال يأتي من تخفيض أعداد الفقراء، وتحسين وضع المرأة، وزيادة إمكانية الحصول على التعليم وتحسين نوعيته.

يوضح لنا الجدول التالي عمق هذه المأساة ، حيث تروي لنا كيف ترتفع نسبة الأطفال الناشطين اقتصادياً في أنشطة التعدين الموجهة نحو التصدير الأكثر خطورة الذين تتراوح أعمارهم بين 05 - 14 سنة 2000-2004

شكل (03-05) : عمالة الأطفال في أنشطة التعدين التصديرية الخطيرة بحسب الجنس والفئة العمرية



Source : F. Hagemann et al.: Global child labour trends 2000 to 2004 (Geneva, ILO, 2006

يهيمن العمل الخطر على جميع أسوأ أشكال عمل الأطفال، وكان يمس أكثر من 120 مليون طفل في عام 2004 بعد أن كان يضم 170 مليوناً في عام 2000 ، وتتسع الهوة الجنسانية كلما تقدّم السن ، ففي فئات الأعمار المتراوحة بين 5 سنوات و

1- عصام الزعيم ، الاندماج الاقتصادي العربي عبر الإنماء المشترك لاكتساب موقع واعد في نظام العولمة ، منتدى جمال الأتاسي للحوار الديمقراطي ، 2004 ، ص15

11 سنة، يوجد فرق طفيف بين نسبة الصبيان ونسبة الفتيات في العمل الخطر، وفي الفئة المتراوحة بين 12 و 14 سنة، يوجد ثلاثة صبيان في العمل الخطر مقابل كل فتاتين اثنتين، أما في الفئة المتراوحة بين 15 و 17 سنة، فترتفع نسبة الصبيان مقارنة بالبنات مجدداً¹.

تقدر منظمة العمل الدولية عدد الأطفال العاملين الذين تتراوح أعمارهم بين الخامسة والرابعة عشرة بحوالي 250 مليوناً في البلدان النامية، منهم 120 مليوناً على الأقل متفرغون للعمل، ومن هؤلاء، توجد نسبة 61 في المائة في آسيا، ونسبة 32 في المائة في أفريقيا، ونسبة 7 في المائة في أمريكا اللاتينية، وعدد الأطفال الذين يعملون في البلدان المتقدمة صغير نسبياً.

وقد أشارت تقديرات سابقة لمنظمة العمل الدولية إلى أن عدد الأطفال العاملين بلغ حوالي 80 مليون طفلاً في كافة أرجاء العالم، منهم 73 مليوناً تتراوح أعمارهم بين العاشرة والرابعة عشرة، ويعتقد أن تلك التقديرات السابقة مالت إلى الجانب المنخفض، حيث أنها توحي على سبيل المثال بأن معدل اشتراك الأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين العاشرة والرابعة عشرة في قوة العمل بلغ 14 في المائة فقط، مع أنه تقابلها أرقام أعلى كثيراً خاصة بالنسبة للمثوية للأطفال غير المنتظمين في المدارس.

هناك فروق كبيرة في مدى انتشار عمالة الأطفال عبر المناطق والقطاعات، وكما أشرنا آنفاً، يوجد معظم الأطفال العاملين في آسيا، ولكن نسبة الأطفال العاملين أعلى ما تكون في أفريقيا، حيث يزاول طفل من كل ثلاثة أطفال في المتوسط شكلاً من أشكال النشاط الاقتصادي، معظمه في قطاع الزراعة. وبصفة عامة، تكون معدلات اشتراك الأطفال في قوة العمل أعلى كثيراً في المناطق الريفية منها في المناطق الحضرية، ويعمل ثلاثة أرباع الأطفال العاملين في منشأة النشاط الذي تزاوله أسرهم، وتزاول نسبة 90 في المائة من الأطفال العاملين في المناطق الريفية أنشطة زراعية أو أنشطة مماثلة، بينما يعمل نظراًؤهم في المناطق الحضرية بصورة رئيسية في قطاعات التجارة والخدمات، وعدد أقل في قطاعات الصناعات التحويلية والتشييد، وعلى الرغم من أن أطفال الشوارع في المناطق الحضرية حظوا باهتمام كبير، فإن أعداداً أكبر بكثير تعمل في الزراعة والخدمة المنزلية. وبالمثل، فإن الأطفال العاملين في صناعات التصدير (مثل المنسوجات والملابس والسجاد والأحذية) قليلون نسبياً بالمقارنة بمن يعملون في الأنشطة الموجهة نحو الاستهلاك المحلي (منظمة العمل الدولية 1996). ويرجح أن أقل من 5 في المائة من الأطفال العاملين يعملون في قطاعات الصناعات التحويلية أو التعدين الموجهة للتصدير، وأن نسبة تتراوح بين 1 و 2 في المائة فقط تعمل في الزراعة الموجهة نحو التصدير.

وقد اعترف عدد كبير من الدول من بينها خمسة دول متقدمة لمنظمة العمل الدولية على وجود أسوأ أشكال عمالة الأطفال في اقتصادياتها، وعلى الرغم من تباين نسب عمالة الأطفال تبعاً لمستوى دخل الفرد، فإن النمو الاقتصادي الناتج عن تحرير التجارة لا يؤدي اختفاء عمالة الأطفال، وعلى الرغم من تبني كثير من الدول تشريعات تحد من عمالة الأطفال، فقد ارتفعت الأرقام المتعلقة بعمالة الأطفال خلال العقود الماضية القليلة، حيث ارتفعت هذه العمالة في المشاريع التي تنتج بغرض التصدير في كثير من الدول النامية كالصين والمكسيك وبعض دول آسيا الشمالية، وتؤكد الإحصائيات أن عمالة الأطفال ترتفع خاصة في القطاعات غير الرسمية.

بدأ العالم يهتم بهذه الظاهرة وذلك من وجهات نظر متباينة، فالبلدان الصناعية الرأسمالية بدأت تعارض هذه الظاهرة لأن عمل هؤلاء الأطفال يمثل نوعاً رخيصاً من العمالة التي تنافس السلع في هذه البلدان كصناعة الملابس والسجاد خير مثال².

¹ - F. Hagemann et al.: Global child labour trends 2000 to 2004 (Geneva, ILO, 2006

² - رمزي زكي، الاقتصاد السياسي للبطالة، عالم المعرفة، الكويت، 1998، ص 50

مع استبعاد الإجراءات التنظيمية فإن الآلية الرئيسية المقترحة للقضاء على عمالة الأطفال هي من خلال الإجراءات ذات الصلة بالتجارة مثل العقوبات التجارية، والمقاطعة من جانب المستهلكين، والأحكام الاجتماعية (ربط المعايير العمالية بتحرير التجارة)، وخطط الاعتماد¹.

ويعاني هذا النهج من عدد من المشاكل:

1. إذا كانت الصادرات التي تنتج في القطاع الرسمي هي أشد المنتجات تضرراً من الإجراءات التجارية، وهو ما يحدث عادة، فسيكون أثر ذلك هو إجبار العاملين الأطفال على دخول القطاع غير الرسمي حيث ظروف العمل أسوأ حالاً.
 2. الأرجح أن البلدان الأصغر حجماً هي التي ستكون مستهدفة، نظراً للقلق الدولي بشأن الآثار العالمية للعقوبات على البلدان الكبيرة.
 3. قد لا يكون فرض العقوبات أكثر من مجرد غطاء لمن يرغبون في فرض إجراءات الحماية التجارية في البلدان المتقدمة، وقد ينفذ بطريقة تقديرية لا علاقة لها بعمالة الأطفال.
 4. استخدام عمالة الأطفال في البلدان التي تكون طرفاً في الأحكام الاجتماعية أو خطط التوسيم قد لا يكون قابلاً للرصد، مما يجعل هذه الإجراءات عديمة الفائدة.
- وتشمل الإجراءات الأخرى التي تستهدف القضاء المباشر على عمالة الأطفال قيام المنظمات غير الحكومية بإنقاذ الأطفال الذين يكونون في أسوأ الظروف وإنشاء معسكرات تحفيز يترك في إطارها الأطفال العمل وينتظمون في مرافق تعليم غير رسمي وترفيه على أساس الإقامة لفترة من الزمن، و مع أن هذه مشروعات نبيلة المقصد، فمن الأهمية بمكان أن تقترن بخطط لتوفير مصادر دخل بديلة للأطفال وأسرهم.

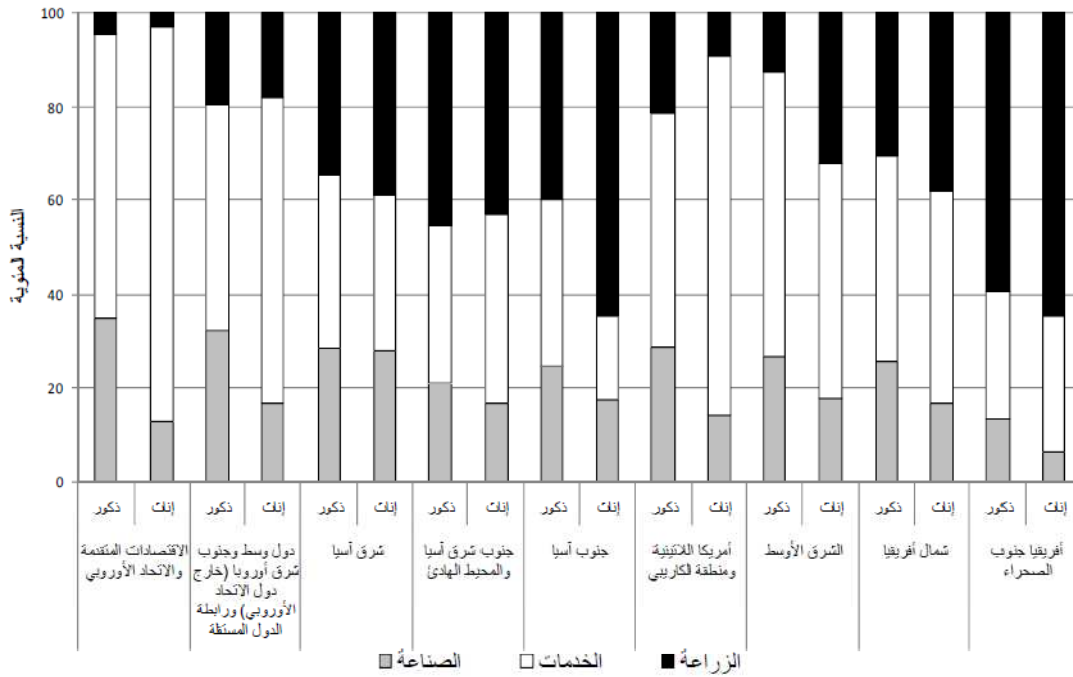
03. سياسة الانفتاح التجاري وتشغيل النساء

من المعروف أن التجارة تخلق أو توسع بعض النشاطات تقلص نشاطات أخرى، فإذا عمل فرد ما في قطاع متنامٍ، أو كان قادراً على التحول إلى قطاع متنامٍ، فمن المحتمل أن هذا الشخص، ذكراً كان أم أنثى، سوف يستفيد، فالأدلة تبين أن التجارة تميل إلى زيادة فرص العمل المأجور المتاحة للنساء، وخاصة في قطاعات التصدير، بيد أن عوامل معينة مثل التمييز ضد النساء، وتدني مهارتهن بالمقارنة مع الرجال، وعدم المساواة بين الجنسين في سهولة الوصول إلى الموارد قد تعيق قدرة النساء على الاستفادة من التوسع في التجارة.

يوضح الجدول التالي المفارقات بين الطبقة العاملة من الرجال والنساء:

1- عمالة (تشغيل) الأطفال: قضايا واتجاهات بالنسبة للبنك الدولي، منشورات البنك الدولي، 2002، ص 02-10

شكل (06-03) : توزيع العمالة بحسب القطاع كنسبة مئوية من مجموع العمالة، وبحسب الجنس والمنطقة لسنة 2008



Source : Global Employment Trends for Women, March 2009 ,Geneva, 2009. , figure 3, p11.

تدل هذه الأرقام الواردة في الشكل أعلاه حالة اللامساواة من حيث الجنس في شتى أنحاء العالم بالنسبة لنوعية الوظائف ومستويات الدخل ، وربما ينشأ قدر كبير من عدم المساواة بين الجنسين عن التمييز في الاستخدام في المهنة ، فان أغلبية الدول تفضل تشغيل النساء ، لماذا يفضل تشغيل النساء؟ لان أجور النساء أقل من أجور الرجال ، وبالتالي فان تشغيل النساء ظاهرة منتشرة بشدة أكبر من أي وقت مضى حتى في الدول المتقدمة ، حيث أن نسبة التشغيل في السويد تقارب 89 في المائة من إجمالي عمالة الذكور.

أ- السؤال المطروح الأول : كيف نفسر الارتفاع الكبير في عمالة النساء؟ هي العدالة في توزيع الفرص ؟ أم هي ظاهرة

الاستغلال من خلال الأجور المتدنية ؟ أم هي القدرة المهنية التي فرضتها المرأة في سوق العمل ؟ أظهرت دراسة أجريت على 35 بلداً نامياً إلى أن علاقة إيجابية متبادلة تربط بين عمالة النساء في قطاعات التصنيع ونمو الصادرات¹ ، ففي معظم هذه البلدان ارتفعت عمالة النساء في قطاعات التصنيع بين أوائل عقد الستينيات من القرن العشرين ومنتصف عقد الثمانينات من القرن نفسه ، بل أن هذه النسبة سجلت ارتفاعاً حاداً في بعض البلدان مثلاً، بحوالي خمسة أضعاف تقريباً في مصر وثمانية أضعاف في موريتانيا ، ومن الأمثلة الأكثر حداثة على ذلك، بنغلادش ومدغشقر، وهما بلدان نجحا مؤخراً في تطوير صناعات تصديرية في قطاعي المنسوجات والملابس، ففي بنغلادش، تم بحلول العام 1998 خلق حوالي مليوني فرصة عمل في صناعة الملابس، تسلمت النساء حوالي الثلثين منها ، أما في مدغشقر فقد شكلت النساء، حوالي ثلاثة أرباع القوة العاملة في المنسوجات والملبوسات في العام 1999.

1- أثر التجارة الدولية على المساواة بين الجنسين ، مذكرات البنك الدولي ، البنك الدولي ، 2004 ، ص 01

وعليه يمكن القول أن تأثيرات الانفتاح التجاري ظهرت على عمالة المرأة في القطاعات الموجهة نحو التصدير (المنسوجات بالأخص) ، فقد تمتعت المرأة في هذا القطاع بمؤهلات تعليمية ومستوى من المهارات يفوق بكثير مثيلاتها لدى المرأة في قطاع آخر، الأمر الذي انعكس بالتالي على مستويات التوظيف.

على الرغم من اتجاه قطاعي الملابس في نحو التكيف مع العولمة بحسب مستوى اندماج البلاد الاقتصاد العالمي، فإن السلبيات الناتجة عن هذا الاندماج، على اختلاف مستوياته، جاءت متشابهة من حيث تأثيرها على عمالة المرأة في القطاع التقليدي ، ومن أبرز هذه السلبيات استمرار ارتباط عمل المرأة في قطاع النسيج والملبوسات بعدم توفر المؤهلات العلمية عموماً، والتفاوت في الأجور بين الجنسين، وسيادة تقسيم العمل على أساس الجنس، وغير ذلك من المظاهر التي تناولتها الدراسة بالبحث العميق.

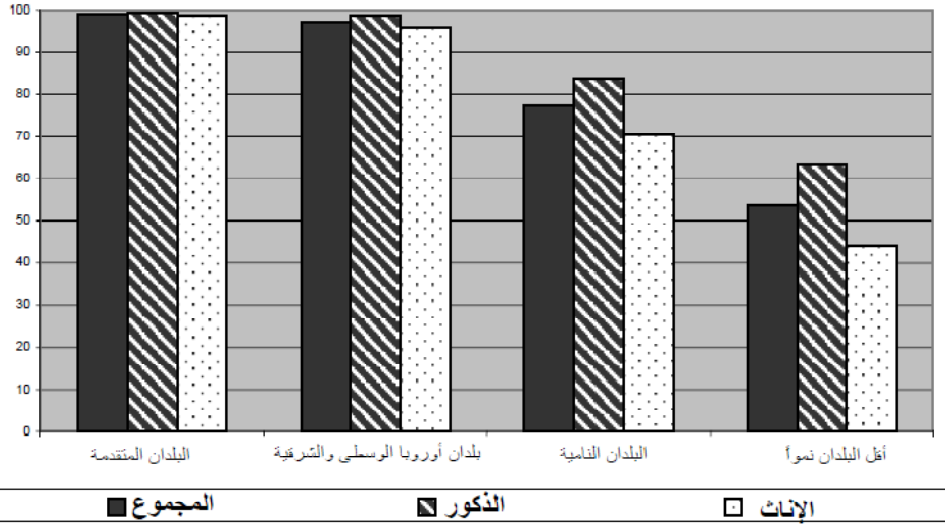
ب- السؤال المطروح الثاني: كيف نفسر تأثير سياسة الانفتاح التجاري على اتساع فجوة الأجور بين الجنسين

يعتمد أثر تحرير التجارة على الفجوة في الأجور بين الجنسين على الحجم النسبي لعدة تأثيرات متعاكسة ، فبالإمكان تقليص فجوة الأجور بين الجنسين لأن التجارة شأنها في ذلك شأن تخفيف القيود التنظيمية على الصعيد المحلي، بإمكانها زيادة المنافسة بين الشركات ، وبإمكان الضغوط الناجمة عن ذلك في اتجاه تخفيض التكاليف، أن تسفر عن تخفيض مستويات التمييز ضد النساء اللواتي يتمتعن بمهارات تضاوي مهارات الرجال، وبالتالي يكون بالإمكان التوصل إلى درجات أعلى من المساواة في الأجور، وقد تكون هذا التأثير قوياً على وجه الخصوص في الصناعات التي يكون فيها تركيز السوق غالباً في البداية ، أي في الصناعات التي تسيطر عليها عدد قليل من الشركات.

غالباً ما تؤدي التجارة إلى تخصيص مكافآت لذوي المهارات، حيث أن الزيادة في فجوة الأجور بين العاملين المهرة وغير المهرة قد تؤدي بدورها إلى توسيع فجوة الأجور بين الجنسين، آخذين بالاعتبار أن الرجل العادي في معظم البلدان يتمتع بمستوى أعلى من مهارات سوق العمل من المرأة العادية (يرجى ملاحظة أن معظم الأبحاث توحى بأن التغير التكنولوجي المتحيز للمهارات، وليس التجارة بحد ذاتها، هو العامل الأكثر تأثيراً من غيره الذي يحدد التغيرات في المكافآت المخصصة لذوي المهارات ، لكن هذا التغير التكنولوجي يحدث غالباً من خلال التجارة وتكامل سوق رأس المال.

يتم توظيف العمال غير المهرة في غالب الأحيان، في الأعمال المؤقتة، وعليه فإن افتقار النساء إلى المهارات، بالمقارنة مع الرجال، يعمل على رفع احتمالات تشغيلهن في وظائف مؤقتة ومنتهية قدرة محدودة على التفاوض حول الأجور أو ظروف العمل ، ومن شأن أي تدفق كبير للعمال غير الماهرات إلى القوة العاملة، بسبب التوسع في الصناعات التصديرية، أن يسفر عن ضغوط إلى تقليص أجورهن.

شكل (03-07) : متوسط العمالة الماهرة من السكان حسب الجنس فوق سن 15 عاماً



Source : Global Employment Trends for Women, March 2009 ,Geneva, 2009, p15

شكل (03-08) : فارق الأجور بين الجنسين على صعيد العالم للعام 2006



average Source : ITUC: The global gender pay gap, ITUC report, Feb. 2008; EU improvement of Living from 2007 Pay Developments, European Foundation for the and Working Conditions, 2008, www.eurofound.europa.eu.

في الحقيقة لا تتوفر على الصعيد العالمي بيانات دقيقة وموثوق بها بشأن فارق الأجور بين الجنسين، موزعة بحسب المهنة، لذلك فإن قيام الاتحاد الدولي لنقابات العمال بجمع بيانات عالمية بشأن متوسط فارق الأجور بين خطوة جديدة بالترحيب، وتؤكد أن

النساء على الصعيد - الجنسين بحسب المهنة كما يتجلى في الشكل أعلاه- العالمي، مازلن يكسبن في المتوسط أجوراً أدنى من أجور الرجال.

توضح البيانات الواردة في الشكلين التأثيرات التي تحدثها المهارات وطبيعة الوظيفة على أجور النساء مقارنة بأجور الرجال، ففي العام 2006 كان فارق الأجور حوالي 52 بالمائة في جورجيا وهي النسبة الأعلى من الفجوة الأجور، في حين نجد أن (2.2) بالمائة في قطر ، لكن ونظراً إلى انعدام الاتساق في جمع البيانات والمنهجية ولتقائص البيانات في عدد من البلدان، ينبغي لزوم الحذر عند تفسير ومقارنة المعلومات المتعلقة بفوارق الأجور والواردة من مصادر مختلفة في شتى البلدان، وقد يكون تقلص الفوارق عائداً إلى انخفاض أجور العمال الذكور وليس إلى زيادة أجور العاملات الإناث، وهذا ما حدث في البرازيل حيث تأثر الذكور العاملون بانخفاض في الأجور، وهجرة العمال الذكور ذوي المهارات المتدنية سيكون لها تأثير إحصائي على فوارق الأجور بين الجنسين على غرار الهجرة من أوروبا الوسطى والشرقية إلى أوروبا الغربية.¹

04. الانعكاسات السلبية لسياسة الانفتاح التجاري على أسواق العمل

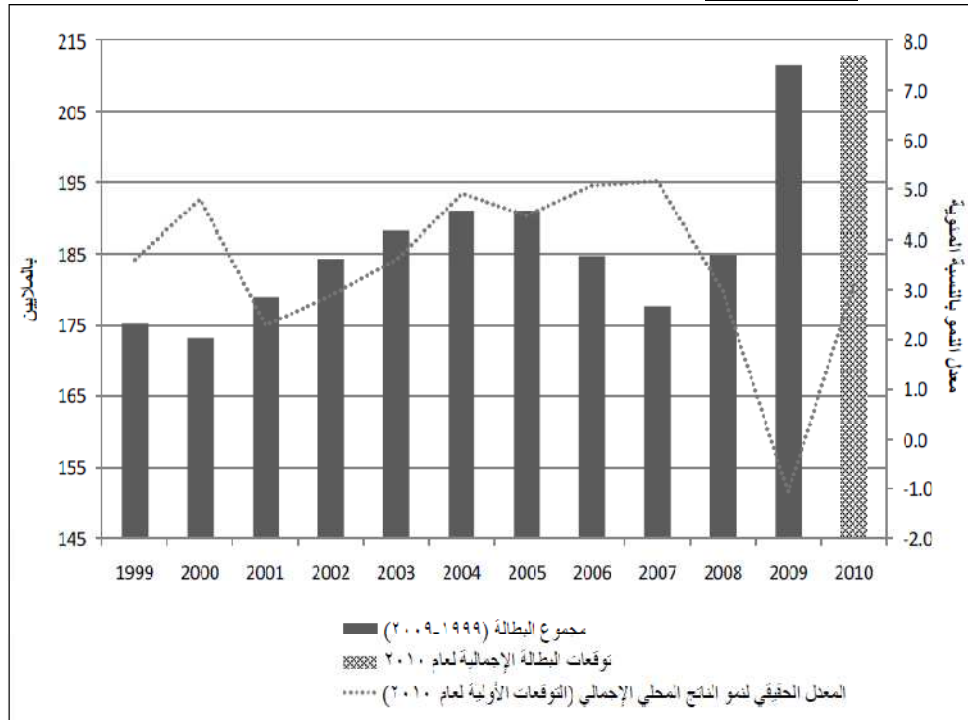
إن التحولات الراهنة في النظام الرأسمالي (هيمنة مطلقة للرأسمال المضارباتي، تراجع الدولة عن دورها في المجالات الاجتماعية...) تؤدي إلى المحاولات الجارية للتراجع عن مكتسبات الطبقة العاملة والشعوب عموماً وعلى رأسها الحقوق الشغلية، من خلال اعتماد سياسات تقوم على "المرونة" في العمل وظروف العمل وفي الأجور، ومن خلال ضرب الحقوق النقابية وحق الإضراب بهدف تجريد الطبقة العاملة من أحد أسلحتها في الصراع ضد الرأسمال، وقد ترتب على ذلك:

- ❖ تخلي الدولة عن دورها في مجال التشغيل في تنفيذ لبرنامج التقويم الهيكلي المفروض من طرف المؤسسات المالية العالمية.
- ❖ خصوصية المؤسسات العمومية والتي غالباً ما تكون مسبقة بتسريح جماعي للعمال بدعوى تأهيلها قبل تفويتها أو أن عملية التسريح تتم على يد الخواص بعد التفويت.
- ❖ اندماج رؤوس الأموال وابتلاع الشركات بعضها البعض، يؤدي دائماً إلى الاستغناء عن جزء من اليد العاملة.
- ❖ الإفلاس المتزايد للمؤسسات خاصة التي تكون في بداية نشاطها ، بسبب عجزها على المنافسة أمام الشركات الضخمة التي تستخدم تكنولوجيا كبيرة في إنتاج وطرح منتجاتها في الأسواق العالمية ، والتي تلجأ إلى كل الوسائل بما فيها غير المشروعة لسحق منافسيها واحتكار السوق.²
- ❖ تأثر سوق العمل بالأزمات المالية المتراكمة ، وخير شاهد على ذلك الأزمة المالية الخيرة لسنة 2008 ، وما كان لها من آثار كارثية على كل أسواق العمل في كل الدول كما يوضحه الشكل التالي :

1- Cardebat Jean Marie , Ouverture Commerciale Et Le Marche De Travail, Centre Thucydide 2001,p05

2- أمين ساعاتي، انتقال العمالة ، منظمة العمل الدولية، 2006 ، ص 06

شكل (09-03) : اتجاه البطالة العالمية والناتج المحلي الإجمالي 2010-1999



المصدر: مكتب العمل الدولي: اتجاهات العمالة العالمية، جنيف، يناير 2010

أدت الأزمة المالية والاقتصادية الحالية إلى تراجع الإنتاج العالمي في عام 2009 بنسبة 2.2 % ، وذلك لأول مرة منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية ، وأفضى هذا التراجع في الإنتاج إلى ارتفاع عدد العاطلين عن العمل عبر العالم بحوالي 34 مليون ما بين عام 2007 ونهاية عام 2009 ، أي ما يمثل زيادة في معدل البطالة العالمية خلال هذه الفترة تقدر بنسبة 0.9 نقطة مئوية، وتتوقع تنبؤات اتجاهات الاقتصاد الكلي العالمية أن يزيد الناتج المحلي الإجمالي خلال ما تبقى من عام 2010 وعلى امتداد عام 2011 . ومع ذلك، تظل التدابير التحفيزية الحكومية المحرك الرئيسي للانعاش، ويحتمل أن يظل الاستهلاك في البلدان الصناعية ضعيفاً لأن المستهلكين يجددون ادخاراً تم والشركات تعزز ميزانيتها.

لقد واصلت البطالة ارتفاعها في بلدان عديدة في عام 2010 رغم انتعاش الناتج، ولأن التعافي ما زال هشاً في عام 2010 ، والعمالة متخلفة عن ركب زيادة الناتج، فإن ثمة خطر كبير من أن تستقر البطالة في العديد من البلدان عند مستويات عالية على مر التاريخ¹ .

إن العديد من الدول النامية سوف تعاني من معدل زيادة البطالة بما مع بدء العمل بالاتفاقية نتيجة تدني معدل نمو الإنتاج لهذه على مستوى العالم، ومن المرجح تفاقم تلك المشكلة في الأجل القصير وربما المتوسط، وخلال المرحلة الانتقالية المتاحة لدى الدول النامية لتكييف أوضاعها الاقتصادية للتعامل مع المتغيرات الجديدة (5-10 سنوات)، أما الوضع في الأجل الطويل فيتوقف على مدى مرونة واستجابة الدول النامية لدواعي التطوير ومدى تكتلها وتكاملها واندماجها مع المنع تفاقم تلك المشكلات ومدى قدرها على تحطّي العديد من الصعاب التي نوجزها في النقاط التالية:

- حرية انتقال العمالة بين الدول² : لقد كان مفهوم حرية انتقال العمالة مع فتح الأسواق بما فيها أسواق العمل يعني حق الشخص القادر على العمل في العمل في أي بلد من العالم، بمعنى إلغاء الحدود بين الدول وإلغاء السيادة، وتوسيع قاعدة حق

¹ - World Bank: Global Economic Prospects 2010: Crisis, Finance, and Growth (Washington, DC, 2010).

² - عصام الزعيم ، مرجع سابق ، ص13

العمل للعامل الأجنبي بدلاً من العمل الأصلي ، وحينما صدرت اتفاقيات الجات عام 1947م كانت الولايات المتحدة ودول أوروبا تسعى إلى العمالة في دول العالم الثالث بكل مستوياتها وتستدرجها إلى أراضيها، وتعطيها أجوراً مغرية وتمنح العقول الماهرة حق المواطنة. طبعاً هذا الحوار لم يعد الآن منطقياً ولم يعد قابلاً للتطبيق بعد أن عانى الغرب من قوافل العمال الأجانب الذين نزحوا إلى الولايات المتحدة وأوروبا بالملايين، والآن يفكر الغرب في تغيير التشريعات لترحيل مجموعة من قوافل العمال إلى بلادهم الأم رغم أنهم أسهموا بمجهود كبير في بناء الحضارة الغربية. وبالنسبة إلى الدول النامية فإن نسبة البطالة فيها ارتفعت مقارنة مع عدد السكان، وهذه النسبة العالية من العاطلين عن العمل عرضت دولها لموجة من البطالة، وتزامن مع هذه المعضلة معضلة أخرى تتمثل في وجود آلاف من مخالف ونظامي من العمالة الأجنبية.

وهكذا تضافرت البطالة مع وجود عمالة أجنبية كثيفة في إحداث الكثير من المشاكل التي عرضت الاقتصاد والأمن لبعض السبلبيات ، ويبدو أن هذه المشكلة لا تخص إلا الدول النامية فحسب، وإنما أصبحت تخص كل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

ولقد صدرت ملاحق لاتفاقية المنظمة العالمية للتجارة ضمن اتفاقيات الخدمات تنص على شروط تحرير أسواق العمالة من القيود والحواجر، إضافة إلى أن هذه الاتفاقية قد تناولت حرية انتقال العمالة بغرض السياحة، ولكن مع ذلك لم تتطرق الاتفاقية إلى كل أشكال انتقال العمالة وتركت الكثير من أشكال وأنواع انتقال العمالة بين الدول رهن قوانين السيادة في كل دولة على حدة، ولذلك حصل استدراك لاتفاقيات الخدمات وصدرت ملاحق للاتفاقية تنص على أن وجود الأشخاص الطبيعيين الأجانب لتقديم خدمة معينة مقيد بنوع العمل مدة إنجازها، وهذا التقييد نابع من اختلاف أنظمة الدول في مدد الإقامة وقيود انتقال الأفراد، فمثلاً هناك انتقال بين الموظفين إلى فروع الشركات.

● **التناقض بين مضاعفة إنتاجية العمل وتجميد الأجور الفعلية¹** : حيث أدى التسارع في الثورة العلمية والتكنولوجية في مرحلتها الثالثة التكنولوجية (المرحلة الراهنة) إلى تكتيف العامل التكنولوجي مع تطويره تطويراً ثورياً ضاعف ويضاعف من الإنتاجية وإنتاجية العمل ، بينما استخدمت أدوات قانونية وإدارية لمنع العمال من الاستفادة المستحقة لهم من ارتفاع إنتاجيتهم بأساليب متعددة ، أولها تجميد الأجور الفعلية أي حصر الزيادة فيها بما يعادل نسبة التضخم ولا يتجاوزها، وثانيها زيادة عدد ساعات العمل الأسبوعي بساعتين في الولايات المتحدة ، حيث تدل الإحصاءات الأميركية المنشورة على تجميد الأجور الفعلية أي الحقيقية خلال ما يقرب من عشرين عاماً في نهاية القرن العشرين رغم الزيادة الكبيرة في إنتاجية العمال الأمريكيين من خلال زيادة ساعات العمل الأسبوعية ، وقصر الزيادة الدورية في الأجور على نسبة التضخم، أما ثالثها فهو استخدام أدوات قانونية تعسفية وشن حملات إعلامية والتلويع بالتسريح بل اللجوء الواسع إليه في أكثر من مناسبة لمنع الإضرابات العمالية الهادفة إلى تعديل الأجور والحفاظة على المكاسب الاجتماعية وقمع محاولات العمال الحيلولة دون تدهور قدرتهم الشرائية.

● **تراجع الرأسمالية الآن عن مفهوم الأجر الذي يكفل للعامل ولأسرته عيشة لائقة بكرامة الإنسان، وتعود لتخضعه لقانون العرض والطلب ، مما يؤدي إلى انخفاض عام في مستوى الأجور في ظل توسع البطالة وتعمق الفوارق في الأجور بين المستويات العليا الخاصة بالرؤساء والمدراء العامين للشركات الكبرى مثلاً والأجور الدنيا الخاصة بالعمال والعمال الزراعيين...**

كما أن بعض الدول تدعي الحفاظ على مستوى الأجور، لكنها، حفاظاً على التنافسية، تلجأ إلى تخفيض العملة مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، وبالتالي تراجع القيمة الحقيقية للأجور من جهة، وتحميل الجماهير الشعبية أعباء التنافسية من جهة ثانية.

1- عبد الله لفناتسة، الحقوق الشغلية في مهب العولمة الليبرالية، 2003، ص06

● **الهجوم على الحق النقابي:** إن كل ما يمثل مقاومة لمنطق السوق يشكل هدفا للهجوم الإمبريالي سواء كان دولة أو تشريعاً أو منظمة جماهيرية أو غيرها، وفي هذا الإطار يندرج الهجوم على الحق النقابي، حيث أصبحت درجة تنقيب العمال في أي منطقة من العالم، مؤشراً يؤخذ بالحسبان قبل إقدام الشركات الكبرى على الاستثمار هناك، كما أن بعض الدول تتباهى بسحق الحركة النقابية وتعرض ذلك "كإنجاز" وضمانة لجلب المستثمرين الأجانب، ولا تجد العديد من الدول والشركات الكبرى، حرجاً في تحقيق التنافسية التجارية على حساب الحقوق النقابية¹.

في خاتمة المبحث يمكننا القول أننا حاولنا تحديد مختلف الآثار الايجابية والسلبية على سوق العمل من خلال تبني سياسة تحرير التجارة. في الواقع فإن تحرير التجارة سيكون له نتائج ايجابية على العمالة والأجور في قطاعات التصدير في المدى البعيد، ولكن في المدى القصير تشهد الأجور بعض التراجع في حالة الواردات، كما أن الانخفاض في الإنتاج يؤدي إلى انخفاض في العمالة والأجور، وفي تقديرنا وجدنا أن العمالة والأجور قد زادت نتيجة لتحرير التجارة. وعموماً، نجد أن سياسة تحرير التجارة قد تكون ملائمة جداً لتطوير أسواق العمل في الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء، وذلك بفضل الجهود التي تبذلها هذه الدول لإعداد اقتصادياتها نحو الانفتاح، وقد أسفرت هذه الجهود في تطوير المؤسسات والخدمات، وتحسين نوعية البنية الأساسية، والمهارات اللازمة للتكيف مع احتياجات أصحاب العمل، وهذا وقد تؤدي في نهاية المطاف إلى زيادة الاستثمارات المحلية والأجنبية التي تعتبر عوامل ايجابية جداً لخلق فرص العمل.

المبحث الثالث: سياسة الانفتاح التجاري و مؤشر توزيع الدخل

تميزت السنوات الأخيرة بزيادة ما يسمى بعدم المساواة في العالم خاصة منذ نهاية الحرب الباردة، وهي الفترة التي كان الكثير من البلدان تتجه نحو الانفتاح على التجارة العالمية، نتيجة تأثير العولمة المتمثل في التأثير على تمييط أشكال الثروة، بالإضافة إلى فوارق طبقية متوسطة ومتناهية ليس بين الشعوب فحسب، ولكن داخلها أيضاً².

نظرياً يمكن للبلدان في مجملها أن تستفيد من التجارة الخارجية، و يمكن للمرء أن يتوقع أن يساعد تحرير التجارة على الحد من التفاوتات القائمة عن طريق تعزيز العوامل الوافرة نسبياً في البلاد كالعمالة غير الماهرة في البلدان النامية ورأس المال في البلدان المتقدمة، ولكنها لا تشير إلى ما إذا كانت المجموعات المختلفة داخل كل بلد تستفيد أو تخسر من التجارة، ولا الكيفية التي يحدث بها ذلك، وهذا ما توصلت إليه كثير من الدراسات، حيث تؤيد وجود علاقة غير خطية بين عملية التنمية، كما يلخصها متوسط دخل الفرد ودرجة عدم عدالة توزيع الدخل، بحيث تنزع درجة عدم عدالة التوزيع نحو الإرتفاع خلال المراحل الأولية للتنمية لتصل أعلى درجة لها قبل أن تبدأ بالانخفاض.

وكما سنرى لاحقاً، أنه يمكن أن يكون للتجارة تأثيرات هامة على توزيع الدخل، مما يضيف بعداً اجتماعياً للمسائل التجارية، فبسبب هذا التأثير السالب المحتمل على مداخيل مجموعات معينة، ازدادت الفجوة بين الأغنياء والفقراء في العالم بشكل مستمر، إلى حد أن بعض الكتاب شككوا في سياسة الانفتاح التجاري منهم (Milanovic, 2002 ; Milanovic et Dollar Kraay (2001). Squire, 2005)، و آخرون راحوا يعتقدون أن الانفتاح يمكن أن يؤدي إلى الحد من عدم المساواة والفقير في العالم.

1- عبد الله لفناتسة، مرجع سابق، ص 07.

2- محي محمد مسعد، ظاهرة العولمة، الأوهام والحقائق، الطبعة الأولى، الاسكندرية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1999، ص 78.

المطلب الأول: التعريف بمؤشر توزيع الدخل كمؤشر تنافسية

يعرف الدخل القومي لمجتمع ما خلال فترة زمنية معينة بأنه مجموع المداخيل التي يحصل عليها جميع أفراد هذا المجتمع خلال تلك الفترة الزمنية مقابل اشتراكهم في العملية الإنتاجية وإذا تكلمنا عن مسألة العدالة: ففيما تتمثل العدالة؟ تعد مسألة العدالة مسألة نسبية، وقد تغير ما يعد "عادلاً" وما يعد "غير عادلاً" على مر السنين، ففي سنوات الثمانينات ارتبط مفهوم عدم العدالة في توزيع الثروات والمداخيل على أفراد المجتمع، والعدالة في توزيع الأجور واكتساب المعارف، والعدالة في الحصول على فرص التشغيل.

في سنوات التسعينات، ارتبط مصطلح العدالة بالسياسات الاقتصادية التنموية المتبعة كالعدالة في توزيع الفرص بالتكافؤ، والعدالة في فرض الحواجز الجمركية على الصادرات والواردات... الخ.

تعد مسألة توزيع الدخل من المسائل المتعلقة بقضايا العدالة الاجتماعية، والتي نعني بها إتاحة الفرصة لمجموع أفراد المجتمع من الاستفادة من جميع حقوقهم الاجتماعية واستفادتهم حصوهم على النصيب العادل من الثروة التي تتحصل عليها الدولة، مع ضمان أي إعاقاة تمنع الفرد أو الجماعة من التمتع بهذا الحق¹، أي تحقيق التوازن بين الحقوق الفردية والحقوق الجماعية، وبما لا شك فيه أن هذا المطلب هو الهدف الذي يسعى إليه الإنسان فيما ابتدعه من أنظمة اقتصادية واجتماعية.

ويتطلب تحقيق العدالة الاجتماعية الوصول إلى الأهداف التالية²:

- ❖ تخفيض عدد الأفراد الذين يعيشون تحت خط الفقر.
- ❖ تعزيز المعاملة العادلة في السوق لكل شرائح المجتمع.
- ❖ التأثير على رفاهية الأجيال القادمة.
- ❖ الحد من الصراعات السياسية، بالإضافة إلى ذلك فإن بعض السياسات الاقتصادية حتى تكون فعالة تتطلب تحقيق توزيع دخل عادل.

إن الدارس لأدبيات الاقتصاد الوضعي الرأسمالي والاشتراكي على حد سواء يجد أن كلا النظامين يسعيان إلى تحقيق العدالة في توزيع الدخل، فالمذهب الرأسمالي القائم على تفديس الفرد، يرى العدالة الاقتصادية والاجتماعية وسيلة لتحقيق التوافق بين مصالح الأفراد ومصالح الجماعة، فالأفراد حين يسعون لتنمية ثرواتهم بحرية مطلقة إنما يقدمون خدمة للمجتمع تتمثل في تحقيق الرفاه الاقتصادي بتنمية الإنتاج وزيادة كفاءته.

الفرع الأول: تعريف مؤشر توزيع الدخل

كما ذكرنا في المباحث السابقة أن المؤشر هو تعبير لفظي على وضع سائد أو عن حالة معينة، بحيث يقيس التغير الحاصل في ظاهرة معينة عبر الزمن، ما يستخدم لمقارنة الظواهر بين المناطق الجغرافية المختلفة، وعليه يعرف مؤشر توزيع الدخل على أنه مكون يعتمد على التغير في حالة توزيع الدخل في المجتمع، كما يعتبر أداة كمية أو نوعية للدلالة على قدرة البلد في توزيع ثرواته بالشكل العادل على كافة أفراد المجتمع من جهة، ومن جهة أخرى يعبر عن حجم الثروة والدخل التي يملكها البلد، وبما ينطوي عليه ذلك من إمكانات على تحقيق تراكم الثروة، وما يفضي إليه هذا التراكم من تحقيق تقدم مستمر في مستوى الرفاهية

¹ - أبو الأعلى المودودي، مفاهيم إسلامية حول الدين والدولة، دار القلم، الكويت، 1983، ص 133.

² - فريق دائرة الشؤون المالية بصندوق النقد الدولي، هل ينبغي أن يكون الإنصاف هدفاً للسياسة الاقتصادية؟، مجلة التمويل والتنمية، العدد 3، المجلد 35، سبتمبر 1998، ص 32.

الاقتصادية للفرد، كما يعد مؤشر توزيع الدخل أحد أهم المؤشرات التي يستخدمها اقتصاديو التنمية والمنظمات الدولية في الحكم على مدى تقدم أو تخلف البلد ، فالأداء الضعيف لهذا المؤشر يدل على حالة عدم أو سوء توزيع الدخل أو حالة اللامساواة في توزيع ثروات البلاد ، أو درجة عدم توزيع الإنفاق في المجتمع ، كما يقيسها معامل جيني على سبيل المثال، يؤدي الارتفاع في درجة عدم عدالة التوزيع إلى زيادة في الفقر¹. ويعرف أيضا مؤشر توزيع الدخل بأنه تمثيل أو تصوير رقمي عددي للفروق بين دخول الأفراد في مجتمع معين².

للإشارة عند الحديث عن توزيع الدخل، فإن خبراء اقتصاد التنمية يقسمونه إلى ثلاثة أقسام: التوزيع الشخصي أو الفردي ، التوزيع الوظيفي ، الحصص التوزيعية ، فالتوزيع الشخصي يخص دخول الأفراد التي يحصلون عليها من أجور أو ريع أو أرباح ، أما التوزيع الوظيفي فلا يهتم بالأفراد ودخولهم الشخصي وإنما بتوزيع عوامل الإنتاج من العمل ورأس المال والأرض والتنظيم ن وكل عنصر من هذه العوامل يوفر دخلا معيناً ، أما الثالث (الحصص التوزيعية) فيخصص الحصص النسبية لعوامل الإنتاج من الدخل القومي³.

ويحسب مؤشر توزيع الدخل ضمن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في تقرير التنمية البشرية ، وبعد مؤشرا فرعيا في مؤشر التنمية البشرية الذي يرتب 162 دولة في إطار ثلاث مجموعات تعكس مؤشرات التنمية البشرية (مرتفع - متوسط - ضعيف)⁴ ، وقد تطورت منهجية حساب هذا المؤشر وخاصة لجهة احتساب معدل الدخل الفردي ، كما يتضمن وضع مؤشر الفقر للدول النامية ومؤشر للدول المتقدمة لجذب الانتباه مباشرة إلى مدى الحرمان والفقر داخل القطر، ويدخل ضمن مؤشر توزيع الدخل العناصر التالية :

أ- **حصة الفرد من الدخل الوطني:** يقاس بمعدل دخل الفرد للنتائج المحلي الإجمالي الحقيقي، ويتراوح ما بين 100 دولار و 40.000 دولار سنويا، أو مبلغ 1 دولار في اليوم الذي يعتمده البنك الدولي باعتبارها تمثل الحد الأدنى ، ومبلغ 2 دولار في اليوم الواحد أو القيم التي يمكن أن تختلف تبعا لمستوى تنمية كل بلد.

ب- **عدالة توزيع الأجور:** المساواة في الأجور لمنع التفاوت الاقتصادي.

ج- **العدالة في تكافؤ الفرص:** تكافؤ الفرص في ميدان النشاط الاقتصادي، أي الاستفادة من المشاريع الإنتاجية وتكافؤ الفرص في الحصول على مناصب شغل.

الفرع الثاني: مؤشر توزيع الدخل وعلاقته بالمنافسة الدولية

في ضوء التحرير الاقتصادي بشكل عام، وتحرير التجارة الخارجية على وجه الخصوص، يثور التساؤل حول علاقة مسألة توزيع الدخل بالمنافسة الدولية ودور التنافسية الدولية في تحقيق العدالة في توزيع الدخل ، ومما يذكر في هذا السياق أن المنافسة تؤدي إلى توليد إمكانيات النمو الاقتصادي، ورفع المستوى العام للتشغيل عن طريق التحسينات في كفاءة التشغيل، و بالإضافة إلى كونها أداة للوصول إلى أسواق أكبر⁵.

¹ - علي عبد القادر علي ، التطورات الحديثة في الفكر التنموي والأهداف الدولية للتنمية ، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، ص 06

² - عبد الرزاق الفارس، الفقر وتوزيع الدخل في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ، 2001، ص 99

³ - عبد الرزاق الفارس، مرجع سابق، ص 95

⁴ - فارس رشيد البياتي، التنمية الاقتصادية سياسياً في الوطن العربي ، أطروحة دكتوراه ، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك ، عمان ،

2008 ، ص 165

⁵ - Andrew Harrison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey ; Business international et mondialisation : vers une nouvelle Europe, éducation debook université, paris, 2004, p343

وتجدر الإشارة بأن المنافسة الدولية يمكن أن تؤثر على مستوى المعيشة من خلال مساهمتها في تحقيق معدلات نمو قابلة للاستمرار، أي دون ضغوط على ميزان المدفوعات ، ويمكن الافتراض بأن الهدف النهائي هو معدل نمو في الدخل قابل للاستمرار ويرفع من مستويات المعيشة للسكان، فإذا كان الأمر كذلك ، فالسؤال هو : ما علاقة المنافسة الدولية بمسألة توزيع الدخل ؟ وما موقع هذا المؤشر في تعاريف التنافسية الدولية ؟.

أولاً: ترتبط مسألة توزيع الدخل بأحد أهم العناصر التي تركز عليها التنافسية وهي تقديم منتجات بأسعار أقل من خلال تخفيض تكاليفها ، فكيف يحصل ذلك؟ من أجل أن ينجح البلد في السوق العالمية بأن يصبح منافسًا دوليًا ليس بتقليص الدخول الحقيقية، ولكن برفعها وتوزيعها توزيعاً عادلاً ، وعليه يجب تخفيض التكاليف الحقيقية لترتفع مستويات المعيشة ، والواقع أنه كلما انخفضت التكاليف بسرعة كلما كانت إمكانية زيادة مستويات المعيشة أكبر.

إن رفع مستويات المعيشة وزيادة القدرة التنافسية الدولية يتعلقان بمسألتين هما¹ : مستوى التكاليف الحقيقية ، وانخفاضها مع مرور الوقت ، وتتعلق مسألة مستوى تكاليف الإنتاج بالكفاءة الإنتاجية، وتحدد المستويات النسبية للدخول الحقيقية بين البلدان، أما مسألة انخفاض التكاليف فإنها تحدد معدل ارتفاع الدخول الحقيقية.

ثانياً : يمكن القول أن مسألة توزيع الدخل تبرز جلياً في كل التعاريف التي أعطيت للتنافسية الدولية ، فما من تعريف نجده لم يتطرق إلى موضوع رفع دخل الأفراد أو رفع مستوى معيشتهم ، لدرجة أن المنافسة الدولية لا تتحقق ما لم تستطيع الدولة ممارسة أي نشاط اقتصادي سواء تمثل في إنتاج السلع والخدمات أو القيام بعمليات التبادل أو خلق قيمة مضافة ، وعجزت هذه النشاطات على زيادة الدخل الحقيقي لمواطني ذلك البلد ، فيمكن الحكم عليه أنه بلد لا يملك قدرات تنافسية ، فنجد على سبيل المثال وليس على سبيل الحصر :

● هناك مجموعة من التعاريف للتنافسية الدولية تأخذ في عين الاعتبار مستويات المعيشة للأفراد فقط ، وهي تعاريف حديثة ظهرت خلال التسعينات و بداية الألفية الجديدة، ركزت على أن التنافسية تعكس مدى تحقيق الدولة لمستويات معيشة مرتفعة للأفراد والمجتمع ، و أبرز هذه التعريفات: " قدرة الدولة على تحقيق مستويات معيشة متزايدة ومطرودة، من خلال تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي ، مقاساً بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي".

● تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE² : التنافسية الدولية قدرة الدولة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاومة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي.

و تعرف المنظمة أيضاً التنافسية الدولية على أنها المدى الذي من خلاله تنتج الدولة، و في ظل شروط السوق الحرة و العادلة، منتجات و خدمات تنافس في الأسواق العالمية، و في نفس الوقت يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل³ . من خلال التعريف يتضح أن تعريف التنافسية الدولية يركز على مسألة توزيع وزيادة الدخل في ظل تحسين شروط التجارة الخارجية.

● و نجد مسألة توزيع الدخل من خلال تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي للتنافسية الدولية " قدرة الدولة على بيع سلع وخدمات مربحية في الأسواق الدولية ، بحيث تتمكن من تحقيق معدات نمو مرتفعة ومستدامة في دخل الفرد الحقيقي مقاساً بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي⁴ .

¹ - علي توفيق الصادق، مرجع سابق، ص 57

² - OCDE : organisation de coopération et développement économique.

³ - نوير طارق، مرجع سابق، ص 5.

⁴ - World Economic Forum , 1997, p 7-14

نلاحظ من خلال التعريف أن التنافسية الدولية لأي بلد تبنى على أساس قدرة هذا البلد على رفع دخول الأفراد عن طريق توزيعها توزيعاً عادلاً يضمن مستوى معيشي مرتفع.

• وتبرز أهمية توزيع الدخل في تعريف معهد التنافسية الدولية على أنها قدرة البلد على:

أن يبيع أكثر من السلع المصنعة و التحول نحو السلع عالية التصنيع والتقنية وبالتالي ذات قيمة مضافة عالية في السوقين الخارجي والمحلي، و بالتالي يتحصل على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي أعلى للفرد، وذي نمو مطرد، وهو أحد عناصر التنمية البشرية.

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

عموماً يمكن القول أن أغلبية التعاريف المستعرضة للتنافسية الدولية تشترك 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 ، وكلها تعاريف تركز على مؤشر توزيع المدخل والثروة.

الفرع الثالث: مكانة مؤشر توزيع الدخل في تقارير التنافسية الدولية

تولي تقارير التنافسية الدولية أهمية بالغة لمؤشر توزيع الدخل التي كما رأينا تظهر في تعاريفها للتنافسية الدولية بصورة مباشرة ، فمثلاً نجد هذا المؤشر معبر عنه بزيادة الدخل الحقيقي الفردي ، أو رفع مستوى معيشة الأفراد ، أو عدالة توزيع الإنفاق الحكومي ، كما تظهر أهمية هذا المؤشر من خلال مؤشرات التنافسية التي تعتمد عليها تقارير التنافسية ، ويمكن توضيح الأهمية البالغة والمكانة البارزة التي يظهر فيها مؤشر توزيع الدخل في تقارير التنافسية الدولية كالتالي:

01. تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية² :

يظهر مؤشر توزيع الدخل من خلال مجموعة "دور الحكومة" ، وتبين هذه المجموعة مدى فعالية الدور الحكومي في القيام بوظائفها التقليدية التي وكلت بها ، كتحسينها المباشر في إعادة توزيع الدخل والثروات والحفاظ على القدرة الشرائية للمواطن في حالة تخلخل الاقتصاد عن توازنه والاستقرار في الاقتصاد كالممارسات الاحتكارية والمنافسة غير المشروعة ، بالإضافة إلى مدى فعالية الحكومة في إعاقه أو تشجيع البيئة التنافسية المحلية .

كذلك يظهر المؤشر في المجموعة الثامنة "الموارد البشرية" التي تهدف إلى التأكيد على علاقة الارتباط بين القدرات التنافسية للدولة وارتفاع مستوى المعيشة لسكانها، وتمثل هذه المجموعة في أربعين مؤشراً وتضم مستوى المعيشة ونوعية الحياة والقيم والاتجاهات الحاكمة لمجتمع.

02. تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي :

يعتبر هذا التقرير من أهم تقارير التنافسية الدولية التي تركز على تحقيق مستويات معيشة مرتفعة ، وذلك من خلال دراسة قدرة المؤسسات والهياكل الاقتصادية للدولة على تحقيق معدلات نمو مرتفعة³. ويعتمد المنتدى الاقتصادي العالمي في إعداداته للتقرير على مقارنة أن ثروة الدول تتمثل في معدل الناتج المحلي الصافي حسب الفرد ومستوى نموه، والمؤشرين اللذين يعدهما المنتدى هما

¹ - Debonneuil Michèle Et Fontange Lionel, Compétitivité, Conseil D'analyse Economique, Paris,2003, p13.

² - للمزيد من التفاصيل : انظر إلى تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية لسنة 1997، ص 40-46

³ - للمزيد من التفاصيل : انظر إلى المنتدى الاقتصادي العالمي لسنة 1996 ، ص 24

CCI : Current Competitiveness) و (GCI : Growth Competitiveness Index) ويفترض أنهما يفسران نمو مستوى ثروة الأمم على المدى المتوسط. يظهر مؤشر توزيع الدخل أيضا في مؤشر " دور الحكومة في النشاط الاقتصادي"، ويهدف أيضا إلى مدى قدرة الحكومة في تدخلها من خلال نسبة الإنفاق الحكومي إلى الناتج المحلي ونسبة الادخار الحكومي إلى الناتج الحكومي... الخ.

03 . تقرير البنك الدولي :

يقوم بإعداد مؤشرات عن التنافسية لعدد من الدول، وتنشر دوريا على شبكة الانترنت، ويعتمد على 64 متغيراً في 05 عوامل، أما العامل الذي يظهر فيه مؤشر توزيع الدخل هو العامل الأول ويسمى بـ " الإنجاز الإجمالي" (الناتج القومي الإجمالي للفرد، معدل النمو السنوي المتوسط)¹. يلخص الجدول التالي موقع مؤشر توزيع الدخل ضمن تقارير التنافسية الدولية:

جدول (05 - 03) : موقع مؤشر توزيع الدخل في تقارير التنافسية الدولية

الهيئة	المؤشر	السنة	الطريقة
المنتدى الاقتصادي العالمي WEF	مؤشر دور الحكومة في النشاط الاقتصادي	1996	مؤشر مركب يتكون من عشرات المقاييس التي تقيس شروط التنافسية للمؤسسة من خلال تدخل الحكومة من خلال نسبة الإنفاق الحكومي إلى الناتج المحلي ونسبة الادخار الحكومي إلى الناتج الحكومي
منظمة الأمم المتحدة UN	مؤشر التنمية البشرية	2003	مؤشر مركب يتكون من بضعة مقاييس تخص الصحة، التعليم والدخل حسب الفرد.
المعهد الدولي لتنمية الإدارة IMD	مؤشر دور الحكومة	2004	مؤشر مركب يهدف إلى مدى تدخل الدولة المباشر في إعادة توزيع المداخل والثروات والحفاظ على القدرة الشرائية للمواطن
تقرير البنك الدولي	مؤشر الإنجاز الإجمالي	2003	مؤشر مركب يقيس الناتج القومي الإجمالي للفرد، معدل النمو السنوي المتوسط

المصدر : إعداد الباحث

الفرع الرابع: التنمية والمساواة في توزيع الدخل: نظرية Kuznets

توضح الأدبيات المتخصصة أن مؤشر توزيع الدخل يدخل في إطار مؤشرات التنمية الاقتصادية المستخدمة التي تعتمد على عدد من المتغيرات التالية يمكن التعبير كالتالي² :

- ❖ متوسط الإنفاق الحقيقي للفرد في المجتمع ، بحيث يتوقع أن تؤدي الزيادة في إنفاق الفرد إلى انخفاض الفقر.
- ❖ خط الفقر للفرد في المجتمع ، بحيث يتوقع أن الزيادة في خط الفقر تؤدي إلى الزيادة في الفقر.

¹ - وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 23 .
² - علي عبد القادر علي ، مرجع سابق، ص 05

❖ درجة عدم توزيع الإنفاق في المجتمع ، كما يقيسها معامل جيني، بحيث يتوقع أن يؤدي الارتفاع في درجة عدم عدالة التوزيع إلى زيادة الفقر.

يسود الاعتقاد إلى يومنا هذا أن كل الدراسات والنظرية والأعمال التجريبية توصلت إلى نتائج تؤكد أنه توجد علاقة غير خطية بين التنمية وعدالة توزيع الدخل على الأقل في المراحل الأولى من التنمية ، وأهم هذه الدراسات "أطروحة Kuznets"¹ التي تعتبر أهم أطروحات الفكر التنموي في القرن العشرين ، وتنطلق أطروحة Kuznets من أنه تتزايد د حالة عدم توزيع الدخل خلال المراحل الأولى من التنمية قبل أن تتحسن في المراحل المتقدمة من التنمية ، بمعنى آخر، هناك علاقة غير خطية بين متوسط دخل الفرد ومؤشرات قياس عدم العدالة في توزيع الدخل.

ويفترض النموذج توفير مجموعة من الشروط :

❖ أن تزداد درجة عدم عدالة التوزيع في المراحل الأولى للتنمية.

❖ أن تنخفض درجة عدم عدالة التوزيع في المراحل المتقدمة من التنمية.

وقد تم تطوير هذه الأطروحة في إطار نموذج إقتصاد ثنائي يتكون من قطاعين : قطاع ريفي كبير الحجم، يتصف بإنتاجية متدنية ودرجة متدنية من عدم عدالة في توزيع الدخل ، وقطاع حضري صغير الحجم، يتصف بإنتاجية مرتفعة ودرجة عدم عدالة التوزيع في الدخل مرتفعة ، في إطار هذا الاقتصاد تتمثل عملية التنمية في انتقال عوامل الإنتاج من القطاع الريفي إلى القطاع الحضري، حيث يتمتع العمال الذين انتقلوا إلى القطاع الحضري بدخول مرتفعة ، ويترب على هذه العملية زيادة درجة عدم عدالة التوزيع في المراحل الأولى للتنمية ، وبهذا ينكمش القطاع الريفي وتنخفض فيه الدخول بانخفاض الأجور ، ويحصل العكس مع القطاع الحضري ، وكل هذا وذاك يؤدي في نهاية المطاف إلى انخفاض درجة عدم العدالة على مستوى الاقتصاد في المراحل المتقدمة للتنمية.

زيادة في درجة عدم عدالة التوزيع في المراحل الأولى للتنمية ، ومع تعمق عملية التنمية ينكمش حجم القطاع الريفي، ويتمتع الذين يهاجرون للقطاع الحضري بمتوسط دخل أعلى، ويتحرك العمال الذين يهاجروا في المراحل الأولى بالحراك المهني داخل القطاع الحضري، كما يبدأ معدل الأجور الريفية في الارتفاع ، كل هذه العمليات التنموية تؤدي في نهاية المطاف إلى انخفاض درجة عدم العدالة في توزيع الدخل على مستوى الإقتصاد في المراحل المتقدمة للتنمية.

أما على مستوى الأقطار أو الدول فقد استخدمت الأقطار كوحدة للملاحظة² ، ونظرا لعدم توفر البيانات اللازمة لهذه الدراسة ، فقد حال دون تطبيق هذه الدراسة ، لكن في سنوات التسعينات قام " اناند وكانبولا" باستكشاف شكل العلاقات الملائمة لكل مؤشر من مؤشرات عدم عدالة التوزيع ، واقترح الشكل المناسب عندما يكون مؤشر عدم عدالة التوزيع هو معامل جيني ويكتب بالشكل التالي:

$$.INQ = \alpha + \beta\mu + \gamma\frac{1}{\mu}$$

وعليه تم إعادة صياغة أطروحة Kuznets خلال التسعينات من خلال صياغة السياسات التنموية في الدول النامية ، إلا أن هذه النظرية تعرضت إلى نقد شديد شأنها شأن كثير من النظريات التي تعنى بالتنمية الاقتصادية ، وكان أبرز هذه الانتقادات أن السياسات التنموية التي تم صياغتها (السياسات التجارية على سبيل المثال) المحفزة للنمو الاقتصادي تضر الفقراء، فقد أجريت

¹ - علي عبد القادر علي، مرجع سابق ، ص 12

² - علي عبد القادر علي، مرجع سابق ، ص 13

دراسة حديثة عن 63 دولة للفترة بين 1960-1990 حول بيانات توزيع الدخول و الإنفاق ، وقد توصلت هذه الدراسة أنه لا توجد شواهد نظرية **Kuznets**.

وفي نهاية حقبة التسعينات وبداية الألفية الجديدة أعيد النظر في أطروحة **Kuznets** ، وتم إدخال متغيرات جديدة من شأنها أن تبرهن على وجود علاقة خطية بين التنمية الاقتصادية والاجتماعية وعدالة التوزيع ، الأمر الذي أدى إلى اكتشاف عوامل هيكلية تؤثر في هذه العلاقة وهي المتغيرات السياسية ، حيث أن إتباع سياسة حكيمة ورشيده من قبل نخبة سياسية متفوقة تعمل على إتباع سياسات توزيعية لصالح المواطنين ، وإتباع أيضا تدابير سياسية تتيح للمواطنين المشاركة في صياغة قراراتهم من خلال الانتخاب، وعليه يبدأ تراكم رأس مال بشري وتكوينه ، الأمر الذي يؤدي إلى عدم قدرة الفقراء من القيام بمثل تلك العملية ، وتبدأ تظهر مؤشرات عدم عدالة التوزيع نحو الارتفاع .

وهناك نموذج آخر يؤيد أطروحة **Kuznets** يأخذ بعين الاعتبار متغيرات مستويات التعليم للفرد، وأن التعليم ليس متاحا للجميع بافتراض أن الإنفاق على التعليم ثابت¹ ، وفي هذا السياق تتزايد الفجوة بين المتعلمين وغير المتعلمين من خلال معطيات سوق العمل التي تؤدي إلى ارتفاع دخول العمال المتعلمين ، في حين تنخفض لدى العمال غير المتعلمين ، وهنا تزيد حالة عدم توزيع الدخل بين العمالة الماهرة والعمالة غير الماهرة².

وفي العموم هناك عدد كثير من المساهمات التي أوضحت على وجود علاقة سببية بين التنمية وعدم عدالة التوزيع، وان كانت تختلف في صياغة نماذجها، والمتغيرات المستخدمة فيها.

يوضح الجدول التالي أهم الدراسات التي تطرقت إلى هذه العلاقة، والتي أثبتت وجود لأطروحة **Kuznets**:

جدول (06 - 03): أهم المقاربات لعلاقة التنمية وعدالة التوزيع

العينة	مصدر المعلومات	المتغير المعتمد	شكل العلاقة	المؤلف
56 بلد	البنك الدولي	أنصبة الدخل	تربيعية	جيهها 1996
61 بلد	البنك الدولي	أنصبة الدخل	تربيعية	فيشلو 1996
45 بلد	ديننجر وسكوير	معامل جيني/مؤشر تايل	مقلوب	ساريل 1997
75 بلد	البنك الدولي	معامل جيني	تربيعية	بولير 2001
19 بلد	البنك الدولي	معامل جيني	تربيعية	هايامي 1997
75-49 بلد	ديننجر وسكوير	معامل جيني	تربيعية	بارو 2000
49 بلد	شندات ورافاليون	معامل جيني	تربيعية	علي والبدوي 2000
65 بلد	ديننجر وسكوير	معامل جيني	تربيعية	دي فري قوريوولي 2002

المصدر : علي عبد القادر علي ،مرجع سابق ، ص 16

المطلب الثاني: المقاربات النظرية لتفسير العلاقة السببية بين سياسة الانفتاح التجاري وعدم عدالة توزيع الدخل

لطالما تغنت الأنظمة الاقتصادية بشعار العدالة الاجتماعية التي تعني إتاحة الفرصة لمجموع أفراد الأمة من الاستفادة من حقهم في الحرية الاجتماعية واستفادتهم من الثروة ، مع ضمان أي إعاقاة تمنع الفرد أو الجماعة من التمتع بهذا الحق، أي تحقيق التوازن

¹ - علي عبد القادر علي ،مرجع سابق ، ص 14

² - Jean-Louis Mucchielli, Thierry Mayer, économie internationale, édition Dalloz ,université Sorbonne ,Paris,2005 , p169.

بين الحقوق الفردية والحقوق الجماعية ، ومما لا شك فيه أن هذا المطلب هو الهدف الذي يسعى إليه الإنسان فيما ابتدعه من أنظمة اقتصادية واجتماعية ، لكن هذه الأنظمة فشلت في ضمان التوزيع العادل للدخول والثروات ، والذي يحقق لكل فرد في المجتمع حد الكفاية.

فالنظام الرأسمالي يعتمد على مبادئ تبنى عليها عملية التوزيع تؤدي في حد ذاتها إلى عدم العدالة ، وبالتالي إلى مشكلة التفاوت في الدخل ، فمبدأ الملكية الخاصة على سبيل المثال هو شعار الأقوياء والأغنياء من ملاك الأراضي والعقارات والطبقة الحاكمة الذين يلجئون إلى الأساليب المتتوية تحت شعار الحرية ، كاحتكار الأسواق والسيطرة عليها ، ومبدأ التوزيع القائم على حصول كل فرد على دخل يوافق مقدار ما يمتلكه من عوامل الإنتاج ، يجعل من يمتلكون القدر الكبير من عوامل الإنتاج الحصول على النصيب الأكبر من الدخل على حساب الآخرين ، وأخطر هذه المبادئ التي طالما عانى الاقتصاد العالمي من ويلاته ومازال يعاني مبدأ سعر الفائدة الذي أثبتت الدراسات والبحوث التجريبية أنه يؤدي دورا كبيرا في التفاوت في توزيع الدخل ، حيث يزيد الأغنياء غنى والفقراء فقرا¹ ، ومن الآثار الدالة على سوء التوزيع وجود دخول لا يقابلها أي جهد ومنها الدخل الواردة من الربا ومن ريع الأرض والموارد الطبيعية الأمر الذي أوصل إلى صراع الطبقات .

الفرع الأول: مفهوم عدم المساواة في توزيع الدخل

مفهوم عدم المساواة ينطوي على ثلاثة مستويات مختلفة: على الصعيد العالمي (بين جميع مواطني العالم، والدولية (بين الدول) والوطنية (داخل البلدان)²

يمكن تعريف عدم المساواة في توزيع الدخل من خلال التمييز بين ثلاث أنواع من عدم المساواة في توزيع الدخل:³

01. عدم المساواة بين البلدان: تسمى كذلك بعدم المساواة الدولية، وهي تقاس بالفارق في مؤشرات مستوى المعيشة المتوسطة، غير أن قيمتها تختلف حسب طريقة الحساب المستعملة، حيث يمكن حسابها عن طريق الناتج الداخلي الخام للفرد (PIB) باستعمال سعر الصرف لتعادل القدرات الشرائية (P.P.A) أو عن طريق سعر الصرف الجاري.

02. عدم المساواة داخل البلدان: يتم حسابها عن طريق معامل GINI أو عن طريق معامل Theil لتوزيع دخل العائلات أو عن طريق الفارق بين الدخل المتوسط لـ 10% من الأغنياء و 10% من الفقراء في البلد ، ويمكن تقسيم اللامساواة⁴ داخل البلدان إلى :

أ- عدم المساواة في الأسعار⁵: يعتمد المذهب الرأسمالي في توزيع الدخل على جهاز الثمن باعتبار أن الثمن يحقق التوازن بين الإنتاج والاستهلاك ، فهو أداة اتصال بين المنتج والمستهلك، به يتعرف المنتج على رغبات المستهلكين بواسطة قانون العرض والطلب وبذلك يتحقق التوازن ، غير أن التطبيق الميداني أثبت أن جهاز الثمن لا يحقق عدالة التوزيع ، و يترتب عن اعتماد الثمن

¹ - خديجة فوقي ، الزكاة ودورها في عادة توزيع الدخل والثروات ، رسالة ماجستير، جامعة تلمسان ، 2005-2006 ، ص 99.

² - Amanda Jakobsson , Trade Openness and Income Inequality, département of Economics Bachelor Thesis.school of economics and management,Lund university,2006,p09

² - Pierre-Noel Giraud, Mondialisation et dynamique des inégalités, CERNA, Ecole Nationale Supérieure, Des Mines de Paris, Octobre 2002, p2-3.

³ - للإشارة قد نستخدم عدة مصطلحات لـ " اللامساواة في توزيع الدخل " كعدم المساواة أو عدم عدالة أو اللامساواة في توزيع الدخل أو سوء توزيع الدخل...الخ.

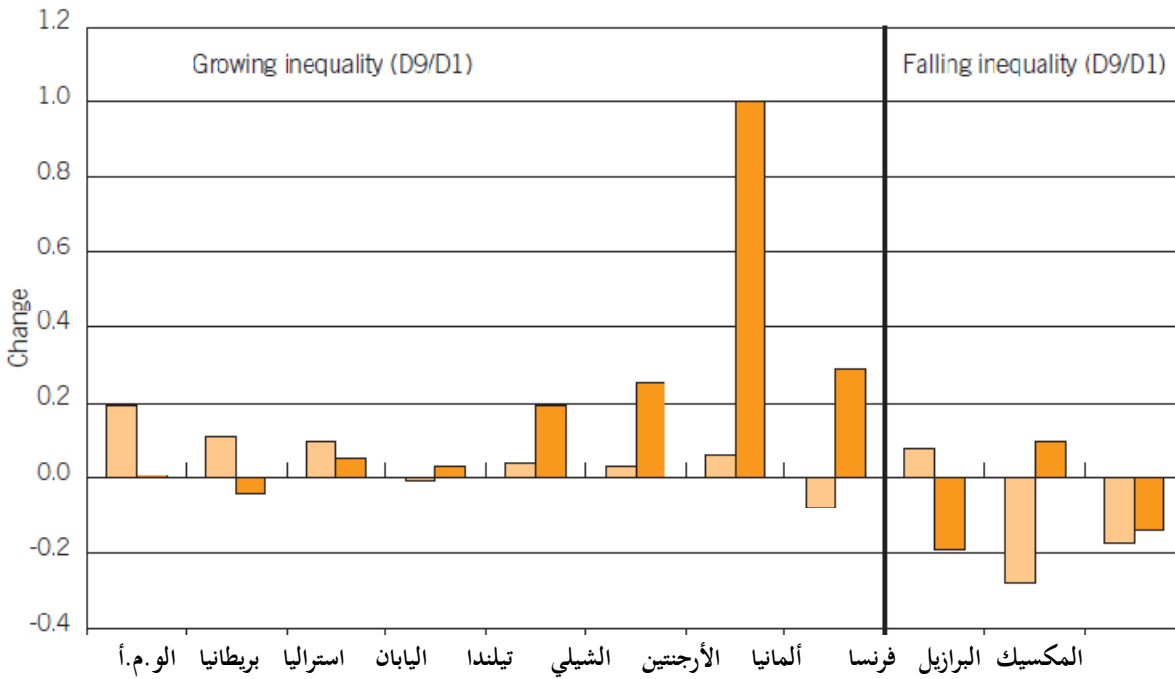
⁵ - سميح عاطف الزين -الإسلام وثقافة الإنسان ، دار الكتاب اللبنانيي بيروت، 1987 ، ص 101.

جهازاً لتوزيع الدخل توجيه الإنتاج لصالح المترفين وإهمال حاجات الفقراء الذين لا يملكون ثمن السلعة ، الأمر الذي يؤدي إلى انتشار المظالم الاجتماعية، فكل فرد فقد القدرة على المساهمة في الإنتاج أو حرم الفرصة بسبب قوة المنافسين أو باستغناء الرأسمالية عن خدماته لا يستطيع الاستفادة من الثروة المنتجة مهما عظمت بسبب عدم امتلاكه للثمن .

ب- **عدم المساواة في الأجور¹**: ويتمثل في أن الطلب على اليد العاملة المؤهلة يزيد على الطلب على العمالة غير المؤهلة من خلال التفاوت في الأجور بين العمال المؤهلين وغير المؤهلين، كما تزداد درجة عدم المساواة في معدلات البطالة في فئة العمال المهرة وتنخفض في فئة العمال غير المهرة .

وبعبارة أخرى تتفاوت الأجور على مستويين: الأول على مستوى الأعمار ، حيث أن العمال الأكبر سناً والأكثر خبرة تتجاوز أجورهم بالنسبة لأجور العمال الأصغر سناً الذين يدخلون قوة العمل ، و الثاني على مستوى المهارات ، إذ يحظى العمال في المهن التي تتطلب تدريباً مكثفاً بزيادات أسرع في الأجور عن أقرانهم من المهن الأقل مهارة ، وربما الأمر الأكثر أهمية هو أن العمال ذوي التعليم العالي قد حصلوا على زيادة أعلى بكثير من العمال الأقل تعليماً² كما هو موضح في الشكل التالي :

شكل (10-03): عدم المساواة في الأجور في بعض دول العالم للعام 2006



Source : Global Wage Report 2008/09, Minimum Wages And Collective Bargaining: Towards Policy Coherence, International Labour Office, Geneva, 2009, P27

¹ - Jean-Louis Mucchielli, Thierry Mayer, économie internationale, édition Dalloz ,université Sorbonne ,paris,2005 , p168.

² - جاري بيرتلس وآخرون ، مرجع سابق ، ص101.

بينت دراسة أجرتها منظمة العمل الدولية ، أن تراجع في حصص الأجور تعزى إلى ثلاثة عوامل أساسية هي¹ : التحولات الناتجة عن التكنولوجيا فيما يخص الطلب على اليد العاملة الماهرة، أو ما يسمى التغيير التكنولوجي المنحاز من ناحية المهارات، المشاركة المتنامية في التجارة العالمية التي عمل فيها حضور مصدرين كبار يدفعون أجوراً متدنية في سوق المنتجات كثيفة اليد العاملة كعامل مخفف للأجر، الحضور المتقلص للنقابات في العديد من البلدان، مما أضعف قدرة العمال على المفاوضة. وتنزع الأبحاث إلى إغفال آثار تطور الأسواق المالية على حصص الأجور رغم أن الأدلة تبين بأن للأزمات المالية والتحرير المالي أثراً انكماشياً على حصص الأجور.

03. عدم المساواة الدولية: تتمثل عدم المساواة الدولية في أخذ سكان العالم كمجموعة واحدة، وفي هذه الحالة نقوم بحسابها بنفس الطريقة التي يتم فيها حساب عدم المساواة داخل البلد.

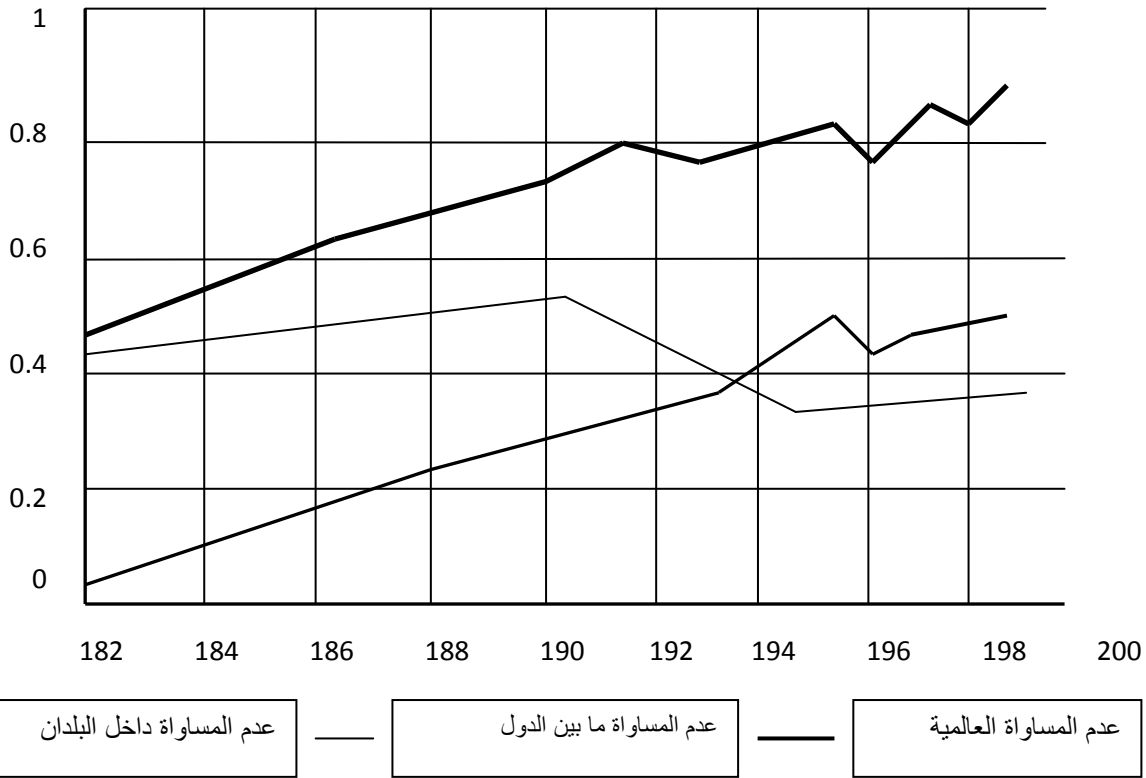
وتدل الشواهد التطبيقية أنه خلال الفترة 1820-1992 ازدياد حالة عدم المساواة في العالم ، حيث ارتفع معامل جيني من 0.50 في المتوسط في 1820 إلى 0.61 في عام 1992 (Bouguignon و Morissen 2002) ، وهي الفترة التي كان كثير من البلدان تتجه نحو التجارة العالمية.

يوضح الشكل أدناه اتجاهات عدم المساواة خلال الفترة 1820-1920 أن حالة عدم المساواة الدولية محددة تقريباً من طرف عدم المساواة ما بين الدول ماعدا الفترة الممتدة بين 1910-1950 ، بالإضافة إلى ذلك فإن عدم المساواة الدولية ازدادت بصفة معتبرة ما بين 1820-1910، التي تعتبر فترة ذات نمو سريع.

واستقرت عدم المساواة العالمية بين 1910-1950 نظراً للانخفاض المعتبر لعدم المساواة داخل البلدان، غير أنها تستأنف بداية من سنة 1950 ولكن بوزن أقل، نظراً لكون عدم المساواة ما بين البلدان تزداد بقيمة تقل عن الفترة 1820-1910. فيما يخص عدم المساواة ما بين الدول فإنها ارتفعت بصفة مستمرة منذ 1820 حتى 1950، وانخفضت خلال سنوات الخمسينات و السبعينات، غير أنها عرفت ارتفاعاً في الستينات و الثمانينات، غير أن ارتفاع عدم المساواة في سنوات الثمانينات يفوق السنوات التي تأتي بعد 1960.

¹ - ILO: Global Wage Report 2008-2009: Minimum wages and collective bargaining towards policy coherence (Geneva, 2009).

شكل (11-03): اتجاهات عدم المساواة خلال الفترة 1820-1992



المصدر : صواليبي صدرالدين، النمو و التجارة الدولية في الدول النامية، أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر ، 2005-2006 ، ص 108

بالنسبة لعدم المساواة داخل الدول فهي تعتبر القوة المسيطرة على عدم المساواة العالمية، غير أن هذه الأهمية النسبية انخفضت خلال الستينات، وهذا بداية من الحرب العالمية الثانية فإن عدم المساواة ما بين الدول هي التي أصبحت تشكل العامل الأساسي في تحديد عدم المساواة، وعليه فإنه من الضروري الاهتمام بمساعدة الدول الفقيرة في تحقيق التقارب الكلي مع الدول الغنية، بعد ما كان الاهتمام في بداية القرن التاسع عشر بإعادة توزيع الدخل الداخلي.

الفرع الثاني: الدراسات النظرية للعلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر عدم عدالة توزيع الدخل

إن العلاقة السببية بين الانفتاح التجاري و زيادة عدم توزيع الدخل علاقة متنازع عليها شأنها شأن العلاقات الأخرى، فإن العديد من الدراسات تشير إلى أنه إذا كانت هناك علاقة سببية فهي غير مباشرة، وهذه الدراسات تتناقض في النتائج التي توصلت إليها .

أولاً: تشير دراسات (Barro, 1999 ; Spilimbergo 1999) إلى أن الانفتاح التجاري يؤدي إلى زيادة التفاوت في الدخل .

ثانياً: دراسات أخرى خلصت إلى أن الانفتاح التجاري يمكن أن تقلل من عدم المساواة في الوقت الذي يمكن أن يحقق النمو الاقتصادي المرتفع (Dollar, 2000 ; Dollar et Kraay, 2001).

01. نظرية¹ (1941) Stolper & Samuelson:

تشبه إلى حد ما نظرية هيكلر - أولين ، وتقوم أساسا على أن عوامل الإنتاج تستخدم بشكل مكثف إنتاج سلعة ما في الوقت الذي يتمتع أصحاب الدخل المرتفع من هذا العامل وينخفض الدخل عند استخدام قليل لعوامل إنتاج ، ومعنى آخر تنص النظرية على أن الزيادة في السعر النسبي للسلعة يؤدي إلى زيادة في الدخل الحقيقي للعامل المستخدم بشكل مكثف لإنتاج السلع ، وانخفاض الدخل الحقيقي للعامل المستخدم بشكل مكثف في إنتاج السلعة الأخرى ، من خلال هذا التحليل يمكننا أن نعتبر أن آثار الانفتاح التجاري على عدم المساواة يعتمد على امتلاك عوامل الإنتاج .

وقد أيدت دراسات أخرى هذا المنهج ، حيث خلصت إلى أن عدم المساواة في الدخل تطور وفقا لتوزيع عوامل الإنتاج ومعدلات الانفتاح ، وبالأخص دراسة (1990) Bourguignon et Morrison التي خلصت إلى أن الفوارق في الدخل سببها وفرة الموارد ، و دراسة (1998) Li, Squire et Zou وأوضح أن عدم المساواة في العالم تتراوح بسبب الخلافات بين الدول (معامل GINI يختلف من بلد إلى آخر).

ومع ذلك فإن أثر الانفتاح التجاري على توزيع الدخل ليس واضحا جدا في العديد من الدراسات ، حيث أن تحليل (1997) Edwards خلص إلى أنه لا توجد علاقة واضحة بين الانفتاح التجاري (في إطار مفهوم الإصلاحات التجارية) وتوزيع الدخل ، غير أن بعض الدراسات في تحليل العلاقة بين الانفتاح التجاري وعدم المساواة في الدخل ، لا تميز أن سياسة الانفتاح تعتمد على وفرة الموارد الطبيعية، ويبدو أن هذه الأخيرة تكون مصحوبة بارتفاع في معدل اللامساواة بسبب سيطرة هذه الموارد من قبل أقلية من الناس .

02. دراسة² (1993) Ben-David:

قام Ben-David بتحليل نموذج انطلاقا من نموذج للنمو الداخلي وآثار الإنتاجية عن طريق التجارة بين البلدان الشريكة ، وأشار إلى أن خفض الحواجز الجمركية وتنسيق السياسات الاقتصادية قادت البلاد التي تشملها اتفاقات تجارية للحد من التفاوت في الدخل ، غير أن هذا الاستنتاج قد واجه انتقادا قويا من قبل (1998) Slaughter الذي شدد على أن التقارب بين الدخل يقتصر على عدد قليل من البلدان التي لديها الكثير من الخصائص المماثلة ، وتوصل أن الانفتاح التجاري يزيد من عدم المساواة في الدخل بين البلدان .

في الآونة الأخيرة (2000) Ben-David et Kimhi قاما بقياس تقارب الدخل ل 127 بلدا من البلدان المصدرة و 134 بلدا من البلدان المستوردة باستخدام الانحراف المعياري داخل المجموعة ، وجدا أن التفاوت في الدخل الخفض تدريجيا مع زيادة التجارة بين الشركاء الاقتصاديين، وخلصوا في الأخير إلى أن الانفتاح التجاري يؤدي إلى الحد من التفاوت في الدخل بين الشركاء .

03. دراسة³ (2001) Lindert et Williamson:

شمل تحليلهما فترة طويلة من الزمن (1820-2000) للعديد من البلدان النامية، وتحدد هذه الدراسة أربع خطوات هامة في الانفتاح على التجارة العالمية :

¹ - Gilbert Niongabo, op cit , p138

² - Gilbert Niongabo, op cit , p135

³ - Gilbert Niongabo, op cit , p135

أ- ما قبل 1820 فترة تميزت بانفتاح استفاد منه فئات قليلة من الناس الذين يعيشون في أوروبا ، هذه الفترة تميزت بغزو الأسواق الرئيسية (غزو القارة الأمريكية من طرف Christophe Colomb في 1492 ، والطريق إلى الهند من قبل Vasco de Gama في 1498) مع احتكار السلع المتداولة ، في هذه الفترة زادت حالة عدم المساواة داخل البلدان وفيما بينها .

ب- الفترة الممتدة من 1820 إلى 1914 تعتبر فترة كبيرة من الانفتاح والتقارب بين دخول البلاد المفتوحة ، وزيادة الهجرة ، وحركة رؤوس الأموال بين أوروبا وأمريكا الأرجنتين، الولايات المتحدة...) ، حيث الهجرة من أوروبا إلى أمريكا أدت إلى تخفيض التفاوت في الأجور بين البلدان المهاجرة والمهجور إليها .

ج - الفترة الثالثة اتسمت بكثرة الحروب وتدهور الاقتصاديات العالمية ، و ازدادت حدة التفاوت في الدخل بين البلدان المفتوحة و ازدادت الحدة مابين 1914 و 1950 بسبب عودة تطبيق الحواجز التجارية .

د - الفترة الرابعة الممتدة من 1950-2000 وهي فترة الانفتاح التي عرفت تخفيض الحواجز التجارية والتي أدت الحد من التفاوت في أسعار السلع وعوامل الإنتاج بين البلدان المفتوحة ، فكان الانفتاح أحد العوامل الرئيسية لتقارب مستويات الدخل بين البلدان ولكن البلدان التي لم تشارك في التجارة لن تستفيد من هذا الاتجاه . هذه النتائج تشير إلى أن هناك اختلافات في الدخل مرتفعة إلى حد ما في العالم، وإلى أن بعض البلدان أكثر من غيرها قد استفادت من زيادة الإيرادات الناتجة عن التجارة الدولية.

04. نظرية (Bourguignon et Morrison 2002) ¹ :

بين هؤلاء بعد دراسة تحليلية على ستة دول من العالم الثالث ، أن العلاقة بين الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل يمكن أن تكون ايجابية أو سلبية وفق ظروف معينة ، ويتضح كما يلي :

- للتصدير في أنشطة السياحة والصيد أثر ايجابي على العدالة ومحاربة الفقر.
- للتصدير في المجال الزراعي في المشروعات الكبيرة في دول غرب إفريقيا ، وبعض دول أمريكا اللاتينية أثر سلبي على العدالة في توزيع الدخل ، كما أنه لا يحسن معيشة الفقراء ، أما المزارع الصغيرة فان تصدير منتجاته له أثر ايجابي على العدالة في توزيع الدخل.
- يتميز قطاع الصناعات الاستخراجية بفنون إنتاجية كثيفة رأس المال، وبالتالي لا تشكل الأجور فيه إلا نسبة ضئيلة من دخول هذه الصناعات ، مما يجعل لتصدير الصناعات الاستخراجية أثر سلبي على عدالة توزيع الدخل.
- لتصدير الصناعات التحويلية الصغيرة والمتوسطة أثر ايجابي على توزيع الدخل لأنها صناعات كثيفة العمالة.

05. دراسة ² (Sala-i-Martin 2002) :

وفقا ل Sala-i-Martin ، فان تحليل التفاوت في الدخل في العالم يمكن أن تؤدي إلى استنتاجات مختلفة وفقا للأساليب المستخدمة ، فالفجوة في الدخل بين البلدان الغنية والفقيرة ترجع بالدرجة الأولى إلى شعوب تلك الدول ، وبما أن عدد سكان العالم قد توسع على الصعيد العالمي ، بما في ذلك ارتفاع النمو الاقتصادي في البلدان الغنية والبلدان ذات الأعداد الكبيرة من السكان التي هي منفتحة أمام التجارة العالمية ، مثل الهند والصين ، فان أن الفجوة في الدخل طبيعيا قد تزيد في هذه البلدان .

06 . دراسات البنك الدولي ³ :

2- أحمد جمال الدين موسى ، تحرير التجارة الخارجية : النظرية والواقع والمستقبل ،مجلة البحوث القانونية والاقتصادية ، 1996 ، ص 64

2- Gilbert Niongabo, op cit , p136.

3.- The World Bank , World Développement Report, 1987, p 82-83

أشارت دراسة للبنك الدولي إلى أن اندماج الدول النامية في السوق العالمية من خلال تحرير التجارة سيؤدي إلى تحسين مستوى توزيع الدخل وذلك للأسباب التالي :

❖ يؤدي التوسع في الصادرات ذات الفن الإنتاجي كثيف العمل إلى رفع مستوى التشغيل وتقليل معدل البطالة ، مما يعني تحسن مستوى توزيع الدخل.

❖ الانغلاق على الذات واستراتيجيات التوجه للدخل يؤدي إلى تمتع فئة معينة بتراخيص الاستيراد من الخارج ، وحصولها على أرباح كبيرة ، وتمتعها بسلطة احتكارية كبيرة داخل بلدها ، مما يؤدي إلى عدم عدالة توزيع الدخل.

وقد قام البنك المركزي بدراسة وافية على عدد من الدول النامية ، وتوصل إلى وجود أثر إيجابي للانفتاح التجاري على عدالة توزيع الدخل ، حيث انخفض معامل جيني - الذي يقيس التفاوت في توزيع الدخل - في كل من هونغ كونغ وسنغافورة بين عامي 1977-1980 ، وهي فترة اندماج الدولتين في الاقتصاد العالمي ، مما يعكس درجة كبيرة في عدالة توزيع الدخل.

وفي المقابل اكتشف أثر سلبى للتجارة الخارجية على عدالة توزيع الدخل في بعض الدول النامية (كوريا الجنوبية) ، إذ انخفض معامل جيني في الفترة 1980-1987 ، وهي الفترة التي انتعشت فيها صادرات كوريا الجنوبية.

وقد فسّر الاقتصاديون العلاقة السلبية بين الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل للأسباب التالية :

❖ يؤدي التوسع في صادرات كل من القطاع الزراعي وقطاع التعدين إلى استخدام فنون إنتاجية كثيفة رأس المال ، وظهور المزارع الكبيرة بدلا من نماذج المزرعة الصغيرة ذات الفن الإنتاجي كثيف العمالة ، وبالتالي وجود فائض عمالة مما يترتب عليه انخفاض نصيب الأجر في تلك الأنشطة ، وبالتالي انخفاض في مستوى عدالة توزيع الدخل.

❖ يسمح تحرير التجارة الخارجية بسهولة نفاذ الواردات إلى أسواق الدول النامية ، والواردات منافس قوي للصناعات المحلية ، وذلك يؤدي إلى توقف المشاريع الصناعية أو يقلل من طلبها على العمالة ، وذلك في نفس الوقت الذي لا يمكن للأنشطة الإنتاجية المصدرة التي تستخدم فنون إنتاجية كثيفة رأس المال أن تستوعب العمالة التي يتم الاستغناء عنها ، والتي تظهر عام بعد عام من الخرجين في سوق العمل، ويترتب على كل تلك العوامل إلى ارتفاع معدل البطالة .

الفرع الثالث: الدراسات القياسية للعلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر عدم عدالة توزيع الدخل

للإجابة عن التساؤل الرئيسي هل الانفتاح التجاري يزيد في عدم المساواة في الدخل؟

01. دراسة (2001) Calderün and Chong¹

تعتبر هذه الدراسة من بين أكثر وأحدث التجارب الناجحة في دراسة العلاقة بين الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل ، حيث استخدمت مواصفات ديناميكية من خلال دراسة درجة التفاوت ما بين الدول ، والتي تتأثر بعدد من العوامل الهيكلية التي تمتاز ببطء تغيرها ، مثل السياق المؤسسي ، وعامل الهبات والأراضي وتوزيع الأصول ، والتحضر ، وما لذلك ، وقد شملت الدراسة عينة تتكون من 102 دولة كشفت نتائجها على استنباط 237 ملاحظة خلال 19 سنة على الأقل.

وتفترض الدراسة أن لدور التكنولوجيا أثر كبير في تقارب أو تفاوت في توزيع الدخل من خلال إتباع سياسة الانفتاح الاقتصادي. النموذج التجريبي يأخذ الشكل التالي :

$$EHI_{it} = \alpha + \rho EHI_{it-1} + \beta OPEN_{it} + \sum_k \delta_k X_{ikt} + \varepsilon_{it}$$

حيث أن :

¹ - Elena Meschi And Marco Vivarelli , Trade Openness And Income Inequality In Developing Countries, Centre For The Study Of Globalisation And Regionalisation , University Of Warwick Coventry Cv4 7al, Uk, 2007 ,p12

i: الدول

t : الفترة الزمنية

EHI : تقدير عدم المساوات في الدخل

OPEN : متغير الانفتاح (عوض استخدام اجمالي التجارة : الواردات والصادرات)

X_t : مجموع متغيرات الطلب

η_t : الافراد المتميزون في الدخل في الفترة t

ε_{it} الخطأ العادي

مع العلم أن كل المتغيرات معبر عنها باللوغاريتم الطبيعي.

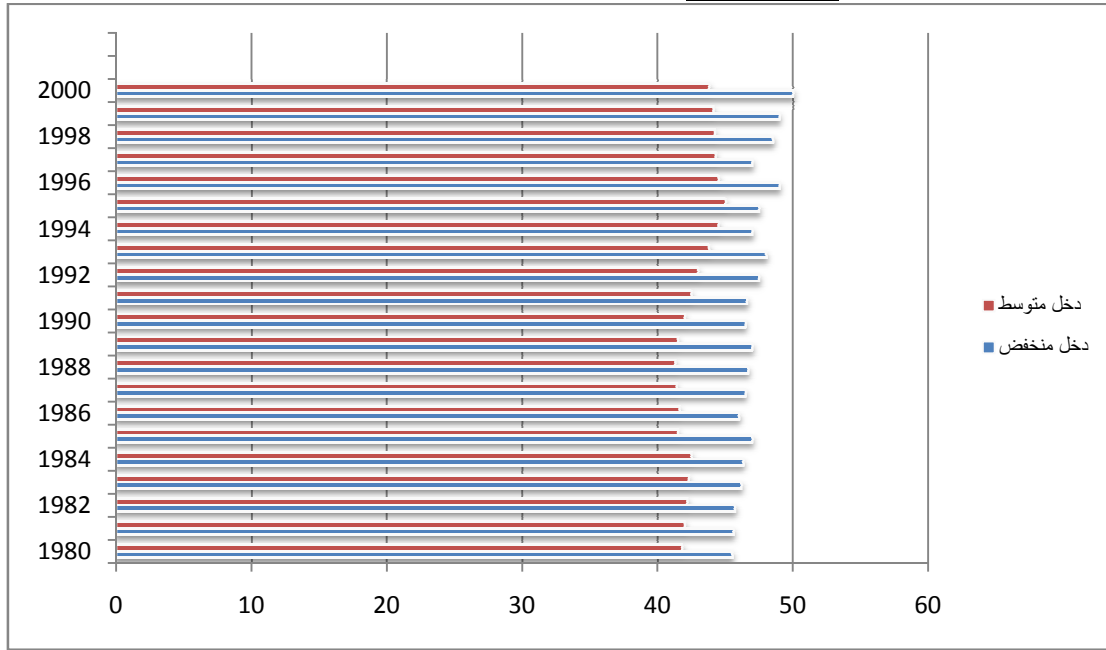
وقد استخدم هذا النموذج لعدة أسباب منها مدى قدرته على قياس وتقييم الانفتاح التجاري للبلد وقدرته على زيادة حجم التدفقات التجارية ، وكذلك معرفة مدى قدرة البلد الفعلية على التحرير التجاري أم لا. وتعتمد الدراسة في تحليلها للنتائج على إسهامات **Kuznets** في إطار تحليل ديناميكية التفاوت في الدخل في البلد، يمكن أن يتأثر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بعدة عوامل لمستويات ، فوفقا ل**Kuznets (1955)** العلاقة بين التنمية الاقتصادية وعدم المساواة في الدخل، تتميز بتزايد التفاوت في المراحل الأولى للتنمية ، وبعد ذلك تتجه نحو الانخفاض ، أي أنه خلال المراحل الأولى من التنمية ، النمو الاقتصادي يحفز الطلب على توفير العمالة والتغير التكنولوجي لصالح الطلب على رأس المال والمهارات ، وبذلك يزيد التفاوت في الدخل ، ومع توفير العمالة (خاصة زيادة المعروض من الأيدي العاملة الماهرة) و زيادة في التعليم الذي يؤدي إلى زيادة المعروض من الأيدي العاملة الماهرة يتجه الدخل إلى أكثر مساواة ، كما أن توزيع الدخل يتأثر بمعدل التضخم ، وهذا الجانب له أهمية خاصة في البلدان النامية ، فالتضخم يؤدي إلى تآكل الأجر الحقيقية و التي بدورها تؤثر تأثيرا سلبيا في مقاييس النسبة المئوية للدخل التوزيع ، مما يؤدي إلى زيادة عدم المساواة، وهناك عدد من الدراسات وجدت أن ارتفاع معدلات التضخم ترتبط ايجابيا بارتفاع التفاوت (*Lundberg and Squire, 2003 and De Melo et al., 2006*).¹

تؤكد النتائج التي توصل إليها تطبيق النموذج أنه توجد علاقة بين الانفتاح الكبير داخل البلد وعدم المساواة في الدخل بفعل التجارة ونقل التكنولوجيا، التي قد تكون عاملا هاما يؤثر على التوزيعات المترتبة على تحرير التجارة عندما تفتح البلدان النامية تجارتها ، فيصبحون أكثر عرضة للتكنولوجيات والابتكارات ، أما التجارة مع البلدان الغنية فقد تنطوي عليها تحول عام من العمل نحو زيادة الطلب على العمال المهرة ، وبالتالي زيادة في الأجور، مما يؤدي إلى تدهور عام توزيع الدخل.

يوضح الشكل التالي اتجاه عدم المساواة في 28 دولة ما بين 1980-2000

¹ - Elena Meschi and Marco Vivarelli , op cit ,p13

شكل (12-03): اتجاهات عدم المساواة خلال الفترة 1980 - 2000



Source : Elena Mesachie And Marco Vivarelli , Trade Openness And Income Inequality In Developing Countries, Centre For The Study Of Globalisation And Regionalisation , University Of Warwick Coventry Cv4 7al, Uk, 2007 ,p31

نلاحظ من خلال الشكل اتجاهها متصاعدا في المؤشر EHII في كل المجموعة. إلا أن عدم المساواة هو أعلى في الدول المنغلقة اقتصاديا، حيث أن مؤشر EHII فيها متوسط نحو 45 في عام 1980 ووصلت تقريبا إلى 50 في عام 1999، لكنها شهدت زيادة كبيرة، وخاصة في العقد من منتصف الثمانينات إلى منتصف التسعينات. توصلت الدراسة إلى أنه يوجد تفاعلات بين الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل من خلال اعتماد التكنولوجيا التي يمكن أن تشكل آلية هامة، مما يؤدي إلى احتمال زيادة الفوارق في الدخل لدى البلدان النامية، أي أنه زيادة انفتاحها على الأسواق العالمية سيساعدها على دعم عملية نشر التكنولوجيا، من خلال الواردات والصادرات، و التكنولوجيا المنقولة من الدول المتقدمة، وبالتالي من المرجح أن تكون الأيدي العاملة أكثر مهارة وتكتيفا من تلك المستخدمة محليا، فان الانفتاح التجاري الناجم عن رفع مستوى التكنولوجيا قد يؤدي إلى وجود تحول في الطلب على العمل لصالح اليد العاملة الماهرة، وتنتهي إلى المزيد من عدم المساواة في توزيع الدخل.

02. نموذج هيشر أولين¹ :

نموذج بسيط يرى أن صادرات البلدان تتميز بوفرة نسبية على عوامل الإنتاج، وهذه الوفرة تؤدي إلى زيادة الطلب على تلك السلع، وبالتالي تؤدي إلى رفع الأسعار النسبية لهذه العوامل. بشكل عام الدول المتقدمة تتميز عن الدول النامية بالوفرة النسبية في رأس المال، في حين أن البلدان النامية تتوفر على العمالة ولكنها عمالة غير ماهرة، من الناحية النظرية يمكننا توقع أن يستفيد

¹ -Amanda Jakobsson , Trade Openness and Income Inequality, département of Economics Bachelor Thesis.school of economics and management, Lund university,2006,p10

العمال غير المهرة في البلدان النامية وأصحاب رأس المال في البلدان المتقدمة من الانفتاح اعتمادا على توزيع عوامل الإنتاج بين البلدان المختلفة ، ويبنى هذا النموذج على ثلاثة فرضيات :

- الافتراض الأول : أبسط فرضية لهذا النموذج هي أن المزيد من الانفتاح يؤدي إلى زيادة عدم المساواة في جميع¹ البلدان بالشكل التالي:

$$INC_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 openness_{it} + \alpha_2 Z_{it} + e_{it}t$$

حيث أن:

INC : دالة قياس عدم المساواة.

openness : قياس الانفتاح ((الانفتاح على تدفقات رأس المال ، والانفتاح على التجارة وغيرها).

Z : مجموعة من المتغيرات المفسرة لعدم المساواة .

it : تمثل البلد i في الفترة t

- الافتراض الثاني : أن الانفتاح الكبير يولد زيادة التفاوت في الدخل في البلدان المتقدمة ، ولكن تنخفض عدم المساواة في البلدان النامية، إذ أن البلدان النامية يعتقد أن لديهم نسبة كبيرة من العمالة غير المهرة مقارنة مع العمالة المهرة ، في حين يكون العكس في البلدان المتقدمة. المهارات (رأس المال) يفترض أن يكون غير متكافئ ، وتوزع في جميع أنحاء السكان ولزيادة في الطلب النسبي على العمالة المهرة (رأس المال) في البلدان المتقدمة ، ونتيجة لذلك فإن قيام التجارة بين الدول المتقدمة والدول النامية سيؤدي إلى زيادة عدم المساواة ، خاصة في البلدان النامية التي سيكون للانفتاح تأثير عكسي ، فزيادة الانفتاح التجاري يزيد الطلب على العمالة غير المهرة ، وبالتالي تقع عدم المساواة في توزيع الدخل موزعة بالتساوي ، فإن عامل العمالة غير المهرة و زيادة التجارة وعدم المساواة يقع².

$$INC_{it} = \beta_0 + \beta_{2it} openness_{it} + \beta_{2it} openness * Y_{it} + B_3 Z_{it} + e_{it}t$$

حيث أن:

Y : قياس مستوى دخل البلد، القياس الكمي: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، أو قياس النوعية مثل (عالية / منخفضة / متوسطة الدخل).

- الافتراض الثالث: المزيد من الانفتاح سيكون له تأثيرات مختلفة على الدخل، ويتوقف ذلك على عدم المساواة في البلدان (عوامل الإنتاج):

¹ - Amanda Jakobsson ,op cit ,p 10

² - Amanda Jakobsson ,op cit , p11

$$INC_{it} = \chi_0 + \chi_{2it} openness_{it} + \chi_{2it} openness * E_{ijt} + \chi_3 Z_{it} + e_{it}$$

حيث أن:

E : مجموعة من المتغيرات التي تمثل عوامل الإنتاج.

مع زيادة الانفتاح سيتزيد عدم المساواة في الدخل بالرغم من أننا قمنا بتوزيع العمالة غير الماهرة أكثر من غيرها من عوامل الإنتاج الأخرى مثل رأس المال والمهارة والأراضي .

03. نموذج معامل GINI

لقياس هذا الأثر نبدأ من نموذج بسيط ونحاول أن نقيس إلى أي مدى يمكن أن يؤثر الانفتاح التجاري على عدم المساواة :
أولاً: الانفتاح الطبيعي الذي يعتمد على وفرة الموارد يؤدي إلى زيادات التفاوتات بسبب احتجاز عوامل الإنتاج من قبل أقلية من الناس ، والثاني ، تهدف سياسات الانفتاح إلى الحد من التفاوتات التجارية (les distorsions commerciales) ، وإلغاء احتكار الدولة يؤدي إلى ارتفاع الأجور في قطاع التصدير (المنتجون والوسطاء) وانخفاض عدم المساواة في الدخل.
 تحليل النموذج قد يكون على النحو التالي¹ :

$$G_i = A_i + \beta (O_{uv})_i + \delta Q_i + \phi X_i + \varepsilon_i$$

حيث أن:

G : المعامل الذي يقيس التفاوت في الدخل : معاملات GINI

O_{uv} : قياس الانفتاح التجاري ((نسبة الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي في المائة)، وينقسم هذا المتغير إلى قسمين: انفتاح طبيعي وانفتاح سياسي.

X : يمثل مجموع المتغيرات الخارجية المفسرة للنموذج ، ويشمل على مستوى الناتج المحلي الإجمالي / للفرد وتشمل هذه على مستوى الناتج المحلي الإجمالي / للفرد، وفقا **Kuznets (1955)** ، فان النمو الاقتصادي يكون مصحوبا بزيادة تتبعها انخفاض في عدم المساواة في الدخل، وقد تم اختبار هذه الفرضية تجريبيا خلال 50 عاما ، وشملت البيانات كل من انكلترا وألمانيا والولايات المتحدة . تؤكد هذه الدراسة على أن عدم المساواة في الدخل يرتبط سلبا مع النمو الاقتصادي. بالإضافة إلى ذلك تم إدخال متغيرات أخرى يمكن تفسير هذه الظاهرة، كمستوى رأس المال البشري، ويمكن قياسه بمتغيرين: معدل التعليم (الثانوي) أو متوسط العمر المتوقع عند الولادة .

وتجدر الإشارة إلى أن معامل جيني ليس دائما كافيا لقياس عدم المساواة في الدخل ، حيث أن هناك العديد من الجوانب التي يمكن أن تؤثر على الدخل : الدخل الذي يأتي من العمل و الدخل الذي يأتي من رأس المال والدخل المتأتي من التحويلات... الخ ، ولذلك يحتاج المرء أن يكون حذرا عند دراسة عدم المساواة لأنه يمكن أن تكون البيانات مختلفة ، بالإضافة إلى ذلك يمكن أن يكون للتضخم تأثير كبير على القيمة الحقيقية للدخل².

¹ - Amanda Jakobsson , op cit , p 15

² - Amanda Jakobsson , op cit , p 14

04. النموذج الرابع¹ :

النموذج الثالث يشير إلى أن الآثار المرتبطة بالانفتاح و عدم عدالة توزيع الدخل تتعلق باعتماد سياسات الانفتاح ، والواقع أننا نفترض أن وفرة الموارد الطبيعية ليست في فائدة أقلية من الناس ، في حين أن تنفيذ سياسات الانفتاح يمكن القضاء على هذا النوع من الاحتكارات التي تحتفظ بها الدول أو الهياكل الاحتكارية السائدة في قطاع الصادرات ، وبالتالي يكون هناك أثر لسياسات الانفتاح على عدم المساواة خلافا للانفتاح الطبيعي .
تميز المعادلة التالية هذين الأثرين لتحرير التجارة على النحو التالي :

$$Ouv = a + bZ + u$$

- الانفتاح على التجارة يمكن التنبؤ به من خلال المتغيرات Z التي تتناسب مع اختبار أدوات Hansen/Sargan. على سبيل المثال نسبة التعدين والبترو في إجمالي الصادرات ، هذا الانفتاح يزيد من عدم المساواة في الدخل بسبب عدم المساواة في توزيع الثروة بين السكان.

- إن سياسة الانفتاح التجاري (b) يقاس بالمتبقية (u) ، فمن المفترض أن يؤدي إلى الحد من عدم المساواة الأولية ، لأنها غالبا ما يؤدي إلى فتح سوق الصادرات المحتكر من قبل الحكومات ، بل يمكن أيضا تعزيز التجارة في المنتجات غير التقليدية .

¹ -Gilbert Niongabo, op cit , p148.

جدول (07 - 03): محددات عدم المساواة في توزيع الدخل خلال الفترة 1970-2000

Gini) (log	Gini) (log	Gini) (log	Gini) (log	Gini) (log	Gini) (log	Gini) (log	المتغيرات المفسرة
MCG- E.A	MCG- E.A	MCG- E.A	MCG- E.A	MCO	MCO	MCO	
(7)	(6)	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)	
0,05	0,05	0,05	0,04	0,15***	0,14***	0,16***	Ln PIB /hab
(1,28)	(1,28)	(1,09)	(1,02)	(3,10)	(2,83)	(2,99)	
- 0,005***	- 0,005***	- 0,005***	-0,005*	- 0,01***	-0,01***	-0,01***	Ln (PIB /hab) ²
(1,99)	(1,99)	(2,00)	(1,88)	(3,87)	(4,23)	(4,32)	
	-0,05***	-0,08	-0,001	-0,04**	-0,04***	-0,05***	رأس المال البشري / التمدد
	(2,93)	(0,43)	(0,09)	(2,28)	(2,68)	(2,82)	
	-0,15	-0,07					توقع العمر
	(1,54)	(0,67)					
0,03*	0,03*	0,05***	0,005***	0,02	0,01		الانفتاح التجاري
(1,68)*	(1,68)*	(2,62)	(2,83)	(1,29)	(1,22)		(X + M/PIB)
0,06	0,06	0,17***	0,16***	0,13***			ايفريقيا جنوب الصحراء
(1,48)	(1,48)	(4,36)	(4,41)	(4,77)			
0,14***	0,14***	0,15***	0,15***	0,13***			أمريكا اللاتينية والكاريبي
(4,36)	(4,36)	(4,74)	(4,75)	(6,26)			
0,11***	0,11***	0,16***	0,16*	0,14***			جنوب آسيا وشرقها
(2,64)	(2,64)	(3,60)	(3,68)	(4,70)			
	-0,70***						السبعينات
	(7,51)						
0,03***	-0,07***						الثمانينيات
(2,84)	(7,61)						
0,10***							التسعينات
(7,51)							
4,20***	4,20***	3,14***	3,39***	3,26***	3,46*	3,48*	النسبة
(10,20)	(10,20)	(7,77)	(20,42)	(16,84)	(12,58)	(18,19)	
0,44	0,44	0,42	0,43	0,50	0,41	0,40	R2 ajusté/ between
291	291	291	292 (132)	292	292	296	ملاحظات (الدول)
(131)	(131)	(131)					

57,17	57,17	38,23	40,31 (0,00)				test Breusch-Pagan (P=
(0,00)	(0,00)	(0,00)					القيمة

Source : Gilbert Niongabo, op cit , p 152

يغطي التقدير 104 بلدا كحد أدنى و 131 بلدا كحد أقصى خلال الفترة 1970 - 2000¹ ، ويستخدم أهم المتغيرات التي تحدد مستوى نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي أو مستوى رأس المال البشري. ارتفاع مستوى الدخل يرافقه ازدياد عدم المساواة ، ولكن هذا الأثر في التخفيف من البلدان التي لها مستويات عالية من رأس المال البشري ، بالنسبة لمتغير رأس المال البشري يقاس بنسبة التعليم الثانوي أو متوسط العمر المتوقع عند الولادة ، ويكون لها أثر سلبي على معامل جيني ، وزيادة في رأس المال البشري هو توزيع أكثر عدلا للدخل .

الانفتاح التجاري في هذا التقدير يقاس بالمؤشر الإجمالي ، أي أن نسبة الصادرات والواردات على الناتج المحلي الإجمالي ، و ميزة استخدام هذا المؤشر هي معرفة ما إذا كان الانفتاح التجاري هو السبب في عدم المساواة في الدخل ، مع تقدير الآثار العشوائية تؤكد أن الانفتاح التجاري يرافقه زيادة في عدم المساواة

قياس تطور التفاوت في الدخل في ثلاث مناطق نامية هي إفريقيا جنوب الصحراء وأمريكا اللاتينية وجنوب شرق آسيا ، وتؤكد النتائج أن معاملات المناطق الثلاث المذكورة لها علامات إيجابية وكبيرة من الناحية الإحصائية ، ومع مرور السنوات تبدأ حالة ازدياد عدم المساواة في هذه المنطقة من إفريقيا خاصة في سنوات الثمانينات والتسعينات، ما قد يؤدي بنا إلى استنتاج مفاده أن عدم المساواة في الدخل زيادة كبيرة في السنوات الأخيرة .

المطلب الثالث: نتائج سياسة الانفتاح التجاري على مؤشر توزيع الدخل في الدول النامية

الفرع الأول: اتجاهات الدول النامية نحو تبني سياسة الانفتاح التجاري

بدأت العديد من الدول النامية في عقد الثمانينات من القرن الماضي باتخاذ إجراءات أحادية لتحرير اقتصادياتها، خاصة فيما يتعلق بتحرير التجارة الخارجية، بغرض الاستفادة من موجة عولمة الأسواق، وتقليص الاعتماد على الأسواق الخارجية إلى أسواق أخرى موجهة لتشجيع التصدير، وذلك من أجل الإسراع للاندماج في الاقتصاد العالمي وتسريع معدلات النمو.

ومن العوامل التي أسهمت في انفتاح الدول النامية على التجارة الخارجية نذكر ما يلي²:

1 - تزايد نصيب هذه الدول من حركة التجارة العالمية حيث بلغ نصيبها النسبي نحو 29% من إجمالي التجارة العالمية مقارنة بما نسبته 19% في بداية السبعينات.

2 - تزايد حجم التدفقات الرأسمالية إلى الدول النامية خلال عقد التسعينات من القرن الماضي خاصة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الذي أسهم في نقل الآلات والتجهيزات إلى الدول النامية ونقل التكنولوجيا وانتشار المعرفة... .

3 - تزايد حركة انتقال الأفراد بين دول العالم في ربيع القرن الماضي، وأغلب هذه الانتقالات كانت من الدول النامية إلى الدول المتقدمة، مما أسهم في نقل أنماط العمل والمهارات والإنتاج والاستهلاك بين هذه الدول.

¹ - التقديرات تتراوح ما بين 10.5% و 1%

² - عادل المهدي، العلاقات الاقتصادية الدولية، آلية التجارة، جامعة حلوان، القاهرة، 2003 ، ص 33

كان للتحركات نحو تحرير التجارة في مطلع الثمانينات تأثير قوي على صانعي السياسات في الدول النامية كوسيلة لمواجهة تحدي العولمة ، إذ كان من المتوقع أن الانفتاح على الأسواق العالمية سيسمح لهذه الدول بأن تغير كلا من وتيرة ونمط إسهامها في التجارة الدولية ، وبالتالي التغلب على مشاكل ميزان المدفوعات ، وتسرع النمو لكي تلحق بالدول الصناعية.

رغم أن الدول المتقدمة تطالب الدول النامية بفتح اقتصادياتها ، فوجد أن الدول النامية هي أكثر انخراطا في السوق العالمي وأكثر اعتمادا على التجارة الخارجية عن الدول المتقدمة ، ويرجع هذا أساسا إلى تزايد الطلب على السلع الاستهلاكية إضافة إلى الطلب على السلع الاستثمارية للمنتجات التكنولوجية الحديثة ، أي تحاول الدول النامية ربط مجتمعاتها بمظاهر الحضارة الغربية وأصبحت اقتصادياتها أكثر اندماجا مع الدول المتقدمة وضعيفة فيما بينها¹.

في العديد من الدول النامية حدثت الإصلاحات الخاصة بالسوق في سياق برامج التكيف الهيكلي، ومن ثم أهداف الاستقرار لهذه البرامج تقابل ببعض النجاح من خلال مقاومة ظروف النمو المنخفض غير المشجعة للإنفاق الرأسمالي على تحديث المعدات وتوسيع الطاقة واستكشاف فرص الأعمال التجارية الجديدة، كما شملت الإصلاحات في الدول النامية تحرير الأسعار، وتخفيض أو إلغاء الدعم على معظم السلع ورفع أسعار الكثير من الخدمات الحكومية وإصلاح النظام التجاري وخصخصة القطاع العام².

أمام حتمية الاندماج في الاقتصاد العالمي وتدهور الأوضاع الاقتصادية للدول النامية في عقد الثمانينات والتي تمثلت في أزمة المديونية الخارجية، وانخفاض شديد في أسعار السلع التصديرية للمواد الأولية وتدهور معدلات شروط التبادل التجاري وازدياد الفقر... الخ ، اتجهت الكثير من الدول النامية إلى تحرير اقتصادياتها وتطبيق سياسة الإصلاح الاقتصادي، وزيادة الدور الذي يضطلع به السوق في إدارة الشؤون الاقتصادية للاعتقاد بأن القطاع الخاص أكثر كفاءة من الحكومة في تخصيص الموارد وتحقيق النمو الاقتصادي، فقامت الدول النامية بطلب المساعدة من المؤسسات الدولية لإعداد وتنفيذ وتمويل برامج استقرار وتصحيح اقتصاديين، فبدأ دور الحكومة الإنمائي بالتراجع أمام الدور التصحيحي .

يوضح الجدول التالي توجهات بعض الدول النامية نحو سياسة الانفتاح التجاري خلال 1970-2000

2- محمد صفوت قابل، الدول النامية والعولمة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004 ، ص80.

1- الاونكتاد ، العولمة والتحرير، التنمية في مواجهة أقوى حدثين، ترجمة ياسر محمد جاد الله، عربي مديولي أحمد، المجلس الأعلى للثقافة والفنون، القاهرة، 2000، ص 86.

جدول (08- 03): متوسط الانفتاح التجاري ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. (1970-2000).

الدول	الانفتاح الإجمالي	الانفتاح الطبيعي	سياسات الانفتاح	لوح الناتج المحلي الإجمالي / للفرد.
إفريقيا جنوب الصحراء				
البنين	3,814075	3,99495	-0,1808758	5,91122
الكاميرون	3,746057	3,862969	-0,1169117	6,483482
إفريقيا الوسطى	3,729172	4,01046	-0,2812882	5,817796
الكونغو	4,742887	4,176332	0,5665548	6,890963
ساحل العاج	4,272958	3,828 179	0,444779 1	6,6 15705
جيبوتي	4,728314	4,438201	0,2901 126	6,760782
الغابون	4,47258	4,393112	0,0794683	8,411625
زامبيا	4,80228	4,447678	0,3546025	5,87932
غانا	4,122382	3,855081	0,2673013	5,936685
آسيا				
الصين	3,680593	2,894282	0,7863112	6,3 17439
فيجي	4,786985	4,504302	0,2826833	7,8 16993
هونغ كونغ	5,612752	4,658774	0,9539781	9,980889
الهند	3,131936	3,011093	0,1208429	5,925047
اندونيسيا	4,045084	3,342062	0,7030215	6,868487
ماليزيا	5,182411	3,820151	1,36226	8,304646
مالديفيا	4,871215			6,981534
منغوليا	4,7 14824	4,069235	0,6455895	6,085657
ماينمار	1,264775			
النيبال	3,913159			5,316153
أمريكا اللاتينية والكاريبي				
الأرجنتين	2,929245	3,545621	-0,6163757	8,915795
باربادوس	4,685499	5,085757	-0,4002583	8,88637
بليزيا	4,729654	4,650002	0,0796521	7,900435
بوليفيا	3,886711	3,907734	-0,02 10225	6,799729
البرازيل	2,892391	3,248068	-0,3556762	8,366213

Source: Banque Mondiale, World Development Indicators, , 2003

يشير تقرير البنك الدولي (2003) أنه على مدى الفترة 1970-2000 عرفت التجارة في الدول المتقدمة تطورا كبيرا أكثر من البلدان النامية ، حيث بلغ أكثر من 130 % بالنسبة لمجموعة الدول الغنية البلدان غير الأعضاء في المنظمة ، و ما يقرب من 67 % بالنسبة للبلدان التي تنتمي إلى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ، فبلدان الشرق الأدنى وشمال إفريقيا تعتمد اعتمادا

كبيرا على المنتجات النفطية التي هي ثاني أكبر بلدان منفتحة بنسبة 68 % خلال تلك الفترة ، و مجموعات بلدان أفريقيا جنوب الصحراء وأمريكا اللاتينية ومنطقة بحر الكاريبي بلغت معدلات انفتاحها نحو 54 % و 23 % على مدى الفترة 1970-1990 ، وعن مجموعة بلدان جنوب شرق آسيا بما فيها الأربعة التينينات (سنغافورة وتايوان وهونج كونج وكوريا الجنوبية) فقد حققت أعلى معدلات الانفتاح في العالم تزيد على 200 %، وعن مجموعة جنوب آسيا فقد حققت أدنى معدلات الانفتاح، حيث بلغت 16 % على مدى العقد السبعينات و 27 % للفترة 1990-2000.

الفرع الثاني: الانفتاح التجاري وتزايد معدل الفقر في العالم

تستخدم عدة دراسات بما فيها دراسة البنك الدولي (2002) مؤشر للفقر بما يقارب 1 دولار أمريكي يوميا في البلاد ، على الرغم من مؤشرات أخرى تستخدم أيضا : 2 دولار في اليوم الواحد أو مستوى آخر يضعها كل بلد وفقا لمستوى الدخل . ووفقا لتقرير (2004) "الأهداف الإنمائية للألفية" فان عدد الفقراء الذين يعيشون على أقل من 1 دولار يوميا يقدر بأكثر من 1.1 مليار نسمة في عام 2001 ، وأن معظم الفقراء يعيشون في أفريقيا جنوبي الصحراء أو في شرق آسيا أو أمريكا اللاتينية ، يبين الجدول (03-09): تطور الفقر في العالم حسب المنطقة الجغرافية بين عامي 1981 و 2005 ، وتشير البيانات والتوقعات للأهداف الإنمائية للألفية (الأمم المتحدة 2004) أنه في السنوات الأخيرة انخفض الفقر في أنحاء العالم ما عدا في أفريقيا جنوبي الصحراء بزيادة ما يقرب عن 140 مليون شخص يعيشون في فقر مدقع (أقل من 1.25 دولار في اليوم) خلال الفترة 1981-2005 .

جدول(03-09): توزيع الفقراء في العالم حسب المناطق الجغرافية الذين يعيشون بأقل من 01.25 دولار (%)

المناطق	1981	1984	1987	1990	1993	1996	1999	2002	2005
شرق آسيا والمحيط الهادئ	77.7	65.5	54.2	54.7	50.8	36.0	35.5	27.6	16.8
الصين	84.0	69.4	54.0	60.2	53.7	36.4	35.6	28.4	15.9
أوروبا ووسط آسيا	1.7	1.3	1.1	2.0	4.3	4.6	5.1	4.6	3.7
أمريكا اللاتينية والكاريبي	12.9	15.3	13.7	11.3	10.1	10.9	10.9	10.7	8.2
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	7.9	6.1	5.7	4.3	4.1	4.1	4.2	3.6	3.6
جنوب آسيا	59.4	55.6	54.2	51.7	46.9	47.1	44.1	43.8	40.3
الهند	59.8	55.5	53.6	51.3	49.4	46.6	44.8	43.9	41.6
إفريقيا جنوب الصحراء	53.4	55.8	54.5	57.6	56.9	58.8	58.4	55.0	50.9
الإجمالي	51.9	46.7	41.9	41.7	39.2	34.5	33.7	30.5	25.2

Source : The World Bank , World Development Indicators 2010, p92

والسؤال المطروح كيف يؤثر الانفتاح التجاري على الفقر؟

يعد تسريع النمو الاقتصادي الوسيلة الرئيسية للتخلص من ظاهرة الفقر في أي مجتمع، وحيث أن التجارة الدولية الحرة تعمل على إعادة تخصيص الموارد بشكل أكثر كفاءة، فهي بالتالي يفترض أن تساعد في زيادة معدلات النمو الاقتصادي، وبالتالي يفترض كذلك أن تساعد على الحد من ظاهرة الفقر، لكن المشكلة في أن هذا التحليل صحيح في المدى المتوسط أو الطويل، أما في المدى القصير فالأمر مختلف، فهناك آثار توزيعية لتحرير التجارة لا بد من الانتباه لها وهي تؤثر على الأغنياء والفقراء في نفس الوقت، إلا أنه وبسبب كون الأغنياء يمتلكون من الثروة والموارد ما يمكنهم من تحمل فترات إعادة توزيع الدخل الناتج عن تحرير التجارة، بينما لا يمتلك الفقراء رأس المال البشري والمادي الكافي، فهم أكثر عرضة للتأثر بالتقلبات الاقتصادية، ومن جهة أخرى فالوزن أو التأثير السياسي للفقراء في المجتمع محدود وصوتهم غير مسموع مما يؤثر على مصالحهم أثناء تطبيق الإصلاحات مما يزيد في معاناتهم.

وهناك عدة قنوات يمكن للانفتاح التجاري أن يؤثر على ظاهرة الفقر أهمها¹:

- تغيير أسعار السلع المتاجر بها، حيث ينتج عن تخفيض أسعار السلع الاستهلاكية المستوردة التي يستهلكها الفقراء زيادة في الدخل الحقيقي لهم، كما يمكن أن ترتفع أسعار السلع المصدرة من قبل الفقراء، ويمكن أن تزداد فرص منتجاتهم في النفاذ إلى الأسواق الدولية.
- تغير الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج (العمالة الماهرة وغير الماهرة مع رأس المال) المستخدمة في إنتاج السلع المتاجر بها مما يؤثر على دخل الفقراء وفرص العمل المتاحة لهم.
- تراجع الإيرادات الحكومية من الضرائب الجمركية على المستوردات، مما يقلل من قدرة الحكومة على الإنفاق على برامج دعم وتأهيل الفقراء.
- تغير حوافز الاستثمار والإبداع والتأثير على النمو الاقتصادي بما فيها التأثير على تكوين رأس المال البشري وهو العنصر الأساسي في زيادة النمو ومخاربة الفقر.
- تؤدي التجارة الدولية الحرة خاصة إذا ما رافقتها تحرير حركة عناصر الإنتاج (رأس المال) إلى جعل الاقتصاد المحلي (الدول الصغيرة) أكثر عرضة للتأثر بتقلبات الاقتصاد العالمي مما ينقل آثار هذه الصدمات إلى الفقراء بشكل أسرع.

الفرع الثالث: الانفتاح التجاري وتزايد عدم المساواة في الدخل في الدول النامية

في كافة أنحاء العالم زاد التفاوت في الدخل منذ مطلع الثمانينات، بيد أنه كان ضعيفا في بعض الدول الأوروبية على غرار بعض الدول المتقدمة، فتزايدت حدة عدم المساواة في الأجور، مع زيادة البطالة، خاصة في فئة الشبان والعمال الأقل مهارة، ساهمت هذه الزيادة في نمو عدم المساواة الاجتماعية والاقتصادية.

إن اعتماد سياسات الانفتاح أو تحرير التجارة بغرض الحد من التفاوتات في الأسعار يمكن أن تكون لها آثار مختلفة عن تلك الدول المنفتحة، وبعبارة أخرى إذا كان الانفتاح التجاري يزيد من عدم المساواة، فكيف يمكن الحد منها؟

في نموذج (Stolper-Samuelson (1941) يعتقد أن الحماية (الحواجز التعريفية وغير التعريفية) تكون مصحوبة بزيادة في الأسعار النسبية، وبالتالي تخفيض أو التخلص التدريجي من الحواجز التجارية من شأنه أن يؤدي إلى انخفاض الأسعار النسبية في القطاعات المحمية في البداية، وبالتالي فإن عدم المساواة في الدخل يمكن الحد منها بقدر الحماية المفرطة.

1- عبد السلام النعيمات، بز بنخيت، دراسة الآثار الاقتصادية والاجتماعية لاتفاقية الشراكة بين الأردن والاتحاد الأوروبي، الجمعية العلمية الملكية، 2005، ص53

وجد كل من (Feenstra et Hanson 1996) أن الهوة تتسع بين العمال المهرة وغير المهرة بفعل الإصلاحات التجارية التي قد زادت من الفجوة بين الأجور، وتحرير التجارة يحد من الأجور في بداية الصناعات المحمية والتي تستخدم عمالة غير ماهرة، ولكنه يعود بالنفع على الشركات الأجنبية التي توظف العمالة الماهرة .

عموماً يمكن القول على أنه بالرغم من المزايا التي يوفرها اعتماد سياسات الانفتاح، وخصوصاً تلك المتعلقة بالنمو الاقتصادي ودخول رأس المال الأجنبي، فإن هذه الإصلاحات وحدها لا يمكن أن تؤدي إلى انخفاض في عدم المساواة في الدخل، فالتعدد من الدراسات بما في ذلك Barro (2000) أو Ravallion (2002) وجد أن الانفتاح قد يرافقه ازدياد عدم المساواة في البلدان النامية .

من جهة أخرى فإن الزيادة في الانفتاح تكون في مصلحة الدول المتقدمة بالدرجة الأولى، حيث أن الانفتاح يؤدي إلى تقليل عدم المساواة في البلدان الغنية التي تعتمد على وفرة العمالة الماهرة و في رأس المال المادي، في حين أنه يزيد عدم المساواة في البلدان الغنية التي تعتمد على العمالة الغير الماهرة .

كما رأينا سابقاً لم تكن التجارة الخارجية المسئول الوحيد عن انخفاض الأجور المتوسطة، ولا شك أنها كانت مسئولة جزئياً عن زيادة عدم المساواة في الدخل عبر العقود الماضية، وحسب نظرية Stolper-Samuelson أن العمال ذوي الأجور المنخفضة والأقل مهارة في الخارج يدخلون في منافسة مباشرة مع العمال المحليين ذوي المهارة الأقل. مما لا شك فيه أن عدم المساواة في الأجور المدفوعة للعمال تطفو بزيادة، وقد تطورت في أوساط الاقتصاديين أفكار تحاول تفسير هذا الاتجاه.

يعتبر متوسط دخل الفرد أو نصيب الفرد من الناتج الوطني من أكثر المعايير شيوعاً في مجال قياس الفجوة التي تفصل بين الدول النامية من ناحية والدول المتقدمة من ناحية أخرى، ولكن لا يمكن الاستعانة به لوحده للفرقة بين الدول المتقدمة اقتصادياً والدول النامية¹.

طبقاً لإحصائيات عام 2009 بلغ متوسط دخل الفرد في الدول المتقدمة أكثر من 37 ألف دولار، بينما لا يتعدى هذا الرقم في 1985 أكثر من 9393 دولار، أي أنها ارتفعت ب 2.8 مرة، بينما بلغ متوسط دخل الفرد في الدول النامية أكثر من 3051 دولار سنة 2009، ولم يكن يتعدى هذا الرقم في 1985 أكثر من 579 دولار. أي أنها ارتفعت ب 1.1 مرة، أما النسبة بين متوسط دخل الفرد في الدول النامية ومتوسط دخل الفرد في الدول المتقدمة تصل إلى 1,6% تقريباً، والواقع أن انخفاض متوسط دخل الفرد في الدول النامية إنما يرجع بصفة أساسية إلى ضآلة الناتج الوطني بالنسبة لعدد السكان، فعلى الرغم من أن سكان الدول النامية يمثلون أكثر من 65% من سكان العالم إلا أن نصيبهم من الإنتاج الصناعي العالمي لا يمثل سوى %7 فقط.

¹ - عبد الله الصعيدي، تطور النظم الاقتصادي، مع الإشارة إلى مفهوم التنمية وبعض مشكلاتها، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 189.

جدول (10-03): متوسط دخل الفرد والصادرات بين الدول المتقدمة والدول النامية ل 2000-2009

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2000	السنوات
متوسط دخل الفرد بالدولار							
37934	40516	38154	35020	33507	-	25393	الدول المتقدمة
3051	3171	2763	2365	3065	-	1442	الدول النامية
5996	7780	6053	4631	3614	-	1297	الدول الانتقالية
متوسط دخل الفرد (%)							
3.9-	0.3	1.9	2.2	1.8	2.4	1.8	الدول المتقدمة
1.1	4.0	6.2	5.9	5.2	6.0	3.5	الدول النامية
6.5-	5.5	8.3	8.1	6.6	7.9	3.5	الدول الانتقالية
الصادرات من السلع والخدمات بالدولار							
7032	7079	8149	7133	6335	-	4237	الدول المتقدمة
4908	6279	5285	4539	3806	-	2056	الدول النامية
478	740	550	455	363	-	154	الدول الانتقالية
الصادرات من السلع والخدمات (%)							
56.62	56.39	58.26	58.81	60.30	63.10	65.72	الدول المتقدمة
39.52	39.06	37.79	37.42	36.23	33.82	31.88	الدول النامية
3.85	4.59	3.93	3.75	3.45	3.07	2.39	الدول الانتقالية

Source : UNCTAD, Handbook of statistics2010.

إذا قورن تطور متوسط الدخل في كل من الدول المتقدمة والدول النامية، فإننا نلاحظ بوضوح أن الفجوة بين هاتين المجموعتين من الدول تزداد اتساعاً، والملاحظ أيضاً سوء توزيع الدخل الوطني في أغلب الدول النامية، حيث تستفيد مجموعة قليلة من الدخل الوطني بنسب مرتفعة، أما الباقي فيستفيدون من أقل من دولار في اليوم، وهذا كما يوضحه جدول (11-03). ما يؤكد التفاوت الصارخ في توزيع الدخل الوطني في الدول النامية، والذي يكون كعقبة هامة في سبيل تحقيق التنمية الاقتصادية، وارتفاع متوسط دخل الفرد أو نصيب الفرد من الناتج الوطني لا يعبر عن حدوث تحسن في مستوى المعيشة أو الرفاهية عندما لا يتحقق توزيع عادل للزيادة في الدخل أو الناتج الوطني، أو عندما تحصل قلة من الأفراد على الجزء الأكبر من هذا الدخل أو الناتج.

جدول (11-03): التباين في الدخل والفقير في دول مختارة لعام 2007

الدول	حصة الدخل	مؤشر جيني	أفقر من 10%	أغنى من 10%	أغنى من 10% إلى أفقر من 10%
الدول ذات الدخل المرتفع					
الو.م.أ	45592	40.8	1.9	29.9	15.9
الدنمرك	36130	24.7	2.8	21.3	8.1
ألمانيا	34401	28.3	3.6	22.1	6.2
السويد	36712	25	3.6	22.2	25
بريطانيا	35130	36	2.1	28.5	13.8
الدول ذات الدخل المنخفض					
الجزائر	35.5	7740	2.8	28.9	9.6
جنوب إفريقيا	9757	57.8	1.3	44.9	35.1
إيران	10955	38.3	2.6	29.3	11.6
الصين	5353	41.5	2.4	31.4	13.2
اندونيسيا	3712	39.4	3.0	32.3	10.8
الدول ذات الدخل المنخفض					
توغو	1147	34.4	3.3	27.1	8.3
كوت ديفوار	2827	48.4	2.2	39.6	20.2
السنغال	1666	39.2	2.5	30.1	11.9
مالي	1086	39.0	2.7	30.5	11.2
أثيوبيا	779	29.8	4.1	25.6	6.3

المصدر: تقرير التنمية البشرية 2009، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي

يوضح الجدول أعلاه أن الدول النامية المثلة بمجموعة الدول المنخفضة الدخل قد جاءت في المرتبة الثالثة من حيث عدم عدالة توزيع الدخل (معبراً عنه بمعامل جيني لتوزيع الدخل) خلال سنة 2007 بلغ متوسطه 30% مقارنة بمتوسط معامل جيني الذي بلغ 35% في المتوسط لأكثر الأقاليم ذات الدخل المرتفع المعبر عنها بالدول المتقدمة.

أدت التقلبات التي طبعته النسق العالمي للطلب وتأثيراتها على كل بلد إلى إعادة توزيع الدخل لا بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية فحسب، وإنما بدرجة متزايدة بين مختلف مجموعات البلدان النامية، غير أن من المهم الإقرار بأن أي تغيير يطرأ على توزيع الدخل الحقيقي لا يعني بالضرورة خسارة مطلقة، فما دام نمو الإنتاج يتسم بالقوة الكافية، فإن بإمكان جميع البلدان أن تحقق مكاسب على مستوى الدخل الحقيقي مع تفاوت في تلك المكاسب بين الدول حسب بنية صادراتها وقدرة منتجها على المنافسة العالمية، حيث يمكن معادلة تدهور شروط التجارة بزيادة حجم الصادرات ويزداد احتمال حدوث هذا الأمر إذا كانت الصادرات تتألف من منتجات صناعية تحويلية تتمتع بمرونة طلب سعرية مرتفعة أكبر منه إذا كانت تتألف من سلع أساسية أولية.

وكخاتمة لهذا المبحث يمكن القول أنه خلال العقود الثلاثة الماضية ارتفع عدم المساواة في الدخل على الصعيد العالمي، وارتفعت أيضاً معدلات النمو الاقتصادي في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، لكن كانت آثار اعتماد سياسات الانفتاح ظهرت سلبية على عدم المساواة في الدخل، ولا سيما في البلدان النامية في العديد منها، والانفتاح التجاري كان المسئول الأول

عن هذه الآثار ، سواء كان الانفتاح في شكله الطبيعي القائم على وفرة الموارد الطبيعية التي تحتفظ بها أقلية من الناس مال إلى زيادة التفاوت في الدخل، وعندئذ يصبح هذا الانفتاح عقبة في سبيل النمو الاقتصادي ، أو اعتماد سياسات الانفتاح التي ترافق إزالة احتكارات الدولة وتخفيف الأسواق ، وخاصة في مجال الصادرات يبدو أنها ساهمت في الحد من عدم المساواة في الدخل .

المبحث الرابع: سياسة الانفتاح التجاري و مؤشر الأداء (مؤشر الإنتاجية)

يعتبر الأداء من أهم المواضيع التي تحدد درجة تطور و تنظيم الاقتصاد، إذ من خلاله تتشكل الركائز الأساسية المادية للمجتمع، و التي تؤمن انطلاقه نحو الحضارة و الرفاه الاجتماعي، الذي يبني بالدرجة الأولى على أساس التراكمات المادية و المالية التي تحققها البلدان و التي تنعكس مباشرة على تطور الدخل القومي فيها¹ .

لهذا كان الأداء موضوع الاهتمام منذ القدم، فقد كان لـ " تايلور" الفضل في الدراسة الدقيقة للحركات التي كان يؤديها العامل و توقيف كل منهما بقصد الوصول إلى الوقت اللازم لإدارة الآلة و إيقافها، و لقد كان جوهر الدراسة التي أجراها " تايلور" هي أن هناك مجموعة من تفاصيل الحركات تشترك فيها عمليات كغيره، بحيث إذا أمكن مشاهدة كل هذه الحركات و دراسة الزمن المستغرق فمن الممكن اعتبار النتيجة وحدة فنية يستفاد منها في العمليات المشابهة التي لم يجرى بها دراسة زمن خاصة بها² نلاحظ من خلال ما سبق أن النظرة إلى الأداء كانت تقتصر فقط على الزمن المستغرق للأفراد والمعدات لتحديد معدلات الأداء ، ولكن سرعان ما تطورت تلك النظرة وفقا لتطورات المحيط ، وقد كانت فكرة الأداء من ناحية أخرى مقتصرة فقط على العنصر البشري في المؤسسة (كيفية تسيير الموارد البشرية) و تحقيق الأداء المالي، و نظرا لتطور المنطق الاقتصادي و ما أفرزه من تغيرات إستراتيجية، كتسيير المعارف، و تأثير التكنولوجيا، و بزوغ نظريات تدندن حول الزيادة في تحسين الأداء، ليس فقط الأداء الاقتصادي و إنما الأمر يتعدى ذلك كاختراق القوانين و مسألة الحكم الرشيد داخل المؤسسات و احترام حقوق الملكية... الخ. والواقع أن الحاجة هي التي تدفع المؤسسات و حتى الدول إلى الاهتمام بموضوع الأداء و قياسه نتيجة للتغيرات الحاصلة في بيئة الأعمال و التجارة خاصة في السنوات الأخيرة، و ما زاد في هذا الاهتمام هو الرغبة في تحسين الأداء الذي لم يعد أمرا اختياريا تلجأ إليه المؤسسات، و لكنه أصبح شرطا جوهريا لإمكان ضمان بقاء المؤسسة و عدم اندثارها، و إلى هنا يمكن أن نتساءل ما هو الأداء و كيف يمكن قياسه.

المطلب الأول: المقاربة الاقتصادية للأداء

إن تحسين الأداء و تطوير و تجديد المؤسسات لم يعد أمرا اختياريا ، و لكنه أصبح شرطا جوهريا لإمكان البقاء و الإستمرارية و عدم الإندثار ، لذا كان الإهتمام في هذا العصر بقضية الأداء من منظور كلي شامل ، يستهدف في الأساس تكوين و تدعيم القدرات التنافسية ، فأصبح مفهوم هذا الأخير يندرج ضمن التفكير الإستراتيجي، و أصبحت المؤسسة الآن تهدف لتحقيق أحسن أداء إستراتيجي في ميدان نشاطها.

ومن بين الأدوات المتاحة للمؤسسة للحصول على أحسن أداء نجد الاستراتيجيات العامة للتنافس، فلهذه الأخيرة دور فعال ومهم في تطوير الأداء الإستراتيجي ، كون أن طبيعة البيئة التنافسية متميزة بعدم الإستقرار وعدم التأكد.

¹ - عقيل جاسم عبد الله، مدخل في تقييم المشروعات، دار الحامد للنشر، عمان، 1999، ص 189.

² - فاروق محمد السعيد راشد، التنظيم الصناعي والإداري، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر، 2001، ص 103.

الفرع الأول : تعريف الأداء

لقد عرف مصطلح الأداء تطورا كبيرا من حيث المعنى و المضمون، ففي الزمن القريب كان يستعمل مصطلح "قياس الأداءات" في مجال مراقبة التسيير، ليطور هذا المصطلح فأصبح ينظر إليه من جانب مردودية المؤسسات، الحصص السوقية، الوضعية التنافسية، الحكم الرشيد، الأخلاق و المجتمع... و في الحقيقة أن الأداء هو الترجمة اللغوية للكلمة الإنجليزية "Performance" ثم بعدها ظهرت في القواميس الفرنسية الاقتصادية، و أصبحت تستعمل في مجالات واسعة حتى استعملت في لغة المنظمات بصفة الجمع¹ للدلالة عن مجموعة من الجوانب (الأداء و الوضعية التنافسية للمؤسسة، الأداء و القدرة على الإبداع، الأداء ونسبة العقود المبرمة مع المنظمة في مدة معينة...).

أما عن التعريف المضموني لمصطلح الأداء في مجال الإدارة و التسيير، فقد عرف بعدة أوجه، تختلف فيها العبارات و الألفاظ، إلا أنها تجتمع في معاني متقاربة :

- الأداء هو عبارة عن النجاح، أي هو عبارة عن دالة لتمثيل النجاح، فتتغير هذه الدالة إذا ما تغيرت المنظمات أو العاملين فيها².
- الأداء هو نتيجة النجاح و عبارة أخرى أن قياس الأداء هو تقدير للنتائج المحصلة.
- الأداء هو فعل (Action) يعبر عن مجموعة من المراحل و العمليات، و ليس النتيجة التي تظهر في وقت من الزمن. من خلال هذه التعاريف الموجبة، فإن الأداء يركز من الناحية التسييرية على محورين هما: تحقيق النتيجة الموجبة للنشاط كمحور أولي، و ارتباط تلك النتيجة التي تقود إلى النجاح و التي تتمدد على طول مراحل التسيير، أما من الناحية الاقتصادية فيمكن ترجمة المحورين السابقين للأداء على عدة حقائق مثل الفعالية التي ترتبط بالتكاليف و الكفاءة التي ترتبط بالأهداف. إن موضوع الأداء لم يقتصر فقط على الجانب التسييري للمؤسسة فقط، و إنما نجد في كثير من البحوث و الدراسات تركز على الأداء من الناحية الاجتماعية، حيث تأخذ في أبعادها مسألة الأخلاق و الحكم الجيد و احترام القوانين، و على العموم سنحاول توسيع دائرة الأداء لتشمل كل الجوانب الممكنة.

الفرع الثاني: الأداء من منظور الكفاءة و الفعالية و الإنتاجية:

إن النظر إلى الأداء إما بكفاءة أو فعالية يعني حقيقة توجيه الدراسة إلى نظرة جزئية، حيث يربط أغلب الباحثين الأداء بمدى بلوغ المؤسسة أهدافها، و من جهة أخرى مدى قدرة المؤسسة على استخدام الموارد التي تتميز بالندرة النسبية، و بتعبير آخر يتجسد الأداء بمستويات الكفاءة و الفعالية التي تحققها المؤسسة، و لهذا يمكن القول الكفاءة و الفعالية ترتبط ارتباطا وثيقا بقياس الأداء، و لذا نرى من الضروري توضيح هذه المفاهيم:

01. الفعالية Efficiency: تعرف الفعالية على أنها استغلال الموارد المتاحة في تحقيق الأهداف المحددة، أي أنها تختص ببلوغ النتائج، و بعبارة أخرى مدى بلوغ الأهداف و تقاس بالعلاقة بين النتائج المحققة و الأهداف المرسومة (الربحية، الاستمرارية، البقاء...)، و تقاس الفعالية بدلالة الفرق بين النتيجة المحصلة و الهدف المحدد مسبقا، فنقول فعالية الآلة و نقصد بها قدرة الآلة على أداء الدور المتوقع منها، أما فعالية المؤسسة كنظام كلي و هو قدرة المؤسسة على تحقيق هدف البقاء و التكيف و النمو، و هذا ما يعرف بالأهداف الإستراتيجية أو الأهداف طويلة الأجل و تحقيق فعالية، و أهداف المؤسسة كنظام و قدرتها على ذلك

¹ - بوشعور رضية، تحليل الأداء في الخدمات، رسالة ماجستير 2002 - 2003، جامعة تلمسان، ص 102.

² - Bourguignon A, Performance Et Contrôle De Gestion , Economica, 2000, article 70, p 932.

ترتبط بعاملين: أولهما البيئة أو المحيط أو نوعية التفاعلات البيئية التي تؤثر في عملها، و ثانيهما قدرتها على التكيف مع هذه البيئة¹، و نجد الفعالية للمؤسسة كنظام لا يمكن إلا أن تكون خاصة متعددة تحتوي على قدرتها على التكيف إحساسها لهويتها التي تلعب دورا هاما في التنسيق الداخلي، طاقتها في تحصيل الحقيقة و تحقيق التكامل الداخلي، و كل هذه الجوانب تجتمع حول مختلف العمليات الاستغلالية للموارد المستعملة في المؤسسة و تتوقف إلى حد كبير نتائجها على كفاءة تلك العمليات.

02. الكفاءة Efficacité: و تعني القدرة على تدنية مستويات استخدام الموارد دون المساس بالأهداف المسطرة، و تقاس بالعلاقة بين الإنتاج و عوامله أو بين الإنتاج و الموارد المستخدمة فيه، و تستخدم الكفاءة في هذا المجال في معناها التقني أي قيمة المخرجات المحصل عليها لكل وحدة من المدخلات، أي الكفاءة هي علاقة بين النتائج أو المنتجات المحصلة و الوسائل المستعملة² ذات الطبيعة المختلفة و يطلق اصطلاح كفاءة الآلة ، و يراد بها قدرتها على إنتاج كمية معينة من المخرجات باستهلاك أقل حد من المدخلات، أو التي تنتج أكثر مخرجات ممكنة انطلاقا من كمية معطاة من المدخلات، أما على مستوى المؤسسة ككل فالكفاءة تعني تحقيق أكبر إنتاج ممكن بأقل التكاليف الممكنة، و ذلك من خلال الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج المتاحة لدى المؤسسة (عمل، رأس المال، التكنولوجيا).

تعرف الكفاءة أيضا على مستوى المؤسسة "الاستخدام الأمثل و التحكم الجيد للموارد الاقتصادية المتاحة لدى المؤسسة بغية تحقيق أكبر عائد ممكن بأقل تكلفة ممكنة"³ أي استغلال جيد و عقلاني للموارد المتاحة من أموال و خدمات و آلات و مهارات بشرية و حسن توجيهها لتحقيق أكبر إنتاج بتكلفة متدنية.

ولكن ما علاقة الكفاءة الاقتصادية بالتنافسية ؟

يرى اقتصاديو التنافسية أنه إذا توفرت حرية التعامل داخل السوق وفتح المجال لقوى العرض والطلب لتتفاعل بحرية تامة، فإن سعرا واحدا سيسود في ظل منافسة تامة ، ويعتبرون أن الأسعار التي تتحدد بهذه الطريقة عادل و تسمى أسعار تنافسية. ويرون أيضا أن زيادة الكفاءة الاقتصادية ضرورية لاستمرار النظام الاقتصادي والحفاظ على توازنه، والمقصود بالكفاءة الاقتصادية هي إنتاج السلع والخدمات بأقل تكلفة ممكنة ، فإذا تم عرض سلعة معينة من قبل عدد كبير من البائعين في سوق واحدة ، فإن لا أحد من العارضين يبيع بأقل من سعر التكلفة ، في حين أن المشتريين يسعون لشراء هذه السلعة بأقل سعر يجدونه ، فينتج عن ذلك خروج البائعين ذوي التكاليف العالية من سوق هذه السلعة ، ويبقى البائعون ذوو التكاليف القليلة لأنهم سيحققون أرباحا. وهكذا نجد أنه عن طريق المنافسة يتخلص السوق من البائعين والمنتجين الأقل كفاءة، و بنفس الطريقة فإن المنافسة بين العمال من أجل الحصول على العمل تزيد من كفاءة العمال فيستبدل العامل الأقل كفاءة بالعامل الأكثر كفاءة، وهذا يسري على بقية وسائل الإنتاج .

وعليه نستطيع تحديد مزايا المنافسة الكاملة فيما يلي :

- ❖ الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية الذي يؤدي إلى تحقيق الكفاءة الاقتصادية للوحدات الإنتاجية ، وحدها الأمثل الذي تقل عنده تكاليف الإنتاج إلى أدنى حد.
- ❖ حرية المستهلك في اختيار الأنواع والأصناف المختلفة من السلع والخدمات، وبالتالي توجيه المنتجين لتحقيق رغباته و حمايته من الاستغلال، بحيث يحصل على السلع والخدمات بأسعار تتساوى مع متوسط تكاليف إنتاجها.
- ❖ حرية المنتجين في الدخول إلى الصناعات وخطوط الإنتاج التي تعطيهم أكبر الأرباح.

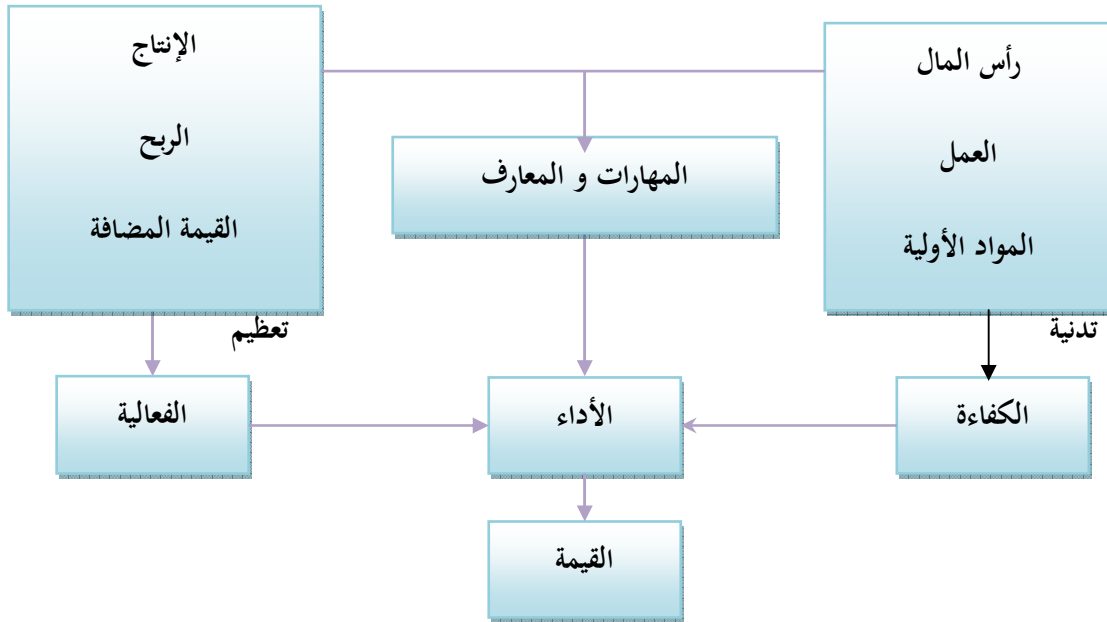
¹ - ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص 319.

² - ناصر دادي عدون، نفس المرجع السابق، ص 319/318.

³ - أحمد طرطار، الترشيد الاقتصادي للطاقت الإنتاجية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص 8.

- ❖ حرية اختيار عوامل الإنتاج لأجل رفع الكفاءة الإنتاجية للمشاريع الاقتصادية.
 - ❖ تناسب المنافسة النمو الاقتصادي، حيث تقدم حافزا قويا لكفاءة الإنتاج واستخدام أحدث طرق الإنتاج وتطوير منتجات وحدات جديدة وتهيئة فرص أكبر للاختراع والتقدم التقني.
 - ❖ فتح المجال للجميع بالمنافسة على الوصول إلى أقل تكلفة، فلا ينفرد واحد بميزة احتكارية أي يطرد غيره وينفرد بالسوق.
- يرتبط الأداء بالكفاءة و الفعالية معا، لأنها في الأصل يكملان بعضهما البعض، فلا يمكن القول بأن أداء المؤسسة قد تحسن من خلال بلوغ أهدافها (الفعالية) و قد كلفها ذلك الكثير من الموارد و إنتاج بتكاليف مرتفعة، كما أنه لا يمكن الحكم على ارتفاع الأداء في مؤسسة استطاعت استخدام و توظيف مواردها بشكل جيد و عقلائي و بتكاليف قليلة، و لكن في المقابل عجزها في تحقيق الأهداف و النتائج المنتظرة (الفعالية)، وإذا كانت الكفاءة تتعلق بتحقيق أكبر إنتاج ممكن بأقل التكاليف، فمن خلال هذا التعريف ترتبط الكفاءة ارتباطا وثيقا بالفعالية، فإذا كانت الفعالية تعبر عن درجة نجاح المؤسسة في تحقيق أهدافها الإستراتيجية، فالكفاءة تعتبر أحد المدخلات الهامة في تحقيق هذه الفعالية، و بتعبير آخر الفعالية تعتمد على عدة متغيرات مستقلة، فالكفاءة هي واحدة من هذه المتغيرات الجوهرية في استخدام الموارد لتحقيق الأهداف المعينة، إذن فالكفاءة تؤثر في الفعالية شأنها شأن التكنولوجيا، المهارات، المعلومات... الخ.
- و الشكل التالي يبين الأداء من منظور الكفاءة و الفعالية:

شكل(13-03): الأداء من منظور الكفاءة و الإنتاجية



المصدر: عبد المليك مزهودة، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات، ورقلة، مارس 2005، ص 487.

بهذا المعنى يتواجد الأداء، حيثما توجد الثنائية الفعالية (أهداف مسطرة) و الكفاءة (موارد مسخرة)، فقد يكون جزئيا أي على المستوى نظام فرعي من المؤسسة، والذي غالبا ما يكون إحدى وظائفها أو هيأتها التنظيمية، كما قد يكون كليا شاملا للمؤسسة

بمختلف أبعادها، و يتجسد بالإنجازات التي ساهمت جميع العناصر و الوظائف أو الأنظمة الفرعية للمؤسسة في تحقيقها، و هو ما يضيف عليه الطابع الإستراتيجي.

03. الإنتاجية: تعرف الإنتاجية بأنها:

- أداة قياس للتقدم التقني: و يعكس هذا التعريف نتيجة الدراسات التي تمت في مستوى أكثر شمولية، بمعنى تستخدم الإنتاجية كمقياس لقياس أداء المؤسسات من حيث الاستخدام الأمثل للموارد في إنتاج المنتجات و الخدمات.
 - أداة قياس للاقتصاد في الوسائل: و يتعلق هذا التعريف بالمدد الزمنية للخيارات المتاحة للفرد، و يصلح هذا المقياس على مستوى المؤسسة و على مستوى الاقتصاد.
 - أداة قياس نظام إنتاجي معين: إذ من خلاله تتحصل المؤسسة على فوائد كبيرة إذا قامت بتسوية المشاكل التقنية، مثل تحسين أداء المصالح.
- أما من الناحية الحسابية فتعرف الإنتاجية على أنها حاصل قسمة قيمة المخرجات على تكلفة المدخلات

$$\frac{\text{قيمة المخرجات}}{\text{تكلفة المدخلات}} = \text{الإنتاجية}$$

و بناء على هذا التعريف فلا يجب الخلط بين الإنتاج و الإنتاجية¹، فالإنتاج يتعلق بالأنشطة الخاصة بإنتاج السلع و الخدمات، بينما الإنتاجية تستهدف الاستخدام الكفاء و الأمثل للموارد في إنتاج المنتجات و الخدمات، كما أن الزيادة في الإنتاج قد لا تؤدي بالضرورة إلى زيادة الإنتاجية، و هذا يتوقف على المدخلات التي تستخدم للوصول إلى زيادة الإنتاج، كما أن الإنتاجية ليست مقياسا للربحية إذ تشير فقط إلى كفاءة العمليات الإنتاجية.

الفرع الثالث: الأداء من منظور الجودة (النوعية):

هذا النوع من الأداء يعبر عنه بصفة عامة بمفاهيم النوعية و التكاليف²، إذ تحاول المؤسسات من خلاله إلى التوصل إلى النتائج المتوخاة (رفع رقم الأعمال و زيادة الربحية) تعتبر النوعية داخل المؤسسات كأحد مفاتيح العوامل للوصول إلى النتائج و الأهداف، و تستخدم الجودة في تطوير المنتجات و الخدمات و تحسين مستوى الأداء في العمل، كما أنها تعمل على ترك المستهلك أو الزبون عند مستوى معين من الإشباع و الرضى، و كثيرا ما تقترن الجودة بالميزة التنافسية، فأداء المؤسسات في الحقيقة هو الذي يخلق ميزة تنافسية مستدامة.

الفرع الرابع: الأداء و الفعالية و الأخلاق (l'Efficacité/ Éthique)³

ينتج الأداء من الجدلية أو الحتمية "الفعالية و الأخلاق" إذ يعرف على هذا المستوى هو درجة الإنجازات المؤسسة (نجاح المؤسسة) سواء من الجانب الاقتصادي أو الاجتماعي معا، و يعتمد ارتفاع و تحسين أداء المؤسسات من هذه الوجهة على الأخذ

¹ - شهيد محمد، إدارة الإنتاج في المؤسسات الصناعية، رسالة ماجستير 2004-2005، جامعة تلمسان، ص 44.

² - Brigitte Sivan , pourquoi parler de performance du management .

³ - Jean Christian, Fauvert Xavier Stefani, La Socio D'ynamique : Un Art De Gouverner , Les Editions D'organisation, 1983, p 159/160.

Gouvernement يعين الاعتبار هذين الخاصيتين و تعظيمهما، و هنا يدخل عامل يفسر معنى الأداء، ألا و هو الحكم ، إذ الحكم هو المنظم الأساسي للأداء، و يعرف الحكم هو البحث عن الأداء الأمثل و بعبارة أخرى وضع الشروط التنظيمية و الاجتماعية التي تسمح لعدد كبير من الأجراء (العمال) بإعطائهم خدمات و أداء متميز للمؤسسات. هذا التعريف للأداء يستدعي ضرورة ملاحظة نقطتين مهمتين:

- الأداء المعرف بمستوى الإنجازات داخل وضعية معطاة يتميز بوجود ضغوط السوق الخارجي و اضطراب السوق الداخلي، و من ثم من مهمة الحكومة تبدو صعبة، فهي أمام صراع قائم و حتمية لا بد منها، متمثلة في التكيف لمتطلبات هذين السوقين، و من الواضح أن أية حكومة تدخلها محصور و مركز على السوق الاجتماعي الداخلي، و قد يكون دورها سلبي إذا ما اتجهت إلى الأسواق التجارية.
- يقدر الأداء أيضا بمستوى الانسجام أو التوافق بين كفاءة المؤسسات و السلعة المشتركة المطلوبة من المجتمع، و لكن إذا حزمنا أنه قد يحصل تطابق بين الكفاءة و السلع المشتركة، فهل هذا يعني أن الأداء المحصل عليه هو أداء متميز؟ إن الكلام عن هذا الطرح يقودنا إلى إبراز دور الحكومة في تحسين الأداء المتمثل في البحث عن تقليص الموازن المختلفة بين العادات و الأخلاق (**les mœurs**) الموجودة سواء في المؤسسات أو المجتمع.

الفرع الخامس: الأداء و الحكم الرشيد¹:

جل الدراسات و الأعمال ركزت على مفهوم الأداء بأنه يعتمد على عوامل الانضباط و التسيير الإستراتيجي و التسويق، و كذا مسؤولية الرقابة، و ظهرت مؤخرا دراسات تعرف نظام الأداء بإعادة الاعتبار للمداخل بغية الوصول إلى أداء مؤسسي جيد، و من خلال هذا المنطلق يمكن تعريف الأداء " مجموعة من تطبيقات التسيير الرامية إلى تعظيم مداخل الأفراد، سواء كانوا فرادة أو جماعات"² و رفع أداء المنظمات يعتمد أساسا على عامل التماسك و التكامل مع تطبيقات التسيير الأخرى. لقد أثبتت عدة دراسات على وجود علاقة بين الحكم الرشيد (يعرف **FMI** الحكم الرشيد على أنه تطبيق الإدارة الفعالة، و الطريقة التي بواسطتها تسيير السلطة الموارد الاقتصادية و الاجتماعية لمؤسسة ما لخدمة التنمية، و ذلك باستخدام طريقة فعالة في التسيير بأقل التكاليف و تحقيق أكبر المنافع) و أداء المؤسسات، فالمنشآت التي تتمتع بحكم جيد سوف تتلقى بدائل و مقابل إضافي في سبلي تحسين أداءها، إلى جانب جلب عدد كبير من المستثمرين بنفس طريقة اللجوء إلى أرباح الأسهم، إلا أن هذه العلاقة بين الحكم الرشيد و أداء المؤسسات قد لاقت مجموعة من الانتقادات، أهمها انتقادات (**JOHOSON - DAILY - ELLSTRAND 1990**)، إذ بعد الدراسة التجريبية التي أجراها على عدد من المؤسسات أوضحت غياب العلاقة بين أحسن التطبيقات المستعملة و الأداء، و هذا ربما راجع إلى الخلل في تعريف اصطلاح الحكم الرشيد، أما الدراسات التي أجراها كل من (**1997 Gillis- Marra**)، فقد أثبتت عدم وجود علاقة بين الحكم الرشيد و أداء المؤسسات ، و السبب في ذلك أن تحديد العوامل التي تؤثر على الأداء معقدة و صعب التحكم فيها.

المطلب الثاني: العوامل المفسرة للأداء

¹- عبدوس عبد العزيز، مرجع سابق، ص22.

²- Abderrezak Benhabib, Mustapha Djennas, m. Miloud Ouafi , perception de l'influence des facteurs de bonne gouvernance sur la performance de l'entreprise algérienne , MECAS, p 293.

يعتبر الأداء كدالة تابعة لكثير من المتغيرات و العناصر التي قد تؤثر فيه الإيجاب أو السلب، و قد تكون هذه المتغيرات أو المؤثرات ذات طبيعة داخلية يمكن للمؤسسة و مسيروها التحكم فيها و ضبطها من أجل تعظيم آثارها الإيجابية و تقليص آثارها السلبية، و قد تكون مؤثرات خارجية يصعب التحكم فيها و السيطرة عليها، مما يكلف المؤسسة المزيد من الإنفاق و قد يؤثر على أداءها، و سوف نحاول حصر هذه العوامل بالشكل التالي:

الفرع الأول : تأثير الجغرافيا (التموقع):

يقصد بتأثير الجغرافيا المحيط الذي تمارس فيه المؤسسات نشاطها، فكما هو معلوم فالمؤسسات لا تنشط في فراغ بل هي مرتبطة أماميا و خلفيا بمجموعة من المتغيرات الاقتصادية، و عليها التأقلم معها، و يعتبر إختيار الموقع الجغرافي الملائم من أهم القرارات الإستراتيجية المؤثرة على أداء المؤسسات، إذ أن الموقع المناسب يحمل معه عدة مزايا و إيجابيات منها استغلال الموارد إستغلالا كفئا و عقلانيا من جهة، و من جهة ثانية تقديم منتجاتها بأسعار و نوعية تتناسب مع متطلبات المحيط الذي تنشأ فيه، كما يشارك الموقع أيضا في تكوين وسائل الإنتاج المستعملة، سواء اليد العاملة المتوفرة، أو المواد الأولية، و تتأثر التكاليف الخاصة بالمنشآت و المباني المؤسسية بالمواقع المناسبة كما تتأثر الإيرادات الخاصة بهذه المرافق و المباني.

أما من جانب المستهلكين باعتبارهم جزءا من المحيط المؤسسي، فإذا وجدت منشأة تعمل في بيئة يوجد فيها مستهلكون ذوي مستويات تكوين كافية، فإنهم يقبلون على المنتجات و الخدمات التي تعرضها هذه المؤسسات بحكم فهم طرق استعمالها و الحاجة إليها، و بالتالي فإن التأثير الإيجابي على منتجاتها، و من ثم على أداءها، و قد يحصل العكس في حالة نقص تكوين المستهلكين.

على العموم فالموقع الجغرافي يلعب دورا حساسا في التأثير على أداء المؤسسات من حيث التكاليف (تكاليف الأجور، المواد الأولية الموجودة، تكاليف الشحن و النقل) أو من حيث وجود المؤسسة في بيئة تحتوي على مرافق البنى التحتية كالمطارات و الموانئ، و الطرق المعبدة و الأسواق الكبرى (مراكز التوزيع)¹.

الفرع الثاني: تدخل الدولة

يعتبر تدخل الدولة من العوامل الخارجية المؤثرة على أداء المؤسسات، فالحكومة لها أولا و قبل كل شيء سلطة تحديد من لديه حق الحصول على المواد الرئيسية، كما أنها العنصر الحاكم الذي يحدد العديد من الأسعار و التكاليف، لذا يمكن للمؤسسات من تحسين أداءها من خلال استجابتها لتصرفات الحكومة، و تؤثر أيضا سياسة الحكومة على الأسعار النسبية للمنتجات، و بالتالي قدرتها على إحلال منتجات جديدة تؤثر على المنتجات المتشابهة التي تنتجها المؤسسات، و من أمثلة ذلك² ما قامت به إحدى الحكومات بإنتاج بديل للطاقة مصنوع من السكر و ذلك سببه ارتفاع أسعار البترول في السبعينات، فقدمت كل الاستثمارات اللازمة لتمويل هذه المصانع و تدعيم أسعار السكر المورد من المزارعين، و بالتالي أثرت هذه السياسة على أداء بعض المؤسسات خاصة المنتجة للسكر.

و قد تؤثر الدولة على الأداء من خلال الإجراءات و التشريعات التي تضعها من أجل حماية المستهلك من تدهور قدرته الشرائية، و امتصاص الفائض الاقتصادي الحاصل في الأسواق المالية، و العمل على تحقيق الاستقرار الاقتصادي، كل هذه الإجراءات و الأحكام من شأنها أن تؤثر سلبا أو إيجابا على أداء المؤسسات.

¹ - فريد النجار، إدارة الإنتاج و العمليات التكنولوجية، الإسكندرية، 1999، ص 31.
² - نبيل مرسى خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الإسكندرية، 1998، ص 77.

الفرع الثالث: تأثير التكنولوجيا

إن للقدرة التكنولوجية دور فعال و مهم في دعم أداء المؤسسات و ذلك بإعطائها حركية للنظام الإنتاجي، و فعالية للسياسة العامة، و ليس فقط كما ينظر إليها على أنها قاعدة صناعية للآلات و المعدات من جهة، و معارف و معلومات من جهة أخرى، و ترتبط التكنولوجيا بالإنتاجية والتنوعية للمنتج، و هذا الأخير سوف يحدد أرباح و مردودية المؤسسة، و يحدد درجة نجاحها في أداء دورها و استمراريتها، أو بالعكس الاختفاء و الانسحاب¹.

إن عملية اختيار التكنولوجيا أو تغييرها في حياة المؤسسة، تعتبر ذات أهمية كبيرة ، أين يتأثر أداء المؤسسات ليس في السوق الداخلية فقط، بل حتى في الأسواق الدولية، لذا صار من الضروري على المؤسسات من أجل تحقيق هدف البقاء و الاستمرار أن تكتسب مصادر التكنولوجيا و الأبحاث التي تتم باستمرار في مختلف الجهات المتخصصة و الانفتاح على الشبكات المفتوحة (شبكة الإنترنت)² ذات الميزات الرئيسية من تخفيض تكاليف الاتصال و تزويد المؤسسات بالمعلومات و المعطيات على الأسواق الداخلية و الخارجية.

الفرع الرابع: تأثير المنافسة

تشكل المنافسة محور هام في زيادة الرفح من أداء المؤسسات و مركز القوة لضمان بقاءها و استمرار نشاطها في السوق، و من بين المحددات التنافسية المؤثرة على الأداء تميز المنتجات التي تعتبر من أكثر العوامل أهمية عند تحديد شدة المزاخمة بين المنافسين، فالمؤسسات التي تملك منتجات متميزة سواء من جانب الجودة أو التفوق الفني أو تقديم خدمات مساعدة أكبر للمستهلك ، سوف يترتب عليه الرفح من إنتاجية المؤسسة، و بالتالي احتلال مكانة و وضعية مناسبة في السوق ، الأمر الذي يرفع من أداء هذه المؤسسات، كذلك إذا اعتمدت المؤسسة في إستراتيجيتها التنافسية على تطبيق إستراتيجية المهيمنة الشاملة بالتكاليف المركزة أساسا على الإنتاج بأقل التكاليف الممكنة سوف تضمن لنفسها موقعا أفضل في السوق من حيث استخدامها سلاح تخفيض السعر، و يترتب أيضا على هذه الإستراتيجية التنافسية: إنتاجية مرتفعة لكل عامل، قبول هوامش ربح منخفضة في مقابل أحجام كبيرة، و هذه الإستراتيجية بلا شك ترفع من أداء المنظمات و تجعلها في مقدمة المؤسسات المنافسة³.

المطلب الثالث: التعريف بمؤشر الإنتاجية كمؤشر تنافسية

لقد اهتم الكثير من الباحثين بخصوص العلاقة بين التنافسية و الأداء ، حيث يبين معظمهم أن الحصول على الميزة التنافسية يرتبط بالدرجة الأولى بالأداء الفعال ، فمنهم من أكد أن الجمع بين ميزة تدنية التكاليف و ميزة التميز تؤدي إلى أعلى أداء في القطاع ، كما هناك دراسات أخرى قد بينت أنه يمكن الجمع بين إستراتيجية السيطرة على التكلفة و إستراتيجية التميز، لأن المؤسسة تبحث دائما لسنوات عدة على إحداها كون أنها تركز جهودها على تدعيم و تقوية إحداها ، و بالتالي فقد استنتج معظم الباحثين أن الإستراتيجيات الناجحة هي التي تسمح للمؤسسة من خلق ميزات تنافسية عديدة رغم تطبيق إحدى الإستراتيجيات التنافسية ، فعلى سبيل المثال تطبيق ميزتي السيطرة على التكاليف و تقديم أعلى جودة، و السيطرة على التكاليف

¹ - ناصر دادى عدون، اقتصاد المؤسسة ، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص 134.

² - Gilles Bressy, Christian Konkuyt, Economie D'entreprise , 7^{Eme} Edition, 2004,P 128.

³ - عبدوس عبد العزيز، مرجع سابق، ص24.

و تقلدتم مجموعة كبيرة من المنتج ، و السيطرة على التكاليف وميزة سرعة التنفيذ... الخ ، و لهذا نستطيع القول أن خلق عدة ميزات تنافسية أو ميزة تنافسية واحدة تعتبر المصدر الرئيسي للمستوى العالي للمردودية و الأداء في الصناعة .

الفرع الأول : تعريف مؤشر الإنتاجية

لطالما ظل المعنى الدقيق لمصطلح "الإنتاجية" محيرًا، والسبب يعود، في جزء منه إلى تباين حقول البحث المتعلقة بهذا الموضوع، ومنها علم الاقتصاد والهندسة والإدارة ، وهناك توافق عام في الآراء حول أن الإنتاجية تعني ضمناً القدرة على إنتاج أو الأهلية لصناعة السلع أو المنتجات أو المحاصيل الزراعية أو أي بضاعة معينة على نحو فعال ، وفي الأنشطة الصناعية تعتبر فعالية الإنتاج مؤشراً حاسماً للقدرة على المنافسة¹.

يوجد عدة تعاريف للإنتاجية أهمها²:

- الإنتاجية هي كفاءة استخدام الموارد.
- الإنتاجية هي نسبة المخرجات إلى المدخلات.
- الإنتاجية تشمل الكفاءة و الفاعلية.

الإنتاجية هي كفاءة استخدام تشير إلى التعريف السابق للكفاءة الذي يستخدم الكفاءة الإنتاجية ، للتدليل على مدى النجاح في استخدام عناصر الإنتاج المختلفة مجتمعة ، كما يعرفها "MALE" بأنها قياس مدى جودة تجميع الموارد في المؤسسات و استغلالها لتحقيق مجموعة من النتائج ، و هي تسعى للوصول إلى أعلى مستوى للأداء بأقل قدر من إنفاق الموارد ، كما يؤكد الكثير من الباحثين على أن الإنتاجية تعني في مضمونها الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج من العمل ، و بأنها الإستغلال الكفء للموارد من قوى بشرية و رأس المال من معدات و مواد خام ، و هي تتضمن الحصول على أعظم و أفضل مخرجات من هذه المدخلات.

الإنتاجية هي نسبة المخرجات إلى المدخلات ، فكثيرون هم الذين ينظرون للإنتاجية على أنها نسبة المخرجات إلى المدخلات، كما يضيفون أنها مقياس للكفاءة ، و من هذه التعاريف يعرف الإنتاجية بأنها العلاقة بين المخرجات و المدخلات معبرا عنها في الشكل نسبة المخرجات : أن الإنتاجية هي الكفاءة الأخيرة إلى المدخلات، و يعتبر ذلك مقياس للكفاءة ، كما يرى نسبة المخرجات إلى المدخلات ، و هي مقياس من مقاييس الأداء ، ويتضمن قياس الإنتاجية تقييم مجموعة واسعة من العوامل، منها تغيرات الفعالية والتغير التقني و وفرة الحجم واستخدام القدرات و ما إلى هذا، فقد استخدم مثل هذا القياس لاكتشاف جوانب الإنتاج غير الفعالة وتحديد الاختناقات في مختلف مجالات الإنتاج و المالية والإدارة، بغية تحقيق هدف واضح هو تحسين عملية الإنتاج.

ورغم ذلك، ينبغي على المحللين أن يعملوا بحذر لدى تفسير الإنتاجية، خصوصاً في الحالات التي تقارن فيها بلدان ومناطق مختلفة، نظراً إلى أن الإحصاءات المتوفرة والقياسات المتنوعة المتاحة تتفاوت كثيراً من حيث جودتها ونطاقها.

بينما طرحت الأدبيات الاقتصادية طرقاً مختلفة لقياس الإنتاجية ، تركز هذه النهج عادة على حساب معدل الناتج لكل وحدة، أي على حساب نسبة الإنتاج إلى العناصر المطلوبة لصناعة منتج معين ، وغالباً ما تعتبر هذه النسبة متوسطاً يدل على إجمالي مقدار بعض أنواع البضائع المنتجة مقسوماً على مجموع العناصر المطلوبة للإنتاج ، بما في ذلك، على سبيل المثال، القوى العاملة ورأس المال والمواد الأولية.

¹ - تحليل الأداء الاقتصادي وتقييم النمو والإنتاجية في منطقة الإسكوا ، العدد الخامس ، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا) ، الأمم المتحدة، 2007 ، ص 20.

² - علي عبد الله ، أثر البيئة على أداء المؤسسات العمومية الاقتصادية-حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر ، 1999 ، ص 05

وقد يشير المصطلح إلى أي عامل معروف من عوامل الإنتاج على حدة (الإنتاجية الجزئية)، أو إلى كل عناصر الإنتاج مجتمعة (إنتاجية مجموع عوامل الإنتاج أو الإنتاجية المتعددة العوامل) داخل مؤسسة ما أو قطاع أو الاقتصاد ككل. وفيما يلي تعاريف القياسات المختلفة للإنتاجية¹:

01. إنتاجية العامل : تقاس عادة بالإنتاج لكل عامل أو الناتج الإجمالي لكل عامل في الساعة، ويؤدي النمو في إنتاجية العامل إلى زيادة كمية السلع والخدمات المتاحة للاستهلاك من دون حدوث زيادة معادلة في عدد ساعات العمل، ويعتبر هذا النمو مساوياً لمتوسط إنتاج العامل، ولا بد من تسليط الضوء على ميزة حاسمة هي أن الناتج يمكن قياسه بمقاييس مادية، أي بوحدات الإنتاج أو السعر، وتمثل إنتاجية العامل المؤشر الأكثر شيوعاً لحمل الإنتاجية الوطنية، وأصبح من المألوف في الآونة الأخيرة مقارنة المستويات التي حصلت عليها أفراد البلدان أو المناطق بتلك التي سجلها اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية.

02. إنتاجية الأرض: وخصوصاً للمحاصيل الزراعية، تعرف عادة بأنها عائد المحصول الزراعي لكل هكتار، وهو يقاس عادة بالأطنان لكل هكتار، وقد أصبحت إنتاجية الأرض مؤشراً معيارياً للكفاءة في القطاع الزراعي.

03. إنتاجية رأس المال: يقصد بها عموماً النسبة الإجمالية للناتج إلى رأس المال، وهي تقاس بالناتج لكل وحدة من رأس المال العيني المستخدم في عملية الإنتاج، الذي يقصد به عادة رأس المال من الخدمات أو المرافق، وهكذا تكون إنتاجية رأس المال عكس نسبة رأس المال إلى الناتج.

الفرع الثاني: أهمية الإنتاجية كمحدد في مؤشرات التنافسية الدولية

تعيش المؤسسات أو تعايش بيئة عالمية سريعة التغير، و أن المتغيرات التكنولوجية بطبيعتها متوالية و أن آثارها متعددة، و من شأن التأخر عن مواكبة أو ملاحقة هذه الآثار تكنولوجياً أو تنظيمياً أو بشرياً أو تسويقياً أو إنتاجياً أن تتدهور بدرجة أو أخرى مستويات القدرة و الأداء التنافسي للمؤسسات. و بناءاً عليه أصبح موضوع التنافسية أشد إغراء و جذبا لكل الدول و المنظمات إلى الاستحواذ، و تملك مصادر القوة التنافسية و العمل على زيادتها ليس لاعتبارها من أهم مقومات البناء في ظل ظروف احتدام المنافسة أو مقياس للنجاح، بل باعتبارها مصدر حيوية و تميز و تفوق من جهة، و تعمل على ارتقاء بقدرة الاقتصاد الوطني و جعله اقتصاداً تنافسياً، اقتصاد يملك قدرة التأثير الفاعل في الاقتصاد العالمي، و هذا طبعاً يرجع إلى المؤسسات التي يملكها هذا الاقتصاد و مدى قدرتها على التأثير في الأداء الاقتصادي الذي بدوره يتأثر بالأداء المؤسسي.

منذ بداية التسعينات بدأت كل من الدول النامية تسعى إلى محاولة اقتناص نصيب أكبر من التجارة الدولية وتدفقات رأس المال، و رفع نوعية مواردها البشرية وبنيتها التكنولوجية، لخلق بيئة محلية من التنافس الخارجي وتساعد على الابتكار، ومن ثم زيادة الإنتاجية، و قد أولى الاقتصاديون اهتماماً بالغاً بموضوع الإنتاجية والبحث عن المزايا التنافسية التي تمكن الدول ومؤسستها من النفاذ إلى الأسواق الدولية، فحاء الحديث عن الجودة ومزايا المكان وعنصر السرعة في توصيل السلعة، إلى جانب الثقة والمصدقية التي يمكن اعتبارها إحدى آليات المنافسة.

ويلاحظ أن النموذج الذي وضعه بورتر في عام 1990 لتفسير أسباب قيام التجارة الدولية، والذي اعتمد على مفهوم الميزة التنافسية من خلال الانتقال من النظرة الساكنة إلى النظرة الديناميكية للقدرة التنافسية.

¹ تحليل الأداء الاقتصادي وتقييم النمو والإنتاجية في منطقة الإسكوا، مرجع سابق، ص 20.

وقد أرجع بورتر أن المنشآت تكتسب المزايا التنافسية من خلال التحسين والتطوير الذي يتطلب استثمارا مستمرا ومتراكما ، فعنصر البحث والتطوير يعتبر عنصر هام في العملية الإنتاجية ، من خلال الميزة التنافسية الديناميكية ، وقد أرجع العوامل التي تحدد نجاح المؤسسات في اكتساب مزايا تنافسية إلى أربعة عوامل ، والتي أسماها **محددات الميزة التنافسية**¹ ، والتي قسمها إلى أربع مجموعات : ظروف عناصر الإنتاج ، ظروف الطلب ، وجود الصناعات المغذية ، إستراتيجية المنشأة وطبيعة المنافسة.

وفي واقع الأمر أنه بالرغم من أن بورتر لم يشرح صراحة في نموذجة إلى إدخال عنصر الإنتاجية كمحدد للتنافسية ، إلا أنه إذا تأملنا أن المحدد الأول ، فإنه يمكن استنباط الدور الذي تلعبه الإنتاجية في تعزيز التنافسية ، فظروف عناصر الإنتاج هي العناصر اللازمة للعملية الإنتاجية (العمل، رأس المال ، الأرض ، والبنية الأساسية)، تلعب هذه العناصر دورا مهما في تحقيق الميزة التنافسية للمنشآت ، فقد اهتم بورتر بوجهة نظر الكلاسيكية الخاصة بالدور الذي تلعبه عناصر الإنتاج المتوافرة نسبيا لدى الدولة في تحقيق ميزتها التنافسية ، ولكن مع ملاحظة أن ثروات الدولة من عناصر الإنتاج تلعب دورا جزئيا وليس كليا في تحديد الميزة التنافسية للدولة ، كذلك نلاحظ أن الثروات الطبيعية يجب أن تتسم بالديناميكية ، بحيث يمكن خلقها وتطويرها وتخطيطها وعدم الاقتصاد على كونها موروثة فقط².

ويرى بورتر أن تقسيم عناصر الإنتاج إلى عمل وأرض ورأس المال هو تقسيم واسع جدا لعناصر الإنتاج ، ويفضل تقسيمها إلى عدد من المجموعات : الموارد البشرية ، الموارد المالية ، الموارد المعرفية ، والموارد الرأسمالية والبنية الأساسية³.

وبما أن التنافسية الدولية تهدف إلى زيادة نصيب الفرد من الدخل الإجمالي كما رأينا في المبحث السابق ، فإن نمو متوسط دخل الفرد في المدى الطويل يتحدد بنمو الإنتاجية ، هذه المقولة مدعومة بدراسات تجريبية خصوصا في البلدان الصناعية ، وبالرغم من نقص البيانات ذات العلاقة بالنسبة للبلدان النامية، فإن العلاقة بين الإنتاجية في الصناعات التحويلية ونمو متوسط دخل الفرد وجدت وثيقة ، والسؤال الذي يثار هو : ما هي محددات الإنتاجية وما علاقتها بالمنافسة الدولية ؟

تبين الأدبيات الاقتصادية أن مستوى متوسط الإنتاجية في الاقتصاد يعتمد على هيكل الإنتاج ، و أن معدل نمو الإنتاجية يعتمد على معدل نمو الإنتاجية في كل قطاع حسب وزنه في الاقتصاد، وعلى التغيرات في هيكل العمالة القطاعية ، لذلك فإن الإنتاجية ترتفع حينما يتبدل هيكل الإنتاج نحو القطاعات ذات الإنتاجية العالية، وحيث أيضا تتحول أساليب الإنتاج إلى تلك الأعلى كفاءة ، هذا من الناحية النظرية ، ولكن الواقع يشير إلى أن تبديل هيكل الإنتاج هو عملية بطيئة ، وبما أن مساهمة كل قطاع في معدل النمو الإجمالي يعتمد على مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، فإن التحول نحو القطاعات الأكثر حركية (ديناميكية) سوف يؤدي إلى فرق ضئيل في البداية في إجمالي النمو⁴.

يشير التحليل أعلاه إلى الفوارق المنتظمة بين مستويات الإنتاجية وإمكانات نموها في القطاعات المختلفة ، وبما أن نمو دخل البلدان في المدى الطويل يعتمد على إنتاج القطاعات التي تختار التخصص فيها، فإن مستويات المعيشة لن ترتفع طالما كان الإنتاج مركزا في القطاعات ذات الإنتاجية المنخفضة والتي لا تتسم بإمكانيات النمو.

في ضوء هذه العلاقات يمكن فهم دوافع البلدان المنتجة للسلع الأولية للتحول نحو التصنيع، وكذلك تحول البلدان حديثة التصنيع نحو صناعات تحويلية معقدة ، وفي ضوء ما تم بيانه وجب التأكيد على أن الجهود المبذولة لتطوير قطاعات ذات إنتاجية عالية

¹ - M. PORTER , l'avantage concurrentiel , Paris, Dunond, 2000, p 27 .

² - ليلي احمد الخواجة ، القدرات التنافسية للاقتصاد المصري : الواقع وسبل تحقيق الطموحات ، مكتبة الشروق الدولية ، القاهرة ، 2004 ، ص108.

³ - هناء خير الدين ، تطور الميزة التنافسية للصادرات وفقا لنظريات التجارة الدولية الحديثة ، مرجع سابق ، ص 44.

⁴ - علي توفيق الصادق ، مرجع سابق ، ص55.

وكذلك إمكانيات نمو مرتفعة لا يجب أن تحمل الميزة النسبية المتوفرة، بل لا بد من إعادة تقييم مجالات التخصص بشكل منتظم بهدف "خلق" ميزة نسبية في القطاعات التي تتسم بمرونة طلب عالية بالنسبة للدخل¹.

وقد استخدم مؤشر الإنتاجية كمؤشر لقياس تنافسية المؤسسات يسمى بـ "مؤشر الإنتاجية الكلية للعوامل (Productivité Totale des Facteurs)² مؤشر لقياس فاعلية تحويل عوامل الإنتاج الخاصة للمؤسسة إلى منتجات، إلا أن هذا المؤشر لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج، كما أن قياس الإنتاج بالوحدات مثل الأطنان، الكيلوغرامات... لا يوضح الإنتاجية الإجمالية للعوامل ولا يظهر مدى جاذبية المنتجات المعروضة من قبل المؤسسة في السوق.

ولكن من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل، أو نموها لعدة مؤشرات محلية بمشروعات أجنبية، ويمكن بالتالي إرجاع النمو إلى التقنية أو إلى وفرة الحجم، كما يتأثر دليل (PTF) بالفروقات في الأسعار المستندة إلى التكلفة الحدية، ويمكن ربط ضعف الإنتاجية بعدم فعالية الإدارة أو عدم فعالية الاستثمار أو بالعاملين معا.

واستخدم أيضا مؤشر الإنتاجية كمؤشر لقياس التنافسية على مستوى القطاع والدولة معا يسمى بـ "مؤشر الإنتاجية لعناصر الإنتاج"، ووفقا لهذا المؤشر يكون القطاع قادرا على التنافس دوليا إذا كانت الإنتاجية الكلية لعناصر الإنتاج مرتفعة بالمقارنة مع القطاعات المنافسة في دول أخرى، وبعبارة أخرى يكون فرع النشاط تنافسياً 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.

وغالباً ما يتم لذلك إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو التكلفة الوحدوية لليد العاملة CUMO³، ومن الممكن تعريف دليل تنافسية تكلفة اليد العاملة لفرع النشاط *i* في البلد *j* في الفترة *t* بواسطة المعادلة التالية :

$$CUMO_{ijt} = \frac{W_{ijt} \times R_{jt}}{\left(\frac{q}{L}\right)_{ijt}}$$

حيث أن :

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

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

$\left(\frac{q}{L}\right)_{ijt}$: تمثل الإنتاج الساعي في فرع النشاط *i* والبلد *j* في خلال الفترة *t*.

ويصبح من الممكن التعبير من خلال المعادلة التالية عن "التكلفة الوحدوية لليد العاملة النسبية" مع البلد *K*

$$CUMO_{ijkt} = CUMO_{ijt} / CUMO_{ikt}$$

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

¹ - علي توفيق الصادق ، مرجع سابق ، ص56.

² - Donald g., Mcfedridge, la competitive :notions et mesures, industrie canada, 1995, p 09.

³ -Donald G. McFetridge, op cit, P13

- ❖ 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.

ويعيب على هذا المؤشر صعوبة الحصول على بيانات لعناصر الإنتاج الأخرى مثل رأس المال بين الدول بشكل يساعد على القيام بالمقارنات الدولية ، وذلك بسبب تباين أسعار الفائدة بين الدول ، فضلا عن اختلاف الأنظمة الضريبية بين الدول المختلفة، وما يعاب عليه أيضا صعوبة تطبيقه في الدول النامية ، وذلك بسبب صعوبة قياس إنتاجية عناصر الإنتاج (العمل، رأس المال، الأرض...) ، ولهذا يكتفي الاقتصاديون بدراسة مؤشر الإنتاجية المتوسطة لعنصر العمل ومؤشر تكلفة وحدة العمل.

خلاصة القول أن بعض الكتابات أكدت على أن التنافسية ماهي إلا مرادف للإنتاجية¹، فهي تعكس بشكل جيد أثر التقدم التكنولوجي في العملية الإنتاجية من ناحية ، وارتفاع مستوى المعيشة من ناحية أخرى ، وهذا ما ذهب إليه الاقتصادي الشهير KRUGMAN 1994 ، وكذلك فإن العديد من الدراسات الحكومية التي تناولت قضية التنافسية أكدت على الدور الحيوي للإنتاجية في تحقيق الميزة التنافسية للدول.

الفرع الثالث: أهمية مؤشر الإنتاجية في تقارير التنافسية الدولية

تعرضت تقارير التنافسية الدولية الصادرة من بعض المنظمات الدولية لمؤشر الإنتاجية بشكل مباشر أو بآخر، وبينت أنه يمكن لجميع الدول أن تستفيع من تبني وتطبيق هذه المؤشرات بغض النظر عن مستوى التنمية والثقافة والتقاليد فيها. وتولي تقارير التنافسية الدولية أهمية بالغة للمؤشرات التي تعنى بعناصر الإنتاج التي تظهر حتى في تعريفاتها للتنافسية الدولية وان كانت بصورة غير مباشرة ، فمثلا نجد هذه المؤشرات معبر عنها بنوعية وتكلفة عوامل الإنتاج المستخدمة ، ويمكن توضيح الأهمية البالغة والمكانة البارزة التي تظهر فيها مؤشر الإنتاجية في تقارير التنافسية الدولية كالتالي:

01. تقرير البنك الدولي :

وضع البنك الدولي تعريفا عاما للقدرة التنافسية بأنها " القدرة المستمرة للمؤسسات على بيع السلع والخدمات بربحية في الأسواق الدولي " ، وقد أكد البنك الدولي أنه من المهم عند قياس القدرة التنافسية لنشاط ما في دولة معينة وضع مؤشرات ترتبط بمستويات متعددة ، لدراسة كل من البيئة الصناعية وبيئة الأعمال، وذلك بالاهتمام بالتغيرات السياسية والمؤسسية اللازمة ، حتى تتمكن المؤسسات العاملة في هذا النشاط من تحقيق إنتاجيتها ، بالإضافة إلى أهمية تحليل العوامل الخاصة التي ترتبط بهيكل الإنتاجية والتكاليف للمشروعات وشبكات الإنتاج لهذه المؤسسات².

يقوم البنك الدولي بإعداد مؤشرات عن التنافسية لعدد من الدول، وتنشر دوريا على شبكة الانترنت، ويعتمد على 64 متغيراً في 5 عوامل، أما العامل الذي نجد فيه مؤشر الإنتاجية هو العامل الثاني:

الديناميكية الكلية وديناميكية السوق (النمو والاستثمار، الإنتاجية، حجم التجارة الإجمالي، تنافسية التصدير).

02. تقرير منظمة التعاون الاقتصادية والتنمية (OECD) :

¹ - ليلي احمد خواجه ، مرجع سابق ، ص 220
² - ليلي احمد الخواجه ، مرجع سابق ، ص 108.

نجد مؤشر الإنتاجية في هذا التقرير من خلال التعريف التالي للتنافسية: " دعم قدرة المنشآت والصناعات والأقاليم في رفع مستويات التوظيف لعناصر الإنتاج، ومن ثم رفع مستويات الدخل الحقيقية لتلك العناصر¹ ".
ويظهر مؤشر الإنتاجية في " رفع مستويات التوظيف لعناصر الإنتاج " ، حيث ترتبط تنافسية الدولة بطاقتها الإنتاجية عن طريق إدارة أصولها و التي يقصد بها قدرة المنشآت المحلية على منافسة المنشآت الأجنبية التي تركز على عدة جوانب، وأبرزها معدلات الإنتاجية التي تؤدي إلى انخفاض التكاليف.

المطلب الرابع: المبررات الاقتصادية للعلاقة السببية بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر الإنتاجية

من المسلم به أن الإنتاجية المرتفعة هي أساس زيادة المداحيل الحقيقية والرفاهية الاقتصادية للشعوب ، فقد وجدت العديد من الدراسات التي تهتم بالعوامل التي تؤثر على الإنتاجية ، فمثلا التطورات الأخيرة التي حصلت في نظريات النمو الاقتصادي ، أبرزت أهمية دور الانفتاح التجاري، رأس المال البشري ، البحث والتطوير، والاستثمار الأجنبي المباشر ، وغيرها من العوامل التي يمكن أن تعزز النمو والإنتاجية في الأجل الطويل.

في واقع الأمر، فإن العلاقة بين الانفتاح والإنتاجية في البلدان النامية موجودة بقوة في صلب المناقشات العلمية حول السياسة الاقتصادية في السنوات الأخيرة ، فالأعمال التحريية التي تتعلق بهذه الإشكالية يمكن تقسيمها إلى قسمين :

01. القسم الأول من الدراسات أجري على مستوى الدول وخاصة قطاع الصناعات كدراسة Krueger Tuncer

Page (1990); Nishimizu (1982); دراسة Robinson (1984) ، دراسة Kim ، دراسة Kwon (1977)² ، لكن هذه الدراسات لم تثبت على وجود أدلة علمية تؤكد حصول ارتباط إيجابي بين الانفتاح التجاري و مكاسب الإنتاجية.

02. القسم الثاني منها أجريت على مستوى المؤسسات كدراسة Tybout (1992); Haddad (1992); Harrison

(1991); Robert et Tybout (1991); Fecher et Perelman (1989); Dutz (1991); Handoussa, Nishimizu et Page (1986); Liu (1991); Backinezos (1991)

هذه الدراسات أثبتت وجود علاقة سببية بين الانفتاح التجاري والأداء (الإنتاجية) من خلال ما يلي:

- ❖ إن الانفتاح التجاري له تأثير مباشر على إنتاجية الشركات.
- ❖ إن الشركات المصدرة تتميز بخصائص مختلفة عن الشركات غير التصديرية، كون الشركات المصدرة تتمتع بأحجام كبيرة، وأكثر كفاءة، وتدفع أجور مرتفعة لعمالها... الخ.
- ❖ الاتصالات مع المنافسين الأجانب تجبر الشركات المحلية على اعتماد تغييرات تكنولوجية سريعة من أجل الحد من أوجه القصور في التقنيات المستخدمة وتحسين جودة المنتج.
- ❖ مكاسب الإنتاجية تنجم عن التجارة ، وذلك بسبب إعادة تخصيص الموارد بين مختلف المستويات مع الشركات الإنتاجية.

الفرع الأول: تطور الإنتاجية في ظل سياسة الانفتاح التجاري

¹ تعريف التنافسية الدولية، تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة ، 1997 ، ص 46-47

² Makhoulfi Sihem , Les Effets De La Liberalisation Commerciale Sur La Productivite Des Firmes Tunisiennes, Lmc- Fseg Tunis, p 01

تأتي أهمية الارتقاء بمستوى الإنتاجية في مختلف الدول لكونها عاملاً رئيسياً في حسن استثمار وحماية الموارد الوطنية المادية والبشرية وزيادة الدخل الوطني، لأنها تعمل على تعظيم فائدة استخدام العمل، وعنصر من عناصر الإنتاج، إضافة إلى تأثيرها على تخفيض تكاليف إنتاج السلع والخدمات، وزيادة مردود استخدام العمالة، وتأمين أجور حقيقية عالية، وبالتالي المساهمة في حل مشكلة البطالة، وتحسين مستوى المعيشة بشكل عام، وتلعب الإنتاجية دوراً في تحديد قدرة السلع والخدمات على المنافسة دولياً، ويؤدي تدنيها إلى تراجع الصادرات أو بطء نموها، ولهذا فإن تحسين الإنتاجية يؤدي إلى الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية وزيادة مردودها المباشر على حجم الناتج المحلي والدخل القومي.

تعتبر القوى العاملة أكثر العناصر أهمية في مجال زيادة الإنتاجية، وأوسعها تأثيراً، ولذلك يرتبط لارتقاء إنتاجيتها طردياً مع الارتقاء بمستوى التعليم والتدريب والصحة للعاملين، إضافة إلى توفير أنظمة عمل مرنة، وغيرها من العوامل الأخرى، و لرفع إنتاجية العمل يتطلب الأمر توفير المزيج الأنسب من عناصر الإنتاج من رأس المال، والمهارات، والإدارة والتنظيم، والتقانة.

لكن موضوع الإنتاجية اختفى بصورة عامة من الأدبيات الاقتصادية في السبعينات، وهو ظاهرة أثارها أول صدمة نفطية، لأنه كان يعتقد أن ارتفاع الأسعار الدولية هو المسبب الرئيسي لضعف الأداء الاقتصادي في الاقتصادات الصناعية، خصوصاً في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا الغربية، وكنتيجة مباشرة، فإن قضايا قريبة الأمد مثل ارتفاع معدلات التضخم والبطالة أدت إلى فترة من الركود التضخمي الشديد في العالم المتقدم استمرت حتى الثمانينات، وأحدث ذلك، تبعاً، جدلاً أكاديمياً حاداً بين مدرستي الفكر الرئاسيتين المتنافستين في ذلك الوقت، أي النزعة الكينزية والنزعة المتعلقة بالنقدية، بشأن الطريقة التي ينبغي لصانعي السياسات استخدامها لمعالجة مثل هذه المسائل الجوهرية على نحو ملائم¹.

وما إن حلت المشاكل القريبة الأمد، عادت إلى الظهور الانشغالات المتعلقة بالقضايا البعيدة الأمد. وهكذا، اكتسبت الأبحاث حول محددات النمو البعيدة الأمد زخماً جديداً في أواخر الثمانينات، وفي الواقع وخلال العقدين الماضيين، أجريت مجموعة واسعة من دراسات النماذج والأبحاث التجريبية، ممهدة الطريق لتأخذ مسألة الإنتاجية مركز الصدارة في الجدل الاقتصادي، وعلى وجه الخصوص، حققت اليابان وما يسمى بالنمور الأربعة في شرق آسيا، أي هونغ كونغ، وجمهورية كوريا، وسنغافورة، وتايوان، نجاحاً في العودة إلى النمو الاقتصادي المطرد في غضون فترة زمنية قصيرة.

وشكلت النجاحات الاقتصادية للبلدان الحديثة العهد بالتصنيع في شرق آسيا جوهر النقاشات في الأوساط الأكاديمية وما بين صانعي القرار، لأن هذه البلدان، لدى مقارنتها بالبلدان الصناعية، قدمت الدليل على أن الأداء الاقتصادي يرتبط بالتأكد بإنتاجية مجموع عوامل الإنتاج، واكتسبت هذه النظرية زخماً إضافياً وأدت منذ ذلك الوقت إلى جدالات محتممة، في الأغلب خلال منتصف التسعينات، وخصوصاً بعدما اعترض كل من كروغمن (1994) ويونغ (1995) على المعرفة التقليدية المتعلقة بما يسمى "معجزة شرق آسيا التي أشادت بها منظمات دولية مثل البنك الدولي، فتقديرات كروغمن ويونغ أشارت ضمناً إلى أن معدلات النمو المرتفعة في تلك البلدان والأقاليم يمكن أن تعزى إلى حد كبير إلى تراكمات مدخلات الإنتاج التقليدية، معززة بذلك مساهمة القوى العاملة ومحسنة جودة العمل، ولكنها لا تعزى إلى نمو إنتاجية مجموع عوامل الإنتاج، وقد اعتبرا، علاوة على ذلك، أن الزيادات في إجمالي الإنتاجية كانت لا تستحق الذكر وأن "المعجزة" المزعومة لم تكن إلا مجرد وهم، واكتسبت فكرتهما كذلك شعبية أوسع بعد الأزمة المالية الآسيوية في عام 1997 وهذا ما يفسر، إلى حد ما، لماذا بقي نمو إنتاجية مجموع عوامل الإنتاج في صدارة الاهتمام ضمن جدل لا يزال يجذب العديد من الباحثين.

¹ - تحليل الأداء الاقتصادي وتقييم النمو والإنتاجية في منطقة الإسكوا، مرجع سابق، ص 13.

وبناء عليه أصبحت الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج مقياسا مهما لتقييم الإنتاجية والعلاقة بين كثافة التكنولوجيا والأداء الاقتصادي، واستنادا لهذا المقياس يمكن أن تصنف القطاعات وفقا لتقديرات معدلات النمو في المدى الطويل في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج في الدول المتقدمة الكبيرة¹.

الفرع الثاني : تحليل العلاقة بين الانفتاح التجاري والإنتاجية

تؤكد الأعمال الحديثة أن العلاقة بين تحرير التجارة والإنتاجية تكمن في أن الآليات الحمائية المباشرة وغير المباشرة على السلع عند دخولها التجارة الدولية سواء الصادرات منها أو الواردات والممثلة في الآليات المباشرة كالتعريف الجمركية، حصص الواردات والصادرات التي تفرضها ، يمكن أن تكون آثارها على إنتاجية الشركات غامضة ، وهناك من يرى غير ذلك ، حيث أن الحماية يمكن أن تؤدي إلى تحسين كفاءة الشركات ، فالحماية تعني غياب المنافسة ، خاصة منافسة المنتجات المستوردة ، مما يدفع الشركات إلى العمل في جو خال من المنافسة ، لكن هذه الأخيرة يعتقد البعض أن حماية المنتجات المحلية من المنافسة الأجنبية قد تكون لها آثار غير فعالة ، وهذا ما ذهب إليه كل من Bergsman (1970)²، Corden, 1980; Rodrik, 1992 في حين يرى Rodrik (1992) أن الحجج القائلة بأن الحماية تقلل من الإنتاجية ، يفترض أن المنافسة المحلية ليست قوية بما يكفي لتشجيع رجال الأعمال لتحسين الإنتاجية.

إن العديد من الدراسات دلت إلى أن انفتاح الاقتصاد يرتبط ارتباطا إيجابيا بوفورات الحجم (Caves, 1980; Pack, 1980; Pitt et Lee, 1981; 1984) ، فوجود وفورات الحجم الكبير يعني أن الوصول إلى الأسواق الكبرى عن طريق تحرير التجارة سيؤدي إلى تخفيض التكاليف ، وزيادة الإنتاج من أجل تلبية الطلب المتزايد، في حين أن تحرير التجارة يؤدي إلى زيادة المخرجات المتوسطة لشركات الصناعات مع الزيادة في العوائد ، و بالتالي زيادة الإنتاجية.

لكن وفورات الحجم ليست مفيدة في كل الأحوال وقد تكون لها آثار وخيمة ، ففي الدول النامية التي تتبع إستراتيجية إحلال الواردات والتي تتميز بعضها بوفورات الحجم قد لا يضمن تحرير تجارتها زيادة إنتاجها وتحسين إنتاجيتها (Rodrik, 1988).

وهناك افتراض آخر أن تحرير التجارة يؤدي إلى زيادة في إنتاج الشركة و إنتاجيتها ، لأن التحرير سيؤثر على الأسعار والإنتاج في هذه الصناعة وأحجام وتكاليف الشركة من خلال انتقال منحنى الطلب.

أما على مستوى الدراسات التطبيقية ، فقد توصلت أحدث الدراسات³ - من خلال دلائل قياسية لـ 15 دولة تنتمي إلى منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي خلال الفترة 1961-1983 - إلى أن الدول الأكثر انفتاحا وذات المعدلات التصديرية المرتفعة صاحبها معدلات إنتاجية مرتفعة ، وبالأخص معدلات تكلفة وحدة العمل النسبية ، وهذه العلاقة الإيجابية غير المتوقعة بين الانفتاح التجاري والإنتاجية يمكن إرجاعها إلى الأثر المهم للقدرات التكنولوجية على تفسير الأداء التصديري للدول ، وأيضا أوضحت الدراسة أن تنافسية السعر والتكلفة أظهرت تأثيرا أقل من تفسير الأنصبه السوقية للدول.

يوضح الجدول التالي نمو إنتاجية العامل في الصناعات التصديرية (الصناعات الكيماوية) لبعض الدول النامية ما بين 1995-1997:

¹ - يلماظ اكيوز:ترجمة احمد عبد الخالق ، مرجع سابق ، ص 68

² - MAKHLOUFI Sihem , op cit , p02

³ - ليلي احمد الخواجة ، مرجع سابق ، ص 219.

جدول (12- 03): نمو متوسط إنتاجية العامل في الصناعات الكيماوية مجتمعة (1995- 2000)

الدولة	القيمة المضافة (مليون \$)	عدد العمال (ألف عامل)	إنتاجية العامل (ألف \$)
الصين	35922	7131	05
الهند	12733	1208	11
الجزائر	276	22	13
مصر	2733	197	14
الأردن	307	18	17
المغرب	1011	49	21
تونس	1398	23	62
البرازيل	37406	447	84
السعودية	2883	142	107
تركيا	1276	109	117
كوريا الشمالية	34104	286	119

المصدر: ليلي احمد خواجه ، مرجع سابق ، ص 221.

يوضح الجدول أن الصين سجلت أدنى مستوى للإنتاجية المتوسطة للعامل مقارنة بغالبية الدول، بينما حققت كل من كوريا الشمالية وتركيا والسعودية والبرازيل أعلى مستوى لمتوسط إنتاجية العامل.

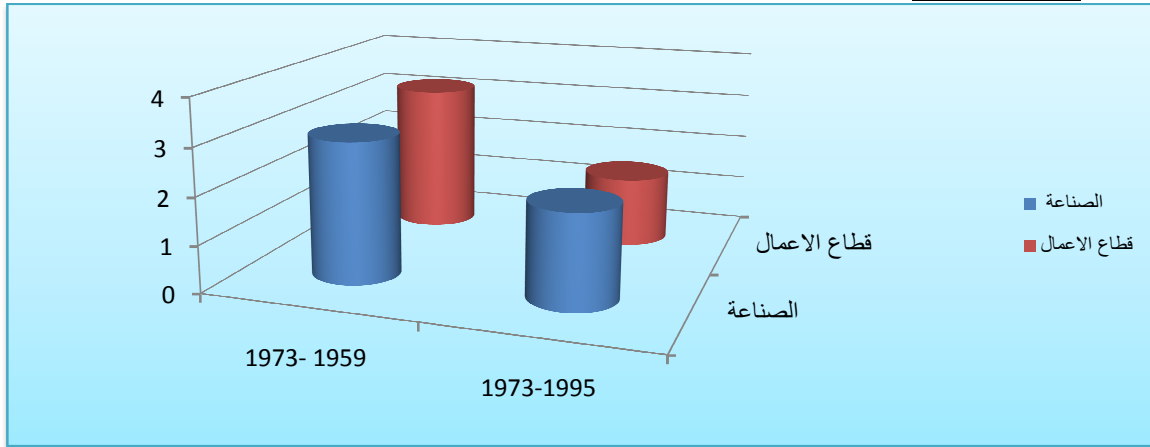
تعاني معظم الدول النامية من ضعف إنتاجية العمل، وتعزى أهم الأسباب وراء ضعف نمو الإنتاجية إلى الاعتماد الكبير على القطاع العام في التوظيف والإنتاج في بعض الدول النامية، فقد شكل هذا القطاع النمط السائد في الاقتصاديات النامية، و اتصف " بكثافة العمالة وانخفاض الإنتاجية"، وهو ما يختلف عن الأنماط السائدة في أقاليم أخرى، أما أن من الأسباب الهامة وراء ضعف الإنتاجية ركود الديناميكية الاقتصادية للقطاع الخاص ومحدودية دوره في الاقتصاد وعجزه عن سد الثغرة التي خلفها انحسار دور القطاع العام، رغم الفرص التي أتاحت له من خلال نظم الحماية التجارية، ومنح الائتمان، وتطبيق سياسات التخصيص، أما ضعف إنتاجية القطاع الخاص فيرتبط بمجموعة من المعوقات منها عدم مواكبة المؤسسات الخاصة للتطورات التكنولوجية الحديثة في فنون الإنتاج والإدارة، ونقص تأهيل وتدريب العاملين، إضافة إلى اختلالات في الاقتصاد الكلي و بيئة الأعمال غير الجاذبة التي تلعب دورا كبيرا في ضعف الإنتاجية.

إن تحسين الإنتاجية في الدول النامية يحتاج إلى بذل جهود كبيرة تساهم فيها الدول نفسها، من خلال ما تقره من سياسات وتسنة من قوانين وتضعه من أنظمة إدارية ضرورية لتحسين نوعية التعليم والتدريب المستمرين، وتحسين ظروف العمل، وتطوير الخدمات الصحية والضمانية، وتحسين مهارات القوى العاملة لتواكب مسيرة التحولات العلمية والتكنولوجيات المعاصرة، وهي على جانب كبير من الأهمية بسبب العلاقة الوثيقة بين الموارد البشرية والتكنولوجيات المستخدمة في الأنشطة الاقتصادية، إذ يسهل تطبيق التقانة المتطورة التي تؤدي في نهاية المطاف إلى رفع مستويات معارف ومهارات الأيدي العاملة.

على غرار الدول المتقدمة فإن نمو الإنتاجية يزداد في القطاعات التي تستخدم تكنولوجيات عالية، ولاشك أن التقنيات العالية تستخدم في القطاعات الصناعية الموجهة للتصدير

يوضح الشكل التالي كيف تؤثر الصادرات الصناعية في نمو الإنتاجية في دولة كالولايات المتحدة الأمريكية :

شكل (14- 03): نمو الإنتاجية في قطاع الصناعة التصديري وقطاع الأعمال في الو. م. أ خلال 1959- 1995



المصدر : جاري بيرتلس وآخرون ، مرجع سابق ، ص 73

يبين الشكل أنه ما بعد الحرب العالمية الثانية أن نمو الإنتاجية في قطاع الأعمال قد زاد بنفس الوتيرة التي نمت بها الإنتاجية في قطاع الصناعة ، لكن منذ 1973 تناقص نمو الإنتاجية في قطاع الصناعة التصديري ، وانخفض بدرجة أكبر في القطاع الآخر، وربما يرجع السبب في أن نمو الإنتاجية السريع يقتزن بالنمو البطيء في الطلب على منتجات الصناعة (الصلب خاصة)، وهذا يعني اختفاء الكثير من الوظائف في قطاع الصناعات ، وعلى العكس من ذلك فإن النمو البطيء في الإنتاجية يقتزن بالنمو السريع في الطلب على هذه المنتجات.

الفرع الثالث : نموذج Feeder 1983 : الانفتاح التجاري محفز للإنتاجية¹

يركز هذا النموذج على التوصل إلى نتيجة مفادها أن سياسة الانفتاح التجاري تؤثر بشكل ايجابي على معدلات النمو الاقتصادي ومن ثم ترتفع الإنتاجية. يفترض النموذج أن اقتصاد ما يتكون من قطاعين ، القطاع الأول ينتج سلع بغرض التصدير موجهة للسوق الدولية ، والقطاع الآخر ينتج سلع موجه نحو السوق المحلية. والفرضية الرئيسية للنموذج هو أن القطاع الثاني (قطاع محمي) سيتحصل على معدلات مرتفعة من الإنتاجية بالرغم من وجود انفتاح تجاري في ذلك البلد ، لأنه يتمتع بميزات تكنولوجية كبيرة تعادل التكنولوجيات المستخدمة في القطاع الأول التصديري.

$$N = F (K_n L_n X) \quad : \text{يتخذ النموذج الصيغة التالية}^2$$

$$X = G (K_x L_x)$$

حيث أن:

N و X : تمثلان السلعتين المحلية والمصدرة على التوالي.

L و K : تمثلان عوامل الإنتاج ، رأس المال والعمل على التوالي.

يفترض أن قطاع السلعة المصدرة هو أكثر إنتاج من القطاع الآخر، ويواجه منافسة كبيرة مقارنة بالقطاع الآخر، مع ثبات المعامل δ :

¹ - Sans Nom, l'intégration ouverture économique- capital humain dans le processus de croissance, 11^{eme} colloque internationale sur l'ouverture économique et le croissance économique, université de Tunis, 2000, p194

² - l'intégration ouverture économique- capital humain dans le processus de croissance, op cit , p195.

$$(G_k/F_k) = (G_l/F_l) = 1+\delta$$

يبحث عن مكاسب للإنتاجية الممثلة في تخفيض الأسعار من أجل اكتساب حصة في السوق.
اختلاف معادلات التكنولوجيا الأولى والثانية:

حيث أن:

I و L يمثلان عوامل الإنتاج من رأس المال والعمل للقطاعتين :

$$Y = F_K I + F_L L + \left(\frac{\delta}{1+\delta} F_x \right) * X.$$

إذا افترضنا أنه توجد علاقة بين الإنتاجية الحدية للعمل والكمية المتوسطة للإنتاج من قبل العمال، وافترضنا أيضا ثبات الإنتاجية الحدية لرأس المال، سنحصل في النهاية على :

$$\frac{Y}{Y} = \alpha \frac{I}{Y} + \beta \frac{L}{Y} + \left(\frac{\delta}{1+\delta} + F_x \right) * \frac{X * X}{X Y}$$

فان معدل النمو للاقتصاد يحدث باختلاف الإنتاجية بين القطاع التصديري والقطاع المحمي الذي يحدث توازنا لمؤشر الانفتاح التجاري و عامل التكنولوجيا الخارجي.

يرى (1983) Feeder أنه توجد علاقة تكامل بين الانفتاح التجاري والتعليم ، التي تسمح بفهم مدى تأثير الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي ، انطلاقا من آراء كل من (1997) Raut, Levin اللذان توصلا إلى أنه توجد علاقة تكاملية بين حصة الصادرات في الناتج الداخلي الخام والتعليم ، وكانت حجتهما أن تحسين الإنتاجية من خلال الانفتاح التجاري مهم جدا إذا كان الاقتصاد يتمتع بمستويات كبيرة من رأس المال البشري الذي يعتبر من الشروط الضرورية لتحسين مستوى التنافسية ، بالإضافة إلى ذلك فان العمالة في القطاع التصديري تعتبر عمالة مؤهلة ، وقادرة على التكيف والتحكم في التكنولوجيات الأساسية ، وهذا كله يرفع من تنافسية القطاع ، وبالتالي فان مكاسب الإنتاجية سترتفع من خلال زيادة درجة الانفتاح التجاري.

توصل (1997) Levin, Raut إلى تعريف الإنتاجية الكلية للعوامل بالشكل التالي¹ :

$$A = B[1+n_0 + n_1 H\left(\frac{X}{Y}\right)]X^0$$

¹ - l'intégration ouverture économique- capital humain dans le processus de croissance, op cit , p196.

حيث أن:

H : يمثل مستوى رأس المال المقدم في الاقتصاد

X : تمثل الصادرات

X/Y : حصة الصادرات من الناتج الداخلي الخام.

في الأخير وخاتمة للمبحث يمكن القول أن العلاقة بين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و سياسة الانفتاح التجاري علاقة طردية ، فقد رأينا أن الإنتاجية تتحسن كلما ازداد قطاع الصادرات وزيادة الواردات من السلع الوسيطة و الآلات ، بمعنى أن الانفتاح على التصدير يعزز الكفاءة التقنية للشركات ، كما أن التقدم التقني يعزز الواردات من جهة ، ومن جهة أخرى فإن التواجد الأجنبي في البلاد يمكن أن يؤدي إلى الزيادة في القطاعات الإنتاجية ، أو أن المشاركة الأجنبية تعتبر كعامل من عوامل تعزيز الإنتاجية.

خاتمة الفصل

إن الآثار الإيجابية التي يمكن أن تنجم عن سياسة الانفتاح التجاري إلى الدول النامية ، إذا أحسنت التعامل معه أدت بالكثير منها إلى تهيئة الظروف المناسبة للحصول على أكبر قدر ممكن من هذه المزايا ، ونظرا للنجاح الذي قد تحققه سياسة الانفتاح التجاري ، فإن هذه الأخيرة يؤدي إلى خلق المنافسة بين المؤسسات المحلية ونظيراتها من الشركات الأجنبية .

من خلال هذا الفصل توصلنا إلى الأهمية الكبيرة لسياسة الانفتاح التجاري سواء من حيث إستراتيجية الصادرات أو الواردات، وقد تبين من أن هناك تأثير حقيقي على بعض المؤشرات المستخدمة في قياس التنافسية الدولية أو في مؤشراتنا ، يفرض هذا الفصل إلى وجود تباين ما بين الدول النامية سواء من حيث النمو الاقتصادي أو العمالة أو توزيع الدخل أو الإنتاجية، وأن الانفتاح السريع لاقتصاديات هذه البلدان كان أغلبه إيجابي خاصة في الدول التي اعتمدت إصلاحات تجارية حقيقية ، وقد لاحظنا أن مدى تأثير سياسة الانفتاح التجاري على كل المؤشرات المستخدمة ، وكان أغلبها في فترة التسعينات وهي الفترة التي عرفت فيها التنمية البشرية معدلات مرتفعة .

اتضح من خلال الدراسة على وجود علاقة مباشرة ما بين عدالة توزيع الدخل والانفتاح التجاري، وهذا في كل الدول مهما كانت درجات تقدمها أو تخلفها، وتعتبر هذه العلاقة قوية ، أي أن الدخل الفردي للدول يتحدد من طرف التجارة الخارجية، ولكن ما يمكن استنتاجه هو أن آثار الانفتاح على الدول يختلف حسب السياسة والتطور الاقتصادي الذي تعرفه الدولة ونوعية المنتجات التي تصدورها وتستوردها هذه البلدان ، كذلك ميزنا بين الانفتاح التجاري و الانفتاح الطبيعي ، كم سعينا إلى أن تنفيذ سياسات الانفتاح يمكن أن يساعد على الحد من التفاوت في الدخل الذي يقاس بمعاملات جيني ، وقد اكتشفنا أيضا وجود علاقة إيجابية بين الانفتاح والنمو الاقتصادي والعمالة في الدول النامية، ولكن انفتاح تصاحبه سياسة اقتصادية ملائمة حتى لا يكون سلبي على الاقتصاد ، بالإضافة إلى ذلك فإن تأثير سياسة الانفتاح لا يمكن أن تكون صالحة لكل الدول النامية، وهذا تبعاً للمنتجات التي تقوم بتصديرها، واحتياجات اقتصادها الداخلي.

مقدمة الفصل :

إن إمضاء الجزائر على اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوربي وقرب سريان مفعوله ، وتسارع وتيرة المفاوضات للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، سيؤدي حتما إلى انفتاح أكبر لاقتصادها ، مما سيفرض عليها تأهيل أداءها الإنتاجي لتحضير مؤسسات تكون قادرة على مواجهة المنافسة واحتلال مواقع مهمة في الأسواق العالمية وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وتوسيع رقعته في البلاد¹ ، وعلى إثر هذه الاتفاقيات ستجد الجزائر نفسها أمام مجموعة من التحديات كالتزامها بقبول قواعد التجارية . ومن بين هذه القواعد حرية المنافسة وعدم التمييز بين الدول ، أو بين الإنتاج الوطني والأجنبي ، إضافة إلى التخلي عن دعم الصادرات ، وتجنب سياسة الإغراق وكذا الإلغاء التدريجي للقيود الجمركية والكمية التي تقف كعائق أمام المبادلات التجارية ، غير أن هذا الانضمام سيرتب عليه انعكاسات محتملة على تجارة السلع الصناعية ، وعدم القدرة على منافسة السلع الأجنبية التي ستغزو بلا شك السوق الجزائرية ، لأنها تتميز بالجودة العالية والتكلفة المنخفضة ، مما سيؤدي إلى كساد المنتج الوطني ثم إلى غلق المؤسسات الصناعية والإنتاجية وتسريح العمال ، وبالتالي تهديد النسيج الصناعي والتجاري الجزائري بالزوال ، وللحفاظ على هذا النسيج ينبغي تأهيل هذه المؤسسات عن طريق تدخل الدولة حتى تصبح قادرة على هذه المنافسة.

لقد عرف الاقتصاد الجزائري عدة ضغوطات سواء كانت داخلية أم خارجية ، هذه الضغوطات تجعلنا نطرح بعض التساؤلات على أنفسنا : ما هي الوضعية الحقيقية لمؤسساتنا الاقتصادية ؟ هل نملك مؤسسات تتمتع بقدرات تنافسية عالية ؟ هل لدينا مؤسسات تملك فعالية كبرى و مردودية وإنتاجية ؟ إذ كانت لدينا مؤسسات، هل لدى هذه المؤسسات منتجات و سلع ذات جودة ونوعية جيدة ؟ هل نملك مؤسسات لها مكانة في الأسواق الخارجية ؟ هل لنا مؤسسات تتحكم في تكاليف الإنتاج وتخفيض من مستوى الأسعار ؟ ما هي نسبة الطاقة الصناعية التي يمكن لمؤسساتنا استيعابها بالرغم أننا نملك تأهيلات وعمال يتحكمون في التقنيات التكنولوجية وأجهزة الإنتاج ، كما نملك التمويل الضروري لذلك ؟ وكتساؤل أخير، ما هي الإجراءات أو السياسات المطلوبة لإتباعها لتنمية وتقوية القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية ؟

المبحث الأول: الوضعية التنافسية في الجزائر

في إطار سياسات التحولات الاقتصادية التي شرعت الجزائر في تطبيقها لمواكبة ظاهرة العولمة تحسبا لما قد يتمخض عنها من مشاكل ذات الطابع المتميز من شأن استعصاء التكفل بمعالجتها بالوسائل المتوفرة المعتادة نظرا لما تحملها من تعقيدات و مستجدات لا عهد للمؤسسة الجزائرية بها و عدم توفر وسائل تقنية و علمية للتكفل بما تتطلبه طبيعتها من السرعة و النجاعة في معالجتها، و لهذا الغرض أنشأ المشرع الجزائري قانون المنافسة المؤرخ في 25 جانفي 1995² (أمر 09/95) و الذي كان يهدف إلى تنظيم المنافسة الحرة و ترقيتها، و اشتمل على مبادئ المنافسة الحرة و منع الأعمال المنافية للمنافسة الحرة (الغش، التواطؤ، الهيمنة)، و بموجب الأمر رقم 06/95 تم تأسيس هيئة تعرف بمجلس المنافسة³ ، حيث كلف هذا المجلس بترقية المنافسة و حمايتها عن طريق مراقبة الممارسات التجارية و الاقتصادية في السوق المتعلقة بنشاطات الإنتاج و التوزيع و الخدمات التي تدخل ضمن اختصاصه.

¹ - Hocine Benissad, micro-entreprises et cadre Institutionnel en Algérie, centre de développement De l'OCDE, OCDE,1993,p20

² - لمزيد من المعلومات اطلع على الجريدة الرسمية (الأمر 06/95)

³ - سي علي محمد، مجلس المنافسة و الإجراءات المتبعة أمامه"، الملتقى الوطني حول الاستهلاك و المنافسة في القانون الجزائري، كلية الحقوق، جامعة تلمسان، 2001، ص 85.

سنحاول من خلال هذا المبحث توضيح موقع تنافسية المؤسسات الجزائرية و الدولة ضمن مقتضيات التنافسية الدولية و كمؤشر للأداء المتميز للمؤسسات و الدولة الجزائرية، و من أبرز هذه المنظمات منظمة المنتدى الاقتصادي العالمي الذي يصدر عنها تقريرين هامين كل سنة .

المطلب الأول : القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية: التكلفة والجودة

نظرا للأهمية الكبيرة التي يحتلها قطاع الصناعة في النشاط الاقتصادي، فإن هذا المطلب يحاول تسليط الضوء على مدى مقدرة المنتجات الصناعية الجزائرية على مواجهة المنافسة الأجنبية سواء في الأسواق المحلية أو الأجنبية، وذلك من خلال تحديد نقاط الضعف والقوة في واقع القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية الجزائرية ، بغية التغلب على مواقع الضعف وتطوير مواقع القوة بما يمكنها من تحسين موقفها التنافسي والصمود أمام المنافسة الأجنبية. ونظراً لصعوبة قياس تنافسية المنتجات الجزائرية، يتم عادة استخدام مجموعة من المؤشرات لمعايير معينة من أجل معرفة الاتجاه العام لتنافسيتها، وتعتبر الإنتاجية والتكلفة والحجم والحصة من السوق العالمي من أهم المعايير المستخدمة في قياس تنافسية المنتجات، من هذا المنطلق ونظراً لندرة البيانات الخاصة بالجزائر، سيتم فيما يلي التطرق إلى مدى تنافسية الصناعة الجزائرية من خلال النظر في حجم هذه الصناعة ، وفي أداء بعض منتجاتها في السوق العالمي.

الفرع الأول: المحددات الذاتية للقدرة التنافسية للصناعة الوطنية

01. من حيث التكلفة

من حيث التكلفة وفيما يتعلق بتنافسية المنتجات الجزائرية ، فان نسبة تكاليف المواد الأولية عالية إذ تتراوح ما بين 50% و 70% من مجمل تكاليف الإنتاج¹، كما أن نسبة الطاقة التشغيلية المعطلة تتراوح بين 40% و 45% في القطاعات الصناعية، ومن هنا فان الفرصة تبدو سانحة لتخفيض كلفة الإنتاج إذا ما استخدم المزيد من الطاقة الإنتاجية المعطلة، أما من ناحية القيمة المضافة، فالمنتج الجزائري ناتج صناعة تحويلية بسيطة لا يمكن مقارنتها مع ما تعطيه الصناعة في الدول المتقدمة نظراً لأن كمية الإنتاج الجزائري محدودة، والمحتوى المعرفي ذو القيمة المضافة العالية غائب عن المنتج الجزائري ، بالإضافة إلى :

- استغلال حوالي نصف الطاقات الإنتاجية المتاحة للصناعات الجزائرية نظراً لعوامل عديدة أهمها ضيق رقعة السوق المحلي ووجود عقبات تحد من قدرتها على التصدير في الأسواق المجاورة ، أهمها الظروف الاقتصادية التي سادت البلاد خلال السنوات الأخيرة ، إضافة إلى التشابه الكبير في القاعدة الإنتاجية للصناعات الجزائرية والصناعات القائمة في الدول المجاورة.
- وتشير البيانات المتوفرة إلى انخفاض نسبة الطاقات الإنتاجية المستغلة في الصناعات المتوسطة و الكبيرة مقارنة بمثلتها في الصناعات الصغيرة، ويمكن أن يعزى ذلك إلى أن درجة المنافسة في الصناعات المتوسطة والكبيرة تعتبر أقل مقارنة مع الصناعات الصغيرة.
- اتسام هيكل تكاليف إنتاج الصناعات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة بالارتفاع الكبير في استخدام المواد الأولية، حيث تشكل تكاليفها حوالي 50% إجمالي تكاليف إنتاج الصناعات، أما تكاليف القوى العاملة التي تحتل المرتبة الثانية في قائمة تكاليف الإنتاج فتشكل ما نسبته 10 في المائة من إجمالي تكاليف الإنتاج ، لذلك، فإن السياسة الصناعية ينبغي أن تتجه نحو زيادة

¹ - Youcef Benabdallah, Ouverture commerciale et compétitivité de l'économie : Un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation, femise, 2004-2005, p24.

إنتاجية العامل جنباً إلى جنب مع تخفيض كلفة المواد الأولية، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض كلفة الإنتاج وزيادة القدرة التنافسية¹.

02. من حيث الجودة

يتسم المنتج الجزائري بنمطيته، فهو غير قادر على اختراق السوق من حيث الجودة، باستثناء ما تقدمه بعض الشركات المختلطة، كما أن جودة المنتج الجزائري غير مضبوطة تماماً لعدم انتشار تطبيق أنظمة إدارة الجودة في المؤسسات الإنتاجية، وقد أظهرت عدة دراسات أقيمت على بعض المنتجات بأنها تتسم بمجموعة من العوامل التي تحد من مكانتها التنافسية، ومن أهم هذه العوامل عدم توافر عنصر الجودة العالية والطرق البدائية في أساليب التعبئة والتغليف² وحجم الفاقد في الكمية المستخدمة من السلع والمنتجات والأسعار التنافسية، وأخيراً الالتزام بالمعايير الدولية لنظم الإدارة البيئية، كما أن نسبة المعيب من إنتاج المؤسسات في حدود 6.3%، وفيما يتعلق بجودة مدخلات الإنتاج، فإن حوالي نصف المؤسسات الصناعية تشتري مدخلات الإنتاج وفقاً لمواصفات محددة. وتعتبر الصناعات الكبيرة العاملة في مجال الصناعات الغذائية والمعدنية الأساسية والآلات والملبوسات هي الأكثر اشتراطاً لمطابقة مدخلات إنتاجها لمواصفات محددة، كما أن نسبة الإنفاق على البحث والتطوير متدنية وهذا أمر غير مرغوب فيه إذا ما أرادت الصناعة أن تزيد من قدرتها التنافسية.

وعلى ضوء ما تقدم، فإنه ينبغي إيلاء المزيد من الاهتمام بمستوى جودة ونوعية المنتجات الصناعية من خلال تشجيع الشركات الصناعية للحصول على شهادة الايزو العالمية كخطوة أولى في طريق اعتماد وتطبيق إدارة الجودة الشاملة التي تعتبر أكثر شمولاً من الايزو، وكذلك الالتزام بمطابقة المنتجات لمواصفات محددة وعدم استخدام أية مدخلات إنتاج معيبة، إضافة إلى التقيد بمعايير آلات الإنتاج بصفة دورية. بالإضافة إلى ذلك يتميز المنتج الجزائري ب:

- منتجات صناعية ذات قيمة مضافة متدنية:

المنتج الجزائري ناتج عن صناعة تحويلية بسيطة لا يمكن مقارنتها مع ما تعطيه الصناعة في الدول المتقدمة نظراً لأن كمية الإنتاج الجزائري محدودة، والمحتوى المعرفي ذو القيمة المضافة العالية غائب عن المنتج الجزائري، و بالتالي فإن المنتجات تمتاز بقيمة مضافة متدنية، حيث لم تتجاوز الواحد في المائة في أغلبية الدول العربية ومنه الجزائر³.

- منتجات صناعية ذات تكنولوجيا متدنية:⁴

تمتاز المنتجات الجزائرية بضعف القدرة التكنولوجية وعدم استكمال نظم التطوير الداخلي بها، حيث أضحيت الميزة التنافسية للصناعة في الوقت الراهن تعتمد بالدرجة الأولى على قدرتها على الابتكار والإبداع على نحو متواصل، إلا أن أغلب الصناعات الجزائرية اعتمدت في الابتكار على حقوق المعرفة المقدمة من الشركات العالمية ومشروعات تسليم المفتاح، وفي نفس الوقت لم تهتم أغلب الصناعات الجزائرية بمراكز البحث والتطوير ومراكز التصميمات، الشيء الذي أدى إلى عجز الصناعة الجزائرية عن مواكبة التطور التكنولوجي السريع، وفقدتها أحد المقومات الأساسية لبناء القدرة التنافسية الديناميكية.

¹ - Youcef Benabdallah, op cit,p28.

² - أحمد العثيم، التنافسية العربية من عام 2005 إلى عام 2006 وآفاق الارتقاء والتطوير، مجلة الجزيرة، السعودية، 2006.

³ - التقرير العربية الاقتصادي الموحد 2009، صندوق النقد العربي، 2009، ص83.

⁴ - حسين عبد المطلب الأسرج، تعزيز تنافسية الصناعة العربية في ظل اقتصاد المعرفة"، العدد: 35، خريف 2007، تاريخ الإطلاع: 1 ماي 2010.

- منتجات صناعية تعتمد على الموارد الطبيعية :

تعتمد معظم الصناعات الجزائرية على الموارد الطبيعية ، وخاصة الصناعات الاستخراجية ، فأساسا تعتمد على استخراج الموارد الطبيعية المتوفرة في البلاد ، وأيضا صناعة البتروكيماويات الجزائرية والتي تعتمد على مقومات طبيعية أهمها المواد الأولية المتمثلة في الغاز الطبيعي والمشتقات النفطية والمتوفرة بأسعار تنافسية ، وبالتالي يمكن تحويل هذه الميزة النسبية إلى قدرة تنافسية تسمح لها بالتنافس عالميا .

- منتجات صناعية تعتمد على العمالة الرخيصة :

لا تزال الصناعات الجزائرية تكتسب مزايا نسبية في الأسواق العالمية، فضلاً عن تدني الأجور نسبياً ، بالاعتماد على العمالة الرخيصة غير المؤهلة، غير أن الجزائر تحتاج إلى مواكبة التقنيات الجديدة والمزيد من الاستثمارات لتطوير قطاع الصناعات التحويلية وتوفير الحوافر للتشجيع على الإبداع والابتكار وإعادة هيكلة مخرجات التعليم وتأهيل العمالة في القطاع الصناعي، بالإضافة إلى تذليل العوائق الإدارية والبيروقراطية أمام بيئة الأعمال¹.

الفرع الثاني: السمات العامة لتنافسية الصناعة الجزائرية

تشير البحوث و الدراسات العربية و الدولية² أن المنتجات الصناعية الجزائرية تتعرض لمنافسة شديدة في الأسواق المحلية الجزائرية من قبل المنتجات الأجنبية التي دخلت السوق الجزائرية بعد تطبيق الاتفاقيات الدولية، ويظهر هذا التنافس واضحاً في الصناعات الغذائية، والمنتجات الزراعية، والصناعات الهندسية، وذلك من حيث الجودة والسعر على حد سواء. ويعتقد أن الصناعات التحويلية هي الأكثر صموداً في السوق المحلية حالياً، وتمتلك قدرة تنافسية معقولة في الأسواق الأجنبية ، إلا أنها ستعرض لمنافسة شديدة جداً مع تطبيق اتفاقيتي الشراكة الأوروبية ومنظمة التجارة العالمية، خاصة وأن أنظمة إدارة الجودة المطبقة في المؤسسات الإنتاجية الجزائرية شكلية في معظمها في القطاع العام وغير مطبقة بشكل كامل في القطاع الخاص.

01. تنافسية منتجات الصناعة التحويلية

استناداً إلى البيانات المتوفرة حول تجارة بعض منتجات الصناعة التحويلية للجزائر ، يمكن استقصاء مدى تنافسية تلك المنتجات باستخدام مؤشر الميزة النسبية الظاهرة المعروف بمؤشر التخصص لبلاصا³ ، للنظر في مدى تنافسية منتجات الصناعة الجزائرية ، يتأكد أن للجزائر ميزة نسبية في عدد من المنتجات الصناعية ، وتشمل هذه المنتجات النفط الخام والغاز الطبيعي والنفط الثقيل كما يوضحه الجدول التالي :

¹ - صونيا بتغة، «ترقية التنافسية العربية في ظل المتغيرات العالمية ، آفاق وتحديات – دراسة حالة الجزائر-»، رسالة ماجستير، جامعة المسيلة ، 2007-2008، ص 79.

²-دراسات: المعهد العربي للتخطيط بالكويت، صندوق النقد العربي ، البنك الدولي ، المنتدى الاقتصادي العالمي.

³- يحسب المؤشر المعروف بمؤشر التخصص لبلاصا بقسمة صادرات البلد من منتج معين إلى إجمالي صادرات البلد على صادرات العالم من ذلك المنتج إلى إجمالي صادرات العالم ، عندما يكون المؤشر أعلى من 01 فيدل على أن البلد يتمتع بميزة نسبية في صادرات ذلك المنتج.

جدول (04-01): تنافسية بعض منتجات الصناعات الجزائرية

تصنيف المنتج	اسم المنتج	-2001 2002	-2002 2003	-2005 2006	2008	-2008 2009
333	النفط الخام السائل	7.86	8.41	7.32	6.19	19.38
343	الغاز الطبيعي السائل	--	-	18.15	16.33	3.16
334	النفط الثقيل	6.32	4.74	1.75	1.61	0.99
342	البروبان والبوتان المذوب	-	-	30.40	53.07	0.64
723	أجهزة ونباتات هندسية	-	-	0.07	1.53	-
335	منتجات نفطية متبقية	--	-	1.66	3.07	0.50
522	مواد كيميائية	-	0.4	1.48	1.53	0.68
673	منتجات غير سبكية	-	-	1.16	0.14	-
288	نفايات نحاسية	0.92	-	0.95	0.79	0.52

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات"

Manuel De Statistiques de La CNUCED 2004 ,2005,2006,2008,2009,2010

يتبين من خلال الجدول أن اقتصاد الجزائر وصادراته مازلت تعتمد بالدرجة الأولى على الصناعات الاستخراجية، ليس فقط بالاعتماد على المزايا النسبية على أساس كثافة الموارد الطبيعية، مثل المواد الأولية والقرب من الأسواق الرئيسية ، إذ نلاحظ أن النفط الخام يتميز بتنافسية جيدة في كل سنوات الدراسة ، وكانت أعلى نسبة مسجلة سنة 2009 بقيمة 19.38 ، كما أن الغاز الطبيعي هو الآخر يتميز بتنافسية مقبولة ، إذ بلغ سنة 2006-2005 قيمة 18.15 وسنة 2008 قيمة 16.33 ، ولكنه عرف تدهورا مفاجئا سنة 2009 ، فلم تتجاوز قيمته 4 ، أما بقية المنتجات الأخرى فلا تتمتع بتنافسية أصلا ، نظرا لضعف نسبتها التي لم تتجاوز في الغالب الواحد الصحيح.

أما فيما يخص تنافسية الصناعة التحويلية فيشير آخر تقرير نشر لصندوق النقد العربي(-20102009)، أن الصناعة الجزائرية تتسم بعدد من السمات ولدت جزاء بعض التقلبات التي طرأت على أوجه نشاطات القطاع الصناعي، ورغم قدم الإحصائيات التي اعتمدها التقرير، فإنه لم يطرأ أي تغير في تنافسية الصناعة التحويلية¹ ، والسبب معروف يكمن في أن الصناعات خارج المحروقات متدنية جدا ولم تتجاوز صادراتها 03% منذ فترة طويلة.

¹ - لقياس تنافسية الصناعة التحويلية تم استخدام مؤشر الميزان التجاري إلى إجمالي التجارة أي : (الصادرات - الواردات) للمنتج على (الصادرات + الواردات) الإجمالية ، فإذا كان المؤشر موجب، فإنه يشير إلى أن البلد المعني يتميز بتنافسية في ذلك المنتج.

جدول (02-04) : تنافسية بعض منتجات الصناعة التحويلية الجزائرية

2008	2007	2003	2002	2001	المنتجات
99.0-	98.2-	1.00-	1.00-	1.00-	زيوت وشحوم
99.0-	21.2-	-	1.00-	1.00-	كيماويات عضوية
99.4-	99.9-	0.65	0.69	0.35	منتجات صيدلانية
97.2-	95.0-	-	1.00-	1.00-	منتجات بلاستيكية
86.3-	82.1-	-	1.00-	0.99-	منتجات مطاط
98.4-	97.1-	-	0.99-	0.98-	ملابس
67.3	73.1-	-	0.98-	0.96-	منتجات حديدية
90.4-	90.9-	-	0.97-	1.00-	منتجات ألومنيوم
-	-	-	0.45	0.67	معدات و كمائن
-	-	-	0.99-	1.00-	جرارات
-	-	-	1.00-	1.00-	سيارات
-	-	-	1.00-	1.00-	أجهزة إلكترونية

المصدر: التقرير العربي الاقتصادي الموحد، صندوق النقد العربي، 2009-2010، ص316، ص 351 على التوالي.

- يلاحظ من خلال الجدول أن أغلبية المنتجات الجزائرية تحصلت على قيم متدنية جدا في تنافسيتها ولم تتجاوز القيمة 01 ، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على :
- تتصف بأنها صناعة تحويلية بسيطة ذات قيمة معرفية متدنية ، ترتكز على كثافة العمالة في الصناعات القائمة.
 - سلع نمطية غير منافسة من حيث الجودة وذات جودة متوسطة.
 - لا تساير تطور حاجة وأذواق المستهلكين وتكاد تخلو من أي تجديد أو ابتكار، يرافقه الجمود بالتنوع والشكل وأسلوب التغليف والتعليب.
 - تدني النوعية نتيجة المنافسة الشديدة، والعرض الكبير نتيجة إغراق الأسواق المحلية بالمنتجات المرخصة وغير المرخصة.
 - القيمة المضافة عليها متدنية جدا بالمقارنة مع مثيلها في الدول الصناعية¹.
 - لا تختلف الصناعات الهندسية كثيراً من حيث الطابع عن الصناعات السابقة ، فالعمليات التحويلية بسيطة، وإنتاجيتها محدودة، والقيمة المضافة لا تزيد عن 15% في القطاع العام ولا تتجاوز الـ40% في القطاع الخاص .
 - على الرغم من التوسع الملموس في الصناعات الغذائية ، وخاصة في القطاع الخاص، فلم تستطع هذه الصناعة إحداث خرق فعلي، فبقيت صناعة تحويلية بسيطة لا تتجاوز قيمتها المضافة في القطاع العام عن 15% وفي القطاع الخاص عن 30% ، ولا تشكل صناعات التقانة المتوسطة والعالية ذات القيمة المضافة المرتفعة سوى حوالي 10% من مجموع الصناعة ، وتعد الجزائر في هذه الصناعة من الدول المتخلفة في هذا المجال، حيث يلاحظ تدني القيمة المعرفية التي تؤثر بشكل كبير على سعر المنتج وجودته وقدرته على المنافسة.

1- فريق قضايا الطاقة المستدامة في إدارة التنمية المستدامة والإنتاجية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الإسكوا ، ترشيد استخدام الطاقة في القطاع الصناعي في الدول العربية ، 2006، ص16

وما يؤكد أن المنتجات الصناعية الجزائرية لا تتمتع بتنافسية على الإطلاق ، الترتيب الذي تجرته منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) ، ففي آخر تقرير للتنمية الصناعية 2009 لهذه المنظمة ، احتلت الجزائر حسب مؤشر أداء تنافسية الصناعة المرتبة 118 و 120 من أصل 122 دولة سنتي 2000 و 2005 على التوالي بقيم 0.083 و 0.063 سنتي 2000 و 2005 على التوالي¹.

02. تنافسية الصادرات الجزائرية : مؤشر التركيز والتنوع السلي

بالإضافة إلى مؤشري الميزة النسبية و مؤشر الميزان التجاري إلى إجمالي التجارة ، يستخدم المتخصصون في هذا المجال مؤشر التركيز والتنوع السلي لقياس تنافسية الصادرات الوطنية.

أ- مؤشر التركيز السلي للصادرات الجزائرية

يقيس درجة تركيز صادرات السلع الرئيسية في إجمالي الصادرات الوطنية، وتتراوح قيمة مؤشر التركيز بين 0 و 1 ، وترمز 1 إلى تركيز تام للصادرات الوطنية، ويحسب بالطريقة التالية² :

$$H_i = \frac{\sqrt{\sum_{j=1}^n \left(\frac{X_{ij}}{X_i}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$

حيث أن :

H_i : قيمة مؤشر التركيز السلي للمنتج i

X_{ij} : قيمة الصادرات أو الواردات للبلد j للمنتج i

n : العدد الأقصى للاقتصاديات الفردية في الفترة 1995-2008

جدول (03-04) : مؤشر التركيز السلي في الجزائر

السنوات	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	-2008 2009
عدد المنتجات المصدرة	99	101	-	118	234	-	147	106
مؤشر التركيز	0.530	0.519	0.980	0.591	0.096	0.982	0.599	0.558

Source : UNCTAD, Handbook of statistics, 2006-2008-2009, 2010.

يلاحظ من خلال الجدول أن مؤشر التركيز للصادرات الوطنية لم يتجاوز الواحد في كل سنوات الدراسة، وأحسن قيمة مسجلة سنة 2004 ب 0.980 و 0.982 سنة 2007 ، لكنه بدا يعرف تراجع منذ تلك السنة ، اذ بلغ 0.559 سنة 2008 و 0.558 سنة 2009 ، وعليه يمكن القول أن درجة تركيز الصادرات الجزائرية لا تزال تعتبر منخفضة نسبياً ، بالرغم من ارتفاع

¹ - Rapport Sur Le Developpement Industriel 2009 , Organisation Des Nations Unies Pour Le Développement Industriel (ONUDI), 2009, P15

² - UNCTAD, Handbook of statistics, 2009, p198.

أسعار النفط العالمية ، وعليه فان الصادرات الجزائرية تتسم بمحدودية أسواقها و توجيهها الجغرافي ، كما أن نموها لا يتماشى مع نمو التجارة الدولية ، وتصدر الجزائر إلى الدول الصناعية أكثر مما تصدره إلى الدول النامية ، ولا ريب أن ظاهرة التركيز على تصدير سلعة واحدة أو عدد ضئيل من السلع الأولية في الصادرات الجزائرية يعكس تخلف الهياكل الإنتاجية ومحدودية قدرة البلد عن استغلال مواردها وثرواتها المتاحة¹، في الوقت الذي تشير فيه تلك الظاهرة إلى تفاقم تلك التبعية في الاقتصاد الجزائري واستمرارها لصالح الاقتصاديات المتقدمة، ويجعلها تنطوي على مخاطر أشد وطأة مما لو كانت الصادرات الجزائرية أكثر تنوعاً، الوضع الذي يحتم على البلاد ضرورة تنويع صادراتها وعدم الاعتماد على سلعة أولية واحدة².

ب- مؤشر التنوع السلعي للصادرات الجزائرية

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 و 1 ، بحيث كلما اقترب المؤشر من الصفر كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل المؤشر إلى الصفر يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية، ويجسب بالطريقة التالية³ :

$$I_i = \frac{\sum_{j=1}^n |S_{ij}^1 - S_{ij}^0|}{2}$$

حيث أن :

I_i : قيمة مؤشر التنوع السلعي للمنتج i

S_{ij}^0 : حصة المنتج i للبلد j بالنسبة لإجمالي التجارة من المنتج i للسنة 1995

S_{ij}^1 : حصة المنتج i للبلد j بالنسبة لإجمالي التجارة من المنتج i للسنة 2008

جدول (04-04) : مؤشر التنوع السلعي في الجزائر

السنوات	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	-2008 2009
عدد المنتجات المصدرة	99	101	-	118	234	-	147	106
مؤشر التنوع	0.828	0.836	0.870	0.832	0.467	0.841	0.587	0.799

Source: UNCTAD, Handbook of statistics, 2006-2008-2009,2010.

1 - عبد الوهاب حميد رشيد، التجارة الخارجية وتفاقم التبعية العربية، مرجع سابق، ص34 .

2- عبد الحسين وادي العطية، موقع الاقتصاد العربي في العلاقات الاقتصادية الدولية، بحث مقدم إلى ندوة العمل الاقتصادي العربي المشترك في مواجهة الأزمة الاقتصادية الدولية، 1987م، الناشر مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، عمان، العدد السادس، السنة الثالثة، ديسمبر 1987م، ص99 .

3 - UNCTAD, op cit,p198

يلاحظ من خلال الجدول أن مؤشر التنوع هو الآخر لم يتجاوز الواحد الصحيح، وأحسن قيمة مسجلة كانت سنة 2004 ب 0.870 ، وهو في انخفاض مستمر ب 0.578 سنة 2008 ، وعرف زيادة طفيفة سنة 2009 ب 0.799، وعليه يمكن القول أن الجزائر هي من بين أقل الاقتصاديات تنوعا في البلدان العربية المتوسطة ، وبعيدا عن الدرجة التي توصل إليها منافسيها الرئيسيين مثل مصر. تنوع الصادرات الجزائرية يعاني من الاختناقات الهيكلية الناجمة عن مجموعة متنوعة من العوامل الداخلية والخارجية ، بما في ذلك قاعدة صناعية قديمة وندرة السلع الرأسمالية. قطاع الهيدروكربونات هو العمود الفقري للاقتصاد ، وهو ما يمثل أكثر من 95 في المائة من عائدات التصدير و 30 في المائة تقريبا من الناتج المحلي الإجمالي.

على الرغم من أن الصادرات من غير قطاع النفط والغاز قد تضاعف ثلاث مرات تقريبا منذ عام 1998 ، إلا أنها تظل تمثل نسبة ضئيلة من إجمالي الصادرات ، أقل من 4 في المائة ، وهي نتيجة مخيبة للآمال بالنظر إلى الانخفاض المستمر في الإنتاج الصناعي، هذه الصادرات ما زالت تهيمن عليها المعادن والتي تتطلب القليل من التجهيز، في حين أن الصادرات في السنوات الأخيرة لعدد من المنتجات القائمة على الموارد قد نمت بسرعة مثل تصدير المنتجات الغذائية والجلود والمواد الكيميائية غير العضوية ومنتجات الصلب، وفي هذا الصدد صرح مدير صندوق النقد الدولي قائلا: "على الحكومة الجزائرية البذل المزيد من الجهود المستمرة لتنوع الاقتصاد وخفض الاعتماد على النفط والغاز وتحسين الإنتاجية ومناخ الأعمال"¹

ضعف الأداء لا يتوقف على الوصول إلى الأسواق ، لأن العديد من المنتجات الصناعية والزراعية تتمتع بحرية الوصول إلى أوروبا²، ولكن الأكثر ترجيحاً هو بطء التقدم في الإصلاحات الهيكلية والحواجز المشوهة الممنوحة للقطاع الخاص ، والتي لم تتم إزالتها بواسطة تخفيض التعريفات الجمركية 2002 وقانون الاستثمار لعام 2001³.

وجاء تقرير لصندوق النقد الدولي في مذكرة عامة في فبراير الماضي "الجهود المستمرة مطلوبة لتنوع الاقتصاد الجزائري وخفض الاعتماد على النفط والغاز وتحسين الإنتاجية ومناخ الأعمال"⁴

المطلب الثاني : رهانات تطوير القدرة التنافسية للاقتصاد في ظل سياسة الانفتاح التجاري

إن تطوير القدرات التنافسية للصناعات التصديرية في ظل سياسة الانفتاح التجاري الراهنة (الانفتاح على الاتحاد الأوروبي) والمرتبقة (الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية)، فإن هذه السياسة تفتح المجال واسعاً أمام السلع الصناعية الجزائرية للمنافسة في الأسواق العالمية، حيث أن مبادئ منظمة التجارة العالمية سوف تطبق على الصادرات الجزائرية، عند دخول تلك السلع إلى أسواق الدول الأعضاء بالمنظمة، والتي تكفل حقوق المصدرين الجزائريين، ومن هذه الحقوق التمتع بالرسوم الجمركية المنخفضة التي تطبق على منتجات الدول الأعضاء دون تمييز، وتقليص العوائق غير الجمركية التي كانت تفرضها بعض الدول على الصادرات الجزائرية، مثل الضرائب التي يمكن أن تفرض على الصادرات الجزائرية⁵، أو أي إجراءات مشابهة مثل رسوم مكافحة الإغراق، أو تحديد كمية الصادرات وإخضاعها لنظام الحصص، أو وضع شروط وعراقيل معينة أمام الصادرات في تلك الدول، ولكن لن يتحقق ذلك إلا بتوفير الشروط التالية :

¹ - عين كبيرة، الواردات والبيروقراطية تعطلان تنوع الاقتصاد الجزائري، جريدة القدس العربي، العدد 6171، 08/05/2009، ص 14

² - Youcef Benabdallah, op cit, p 30.

³ - Fatiha Talahite, Rafik Bouklia-Hassane, Profil Pays Du Femise : Algérie, Femise 2006, p166.

⁴ - عين كبيرة ، مرجع سابق ، ص 15

⁵ - ناصر دادي عدون، متناوي محمد ، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة ، دار المحمدية العامة ، الجزائر ، 2003 ، ص 150

- تحديد الصناعات التي يمكن المنافسة فيها عالمياً، ولعل البداية الصحيحة هي التركيز على الصناعات التي تملك الجزائر فيها ميزة نسبية، لكن لا بد من تطوير هذه الصناعات عن طريق التوسع الأفقي والرأسي لزيادة القيمة المضافة، وتحويل تلك الميزة النسبية إلى ميزة تنافسية .
- ينبغي على المنشآت الصناعية الجزائرية تحديد ميزات معينة، يمكن أن تنافس بها المنشآت الأجنبية، والتركيز على النوعية الجيدة والكفاءة، حيث أن ذلك قد أصبح مطلباً أساسياً لكل المنشآت التي تبحث عن النجاح والبقاء في السوق، فهناك العديد من الميزات التي يمكن الاختيار من بينها، ولاشك أن الاختيار له علاقة بالصناعات المختارة .
- لا يمكن للقطاع الصناعي الجزائري المنافسة عالمياً، والاستفادة من المميزات الناجمة عن الانضمام للمنظمة دون تخصيص مبالغ معينة من الأرباح لعمليات البحث والتطوير والابتكار الذي يساهم في المحافظة على الميزة التنافسية التي تتمتع بها أي صناعة من الصناعات الجزائرية.
- إصلاح نظام الحوافز عن طريق تخفيض التعريفية، ومنع الرسوم الإضافية، وتخفيض الضرائب، وهذا من شأنه أن يعود بفوائد على التنافسية.
- تنفيذ إصلاحات التجارة الخارجية، كإصلاح الجمارك، وتخفيض تكاليف المعاملات التجارية، وتسهيل إجراءات الفحص والاختبار، وتبسيط السياسات التنظيمية التي تعوق المنافسة وتفرض قيوداً على التجارة والاستثمار، هذا التبسيط ليس بالأقل أهمية، إلا أنه قد يحقق مكاسب في التنافسية على مدى أطول، وحيث أن الإجراءات العلاجية طويلة المدى تميل إلى التعقد، فالأمر يحتاج إلى الإقرار الفوري لخطة عمل شاملة.

المطلب الثالث: تنافسية الجزائر ضمن تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي

يقدم المنتدى الاقتصادي العالمي الذي مقره دافوس بسويسرا تقريرين مهمين الذي يهدف من خلالهما إلى قياس القدرة التنافسية للدول من خلال تفحص نقاط القوة والضعف في بيئة الأعمال، كما يهدف إلى تصنيف و مقارنة اقتصاديات الدول المشاركة في إعداد هذين التقريرين، كما أنه يعتبر أداة لتوجيه السياسات الاقتصادية لبلدانهم على المستوى الكلي و الجزئي بغية النهوض بتنافسية اقتصادياتهم، خاصة في ظل التحديات و التحولات و الأزمات المتعددة التي تعصف بالاقتصاد العالمي، و يشارك في صياغة هذين التقريرين أكثر من 100 هيئة و جامعة متخصصة من مختلف الدول من بينها هيئة "غالوب الدولية، و البروفيسور الرائد في هذا الميدان M. Porter مدير المعهد الاستراتيجي للمنافسة بمبارفارد، إضافة إلى العديد من الهيئات الأوروبية المتخصصة.

الفرع الأول : موقع الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي

يعتمد هذا التقرير في تقييم و إعداد الدول المشاركة فيه على مؤشرين رئيسيين يعني أحدهما بالاقتصاد الكلي، في حين يعني الآخر بالاقتصاد الجزائري¹.

01. مؤشر تنافسية النمو (GCI) Growth Competitiveness Index

¹ - تقرير التنافسية العالمية 2005، المنتدى الاقتصادي العالمي، دافوس، جنيف، 2005

يقيس هذا المؤشر مدى قدرة الدولة على تحقيق معدل نمو مستدام على المدى المتوسط و الطويل، و يعتمد في تحليله على ثلاثة مؤشرات فرعية متعلقة بالاقتصاد الكلي من خلال إعطاءها نفس الوزن في عملية قياس تنافسيتها و هذه المؤشرات هي¹:

أ - مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي (مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي): يعكس هذا المؤشر مدى تطور بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي من خلال العوامل الفرعية التالية: مؤشر الاستقرار في الاقتصاد الكلي، مؤشر التصنيف الائتماني للدولة، مؤشر الهدر في الإنفاق الحكومي.

ب - مؤشر المؤسسات العمومية: و يعكس هذا المؤشر مدى تطور المؤسسات العامة من خلال العوامل الفرعية التالية : مؤشر العقود و القانون، مؤشر الفساد.

ج - مؤشر التكنولوجيا: و يدرس هذا المؤشر تطور التكنولوجيا للدول المشاركة من خلال العوامل الفرعية التالية: مؤشر الإبداع التكنولوجي، مؤشر تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و مؤشر نقل التكنولوجيا.

ملاحظات :

- في عام 2000 تم تطوير مؤشري تنافسية النمو اعتمادا على نظرية النمو الاقتصادي ، ومؤشر تنافسية بيئة الأعمال اعتمادا على عوامل الاقتصاد الجزئي ، وفي عام 2004 تم تطوير مؤشر التنافسية العالمية الذي اشتمل على العوامل الاقتصادية ذات العلاقة الحقيقية بالتنافسية .

- يتكون مؤشر التنافسية العالمية الجديد المطور من ثلاثة مؤشرات فرعية هي : مؤشر المتطلبات الأساسية، مؤشر عوامل الفعالية، ومؤشر عوامل الابتكار والتقدم التقني والعلمي.

احتلت الجزائر المرتبة 71 من بين 104 دولة شملها تقرير 2004، ثم تراجعت إلى المرتبة 77 من أصل 117 دولة في تقرير سنة 2005.

و نظرا لعدم إيجاد إحصائيات رسمية لترتيب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي المفصل لسنة 2005-2006، فقد اكتفينا بالتقرير المدرج لسنة 2003، وسببين من خلال الوضعية التنافسية الحقيقية للاقتصاد الجزائري على حسب هذا المؤشر (مؤشر تنافسية النمو).

و قبل ذلك فلا بأس من تقديم جدول يبين من خلاله موقع الجزائر التنافسي ضمن مجموعة من الدول العربية لعام 2004-2005.

¹ - The Global Competitiveness Report, 2009-2010 , World Economic Forum,p04.

جدول (04-05) : ترتيب الجزائر لسنوات 2003-2004-2005 بالنسبة لـ GCI عالميا

مؤشر تنافسية النمو				
المؤشرات	المؤشر الكلي	البيئة الاقتصادية الكلية	فعالية مؤسسات الدولة	القدرة التكنولوجية
2003	74	51	66	96
2004	71	40	67	98
2005	78	44	81	114
مؤشر التنافسية العالمية				
المؤشرات	المؤشر الكلي	المتطلبات الأساسية	عوامل تعزيز الفعالية	عوامل الابتكار والتقدم العلمي
2007-2006	76	44	92	92
2009-2008	99	61	113	126
2010-2009	83	61	117	122

Source: Executive summary of the competitiveness report from the world Economic forum: 2003-2004-2005-2006-2007-2008-2009-2010

نلاحظ أن الجزائر احتلت المرتبة 74 من بين 102 دولة شملتها التقرير في 2003 ثم تقدمت إلى الرتبة 71 من أصل 104 مشمولة سنة 2004¹، وإن كان ذلك لا يعكس تقدم فعلي أو تحسنا في تنافسية الجزائر، فبالنسبة لمكونات هذه المؤشرات عرفت الجزائر تأخرا في مكوي فعالية مؤسسات الدولة والقدرة التكنولوجية كما نرى في الجدول ، وكل ما في الأمر أنها تحسنت في مكون الاقتصاد الكلي والذي يعود أساسا إلى تحسین احتياطي الصرف والذي يعود تحسینه بدوره إلى ارتفاع أسعار البترول ، كما أن كل ما يتعلق بالتغيرات الاقتصادية الكبرى كانت تحت مراقبة FMI منذ 1994.

- أما بالنسبة إلى نتائج الجزائر حسب تقرير التنافسية الدولية 2006-2010، فقد أشار إلى تراجع مرتبة الجزائر التنافسية إلى (99) من أصل (133) دولة في مؤشر التنافسية العالمي مقارنة مع المرتبة (76) من أصل (134) دولة (2006-2007) ، كما أشار التقرير إلى أن مرتبة الجزائر التنافسية تراجعت في كل المؤشرات الفرعية :

● وقد أشار التقرير إلى أن مرتبة الجزائر شهدت تراجعا في محفزات الكفاءة (Efficiency Enhancers) ، إذ احتلت المرتبة 61 سنة 2008-2009 والمرتبة 117 سنة 2009-2010 في مؤشر تعزيز الفعالية²، ويعود هذا بشكل أساسي إلى التراجع الكبير في مرتبة الجزائر في محور فعالية سوق العمل (Labor Market Efficiency). ويمكن تفسير ذلك أن الجزائر أصبح اقتصاداً تعتمد تنافسيته على الكفاءة والفعالية في استخدام الموارد وليس على مدى توافر الموارد الطبيعية والبنية التحتية الجيدة، أدى ذلك إلى تسليط الضوء على الجوانب التي يجب على الجزائر أن يعالجها ليتمكن من تحقيق التطور المرجو ضمن هذه المجموعة، فإن المؤشرات الفرعية المكونة لمحور كفاءة و فعالية سوق العمل والتي شهدت تراجعا هذا العام تعتبر نقاط ضعف يجب معالجتها.

¹ - تقرير التنافسية العربية 2005، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت، 2005، ص 11.

² - The Global Competitiveness Report, 2009-2010 , World Economic Forum, p 68

• وبالرغم من زيادة التركيز والاهتمام للقطاعات المعرفية، إلا أن مرتبة الجزائر في جاهزية التكنولوجيا تراجعت، ونتج عن بعض نقاط ضعفٍ مثل مؤشر تدني كفاءة القوانين المتعلقة بقطاع تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات ومدى توفير أحدث التكنولوجيا، ومن ناحية أخرى أن قدرة استيعاب الشركات للتكنولوجيا عالية (24) مما يؤهل الجزائر إلى سهولة التحول إلى الاقتصاد المعرفي.

• ومن الجدير بالذكر أن محور عوامل الابتكار يخفي وراءه ضعفاً في قدرة الجزائر على الابتكار والاختراع وتدني كفاءة مؤسسات البحث العلمي في الجزائر، بالإضافة إلى الضعف الكبير ليس فحسب في الإنفاق على البحث والتطوير لدى الشركات، وإنما كذلك في علاقة التعاون بين الجامعات والصناعات في مجال البحث والتطوير.

من خلال الجدول تتضح المراتب الأخيرة التي احتلتها الجزائر، حيث تدل هذه الأرقام أن مناخ الأعمال في الجزائر غير ملائم وغير مستقر، وقد احتلت الجزائر المرتبة 74 من أصل 102 دولة مشاركة في هذا التقرير، ومن أهم المآخذ المسجلة على بيئة الأعمال الجزائرية انتشار الرشوة، حيث احتلت المرتبة 72 بنتيجة تقدر ب 3.97 درجة ضمن سلم يحتوي على 7 درجات، وصعوبة الوصول إلى مصادر التمويل بسبب التعقيدات التي يتصف بها الجهاز المصرفي (المرتبة 102/68).

وعند إجراء مقارنة بسيطة بين مجموعة الدول العربية المعنية بتقرير التنافسية الدولية وهي (الجزائر، تونس، مصر، المغرب، الأردن) نجد أن الجزائر تحتل ذيل الترتيب في كل المؤشرات الجزئية، ماعدا مؤشر الاقتصاد الكلي، التي تتفوق فيه على جميع الدول العربية، بل وتحتل المرتبة الخامسة من بين 102 دولة وهو مؤشر إيجابي، وهذا ما تم تفسيره عند التطرق لوضعية الاقتصاد الجزائري، لكن رغم هذا المؤشر الإيجابي فإنه لم يساعد على تحسين وضعية الجزائر التنافسية بسبب تدهور أوضاعها في بقية الميادين الأخرى.

حدد التقرير الدولي أهم العراقيل والعقبات التي تتصادم مع تدفق رأس المال الأجنبي وأهمها صعوبة وصول رجال الأعمال إلى التمويل، ومشكلة البنوك على قائمة العراقيل، ثم تأتي مشاكل الإدارة والبيروقراطية، حيث أن 10% من رجال الأعمال ومسؤولي الشركات يرجعون عدم إقدامهم على الاستثمار في بيئة الأعمال الجزائرية إلى تدهور و عدم استقرار الوضع السياسي والتقلبات المصاحبة له. وهناك عراقيل أخرى تختص بالقوانين والعقود، إذا احتلت الجزائر المرتبة 102/59 دولة، ومشاكل الرشوة..... الخ.

كما تحصلت الجزائر على أسوأ الدرجات و المراتب في مجال تقنيات الاتصال و الإعلام، أين تحصلت على المرتبة 96، و مؤشر الإبداع التكنولوجي في الرتبة 74 و هذا يرجع للأسباب المذكورة آنفاً، إضافة إلى ذلك فإن الاقتصاد الجزائري بعيدا كل البعد عن مرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة و الابتكار بسبب ضعف قدرة المؤسسات على تطوير التكنولوجيا و تدني إنفاقها على البحث و التطوير، و ضعف تنافسية المؤسسات المحلية في الأسواق العالمية.

02. مؤشر تنافسية الأعمال (BCI) ¹ Business Competitiveness Index

يتناول هذا المؤشر جوانب الاقتصاد الجزئي، إذ يقيس العوامل المؤثرة في مستوى الإنتاجية و يعتمد هذا المؤشر بدوره على عاملين فرعيين:

أ- نوعية بيئة الأعمال: يدرس هذا العامل مدى ملائمة بيئة الأعمال من حيث نوعية البنية التحتية و الأنظمة و القوانين التي تعمل بمقتضاها المؤسسات، بالإضافة إلى نوعين مؤسسات البحث و التطوير المحلية المتخصصة و مدى توافر الشروط و المقاييس.

¹ - تقرير التنافسية العالمي 2005-2006، المنتدى الاقتصادي العالمي، دافوس، جنيف، 2005 ص02.

ب- نوعية بيئة التجارة الوطنية: و يرتكز هذا العامل على مستوى المعرفة و التكنولوجيا و رأس المال، و مدى تطور عمليات التسويق و التوزيع و مدى أهمية تدريب العاملين في هذه الشركات. و إليك الجدول الآتي الذي يوضح مكانة الاقتصاد الجزائري ضمن هذا المؤشر¹

جدول (04-06) : تحليل البيئة التنافسية للجزائر ضمن مؤشر تنافسية الأعمال 2003

نوعية بيئة التجارة الوطنية	نوعية بيئة الأعمال	مؤشر BCI	نوعية بيئة التجارة الوطنية	نوعية بيئة الأعمال	مؤشر BCI	المؤشرات الدول
2005			2003			
86	93	29	86	93	88	الجزائر
46	43	30	29	38	33	تونس
-	-	-	62	55	58	مصر
46	45	46	49	49	49	المغرب
-	-	-	42	47	41	الأردن
-	-	-	4	12	8	سنغافورة
22	22	22	22	17	21	ايرلندا

المصدر: تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي 2003، 2005

نلاحظ من خلال هذا المؤشر أن الوضعية تبدو أكثر تدهورا للاقتصاد الجزائري من المؤشر السابق، فالرتبة 88 (2003) للجزائر بالنسبة لـ BCI تضع الجزائر من بين آخر الدول من حيث التنافسية التجارية ، لكن المؤشر تحسن سنة 2005(المرتبة 29) و الأرقام خير دليل على ذلك، فصادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات لسنة 2002 بلغت 748 مليون دولار أمريكي فقط، و هي نتيجة لا تعكس النسيج الصناعي و الإمكانيات الاقتصادية المتاحة لدى الجزائر، أما فيما يخص إستراتيجيات وعمليات المؤسسات الجزائرية فالوضعية أكثر تدهورا، إذ احتلت الجزائر ذيل الترتيب في المركز 93 من أصل 102 دولة، مقارنة بالرتبة 38 لتونس و 47 للأردن، و بخصوص نوعية بيئة التجارة الوطنية فقد احتلت الجزائر المركز 86 مقارنة بمرتبة 29 لتونس، و 42 للأردن.

إن الأرقام التي بين يدينا في هذا التقرير و التصنيف العالمي ليكشف بكل وضوح مدى تأخر الجزائر في جميع القطاعات باستثناء قطاع المحروقات أو المؤشرات الكلية (الاستقرار الاقتصادي الكلي) الذي يعتبره بعض الخبراء ليس معيار حقيقيا للتنافسية، و عليه فإن أداء مؤسساتنا في تراجع رهيب، و كيف يتسنى لهذه المؤسسات الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة أو من خلال اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي. و هذا السؤال يبقى ينتظر الإجابة. و ما يؤكد فعلا تأخر الجزائر في كل القطاعات هو التقرير الذي ستتناوله، إذ من خلاله يثبت الوضعية الاقتصادية التنافسية الكارثية للجزائر.

الفرع الثاني: موقع الجزائر ضمن تقرير التنافسية العربية

¹ - لسوء الحظ لا تتوفر بيانات حديثة عن هذا المؤشر

يتناول هذا التقرير الصادر أيضا عن المنتدى الاقتصادي العالمي أسباب بطئ وتيرة النمو في العالم العربي¹ و ضعف الحصص السوقية العربية في التجارة العالمية و ضعف تدفق رأس و مشاكل الانفجار السكاني المتفاقم و الارتفاع الحاد لمعدلات البطالة، و مشكلة استحواد الطاقة على الصادرات العربية..... الخ، و لا يختلف هذا التقرير في إعداده على التقرير العالمي، إذ يضم هو الآخر مؤشرات الاقتصاد الكلي (مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي، مؤشر المؤسسات العامة مؤشر التكنولوجيا) ، أما مؤشرات الاقتصاد الجزئي فلم تدرج بعد في أعمال تقرير التنافسية العربية، و يضم تقريبا كل الدول العربية (الجزائر، البحرين، مصر، الأردن، لبنان، المغرب، عمان، قطر، السعودية، الإمارات العربية المتحدة، اليمن).

يقدم هذا التقرير في الأخير النتائج التي توصل إليها و ترتيب الدول العربية حسب كل مؤشر على حدى، و يقدم أيضا توصيات و نصائح من شأنها أن تدفع الاقتصاديات العربية إلى تقوية موقعها التنافسي على المستوى العالمي.

01. موقع تنافسية الجزائر ضمن مؤشر الاستقرار الاقتصادي الكلي

جدول (07-04): ترتيب الجزائر حسب مؤشر بيئة الأعمال على المستوى الكلي

مؤشر تنافسية النمو				
المؤشرات	مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي	عامل الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي	عامل الهدر في الإنفاق الحكومي	عامل التصنيف الائتماني للدولة
2003	05	5	67	68
2005	08	04	08	09
مؤشر التنافسية العالمية				
المؤشرات	المؤشر الكلي	الفائض/العجز الحكومي	الادخار الوطني	الديون الحكومية
2007-2006	76	44	92	92
2009-2008	05	08	04	23
2010-2009	02	13	05	09

المصدر: تقرير التنافسية العربية، 2005، ص 15

تحصلت الجزائر على المراتب الأخيرة فيما يخص عامل الهدر في الإنفاق الحكومي (12/8) و هذا راجع إلى عدم وجود سياسة ناجعة للإنفاق الحكومي، و ضعف الثقة العامة لدى المسؤولين على أموال الدولة و غياب رشادة استخدام الموارد و توزيعها، أما عن عامل التصنيف الائتماني للدولة فقد احتلت الجزائر المرتبة 12/9 و هذا ربما راجع إلى معدلات العالية من الدين، أما عن مؤشر استقرار الاقتصاد الكلي ، فكأنه يوجد نوعا ما تناقض بين هذا التقرير و التقرير العالمي للتنافسية، فقد احتلت الجزائر على مستوى هذا المؤشر المرتبة الخامسة عالميا، أي من المفروض أن تكون في مقدمة الترتيب حسب هذا التقرير الذي احتلت فيه المرتبة الرابعة و الأسباب مجهولة.

أما في التقارير الأخير للتنافسية العالمية 2006-2010 ، نلاحظ تطورا ايجابيا في مراتب الجزائر دوليا ، وكانت أحسن مرتبة احتلتها الجزائر الثانية عالميا (2009-2010) الخاص بمؤشر التنافسية العالمي (مؤشر الاقتصاد الكلي) ، وهذا راجع بالطبع إلى

¹ تقرير التنافسية العربية لعام 2005، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2005، ص 01.

التحسينات الكبيرة التي عرفها الاقتصاد الجزائري من خلال معدلات الادخار الوطني (المرتبة 05) وتقليص الديون الحكومية (المرتبة 09).

02. موقع تنافسية الجزائر ضمن مؤشر المؤسسات العامة

جدول (08-04): ترتيب الجزائر حسب مؤشر المؤسسات العامة

مؤشر تنافسية النمو				
المؤشرات	المؤشر الكمي	مؤشر المؤسسات العامة	عامل العقود و القانون	عامل الفساد
2003	66	66	59	72
مؤشر التنافسية العالمية				
المؤشرات	المؤشر الكمي	هدر الأموال العامة	مؤشر تنفيذ القوانين	شفافية الحكومات
2007-2006	65	92	48	92
2009-2008	99	94	52	112
2010-2009	102	96	88	126

المصدر: تقرير التنافسية العربية 2005، ص 14.

يتبين لنا من خلال هذا الجدول أن الجزائر تعرف انخيار كبير حسب هذا المؤشر، إذ احتلت المراتب الأخيرة، حيث حققت المرتبة (12/10) من أداء عامل العقود و القانون، و يعزى هذا إلى ضعف الجزائر في حماية حقوق الملكية بما فيها الأملاك المالية، و التدخل المفرط للحكومة في النشاط الاقتصادي، خاصة القرارات السياسية التي تفسد القرارات الاقتصادية، أما من جانب الفساد فحدث و لا حرج، فالمرتبة العاشرة للجزائر حسب هذا المؤشر توحى بتأخر الجهاز الإداري و شيوع الفساد الإداري فيها، و دفع رشاوى كبيرة للحصول على الخدمات العامة و التهرب من الضرائب و الاستفادة من تراخيص الاستيراد و التصدير، حيث يصل عدد المصدرين حاليا إلى حوالي 500 مصدر، من بينهم أقل من 100 يصدرن بطريقة منتظمة و البقية بطرق غير مشروعة.

أما في التقارير الأخيرة للتنافسية الدولية، فتبقى الجزائر تحتل المراتب الأخيرة حسب مؤشر أداء المؤسسات العامة ، المرتبة 96 حسب مؤشر هدر الأموال العامة ، المرتبة 88 حسب مؤشر تنفيذ القوانين ، المرتبة 126 حسب مؤشر شفافية الحكومات وهي أسوأ مرتبة محققة .

03. موقع تنافسية الجزائر ضمن مؤشر التكنولوجيا

جدول (09-04): ترتيب الجزائر حسب مؤشر التكنولوجيا

مؤشر تنافسية النمو				
المؤشرات	مؤشر التكنولوجيا	عامل الابتكار (الإبداع التكنولوجي)	عامل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات	عامل نقل التكنولوجيا
2003	74	68	91	96
مؤشر التنافسية العالمية				
المؤشرات	المؤشر الكمي	القدرة على الإبداع	توفر آخر التكنولوجيات	عامل نقل التكنولوجيا
2007-2006	93	77	110	117
2009-2008	114	133	117	126
2010-2009	123	61	126	133

المصدر: تقرير التنافسية العربية 2005، ص 13.

لا مجال للتعليق عن هذه الوضعية، فالأرقام التي بين أيدينا تفسر نفسها بنفسها، هذا المؤشر يفضح الوضعية التكنولوجية التي تعرفها الجزائر، فكل العوامل تضع الجزائر في مؤخرة الترتيب، فلا عامل الإبداع التكنولوجي، و لا عامل ITC، و لا عامل نقل التكنولوجيا استطاعت الجزائر تحسينهم، و هذا كله راجع إلى ضعف استخدام تقانة الاتصالات و المعلومات الحديثة، و تخلف قطاع الاتصالات، و الانقطاع التام بين الجامعات و مراكز البحث و التطوير (إن وجدت) مع قطاع المؤسسات الإنتاجية، و انعدام رخص الحصول على التكنولوجيات الحديثة، و أيضا عجز الاستثمارات الأجنبية إلا على نقل التكنولوجيا الحديثة.

الفرع الثالث : موقع الجزائر ضمن التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات

يصدر هذا التقرير عن المنتدى الاقتصادي العالمي، و يعد من أبرز النشاطات البحثية لديه، و يستخدم لقياس مدى قدرة الدول على المشاركة والاستفادة من التطورات الحاصلة في مجال تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات ، إضافة إلى ذلك يعد أداة هامة لتحليل مواطن الضعف في السياسات التكنولوجية المتبعة في الدول المشاركة في التقرير و مدى فعاليتها ، ووسيلة لحفز التفكير و الحوار حول التدابير اللازمة للنهوض بمرتبة الدول المشاركة في ذلك التقرير.¹ و يعتمد التقرير في تصنيفه للدول المشاركة فيه و البالغة 102 دولة على:

مؤشر جاهزية الدولة : للمشاركة و الاستفادة من التطورات الحاصلة في مجال تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات على جميع المستويات : مستوى الأفراد ، مستوى مؤسسات الأعمال ، المستوى الحكومي، وهذا المؤشر بدوره يعتمد على :

01. مؤشر البيئة التكنولوجية : يقيس مدى درجة تميز البيئة التي توفرها الدولة لتطوير و استخدام تكنولوجيا المعلومات و

الاتصالات بشكل فعال ، و يعتمد هذا الأخير على مؤشرات فرعية : مؤشر بيئة السوق ، مؤشر البيئة التشريعية و

التنظيمية ، مؤشر بيئة البنية التحتية.

02. مؤشر الجاهزية التكنولوجية : يقيس هذا المؤشر مدى قدرة الأفراد و مؤسسات الأعمال و الحكومة على تحسين و

تطوير الإمكانيات الواعدة لتكنولوجيا المعلومات و الاتصالات ، و يعتمد هو الآخر على مؤشرات فرعية : مؤشر جاهزية الأفراد ،

مؤشر جاهزية مؤسسات الأعمال ، مؤشر جاهزية الحكومة.

¹ - التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات 2003 - 2004

03. مؤشر الاستخدام التكنولوجي: يعكس هذا المؤشر درجة استخدام تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و تطبيقاتها من قبل الأفراد و مؤسسات الأعمال و الحكومة، و يعتمد في احتسابه على ثلاث مؤشرات فرعية: مؤشر استخدام الأفراد، مؤشر استخدام مؤسسات الأعمال، مؤشر استخدام الحكومة. الجدول التالي يوضح ترتيب الجزائر حسب هذا التقرير (المؤشرات الرئيسية)

جدول (10-04) : ترتيب الجزائر حسب التقرير العالمي لتكنولوجيا الأعمال

السنة	الجزائر	البحرين	مصر	الأردن	المغرب	عمان	قطر	تونس	الإمارات
2003	89	-	63	49	59	-	-	45	-
2006	93	43	80	69	70	61	34	47	27
2007-2008	88	45	63	47	74	53	32	35	29
2008-2009	108	37	76	44	86	50	29	38	27
2009-2010	113	29	70	44	88	50	30	39	23

المصدر : التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات 2003-2004، 2006، 2008-2009، 2009-2010

إن المراتب الأخيرة التي احتلتها الجزائر في هذا التقرير لدليل آخر على الوضعية التكنولوجية في البلاد ، فعلى مستوى الاستخدام التكنولوجي فقد احتلت المرتبة 102/89 سنة 2002 والمرتبة 113 سنة 2009-2010 الأمر الذي يفسر قلة الجهود المبذولة من قبل الحكومة، و خاصة وزارة البريد و تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات من جهة، و من جهة أخرى ضعف انتشار تراخيص التكنولوجيا للحصول على تكنولوجيا جديدة و ضعف قدرة المؤسسات الجزائرية على استيعاب التكنولوجيا ، أما من جانب الأفراد فتزداد الفجوة الرقمية يوما بعد يوم، حيث أن عدد مستخدمي الإنترنت في الجزائر ضعيف جدا بالمقارنة مع الدول القريبة، أضف إلى ذلك عدم انتشار أجهزة الحاسوب في العائلات لتكلفتها المرتفعة ، أما على مستوى مؤشر الجاهزية التكنولوجية فقد احتلت الجزائر المرتبة 102/80، و هذه المرتبة توضح تأخرها في هذا المجال لعدة أسباب منها:

- صعوبة الحصول على خطوط الهاتف.
 - قلة العلماء و المهندسين العاملين في البحث و التطوير داخل المؤسسات.
 - قلة مشتريات الحكومة للتكنولوجيا.
- على مستوى مؤشر البيئة التكنولوجية فقد تحصلت الجزائر على المرتبة 94 من أصل 102 دولة ، وهي أسوأ رتبة ، وهذا راجع إلى عدم صمود الجزائر أمام المنافسة بين مزودي خدمات الاتصال عبر الانترنت بشكل يضمن تقديم خدمات ذات جودة عالية ، وأيضاً إلى انعدام ثقافة التجارة الالكترونية و ضعف البنية التحتية الخاصة بتسهيل استخدام التطبيقات المختلفة لتكنولوجيا المعلومات و الاتصالات .

وفي الأخير فقد صنف التقرير الجزائر من بين الدول التي لها عجز كبير في تطبيق تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

المطلب الرابع: تنافسية الجزائر ضمن تقرير البنك الدولي

سنتطرق في هذا المطلب معرفة وضعية الجزائر التنافسية في تقرير آخر يستعمل مؤشرات مختلفة قريبة من المؤشرات المستخدمة لدى تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي، و يدرج البنك الدولي مجموعة من الدول المختارة لدراسة تنافسياتها، حيث يصدر تقرير سنوي حول التنافسية الدولية و تشمل الدراسة 175 دولة تصنف اعتمادا على مجموعة من المؤشرات الجزئية والتي تشمل :

- **فعالية الحكومة:** نوعية الخدمات العمومية المقدمة، البيروقراطية، مهارات الموظفين، استقلالية التوظيف العمومي، مصداقية الحكومة.

- **حالة الحقوق:** مكونة من عدة مؤشرات تقيس مدى ثقة الفاعلين و فعالية جهاز القضاء و مدى احترام العقود و الاتفاقيات.
 - **حالة الفساد:** قياس درجة الفساد.
 - **نوعية القوانين :** و تخص طبيعة القوانين و التشريعات المسنونة التي تتعارض مع اقتصاد السوق مثل مراقبة الأسعار ، القيود المفروضة على التجارة الخارجية ، العوائق التي تقف في وجه تطور الأعمال .
- يوضح الجدول التالي المراتب التي احتلتها الجزائر ضمن التقرير الذي شملها:

جدول (11-04) : ترتيب الجزائر التنافسي حسب مؤشرات البنك الدولي

الدول	فعالية الحكومة	نوعية القوانين	حالة الحقوق	الفساد
الجزائر	23	16	14	32
تونس	88	82	77	79
المغرب	54	71	68	70
مصر	69	50	61	58
الأردن	67	80	73	59
ماليزيا	69	56	64	61
البرتغال	83	82	80	88

Source : Confluences Méditerranée, Algérie –contre performances économiques et fragilité institutionnelle, n°45,2003

ملاحظة :

إن الترتيب الذي يعتمد عليه هذا التقرير هو عكس الترتيب الذي يعتمد عليه تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي ، أي أن أحسن النتائج المحققة تأخذ المراتب الأخيرة.

لقد حققت الجزائر المراتب الأولى (نتائج سلبية) في كل المؤشرات الجزئية من هذا التقرير، لأنه أصبح ينظر إليها على أنها دولة غير مستقرة سياسيا و يهيمن عليها الفساد، و المستثمرين يرون أنها تتميز بقوانين معيقة و هيئات اقتصادية عاجزة ، و بيروقراطية

و غياب ثقة في النظام القضائي في حالة نزاع تجاري ، وكل هذه العوامل تعتبر بمثابة معوقات و عراقيل في وجه الاستثمار في الجزائر.

فنتائج الدراسة التي يقوم بها البنك الدولي لتقييم الدول من الجوانب الأربعة أعطت الجزائر الرتبة 23 في مجال فعالية الحكومة، و المرتبة 16 في مجال نوعية القوانين و 14 بالنسبة لحالة الحقوق و المرتبة 32 في الفساد.

وعلى مستوى التقديرات وفي آخر تقرير للتنمية البشرية الإنسانية العربية 2009 الصادر عن الأمم المتحدة أكد هذا الأخير أن الجزائر ما زالت تعاني من تدهور مؤشرات الحكم الخاصة بالنوعية المؤسساتية حسب ما يظهره الجدول التالي¹ :

جدول (12-04) : النوعية المؤسساتية في البلدان العربية لسنة 2007

الدول	فعالية الحكومة	نوعية القوانين	حالة الحقوق	الفساد
الجزائر	0.52-	0.66-	0.72-	0.47-
تونس	0.46	0.15	0.32	0.08
المغرب	0.07-	0.11-	0.15-	0.24-
مصر	0.44-	0.31-	0.13-	0.58-
الأردن	1.68-	1.35-	1.89-	1.39-
سوريا	0.88-	1.22-	0.55-	0.88-
البحرين	0.41	0.89	0.66	0.60

المصدر : تقرير التنمية الإنسانية العربية 2009، ص 268

في سنة 2008 بلغت مؤشرات الحكم الرشيد كالتالي : فعالية الحكومة (-0.5)، نوعية القوانين(-0.7)، حالة الحقوق(-0.8)، الفساد (-0.4)²

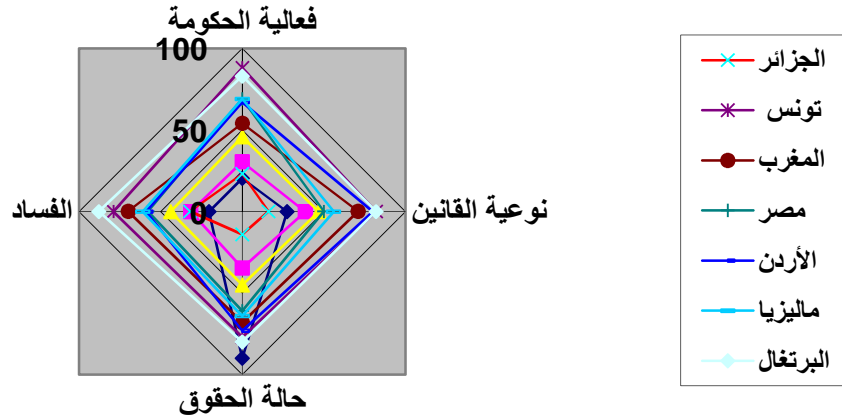
و عند إجراء مقارنة لوضعية الجزائر مع عينة من الدول يبرز مدى تدهور وضعيتها التنافسية مع الدول مثل تونس و المغرب ، و قد أشار التقرير إلى أن الجزائر تحتل آخر ترتيب الدول المطلة على البحر المتوسط و تتفوق فقط على البوسنة والهرسك و ليبيا ، وهي آخر دولة في هذه المنطقة من حيث حالة الحقوق .

الشكل التالي يوضح مدى ابتعاد الجزائر عن المعدلات المطلوبة للتنافسية و مدى اقترابها من منطقة الخطر المهددة لكيانها التنافسي.

¹ - تقديرات المؤشر محصورة بين -2.5 و 2.5 : كلما كانت أعلى كانت أفضل.

² - Les Indicateurs Du Développement En Afrique 2010, La Banque Mondiale, 2010, P150

شكل (01-04): وضعية الجزائر التنافسية مقارنة مع الدول الأخرى



المصدر: إعداد الباحث

من خلال الشكل يتضح اقتراب الجزائر من المنطقة الخطرة أين تكون فيها معدلات التنافسية (المؤشرات الجزئية) قريبة من الصفر، والجزائر الممثلة بالخط الأحمر تحتل المراتب الأولى من حيث تدني معدلات التنافسية، و على العكس من ذلك فنلاحظ كل من تونس و البرتغال بعيدتين كل البعد عن المنطقة الحرجة، فكلتاها تعملان في مناخ تنافسي جيد. و يبقى أن نشير في الأخير أن نتائج الجزائر في مجال التنافسية متطابقة سواء تعلق الأمر بتقرير التنافسية الدولية للبنك أو تقرير التنافسية للمنتدى الاقتصادي العالمي، وهذا يعني أن الجزائر مطالبة ببذل مجهود كبير في مختلف المجالات و على جميع الأصعدة بغية تحسين وضعيتها التنافسية.

المطلب الخامس: مؤشر الحرية الاقتصادية

يعتبر تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية من أهم المؤشرات التي تدرس تنافسية الاقتصاديات المشاركة فيه، ويصدر هذا التقرير عن معهد (Heritage Foundation) وصحيفة (Wall Street Journal) منذ عام 1995 كونه يستخدم كأداة لقياس مدى تدخل الدولة في الاقتصاد.¹ يستند هذا التقرير في تحليله لمؤشر الحرية الاقتصادية للدول المشاركة فيه والبالغة 162 دولة إلى عشرة عوامل هي: السياسة التجارية، العبء المالي للحكومة، درجة تدخل الدولة، السياسة النقدية، الاستثمار الأجنبي، وضع القطاع المصرفي و التمويل، مستوى الأجور و الأسعار، حقوق الملكية، التشريعات و الإجراءات، أنشطة السوق السوداء. و بحسب هذا المؤشر وفق مقياس رقمي يتراوح ما بين 1 إلى 5 حيث تدخل الفئة الرقمية: - (1-1.95) حرية اقتصادية كاملة.

¹ تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية معهد Heritage Foundation، 2003.

- (2.95-2) حرية اقتصادية شبه كاملة.

- (3.95-3) حرية اقتصادية ضعيفة.

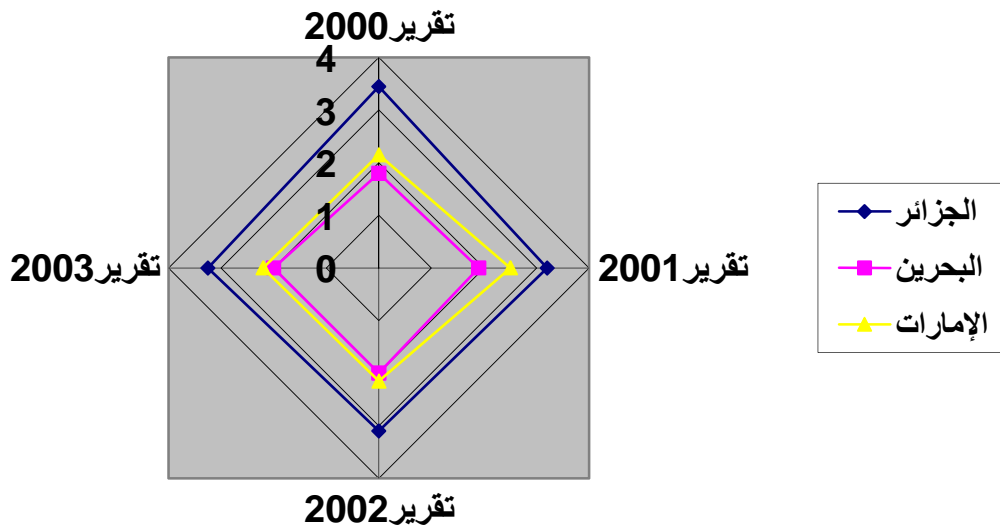
- (4 - 5) حرية اقتصادية معدومة.

جدول (13-04): ترتيب الجزائر حسب مؤشر الحرية الاقتصادية (2000-2010)

الدولة	2001	2002	2003	2008	2009	2010
الجزائر	90	90	94	102	107	105
البحرين	9	9	5	19	16	13
الإمارات	14	14	24	63	54	56
الكويت	42	42	40	39	50	42
المغرب	48	48	68	98	101	91
عمان	48	48	56	42	143	43
لبنان	59	59	94	73	95	89
تونس	63	63	68	84	98	95
الأردن	63	63	62	58	51	52
السعودية	75	75	68	60	59	65
قطر	87	87	44	66	48	39
مصر	120	120	104	85	97	94

Source : Index of Economic Freedom2000-2010,the heritage foundation, the wall street journal

شكل (02-04): موقع الجزائر ضمن مؤشر الحرية الاقتصادية



المصدر: إعداد الباحث

من خلال الجدول والشكل يتبين أن الجزائر تقع في منطقة الحرية الاقتصادية الضعيفة المرموز لها باللون الأزرق ، وذلك من خلال المرتبة التي احتلتها 161 /90 سنة 2000 ثم المرتبة 94 خلال سنتي 2002 و 2003 على التوالي ، وهي في تراجع كل سنة ، وآخر ترتيب لها في سنة 2010 برتبة 105، إذ تراوحت درجة الحرية الاقتصادية ما بين (3-3.50) وهذا يدل على أن الجزائر تتمتع بحرية اقتصادية ضعيفة التي تنعكس آثارها على وضعيتها التنافسية و من ثم على أداء مؤسساتها و هذا راجع إلى عدة أسباب منها¹ :

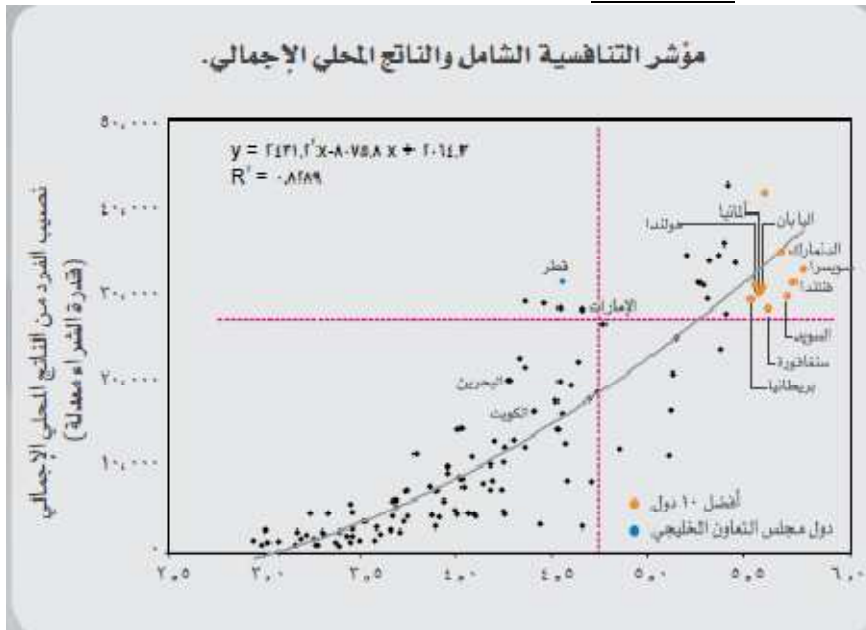
التدخل المفرط للحكومة في النشاط الاقتصادي خاصة من خلال القرارات السياسية و وجود الاستفزازات البيروقراطية و الإدارية و عوائق تجارية كارتفاع معدل التعريف الجمركية ، و ضعف السياسة النقدية الناتجة عن تخلف الجهاز المصرفي في المعاملات، و التشريعات المعيقة للاستثمار الأجنبي بالإضافة إلى اتساع رقعة السوق السوداء (انتشار ظاهرة البيع في الطرقات، التهريب، القرصنة في مجال حقوق الملكية الفكرية) ، و غياب سياسة واضحة للأجور و الأسعار.

المطلب السادس: ترتيب تنافسية الجزائر ضمن مؤشري النمو الاقتصادي و سوق العمل

الفرع الأول : ترتيب الجزائر التنافسي وفقا لمؤشر النمو الاقتصادي

يعد هذا المؤشر أداة مهمة من أدوات قياس التنافسية عالميا، فقد أظهرت تصنيفات مؤشر التنافسية الشامل درجة عالية من الارتباط مع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي كما هو واضح في الشكل التالي مما يوضحه جليا العلاقة بين التنافسية المتزايدة، ومستوى الازدهار المتزايد .

شكل (03-04): مؤشر التنافسية الشامل والناتج المحلي الإجمالي



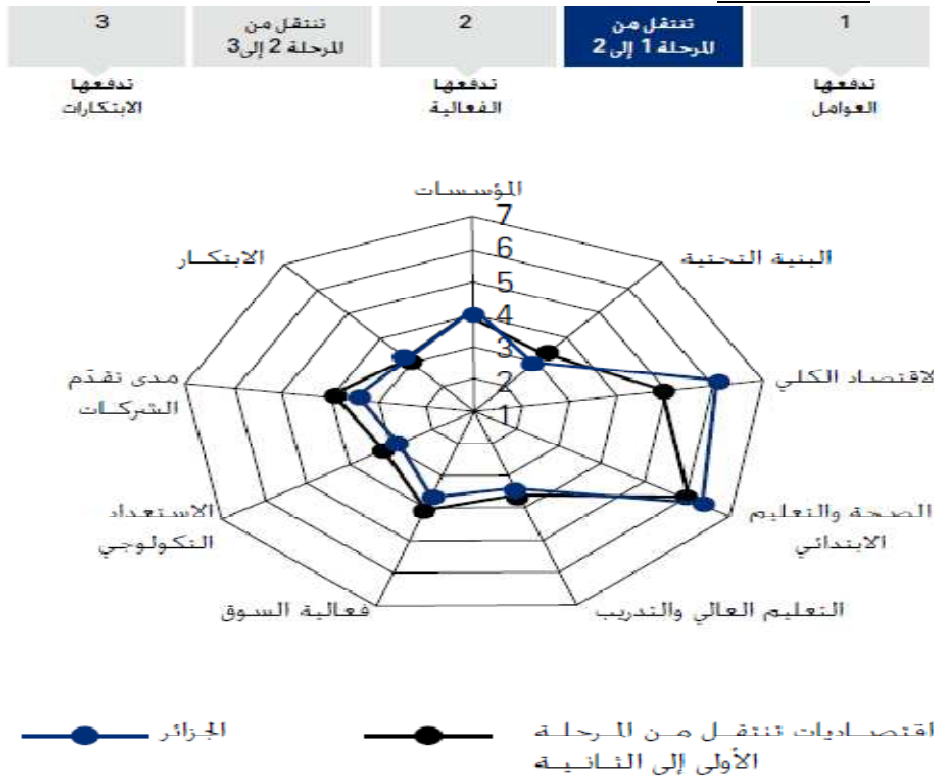
المصدر: تقرير أداء الاستثمار والتنافسية 2006، المركز الوطني للتنافسية ، المملكة العربية السعودية ، 2006، ص 76

¹ - صونيا بتغة ، مرجع سابق ، ص 112.

يتم تصنيف الدول وفقاً لمؤشر التنافسية الشامل إلى ثلاث مراحل نمو، هي مرحلة النمو المدفوع بعوامل الإنتاج، مرحلة النمو القائم على الكفاءة (الاستثمار)، ومرحلة النمو المدفوع بالابتكار، وذلك استناداً إلى متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في كل دولة¹. إن المنتدى الاقتصادي العالمي سوف يعدل هذه المنهجية في المستقبل لتأخذ في الاعتبار التشوهات التي تكتنف متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الدول الغنية بالموارد الطبيعية، ولكن طبقاً للمنهجية الحالية، يصنف الاقتصاد الجزائري في منطقة وسطى بين اقتصاد الكفاءة، والاقتصاد القائم على الابتكار.

يوضح الشكل التالي أداء الجزائر التنافسي ضمن تقرير التنافسية العالمي 2009-2010

شكل (04-04) : أداء الجزائر التنافسي ضمن تقرير التنافسية العالمي 2009-2010



Source: The Global Competitiveness Report 2009-2010 , World Economic Forum,p81

تباين أداء الجزائر في المحاور التسعة المختلفة، فجاءت ضمن الدول العشر الأوائل في محور الاقتصاد الكلي، بينما احتلت مركزاً ضمن الدول العشر الأواخر في محور الصحة والتعليم الأساسي، ومع أن تصنيف اقتصاد الجزائر على أنه يتراوح بين مرحلتين اقتصاد الكفاءة، واقتصاد الابتكار، فإن تصنيفه كان الأدنى من حيث عوامل دعم الكفاءة والأعلى من حيث محوري الابتكار والتطور، وقد تبدو النتائج للوهلة الأولى وكأنها أبناء مشجعة، ولكن النجاح الابتكاري لا يمكنه الاستدامة بدون قاعدة راسخة لدعم الكفاءة.

والمؤشر الذي يهمنا هنا لمعرفة أداء الجزائر التنافسي حسب مؤشر النمو الاقتصادي هو مؤشر الاقتصاد الكلي ، يهبط الأداء القوي للاقتصاد الكلي - بما في ذلك انخفاض معدل التضخم، واستقرار سعر الصرف وانخفاض الدين الحكومي - بيئة مستقرة

¹ - تقرير التنافسية العربية 2006-2007 ، ص 26

لتحقيق التنافس بين مشروعات الأعمال . إن الاستقرار المالي لاقتصاد الدولة هو الذي يحدد مدى النمو المستدام ضمن الأسواق، وعلى العكس من ذلك، يؤدي عدم استقرار الاقتصاد الكلي إلى خلق الأزمات التي تضعف السوق (روسيا، تركيا والبرازيل، مثلاً).

تم تقييم محور الاقتصاد الكلي فقط باستخدام مقاييس البيانات الأساسية، ومن ثم تكون للتغيرات في السياسة المالية والإيرادات الحكومية، نتيجة عوامل، مثل تقلبات أسعار النفط ، أو الزيادة في النفقات الحكومية، تأثيرات مباشرة في الأداء الاقتصادي الكلي للدولة.

يعد الأداء الاقتصادي الكلي للجزائر- استناداً إلى بيانات عام 2010 قوياً، مقارنة بالدول الأخرى المشمولة بمؤشر التنافسية الشامل ، كما أن معدل التضخم منخفض ومعدلات الادخار عالية، وهذا النجاح الحالي للاقتصاد الكلي يهيئ قاعدة راسخة يمكن الانطلاق منها نحو بناء التنافسية في الجزائر ومع ذلك،

فإن قوة الاقتصاد الكلي في الجزائر معرضة للتباين عند حدوث تغيرات في أسعار النفط.

في حين أن الاستثمارات بعيدة المدى في التعليم والتجهيزات الأساسية سوف تسهم في تقليل اعتماد الجزائر على النفط، والحد من احتمالات التقلبات الاقتصادية الكلية الناجمة عن التغيرات في أسعاره، إلا أن قطف ثمار هذه الاستثمارات قد يستغرق فترة طويلة، لذلك، يتعين استثمار جزء من الفوائض الحالية الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط كحماية ضد الأزمات المستقبلية.

عموماً يمكن تصنيف الجزائر- وفقاً لمحور الاقتصاد الكلي - ضمن الدول الخمس الأولى (من أصل 133 دولة) ومع ذلك- وكما أشرنا إليه ، - فإن هذا الأداء القوي مرتبط بأسعار النفط في الآونة الأخيرة، ومن شأن أي اتجاه تنازلي في الأسعار إضعاف أداء الاقتصاد الكلي للجزائر، لذلك، سيؤدي تبني سياسة مالية جيدة، وإنشاء صندوق استقرار لأسعار النفط إلى الحد من تأثير الانخفاض المحتمل لأسعار النفط في المستقبل في الاقتصاد الكلي.

الفرع الثاني: ترتيب الجزائر التنافسي وفقاً لمؤشرات سوق العمل

01. الترتيب وفق مؤشر كفاءة سوق العمل

يميل مستوى الأداء الاقتصادي، واستحداث الوظائف، ونمو الناتج المحلي الإجمالي للازدهار في الأسواق التي تكون فيها قوانين العمل أقل تقييداً.

لا تتوفر بيانات المقارنة التي تخص السنوات الماضية، وفي ظل غياب البيانات عن الأعوام الماضية، يصعب الوقوف على أداء الجزائر فيما يتعلق بالمؤشرات الأخرى، إلا أن أسوأ المراتب النسبية كانت في مجال مرونة الأجور، و مشاركة المرأة في سوق العمل.

يوضح الجدول التالي ترتيب الجزائر التنافسي وفق مؤشرات سوق العمل

جدول(14-04): ترتيب الجزائر التنافسي وفق مؤشرات سوق العمل

السنة/المؤشر	درجة مرونة الأجور	تكلفة الاستغناء عن العمالة	مشاركة المرأة في القوى العاملة
2007-2006	132	29	119
2009-2008	125	28	117
2010-2009	117	28	116

Source: The Global Competitiveness Report 2006-2007, 2008-2009, 2009-2010 , World Economic Forum

يتميز سوق العمل في الجزائر بمرونة ضعيفة، فما زالت الجزائر تعمل على تحديد الحد الأدنى للأجور، و لكنها تسمح للمؤسسات الجزائرية بالاستغناء عن العمالة الفائضة بسهولة، فضلاً عن وجود قيود على طول مدة أسبوع العمل، وفترة العمل خارج وقت الوقت الرسمي، إن من شأن هذه السياسات غير المرنة التي تنتجها سوق العمل هو تمكين المؤسسات من تعديل أوقات العمل بصعوبة وفقاً لتغير حاجات أعمالها.

بالنسبة لمؤشر مرونة الأجور، تحتل الجزائر حالياً المرتبة 117 من أصل 133 دولة وفقاً لمؤشر درجة تحديد مرونة سوق العمل لسنة 2009-2010 بتحسين طفيف من السنة الماضية (المرتبة 125 من أصل 134) وفقاً لتقرير التنافسية العالمي الخاص بمؤشر كفاءة السوق، حيث يتعين على المؤسسات والحكومة والنقابة (اجتماع الثلاثية) الاجتماع كل مرة والتفاوض على الحد الأدنى للأجور (بما في ذلك الأجور الحقيقية أحياناً).

أما مؤشر تكلفة الاستغناء عن العمالة التي تحد من مستوى مرونة سوق العمل، تحتل الجزائر حالياً المرتبة 28 من أصل 175 دولة وفقاً لتقرير التنافسية العالمي 2009-2010، حيث لا يتعين على المؤسسات دفع أجور 52 أسبوعاً (بما في ذلك أجور فترة الإنذار، وتعويضات الفصل) لمدة الخدمة التي تتراوح ثلاثين عاماً. تنتمي الجزائر إلى فئة الدول التي تكون فيها تكلفة الاستغناء عن العمالة منخفضة تميل دائماً لتطبيق نظم إعانات بطالة يتم تمويلها بواسطة مساهمات الموظفين والشركات، فمثل هذه البرامج تمكن الشركات من توزيع التكلفة على مدى زمني، ومن ثم تقليل تأثير تسريح العمالة خلال فترات الانكماش الاقتصادي. ومثل هذه النظم تكون في شكل نماذج متنوعة، مثل:

- **التأمين ضد البطالة:** نظام لتجميع المساهمات يتيح للعمال حق الحصول على إعانات وفقاً لشروط استحقاق محددة سلفاً في حالة تعرضهم للبطالة.

- **إعانات البطالة:** نظام يقوم باختيار المستفيدين المحتملين من العاطلين عن العمل، استناداً إلى بعض أساليب التحقق من الدخل والموجودات، بهدف توجيه الإعانات نحو المحتاجين من العمال العاطلين عن العمل.

بالنسبة لمؤشر مشاركة المرأة في القوى العاملة، وكما هو معلوم أن المرأة الجزائرية تشكل حالياً في الجزائر نسبة ضعيفة من إجمالي القوى العاملة، فحسب مؤشر التنافسية الشامل للمنتدى الاقتصادي العالمي، تعتبر الدول أكثر تنافسية إذا بلغ متوسط مشاركة المرأة في القوى العاملة متوسط 45%، تحتل الجزائر المرتبة 116 من أصل 133 دولة حسب مؤشر مشاركة المرأة في القوى العاملة، ما يدل أن الجزائر ما زالت بعيدة جداً عن المعدل العالمي لتوظيف الإناث، وعلى الرغم من المعدل الحالي لمشاركة المرأة في القوى العاملة، فإنه من المتوقع أن تصبح الجزائر أكثر تنافسية في هذا المجال، وأن تحقق هدف مضاعفة نسبة مشاركة المرأة في القوى العاملة ثلاث مرات، ويتوقع أيضاً أن تشكل الإناث نسبة كبيرة من طلاب مؤسسات التعليم العالي، وهذه الفئة الكبيرة مؤهلة لدخول سوق العمل بحثاً عن وظائف تتناسب مع أوضاعهن ومؤهلاتهن، ومع دخول المزيد من النساء المتعلمات المؤهلات إلى سوق العمل، فإن مستوى جودة ومرونة سوق العمل سوف تتحسن، ولكي يتسنى تحقيق هدف خطة التنمية وتسهيل مضاعفة مشاركة المرأة في القوى العاملة ثلاث مرات، يجب تعزيز الوعي العام وحشده حول هذا الهدف، وإيجاد الآليات اللازمة، مثل حوافز الشركات، لتشجيع عمل المرأة في القطاع الخاص.

عموماً يمكن القول أن تكلفة توظيف العمالة وفصلهم تعد مرتفعة، بالمقارنة مع أفضل عشر دول في هذا المجال، ولكنها مقبولة في ظل وجود نظام تأمين وطني يتعلق بالبطالة. لذلك، ينبغي البدء في دراسة إمكانية تخفيض تكلفة فصل العمالة، بهدف خلق سوق عمل أكثر مرونة يتمتع فيها العاملون بدعم كافٍ، وحوافز ملائمة للبحث عن العمل مرة أخرى. ومن المتوقع أن تشهد مرونة سوق العمل المزيد من التحسين مع سعي الجزائر لتحقيق هدف زيادة مشاركة المرأة في سوق العمل.

02. الترتيب وفق مؤشر التعليم و التدريب

يخضع مقياس القبول في التعليم الأساسي للوزن الترحيحي الأكبر، مقارنة بالمقاييس الأخرى لمؤشر التنافسية الشامل، فضلاً عن كونه يمثل أكبر مجالات الضعف في الجزائر. إن التعليم الأساسي الجيد هو الأساس لبناء اقتصاد تنافسي، وتنمية قوى بشرية تتسم بالمرونة والمهارات الفائقة قادرة على تطوير المهارات العملية، وتطبيق المواهب على القنوات الملائمة، وأعمال الفكر لابتكار منتجات وخدمات جديدة ذات قيمة مضافة عالية.

يمكن تصنيف الجزائر حسب مؤشر التعليم ، ضمن المراتب العشرين الأخيرة من الدول، وكذلك التدريب الذي يعتبر على رأس العمل يساهم إسهاماً فاعلاً في تنمية قوى عاملة تتميز بالمرونة والمهارات العالية الجودة، وتعد بمثابة القاعدة الأساسية لاقتصاد الابتكار. تقدر الدراسات المختلفة وثيقة الصلة إسهام التعليم العالي في نمو إنتاجية العمل بحوالي % 30 - 13 من الزيادة الكلية في الإنتاجية، ويمكن ملاحظة ترتيب الجزائر التنافسي وفق مؤشر التعليم والتدريب :

جدول (15-04) : ترتيب الجزائر التنافسي وفق مؤشر التعليم والتدريب

السنة /المؤشر	التعليم الابتدائي	التعليم العالي والتدريب
2007-2006	46	86
2009-2008	76	102
2010-2009	77	102

Source: The Global Competitiveness Report 2006-2007, 2008-2009, 2009-2010, World Economic Forum.

كخاتمة لهذا المبحث يمكن القول أنه :

يتبين من نتائج التقارير التي مرت معنا خاصة عشر المؤشرات التي احتلت فيها الجزائر المراتب الأخيرة : الرشوة، التقدم التكنولوجي، طريقة إبرام العقود، التسيير و شفافيته، و دور فعالية المؤسسات العمومية و وضعية المنشآت القاعدية و الإدارية و المحيط الاقتصادي الكلي ، فضلاً عن دعم الدولة و آليات القروض و وجهة النفقات العمومية و استقلالية القضاء عن الدوائر والنخب السياسية ، تجعل من الجزائر ومؤسساتها دولة من أقل الدول تنافسية في المنطقة العربية، إذ أن المؤشر الإيجابي الوحيد الواضح هو مؤشر الاستقرار في مؤشرات الاقتصاد الكلي. حتى هذا المؤشر لا تعتبره بعض المنظمات و الخبراء معياراً لقياس التنافسية ، إذ تتصف الجزائر في الرتبة 88 في مجال الأعمال و الاستثمار بينما تحتل الرتبة 111 في مجال محيط عمل المؤسسات . و يبقى الدور السلبي الذي تلعبه الهيئات و مؤسسات الدولة في ظل انتشار ظاهرة الرشوة و سوء التسيير و البيروقراطية المنتشرة ، معايير ضعف لبيئة الأعمال و الاستثمار في الجزائر حيث تصنف في المراتب الأخيرة بالنسبة لفعالية المؤسسات والإدارات و نفس الوضعية تنطبق على ظاهرة الرشوة و الفساد الإداري التي لا تزال تعرف انتشاراً في الجزائر .

كما أن التأخر قائم في مجال المنشآت القاعدية و في مجالات تكنولوجية و مجال البحث و الابتكار، و استناداً إلى أعداد براءات الاختراع و نصيب البحث العلمي في الناتج المحلي الخام، فالجزائر مصنفة في المراتب الأخيرة من مجموع 117 دولة في المجال التكنولوجي و في مجال الابتكار، أما من حيث الجوانب الاقتصادية فإن المشاكل المرتبطة بدور القطاع البنكي و المصرفي تعكس مدى التأخر الذي تعرفه الجزائر في العديد من القطاعات لاسيما في مجال القروض البنكية و التداوير المرتبطة بالقطاع المصرفي و المالي، حيث تتحصل الجزائر على أضعف نقطة من مجموع عشر نقاط ، كل هذه المؤشرات والحقائق تضعف تنافسية

الاقتصاد الجزائري و من ثم ينتقل تأثيرها على أداء مؤسساتها، حيث تصبح مهددة في بقائها و استمرار نشاطها ، خاصة و أنها مقبلة على عدة رهانات دولية كترقيتها للانضمام إلى منظمة التجارة الدولية و شراكتها مع الإتحاد الأوربي، وعليه فالحكومة الجزائرية مطالبة اليوم قبل الغد ببناء صرح و كيان مؤسسي يستطيع مواجهة المؤسسات التي دخلت و التي سوف تدخل للجزائر من أجل الاستثمار، و وضع آليات يتم بمقتضاها تهيئة المناخ لمختلف المؤسسات المحلية و الأجنبية الخاصة و العمومية حتى يتسنى لها الاندماج في الاقتصاد العالمي ، وعليه فإن كل التقارير الدولية للمنافسة تضع بين أيدي الاقتصاديات المهشة كالجزائر مجموعة من التوصيات و النصائح حتى يتسنى لها دعم قدراتها التنافسية¹.

- إدخال و ترسيخ ثقافة المنافسة في تنظيم قطاع الأعمال و النهوض بقدرات المؤسسات المتخصصة في تسويق المنتجات المحلية و الأسواق الدولية.
- توفير مناخ و بيئة أعمال مناسبة ، وذلك من خلال سن القوانين التحفيزية و تعديل التشريعات المعيقة أو إلغاءها، خاصة التشريعات المتعلقة بمعايير الجودة و تحسين البيئة القانونية و التنظيمية و توفير المعلومات و جمعها لفائدة قطاع الأعمال و دعم الصناعات في مجال البحث و التطوير.
- إحداث تغييرات جذرية في مجال البنية التحتية الرقمية التي تهدف إلى إلغاء الأمية الرقمية .بتوسيع استخدام الحاسوب الشخصي (PC) ، خاصة في المدارس بالإضافة إلى تطوير برامج عمل الحكومة و مشاريع الحكومة الالكترونية من أجل تحديث و تحسين أداء هذه الحكومة و مؤسساتها و زيادة فعاليتها و شفافيتها و تقليل البيروقراطية لديها.
- بناء نظام رقابي و قضائي يعمل على متابعة التجاوزات الإدارية و تقسي الرشاوى و كل أشكال الفساد و معاقبة مرتكبيها و إقصائهم من النشاط الاقتصادي.
- تخفيف تدخل الحكومة في وتيرة الاقتصاد و تشجيع و دعم القطاع الخاص.
- تطوير أنظمة ضمان القروض لتشجيع البنوك على منح القروض و إجراء إصلاح ضريبي و تقديم تسهيلات جبائية و خلق المناطق التجارية و المناطق الحرة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.
- إعادة هيكلة القطاع الإنتاجي بغرض تنويع إيرادات الصادرات ، و المساهمة في دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة و خلق جو ملائم و مساعد لهذه المؤسسات .

المبحث الثاني: سياسة الانفتاح التجاري و مؤشر النمو الاقتصادي في الجزائر

مقدمة:

يتأثر الاقتصاد الجزائري بحزمة من العناصر الاقتصادية والسياسية والأمنية التي ينتج تفاعلها معا حالة هذا الاقتصاد ومؤشرات أدائه ، شأنه في ذلك شأن أي اقتصاد آخر في الوطن العربي أو في العالم عموما ، وتكتسي متابعة تطور الاقتصاد الجزائري أهميتها من عدة عوامل : الأول هو أن هذا الاقتصاد مر بمرحلة انتقال و تحول من اقتصاد قائم على التخطيط المركزي والقطاع العام إلى اقتصاد يتم تحريره بمعدلات سريعة في القطاعات غير المرتبطة بالموارد الطبيعية من النفط والغاز المملوك للدولة ، والثاني هو أن الاقتصاد الجزائري مر بمستويات أسطورية من التقلبات الاقتصادية والسياسية والأمنية ، والثالث هو أن هذا الاقتصاد الذي كانت ترشحه الجهات الدولية ، وعلى رأسها الأمم المتحدة ترشحه للتحويل إلى اقتصاد صناعي متقدم بحلول عام 2000 ، مازال اقتصادا يتحرك صعودا وهبوطا على ضوء حركة أسعار النفط والغاز، وإيرادات الجزائر من تصديرها شأنه في ذلك شأن

¹ - تم تقديم هذه التوجيهات و النصائح من خلال استخلاص و استقراء تقارير التنافسية العالمية و العربية

الاقتصاديات النامية أو حتى الأقل نمواً التي تعاني الاختلالات الهيكلية التي لا يمكن أن تخفيها الزيادات الكبيرة في قيمة الناتج المحلي الإجمالي المرتبطة بالارتفاع الكبير في أسعار النفط والغاز منذ عام 2003 وحتى الآن¹.

بعد التحولات الكبيرة التي شهدتها العالم، بادرت الجزائر في التحول السريع إلى اقتصاد السوق بالتدرج. لقد كانت الرقابة أمراً ضرورياً للحد من الاستيراد المكثف عن طريق وضع قيود وشروط على المتعاملين الاقتصاديين في التجارة الخارجية، وذلك باستخدام عدة وسائل منها: مراقبة سعر الصرف، لكن بعد فشل هذه السياسة، اعتمدت الجزائر على عدة إجراءات ومعايير متناسبة والوضع الاقتصادي الراهن بعد تطبيق برنامج التعديل الهيكلي بعد الاتفاق الذي عقد مع صندوق النقد الدولي، حيث اتخذت إصلاحات أساسية خاصة بإلغاء القيود الكمية على واردات السلع، وكذا تخصيص نظام تحرير الأسعار بالنسبة لأغلب المنتجات، وسمح هذا البرنامج من تعديل الميزانية وتعديل معدل الصرف، وبظهور الإصلاحات الاقتصادية استدعت تحضير وإعداد مجموعة من القواعد القانونية المؤدية لتحرير التجارة الخارجية، وكذا إنشاء عدة مؤسسات وطنية تعمل وتساهم هي الأخرى في ترقية وتطوير وتسهيل القيام بعمليات التجارة الخارجية على المتعاملين الاقتصاديين، وبالتالي إعطاء الواردات والصادرات مكانتهما وتجسيد سياسة استيرادية وتصديرية خارج المحروقات ملائمة مع السياسة الاقتصادية، وهي ضرورة لنجاح عملية التنمية وبعث النمو الاقتصادي، من حيث كونها أداة هامة لتمويل وتمويل العملية الإنتاجية بالمواد الأولية وتجهيزات الإنتاج.

المطلب الأول : قياس الانفتاح التجاري في الجزائر

قد يتساءل المرء ما إذا كانت هناك مؤشرات يمكن من خلالها قياس الأثر الناجم عن سياسات الانفتاح على الاقتصاد بشكل فعال، والجواب ببساطة أنه يوجد في الأدب الاقتصادي مجموعة من المؤشرات لقياس درجة الانفتاح على التجارة الدولية، التي في معظمها تشير إلى مستوى الحواجز الجمركية وغير الجمركية، هذه المؤشرات تقيس مدى القيود التجارية بين بلدان العالم، ومؤشرات تعتمد على مدى حصول البلدان على المزيد من التكنولوجيا المتقدمة لتكون قادرة على المنافسة، أو إعادة تخصيص مواردها لاستغلال مزاياها النسبية، وهناك أيضاً نماذج تقيس درجة الانفتاح على التجارة الدولية على أساس معايير جغرافية مثل اتجاه الأسواق أو الحصص السوقية.

إن طبيعة التجارة الخارجية الجزائرية - المتميزة بانفتاحها الاقتصادي المرتفع على العالم الخارجي - كما سنرى - واعتمادها على تصدير منتج أولى واحد وتنوعها المفرط في مستورداتها وتركزها مع عدد محدود من الشركاء التجاريين وغير ذلك.

يناقش هذا الجزء من البحث أهم المتغيرات المفسرة لانفتاح الجزائر على التجارة الخارجية، وطبعاً هناك عدة عوامل تفسر درجة الانفتاح التجاري تختلف من بلد إلى آخر، ويمكن في هذا السياق أن نسوق مجموعة من المؤشرات (المعايير) الاقتصادية لقياس الانفتاح التجاري و من أبرزها ما يلي:

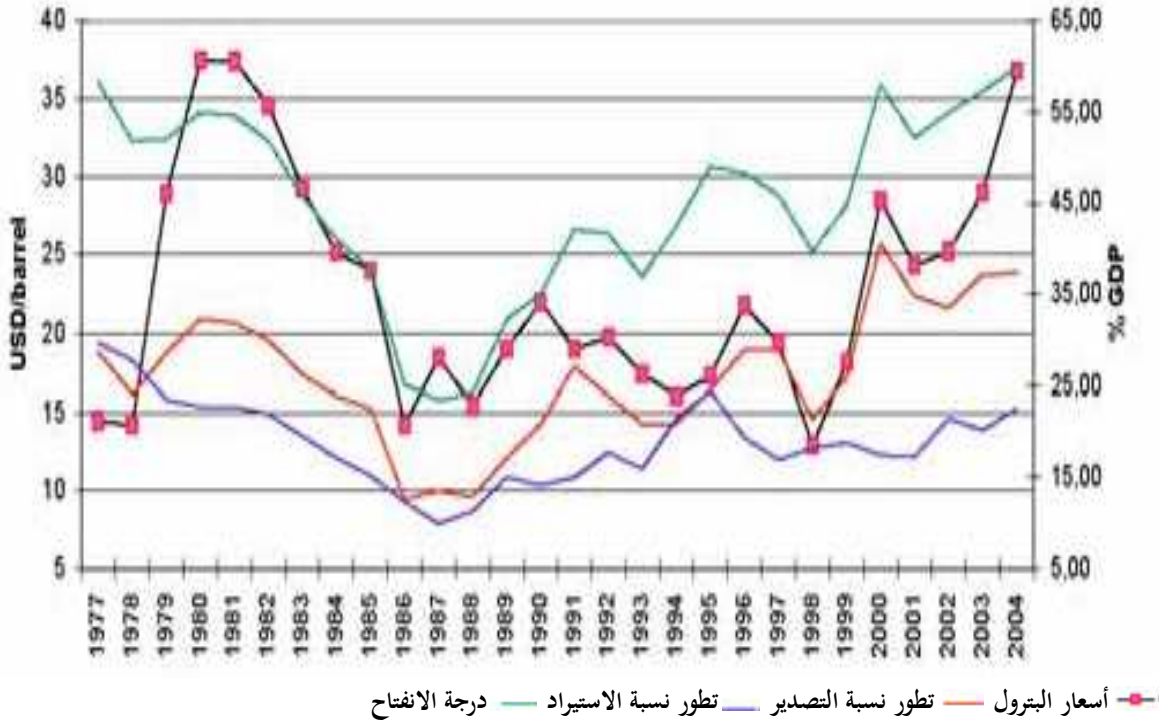
الفرع الأول : مؤثر الانفتاح التجاري على الخارج

تبرز أهمية هذا المؤشر في أنه يدلنا على مدى مساهمة التجارة الخارجية بشقيها (الاستيراد والتصدير) في تكوين الناتج المحلي الإجمالي الجزائري، وتعبير آخر فإنه يوضح مدى اعتماد النشاط الاقتصادي للبلد على الظروف السائدة في أسواق التصدير والاستيراد لهذه الدولة¹.

¹-Youcef Benabdallah, Ouverture Commerciale Et Competitivite De L'economie : Un Essai De Mesure De L'impact Des Accords D'association Sur Les Prix A La Production Et Les Prix A La Consommation, Emise, 2004-2005, P18

إذا أخذنا بهذا المؤشر نكتشف أن الجزائر بلد مفتوح تجاريا بالنسبة للاقتصاد ككل، فخلال فترة الطفرة النفطية الأولى في السبعينات كانت نسبة الانفتاح (الصادرات + الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي) مرتفعة وصلت إلى مستوى أعلى من 50 في المائة، ثم انخفضت إلى مستوى قياسي بلغ 25 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في عام 1986 عندما انخفضت أسعار النفط إلى 13 دولارا للبرميل الواحد، ما يعني أن الجزائر كبلد مصدر للنفط، فإن درجة انفتاحها ترتبط ارتباطا كبيرا بأسعار النفط، وعلى الرغم من سلسلة من التخفيضات في عامي 1991 و 1994، فإن أداء الصادرات الجزائرية لم يتحسن على الإطلاق، حيث تبلغ نسبة الصادرات غير النفطية في حدود 02 و 03 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، وهو نفس المستوى المتوسط في السبعينات. على العكس من ذلك نمت الواردات بمعدل أسرع من الصادرات ومن ثم زيادة نسبة الانفتاح من 15 في المائة إلى متوسط قدره 40 في المائة في عام 1994، بمعنى أن نسبة الانفتاح بقيت مرتفعة في الجزائر رغم تراجع أسعار النفط، وما يفسر ارتفاع درجة الانفتاح في هذه الفترة هو ازدياد نسبة الاستيراد، ومنذ عام 1999 تحسنت الظروف الخارجية المتمثلة في ارتفاع أسعار النفط، فساهم ذلك في زيادة نسبة الانفتاح إلى المستوى الذي تم التوصل إليه في السبعينات، وفي عام 2003 بلغ مجموع الصادرات الجزائرية والواردات السلعية بلغت 38.1 مليار دولار نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي من 66 مليار دولار بنسبة انفتاح تقدر ب 57 في المائة، وكانت هذه النسبة من بين أعلى المعدلات في منطقة الشرق الأوسط².

شكل (05-04) : الانفتاح التجاري في الجزائر (1977-2004)



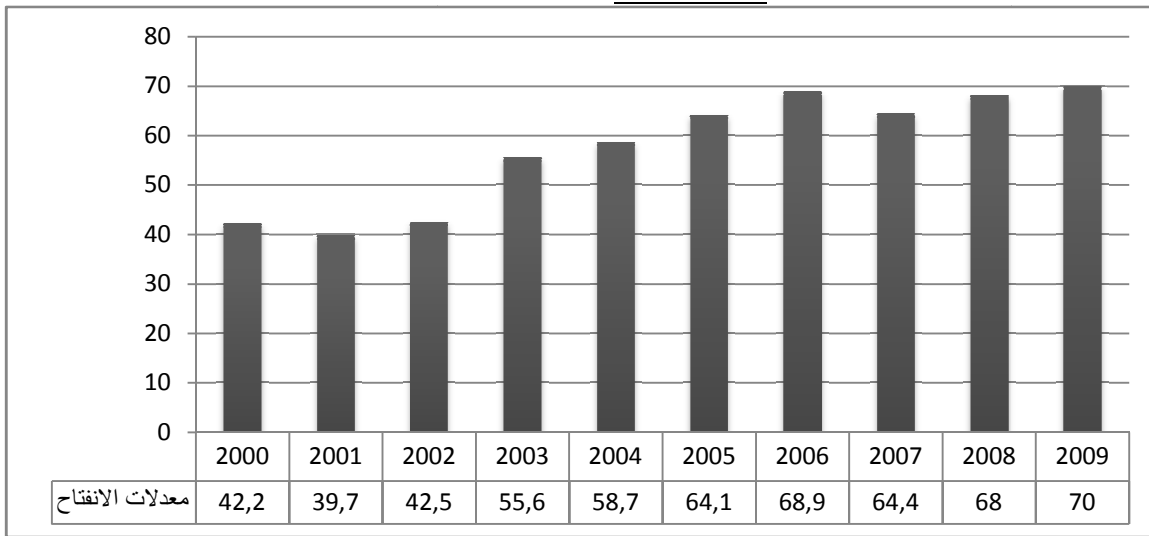
Source : Fatiha Talahite , Rafik Bouklia-Hassane, Profil Pays Du Femise : Algérie, Femise2006,P126

1- الأمانة العامة لاتحاد الغرف العربية الخليجية، التجارة الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي للفترة 1971 - 1982م، ص9.

2- Youcef Benabdallah, op cit,p18.

يلاحظ من خلال الشكل أن مستويات الانفتاح في الجزائر تتبع التغيرات الحاصلة في أسعار البترول ، فكلما كانت هذه الأخيرة مرتفعة ، فان ذلك يؤدي إلى زيادة الصادرات ، وبالتالي زيادة درجة الانفتاح ، فعلى سبيل المثال بلغت درجة الانفتاح سنة 2004 أقصى درجة لها (59%) ، وفي نفس السنة بلغ سعر النفط 37 دولار، وارتفاع نسبة الصادرات ب 37% . وبالرجوع إلى أحدث البيانات ، فإنه يتضح أن ملامح الانفتاح في الجزائر ما زالت مرتفعة ، حيث أنه تبين من تلك البيانات المعطاة في الشكل أسفله ، أن درجة الانفتاح التجاري مرتفعة في الجزائر ، إذ أن نسبة التجارة الخارجية (صادرات + واردات) إلى إجمالي الناتج المحلي بلغت نحو 70% في عام 2009. ولا ريب أن ارتفاع هذا المؤشر يؤكد أن الجزائر أكثر انفتاحا تجاريا، مما يجعل ذلك الاقتصاد أكثر تأثراً بالأحوال التي تسود الاقتصاد العالمي لاسيما الاقتصاد الرأسمالي.

شكل (06-04) : تطور معدلات الانفتاح



المصدر : من إعداد الباحث بتجميع المعطيات من بيانات البنك الدولي 2000-2010

الفرع الثاني: مؤشر الرسوم الجمركية للتجارة الخارجية

بصرف النظر عن حجم التجارة، وغيرها من مؤشرات الانفتاح التي تقدم معلومات عن مستوى المبادلات التجارية الناتجة عن الرسوم الجمركية أو الحواجز غير الجمركية مثل نظام الحصص أو التراخيص. أولا تعتبر طريقة قياس الانفتاح التجاري بالحواجز غير التعريفية صعبة للغاية ، حيث تطرح مشكلة تحديد قيمتها كميا ، وحتى إذا تمكنا من قياس القيمة التي تتعلق بها ، فإن مستوى الحاجز يمكن أن يختلف من بلد لآخر، وهذا يتوقف على وتيرة الاستخدام، وتفسير هذا الحاجز من قبل المؤسسات الاقتصادية (الحرمان من رخصة الاستيراد يمكن أن ينجم عن حدوث فساد في ذلك البلد). من أجل مقارنة درجات الانفتاح في الجزائر، جرت العادة على استخدام متوسط الرسوم الجمركية البسيط المفروضة على المنتجات المسوقة¹.

¹ - Fatiha Talahite, Rafik Bouklia-Hassane, Profil Pays Du Femise : Algérie, Femise2006, P146

جدول (16-04): معدلات الرسوم الجمركية البسيطة المفروضة على المنتجات المستوردة (%)

السنوات	منتجات غذائية	خامات ومعادن	منتجات صناعية	منتجات كيمياوية	آلات ومعدات نقل	منتجات صناعية أخرى
1993	24.4	12.4	24.8	13.2	16.8	32.0
1997	23.5	11.5	23.9	15.5	17.3	29.6
1998	23.3	11.4	23.7	15.1	17.1	29.4
2001	21.7	11.4	22.0	13.8	16.8	27.1
2002	18.6	12.3	18.9	15.7	12.2	22.7
2003	18.1	11.9	18.4	14.3	11.9	22.5
2005	18.1	11.9	18.6	14.3	11.8	23.0
2006	18.1	11.9	18.6	14.3	11.8	23.0
2007	17.8	11.8	18.2	14.3	11.1	22.8
2008	17.8	11.8	18.2	14.3	11.1	22.8
2009	17.8	11.8	18.2	14.3	11.1	22.8

Source : UNCTAD, Handbook of statistics, 2004-2005-2006-2008-2009-2010.

وفقا للبيانات الواردة أعلاه ، نلاحظ أن معدلات الرسوم الجمركية المطبقة على المنتجات المستوردة مرتفعة نسبيا بين سنتي 1993-1997، وأعلى المعدلات مسجلة في المنتجات الغذائية والمنتجات الصناعية الأخرى ، إذ تراوحت ما بين 17% و 32 % (من الناتج المحلي الإجمالي) ، وهذا منطقي ، حيث نجد أن أكبر عدد من البلدان النامية تتسم الحواجز الجمركية فيها بأعلى المعدلات في العالم ، قصد حماية الصناعات الوطنية من جهة ، ومن جهة أخرى أن أغلبية البلدان التي تكون في بدايات انفتاحها تتسم فيها معدلات الرسوم الجمركية بالارتفاع ، وحتى البلدان الصناعية لديها معدلات عالية من الحماية . الملاحظة الثانية التي نكتشفها من خلال الجدول هو الانخفاض التدريجي لمتوسط التعريفات الجمركية على التجارة الخارجية ، بمعدل انخفاض من 3 % إلى 1 % من الناتج المحلي الإجمالي سنويا ، وهذا ما يفسر ارتفاع درجة انفتاح الاقتصاد الجزائري تجاريا ، لأنه وكما ورد في الفصول السابقة أن مؤشر الانفتاح المقاس بمعدلات الرسوم الجمركية يتماشى عكسيا مع هذه المعدلات ، بمعنى أنه كلما انخفضت الرسوم الجمركية المفروضة دل على ارتفاع درجة انفتاح البلد والعكس بالعكس¹.

الفرع الثالث : مؤشر Sachs et Warner

تحليل ساكس وارنر (1995) يقترح طريقة مختلفة تماما لقياس درجة الانفتاح ، حيث يعتمد في ذلك على مجموعة من أدوات السياسة التجارية ، ويصنف البلدان ما إذا كانت مفتوحة أو مغلقة على التجارة الدولية وفقا للمعايير التالية:

- معيار الحواجز التعريفية وغير التعريفية، إذ لا يجب أن تفوق 40% من قيمة المنتج.
- معيار حصة السوق السوداء، إذ لا يجب أن تفوق 20% (خلال السبعينات والثمانينات).
- معيار النظام السياسي، إذ لا يجب أن يكون نظام اشتراكي.

¹ - Youcef Benabdallah, op cit, p20

○ معيار تدخل الدولة ، إذ لا يجب إن تحتكر قطاع التصدير¹

يوضح الجدول التالي درجة انفتاح بعض الدول العربية ومنها الجزائر التي شملتها دراسة Sachs – Warner وقد اعتمد في دراسته على قياس الانفتاح التجاري على معيارين هي : معيار الحواجز التعريفية وغير التعريفية (التعريفية والحصة) ، ومعيار حصة السوق السوداء .

جدول(17- 04) : قياس الانفتاح التجاري لدول عربية (1990 –1999)

الدولة	التعريفية الجمركية (%)	التعريفية غير الجمركية (%)	حصة السوق السوداء (%)	تدخل الدولة في قطاع التصدير	النظام الاشتراكي	الانفتاح = 1 الانغلاق = 0
الجزائر	23.97	-	177.91	0	0	0
مصر	30.23	-	12.45	0	0	1
العراق	-	-	138935.9	0	0	0
الأردن	15.83	-	3.37	0	0	1
المغرب	23.75	13.40	3.54	0	0	1
اليمن	20	-	8.34	0	0	1

Source : Romain Wacziarg, Karen Horn Welch, Trade Liberalization And Growth: New Evidence, National Bureau Of Economic Research, Cambridge, Ma 02138 ,December 2003, P35-36.

من خلال بيانات الجدول ، نجد أن قلة من البلدان العربية قد نفذت سياسات الانفتاح ، وإذا رجعنا إلى متوسط التعريفية الجمركية في الدول العربية بنحدها في المتوسط 23٪ وهي من أعلى المعدلات في العالم ، حتى وإن لم تصل إلى الحد الأدنى من القيود التجارية التي حددت ب 40٪ من قبل ساكس وورنر، أما بالنسبة للحواجز غير جمركية ، وان كانت غير متوافرة، لكن قد يبدو أنها تصل إلى نفس مستوى التعريفات الجمركية (في حدود 22٪ من قيمة التجارة) ، لكن معدل السوق الموازية يحمل أقساط مرتفعة جدا بالنسبة للجزائر والعراق في فترة الدراسة ، فقد تعدت 150 في المائة في الجزائر² وفي العراق تعدت النسبة المائة ألف بالمائة، وقد يكون وراء هذه المشكلة في كثير من الأحيان صعوبة مراقبة الأنشطة التجارية و أسواق العملات من جانب الدولة ، و بفضل هذه النسبة المرتفعة أمكن الحكم على الجزائر والعراق أنهما دولتين منغلقتين تجاريا .
وعليه يمكن القول أن درجة الانفتاح في الجزائر المقاسة بمستويات الرسوم الجمركية ، لكن في سوق سوداء ، فبالرغم من تحصلها على مستويات منخفضة نسبيا من الرسوم الجمركية ، يمكن تصنيفها ضمن البلدان المنغلقة ، وهذا مناقض تماما للمؤشرين السابقين.

الفرع الرابع : مؤشري التركيز والتنوع السلعيين

¹ - للمزيد من التعرف على هذا المؤشر يرجى الرجوع إلى الفصل الخاص بمؤشرات قياس الانفتاح التجاري من هذا البحث
² - تمثل حصة الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر ب45% سنة 2007

يوضح هذين المؤشرين درجة تركيز منتج ما أو دولة ما، كما يوضح نصيب هذا المنتج في الأسواق محل الدراسة والتي يتم التصدير إليها، وتتراوح قيمة هذا المعيار ما بين 1 (والتي تشير إلى وجود تركيز مطلق) و $1/n$ (والتي تشير إلى وجود توزيع متساوي بالنسبة للصادرات الصناعية الجزائرية).

وعموما قد تطرقنا إلى هذين المؤشرين في المبحث السابق¹

الفرع الخامس : مؤشرات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد)

تصدر منظمة الأونكتاد سنويا تقريرا حول القضايا المتعلقة بالتنمية والسياسات التجارية ، ويستخدم فيه مجموعة من المؤشرات الاقتصادية لقياس التجارة الخارجية للبلدان المشاركة في هذا التقرير، نوجزها في الجدول التالي :

جدول(18-04): بعض مؤشرات التجارة الخارجية

مؤشر قيمة وحدة الصادرات والواردات		مؤشر معدلات التبادل التجاري	مؤشر حجم الصادرات والواردات		السنوات
قيمة وحدة الواردات	قيمة وحدة الصادرات		حجم الواردات	حجم الصادرات	
100	97	104	107	109	2001
100	85	86	131	100	2002
108	108	107	104	99	2003
114	128	122	175	104	2004
119	178	164	187	107	2005
125	198	191	187	103	2006
140	194	183	215	108	2007
155	233	237	279	98	2008
148	141	181	294	87	2009

Source : UNCTAD, Handbook of statistics, 2009,2010

أ. مؤشر معدلات التبادل التجاري والقدرة الشرائية للصادرات

يعتبر مؤشر معدلات التبادل التجاري من بين المؤشرات الأكثر استخداما للتعبير عن درجة انفتاح بلد ما، ويشير ارتفاع هذا المؤشر إلى زيادة انفتاح هذا البلد من خلال تحسين معدل التبادل التجاري ، وانخفاضه يشير إلى تدهور معدلات التبادل التجاري لهذا البلد ، ومن ثم تراجع درجة انفتاحه في فترة معينة ، ويفسر هذا المؤشر عدد الوحدات المستوردة التي يتم مبادلتها بوحدة صادرات الوحدة .

يلاحظ من خلال الجدول أن الجزائر تتمتع بمعدلات تبادل تجاري جيدة ، فخلال فترة الدراسة تجاوز المائة ، وهو في تحسن مستمر، ما يعني أن الاقتصاد الجزائري قادر على الحصول على وحدات إضافية من الواردات مقابل وحدة واحدة من الصادرات.

¹ - انظر الجدول (03 - 04)

لكن الاقتصاد الجزائري كان و مازل عرضة للصدمات الخارجية مثل تدهور شروط التبادل التجاري وتقلب أسعار صادرات النفط ومشتقاته ، على مستوى تقلب شروط التبادل التجاري ، فان الجزائر تتمتع بمعدلات من أعلى المعدلات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ، والسبب الرئيسي يكمن في الاختلال الكبير في سعر الصرف الفعلي الحقيقي خلال سنوات الثمانينات ، حيث قدر الدينار الجزائري بنحو 30 في المائة من حيث القيمة الحقيقية الفعلية خلال الفترة 1980-1986 ، وذلك أساسا بسبب ارتفاع أسعار النفط .

أما المؤشرين الآخرين فيقيسا نسبة الانفتاح التجاري على مستوى الأحجام ومستوى الوحدات ، وارتفاعهما عن المائة يدل على أن البلد منفتح تجاريا والعكس صحيح ، وعليه نلاحظ من خلال الجدول أن أغلبية السنوات تجاوز فيها المؤشرين المائة ، ما يدل على أن الاقتصاد الجزائري منفتح تجاريا.

ولإشارة يوجد مؤشر آخر يقيس درجة الانفتاح يختلف عن المؤشرات السابقة وليس له علاقة بالصادرات أو الواردات ، أو أحجام التجارة الخارجية ، وإنما مؤشر يركز على الجانب الجغرافي للبلد، كالمساحة الجغرافية وموقع البلد الجغرافي (هل يقع على الساحل أو بلد داخلي أو صحراوي... الخ) ، وحسب هذا المؤشر فالدولة التي تملك مساحة جغرافية كبيرة ومطللة على الساحل ، تعتبر منفتحة تجاريا ، خاصة وأن التجارة الخارجية تعتمد في حركتها على الموانئ والبواخر (البنية التحتية المائية) ، وعليه طبقا للمعايير التي يصنف بها هذا المؤشر درجة انفتاح الاقتصاديات، فالجزائر بلد منفتح تجاريا ، لأنه يتوفر على مساحة جغرافية كبيرة (عاشر دولة في العالم) ومطللة على الساحل (أكثر من 1500 كلم)، لكن هذا المؤشر تعرض إلى انتقادات كبيرة من حيث المعايير التي اعتمدها ، فكثير من الدول تتمتع بمساحة شاسعة وأسطول بحري كبير ولكنها غير منفتحة ، والعكس صحيح.

المطلب الثاني: القنوات المختلفة للتأثير على النمو الاقتصادي

الفرع الأول : نماذج النمو الاقتصادي وعلاقتها بالانفتاح التجاري

استنادا إلى نماذج النمو الاقتصادي ، يوجد عدد من الدراسات توضح العلاقة بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي، غير أن هذه العلاقة قد تكون أكثر تعقيدا إذا ما أخذنا بعين الاعتبار قنوات مختلفة للتأثير في النمو الاقتصادي. تؤكد نماذج النمو الداخلية ، أكثر وضوحا، أن بعض آليات الحصول على التقدم التكنولوجي عن طريق الانفتاح تجر الشركات على أن تكون أكثر قدرة على المنافسة واجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية¹. إن أحد نتائج الانفتاح هو حرية الدخول إلى سوق السلع و ومن ثم حرية الاستثمارات، وإذا كانت فترة السبعينات المتسمة بانغلاق أكثر للاقتصاديات ، ومع ذلك كانت تسمح بدخول رؤوس الأموال الأجنبية ، فان تحديات فترة التسعينات تعتمد على أساس العائد على رأس المال في عالم تنافسي. والسؤال الذي يمكن طرحه: هل تمكنت الدول المنفتحة التي تمتلك موارد كافية من حيث التنظيم أو من حيث المعرفة من تعظيم نمو اقتصادي بالاعتماد على هذه القنوات ؟

هناك عدة عوامل تدخل من أجل تحفيز النمو الاقتصادي، وتشمل التعليم (Benhabib J. & M.M.

Spiegel, 1994)²، ووجود البنية التحتية وغيرها من العوامل شديدة التنوع و نوعية المؤسسات القانونية والسياسية . على

¹ - للمزيد من التفصيل : انظر إلى الفصل الثالث

² - Benhabib J. & M.M. Spiegel , The role of human capital and political instability in economic development, March, Unpublished paper, New York University, 1994, 231

سبيل المثال استطاعت بعض دول جنوب شرق آسيا في سنوات التسعينات ، وكنتيجة لتوجهها نحو تبني سياسة الانفتاح التجاري ، قد أدى ذلك بها إلى اللحاق بركب الدول المتطورة تكنولوجيا ، لأنها كانت مصحوبة بزيادة كبيرة في رأس المال الأجنبي ، وزيادة معدل الادخار المحلي ، وشفافية الأسواق و روح المبادرة والمنافسة، وعلى العكس من ذلك ، فإن عملية الانفتاح التجاري لم تعمل بنجاح حتى في بعض الدول المتقدمة ، هذا الفشل يمكن أن يمتد إلى معظم البلدان الفقيرة (البلدان الأقل نموا بشكل خاص).

بالرغم من ذلك لا يمكن تبرير هذا الفشل بسبب إستراتيجية التجارة المفتوحة ، فالعديد من الدراسات بما في ذلك دراسة البنك الدولي (2001) أو دراسة¹ Sachs et Warner (1995) الشهيرة ، قدمت حججا مؤيدة لهذا التوجه الاقتصادي ، ولكن الواقع يكشف أن بعض البلدان استطاعت الاستفادة من الانفتاح على التجارة وغيرها لم تستطيع ، يدل على أنه ثمة عوامل أخرى تبرر هذا النجاح أو الفشل مثل الاستثمار الأجنبي ، وتنظيم الأسواق والمساهمة في النجاح الاقتصادي ، فالانفتاح يعد ميزة بالنسبة لبعض البلدان ، بينما في حالات أخرى قد يكون غير كافي، وهذا هو السبب في تساؤل بعض الدراسات عما إذا كان اعتماد سياسات الانفتاح يمكن أن يؤدي إلى نمو اقتصادي² (Roderick D, 1999) ، وخاصة في ظل عدم وجود بيئة تنافسية قوية ومنظمة ، قد تشير إلى أن البلدان النامية لا يمكن أن تستفيد من الانفتاح.

لذلك هناك العديد من العوامل التي أحالها آثار النمو ، والانفتاح واحد فقط من هذه القنوات ، والفوائد التي تعود من الانفتاح تتمثل أساسا في التوزيع الأمثل للموارد والحصول على التكنولوجيا المتقدمة. لهذه الأسباب وأخرى فإننا سنقوم بدراسة الأداء الاقتصادي الجزائري من خلال تسليط الضوء عن مدى تأثير سياسة الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي كمؤشر تنافسية معتمد في العديد من تقارير التنافسية الدولية، ولكن قبل ذلك سنتطرق إلى اتجاهات النمو الاقتصادي في الجزائر.

الفرع الثاني: اتجاهات النمو الاقتصادي في الجزائر

الدراسات النظرية التي أشرنا إليها في السابق قدمت شرحا للوصول إلى مستويات مرتفعة للنمو الاقتصادي مع التركيز على التقدم التكنولوجي الذي يتحقق من خلال المبادلات التجارية من قبل البلدان المنفتحة. في هذا الجزء نقترح تحليل، من خلال الإحصاءات المتاحة لأهم العوامل التي تساهم في النمو الاقتصادي، بعض هذه العوامل ، من الناحية النظرية ، أكثر أهمية من غيرها في تفسير النمو الاقتصادي وزيادة معدلات الاستثمار ، ونوعية البنية التحتية العمومية أو مستوى رأس المال البشري. ولكن هذه الدراسة تسعى إلى تحديد الدور الذي تلعبه سياسة الانفتاح في النمو الاقتصادي، في هذا الشأن تقدم تطور معدلات النمو الاقتصادي في الجزائر ، فضلا عن معدلات الاستثمار والمجمعات الرئيسية للاقتصاد الكلي.

01. تطور النمو الاقتصادي في الجزائر

على الرغم من التقدم الملموس الذي حققته الجزائر في اتجاه تحقيق الاستقرار المالي والنقدي، فإن النمو الاقتصادي المسجل كان وما يزال أقل من الإمكانيات المتاحة، حيث سجل متوسط نمو الناتج الداخلي الخام الحقيقي في بداية سنوات الإصلاح الاقتصادي نسبة (- 0.6%)، واستمر على هذا الحال إلى غاية سنة 1995 ، حيث ارتفعت هذه النسبة إلى 3,2% خلال الفترة (1995- 2000) ، بينما وفي نفس المتوسط، سجل مؤشر النمو السنوي للناتج الداخلي الخام خارج المحروقات نسبة

¹ - للاطلاع على هذه الدراسة يرجى مراجعتها في الفصل الثالث

² - Rodrik D., Where did all the growth go? External shocks, social conflict and growth collapses, Journal of Economic growth, vol.4, n°4, December 1999 , pp. 3 85-412

2.1% لنفس الفترة ، وذلك بفضل قطاع الفلاحة، إلا أن باقي القطاعات الاقتصادية المتمثلة في القطاع الصناعي، البناء والأشغال العمومية والخدمات عرفت نموا ضعيفا في قيمها المضافة، لاسيما قطاع الصناعات المصنعة الذي يشكل هيكل الإنتاج العصري، وقد أدى النمو الاقتصادي المحدود إلى تزايد معدلات البطالة من 19% سنة 1989 إلى 33,9% سنة 1998 ، مع تدهور القدرة الشرائية للسكان بشكل ملفت للانتباه الذي نتج عن انتشار واسع للفقر خلال التسعينات.

وتجدر الإشارة إلى أن معدل النمو الحقيقي للناتج الداخلي الخام كان قد تدهور، مجسدا حالة الركود الاقتصادي العميق الذي عانى منه الاقتصاد الجزائري في النصف الثاني من ثمانينيات القرن المنصرم ، حيث بلغ هذا المعدل نحو -0.2% ، -0.7% ، -1.9%، في الأعوام 1986، 1987، 1988 على التوالي¹ ، وهذا التدهور يعد أمرا صادما لبلد كان يحقق واحدا من أعلى معدلات النمو الاقتصادي في العالم لمدة 15 سنة خلال الفترة 1965 حتى عام 1980 ، حيث بلغ متوسط معدل النمو السنوي للناتج المحلي الإجمالي في الفترة المذكورة نحو 6.8% سنويا² قبل أن يتراجع إلى نحو 5% سنويا في المتوسط خلال النصف الأول من ثمانينات القرن الماضي قبل أن يدخل الاقتصاد الجزائري في نفق مظلم من الركود العميق سنة 1986 حتى انفجار موجة الإرهاب الرهيبة التي ضربت الجزائر في التسعينيات وانحيار أسعار النفط.

كما بلغ معدل النمو الحقيقي للناتج الداخلي الخام نحو 1.6% ، -2.2% ، -1.1% في الأعوام 1992، 1993، 1994 على التوالي³ ، وخلال الفترة من عام 1989 حتى عام 1998 بلغ متوسط معدل النمو الحقيقي 1.7% ، وذلك قبل أن يعاود النهوض على وقع ارتفاع أسعار البترول والاستقرار النسبي للأمن.

أما في سنوات الألفية الثالثة، فانه بالنظر إلى الشكل التالي نجد أن هذا المعدل ارتفع من نحو 2.6% عام 2001 إلى 4.7% عام 2002 إلى أن وصل في سنة 2003 ما قيمته 7%، وبلغ متوسط معدل النمو في السنوات الست الأخيرة بدءا من عام 2004 حتى نهاية 2009 نحو 2.9% سنويا وهو معدل معتدل ، لكنه يبقى أقل من المعدلات التي تحققت اقتصاديات سريعة النمو في شرق وجنوب شرق آسيا.

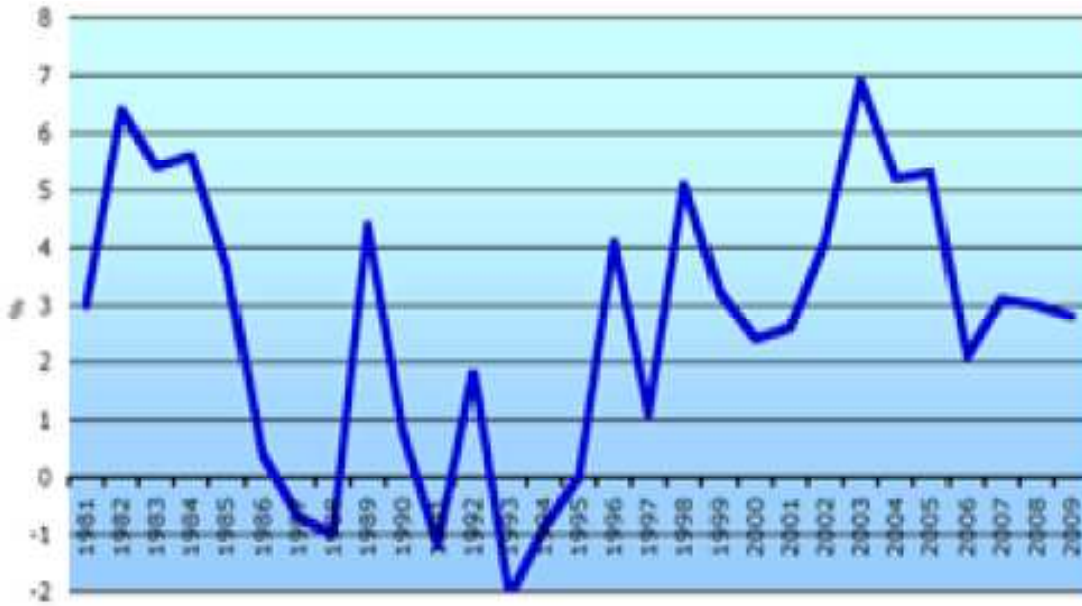
إن هذا الأداء الضعيف في معدلات النمو الاقتصادي يمكن بالدرجة الأولى إرجاعه إلى الوتيرة المتواضعة للإصلاحات الاقتصادية وضعف سياسات الاقتصاد الكلي، ومن العوامل الرئيسية التي أسهمت في ذلك وأخرت الانطلاق الاقتصادي، تعثر البلد في تحقيق الإصلاحات السياسية، سيادة القطاع العام العاجز، عدم شفافية مسار الخوصصة، ضعف مشاركة القطاع الخاص في قيادة النمو والاستثمار، ضعف القطاع المالي، بالإضافة إلى بطء البلد في تحقيق تقدم نحو فتح اقتصادياته أمام التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي، وكذلك لضعف تنوع صادرات الاقتصاد الجزائري. وربما تحمل السنوات القادمة نموا أعلى للاقتصاد الجزائري بعد أن يبدأ ويتطور إنتاج المشروعات الجديدة التي تم بنائها من خلال الاستثمارات الجديدة في الأعوان الأخيرة، وتتطور بالتالي مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات نموه.

¹ -IMF , world economic outlook ,1994, p115

² -البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لسنة 1990 ، ص 213

³ -IMF, world economic outlook ,1999, p146

شكل (07- 04) : تطور معدل النمو الاقتصادي

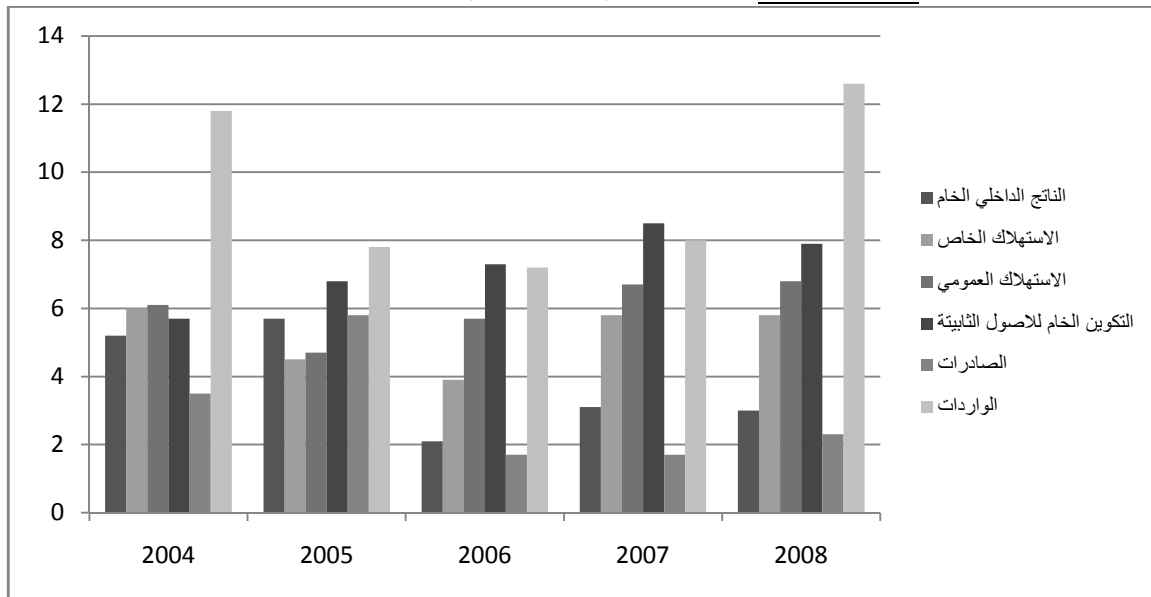


Face Mediterraneens Source :Ahmed Galal, Jean-Louis Reiffers, Les Pays Partenaires A La Crise, Rapport Du Femise Sur Le Partenariat Euro-méditerranéen,2008-2009, P

96

يلاحظ في سنة 2003 أن الجزائر حققت أكبر معدلات في النمو الاقتصادي حيث وصل 6.8 % ، و هو معدل مقبول إذا قورن بالسنوات الأخيرة، و السبب في ذلك هو انتهاء الجزائر مرحلة جديدة من الإصلاحات الاقتصادية و فتح المجال للقطاع الخاص و الخارجي، ثم ليعاود الانخفاض في سنة 2006 ليصل إلى أقل من 2% ، ليعود مرة أخرى في الارتفاع ابتداء من سنة 2007 نتيجة الارتفاع الملحوظ في نمو قطاع الصناعات التحويلية وقطاع الخدمات. يوضح الشكل التالي المجمعات الاقتصادية التي أثرت في النمو الاقتصادي

شكل (08- 04) :التركيب الهيكلي للناتج الداخلي الخام والنمو الاقتصادي



Source :Ahmed Galal, Jean-Louis Reiffers, op. cit, p96

- الاستثمار الإجمالي (التكوين الخام للأصول الثابتة)¹ : بلغ متوسط معدل النمو السنوي للاستثمار الإجمالي 8% خلال الفترة 2004 ، ثم بدأ بالتراجع نحو 6.2% سنة 2005، ويعود ذلك إلى تراجع معدل نمو الاستثمار العام و معدل نمو الاستثمار الخاص ، لكن ابتداء من سنة 2008 عاود نمو الاستثمار الإجمالي إلى الارتفاع نحو 8% نتيجة للإجراءات التي قامت بها الحكومة لتشجيع الاستثمار من حيث السياسات الاقتصادية المحفزة للقطاع الخاص لأداء دورها في عملية التنمية ، وتبسيط الإجراءات الإدارية لإقامة المشاريع التنموية .
- الاستهلاك: بلغ متوسط معدل نمو الاستهلاك الإجمالي 5%، لكنه تراجع في سنتي 2005-2006، حيث تراجع نمو الاستهلاك الخاص من 6% إلى 3% ، وانخفض متوسط معدل نمو الاستهلاك العام من 5.7% (2004) إلى 4.7% (2005)، ويعود ذلك إلى تراجع نسبة الاستهلاك الخاص إلى الناتج من 65% إلى 62%، وقد انعكس ذلك على متوسط نسبة مساهمة الاستهلاك في معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، التي تراجعت من 3.1% (2004) أي 0.5% للعام و 2.5% للخاص) إلى 2.4% (2006)، وفي سنتي 2007-2008 ارتفع معدل الاستهلاك الخاص للعام معا إلى 5.9% و 6.5% على التوالي نتيجة ارتفاع دخل الأفراد والمؤسسات العامة الناتجة عن الارتفاع المتزايد لأسعار النفط
- الصادرات والواردات: معدل نمو الصادرات الفعلي أقل من 3% سنوياً (2004)، في حين كان متوسط معدل نمو الواردات 11.8% في نفس السنة، وتراجع متوسط نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي من 11.8% (2005) إلى 7.2% (2006) ليعود إلى الارتفاع في سنة 2008 ، حيث بلغ 11.8% ، بينما نسبة الصادرات عرفت تذبذبات كثيرة خلال الفترة المدروسة.

02. سياسات الانفتاح ومستوى نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

على الرغم من ارتفاع معدلات النمو في بعض السنوات، فإن مستويات الدخل في الجزائر بقيت منخفضة ولم تصل إلى المستويات المرغوب فيها، باستخدام بيانات البنك الدولي (WDI، 2009)، فإننا بحساب متوسط مستويات نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، بالنسبة لبعض المناطق أو البلدان.

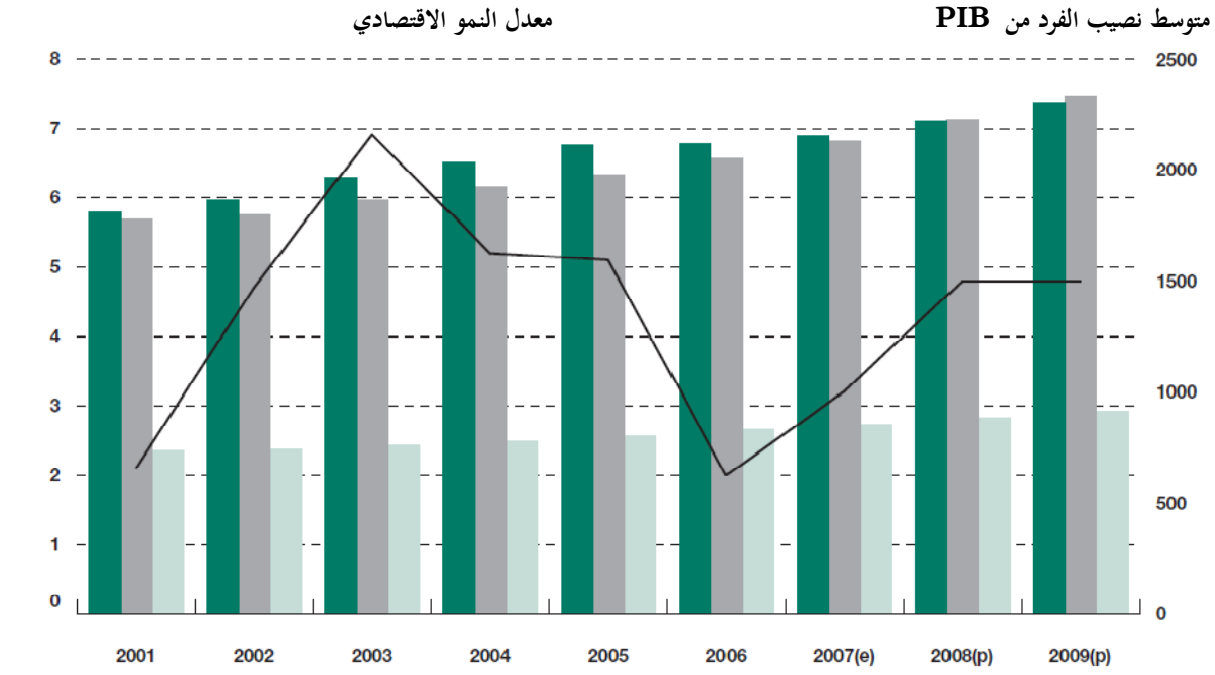
داخل بلدان إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى ، وجدنا أن متوسط الدخل قد انخفض بنسبة 10% بين عامي 1970 و 2000 ، وكان متوسط النمو السنوي خلال هذه الفترة السلبية قد اتسمت بمعدلات مرتفعة من نحو 2% بين عامي 1965 و 1995 ، ولكن مع مطلع الألفية الثالثة عرف متوسط نصيب الفرد زيادات متتالية حتى سنة 2009 ولكن بنسب ضعيفة.

في شمال إفريقيا ، بلغ الناتج المحلي الإجمالي للفرد في المتوسط بنسبة 50% ، في الفترة من 1948 دولار إلى 2350 دولار بين عامي 2001 و 2009، غير أن هذه المنطقة تتميز بفوارق كبيرة في الدخل ، مثل تونس وليبيا ، بحيث يتجاوز نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في ليبيا 6000 دولار حتى سنة 2009 ، أي ضعف متوسط الدخل في الجزائر والمغرب ، وفي تونس بلغ مستوى الدخل 3000 دولار، وتعتبر تونس من بين دول شمال إفريقيا التي نجحت في تنفيذ سياسة الانفتاح رغم صغر مساحتها (خفض التعريفات الجمركية ، وإنشاء مناطق حرة)، على النقيض من ذلك، فإلى البلدان الكبيرة كـالجزائر وموريتانيا والسودان التي تتسم بمستويات أدنى من الانفتاح التجاري شهدت تباطؤ في النمو الاقتصادي.

¹ - تتمثل في قيمة ارتفاع أملاك الوحدة من مواد التجهيز ومن الخدمات المحملة لهذه السلع خلال فترة ما ، وتشمل السلع الجديدة والأشغال الكبرى ، الصيانات والإصلاحات الكبرى لهذه السلع التي تسمح بزيادة عمر استخدامها أو بزيادة قيمتها، وتقييمها يكون بسعر الاقتناء من دون الرسم على القيمة المضافة.

يوضح الجدول التالي تطور معدل النمو الاقتصادي ومتوسط نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام لسنوات 2001-2009:

شكل (09-04): تطور معدل النمو الاقتصادي ومتوسط نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام بالأسعار الثابتة



■ متوسط نصيب الفرد من PIB في الجزائر ■ متوسط نصيب الفرد من PIB في دول شمال إفريقيا ■ متوسط نصيب الفرد من PIB في دول إفريقيا - معدل النمو الاقتصادي في الجزائر

Source: IMF And Local Authorities' Data; Estimates (E) And Projections (P) Based On Authors' Calculations , 2010, P 157

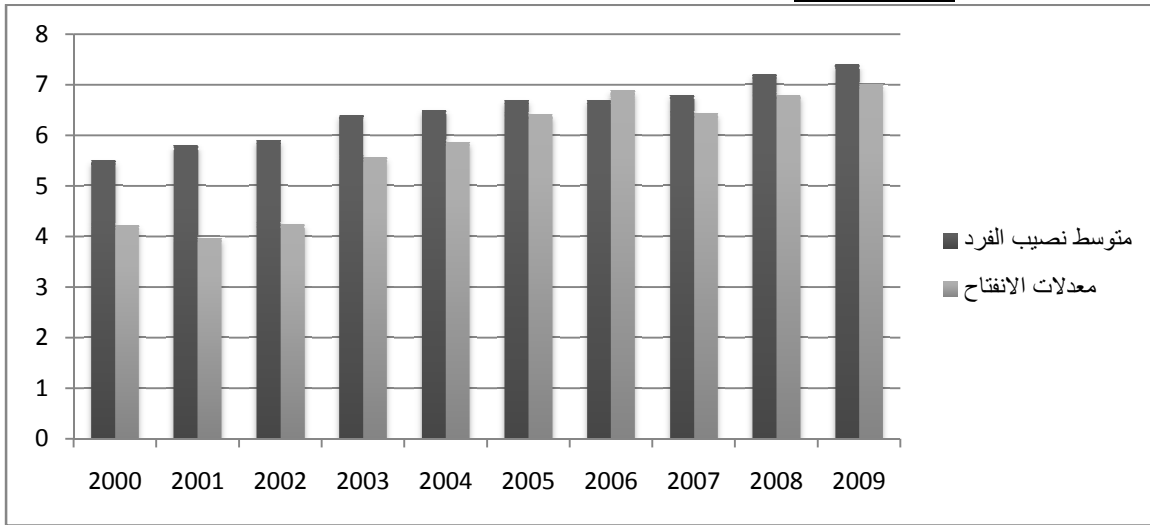
خلال سنوات الركود الذي ضرب الاقتصاد الجزائري والنصف الثاني من ثمانينات القرن المنصرم في وقت ينمو فيه السكان بمعدلات مرتفعة ، تراجع متوسط نصيب الفرد من الدخل من 2614 دولار للفرد عام 1985 إلى 1980 دولار عام 1991¹ ، وقد استمر هذا التراجع خلال التسعينات في ظل التباطؤ والركود اللذين تحط فيهما الاقتصاد الجزائري خلال العقد المذكور، وبناء على هذا التراجع انتقلت الجزائر من مصاف دول الدخل المتوسط المرتفع إلى دول الدخل المتوسط المنخفض². ولكن مع مطلع الألفية الثالثة شهدت الجزائر تحسنا في مستوى دخل الفرد من الناتج الإجمالي بالأسعار الثابتة بالمقارنة مع سنوات التسعينات ، وارتفع متوسط نصيب الفرد من الدخل بالأسعار الثابتة من حوالي 1800 دولار للفرد عام 2001 إلى حوالي 2260 دولار عام 2009 ، مسجلا بذلك معدل نمو بلغ نحو 11.3 % بفضل الزيادة الهامة في عوائد الصادرات النفطية.

لمقارنة مستويات الناتج المحلي الإجمالي مع معدلات التجارة والانفتاح في الجزائر، نقدم الشكل التالي:

¹ - World Bank , World Development Report 1993, p 239.

² - سيتم التطرق إلى دراسة توزيع الدخل في الجزائر بشيء من التفصيل في المبحث الثالث.

شكل (10-04) : تطور معدلات الانفتاح و متوسط نصيب الفرد من PIB في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحث بتجميع المعطيات من بيانات البنك الدولي 2000-2010

نلاحظ في جميع السنوات أن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي يرتبط إيجابيا مع معدلات الانفتاح التجاري الذي يقاس نسبة الصادرات والواردات على الناتج المحلي الإجمالي ، لكن هذا النوع من الانفتاح يغلب عليه طابع الصادرات من المحروقات في الجزائر، وعموما نلاحظ أن الانفتاح التجاري في الجزائر مرتفع جدا بالنسبة لسنوات 2006 – 2009 التي تجاوزت 60% ، هذه الفترة أيضا شهدت مستويات دخل أعلى نسبيا بسبب الزيادات المتتالية لأسعار النفط من الفترة 2000-2004.

03. دور الاستثمار في النمو الاقتصادي

بالإضافة إلى سياسة الانفتاح التجاري ، توجد متغيرات أخرى التي يمكن أن تفسر النمو الاقتصادي في العالم، فنماذج النمو الحديثة قد سلطت الضوء على دور رأس المال المادي والبشري ، بالإضافة إلى عوامل أخرى مكتملة، وتشمل البنية التحتية للطرق ، والإنفاق الحكومي في المجالات الاجتماعية ومعدلات التمدرس... الخ. هذه المتغيرات في كثير من الأحيان تحدد العائد على رأس المال سواء المادي أو البشري.

يعرض الجدول التالي موجز الإحصاءات عن هذه الكميات الاقتصادية الكلية التي تلعب دورا هاما في التنمية الاقتصادية الجزائرية:

جدول (04 - 19) : بعض مؤشرات الاقتصاد الكلي في الجزائر (2000 - 2009)

السنوات	الإفناق الحكومي / PIB (%)	الاستثمارات الإجمالية PIB (%)	معدل التمدد (الطور الثانوي) (%)	توقع العمر (سنوات)
2000	14.45	21.8	64.3	72.5
2001	15.64	22.8	71.5	-
2002	15.83	24.4	72	69.5
2003	15.29	24.08	80	70.88
2004	14.23	24.01	81	69
2005	11.83	22.23	86.1	71.5
2006	11.27	23.09	83.1	-
2007	11.39	26.27	85.4	75.5
2008	13.31	27.53	87	74
2009	13.81	28.09	83.2	72

Source : The World Bank, World Development Indicators 2006, 2008, 2010
UNCTAD, Handbook Of Statistics, 2004-2005-2006-2008-2009-2010.

يلاحظ من خلال الجدول انخفاض معدلات الاستثمار التي لم تتجاوز 30% في كل سنوات الدراسة، وكانت أعلى نسبة في سنة 2009 بمعدل 28.09%، وهي نسبة منخفضة من متوسط الدخل، وفي المقابل نجد أن مستويات رأس المال البشري، التي تقاس بمعدلات الالتحاق بالمدارس والعمر المتوقع عند الولادة مرتفعة في الجزائر، حيث تعدت 86.5% سنة 2007، ما يفسر أن معدل الالتحاق بالمدارس الابتدائية والثانوية مرتفع، أما متوسط العمر المتوقع في المتوسط 70 عاما وهي نسبة مرتفعة إذا قورنت مع متوسط العمل المتوقع في البلدان المتقدمة.

وعموما، يمكننا أن نرى من خلال الجدول التالي أن النمو الاقتصادي والاستثمار يرتبطان ارتباطا وثيقا مع اعتماد سياسات الانفتاح التي تسمح بجذب المزيد من رؤوس الأموال، وحفز النمو عن طريق تشجيع المنافسة، وعليه فان آثار ذلك على النمو الاقتصادي متعددة من حيث أنها تمكن من جلب استثمارات إضافية أو الإنتاجية.

جدول (04 - 20) : مدى ارتباط سياسة الانفتاح مع الاستثمار والنمو الاقتصادي

المتغيرات	سياسة الانفتاح	معدل الاستثمار الإجمالي
سياسة الانفتاح	01	0.32
معدل الاستثمار الإجمالي	0.32	01
معدل النمو الاقتصادي	0.15	0.31

Source : Gilbert Niyongabo, Politiques D'ouverture Commerciale Et Développement Economique, Thèse Doctorat, Université D'auvergne, Clermont-Ferrand I, 2002, P76

المطلب الثالث: أداء الاقتصاد الجزائري في ظل سياسة الانفتاح التجاري

إن الهدف الرامي من هذا المطلب هو إلى مدى وصل الاقتصاد الجزائري في تطوره من خلال التوازنات الكلية سواء الداخلية أو الخارجية التي حققها؟ و هل أن نجاح الجزائر في تحقيق معدلات متقدمة في المجمعات الاقتصادية الكلية يعني بالضرورة أن اقتصادها اقتصاد تنافسي، أو بمعنى آخر هل التنافسية تعتمد و تتوقف على تحقيق توازنات كبرى كالتخفيف من حدة البطالة و التضخم، و تحقيق فائض في الميزان التجاري و تسديد المديونية؟ كل هذا و ذلك سنتطرق إليه بالوصف و التحليل في هذا المطلب.

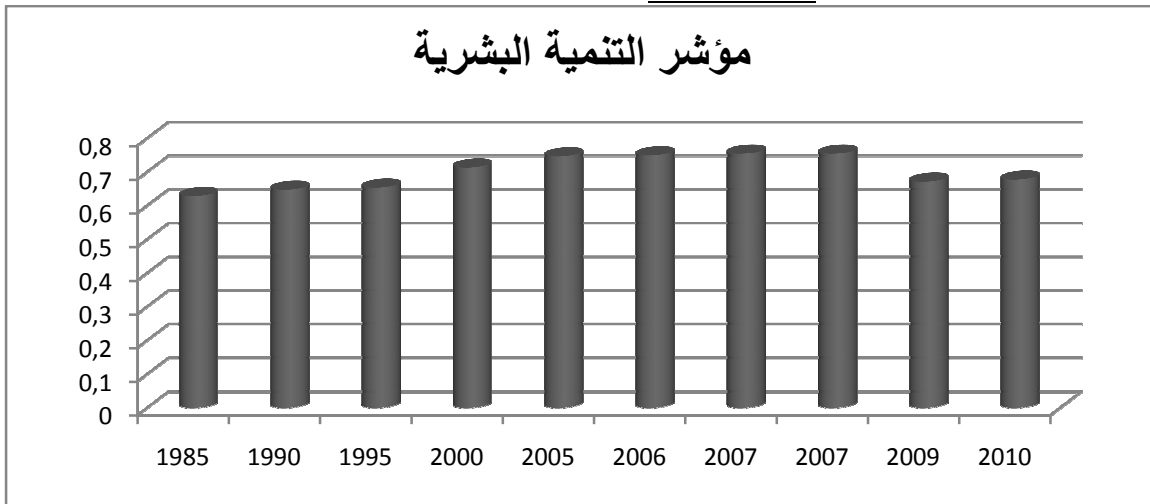
لقد عرف الاقتصاد الجزائري تغيرات مؤسسية و هيكلية على مستويات عدة نتيجة الإصلاحات الاقتصادية الموسعة التي تبنتها، و ذلك من أجل الانتقال من الاقتصاد المركزي الموجه إلى الاقتصاد الحر بهدف التخفيف من الاضطرابات و الصدمات الاقتصادية المحتملة و بغية العودة إلى التوازنات الاقتصادية الكلية والدخول في حلبة المنافسة الدولية التي تزداد حدة يوم بعد يوم.

من أجل دراسة العلاقة بين النمو الاقتصادي و الانفتاح التجاري في الجزائر، أو تحديد آثار الانفتاح على النمو، سنعرج أولاً عن تطور نمو مؤشر التنمية البشرية في الجزائر الذي يقوم بقياس درجة التنمية، بإعطاء درجة نمو هذا المؤشر خلال التسع السنوات السابقة، وهذا بالأخذ بعين الاعتبار تصنيف منظمة الأمم المتحدة.

الفرع الأول: تطور نمو مؤشر التنمية البشرية في الجزائر

يصدر برنامج الأمم المتحدة الإنمائي تقرير التنمية البشرية سنوياً منذ العام 1990، وأهم مؤشرات مؤشر التنمية البشرية الذي يرتب 162 دولة في إطار ثلاث مجموعات تعكس مؤشرات التنمية البشرية (مرتفع - متوسط - ضعيف)، وقد تطورت منهجية حساب هذا المؤشر وخاصة لجهة احتساب معدل الدخل الفردي، وأضيفت إليه مؤشرات مساندة تشمل معيار تمكين النوع الاجتماعي الذي يحتسب مؤشرات التنمية البشرية معديلاً على أساسه لأغراض قياس مدى مشاركة المرأة في الحياة السياسية والاقتصادية، كما وضع مؤشر الفقر للدول النامية ومؤشر للدول المتقدمة لجذب الانتباه مباشرة إلى مدى الحرمان والفقر داخل القطر¹.

شكل (11-04) : تطور مؤشر التنمية البشرية في الجزائر



المصدر: تقرير التنمية البشرية 2009، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 2009، ص 168
تقرير التنمية البشرية 2010، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 2010، ص 157

¹ - تقرير التنمية البشرية 2009، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 2009.

كما هو ملاحظ في الشكل أعلاه ، تعتبر الجزائر من الدول التي عرفت معدل نمو أقل للتنمية البشرية في الفترة ما بين 1985-2010، ويمكن إرجاعه إلى العشرية السوداء التي عرفت خلالها الفترة ما بين 1990-2000، ويلاحظ أيضا أن معدل نموها البشري في هذه الفترة هو الأقل مقارنة بكل دول شمال إفريقيا المدروسة، أما الدول التي عرفت أكبر معدل نمو في هذه الفترة هي تونس والذي يقدر بـ 1.29% ، إلا أنه في الفترة ما بين 1990-80 صنفت الجزائر في المرتبة الثانية بعد مصر، ثم تليها تونس و المغرب بنفس معدل نمو¹.

الفرع الثاني: تطور الناتج الداخلي الخام PIB

عرف الاقتصاد الجزائري فترة ازدهار و نمو خلال الفترة الممتدة من 1975 إلى 1985، حيث كان معدل نمو الناتج الداخلي الخام هو 4.7%، ليستقر بعد ذلك في مستويات ضعيفة لمدة عشرين سنة الماضية، ورغم أنه حقق 3% ما بين 1998-2002، يبقى غير كاف بالنسبة إلى المعدل المطلوب (5-6%) و التي تسمح بامتصاص 250.000 قادم جديد لسوق العمل في كل سنة، و هو المستوى المطلوب لامتصاص البطالة. أما في السنوات الأخيرة فقد حقق الناتج الداخلي الخام الجزائري زيادات قوية ومطردة منذ بدء الطفرة النفطية الراهنة في عام 2003 ، وإذا قارنا قيمة الناتج بالأسعار الجارية في عام 2006 مع نظيره عام 2002 ، فستجد أنه تضاعف أو بمعنى أدق ارتفع بنسبة 104.9% خلال أربعة أعوام فقط بين عامي 2002-2006.

يوضح الجدول التالي تطور معدل PIB

جدول (21-04): تطور الناتج الداخلي الخام الوحدة: مليون دولار

السنوات	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	54.79	85.15	102.83	117.28	134.14	170.30	140.78

Source: Economic Developments And Prospects – Navigating Through The Global Recession, 2009, p 58.

National agencies, IEA, OPEC, IMF and world bank staff estimates

UNCTAD, Handbook Of Statistics, 2004–2005–2006–2008–2009–2010.

الفرع الثالث: تطور معدل التضخم

عرف الاقتصاد الجزائري انخفاض حاد في مستوى التضخم، فمن معدل 31.7% سنة 1992 وصل سنة 2001 إلى معدل 4.2% ليصل في سنة 2003 إلى 2.6%، إلا أنه في الآونة الأخيرة عرف ارتفاعا محسوسا ليصل في حدود 2005 ما يقارب 1.50%.

يمكن القول أن الجزائر استطاعت السيطرة على معدل ارتفاع الأسعار وتمكنت من تخفيضه من نحو 18% سنويا في المتوسط خلال الفترة من عام 1989 حتى عام 1998 إلى 5.5% سنة 2010 ، وبالرغم من صعود هذا المؤشر في عام 2009 إلى

¹ - للاطلاع على تطور مؤشر التنمية البشرية في الدول العربية يرجى تصفح تقرير التنمية البشرية 2009 ، أو تقرير التنمية الإنسانية العربية 2009.

5.7%، فانه ما زال في حدود السيطرة عليه ، علما بأن هذه الزيادة مرتبطة بارتفاع أسعار البترول وزيادة الدخل بصورة أسرع من معدلات زيادة الإنتاج ، وهو ما يتطلب زيادة معدل الاستثمار بالاعتماد على المعدل المرتفع للدخار. الجدول التالي يبين تطور معدل التضخم في الجزائر من سنة (1999-2010) :

جدول (22-04): تطور معدل التضخم (1999-2010)

السنة	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
معدل التضخم %	2.6	0.3	4.2	1.4	2.6	3.6	1.6	2.3	3.6	4.9	5.7	5.5

Source: International Monetary Fund , world economic outlook ,2010, p184

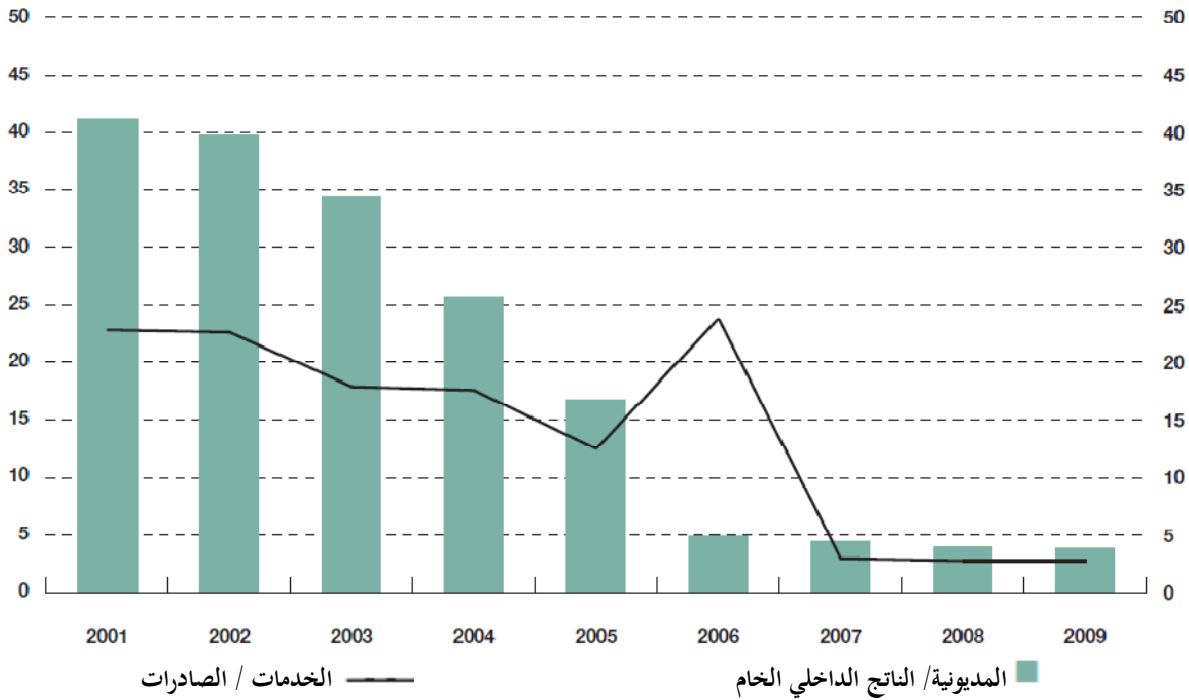
لعل السبب الرئيسي الذي يفسر هذا الانخفاض النسبي المتوالي لمعدلات التضخم، إذا قورنت بسنوات الثمانينات والتسعينات ، يرجع إلى اتخاذ الحكومات المتعاقبة عدة إجراءات منها: تخفيض قيمة الدينار، تحرير الأسعار، و تعديل أسعار الفائدة، و الصرامة في تسيير الكتلة النقدية، و يلاحظ عودة ارتفاع معدل التضخم في سنة 2001 بـ 4.2% الناجم عن الارتفاع المفرط في الكتلة النقدية بسبب برنامج الإنعاش الاقتصادي.

الفرع الرابع: تطور المديونية

يعاني الاقتصاد الجزائري من عبء المديونية الخارجية ويعتمد على الموارد الخارجية لتمويل عملية التنمية، ولقد ميزت الفترة ما بين 1990-2001 بالتقلب المستمر لأسعار البترول في السوق العالمية، و انخفاض مستويات الطلب عليه، و بسبب اضطرابات السوق العالمي للنفط ، لجأت الجزائر إلى إجراء إصلاحات اقتصادية شاملة بالاتفاق مع مؤسسات النقد الدولية للحصول على المساعدات المالية الضرورية لاستمرار مسيرة التنمية الاقتصادية، كما أن ارتفاع المديونية يعود إلى طلب الحكومة الجزائرية في كل مرة إعادة جدولة الديون كما تنص عليه الاتفاقية المبرمة مع مؤسسات النقد الدولية، و إلى التباطؤ في تسديد الديون بسبب الإنفاق الكبير على المشاريع الداخلية، أما في السنوات الأخيرة عرفت المديونية الخارجية انخفاضا ، إذ وصلت في حدود 2005 ما يقارب 18.8 مليار دولار بنسبة خدمة الدين 11.1%. و على إثر الاستعداد لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة و ما تفرضه عليها من إصلاحات جمركية و ضريبية و مصرفية، و اعتماد آجال تسديد أقساط الديون الخارجية، إلا أن الجزائر كنتيجة إلى الأعاصير التي هزت اقتصادها سواء السياسية منها أو الأمنية أو حتى الاقتصادية ، ظلت رهينة استمرار الديون الخارجية عليها، و مازالت إلى يومنا هذا في صراع و كفاح مستمرين لأجل تسديد ديونها و خدمتها، و الشكل التالي يوضح مدى تطور المديونية الخارجية للجزائر¹.

¹ - عبدوس عبد العزيز، مرجع سابق، ص123.

شكل (12-04): تطور المديونية في الجزائر



Source : Données des autorités du pays et du FMI, 2009, p 137

من خلال هذا الشكل نلاحظ أن المديونية الخارجية على جميع المستويات تتراجع سنة بعد سنة، بعدما كانت تعرف تزايد مستمر خلال سنوات 1993-2001، ويرجع بالدرجة الأولى إلى توفر الإدارة السياسة التي عملت على دفع الديون الخارجية بأقساط كبيرة بسبب ضخامة الإيرادات النفطية المتأتية من ارتفاع أسعار النفط.

الفروع الخماس: سياسة سعر الصرف و تطور التبادل التجاري

عرف الاقتصاد الجزائري تطبيق عدة نظم لسعر الصرف الذي ارتبط ارتباطا وثيقا بكل مرحلة من مراحل التنمية، و كان أهمها ارتباطه بالدولار الأمريكي، أين عرف نوعا ما من الاستقرار بالنسبة للدولار منذ سنة 1996 إلى غاية 2002، حيث بلغ متوسط تغير سعر الصرف حوالي 5%، أما مع الأورو، فما زال الدينار الجزائري بعيدا جدا عن هذا النظام¹، و هذا ما يوضحه الجدول الآتي:

جدول (23-04): تطور سعر الصرف مقارنة مع الدولار الأمريكي و الأورو

السنوات العملات	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
الدولار الأمريكي \$	72.64	64.58	69.29	72.64	73.27	72.06	77.39	79.68	77.80	75.30
الأورو €	101.16	93.95	95.18	90.35	86.63	87.32	79.29	73.08	-	-

المصدر: التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2010-2009، صندوق النقد العربي، 2010-2009، ص 371-372، ص 113-114

على التوالي.

¹ - عبدوس عبد العزيز، مرجع سابق، ص124.

خلال عام 1991، وكجزء من محاولة لتعديل الأسعار النسبية المحلية وزيادة الانفتاح خفض الدينار الجزائري بأكثر من 100% إلى 22 دج للدولار ، وخلال الفترة 1991-1994 وصل معدّل التخفيض الاسمي لقيمة الدينار في المتوسط إلى 4% فقط سنويا، مما جعل قيمة الدينار حوالي 24 دينار لكل دولار في السوق الرسمية، غير أنّ هذا الاستقرار النسبي لم يتفق مع الظروف الاقتصادية آنذاك، حيث أنّ صدمات التبادل التجاري المعاكسة والسياسة المالية التوسعية أدت إلى ارتفاع التضخم بمعدّلات عالية، ولذلك ارتفعت قيمة الدينار الجزائري بالمعدّلات الحقيقية بنسبة 50% بين أكتوبر 1991 ونهاية 1993، كما ارتفعت مرة أخرى النسبة بين السعر في السوق الموازية والسعر الرسمي بحلول 1994 إلى أربعة أضعاف، وفي عام 1994 اتبعت سياسة مرنة لإدارة سعر الصرف، وجرى بعض التخفيض الاسمي حتى منتصف عام 1996، ومنذ ذلك الوقت أدت السياسة المالية المشدّدة وتقوية المركز المالي الخارجي للجزائر إلى تعزيز استقرار سعر الصرف، مما يساعد بدورها على تثبيت التوقعات بانخفاض التضخم، كما أصبح سعر الصرف مرنا من خلال عقد جلسات يومية لتحديد السعر تحت إدارة البنك المركزي الجزائري، ومن الخطوات المهمة التي اتخذت في جانفي 1996 استحداث سوق النقد الأجنبي فيما بين البنوك¹.

رغم هذه الإصلاحات الكبيرة ، ووفقا لصندوق النقد الدولي ، ما زالت الجزائر لم ترسوا على سعر صرف حقيقي ، نظرا لطبيعة الاقتصاد الذي كان وما يزال عرضة للصدمات الحقيقية مثل تغير شروط التبادل التجاري وتقلب أسعار صادرات النفط ومشتقاته ، وتعتبر شروط تقلب التجارة من بين أعلى المعدلات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ، وكان المصدر الرئيسي لاختلال كبير في سعر الصرف الفعلي الحقيقي خلال السنوات الأولى من الثمانيات ، سوء السياسات التجارية الممارسة، حيث قدر الدينار الجزائري بنحو 30% من حيث القيمة الحقيقية الفعلية خلال الفترة 1980-1986 ، وذلك أساسا بسبب ارتفاع أسعار النفط وجود الأسعار والأجور الاسمية، و بعد التدهور في الحسابات الخارجية واختلال الميزان التجاري، سمحت السلطات بخفض قيمة العملة في 1986 حني عام 1990 ، مما مكن الجزائر من التوصل إلى سعر الصرف الحقيقي .

المطلب الرابع: أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي: تأثير الصادرات النفطية

وصف تقرير التنمية الإنسانية العربية لسنة 2002 أن الدول العربية ومنها الجزائر من بين أكثر الدول الغنية في العالم ولكنها الأقل نمواً، وأكد التقرير أن الفجوة التي تفصل بين ثروات البلاد من جهة والمستويات المتدنية للتنمية البشرية من جهة أخرى.

الفرع الأول: أداء الصادرات في الجزائر

تتميز صادرات الجزائر بسيطرة كلية للمحروقات، وهي تمثل العامل الأساسي الذي يتحكم في التوازنات الكبرى ، فكل الاستراتيجيات التنموية التي اعتمدت، كانت قائمة في شقها المالي على الموارد المتأتية من تصدير المحروقات وما تفرزه التقلبات الحاصلة في السوق البترولية العالمية ، زيادة على هذا فإن مبيعات المحروقات تسعر بالدولار الأمريكي، وهو ما يعكس درجة ارتباط الاقتصاد الجزائري بهذه العملة وما يطرأ عليها من تقلبات².

تتميز صادرات المحروقات بصفة بارزة على الصادرات الجزائرية، فهي تمثل نسبة تزيد عن 97% طيلة الفترة (1990-2009) ، وتعكس هذه النسب حساسية الموارد المالية المتأتية من التجارة الخارجية لكل التغيرات الحاصلة في سوق النفط العالمية،

¹ - كريم النشاشبي وآخرون، الجزائر تحقيق الاستقرار والتحول إلى اقتصاد السوق، صندوق النقد الدولي، واشنطن، 1998.

² - Taline Koranchelian Et Gabriel Sensenbrenner, Algérie Questions Choiesies, Rapport Du Fmi, 2006,P 10

كما تبرز الأهمية التي يتمتع بها قطاع المحروقات في مختلف التوازنات الخارجية، أما النمو الاقتصادي يبقى يركز أساسا على هذه المحروقات. لكن الملاحظ هو غياب آثار ملموسة لهذا القطاع على باقي قطاعات الاقتصاد الوطني بالرغم من استحواده على نسبة كبيرة من القروض الموجهة للاقتصاد وجاذبيته عند الأجانب فيما يخص الاستثمار.

أما عن الصادرات خارج المحروقات لازالت تمثل نسبة ضعيفة جدا في حجم الصادرات الكلية، وقد سجلت أكبر نسبة لها سنة 1996 بمعدل 5.46% من إجمالي الصادرات، كما أنها لم تتعدى 2% من الناتج الداخلي الخام، ولازالت الجهود المبذولة في إطار ترقيتها، تتميز بالضعف الذي يعود إلى¹:

- الضعف الفادح في منظومة الجهاز الإنتاجي.
- غياب الشراكة في بعض الفروع الاقتصادية.
- غياب جهاز تمويلي مخصص للصادرات.
- عدم وجود المساعدة المناسبة المتعلقة بالبحث عن الأسواق الخارجية.
- عدم مواكبة النصوص القانونية المحلية لما تتطلبه ترقية الصادرات.
- عدم قدرة المنتجات الجزائرية على المنافسة من حيث النوعية والأسعار.
- غياب إستراتيجية حقيقية تشمل مختلف القطاعات.

إن السلع والخدمات التي بإمكان الجزائر تزويدها للأسواق العالمية بشكل تنافسي هي في نهاية المطاف محدودة بالسلع والخدمات التي بإمكان الجزائر إنتاجها وبمدى كفاءتها في إنتاجها، ونظرا لضعف الجهاز الإنتاجي في الجزائر، فمن المنطقي استخلاص المشاركة الهامشية للجزائر في التجارة العالمية، على الرغم مما حدث من تحسينات في مطلع التسعينات. غير أن الموقع الهامشي للجزائر في التجارة العالمية لا يمكن أن يعزى بدرجة كبيرة إلى تدني مستوى اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي، وإلى عدم " الانفتاح " ، ففي الفترة الأخيرة (2000-2009) ، كانت الصادرات والواردات من السلع والخدمات لدى الجزائر ككل تشكل أكثر من 65% من ناتجها المحلي الإجمالي، وإذا ما اعتبرت نسبة التجارة من الناتج المحلي الإجمالي مؤشرا على انفتاح اقتصاد ما ، فإن الاقتصاد الجزائري على الدرجة ذاتها من الانفتاح الذي تتصف به البلدان المرتفعة الدخل (التي بلغت فيها نسبة التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي 55% في الفترة 2000-2009) ، وهي أكثر انفتاحا من البلدان المنخفضة الدخل (43%) لكنها أقل انفتاحا إلى حد ما من البلدان منخفضة الدخل ومتوسطة الدخل (58%)².

¹ - Taline Koranchelian Et Gabriel Sensenbrenner, op cit, p 12.

² - تم حساب هذه النسبة بناء على معطيات الانكناذ 2008 ومعطيات صندوق النقد الدولي.

جدول (24- 04) : مستوى التكامل التجاري في الجزائر الفترة 2000-2009 (% PIB)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
مجموع التجارة	55.45	52.65	53.95	55.68	58.79	64.17	69.4	64.22	67.86	68.65
صادرت السلع والخدمات	39.67	34.70	32.86	36.03	37.76	44.92	46.66	44.85	45.87	46.28
واردات السلع والخدمات	15.79	17.95	21.09	19.65	21.03	19.25	22.74	19.37	21.99	22.37
الميزان التجاري	24.22	16.75	11.77	16.38	16.73	25.67	24.18	25.48	23.86	23.91

المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات أمانة الأكتاد استنادا إلى البنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم 2000-2009

نصيب الجزائر من التجارة العالمية منخفض بسبب انخفاض نصيبها من الناتج المحلي الإجمالي ، ونسبة صادرات الجزائر إلى ناتجها المحلي الإجمالي (46.28 % في 2009) هي أدنى قليلا منها لدى البلدان منخفضة ومتوسطة الدخل ، إلا أنها متقاربة مع المتوسط العالمي ، ولكن بالرغم من أن توجه الجزائر نحو الصادرات (الصادرات من النفط والغاز الطبيعي بطبيعة الحال) قد ازداد، بحيث بلغ المستوى ذاته من البلدان متوسطة ومنخفضة الدخل ، فإن نصيبها من الصادرات العالمية من السلع والخدمات لم يزد سوى بنسبة 0.1% ، بل أنه حتى ولو صدرت جميع نواتجها ، فإن نصيبها في الصادرات العالمية من السلع والخدمات لن يبلغ سوى 0.47% وأن تنمية القدرات على توريد الصادرات لا يمكن فصلها عن تحسين القدرات الإنتاجية عموماً¹. وأن ما للقدرات الإنتاجية من أهمية من أجل تنمية الصادرات على توريد الصادرات هو أمر يسري على ماهية الصادرات بقدر سريانه على حجمه ، وفي هذا الصدد ، فكلما كان هيكل الإنتاج لدى الجزائر موجه بقوة نحو استغلال الموارد الطبيعية ، فكذلك هيكل الصادرات موجه بقوة نحو استغلال الموارد الطبيعية.

الفرع الثاني: تأثير أسعار النفط على معدل النمو الاقتصادي

01- العوامل المؤثرة في نمو الناتج المحلي الإجمالي

من المعلوم ، نظريا أن هنالك ثلاثة عوامل أساسية تؤثر على النمو الاقتصادي وهي:

أ. معدل التراكم في الدخل الوطني:

الدخل الوطني من حيث الاستخدام ينقسم إلى تراكم واستهلاك، والتراكم ضروري لعملية إعادة الإنتاج، وتفيد التجربة التاريخية الاقتصادية أن معدل (10%) من الدخل الوطني يسمح فقط بإعادة الإنتاج البسيط، أي يسمح بالحفاظ على حجم إنتاج الثروة الجديدة السابقة، بمعنى آخر يؤمن معدل نمو يساوي الصفر، وهذا مفهوم لأن هذا الحجم من التراكم يتجه نحو الاستبدال

¹ - Samir Radwan, Jean-Louis Reiffers, Analyses Et Propositions Du Forum Euro-méditerranéen Des Instituts Economiques, Rapport Du Femise 2006 Sur Le Partenariat Euro-méditerranéen, 2006, p10

والتحديد لتعويض الاهتلاكات، وكل نقطة تراكم إضافية تؤمن نسبة نمو معينة لها علاقة في نهاية المطاف بمردودية الرأسمال الموظف، أي ما يسمى ريعية الاقتصاد الوطني، التي ماهي إلا علاقة الثروة الجديدة المنتجة بحجم الرأسمال الموظف والضروري لإنتاجها. وبالعودة إلى مشكلة التراكم قبل الدخول في تفاصيل ريعية الاقتصاد الوطني، يتضح أن متوسط حجم التراكم خلال العقد الماضي في الجزائر لم يتجاوز 15%، وهذا يفسر إلى حد كبير ضعف وتائر النمو المحققة.

ب. العلاقة بين الأجر والأرباح:

إن العلاقة الحالية بين الأجر والأرباح في الجزائر هي 25% أجر و 75% أرباح، والمعروف أن العلاقة بين الأجر والأرباح في الولايات المتحدة الأمريكية، هي 60% أجر و 40% أرباح، وهي تزيد أو تنقص بحدود (+ - 20%) حسب كل بلد من البلدان الرأسمالية المتطورة، لأن الطبقة المالكة والحاكمة فيها تعي تماماً أن انخفاض مستوى الأجر عن حد معين سيؤدي إلى الإضرار بكل التطور الاقتصادي من خلال تخفيضه للقدرة الشرائية التي ستؤثر سلباً على الطلب، مما لن يسمح لعجلة الإنتاج بالاستمرار، حتى أن الدور الوظيفي لمؤشرات الأسعار هو امتلاك ذلك الباروميتر الذي يحمي من الوصول إلى منطقة الخطر في قدرة الطلب العام على تنشيط الإنتاج، الذي تكمن مصلحة المالك في الحفاظ على استمرارته.

ت. مردودية رأس المال:

التي لا تصل إلى أكثر من 20% من مجمل الاقتصاد الوطني، يتضح حجم المشكلة من جهة، والاحتياجات الهائلة الممكنة لحلها، وهذه الاحتياجات هي منطقياً وبالتدرج حسب الأهمية التالية:

* رفع معدلات التراكم.

* تغيير العلاقة جذرياً بين الأجر والأرباح.

* رفع عائدية رأس المال.

في الجزائر نظراً لطبيعتها الاقتصادية المختلفة فيعتمد أداء الاقتصاد الجزائري اعتماداً كبيراً على ثلاثة عوامل كبرى هي¹:

أ. البيئة الاقتصادية العالمية عموماً وأسعار النفط على وجه الخصوص.

ب. الظروف المناخية وتأثيرها على القطاع الزراعي.

ت. نضج برامج الإصلاح التي نفذت بالفعل أو التي مازالت في مرحلة التنفيذ في فترة معينة من الزمن.

02. النمو الاقتصادي وأسعار الصادرات النفطية

شهد سنوات 2004، 2005، 2006 ارتفاعاً قياسياً لأسعار النفط في الأسواق العالمية التي زادت أكثر من الضعف منذ بداية هذا العام لتصل إلى أعلى مستوياتها، ويمكن إرجاع المستويات المرتفعة لأسعار النفط في الأسواق العالمية إلى عدة عوامل منها:

الزيادة غير المتوقعة للطلب على النفط، بالأخص في الصين وأمريكا والهند ودول أخرى، مما قلص من طاقة الإنتاج الفائضة أو المغلقة في دول أوبك، وكذلك العوامل الجيوسياسية مثل عدم استقرار الأوضاع الأمنية والسياسية في منطقة الشرق الأوسط وفنزويلا وجورجيا ونيجيريا، إضافة إلى المستوى العالمي من المضاربات في الأسواق المستقبلية للنفط، والقصور في طاقة التصفية

¹ - دراسة الأحوال الاقتصادية والاجتماعية في شمال أفريقيا للفترة 2000، المركز الإنمائي دون الإقليمي لشمال أفريقيا، الأمم المتحدة للجنة الاقتصادية لأفريقيا، 2000، ص 16

الأمريكية وعدم كفايتها لمواجهة الطلب المتنامي على المنتجات النفطية في ضوء التشديد على مواصفات المنتجات النفطية من جهة ، والوفرة النسبية للمشتقات النفطية عالية المحتوى من الكبريت ضمن نطاق العرض العالمي من جهة أخرى، وقد ترتب على هذا الارتفاع تداعيات اقتصادية عديدة، سواء على أداء الاقتصاد العالمي أو على اقتصاد الدول المنتجة والمستهلكة للنفط.

وحول تأثير ارتفاع أسعار النفط على معدلات النمو العالمي، فقد قدر صندوق النقد الدولي بأن استمرار الأسعار بالمستويات الحالية لفترة سنة قد يؤدي إلى تخفيض مستوى نمو الناتج العالمي بواقع نصف نقطة مئوية (0.5 %) فقط، وهي نسبة تعتبر متواضعة مقارنة بمعدل النمو المتوقع لعام 2005 المقدر بحوالي

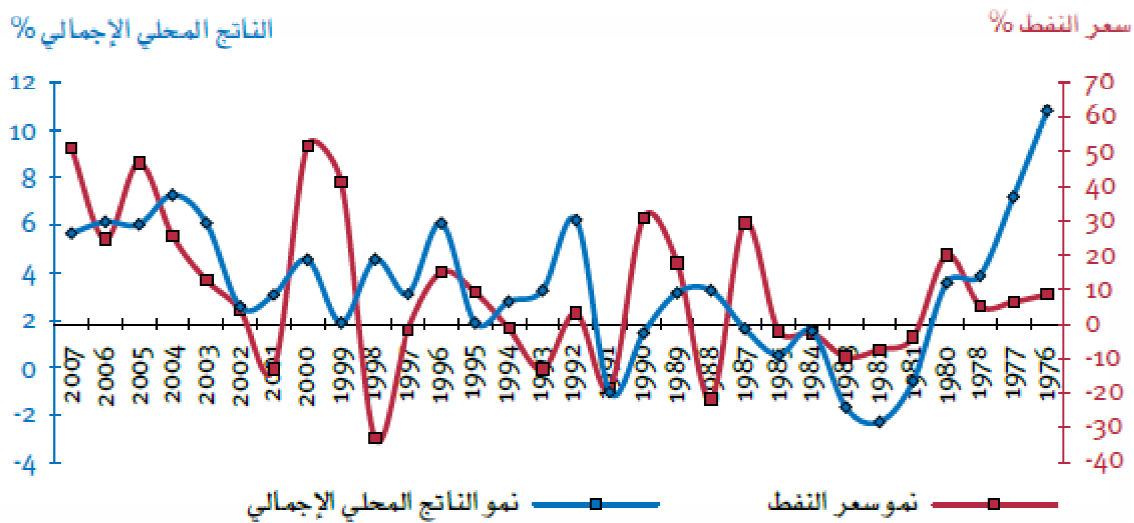
4.3% ، وهو ما أكده أيضا تقرير وكالة الطاقة الدولية الذي أشار إلى أنه في حال استمرار ارتفاع أسعار النفط بقيمة 10 دولارات للبرميل الواحد عن معدل سعر أوبك وهو 25 دولار للبرميل الواحد ، إضافة إلى عوامل أخرى ، فإن ذلك ربما يخفض الناتج الإجمالي العالمي بنسبة 0.5% على أقل تقدير¹.

وحول تأثير ارتفاع أسعار النفط على الاقتصاد الجزائري بصفة عامة و النمو الاقتصادي بصفة خاصة ، فقد أدى هذا الارتفاع إلى زيادة عوائد الصادرات النفطية التي تشكل نسبة عالية من القيمة المضافة للصناعة الاستخراجية، وبالتالي ارتفاع مساهمتها في نمو الناتج المحلي الإجمالي.

في حقيقة الأمر ترتبط مسيرة الاقتصاد الجزائري منذ السبعينات بمسيرة النفط في المقام الأول ، وقد استمر الوضع مع استمرار الطفرة النفطية ، لكن النمو الاقتصادي المرتبط بتقلبات أسواق النفط كان ومازال رهنا لتغيرات خارجية المنشأ، فالطفرة النفطية الأولى التي أنعشت الاقتصاد الجزائري في أواخر السبعينات تلاشت في الثمانينات وأوائل التسعينات نظرا للتقلبات الحادة التي أصابت أسعار النفط في العالم.

يوضح الشكل التالي مدى ارتباط النمو الاقتصادي في الدول العربية ومنها الجزائر بتقلبات أسعار النفط بين سنوات 1976-2007:

شكل (13- 04): تأثير تدبب أسعار النفط على نمو الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: تقرير التنمية الإنسانية العربية 2009، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ص 100

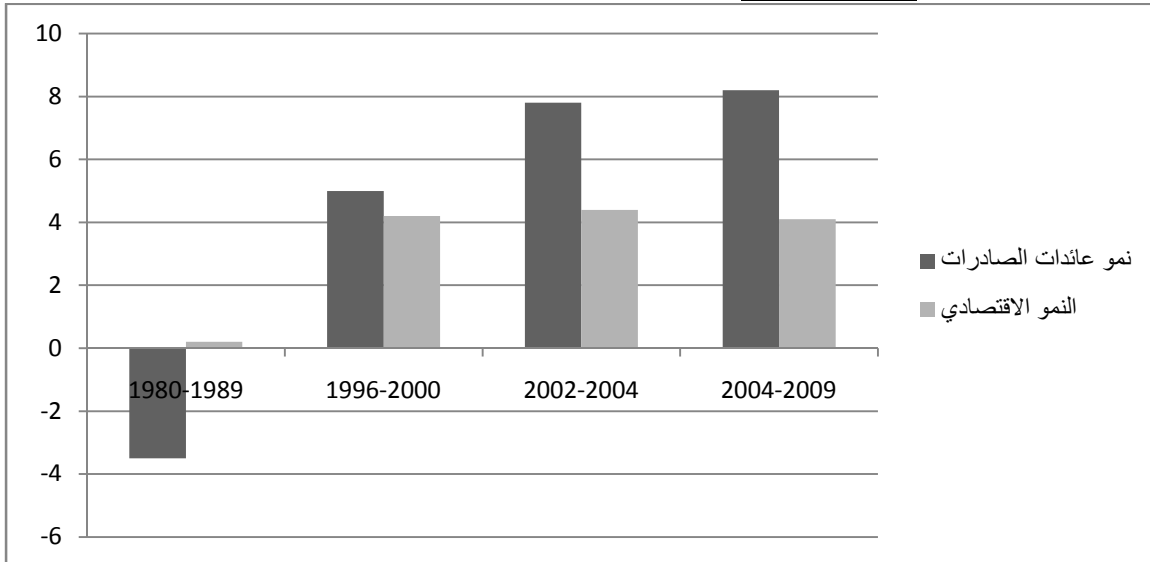
¹ - أمير أحمد الرفاعي ، ملامح التطورات الاقتصادية العربية والدولية لعام 2004 ، المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين ، 2005 ، ص

بالنظر إلى الشكل أعلاه نلاحظ تأثير حركة أسعار النفط على نمو الناتج المحلي الإجمالي ، ففي الفترة الممتدة ما بين 1980 – 1986 عرفت معدلات أسعار النفط انخفاضا حادا تراوحت في المتوسط ما بين -1% و 10% التي أثرت سلبا على نمو الناتج المحلي الإجمالي الذي تراوحت نسبة نموه ما بين -10% و -30% ، حتى مطلع الألفية الثالثة، أين عرفت أسعار النفط زيادات كبيرة نتيجة زيادة الطلب الدولي على هذا المنتج الاستراتيجي وعليه ارتفعت مستويات النمو الاقتصادي مرة أخرى. في الجزائر شأنها شأن بقية الدول العربية الأخرى المصدرة للنفط ، فقد اعتبرت الزيادات الكبيرة في معدلات النمو الاقتصادي مرتبطة ارتباطا وثيقا بحركة أسعار النفط والغاز، وتشير البيانات الخاصة بالجزائر أن الاقتصاد الجزائري اقتصادا أوليا يعتمد بصورة أساسية على استخراج النفط والغاز الطبيعي ، وأنه لم يبن القواعد الصناعية والخدماتية المتطورة التي تمكنه من النمو الذاتي المتواصل بغض النظر عن حركة أسعار البترول والغاز.

الفرع الثاني: النمو الاقتصادي وعائدات الصادرات النفطية

إذا كان نمو الناتج المحلي الإجمالي يعتمد على حركة أسعار النفط، فمن البديهي أن ارتفاع أو انخفاض النمو الاقتصادي يرتبط ارتباطا وثيقا بارتفاع أو انخفاض عائدات الصادرات النفطية. في الجزائر تشكل العائدات البترولية أكثر من 85% من العائدات الإجمالية ، وإذا تتبعنا مسيرة النمو الاقتصادي. في الجزائر، نلاحظ التفاوت المتأرجح صعودا وهبوطا من النمو المرتفع في السبعينات مرورا بالركود الاقتصادي خلال الثمانينات ، وصولا إلى النمو الاستثنائي في أوائل العقد من القرن الحادي والعشرين ، كان انتعاشا مباشرا للتقلبات الحادة التي عصفت بسوق النفط ، يتضح ذلك من خلال الشكل السابق الذي يبين العلاقة الوثيقة بين حركة أسعار النفط ونمو الناتج المحلي الإجمالي ، والشكل التالي يظهر متوسط نمو إيرادات الصادرات مقارنة بمتوسط معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي لفتترات مختلفة من الازدهار.

شكل (14 - 04): نمو عائدات الصادرات النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات التقرير العربي الاقتصادي الموحد لصندوق النقد العربي.

ترك الانخفاض الحاد في عائدات النفط خلال الثمانينات وطأته الثقيلة على الاقتصاد الجزائري فحينها انخفضت أسعار النفط إلى مستويات قياسية بلغت متوسط (-2.3%) فتلاشت معدلات النمو الاقتصادي إلى أقل من 0.5%، ولكن مع مطلع التسعينات عرف سوق النفط انتعاشا ملحوظا بسبب ارتفاع أسعار النفط، وعلى إثرها زادت معدلات النمو الاقتصادي، مما يجعلنا نقول وأنه من خلال الشكل أن معدلات النمو الاقتصادي في الجزائر ترتبط ارتباطا كبيرا بعائدات الصادرات النفطية، كما أن عائدات النفط ستمكن الجزائر النفطية من دعم البنى التحتية لاقتصادها والاستفادة من بعض فوائض المداخيل النفطية في الحفاظ على الطاقة الإنتاجية للحقول البترولية وتطويرها تقنيا وتكنولوجيا، وكذلك الاهتمام بمجمل قطاعات الصناعة النفطية وإدماجها ضمن النسيج الصناعي والاقتصادي العام، هذا بجانب استعمال عائدات النفط في تمويل المشاريع الاستثمارية الصناعية والاقتصادية بشكل عام.

أما على مستوى تأثير نصيب الفرد من العائدات النفطية، فتراجع الناتج المحلي الإجمالي الجزائري أدى إلى تراجع نصيب الفرد من هذا الناتج الذي يعتمد كليا على الصادرات البترولية، فالفرد الجزائري لم يستفيد كثيرا من الانفتاح التجاري التي تركز على تصدير البترول والغاز، ففي خلال مراحل الانتعاش والركود التي شهدتها الاقتصاد الجزائري بعد العام 1980 لم يسجل نصيب الفرد في النمو الاقتصادي في الجزائر أية زيادة على الإطلاق تقريبا، ووفقا لبيانات البنك الدولي لم يتجاوز نصيب الفرد الحقيقي من الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر 6.4% خلال أربعة وعشرين عاما بين الأعوام 1980 و2004 (أي أقل من 0.5% سنويا)، فمنذ تسعينات القرن المنصرم تذبذبت معدلات نمو الدخل الفرد بصورة عشوائية وتحولت إلى مسار سلبي في أغلب الأحيان.

المطلب الخامس : تداعيات إستراتيجية التصدير في الجزائر

توصل الفكر الاقتصادي الحديث أن النمو السريع للصادرات هو أحد المحركات الرأسية للنمو الاقتصادي¹، وأثبتت تجارب الدول النامية التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كإحدى إستراتيجيات التنمية الاقتصادية أن تنمية الصادرات تهيئ وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات أو السياسات الأخرى، ولقد تزايد اهتمام الاقتصاديين بسياسة تشجيع الصادرات، وتركزت جهودهم في بحث وتحليل العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي وتوضيح أسباب هذه الظاهرة، وأجريت العديد من الدراسات التجريبية لبحث أثر إستراتيجية التصدير على نمو اقتصاديات الدول النامية من جوانب متعددة².

الفرع الأول: إستراتيجية التصنيع من أجل تصدير السلع الأولية

تعتمد إستراتيجية التصنيع في الجزائر على تصنيع و تصدير المواد الأولية، أو ما يعرف بالصناعات الاستخراجية الموجهة للتصدير، ويشكل هذا الأخير الذي يهيمن عليه استخراج النفط والغاز قطاعا حاكما وقائدا في الاقتصاد الجزائري، سواء من زاوية مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، أو من زاوية إسهامه في إجمالي الصادرات السلعية، وعليه اعتبرت التطورات في قطاع الصناعات الاستخراجية وحركة أسعار النفط والغاز اللذان يشكلان العمود الفقري للاقتصاد الجزائري.

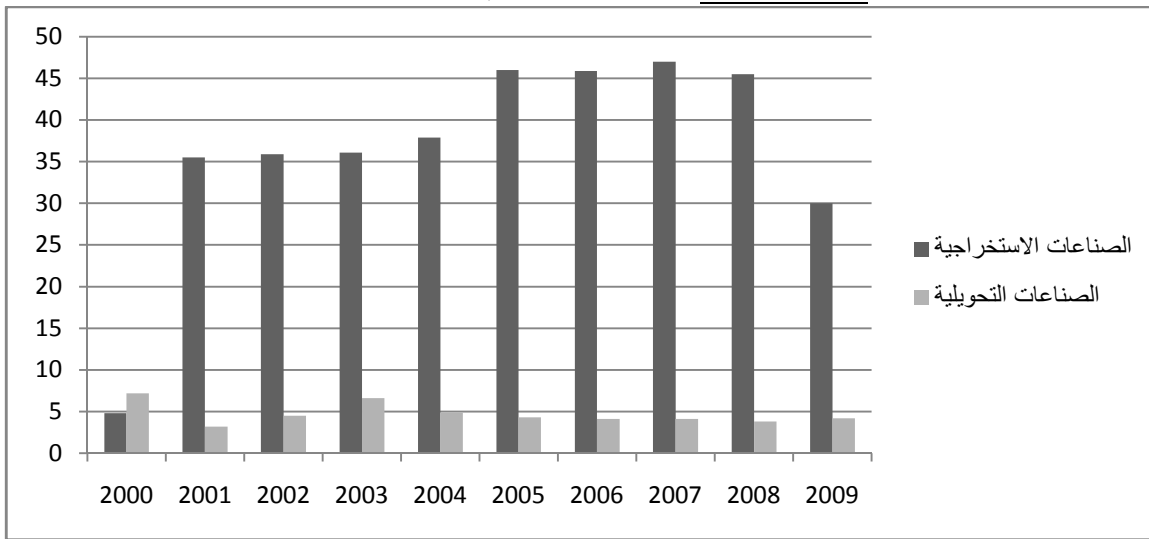
¹ - Ahmed Galal, Jean-Louis Reiffers, Les Pays Partenaires Meditterraneens Face A La Crise, Rapport Du Femise Sur Le Partenariat Euro-Mediterraneen, 2008-2009, p 96

² - للمزيد يرجى الاطلاع على هذه الدراسات في المبحث الأول من الفصل الثالث.

ومن البديهي أنه كلما زادت أسعار النفط وإيرادات الصادرات العربية منه ، فإن الأهمية النسبية لقطاع الصناعة الاستخراجية في الناتج والصادرات الجزائرية تزداد والعكس صحيح. ونظرا لأن حركة أسعار النفط والغاز اتسمت بدرجة عالية من التذبذب خلال أعوام الثمانينات وبداية التسعينات ، فإن هيكل الناتج في الجزائر يتعرض بدوره إلى للتذبذب لأسباب مالية لا علاقة لها بهيكل الجهاز الإنتاجي وتخصيص الموارد بين القطاعات المختلفة.

يركز الجدول الموالي على الصادرات من البضائع ، حيث يبين أن السلع الأساسية الأولية قد استأثرت بزهاء 97 % من مجموع الصادرات من البضائع في الفترة 2000-2009 ، وتشكل صادرات النفط ما يزيد عن أكثر من نصف صادرات السلع الأساسية الأولية ، أما النسب المتبقية فهي مقسمة بالتساوي تقريبا بين المعادن وبعض المنتجات الزراعية ، شكلت صادرات السلع المصنعة حوالي 01% من مجموع صادرات البضائع.

شكل (15 - 04) : إستراتيجية التصنيع في الجزائر (PIB %)



المصدر: التقرير العربي الاقتصادي الموحد، صندوق النقد الدولي: تقارير 2000-2010

تسهم الصناعات الاستخراجية¹ في الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر بقدر كبير، وتختلف معدلات هذا الإسهام حسب أسعار النفط ، وقد ارتفعت نسبة مساهمة الصناعة الاستخراجية في الناتج المحلي الإجمالي من 4.08 % في عام 2000 إلى 45.5 % في عام 2008 وإلى أكثر من 46 % في عام 2007، لكنها انخفضت في سنة 2009 بنسبة 30% تتكون صادرات الصناعة الاستخراجية بصورة أساسية من الغاز ومشتقاته والمنتجات النفطية المكررة، و في عام 2008، بلغت صادرات النفط الخام 167 مليون برميل (21.4 مليون طن)، أي ما يمثل نسبة 23.3 % من الإيرادات الكلية لصادرات الهيدروكربونات التي تُقدر بحوالي 21 مليار دولار أمريكي.

كما بلغ الإنتاج الكلي 1366 مليون دولار من النفط الخام و 83 مليون دولار من الغاز سنة 2008، أي أن 20 مليون طن من النفط الخام و 75 مليار متر مكعب من الغاز تمت معالجتها في المصانع المحلية.

¹ - يشتمل هذا القطاع على المناجم والمحاجر. ويختص أساساً بعمليات الاستخراج والتحضير والمعالجة الإضافية للمواد الصلبة مثل الفحم والمعادن والخام، والسوائل كالنفط الخام، والغازات كالغاز الطبيعي، كما يشمل هذا القطاع على المناجم الباطنية والسطحية والمحاجر والآبار وكافة الأنشطة المكملة لتركيز المعادن الخام وإعادة معالجة مواد خام أخرى لأغراض التسويق.

وفي عام 2000 ، بلغت نسبة نمو القيمة المضافة لهذا القطاع 4.8 % بالأسعار الجارية، ثم تراجع هذه النسبة في عام 2002 (35.5%) بعد الانتعاش الكبير الذي تحقق في عام 2000 والذي قُدر بنسبة تروى على 60 % من حيث القيمة. من المتوقع، إذا ارتفع سعر النفط على مستوى 100 دولار أمريكي للبرميل في سنوات 2011-2012، أن تتزايد صادرات الهيدروكربونات بقدر كبير من حيث القيمة بين عامي 2008 و2012. ويقدر في الجزائر أن يترتب على تزايد الصادرات بنسبة 30 % من حيث القيمة تزايد مماثل للنتائج المحلي الإجمالي للهيدروكربونات.

الفرع الثاني: إستراتيجية التصنيع من أجل تصدير السلع الصناعية

تعتبر إستراتيجية تصنيع وتصدير السلع المصنعة في الجزائر من بين الاستراتيجيات الأضعف على مستوى التنمية الاقتصادية ، وربما يكون القطاع غير النفطي الجزائري المثل الأكثر مأساوية للتحوّل الشاذ لقطاع الصناعة الجزائرية في الظروف الاقتصادية العالمية المتغيرة، وبحلول عام 2000 كان قطاع الصناعة لا يزال غارقا بعمق في عدد من المشاكل الهيكلية ، من ضمنها التدهور في معدلات النمو القطاعي، والإنتاجية الضعيفة والمتدنية¹، والمشاكل غير المحلولة لعملية نقل ملكية المؤسسات العامة إلى القطاع الخاص. ويقدر الانخفاض الناتج للقطاع غير النفطي ككل بـ 1.5 % في عام 1999، وهناك مخاوف من أن يكون الجانب الهندسي من الصناعة، الذي كان يعتد به تقليدياً في نمو وصادرات هذا القطاع ككل، في طريقه إلى الاختفاء لصالح صناعات الأغذية. في هذا الشأن تجدر الإشارة إلى أن إحدى المسائل المهمة في إعادة هيكلة القطاع الصناعي غير النفطي الجزائري هي عملية الخصخصة، التي لا تزال نتائجها منتظرة رغم الجهود المبذولة، لذا بدا واضحا لصانعي القرار في الجزائر أن وضعية القطاع الصناعي غير النفطي يحتاج برمته إلى إستراتيجية جديدة لمواجهة رهانات الانفتاح المتروية.

وفي ظل توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي والمفاوضات القائمة بغية الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة (OMC)، فإن المؤسسات الاقتصادية الجزائرية تواجه العديد من التحديات التي ينبغي مواجهتها ورفعها، خاصة فيما يتعلق بتوفير منتجات ذات جودة عالية تتماشى مع المواصفات العالمية تقنيا وتجاريا، وإلا فإنها لن تستطيع مواجهة نظيرتها في الأسواق العالمية، بل وحتى في السوق الجزائرية ذاتها، ونحن نرى في ظل العولمة المؤسسات الكبرى تميل إلى الاندماج والتكتل بغية السيطرة على الأسواق ، ورفع قدراتها التنافسية والضغط على تكاليف الإنتاج، في حين نجد المؤسسات الجزائرية تسير نحو التجزئة والانفصال عن بعضها البعض بحجة ضخامة الهياكل وعدم القدرة على التسيير، ورغم كل ذلك ما زال القطاع الصناعي الجزائري يعيش حالة ركود وسوء استغلال للموارد المتاحة.

ويغطي القطاع الصناعي الجزائري مجمل الصناعات المصنعة، ما عدا المحروقات والمناجم في الفروع الإنتاجية الآتية²:

- الصناعة القاعدية (الحديد والصلب والتعدين والصناعات الميكانيكية).
- الصناعة الإلكترونية والكهربائية والاتصالات.
- الصناعة الغذائية.
- صناعة النسيج والجلود.
- مواد البناء (الإسمنت والآجر).
- تحويل الخشب والورق.
- الصناعة الكيماوية والصيدلانية والأسمدة.

¹ - Benbitour Ahmed : L'Algérie Au Troisième Millénaire (défis et potentialités) ed. marinoor, Alger 1998, P198

² - الصادق بوشناقفة، مرجع سابق ، ص 233.

يبين الجدول التالي حقيقة الإستراتيجية التصنيعية الموجهة نحو تصدير السلع المصنعة :

جدول (25 - 04) : القيمة المضافة للسلع الصناعية وصادراتها من إجمالي الصادرات الإجمالية

السنوات	القيمة المضافة للسلع الصناعية (مليون دولار)	المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي (%)	قيمة صادرات السلع الصناعية (مليون دولار)	نسبة صادرات السلع الصناعية من إجمالي الصادرات (%)
2000	896,3	7.2	3,693.338	2.29
2001	818,3	7		
2002	850,3	7.3	5.383.48	2.49
2003	384,4	6.6		
2004	184,4	4.9	10,311.51	2.63
2005	026,4	4.3	3,653.04	2
2006	779,4	4.1		
2007	37.8,5	4	18.37535	2.9
2008	540,6	3.8		

Source : The World Bank, World Development Indicators 2006, 2008,2010

UNCTAD, Handbook Of Statistics, 2004-2005-2006-2008-2009

تتمتع الجزائر بموارد معدنية مثل الحديد والزنك والرصاص والفوسفات وغيرها، ويبدو أن الإنتاج قد بدأ في التراجع بسبب نزوب بعض الحقول وأيضاً نتيجة للصعوبات التقنية والتجارية، ويعد إسهام السلع الصناعية في الاقتصاد الجزائري محدوداً نظراً لأنه لم يتجاوز نسبة 3.8 % من الناتج المحلي الإجمالي في 2008 بعدا كانت في 7.2% في سنة 2000، ولذلك فإن أثرها في مختلف مجاميع الاقتصاد الكلي ضعيف للغاية.

يمثل قطاع الصناعات المصنعة (باستثناء قطاع التشييد والأشغال العامة) ما يقارب 7.2 % من الناتج المحلي الإجمالي ، وفي عام 2008، انخفضت هذه النسبة ، حيث بلغت نسبة إسهام الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي 3.8 %، ونظراً لهذه النسبة الضئيلة لمساهمة قطاع الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي، بالإضافة إلى معدلات النمو الضئيلة للقطاع الصناعي بصفة عامة التي لا تتجاوز نقطتين في المائة، فإن مستوى النشاط الصناعي لا يؤثر كثيراً على نمو الناتج المحلي الإجمالي الذي يظل معتمداً بقدر كبير على اتجاهات النمو في القطاعات الأخرى، ولا سيما قطاع الهيدروكربونات.

وخلال عام 2000، سجل الرقم القياسي لإنتاج الصناعات التحويلية في القطاع العام في الجزائر هبوطاً بنسبة 1.6 % مقارنة بعام 1999، حيث بلغت نسبة هبوط الإنتاج 14 % بالنسبة لصناعة النسيج والمنسوجات والملابس الجاهزة، و 10 % بالنسبة لصناعة الخشب والفلين والورق، و 8,5 % بالنسبة لصناعة الأغذية.

أما في القطاع الخاص، فقد سجل الرقم القياسي للإنتاج ارتفاعاً طفيفاً بلغت نسبته 0,4 % بفضل الأداء الجيد لفروع صناعات الحديد والمعادن والصناعات الميكانيكية والكهربائية والإلكترونية التي حققت بشكل عام نمواً بنسبة 1.6 %، وبالمثل فقد سجل الرقم القياسي لإنتاج الصناعات الكيماوية والبلاستيكية وصناعة المطاط ارتفاعاً بنسبة 2 %.

في الربع الأول من عام 2001، حققت الصناعة في الجزائر نمواً سنوياً بنسبة 1.3 % بفضل الأداء الجيد نسبياً للقطاع الخاص، غير أن القطاع العام سجل هبوطاً جديداً بلغ تغيره السنوي نسبة 0.6 % . وإدراكاً منها لضعف القدرة التنافسية للقطاع العام في بيئة تتسم بالانفتاح والاندماج في الاقتصاد العالمي، تفضل السلطات الجزائرية في الوقت الحالي خيار تحويل الشركات العامة إلى القطاع الخاص، و لا تزال هذه المؤسسات التي تستوعب حوالي 420000 عامل (ويشمل هذا العدد موظفي القطاع المصرفي)، تعاني بشكل عام من عجز كبير على الرغم من محاولات إصلاحها بتسريح 400000 عامل.

ومن المتوقع أن تتراوح نسبة النمو في قطاع الصناعة التحويلية¹ بنهاية عام 2011 وبالنسبة لعام 2010 بين 6 و 7 % في السنة. وعلى المدى الأطول يظل التكهن بنمو أقوى رهنا بنجاح مختلف الإصلاحات الجارية الرامية إلى تحرير قطاع الصناعة وجعله قادراً على المنافسة على الصعيد العالمي مع زيادة إنتاجيته وإنتاجية القطاعات الأخرى المساندة له تمهيداً لجعلها أكثر أداءً. أما على مستوى الصادرات فتشير البيانات الواردة في الجدول إلى أن قيمة الصادرات الصناعية التحويلية بلغت 10,311 مليون دولار عام 2004 (وهي أعلى نسبة مسجلة) ، بما شكل نحو 2.63% فقط من قيمة الصادرات الإجمالية في العام المذكور، بينما شكلت صادرات الوقود نحو 97% من إجمالي الصادرات للعام 2006 ، وإذا قارنا الصناعة التحويلية مع بعض الدول العربية ، ففي بلد نفطي كبير كالسعودية شكلت الصادرات من السلع الصناعية نحو 12% من إجمالي الصادرات الإجمالية السعودية في نفس السنة ، بينما بلغت في تونس نحو 78% ونحو 72% في الأردن ، كما أن عدد السكان في الجزائر شكل 10.5% من إجمالي سكان الوطن العربي ، والناتج المحلي الإجمالي الجزائري يشكل 8.6% من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي العربي ، فان الصادرات من السلع الصناعية لا تشكل سوى 1.7 % من إجمالي الصادرات الصناعي العربية عام 2006 ، وكل هذه البيانات تؤكد الآن أن أداء الصادرات في الجزائر غير النفطية لم يحقق المستويات المطلوبة، وأن الصادرات غير النفطية رغم تزايدها، ما زالت تمثل نسبة صغيرة من إجمالي الصادرات نظراً لضعف إستراتيجية الصناعة السلعية في الجزائر ، وتدني قدرته على المنافسة بإنتاجه في الأسواق العربية والعالمية.

الفرع الثالث: آليات تأثير إستراتيجية التصدير على عوامل النمو الاقتصادي

01. إستراتيجية التصدير وتخصيص الموارد

كما تقدم معنا في الفصل السابق أن التوجه نحو تبني إستراتيجية التصدير سوف تؤدي إلى توجيه الموارد الاقتصادية نحو الاستخدام الأمثل من بين الاستخدامات الأخرى المتاحة ، ومن ثم زيادة الكفاءة الاقتصادية من خلال إعادة تخصيص الموارد الاقتصادية في صالح القطاعات ذات المزايا النسبية ، وفقاً لمبدأ الميزة النسبية لريكاردو ، أنه على الدول أن تخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تملك فيها مزايا نسبية ، ومن ثم يزيد إنتاج السلع التي تتميز فيها الدولة بإنتاجية أعلى من غيرها، بما يحقق فائضا في إنتاجها عن الاستهلاك المحلي بشكل يسمح بتصدير هذا الفائض بأحسن شروط التبادل التجاري، مما يؤدي في الأخير إلى زيادة رفاهية المستهلكين و زيادة الناتج القومي الحقيقي والدخل القومي الحقيقي ، ومن ثم ارتفاع معدل النمو الاقتصادي. توزيع الصادرات والواردات حسب السلع الأساسية يعطي أول تقدير تقريبي لهيكل المزايا النسبية. بشكل أكثر تحديداً، وباستخدام مؤشر الميزة النسبية لتحديد القطاعات التي تساهم بصورة كبيرة في الفائض التجاري أو العجز.

¹ - يعني هذا القطاع بعمليات التصنيع التي تقوم بالتحويل الآلي أو الكيميائي لمواد عضوية أو غير عضوية إلى منتجات جديدة، سواء تم هذا العمل آلياً أو يدوياً، في مصنع أو في بيت العامل، وسواء تم بيع المنتجات بالجملة أو بالتجزئة، ويتضمن هذا القطاع عدداً من الصناعات المختلفة، من بينها صناعة الغزل والنسيج، والملابس، والصناعات الغذائية والكيميائية، والبتروكيمياوية، والصناعات الكهربية الإلكترونية، وصناعة المعدات الرأسمالية، ووسائل النقل وغيرها.

يقوم مفهوم الميزة النسبية على أساس النظرية التقليدية في التجارة وعلى أساس التحليل التجريبي. البيانات التي يتم توفيره من قبل الأونكتاد تدل على أن القيمة الموجبة المنتج أنه يتميز بميزة نسبة ، في حين تبين القيم السالبة على أن هذا المنتج لا يتمتع بميزة نسبية.

بحلول مطلع القرن العشرين ، أصبحت الجزائر ثالث أكبر مصدر للغاز الطبيعي في العالم بعد روسيا وكندا ، وثاني أكبر دولة مصدرة للغاز الطبيعي المسال (بعد إندونيسيا) ، ومن أكبر موردي الاتحاد الأوروبي من الغاز الطبيعي والمورد الرئيسي للغاز الطبيعي المسال إلى الولايات المتحدة ، وكما كان متوقع من مرحلة التطوير ومن الفائض التجاري الضخم ، تملك الجزائر ميزة نسبية في مجال منتجات الطاقة ، خاصة في السنوات الأخيرة الماضية فقط ، فعدة قطاعات جديدة يمكن وصفها بأنها مصدر للعائدات واعدة التنوع من موارد البلاد الطبيعية ، مثل المواد الكيميائية غير العضوية والأسمدة المصنعة ، وخامات المعادن والمعادن الخردوية والجلود والمنتجات الجلدية، فبعض هذه الأنشطة تتطلب استثمارات رأسمالية كبيرة ، والتي تعتبر موارد نادرة في هذا البلد، غير أن الإصلاحات التجارية الأخيرة تركت آثارا سلبية على القطاعات الأخرى مثل المشروبات والأحذية ، والأسمدة الخام ، والتي كانت في الماضي مدعمة بشكل كبير .

وعلى الرغم من توفر عوامل الإنتاج الحقيقية ، وتوافر اليد العاملة ، فان التخصص في الجزائر لا يزال يعاني من تشوهات كما هو مبين في الجدول التالي ، وأنماط من المساوئ النسبية في تجارة السلع الزراعية والخضروات والفواكه والزيتون النباتية ، وجميع المنتجات المصنعة كثيفة العمالة لم تتغير كثيرا خلال العقد الماضي بصفة نهائية خلال الفترة من الإصلاحات التجارية ، كما أن ضعف الأداء التنافسي في الجزائر المخيب للآمال و تحرير التجارة لم يكن قويا بما يكفي لتشجيع التحول الهيكلي، والفشل في تعزيز التنوع السلعي البعيد عن قطاعات النفط والغاز.

كما رأينا في السابق أن الجزائر تملك فائض في الميزان التجاري في قطاعات الموارد الطبيعية وعجز في جميع قطاعات الصناعة التحويلية تقريبا، ف تحرير التجارة وحتى الآن لم يكن لها سوى تأثير هامشي على قطاعات التصدير، في حين أن حوافز الاستثمار تعمل على المزيد من التركيز على التقدم في قطاعي النفط والغاز. إن الميزة النسبية في الجزائر تقاس من حيث القدرة على زيادة حصة صادرات الجزائر في السوق الدولية، الأمر الذي يعكس أن الجزائر تتمتع بميزة نسبية سواء من تخفيض تكاليف الإنتاج في الأجل القصير أو تنوع المنتجات والوصول إلى الأسواق.

ملاحظة:

لقياس مدى تخصص الموارد في الجزائر سوف يتم توظيف الميزة النسبية الظاهرة (RCA) من خلال استخدام صيغة " بلا سا " التقليدية ، والتي تتطلب بيانات عن الصادرات فقط (صادرات الجزائر من نفس المنتج ، الصادرات الإجمالية ، صادرات المنتج العالمية ، إجمالي الصادرات العالمية)، وتأخذ الصيغة المقترحة لقياس مؤشر الميزة النسبية الظاهرة الشكل التالي :

$$RCA_{ie} = \left(\frac{X_{ie}}{X_{it}} \right) / \left(\frac{X_{dt}}{X_{dt}} \right)$$

حيث أن :

RCA_{ie} : الميزة النسبية الظاهرة للمنتج i خلال السنة e

X_{ie} : الصادرات الجزائرية من المنتج i خلال السنة e

X_t : إجمالي الصادرات الجزائرية خلال السنة t

X_{id} : الصادرات العالمية من المنتج i خلال السنة d

X_d : إجمالي صادرات العالم الكلية d

جدول (26-04): الميزة النسبية في الجزائر 2001-2009

تصنيف المنتج	اسم المنتج	-2001 2002	-2002 2003	-2005 2006	2008	-2008 2009
333	النفط الخام السائل	7.86	8.41	7.32	6.19	19.38
343	الغاز الطبيعي السائل	--	-	18.15	16.33	3.16
334	النفط الثقيل	6.32	4.74	1.75	1.61	0.99
342	البروبان والبوتان المذوب	-	-	30.40	53.07	0.64
723	أجهزة ونباتات هندسية	-	-	0.07	1.53	-
335	منتجات نفطية متبقية	--	-	1.66	3.07	0.50
522	مواد كيميائية	-	0.4	1.48	1.53	0.68
673	منتجات غير سبكية	-	-	1.16	0.14	-
288	نفايات نحاسية	0.92	-	0.95	0.79	0.52

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات "2009, 2008, 2006, 2005, 2004, 2003, 2002, 2001, 2000, 1999, 1998, 1997, 1996, 1995, 1994, 1993, 1992, 1991, 1990, 1989, 1988, 1987, 1986, 1985, 1984, 1983, 1982, 1981, 1980, 1979, 1978, 1977, 1976, 1975, 1974, 1973, 1972, 1971, 1970, 1969, 1968, 1967, 1966, 1965, 1964, 1963, 1962, 1961, 1960, 1959, 1958, 1957, 1956, 1955, 1954, 1953, 1952, 1951, 1950, 1949, 1948, 1947, 1946, 1945, 1944, 1943, 1942, 1941, 1940, 1939, 1938, 1937, 1936, 1935, 1934, 1933, 1932, 1931, 1930, 1929, 1928, 1927, 1926, 1925, 1924, 1923, 1922, 1921, 1920, 1919, 1918, 1917, 1916, 1915, 1914, 1913, 1912, 1911, 1910, 1909, 1908, 1907, 1906, 1905, 1904, 1903, 1902, 1901, 1900, 1899, 1898, 1897, 1896, 1895, 1894, 1893, 1892, 1891, 1890, 1889, 1888, 1887, 1886, 1885, 1884, 1883, 1882, 1881, 1880, 1879, 1878, 1877, 1876, 1875, 1874, 1873, 1872, 1871, 1870, 1869, 1868, 1867, 1866, 1865, 1864, 1863, 1862, 1861, 1860, 1859, 1858, 1857, 1856, 1855, 1854, 1853, 1852, 1851, 1850, 1849, 1848, 1847, 1846, 1845, 1844, 1843, 1842, 1841, 1840, 1839, 1838, 1837, 1836, 1835, 1834, 1833, 1832, 1831, 1830, 1829, 1828, 1827, 1826, 1825, 1824, 1823, 1822, 1821, 1820, 1819, 1818, 1817, 1816, 1815, 1814, 1813, 1812, 1811, 1810, 1809, 1808, 1807, 1806, 1805, 1804, 1803, 1802, 1801, 1800, 1799, 1798, 1797, 1796, 1795, 1794, 1793, 1792, 1791, 1790, 1789, 1788, 1787, 1786, 1785, 1784, 1783, 1782, 1781, 1780, 1779, 1778, 1777, 1776, 1775, 1774, 1773, 1772, 1771, 1770, 1769, 1768, 1767, 1766, 1765, 1764, 1763, 1762, 1761, 1760, 1759, 1758, 1757, 1756, 1755, 1754, 1753, 1752, 1751, 1750, 1749, 1748, 1747, 1746, 1745, 1744, 1743, 1742, 1741, 1740, 1739, 1738, 1737, 1736, 1735, 1734, 1733, 1732, 1731, 1730, 1729, 1728, 1727, 1726, 1725, 1724, 1723, 1722, 1721, 1720, 1719, 1718, 1717, 1716, 1715, 1714, 1713, 1712, 1711, 1710, 1709, 1708, 1707, 1706, 1705, 1704, 1703, 1702, 1701, 1700, 1699, 1698, 1697, 1696, 1695, 1694, 1693, 1692, 1691, 1690, 1689, 1688, 1687, 1686, 1685, 1684, 1683, 1682, 1681, 1680, 1679, 1678, 1677, 1676, 1675, 1674, 1673, 1672, 1671, 1670, 1669, 1668, 1667, 1666, 1665, 1664, 1663, 1662, 1661, 1660, 1659, 1658, 1657, 1656, 1655, 1654, 1653, 1652, 1651, 1650, 1649, 1648, 1647, 1646, 1645, 1644, 1643, 1642, 1641, 1640, 1639, 1638, 1637, 1636, 1635, 1634, 1633, 1632, 1631, 1630, 1629, 1628, 1627, 1626, 1625, 1624, 1623, 1622, 1621, 1620, 1619, 1618, 1617, 1616, 1615, 1614, 1613, 1612, 1611, 1610, 1609, 1608, 1607, 1606, 1605, 1604, 1603, 1602, 1601, 1600, 1599, 1598, 1597, 1596, 1595, 1594, 1593, 1592, 1591, 1590, 1589, 1588, 1587, 1586, 1585, 1584, 1583, 1582, 1581, 1580, 1579, 1578, 1577, 1576, 1575, 1574, 1573, 1572, 1571, 1570, 1569, 1568, 1567, 1566, 1565, 1564, 1563, 1562, 1561, 1560, 1559, 1558, 1557, 1556, 1555, 1554, 1553, 1552, 1551, 1550, 1549, 1548, 1547, 1546, 1545, 1544, 1543, 1542, 1541, 1540, 1539, 1538, 1537, 1536, 1535, 1534, 1533, 1532, 1531, 1530, 1529, 1528, 1527, 1526, 1525, 1524, 1523, 1522, 1521, 1520, 1519, 1518, 1517, 1516, 1515, 1514, 1513, 1512, 1511, 1510, 1509, 1508, 1507, 1506, 1505, 1504, 1503, 1502, 1501, 1500, 1499, 1498, 1497, 1496, 1495, 1494, 1493, 1492, 1491, 1490, 1489, 1488, 1487, 1486, 1485, 1484, 1483, 1482, 1481, 1480, 1479, 1478, 1477, 1476, 1475, 1474, 1473, 1472, 1471, 1470, 1469, 1468, 1467, 1466, 1465, 1464, 1463, 1462, 1461, 1460, 1459, 1458, 1457, 1456, 1455, 1454, 1453, 1452, 1451, 1450, 1449, 1448, 1447, 1446, 1445, 1444, 1443, 1442, 1441, 1440, 1439, 1438, 1437, 1436, 1435, 1434, 1433, 1432, 1431, 1430, 1429, 1428, 1427, 1426, 1425, 1424, 1423, 1422, 1421, 1420, 1419, 1418, 1417, 1416, 1415, 1414, 1413, 1412, 1411, 1410, 1409, 1408, 1407, 1406, 1405, 1404, 1403, 1402, 1401, 1400, 1399, 1398, 1397, 1396, 1395, 1394, 1393, 1392, 1391, 1390, 1389, 1388, 1387, 1386, 1385, 1384, 1383, 1382, 1381, 1380, 1379, 1378, 1377, 1376, 1375, 1374, 1373, 1372, 1371, 1370, 1369, 1368, 1367, 1366, 1365, 1364, 1363, 1362, 1361, 1360, 1359, 1358, 1357, 1356, 1355, 1354, 1353, 1352, 1351, 1350, 1349, 1348, 1347, 1346, 1345, 1344, 1343, 1342, 1341, 1340, 1339, 1338, 1337, 1336, 1335, 1334, 1333, 1332, 1331, 1330, 1329, 1328, 1327, 1326, 1325, 1324, 1323, 1322, 1321, 1320, 1319, 1318, 1317, 1316, 1315, 1314, 1313, 1312, 1311, 1310, 1309, 1308, 1307, 1306, 1305, 1304, 1303, 1302, 1301, 1300, 1299, 1298, 1297, 1296, 1295, 1294, 1293, 1292, 1291, 1290, 1289, 1288, 1287, 1286, 1285, 1284, 1283, 1282, 1281, 1280, 1279, 1278, 1277, 1276, 1275, 1274, 1273, 1272, 1271, 1270, 1269, 1268, 1267, 1266, 1265, 1264, 1263, 1262, 1261, 1260, 1259, 1258, 1257, 1256, 1255, 1254, 1253, 1252, 1251, 1250, 1249, 1248, 1247, 1246, 1245, 1244, 1243, 1242, 1241, 1240, 1239, 1238, 1237, 1236, 1235, 1234, 1233, 1232, 1231, 1230, 1229, 1228, 1227, 1226, 1225, 1224, 1223, 1222, 1221, 1220, 1219, 1218, 1217, 1216, 1215, 1214, 1213, 1212, 1211, 1210, 1209, 1208, 1207, 1206, 1205, 1204, 1203, 1202, 1201, 1200, 1199, 1198, 1197, 1196, 1195, 1194, 1193, 1192, 1191, 1190, 1189, 1188, 1187, 1186, 1185, 1184, 1183, 1182, 1181, 1180, 1179, 1178, 1177, 1176, 1175, 1174, 1173, 1172, 1171, 1170, 1169, 1168, 1167, 1166, 1165, 1164, 1163, 1162, 1161, 1160, 1159, 1158, 1157, 1156, 1155, 1154, 1153, 1152, 1151, 1150, 1149, 1148, 1147, 1146, 1145, 1144, 1143, 1142, 1141, 1140, 1139, 1138, 1137, 1136, 1135, 1134, 1133, 1132, 1131, 1130, 1129, 1128, 1127, 1126, 1125, 1124, 1123, 1122, 1121, 1120, 1119, 1118, 1117, 1116, 1115, 1114, 1113, 1112, 1111, 1110, 1109, 1108, 1107, 1106, 1105, 1104, 1103, 1102, 1101, 1100, 1099, 1098, 1097, 1096, 1095, 1094, 1093, 1092, 1091, 1090, 1089, 1088, 1087, 1086, 1085, 1084, 1083, 1082, 1081, 1080, 1079, 1078, 1077, 1076, 1075, 1074, 1073, 1072, 1071, 1070, 1069, 1068, 1067, 1066, 1065, 1064, 1063, 1062, 1061, 1060, 1059, 1058, 1057, 1056, 1055, 1054, 1053, 1052, 1051, 1050, 1049, 1048, 1047, 1046, 1045, 1044, 1043, 1042, 1041, 1040, 1039, 1038, 1037, 1036, 1035, 1034, 1033, 1032, 1031, 1030, 1029, 1028, 1027, 1026, 1025, 1024, 1023, 1022, 1021, 1020, 1019, 1018, 1017, 1016, 1015, 1014, 1013, 1012, 1011, 1010, 1009, 1008, 1007, 1006, 1005, 1004, 1003, 1002, 1001, 1000, 999, 998, 997, 996, 995, 994, 993, 992, 991, 990, 989, 988, 987, 986, 985, 984, 983, 982, 981, 980, 979, 978, 977, 976, 975, 974, 973, 972, 971, 970, 969, 968, 967, 966, 965, 964, 963, 962, 961, 960, 959, 958, 957, 956, 955, 954, 953, 952, 951, 950, 949, 948, 947, 946, 945, 944, 943, 942, 941, 940, 939, 938, 937, 936, 935, 934, 933, 932, 931, 930, 929, 928, 927, 926, 925, 924, 923, 922, 921, 920, 919, 918, 917, 916, 915, 914, 913, 912, 911, 910, 909, 908, 907, 906, 905, 904, 903, 902, 901, 900, 899, 898, 897, 896, 895, 894, 893, 892, 891, 890, 889, 888, 887, 886, 885, 884, 883, 882, 881, 880, 879, 878, 877, 876, 875, 874, 873, 872, 871, 870, 869, 868, 867, 866, 865, 864, 863, 862, 861, 860, 859, 858, 857, 856, 855, 854, 853, 852, 851, 850, 849, 848, 847, 846, 845, 844, 843, 842, 841, 840, 839, 838, 837, 836, 835, 834, 833, 832, 831, 830, 829, 828, 827, 826, 825, 824, 823, 822, 821, 820, 819, 818, 817, 816, 815, 814, 813, 812, 811, 810, 809, 808, 807, 806, 805, 804, 803, 802, 801, 800, 799, 798, 797, 796, 795, 794, 793, 792, 791, 790, 789, 788, 787, 786, 785, 784, 783, 782, 781, 780, 779, 778, 777, 776, 775, 774, 773, 772, 771, 770, 769, 768, 767, 766, 765, 764, 763, 762, 761, 760, 759, 758, 757, 756, 755, 754, 753, 752, 751, 750, 749, 748, 747, 746, 745, 744, 743, 742, 741, 740, 739, 738, 737, 736, 735, 734, 733, 732, 731, 730, 729, 728, 727, 726, 725, 724, 723, 722, 721, 720, 719, 718, 717, 716, 715, 714, 713, 712, 711, 710, 709, 708, 707, 706, 705, 704, 703, 702, 701, 700, 699, 698, 697, 696, 695, 694, 693, 692, 691, 690, 689, 688, 687, 686, 685, 684, 683, 682, 681, 680, 679, 678, 677, 676, 675, 674, 673, 672, 671, 670, 669, 668, 667, 666, 665, 664, 663, 662, 661, 660, 659, 658, 657, 656, 655, 654, 653, 652, 651, 650, 649, 648, 647, 646, 645, 644, 643, 642, 641, 640, 639, 638, 637, 636, 635, 634, 633, 632, 631, 630, 629, 628, 627, 626, 625, 624, 623, 622, 621, 620, 619, 618, 617, 616, 615, 614, 613, 612, 611, 610, 609, 608, 607, 606, 605, 604, 603, 602, 601, 600, 599, 598, 597, 596, 595, 594, 593, 592, 591, 590, 589, 588, 587, 586, 585, 584, 583, 582, 581, 580, 579, 578, 577, 576, 575, 574, 573, 572, 571, 570, 569, 568, 567, 566, 565, 564, 563, 562, 561, 560, 559, 558, 557, 556, 555, 554, 553, 552, 551, 550, 549, 548, 547, 546, 545, 544, 543, 542, 541, 540, 539, 538, 537, 536, 535, 534, 533, 532, 531, 530, 529, 528, 527, 526, 525, 524, 523, 522, 521, 520, 519, 518, 517, 516, 515, 514, 513, 512, 511, 510, 509, 508, 507, 506, 505, 504, 503, 502, 501, 500, 499, 498, 497, 496, 495, 494, 493, 492, 491, 490, 489, 488, 487, 486, 485, 484, 483, 482, 481, 480, 479, 478, 477, 476, 475, 474, 473, 472, 471, 470, 469, 468, 467, 466, 465, 464, 463, 462, 461, 460, 459, 458, 457, 456, 455, 454, 453, 452, 451, 450, 449, 448, 447, 446, 445, 444, 443, 442, 441, 440, 439, 438, 437, 436, 435, 434, 433, 432, 431, 430, 429, 428, 427, 426, 425, 424, 423, 422, 421, 420, 419, 418, 417, 416, 415, 414, 413, 412, 411, 410, 409, 408, 407, 406, 405, 404, 403, 402, 401, 400, 399, 398, 397, 396, 395, 394, 393, 392, 391, 390, 389, 388, 387, 386, 385, 384, 383, 382, 381, 380, 379, 378, 377, 376, 375, 374, 373, 372, 371, 370, 369, 368, 367, 366, 365, 364, 363, 362, 361, 360, 359, 358, 357, 356, 355, 354, 353, 352, 351, 350, 349, 348, 347, 346, 345, 344, 343, 342, 341, 340, 339, 338, 337, 336, 335, 334, 333, 332, 331, 330, 329, 328, 327, 326, 325, 324, 323, 322, 321, 320, 319, 318, 317, 316, 315, 314, 313, 312, 311, 310, 309, 308, 307, 306, 305, 304, 303, 302, 301, 300, 299, 298, 297, 296, 295, 294, 293, 292, 291, 290, 289, 288, 287, 286, 285, 284, 283, 282, 281, 280, 279, 278, 277, 276, 275, 274, 273, 272, 271, 270, 269, 268, 267, 266, 265, 264, 263, 262, 261, 260, 259, 258, 257, 256, 255, 254, 253, 252, 251, 250, 249, 248, 247, 246, 245, 244, 243, 242, 241, 240, 239, 238, 237, 236, 235, 234, 233, 232, 231, 230, 229, 228, 227, 226, 225, 224, 223, 222, 221, 220, 219, 218, 217, 216, 215, 214, 213, 212, 211, 210, 209, 208, 207, 206, 205, 204, 203, 202, 201, 200, 199, 198, 197, 196, 195, 194, 193, 192, 191, 190, 189, 188, 187, 186, 185, 184, 183, 182, 181, 180, 179, 178, 177, 176, 175, 174, 173, 172, 171, 170, 169, 168, 167, 166, 165, 164, 163, 162, 161, 160, 159, 158, 157, 156, 155, 154, 153, 152, 151, 150, 149, 148, 147, 146, 145, 144, 143, 142, 141, 140, 139, 138, 137, 136, 135, 134, 133, 132, 131, 130, 129, 128, 127, 126, 125, 124, 123, 122, 121, 120, 119, 118, 117, 116, 115, 114, 113, 112, 111, 110, 109, 108, 107, 106, 105, 104, 103, 102, 101, 100, 99, 98, 97, 96, 95, 94, 93, 92, 91, 90, 89, 88, 87, 86, 85, 84, 83, 82, 81, 80, 79, 78, 77, 76, 75, 74, 73, 72, 71, 70, 69, 68, 67, 66, 65, 64, 63, 62, 61, 60, 59, 58, 57, 56, 55, 54, 53, 52, 51, 50, 49, 48, 47, 46, 45, 44, 43, 42, 41, 40, 39, 38, 37, 36, 35, 34, 33, 32, 31, 30, 29, 28, 27, 26, 25, 24, 23, 22, 21, 20, 19, 18, 17, 16, 15, 14, 13, 12, 11, 10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1, 0, -1, -2, -3, -4, -5, -6, -7, -8, -9, -10, -11, -12, -13, -14, -15, -16, -17, -18, -19, -20, -21, -22, -23, -24, -25, -26, -27, -28, -29, -30, -31, -32, -33, -34, -35, -36, -37, -38, -39, -40, -41, -42, -43, -44, -45, -46, -47, -48, -49, -50, -51, -52, -53, -54, -55, -56, -57, -58, -59, -60, -61, -62, -63, -64, -65, -66, -67, -68, -69, -70, -71, -72, -73, -74, -75, -76, -77, -78, -79, -80, -81, -82, -83, -84, -85, -86, -87, -88, -89, -90, -91, -92, -93, -94, -95, -96, -97, -98, -99, -10

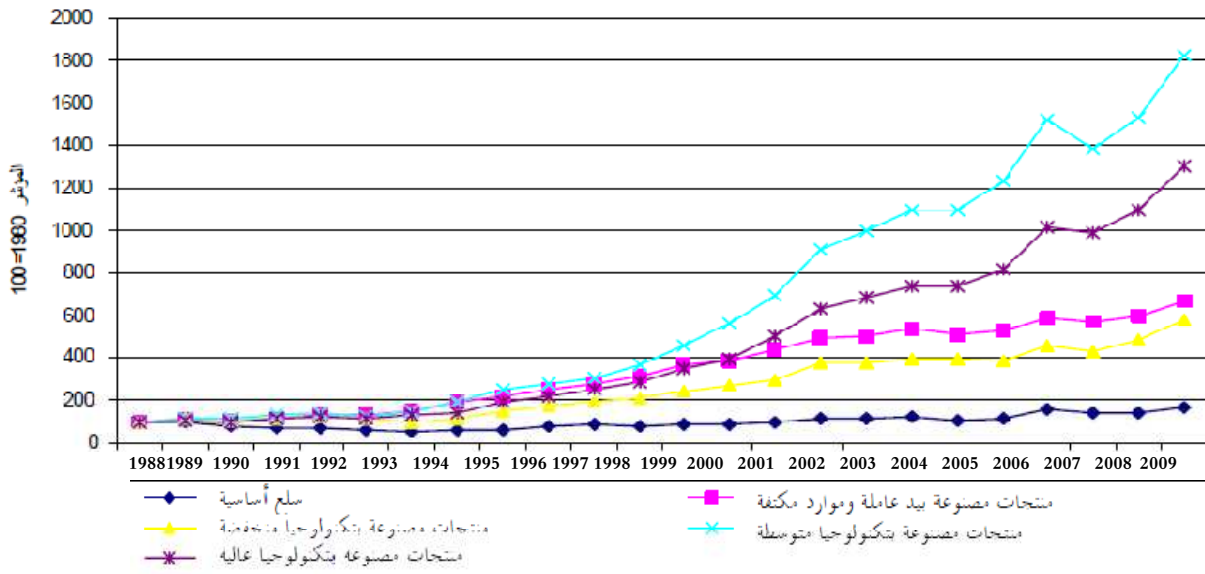
02. إستراتيجية التصدير والتقدم التقني

إن لتحقيق معدلات نمو مرتفعة تتطلب بالدرجة الأولى استخدام وسائل التكنولوجيا من الأجهزة الرأسمالية المتطورة والعمالة الماهرة، كما تتطلب إدخال طرق ووسائل حديثة ومتطورة لوسائل الإنتاج والابتكارات وانتشار الثقافة التنظيمية والإدارية وتطبيق معايير الأخلاق الاقتصادية والتجارية ، كل هذه المتطلبات من شأنها أن ترفع كفاءة إنتاجية عوامل الإنتاج ، وعليه فان الصادرات تلعب دورا بارزا في خلق وإحداث هذه المتطلبات ، فالصادرات تعتبر مصدرا مهما لتوفير الموارد المالية اللازمة لاستيراد السلع الرأسمالية المتطورة ، كما تعد الصادرات مصدرا مهما للتعليم والممارسة واكتساب المهارات والخبرات والتدريب .

يوضح الشكل التالي أن الزيادة في صادرات المصنوعات في الجزائر برحت تحركها منتجات تتطلب قليلا من المهارات وكثيرا من الأيدي العاملة ، وبخاصة المنتجات الزراعية من التمور والفواكه ومنتجات غذائية أخرى ، وقد حدثت أكبر زيادة في الصادرات التي تتطلب تكنولوجيا متوسطة وقدر كبير من الموارد والأيدي العاملة، ولكن رغم تفوق صادرات هذه المنتجات ذات التكنولوجيا المتوسطة ، فان مساهمتها في إجمالي الصادرات لم تتعدى 2%.

تظهر هذه البيانات أنه لم يحدث في الجزائر سوى قدر كبير التنوع إلى غير الصادرات النفطية

شكل (16-04) : الاتجاهات في صادرات البضائع وفقا للكثافة التكنولوجية في الفترة 1988-2009



المصدر: تقديرات أمانة الانكناد اعتمادا على قاعدة البيانات التجارية لدى مكتب الأمم المتحدة الإحصائي

في حقيقة الأمر أن الجزائر لا تملك أية ميزة نسبية في باقي صادراتها الصناعية الأخرى، حيث أن حصتها من مجموع الصادرات الصناعية قد وصلت إلى 2.9% في عام 2008 ، تتصل غالبيتها بطبيعة بعض الأنشطة الفرعية في قطاع الكيماويات غير العضوية، ومع ذلك ، نلاحظ تقلبات كبيرة فيها ، مما يؤكد ضعف النهج الاستراتيجي للمصدرين الجزائريين ، وعليه يمكن القول أن الجزائر بحاجة ماسة إلى أن تتصل مع الشركات المتقدمة تكنولوجيا في البلدان الغربية، وحاجة لمواصلة تحسين القدرة التنافسية التصديرية وتنوع الصادرات في قطاعات التكنولوجيا العالية، هذا سيؤدي بالضرورة إلى الارتقاء بمستوى التكنولوجيا ، ومهارات العمل والإنتاجية¹.

¹ - Rapport De Femise 2006 , Profil Pays Du Femise : Algérie, 2006,p168

المطلب السادس: أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي: تأثير الواردات

تؤثر سياسة الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي من خلال الواردات على أهم متغيرين اقتصاديين في أي اقتصاد تبنى هذه السياسة ، ألا وهما الإنتاج والاستهلاك ولكن كيف ؟

تعتمد إستراتيجية الاستيراد في أي دولة على ضرورة فرض الضرائب الجمركية على السلع المستوردة بغية حماية المنتجات والصناعات المحلية من التدهور أمام تنافسية الأسعار والتنوعية ، ولكن قد يترتب على هذا الإجراء آثار سلبية جانبية، فالمزيد من فرض الرسوم الجمركية أمام حركة المنتجات الصناعية النهائية قد يؤثر سلبا على الإنتاج الصناعي والاستهلاك من السلع الصناعية والرفاهية الاقتصادية ، مثل انخفاض درجة التخصص وتقسيم العمل، نظرا لأن الدول في هذه الحالة لن تنتج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية ، كما يحدث ارتفاع في الأسعار في السوق المحلية ، مما يترتب عليه انخفاض في رفاهية المجتمع.

من جهة الاستهلاك فان فرض ضرائب على الاستيراد تعمل على رفع أسعار المنتجات المستوردة، وتقليل تشجيع استيرادها، كما تعمل على رفع أسعار الواردات ارتفاعا جزئيا لأسعار الموارد المحلية المنافسة، ويعدل بذلك هيكل الأسعار النسبية للإنتاج المحلي.

وهكذا فان ضرائب الاستيراد، تشكل مصدر لإيرادات الضريبة للدولة، وكذلك تشكل وسيلة لتشجيع إعادة تعيين الحصص من المصادر الإنتاجية، ولكن فوق ذلك، فان ارتفاع الأسعار هذا ينعكس على مستعملي هذه المنتجات في شكل ضرائب خفية سواء تعلق بالاستهلاك المتوسط أو النهائي.

أما من جهة الإنتاج ، فعند خضوع المنتجات المستوردة لضريبة ترفع أسعارها، وهذا ما يجعل المنتجين المحليين للمواد المنافسة يرفعون أسعارهم جزئيا، وهكذا يمكننا أخذ نسب الضريبة على المنتجات المستوردة كتخمين للارتفاع في الأسعار الاسمية للمنتجات المحلية المنافسة الناجمة عن السياسة التجارية، وهذا ما نسميه اتفاق نسبة الحماية الاسمية (TPN)¹ للمنتجين المحليين، و في الواقع نحمي المنتجين المحليين بالنسبة للمنتجات المستوردة بالرفع الاصطناعي لأسعار هذه الأخيرة ، و بذلك سنركز على TPN للمبيعات الداخلية، و المفروضة حسب القطاعات و المنتج، وبالتالي تحديد القطاعات المحمية نسبيا، والتي بفضلها نستنتج نوعية السياسة المتبعة والتي تهدف الى تشجيع الإنتاج والقطاعات.

الفرع الأول: إستراتيجية الاستيراد في الجزائر

منذ شهر أبريل 1994، وضعت الجزائر قيد التنفيذ برنامجا لتحرير تجارتها الخارجية يعتمد هذا البرنامج على المبدأ العام لحرية الاستيراد لكل العملاء الاقتصاديين، حيث يتضمن الوجه الجديد لسياسة الاستيراد تفكيك الآليات الموضوعية سنة 1992، الذي تأسس بهدف التحكم في مصادر العملات الأجنبية ، وعلى مستوى تمويل الواردات، تم التعديل من طرف البنك الجزائري، كما وضع الشروط الجديدة لتمويل عمليات الاستيراد، وأعطيت للبنوك المعتمدة لسياسة الاستيراد تفكيك الآليات الموضوعية سنة 1992، الذي تأسس بهدف التحكم في مصادر العملات الأجنبية .وعلى مستوى تمويل الواردات تم التعديل من طرف البنك الجزائري ، كما وضع الشروط الجديدة لتمويل عمليات الاستيراد ،وأعطيت للبنوك المعتمدة مسؤولية ممارسة المراقبة لضمان التحقيق الجديد لنشاط الاستيراد والتأكد من قدرة المستورد ماليا ،أو تقديم ضمانات مناسبة كفيلا بدفع ثمن الاستيراد أو خدمة القرض المعقود.

¹ - TPN : le taux de protection nominale des producteurs locaux

يتم استيراد السلع والبضائع من طرف كل عميل اقتصادي يملك سجلا تجاريا، وهذا على أساس معاينة بنكية مسبقة وضرورية . منذ سبتمبر 1994 أصبح العميل الاقتصادي يمس حتى الحرفيين، وان لم يكونوا بالضرورة مسجلين ضمن السجل التجاري، فيمكنهم التسجيل في سجل الحرف أو البضائع، ولقد انحصر التنفيذ على بعض البضائع، وذلك بالتوافق مع التطبيقات العامة المتفق عليها في التجارة الدولية، وأصبحت القيود الأخيرة على الاستيراد موضع إلغاء في جانفي 1995 وجعلت من التعريفية الجمركية الوسيلة الوحيدة والمفضلة لسياسات الاستيراد، حيث تتحقق عمليات الاستيراد دون إجراءات إدارية باستثناء خطوات التصريح الإحصائي المسبقة لاستيراد المنتجات الغذائية الإستراتيجية، أو ذات الضرورة الأولى (السكر، القهوة، حليب الغيرة، الفرينة، الدقيق، حليب الأطفال، القمح الصلب واللين، الخضر الجافة والأرز، الطماطم المركزة.

جدول (27-04): هيكل الواردات الجزائرية حسب القطاعات ما بين 2000-2009 (PIB%)

المواد	2000	2003	2004	2005	2006	2008	2009
مواد غذائية	28.2	22.4	21.9	21.9	19.2	21.9	16.3
سلع التجهيز الفلاحية	2.6	2.4	1.9	1.9	2.1	1.5	1.5
وقود	1.4	0.8	1.4	0.9	1.1	1.0	1.1
معادن خامات ذهب أحجار	1.2	1.2	1.3	1.3	1.8	2.5	1.4
منتجات صناعية	66.6	73.2	73.5	73.9	75.8	73.1	79.8
منتجات كيميائية	11.5	12.0	11.8	12.0	12.0	12.1	10.5
منتجات صناعية أخرى	22.4	22.3	20.6	21	26.2	24.4	28.1
آلات ومعدات النقل	31.1	38.8	41.1	40.9	37.5	36.7	41.2

Source: UNCTAD, Handbook of statistics, 2004-2005-2006-2008-2009-2010.

نستخلص من الجدول أن تركيبة الواردات الجزائرية تعتمد على احتياجاتها المتزايدة من المنتجات الغذائية التي كانت تقدر 28.2% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2000 لتتخفف إلى 21.9% سنة 2008 و انخفضت سنة 2009 إلى 16.3%، ولكن رغم هذا الانخفاض لا يخفي ضعف القطاع الزراعي في الجزائر الذي لازال في مراحله الأولى من التنمية والتطوير، كما أن واردات سلع التجهيزات الفلاحية هي في انخفاض مستمر بعدما شهدت مستويات قياسية في سنوات التسعينات ، لكن ابتداء من سنة 2000 ونتيجة للدعم الفلاحي واهتمام السلطات بقطاع الفلاحة تراجعت نسبة استيراد التجهيزات الفلاحية حتى نسبة 1.5% سنة 2008 و 2009 ، وبالتالي انتعش قطاع الفلاحة وانخفضت نسبة التبعية الغذائية، أما البضائع الأخرى) وبالأخص المنتجات الصناعية نظرا لهشاشة الجهاز الإنتاجي الصناعي) فهي في تزايد مستمر خاصة بعد تحرير التجارة الخارجية، ما سمح بارتفاع نسبية الاستيراد إلى مستويات قياسية لم تعرفها الجزائر في سنوات السبعينات مهد الصناعة الجزائرية (79.8% من المنتجات المصنعة سنة 2006) .

ما يمكن ملاحظته من خلال النتائج المسجلة أن واردات الجزائر شهدت قفزة نوعية، وهذا راجع للسياسة الاقتصادية المنتهجة من قبل الدولة الرامية للاهتمام بالإنتاج المحلي وإشباع الطلب عليه، وكذا سياسة تحرير التجارة التي زادت من حجم السوق الجزائري من سلع وخدمات وبالتالي توفير النوعية والجودة.

الفرع الثاني: إستراتيجية إحلال الواردات في الجزائر

تعني إستراتيجية إحلال الواردات أن ينتج محليا ما كان يستورد من قبل، أو تنتج محليا ما تحتاج من سلع بصفة عامة، ويتم ذلك عن طريق خلق السوق المحلي للصناعة التي تدخل محل الواردات، وخلق الحماية الكافية لهذه الصناعة، ويتم ذلك عن طريق منع استيراد السلع التي تزيد إحلالها بالإنتاج المحلي، مستخدمين في ذلك، إما عن طريق التعريف الجمركية أو أدوات قيود الاستيراد الأخرى¹.

في الجزائر زاد التوجه في إستراتيجية التنمية بالتركيز على قطاع الصناعات الثقيلة، و توجه أغلب الاستثمارات إليها، لم يمنعها من توجيه جزء استثماراتها إلى الصناعات الخفيفة، والتي تحقق إحلالا جزئيا للواردات، شملت الصناعات النسيجية، و الصناعات الغذائية و غيرها. وكان هذا التوسع ناتج عن استثمار القطاع العام والخاص على حد سواء، مع السيطرة المطلقة للقطاع العام قبل الثمانينات، وأدى هذا الإحلال إلى المرور ببعض الصناعات إلى حد التصدير، كما حدث مع الصناعات النسيجية، إلا أن قرارات التصدير لم تكن اقتصادية، لأن الانتقال إلى مرحلة التصدير تقتضي تلبية حاجيات السوق الداخلية التي تعد الهدف الأساسي من إنشاء مثل هذه الصناعات، كما أننا نملك ظاهرة أخرى، تتمثل في اختلاف جودة المنتج المتجه إلى السوق المحلية عن المنتج المتجه إلى التصدير، و من جهة أخرى لعب احتكار الدولة للتجارة الخارجية و الحماية التي فرضتها لهذه السلع دورا هاما في زيادة إنتاجها، إلا أن هذه الزيادة لم ترقى إلى حد تحقيق الهدف الذي أنشئت من أجله. في إطار المحيط الاقتصادي الوطني و الدولي الصعب في نهاية السبعينات، ارتأت الجزائر إلى تغير مسار سياستها التنموية، باعتماد نموذج تنمية جديد تركز أساسا على توزيع متوازن الاستثمارات بين مختلف القطاعات الإنتاجية وغير الإنتاجية.

الفرع الثالث: تقييم مساهمة الواردات في الناتج الداخلي الخام

لقد أظهرت الجزائر سجلا قويا من التطورات لبرنامج تحقيق الاستقرار والتكيف الهيكلي التي بدأت عام 1994، بدعم الصندوق النقد الدولي في إطار اتفاقية ساندي، واتفاقية تسهيل التقييم الموسع. وقد أرسى الاستقرار الناتج على مواجهة أسعار البترول المتقلبة، وتحقيق بعض التقدم في مجال الإصلاحات الهيكلية الأساسية للنمو الاقتصادي. إن محاولة التقييم التي أعقبت تنفيذ مخطط التعديل الهيكلي أظهرت آثار هذه الأخيرة على التوازنات الماكرو-الاقتصادية ومدى قدرته على خلق الشروط الضرورية من أجل بعث وتيرة النمو الاقتصادي من جديد. إعادة التوازنات الماكرو-اقتصادية: كانت النتائج الإيجابية في مجملها على مستوى إعادة التوازنات الماكرو-اقتصادية حيث تجاوزت إلى حد بعيد المعايير التي تم الاتفاق عليها من بنود الاتفاقية المبرمة مع صندوق النقد الدولي، حيث تم تسجيل عدد من النتائج الإيجابية تمثلت خاصة في تحقيق على المستوى الميزانية المالية، "فائض تجاري"، إعادة تكوين احتياطات الصرف، الحد من نسبة التضخم، حيث تراجع نسبة التضخم تدريجيا منذ 1995 لينتقل من 30% إلى أقل من 20% سنة 1996، ثم 10% سنة 1997، لتستقر في أقل من 5% منذ سنة 1998 إلى غاية سنة 2000، وهذا يفسر انخفاض تبعية الاقتصاد الوطني للخارج، غير أنها عرفت زيادة مستمرة بداية من سنة 2003، ما يدل على مؤشر الانفتاح المتزايد على العالم الخارجي بغية الاستجابة للطلب الكلي، وكذا اختلاف أنماط الاستهلاك خلال السنوات الأخيرة وبالتالي رفع معيشة المواطنين. القيم المسجلة في الجدول التالي تبين أهم التطورات على مستوى PIB و نمو الواردات منذ 2000.

¹ - جون أدلمان سبيرو، سياسات العلاقات الاقتصادية الدولية، الأردن، مركز الكتاب الأردني، (1992، ص 207)

جدول (28-04): نمو الواردات على مستوى تطور الناتج الداخلي الخام

السنوات	تطور الناتج الداخلي الخام (%)	نمو الواردات (%)
2005 - 2000	4.38	19.5
2004	5.2	21.03
2005	5.3	19.25
2006	2.1	22.74
2007	3.1	19.37
2008	3	21.99
2009	2.9	22.37

Source : The World Bank, World Development Indicators 2006, 2008,2010
UNCTAD, Handbook Of Statistics,2004-2005-2006-2008-2009

يتضح من خلال الجدول أن نمو الناتج الداخلي الخام يعرف اضطرابات وتذبذبات في كل سنوات الدراسة ، حيث ارتفع ما بين سنوات 2005 - 2000 بمتوسط نمو 4.38%، وهي نفس الفترة التي ارتفع فيها متوسط الاستيراد نحو 20% في المتوسط ، لكن النمو الاقتصادي بدأ في الانخفاض ابتداء من سنة 2005 ، حيث سجل معدل 2.9% سنة 2009 ، ومع ذلك استمر نمو الواردات في الارتفاع باستثناء سنة 2006 ، وما يفسر ذلك أن النمو الاقتصادي ليس بالضرورة يتأثر بحجم الواردات ، وإنما بحجم التصدير الكبير الذي يغطي حجم الواردات الكبير ، وإذا رجعنا إلى سنوات الثمانينات وبداية التسعينات نجد أن الأمر مغاير تماما ، فالناتج الداخلي الخام المعبر عنه بالدولار الحالي، عرف تدهورا ملحوظا خلال سنوات الثمانينات و بداية التسعينات، وهذا راجع بطبيعة الحال إلى الأزمة البترولية سنة 1986 ، فانحيار أسعار البترول سنة 1986 ، أدى إلى انخفاض الصادرات بنحو 40% بين الفترة 1985 - 1986، مما أدى إلى تقليص حجم الواردات الذي كان له آثار سلبية على الجهاز الإنتاجي، وهذا الأخير أدى إلى انخفاض كبير في حجم الإنتاج الإجمالي.

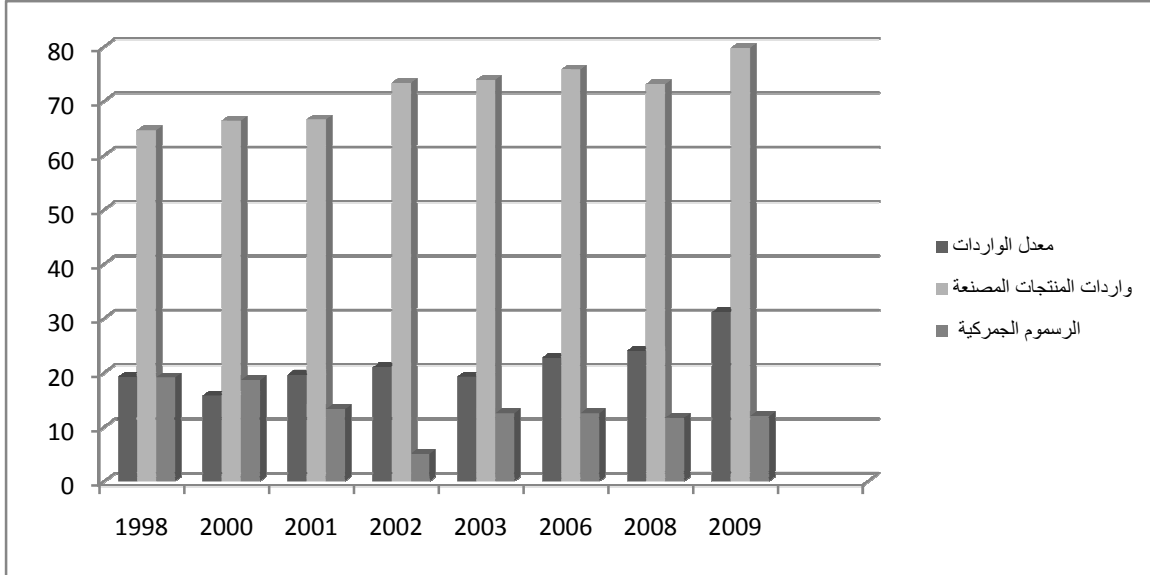
الفرع الرابع: أثر الواردات على الاستثمار

نظريا تؤثر سياسة الانفتاح التجاري على الاستثمار بوجه عام من خلال أثر الرسوم الجمركية المفروضة على مستلزمات الإنتاج أو السلع النهائية المستوردة اللازمة للاستثمار، حيث أن إحدى وسائل تحرير التجارة هو تخفيض الرسوم الجمركية ، فإذا ما تعرفنا على آثار القيد المتمثل في فرض الرسوم الجمركية ، فإننا يمكن أن نستدل على آثار الانفتاح التجاري بطريقة عكسية. في إطار السياسة التجارية المنتهجة ، بدأت الجزائر تطبق ابتداء من عام 1992 إصلاحات تجارية رئيسية متمثلة في التحرير التجاري والمزيد من التخفيض في الرسوم الجمركية ، لغرض التفاوض من أجل الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ، وقد وجهت جهود كبيرة لتحقيق الانسجام وتبسيط الإجراءات الجمركية ، وكذلك لترشيد الرسوم الجمركية وتخفيضها سنوات 1992 و 1997 و 2002 على التوالي. و قد مست التخفيضات نحو الحد الأقصى 6112 منتج ، الحد الأقصى لاستيراد 60% بعدما كانت 120% ، كما انخفضت النسبة القصوى من 50% إلى 45% سنة 1997 إلى 40% سنة 1998 ، ويطبق هذا التخفيض مع مراعاة المركز التنافسي للمنتجات الوطنية من زاوية تخفيض كلفة المواد الأولية

ونصف المصنعة المستوردة لأغراض التموين¹

يوضح الشكل التالي مدى ترابط الرسوم الجمركية بحجم الواردات من السلع الصناعية:

شكل (17- 04): تأثير الرسوم الجمركية على حجم الواردات من السلع الصناعية



المصدر : من إعداد الباحث باستخدام معطيات الانكناذ لسنة 2010-2009-2008-2006-2005-2004.

وإذا تتبعنا هيكل الواردات الجزائرية ، فإن النسبة الأكبر (تفوق 60% في كل سنوات الدراسة) منها تحتلها الواردات من السلع الصناعية (منتجات كيميائية ، آلات ومعدات النقل ، و سلع مصنعة أخرى) كما هو مبين في الشكل التالي ، بمعنى آخر نسبة استيرادها مرتفعة جدا ، حيث تجاوزت 72% سنة 2006 ، وأغلبية هذه المنتجات تستخدم كمدخلات إنتاجية في صناعات وطنية تساهم في إنتاج بدائل الواردات أو منتجات يتم تصديرها إلى الخارج ، فمن المتوقع أن فرض الضريبة الجمركية سوف يحقق العديد من الآثار السلبية على حجم الاستثمار في مجال إنتاج تلك السلع ، كما أنه يحقق العديد من الآثار السلبية على المستوى القومي.

على الرغم من الرسوم الجمركية المفروضة على السلع المصنعة المستوردة تبدو منخفضة (لم تتجاوز 20% طوال فترات الدراسة) ، إلا أنها تمثل عبئاً إضافياً على الواردات من تلك المستلزمات في شكل ارتفاع أسعار المنتجات النهائية ، طالما أن الدولة لم تتدخل بتحديد أسعارها ، وبالتالي زيادة تكاليف إنتاج المنتجات البديلة للواردات والمنتجات المصدرة، ومن ثم تؤثر على معدل العائد الصافي المتوقع ، ثم على قرار الاستثمار من الاستثمارات المحلية المرتبطة بالمنتجات المستوردة، وهكذا تنخفض قدرة تلك المنتجات على المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية ، ومن ثم تؤثر على معدل العائد الصافي المتوقع ، ثم على قرار الاستثمار من الاستثمارات المحلية المرتبطة بالمنتجات المستوردة.

وفي ختام هذا البحث يمكن القول أن علاقة الانفتاح التجاري بالنمو الاقتصادي في الجزائر تتوقف بالدرجة الأولى على أداء الصادرات عامة، وعلى طبيعة السلع المصدرة خاصة ، ويمكن اعتبار أن مستويات النمو المحققة في الجزائر ترتبت عن ارتفاع الصادرات النفطية الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط والغاز والعائدات الكبيرة من هذه المنتجات ، ولكن بالرغم من كل هذا يبقى

¹ - عجلة الجيلالي ، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية : من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية ، الجزائر ، 2007، ص 266.

معدل النمو الاقتصادي في الجزائر بطيء بطيء نمو الصادرات والإنتاج، مادام لا يوجد توافق بين بنية الإنتاج وبنية التجارة ، وإذا استمرت الجزائر على هذا النحو في الاعتماد على تنمية صادراتها النفطية في تحسين أداء نموها متجاهلة تنمية الصادرات المصنعة التي لم تتجاوز ليومنا هذا 03% على الأكثر فان نموها يبقى بطيئا دون المستويات الدولية بالرغم من نجاحها على مستوى الاندماج والتكامل الاقتصادي.

المبحث الثالث : سياسة الانفتاح التجاري و سوق العمل في الجزائر

مقدمة

في السنوات العشرين الماضية ، شهدت الجزائر تحولات اقتصادية واجتماعية عميقة جعلت البلد ينتقل إلى حالة من النمو والتنمية الاقتصادية ماثلة لكثير من الدول النامية. اعتمدت الحكومة الجزائرية سياسات التكيف الهيكلي في إطار الرأسمالية الجديدة من أجل استعادة الظروف اللازمة للنمو على المدى الطويل للبلد ، وأهم الإصلاحات التي أدخلتها الجزائر هي تلك المتعلقة بتحرير التجارة وفتح أسواق رأس المال، الأولى بدأت في أواخر الثمانينات ارتقبا لانضمام البلاد لمنظمة التجارة العالمية ، والثانية وقعت في منتصف التسعينات ، وكانت الإصلاحات تهدف إلى محاولة دمج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي ، الذي من شأنه تنشيط الصادرات كثيفة العمالة بالاتفاق مع نظرية Hecksher - Ohlin ، باعتبار عامل الوفرة أحد مميزات الاقتصاد الجزائري، هذه الزيادة في الصادرات من شأنها أن تؤدي إلى المزيد من توفير فرص العمل . ولكن للأسف ، فإن الواقع يختلف عن النظرية ، فبالرغم من نمو الصادرات لا سيما الطاقوية منها و زيادة حصة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي عامة في السنوات الأخيرة ، لم نلمس تأثير كبير ومباشر على سوق العمل في الجزائر على عكس الآثار المتوقعة نتيجة لانفتاح البلاد الكبير في الثلاثين سنة الماضية.

تبحث هذه الدراسة عن الدور الذي تمارسه سياسة الانفتاح التجاري وآثارها على سوق العمل الجزائري ، وذلك بتسليط الضوء على أهمية التوظيف في قطاع الصناعة الاستخراجية في الجزائر باعتباره الركيزة الأساسية في استراتيجية التصدير الجزائرية¹.

المطلب الأول : هيكل سوق العمل في الجزائر: التفاوت في مساهمة القطاعات

الجزائر كدولة نامية عرف سوق العمل فيها عدة تقلبات وأزمات قبل وبعد توجهها نحو الانفتاح الخارجي، ففي فترة الثمانينات وعلى اثر انهيار أسعار المحروقات سنة 1986، انهار معه سوق العمل وأصبح عاجزا على توفير مناصب شغل، وارتفعت بذلك معدلات البطالة حيث بلغ عدد البطالين بين سنة 1986 - 1989 إلى أكثر من مليون بطال أي ما يعادل 29.5%، أما في فترة التسعينات لجأت إلى عدة إصلاحات اقتصادية لغرض التحكم في هذه الظاهرة المتفشية منها : فتح السوق على الاستثمار الأجنبي المباشر وخصوصة المؤسسات العامة وتقليص وإلغاء الدعم وتحديد الأسعار... الخ.

ولقد بدلت مجموعة من السياسات والإجراءات التي نجحت نسبيا في استرجاع التوازنات الاقتصادية والمالية، إلا أن الأوضاع الخاصة بالتشغيل ازدادت تدهورا، فنتيجة لهذه الإصلاحات اضطرت بعض المؤسسات إلى غلق أبوابها والتسريح المكثف للعمال ، كل هذه العوامل ساعدت على تفاقم البطالة، إلى أن وصلت في حدود 1999 إلى 29% بعدما كانت 9.7% في سنة

¹ - Mohamed Saïb Musette, Mohamed Arezki Islı ,Nacer Eddine Hammouda, Le Marche Du Travail Et L Emploi En Algérie, Organisation Internationale Du Travail Bureau De L'oit a Alger, 2003, P17

1985 ، وفي هذه الفترة عاش الاقتصاد الجزائري زمن المتناقضات، من جهة هناك أزمة اقتصادية واجتماعية (البطالة ،الفقر ،التضخم...الخ) وفي نفس الوقت هناك وفرة في عناصر الإنتاج ومصادر ريع، والسؤال الذي يمكن طرحه ماهي الأسباب الحقيقية التي أدت إلى تدهور سوق العمل في الجزائر ؟

الفرع الأول : النمو الديمغرافي وآثاره على سوق العمل

يبلغ عدد السكان 36 مليون نسمة (تقديرات نهاية 2008)، يتمركز أغلبهم في شمال البلاد على طول السواحل، وقد تضاعف هذا العدد بثلاث مرات بين 1962 و 2004، بعدما كان تعداد السكان 12.1 مليون نسمة سنة 1966¹ و 30.4 مليون نسمة سنة 2000 بمعدل نمو ديمغرافي 3.21% ما بين 1966 و 1977 و 3.06% ما بين 1977 و 1987، ثم انخفض هذا المعدل ما بين الفترة 1987-1998 ب 2.18% ، أما نسبة النمو الديمغرافي التي كانت من أعلى النسب عالميا ب 3,4% ، فقد انخفضت انخفاضا ملحوظا مع نهاية 2003 بحيث صارت 1,53% .

أن انخفاض وتيرة النمو الديمغرافي إلى 1,53% سنة 2003، إلا أن نمو السكان في سنوات السبعينات و الثمانينات هو العامل الرئيسي لارتفاع نسبة الشباب حاليا (أزيد من 75%) من مجموع السكان ، حيث بلغت نسبة السكان ما بين 1977-1987 ما قيمته 3.06% ، وعليه فالقوة العاملة زادت بمعدل أسرع من معدل السكان حيث قدرت بنسبة 4% سنة 1981-1994، الأمر الذي أدى إلى انفجار مشكل البطالة و عجز الدولة عن توفير فرص العمل لهذا الكم الهائل من الوافدين إلى سوق العمل².

ومن جهة أخرى وكنتيجة للأزمة الاقتصادية التي عرفتها الجزائر في الثمانينات على إثر انهيار سعر البترول، عرفت معدلات النمو الاقتصادي تراجع سنة بعد سنة رغم التحسن الطفيف في بعض القطاعات (الفلاحة)، ففي سنة 1996 بلغ نسبة النمو الاقتصادي 4% في حين كانت مستويات البطالة تفوق 28% ، فكيف يمكن أن نتصور نسبة النمو حاليا 6.8% بمعدل بطالة يفوق 18% في السنوات الأخيرة، ولقد جاء في تقرير صندوق النقد الدولي لسنة 1998 أن الجزائر مطالبة اليوم بالرفع من معدل النمو الاقتصادي بنسبة أكثر من 7% خارج المحروقات خلال السنوات المقبلة ، وإلا ستعرف انفجار رهيب في معدل البطالة قد يصل إلى 37% ، أين ستجد الجزائر نفسها أمام وضع كارثي بقرابة 4 ملايين بطل في مطلع عام 2010، وعلى الرغم من أن نسبة نمو الناتج الداخلي الخام كانت مرتفعة نسبيا ومقدرة ب 6.8 بالمائة ، وبالرغم من أن انخفاض نسبة النمو الديمغرافي خفف من الضغط على التشغيل، فإن نسبة نمو الناتج الداخلي الخام هذه لم تكن كافية لامتناس البطالة التي استقرت في مستوى 15 إلى 16 بالمائة من السكان النشطين³.

إن دراسة سوق العمل في الجزائر يبرز لنا الطابع الهيكلي الحالي للبطالة التي ازدادت تفاقما من خلال الإصلاحات الاقتصادية التي تبنتها الدول، وتمس حاليا ثلث السكان ،زيادة على تدهور المداخيل والقدرة الشرائية للأسر، وعلى الرغم من بعض النتائج الإيجابية الملموسة من جراء هذه الإصلاحات، كالتحكم في التضخم وزيادة احتياطات الصرف وتحقيق فائض في الميزان التجاري ، إلا أن الجانب الاجتماعي زاد تدهورا وتضاعفت حدة البطالة بسبب ما رافق عملية الإصلاحات من تسريح العمال وغلق المؤسسات ، إذ انتقلت حدة البطالة إلى 29.5% سنة 2000.

بلغ عدد السكان النشطين سنة 2000 في الجزائر أكثر من ثمانية ملايين شخص، وهم السكان العاملون أو بصدد البحث النشط عن موطن عمل، ليتجاوز عددهم ابتداء من سنة 2006 عشرة ملايين، أما العاملون فبلغ عددهم 2 078 270 سنة

¹ -Rapport Portant، Évaluation Des Dispositifs D'emploi, CNES, p50.

² - Mohamed Saïb Musette, Mohamed Arezki Isli ,Nacer Eddine Hammouda, Op Cit, p18

³ - Mohamed Saïb Musette, Mohamed Arezki Isli ,Nacer Eddine Hammouda, op cit, P08

2003 و 1 671 534 سنة 2004 و حوالي 9.5 مليون شخص سنة 2009، ويتكبد عدد العاطلين عن العمل من الفرق بين عدد السكان النشطين وعدد المشتغلين فبلغ سنة 2004 حوالي 1 671 534. كما هو مبين في الجدول التالي:

جدول (29-04) : تطور عدد السكان النشطين و العاطلين عن العمل

البيان	عدد السكان المشتغلون حاليا	المستخدمين - المستقلين	الأجراء الدائمون	الأجراء غير الدائمون+المساعدين + آخرون	السكان العاطلون عن العمل	عدد السكان النشطين حاليا
2000	5727	1673	2668	1115	2427	8153
2001	6228	1826	2570	1306	2339	8568
2003	6684	1855	2829	1515	2078	8762
2004	7798	2471	2902	1784	1671	9469
2005	8044	2183	3076	2202	1448	9492
2006	8 868	2 846	2 900	2 429	1 240	10 109
2007	8 594	2 515	2 908	2 679	1 374	9 968
2008	9 146	2 655	3 198	2 816	1 169	10 315
2009	9 472	2 762	3 136	3 101	1 072	10 544

Source: Emploi et Chômage en Algérie, 2009 2000, ONS

يلاحظ من خلال الجدول أن حجم اليد العاملة (الفئة المشتغلة) ترتفع سنة بعد سنة، حيث وصلت حتى عام 2009 ما يقارب 9.4 مليون شخص وهي نسبة تمثل أكثر من 70% من مجموع الفئة النشيطة، بعد أن كانت هذه الفئة أكثر من 6.5 مليون شخص سنة 2003، 5.7 مليون عام 2000، ومثل الأجراء الدائمون و العمال المستقلون الجزء الأكبر حوالي 30 بالمائة من مجمل العاملين في سنة 2009.

الفرع الثاني: مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل

تبرز أهمية التشغيل حسب القطاع كونها تعطي دلالات ومؤشرات عن مدى مساهمة القطاعات الاقتصادية المختلفة في عملية التشغيل والتوظيف في الاقتصاد، وبالتالي مدى تأثيرها في تحسين مستويات المعيشة والتخفيف من الفقر، وتظهر مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل حسب قطاعات الإنتاج (الزراعة ، الصناعة ، الخدمات) وحسب التصنيف القانوني للقطاع (الخاص العام).

يعتبر هذا المقياس أو المؤشر أهم المؤشرات لقياس حجم العمالة و تحديد نسبة البطالة، إلا أن هذا المؤشر يطرح مشكل توزيع اليد العاملة بين القطاعات حسب التوظيف في الريف و المدن، فمثلا نجد القطاع الزراعي يستقطب يد عاملة مهمة في الريف على حساب القطاع الصناعي ، و يحدث العكس في المدن إلى جانب القطاع التجاري.

في الجزائر تساهم قطاعات الإنتاج بصفة متفاوتة في إحداث مواطن الشغل، من ذلك أن استأثر قطاع الخدمات بمخمين بالمائة من جملة إحداث الشغل خلال الفترة (2000-2008). أما في سنة 2009 فتوزع العاملون على قطاعات الإنتاج حسب الجدول التالي:

جدول (30-04): مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل (2000-2009)

القطاعات	الزراعة	الصناعة	الخدمات
2000	24.3	20.1	55.6
2001	21.7	13.7	53.5
2002	23.8	19.3	56.9
2003	23.6	19.1	57.3
2004	23.3	18.4	58.3
2005	23	18	59
2006	20.7	18.0	53.4
2007	13.6	12.0	56.7
2008	13.7	12.5	56.6
2009	13.1	12.6	56.1

المصدر: التقرير العربي الاقتصادي الموحد، صندوق النقد العربي (2000-2009). مؤشرات التنمية الدولية، البنك الدولي (2000-

2009)

إن قطاع الخدمات ما يزال يستوعب النسبة العظمى من المشتغلين في الاقتصاد ، وهي في تزايد خلال السنوات الثلاث الماضية حيث شكلت مساهمة قطاع الخدمات في عملية التوظيف حوالي 55.6 % من إجمالي المشتغلين في الاقتصاد عام 2000 ، لتصل عام 2007 إلى 74.4 % وبمتوسط نمو سنوي بنسبة 2.4% . ويأتي في المرتبة الثانية من حيث نسبة استيعاب التشغيل قطاع الزراعة، هذا الأخير يمتص من قوة العمل ما بين 13% و 24%، وهي نسبة متوسطة نسبيا إذا قورنت مع دول عربية ، يلاحظ من بيانات الجدول أن نسبة التشغيل في قطاع الزراعة متذبذبة في فترات الدراسة ، ولعل أكبر نسبة مسجلة كانت في سنة 2000 و 2004 على التوالي (24.3%، 23.2%)، ويرجع سبب استيعاب القطاع الزراعي للنسبة المتواضعة من حجم العمالة في الاقتصاد الوطني إلى مجموعة من الأسباب وأهمها¹:

- إن الريف الجزائري والذي يعتمد في الأساس على الزراعة كمنشأ أساسي ورئيسي ما يزال يمثل حوالي 35 % من إجمالي السكان وفقاً لآخر بيانات إحصاءات السكان 2008.
- أن نسبة كبيرة من المشتغلين في القطاع الزراعي هم من العاملين بدون أجر (أصحاب الأراضي وذويهم) وبالذات من النساء، الأمر الذي ينعكس في ارتفاع عدد العاملين فيه ومن ثم نسبتهم إلى إجمالي المشتغلين.
- تتسم القوى العاملة في الجزائر بتدني مستوى مهاراتها وضعف تأهيلها، وبالتالي فإن القطاع الزراعي هو المستوعب الأكبر لها، كون احتياجاته من العمالة غير الماهرة أكبر بكثير من احتياجات القطاعات الأخرى.

¹ - Rapport National Sur Le Développement Humain , Conseil National Economique Et Social , Algérie 2006, p59.

ويأتي في المرتبة الأخيرة من حيث استيعاب اليد العاملة قطاع الصناعة ، فلم تتعدى مساهمته في إجمالي القوة العاملة 21% كحد أقصى ، و رغم أن القطاع الصناعي الجزائري يشتمل على نحو 1303 مؤسسة عمومية اقتصادية، إلا أنها لا تساهم بنسبة فعالة في امتصاص البطالة، كما أنه وبفعل تحرير التجارة الخارجية والإصلاحات الاقتصادية المطبقة على القطاع منذ مطلع التسعينات، وكذا المنافسة الأجنبية التي أثرت على تطور الإنتاج والتشغيل في القطاع الصناعي الجزائري الذي أصبح يفقد باستمرار مناصب الشغل، عوض أن يعمل على خلقها للمساهمة في القضاء على البطالة، حيث كان القطاع يشغل في سنة 2000 ما نسبته 20.1% لتتخف في السنة الموالية بـ 13.7% ، ثم بدأ في الارتفاع انطلاقاً من هذه السنة لتصل إلى 18% سنة 2006 ، ثم تعاود الانخفاض في السنة الموالية (12%) ، وحسب تقرير المجلس الوطني الاجتماعي والاقتصادي (CNES) سنة 2004 أن كل من فرع الزراعة الغذائية، النسيج والجلود وفرع الخشب والورق هي الأكثر فقداً لمناصب الشغل، وذلك لكون هذه الفروع تواجه منافسة حادة من القطاع الخاص الوطني، وكذا الواردات من السلع الأجنبية ووجود السوق غير الرسمية، ومن المنتظر أن تتفاقم هذه المشاكل بعد دخول اتفاق الشراكة الأورو جزائرية حيز التنفيذ، وكذلك بعد انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، وذلك نتيجة التفكيك الجمركي المستمر¹.

وقد أكد الدليل المنهجي حول إعادة الهيكلة وتأهيل المؤسسات الذي أعدته وزارة الصناعة بالتعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية في جانفي 2003، أن المشاكل المرتبطة بالتسيير والتنظيم تعد من بين الأسباب الأولى التي تكبح التشغيل التقني الجيد للمؤسسة بشكل عام².

المطلب الثاني : سياسة الانفتاح التجاري ومستوى العمالة : تأثير الصادرات

كما رأينا في السابق أن إستراتيجية التصدير تعتمد بالدرجة الأولى على الصادرات النفطية التي تمثل أكثر من 97% من إجمالي الصادرات ، وهذه الأخيرة مصدرها الأول الصناعات الاستخراجية من النفط والغاز بالدرجة الأولى ، وعليه ستتركز دراستنا في هذا الجزء على آثار سياسة الانفتاح التجاري على مستويات التشغيل في الجزائر من خلال معرفة مدى مساهمة الصناعات الاستخراجية في خلق مناصب الشغل ونصيب الفرد من هذه الصادرات.

الفرع الأول : أهمية قطاع الصناعة الاستخراجية الموجهة للتصدير في الجزائر

انطلقت الجزائر في مسيرتها التصنيعية من العدم، وبذلت جهوداً معتبرة لبناء قاعدة صناعية حقيقية من خلال الأولوية التي أولتها للصناعة الثقيلة التي تسمح برفع الإنتاجية في القطاعات الأخرى وتؤدي إلى تنميتها وتزويدها بالمدخلات الضرورية، حيث قدرت الاستثمارات الصناعية خلال الفترة (1967-1977) بنحو 52.794 مليار دينار جزائري³، لترتفع مع نهاية المخطط الخماسي الثاني إلى 174.2 مليار دينار جزائري، ومنذ البداية تم توجيه الصناعة أساساً نحو تلبية احتياجات السوق الداخلي، وخلق مناصب الشغل وتوفير منتجات بأقل تكلفة ممكنة دون اللجوء إلى الاستيراد، أي أنها كانت إستراتيجية التوجه الداخلي. ومنذ مطلع التسعينات وانتهاج الجزائر اقتصاد السوق بدل الاقتصاد المخطط، وبعد تطبيق برنامج التعديل الهيكلي (PAS) الذي أدى إلى هدم الكثير من المؤسسات الاقتصادية العمومية التي أصبح ميغوس من حالتها للتكيف مع اقتصاد السوق، بعد

¹ - الصادق بوشنافة ، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية ، أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر، 2007-2006 ، ص 234 .

² - تقرير المجلس الوطني الاجتماعي والاقتصادي (CNES) سنة 2004.

³ - جمال الدين لعويصات: التنمية الصناعية في الجزائر، ترجمة الصديق سعدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1986، ص 29.

تطبيق عدة إجراءات صارمة وإعادة هيكلتها بغطاء الاستغلالية وتصفية ديونها مع الخزينة العمومية ودراسة حالاتها المختلفة، إما عن طريق خصصتها أو تصفيتها أو إجراء تعديلات من أجل استعادة قدرتها الإنتاجية، وهو ما اصطلح على تسميته بالإصلاحات الاقتصادية.

وباعتبار أن القطاع الصناعي في الجزائر يتشكل أساسا من الصناعة الاستخراجية والصناعة التحويلية ، نجد أن صادرات الصناعة الاستخراجية ما تزال تمثل النسبة الأكبر في عائدات الصادرات للجزائر بصفتها من الدول المنتجة والمصدرة للنفط والغاز، وتتباين نسبة مساهمة الصناعة الاستخراجية في الناتج المحلي الإجمالي من سنة إلى أخرى .
يوضح الجدول التالي الأهمية الاقتصادية التي يحتلها قطاع الصناعة الاستخراجية الموجهة للتصدير :

جدول(31-04) : أهمية قطاع الصناعة الاستخراجية الموجه للتصدير (2000-2009)

إجمالي القطاع الصناعي		الصناعة التحويلية		الصناعة الاستخراجية		السنوات
المساهمة في PIB(%)	VAB	المساهمة في PIB(%)	VAB	المساهمة في PIB(%)	VAB	
48	25.831	7.2	3.896	40.8	21.934	2000
42.5	23.205	7	3.816	35.5	19.389	2001
42.7	28.373	6.6	4.384	36.1	23.888	2003
42.9	36.358	4.9	4.184	37.4	32.174	2004
50.4	51.618	4.3	4.426	46	47.192	2005
50	58.218	4.1	4.779	45.9	53.439	2006
50	69.029	4	5.378	47	63.651	2007
49.3	83.994	3.8	6.540	45.5	77.454	2008
34.2	47.708	4.2	6.809	30.0	41.894	2009

المصدر : التقرير العربي الاقتصادي الموحد، صندوق النقد العربي ، 2000-2010

تشير البيانات المتوفرة إلى سيطرة قطاع الصناعة الاستخراجية على القطاع الصناعي عامة لا من حيث القيمة المضافة ولا من حيث نسبتها إلى الناتج الداخلي الخام ، وإلى ارتفاع طفيف في القيمة المضافة الإجمالية للصناعة التحويلية في كل السنوات ، وذلك ابتداء من سنة 2000 حيث بلغت (40.8%) لتصل في سنة 2008 إلى 45.5%، كما ازدادت القيمة المضافة للصناعة الاستخراجية في الجزائر خلال المدة 2000-2008، الأمر الذي نجم عنه ارتفاع نصيب الفرد من الصناعة الاستخراجية خلال المدة ذاتها ، لكن خلال سنة 2009 بدأت ترتفع مساهمة الصناعات الاستخراجية في الجزائر ، إذ بلغت 4.2% بقيمة مضافة قدرها 41.894.

على الرغم من ارتفاع القيمة المضافة للصناعة الاستخراجية، انخفضت نسبة مساهمة الصناعة التحويلية في الناتج الإجمالي ، حيث عرفت أدنى نسبة لها من الناتج الداخلي الخام سنة 2008 ب 3.8% بعدما كانت 7.2% سنة 2000 ، ما يفسر ضعف غياب البرامج الإصلاحية لهذا القطاع والتهemis الكبير الذي يعانيه.

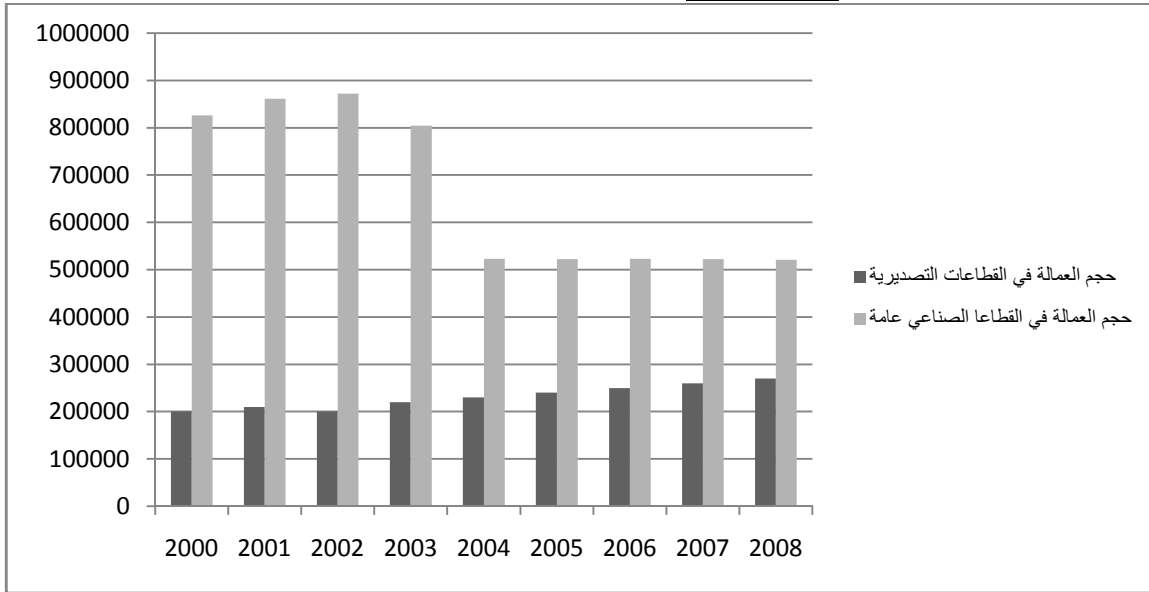
الفرع الثاني : واقع التشغيل في القطاعات التصديرية

تقدر العمالة في قطاع الصناعة عام 2009 بنحو 1.19 مليون عامل في كافة النشاطات الصناعية ، أي ما يعادل 12.6 %، مقارنة مع قطاع التجارة والخدمات الذي بلغ 5.31 مليون عاملاً¹ ، مما يعني تدني معدل نمو العمالة الصناعية بشكل عام، وهي ظاهرة تكررت خلال السنوات الماضية، ويعزى ذلك إلى اهتمام الحكومة الجزائرية بإقامة الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية، بدلاً من الكثافة العمالية، وتراجع توسع القطاع العام وانخفاض مستوى التوظيف فيه دون أن يقابل ذلك توسع ملائم في الاستثمارات والمشاريع الصناعية الخاصة . وتجدد الإشارة إلى أن حجم العمالة في بعض الدول العربية المصدرة للنفط تخرج عن إطار هذه القاعدة، إذ تنمو فيها العمالة نتيجة لزيادة إيراداتها النفطية واستثمار جزء منها في تطوير القطاع الصناعي، وفي قطاع الإنشاءات، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة العمالة في صناعات أخرى غير نفطية.

وإذا أردنا الكلام عن حجم العمالة في القطاعات التصديرية (الصادرات الاستخراجية) ، يتبين أن مساهمة هذا الأخير ضعيفة جداً نظراً لضعف مساهمة القطاع الصناعي في القوى العاملة عامة ،

يوضح الشكل التالي حصة العمالة من القطاعات الصناعية الموجهة نحو التصدير:

شكل (18-04): مساهمة العمالة في القطاعات التصديرية



المصدر: التقرير السنوي لوزارة الطاقة والمناجم، 2009

تعتبر الصادرات الصناعية الموجهة نحو التصدير من الصناعات كثيفة الاستخدام للتقنية، لكنها شحيحة في توليد فرص العمل المباشرة ، إذ نلاحظ من خلال الشكل البياني أن نسبة العمالة في هذه القطاعات لم تتجاوز 100 ألف عامل أي بمعدل 05% من إجمالي العمالة في القطاع الصناعي² ، ويرجع السبب في انخفاض مستوى العمالة في قطاعات التصدير في الجزائر بالدرجة الأولى إلى أن هذا النوع من هذه الصناعات يتميز بميزة نسبية كثيفة رأس المال ونادرة من حيث العمالة ، و تتطلب هذه

¹ -Emploi & Chômage Au 4eme Trimestre 2009, ONS , 2009

² - نظراً لعدم توفر بيانات حول حجم العمالة في النشاطات التصديرية في الجزائر سواء على مستوى المصادر المحلية أو الدولية ، ارتأيت أن استشهد بحجم العمالة في شركتي سونطراك و نפטال باعتبارهما عمودا التصدير في الجزائر ، وحيث أن نسبة العمالة فيهما تمثل حوالي 90% من حجم العمالة في قطاع التصدير ، إما بقية القطاعات الأخرى لا تكاد تزيد عن 05% من حجم العمالة في قطاع التصدير.

الصناعات مثل صناعة استخراج النفط والغاز واستخراج الخامات المعدنية، خبرات مهنية وهندسية وكوادر خدمية ذات تأهيل متخصص، وعليه نجد نسبة كبيرة في الشركات المتخصصة في التصدير مثل شركة سونطراك ونفطال¹. وفي المقابل تشكل الصناعة التحويلية غير الموجهة للتصدير أهم فروع القطاع الصناعي من حيث مساهمتها في استيعاب الأيدي العاملة، حيث بلغت مساهمة الصناعة التحويلية في التشغيل لعام 2000 نحو 85% من إجمالي حجم العاملين في القطاع الصناعي، ومن المهم الإشارة هنا إلى أن زيادة مساهمة الصناعة التحويلية في التشغيل في السنوات الأخيرة السابقة ترجع إلى الزيادة في أعداد المؤسسات العاملة في هذا المجال، إذ سجلت هذه المؤسسات زيادات مستمرة بنسبة 4.9%، وقد بقيت مساهمة الصناعة التحويلية في التشغيل في هذا المدى خلال الأعوام 2000 و2008 لتساهم بنسبة في المتوسط قدرها 85%.

الفرع الثالث : سياسة الانفتاح التجاري و تأثيرها على مكونات سوق العمل في الجزائر

يرمي هذا الفرع إلى بيان أهمية تطوير المهارات من أجل الحفاظ على نمو الإنتاجية والعمالة في الجزائر وتطوير المهارات مهم في مكافحة الفقر وفي الحفاظ على القدرة على المنافسة والقابلية للاستخدام، ويعزز التعليم والتدريب والتعلم المتواصل حلقة حميدة تشمل زيادة الإنتاجية والعمالة الجيدة والدخل والنمو والتنمية.

01. سياسة الانفتاح التجاري و نوعية العمالة في الجزائر

إذا تمعنا في هيكل سوق العمل الجزائري نجد أن قطاعات الإنتاج تساهم بصفة متفاوتة في إحداث مواطن الشغل، من ذلك أن استأثر قطاع الخدمات بأكثر من خمسين بالمائة من جملة إحداث الشغل طوال سنوات الدراسة كما يوضحه الجدول جدول (31-04).

يتسم وضع التشغيل في الجزائر بمفارقة تتمثل في أن أكثر القطاعات إحداثا لمواطن العمل هي الأقل تشغيلاً لليد العاملة المهرة، فقطاعات الفلاحة والبناء والأشغال العمومية والتجارة والخدمات، ولئن مثلت أكثر القطاعات إحداثا لمواطن الشغل، فهي أكثر القطاعات اعتمادا على اليد العاملة الرخيصة وغير المتخصصة وأقلها تشغيلاً لليد العاملة المهرة².

وبالمقابل يتميز قطاع الصناعات المعملية وقطاع المحروقات بتحقيق نسبة متدنية من احداثات الشغل وبتشغيل اليد العاملة المهرة في ذات الحين، ومن أهم هذه القطاعات المشغلة لليد العاملة المهرة نذكر قطاع الصناعات الكهربائية والميكانيكية وقطاع النقل والاتصالات.

أما الفلاحة والخدمات، فلئن أسهمتا بأكثر من سبعين بالمائة من إحداثات الشغل خلال فترة الدراسة (2000-2009) فأخما تعدان من القطاعات التقليدية التي تسجل أضعف نسبة من إنتاجية العمل (والحال كذلك بالنسبة لقطاع البناء)، ويتعرض هذان القطاعان إلى ضغط مضاعف يتمثل الأول في ضرورة السيطرة على عجز ميزانية الدولة، والتي تمثل الأجر وخدمة الدين الخارجي أهم نسبة من نفقاته وما ينجر عن ذلك من ضغط على الانتداب في الإدارة، أما الثاني فيتمثل في ضرورة الاستثمار في القطاعات عالية الإنتاجية لكسب رهان المنافسة والتصدير على حساب إحداث مواطن الشغل في قطاع الفلاحة.

- من ناحية نوعية العمالة في القطاعات المصنعة الموجهة للتصدير التي لا تتجاوز نسبتها 3.5% من إجمالي الصادرات، فيمكن القول أن الجزائر ما زالت تصدر منتجات كثيفة الموارد و العمالة، معتمدة بشكل كبير على ما يتوفر لديها من عمالة رخيصة وقليلة المهارة في المنافسة إذا قورنت مع بعض الدول المصدرة لنفس المنتجات، ولا يبدو أن الجزائر قادرة على تقييم علاقة

¹ - Mohamed Saïb Musette, Mohamed Arezki Isli, Nacer Eddine Hammouda, op cit, P3

² -Heba Handoussa, Jean-Louis Reiffers, Deuxième Rapport Femise Sur Le Partenariat Euro-méditerranéen, France, 2000, 29

يصنف الشكل أعلاه البلدان النامية بحسب أدائها في التعليم وفي تصدير السلع المصنّعة ، وتوجد في أفريقيا أدنى تكاليف العمل في الساعة في العالم ، كما أن متوسط مستويات التعليم هو الأدنى أيضا ، فلم تشارك معظم البلدان الأفريقية في النمو العالمي للصادرات الصناعية وتنوع مواقع الإنتاج. وتصنّف هذه البلدان في أدنى الجهة اليسرى من الشكل. أما في الجزائر التي تظهر في الشكل من الجهة اليمنى، أن نسبة الصادرات الصناعية فيها منخفضة جدا لا تكاد تمثل 02% ، بصرف النظر عن متوسط مستوى التحصيل التعليمي ، ويفهم من فقدان هذه العلاقة أن التعليم وتطوير المهارات في الجزائر لا يساهمان كما يجب في تنمية القدرات الاجتماعية اللازمة لتنوع الصادرات والقدرة على المنافسة على الصعيد الدولي.

- من ناحية نوعية العمالة في قطاع الصناعة الاستخراجية الموجهة نحو التصدير، فإن الشركات المتخصصة في هذا المجال وعلى رأسها شركة سونطراك ، ووفقا للمنافسة الكبيرة التي يشهدها القطاع ، احتل التكوين والتعليم مكانة رئيسية في نشاطها ، حيث عملت الشركة على إجراء دورات تدريبية لعمالها الأقل مهرة الدائمين ، وتربصات علمية عالية المستوى في الخارج لكوادرها ، كما تركزت برامج التكوين والتعليم على المحاور والأهداف التالية¹ :

✓ تأهيل وتكييف الكفاءات على مستويات التنافسية والانفتاح.

✓ تنفيذ برامج التكوين حسب احتياجات أنشطة القطاع.

وعلى سبيل المثال تم تكوين حوالي 50000 عامل أي ما يقارب 30% من إجمالي العمال سنة 2006، وقد كلف هذا المشروع 2.5 مليار دينار جزائري، كما عملت وزارة المناجم والطاقة على عقد اتفاقيات مع العديد من الجامعات ومراكز البحث بغرض تكوين عمالها وإطاراتها .

عموما يمكن القول أنه بالرغم من أن الجزائر حققت اندماجا قويا في نظام التجارة العالمي، إلا أن صادراتها ما زالت تركز على استغلال الموارد الطبيعية والعمالة غير الماهرة (في القطاعات الصناعية غير الطاقوية) ، وتفتقد هذه المنتجات إلى الديناميكية في الأسواق العالمية ، وتشير البيانات في الجداول السابقة إلى التوسع الكبير في صادرات الجزائر من السلع كثيفة الموارد قليلة العمالة غير الماهرة وذات القيمة المتواضعة ، لذا فإن التوسع في الانفتاح لم تضاهيه زيادة في القيمة المضافة ولا في المداحيل ، بمعنى آخر أن الانفتاح التجاري في الجزائر حقق توسع كبير من تجارة السلع الصناعية كثيفة المهارة والتكنولوجيا بشكل كبير من التجارة في السلع كثيفة العمالة.

02. سياسة الانفتاح التجاري و إنتاجية العمل في الجزائر

نظريا، نمو الإنتاجية يمكن أن يزيد الدخل ويحد من الفقر ، ويخفض نمو الإنتاجية تكاليف الإنتاج ويزيد عائدات الاستثمار، التي يتحوّل بعضها إلى دخل لأصحاب المشاريع والمستثمرين وبعضها الآخر إلى أجور أعلى، ويمكن أن تنخفض الأسعار وينمو الاستهلاك والعمالة ويتخلص الناس من الفقر، وعلى المدى الطويل، تشكل الإنتاجية المحدد الرئيسي لنمو الدخل، إذ تزيد مكاسب الإنتاجية الدخل الحقيقي في الاقتصاد، الذي يمكن توزيعه من خلال زيادة الأجور، والإستراتيجيات الإنمائية القائمة على انخفاض الأجور والمهارات، و الإستراتيجيات غير مستدامة على المدى الطويل ومتعارضة مع الحدّ من الفقر.

فالاستثمار في التعليم والمهارات يساعد على توجيه الاقتصاد نحو أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى وقطاعات ذات نمو ديناميكي².

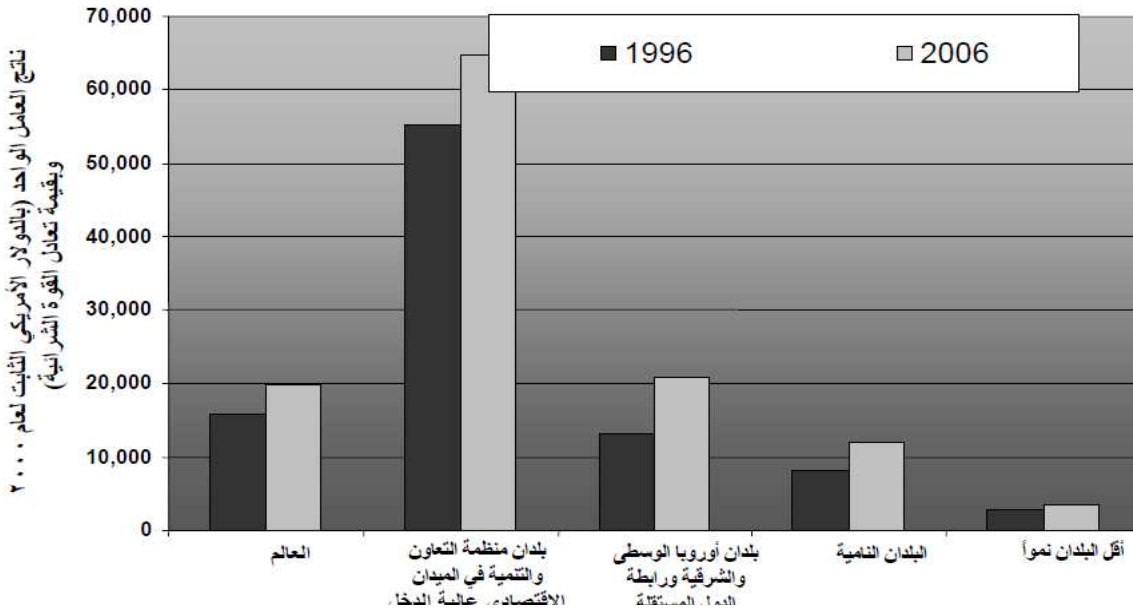
¹ - Rapport Annuel 2008, Ministère D'énergie Et Mines , p 17

²- مهارات من أجل تحسين الإنتاجية ونمو العمالة والتنمية ، مؤتمر العمل الدولي، الدورة 2008 ، مكتب العمل الدولي، جنيف ، 2008 ، ص 02.

مفهوم إنتاجية العمل هو المفهوم الأكثر شيوعاً للإنتاجية باعتبار أن عنصر العمل هو الممثل لكل عوامل الإنتاج الأخرى. وأن أي تغيير فيه يصاحبه تغيير مماثل وفي الاتجاه نفسه في عوامل الإنتاج الأخرى¹.

يستخدم مؤشر متوسط إنتاجية العامل الصناعي في قياس الميزة التنافسية للبلد ، حيث أوضح بورتر في كتابه المشهور "Les Avantages Concurrentiels Des Pays" أن نوعية وإنتاجية عناصر الإنتاج هي المحدد الرئيسي للميزة التنافسية ، وأن ارتفاع النصيب الوطني من الصادرات العالمية يكون له تأثير ملموس على مستويات المعيشة ، إذا كانت هذه الصادرات متولدة من صناعات ذات مستويات مرتفعة من الإنتاجية ، بحيث تساهم في نمو الإنتاجية الوطنية. يبين الشكل التالي مستويات الإنتاجية واتجاهات النمو بحسب مجموعات البلدان ، ويلاحظ أن إنتاجية البلدان عالية الدخل الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، مقاسه بالدولارات الثابتة وبقيمة تعادل القوة الشرائية، بلغت في عام 2006 أربعة أضعاف إنتاجية البلدان النامية، وقرابة 18 ضعف إنتاجية أقل البلدان نمواً، أما من حيث الاتجاهات، فقد سجلت إنتاجية مجموعة بلدان أوروبا الوسطى والشرقية ورابطة الدول المستقلة ومجموعة البلدان النامية نمواً أسرع².

شكل (20-04) : مستويات الإنتاجية في العالم 1996-2006

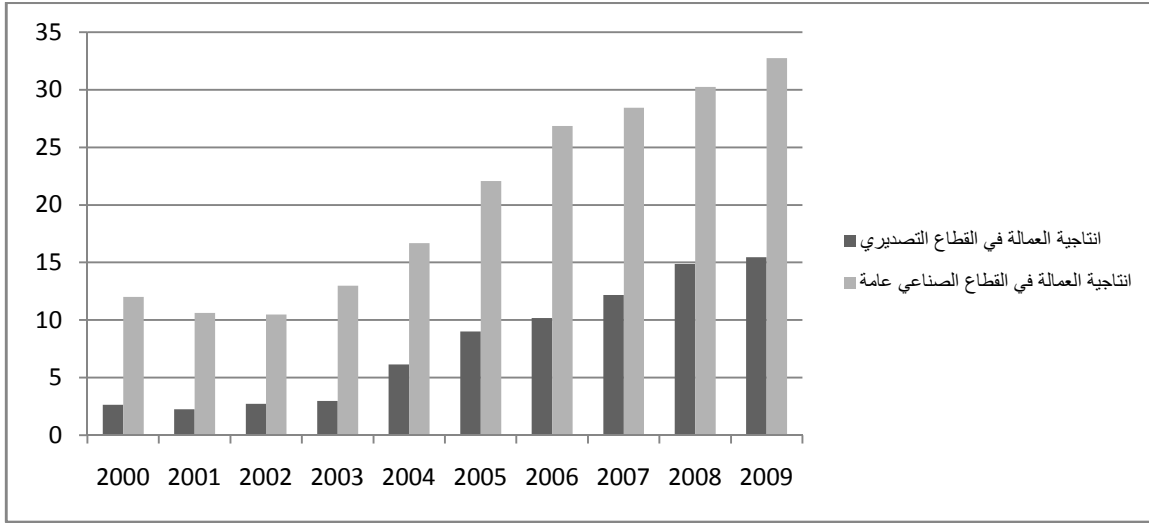


المصدر: مهارات من أجل تحسين الإنتاجية ونمو العمالة والتنمية ، مؤتمر العمل الدولي، الدورة 2008 ، مكتب العمل الدولي، جنيف ، 2008 ، ص 14.

في مجال الصناعات التحويلية ، حيث ينخفض متوسط إنتاجية العامل الجزائري إلى أقل من 27 ألف دولار سنويا سنة 2006³ في الجزائر ينتظر أن تكون إنتاجية العامل في القطاع التصديري مرتفعة نسبيا بسبب الطابع الذي يغلب على هذه الصناعات (كثيفة رأس المال) ، فباستطلاع مؤشرات الشكل التالي الذي يعكس اختلاف متوسطات إنتاجية العامل في قطاع الصناعة التصديرية (خاصة النفط والغاز) نكتشف مايلي :

¹ - التقرير العربي الثاني حول التشغيل والبطالة في الدول العربية (قضايا ملحة)، منظمة العمل العربية ، 2010، ص 201.
² - مهارات من أجل تحسين الإنتاجية ونمو العمالة والتنمية ، مؤتمر العمل الدولي، الدورة 2008 ، مكتب العمل الدولي، جنيف ، 2008 ، ص 14.
³ - التقرير العربي الثاني حول التشغيل والبطالة في الدول العربية (قضايا ملحة)، مرجع سابق ، ص 210.

شكل (21-04) : تطور إنتاجية العمالة في القطاع التصديري¹



المصدر : من اعداد الباحث استنادا عن بيانات صندوق النقد العربي ، التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2000-2010.

- هناك تحسنا واضحا في إنتاجية العامل الصناعي في الصناعات التصديرية ، ولأن حجم العمالة في هذا القطاع قد زاد من عام 2000 الى عام 2009 كما مر بنا ولو بمعدل طفيف ، وارتفعت في الوقت نفسه قيمة الناتج الصناعي بمعدل متوسط و تحسنت إنتاجية العامل الصناعي بنسبة قدرها 15 % سنة 2008، وذلك بسبب ارتفاع أسعار النفط . وينعكس هذا الارتفاع في الإنتاجية على نصيب الفرد الجزائري من ناتج القطاع الصناعي ، مع العلم ان إنتاجية العامل الصناعي خارج المحروقات كانت سلبية بين سنتي 1997-2001 تقدر ب(-6.3%)².
- اذا قارنا إنتاجية العامل الجزائري مع إنتاجية العامل في البلدان النامية ، يمكن القول أن العامل الجزائري حقق إنتاجية متوسطة ، حيث بلغ هذا المؤشر 14.2% سنة 2008 بعدما كان لا يتجاوز 2.5% سنة 2000.
- سجلت الجزائر مؤخراً زيادة في الإنتاجية لكنها لم تسجل نموا في العمالة ، وهو ما يفسر ذلك الانتقال من التخطيط المركزي إلى اقتصاديات السوق، وتحرير الأسواق المحلية وتخفيض العوائق أمام التجارة الدولية وتدفقات رؤوس الأموال.
- لم تؤدي مكاسب إنتاجية العامل الناشئة عن التكنولوجيات المدخرة لليد العاملة، إلى خلق وظائف، إلا إذا استطاعت الشركات التصديرية الجزائرية كسب حصة أكبر من السوق، أو إذا استطاع الاقتصاد التنوع في منتجات أو أسواق جديدة . وتولدت ضغوطات المنافسة الاستثمار والابتكار والارتقاء بالمهارات وعوامل أخرى في عملية التنمية العامة ، بيد أنه حتى عندما يؤدي ارتفاع الإنتاجية إلى نمو الاقتصاد وتزدهر العمالة إجمالا، تفضي التحولات التكنولوجية المدخرة لليد العاملة إلى جانب ما تشهده قطاعات محددة من نمو وتراجع نسبيين، إلى خسائر في الوظائف في بعض الأماكن والقطاعات بالنسبة إلى العمال والمنشآت والمجتمعات المحلية³.

¹ - تم حساب إنتاجية العمالة في القطاع التصديري بقسمة القيمة المضافة لقطاع الصناعة التصديري على إجمالي عدد العمل في القطاع الصناعي

² - Le rapport sur le développement humain en Algérie, Algérie 2006, Conseil National Economique et Social(cnes), 2006,p30

³ - Patrick Plane, Performances Productives Et Climat De L'investissement Dans Quatre Pays De L'espace Mena : Algerie, Egypte, Maroc, Liban, Femise,France,2008-2009,p99

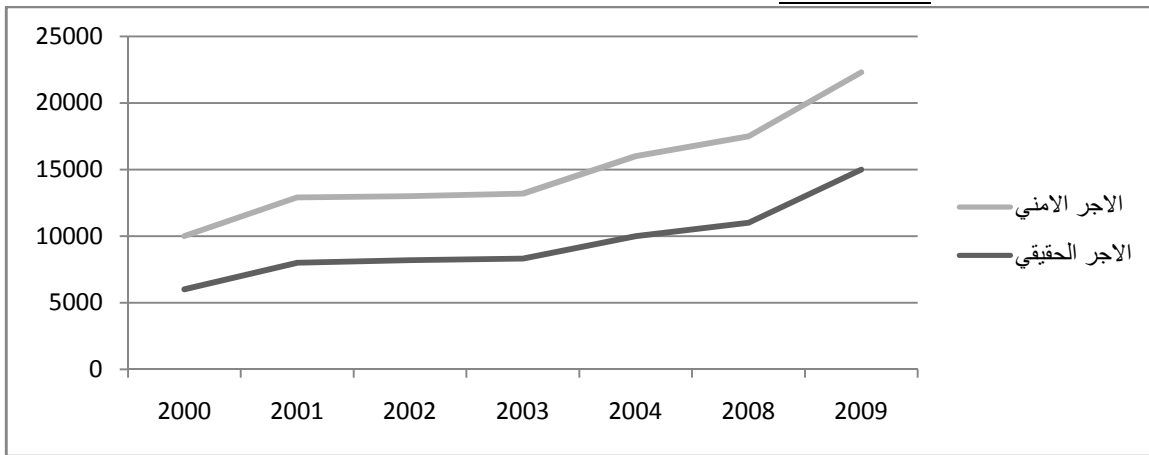
- ترجع إحدى الدراسات العربية¹ أن نسبة انخفاض الإنتاجية في المصانع العربية ومنها الجزائرية إلى ضعف الإدارة الصناعية، وانخفاض قدرات العاملين ومهاراتهم، إضافة إلى قلة الوعي بأهمية الإنتاجية، وعدم توفر البرامج والخطط اللازمة لقياس الإنتاجية وتحسينها.

03. سياسة الانفتاح التجاري و متوسط أجر العامل في القطاعات التصديرية

ما تزال في الجزائر مسألة الأجور تثير جدل بين النقابات والسلطات الحكومية²، حيث أن الأجور الوطنية مازالت توجيهية أي مرتبطة بالحد الأدنى، وموضع مفاوضات في اجتماعات الثلاثية (النقابة، أرباب العمل، الحكومة)³، وفي كل اجتماع يتربح زيادة في الأجور الوطنية، والأجور في القطاعات التصديرية شأنها شأن أي قطاع تتحدد وفقا لنتائج اجتماع الثلاثية، بما أنها مملوكة كلها تقريبا للدولة.

وقد جاء في آخر تقرير للأجور العالمي⁴ أن نسبة تطور الأجور في الجزائر ما بين الفترة 2001-2007 لم تتجاوز 5.63%، وأن مستوى الحد الأدنى للأجور بلغ سنة 2007 ما يقارب 200 دولار أمريكي.

شكل (22-04): تطور الأجور الحقيقية والأجور الأمنية (2009-2000)



المصدر : منظمة العمل العربية 2009

وعموماً مالت الأجور الحقيقية في الجزائر نحو الهبوط بحدة خلال النصف الثاني من عقد الثمانينات بسبب ارتفاع معدلات التضخم، ثم بدأت بالركود منذ ذلك الحين، ففي قطاع الصناعة، انخفضت الأجور الحقيقية بمعدل يتراوح بين 30 في المائة و 50 في المائة خلال الفترة 1990-1980، ثم بقيت راكدة منذ ذلك الحين، وتختلف الأسباب الكامنة وراء انخفاض الأجور الحقيقية في الجزائر، ومن هذه الأسباب: تدني المهارات والمستويات التعليمية والتدريبية للقوى العاملة، وتدني معدلات النمو، وانخفاض معدلات الاستثمار، وتدني الإنتاجية، إضافة إلى تأثير تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي، إذ اتجهت الأجور الحقيقية نحو الانخفاض نتيجة تطبيق هذه البرامج، وعموماً لازالت نسبة أجور القطاع العام في الجزائر إلى الناتج المحلي الإجمالي هي الأكبر،

¹ - التقرير العربي الثاني حول التشغيل والبطالة في الدول العربية (قضايا ملحة)، منظمة العمل العربية، 2010، ص 202.

² - Ahmed Galal, Jean- Louis Reiffers, rapport femise 2007 sur le partenariat euro-méditerranéen, France 2007, p37.

³ - عبد اللطيف بن اشنهو، عصرنة الجزائر : 1999-2009، Alpha Design، 2004، ص 63

⁴ - Global Wage Report 2008/09, Minimum Wages And Collective Bargaining: Towards Policy Coherence, International Labour Office, Geneva, 2009, p78

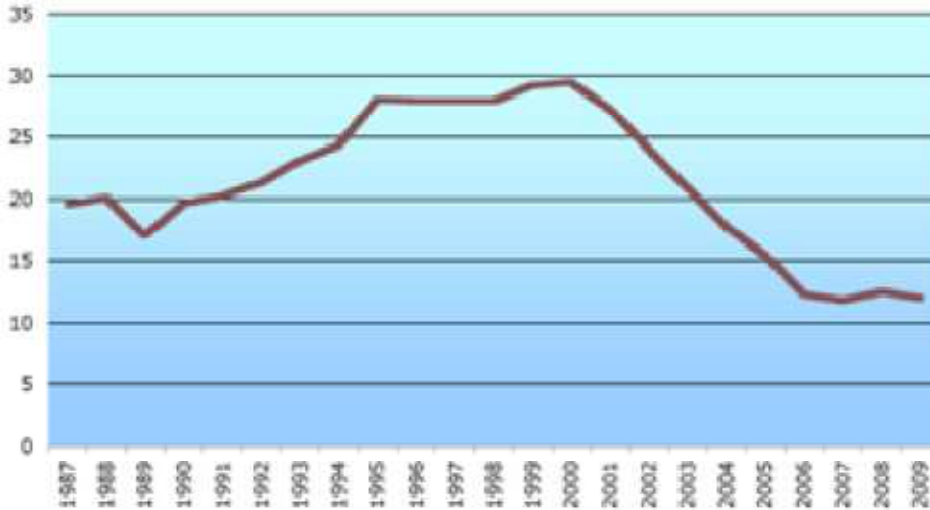
بالمقارنة مع نسبة أجور القطاع الصناعي الخاص، وبذلك يكون الوضع في الجزائر على نقيض الأوضاع في دول أخرى حيث تفوق الأهمية النسبية لأجور القطاع الخاص أجور القطاع الحكومي. وتجدد الإشارة إلى أنه بالرغم من أن الأجور في القطاع العام قد انخفضت في الفترة الأخيرة عن مستوى الأجور في القطاع الخاص، إلا أنه عند أخذ المزايا الأخرى بعين الاعتبار، فإن الأجور في القطاع العام تظل أعلى بما يتراوح ما بين 20 و 40 في المائة عما هي عليه في القطاع الخاص بالنسبة للموظف الحكومي العادي.

04. سياسة الانفتاح التجاري و البطالة

ترجع أسباب مشكلة البطالة في الجزء الأكبر منها إلى أسباب هيكلية تعود إلى طبيعة نمو الاقتصاد الجزائري كاققتصاد نامي يعاني من اختلال هيكلية داخلية وخارجية تتمثل في الاختلال في ميزان المدفوعات والاختلال في الموازنة العامة للدولة، إلى جانب وجود فجوة كبيرة بين كل من الادخار والاستثمار وبالتالي الإنتاج والاستهلاك¹.

ولاشك أن البحث في أسباب مشكلة البطالة في الجزائر لا بد من ربطه بنمط عملية التنمية السائدة. فقد شهد الاقتصاد الجزائري تقلب في أكثر من نمط من أنماط التنمية، فمن نمط الاقتصاد الاشتراكي قبل سنوات التسعينات، إلى نمط الاقتصاد الرأسمالي الحر مع ما صاحبه من تفريط الدولة باستيعاب الجزء الأكبر من العمالة، ومع بداية تحول الاقتصاد الجزائري إلى نمط التنمية المعتمد على الاقتصاد الحر و تنفيذ ما سمي بسياسات الانفتاح الاقتصادي في بداية سنوات التسعينات، اتجهت معدلات البطالة نحو الارتفاع من 21.7% سنة 1990 إلى 29.8% سنة 2000 وهي أعلى نسبة مسجلة، إلا أنه ابتداء من هذه السنة عرفت معدلات البطالة انخفاضا نسبيا خلال الفترة 2000-2009²، وتقلصت حتى 10% سنة 2008 بسبب زيادة حجم الإنفاق الحكومي وزيادة موارد الجزائر من النقد الأجنبي سواء كان ذلك من البترول.

شكل (23-04) : تطور معدلات البطالة في الجزائر



Source : Ahmed Galal, Jean Louis Reiffers, Op.Cit, P 94

¹ - Ahmed Galal, Jean Louis Reiffers, Op.Cit, P 39

² - التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2010، صندوق النقد العربي، 2010، ص 213.

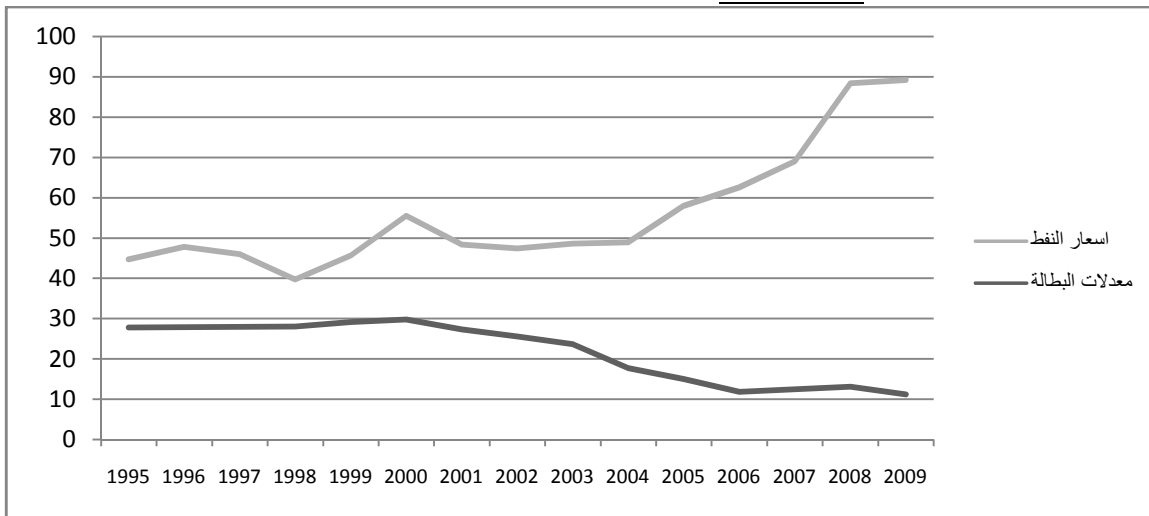
للبطالة في الجزائر أسباب كثيرة منها ما يتعلق بالعوامل الداخلية النابعة عن اتجاهات الحكومة كالسياسة التعليمية المتبعة وطبيعة قوانين العمل، ومنها العوامل الخارجية الخارجة عن إرادة الحكومة كالانفجار السكاني والأزمات المالية العالمية وانحيار الاقتصاديات الكبيرة. وبما أننا نناقش في دراستنا هذه مدى تأثير سياسة الانفتاح التجاري على سوق العمل في الجزائر، سنكتفي فقط بتأثير العوامل الخارجية المؤثرة على نمط البطالة في الجزائر¹.

تعتمد الجزائر في تنميتها الاقتصادية على الريع النفطي وعوائد المحروقات بصفة عامة، وإذا تتبعنا مسيرة الاقتصاد الجزائري نكتشف أن معدلات التشغيل والبطالة تتماشى جنبا إلى جنب مع ارتفاع أو انخفاض أسعار المحروقات، فخلال الفترة الممتدة بين 1973-1980، والتي أطلق عليها بعض النفط حققت الجزائر نمو اقتصاديا لا بأس به، حيث زادت معدلات الاستثمار والتوظيف، وقفز الاستهلاك بشقيه العائلي والحكومي إلى مستويات مرتفعة، وزادت معدلات نمو الناتج الداخلي الخام وانخفضت معدلات البطالة، لكن هذا النمو كان هشاً وغير مستقراً، لأنه يستند إلى عوامل خارجية يصعب التحكم فيها مثل أسعار وعوائد النفط والتحويلات الخارجية... الخ، ولهذا إذا تعرضت هذه العوامل للتدهور كما حدث في الثمانينات ما لبث أن أثرت في أحوالها الاقتصادية والاجتماعية وفي القلب منها، بالطبع مسألة البطالة.

في سنوات انهيار أسعار النفط سواء في الثمانينات أو في التسعينات أو حتى في السنوات الأخيرة، كان لذلك تأثير سلبي قوي في أحوال التشغيل والعمالة في الجزائر، فانخفضت على أثرها حجم دخلها بسبب تدهور الموارد الطبيعية التي تشكل المصدر الرئيسي لهذا الدخل، وواكب ذلك بالتبعية انخفاض معدلات نمو الإنفاق الحكومي الاستثماري، وبالذات في البنية الأساسية التي كانت قد قاربت على الاستكمال عند نهاية الثمانينات، كما انحارت مشاريع استثمارية كبيرة مثل مشاريع البناء والتعمير، وهذا النوع من المشاريع يعتمد على كثافة عمالية كبيرة، ونتيجة تراجع عوائد النفط تراجع معها مصادر تمويل هذه المشاريع، مما اضطر إلى توقيفها وتسريح الآلاف من العمال، وعليه ارتفعت معدلات البطالة من جديد. إذن نلاحظ من خلال هذا التحليل أن معدلات البطالة في الجزائر تقتن مباشرة بأسعار المنتجات التصديرية الممثلة أساسا في صادرات النفط والغاز.

يوضح الشكل التالي مدى ترابط معدلات البطالة بأسعار المحروقات² في الجزائر :

شكل (24-04): علاقة معدلات البطالة باتجاهات أسعار البترول



المصدر: من إعداد الباحث

¹ - مدني بن شهرة، مرجع سابق، ص 252
² - سعر النفط الحقيقي بأسعار 1995

يلاحظ من خلال الشكل البياني أن معدلات البطالة تتماشى عكسيا مع أسعار البترول ، بمعنى أنه كلما ارتفعت أسعار البترول انخفضت معدلات البطالة والعكس صحيح ، فبين سنوات 2003-2007 عرفت الجزائر معدلات بطالة منخفضة وهي نفس الفترة التي ارتفعت فيها أسعار البترول ، وعليه يمكن القول أن أسعار البترول وعوائده تلعب دورا كبيرا في التأثير على البطالة في الجزائر .

وقد تساهم عوامل خارجية أخرى مثل انخفاض معدلات النمو الاقتصادي في الدول الصناعية الكبرى ، مما يؤدي إلى تناقص واردات هذه الدول من الدول النامية ومنها الجزائر، وبالتالي فإن ظاهرة الركود الاقتصادي العالمي يكون له الأثر على مستوى الدخل ومن ثم على مستوى قطاع التشغيل خاصة في قطاعات التصدير .

كما أن تدهور شروط التبادل التجاري الدولي قد يؤثر على البطالة في الجزائر ، فانخفاض أسعار الصرف لعملية التبادل التجاري خاصة في السنوات الأخيرة يؤدي إلى إضعاف القدرة الشرائية للبلد نتيجة تعامل الجزائر بالدولار الأمريكي ، وبالتالي تتأثر وارداتها من السلع التامة الصنع، فتتأثر شروط التبادل التجاري للأسوأ، وعليه ينخفض مستوى الدخل الوطني وقدرة الجزائر على خلق فرص عمل جديدة¹. وعلى ذكر الواردات وعلاقتها بسوق العمل ، نشير إلى أن معدلات البطالة ومستويات التشغيل قد تكون لها علاقة مباشرة بالواردات وليس بالصادرات فقط، وعليه نطرح السؤال التالي: كيف تؤثر إستراتيجية الاستيراد المعتمدة على مستويات التشغيل في الجزائر²؟

الفرع الرابع : سياسة الانفتاح التجاري واتساع ظاهرة تشغيل الأطفال في الجزائر

عمالة الأطفال واحدة من أشد عواقب الفقر المستمر تدميرا، يجب ألا يضطر الأطفال إلى العمل، ولكن عددا يقدر بحوالي 250 مليون طفل يعملون في كافة أرجاء العالم، و هي مشكلة عالمية خطيرة، وفي أسوأ أشكالها تضعف النمو الجسماني والعقلي للأطفال.

في الجزائر، وكتيجة لزيادة معدلات الفقر والبطالة من جهة واتساع الأنشطة التجارية غير الرسمية ، بدأت تطغى على المجتمع الجزائري ظاهرة لم تكن نراها في الماضي القريب ، ألا وهي ظاهرة تشغيل الأحداث ، ولأن الأطفال يشتغلون لإعالة أسرهم ، فإن فرصة العمل هذه تشكل أفضل فرصة متاحة لهم ، و يوجد معظم الأطفال العاملين في الجزائر في قطاعي الزراعة والتجارة (غير الرسمية) ، و تكون معدلات اشتراك الأطفال في قوة العمل أعلى كثيرا في المناطق الريفية منها في المناطق الحضرية، ويعمل ثلاثة أرباع الأطفال العاملين في منشأة النشاط الذي تزاوله أسرهم، و تزاو نسبة 90 % من الأطفال العاملين في المناطق الريفية (أنشطة زراعية أو أنشطة مماثلة)، بينما يعمل نظراؤهم في المناطق الحضرية بصورة رئيسية في قطاعات التجارة والخدمات، وعدد أقل في قطاعات الصناعات التحويلية والتشييد. وعلى الرغم من أن أطفال الشوارع في المناطق الحضرية ، وبالمثل، فإن الأطفال العاملين في صناعات التصدير (مثل المنسوجات والملابس والأحذية) قليلون نسبيا بالمقارنة بمن يعملون في الأنشطة الموجهة نحو الاستهلاك المحلي (منظمة العمل الدولية 1996)، ويرجح أن أقل من 5 % من الأطفال العاملين يعملون في قطاعات الصناعات التحويلية أو التعدين الموجهة للتصدير، وأن نسبة تتراوح بين 01% و 02% فقط تعمل في الزراعة الموجهة نحو التصدير³.

يوضح الجدول التالي نسبة الأطفال الذين يشتغلون في الجزائر 1999-2008 (%)

¹ - مدني بن شهرة ، الإصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل: التجربة الجزائرية ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، 2009 ، ص 254.

² - الإجابة على هذا التساؤل ستكون في المطلب الثالث

³ - Mohamed Saïb Musette, Mohamed Arezki Isli , Nacer Eddine Hammouda, op cit, P22

جدول (32-04): نسبة تشغيل الأطفال في الجزائر

الدولة	ذكور	إناث	الجملة
الجزائر	06	04	05
السودان	14	12	13
الصومال	45	54	49
المغرب	13	09	11
مصر	08	05	07

المصدر: التقرير العربي الاقتصادي الموحد، صندوق النقد العربي، 2010، ص 314

يلاحظ من خلال الجدول أن نسبة عمالة الأطفال في الجزائر منخفضة نسبيا مقارنة مع بقية الدول العربية الأخرى ، تكاد متساوية بين الجنسين (06% و 04%)، وترتفع عمالة الأطفال في الصومال بشكل مخيف ، حيث أن ما يعادل النصف تقريبا من حجم العمالة الإجمالية تتكون من الأطفال (45%) ، ويفيد آخر تقرير للتنمية البشرية أن عمالة الأطفال التي تتراوح أعمارهم ما بين 5- 14 سنة بلغت بين سنتي 05 (1999- 2007) نسبة 05%¹.

ونظرا لعدم توفر بيانات حول عمالة الأطفال في القطاعات التصديرية ، فإننا سنكتفي بتحليل واقع العمالة في هذا القطاع في ظل الانفتاح التجاري ، يعمل سبعون في المائة من مجموع العمال الأطفال في الزراعة (إنتاج المحاصيل وتربية الماشية وزرع المحاصيل وتشذيبها وجمعها وحز الأغنام والاعتناء بالآلات) بلا أجور أو أجور منخفضة جدا، وهذا القطاع ذو سجل سيء للغاية في مجال السلامة والصحة، وتنتشر هذه العمالة في المناطق الساحلية والهضابية الرعوية (المناطق الداخلية) ، كما أن الأطفال يعملون في مزارع والديهم، أو مستخدمين في مزارع أو حقول أناس آخرين، ، فإنهم يضطلعون تقريبا بالأعمال ذاتها التي يؤديها الكبار ويواجهون العديد من المخاطر والأخطار ذاتها من حمل الأثقال إلى التعرض لدرجات حرارة قصوى أو مواد خطيرة، ولا يحظى جل عملهم بالاعتراف ولا تسجل الحوادث التي يتعرضون لها والأمراض التي يصابون بها ولا يبلغ عنها، وإضافة إلى العمل في الزراعة، كثيراً ما تقوم الفتيات الريفيات بأعمال منزلية عديدة، منها: رعاية الأطفال الأصغر منهن سناً والطبخ والتنظيف وقطع مسافات طويلة لجلب الماء والحطب .وفي المقابل، عادة ما يسمح بعمل الصبيان في أنشطة ترفيهية أكثر عندما لا يعملون في الحقول أو يتابعون الدراسة.

في مجال التعدين خاصة الأنشطة التجارية الموجهة للتصدير، فقد تزايد عدد الأطفال في الجزائر الذين يعملون في التعدين ، وبالأخص نجد أن أنشطة جمع النفايات الحديدية والنحاسية والبلاستيكية الموجهة نحو التصدير تطغى عليها عمالة الاطفال، وهذا النوع من العمل خطر على الأطفال من كل النواحي، والتعدين الحربي مهنة يهيمن عليها الذكور، وهو ما يفسر اعتياد وجود الصبيان في هذا النوع من العمل الخطر، وهو عمل خطر جسدياً (الأعباء الثقيلة والصعبة والعمل الشاق والهياكل غير الثابتة والأدوات والمعدات الخطرة والمواد الكيميائية السامة والمتفجرة ودرجات الحر والبرد القصوى)²

المطلب الثالث: سياسة الانفتاح التجاري ومستوى العمالة : تأثير الواردات

¹ - الثروة الحقيقية للأمم : مسارات إلى التنمية البشرية، تقرير التنمية البشرية 2010، ص 193.
² - المساواة بين الجنسين في صميم العمل اللائق، مكتب العمل الدولي، جنيف، 2009، ص 60.

تهدف سياسة الانفتاح التجاري إلى تحويل الاقتصاد الجزائري إلى اقتصاد أكثر انفتاحا من خلال زيادة معدلات التصدير والتقليل من الحماية الجمركية المطبقة على المنتجات المستوردة، وكذلك الحد من عجز الميزان التجاري، وقد انطوت الإصلاحات الاقتصادية الرامية إلى تخفيض الرسوم الجمركية وتخفيف أسعار الصرف إلى التأثير على مجمل الاقتصاد الوطني عامة ، وقطاع التشغيل خاصة¹.

وتظهر آثار إستراتيجية الاستيراد في الجزائر على العمالة من خلال تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات من السلع الأجنبية الرأسمالية والإنتاجية ، حيث أن انخفاض الرسوم الجمركية على هذه المنتجات يؤدي إلى انخفاض إنتاج السلع النهائية، ومن ثم تنخفض أسعارها، وتزداد قدرة المؤسسات على منافسة السلع الأجنبية وكذلك تزداد أرباحها ، وبالتالي يزداد الطلب على اليد العاملة مما يؤدي في الأخير إلى تخفيض نسبة البطالة نتيجة زيادة الطلب على السلع التصديرية.

وإذا انخفضت الرسوم الجمركية على المنتجات المستوردة نحو الجزائر ، فإن ذلك سوف يؤدي إلى طرح هذه المنتجات في السوق الجزائرية بأسعار منخفضة تنافسية ، قد تؤثر سلبا على الصناعات المحلية للسلع المشابهة، ما يعني تهديدا حقيقيا للإنتاج المحلي نظرا لعدم قدرته على الصمود أمام التنافسية السعوية والنوعية للمنتجات المستوردة ، وبالتالي تتوجه المؤسسات الجزائرية موضع المنافسة نحو إما تخفيض إنتاجها كأقل تقدير أو إعلان إفلاسها والتصفية والموت البطيء تحت وطأة المنافسة الأجنبية وتغلغل الاحتكارات الكبرى، ومن ثم تسريح عمالها ، فينضم هؤلاء المشتغلين إلى فئة البطالين.

تفيد تجربة بعض الدول النامية أن الإلغاء المفاجئ لحماية الصناعة المحلية يمكن أن تسفر عنه عدة انعكاسات خطيرة على شروط التوظيف، مما يؤدي إلى خسائر في الوظائف وتوسيع الفوارق في الدخل² ، كما يمكن أن يؤدي إلى تقويض الصناعة في القطاعات التي تواجه منافسة من الصناعات الناضجة في الدول الصناعية، ويصعب نقل العمالة التي تم الاستغناء عنها إلى قطاعات التصدير، خاصة إذا كانت اشتراطات المهارة مختلفة والقدرات الإنتاجية السائدة غير كافية.

الفرع الأول : سياسة الانفتاح التجاري ومستويات التشغيل في القطاع العام

في الحقيقة لا تزال الشركات المملوكة للدولة تلعب دورا كبيرا في الاقتصاد الجزائري (خاصة في مجال تصدير النفط والغاز الطبيعي) ، رغم تحول بعض الأنشطة الاقتصادية من القطاع العام إلى القطاع الخاص ، إذ تعمل هذه المشروعات على نطاق واسع في قطاعات الصناعة ، حيث تسودها صناعات ثقيلة مثل الطاقة والصلب والحديد... الخ ، ولا توجد مؤسسات خاصة إلا مخصصة مؤخرا في السنوات الماضية القليلة ، لكن بعض المؤسسات الخاصة لها تواجد في الصناعات الخفيفة مثل الأحذية والملابس والسلع الغذائية.

في سنة 2005 وظفت المشروعات المملوكة للدولة حوالي ثلاثة ملايين عامل بما يعادل 37% من إجمالي العمالة الكلية،

بعدها كانت سنة 2001 ما يقارب أكثر من ستة ملايين، ويرجع سببين رئيسيين لتدهور عمالة القطاع العام إلى :

- تميز مشروعات القطاع العام بالإفراط في التوظيف وارتفاع مستويات المخزون وانخفاض الإنتاجية وعدم كفاءة أحجام الإنتاج وقدم التكنولوجيا ، وما زالت تتخبط هذه المؤسسات في مشاكل لا حصر لها ، رغم مضي العديد من السنوات في الإصلاح ، مما يؤدي إلى نزيف من الخسائر.

- تراجع الاستثمارات في مؤسسات الدولة الصناعية³ .

¹ - مدني بن شهرة ، مرجع سابق، ص 226.

² - UNCTAD 2001

³ - Rapport National Sur Le Développement Humain, op cit , p 61

الفرع الثاني: حقيقة التوظيف في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية

لدراسة مدى تأثير سياسة الانفتاح التجاري على العمالة في المؤسسات العمومية ، ارتأينا ان نركز على العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية ، باعتبار أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمود الفقري لاقتصاديات البلدان المتقدمة ناهيك عن البلدان النامية ، وقد اعتبرتها بعض المنظمات المتخصصة للأمم المتحدة قاطرة التنمية بالنسبة للبلدان النامية¹. تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر نسبة في كثير من الدول بما فيها الصناعة، فالو.م.أ نجد حوالي 90% من هذه المؤسسات توظف نحو 30 عامل، وحوالي نصف القوى العاملة فيها موظف من قبل مؤسسات تسيير لنحو 500 عامل و 37% من هذه المؤسسات تقوم بعملية التصدير، وحوالي ربع كافة المؤسسات المصدرة يوظف كل منها نحو 100 عامل .

لقد أثبتت التجربة الدولية في الآونة الأخيرة ان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أصبحت المحرك الأساسي للاقتصاد في معظم دول العالم ، وأن دورها ومكانتها مرشحتين لأن يتنامى أكثر في المستقبل ،خاصة في تحقيق التنمية الشاملة من خلال مساهمتها بصفة فعالة في التخفيف من حدة الأزمات الاقتصادية والاجتماعية الحادة،و بالنظر الى الصفة الرئيسية لها و المتمثلة في التخفيف من حدة البطالة المتفشية في الأوساط الشبانية،اذ أنها توفر 60% من مناصب الشغل في الدولة المتطورة وتساهم ب70% من القيمة المضافة ، و بالنظر أيضا الى سهولة تكييفها و مرونتها التي تجعلها تتميز بقدرة هائلة على الجمع بين التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب الشغل ،وإذا رجعنا الى المعيار الدولي الذي تعرف به هذه المؤسسات فنجد أنها تشغل ما بين 50 و 50 عاملا في المؤسسات الصغيرة ،وما بين 51 و 250 عاملا في المؤسسات المتوسطة،وهي معدلات مهمة لها نصيب وافر في الحد من البطالة .

إذا تبعنا مسيرة الاقتصاد الجزائري فسند أن القطاع الصناعي في الجزائر عرف تغيرات كبيرة خاصة بعد الإصلاحات التي تمت خلال سنوات التسعينات ، فقد كان القطاع العام يستحوذ علي 80% من المؤسسات ، وكان احتكار كلي من طرف الدولة علي الأنشطة الاقتصادية الوطنية و الدولية² ، بينما 20% يستحوذ عليها القطاع الخاص مكونة أساسا من مؤسسات صغيرة ومتوسطة ، ولكن سرعان ما تراجعت هذه الوضعية، فالمؤسسات العامة لم يبق منها إلا حوالي 100 مؤسسة.

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الفاعل الأساسي في مجال التنمية و إحداث مناصب شغل، و لذلك فهي تحتاج إلى مراقبة و مرافقة مستدامتين لأجل تخفيض معدل غلقها و وفياتها، و من ثم ضمان استقرار اجتماعي و تنمية مستدامة، فالجزائر حاليا تملك 225449 مؤسسة صغيرة و متوسطة تساهم بمعدل 2434.8 مليار دج من الناتج الداخلي المحلي خارج قطاع المحروقات و توظيف 664584 عاملا، و فضلا عن هذه المعطيات الإحصائية التي تكشف الثقل الاقتصادي و الاجتماعي للمؤسسات و مساهمتها في التنمية و إحداث مناصب الشغل، فإنه تجدر الإشارة إلى دورها في تهيئة الإقليم و إحداث التوازن الجهوي الاقتصادي و الاجتماعي³.

الإشكالية المطروحة في الوقت الراهن:ماهو موقع مؤسساتنا الصغيرة و المتوسطة في ظل سياسة الانفتاح التجاري المتبعة وخاصة الانفتاح على الاقتصاديات الأوروبية أو ما يعرف بالشراكة الأوروبية المتوسطية ؟ وما هو التأثير المتوقع من هذه السياسة على الاقتصاد الجزائري عامة و مؤسساتها خاصة، وماهي انعكاساتها المباشرة والملموسة على سوق العمل وعلى سياسة التشغيل فيها؟ وهل تعتبر هذه السياسة فرصة حقيقية لتحسين مستوى الأداء التنافسي لمؤسساتنا؟

¹ - - بلشرش عائشة، اتجاه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نحو التجارة الإلكترونية، دفاتر ، جامعة تلمسان، 2005.

² - Mohamed Sati, " Algerie, Horizon 2020 : Vers Une Autonomie Economique Minimale" , Imprimerie El-Maareef,2002,P49

³ - Samir Radwan, Samir Radwan, Rapport Du Femise 2005 Sur Le partenariat Euro-Mediterraneen,France,2006,p39

المزيد من الانفتاح.... المزيد من تصفية المؤسسات العمومية

- اتجهت سياسة الانفتاح المتبعة غير المدروسة الى تصفية بعض الصناعات الوطنية عن طريق محاصرة وتطوير القطاع العام ، فبعد أن كان القطاع العام يمثل الركيزة الأساسية في سنوات السبعينات والثمانينات من حيث امتصاصه لنسبة كبيرة من العمالة ، فقد تعرض للتصفية بمحاولات تحجيمه وتقليص وزنه داخل الاقتصاد الوطني ، وتم ذلك كن خلال الاجراءات التالية :
- الغاء احتكار القطاع العام لمفاتيح الاقتصاد وهي الصناعات المصنعة والتجارة الخارجية وابعاد هذه المجالات جميعها لرأس المال الخاص محليا كان أو أجنبيا.
 - توقفت عمليات الاحلال والتجديد في وحدات القطاع العام، نتيجة لتقلص الاستثمار العام بسبب انخفاض معدل الادخار الوطني ، وأدى ذلك الى زيادة الطاقة العاطلة في وحدات القطاع العام ، ولم يسلم من هذا الحصار(الانفتاح) أي مؤسسة من المؤسسات العمومية ، وبدأت صناعاتها الهامة تعاني الاحتناق بسبب الحصار (كصناعة النسيج والصناعات الغذائية...).
 - حدث استنزاف كبير للخبرات والمهارات الفعالة، ليس فقط بالمهجرة الى أوروبا، بل بانتقالها الى الشركات الانفتاحية.
 - عدم انتهاج سياسة جمركية متسقة ومتكافئة بين الخامات اللازمة للصناعة ومستلزمات الانتاج المستوردة من ناحية والمواد تامة الصنع من ناحية أخرى، أو بعبارة أخرى يمكن القول أن هيكل التعريف الجمركية يتسم بتحييز واضح لمنتجات على حسلب منتجات أخرى.
- يوضح الجدول التالي تقلص قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة لأخرى ، مما تسبب في تزايد معدلات البطالة بفعل تسريح العمال :

جدول (33-04) : واقع التشغيل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية

عدد العمال	عدد المؤسسات	السنوات
-	778	2000
-	788	2001
-	778	2002
-	778	2003
71826	778	2004
76283	874	2005
61661	739	2006
57146	666	2007
52786	626	2008
51635	591	2009

المصدر : التقرير السنوي 2009-2000، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الملاحظة المهمة التي نستنبطها من خلال الجدول هو أن عدد العمال في القطاع العام منخفض جدا في السنوات العشر الأخيرة بسبب تراجع عدد المؤسسات العمومية ، و بالنظر الى المعطيات التي تقدمها وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، يتضح أنه خلال سنة 2009 لم يتم إنشاء أو خلق إلا 591 مؤسسة عامة بعدما بلغت سنة 2005 ما يقارب 874 مؤسسة، و

هذا ما يفسر ضعف نسبة التشغيل في هذه المؤسسات على عكس القطاع الخاص ، وتعرض حوالي 3000 عامل للتسريح سنويا وهذا راجع بالطبع الى الأسباب التالية :

- ضعف القدرات التسييرية والتقنية والتكنولوجية¹ و نقص الكفاءات التسويقية وعدم الاهتمام بالبحوث التسويقية و نقص المعلومات عن حاجات السوق في ظل ظروف المنافسة و شدتها بين هذه المؤسسات سواء على المستوى المحلي أو الدولي، بالإضافة إلى نقص مراكز التكوين و التأهيل² المتخصصة في تكوين العمال و المسيرين يعتبر عائقا كبيرا أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يؤثر على إنتاجية المؤسسة، و يعتبر أهم عوامل الإنتاج الذي يجب أن يحظى بالاهتمام وتوفير كل الظروف و العوامل لتحسين المؤسسة كما و نوعا.

- مستوى تنافسية أقل من ذلك المسجل في دول الضفة الجنوبية لدول البحر الأبيض المتوسط، إذ كما مر بنا المراتب الأخيرة التي احتلتها الجزائر حسب مؤشرات التنافسية التي ترصدها المنظمات و الهيئات المختصة.

- معظم المؤسسات الجزائرية تحتوي على أنماط تسيير أقل من الحد الأدنى الذي يتطلبه الاقتصاد التنافسي ، أين تشكل المنافسة الشرط الأساسي لممارسة أي نشاط اقتصادي و هذه الوضعية ناتجة عن تسرع الجزائر إلى الانفتاح الكلي للسوق دون تأهيل هذه المؤسسات، و عدم دراية مسيري هذه المشاريع بكل وظائف الإدارة و المعرفة الفنية و عدم الدراية بمشاكل الإنتاج و التسويق و التمويل.

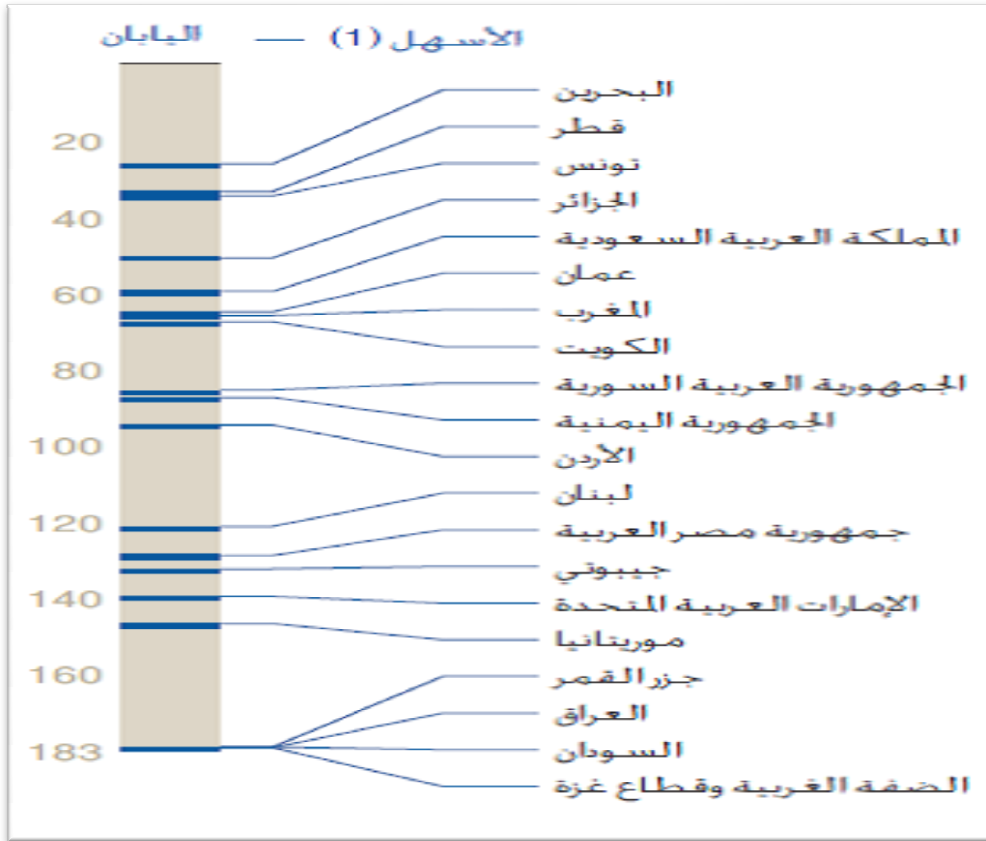
وللاشارة فان الجزائر تحتل المرتبة 51 من أصل 183 دولة التي تصفى فيها المؤسسات بكل سهولة سنة 2010 ، ويستخدم لهذا الغرض مؤشر تصفية النشاط الانتاجي الذي يصدر من قبل البنك الدولي في تقرير يسمى ب"ممارسة أنشطة الاعمال في العالم العربي " ، ويتألف هذا المؤشر من ثلاثة مؤشرات فرعية هي: الوقت المستغرق للتصفية ، التكلفة المصاحبة ، معدل الاسترداد³.

¹ - السيد الوزير مصطفى بن بادة: مداخلة إثر نقاش مشروع المرسوم التنفيذي المتعلق بإنشاء وكالة وطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال انعقاد مجلس الحكومة يوم 20 أفريل 2005.

² - Bulletin 2005, Ministre De PME, 35

³ - المبلغ الذي يسترده الدائنون من الموجودات المرهونة في حوزة الإعسار أي موجودات الإفلاس

شكل (25-04) : ترتيب البلدان العربية حسب مؤشر سهولة تصفية النشاط التجاري من أصل 183 دولة



المصدر: تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في العالم العربي ، البنك الدولي ، 2010 ، ص 40

لا شك أن للمؤسسات العمومية حظ كبير في احتلال الجزائر المرتبة 51 في سهولة تصفية النشاط التجاري ، ويظهر ذلك جليا في تراجع عدد هذه المؤسسات خلال فترة الدراسة (2000-2009) .

في الأخير يمكن القول أن سياسة الانفتاح التجاري في الجزائر كان لها الأثر الكبير في تدهور سوق العمل الجزائري ، فعلى الرغم من تطبيق رسوم جمركية كبيرة في كثير من السلع قصد حماية الصناعة الوطنية ، لم تتمكن كثير من هذه الصناعات الصمود أمام المنتجات المستوردة بسبب شراسة المنافسة ، وخير دليل على ذلك صناعة النسيج والملابس التي كانت في الماضي القريب تعرف رواجاً كبيراً وعمالة كبيرة، ولكن بفعل التحرير التجاري غير المدروس اختفت هذه الصناعة وحلت محلها المنتجات المستوردة خاصة الصينية منها ، لتسبب في افلاس كثير من الشركات الوطنية المنتجة للنسيج والغزل ، وهذا بدوره أدى الى تسريح جماعي للأيدي العاملة ، مما تسبب في ارتفاع معدلات البطالة ، وهكذا ضرب القطاع العام في صلبه فتقلص حجمه ، وتعرض الاقتصاد الجزائري لظاهرة التراجع التدريجي للتصنيع ، ووجدت الصناعة الوطنية أمام خيارين، إما القبول بتدويل انتاجها (تحت مظلة الشركات دولية النشاط) وبالتالي فقدان هويتها الجزائرية الخالصة، وإما التصفية والموت البطيء تحت وطأة المنافسة الأجنبية وتغلغل الاحتكارات الكبرى.

المطلب الرابع : سياسة الانفتاح التجاري و هجرة العمالة في الجزائر

إن من أكبر النتائج والآثار لسياسة الانفتاح التجاري هو تحرك العنصر البشري أو عنصر العمل، وعادة ما تحصل الهجرة من البلدان منخفضة الأجور إلى البلدان مرتفعة الأجور، ولكن توجد أسباب أخرى تدفع بتنقل الأيدي العاملة أهمها¹ :

- تباين الأجور و المستويات المعيشية بين الدول .
- التضخم و الغلاء في أسعار المعيشة.
- قلة فرص العمل .
- تزايد الطلب على الكفاءات .
- تغير قيمة العملة (انخفاض أو ارتفاع) .
- عموماً يمكن القول أنه بالرغم من أن أسباب الهجرة الخارجية تختلف بين المهاجرين كأفراد و جماعات باختلاف المكان والزمان، فإن الدافع الاقتصادي يشكل العامل المشترك الذي دفع بالغالبية العظمى للهجرة من وطنهم إلى الخارج، كما ساهمت عوامل الطرد بمختلف أشكالها في الجزائر من جهة وعوامل الجذب في بلدان الاستقبال .

الفرع الأول : مدى ارتباط سياسة الانفتاح التجاري بهجرة العمالة : تأثير الثروة النفطية

بما أن الجزائر تعتمد بالدرجة الأولى في صادراتها على النفط ، فإن هذا الأخير يلعب دوراً مهماً في التأثير على نمط الهجرة الدولية للجزائريين ، فمع تراجع الأسعار العالمية للنفط خلال الثمانينات انهارت الأرضية الأساسية للنتائج الإيجابية لسوق العمل من خلال العمالة المهاجرة ، فقد تباطأ نمو الناتج الفردي للعامل وأصبح سالباً في بعض الحالات، وتعود جذور الأزمة إلى هبوط أسعار النفط وانخفاض الطلب على اليد العاملة الوافدة وتراجع تدفقات التحويلات و بروز بيئة دولية أكثر تنافسية . وتقع نسب البطالة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا والبالغ معدلها حالياً حوالي 15% بين أعلى النسب في العالم، وتلي فقط نسبة البطالة السائدة في إفريقيا جنوب الصحراء ، وتشير التقديرات المحافظة إلى أن البطالة تمثل حوالي 15% من إجمالي القوى العاملة، ويشكل الباحثون عن العمل للمرة الأولى - ومعظمهم ممن تقع أعمارهم بين 15 و 24 سنة - أكثر من 50% من العاطلين عن العمل، ومما يثير القلق بشأن الهجرة الإقليمية هو بروز البطالة في صفوف مواطني البلدان المصدرة للنفط. ومع هبوط أسعار النفط تباطأ النمو الاقتصادي وانخفض الطلب على العمالة الوافدة وقد انعكس ذلك الانخفاض في هبوط حصة العمالة الوافدة في البلدان المستقبلة .

في الجزائر طرأ هبوط أسعار النفط عندما بدأت نسبة المواطنين الذين بلغت أعمارهم 15 سنة وما فوق من إجمالي السكان بالارتفاع، اشتدت ضغوط العرض في سوق العمالة المحلية خلال التسعينات ، وهكذا فقد ارتفعت نسبة نمو عدد المواطنين في القوى العاملة في الجزائر إلى 4.9% سنوياً، بينما اتجهت نسبة نمو عدد العمال الوافدين بالهبوط ، ما يدل على أن أسعار النفط وعائده تؤثر إيجابياً أو سلباً على حركة العمالة الدولية سواء تنقل العمالة في الدول المرسلات أو المستقبلات.

الفرع الثاني : هجرة الجزائريين الى الخارج

تشكل الهجرة من بلاد الشرق الأوسط وشمال إفريقيا إلى بلاد أخرى مثل دول أوروبا فرصاً محتملة هائلة للمناطق المصدرة والمستقبلة للهجرة ، ويلاحظ أن نظام الدفع الفوري السائد المرتبط بنظام التأمين الاجتماعي في أوروبا والارتفاع الكبير في سن السكان ، قد يُثقل في المستقبل كاهل العمال الذين لا بد لهم من إعانة المتقاعدين مع زيادة العمر المتوقع للفرد ، ووفقاً لمنظمة العمل الدولية يزداد عدد العاملين المحتملين بين سن 20 إلى 65 على أساس صافي في

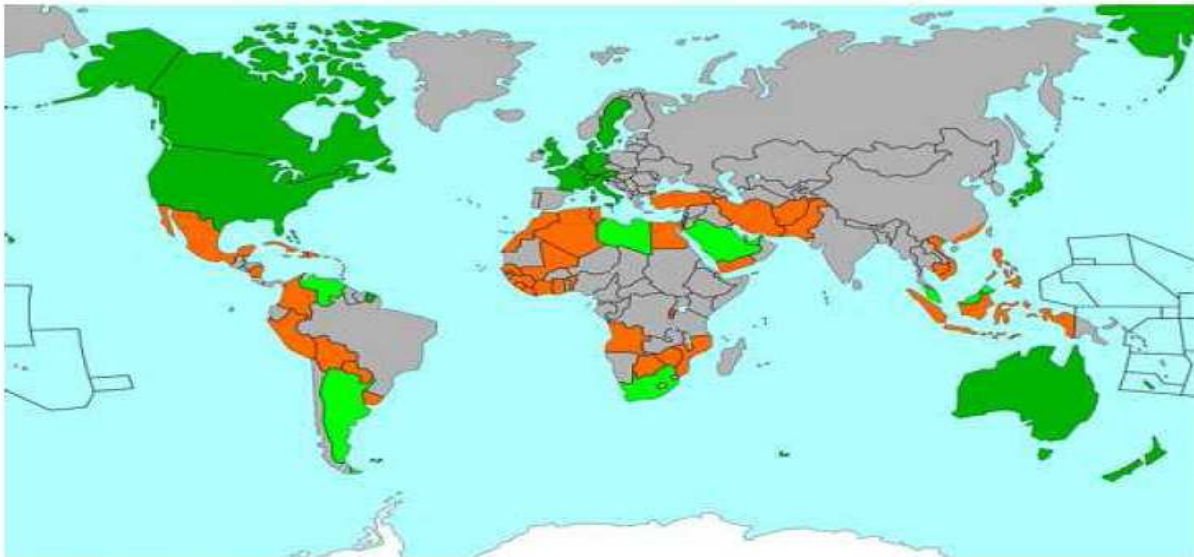
¹ -علي عباس، إدارة الموارد البشرية الدولية، الطبعة الأولى، دار إثراء النشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 274

يبلغ مليون عامل في الدول الخمس عشرة الأعضاء في الاتحاد الأوروبي ما بين أعوام 2000 إلى 2010 ،بينما من المتوقع أن يزداد عدد الأشخاص الذين يبلغون 65 عاماً بمقدار 3.6 ملايين في نفس الفترة الزمنية ، ومن ثم ومع افتقار حدوث تغير جذري في معدلات الخصوبة بأوروبا تصبح الهجرة هي الحل الوحيد لتعزيز قوة العمل الآخذة في الانكماش ، وتذهب التنبؤات الديموغرافية للأمم المتحدة إلى أنه للحفاظ على ثبات معدل السكان كبار السن مقابل عدد السكان العاملين ،(أي ضمان أن كل شخص متقاعد عن العمل يستطيع الاعتماد على نفس العدد من الأشخاص العاملين) تحتاج المنطقة إلى نحو عشرة ملايين مهاجر في العام ، وبالتوازي فمن المتوقع أن تزداد القوة العاملة في بلاد الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وتركيا بمقدار 82 مليون بين أعوام 2005 و 2025 ، كما تمثل أسواق العمل في أوروبا بديلاً جذاباً للشباب في بلاد الشرق الأوسط وشمال إفريقيا مقارنة بارتفاع نسبة البطالة (البطالة الجزئية) في أوطانهم.

الهجرة من الجزائر إلى باقي أرجاء المعمورة ظاهرة قديمة يرجع تاريخها منذ عهد الاستعمار الفرنسي، وظلت الهجرة الجزائرية الخارجية تتدفق إلى الخارج خلال فترات متباعدة وبأعداد محدودة وأخذت في التزايد مع مرور الزمن ووصلت إلى ذروتها في السبعينيات من القرن العشرين ، ثم بدأت في التراجع تدريجياً وخاصة منذ بداية التسعينيات من القرن العشرين ، وكانت الهجرات القديمة تحدث بشكل جماعي ومع مرور الزمن تحولت إلى هجرات دائمة وانقطعت صلتهم بالوطن الأصلي، أما الهجرات الجزائرية الخارجية الحديثة فإن تاريخها يعود إلى الثمانينات وبدأت بأعداد محدودة وبصورة جماعية، وأخذت في التزايد بعد الازمة البترولية لسنة 1986 واتجهت في معظمها إلى دول الاتحاد الاوروبي وبعض الدول العربية ، وتحولت معظم تيارات هذه الهجرات إلى هجرات شبه دائمة مع مرور الزمن وتكونت جاليات جزائرية في معظم دول المهجر ووصلت أعدادهم الى الالاف بل وملايين في بعض الدول الاوروبية (فرنسا مثلاً).

وتصنف الجزائر حسب الشكل التالي من بين الدول التي ترتفع فيها نسبة الهجرة الدولية حسب اخر تقرير للتنمية البشرية لسنة 2009:

شكل (26-04) : تصنيف الجزائر من أكبر الدول ذات الهجرة المرتفعة



البلدان ذات الهجرة الدولية العالية
البلدان ذات الهجرة الإقليمية (الداخلية) العالية
البلدان ذات الهجرة المرتفعة

المصدر : تقرير التنمية البشرية 2009، ص 154

تظهر الجزائر في الخريطة العالمية باللون الأحمر الذي يشير الى البلدان ذات الهجرة المرتفعة بالإضافة الى المكسيك المغرب، مصر، تشاد، إيران.. الخ.

وفي آخر تقرير لمؤشرات التنمية في إفريقيا 2010 بلغ تعداد المهاجرين 242446 مهاجر سنة 2005¹، كما أن آخر تقرير للتنمية الانسانية العربية 2010 ورد فيه ان عدد المهاجرين الجزائريين تقلص بين سنتي 1990-2010 الى (-32 ألف) كما يوضحه الجدول التالي:

جدول (34-04) : تعداد المهاجرين الجزائريين بين 1990-2010

عدد الاجئين	عدد السكان (%)		الزيادة (الالاف)	عدد المهاجين (الالاف)		المنطقة
	2010	1990		2010	1990	
16.346	3.1	2.9	58.426	213.944	155.518	العالم
13.975	1.5	1.8	13.069	83.232	73.163	الدول النامية
9.110	9.1	6.6	17.535	32.790	15.255	الدول العربية
94	0.7	1.1	32-	242	274	الجزائر

المصدر : تقرير التنمية الانسانية العربية 2010.2010، ص38

01. اتجاهات الهجرة الجزائرية

مثلت أوروبا الغربية وجهة سفر رئيسة للهجرة من الجزائر في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية ، وقد شكلت فرنسا في بادئ الأمر القطب الرئيسي لتوجه تلك الهجرة بفعل العلاقات الاستعمارية والقرب الثقافي واللغوي والجغرافي ، وفي خلال الطفرة الصناعية في الستينات تكثفت موجات الهجرة نظراً لأن بلدان أوروبا الشمالية قامت باستقطاب نشط للعمالة القادمة من أوروبا الجنوبية وتركيا وبلدان المغرب العربي لتشغيلها في الوظائف المتطلبة لمهارات متدنية في القطاع الصناعي.

ومع تراخي النشاط الاقتصادي في أوروبا خلال السبعينات والثمانينات، ضاقت أسواق العمل وبدأت البطالة بالارتفاع على نحو مضطرد في البلدان المستقبلية، ومع انحسار فرص العمل اعتمدت معظم حكومات القارة الأوروبية سياسات هجرة تقييدية ، وقد انعكس التباطؤ في الاقتصادات الأوروبية بصورة موازية على بلدان شمال أفريقيا ، ومع تدهور أوضاع سوق العمل في الوطن الأم بقي الطلب على الهجرة من الجزائر إلى أوروبا مرتفعاً.

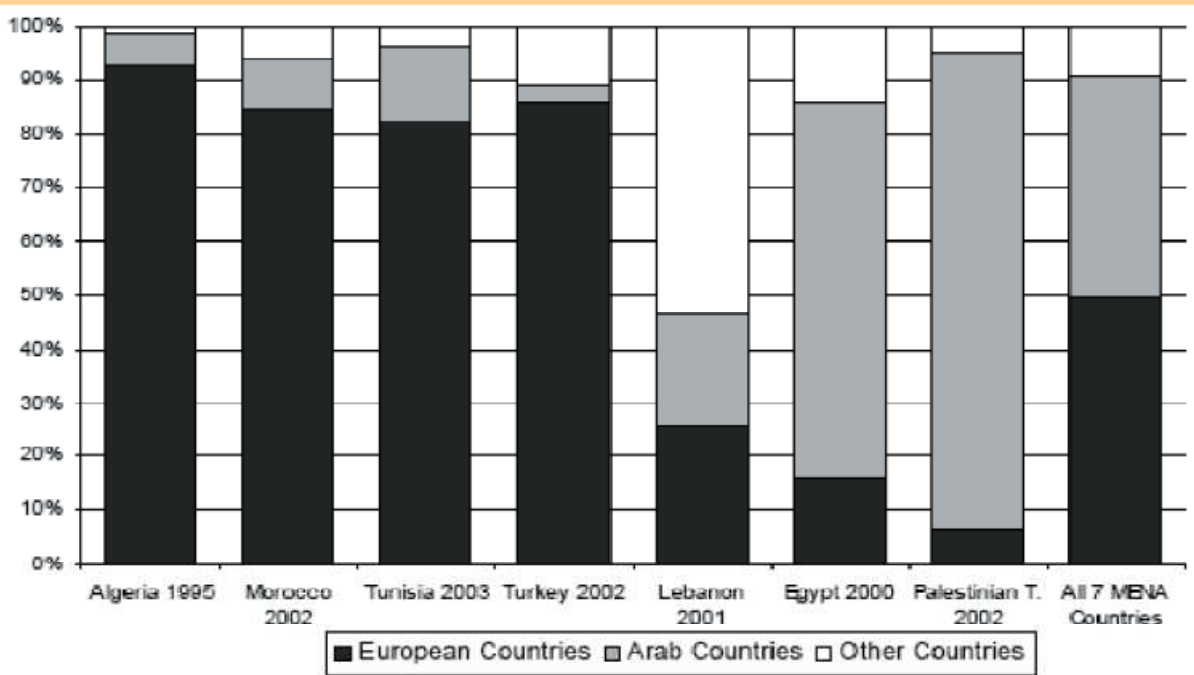
ومع انغلاق الباب الأمامي - الهجرة الاقتصادية القانونية - اتخذت الهجرة أشكالاً مختلفة مثل جمع شمل العائلات، طلب اللجوء والهجرة غير القانونية ، وفي الوقت ذاته تحولت وجهة سفر المهاجرين من أوروبا الشمالية إلى البلدان الأوروبية الجنوبية، حيث أن إيطاليا وأسبانيا على وجه الخصوص، وهما بلدان كانا مصدران للعمالة سابقاً، أصبحان يمثلان قطباً جذاباً للهجرة، نظراً لارتفاع مستوى الدخل فيهما وتقارب اقتصادهما من اقتصادات الدول الأوروبية الأخرى، وبالإضافة فقد وفرت سواحلها الطويلة على البحر الأبيض المتوسط مدخلاً أسهل لتسلسل المهاجرين غير القانونيين إلى أوروبا².

¹ - Les Indicateurs Dz Developpement En Afrique 2010, Banque Mondiale.2010,p132

² - سعود البريكان ، التكامل الاقتصادي العربي :التحديات والآفاق ،صندوق النقد العربي ، ابو ظبي ، 2005 ، 148

ونتيجة لذلك فقد ارتفع عدد المهاجرين من شمال أفريقيا، وخاصة الجزائر إلى إسبانيا وإيطاليا بشكل كبير خلال السنوات العشرين الماضية ، فحسب آخر تقرير لمنظمة العمل الدولية ، فقد بلغ عدد المهاجرين الجزائريين لسنة 2000 ما قدره 802302 مهاجر شرعي و 10000 مهاجر غير شرعي¹ بينما انخفض عددهم المطلق والنسبي في البلدان المستقبلية التقليدية. يوضح الشكل التالي النسبة المرتفعة للهجرة الجزائرية نحو دول أوروبا سنة 1995 :

شكل(27-04) : اتجاهات الهجرة الجزائرية



Source : Samir Radwan, Jean-Louis Reiffers, Rapport Du Femise 2005 Sur Le Partenariat Euro-Mediterraneen, France, 2005, P90

يلاحظ من خلال الشكل أن نسبة هجرة الجزائريين نحو البلدان الأوروبية مرتفعة جدا ، ما يوحي أن قبلتهم بالدرجة الأولى هي أوروبا ، حيث تجاوزت 90% من مجموع العمالة المهاجرة ، وهذه الفترة بالذات عرفت نزوحا كبيرا نحو أوروبا بما فيها الهجرة غير الشرعية ، بسبب الأوضاع الاقتصادية المتردية وانخفاض معدلات النمو الاقتصادي وتفشي البطالة وانعدام الاستقرار الأمني ، أما هجرة الجزائريين نحو الدول العربية فعرفت معدلات متدنية لم تتجاوز 08% من إجمالي الهجرة الكلية ، لعدة أسباب منها تراجع أسعار البترول في الدول العربية النفطية وتشابه الاقتصاديات من حيث الاستقرار والنمو بالإضافة إلى سن قوانين صارمة للهجرة خاصة في دول الخليج.

02. اتجاهات هجرة العمالة الجزائرية

شهدت الجزائر على مدار الأربعة عقود الماضية عمليات كبيرة من الهجرة الدولية لعدة أسباب اجتماعية واقتصادية وسياسية، وفي الوقت ذاته تظهر تحديات كبرى في سوق العمل تتمثل في انخفاض مستويات النمو الاقتصادي بالجزائر، وارتفاع مستويات النمو السكاني الذي يصاحبه ارتفاع في نسبة البطالة ، والجزائر كغيرها من الدول العربية، يواجه الأشخاص الذين يدخلون حديثاً إلى سوق العمل تحديات تجعل منهم عرضة للبطالة، ونظراً لسهولة الحصول على فرص التعليم، وارتفاع مستويات المعيشة عبر

¹ - International labour migration :A rights-based approach, International Labour Organization , Geneva ,2010,p34

البلدان بسبب الاتصال بين جميع أنحاء العالم، وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، أصبحت هجرة الأشخاص سواء بغرض التعليم أو العمل أو السياحة سمة غالبية في حياة الشباب الجزائري ، ومع تزايد السياسات المقيدة التي وضعتها بعض الدول المستقبلية للعمالة ، ومع عدم تفضيل دول أوروبا للعمال الجزائريين، أدى ذلك إلى تضائل الفرص أمام الشباب للدخول إلى أسواق العمل في الخارج.

ويلعب التعليم دورًا مؤثرًا وكبيرًا في أنماط هجرة الشباب في الجزائر، حيث التعليم بوابة الهجرة الدائمة أمام الشباب ذوى المهارات العالية ولا سيما إلى دول أوروبا، أما الشباب الذين لا يمتلكون المؤهلات المناسبة والذين لا يرغبون في البقاء على الجانب الآخر من الفجوة الرقمية والتكنولوجية، أصبحوا عرضة للأشكال غير النظامية من الهجرة. يوضح الجدول التالي اتجاهات هجرة العمالة الجزائرية نحو دول أوروبا :

جدول (35-04) : اتجاهات هجرة العمالة الجزائرية

السنوات	2006	2007	2008	2009	2010	2015	2020
إجمالي الهجرة نحو أوروبا							
بلجيكا	712	700	684	671	659	583	542
فرنسا	23458	22458	22363	21395	20368	19561	15298
هولندا	58	60	62	63	65	60	58
اسبانيا	6222	7406	8637	9992	11476	12012	13346
نمو العمالة المهاجرة البطيء							
بلجيكا	698	672	646	623	603	532	490
فرنسا	22973	21485	20098	18991	17887	15391	13822
هولندا	57	58	58	59	59	55	53
اسبانيا	6093	7115	8152	9277	10494	10944	12058
نمو العمالة المهاجرة السريع							
بلجيكا	699	674	648	625	605	539	498
فرنسا	23007	21538	20162	18977	17951	15603	14070
هولندا	57	58	59	59	60	56	54
اسبانيا	6102	7133	8177	9310	10532	11095	12275

Source : Alejandro Lorcarafael de arce, a dynamic long and short term approach to Migration between MCPc's and the eu:demographical framework and the role of economic and social reforms, FEMISE , 2007-2008 ,p 137-139.

لعبت الهجرة دورا مهماً في سوق العمل الجزائرية منذ بداية القرن العشرين، ومثلها مثل البلدان الأخرى الغنية بالنفط، وبسبب زيادة الأيدي العاملة، وارتفاع معدلات البطالة إلى حد كبير، صدرت الجزائر عمالة مهاجرة إلى دول أوروبا حيث توجد فرص أفضل للعمل ، وبالإضافة إلى العوامل سالفه الذكر، فقد أدى عدم استقرار الجزائر وفترات انعدام الأمن في سنوات التسعينات إلى دفع كثير من الشباب الجزائري المؤهل إلى الهجرة بحثاً عن العمل وخاصة في الدول الأوروبية.

إن موجة الهجرة إلى دول أوروبا كان نتيجة مباشرة لنمو الاقتصاد في تلك البلدان في فترات الهجرة ، وتشير بيانات إلى أن أغلبية المهاجرين الجزائريين نحو أوروبا تحولوا تقريبا إلى عمال، فعلى سبيل المثال نلاحظ أن كل العمالة المهاجرة في فرنسا قد تحصلت على منصب شغل (23007 عامل من أصل 23458 مهاجر سنة 2006) وينطبق الأمر على كل السنوات وفي كل البلدان ، ما قد يوحي بسهولة الحصول على وظيفة في سوق العمل بدول أوروبا على الرغم من الأعداد الكبيرة للمهاجرين، إلا أن هناك سياسات حمائية تنظم عملية الهجرة ، وهي تفرض العديد من التحديات على المواطنين الجزائريين الذين يختارون الذهاب إلى تلك البلدان للعمل، وقد وضعت الدول الأوروبية خاصة بعد أحداث 11 سبتمبر 2001 العديد من السياسات التي تنظم الهجرة بهدف الحد من الاعتماد على الرعايا الأجانب وزيادة الاستعانة بمواطنيهم في شغل هذه الوظائف ، وإن السياسات "الحمائية" لحركة العمالة التي تهدف إلى خفض الإمداد بالعمال الأجانب إلى حد كبير، قد أثرت بشكل مباشر على الجزائريين المهاجرين ، ما يفسر تراجع العمالة المهاجرة إلى أوروبا ، وهذا ما يوضحه الجدول حيث نرى انخفاض تدريجي للعمالة الجزائرية المهاجرة ، فمثلا في فرنسا يتوقع أن تنخفض إلى حدود 14070 عامل سنة 2020 بعدما كانت تقدر سنة 2006 ب 23007 عامل ، لكن الأمر يختلف في اسبانيا فقد يتوقع أن تصل هذه العمالة سنة 2020 ب 12275 عامل ، والمعروف أن اسبانيا تتميز بقوانين هجرة مرنة تساعد على المزيد من الهجرة .

وبغض النظر عن الصعوبات المرتبطة بالهجرة إلى الدول الأوروبية، لا تزال أوروبا تمثل مقصد رئيسي للمهاجرين الجزائريين ، فقد أدى التدفق المستمر والمطرد للشباب الجزائري من ذوي المهارات إلى نشوء ظاهرة الهجرة الاحلالية.

الفرع الثاني : هجرة العمالة الماهرة

أحد أسوأ النتائج السلبية المترتبة على الهجرة الدولية هي هجرة الكفاءات والأيدي العاملة الماهرة ، ولطالما ساد الاعتقاد بأن هجرة الجزائريين سوف يساعد على التخفيف من حدة البطالة دون أن يؤدي إلى المساس بمستويات الإنتاج وبرامج التنمية في القطاعات المختلفة ، ولكن سرعان ما ثبت عدم صحة هذا الاعتقاد ، نظرا لأن عملة الهجرة وانتقال الأيدي العاملة عادة ما تأخذ طابعا انتقائيا يمس فئات معينة ومهارات محدودة ، ونذكر على سبيل المثال مهندسي الصناعة البترولية وأساتذة جامعيين وحرفيين بالذات في قطاع التشييد والبناء.

وفي آخر تقرير للتنمية البشرية الذي ركز على ظاهرة انتقال العنصر البشري، يتضح أن نسبة العمالة الماهرة في الجزائر مرتفعة تجاوزت 31% بين العمال الحاملين لشهادات تعليم عالي كما يوضح الجدول التالي :

جدول (36-04) : هجرة العمالة الماهرة في الجزائر

عدد المهاجرين الدوليين	عدد المهاجرين الدوليين	مهاجرين اقل من التعليم الثانوي (%)	مهاجرين ذوي تعليم ثانوي (%)	مهاجرين ذوي تعليم عالي (%)	مهاجرين حاصلين على شهادات تعليم عالية (ماجستير و دكتوراه) (%)
الجزائر	1313.3	55.4	27.8	16.4	15.4
مصر	308.7	18.8	30.7	47.3	3.7
المغرب	1505	61.1	23.1	13.9	-
السعودية	34.1	22.8	38.8	35.8	-
تونس	428.5	55.5	27.8	15.9	14.3

المصدر : التغلب على الحواجز : قابلية التنقل البشري والتنمية، تقرير التنمية البشرية 2009

نتيجة الثروة النفطية الكبيرة التي تعرفها الجزائر منذ عدة عقود، ومع الارتفاع السريع في أعداد المواطنين المتقنين الشباب الداخلين إلى القوى العاملة في فترة اتسمت باشتداد القيود المالية الحكومية خلال التسعينات، لم يشجع ذلك بعض الكفاءات البقاء في المؤسسات الجزائرية للعمل فيها، والسبب معلوم، فالرغم من ارتفاع عائدات البترول وسوء توزيع الدخل بين أفراد المجتمع الجزائري، خاصة بين الاطارات والكوادر، لم ترتقي التحفيزات المتمثلة في الأجور الى المستوى المطلوب، فبقيت أجور الأيدي العاملة متردية اذا قورنت مع دول الجوار من تونس وليبيا، بالإضافة الى ارتفاع أجور العاملين المهرة في بعض الدول المهاجر اليها و الدول المستقبلية، كل هذه العوامل وعوامل أخرى (الاضطهادات وسوء المعاملة واللامبالاة ...) ساهمت في نزوح كبير للأيدي العاملة الماهرة نحو الخارج.

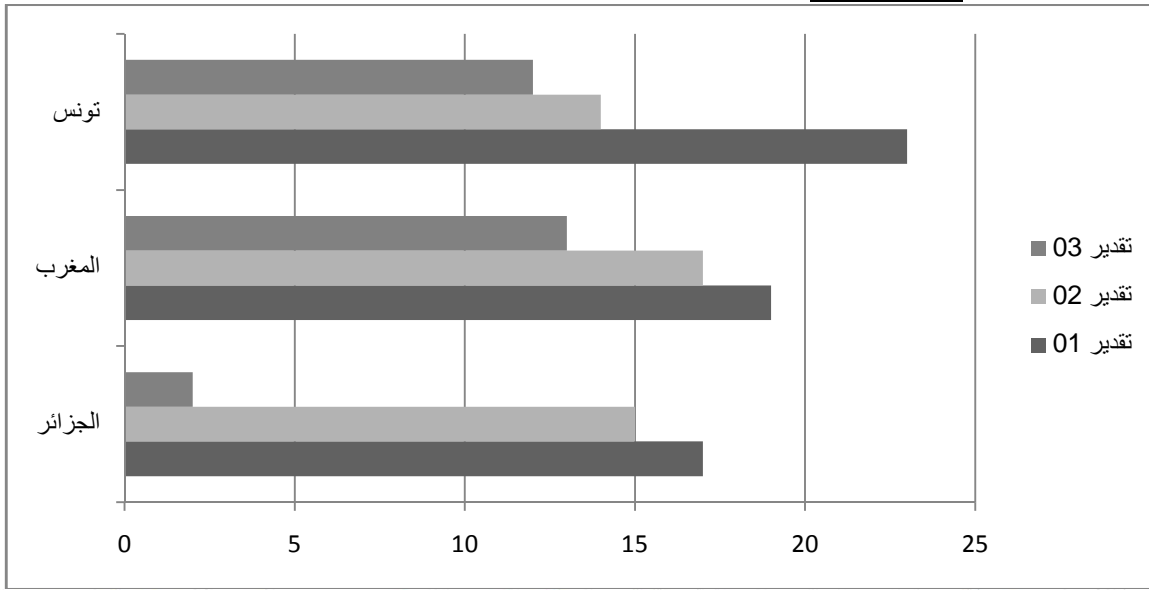
ومن أهم الآثار التي ترتبت على هجرة الكفاءات البشرية الجزائرية نحو الخارج خاصة أوروبا هو اهدار قيمة العمل المنتج، فقد حدث اهتزاز لتصور وجود علاقة بين زيادة مستوى الدخل وزيادة مستوى الانتاجية، بمعنى أن الشخص المهاجر وان كان يحصل على أضعاف مضاعفة من مستوى دخله بالجزائر، إلا أن هذه الزيادة في دخله لا ترتبط بزيادة في مستوى انتاجيته، بل ربما يعمل عدد ساعات أقل من تلك الساعات التي كان يعملها بالجزائر، ومعنى هذا أن الأجور التي يتقاضاها العاملون الجزائريون في الخارج، انما تحتوي ضمناً على عنصر ريعي لا علاقة له البتة بمستوى انتاجيته، وهذا التحليل ينطبق على العمال الجزائريون الذين يهاجرون الى البلدان العربية النفطية، ومعنى هذا أنه لم تعد هناك علاقة بين زيادة مستوى الدخل وزيادة مستوى الانتاجية، أو بين رفع مستوى المعيشة وبين مقدار الجهد المطلوب لذلك.

وقد تكون للهجرة آثار سلبية على البلاد المصدرة ويظهر ذلك في خسارة رأس المال البشري "واستنزاف العقول". ويصعب تقدير مدى هذه التأثيرات، بيد أن هناك أرقاما تتعلق بالمستوى التعليمي للمهاجرين التقليديين وتقدم تصوراً لمدى استنزاف العقول، وقد قدم جويرت ونوردمان (2006) دراسة تجمع تقديرات مئوية حول أبناء بلاد الشرق الأوسط وشمال إفريقيا المتعلمين جيداً من أصحاب التعليم العالي الذين عاشوا في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في عام 2000 .

يوضح الشكل التالي أن هجرة العاملين الجزائريين من أصحاب التعليم العالي تؤثر بوجه خاص على العمالة في الجزائر، ويظهر في المتوسط أن الجزائر كدولة تنتمي الى فئة الدول ذات الدخل المتوسط، أن استنزاف العقول الجزائرية ينعكس في معدل المغتربين أصحاب التعليم العالي .

كما أنه لا تقتصر الهجرة في الجزائر على المتعلمين جيداً فحسب، إذ تختلف نسبة المهاجرين أصحاب التعليم العالي باختلاف بلد الوصول وتعكس جزئياً اختلافات سياسات الهجرة، أما عن نسبة المهاجرين من أصحاب التعليم العالي في معظم دول أوروبا فتعتبر ضئيلة نسبياً مقارنةً بمجموع المهاجرين .

شكل (28-04): معدل هجرة اصحاب التعليم العالي في المغرب العربي لسنة 2005



ملحوظة: تقدير 1 يمثل معدل اغتراب اصحاب التعليم العالي بناء على قاعدة بيانات كوهين وسوتو (عدد سكان +15) تقدير 2 يمثل معدل اغتراب اصحاب التعليم العالي بناء على قاعدة بيانات بارو ولي (عدد السكان +15). ومصدر هذين التقديرين ديومون ولوميتز (2004). تقدير 3 يأتي من دوكير ومارفوك (2005) (السكان +25).

المصدر: الشباب ثروة لم تنل قيمتها المستحقة: نحو أجندة جديدة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، البنك الدولي، 2007، ص

29.

الفرع الثالث: الهجرة الوافدة الى الجزائر وآثارها على سوق العمل

لقد لعبت هجرة العمالة دوراً قيادياً في خلق فرص العمل وتخفيف الفقر في البلدان المصدرة للعمالة وفي توسيع قاعدة القوى العاملة وملئ فجوات النقص في المهارات في الدول المستوردة للعمالة، وقد ساهمت التحويلات الكبيرة التي أجراها العمال الوافدون في توفير زيادة هامة لعوائد صادرات الدول المصدرة للعمالة، الأمر الذي مكنها من تعزيز موازينها الخارجية واحتياجاتها الأجنبية.

وعلى غرار التشاؤم بشأن التكامل التجاري فثمة تيار فكري تقليدي ناشئ يوحي بأن قدرة هجرة العمالة على خدمة الأهداف الاقتصادية الإقليمية ستكون محدودة في المستقبل خاصة وأن انخفاض العائدات النفطية وارتفاع نسب البطالة لدى مواطني البلدان المستقبلة للعمالة من شأنهم أن يضيقا رقعة الاعتماد على العمالة الوافدة من الدول المصدرة للعمالة.

في السنوات الأخيرة عرفت الجزائر ظاهرة جديدة تمثلت في توافد المئات من العمال المهاجرين نحو الجزائر، خاصة في الطفرة النفطية التي عرفتتها البلاد، ف جاء غالبية العمال المهاجرين إلى الجزائر بالرغم من عدم التوافق اللغوي والثقافي والديني مع السكان المحليين، إلا أنها أصبحت مصدرا جذابا لإمداد العمالة على غرار غيرهم من المهاجرين العرب، وكانت أكبر البلدان المرسله للعمالة هي دول افريقيا حيث تعدت سنة 2010 ما قدره 3.5%، وكان أكبر مستقبل لهذه العمالة سنوات ارتفاع البترول، حيث بلغت سنة 2005 ما قدره 242.3 الف عامل أجنبي كم يوضح الجدول التالي:

جدول (37-04) : حجم العمالة الوافدة في الجزائر

المعدل السنوي للنمو(%)	حجم العمالة الوافدة (بالآلاف)			
	2010	2005	1990	1960
2005-1960	242.3	242.4	274	430.4
1.3 -				
نصيب كل قارة من العمالة الوافدة (%)				
اسيا	اوربا	امريكا اللاتينية	امريكا الشمالية	افريقيا
0.02	0.06	2.88	1.23	3.5

المصدر : تقرير التنمية البشرية 2009 ، ص 144 ، 148.

يلاحظ من خلال الجدول أن العمالة الأجنبية في انخفاض مستمر منذ سنة 2010-1960 ، فبعدما بلغت 430.4 ألف عامل سنة 1960 ، وهي الفترة التي كانت الجزائر تحت الهيمنة الفرنسية ، حيث عمل الاحتلال على استقطاب الآلاف من المستوطنين الأوروبيين من دول مختلفة كفرنسا واسبانيا وإيطاليا وألمانيا، وغالبية هؤلاء المستوطنين من عمال الفلاحة ، لينخفض عددهم إلى 242.3 ألف عامل سنة 2010 ، بمعدل سالب يقدر ب -1.3% (2005-1960) ، أما على مستوى القارات المرسله للعماله ، فيتضح جليا أن افريقيا من أكبر القارات المرسله للعماله (3.5%) ممثلة في الدول الإفريقية المجاورة (مالي ، النيجر ، تشاد ، السنغال) وكذا مصر.

تنطلق الهجرة من القارة الإفريقية ، حيث تزداد هجرة الأفارقة من جنوب الصحراء إلى بلدان شمال إفريقيا، ويستخدم بعضهم منطقة شمال إفريقيا كمحطة للانتقال بعدها إلى أوروبا بينما يبقى الآخرون في شمال إفريقيا ، ووفقا للتقديرات يقدر عدد الأفارقة من جنوب الصحراء الذين دخلوا بلاد المغرب العربي (موريتانيا والمغرب وتونس والجزائر وليبيا ما بين 65000 إلى 120000 سنوياً) ويهاجر 70 إلى 80 بالمائة منهم من خلال ليبيا و 20 إلى 30 بالمائة منهم من خلال الجزائر والمغرب ، ويعيش الآن 100000 مهاجر على الأقل من جنوب الصحراء في الجزائر ، ومن واحد إلى 1.5 مليون في ليبيا، وما بين 2.2 إلى 4 ملايين معظمهم من السودانيين في مصر، وتستضيف المغرب وتونس عددا أقل من مجتمعات المهاجرين من جنوب الصحراء، يقدر ببضع عشرات من الآلاف وإن كان هذا العدد في ازدياد ، ويحاول عدد منهم عبور البحر المتوسط كل عام، ويعتبر الكثير من المهاجرين الأفارقة من جنوب الصحراء من أصحاب التعليم الجيد نسبياً وينحدرون من مستوى اجتماعي واقتصادي متوسط ، ويرحلون من بلادهم بسبب عدم توافر الفرص والخوف من الاضطهاد أو العنف أو كليهما معاً، ورغم أن هذه الهجرة لا تحمل أعدادا غفيرة، فإنها أضحت مصدراً لتوتر سياسات الهجرة في بلاد شمال إفريقيا التي ترفض أن تجد نفسها محطات للوصول ومصدراً لتوتر سياسات دول الاتحاد الأوروبي الذي كان تعاونها مع بلاد شمال إفريقيا مبنياً على افتراض أن هذه البلدان الأخيرة هي المصدر الرئيس للمهاجرين وليست محطات انتقال للمهاجرين آخرين من بلاد مصدرة أخرى¹.

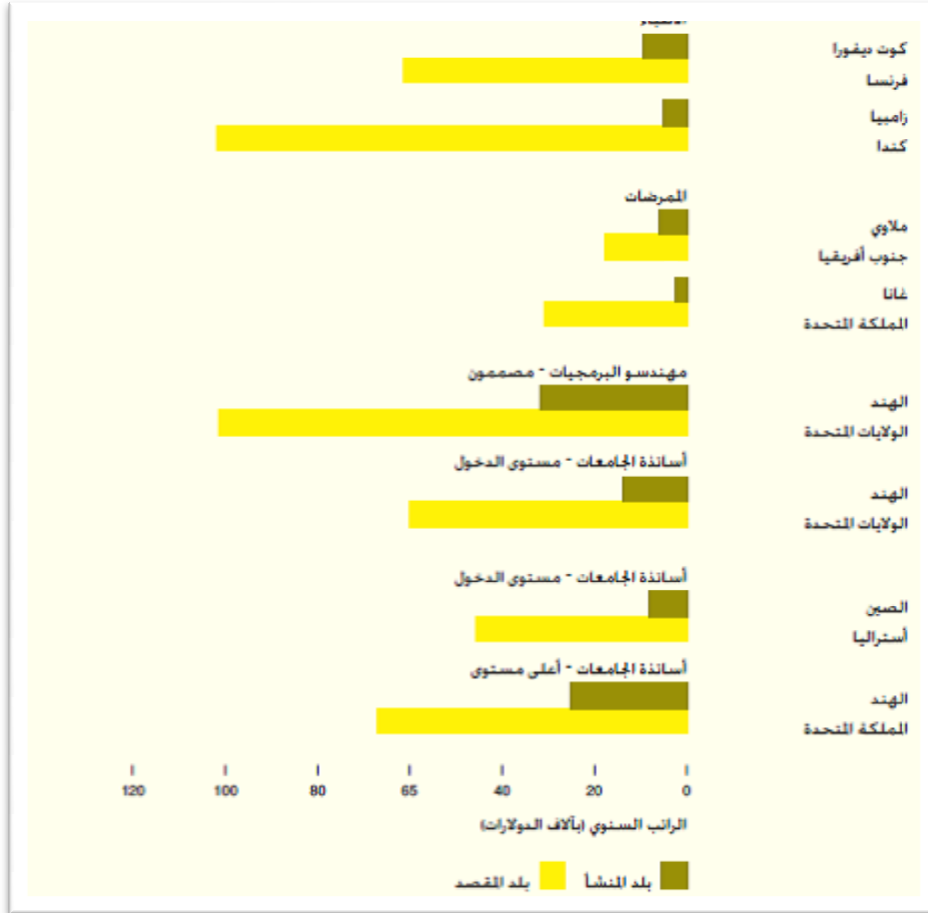
أما في آسيا فبالرغم من انخفاض نسبتها مقارنة مع القارات الأخرى ، فان قوة العمل الأجنبية الآسوية ممثلة بنسبة كبيرة من العمالة الصينية تصل إلى 95% ، وهناك تخوف كبير من التزايد المستمر لهذه العمالة وما قد يترتب عليها في المدى الطويل، وحتى في المدى القصير بدأت تظهر بوادر بطالة لدى الفئات غير الماهرة باعتبار أن العمالة الصينية أغلبيتها من العمالة غير المؤهلة.

الفرع الخامس : تأثير العمالة الوافدة على سوق العمل الجزائري

¹ - الشباب ثروة لم تتل قيمتها المستحقة : نحو أجندة جديدة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ، البنك الدولي ، 2007 ، ص 29

نظريا تؤثر حركة عنصر العمل على كلا البلدين (المستقبل و المرسل) ، حيث أن عنصر العمل ينتقل من الدولة التي ذات الوفرة النسبية في عنصر العمل والأجرة المنخفضة الى الدولة الأخرى ذات الندرة النسبية في عنصر العمل والأجرة المرتفعة ، وتسبب حركة العمل هذه ارتفاعا في معدل الأجرة في الدولة الثانية التي يصل اليها المهاجرون الجدد، وفي حال غياب تكاليف حركة العمل يستمر عنصر العمل في التنقل بين البلدين حتى تتساوى معدلات الاجرة فيهما¹.
يوضح الشكل التالي تأثيرالهجرة الدولية على أجور المهاجرين من ذوي المهارات العالية :

شكل (29-04) : حجم أجور المهاجرين ذوي المهارات العالية



المصدر: تقرير التنمية البشرية 2009، ص 50

يدور الجدل في الجزائر حول آثار الهجرة على العمل والأجور ، خصوصاً لهؤلاء الحاصلين على مستويات منخفضة من التعليم ، وتبين استطلاعات الرأي العام ظهور بواعث قلق ملحوظة تتعلق بخفض الهجرة لمعدلات الأجور، وقد يكون الأثر الإجمالي للهجرة الوافدة على أجور العمال المحليين قد يكون إيجابياً أو سلبياً، ولكنه إلى حد ما أثر صغير على الأمدين القصير والطويل. في الحقيقة لا توجد دراسات أكاديمية بحثية حول تأثير العمالة الوافدة على سوق العمل في الجزائر ، لكن حسب استطلاع قمنا به حول الأجور التي تتقاضاها العمالة الصينية، اكتشفنا أنه يوجد أثر للهجرة على متوسط أجورالعمال الجزائريين، فمعدلات الأجور للهجرة الوافدة الصينية لا يبرّح أنها موزعة توزيعاً متساوياً بين العمال كافة، بمعنى أنه يوجد تفاوت بين الأجور الممنوحة لهؤلاء

¹ - علي الفتاح ابو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات ، دار المسيرة ، عمان ، 2007 ، 192

العمال، و اتضح ذلك أكثر عندما تنافس العمال الجزائريون مع المهاجرين الوافدين، بمعنى آخر تتجه عمليات التوظيف لدى الشركات الصينية نحو العمالة الجزائرية بحكم أنها تتميز بأجرة منخفضة ، مما أنعش سوق العمل الجزائري خاصة في المدن الكبيرة ، ولكن ما ينبغي الإشارة اليه هو أن هذا الأثر منحصر فقط على العمالة غير الماهرة ، أما فيما يتعلق ذوي المهارات ، فنوع المهارات التي يأتي بها المهاجرون لا تؤثر أحيانا على الأجور الممنوحة، و لا على فرص العمل المتاحة ، فحسب الاستطلاعات التي أجريناها اكتشفنا أن العمالة الماهرة في هذه الشركات منحصرة فقط على المهارات الصينية وقل ما تجد اطار جزائري ، والسبب يكمن في طرق التكوين والتعليم للعمال الصينيين المختلف تماما عن تكوين العمال الجزائريين ، كما أن المسؤولين الصينيين يفضلون تشغيل المهارات الصينية بدلا من المهارات الجزائرية .

أما العمالة الوافدة من افريقيا فالأمر يختلف تماما ، فنظرا لتقسيم سوق العمل ، نجد أن المهاجرون الأفارقة من ذوي المهارات المنخفضة يقبلون بالأعمال الأقل جذبًا للجزائريين (الأعمال الشاقة وذات الأجور المنخفضة) مما يُمكن الجزائريين من الانتقال إلى قطاعات وفرص عمل أخرى.

فضلا عن ذلك، ينجم عن التدفقات الوافدة الهائلة من دول افريقيا في الجزائر، تنحية نسبية للعمالة المحلية، وزيادة في معدلات البطالة، ومن ثم تدعم التجارب الحديثة في الجزائر فكرة أن العمالة المهاجرة تشكل أثرا على عمل المحليين.

في ختام هذا المبحث يمكن القول أن سياسة الانفتاح التجاري في الجزائر لم يكن لها الأثر الكبير على سوق العمل من حيث توليد المزيد من العمالة أو الأجور (باستثناء نوعية العمالة التي أظهرت أن الانفتاح ساعد على تطوير المهارات) ، فهي بكل بساطة سياسة غير فعالة ولكنها مكلفة ، وغير قابلة للاستمرار لأربعة أسباب تشير كلها الى ضرورة الاسراع في اعادة النظر واصلاح التجارة الخارجية ، السبب الأول هو الانخفاض المنتظر للعائدات النفطية وباقي مصادر الدخل ، والسبب الثاني هو تنامي التنافسية في الأسواق العالمية ، والسبب الثالث هو تراجع فرص العمل ، ولكن السبب الأهم والأكثر وطأة هو تنامي الضغوط الهائلة على سوق العمل الجزائري ، من العدد المتزايد من العاطلين عن العمل الى الآلاف القادمين الجدد لسوق العمل شبابا وأفضل تعليما.

فلا السياسة النفطية المطبقة ولا تحويلات العاملين الى الخارج تمكنت من توليد المزيد من الوظائف والدخل في السنوات الماضية ، ولن تتمكن من ذلك في السنوات القادمة .ان الجزائر في واقع الأمر تعاني من تراجع مضطرد في عائدات النفط للفرد وتحويلات العمال المهاجرين ، بالإضافة الى تزايد المنافسة في الأسواق العالمية ، كل ذلك من شأنه أن يؤدي الى زيادة وتيرة هذا الضغط سواء في النشاطات التي تتطلب مهارات عالية أو تلك التي تتطلب كثافة عمل.

المبحث الرابع: سياسة الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل في الجزائر

خلال العقدين الماضيين زادت النقاشات المتعلقة بالتحريك الاقتصادي مع لوازمه من تفكيك الحواجز التجارية في الجزائر وهيمنت المناقشات المتعلقة بالتنمية التي تقوم على فكرة أن زيادة الانفتاح على التجارة الدولية ، وإعادة تركيز دور الدولة السيادية لضمان تحقيق الكفاءة الاقتصادية ، وبالتالي تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، لكن رافق كل ذلك التخوف من مسألة تقاسم المكاسب في مجال التجارة الدولية ، بما في ذلك تلك المتعلقة بالمنتجات البترولية ، نظرا لدور البترول في الاقتصاد الجزائري من جهة، وتدخّل السياسات التجارية في توزيع الدخل والرعاية الاجتماعية من جهة أخرى.

وقد أجريت عدة دراسات لتقييم تأثير الإصلاحات التجارية على الأداء الاقتصادي وتوزيع الدخل والفقير في البلدان النامية في السنوات الأخيرة ، ويبدو من هذه الدراسات أنه إذا كان من وجهة نظر النظرية الاقتصادية أن الانفتاح التجاري و الحد من

عدم المساواة في الدخل ، يرتبط ارتباطا وثيقا بالظروف الخاصة بكل بلد ، وعلاوة على ذلك حتى إذا كان الانفتاح التجاري يؤدي إلى الحصول على نتائج الرفاه الشامل ، فمن الممكن تماما أن الأسر الأشد فقرا سوف تتضرر أكثر، ولذلك من المهم أن نفهم كيف يمكن للتغييرات في السياسات التجارية أن يؤثر على الأداء الاقتصادي ، وتوزيع الدخل والرفاه.

يركز هذا المبحث على آثار تحرير التجارة على عدم المساواة في توزيع الدخل في الجزائر الذي يقاس بمعاملات جيني، وقد انطلقنا من فرضية أن سياسة الانفتاح التجاري يمكن أن تؤثر على التفاوت في الدخل وفقا للآليات التالية :

- تتميز الجزائر بنوع معين من الانفتاح يسمى بالانفتاح الطبيعي ، إذ تعتمد الجزائر بشكل رئيسي على الصادرات من المنتجات الأولية والنفط ، وعلاقة هذا النوع من الانفتاح بتوزيع الدخل تطغو عليه سمة تملك جزء أكبر من الدخل في حوزة أقلية من الشعب ممثلة عامة في الدولة والعاملين فيها ، وزيادة التجارة بناء على هذه المنتجات الطبيعية لا يمكن إلا أن يؤدي إلى زيادة نسبة الدخل التي تحتفظ بها الأقلية

- عملت الجزائر للتوجه نحو سياسة الانفتاح التجاري والحد من عدم المساواة في الدخل ، من خلال تنفيذ تدابير تتعلق بإلغاء جميع أنواع التشوهات في الأسعار ، بما في ذلك الاحتكارات والحوجز التي تعترض التجارة الخارجية ، هذه التدابير الاقتصادية لم تتسبب اقتصاديا في زيادة معدلات تبادل السلع ، لكنها تساعد أيضا على التقليل من عدم المساواة في توزيع الدخل .

المطلب الأول: الاتجاهات العامة في توزيع الدخل في الجزائر

عرف العالم منذ القدم ازدياد حالة اللامساواة في توزيع الدخل ، حيث ارتفع معامل جيني من 0.50 في المتوسط في 1820 إلى 0.61 في عام 1992 (Bourguignon et Morrisson, 2002) ، وهي الفترة التي كان كثير من البلدان منفتحة أمام التجارة العالمية، كما رأينا في الفصل السابق أنه من الناحية النظرية ، يمكن أن يساعد تحرير التجارة من الحد من التفاوتات القائمة بين المداخيل عن طريق تعزيز العوامل الوافرة نسبيا بالعمالة غير الماهرة في البلدان النامية والبلدان المتقدمة الوافرة نسبيا برأس المال ، ولكن في الواقع نشاهد أن الفجوة بين الأغنياء والفقراء في ازدياد مستمر في العالم ، إلى حد أن بعض الكتاب شككوا في أن سياسة الانفتاح التجاري يمكن أن تؤدي إلى الحد من عدم المساواة والفقير في العالم.

خلال سنوات الركود الذي ضرب الاقتصاد الجزائري في الثمانينات من القرن الماضي مع زيادة معدلات النمو السكاني، تراجع متوسط دخل الفرد من 2614 دولار للفرد عام 1985 إلى 1980 دولار عام 1991 ، وقد استمر التراجع طيلة سنوات التسعينات في ظل التباطؤ والركود الذين تحبط فيهما الاقتصاد الجزائري.

وبناء على هذا التراجع انتقلت الجزائر من مصاف الدول ذات الدخل المتوسط المرتفع التي تربعت فيه طوال سنوات السبعينات و الثمانينات إلى دول الدخل المتوسط المنخفض الدخل منذ بداية تسعينيات القرن الماضي وحتى عام 2006 ، قبل أن تعود مجددا خلال عام 2007 إلى دول الدخل المتوسط المرتفع الدخل على ضوء استمرار ارتفاع أسعار النفط لمستويات قياسية.

وفقا لتقارير التنمية البشرية الذي يصدر من قبل منظمة الأمم المتحدة، فإن التفاوتات الداخلية في توزيع الدخل في الجزائر عرفت انخفاض محسوس بين 1988 و 1995 وفقا لمعامل جيني من 37.78% إلى 35.53%¹ بسبب الارتفاع الطفيف في النمو الناتج عن عودة أسعار البترول إلى الارتفاع ، ولكن في الواقع القيام بتحليل حديث لتسليط الضوء على تنامي تأثير الانفتاح التجاري على عدم المساواة مقاس بمعاملات جيني يميل إلى عدم العثور على نتائج مهمة بغض النظر عن نوع مؤشر الانفتاح

¹ - تقرير التنمية البشرية 2010، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 2010، ص157

التجاري المستخدم، بسبب عاملين اثنين : أولاً، عدم وجود سياسة واضحة لإعادة التوزيع في الجزائر ، وثانياً ، طبيعة البيانات المستخدمة بشكل عام على صعيد الاقتصاد الكلي لا تعبر عن نفس الواقع.

سياسة توزيع الدخل في الجزائر تعتمد بالإضافة إلى سياسات أخرى على الإصلاحات التجارية التي تؤدي إلى ارتفاع أجور العمالة الماهرة ، باعتبار أن الجزائر تنتمي إلى صنف البلدان المتوسطة الدخل ، وهذا السياسة يمكن أن تؤدي إلى تفاقم التفاوت في الدخل بين القطاعات بسبب الافتقار إلى العمل والتنقل والعيوب في المنتجات والتقدم التكنولوجي.

الفرع الأول : صعوبة دراسة وتحليل اللامساواة في توزيع الدخل في الجزائر

إن قياس درجة اللامساواة في توزيع الدخل في أي دولة ليس بالأمر اليسير نظراً لاختلاف أنماط التوزيع من بلد لآخر واختلاف الأنظمة الاقتصادية والاجتماعية ودرجة انفتاح وانغلاق الاقتصاديات والتوجهات السياسية ، وتزداد الصعوبة في ضبط والتحكم في مصطلح توزيع الدخل ، فمنهم من يعرفه على أنه الوصول إلى الرفاهية الاقتصادية ، وآخرون يعرفونه بتقليص درجة الفقر بين الأفراد ومن يعرفه بسياسة الأجور ووضع الحد الأدنى لأجر العامل في الدولة سواء في القطاع العام أو الخاص.

في الجزائر تظهر صعوبة دراسة التفاوت في توزيع الدخل بسبب ضعف وقلة البيانات عن مدى وتضاريس الفقر وتوزيع الدخل ، وتكاد لا تتوفر أي بيانات جيدة عن توزيع الدخل ، وتنسم المعلومات عن توزيع الدخل و الفقر وخصائصه بالضعف الشديد ، مما يقلل من وضوح صورة الفقر وتوزيع الدخل في الجزائر.

وتقدر بعض الدراسات والبحوث أن الفقر أكثر شيوعاً ، كما أن توزيع الدخل أقل تساوياً مما تشير إليه بعض البيانات الدولية نتيجة لاعتبارات فنية ، يضاف إلى ذلك قلة البيانات والإحصائيات المتعلقة بالفقر وتوزيع الدخل مما يقلل من حضورها في قواعد البيانات الدولية ، وحتى عندما تتوفر مسوح ميدانية عن توزيع الدخل ، وهي المصدر الأساسي لتقديرات توزيع الدخل ، فإن هذه المسوح تعاني من عيوب تقلل من مصداقيتها ، خاصة فيما يتعلق بتقدير معالم توزيع الدخل نتيجة لتحيزات في البيانات المجموعة ، فمثلاً المسح الميداني الذي عرفته الجزائر من خلال معامل جيني في نهاية ثمانينيات القرن المنصرم يفضي إلى تحسن هذا المعامل ، ما يدل أن توزيع الدخل في الجزائر أصبح أكثر عدالة نسبياً ، الأمر الذي لا يعكس الصورة الحقيقية للأوضاع الاقتصادية والاجتماعية ، خاصة على معياري البطالة والفقر والمشاهدات على توزيع الدخل في تلك الفترة.

كما أن اعتبارات توزيع الدخل في الجزائر مرتبطة بالعديد من السياسات وعلى رأسها سياسة تحديد الأجور مع وضع سقف للأجر للشامل سواء في القطاع العام أو الخاص¹ ، وكذلك مرتبط بدعم السلع الأساسية والخدمات الصحية والتعليمية لإتاحة المجال للفقراء ، وسياسة التحويلات والإعانات الاجتماعية ، وبالرغم أن هذه البيانات المتاحة في هذا المجال والتي قدمتها الجزائر للبنك الدولي تميل إلى إظهار توزيع الدخل أكثر عدلاً عما هو في الواقع الفعلي ، فإنها حتى في صورتها الرسمية تبين سوء توزيع الدخل في الجزائر ، والدليل وجود أثرياء وفقراء وفجوة كبيرة بين الشرائح العليا من الدخل والشرائح الدنيا.

الفرع الثاني : طبيعة توزيع الدخل في الجزائر

جرت العادة في الأدبيات الاقتصادية المتعلقة بالتنمية الاقتصادية قياس الرفاهية الاقتصادية للفرد بمؤشر نصيب الفرد من الدخل الوطني ، والذي يعبر عن حصة الفرد من الدخل الوطني مقاسة بالدولار الأمريكي.

¹ - Le rapport sur le développement humain en Algérie, Algérie 2006, Conseil National Economique et Social(cnes), 2006,p31.

يبين الجدول التالي حصة الفرد الجزائري من الدخل الوطني مقاسة بمتوسط الدخل الفردي مقارنة بمتوسط دخل الأفراد من دول عربية بحكم أن البلاد العربية تتشابه إلى حد كبير في ظروفها الاقتصادية :

جدول (38-04) : متوسط نصيب الفرد من الناتج الاجمالي الداخلي (2008-2000)

الدولة	الجزائر	المغرب	تونس	موريتانيا	ليبيا	قطر	السودان
2000	1801	1288	2032	405	6130	28784	432
2001	1772	1295	2072	412	5141	27024	492
2002	1810	1366	2366	413	3641	28393	553
2003	2131	1655	2539	453	4227	32777	635
2004	2637	1862	2844	513	5206	41976	771
2005	3133	1916	2901	623	6848	47817	994
2006	3503	2079	3076	884	8071	54534	1253
2007	3939	2342	3487	901	9038	57946	1519
2008	4915	2857	4349	1015	11860	76459	1599
2009	4959	2872	4174	923	8469	59984	1626

المصدر: التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2009-2010، صندوق النقد العربي، ص 15، ص 22 على التوالي

يتضح من خلال الجدول حجم الفجوة في توزيع الدخل بين الدول العربية التي تعتبر كبيرة جدا، على الرغم من التغير الذي طرأ على المستوى العام للأسعار، ففي عام 2008 متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني في قطر (وهي الأعلى بين مجموعة الأقطار العربية كان أكبر 70 مرة من متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني في موريتانيا، و 17 مرة من متوسط نصيب الفرد في الجزائر)¹.

ولكن على مستوى نمو الدخل الفردي فقد حققت موريتانيا أعلى معدل يقدر بحوالي 42.5% عام 2008 وذلك بفضل اكتشافات النفط والبدء بتصديره ، كما حقق السودان ثاني أعلى معدل نمو لمتوسط دخل الفرد قدر بحوالي 29%، ثم العراق بمعدل نمو 22.3%، وحققت كل من الإمارات وليبيا معدلات نمو تجاوزت 20%، بفضل الزيادة الملحوظة في عوائد صادراتهما النفطية.

الفرع الثالث: حقيقة اللامساواة في توزيع الدخل في الجزائر

يتسم توزيع الدخل² في الجزائر شأنها شأن الغالبية الساحقة من البلدان العربية بضعف اعتبارات العدالة في توزيع الدخل في الوقت الراهن، ويمكن تحقيق العدالة في توزيع الدخل من خلال العديد من السياسات، وعلى رأسها سياسة الأجور التي تقوم على وضع الحد الأدنى لأجر العامل في الدولة سواء في القطاع العام أو الخاص ليكفي لتحقيق حد أدنى من حياة كريمة للعامل، ففي الجزائر تعتمد سياسة الأجور على وضع سقف للأجر الشامل للموظف في القطاع العام وأجهزة الحكومة والهيئات الاقتصادية

¹ - التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2010، صندوق النقد العربي، 2010، ص 21.

² - نظراً لعدم توفر مؤشرات دقيقة ومحدثة عن توزيع الدخل داخل الجزائر، تقاس عدالة توزيع الدخل أو الرفاه عادة من خلال توزيع الإنفاق الاستهلاكي الذي يستقى من مسوح ميزانية الأسرة ، ويفضل عادة استخدام الإنفاق على استخدام الدخل كمؤشر لتوزيع الرفاه في المجتمع لعدة أسباب منها أن الدخل لا يصرف كله، بالإضافة إلى أنه يصعب تقدير الدخل لبعض الأعمال للحساب الخاص ودخل الفقراء الذي يتسم بالموسمية والنقل الشديد، ونظراً لعدم إدلاء المستجوبين في المسوح بدخولهم الحقيقية.

لتقلل التفاوت في الدخل داخل هذه القطاعات ، كما تعتمد على سياسة تدعيم أسعار السلع الأساسية والخدمات الصحية والتعليمية لإتاحة المجال للفقراء والطبقة الوسطى لأعداد أبنائهم لسوق العمل بصورة جيدة متناسقة مع التطور العلمي والتقني وتطور أدوات الإنتاج ، و تعتمد الجزائر حتى في الوقت الراهن على سياسة التحويلات والإعانات الاجتماعية للفقراء والعاجزين والعاطلين حتى تحقق الحد الأدنى من العدالة والحماية الاجتماعية ، وكل هذه السياسات في الواقع أدت إلى تحسين طفيف في توزيع الدخل وزيادة نسبية في مستويات العدالة في هذا التوزيع الذي أدى إلى خلق حوافز طويلة الأجل للنمو الاقتصادي ، لأنه كلما زادت مداخيل الشرائح الدنيا من الدخل الوطني، زاد التحفيز على الاستثمارات الجديدة التي تخلق طلبا على السلع التي تستخدمها وتوزع مداخيل على العاملين الجدد.

واقعيًا نمط توزيع الدخل في الجزائر في الوقت الراهن رغم كل الجهود المبذولة يتسم بوجود فجوة كبيرة بين الطبقات العليا والطبقات الدنيا من الدخل، وتشير إحصائيات آخر مسح جزائري في هذا الصدد أجري عام 1995 إلى أن 22.6% من السكان يعيشون تحت خط الفقر، وأن أفقر 10% من سكان الجزائر يحصلون على 2.8% فقط من الدخل الوطني، ويحصل أفقر 20% من السكان على 7% من الدخل، بينما يحصل أغنى 20% من السكان على 42.6% من الدخل، ويحصل أفقر 40% من السكان على 18.6% من الدخل ، بينما يحصل أغنى 40% من السكان على 60.3% من الدخل¹. رغم أن هذه الإحصائيات الرسمية المتاحة في هذا المجال تميل إلى إظهار توزيع الدخل أكثر مساواة عما هو في الواقع الفعلي ، فإنها في صورتها الرسمية تبين سوء توزيع الدخل في الجزائر شأنها شأن بعض الدول العربية كما هو موضح في الجدول التالي :

جدول (39-04): توزيع الدخل في الجزائر حسب مؤشر جيني²:

الدولة	سنة المسح	مؤشر جيني	نصيب افقر 10 % من الدخل	نصيب أفقر 20% من الدخل	نصيب اغنى 20% من الدخل	نصيب افقر 10 % من الدخل	نصيب فرد بأقل من 01 دولار	نصيب فرد بأقل من 02 دولار
الجزائر	1988	38.73	10.96	14.94	20.74	46.55	-	-
الجزائر	1995	35.5	2.8	7	42.6	26.8	2	15.1
مصر	2000	34.4	3.7	8.6	43.6	29.5	3.1	43.9
الأردن	1197	36.4	3.3	7.6	44.4	29.8	2	7.4
موريتانيا	2000	39	2.5	6.2	45.7	29.5	25.9	63.1
المغرب	1999	39.5	2.6	6.5	46.6	30.9	2	14.3
تونس	2000	39.7	2.3	6	47.3	31.5	2	6.6
اليمن	1998	34.4	3	7.4	41.2	25.9	15.7	45.2

Source : World Bank , World Development Indicators 2009, p 60 – 74.

¹ - World Bank , World Development Indicators 2007 , p 60- 66.

² - ينسب معمل جيني إلى الاقتصادي الإيطالي GINI ، وقد أصبح من الدراسات الإحصائية لتوزيع المداخيل والثروات ، فاستخدم معمل جيني كقياس لتلخيص التفاوت في توزيع المداخيل ، ويمكن التعبير عنه هندسيا بمساعدة منحني لورنز على أنه المساحة المحصورة بين منحني لورنز وخط المساواة التامة بين منسوبة إلى جملة مساحة المثلث الذي يقع تحت خط المساواة التامة ، ولهذا تتراوح قيمة معمل جيني بين الواحد الصحيح في حالة الانعدام المطلق بين للمساواة ، وبين الصفر في حالة المساواة التامة (ولمزيد اطلع على كتاب : عبد الرزاق الفارس ، الفقر وتوزيع الدخل في الوطن العربي ، مركز دراسات الوحدة العربية).

توضح البيانات المتاحة من بيانات مؤشرات التنمية الدولية للبنك الدولي أن دخل الفرد بالمكافئ لعام 1995 قد انخفض عن الحد الذي تبلغ فيه درجة عدم عدالة التوزيع قيمتها القصوى 3,320 دولار للفرد مما يعني أن الجزائر قد أصبحت في مرحلة التنمية التي تتسم بتدري حالة توزيع الدخل .

أما عن بقية الدول العربية فإن متوسط المعدل لمؤشر جيني في البلدان التي تتوفر بيانات عنها هو 36.7 وهو معدل قريب من معدل بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي الذي يعادل 36.8، وللمقارنة نذكر أن المعدل العالمي هو 67، ونلاحظ من خلال الجدول أن أدنى معامل هو لمصر وقدره 34.4، إلا أن مصر قد شهدت تحسنا في التكافؤ في الدخل خلال السنوات الأخيرة بعدما كان 28.9 في سنة 1995¹ ، ولا يوجد بين البلدان العربية أي بلد يزيد فيه مستوى مؤشر جيني عن 44² .

وللعلم أن هذه الإحصائيات الخاصة بتوزيع الدخل لا تشمل الدخل الموزع في الاقتصاد غير الرسمي (مدا خيل الفساد والتهرب الضريبي وتجارة المخدرات والأعمال المنافية للآداب) والتي تذهب غالبيتها الساحقة للطبقة العليا ، وإلا فإن توزيع الدخل في الجزائر سيصبح أكثر سوءا على الأرجح.

الفرع الرابع: تطور معدلات الفقر في الجزائر

يرتبط تطور نسب الفقر بمعدلات النمو المحققة ويتطور هيكل توزيع الدخل، حيث أن ارتفاع معدلات النمو لا يؤدي حتما إلى تحسن في وضع الفقراء، إلا إذا ما صاحبت هذا النمو إعادة توزيع الدخل لصالح الفقراء. فسوء توزيع الدخل يثبط النمو ويؤثر سلبا على معدلات الفقر، وتعتبر الجزائر من الدول النامية ذات التوزيع العادل نسبيا للدخل، حيث يقدر متوسط معامل جيني الذي يقيس حالة توزيع الدخل (تقع قيمة هذا المعامل بين الصفر: حالة العدالة الكاملة، والواحد الصحيح أو 100 في المائة : حالة عدم العدالة القصوى) في الجزائر يقدر بحوالي 35.3% ما بين سنوات 1995-2010³، بينما يفوق 40% في عديد من الدول النامية، خاصة في إفريقيا وأمريكا الجنوبية.

لقد حظيت الجزائر اهتماما كبيرا في دراسة الفقر سواء من جانب المهتمين الجزائريين ، أو من جانب المنظمات الدولية، ومصدر هذا الاهتمام يعود إلى جملة من العوامل مثل الأهمية النسبية الإقليمية والدولية والسياسات الاقتصادية التي شهدت تبادلات عميقة وجذرية خلال ربع القرن الماضي ، وما يمكن قوله أن ظاهرة الفقر في الجزائر قد مرت بمنحنى متعرج، ففي السبعينات عرفت معدلات منخفضة في الفقر، ثم ارتفعت في سنوات الثمانينات نتيجة تدهور أسعار البترول، وما فتئت أن عادت إلى الارتفاع ابتداء من سنوات التسعينات ، وقد يكون الارتفاع الملحوظ والمفاجئ في ظاهرة الفقر في الجزائر قد ارتبط إلى حد كبير بسياسات الانفتاح الاقتصادي التي سعت إلى إعادة هيكلة الاقتصاد بعيدا عن تدخل الدولة وباتجاه التحرير وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص⁴ .

تشير دراسات برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في تقريرها حول التنمية الإنسانية العربية لسنة 2009 أن الانخفاض في عدد الفقراء بين عامي 1990 و 2005 يعود إلى النمو الاقتصادي وكذلك لتحول مهم في توزيع الدخل لصالح الفقراء في الجزائر، كما هو موضح في الجدول التالي:

¹ - حالة الفقر الريفي في الشرق الأدنى وشمال إفريقيا ، تقرير التنمية البشرية ، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ، 2007 ، ص 15.

² - التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2010، صندوق النقد العربي، 2010، ص 31.

³ - لُنظر لآخر تقرير للتنمية البشرية 2010.

⁴ - Le rapport sur le développement humain en Algérie, op cit ,p36.

جدول (40-04) : تطور خط الفقر في الجزائر

البيان	سنة المسح	تواتر الفقر %	تقدير عدد الفقراء	سنة المسح	تواتر الفقر %	تقدير عدد الفقراء
الجزائر	1995	14.10	4.10	2000	12.10	3.80
لبنان	1197	10	0.40	2005	7.97	0.3
مصر	1999	16.70	10.60	2005	16.96	13.70
الأردن	1997	15.00	0.7	2002	14.20	2.10
سوريا	1997	14.30	2.20	2004	19.00	3.80
المغرب	1991	13.10	3.70	1999	4.10	5.60
تونس	1195	8.10	0.80	2000	15.90	0.40

المصدر: تقرير التنمية الإنسانية العربية للعام 2009، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ص 129.

تستقي مؤشرات الفقر وتوزيع الدخل عادة من مسح ميزانية الأسرة، وهي بحوث تقام بشكل دوري مرة كل خمس سنوات تقريبا، نظرا لتكلفتها المرتفعة، وتفيد تقديرات معدلات الفقر المستندة إلى خطوط الفقر القطرية في الجزائر، أن الفقر يأخذ في أغلبية مناطق الجزائر المتوفر عنها بيانات طباعا ريفيا، حيث أن معدلات الفقر في الأوساط الريفية أعلى من معدلات الفقر في الأوساط الحضرية، كما أن الريف يحتضن أغلب عدد الفقراء في هذه المناطق، حيث يأوي الريف أكثر من ثلاثة أرباع عدد الفقراء في هذه المناطق¹.

يلاحظ من خلال الجدول أن نتائج المسح المحصورة بين 1995-2000، أن 14.10% من السكان يعيشون فقراء، وانخفضت هذه النسبة إلى 12.10% سنة 2000، وتؤكد نتائج المسح أن معظم الانخفاض في الفقر خلال الفترة المدروسة حدثت في المناطق الريفية، على الرغم من أن ظاهرة الفقر ظلت متركزة في الريف، حيث يقدر أن 75% من فقراء الجزائر يعيشون في المناطق الريفية مع تباين واضح بين المناطق ويبدو من المسح أن معظم الفقراء يتركزون في المناطق البعيدة عن الساحل الجزائري، أي منطقة الهضاب والجنوب وهي المناطق التي تغطي عليها الأرياف.

من جهة أخرى يكشف التقرير السنوي لعام 2009 للتنمية البشرية العربية تحت عنوان " تحديات أمن الإنسان في البلدان العربية" أن 10% من فئات المجتمع الجزائري من شريحة المجتمع الأغني ماديا، يستحوذون على 8,26% من الدخل والاستهلاك مقابل 8,2% لأفقر 10% من السكان، بينما يمثل أغني 20% من السكان 6,42% من الدخل والاستهلاك مقابل 0,7% لأفقر 20% من السكان، مما يكرس التفاوت والاختلال في توزيع الثروة والدخل. وهي نفس المقاييس التي تلاحظ منذ سنوات في الجزائر مع اتساع الشرخ الموجود بين الفئات الغنية والفقيرة، حيث أن الفارق يقدر بـ 6,9 مرة بين 10 من أفقر الفئات و10% من أغني الفئات و1,6 مرة بين أفقر 20% وأغني 20% في المجتمع الجزائري من حيث الدخل والاستهلاك².

المطلب الثاني: الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل: تأثير إستراتيجية الواردات الزراعية

الفرع الأول: الانفتاح التجاري الزراعي في الجزائر

¹ - Rapport national sur les objectifs du Millénaire pour le développement, ALGÉRIE, Juillet 2005. Algeria, p18
² - التقرير السنوي لعام 2009 للتنمية البشرية العربية.

تؤثر سياسة الانفتاح التجاري على توزيع الدخل عبر قناة الاسترداد من خلال أسعار المنتجات المستوردة التي تؤثر إما إيجاباً أو سلباً على نمط توزيع الدخل، وبطبيعة الحال أن ارتفاع أسعار هذه المنتجات سوف تجعل من الفرد بأن يخصص دخلاً إضافياً على مشترياته التي هي في تزايد .

في الجزائر فتؤثر سياسة الانفتاح التجاري على نمط توزيع الدخل من خلال الواردات الزراعية باعتبارها من أكبر الدول المستوردة للمنتجات الزراعية ، وبالأخص السلع الغذائية ، وبما أن أسعار هذه المنتجات تعرف زيادات مستمرة في الأسعار بسبب الطلب الدولي المتزايد عليها ، أكد ستؤثر على نمط توزيع الدخل بين الأفراد ، وعليه سوف تتركز دراستنا في هذا المطلب على مدى تأثير ارتفاع أسعار الواردات الزراعية والغذائية خاصة على توزيع الدخل في الجزائر.

على مستوى الدراسات والأبحاث¹ تشير تقديرات حديثة العهد أن البلدان النامية تخسر نحو 24 مليار دولار سنوياً من المداخيل الزراعية ، نتيجة للزعة الحمائية والإعانات المالية في البلدان المتطورة، دون حساب الآثار الديناميكية التي تطل أيضاً مجالات أخرى، فكل دولار يذهب خسارة بسبب سياسات التجارة الخارجية الزراعية المحففة التي تكلف أكثر من دولار آخر في المجتمعات الريفية ، لأن القدرة الشرائية الضائعة تعني دخلاً أقل للاستثمار والتوظيف ، ويدل ذلك أن التكلفة الحقيقية التي تتحملها البلدان النامية نتيجة للدعم الزراعي في البلدان الغنية تبلغ 72 مليار دولار في السنة².

ورغم هذه النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسات ما يزال القطاع الزراعي في الجزائر محمياً إلى درجة كبيرة ، فمازالت الجزائر تستعين بتدابير متعددة بما في ذلك التعريفات والحصص المستندة إلى التعريفات والحوافز من غير التعريفات لحماية المزارعين الجزائريين من المنافسة الدولية ، فالواردات الزراعية في الجزائر تخضع لرسوم جمركية بنسبة 31% في المتوسط ، وهي نسبة تعادل تقريباً متوسط التعريفات المفروضة على الصادرات الزراعية من بلدان شمال إفريقيا والشرق الأوسط إلى البلدان المتقدمة بنسبة 12% ، بينما تصل إلى 20% إلى البلدان النامية ، وهذا يعني أن بلدان شمال إفريقيا بما فيهم الجزائر لا تتسم بوجود انفتاح تجاري كبير، إلا في بعض الاستثناءات (على سبيل المثال متوسط الرسوم الجمركية معدوم بين الجزائر والمغرب بسبب اتفاقات بين البلدين).

وإذا استعنا بمؤشرات الإصلاح الاقتصادي الذي يستخدم في تقارير البنك الدولي الذي يقيس مدى انفتاح أو انغلاق السياسات التجارية في البلدان المختلفة التي تقيس التحسينات التي أدخلت من الفترة 2000-2004 ، فإن الجزائر كبقية دول المنطقة لم تحقق تقدماً لا سيما في إزالة الحوافز غير الجمركية ، فما زالت تتبع سياسات تجارية تقييدية، وهناك عدد من السلع الزراعية تخضع لحماية مشددة ، كفرض رسوم تصل إلى أكثر من 200% على استيراد الماشية وأكثر من 160% على استيراد اللحوم.

الفرع الثاني: وضعية التجارة الخارجية الزراعية في الجزائر

تعتبر الجزائر من أكثر البلدان المستوردة للمنتجات الزراعية، وقد بلغت الواردات الزراعية 3.130 مليار دولار أمريكي في عام 2007 مقارنة بالصادرات المقدرة بمبلغ 87 مليون دولار في نفس السنة ، كما هو مبين في الجدول التالي، فقد كان الميزان التجاري الزراعي سلبياً طيلة سنوات السنوات (1994-2008) ، والسلعة الرئيسية التي موضع عجز ممتلئة في الحبوب التي تشكل ثلث إجمالي الواردات الزراعية.

¹ - وأحدثها دراسة : التعاون الدولي على مفترق الطرق ، تقرير التنمية البشرية للعام 2005
² - تقرير التنمية البشرية 2005، ص 132.

جدول (41- 04) : وضعية التجارة الخارجية الزراعية في الجزائر

الصادرات من الحبوب (1000 دولار)	الواردات من الحبوب (1000 دولار)	حصة الأغذية من الصادرات %	حصة الأغذية من الواردات %	حصة الصادرات الزراعية من مج الصادرات %	حصة الواردات الزراعية من مج الواردات %	الصادرات مليون دولار	الواردات مليار دولار	السنوات
27	1221430	8.5	85.2	0.9	32.1	93	3.130	-1994 1996
06	990848	6.8	87.4	0.2	27.4	92	2.582	-1999 2001
3013	1433730	9.1	88.1	0.2	19.2	95	3.922	2005
1447	1385956	8.5	86.4	0.2	19.7	107	4.131	2006
509	1827542	8.6	89.9	0.1	19.0	87	5.244	2007
-	-	8.7	90.1	0.2	18.77	190	7.031	2008

Source : FAO statistical yearbook 2009.

يلاحظ من خلال الجدول أنه ابتداء من التسعينات تغيرت الوضعية الغذائية في الجزائر حيث انخفضت الصادرات الزراعية وزادت مقابل ذلك الواردات الغذائية¹ : وهذا يرجع للأسباب التالية :

❖ **انعدام الصادرات الزراعية:** كانت التجارة الخارجية تعتمد أساسا على المنتجات الزراعية طيلة عهد الاحتلال، أما الآن فنلاحظ انهيار الصادرات الزراعية حيث انخفضت إلى 87 مليون دولار سنة 2007، لكنها تضاعفت سنة 2008 ب 190 مليون، وبالمقابل انخفضت الواردات الزراعية من 32.1 % من جملة الواردات سنة 1994 إلى 19 % سنة 2007 وإلى 18.77 % سنة 2008، ورغم هذا التحسن في انخفاض الواردات الزراعية فتبقى مرتفعة.

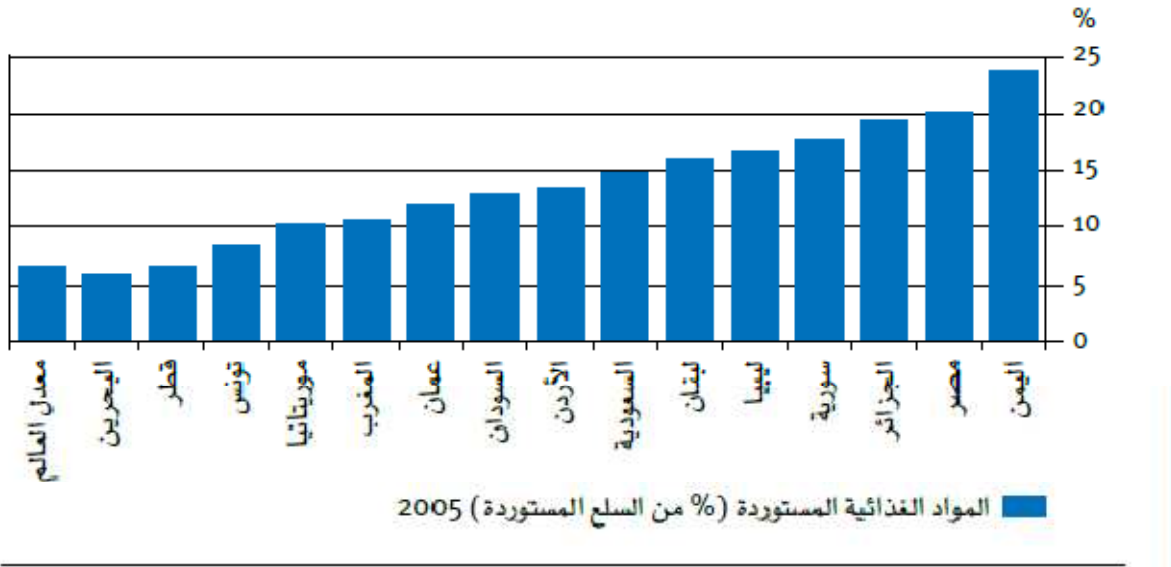
❖ **الارتفاع الكبير للواردات الغذائية :** ارتفعت قيمة الواردات الغذائية من 85.2 % سنة 1994 إلى 89.9 % سنة 2007 وهذا يعني أن التبعية الغذائية في الجزائر كبيرة ، إضافة لذلك فإن الصادرات أصبحت تعتمد أساسا على النفط الذي تبلغ نسبة مساهمته في الصادرات بحدود 97 % سنة 2007 ، والمشكلة تزداد تعقيدا في المستقبل حيث أن هذه الثروة محدودة وغير متجددة.

❖ **الارتفاع المتزايد لأهم الموارد الغذائية الضرورية :** لقد سجلت أعلى زيادة استيراد في المواد الغذائية المستهلكة يوميا، مثل الحبوب والسكر والحليب ومشتقاته والزيوت، حيث انتقلت قيمة استيراد الحبوب من سنة 1994 إلى سنة 2007 من 12 مليار دولار إلى 18 مليار دولار سنة .

يوضح الشكل التالي مدى اعتماد الجزائر على استيراد السلع الغذائية إجمالا لسنة 2005، إذ يلاحظ أن هذه النسبة تزيد عن المعدل العالمي :

¹ - صاري الجلاي ، الأمن الغذائي في الجزائر، ندوة حول الأمن الغذائي في الدول العربية، رابطة المعاهد والمراكز العربية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، دمشق ، 1983 ، ص 22.

شكل (30-04) : مدى اعتماد الجزائر على السلع الغذائية لسنة 2005



المصدر: تقرير التنمية الإنسانية العربية للعام 2009، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ص 131

الفرع الثالث: الانفتاح التجاري الزراعي وتوزيع الدخل

إن توجه الجزائر نحو تبني سياسة الانفتاح التجاري سينطوي عليه تكاليف اقتصادية فضلا عن التكاليف الاجتماعية خلال المرحلة الانتقالية على الأقل، حيث لا يستطيع الاقتصاد الجزائري تحملها، فقد أثبتت دراسات قامت بها منظمة الزراعة والتغذية¹ أن تخفيض الرسوم الزراعية يؤدي بالطبع إلى رفع معدلات التبادل التجاري لمصدري الأغذية، بينما يتراجع إنتاج المحاصيل الزراعية والحيوانية للبلد المستورد وكذلك معدلات التبادل التجاري لمستوردي الأغذية، وهذا الأثر السلبي سيؤدي إلى ارتفاع أسعار الأغذية إضافة إلى تراجع دخل العمال المزارعين، وهم في العادة من سكان الريف الفقراء، وعلى هذا ينبغي أن ينظر إلى تحرير التجارة من منظور طويل الأجل، وفي سياق كفاءة تخصيص الموارد والإسهام في النمو الاقتصادي.

إن الانفتاح التجاري على الزراعة في الجزائر صيغته الحالية الممثلة في النسبة الكبيرة من الواردات الزراعية والصغيرة من الصادرات ينطوي على تغيرات اجتماعية كبيرة خاصة فيما يتعلق بمسألة توزيع الدخل، فقد تنخفض حدة التفاوت في توزيع الدخل على المستوى الوطني، لكن على مستوى الشرائح السكانية الضعيفة تزايد، وباعتبار أن القطاع الزراعي تغطي عليه الشرائح المكونة من الرجال والنساء العاطلين عن العمل في المناطق الريفية والمعدمين وصغار المزارعين ممن لا يملكون أراضي تكفي لإنتاج احتياجات الغذاء الأسرة الغذائية، وكلهم سيضطرون إلى دفع أسعار مرتفعة مقابل الأغذية التي سيشترونها.

01. تأثير أسعار الواردات على نمط توزيع الدخل

قد يتساءل البعض: كيف تؤثر أسعار الواردات الزراعية على نمط توزيع الدخل؟ الجواب بسيط يكمن في:

أ. توزيع الدخل داخل البلدان

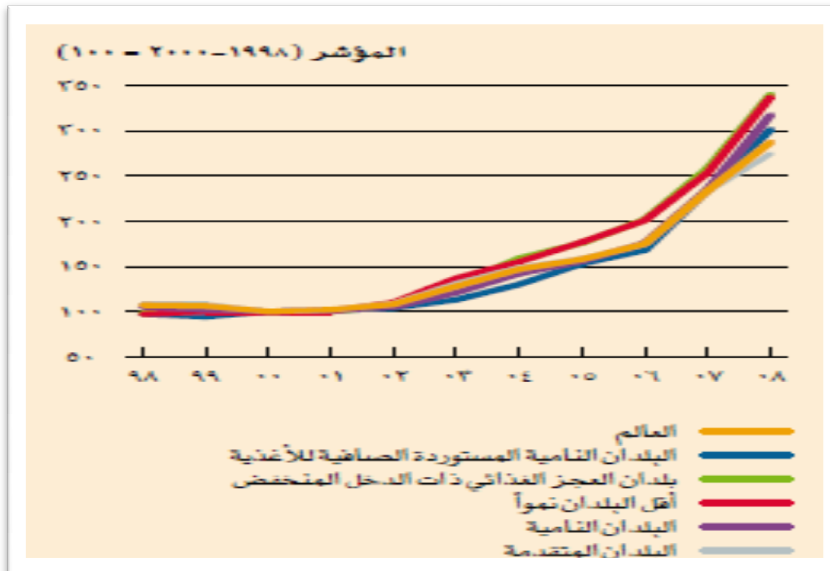
¹ - حالة أسواق السلع الغذائية 2009، منظمة الأغذية والزراعة، ص 24.

إن تأثير ارتفاع أسعار السلع الزراعية عامة والسلع الغذائية خاصة يبلغ اشد درجاته بالنسبة للفقراء الذين يعتمدون على الأغذية المشتركة ، فالنسبة للفقراء في الجزائر مثلا ، قد تمثل الأغذية نسبة تبلغ 50% على الأقل من دخلهم ، ومن ثم فإن ارتفاع الأسعار لا يؤثر فقط على استهلاكهم الغذائي من حيث الكمية والنوعية ، بل يؤثر أيضا على إنفاقهم بوجه عام ، كما يظهر التفاوت في تأثير ارتفاع أسعار السلع الغذائية بين سكان الريف وسكان الحضر، إذ أن سكان الحضر يتأثرون أكثر من سكان الريف ، بمعنى أن سكان الحضر يعتمدون أكثر على المنتجات الغذائية المستوردة ، بحيث يكون التعرض للأسعار الدولية للأغذية أعلى ، في حين أن سكان الريف وحتى ولو كانوا يتعرضون لتأثير ارتفاع أسعار السلع الغذائية المستوردة ، إلا أن علاقتهم بالأسواق الدولية ليست كبيرة ، ذلك أن سكان الريف يعتبرون من المستهلكين الصافيين¹ ، أي أنهم يعتمدون في الغالب على منتجات محلية (الأسواق المحلية) ، خاصة أن كانوا يعملون في مجال الزراعة ، وبالتالي يكون تأثيرهم بارتفاع أسعار السلع الغذائية أضعف.

ب. توزيع الدخل بين البلدان

إن تأثير ارتفاع أسعار الواردات الغذائية سيكون تأثيرا سلبيا على المستهلكين من حيث المبدأ ، حيث أن ارتفاع أسعار السلع الغذائية سيكون حافزا كبيرا بالنسبة للمنتجين المزارعين في مختلف أنحاء العالم ، وبالتالي ستؤدي هذه الزيادات في الأسعار إلى زيادة أموالهم المتاحة وبالتالي مداخيلهم ، وهذا الأخير يحفزهم على الاستثمار، مما يفضي إلى زيادة النمو الزراعي والحد من الفقر ، وبهذا المعنى يمكن اعتبار أسعار السلع الغذائية ذات الأسعار المرتفعة بمثابة فرصة لتحقيق مكاسب استثنائية بالنسبة للمنتجين ، لكن هذا التحليل ينطبق على بعض البلدان المتخصصة في الزراعة كاسبانيا وفرنسا والولايات المتحدة ، أما بالنسبة للدول النامية الزراعية ، فإن الزيادة في أسعار السلع الغذائية لم يشكل فرصة بالنسبة لمعظم مزارعي البلدان النامية ، ولم تتحقق استجابة من جانب العرض ، فعلى الرغم من ارتفاع أسعار الحبوب مثلا، لم يزد إنتاج البلدان النامية إلا بأقل من 01% في عام 2008² ، وبالتالي بقيت هذه البلدان من أكبر البلدان المستوردة للحبوب، وعلى اثر هذه السياسة ارتفعت فواتير الواردات الغذائية كم هو موضح في الشكل التالي :

شكل(31-04) : فواتير الواردات الغذائية للبلدان المتقدمة والنامية



المصدر: حالة أسواق السلع الغذائية 2009، منظمة الأغذية والزراعة، ص 28.

¹ - حالة أسواق السلع الغذائية 2009، مرجع سابق، ص 26.

- حالة أسواق السلع الغذائية 2009، مرجع سابق، ص 29.

يلاحظ من خلال الشكل أن الدول النامية والأشد فقرا هي المستوردة للسلع الغذائية ، حيث تعتمد اعتمادا كبيرا على الواردات من الحبوب ، وارتفاع أسعار الأغذية معناه ارتفاع فواتير الواردات الغذائية وحدوث مشكلة في ميزان المدفوعات ، وقد كان مجموع تكلفة الواردات الغذائية بالنسبة للبلدان النامية أعلى بنسبة قدرها 33% في عام 2007 مما كان عليه في عام 2006.

02. التفاوت في توزيع الدخل وارتفاع أسعار الواردات الزراعية¹

صحيح أن ارتفاع معدلات الأسعار يؤدي إلى إعادة زيادة الدخل الوطني لصالح أصحاب عوائد حقوق التملك وعلى حساب أصحاب حقوق العمل من عمال وموظفين وأرباب المعاشات ، ولكن ارتفاع معدل التضخم في الجزائر في أواخر الثمانينات من القرن الماضي شكل عاملا مساعدا على تزايد الاحتقان الاجتماعي بكل ما يولده من عنف جنائي.

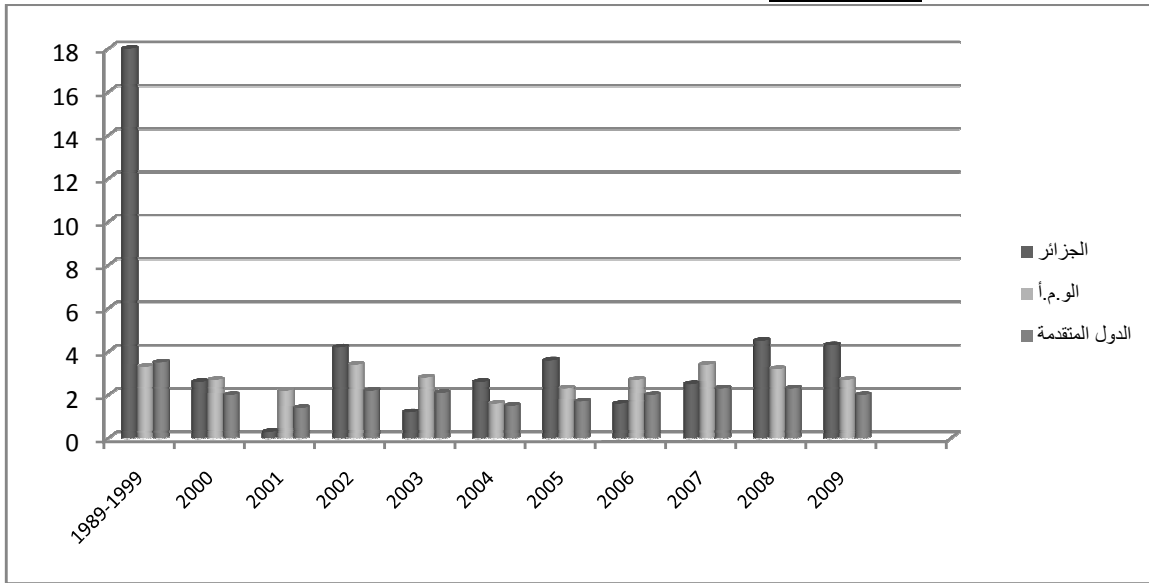
اعتمدت حقبة الانفتاح التجاري في الجزائر بشكل أساسي على تصدير البترول والغاز الطبيعي كمجال حيوي للنمو الاقتصادي، فان ذلك كان على حساب تخلف قطاعات الإنتاج الرئيسية وهي الصناعة والزراعة، فقطاع الزراعة في ظل الانفتاح التجاري لم يحظ بأية تنمية حقيقية في سنوات الطفرة البترولية، اللهم إلا بعض البرامج المسماة بـ "دعم الفلاحة والفلاحين" والتي انتهت كلها بتبذير الأموال و ضياع المعدات الفلاحية ، واختتمت بمسح ديون الفلاحين ، وعلى اثر هذه السياسات الفاشلة تضرر قطاع الفلاحة ، حيث انخفض إنتاج العديد من المحاصيل الرئيسية واللازمة لإشباع الاحتياجات الضرورية من الغذاء للمواطنين خلال الفترة 1985- 2000 ، كذلك يلاحظ انخفاض إنتاج المحصول الرئيسي من القمح ، والذي كان في الوقت القريب يحتل مكان الصدارة في قائمة صادرات السلع الزراعية في الجزائر، كما تميزت الإستراتيجية الزراعية في الجزائر في سوء العدالة بين فئات الفلاحين ، حيث زاد الضغط على فقراء صغار منتجي المحاصيل التقليدية الإستراتيجية ، وفي المقابل ترك المجال لمنتجي محاصيل الخضر والفواكه، وهي المحاصيل الأكثر ربحا حيث يتركز إنتاجها لدى الأغنياء الفلاحين ومتوسطيهم بدون أي تحديد أو جباية ، وفي هذا الوقت وفرت الدولة قروضا لأغنياء المستثمرين والقادرين على تنفيذ مشروعاتها بقروض معدومة ، مما زاد من حدة التفاوت في توزيع الدخل بين فئة المزارعين.

وعلى اثر هذه السياسة فقدت الجزائر تدريجيا وظيفتها الإنتاجية وتحولت بالتدريج إلى وحدة استهلاكية، وبدلا من أن تقوم بخلق فائض يوجه إلى تمويل الزراعة انضمت هي نفسها إلى الدول الأكثر استهلاكا للمنتجات الزراعية، وتصدرت قائمة الدول المستوردة للمحاصيل الزراعية ، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع أسعار هذه المحاصيل في الأسواق الدولية نتيجة المضاربات والتحكم في الأسواق من قبل الدول المصدرة.

وقد ترتب على ما سبق أن شهد الاقتصاد الجزائري ضغوطا تضخمية بالذات في سنوات التسعينات وهي فترة تحرير الأسعار وتجارة السلع الغذائية ، ومشكلة استفحال الغلاء المعيشي وارتفاع الأسعار ترجع أساسا في قدر كبير إلى إباحة الاستيراد للقطاع الخاص والإلغاء التدريجي لاحتار الدولة للتجارة الخارجية ، ومن ثم عادت السوق الجزائرية منفتحة على السوق الرأسمالية وأصبحت معدلات التضخم (الانفتاحية) لا نظير لها في الدول الرأسمالية المتقدمة ، كما يوضحه الشكل التالي :

¹ - تحسين الأمن الغذائي في البلدان العربية، منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة ، 2009 ، ص 15.

شكل (32-04) : مقارنة التضخم في الجزائر مقارنة مع بعض الدول المتقدمة



Source : UNCTAD, Handbook of statistic 2008-2009-2010
IMF, World Economic Outlook 2007, p 227

في الحقيقة استطاعت الجزائر السيطرة على معدل التضخم وتمكنت من تخفيضه من نحو 17% سنويا في المتوسط خلال الفترة 1989-1998 إلى نحو 4% سنة 2009 ، لكن معدلات التضخم في الجزائر مرتبطة بأسعار النفط وزيادة الدخل، وهناك أجددة أخرى ساهمت في الارتفاع الحاد للأسعار تتمثل أساسا في آليات السوق، حيث يقوم القطاع الخاص (المحلي والأجنبي) بممارسة النشاط الاقتصادي بالأسلوب والسياسات التي تمكنه من تعظيم أرباحه دون تدخل مباشر من جانب الدولة باسم الحرية الاقتصادية.

أما عن أسعار الواردات الزراعية والتي تشكل نسبة كبيرة من مجموع الواردات (19% سنة 2007) فهي الأخرى لم تسلم من الزيادات ، وقد ساهمت هذه الأسعار المرتفعة في التفاوت بين مداخيل الأسر ومن ثم التفاوت بين الاستهلاك كما يلي :

03. تطور أسعار الواردات لأهم السلع الغذائية في الجزائر

لا تختلف الوضعية الغذائية في الجزائر عن غير ها في دول العالم الثالث، فالمعطيات المتعلقة بالإنتاج الزراعي والتجارة تشير إلى عدم الاكتفاء الذاتي مع ارتفاع متواصل لاستيراد أغلب المواد الغذائية الضرورية ، ولقد شكل ارتفاع أسعار السلع الغذائية فرصة كبيرة للمستوردين والمنتجين لتعظيم أرباحهم ومداخيلهم على حساب المستهلكين من الفقراء ذوي الدخل الضعيف. لقد عرفت الجزائر في حقبة الانفتاح اتساع فجوة توزيع الدخل بين الأغنياء والفقراء ، حيث أصاب أضرار ارتفاع أسعار الواردات الزراعية والسلع الغذائية خاصة أصحاب الدخول المحدودة والثابتة ، بينما استفاد من هذا الارتفاع أصحاب الدخول المتغيرة كالمستهلكين والمستوردين والتجار وغيرهم من الذين تتزايد دخولهم مع تزايد الأسعار¹.

ومعلوم أن ارتفاع الأسعار أداة لإعادة توزيع الدخل من الفقراء إلى الأغنياء ، وتزداد خطورة هذا الأمر بالطبع في مجتمع أصبح توزيع الدخل مختلفا فيه أصلا أو تتواجد فيه آليات أخرى تعمل على اتساع الفوارق بين الطبقات ، وقد تزايدت في الجزائر تمايزات طبقية ملحوظة في زمن الانفتاح ، ففي سنة 1995 أصدر البنك الدولي دراسة يحذر فيها الجزائر ودول نامية أخرى من أن هذا

¹ - تحسين الأمن الغذائي في البلدان العربية ، منظمة الأغذية والزراعة، 2009، ص09

البلد يتجه نحو فجوة متزايدة خلفتها سياسة الانفتاح بين الأغنياء والفقراء ، وطبقا لما ورد في التقرير أن ما نسبته 20% من الثروة (الدخل الوطني) في حوزة 10% من السكان ، ومن ناحية أخرى فان 20% من السكان كان عليهم أن يعيشوا بـ 05% من الدخل الوطني ، وتعتبر فترة التسعينات فترة المضاربات والاحتكارات وفترة تكوين الثروات وظهور فئة كبيرة من الأغنياء من رجال الأعمال العاملين في قطاع التصدير والاستيراد.

لقد كان لارتفاع أسعار الواردات الزراعية الأثر الكبير في ظهور الفجوة بين توزيع الدخل بين فئات المجتمع الجزائري ، وتظهر اللامساواة في توزيع الدخل حتى في نمط الإنتاج والاستهلاك كما يوضحه الجدول التالي :

جدول (42- 04) : تطور أسعار الواردات لأهم السلع الغذائية

البيان	1996-1994	2001-1999	2005	2006	2007
الواردات	39773	37185	34555	58633	109365
الصادرات	12	101	256	82	152
الواردات	359097	259783	329038	486927	460925
الصادرات	2	6	1	2737	1772
الواردات	211583	113028	126834	154068	148299
الصادرات	3	30	5	2	2
الواردات	117835	12220	11942	11772	27114
الصادرات	0	6	0	1	1
مؤشر أسعار الاستهلاك (المجموع)	72.7	100.00	16.7	118.8	12.5
مؤشر أسعار الاستهلاك (الأغذية)	74.3	100.0	116.6	119.3	127.7
السكر	12.12	7.51	8.72	12.60	8.36
البن	109	56	79	82	89
الشاي	1.96	1.51	1.11	1.68	غ م
القمح	153	123	غ م	135	206

المصدر: حالة أسواق السلع الغذائية 2009، منظمة الأغذية والزراعة، ص 58.

يلاحظ من خلال الجدول المتناقضات الاقتصادية التي تعيشها الجزائر في ظل سياسة الانفتاح ، فارتفاع نسبة الواردات الغذائية تقابلها النسب المتدنية من الصادرات ، كما أن الزيادة في أسعار الواردات الزراعية تقابلها الزيادة المفرطة في الاستهلاك ، فمثلا ارتفع سعر طن القمح من 153 دولار سنة 1994 إلى 206 دولار سنة 2007 والسكر من 12.12 دولار للكيلوغرام سنة 1994 إلى 8.36 دولار سنة 2007.

و الملاحظة الرئيسية التي يمكن تسجيلها في هذا الجانب هي ارتفاع سعر المواد الغذائية والمصدرة للجزائر والدول النامية عامة أكثر من ارتفاعها في المناطق الأخرى من العالم ، فالنسبة للقمح اتضح أن معدل الزيادة في البيع بلغت ما بين 40% و 50% مقابل نسبة زيادة محدود 85% في العالم ، ويعتقد أن هذه الزيادة تعبر عن رغبة المصدرين في الحصول على أرباح إضافية من الارتفاع المفاجئ للدخل الناشئ عن النفط الذي حققه المشترون.

وحسب بعض الدراسات التي أجريت على دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط¹ يتبين أن كل ثلاثة أسر جزائرية من كل خمسة أسر تعيش تحت وطأة ارتفاع الأسعار، في ظل هذا الخلل المزمن في هيكل الأجور والأسعار في فترة الانفتاح قد جعل بعض العائلات الجزائرية تنفق ما بين 55% و 85% على الغذاء وحده².
وكنتيجة لارتفاع الأسعار وما ينجم عنه من تخفيض في قيمة العملة أثر ذلك على ثقة الجزائريين في العملة الوطنية، ونتيجة لذلك ازداد ميل الأفراد الجزائريين للاستهلاك، وبالتالي نقص ميلهم للادخار.

04. اللامساواة في توزيع الدخل: مؤشر جيني الاستهلاك الأغذية والدخل أ. نصيب الفرد من الناتج المحلي الزراعي :

عند الكلام عن اللامساواة في توزيع الدخل في الجزائر نقصد به التفاوت في نصيب الأفراد من الدخل الوطني أو الأجور المتحصل عليها ، ففي فترة الانفتاح التجاري التي عرفتها الجزائر عرفت الأجور الحقيقية³ مستويات متدنية مقارنة مع الارتفاع الكبير والمستمر لأسعار المنتجات الغذائية المستوردة خاصة ، والواقع في الجزائر أن الأجور زادت نقديا بما لا يتساوى مع الزيادات الهائلة في الأسعار حتى صارت الزيادة النقدية من إعانات غلاء المعيشة والعلاوات وغيرها عبئا جديدا على المواطن، فرغم ارتفاع معدل الأجور النقدية (الاسمية) في الاقتصاد ككل بمعدل سنوي 15% ، فان أسعار السلع الغذائية ارتفعت بمعدلات سنوية مقدر ب أكثر من 150% حتى سنة 2008 ، بمعنى أن المستوى العام للأسعار ارتفع بنفس النسبة تقريبا⁴.
أما بالنسبة لحصة الفرد الجزائري من الإنتاج الزراعي نظهره في الجدول التالي:

جدول (43- 04) : متوسط نصيب الفرد من الواردات الزراعية

السنوات	الواردات الزراعية (مليون دولار)	متوسط نصيب الفرد من الواردات الزراعية (دولار)
1995	3.484	123
2000	2.671	83
2001	2.866	87
2002	3.315	98
2003	3.426	108
2004	4.619	143
2005	4.75	133
2006	4.512	135
2007	5.096	150
2008	7.031	323
2009	-	363

Source: FAO statistical yearbook 2009

¹ - دراسة : حالة الفقر الريفي في الشرق الأدنى وشمال أفريقيا ، شعبة الشرق الأدنى وشمال أفريقيا ، التقرير السنوي 2007 ، الصندوق الدولي للتنمية الزراعية .

² - دراسة لخبراء البنك الدولي وبرنامج الأمم المتحدة سنة 2001.

³ - الأجر الحقيقي = الأجر الاسمي / المستوى العام للأسعار

⁴ - Ahmed Bouyacoub, Le Paradoxe De La Consommation Inégalaire En Algérie, Journal El Watan Du 17 Septembre 2009.

المصدر: التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2010، صندوق النقد العربي، 2010، ص 327، 334.

يلاحظ من خلال الجدول أن دخل الفرد الزراعي من الواردات الزراعية يتراوح ما بين 85 و363 دولار، وقد عرف دخل الفرد من الزراعة ارتفاعا ملموسا ابتداء من سنة 2008، إذ بلغ 323 دولار و363 سنة 2009، لكنه يبقى دخل منخفض إذا قورن مع القطاعات الاقتصادية الأخرى، ويرجع هذا الانخفاض بالدرجة الأولى إلى ارتفاع أسعار الواردات الزراعية، لكنها في زيادة مستمرة سنة بعد سنة بسبب زيادة دخله الفردي الناتج عن رفع الأجور، و عموما يعود انخفاض حصة المواطن الجزائري من الموارد الزراعية إلى السياسات الاستثمارية القطاعية غير المتوازنة، وضعف الاستثمارات الموجهة للقطاع وما يرتبط بذلك من تأثير على استخدام تقنيات الإنتاج الزراعي الحديثة، والاعتماد بشكل مفرط على الزراعة المطرية التي تتسم بضعف الإنتاج وتذبذبه الذي يرتبط بالظروف المناخية وكفاية المطر إلى جانب العدد الكبير من العمال المزارعين.

ب. اللامساواة في توزيع الدخل من الناتج المحلي الزراعي

في ظل محدودية البيانات في الجزائر، فإن تحليل التغيرات في درجة اللامساواة في توزيع الدخل الخاص بمؤشر جيني للأغذية والدخل سيكون في إطار زمني محدد كما يوضحه الجدول التالي :

جدول (44-04) : اللامساواة في توزيع الدخل : معامل جيني لاستهلاك الأغذية والدخل وتوزيع الأراضي

البيان	سنة المسح	معامل جيني %
اللامساواة في استهلاك الأغذية	1988	16
اللامساواة في الدخل	1995	35
اللامساواة في توزيع الأراضي	2001	65

Source : FAO statistical yearbook 2009

يلاحظ من الجدول أعلاه أن الجزائر شهدت انخفاض في اللامساواة في توزيع الدخل الإجمالي، حيث هبط معامل جيني بنسبة 13.7% بين العامين 1988 - 1995، لكن بالمقابل ارتفع معامل جيني لتوزيع الأراضي بنسبة 65% سنة 2001، ما يدل أن حتى معامل جيني لاستهلاك الأغذية ارتفع، تدل هذه الإحصائيات رغم أنها غير كافية للسنوات الأخيرة بسبب طول فترة المسح، أن الجزائر تعاني من ظاهرة الإقصاء الاجتماعي التي تزايدت خلال العقود الماضية، أضف إلى ذلك أن ثمة دلائل توحي أن اللامساواة في الدخل أو الثروة قد ازدادت سوءا، فعلى سبيل المثال لو نأخذ معامل جيني لتوزيع الأراضي في الجزائر، نكتشف تركيز ملكية الأراضي بما فيها الأصول الاقتصادية الأخرى في يد فئة قليلة من الناس، مما قد يؤدي إلى تفجير الوضع الاجتماعي الرديء.

05. الانفتاح التجاري الزراعي وتوزيع الدخل بين الجنسين

هل تعلم أن المرأة مسؤولة عن إنتاج ما يربو على نصف الغذاء في العالم، وفي البلدان النامية تنتج المرأة الريفية نسبة تتراوح بين 60% و 80% من الغذاء، كما تنتج عادة أنواع الحبوب الرئيسية مثل الأرز والقمح والذرة.

تشكل المرأة الأغلبية في إنتاج الخضروات في قطع الأراضي الصغيرة وفي مجال تربية الحيوانات الصغيرة، وغالباً ما يصاحب المرأة أطفالها، وليس من المستغرب أن يوجد ما يزيد على 70% من الأطفال العاملين في القطاع الزراعي. تشير الأرقام الصادرة عن منظمة الأغذية والزراعة (FAO) إلى أن المرأة توفر أكثر من 90% من زراعة الأرز في جنوب شرق آسيا وتنتج ما لا يقل عن 80% من المواد الغذائية الأساسية لاستهلاك الأسر وللبيع في أفريقيا جنوب الصحراء، وإجمالاً توفر المرأة ما لا يقل عن 90% من الدخل الغذائي للفقراء في المناطق الريفية¹.

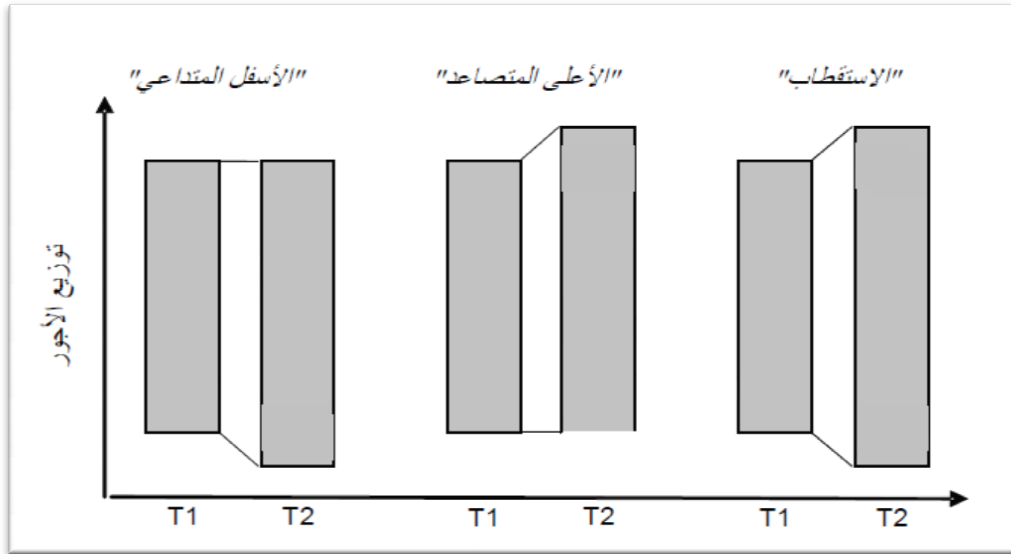
نشير إلى أن المساواة بين الجنسين حق أساسي من حقوق الإنسان، وقيمة أساسية وقضية من قضايا العدالة الاجتماعية، و لقد تزايد الاعتراف بالمساواة بين الجنسين² في عالم العمل ودوره كعامل من العوامل الدافعة إلى التنمية المستدامة، أمر ينبغي أن يدعم النساء في دورهن الإنتاجي والإنتاجي على حد سواء³.

تبقى فوارق الدخل الممتلئة في الأجور أحد أكثر أشكال انعدام المساواة بين النساء والرجال استمراراً، وتختلف هذه الفوارق من بلد إلى آخر ودخل البلدان وبين القطاعين العام والخاص وكذلك بين مختلف قطاعات الاقتصاد، وتساهم عوامل شتى في هذا الشرح، ومن الصعب التمييز بين فوارق الأجور الناجمة عن اختلاف خصائص سوق العمل، أو بين تلك الناجمة عن التمييز المباشر أو غير المباشر، بما في ذلك الفوارق الاجتماعية في تقييم العمل في القطاعات والمهن التي يهيمن عليها الذكور والإناث، والسوق ذاتها متحيزة جنسانياً، فلطالما انتقصت قيمة مهارات النساء ووظائفهن، وتوجد فوارق في القدرة على المفاوضة الجماعية والسياسات الرامية إلى القضاء على التمييز في الأجر على أساس الجنس لا يتعين عليها أن تتصدى لأوجه انعدام المساواة في سوق العمل فحسب، بل أيضاً للنظرة إلى دور المرأة ومشاركتها في الحوار الاجتماعي وصعوبة التوفيق بين العمل والمسؤوليات الأسرية. تبين البحوث أن المؤسسة ستقدم أجراً مختلفاً للرجال والنساء إذا كانت تتوقع اختلافاً منهجياً في تقاسم العمل بينهما داخل الأسرة⁴، وفي حقيقة الأمر ينشأ تفاوت المداحيل من تغيرات في أعلى سلم الأجور أو في أدناه أو في كليهما، ولبيان ذلك يقدم الشكل التالي تصنيفاً يتضمن ثلاثة أنواع مختلفة من الزيادة في تفاوت الدخل:

- النوع الأول: يشير إلى الحالة التي يتزايد فيها تفاوت الأجور نتيجة لتدهور الأجور الدنيا هو "الأفضل المتداعي"
- النوع الثاني: يمثل الحالة المضادة التي تزيد فيها إيرادات الأجور العليا بوتيرة أسرع من فئات الأجور الأخرى، وهو "الأعلى المتصاعد"
- النوع الثالث: فيحدث فيه التغييران في كليهما معاً، مما يفضي إلى "استقطاب" في إيرادات الأجور.

¹ - تعزيز العمالة الريفية للحد من الفقر، التقرير السادس 2009، مكتب العمل الدولي، جنيف، ص 32.
² - يشمل العمل المتساوي راتباً متساوياً عن عمل "أو" مساو "أو" هو ذاته "أو" مشابه أو من طبيعة مغايرة تماماً لكن من قيمة مساوية.
³ - المساواة بين الجنسين في صميم العمل اللائق، التقرير السادس 2009، مكتب العمل الدولي، جنيف، ص 52
⁴ - المساواة بين الجنسين في صميم العمل اللائق، مرجع سابق، ص 106.

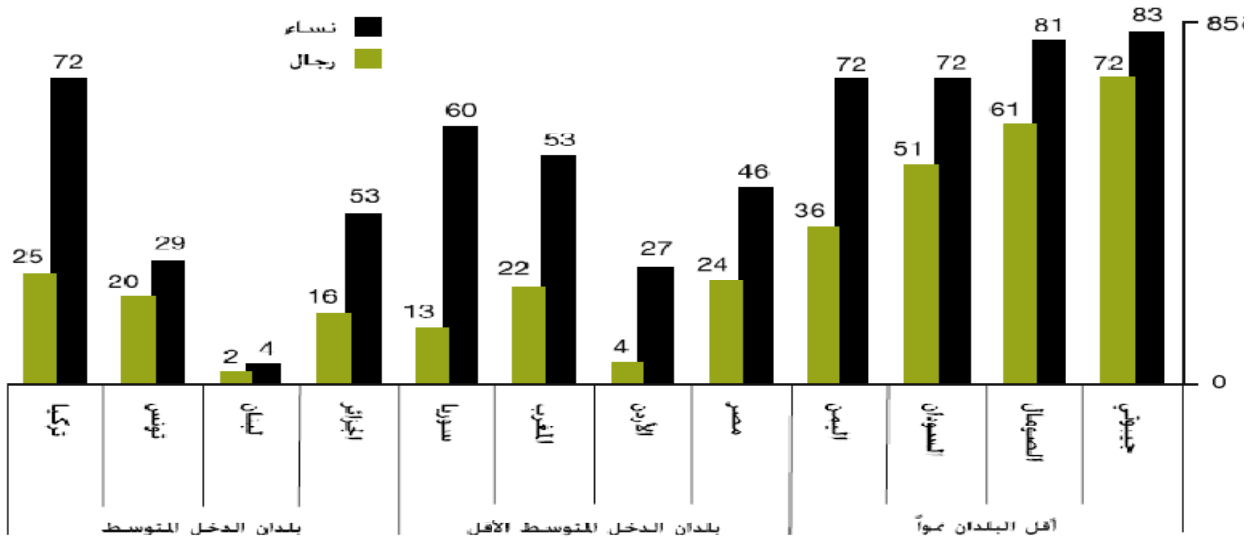
شكل (33-04) : أصناف تفاوت الدخل بين الجنسين



المصدر: المساواة بين الجنسين في صميم العمل اللائق ، التقرير السادس 2009 ، مكتب العمل الدولي ، جنيف ، ص 107.

في الجزائر باعتبارها تنتمي إلى منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط ، تظهر مشاركة المرأة في القطاع الزراعي بنسبة أكبر من الرجال، حيث تتواجد أعداد كبيرة من النساء على طول الحقول والأراضي خاصة من فئة 30-40 سنة ، في الوقت الذي يكون فيه الرجال منشغلين في البحث عن العمل خارج مجال الزراعة نظرا لضيق مساحة الأراضي التي تقع في حيازة الأسرة ، وتشير الإحصائيات الصادرة من قبل منظمة البنك الدولي ومنظمات أخرى أن الجزائر تعتبر من الدول التي تتسع فيها الفجوة بين الجنسين باعتبارها تنتمي إلى فئة الدول ذات الدخل المتوسط ، إذ نجد أن حوالي 40% من النساء مقارنة بـ 16% من الرجال¹ كما هو موضح في الشكل التالي :

شكل (34-04) : نسبة مشاركة المرأة في الزراعة



المصدر: التقرير السنوي 2007 ، حالة الفقر الريفي في الشرق الأدنى وشمال أفريقيا ، الصندوق الدولي للتنمية الزراعية ، ص 53.

¹ - Le rapport sur le développement humain en Algérie, Algérie 2006, op cit , p 44

يبين الشكل أعلاه أن إقليم الشرق الأدنى وشمال أفريقيا يضم نسبة مرتفعة من النساء النشطات اقتصادياً، وفي الجزائر ذات الدخل المتوسط نجد أن 53% من كل النساء النشطات اقتصادياً يعملن في القطاع الزراعي، أما نسبة الرجال العاملين في الزراعة في الجزائر فهي 16%، بحيث تتسع الفجوة بين الجنسين فيها وهذا راجع إلى أن الجزائر تعتمد اعتماداً أقل على الزراعة، وترتبط هذه الفوارق بالمعايير الثقافية والاجتماعية للمجالات المناسبة لعمل الجنسين، فالرجل يعمل في المجالات الظاهرة من الحقل العام وبالتالي فهو لا ينشط في الأعمال الزراعية.

المطلب الثالث: الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل: دور التعليم والتكنولوجيا

ازدادت حدة المساواة في الدخول خلال العقدين الماضيين في معظم مناطق العالم، وفي الوقت ارتفع دخل الفرد حتى بالنسبة لأفقر شرائح السكان، مما يشير إلى تحسن أحوال الفقراء بالمفهوم المطلق خلال فترة الانفتاح الاقتصادي. لقد كان للانجازات التكنولوجية أكبر دور في زيادة التفاوت المشاهدة مؤخراً، ومما أسهم في ذلك العولمة الاقتصادية، وان كانت العولمة التجارية تقترب بتراجع عدم المساواة على عكس الاعتقاد السائد، ومن شأن الإصلاحات الرامية للنهوض بالتعليم والتدريب أن تدعم توافر المهارات اللازمة لدى العمالة بما يناسب مع اقتصاد علمي سريع التغيير، ويفسر التقدم التكنولوجي وحده الزيادة في المساواة منذ أواخر الثمانينات بما يتسق مع الرأي القائل بأن التكنولوجيا الجديدة في كل البلدان متقدمة كانت أم نامية تزيد العداوة على المهارات وتحل محل المدخلات التي تقترب بمهارات منخفضة نسبياً¹.

الفرع الأول: دراسة العلاقة بين التعليم وتوزيع الدخل

هناك دراسات قليلة تربط مسؤولية الفوارق التعليمية بالفوارق في الدخل، ولكن كيف يحدث ذلك؟ تتمثل علاقة التعليم بالفوارق الدخلية في أن العائلات تساهم في العملية الإنتاجية وتحصل على دخل من خلال عرض العمل وتستلم الأجور ولا تمتلك أصول أخرى، ومن هنا تأتي أهمية التدريب في تعزيز قدرة العائلات على اكتساب الدخل ومن الحد بين الفوارق الدخلية، وقد أوصت دراسة على بعض البلدان أن زيادة عدد الملتحقين بالمدارس والمزيد من العدالة في توزيع الخدمات التعليمية يساهم بشكل كبير في توزيع الدخل بشكل أكثر عدالة (De Gregorio et Lee 1999)، وقد استخدمت هذه الدراسة معامل جيني المتغير التابع في حين تتمثل المتغيرات المستقلة عدد الملتحقين بالمدارس والانحراف المعياري للملتحقين بالتعلم كمؤشر للعدالة في التوزيع التعليمي ومتوسط دخل الفرد ومربع الملتحقين بالمدارس، ونسبة الإنفاق إلى الناتج المحلي الإجمالي.

أما عن دور الانفتاح التجاري فيشير تقرير التنمية البشرية لعام 2005 أن زيادة الانفتاح على التجارة يمكن أن يفضي إلى استفحال ظواهر اللامساواة المرتبطة بالتعليم، ففي أمريكا أدت اللامساواة العميقة إلى تدني نسب التعليم الابتدائي والثانوي ومن ثم نقص العمالة الماهرة، ومن ثم إعطاء أهمية كبرى لحاملي الشهادات الجامعية في التوظيف، وترتب على ذلك فوارق كبيرة بين الحاصلين على تعليم جامعي وذوي التعليم الأدنى خلال التسعينات²، وبالتالي أدت هذه السياسة إلى حصول العمال المهرة الجامعيين على عوائد كبيرة تكبر حتى من عوائد العمال المهرة في الو.م.أ، مما يشير إلى حدوث فجوة كبيرة في توزيع الدخل.

¹ - سوبير لال وآخرون، العولمة واللامساواة، تقرير آفاق الاقتصاد العالمي، صندوق النقد الدولي، 2007، ص 02
² - تقرير التنمية البشرية 2005، ص 124

الفرع الثاني: دراسة العلاقة بين التعليم والانفتاح التجاري: الصادرات السلعية

تشير معظم الأدبيات الاقتصادية على أن الواردات تساهم بشكل كبير في نقل نشر التكنولوجيا ، في حين أنه توجد أدلة أخرى تشير إلى الدور الهام لصادرات الدول النامية في نقل التكنولوجيا من خلال التوجه نحو تفعيل الإنتاج المحلي الذي يتركز على التكنولوجيات الكثيفة ، وتظهر هذه الأدلة على وجود ارتباط إيجابي بين شركات التصدير ونمو الإنتاجية، والسبب واحد يكمن في التعليم والتدريب الذي من خلاله تستطيع الشركات اقتحام الأسواق الأجنبية والحصول على معرفة أفضل عن طريق الممارسات الدولية. علاوة على ذلك ، فإن المشتريين الأجانب في كثير من الأحيان يقدمون مساعدات تقنية للمستوردين كطرق التصميم مثلا من أجل تحسين نوعية السلع المستوردة ، وأنها تسمح للمستوردين من الدول النامية من اكتساب معارف جديدة أفضل من المستوردين الموجودين في الدول المتقدمة ، هذه الإستراتيجية تؤدي إلى تقليص عدم المساواة في الأجور، من خلال رفع مستوى المهارات داخل قطاعات التصدير، مما يعني حدوث تحولات في الطلب، والتي بدورها تؤدي إلى إعادة تخصيص الموارد نحو المنتجات عبر شركات التصدير¹.

إن زيادة فرص التصدير يعني المزيد من التكنولوجيات و ربحية الشركات ، وبالتالي زيادة الطلب الكلي على العمالة الماهرة ، كما أن زيادة تحرير التجارة يحد من التكاليف المتغيرة للتصدير، وزيادة التصدير خاصة يحفز المزيد من الشركات لدخول أسواق التصدير من خلال إلغاء الرسوم الجمركية المفروضة على استيراد السلع الرأسمالية ، وفرض قيود على نقل التكنولوجيا . وثمة آلية أخرى لرفع مستوى المهارات في قطاعات التصدير، فالانفتاح التجاري يؤدي إلى رفع مستوى جودة المنتجات المصدرة ، وهذا بدوره يولد طلب على القوى العاملة المؤهلة على نحو أفضل. لكن الواقع مخالف تماما، صحيح أن الصادرات كان لها أثر إيجابي في الطلب على المهارات ، لكن هذا الأخير سيقص من الطلب على العمالة غير الماهرة ، ومن هنا تتسع الفجوة بين العمالة الماهرة وغير الماهرة ، بالتالي يحدث سوء توزيع في الدخل.

الجزائر كبقية الدول النامية تعتمد صادراتها على عنصر رأس المال ، وليس على العمل، وإذا وجدت تكنولوجيا فإنها لا تعدو أنها تكنولوجيا رأسمالية ، بمعنى آخر تعتبر الصادرات من الصناعات الاستخراجية من الصناعات كثيفة الاستخدام للتقنية لكنها شحيحة في توليد فرص العمل المباشرة ، وتتطلب الصناعات الإستخراجية، مثل صناعة استخراج النفط والغاز واستخراج الخامات المعدنية، خبرات مهنية وهندسية وإطارات خدمية ذات تأهيل متخصص، ورغم السياسات المستمرة لإحلال العناصر الوطنية محل الأجنبية التي تتبناها الدولة، لا تزال هناك بعض الأعمال التي تقوم بها عناصر أجنبية ، وما ينطبق على الصناعات الإستخراجية ينطبق أيضاً على الصناعات التحويلية الكبرى في الجزائر مثل صناعة التكرير والصناعة البتر وكيماوية، حيث أنها صناعات كثيفة الاستخدام للطاقة وذات قدرة محدودة في توليد فرص العمل بحكم التقنية وتشغيلها لعناصر ذات تأهيل عالي. وكما هو معروف أن الدخل وتوزيعه يعتمد بالدرجة الأولى على الأجور، وهذا الأخير يعتمد على التوظيف ، وفي الجزائر تعد العمالة في قطاع الصناعة والقطاعات التصديرية بالأخص منخفضة جدا إذا قورنت مع بقية القطاعات الأخرى، مما يعني تواضع معدل نمو العمالة الصناعية بشكل عام، وهي ظاهرة تكررت خلال السنوات الماضية، كما لم تزد العمالة الصناعية في الجزائر طيلة سنوات عديدة ، ويعزى ذلك إلى الاهتمام بإقامة الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية، بدلاً من الكثافة العمالية، وتراجع توسع القطاع العام وانخفاض مستوى التوظيف فيه دون أن يقابل ذلك توسع ملائم في الاستثمارات والمشاريع الصناعية الخاصة ،

¹ bernard, a. And Jensen, b, exporters, skill upgrading and the wage gap, journal of international economics, 1997, pp. 30-31

وتجدر الإشارة إلى أن حجم العمالة في بعض الدول العربية المصدرة للنفط تخرج عن إطار هذه القاعدة، إذ تنمو فيها العمالة نتيجة لزيادة إيراداتها النفطية واستثمار جزء منها في تطوير القطاع الصناعي، وفي قطاع الإنشاءات، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة العمالة في صناعة مواد البناء.

يوضح الجدول التالي مدى اعتماد الصادرات والواردات الجزائرية على التكنولوجيا:

جدول (45-04) : نسبة التكنولوجيا المتقدمة في الصادرات والواردات الجزائرية

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008
صادرات التكنولوجيا المتقدمة (بالأسعار الجارية مليار دولار أمريكي)	6.71	9.03	10.64	6.53	غ م
صادرات التكنولوجيا المتقدمة (% من صادرات الصناعات التحويلية)	1.0	1.5	1.6	0.7	غ م
واردات سلع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (% من مجموع الواردات الإجمالية)	8.2	8.9	6.9	5.8	غ م

المصدر: مؤشرات التنمية البشرية، البنك الدولي، 2009

يلاحظ من خلال الجدول أن الجزائر بعيدة كل البعد عن الاستفادة من التكنولوجيات المتقدمة لا في صادراتها ولا في وارداتها، إذ يتضح أن نسبة الصادرات التكنولوجية للصناعة التحويلية حسب مؤشرات التنمية البشرية ضعيفة جدا لا تتجاوز 2% من مجموع الصادرات الكلية، والسبب معلوم يكمن في حجم الصادرات السلعية التحويلية التي لا تتجاوز النسبة المذكورة سالفا، كما أن الواردات التكنولوجية منخفضة جدا من مجموع الواردات، فلم تتجاوز 9% سنة 2005 وهي النسبة الأعلى، والسبب معروف أيضا يكمن في أن الواردات الجزائرية تعتمد بشكل كبير على الواردات الزراعية والغذائية، وهذا النوع من المنتجات المستوردة لا يتطلب تكنولوجيا كبيرة، إذن فما هو تأثير هذه النسبة المنخفضة من الصادرات التكنولوجية على التعليم ومن ثم تأثيرها على توزيع الدخل؟

الفرع الثالث: علاقة التعليم بالصادرات الصناعية الجزائرية

تظهر العلاقة بين الانفتاح التجاري في الفوائد الناجمة عن التجارة، فهي ليست مجرد أثر تبعية للانفتاح التجاري، إذ تواجه بلدان عديدة قيوداً شديدة من جانب العرض و ومن ثم تسعى إلى تنمية القدرات الاجتماعية كي يتسنى لها الاستفادة من الانفتاح التجاري واغتنام الفرص العالمية من أجل إرساء عملية إنمائية ديناميكية ومواصلتها، ويمكن أن تكتسب البلدان ميزات نسبية جديدة عن طريق هذه العملية الديناميكية، ويمكن أن تعزز قدراتها الإنتاجية وقدرتها على الاستجابة إلى انفتاح التجارة وعلى التعامل مع التغيير وبقدرة اجتماعية قوية يمكن للاقتصاديات أن تغتنم الفرص الناشئة في الأسواق الدولية، وأن تكون قادرة على الاستفادة من التجارة، فالقدرات الاجتماعية والتطوير التكنولوجي والانتقال إلى أنشطة اقتصادية غير تقليدية أمور تساعد على إعداد الاقتصاديات للاستفادة من الفرص والإمكانات المتاحة بواسطة التجارة¹.

¹ - مهارات من أجل تحسين الإنتاجية ونمو العمالة والتنمية، التقرير الخامس 2009، مؤتمر العمل الدولي، ص 110

تظهر في الجزائر العلاقة بين الانفتاح التجاري والتعليم من خلال الإستراتيجية التصديرية التي تعتمد على تصدير المنتجات الطاقوية (الصناعة الاستخراجية) فقط ، لذا فلا نجد علاقة وطيدة بين السلع المصنعة والتعليم كما يوضحه الشكل (02-04). تصنف الجزائر في أسفل الجهة اليمنى من الشكل ، هذا يعني أن الجزائر توجد في أدنى تكاليف العمل عن الساعة في العالم لكن متوسط مستويات التعليم هو الأدنى أيضاً، والسبب معلوم فلم تشارك الجزائر في النمو العالمي للصادرات الصناعية وتنوع مواقع الإنتاج، حيث أن نسبة الصادرات الصناعية في الجزائر منخفضة جداً، بصرف النظر عن متوسط مستوى التحصيل التعليمي . ويفهم من فقدان هذه العلاقة أن التعليم وتطوير المهارات في الجزائر لا يساهمان كما يجب في تنمية القدرات الاجتماعية اللازمة لتنوع الصادرات والقدرة على المنافسة على الصعيد الدولي.

الفرع الرابع: علاقة الفقر وتوزيع الدخل بالصادرات الصناعية في الجزائر

نظرياً يمكن القول أن نمو القطاع التصديري وتطوره إلى حد كبير في تحسين الدخل، وبالتالي تحقيق مستويات أفضل للمعيشة، من خلال تأثيراته التوسعية التراكمية على حجم الإنتاج، وتأمين مستلزمات التنمية الاقتصادية، وزيادة حجم الاستخدام، وزيادة الناتج الحقيقي للفرد ، ونظراً لأن هيكل الصناعة مازال يتسم باختلال وضعف شديدين بما في ذلك القصور في الصناعات الأساسية التي تنتج السلع الرأسمالية، فإن الارتقاء بمساهمة الصناعة في مكافحة الفقر تعتمد أساساً على إعادة هيكلتها وتطويرها وتوسيع أنشطتها وإمكاناتها، وزيادة الاستفادة من المزايا النسبية التي تتمتع بها الدولة في الكثير من المجالات الصناعية ، ويمكن أن يتحقق ذلك من خلال منهجين، أولهما إقامة مصانع حديثة وكبيرة الحجم لسد حاجة الأسواق المحلية والتصدير إلى الخارج، وثانيهما، ضرورة الاهتمام بالصناعات الكثيفة الاستخدام للعمالة، وكذلك الصناعات الصغيرة والحرفية، التي تعود بالفائدة على أكبر عدد من الشباب والعاطلين عن العمل، بما في ذلك تشجيع التسليف الإنمائي الصناعي، ودور الصناديق الاجتماعية في تطوير الصناعات الصغيرة والحرفية، مما يساعد بالتالي على تخفيف حدة البطالة ومكافحة الفقر.

تساهم الصادرات في الجزائر (الصادرات من الصناعات الاستخراجية)، وخاصة عائدات تصدير النفط، بصورة غير مباشرة في الحد من تداعيات ظاهرة الفقر، وذلك عن طريق تمويل مشاريع التنمية، وزيادة حجم التشغيل، وتوفير الخدمات الأساسية مثل نشر التعليم والخدمات الصحية والضمان الاجتماعي، إلى جانب توفير المياه الصالحة للشرب والكهرباء والتخلص من النفايات وغيرها من خدمات البنية الأساسية ، وهو ما يؤدي إلى تحسن مستوى المعيشة ، ولا تنحصر هذه الدلالات الإيجابية على الدول المنتجة للنفط فحسب، بل تمتد أيضاً إلى بقية الدول الأخرى، وخاصة ذات الكثافة السكانية العالية التي تشتد فيها ظاهري البطالة والفقر، وذلك من خلال استيراد الدول النفطية للأيدي العاملة اللازمة لها في مختلف المجالات من هذه الدول. ومع ذلك فمن الضروري التأكيد على أن جهود التنمية الصناعية التي بذلت خلال العقود الأربعة الماضية في الجزائر، فقد نجحت بشكل محدود في استيعاب الأيدي العاملة، إذ أن عدد العمال في القطاع الصناعي كله الذي يشمل الصناعة التحويلية والصناعة الاستخراجية قد ارتفع بمتوسط زيادة سنوية قدرها 3%.

يرجع هذا التباطؤ في معدل زيادة العمالة في الجزائر منذ منتصف عقد الثمانينات في معظمه، إلى تضافر عدة عوامل منها نقص الاستثمار في إنتاج السلع الرأسمالية التي تفسح المجال لمزيد من تشغيل العمالة في الإنتاج، وكذلك عدم إيلاء اهتمام كافياً لتدريب القوى العاملة، إضافة إلى التركيز على الاستثمار في الصناعات كثيفة رأس المال عالية التقنية ، ولهذا فإن المساهمة في حل مشاكل البطالة والفقر تتطلب توفير مستويات أفضل من التعليم والتدريب التقني والمهني للعمال ، والعمل على اكتساب وتطوير التقنية الملائمة القادرة على زيادة العمالة وزيادة الإنتاجية في ذات الوقت، وتوسيع قاعدة الإنتاج وتنويعه ، يضاف إلى ذلك أن تشجيع القطاع الخاص وزيادة دوره في القطاع الصناعي، يعد أمراً هاماً لزيادة الشغل ومكافحة الفقر.

الفرع الخامس: اللامساواة بين الجنسين في توزيع الدخل وسوق العمل : دور التغيرات التكنولوجية

تزداد ظواهر انعدام المساواة في الدخل وفي الوصول إلى العمالة واكتساب المهارات نمواً متزامناً بين فئات الناس في البلدان الصناعية، وعلى سبيل المثال، لا تتقاضى النساء على صعيد عالمي سوى متوسط ثلثي رواتب الرجال ، وفي الاتحاد الأوروبي تتقاضى النساء رواتب تقل عن رواتب الرجال بما متوسطه 16% ، والتمييز المهني هو السبب الرئيسي لفوارق الأجور. وتلعب التغيرات التكنولوجية دوراً كبيراً في هذه الفجوة ، إذ أنها ترفع من شأن العمّال ذوي المهارات القابلة للتسويق في سوق العمل، وتحط من شأن العمّال ذوي المهارات القليلة أو المتقدمة، ويمثل مساعدة الأفراد على إيجاد عمل وزيادة حظوظهم في إيجاد وظائف أحسن ولائقة أكثر ومساعدتهم على تغيير مسارهم المهني، تحدياً سياسياً كبيراً بالنسبة للحكومات.

تظهر في الجزائر هذه الفجوة جلياً من خلال تقارير التنمية البشرية التي تصدرها هيئة الأمم المتحدة ، حيث أن التمييز بين الرجل والمرأة في التشغيل والأجور واضحاً في كل السنوات ، وتؤدي هذه الفجوة إلى تقليص مشاركة المرأة في الحياة الاقتصادية ، فأجور الرجال تفوق بكثير أجور النساء في مختلف المناصب وبخاصة في القطاع الخاص ، ويدفع هذا التمييز في الأجور في القطاع الخاص نحو العمل في القطاع العام لتساوي الأجور وظروف العمل، وتزداد فجوة الأجور بين الرجال والنساء كلما انخفض المستوى التعليمي ، فنجد في الجزائر أن الجامعيات تحصل على 70% من أجور الرجال في هذه الفئة ، وتنخفض هذه النسبة إلى 50% لمن توقفت عن التعليم الأساسي، أما الأميات فلا تصل أجورهن إلا إلى 33% من أجور الذكور، فتزداد معانات النساء الجزائريات مع تدني المستوى التعليمي الذي يرتبط عادة بزيادة الفقر وسوء توزيع الدخل.

يوضح الجدول التالي حالة اللامساواة في توزيع الدخل بين الرجال والنساء في الجزائر :

جدول (46-04) : اللامساواة في توزيع الدخل بين الرجال والنساء في الجزائر

نسبة دخل الإناث إلى دخل الرجال	الدخل التقديري بالدولار الأمريكي		مجموع نسب الالتحاق الإجمالي بالتعليم الابتدائي والثانوي والجامعي %		معدل الإلمام بالقراءة والكتابة %		السنوات
	ذكور	إناث	ذكور	إناث	ذكور	إناث	
0.64	8650	2463	73	73	75	55.3	1995-1999
0.66	8794	2684	72	69	76	59.6	2000
0.34	10515	3546	74	73	78.5	60	2002
0.31	9244	2896	76	72	79.5	60.1	2003
0.33	غ م	غ م	73	73	غ م	غ م	2009

المصدر: تقرير التنمية البشرية، 2000-2002-2003-2005-2009

يلاحظ من خلال الجدول أن اللامساواة بين الرجال والنساء واضحة لا من حيث المستوى التعليمي في كل الأطوار ولا من حيث الدخل المكتسب ، ولعل أكبر سنة بدت فيها حالة اللامساواة سنة 2002 ، حيث نلاحظ أنه بالرغم من تقارب المستوى التعليمي بين الجنسين (73% - 74%) إلا أن الفرق شاسع بين الدخل المكتسب ، فأجر الرجال زاد عن 10000 دولار بينما لم يتجاوز دخل النساء 3600 دولار، ويرجع السبب إلى هذه الفجوة إضافة إلى المستوى التعليمي إلى العادات الجزائرية في

التوظيف ، فالبرغم من المؤهلات التي تحملها الموظفة الجزائرية ، تبقى تحت عادات وتقاليد أن العامل الجزائري مفضل عن العاملة لاعتقاد أرباب العمل الجزائريين أن تشغيل الرجال أقل تكلفة ، بحجة أن المرأة تطالب بكلفة عطلة الأمومة مدفوعة الأجر ، وكأن عطلة الأمومة هي امتياز للمرأة وليست حقاً للطفل وخدمة المجتمع.

أما إذا أردنا الحديث عن اللامساواة في توزيع الدخل في القطاعات التصديرية ، فلا شك أن الفجوة تتسع أكثر بحكم أن هذا النوع من الأنشطة يتطلب يد عاملة مؤهلة ومدربة.

المطلب الرابع : الانفتاح التجاري وتوزيع المداخيل : دور الصادرات

ارتبط توزيع الدخل في الجزائر منذ سبعينات القرن الماضي ارتباطاً وثيقاً بارتفاع عائدات الصادرات التي غلبت عليها صادرات النفط والغاز الطبيعي ومشتقاتهما ، حيث مثلت ما نسبته 95% و 97% من السلع المصدرة ، وتوزيع الدخل يرتبط مباشرة بنمو الناتج المحلي الإجمالي الذي يرتبط بأسعار النفط في السوق الدولية.

قبل كل شيء نتكلم عن مؤشر النفط كمؤشر لقياس توزيع الدخل في الدول التي تعتمد في ناتجها المحلي على الصادرات من النفط، فلقد لعب النفط دوراً أساسياً في مستوى المعيشة في الجزائر، وأنه كان العامل الحاسم في تحديد مستويات الدخل، وعليه فإن التقلبات في أسعار النفط في السوق الدولي كان لها آثار مهمة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني، ويمكن تتبع تطور متوسط نصيب الفرد خلال العقود الثلاثة الماضية ، حيث شهد دخل الفرد ارتفاعاً كبيراً في السبعينات وفي مطلع الثمانينات، وهي الفترة التي تزامن فيها الارتفاع الكبير في أسعار النفط ، ثم انخفض بعد ذلك حتى مطلع التسعينات ، وظل عرضة لتقلبات شديدة في هذا العقد.

الفرع الأول: ارتفاع أسعار النفط في الجزائر وأثره على توزيع الدخل

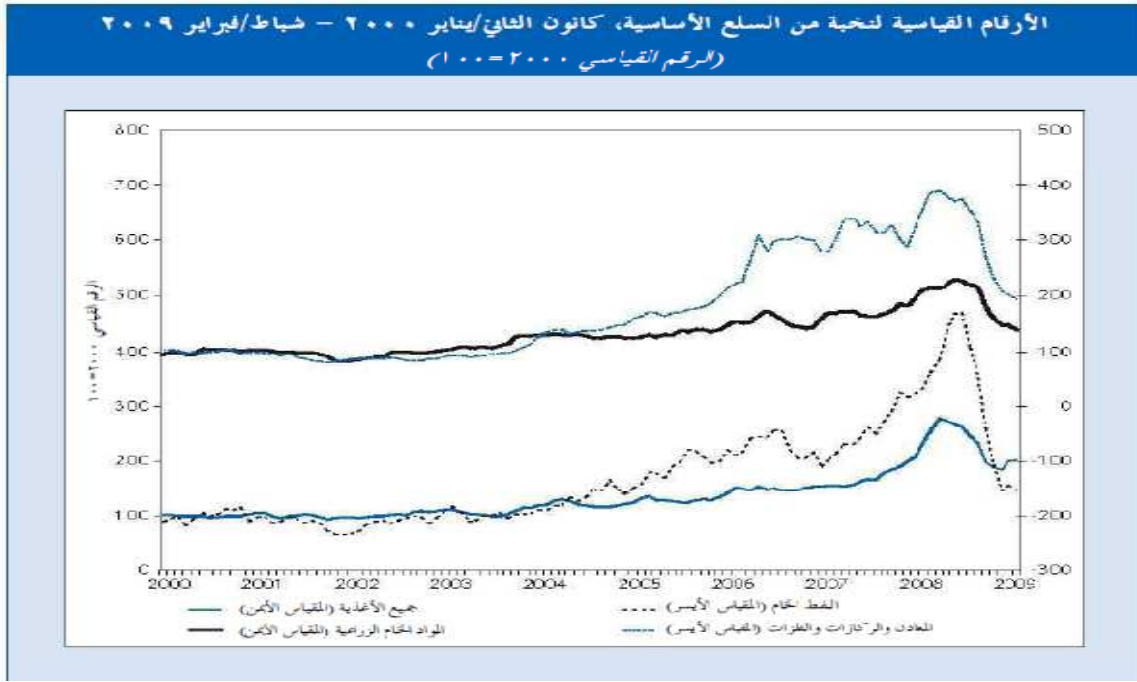
على الصعيد العالمي، تؤدي الزيادة في أسعار السلع الأساسية للبلد في نهاية المطاف إلى إعادة توزيع الدخل الحقيقي بين البلدان التي تستهلك السلع الأساسية النادرة والبلدان التي تنتجها وتصدها، وللعلم فإن الآثار الاقتصادية العالمية لإعادة التوزيع هذه، تعتمد على الطريقة التي تستخدم بها البلدان المنتجة للسلع الأساسية أرباحها غير المتوقعة ، ويمكن تجنب هبوط الطلب العالمي إذا ما استخدمت هذه الأرباح غير المتوقعة في زيادة الاستيراد، أو إذا وجهت بيسر من خلال أسواق رأس المال إلى الاستثمارات الإنتاجية في بلدان أخرى ، والدرس الواضح الذي يستخلص من تجارب سابقة في مواجهة القفزات الهائلة لأسعار النفط هو وجوب دعم هذه العملية بسياسات نقدية تسهيلية على المستوى العالمي.

لقد صاحب ارتفاع أسعار النفط ارتفاع هائل في أسعار عدد من السلع الأساسية الأولية الأخرى، فأدى هذا الارتفاع الإجمالي في الأسعار إلى ارتفاع مؤشر أسعار المستهلك في الجزائر، وإضافة إلى التأثير المباشر في مؤشر أسعار المستهلك، فإن أسعار النفط تؤثر أيضاً في أسعار العديد من السلع والخدمات الأخرى التي يشكل النفط مدخلاً هاماً من مدخلاتها الوسيطة.

ورغم أن أسعار السلع الأساسية المرتفعة تشكل ضغطاً في اتجاه رفع الأسعار، فإن ارتفاع مؤشر أسعار المستهلك جراء زيادة واحدة في تكاليف الاستيراد ناشئة عن تغيرات هيكلية ليس والتضخم شيئاً واحداً ، فالتضخم يعني زيادة مستمرة في الأسعار كافة ، أما مسألة ما إذا كان ارتفاع الأسعار النسبية يحدث زيادة لمرة واحدة في مؤشر أسعار المستهلك أو يطلق عملية تضخم ، فهي مسألة تعتمد في معظمها على رد الفعل في الأجور التي تعتبر السعر المحلي الأهم في أي اقتصاد ، فالأجور ليست فقط العنصر الأكبر في تكاليف الإنتاج في الجزائر، بل هي أيضاً أهم مصدر للدخل الدائم لغالبية السكان، وفي السبعينيات أدى ارتفاع أسعار

النفط إلى زيادة في معدلات الأجور الاسمية، ثم أدت معدلات الأجور المرتفعة إلى زيادة أخرى في أسعار المستهلك عندما حتمت أرباب العمل تكاليف زيادة الأجور للمستهلكين ، وأدى استمرار ارتفاع الأجور والأسعار في نهاية المطاف إلى خلل كبير في توزيع الدخل وبطالة متزايدة، لأن البنك المركزي أوقف هذه الدوامة من خلال إتباع سياسات شديدة التقييد لأسعار الفائدة. يوضح الشكل التالي اتجاه أسعار النفط الخام وبعض السلع العالم: 2009 إلى 2000:

شكل (35-04): اتجاهات أسعار النفط الخام وبعض السلع العالم



المصدر: تقرير التجارة والتنمية، 2009، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2009، ص 11

بالرغم من الارتفاع الذي تشهده أسعار النفط خاصة منذ مطلع التسعينات، لكن السؤال المطروح كيف يمكن أن تؤثر أسعار النفط على توزيع الدخل في الجزائر؟ الجواب بكل بساطة : إن التغير في أسعار النفط يؤثر على تطور أسعار سلع أساسية أخرى، نظراً إلى أن بعض هذه السلع قد أصبح مترابطاً ارتباطاً متزايداً ، وفي الجزائر أدى ارتفاع أسعار النفط إلى زيادة في الطلب على السلع الأساسية الزراعية لاستخدامها في إنتاج الوقود ، مما يشكل منافسة للسلع الأساسية الغذائية وأدى ارتفاع أسعار النفط أيضاً إلى ارتفاع كلفة إنتاج سلع أساسية أخرى ، وعلى سبيل المثال، فقد ارتفع سعر الأسمدة في العام 2007 ثلاثة أمثال ما كانت عليه قبل ذلك، ويمكن أيضاً أن تؤثر أسعار النفط على أسعار السلع الأساسية التي تستخدم كبداية للنواتج المشتقة من النفط مثل استخدام القطن بدلاً من الألياف الاصطناعية أو المطاط الطبيعي بدلاً من المطاط الاصطناعي ، وتوثق الصلات بين أسعار النفط وأسعار السلع الأساسية الأخرى، يعني أيضاً انتقال تزايد التقلب في أسعار النفط إلى أسواق سلع أساسية أخرى.

فيما ترتفع أسعار السلع الأساسية موضع التبادل التجاري الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط، أثرت أيضاً في توزيع الدخل في الجزائر مقارنة مع بلدان أخرى على البلدان وفي داخلها ، فالتغيرات في توزيع الدخل داخل الجزائر تنشأ عن كون الفئات الاجتماعية والاقتصادية التي تستفيد من ارتفاع أسعار السلع الأساسية المصدرة ليست الفئات نفسها التي يقع على كاهلها عبء ارتفاع أسعار السلع المستوردة.

الفرع الثاني: تأثير معدلات التبادل التجاري على نمط توزيع الدخل

تحديد نمط توزيع الدخل في الجزائر كبقية الدول النامية الأخرى يحدده في الغالب تطور معدلات التبادل التجاري، أي نسبة مؤشر سعر الوحدة من الصادرات إلى مؤشر سعر الوحدة من الواردات، وعلى مستوى معلوم من مستويات إيرادات التصدير أو نفقات الاستيراد، تشير المكاسب في معدلات التبادل التجاري إلى زيادة نسبية في الدخل الحقيقي لأن الحجم نفسه من الصادرات يمكن من زيادة حجم الواردات ، وتشير الخسائر في معدلات التبادل التجاري إلى نقص نسبي في الدخل الحقيقي ، لأن الحجم نفسه من الصادرات يمكن من شراء واردات أقل منه حجماً، ومعلوم أن الجزائر التي تقوم عادة بتصدير المواد الخام واستيراد المصنوعات قد عانت في الشطر الأكبر من القرن العشرين من تدهور طويل الأجل في معدلات التبادل التجاري بسبب اتجاه أسعار السلع الأساسية الأولية إلى الهبوط ، هذه السلع التي شكلت معظم صادراتها إلى البلدان المتقدمة مقابل أسعار المصنوعات التي تستورد الجزائر معظمها من البلدان المتقدمة.

يوضح الجدول التالي مدى تأثير معدلات التبادل التجاري على حجم الدخل المقاس بصافي مدفوعات الدخل:

جدول (47-04) : تأثير معدلات التبادل التجاري وصافي مدفوعات الدخل على الدخل الوطني

البلد	معدلات التبادل التجاري	صافي مدفوعات الدخل	التأثير الصافي
الجزائر	4.6	0.0	4.6
انغولا	16.4	3.9 -	12.5
اذر بيجان	9.3	7.1 -	2.2
بوليفيا	2.6	0.2	2.9
غينيا	18.7	11.6 -	7.1
إيران	3.9	0.6	4.5
كازاخستان	8.6	4.9 -	3.6
نيجريا	5.5	3.3 -	2.2
روسيا	4.3	0.5 -	3.8
السعودية	9.5	0.6	10.0
فنزويلا	7.1	1.0	8.1
الكويت	10.2	2.4	12.6

المصدر: تقرير التجارة والتنمية 2008 ، ص 30

يلاحظ من خلال الجدول أن التغيرات في معدلات التبادل التجاري أدت إلى مكاسب أو خسائر كبيرة في الدخل الحقيقي للبلدان المشاركة في التجارة، وفي الواقع أدت تغيرات معدلات التبادل التجاري في الفترة ما بين العام 2004 والعام 2007 إلى خسائر منيت بها البلدان النامية المصنفة بلدان مصدرة للمصنوعات، وقدرت هذه الخسائر بنسبة قاربت 01 في المائة سنوياً من الناتج المحلي الإجمالي، وفي المقابل حققت البلدان المصدرة للنفط ومنها الجزائر والبلدان المصدرة لمنتجات التعدين أرباحاً طارئة من تحسن معدلات التبادل التجاري التي بلغت 5,7% ونحو 4 نقاط مئوية من ناتجها القومي الإجمالي على الترتيب (في الجزائر بلغت معدل التبادل التجاري 4.6% ونحو 4.6 نقاط مئوية من الناتج الوطني الإجمالي)، وفي العديد من هذه البلدان يبدو أن جزءاً من المداخيل المرتفعة جراء التغيرات في معدلات التبادل التجاري قد وازنه ارتفاع الأرباح التي حوّلت إلى الخارج من قبل الشركات عبر الوطنية العاملة في استغلال الموارد الطبيعية، وفي هذه الحالات، تعدى معدل نمو الدخل المحلي الإجمالي معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، والفرق بينهما ناشئ عن المكاسب في معدلات التبادل التجاري، ولكن الدخل القومي الإجمالي نما بمعدل أقل من معدل نمو الدخل المحلي الإجمالي.

في الجزائر التي بلغ معدل تبادلها التجاري 4.6% مطالبة باستخدام الإيرادات الإضافية بطريقة تعزز آفاق التنمية الطويلة الأجل، ولذلك فإنه من المهم أن تحصل الجزائر على أكبر قدر من الإيرادات الطارئة، إما من خلال الملكية المحلية للشركات المنتجة أو من خلال نظام حسن التصميم للضريبة والعائدات يضمن توزيعاً منصفاً للدخل على الفعاليات المحلية والمستثمرين الأجانب، وأما الأسعار المرتفعة حالياً للنفط فقد توفر فرصة لإعادة التفاوض على شروط توزيع الدخل في الحالات التي لا يزال فيها هذا التوزيع غير عادل، وإضافة إلى ذلك فإنه من الضروري استخدام هذا الدخل في تمويل الاستثمار و تطوير الهياكل الأساسية وفي القطاعات الاجتماعية والإنتاجية بطريقة مستدامة.

الفرع الثالث: دور المنتجات النفطية في إعادة توزيع الدخل ومكافحة الفقر

يقول البعض إن سياسة تحرير الاقتصاد في الجزائر ساعدت أصحاب العلاقات على الاستفادة من اقتصاد السوق الوليد، في حين زادت الطبقات المتوسطة فقراً ما قد يهدد الاستقرار الاجتماعي¹. يرتبط استهلاك المصادر المختلفة من الطاقة ارتباطاً وثيقاً بعدد من المشاكل الاجتماعية ومنها مشكلة الفقر التي توليها الجزائر اهتماماً خاصاً وتضعها على سلم أولوياتها، وهناك العديد من المعايير التي تقاس بها مستويات الفقر في المجتمع، ومنها المعيار الخاص بمتوسط نصيب الفرد من إجمالي الاستهلاك، بالإضافة إلى معيار متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. وبموجب المعيار الأول، فإن أنماط استهلاك مصادر الطاقة المختلفة نسبة إلى الاستهلاك الكلي تعطي صورة واضحة وجزئية لمستوى الرفاهية أو الفقر في المجتمع نظراً لارتباطها الوثيق بالزيادة في متوسط دخل الفرد. وعلى سبيل المثال يعتبر الاعتماد على مصادر الوقود التقليدية (الكتلة الحية) من الحطب و المخلفات الحيوانية مؤشراً على وجود الفقر، بينما يعتبر الاعتماد على المصادر التجارية، كالمنتجات النفطية والغاز الطبيعي والطاقة الكهرومائية والفحم دليلاً على الرفاهية، بمعنى آخر يمكن قياس درجة فقر الفرد من خلال استهلاكه لمنتجات الطاقة، ففي الجزائر مثلاً تعتبر من أكبر الدول المصدرة للمنتجات الطاقوية، ومن المفروض أن تتوفر هذه المنتجات بأسعار منخفضة تكون في مقدور الفرد الجزائري استهلاكها، ونقيس درجة فقر الفرد الجزائري من خلال حساب نصيبه من هذه المنتجات التي تتوفر فيها على ميزة نسبية، وإذا استهلاك الفرد قليل من المنتجات النفطية، فهذا يدل على عدم تمكن المواطن من اقتنائها بسبب ارتفاع أسعارها، ومن هنا يمكن القول أن هذا المواطن لا يملك الدخل الكافي لاستهلاك هذه المنتجات، وبالتالي وجود خلل كبير في توزيع الدخل.

¹ - علي كبيرة، مرجع سابق، ص 14

يبين الجدول التالي العلاقة الطردية بين استهلاك الكتلة الحية وبعض المؤشرات الاجتماعية الدالة على مستوى الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية:

جدول (48-04) : علاقة المنتجات النفطية ببعض المؤشرات الاجتماعية

المؤشر	نسبة الاعتماد على الكتلة الحية	20-0 %	40-20 %	60-40 %	80-60 %	أكثر من 80%
معدل وفيات الرضع (لكل 1000)	22.5	46.6	64.7	82.6	116.8	
معدل الوفيات دون الخامسة (لكل 1000)	27.5	59.3	93.0	135.3	173.0	
العمر المتوقع (سنوات)	71.5	66.5	59.9	54.5	47.0	

المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2001 .

تعتبر مساهمة المنتجات النفطية في الجزائر متواضعة ولا تتجاوز نسبة 10% من متطلبات الطاقة الإجمالية، وهي نسبة ضئيلة جداً مقارنة بالدول النامية الأخرى، وتقتصر المساهمة الهامة لهذا المصدر على بعض الدول العربية مثل السودان والصومال وموريتانيا والمغرب، ويجري التحول حالياً بصورة واضحة وسريعة في الجزائر من استعمال مختلف أشكال المنتجات النفطية إلى استعمال غاز البترول المسيل لأغراض التدفئة والطهي.

يوضح الجدول التالي مدى استخدام المواطن الجزائري للطاقة مقاساً بمتوسط نصيب الفرد من المعامل بالكيلوغرامات من النفط :

جدول (49-04) : استخدام الطاقة (متوسط نصيب الفرد من النفط)

السنوات	1990	2004	2005	2006	2007
الجزائر	889	959	984	1041	1089
الأردن	1737	1174	132	1236	1259
السودان	-	410	398	382	363
العراق	1280	1206	1162	1174	1105
الكويت	15423	10093	10860	9502	9469
المغرب	652	403	430	433	460
تونس	1313	852	821	841	864

المصدر: مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولي، 2009

يتضح من خلال الجدول أن معدل استهلاك الفرد من الطاقة في الجزائر منخفضاً، إذ بلغ عام 2007 نحو 1089 كيلوغرام من النفط سنوياً، مقارنة بـ 9469 كيلوغرام من النفط سنوياً في الكويت، و 1200 كغ نفط سنوياً في العراق، وهذا المستوى من الاستهلاك يمثل ما يزيد عن ضعف ما كان عليه قبل سبعة عشر عاماً، وهو مؤشر عموماً واضح على التحسن الذي طرأ على مستوى معيشة الفرد بالجزائر، وعلى المساهمة الواضحة والجلية لقطاع الطاقة في هذا التحسن، ولكنه غير كاف إذا ما تم

مقارنته مع بقية الدول العربية الأخرى المصدرة للنفط ، وينخفض استهلاك النفط في كل من تونس والمغرب والسودان لأسباب معروفة تكمن في كون أن هذه الدول من المستوردات للنفط ، وكبقيّة الدول المستوردة للنفط ترتفع تكلفة استهلاكها بسبب ارتفاع أسعار النفط في الأسواق الدولية.

أما على أساس المعيار الثاني الذي يتعلق بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، فمن خلال المشاهدات العالمية اتضح أن النمو الاقتصادي السريع والمستدام هو الأداة الفعالة للحد من مستوى الفقر، وبالتالي ما لم يتحقق هذا النمو الاقتصادي، فلا بد من أن تتزايد حدة الفقر وتقل مستويات الرفاهية تبعاً لذلك ، وإذا ما أخذنا في الاعتبار هذا المقياس لمستوى الفقر يتضح أنه في خلال عام 2000 حققت الجزائر نموا ملحوظا في الناتج المحلي الإجمالي، ويعزى ذلك بالدرجة الأولى إلى ارتفاع قيمة الصادرات البترولية في الناتج المحلي، حيث تراوحت نسب المساهمة ما بين 80 % إلى 97 %، ولا شك أن الزيادة في العائدات النفطية أدت إلى تحسن ملحوظ في الاقتصاد عن طريق ارتفاع متوسط دخل الفرد ، حيث ارتفع خلال عام 2000 متوسط مستوى دخل الفرد من الصادرات البترولية في الجزائر بما يزيد عن 50 % مقارنة بالعام الماضي، علاوة على ذلك لقد ساهمت الزيادة في العائدات النفطية في رفع مستوى التنمية البشرية، ويتضح ذلك من خلال المؤشر الذي يصدره برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، حيث احتلت الدول العربية النفطية المراتب الأولى (HDI) في التنمية البشرية.

يوضح الجدول التالي مدا خيل الصادرات النفطية لبعض الدول العربية:

جدول (50-04) : مدا خيل الصادرة النفطية في بعض الدول العربية

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الإمارات	26178	22414	17300	18607	25264	39184	54651	62120	67109	58664
البحرين	2589	2054	1806	2677	3112	4445	4893	5417	7043	4619
تونس	-	-	-	-	-	8520	9339	10622	12787	12050
الجزائر	12920	11736	12370	12300	13862	42106	50103	53164	79158	45054
السعودية	74585	59868	63900	82381	110894	150489	179649	171413	293598	152101
سوريا	2743	2163	2484	2704	2987	6740	8502	9204	10455	11296
العراق	18150	15685	10400	8627	19598	27002	32709	41112	66544	33179
قطر	7834	6964	6885	7500	9726	17852	21423	32360	34439	36609
الكويت	18193	14976	14057	19002	26675	30482	47014	54557	70838	72937

المصدر: منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوبك) ، 2000 - 2006

صندوق النقد العربي، التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2010، ص 365

تشير هذه النتائج التي بين أيدينا إلى أنه توجد اختلافات مرتفعة إلى حد ما في العالم العربي ، وإلى أن بعض البلدان أكثر من غيرها قد استفادت من زيادة الإيرادات الناتجة عن التجارة الدولية ، و وفقا لما مر بنا يتبين أن تحليل التفاوت في الدخل في العالم العربي يمكن أن تؤدي إلى استنتاجات مختلفة وفقا للأساليب المستخدمة، فالفجوة في الدخل بين البلدان العربية الغنية والفقيرة مرجعها بالدرجة الأولى شعوبها التي تعكس الفروق بين البلدان التي هي بلا منازع عالية، وبذلك فإن عدد سكان العالم العربي قد توسع على الصعيد العالمي، بما في ذلك زيادة النمو الاقتصادي في البلدان الغنية، والبلدان ذات الأعداد الكبيرة من السكان المنفتحة على التجارة العالمية ، مثل السعودية ومصر.

الفرع الرابع:الصادرات السياحية وتوزيع الدخل

أصبحت صناعة السفر والسياحة قطاعا رئيسيا في الاقتصاد العالمي وحفزا هاما للنمو الاقتصادي وتوفير فرص العمل، وتعتبر هذه الصناعة إحدى أسرع الصناعات نموا من حيث موردا للعمالات الأجنبية وتوفير فرص عمل جديدة، ورفع المستوى المعيشي والحد من وطأة الفقر.

وعلى مستوى الفرد تؤثر السياحة تأثيرا مباشرا على المستوى المعيشي لمواطني البلدان السياحية المضيفة، إذ يؤدي النشاط السياحي إلى تحسين مستوى المعيشة لبعض فئات المجتمع التي يرتبط نشاطها بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. أجريت دراسة عام 1991 من قبل ¹ Borejenione Francois Et Kristian Mouriss لأثر الانفتاح التجاري على توزيع الدخل على ستة دول نامية، وقد توصل أن لتصدير أنشطة السياحة أثر إيجابي على العدالة في توزيع الدخل ومحاربة الفقر.

المداد خيل السياحة في الجزائر

بفعل عدم حدوث تطور في حجم الحركة السياحية الدولية الوافدة إليها بسبب ضعف مكونات العرض السياحي من فنادق وخدمات سياحية وبنى سياحية وغيرها، إضافة إلى الأوضاع السياسية والأمنية التي عاشتها البلاد خلال عقد التسعينات، ولا شك أن هذا الوضع ساهم في تعقيد القطاع ومن ثم أثر سلبا على حجم الدخل المتأتية من منه. يوضح الجدول التالي حجم المداخيل السياحية في الجزائر للفترة الممتدة (1996-2010)

جدول (51-04) : حجم المداخيل السياحية في الجزائر

السنوات	1999-1996	2006-2000	2007	2008	2009	2010
الجزائر	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3
تونس	8.4	7.5	6.8	6.5	6.3	5.6
المغرب	4.5	7.2	9.5	8.6	7.9	7.5
البحرين	5.9	10.5	12.1	12.0	12.3	12.0
الإمارات	1.4	1.1	0.8	0.6	0.6	0.6
مصر	4.2	5.7	6.2	5.4	4.2	3.9
الأردن	10.5	10.5	11.9	12.6	9.0	8.2

Source : National Agencies And World Tourism Organization, 2009

يلاحظ من خلال الجدول أن المداخيل السياحية في الجزائر تعرضت لتقلبات حادة، وتشهد تدهورا سنة بعد سنة، بحيث لم تتجاوز نسبته إلى الدخل المحلي الإجمالي 0.6% في كل السنوات، وترجع الأسباب إلى انعدام الاستقرار السياسي في المقام الأول وغياب الاهتمام بهذا القطاع من طرف المسؤولين المعنيين وتهميشه بشكل يكاد كلياً باعتباره قطاعا ثانويا وذو مردودية متدنية، وعلى العكس من ذلك نرى أن دول عربية أخرى ترتفع فيها الدخل من سنة لأخرى كالأردن وتونس والمغرب، وهذا دليل واضح أن مسألة توزيع الدخل بين البلدان غير متساوية بفعل الاهتمام الداخلي لهذا القطاع.

¹ - أحمد جمال الدين موسى، تحرير التجارة العالمية: النظرية والواقع والمستقبل، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 19، القاهرة 1996، ص 68

في ختام هذا المبحث يمكن القول أن الجزائر ما زالت تعتمد كغيرها من الدول العربية على تصدير النفط والغاز ، ويبدو أن العلاقة بين هذا النوع من الانفتاح (كما أطلقنا عليه سابقا بالانفتاح الطبيعي) و اللامساواة في توزيع الدخل علاقة طردية ، بمعنى أنه كلما زاد توجه الدولة نحو هذا النوع من الانفتاح المعتمد على وفرة الموارد الطبيعية، كلما صاحبه ارتفاع في معدل اللامساواة بسبب احتجاز هذه الموارد من قبل أقلية من الناس.

وعليه ، فبالرغم من المزايا التي يوفرها اعتماد سياسة الانفتاح الطبيعي ، وخصوصا تلك المتعلقة بزيادة النمو الاقتصادي ، فهذه السياسة وحدها لا يمكن أن تؤدي إلى انخفاض في عدم المساواة في الدخل ، بل على الدولة أن تنوع في صادراتها وتركز على الصادرات المصنعة وفتح المجال لمشاركة القطاع الخاص حتى تضيق فجوة التفاوت في الدخل على الأقل في المدى الطويل.

يبدو أن الطريق في الجزائر الطريق ما زال طويلا قبل أن تقترب من المستويات التي حققتها الاقتصاديات التي تحتل الصدارة من حيث العدالة في توزيع الدخل ، غير أن لديهما إمكانيات هائلة للحاق بالركب ، ولتحقيق تلك الإمكانيات، من المهم جدا تحقيق زيادة أكبر في الإنتاجية في النشاطات الصناعية والحرف على إشراك جميع شرائح سكانها في زيادة الدخل ، فالزيادة في دخل شريحة عريضة من السكان أمر أساسي للمساعدة باحثث الفقر وتحقيق قبول اجتماعي واسع للتغييرات الهيكلية الضرورية ، مع مراعاة الزيادات في الأجور في جميع قطاعات الاقتصاد ، بما يتماشى مع ارتفاع الإنتاجية التي تشكل بدورها دعامة رئيسية لزيادة الاستهلاك الداخلي وبالتالي استدامة زيادة الإنتاج واستقراره ، وتكوين رأس المال الثابت رهن بتوقعات موآية فيما يخص الطلب عموما وليس الصادرات فحسب التي تخضع لتقلبات السوق العالمي وللتغييرات التي تطرأ على التنافسية العالمية.

خاتمة الفصل:

إن اكتساب المزايا التنافسية أصبح من الضروريات لمؤسستنا الوطنية في ظل انفتاح السوق الوطنية للمنافسة الخارجية و خاصة في حالة انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة ، حيث تزول الحواجز بكل أنواعها ، والبقاء للذي يقدم منتجات متنوعة و ذات جودة عالية ، وقد تبين أن التنافسية تتوقف على عدة مصادر منها التحكم في الأساليب الإنتاجية و التكنولوجيا ، و تبعا لذلك فإن مؤسساتنا الوطنية دون المستوى المطلوب، و لكن هذا لا يعني أنها لا تملك قدرات تنافسية على الإطلاق و إنما المحيط البيئي الذي توجد فيه غير مشجع إلى حد ما (الاضطرابات السياسية، فساد الحكم الرشيد) و إلا فإن الجزائر تملك مؤهلات قد لا تتوفر في بلدان أخرى ، كالسوق الشاسعة ، الموقع الاستراتيجي ... ولكنها مطالبة باستغلال هذه المؤهلات استغلالا أمثل .

تناولنا في هذا الفصل أثر الانفتاح التجاري على تنافسية الاقتصاد الجزائري من خلال التركيز على ثلاثة مؤشرات رئيسية تستخدم في قياس تنافسية الاقتصاد (النمو الاقتصادي ، سوق العمل ، توزيع الدخل)، من خلال التعرف أولاً على أهم محددات أثر الانفتاح التجاري على التنافسية، التي تم بحثه في شقي الانفتاح: أحدهما: أثر الصادرات، ودرجة الانفتاح على الاقتصاد العالمي، والشق الثاني: أثر الواردات، والتي من أهمها الرسوم الجمركية ، وقد اكتشفنا أن أثر الانفتاح التجاري على معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي كان إيجابياً في أغلب الحالات، كما أن أثره على نسبة التغيير في متوسط الاستثمار المحلي الإجمالي منسوبا إلى الناتج المحلي الإجمالي كان إيجابياً في أغلب الحالات، لكن أثره لم يكن بالإيجابي القوي فيما يخص متوسط معدل نمو التوظيف ، وله أثر إيجابي على كل من المتوسط السنوي لمعدل نمو الصادرات من الصناعات الاستخراجية، كما أظهر البحث أن للانفتاح التجاري أثر سلبي في توزيع الدخل بين شرائح المجتمع ، فلم تستطيع أسعار النفط المرتفعة وعوائده من تقليل الفجوة في توزيع الدخل.

خاتمة الجزء النظري

إن ازدياد الاهتمام الدولي بسياسة الانفتاح الاقتصادي ينبثق من الأهداف الحقيقية و المزايا التي توفرها و تحققها هذه السياسة في ظل الصراعات الاقتصادية المتوالدة ، و في ظل اشتداد المنافسة الدولية أدركت أغلبية الدول المنفتحة على الخارج مكاسب الانفتاح الاقتصادي من ضرورة أخذ نصيبها الأكبر من شبكة الإنتاج العالمي و التدفقات المختلفة ، مما يتناسب مع مواردها و قدراتها ، وأدركت أيضا أنه كلما زادت درجة انفتاحها و تكاملها مع الاقتصاد الدولي سوف تكون له انعكاسات ايجابية ، سواء من حيث المكاسب أو التكاليف المتوقعة لتلك السياسة ، و بما أن عملية الانفتاح تشمل الانخراط في علاقات و شراكات جديدة تتطلب المزيد من إعادة الهيكلة ، فان الانغلاق سوف يسبب في إخفاق الدول مما يزيد في الأعباء التي سيضطر النظام إلى تحملها.

حاولنا من خلال هذا الجزء تسليط الضوء عن ماهية سياسة الانفتاح الاقتصادي والتجاري معا وكذلك عن ماهية المنافسة والتنافسية الدولية، مكتشفين في ذلك على أن هناك عدة أسباب تدعو إلى ضرورة تطبيق الدول لسياسة الانفتاح التجاري، ولعل السبب الرئيسي الذي تدعو إليه عادة هو تنمية الاقتصاد القومي إلى أقصى حد ممكن، عن طريق تقوية المنافسة الداخلية والخارجية معا.

وعليه يمكن طرح التساؤل التالي؟ ما علاقة سياسة الانفتاح التجاري بتنافسية الدول ؟ وما دورها في رفع القدرات التنافسية للدول ؟ سنحاول الإجابة عن هذين التساؤلين في الجزء التطبيقي.

خاتمة عامة

إن الغرض من هذه الدراسة تحليل العلاقة بين اعتماد سياسات الانفتاح التجاري والقدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، وقد حددت هذه الدراسة آثار الانفتاح المرتبط بوفرة الموارد الطبيعية (النفط والغاز الطبيعي) دون غيرها من الموارد أو السلع التي تخضع لسياسة الانفتاح، وكشفت الدراسة أن الانفتاح يتماشى إيجابيا مع النمو الاقتصادي ومستويات التشغيل، ولكن يسير في الاتجاه المعاكس مع توزيع الدخل.

من خلال الفصول النظرية لهذه الدراسة أبرزنا أهم المؤشرات المستخدمة لقياس درجة انفتاح الاقتصاديات، و أظهرنا أن معظم المؤشرات تشير إلى أدوات السياسة التجارية التي يمكن أن تفسر مدى انفتاح الاقتصاديات، كما تبين أن قياس أثر سياسات الانفتاح على النمو الاقتصادي، أظهرت نتائج أن تحرير التجارة يرافقه ارتفاع في النمو الاقتصادي في الدول النامية، وعلاوة على ذلك، وجدنا أن بعض هذه الدول قد حققت مستويات مرتفعة من الإنتاجية، والاستثمار، أو مستويات من التنمية على من خلال اعتماد سياسات الانفتاح، و رأينا أيضا أن سياسة الانفتاح سيكون لها نتائج إيجابية على العمالة والأجور في قطاعات التصدير في المدى البعيد، ولكن في المدى القصير تشهد الأجور بعض التراجع في حالة الواردات، كما أن الانخفاض في الإنتاج يؤدي إلى انخفاض في العمالة والأجور، وفي تقديرنا وجدنا أن العمالة والأجور قد زادت نتيجة لتحرير التجارة، ومن جانب فان تحليل تأثير سياسات الانفتاح على الحد من التفاوت في توزيع الدخل، اكتشفنا أن آثار اعتماد سياسات الانفتاح ظهرت سلبية على عدم المساواة في المداخيل ولا سيما في البلدان النامية في العديد منها، والانفتاح التجاري كان المسئول الأول عن هذه الآثار، سواء كان الانفتاح في شكله الطبيعي القائم على وفرة الموارد الطبيعية التي تحتفظ بها أقلية من الناس مال إلى زيادة التفاوت في الدخل، وعندئذ أصبح هذا الانفتاح عقبة في سبيل النمو الاقتصادي.

في الفصل التطبيقي رأينا أن الاقتصاد الجزائري اقتصاد منفتح يعتمد أساساً على السوق الأوروبية، و من المحتمل أن يواجه منافسة شديدة نتيجة توسع أطماع الاتحاد الأوروبي نحو توسيع أسواقه، زد على ذلك، فالجزائر التي تعتمد على أسواق الدول غير الصناعية فإن الصدمات الخارجية وتقلبات حدود التبادل ستزيد من الصدمات العكسية التي تؤثر سلباً على اقتصادها، فأغلب صادرات الجزائر مكونة من النفط والغاز ومشتقاتها وكذلك صادرات المواد الأولية الأخرى، فهذه الصادرات ستواجه حدود نمو ضيقة وصدمات عنيفة في الأسعار والطلب الخارجي، كما أن مرونة الطلب العالمي على هذه المواد ستخفض مما قد يؤدي إلى تهميش تجارة هذه السلع في المستقبل، فصادرات النفط والغاز تمثل 97% من مجمل الصادرات مقارنة بصادرات السلع المصنعة والتي تمثل 03%، في الواقع الدول المصدرة للنفط والغاز لها قدرة محدودة على تطوير الصادرات المصنعة، أما الدول العربية ذات الاقتصاديات المتنوعة مثل الأردن ولبنان ومصر والمغرب وتونس، فإن حظوظها أكثر في تطوير ورفع وتائر الصادرات المصنعة، كما تدل المؤشرات فإن لهذه الدول إمكانيات تطوير صناعات الغذاء والنسيج في مجال التجارة البينية العربية.

الجزائر أدركت حالياً الأهمية التحسين من قدراتها وقدرات القطاع الخاص التنافسية، من خلال تنويع القاعدة الاقتصادية للاقتصاد الجزائري، بالنسبة إلى التعزيز من قدرات القطاع الخاص، فقد تبنت الحكومة الجزائرية لذلك الأمر، منذ بداية التسعينات فلسفة سياسة الاقتصاد الحر، وجعلت مشاركة القطاع الخاص في تنمية وإدارة دفة الاقتصاد الوطني ضرورة حتمية، من خلال توليته لأعمال الإنشاء والتشغيل والإدارة والصيانة للمرافق الأصولية الإنتاجية.

وبهدف التحسين من القدرات التنافسية للقطاعين العام والخاص، لا بد لحكومتنا من إجراء سلسلة من الإصلاحات الهيكلية الاقتصادية والسياسية والإدارية الطموحة، بما في ذلك تطوير الكثير من الأنظمة والتشريعات والقوانين والأنظمة، التي تحكم التعاملات التجارية والمالية التي تتم بداخل البلاد وخارجها، والتي من بينها على سبيل المثال لا الحصر إنشاء الكثير من المجالس والهيئات الاقتصادية، كالمجلس الاقتصادي الأعلى وهيئات تشجيع الاستثمار.

نتائج الدراسة :

خاتمة عامة

من خلال الدراسة الحالية يُمكن استخلاص النتائج التالية، والتي سيتم تقسيمها إلى مجموعة نتائج خاصة بالأدبيات، وأخرى خاصة بالاقتصاد الجزائري، وذلك على النحو التالي:

أ. النتائج الخاصة بالأدبيات:

- دلت العديد من الدراسات السابقة على أنه كلما زاد توجه الاقتصاد نحو الخارج، زاد معدل نموه.
- دلت بعض الدراسات السابقة على أن العلاقة بين تحرير التجارة وتوزيع الدخل في الصناعات التحويلية علاقة إيجابية، حيث أن تصدير منتجات الصناعات التحويلية له أثر إيجابي على توزيع الدخل، لشمولها بعض الصناعات كثيفة العمل.
- من الناحية التنافسية يعمل تحرير التجارة على انخفاض تكاليف الإنتاج، من خلال تخفيض التعريفات الجمركية على مستلزمات الإنتاج، ويُؤدّي دخول تلك المستلزمات المستوردة للسوق المحلية إلى جِدّة المنافسة بينها وبين المستلزمات المحلية، مما يُؤدّي إلى انخفاض أسعار المستلزمات المحلية، وعلى جانب آخر تُؤدّي تلك الواردات إلى زيادة عجز الموازين التجارية في الدول النامية.
- ارتفاع الرسوم الجمركية على المنتجات المستوردة من مستلزمات الإنتاج التي تدخل في إنتاج الصادرات يرفع من سعر تلك الصادرات، ويفقدها القدرة على المنافسة في الأسواق الخارجية، ويقلل معدل الربح لهذه الصادرات، فيتحوّل المنتج إلى السوق المحلية.
- على مستوى أسواق العمل تؤدي سياسة الانفتاح إلى تخفيض تكاليف الإنتاج، مما يسمح بانخفاض أسعار المنتجات في السوق المحلية، ومن ثمّ ترتفع القوة الشرائية في يد المستهلك، مما قد يدفع إلى زيادة الاستهلاك، وقد يعكس هذا الأخير على زيادة رفاهية المستهلك وكذلك زيادة الطلب، ممّا يدفع المنتجين إلى زيادة الطلب على عنصر العمل، ومن ثمّ زيادة في الدخل، ويتعلّق بتلك الآثار المرتبطة بالدخل الآثار المرتبطة بالفقر، فإذا زاد طلب المنتجين على العمال الماهرين، وكان الفقر تتضح معاملة في فئة العمال غير الماهرة، فإنّ سياسة الانفتاح لن تتمكن من معالجة مشكلة الفقر وعدالة توزيع الدخل من جهة، ومن جهة أخرى أشارت بعض الدراسات إلى أنّ سياسة الانفتاح تؤدي إلى انخفاض الأجر الحقيقي للعمالة غير الماهرة في الدول المتقدمة، ليصل لنفس مستوى أجر العمالة غير الماهرة في الاقتصاد النامي، كما أشارت بعض الدراسات إلى أنّ سياسة الانفتاح تؤدي إلى انخفاض الطلب على عنصر العمل في قطاع الصناعة في الدول المتقدمة بحوالي 20%، وتركز هذا الانخفاض في العمالة غير الماهرة.
- إن الدرجة العالية من الانفتاح التجاري تؤدي إلى رفع القدرة التنافسية للدولة من خلال النتائج الإيجابية لهذه السياسة على بعض مؤشرات التنافسية الدولية (مؤشر النمو الاقتصادي)، باعتبار أن النمو الاقتصادي يزداد بعوامل من خارج الاقتصاد بنسب أكبر من العوامل الداخلية، مما يؤدي إلى التأثير الإيجابي على رفع أداء الدول واحتلالها مواقع مهمة في الأسواق الدولية، وهذا ما نلمسه في كثير من الدول المتقدمة و حتى النامية في بعضها، ما يدل على صحة الفرضية الأولى.
- إن أغلب الاقتصاديات العالية الانفتاح عامة يكون سببه الانفتاح التجاري، مما يعني أن الانفتاح التجاري الكامل أو الانغلاق التجاري الكامل أوضاع متطرفة.
- بالنسبة للدول العربية، فقد تبين أن هناك دولاً أكثر انفتاحاً، مثل: الإمارات، وقطر، وعمان، والسعودية، ومن ثمّ فإنّ اقتصادياتها لن يُخشى عليها من المزيد من الانفتاح، حيث إنّها معتادة على الانفتاح على العالم الخارجي، بينما هناك دول أخرى، مثل: تونس، والجزائر، تتصف بوجود قيود على تجارتها، ومن ثمّ يتوقع أن تعاني تلك الدول آثاراً سلبية مع مزيد من

خاتمة عامة

إجراءات تحرير التجارة، كما تبين أن أهم السلع التجارية التي تم الدول العربية - نظراً لتمتعها بميزة تنافسية فيها - هي منتجات قطاع البتروكيماويات، وهي مستبعدة من اتفاق الجات مما لا يكون في صالح الدول الغربية الأعضاء في الجات، كما أن منتجات الملابس والمنسوجات هي الأخرى مستبعدة من اتفاق الجات، وقد انتهت مفاوضات منظمة التجارة العالمية على أن تدخل الملابس والمنسوجات اتفاق الجات، ويتم تحريرها في أول يناير عام 2005 م، وقد أدى تحرير التجارة في الجزائر إلى إغراق الأسواق الجزائرية بالمنتجات الأجنبية على حساب المنتجات المحلية.

ب. النتائج الخاصة بالاقتصاد الجزائري :

- توجه المؤسسات إلى تصدير منتجاتها إلى الأسواق الدولية من شأنه أن يطور أداء هذه المؤسسات ، و الجزائر من الدول النامية فعليها أن تحول الكثير من مزاياها النسبية إلى مزايا تنافسية تعزز بها القدرة التصديرية لصناعتها و هذا من خلال انتهاجها للمسار السليم، و هذا لن يتم إلا ببناء مؤسسات قوية تكون قادرة على مواجهة المنافسة الخارجية ، خاصة و أن الجزائر في طريق انضمامها لاتفاقية التجارة العالمية بالإضافة إلى توقيعها اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي مما قد يؤدي إلى غلق بعض المؤسسات الجزائرية ذات الأداء الضعيف .
- إن اقتصاد الجزائر ليس اقتصاداً مغلقاً أمام حركة دخول التجارة الخارجية، وأنه ليس منفتحاً كلياً أمام حركة خروجها، حيث أظهرت الدراسة أن درجة الانفتاح لاقتصاد الجزائر تجاوزت 50 في المائة في المتوسط تقريباً مقارنة مع الدول النامية الأخرى ، وهي درجة عالية من الانفتاح مع العالم الخارجي مما يدل أن الجزائر تسعى لتطبيق مبدأ الحرية التجارية.
- توصل الباحث إلى ارتفاع درجة الانفتاح التجاري للجزائر على العالم الخارجي، واعتماد هيكل الصادرات الجزائرية على الموارد الطبيعية (النفط والغاز) بصورة كبيرة، بمعنى أن الاقتصاد الجزائري أكثر انفتاحاً على الموارد الطبيعية ، بحكم أنه يملك ميزة نسبية كبيرة ، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية، ولكن في المقابل ظهرت الفرضية الثالثة غير صحيحة ، إذ أن سياسة الانفتاح التجاري عموماً لم تمكن الجزائر من احتلال أحسن المواقع على الصعيد الدولي ، حيث توصلنا إلى أن هناك انخفاضاً متتالياً في معدل نمو الصادرات غير النفطية، مما يعني انخفاض القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، إضافة إلى انخفاض إسهام القيمة المضافة الصافية للصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي، ويؤدي هذا كله إلى إضعاف القدرة التنافسية للقطاع الصناعي في الجزائر، مما يؤدي إلى عدم قدرة الجزائر على الاستفادة من اتفاق النفاذ إلى الأسواق، وعدم القدرة على تحمل آثار تحرير التجارة في مواجهة المنافسة الشديدة من قبل الواردات الصناعية في السوق المحلية الجزائرية، وأيضاً عدم القدرة على منافسة المنتجات الأجنبية في الأسواق الخارجية، ويدعم هذه النتيجة ما توصلنا إليه بخصوص مؤشرات تنافسية الصناعة الجزائرية ، وفي المحمل فقد توصلنا إلى أن هناك ضعفاً في القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، مما يجعله غير قادر على الاستفادة بأقصى درجة ممكنة من اتفاق الجات، وانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية، ومما سبق يُمكن استخلاص أن الاقتصاد الجزائري ينقصه الكثير للاستعداد لتحمل تبعات تحرير التجارة.
- يتوقف تأثير سياسة الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر بالدرجة الأولى على أداء الصادرات عامة ، وعلى طبيعة السلع المصدرة خاصة ، وتوصلنا أن مستويات النمو المحققة في الجزائر سببها ارتفاع الصادرات النفطية الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط والغاز والعائدات الكبيرة من هذه المنتجات ، وهذا ما يجعلنا أن نتردد في الحكم على صحة أو بطلان الشرط الأول من الفرضية الرابعة ، كما لم نلمس أثر كبير لسياسة الانفتاح التجاري على سوق العمل في الجزائر، لا من حيث توليد المزيد من العمالة أو تحسين الأجور، أو تخفيض معدلات البطالة المرجوة ، فقطاع التصدير في الجزائر يركز أساساً على قطاع المحروقات ، وهذا الأخير مساهمته في سوق العمل ضئيلة ، لكنه يستقطب عمالة مؤهلة بأجور مرتفعة ، وفي

خاتمة عامة

المقابل توصلنا الى أن استراتيجية الاسترداد في الجزائر كان لها أثارا وخيمة على سوق العمل الجزائري ، حيث تسببت الكثير من المنتجات المستوردة التنافسية (بالأسعار والجودة) الى القضاء على المنتجات المحلية ، ما نجم عنه تصفية العديد من المؤسسات خاصة العمومية منها ، وبالتالي تسريح الالاف من العمال وزيادة معدلات البطالة، وهذا ما يجعلنا نحكم على بطلان الشطر الثاني من الفرضية الرابعة ، وبخصوص الشطر الثالث من الفرضية الرابعة توصلنا الى أن العلاقة بين الانفتاح (كما أطلقنا عليه سابقا بالانفتاح الطبيعي) واللامساواة في توزيع الدخل علاقة طردية ، بمعنى أنه كلما زاد توجه الدولة نحو هذا النوع من الانفتاح المعتمد على وفرة الموارد الطبيعية، كلما صاحبه ارتفاع في معدل اللامساواة بسبب احتجاز هذه الموارد من قبل أقلية من الناس ، فلقد صاحب ارتفاع أسعار النفط ارتفاع هائل في أسعار عدد من السلع الأساسية الأولية الأخرى، فأدى هذا الارتفاع الإجمالي في الأسعار إلى ارتفاع مؤشر أسعار المستهلك في الجزائر، وفيما ترتفع أسعار السلع الأساسية موضع التبادل التجاري الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط أثرت أيضاً في توزيع الدخل في الجزائر مقارنة مع بلدان أخرى على البلدان وفي داخلها ، فالتغيرات في توزيع الدخل داخل الجزائر تنشأ عن كون الفئات الاجتماعية والاقتصادية التي تستفيد من ارتفاع أسعار السلع الأساسية المصدرّة ليست الفئات نفسها التي يقع على كاهلها عبء ارتفاع أسعار السلع المستوردة ، وعليه يمكن الحكم على بطلان هذه الفرضية.

- رغم التوازن الكلي للاقتصاد الجزائري خلال السنوات الأخيرة كإنخفاض معدل التضخم ، زيادات احتياطات الصرف ، انخفاض حجم المديونية ، زيادة الناتج الداخلي الخام ، إلا أن كل ذلك لم ينعكس بتاتا على وضعية الجزائر التنافسية ، بل بقية في مؤخرة الترتيب عن دول قد لا تملك الإمكانيات البشرية و المادية التي تتوفر عليها الجزائر ، و هذا راجع إلى عدم مبالاة المسيرين على ما يجري في الساحة الدولية من تغيرات عميقة في المجال الاقتصادي لكون المؤسسة الجزائرية تعمل في بيئة أقل حدة من البيئة التنافسية الدولية ، وهذا ما يثبت بطلان الفرضية الخامسة.
- أدت سياسة الانفتاح التجاري غير المدروسة إلى إغراق السوق الجزائرية ببعض المنتجات الصناعية في الفترة المدروسة ، مما أضر ببعض الصناعات المحلية ضرراً جسيماً.
- تنفيذ سياسات الانفتاح لا يمكن في حد ذاتها أن تكون كافيا لتحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، فهناك عوامل أخرى مطلوبة ، مثل تحسين أشكال الحكم وتعزيز حقوق الملكية لصغار المنتجين ، والذين يعتبرون الضحية الرئيسية، هذا الإجراء يمكن أن يؤدي إلى الحد من تأثير الهياكل الحكومية أو احتكار القلة في قطاع التصدير.
- في ضوء ما انتهت إليه الدراسة من نتائج، ومن التحليلات السابقة في الدراسة حول سياسة الانفتاح التجاري ونتائجها على القدرة التنافسية للدول ومنها الجزائر، يوصي الباحث بما يلي:
- التدرج في سياسة الانفتاح بما يتناسب وطبيعة مشكلات كل صناعة على حدة ، فالجزائر تحتاج إلى رسم سياسات تحرير تجارة فيما يخص الصناعة على مستوى جزئي تفصيلي، فكل صناعة لها طبيعته مشاكلها وهياكلها التي لا تتساوى مع الأخرى، فيجب مراعاة ظروف ومشاكل تلك الصناعات ودراستها بعناية ورسم سياسات تحرير تجارة بجدول زمنيّ تخص كل صناعة فرعية ، لتوفيق أوضاعها ، سعياً للمنافسة التي لا تؤدي بهذه الصناعة إلى الفناء.
- تحسين الإنتاج والعمل على رفع جودته، ليتمكن من المنافسة في الأسواق الخارجية، وكذلك منافسة الواردات داخل السوق المحليّة.
- مراقبة المنتجات الصناعية المستوردة للجزائر من حيث سياساتها الإغراقية، أثناء محاولات الجزائر لتحرير التجارة عموماً، وتحرير الواردات الصناعية وعلى وجه الخصوص الواردات التي لها مثيل محليّ تعرّض لخطر الإغراق، مثل بعض الصناعات الكهربائية،

خاتمة عامة

والمحركات الكهربائية، وكذلك صناعة الإطارات والحديد والصُّلب والصناعات الكيماوية، والتنبُّه للتوقيت المناسب لتحرير تلك الواردات ومراجعة الرسوم الجمركية بصفة مستمرة.

- تحديد المجالات التي تستطيع الجزائر التميز فيها ، والتي تجعلها أكثر تنافسية في السوق العالمي، وهذه تشمل صناعة التمور وصناعات المنتجات الإلكترونية... .
- دخول الجزائر في تحالفات بين الشركات التنافسية قصد تحقيق قيمة مضافة لأنشطتها ، و تحقيق المزيد من التعلم المتبادل بين الطرفين إلى أقصى درجة و الاستفادة من الخبرات الدوليةوالله من وراء القصد

تمت بحمد الله

المراجع باللغة العربية

- الكتب

1. القرآن الكريم
2. أبو الأعلى المودودي ، مفاهيم إسلامية حول الدين و الدولة ، دار القلم ، الكويت ، 2000. ابن خلدون، المقدمة ، الطبعة الثالثة ، تحقيق على عبد الواحد وافي القاهرة ، دار النهضة مصر .
3. القرآن الكريم
4. أحمد جمال الدين موسى ، تحرير التجارة العالمية: الواقع والمستقبل ، مجلة البحوث القانونية والتجارية ، القاهرة ، 1996 .
5. أحمد أنور ، الانفتاح الاقتصادي وتغير القيم في مصر ، دار مصر العربية ، 1993 .
6. أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة و التخطيط الاستراتيجي، الزفاريق، 2000.
7. أحمد سيد مصطفى، التسويق العالمي، بناء القدرة التنافسية للتصدير، دار الكتب المصرية، مصر، 2001.
8. أحمد طرطار، الترشيد الاقتصادي للطاقات الإنتاجية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
9. إسماعيل محمد هاشم ، مبادئ الاقتصاد التحليلي ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1978 .
10. إسماعيل زغلول و محمد الهزيمة، القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية ،صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 1999.
11. إسماعيل محمد هاشم ، مبادئ الاقتصاد التحليلي ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1978 .
12. توفيق محمد عبد المحسن، "التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير"، دار النشر (مجهولة)، مصر، 1997.
13. جودة عبد الخالق ، الانفتاح الجذور الحصاد المستقبل ، المركز العربي للبحث والنشر ، القاهرة ، 1982 .
14. جودة عبد الخالق ، أهم دلالات الانفتاح الاقتصادي ، المؤتمر العالمي السنوي ، القاهرة ، 1978 .
15. جودة عبد الخالق ، الإقتصاد الدولي ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1992 ، ص 01.
16. جون هد سوف، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 1987.
17. جاري بيرتلس وآخرون ، جنون العولمة تنفيذ المخاوف من التجارة المفتوحة ، دار الأهرام ، القاهرة ، 2001.
18. جمال الدين لعويسات، العلاقة الاقتصادية الدولية و التنمية ، الجزائر، دار هومة للطباعة، 2000 .
19. جون أدلمان سبيرو، سياسات العلاقات الاقتصادية الدولية، الأردن، مركز الكتاب الأردني، 1992 .
20. جمال الدين لعويسات: التنمية الصناعية في الجزائر، ترجمة الصديق سعدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1986.
21. حازم البلباوي ، دور الدولة في الاقتصاد ، دار الشروق ، القاهرة ، 1998 .
22. خالد محمد السواعي ، التجارة والتنمية ، دار المناهج للنشر والتوزيع ، عمان ، 2006 .
23. رمزي زكي ، الاقتصاد السياسي للبطالة ، عالم المعرفة ، الكويت ، 1998 .
24. زينب حسين عوض الله ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، الدار الجامعية ، بيروت ، 2004 .
25. زايري بلقاسم ، اقتصاديات التجارة الدولية ، دار الأديب ، الجزائر ، 2006 .
26. سعيد عبد الخلق ، الاقتصاد غير الرسمي : أسبابها وآثارها ، جماعة تحوييني للدراسات المصرية ، القاهرة ، 2000 .
27. سامي السيد ، الاقتصاد الدولي ، مركز جامعة القاهرة ، القاهرة ، 2005 .
28. سمير اللقمان، منظمة التجارة العالمية - آثارها السلبية والإيجابية على أعمالنا الحالية و المستقبلية بالدول الخليجية والعربية، دار الحامد للنشر و التوزيع ، الأردن، الطبعة الأولى ، 2004 .
29. سونيا محمد البكري ، نظم المعلومات الإدارية ، الإشعاع للنشر ، 1997 .

30. سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، مدخل إستراتيجي، دار البازوردي العلمية ، الأردن، 1999.
31. سعود البريكان ، التكامل الاقتصادي العربي :التحديات والآفاق ،صندوق النقد العربي ، ابو ظبي ، 2005.
32. سميح عاطف الزين -الإسلام وثقافة الإنسان ، دار الكتاب اللبناني .بيروت .
33. طارق الجبلي ، التجارة الخارجية ، دار صفاء ، عمان ، 2001.
34. عبد الهادي محمد والي ، الانفتاح الاقتصادي بين النظرية والتطبيق ، دار المعرفة ، الإسكندرية ، 1989.
35. عبد الله الصعيدي، تطور النظم الاقتصادي، مع الإشارة إلى مفهوم التنمية وبعض مشكلاتها، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992
36. عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي ، دار الجامعة الجديدة ، القاهرة ، 2003.
37. عبد السلام أبو قحف ، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية ، بيروت ، 2001.
38. عبد الرحمان يسري احمد، احمد محمد احمد السريتي ، قضايا اقتصادية معاصرة ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2007.
39. عبد الرحمان يسري احمد ، إيمان محب زكي ،الاقتصاديات الدولية ،الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2007.
40. عبد اللطيف بن اشنهو ، عصرنة الجزائر : 1999 - 2009 ، Alpha Design ، 2004.
41. عبد القادر محمد عبد القادر عطية، "اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
42. عمجلة الجليلي ، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية : من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية ، الجزائر ، 2007.
43. علي عبد الفتاح أبو شرار ، الاقتصاد الدولي : نظريات وسياسات ، دار المسيرة ، الأردن ، 2007.
44. علي عباس ، إدارة الأعمال الدولية ، دار الحامد ، الأردن ، 2003.
45. علي عباس ،إدارة الموارد البشرية الدولية،الطبعة الأولى، دار إثراء النشر والتوزيع ،الأردن ،2008.
46. عادل احمد حشيش ، مجدي محمد شهاب ، أساسيات الاقتصاد الدولي ، منشورات الحلبي الدولي ، بيروت ، 2003.
47. عادل المهدي، العلاقات الاقتصادية الدولية، آية التجارة، جامعة حلوان، القاهرة، 2003.
48. عقيل جاسم عبد الله ،مدخل في تقييم المشروعات، دار الحامد للنشر، عمان، 1999.
49. عوض الله زينب حسين ، الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1999.
50. عمر عبد الرزاق وآخرون ، السياسات الاقتصادية والتنمية البشرية في فلسطين 1994-1998، برنامج دراسات التنمية ، جامعة بيروت ، 1999.
51. فريد النجار، المنافسة و الترويج التطبيقي ، مؤسسة شباب بجامعة، الإسكندرية ، 2003.
52. فريد النجار، إدارة الأعمال الاقتصادية و العالمية ،مفاتيح التنافسية و التنمية المتواصلة ، مؤسسة شباب الجامعة ،الإسكندرية، 1998.
53. فريد النجار، إدارة الإنتاج و العمليات التكنولوجية ، الإسكندرية، 1999.
54. فاروق محمد السعيد راشد، التنظيم الصناعي والإداري، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر، 2001.
55. فيرنسيسينجر جر ، ترجمة جمانة كيبالي عباس ، العولمة والتقدم الاجتماعي : دور وانتشر معايير العمل الدولية ،مؤسسة فريد ريش ايرش ، عمان 2006.
56. كريم النشاشيبي وآخرون، الجزائر تحقيق الاستقرار والتحوّل إلى اقتصاد السوق، صندوق النقد الدولي، واشنطن، 1998.

57. ليلي احمد الخواجة ، القدرات التنافسية للاقتصاد المصري : الواقع وسبل تحقيق الطموحات ، مكتبة الشروق الدولية ، القاهرة ، 2004.
58. مجد الدين الفيروز اباذي ، القاموس المحيط ، المكتبة التجارية الكبرى ، القاهرة.
59. محمد علي سلامة ، الانفتاح الاقتصادي وآثاره الاجتماعية على الأسرة ، دار الوفاء ، الإسكندرية ، 2002.
60. محمد السعيد سعيد ، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية ، عالم المعرفة ، الكويت ، 1990.
61. محمد صفوت قابل ، الدول النامية والعملة ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2004.
62. محمد عبد العزيز عجمية ، التنمية الاقتصادية : دراسات نظرية وتطبيقية ، الإسكندرية ، 2000.
63. محمد عبد العزيز عجمية ، عبد الرحمان يسري احمد ، التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومشكلاتها ، الإبراهيمي محمد عبد العزيز عجمية ، محمد علي الليثي ، التنمية الاقتصادية ، الإسكندرية ، مؤسسة الشهاب الجامعة ، 1996 مية ، الإسكندرية 1999.
64. محي محمد مسعد ، ظاهرة العمولة ، الأوهام والحقائق ، الطبعة الأولى ، الاسكندرية ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، 1999.
65. محمد عثمان مصطفى ، اقتصاديات التجارة الخارجية ، دار المختار للنشر ، 1984.
66. محمد حامد عبد الله ، النظم الاقتصادية المعاصرة ، بدون مؤسسة الإصدار ولا سنة النشر.
67. محمد أوكيل سعيد ، اقتصاد و تسيير الإبداع التكنولوجي ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1994.
68. مدحت القريشي ، التنمية الاقتصادية ، جامعة البلقاء الأردن ، 2007.
69. مدحت القريشي ، التنمية الاقتصادية: نظريات وسياسات وموضوعات ، دار وائل للنشر ، الأردن ، 2007.
70. مدني بن شهرة ، الإصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل : التجربة الجزائرية ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، 2009.
71. محسن أحمد الحضيرى ، صناعة المزايا التنافسية ، مجموعة النيل العربية ، 2004.
72. مصطفى سلمان وآخرون ، مبادئ الاقتصاد الكلي ، دار المسيرة للنشر و التوزيع ، الأردن ، 2000 .
73. مصطفى محمود حسن هلال ، التسويق الدولي ، كلية التجارة ، دار البلد و النشر ، السنة مجهولة.
74. نبيل مرسى خليل ، الميزة التنافسية في مجال الأعمال ، مركز الإسكندرية للكتاب ، 1998.
75. نادر مريان وآخرون ، دليل مؤشرات سوق العمل ، دار المنار ، الأردن ، 2006.
76. ناصر دادى عدون ، متناوي محمد ، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة ، دار المحمدية العامة ، الجزائر ، 2003.
77. ناصر دادى عدون ، اقتصاد المؤسسة ، دار المحمدية العامة ، الجزائر ، 1998.
78. يلماظ أكبوز ، الدول النامية والتجارة العالمية : الأداء والاتفاق المستقبلية ، دار المريخ للنشر ، الرياض ، 2008.
79. يوسف عثمان إدريس ، تحرير رأس المال : المزايا والمخاطر ، مجلة المصري ، العدد 35 ، مارس 2005.

– الرسائل الجامعية

80. أمال إسماعيل محمد يوسف ، تطور الميزة لتنافسية للصادرات وفقا لنظريات التجارة الدولية الحديثة : مع دراسة القدرات التنافسية للصادرات المصرية. رسالة ماجستير ، جامعة القاهرة ، 2004 .
81. العايب عبد الرحمان ، البطالة وإشكالية التشغيل في إطار برنامج التعديل الميكلي : دراسة حالة الجزائر ، رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر ، 2005 .
82. الصادق بوشنافة ، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية ، أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر ، 2006-2007 .

83. بوشعور رضية، تحليل الأداء في الخدمات"، رسالة ماجستير 2002 – 2003، جامعة تلمسان.
84. خديجة فوقي، الزكاة ودورها في عادة توزيع الدخل والثروات، رسالة ماجستير، جامعة تلمسان، 2005-2006.
85. سعيد عبد العزيز علي، دور السياسة الضريبية في ترشيد استثمارات القطاع الخاص، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، 1989.
86. سلمان حسين، تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2003-2004.
87. شهدي محمد، إدارة الإنتاج في المؤسسات الصناعية، رسالة ماجستير، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2004-2005.
88. صواليلي صدرالدين، النمو و التجارة الدولية في الدول النامية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2005 – 2006.
89. صونيا بتة، ترقية التنافسية العربية في ظل المتغيرات العالمية، آفاق وتحديات – دراسة حالة الجزائر-، رسالة ماجستير، جامعة المسيلة، 2007-2008.
90. عبدوس عبد العزيز، دور الميزة التنافسية في تحسين أداء المؤسسات، رسالة ماجستير، جامعة تلمسان، 2005-2006.
91. عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2006 / 2007 – 2006 .
92. علي عبد الله، أثر البيئة على أداء المؤسسات العمومية الاقتصادية-حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 1999.
93. عزة فؤاد نصر إسماعيل، أثر تحرير التجارة الخارجية على التنمية الصناعية في الاقتصاد النامي، رسالة ماجستير، جامعة القاهرة، 2004 – 2005.
94. عمار بوشناف، الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية: مصادرها، تنميتها و تطويرها، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2002-2003.
95. فارس رشيد البياتي، التنمية الاقتصادية سياسياً في الوطن العربي، أطروحة دكتوراه، مجلس كلية الإدارة والاقتصاد/الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، 2008.
96. مقدم عيبرات، التكامل الاقتصادي الزراعي العربي و تحديات المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2001 .

- المجالات

97. نادر الفرحاني، هجرة الكفاءات والتنمية في الوطن العربي، مجلة المستقبل العربي، القاهرة، العدد 80 .
98. أحمد العثيم، التنافسية العربية من عام 2005 إلى عام 2006 وآفاق الارتقاء والتطوير، مجلة الجزيرة، السعودية، 2006.
99. التكامل الاقتصادي العالمي، تجربة البلدان الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، مجلة التعاون الاقتصادي بين البلدان الإسلامية، 2001 .
100. باري جونسن، سلسلة الإجراءات لتحرير حساب رأس المال، مجلة التمويل والتنمية، واشنطن، 1998.
101. بلحشر عائشة، اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التجارة الإلكترونية، مجلة دفاتر، جامعة تلمسان، 2005.
102. جلال احمد أمين، مآزق التنمية العربية في السبعينات، مجلة العربي، الكويت، العدد 30، 2000 .
103. عمر محمد عثمان، مدى تأثير برنامج الإصلاح على القدرة التنافسية على الاقتصاد المصري، مجلة البحوث و الدراسات العلمية، 1997.

104. عبد الحسين وادي العطية، موقع الاقتصاد العربي في العلاقات الاقتصادية الدولية، بحث مقدم إلى ندوة العمل الاقتصادي العربي المشترك في مواجهة الأزمة الاقتصادية الدولية، 1987م، الناشر مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، عمان، العدد السادس، السنة الثالثة، ديسمبر 1987.
105. فريق دائرة الشؤون المالية بصندوق النقد الدولي، هل ينبغي أن يكون الإنصاف هدفا للسياسة الاقتصادية؟، مجلة التمويل والتنمية، العدد3، المجلد 35، سبتمبر 1998.
106. منال السمنودي، العولمة : هل تسبب في خفض الأجر، مجلة الأهرام الاقتصادية، العدد 1998/11/23.
107. ماري ايشنجرين، ميكل موسى، صندوق النقد الدولي وتحرير حساب رأس المال، مجلة التمويل والتنمية، واشنطن، 1998.
108. نادر الفرجاني، هجرة الكفاءات والتنمية في الوطن العربي، مجلة المستقبل العربي، القاهرة، العدد 80.
109. نجلاء الاهوائي، مستقبل هجرة المهارات فيما بين البلدان العربية أثارها الاقتصادية في ظل العولمة، مجلة مصر المعاصرة، العدد 445، جانفي 1997.
110. وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر: الواقع والتحديات، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 2001/01.
111. يوسف عثمان إدريس، تحرير رأس المال: المزايا والمخاطر، مجلة المصري، العدد 35، مارس 2005.
- المعاهد ومراكز البحث
112. أحمد فاروق غنيم، حول تحرير التجارة الخارجية، مركز المشروعات الدولية، واشنطن، 2002.
113. إبراهيم العيسوي، التنافسية الوطنية والتنمية الشاملة، معهد التخطيط القومي، القاهرة، 2003.
114. المساواة بين الجنسين في صميم العمل اللائق، مكتب العمل الدولي، جنيف، 2009.
115. المعهد العربي للتخطيط، الدليل الموحد لمفاهيم ومصطلحات التخطيط، مطابع الوزارة العالمية، الكويت، 1996.
116. الأمانة العامة لاتحاد الغرف العربية الخليجية، التجارة الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي للفترة 1971 - 1982.
117. تحليل الأداء الاقتصادي وتقييم النمو والإنتاجية في منطقة الإسكوا، العدد الخامس، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا)، الأمم المتحدة، 2007.
118. حسن بشير، محمد نور، سياسات التنافسية و أثرها على مناخ الاستثمار، لجنة الاستثمار الإفريقي.
119. حسن الحاج، مؤشرات سوق العمل، جسر التنمية (المعهد العربي للتخطيط)، الكويت، 2003.
120. دراسة الأحوال الاقتصادية والاجتماعية في شمال أفريقيا للفترة 2000، المركز الإنمائي دون الإقليمي لشمال أفريقيا، الأمم المتحدة اللجنة الاقتصادية لأفريقيا، 2000.
121. عبد الرزاق الفارس، الفقر وتوزيع الدخل في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2001.
122. طارق نوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية، حالة مصر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002.
123. عبد الهادي يموت، نجيب عيسى، مدخل إلى دراسات التكتلات الاقتصادية في بلدان العالم الثالث، معهد الإنماء العربي، بيروت، 1978.

124. عبد الله عادل، المؤشرات الاقتصادية في التنمية ومؤشرات الدخل والتوزيع والفقير، المعهد العربي للتخطيط، دار طلاس، دمشق، 1997.
125. عبد السلام النعيمات، يزن البخيت، دراسة الآثار الاقتصادية والاجتماعية لاتفاقية الشراكة بين الأردن والاتحاد الأوروبي، الجمعية العلمية الملكية، 2005.
126. عيسى محمد الغزالي، سياسات التنظيم و المنافسة"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002.
127. عيسى محمد الغزالي، القدرة التنافسية وقياسها، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد الرابع والعشرون، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ديسمبر 2003.
128. علي عبد القادر علي، التطورات الحديثة في الفكر التنموي والأهداف الدولية للتنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سنة النشر مجهولة.
129. علي توفيق الصادق، القدرات التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية، معهد السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 1999.
130. فريق التنافسية، البحث والتطوير: أهميته ودوره في تحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الأردني، الأردن، 2003.
131. فريق قضايا الطاقة المستدامة في إدارة التنمية المستدامة والإنتاجية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الإسكوا، ترشيده استخدام الطاقة في القطاع الصناعي في الدول العربية.
132. محمد محمود الإمام، تجارب التكامل العالمية و معازها لتكامل عربي، مركز دراسات البحوث العربية، بيروت لبنان، 2004.
133. وديع محمد عدنان، القدرة التنافسية و قياسها - بحوث و دراسات و مناقشات، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2001.
134. مصطفى بابكر، سياسات التنظيم والمنافسة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2004.
135. مجموعة باحثين فريق التنافسية، الأردن.
136. ناجي تواتي، السياسات التنظيمية لقطاع الخدمات، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2001.
137. سعود البريكان وآخرون، المؤسسات والنمو الاقتصادي في الدول العربية، صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي، 2006.
138. التقرير السنوي 2000-2009، وزارة المؤسسات الصغيرة المتوسطة.
139. تقرير المجلس الوطني الاجتماعي والاقتصادي (CNES)، 2004.

- التقارير الدولية

140. أسعار السلع الأساسية والتمويل والاستثمار، تقرير التجارة والتنمية 2008، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2008.
141. المتغيرات الدولية وتأثيرها على قضايا التشغيل في البلدان العربية، مكتب العمل العربي، منظمة العمل العربية، 2006.
142. أثر التجارة الدولية على المساواة بين الجنسين، مذكرات البنك الدولي، البنك الدولي، 2004.
143. أمين ساعاتي، انتقال العمالة، منظمة العمل الدولية، 2006.
144. الأونكتاد، العملة والتحرير، التنمية في مواجهة أقوى حدثين، ترجمة ياسر محمد جاد الله عربي
145. أمير أحمد الرفاعي، ملامح التطورات الاقتصادية العربية والدولية لعام 2004، المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، 2005.

146. الشباب ثروة لم تتل قيمتها المستحقة : نحو أجندة جديدة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ، البنك الدولي ، 2007.
147. المساواة بين الجنسين في صميم العمل اللائق ، التقرير السادس 2009 ، مكتب العمل الدولي ، جنيف ، 2009.
148. مكتب العمل الدولي : اتجاهات العمالة العالمية، جنيف، يناير 2010
149. تقرير عن التنمية في العالم لسنة 1990، البنك الدولي ن 1990.
150. التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات 2003 – 2004.
151. التقرير العربي الاقتصادي الموحد، صندوق النقد العربي، 2000، 2001، 2004، 2003، 2002، 2005، 2006، 2006، 2008، 2009 ن 2010.
152. التقرير العربي الثاني حول التشغيل والبطالة في الدول العربية (قضايا ملحة)، منظمة العمل العربية، 2010.
153. تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة ، 1997 .
154. تقرير منظمة التعاون الاقتصادية والتنمية ، 1995 .
155. تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة ، 1997 .
156. تقرير أداء الاستثمار والتنافسية 2006، المركز الوطني للتنافسية ، المملكة العربية السعودية ، 2006.
157. تقرير التنافسية العالمية 1996 ، 2003 ، 2005 ، 2006 ، المنتدى الاقتصادي العالمي.
158. تقرير التنافسية العربية لعام 2005، 2003 ، 2006-2007 ، المعهد العربي للتخطيط.
159. تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية 2003.
160. تقرير التنمية البشرية 2005، 2009 ، 2010.
161. تقرير التنمية الإنسانية العربية 2009.
162. تقرير التجارة والتنمية، 2008 ، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، 2008.
163. تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في العالم العربي، البنك الدولي، 2010
164. تقرير حول: تحسين الأمن الغذائي في البلدان العربية، منظمة الأغذية والزراعة، 2009.
165. تقرير حول : حالة أسواق السلع الغذائية 2009، منظمة الأغذية والزراعة.
166. تعزيز العمالة الريفية للحد من الفقر، التقرير السادس 2009، مكتب العمل الدولي، جنيف، 2009.
167. حالة الفقر الريفي في الشرق الأدنى وشمال إفريقيا ، تقرير التنمية البشرية ، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ، 2007.
168. حالة الفقر الريفي في الشرق الأدنى وشمال إفريقيا ، شعبة الشرق الأدنى وشمال أفريقيا ، التقرير السنوي 2007 ، الصندوق الدولي للتنمية الزراعية.
169. سوبير لال وآخرون ، العولمة واللامساواة ، تقرير آفاق الاقتصاد العالمي، صندوق النقد الدولي ، 2007.
170. إشراك البلدان الفقيرة في النظام التجاري العالمي ، قضايا اقتصادية معاصرة، صندوق النقد الدولي.
171. عمالة (تشغيل) الأطفال: قضايا و اتجاهات بالنسبة للبنك الدولي، منشورات البنك الدولي، 2002.
172. مهارات من أجل تحسين الإنتاجية ونمو العمالة والتنمية، التقرير الخامس 2009، مؤتمر العمل الدولي، 2009.
173. منظمة الأقطار العربية المصدرة للبتول (أوبك) ، 2000 – 2006.

174. العربي عطية، تدينه التكاليف كأداء إستراتيجية لمواجهة المنافسة المحتملة في ظل الاقتصاد الانتقالي، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات، ورقلة، 2005.
175. بشير مصطفى، الانفتاح الاقتصادي والقرصنة الجديدة، جريدة الشروق الجزائرية، العدد 2006/12/27، الصفحة الاقتصادية، تاريخ الاطلاع 2007/04/22.
176. برهان غليون، الرأسمالية العائلية و فشل الانفتاح الاقتصادي، 2002.
177. حسين عبد المطلب الأسرج، تعزيز تنافسية الصناعة العربية في ظل اقتصاد المعرفة"، العدد: 35، خريف 2007، 1، موسوعة الاقتصاد الإسلامي، تاريخ الإطلاع، 1 ماي 2010. <http://iefpedia.com/arab/?cat=130>.
178. دافيد دولار، الدول النامية تجني فوائد من الانفتاح الاقتصادي، مكتب برامج العلام الخارجي، نشرة واشنطن، تاريخ الاطلاع 2008/ 05/25، 2007 /01/19. www.mokarabat.com/bg24.htm. www.america.gov/st/.../20070119160832bsibhew0.5301782
179. سي علي محمد، مجلس المنافسة و الإجراءات المتبعة أمامه، الملتقى الوطني حول الاستهلاك و المنافسة في القانون الجزائري، كلية الحقوق، جامعة تلمسان، 2001.
180. شبير عبد الله الحرازي، تأثير تحرير التجارة الخارجية على الدول النامية، صحيفة 26 سبتمبر، اليمن، 25 /02/ 2009.
181. عصام الزعيم الانفتاح الاقتصادي العربي عبر الإنماء المشترك لاكتساب واعد في نظام العولمة، منتدى جمال الأناسي، <http://www.albadil.net/?page=ShowDetails&Id=60&table=articles>. 2004/11/06
182. عبد الله لفناتسة، الحقوق الشغلية في مهب العولمة الليبرالية، 2003. www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=29816
183. عين كبيرة، الواردات والبيروقراطية تعطلان تنويع الاقتصاد الجزائري، جريدة القدس العربي، العدد 6171، 08/05/2009.
184. عبد المجيد راشد، سياسة الانفتاح الاقتصادية و نتائجه، مجلد الحوار المتمدن، العدد 26، 30/11. www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=80901
185. كمال رزيق، وف. مسدور، مفهوم التنافسية، الملتقى الدولي حول التنافسية المؤسسات الاقتصادية، بسكرة، 2002.
186. كرستينا ر. سفيليا، ما هي الأسباب الداعية إلى تحرير التجارة؟، JOURNALUSA، تاريخ الاطلاع 2008/06/12. www.america.gov/st/econ.../20080617133415ssissirdilE0.434231.html
187. ناصح المزروقي، العولمة الاقتصادية، موقع الاقتصاد والإسلام، تاريخ الاطلاع 2006/07/16. www.kull-alarab.com/forums//showthread.php?t=2449

المراجع باللغة الأجنبية

- Les Livres

188. Andre Vianes, La Raison Economique D'état, Presses Universitaires De Lyon, Lyon, 1980.
189. Andrew Harrison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey; Business International et Mondialisation : Vers Une Nouvelle Europe, Education Debook Université, Paris, 2004.

190. Amanda Jacobson , Trade Openness And Income Inequality, Département Of Economics Bachelor Thesis. School Of Economics And Management, Lund University,2006.
191. Alain Samuelson, Economie internationale contemporaine :Aspects réels et monétaires, Alger, OPU,1993.
192. Benhabib j. & m.m. Spiegel , the role of human capital and political instability in economic development, march, unpublished paper, new York university, 1994.
193. Benbitour Ahmed : l'Algérie au troisième millénaire (défis et potentialités) ed. Marinooor, Alger 1998.
194. Bernard héronnier, investissements directs coopération internationale et firmes multinationales, economica, paris, 1984.
195. Bernard Et Colli ,Dictionnaire Economique Et Financier, Edition Du Sein Paris 1989.
196. Bienayné a, principes de concurrence, economica , Paris,1998.
197. bourguigno a, performance et contrôle de gestion , economica, article 70,2000.
198. Charles wolf, jr., Hugli p. Levaux, daoch[tong, economic openness, many facets, many metrics, library of congress cataloging-in-publication, Santa monica,1999.
199. Charles mathe.jean, dynamique concurrentielle et valeur de l'entreprise ,éditions Ems , management et société ,France.2003.
200. Christine Brandt, universities ulm, economic growth and openness an econometric analysis for regions, preliminary version ,November 2004.
201. David Römer, macroéconomie approfondie, traduit par Fabrice Mazerolle, paris, ediscience international, 1997.
202. Donald g,. Mcfedridge, la compétitive :notions et mesures, industrie Canada, 1995.
203. Debonneuil Michelle et fontange Lionel, compétitivité conseil d'analyse économique, Paris, 2003.
204. Elena Meschi And Marco Vivarelli , Trade Openness And Income Inequality In Developing Countries, Centre For The Study Of Globalisation And Regionalisation , University Of Warwick Coventry Cv4 7al, Uk, 2007.
205. Epiphane Adjovi , Libéralisation Commerciale Et Pauvreté : Etat Des Connaissances Et Différentes Perspectives ,2005.
206. Maurizio Carmignani , Abdur Chowdhury , does financial openness promote Economic integration?, discussion paper series , united nations economic commission for Europe Geneva, switzerland,2007.
207. Frederic Leroy , " Les Strategies De L'entreprise" , 2eme Edition , Dunod , Paris,2004.
208. Gervasio Semado , Patric Hillieu ,mondialisation , intégration économique et croissance : nouvelles approches, édition l'harmattan, Paris,1998.
209. Gilles Bressay, Christian konkuyt, économie d'entreprise , 7^{Emme} édition, Paris,2004.
210. Gregoir Stéphane et Maurel Française, Les Indices de Compétitivité des Pays, Interprétation et Limites, INSEE, octobre 2002.

211. Hotelman, B. And Winters, I. Alan, trade and employment: stylized facts and research findings, DESA working, 2005.
212. Jean Arros, les théories de la croissance , paris, éditions du seuil, 1999.
213. Gergoir Stéphane et Maurel française, les indices de compétitivité des pays, interprétation et limites , INSEE, octobre 2002.
214. Jean- Charles Mathé, Dynamique Concurrentielle Et Valeur De L'entreprise ,Edition Ems ,France, 2004
215. Jean Christian, Fauvert Xavier Stefani, la socio d'dynamique : un art de gouverner , les éditions d'organisation, 1983.
216. Jean-Louis Mucchielli, Thierry Mayer, économie international, édition Dalloz ,Université Sorbonne ,Paris,2005 .
217. Jean Pierre Bibeau , introduction a l'économie international ,paris , 1997 .
218. John Cody , Helen Hughes and David Wall , policiers for industrial progress in developing countries , Oxford University Press.Washington.1980.
219. José Fernandez Albertos , explaining economic openness. The political sustainability of internationalization in latin America and Europe , instituto juan march and Harvard university, may 16-22, 2000.
220. Krueger. Anne -O, trade strategies and employment in developing countries, finance and development, volume 03 , Chicago, university of Chicago press juin,1983.
221. Lionel Fontagné, Mondher Mimouni, openness, trade performance and economic development, CEPPII, Paris ,2000.
222. Michel Zerbato, macroéconomie élémentaire, paris, Armand colin, 1996.
223. M. Porter, l'avantage concurrentiel , paris, Dunond,2000.
224. M. Porter, choix stratégiques et concurrence , Paris ,economica ,1986.
225. Mohamed sati, Algérie, horizon 2020 : vers une autonomie économique minimale , imprimerie el-maareef,2002.
226. Nadia Lemzoudi , l'impact du degré d'ouverture sur la croissance économique : cas de six payes d'Afrique de l'ouest, université de Montréal,2005.
227. Pierre-Noel Giraud, mondialisation et dynamique des inégalités, cerna, école nationale supérieure, des mines de Paris, octobre 2002.
228. Rêne Sandretto , le commerce international , Armond Collin Editeur , paris ,1995
229. Roderick D., where did all the growth go? External shocks, social conflict and growth collapses, journal of economic growth, vol.4, n°4, December 1999 .
230. Romain Wacziarg,Karen Horn Welch, Trade Liberalization And Growth: New Evidence, National Bureau Of Economic Research, Cambridge, Ma 02138 ,December 2003.
231. Tugrul Atamer Et Roland Calori, Diagnostic Et Decisions Stratégiques , Dunod, Paris, 1998.
232. Saul Keifman, economic openness and income inequality: deconstructing some neoliberal fallacies, cided/conicet/uba draft for comments ,2006

233. Strom C. Thacker , does democracy promote economic openness?, Boston university, November 12, 2004.

- **Les Theses**

234. Gilbert Niyongabo, Politiques D'ouverture Commerciale Et Développement Economique , Thèse Doctorat En Sciences Economiques , Université D'auvergne, Clermont-Ferrand I, 2007.

- **Les revus**

235. Alain Trognon, L'économétrie Des Panels En Perspective, Revue D'économie Politique, Nov./Déc. 2003.

236. Abderrezak Benhabib, Mustapha Djennas, M. Miloud Ouafi , perception de l'influence des facteurs de bonne gouvernance sur la performance de l'entreprise algérienne , MECAS, université de Tlemcen.

237. Bernard, a. And Jensen, b, exporters, skill upgrading and the wage gap", journal of international economics, 1997.

238. Halit Yanikkaya, Trade Openness And Economic Growth: A Cross-Country Empirical Investigation, , Turkey Received 1 May 2002; Accepted 1 October 2002, Journal Of Development Economic,2003.

239. Oliver Corte et Sébastien Jean , échange international et marche du travail : une revue critique des méthodes d'analyse, revue d'économie politique 105, 1995.

240. Sebastian Edwards , openness , trade liberalization and growth developing countries , journal of economic literature , London , 1993.

- **Les institutions et Les centres de recherches**

241. Abdouni Abdeljabbar¹ Et Saïd Hanchane , La Dynamique De La Croissance Economique Et De L'ouverture Dans Les Pays En Voie De Développement : Quelques Investigations Empiriques A Partir Des Données De Panel , 2 Institut D'économie Publique A Marseille (Ehess-Cnrs) Et Laboratoire D'économie Et De Sociologie Du Travail (Cnrs), 35 Avenue Jules Ferry, Décembre 2003.

242. Ahmed Galal, Jean-Louis Reiffers, Les Pays Partenaires Méditerranéens Face A La Crise, Rapport Du FEMIS Sur Le Partenariat Euro-méditerranéen,2008-2009.

243. Alejandro Lorcarafael de arce, a dynamic long and short term approach to Migration between MCPc's and the eu:demographical framework and the role of economic and social reforms, FEMISE , 2007-2008

244. Bulletin 2005, Ministre De Pme

245. Cardebat jean marie , ouverture commerciale et le marche de travail, centre thucydide , 2001.

246. Confluences Méditerranée, Algérie –contre performances économiques et fragilité institutionnelle, n°45,2003
247. Elena Meschi And Marco Vivarelli , Trade Openness And Income Inequality In Developing Countries, Centre For The Study Of Globalisation And Regionalisation , University Of Warwick Coventry Cv4 7al, Uk, 2007.
248. Emploi & Chômage au 4eme trimestre 2009, ONS , 2009.
249. Fatiha Talahite, Rafik Boukha-Hassan, Profil pays du émise : Algérie, femise 2006.
250. Feliciano, Zadia .M.,workers and trade liberalization: the impact of trade reforms in mexico on wages and employment, industrial and labor relations review, vol.55, no.1.2001.
251. Groupe Des Chercheurs, Competitivens Team , Jordan,2002.
252. Heba Handoussa, Jean-Louis Reiffers, deuxième rapport femise Sur le partenariat euro-méditerranéen, France,2000.
253. Hocine Benissad, micro-entreprises et cadre institutionnel en Algérie, centre de développement de l'OCDE, OCDE,1993.
254. Mona Said, Unemployment, Job Quality And Labour Market Stratification In The Med Region: The Cases Of Egypt And Morocco, Femise Research Programme 2007-2008.
255. Index of Economic Freedom2000-2010,the heritage foundation,the wall street journal.
256. Patrick plane, performances productives et climat de l'investissement dans quatre pays de l'espace mena : Algérie, Egypte, Maroc, Liban, femise,france,2008-2009.
257. Romain Wacziarg ,Karen Horn Welch , trade liberalization and growth: new evidence , national bureau of economic research 1050 massachusetts avenue cambridge, December 2003.
258. Rapport De Femise 2006 , Profil Pays Du Femise : Algérie, 2006.
259. Rapport portant évaluation des dispositifs d'emploi, CNES,2003
260. Rapport national sur le développement humain , conseil national économique et social , Algérie 2006.
261. Rapport annuel 2008, ministère d'énergie et mines,2008.
262. Rapport national sur les objectifs du millénaire pour le développement, Algérie, juillet 2005.
263. Samir Radwan, Jean-Louis Reiffers, analyses et propositions du forum euro-méditerranéen des instituts économiques, rapport du femise 2006 sur le
264. Partenariat euro-méditerranéen,2006.
265. Sami Boussida, ouverture commerciale et emploi (cas des industries manufacturières tunisiennes), institut d'économie quantitative, Tunis , 2001.
266. Youcef Benabdallah, ouverture commerciale et competitivite de l'économie : un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix a la production et les prix a la consommation, EMISE, 2004-2005.

- Les rapports

267. Economic Developments and Prospects – Navigating through the Global Recession, 2009.
268. FAO statistical yearbook 2009.
269. F. Hageman et al.: Global child labour trends 2000 to 2004 (Geneva, ILO, 2006).
270. Global Employment Trends for Women, March 2009 ,Geneva, 2009.
271. Global wage report 2008/09, minimum wages and collective bargaining: towards policy coherence, international labour office, Geneva, 2009.
272. International Monetary Fund , world economic outlook ,2010.
273. IMF , world economic outlook ,1994,1999.
274. IMF and local authorities' data; estimates (e) and projections (p) based on authors' calculations , 2010.
275. ILO: Global Wage Report 2008–2009: Minimum wages and collective bargaining towards policy coherence (Geneva, 2009).
276. International labour migration :a rights-based approach, international labour organization , Geneva ,2010.
277. Les indicateurs du développement en Afrique 2010, la banque mondiale, 2010.
278. Mohamed Saïb musette, mohamed Arezki isli ,nacer eddine hamada, le marche du travail et l'emploi en Algérie, organisation internationale du travail bureau de l'oit a Alger, 2003.
279. National Agencies And World Tourism Organization, 2009.
280. rapport sur le développement industriel 2009 , organisation des nations unies Pour le développement industriel (ONUDI), 2009.
281. The Global Competitiveness Report 2006–2007, 2008–2009, 2009–2010 , World Economic Forum
282. Yacine Koranchelian et Gabriel Sensenbrenner, Algérie questions choisies, rapport du FMI, 2006.
283. UNCTAD, the relationship between competition, competitiveness, and development. 2002.
284. UNCTAD, Handbook of statistics, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010.
285. Executive summary of the competitiveness report from the world Economic forum : 2003–2004–2005–2006–2007–2008–2009–2010.
286. World Bank: Global Economic Prospects 2010: Crisis, Finance, and Growth (Washington, DC, 2010).
287. World bank, world development indicators, 2003, 2006, 2007, 2008, 2010
288. World bank (1980) education sector policy review, washington:
289. world bank world economic forum , 1997.
290. World bank , world développement report, 1987, 1993.
291. Workers in an integrating world, world development report 1995.

- **Autre references**

292. Ahmed Bouyacoub, Le Paradoxe De La Consommation Inégalitaire En Algérie, Journal El Watan Du 17 Septembre 2009.
293. Bertrand blancheton, ouverture commerciale, croissance et développement : malentendus et ambiguïtés des débats, journée du développement du grés : le concept de développement en débat, 16-17 septembre 2004.
www.harribey.u-bordeaux4.fr/colloques/blancheton.pdf
294. Brigitte Sivan , pourquoi parler de performance du management .
www.babfinance.net/...management/.../dossier-comment-ameliorer-la-performance-de-l-entrep-2.html.
295. Eric Maurin, David Thesmar et Mathias Thoenig, mondialisation des échanges et emploi : le rôle des exportations, économie et statistique n° 363-364-365, 2003.
www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/es363-364-365c.pdf.
296. Jean, Merc Siroen, l'ouverture commerciale est-elle mesurable , colloque internationale ouverture économique et développement , Tunes , 22-24 juin 2000.
www.dauphine.fr/eurisco/eur_wp/JMS_ouverture.pdf
297. L'intégration ouverture économique- capital humain dans le processus de croissance , 11^{eme} colloque internationale sur l'ouverture économique et le croissance économique, universite de Tunis, 2000.
298. Makhloufi Sihem , les effets de la libéralisation commerciale sur la productivité des firmes tunisiennes, lmc- fseg Tunis , 2005.
www.gate.cnrs.fr/uneqa07/communications%20pdf/Makhloufi-Rabat-07.pdf.

قائمة الجداول

- 014 جدول (01-01) : الاتجاهات الدولية للتدفقات الرأسمالية (1980-2009).
- 014 جدول (01-02) : الانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية.
- 031 جدول (01-03) : نمو حجم التجارة العالمية وشروط التبادل التجاري.
- 064 جدول (01-04) : مقارنة حجم الصادرات و الواردات بين الدول النامية و الدول المتقدمة 1980-2009.
- 069 جدول (01-05) : درجة انفتاح بعض الاقتصاديات.
- 071 جدول (01-06) : التوزيع الجغرافي للدول النامية.
- 072 جدول (01-07) : التركيز السلعي لصادرات بعض الدول النامية.
- 074 جدول (01-08) : التركيز الجغرافي لصادرات بعض الدول النامية.
- 075 جدول (01-09) : جدول (01-09) : تطور متوسط الاستيراد لبعض الأقاليم بين (2000-2009).
- 078 جدول (01-10) : تقييم معدلات التعريفات الجمركية على التجارة الخارجية.
- 080 جدول (01-11) : قياس الانفتاح التجاري لدول إفريقيا شبه الصحراوية (1970-1989).
- 124 جدول (01-02) : تكوين عوامل مؤشر IMD.
- 125 جدول (02-02) : تركيبة المؤشر GCI.
- 160 جدول (03-01) : معدل نمو الناتج المحلي الحقيقي والتجارة في العالم 2000-2009.
- 165 جدول (03-02) : محددات النمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2000.
- 180 جدول (03-03) : مؤشرات ومعايير العمل الدولية والتنمية.
- 190 جدول (03-04) : حصص القطاعات في العمالة والناتج المحلي الإجمالي.
- 212 جدول (03-05) : موقع مؤشر توزيع الدخل في تقارير التنافسية الدولية.
- 214 جدول (03-06) : أهم المقاربات لعلاقة التنمية وعدالة التوزيع.
- 227 جدول (03-07) : محددات عدم المساواة في توزيع المداخل خلال الفترة 1970-2000.
- 230 جدول (03-08) : متوسط الانفتاح التجاري ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (2000-2009).
- 231 جدول (03-09) : توزيع الفقراء في العالم حسب المناطق الجغرافية (اقل من 01 دولار).
- 234 جدول (03-10) : متوسط دخل الفرد والصادرات بين الدول المتقدمة والدول النامية ل 2000-2009.
- 235 جدول (03-11) : التباين في الدخل والفقير في دول مختارة.
- 252 جدول (03-12) : نمو متوسط إنتاجية العامل في الصناعات الكيماوية مجتمعة (1995-2000).
- 260 جدول (04-01) : تنافسية بعض منتجات الصناعات الجزائرية.
- 261 جدول (04-02) : تنافسية بعض منتجات الصناعة التحويلية الجزائرية.
- 262 جدول (04-03) : مؤشر التركيز السلعي في الجزائر.
- 263 جدول (04-04) : مؤشر التنوع السعي في الجزائر.
- 267 جدول (04-05) : ترتيب الجزائر لسنوات 2003-2004-2005 بالنسبة لـ GCI عالميا.
- 269 جدول (04-06) : تحليل البيئة التنافسية للجزائر ضمن مؤشر تنافسية الأعمال 2003.
- 270 جدول (04-07) : ترتيب الجزائر حسب مؤشر بيئة الأعمال على المستوى الكلي.
- 271 جدول (04-08) : ترتيب الجزائر حسب مؤشر المؤسسات العامة.

قائمة الجداول

- 272 جدول (04-09): ترتيب الجزائر حسب مؤشر التكنولوجيا.....
- 273 جدول (04-10) : ترتيب الجزائر حسب التقرير العالمي لتكنولوجيا الأعمال.....
- 274 جدول (04-11) : ترتيب الجزائر التنافسي حسب مؤشرات البنك الدولي.....
- 275 جدول (04-12) : النوعية المؤسساتية في البلدان العربية لسنة 2007
- 277 جدول (04-13) ترتيب الجزائر حسب مؤشر الحرية الاقتصادية (2000-2003).....
- 280 جدول(04-14) :ترتيب الجزائر التنافسي وفق مؤشرات سوق العمل.....
- 282 جدول (04-15) : ترتيب الجزائر التنافسي وفق مؤشر التعليم والتدريب.....
- 287 جدول(04-16): معدلات الرسوم الجمركية البسيطة المفروضة على المنتجات المستوردة (%).
- 288 جدول(04-17) : قياس الانفتاح التجاري لدول عربية (1990-1999).....
- 289 جدول(04-18): بعض مؤشرات التجارة الخارجية.....
- 297 جدول(04-19) : بعض مؤشرات الاقتصاد الكلي في الجزائر(2000 - 2009).....
- 297 جدول (04-20) : مدى ارتباط سياسة الانفتاح مع الاستثمار ونمو الاقتصاد.....
- 299 جدول (04-21) تطور الناتج الداخلي الخام.....
- 300 جدول (04-22) تطور معدل التضخم (1999-2010).....
- 301 جدول (04-23) تطور سعر الصرف مقارنة مع الدولار الأمريكي و الأورو.....
- 304 جدول (04-24) : مستوى التكامل التجاري في الجزائري الفترة 2000-2009 (PIB %).....
- 311 جدول (04 - 25) : القيمة المضافة للسلع الصناعية وصادراتها من إجمالي الصادرات الإجمالية.....
- 314 جدول (04-26) : الميزة النسبية في الجزائر 2001-2008.....
- 317 جدول (04-27): هيكل الواردات الجزائرية حسب القطاعات ما بين 2000-2009 (PIB%).....
- 319 جدول (04-28): نمو الواردات على مستوى تطور الناتج الداخلي الخام.....
- 323 جدول (04-29) : تطور عدد السكان النشيطين و العاطلين عن العمل.....
- 324 جدول (04-30) مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل (2000-2009).....
- 326 جدول(04-31): أهمية قطاع الصناعة الاستخراجية الموجه للتصدير(2000-2009).....
- 337 جدول (04-32) نسبة تشغيل الأطفال في الجزائر.....
- 340 جدول (04-33) : واقع التشغيل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية.....
- 345 جدول (04-34) : تعداد المهاجرين الجزائريين بين 1990-2010.....
- 347 جدول (04-35) : اتجاهات هجرة العمالة الجزائرية.....
- 348 جدول (04-36) :هجرة العمالة الماهرة في الجزائر.....
- 351 جدول (04-37) : حجم العمالة الوافدة في الجزائر.....
- 356 جدول (04-38) : متوسط نصيب الفرد من الناتج الاجمالي الداخلي (2000-2009).....
- 357 جدول (04-39) : توزيع الدخل في الجزائر حسب مؤشر جيني.....
- 359 جدول (04-40) : تطور خط الفقر في الجزائر.....
- 361 جدول (04-41) : وضعية التجارة الخارجية الزراعية في الجزائر.....

قائمة الجداول

- جدول (04-42) : تطور أسعار الواردات لأهم السلع الغذائية..... 366
- جدول (04-43) : متوسط نصيب الفرد من الواردات الزراعية..... 367
- جدول (04-44) : اللامساواة في توزيع الدخل : معامل جيني لاستهلاك الأغذية والدخل وتوزيع الأراضي..... 368
- جدول (04-45) : نسبة التكنولوجيا المتقدمة في الصادرات والواردات الجزائرية..... 373
- جدول (04-46) : اللامساواة في توزيع الدخل بين الرجال والنساء في الجزائر..... 375
- جدول (04-47) : تأثير معدلات التبادل التجاري وصافي مدفوعات الدخل على الدخل الوطني..... 378
- جدول (04-48) : علاقة المنتجات النفطية ببعض المؤشرات الاجتماعية..... 380
- جدول (04-49) : استخدام الطاقة (متوسط نصيب الفرد من النفط)..... 380
- جدول (04-50) : مداخيل الصادرات النفطية في بعض الدول العربية..... 381
- جدول (04-51) : حجم المداخيل السياحية في الجزائر..... 382

- شكل (01-01) : نمو الواردات والعمالة في الولايات المتحدة الأمريكية (1960-2009)..... 033
- شكل (01-02) : تطور هجرة اليد العاملة في بلدان العالم..... 064
- شكل (01-03): العلاقة بين تحرير التجارة والهجرة في الأدبيات القديمة..... 065
- شكل(02-01) : مصادر الميزات التنافسية أو القيمة..... 089
- شكل (02-02): أهداف التنافسية..... 092
- شكل (02-03): تأثير مؤشرات التنافسية على أداء المؤسسات 102
- شكل (02-04): خصائص استراتيجيات التنافس..... 134
- شكل(02-05): تأثير تنافسية القطاع على أداء المؤسسات..... 109
- شكل (02-06): تأثير القوى التنافسية على أداء المؤسسات..... 113
- شكل (02-07): محددات الميزة التنافسية لـ PORTER..... 134
- شكل(02-08) تأثير التكتلات الإستراتيجية على أداء المؤسسات..... 140
- شكل(01-03) : حصة التجارة بين الدول النامية في صادراتها الكلية حسب مجموعات السلع الرئيسية 1975- 2009..... 170
- شكل (02 - 03) : آثار فرض الرسوم الجمركية على الإنتاج والاستهلاك..... 175
- شكل (03-03) : علاقة العمالة الماهرة بالصادرات الصناعية لسنة 2007..... 193
- شكل (03-04) : تأثير الواردات على نمط الأجور..... 195
- شكل (03-05) : عمالة الأطفال في أنشطة التعدين التصديرية الخطيرة بحسب الجنس والفئة..... 198
- شكل (03-06) : توزيع العمالة بحسب القطاع كنسبة مئوية من مجموع العمالة، وبحسب الجنس والمنطقة لسنة 2008..... 201
- شكل (03-07) : متوسط العمالة الماهرة من السكان حسب الجنس فوق سن 15 عاماً..... 203
- شكل (03-08): فارق الأجور بين الجنسين على صعيد العالم للعام 2006..... 203
- شكل (03-09) : اتجاه البطالة العالمية والنتائج المحلي الإجمالي 1999-2010..... 205
- شكل (03-10): عدم المساواة في الأجور في بعض دول العالم للعام 2006..... 216
- شكل (03-11): اتجاهات عدم المساواة خلال الفترة 1820-1992..... 218
- شكل (03-12): اتجاهات عدم المساواة خلال الفترة 1980 - 2000..... 223
- شكل(03-13): الأداء من منظور الكفاءة و الإنتاجية..... 236
- شكل (03-14): نمو الإنتاجية في قطاع الصناعة التصديري وقطاع الأعمال في الو. م. أ خلال 1959 - 1995... 253
- شكل (04-01): وضعية الجزائر التنافسية مقارنة مع الدول الأخرى..... 276
- شكل (04-02) : موقع الجزائر ضمن مؤشر الحرية الاقتصادية..... 277
- شكل (04-03): مؤشر التنافسية الشامل والنتائج المحلي الإجمالي..... 278
- شكل (04-04) : أداء الجزائر التنافسي ضمن تقرير التنافسية العالمي 2009-2010..... 279
- شكل (04-05) : الانفتاح التجاري في الجزائر..... 285
- شكل (04-06) : تطور معدلات الانفتاح..... 286
- شكل (04 - 07) : تطور معدل النمو الاقتصادي..... 293

- شكل (08-04) : التركيب الهيكلي للنتاج الداخلي الخام والنمو الاقتصادي..... 293
- شكل (09-04) : تطور معدل النمو الاقتصادي ومتوسط نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام..... 295
- شكل (10-04) : تطور معدلات الانفتاح و متوسط نصيب الفرد من PIB في الجزائر..... 296
- شكل (11-04) : تطور مؤشر التنمية البشرية في الجزائر..... 298
- شكل (12-04) : تطور المديونية في الجزائر..... 301
- شكل (13-04) : تأثير تدبب أسعار النفط على نمو الناتج المحلي الإجمالي..... 306
- شكل (14-04) : نمو عائدات الصادرات النفطية ونمو الناتج المحلي الإجمالي..... 307
- شكل (15-04) : إستراتيجية التصنيع في الجزائر (PIB%) 309
- شكل (16-04) : الاتجاهات في صادرات البضائع وفقا للكثافة التكنولوجية في الفترة 1986-2008..... 315
- شكل (17-04) : تأثير الرسوم الجمركية على حجم الواردات من السلع الصناعية..... 320
- شكل (18-04) : مساهمة العمالة في القطاعات التصديرية 327
- شكل (19-04) : علاقة مستويات التعليم بالسلع الصناعية الموجهة نحو التصدير..... 329
- شكل (20-04) : مستويات الإنتاجية في العالم 1996-2006..... 331
- شكل (21-04) : تطور إنتاجية العمالة في القطاع التصديري..... 332
- شكل (22-04) : تطور الأجور الحقيقية والأجور الأمانية (2000-2009)..... 333
- شكل (23-04) : تطور معدلات البطالة في الجزائر..... 334
- شكل (24-04) : علاقة معدلات البطالة باتجاهات أسعار البترول..... 335
- شكل (25-04) : ترتيب البلدان العربية حسب مؤشرا سهولة تصفية النشاط التجاري من أصل 183 دولة..... 342
- شكل (26-04) : تصنيف الجزائر من أكبر الدول ذات الهجرة المرتفعة..... 344
- شكل (27-04) : اتجاهات الهجرة الجزائرية..... 347
- شكل (28-04) : معدل هجرة أصحاب التعليم العالي في المغرب العربي لسنة 2005..... 350
- شكل (29-04) : حجم أجور المهاجرين ذوي المهارات العالية..... 352
- شكل (30-04) : مدى اعتماد الجزائر على السلع الغذائية لسنة 2005..... 362
- شكل (31-04) : فواتير الواردات الغذائية للبلدان المتقدمة والنامية..... 363
- شكل (32-04) : مقارنة التضخم في الجزائر مقارنة مع الدول المتقدمة..... 365
- شكل (33-04) : أصناف تفاوت الدخل بين الجنسين..... 370
- شكل (34-04) : نسبة مشاركة المرأة في الزراعة..... 370
- شكل (35-04) : اتجاهات أسعار النفط الخام وبعض السلع في العالم..... 377

أ- خ	مقدمة عامة.....
001	الجزء النظري: الإطار المفاهيمي لسياسة الانفتاح الاقتصادي والتنافسية الدولية (دراسة نظرية).....
001	مقدمة الجزء النظري.....
001	الفصل الأول : المقاربة الاقتصادية لسياسة الانفتاح الاقتصادي.....
001	مقدمة الفصل.....
001	المبحث الأول: المقاربة الاقتصادية لسياسة الانفتاح الاقتصادي.....
001	الفرع الأول: مفاهيم سياسة الانفتاح الاقتصادي.....
001	01.التعريف اللغوي للفظ الانفتاح.....
002	02.التعريف الاقتصادي للفظ الانفتاح الاقتصادي.....
002	03.التعريف بسياسة الانفتاح الاقتصادي.....
003	الفرع الثاني: مدى الاهتمام العالمي بسياسة الانفتاح الاقتصادي.....
005	الفرع الثالث: الأطر التشريعية الدولية لسياسة الانفتاح الاقتصادي.....
006	01. التشريعات المنظمة للتصدير و الاستيراد (التجارة الخارجية).....
006	02. التشريعات المنظمة للتدفقات الرأسمالية.....
007	03. التشريعات المنظمة لحركة النقد الأجنبي (تحرير أسعار الصرف).....
007	04. التشريعات المنظمة لمناطق التبادل الحر.....
009	المبحث الثاني: مختلف أشكال الانفتاح الاقتصادي.....
009	المطلب الأول: الانفتاح نحو التجارة الخارجية.....
009	الفرع الأول: مفاهيم الانفتاح نحو التجارة الخارجية.....
010	الفرع الثاني: أهم المقاربات النظرية المفسرة لسياسة الانفتاح التجاري.....
011	الفرع الثالث: حدود هذه النظريات.....
012	المطلب الثاني : الانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية.....
012	الفرع الأول: مفاهيم الانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية.....
015	الفرع الثاني: أهم المقاربات النظرية المفسرة لسياسة الانفتاح على التدفقات الرأسمالية.....
015	01. التفسير الكلاسيكي لحركة رأس المال للاستثمار الأجنبي المباشر.....
016	02. التفسير الحديث لحركة رأس المال للاستثمار الأجنبي المباشر.....
017	الفرع الثالث: المكاسب المستخلصة من سياسة الانفتاح على التدفقات الرأسمالية.....
019	الفرع الرابع: المخاطر و المصاعب المصاحبة لسياسة الانفتاح على التدفقات الرأسمالية.....
020	الفرع الخامس: مدى الترابط بين سياسة الانفتاح التجاري و سياسة الانفتاح المالي.....
020	المبحث الثالث: علاقة سياسة الانفتاح الاقتصادي ببعض المفاهيم.....
021	المطلب الأول: الانفتاح الاقتصادي والتنمية الاقتصادية.....

- 021 الفرع الأول: الانفتاح الاقتصادي يخدم التنمية الاقتصادية.....
- 021 01. الانفتاح الاقتصادي و استخدام الموارد.....
- 022 02. الانفتاح الاقتصادي و شروط التنمية الصناعية.....
- 023 الفرع الثاني: الانفتاح الاقتصادي شرط غير كافي للتنمية الاقتصادية.....
- 023 01. الانفتاح الاقتصادي و التنمية الاقتصادية غير العادلة.....
- 026 02. الانفتاح الاقتصادي و سوء توزيع الدخل.....
- 027 المطلب الثاني : الآثار الاقتصادية لسياسة الانفتاح الاقتصادي
- 027 الفرع الأول : سياسة الانفتاح الاقتصادي و توسيع حجم الأسواق
- 029 الفرع الثاني: الإنفتاح الإقتصادي و تحسين شروط التبادل التجاري.....
- 031 الفرع الثالث: آثار سياسة الانفتاح الاقتصادي في مجال العمالة.....
- 034 الفرع الرابع: آثار سياسة الانفتاح الاقتصادي في المجال الاجتماعي.....
- 036 المطلب الثالث: أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي.....
- 036 الفرع الأول : أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي في مجال الإنتاج.....
- 038 الفرع الثاني: أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي في المجال التجاري.....
- 039 الفرع الثالث: أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي في مجال العمالة.....
- 041 الفرع الرابع: أهداف سياسة الانفتاح الاقتصادي في مجالات أخرى.....
- 043 المبحث الرابع: المقاربة الاقتصادية لسياسة الانفتاح التجاري.....
- 044 المطلب الأول: مفهوم سياسة الانفتاح التجاري.....
- 044 الفرع الأول: تعريف سياسة الانفتاح التجاري.....
- 044 01. تعريف الانفتاح التجاري حسب Bhagwati-Krueger
- 044 02. تعريف الانفتاح التجاري حسب M,Michelaly,Papar georgion,A,M,choksi
- 044 03. تعريف الانفتاح التجاري حسب المعهد العربي للتخطيط
- 045 04. تعريف الانفتاح التجاري حسبKahkonen (صندوق النقد الدولي).....
- 045 05.تعريف أحمد فاروق غنيم
- 045 06. تعريف الانفتاح التجاري حسب نوعية هذا الانفتاح
- 046 الفرع الثاني: مكانة سياسة الانفتاح التجاري في السياسة الاقتصادية و أهميتها.....
- 047 المطلب الثاني: المقاربات النظرية لسياسة الانفتاح التجاري
- 047 الفرع الأول: سياسة الانفتاح التجاري في الفكر الكلاسيكي.....
- 048 01. سياسة الانفتاح التجاري ونظرية النفقات المطلقة
- 049 02. سياسة الانفتاح التجاري ونظرية النفقات النسبية
- 049 03. سياسة الانفتاح التجاري ونظرية القيم الدولية
- 050 الفرع الثاني: سياسة الانفتاح التجاري في الفكر النيوكلاسيكي.....
- 050 01. سياسة الانفتاح التجاري ونظرية هيكرش-أولين.....

051 02. سياسة الانفتاح التجاري و لغز ليونتييف
051 الفرع الثالث: سياسة الانفتاح التجاري في الفكر الحديث
051 01. سياسة الانفتاح التجاري على أساس الفجوات التكنولوجية
052 02. سياسة الانفتاح التجاري و نظرية اقتصاديات الحجم
053 المطلب الثالث : الأسباب الداعية إلى الانفتاح الاقتصادي
054 الفرع الأول: سياسة الانفتاح الاقتصادي تؤدي إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي
055 الفرع الثاني: سياسة الانفتاح الاقتصادي تؤدي إلى خلق الثروة
056 الفرع الثالث : سياسة الانفتاح التجاري تؤدي إلى تقوية المنافسة والحد من الاحتكارات
058 الفرع الرابع : سياسة الانفتاح التجاري تؤدي إلى التخصص في الإنتاج و تخفيض الأسعار الدولية
059 المطلب الرابع : الآثار الاقتصادية لسياسة الانفتاح التجاري
060 الفرع الأول : تأثير سياسة الانفتاح التجاري على معدلات التصدير
062 الفرع الثاني : سياسة الانفتاح التجاري و اكتساب التكنولوجيا
063 الفرع الثالث : سياسة الانفتاح التجاري و هجرة العمالة
064 01. تأثير سياسة الانفتاح التجاري على هجرة العمالة في الأدبيات الاقتصادية القديمة
066 02. تأثير سياسة الانفتاح التجاري على هجرة العمالة في الأدبيات الاقتصادية الحديثة
066 03. سياسة الانفتاح التجاري وهجرة العمالة و اتفاقية الجات
067 المطلب الخامس : مؤشرات قياس وتقييم الانفتاح التجاري
068 الفرع الأول : قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشرات الانفتاح المطلق
068 01. مؤشر درجة الانفتاح الاقتصادي
071 02. مؤشر التركيز السلعي للصادرات الوطنية
073 03. مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات الوطنية
075 04. الميل المتوسط للاستيراد
075 05. مؤشر التبادل التجاري
076 الفرع الثاني : قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشرات الانفتاح النسبي
076 01. مؤشر التعريفات الجمركية وغير الجمركية
077 02. معدل التعريف غير الموزون
077 03. معدل التعريف الموزون
078 الفرع الثالث : قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشر البواقي
079 الفرع الرابع : قياس الانفتاح التجاري حسب بعض النماذج
079 01. قياس الانفتاح التجاري حسب نموذج المؤشر المزدوج Sachs – Warner
081 02. قياس الانفتاح التجاري حسب نموذج المؤشر المركب (1998) Edwards
082 خاتمة الفصل
083 الفصل الثاني : المقاربة الاقتصادية للمنافسة والتنافسية الدولية

083	مقدمة الفصل
083	لمبحث الأول : الإطار النظري للمنافسة و التنافسية الاقتصادية.
083	المطلب الأول: مفهوم المنافسة الوطنية.....
083	الفرع الأول: تعريف عام للمنافسة الاقتصادية.....
084	الفرع الثاني: المنافسة الاقتصادية في الفكر الرأسمالي.....
084	الفرع الثالث : المنافسة في التشريع الإسلامي.....
084	المطلب الثاني : التصنيف الاقتصادي للمنافسة الاقتصادية.....
084	الفرع الأول : المنافسة الكاملة.....
085	الفرع الثاني: المنافسة الاحتكارية.....
085	الفرع الثالث: احتكار القلة.....
086	المطلب الثالث: الإطار النظري للتنافسية الاقتصادية.....
086	الفرع الأول: مفاهيم حول التنافسية الاقتصادية.....
086	تعريف التنافسية الاقتصادية.....
088	مصادر الميزة التنافسية.....
089	03. أهمية التنافسية.....
090	الفرع الثاني : أهداف الميزة التنافسية.....
092	الفرع الثالث : الركائز الأساسية للميزة التنافسية.....
093	01. القدرة على التقليد.....
093	02. القدرة على التطوير.....
094	03. القدرة على الابتكار.....
094	الفرع الرابع: الفرق بين الميزة النسبية و الميزة التنافسية.....
095	المطلب الرابع: الأنواع الرئيسية للمزايا التنافسية.....
095	الفرع الأول: حسب التصنيف التقليدي.....
095	الفرع الثاني: حسب التصنيف الحديث.....
097	المبحث الثاني : الإطار النظري لتنافسية المؤسسات و قطاع النشاط الاقتصادي.....
098	المطلب الأول : تنافسية المؤسسات : تعاريف ومؤشرات.....
098	الفرع الأول: تعريف تنافسية المؤسسات.....
099	الفرع الثاني : مؤشرات قياس تنافسية المؤسسات.....
100	الفرع الثالث: إستراتيجية التنافس لدى Porter.....
102	01. إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف.....
104	02. إستراتيجية التمييز.....
105	03. إستراتيجية التركيز.....
106	المطلب الثالث : تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي: تعاريف ومؤشرات.....

106 الفرع الأول: تعريف تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي
106 الفرع الثاني: مؤشرات قياس النشاط الاقتصادي
110 Porter المطلب الرابع: نموذج القوى الخمسة لتنافسية قطاع النشاط الاقتصادي لـ
110 الفرع الأول: شدة المزاومة ما بين المتنافسين داخل الصناعة
111 الفرع الثاني: تهديد دخول متنافسين محتملين
112 الفرع الثالث: تهديد دخول سلعة جديدة
112 الفرع الرابع: القوة التفاوضية للمشتريين
112 الفرع الخامس: القوة التفاوضية للموردين
115 المبحث الثالث : الإطار النظري للتنافسية الدولية
115 المطلب الأول : التنافسية الدولية مفاهيم و تعاريف
115 الفرع الأول : تعاريف الاقتصاديين للتنافسية الدولية
116 01. اختلاف رجال الاقتصاد حول تعريف التنافسية الدولية
117 02. تعريف رجال الاقتصاد للتنافسية الدولية
117 الفرع الثاني : تعاريف المنظمات والهيئات للتنافسية الدولية
118 01. تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي
118 02. تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
118 03. تعريف المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية
118 04. تعريف معهد التنافسية الدولية
119 05. تعريف المجلس الأوروبي لبرشلونة
119 06. تعريف تقرير التنافسية العربية
119 الفرع الثالث : تعاريف التنافسية الدولية حسب معياري التجارة الخارجية و مستويات المعيشة
119 01. تعريف التنافسية حسب أوضاع التجارة الخارجية للدول فقط
120 02. تعريف التنافسية حسب أوضاع مستويات المعيشة فقط
120 03. تعريف التنافسية حسب أوضاع التجارة الخارجية للدول و مستويات المعيشة معا
120 04. تعريف التنافسية حسب درجة الاندماج الاقتصادي للبلد
121 المطلب الثاني: الأصول التاريخية للتنافسية الدولية وعلاقتها بالمؤسسات
121 الفرع الأول: الأصول التاريخية للتنافسية الدولية
121 الفرع الثاني: علاقة التنافسية الدولية بالمؤسسات
122 المطلب الثاني: مؤشرات قياس التنافسية الدولية
123 الفرع الأول: مؤشرات قياس التنافسية الدولية حسب تقارير المنظمات الدولية
123 01. منهج المعهد الدولي لتنمية الإدارة
124 02. منهج المنتدى الاقتصادي العالمي
126 04. منهج البنك الدولي

126 منهج صندوق النقد الدولي
126 الفرع الثاني: مؤشر الحرية الاقتصادية للبلد.
126 الفرع الثالث: مؤشر نمو الدخل الحقيقي للأفراد.
127 الفرع الرابع: مؤشر رصيد الميزان التجاري.
127 المطلب الثالث: أداء التصدير كمؤشر حقيقي لقياس تنافسية الدول.
127 الفرع الأول: مفهوم التصدير.
128 الفرع الثاني: أنواع التصدير.
129 الفرع الثالث: أهمية التصدير في خلق القدرة التنافسية للبلد.
129 الفرع الرابع: تركيبة الصادرات و حصة السوق.
130 الفرع الخامس: الاستثمار الأجنبي المباشر كمؤشر حقيقي لقياس التنافسية الدولية.
131 الفرع السادس: أسعار الصرف كمؤشرات لقياس التنافسية الدولية.
132 المطلب الرابع: دور الدولة في تدعيم التنافسية الدولية.
132 الفرع الأول: مبررات تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.
136 الفرع الثاني: تنفيذ سياسة و دعم التنافسية.
136 01. وضع التشريعات و الهياكل المؤسسية.
137 02. وضع البنى التحتية لتنفيذ القانون.
137 03. دعم قدرات القطاع العام.
138 المبحث الرابع: تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات والدول.
138 المطلب الأول: تكوين تحالفات و تكتلات إستراتيجية دولية تنافسية.
139 الفرع الأول: الحاجة الماسة لتكوين تحالفات و تكتلات إستراتيجية (الدوافع).
139 الفرع الثاني: تأثير التحالفات و التكتلات الإستراتيجية على أداء المؤسسات والدول.
140 المطلب الثاني: التوجه نحو تبني و تطبيق إستراتيجية البحث والتطوير.
142 خاتمة الفصل
143 خاتمة الجزء النظري
 الجزء التطبيقي: سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول (دراسة تطبيقية على الجزائر
144 خلال الفترة (2000-2009).
144 مقدمة الجزء التطبيقي.
145 الفصل الثالث: سياسة الانفتاح التجاري و مؤشرات التنافسية الدولية.
145 مقدمة الفصل
145 المبحث الأول: سياسة الانفتاح التجاري و مؤشر النمو الاقتصادي.
146 المطلب الأول: تعريف مؤشر النمو الاقتصادي كمؤشر تنافسية.
146 الفرع الأول: تعريف مؤشر النمو الاقتصادي.
146 01. تعريف المؤشر

14602. تعريف مؤشر النمو الاقتصادي.....
147الفرع الثاني: مؤشر النمو الاقتصادي وعلاقته بالمنافسة الدولية.....
149الفرع الثالث: مكانة مؤشر النمو الاقتصادي في تقارير التنافسية الدولية.....
150الفرع الرابع: الانفتاح التجاري محرك النمو الاقتصادي.....
151المطلب الثاني: نظريات ونماذج النمو الاقتصادي.....
151الفرع الأول: النظريات الكلاسيكية للنمو الاقتصادي.....
15101. النمو الاقتصادي عند آدم سميث Adam Smith
15202. النمو الاقتصادي عند دافيد ريكاردو David Ricardo
153الفرع الثاني: النظريات الحديثة للنمو الاقتصادي.....
15301. نموذج النمو الخارجي.....
15402. نموذج النمو الداخلي.....
15603. الانفتاح التجاري ونظرية النمو الداخلي.....
156الفرع الثالث: نماذج النمو المتوازن وغير المتوازن.....
15601. نموذج النمو المتوازن.....
15702. نموذج النمو غير المتوازن.....
157المطلب الثالث: المبررات النظرية والتطبيقية للعلاقة بين الانفتاح التجارية والنمو الاقتصادي.....
157الفرع الأول: الدراسات النظرية للعلاقة بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي.....
15701. آراء المذهب التجاري.....
15702. آراء مفكري المذهب الكلاسيكي.....
15803. آراء الفكر الحديث.....
161الفرع الثاني: الدراسات التطبيقية للعلاقة بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي.....
163الفرع الثالث: النماذج القياسية للعلاقة بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي.....
168المطلب الرابع: أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي.....
169الفرع الأول: سياسة التصدير وعلاقتها بالنمو الاقتصادي.....
16901. أهمية إستراتيجية إحلال الصادرات.....
17202. آليات تأثير إستراتيجية التصدير على عوامل النمو الاقتصادي.....
17303. مساهمة الصادرات في الناتج الداخلي الخام.....
174الفرع الثاني: سياسة الاستيراد وعلاقتها بالنمو الاقتصادي.....
174أهمية إستراتيجية إحلال الواردات.....
176المبحث الثاني: سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر العمالة.....
177المطلب الأول: التعريف بمؤشر العمالة كمؤشر تنافسية.....
177الفرع الأول: تعريف مؤشر العمالة.....
17801. مؤشر المشاركة في قوة العمل.....

178	02. مؤشر نسبة العاملين إلى السكان.....
178	03. مؤشر البطالة.....
179	04. مؤشر الإنتاجية.....
179	الفرع الثاني: مؤشر العمالة وعلاقته بالمنافسة الدولية.....
179	01. مؤشرات العمالة والتنافسية الدولية غير العادلة.....
179	02. مؤشرات العمالة والتنافسية الدولية العادلة.....
181	الفرع الثالث: مكانة مؤشرات سوق العمل في تقارير التنافسية الدولية.....
184	المطلب الثاني: المقاربات النظرية لتفسير العلاقة السببية بين سياسة الانفتاح التجاري وسوق العمل.....
184	الفرع الأول: الدراسات النظرية.....
187	الفرع الثاني: الدراسات التطبيقية.....
189	الفرع الثالث: دراسة العلاقة السببية بين سياسة الانفتاح التجاري وسوق العمل.....
189	01. تأثير الانفتاح التجاري على مستويات التشغيل والأجور: التفاوت في عمالة الصناعة والزراعة.....
191	02. سياسة الانفتاح التجاري و العمالة: تأثير الصادرات.....
194	03. سياسة الانفتاح التجاري والأجور: تأثير الواردات.....
196	الفرع الرابع: سياسة الانفتاح التجاري وسوق العمل: الوجه الآخر للانفتاح التجاري.....
196	01. الراجحون والחסرون من سياسة الانفتاح التجاري.....
198	02. سياسة الانفتاح التجاري وتشغيل الأطفال.....
200	03. سياسة الانفتاح التجاري وتشغيل النساء.....
204	04. الانعكاسات السلبية لسياسة الانفتاح التجاري على أسواق العمل.....
207	المبحث الثالث: سياسة الانفتاح التجاري و مؤشر توزيع الدخل.....
208	المطلب الأول: التعريف بمؤشر توزيع الدخل كمؤشر تنافسية.....
208	الفرع الأول: تعريف مؤشر توزيع الدخل.....
209	الفرع الثاني: مؤشر توزيع الدخل وعلاقته بالمنافسة الدولية.....
211	الفرع الثالث: مكانة مؤشر توزيع الدخل في تقارير التنافسية الدولية.....
212	الفرع الرابع: التنمية والمساواة في توزيع الدخل: نظرية Kuznets.....
214	المطلب الثاني: المقاربات النظرية لتفسير العلاقة السببية بين سياسة الانفتاح التجاري وعدم عدالة توزيع الدخل.....
215	الفرع الأول: مفهوم عدم المساواة في توزيع الدخل.....
218	الفرع الثاني: الدراسات النظرية للعلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر عدم عدالة توزيع الدخل.....
221	الفرع الثالث: الدراسات القياسية للعلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر عدم عدالة توزيع الدخل.....
228	المطلب الثالث: نتائج سياسة الانفتاح التجاري على مؤشر توزيع الدخل في الدول النامية.....
228	الفرع الأول: اتجاهات الدول النامية نحو تبني سياسة الانفتاح التجاري.....
231	الفرع الثاني: الانفتاح التجاري وتزايد معدل الفقر في العالم.....

232 الفرع الثالث: الانفتاح التجاري وتزايد عدم المساواة في الدخل في الدول النامية.
236 المبحث الرابع: سياسة الانفتاح التجاري و مؤشر الأداء (مؤشر الإنتاجية).
236 المطلب الأول: المقاربة الاقتصادية للأداء.
236 الفرع الأول : تعريف الأداء.
236 الفرع الثاني: الأداء من منظور الكفاءة و الفعالية و الإنتاجية.
240 الفرع الثالث : الأداء من منظور الجودة (النوعية).
240 الفرع الرابع : الأداء و الفعالية و الأخلاق l'Efficacité/ Éthique.
241 الفرع الخامس : الأداء و الحكم الرشيد.
241 المطلب الثاني: العوامل المفسرة للأداء.
241 الفرع الأول : تأثير الجغرافيا (التموقع).
241 الفرع الثاني : تدخل الدولة.
243 الفرع الثالث : تأثير التكنولوجيا.
243 الفرع الرابع : تأثير المنافسة.
243 المطلب الثالث: التعريف بمؤشر الإنتاجية كمؤشر تنافسية.
244 الفرع الأول : تعريف مؤشر الإنتاجية.
245 الفرع الثاني: أهمية الإنتاجية كمحدد في مؤشرات التنافسية الدولية.
248 الفرع الثالث: أهمية مؤشر الإنتاجية في تقارير التنافسية الدولية.
249 المطلب الرابع: المبررات الاقتصادية للعلاقة السببية بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر الإنتاجية.
249 الفرع الأول: تطور الإنتاجية في ظل سياسة الانفتاح التجاري.
251 الفرع الثاني: تحليل العلاقة بين الانفتاح التجاري والإنتاجية.
253 الفرع الثالث : نموذج Feeder 1983 : الانفتاح التجاري محفز للإنتاجية.
255 خاتمة الفصل.
256 الفصل الرابع : سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري.
256 مقدمة الفصل
256 المبحث الأول: الوضعية التنافسية في الجزائر.
256 المطلب الأول : القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية: التكلفة والجودة.
256 الفرع الأول: المحددات الذاتية للقدرة التنافسية للصناعة الوطنية.
256 01. من حيث التكلفة.
258 02. من حيث الجودة.
259 الفرع الثاني: السمات العامة لتنافسية الصناعة الجزائرية.
259 01. تنافسية منتجات الصناعة التحويلية.
262 02. تنافسية الصادرات الجزائرية : مؤشري التركيز والتنوع السلعي.
264 المطلب الثاني : رهانات تطوير القدرة التنافسية للاقتصاد في ظل سياسة الانفتاح التجاري.

265	المطلب الثالث: تنافسية الجزائر ضمن تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي.....
265	الفرع الأول: موقع الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي.....
265	01. مؤشر تنافسية النمو (GCI) Growth Competitiveness Index.....
268	02. مؤشر تنافسية الأعمال (BCI) Business Competitiveness Index.....
270	الفرع الثاني : موقع الجزائر ضمن تقرير التنافسية العربية.....
270	01. موقع تنافسية الجزائر ضمن مؤشر الاستقرار الاقتصادي الكلي.....
271	02. موقع تنافسية الجزائر ضمن مؤشر المؤسسات العامة.....
271	03. موقع تنافسية الجزائر ضمن مؤشر التكنولوجيا.....
272	الفرع الثالث : موقع الجزائر ضمن التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات.....
272	01. مؤشر البيئة التكنولوجية.....
272	02. مؤشر الجاهزية التكنولوجية.....
273	03. مؤشر الاستخدام التكنولوجي.....
274	المطلب الرابع: تنافسية الجزائر ضمن تقرير البنك الدولي.....
276	المطلب الخامس: مؤشر الحرية الاقتصادية.....
278	المطلب السادس: ترتيب تنافسية الجزائر ضمن مؤشري النمو الاقتصادي و سوق العمل.....
278	الفرع الأول : ترتيب الجزائر التنافسي وفقا لمؤشر النمو الاقتصادي.....
280	الفرع الثاني: ترتيب الجزائر التنافسي وفقا لمؤشرات سوق العمل.....
280	01. الترتيب وفق مؤشر كفاءة سوق العمل.....
282	02. الترتيب وفق مؤشر التعليم و التدريب.....
283	المبحث الثاني: سياسة الانفتاح التجاري و النمو الاقتصادي في الجزائر.....
284	المطلب الأول : قياس الانفتاح التجاري في الجزائر.....
284	الفرع الأول: مؤشر الانفتاح التجاري على الخارج.....
286	الفرع الثاني :مؤشر الرسوم الجمركية للتجارة الخارجية.....
287	الفرع الثالث :مؤشر Sachs et Warner.....
288	الفرع الرابع : مؤشري التركيز والتنوع السلعيين.....
289	الفرع الخامس : مؤشرات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد).....
290	المطلب الثاني: القنوات المختلفة للتأثير إلى للنمو الاقتصادي.....
290	الفرع الأول: نماذج النمو الاقتصادي وعلاقتها بالنمو الاقتصادي.....
291	الفرع الثاني: اتجاهات النمو الاقتصادي في الجزائر.....
291	01. تطور النمو الاقتصادي في الجزائر.....
294	02. سياسات الانفتاح ومستوى نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.....
296	03. دور الاستثمار في النمو والاقتصادي.....
297	المطلب الثالث: أداء الاقتصاد الجزائري في ظل سياسة الانفتاح التجاري.....

298 الفرع الأول: تطور نمو مؤشر التنمية البشرية في الجزائر
299 الفرع الثاني: تطور الناتج الداخلي الخام PIB
299 الفرع الثالث: تطور معدل التضخم
300 الفرع الرابع: تطور المديونية
301 الفرع الخامس: سياسة سعر الصرف و تطور التبادل التجاري
302 المطلب الرابع: أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي: تأثير الصادرات النفطية
302 الفرع الأول: أداء الصادرات في الجزائر
304 الفرع الثاني: تأثير أسعار النفط على معدل النمو الاقتصادي
304 01.العوامل المؤثرة في نمو الناتج المحلي الإجمالي
304 02. النمو الاقتصادي وأسعار الصادرات النفطية
307 الفرع الثالث: النمو الاقتصادي وعائدات الصادرات النفطية
308 المطلب الخامس : تداعيات إستراتيجية التصدير في الجزائر
308 الفرع الأول: إستراتيجية التصنيع من أجل تصدير السلع الأولية
310 الفرع الثاني: إستراتيجية التصنيع من أجل تصدير السلع الصناعية
312 الفرع الثالث: آليات تأثير إستراتيجية التصدير على عوامل النمو الاقتصادي
312 01. إستراتيجية التصدير وتخصيص الموارد
315 02. إستراتيجية التصدير والتقدم التقني
316 المطلب السادس: أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي: تأثير الواردات
316 الفرع الأول: إستراتيجية الاستيراد في الجزائر
317 الفرع الثاني: إستراتيجية إحلال الواردات في الجزائر
318 الفرع الثالث: تقييم مساهمة الواردات في الناتج الداخلي الخام
319 الفرع الرابع: أثر الواردات على الاستثمار
321 المبحث الثالث: سياسة الانفتاح التجاري و سوق العمل في الجزائر
321 المطلب الأول : هيكلية سوق العمل في الجزائر: التفاوت في مساهمة القطاعات
321 الفرع الأول : النمو الديمغرافي وآثاره على سوق العمل
323 الفرع الثاني: مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل
325 المطلب الثاني : سياسة الانفتاح التجاري ومستوى العمالة : تأثير الصادرات
325 الفرع الأول : أهمية قطاع الصناعة الاستخراجية الموجهة للتصدير في الجزائر
326 الفرع الثاني : واقع التشغيل في القطاعات التصديرية
328 الفرع الثالث : سياسة الانفتاح التجاري و تأثيرها على مكونات سوق العمل في الجزائر
328 01. سياسة الانفتاح التجاري و نوعية العمالة في الجزائر
330 02. سياسة الانفتاح التجاري و إنتاجية العمل في الجزائر
333 03. سياسة الانفتاح التجاري و متوسط أجر العامل في القطاعات التصديرية

- 334 04. سياسة الانفتاح التجاري و البطالة.....
- 336 الفرع الرابع : سياسة الانفتاح التجاري واتساع ظاهرة تشغيل الأطفال في الجزائر.....
- 337 المطلب الثالث: سياسة الانفتاح التجاري ومستوى العمالة : تأثير الواردات.....
- 338 الفرع الأول : سياسة الانفتاح التجاري ومستويات التشغيل في القطاع العام.....
- 339 الفرع الثاني: حقيقة التوظيف في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية.....
- 342 المطلب الرابع : سياسة الانفتاح التجاري و هجرة العمالة في الجزائر.....
- 343 الفرع الأول : مدى ارتباط سياسة الانفتاح التجاري بهجرة العمالة : تأثير الثروة النفطية.....
- 343 الفرع الثاني : هجرة الجزائريين الى الخارج.....
- 345 01. اتجاهات الهجرة الجزائرية.....
- 346 02. اتجاهات هجرة العمالة الجزائرية.....
- 348 الفرع الثاني : هجرة العمالة الماهرة.....
- 350 الفرع الثالث : الهجرة الوافدة الى الجزائر واثارها على سوق العمل.....
- 351 الفرع الرابع : تأثير العمالة الوافدة على سوق العمل الجزائري.....
- 353 المبحث الرابع: سياسة الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل في الجزائر.....
- 354 المطلب الأول : الاتجاهات العامة في توزيع الدخل في الجزائر.....
- 355 الفرع الأول :صعوبة دراسة وتحليل اللامساواة في توزيع الدخل في الجزائر.....
- 355 الفرع الثاني: طبيعة توزيع الدخل في الجزائر.....
- 356 الفرع الثالث: حقيقة اللامساواة في توزيع الدخل في الجزائر.....
- 358 الفرع الرابع : تطور معدلات الفقر في الجزائر.....
- 359 المطلب الثاني : الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل : تأثير إستراتيجية الواردات الزراعية.....
- 359 الفرع الأول: الانفتاح التجاري الزراعي في الجزائر.....
- 360 الفرع الثاني: وضعية التجارة الخارجية الزراعية في الجزائر.....
- 362 الفرع الثالث: الانفتاح التجاري الزراعي وتوزيع الدخل.....
- 362 01. تأثير أسعار الواردات على نمط توزيع الدخل.....
- 364 02. التفاوت في توزيع الدخل وارتفاع أسعار الواردات الزراعية.....
- 365 03. تطور أسعار الواردات لأهم السلع الغذائية في الجزائر.....
- 367 04. اللامساواة في توزيع الدخل: مؤشر جيني الاستهلاك، الأغذية والدخل.....
- 368 05. الانفتاح التجاري الزراعي وتوزيع الدخل بين الجنسين.....
- 371 المطلب الثالث: الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل: دور التعليم والتكنولوجيا.....
- 371 الفرع الأول: دراسة العلاقة بين التعليم وتوزيع الدخل.....
- 372 الفرع الثاني: دراسة العلاقة بين التعليم والانفتاح التجاري: الصادرات السلعية.....
- 373 الفرع الثالث: علاقة التعليم بالصادرات الصناعية الجزائرية.....
- 374 الفرع الرابع: علاقة الفقر وتوزيع الدخل بالصادرات الصناعية في الجزائر.....

375 الفرع الخامس: اللامساواة بين الجنسين في توزيع الدخل وسوق العمل : دور التغيرات التكنولوجية.....
376 المطلب الرابع: الانفتاح التجاري وتوزيع المداخيل: دور الصادرات.....
376 الفرع الأول: ارتفاع أسعار النفط في الجزائر وأثره على توزيع الدخل.....
378 الفرع الثاني: تأثير معدلات التبادل التجاري على نمط توزيع الدخل.....
379 الفرع الثالث: دور المنتجات النفطية في إعادة توزيع الدخل ومكافحة الفقر.....
381 الفرع الرابع: الصادرات السياحية وتوزيع الدخل.....
383 خاتمة الفصل.....
384 خاتمة الجزء التطبيقي.....
385 الخاتمة العامة.....
390 المراجع.....
404 قائمة الجداول.....
407 قائمة الأشكال.....
409 الفهرس.....

الملخص :

إن الهدف الرئيسي من هذه الدراسة هو تحليل الدور الذي تمارسه سياسة الانفتاح التجاري في الجزائر في رفع أو تحسين القدرات التنافسية للدول وبيان مدى أهمية هذه السياسة على مؤشرات التنافسية الاقتصادية ، كما تهدف إلى تقدير درجة الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري، ومعرفة مدى تأثير تلك السياسة على قدرة الجزائر من احتلال مواقع تنافسية جيدة في الأسواق الدولية، حيث يعتبر الاقتصاديون أن درجة الانفتاح التجاري من أهم العوامل الاقتصادية المؤثرة في زيادة الكفاءة التنافسية للدول، وما تمارسه آثار هذه السياسة في تعظيم مؤشرات التنافسية المستخدمة كمؤشر النمو الاقتصادي و العمالة و توزيع الدخل، هذه المؤشرات تدفع بالدول النامية و خاصة الجزائر إلى احتلال مواقع جيدة في الاقتصاديات العالمية ، مع التركيز أساسا على دور سياسة الانفتاح التجاري فقط في رفع القدرات التنافسية للدول دون غيرها من السياسات الأخرى .

الكلمات المفتاحية: سياسة الانفتاح التجاري، التنافسية ، مؤشر النمو الاقتصادي، مؤشر العمالة ، مؤشر توزيع الدخل

Résumé :

L'objectif principal de cette étude est d'analyser le rôle joué par la politique d'ouverture commerciale en Algérie à élever ou à améliorer la compétitivité des pays et éclaircir l'importance de cette politique sur les indicateurs concurrentiels économiques, et vise à évaluer le degré d'ouverture économique de l'économie algérienne, et la connaissance l'impact de cette politique sur la capacité de l'Algérie à l'occupation des bonnes positions compétitivité dans les marchés internationaux, où les économistes considèrent le degré d'ouverture commerciale parmi des facteurs économiques les plus importants qui influencer de l'augmentation de l'efficacité concurrentielle des pays, et pratiquée par des effets de cette politique est de maximiser les indicateurs de compétitivité utilisés comme l'indice de la croissance économique et l'emploi et la répartition des revenus, ces indices poussent les pays en développement en général et l'Algérie en particulier à l'occupation de bonnes positions à l'économie mondiale, en se concentrant principalement sur le rôle de la politique l'ouverture commerciale que pour rehausser la compétitivité des pays sans les autres politiques.

Les mots Clés : politique l'ouverture commerciale, la compétitivité, l'indice de la croissance économique, l'indice de l'emploi, l'indice de la répartition des revenus.

Abstract:

The main objective of this study is to analyze the role played by the policy of commercial openness in Algeria in raising or improving the competitiveness of countries and the finding the importance of this policy on economic indicators competitive ,moreover, it aims to evaluate the degree of economic openness of the ability of Algerian economy, and knowing the impact of that policy on the ability of Algeria in occupying good competitive positions in international markets, where the economists ere considering that the degree of commercial openness is on the most important economic factors which affect the increase in competitive efficiency of the countries, and the effects played by this policy in maximizing the competitiveness indicators used as an economic growth index and employment and income distribution, this indexes are pushing to developing countries in general and Algeria in particular to occupy good positions in the world economies, focusing primarily on the role of commercial openness policy just in raising the competitiveness of other countries regardless of the policies.

Key words : Open trade policy, the competitiveness, economic growth index, employment index, income distribution the index.

ملخص الدراسة

سياسة الإنفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول

- دراسة حالة الجزائر -

من تأطير:
الأستاذ الدكتور بونوة شعيب

من إعداد الطالب :
عبدوس عبدالعزيز

إن تأثير النظام التجاري العالمي الجديد على الدول كان و لا يزال مثار للجدل بين الباحثين و الاقتصاديين، فمنهم من يرى أن هذا النظام سوف تستفيد منه الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، و منهم من يرى أن الجات 1994 سوف تؤدي إلى تحقيق مصالح الدول المتقدمة على حساب الدول النامية، حيث أن التغيرات في مجال التجارة وفي اتجاهاتها العالمية و تأثيراتها على الاستثمارات الأجنبية المباشرة سوف تكون لها انعكاساتها المباشرة على التجارة الخارجية للدول النامية .

إن اختلاف الآراء فيما إذا كان التوجه نحو تطبيق سياسة الانفتاح تعمل في صالح الدول النامية بحيث ترفع من قدرتها التنافسية، وبالخصوص في العشريتين الماضيتين أين وقع تغيير جذري في التفكير و في المعاملات، حيث في بداية أزمة المديونية وتطور الأزمات المالية في الثمانينات، نتج عنها نظرة جديدة تمثلت في تحرير المؤسسات من تدخل الدولة، و ترك المجال لقوى السوق العالمي، والذي هدفه إنهاء الاضطرابات الكلية والتقليص من مستوى المديونية، مع تعزيز النمو و خفض من الفقر، ونظرا لتخوف هذه الدول من انفتاحها الاقتصادي، لابد من حصر العلاقة المباشرة بين التنافسية الدولية والانفتاح التجاري وهذا من أجل معرفة الآثار الناجمة عن هذا الأخير على كل من بعض مؤشرات التنافسية الدولية.

من ناحية أخرى ازداد اهتمام الدول المتقدمة والنامية على السواء الآن بدعم قدراتها التنافسية لاكتساب الأسواق في عصر الانفتاح المتزايد، ولاكتساب الأسواق قد يكون اللجوء إلى تطبيق سياسة الانفتاح التجاري إحدى الفرص لرفع القدرات التنافسية قبل الدخول في عالم المنافسة الأوسع، وتفرض العولمة وقيام منظمة التجارة العالمية إعادة النظر في أساليب إدارة الاقتصاديات النامية وعلاقتها الإقليمية والدولية.

تعتبر الجزائر كغيرها من الدول النامية المهتدة في عقر دارها بفعل مخاطر العولمة، و كانت من الدول السبابة إلى الإندماج في الإقتصاد العالمي مع ما يحمله ذلك من إمكانيات ووسائل، و في ظل هذه المعطيات استلزم على المؤسسات الجزائرية مواجهة هذه المنافسة القوية و المنتظمة ، و التي سوف تؤثر على حصصهم في السوق الوطنية ، و يمكن أن تحد من توسعهم وتطورهم إذا لم تتوفر لهذه الأخيرة قاعدة تكنولوجية جد متطورة تكون قادرة على التأقلم مع بيئة دولية متغيرة بسرعة ، و إذا كانت المنافسة أحد إفرزات اقتصاد السوق، وأمام سرعة وثيرة تحرير المبادلات التجارية على المستوى العالمي، لم يعد

الإففتاح يطرح كاختيار بديل بالنسبة للجزائر، بل كمعطى واقعي يوجب تبني إستراتيجية تمكن من التحكم فيه للإستفادة من إيجابياته و تفادي سلبياته.

وعلى اعتبار أنّ سياسة الإففتاح التجاري من أهم السياسات المطبقة في الاقتصاد الوطني، ولها علاقة متبادلة بجميع فروع الاقتصاد، وتعكس قدرة المؤسسات الجزائرية على تجسيد إستراتيجيتها و مواجهة القوى التنافسية، و كنتيجة لهذه الحقيقة برزت التنافسية كحتمية أساسية تحدد نجاح أو فشل المؤسسات الجزائرية بدرجة غير مسبوقة ، و من هنا أصبحت المؤسسات في موقع يحتم عليها العمل الجاد و المستمر اكتساب المزايا التنافسية لإمكان تحسين موقعها في الأسواق ، أو حتى مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين الحاليين و المحتملين.

إشكالية الدراسة:

لقد حقق الاقتصاد الجزائري بين سنوات 2000-2009 الكثير من النتائج الإيجابية في العديد من المؤشرات الاقتصادية (زيادة مستمرة في الإنتاج الداخلي الخام ، انخفاض في مستوى التضخم، تراجع المديونية الخارجية على جميع المستويات سنة بعد سنة، انخفاض في معدلات البطالة... الخ) ولكن وبالرغم من نجاح الجزائر في تحقيق معدلات متقدمة في المؤشرات الاقتصادية الكلية ، هل يعني هذا بالضرورة أن اقتصادها اقتصاد تنافسي؟، أو بمعنى آخر هل التنافسية في الجزائر تعتمد و تتوقف على تحقيق توازنات كبرى كالتخفيف من حدة البطالة و التضخم، و تحقيق فائض في الميزان التجاري و تسديد المديونية؟.

فبالرغم من كل هذه النتائج المحققة ، مازال الاقتصاد الجزائري يصنف ضمن الاقتصاديات المتأخرة تنافسيا ، فوفقا لآخر تقرير سنوي للتنافسية الدولية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي ، فان الجزائر تقع في المرتبة 83 من بين 117 دولة تنتج 95% من الناتج الصناعي العالمي في المؤشر الكلي ، وبعكس ذلك تراجعها في موقع الجزائر التنافسي، حيث احتلت المرتبة 74 في عام 2003 ، والمرتبة 78 في عام 2005 ، وأسوء مرتبة احتلتها كانت في عام 2008 ب 99 ، فالمنتجات الصناعية الجزائرية تتصف بأنها صناعات تحويلية بسيطة ذات قيمة معرفية متدنية ، تركز على كثافة العمالة في الصناعات القائمة من جهة ، و منتجات نمطية غير منافسة من حيث الجودة وذات جودة متوسطة ،ولا تساير تطور حاجة وأنواق المستهلكين وتكاد تخلو من أي تجديد أو ابتكار، يرافقه الجمود بالنوعية والشكل وأسلوب التغليف والتعليب من جهة أخرى، و القيمة المضافة عليها متدنية جدا بالمقارنة مع مثيلها في الدول الصناعية من جهة ثالثة ، فهذه الوضعية التنافسية المتردية والتراجع في التصنيف العالمي يستحق نظرة فاحصة تتعمق وراء الاستنتاج المباشر الذي يمكن أن نقع فيه ،فترجع ترتيب الجزائر في مؤشرات التنافسية يعكس حقيقة مهمة عن مستقبل النمو والتنمية في الاقتصاد الجزائري.

وفي ضوء نتائج بعض الدراسات النظرية والنماذج القياسية كدراسة (Romer, Frankel(2003 ،
(Hoekman, B. and Winters, L. Alan(2005)، Farrokh Nouzad Jenifer. J.Powell(2003)

(2001) M Zadia Feliciano, (2002) Bourguignon et Morrison، دراسات البنك الدولي...الخ، التي طبقت على الكثير من الاقتصاديات النامية ذات الخصائص الاقتصادية المتشابهة مع الاقتصاد الجزائري، تؤكد أنه بمجرد توجه هذه الاقتصاديات نحو تبني سياسة الانفتاح التجاري ، سوف يكون له الأثر الايجابي والدور الفعال عل بعض المؤشرات الاقتصادية الأكثر اعتمادا في تصنيف وترتيب الدول في تقارير التنافسية ، كمؤشر النمو الاقتصادي ، مؤشر العمالة ، مؤشر توزيع الدخل...الخ، ومن خلال هذه المؤشرات الاقتصادية الايجابية ستتحسن تنافسية البلد وتحتل مراتب متقدمة في تقارير التنافسية الدولية.

وبحكم أن الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي، يعتمد في تحقيق تنميته الاقتصادية على جزء كبير من مداخيل الصادرات النفطية من جهة، ومن جهة أخرى إذا أخذنا بمؤشر الانفتاح التجاري على الخارج لقياس درجة الانفتاح الذي يعادل قسمة الصادرات والواردات على الناتج الداخلي الخام، فيمكن الجزم أن الجزائر بلد منفتح تجاريا بالنسبة للاقتصاد ككل، فخلال فترة الطفرة النفطية الأولى في السبعينات كانت نسبة الانفتاح مرتفعة وصلت إلى مستوى أعلى من 50 في المائة ، وفي سنة 2009 تبين أن درجة الانفتاح التجاري مرتفعة في الجزائر ، إذ أن نسبة التجارة الخارجية (صادرات + واردات) إلى إجمالي الناتج المحلي بلغت نحو 70%، ولا ريب أن ارتفاع هذا المؤشر يؤكد أن الجزائر أكثر انفتاحا تجاريا، مما يجعل ذلك الاقتصاد أكثر تأثراً بالأحوال التي تسود الاقتصاد العالمي لاسيما الاقتصاد الرأسمالي.

و انطلاقا من النتائج التي توصلت إليها بعض الدراسات النظرية والنماذج القياسية في هذا الشأن و أهمية معدلات الانفتاح في الجزائر ، يتبادر إلينا أن توجه الاقتصاد الجزائري نحو تبني سياسة الانفتاح التجاري من شأنها رفع وتحسين قدرتها التنافسية واحتلال مراتب متقدمة في تقارير التنافسية الدولية ، وفي إطار هذا السياق تتمحور إشكالية بحثنا ، والتي تتمثل في :

- ما هو الدور الذي يمكن أن تلعبه سياسة الانفتاح التجاري في رفع وتحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري؟

إن الهدف الرئيسي من هذه الدراسة هو تحليل الدور الذي تمارسه سياسة الانفتاح التجاري في رفع أو تحسين القدرات التنافسية للدول وبيان مدى أهمية هذه السياسة على باقي المؤشرات الاقتصادية الأخرى، كما تهدف إلى تقدير درجة الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري، ومعرفة مدى تأثير تلك السياسة على قدرة الجزائر من احتلال مواقع تنافسية جيدة في الأسواق الدولية، حيث يعتبر الاقتصاديون أن درجة الانفتاح التجاري من أهم العوامل الاقتصادية المؤثرة في زيادة الكفاءة التنافسية للدول، وما تمارسه آثار هذه السياسة في تعظيم مؤشرات التنافسية المستخدمة كمؤشر النمو الاقتصادي ومؤشر العمالة ومؤشر توزيع الدخل، بما يمكن الوصول بالدول إلى احتلال مواقع جيدة في الاقتصاديات العالمية ، مع التركيز أساسا على دور سياسة الانفتاح التجاري فقط في رفع القدرات التنافسية للدول دون غيرها من السياسات الأخرى .

وقد حررت هذه الدراسة في جزأين ن وتضمنت كل جزء مايلي :

الجزء النظري :الإطار المفاهيمي لسياسة الانفتاح الاقتصادي والتنافسية الدولية (دراسة نظرية) :

التأسيس النظري ،واشتمل الجزء النظري على فصلين :

الفصل الأول :المقاربة الاقتصادية لسياسة الانفتاح الاقتصادي: وقد قسم إلى أربعة مباحث ، المبحث الأول اشتمل على الهيكل النظري لسياسة الانفتاح الاقتصادي الذي ركز و بشكل أساس ، على أهم التعاريف والمفاهيم المعطاة لسياسة الانفتاح الاقتصادي ومختلف أشكال الانفتاح ، أما المبحث الثاني فتناول مختلف أشكال الانفتاح الاقتصادي ، والذي خصصنا مطلباً للانفتاح على التجارة الخارجية ، ومطلباً ثانياً للانفتاح نحو التدفقات الرأسمالية، أو ما يسمى بالانفتاح المالي ، أما المبحث الثالث ، فقد تم التطرق من خلاله إلى دراسة العلاقة بين سياسة الانفتاح الاقتصادي ببعض المفاهيم خاصة تلك المتعلقة منها بالتنمية الاقتصادية (توزيع الدخل ، العمالة ، النمو الاقتصادي...الخ) ، وهي مؤشرات تنافسية مستخدمة في الكثير من التقارير السنوية الصادرة عن المنظمات الدولية التي تعنى بترتيب وتصنيف الدول تنافسياً كالمندى الاقتصادي العالمي والبنك الدولي...الخ، لنختم الفصل بمبحث رابع مركزين فيه على سياسة الانفتاح التجاري ، من خلال إبراز (مفاهيم هذه السياسة ومكانتها في الفكر الاقتصادي ،الأسباب الداعية له وآثاره على مختلف المجالات الاقتصادية) ،و للإشارة فقد خصصنا مطلباً مستقلاً لطرق قياس وتقييم الانفتاح التجاري، نظراً للاختلاف الموجود بين المنظمات الدولية وحتى رواد الاقتصاد أنفسهم حول مسألة قياس درجة انفتاح البلد ، ومتى يمكن الحكم عليه أنه بلد منفتح أو مغلق ، وعليه فقد تطرقنا إلى عدة طرق لقياس وتقييم درجة انفتاح الاقتصاديات.

توصلنا في هذا الفصل إلى حقيقة مهمة مفادها أنه بالرغم من الفوائد الضخمة للانفتاح التجاري أمام تدفقات السلع من باقي العالم ، ورغم الفوائد الإضافية التي استمدت من إجراء المزيد من الانفتاح ، فإنه من المهم الاعتراف بأن سياسة الانفتاح التجاري تخلق خاسرين و رابحين على حد سواء، فالانفتاح يعرض الدول النامية أو الاقتصاديات التي لم تبذل جهد كاف لتأهيل اقتصادها و مؤسساتها أو أنها تسرعت في عملية الانفتاح واجهت مخاطر كبيرة و خسائر ضخمة ، و على رأسها تعريض العمال إلى التسريح نتيجة عدم قدرة المؤسسات التي يعملون فيها إلى مواجهة المنافسة الأجنبية المحتمة ، أو على الأقل قبول هؤلاء العمال تخفيضات دائمة في الأجور ، ففي الولايات المتحدة الأمريكية عرف قطاع السيارات و الملابس تسريح عدد كبير من العمال أو تخفيض أجورهم نتيجة احتدام المنافسة مع الشركات الآسيوية و الأوروبية ، و كذلك من بين مخاطر سياسة الانفتاح التجاري ارتفاع و نمو الواردات بمعدلات مرتفعة و تقليص الصادرات ، و كانت النتيجة التي عانت منها الدول النامية تزايد العجز في الميزان التجاري نتيجة اتساع الفجوة بين الواردات و الصادرات.

الفصل الثاني : المقاربة الاقتصادية للمنافسة والتنافسية الدولية: إن تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات والدول معا باعتبارها هدفا و استثمارا و إستراتيجية و تكتيك تتطلب وجود رؤية إستراتيجية و

بناء عدد من السياسات أو الإستراتيجيات و برامج العمل و تكوين تحالفات كونية، واستيعاب التكنولوجيا الملائمة لتحقيق التطوير المطلوب . اشتمل هذا الفصل على عرض مجمل لمختلف الجوانب المتعلقة بالمنافسة والتنافسية الاقتصادية الدولية ، ولأهمية موضوع التنافسية ومكانته في الأدبيات الاقتصادية ، ارتأينا أن نخصص لها أربعة مباحث نحاول من خلال التطرق إلى أهم الجوانب المتعلقة بها ، أما المبحث الأول، فقد أبرزنا فيه أهم تعاريف التنافسية ، أهميتها وأنواعها...الخ، و نظرا لوجود مستويات ثلاثة للتنافسية ، فقد خصصنا المبحث الثاني للتنافسية على الصعيدين المحليين (تنافسية المؤسسات و تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي) ، وتطرقنا فيه إلى عرض بسيط إلى استراتيجيات التنافس لporter .

المبحث الثالث فقد ركز أساسا على الإطار النظري للتنافسية الدولية من تعاريف لاقتصاديين بارزين ومنظمات رائدة في هذا المجال ، و المؤشرات الرئيسية لقياس تنافسية الدول، وقد أفردنا مطلبا خاصا لأداء التصدير كمؤشر حقيقي لقياس التنافسية الدولية ، وفي المبحث الأخير تناولنا فيه مسألة تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات والدول.

في خاتمة الفصل الثاني يمكن القول أن المؤسسات والحكومات معا تواجه اليوم تحديات جديدة تفرض عليها مقارنة أدائها التنافسي و ما تحققة من إنجازات بما يصل إليه غيرها من المنظمات الأحسن تنظيما و الأفضل والأناجح في السوق، و هو ما يعبر عنه بالقياس إلى القسط الأفضل، و قد تطورت هذه الفكرة بتأثير المنافسة الدولية و الرغبة في الوصول إلى أفضل المستويات في الأداء التنافسي، و من ثم ظهرت فكرة المستوى العالمي للأداء، و قد ارتبطت فكرة الأداء التنافسي بموضوع التنافسية الدولية الذي أصبح من المواضيع الجذابة لدول العالم، حيث باتت العامل المحدد للرابحين و الخاسرين في البيئة الدولية المعاصرة ، إذ أصبحت التنافسية الدولية لا ترتبط بأمالك الموارد الطبيعية أو ضالة تكاليف اليد العاملة بقدر ارتباطها بالمحتوى المعرفي و التكنولوجي و الجودة الشاملة، و بالسياسات الفاعلة من قبل الحكومات و الشركات، و لعل ذلك ما يفسر تحول التنافسية إلى أحد المحاور الرئيسية لاهتمامات الحكومات و الدول.

في خاتمة الجزء النظري يمكن القول إن ازدياد الاهتمام الدولي بسياسة الانفتاح الاقتصادي ينبثق من الأهداف الحقيقية و المزايا التي توفرها و تحققة هذه السياسة في ظل الصراعات الاقتصادية المتوالدة ، و في ظل اشتداد المنافسة الدولية أدركت أغلبية الدول المنفتحة على الخارج مكاسب الانفتاح الاقتصادي من ضرورة أخذ نصيبها الأكبر من شبكة الإنتاج العالمي و التدفقات المختلفة ، مما يتناسب مع مواردها و قدراتها ، وأدركت أيضا أنه كلما زادت درجة انفتاحها و تكاملها مع الاقتصاد الدولي سوف تكون له انعكاسات ايجابية ،سواء من حيث المكاسب أو التكاليف المتوقعة لتلك السياسة.

حاولنا من خلال هذا الجزء تسليط الضوء عن ماهية سياسة الانفتاح الاقتصادي والتجاري معا وكذلك عن ماهية المنافسة والتنافسية الدولية، مكتشفين في ذلك على أن هناك عدة أسباب تدعو إلى

ضرورة تطبيق الدول لسياسة الانفتاح التجاري، ولعل السبب الرئيسي الذي تدعو إليه عادة هو تنمية الاقتصاد القومي إلى أقصى حد ممكن، عن طريق تقوية المنافسة الداخلية والخارجية معا.

الجزء التطبيقي : سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول (دراسة تطبيقية على الجزائر خلال الفترة (2000-2009) :

يعتبر الاقتصاد الجزائري كباقي الاقتصاديات النامية التي كانت سائرة في نظام التخطيط الاقتصادي (النظام الاشتراكي) بمرحلة انتقالية أي بعملية تحوّل جذرية من نظام تخطيط مركزي إلى نظام يستند على متطلبات السوق (اقتصاد السوق) ، وهذا من خلال إجراء تصحيحات هيكلية عميقة ، وقد احتل الاقتصاد الوطني مراتب متدنية في تقارير التنافسية الدولية ، ما يفسر ضعف قدراته التنافسية في كثير من المجالات ، وأمام هذه المعضلة يستوجب علينا الإجابة عن التساؤل الرئيسي عن الأسباب الحقيقية التي أدت بالاقتصاد الجزائري إلى هذه الوضعية : ما هي الإجراءات أو السياسات المطلوبة إتباعها لتنمية وتقوية القدرة التنافسية لاقتصادنا ؟

وبهدف ربط الجزء النظري بالجزء التطبيقي من جهة والإجابة على الأسئلة المطروحة وغيرها قسمنا هذا الجزء إلى فصلين :

الفصل الثالث: محاولة إيجاد العلاقة التي تربط سياسة الانفتاح التجاري بالتنافسية الدولية، وهذا من خلال التطرق إلى بعض المؤشرات المستخدمة في كثير من تقارير التنافسية الدولية، مع تزويد الدراسة بحالة بعض الدول النامية في فترة زمنية محصورة بين سنتي 2000 و 2009 في الغالب.

الفصل الرابع: سياسة الانفتاح التجاري المطبقة في الجزائر خلال فترة الدراسة ودورها في تحسين أو رفع القدرات التنافسية للاقتصاد الوطني، وهذا عن طريق دراسة الوضعية التنافسية للاقتصاد ، ثم قياس درجة انفتاح الاقتصاد الجزائري ، ومن ثم التطرق إلى دراسة تحليلية لأثر سياسة الانفتاح التجاري على بعض مؤشرات التنافسية الدولية.

واشتمل الجزء التطبيقي على فصلين :

الفصل الثالث : تأثير سياسة الانفتاح التجاري على مؤشرات التنافسية الدولية : اشتمل على أربعة

مباحث ، فالمبحث الأول تم التطرق من خلاله إلى دراسة العلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري بشقيها الصادرات والواردات ومؤشر النمو الاقتصادي كمؤشر تنافسية ، فأوضحنا فيه مكانة هذا المؤشر في تقارير التنافسية الدولية ، والدراسات النظرية و القياسية للعلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري و مؤشر النمو الاقتصادي مع تقديم بعض نماذج من بعض الدول النامية بالتحليل والوصف، وقد توصلنا إلى أن أثر سياسات الانفتاح التجاري يرافقه ارتفاع النمو الاقتصادي في البلدان النامية ، واكتشفنا أن بعض من البلدان النامية قد حققت مستويات إنتاجية مرتفعة ، و حققت معدلات استثمار كبيرة ، فمعظم هذه البلدان لا تملك مستويات دخل مرتفعة ، وليس لديها ميزة نسبية ولا موارد طبيعية ، فبفضل اعتماد سياسات الانفتاح تمكنت من تحقيق درجات متقدمة في التنمية الاقتصادية.

المبحث الثاني تناولنا دراسة علاقة سياسة الانفتاح التجاري بمؤشر آخر لا يقل أهمية عن الأول ، ألا وهو مؤشر العمالة، فأبرزنا أهم الدراسات النظرية والقياسية التي تهتم بالعلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري (تأثير الصادرات والواردات) ومؤشر العمالة الذي من خلاله تم تعريف مؤشر العمالة ومكانته في تقارير التنافسية الدولية ، كما تطرقنا فيه إلى نتائج وأثر هذه السياسة على مؤشر العمالة في بعض الدول النامية، والى الوجه الآخر لهذه السياسة (ظاهرة تشغيل الأطفال واستغلال عمل المرأة)، باعتبارهما أهم الانتقادات الموجهة لسياسة الانفتاح التجاري. و في خاتمة المبحث يمكننا القول أننا حاولنا تحديد مختلف الآثار الايجابية والسلبية على سوق العمل من خلال تبني سياسة تحرير التجارة . في الواقع فان تحرير التجارة سيكون له نتائج ايجابية على العمالة والأجور في قطاعات التصدير في المدى البعيد، ولكن في المدى القصير تشهد الأجور بعض التراجع في حالة الواردات ، كما أن الانخفاض في الإنتاج يؤدي إلى انخفاض في العمالة والأجور، وفي تقديرنا وجدنا أن العمالة والأجور قد زادت نتيجة لتحرير التجارة. عموما ، نجد أن سياسة تحرير التجارة قد تكون ملائمة جدا لتطوير أسواق العمل في الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء ، وذلك بفضل الجهود التي تبذلها هذه الدول لإعداد اقتصادياتها نحو الانفتاح ، وقد أسفرت هذه الجهود في تطوير المؤسسات والخدمات ، وتحسين نوعية البنية الأساسية ، والمهارات اللازمة للتكيف مع احتياجات أصحاب العمل ، هذا وقد تؤدي في نهاية المطاف إلى زيادة الاستثمارات المحلية والأجنبية التي تعتبر عوامل ايجابية جدا لخلق فرص العمل.

المبحث الثالث والمعنون بسياسة الانفتاح التجاري ومؤشر توزيع الدخل، واشتمل إلى دراسة علاقة هذه السياسة بمؤشر ثالث لا يقل أهمية عن المؤشرين السابقين ، ألا وهو مؤشر توزيع الدخل ، وبحكم أن الكثير من التعاريف و التقارير السنوية للتنافسية تعطي أهمية بالغة لهذا المؤشر ارتأينا أن نخصص مطلباً مستقلاً لمكانة هذا المؤشر في التقارير السالفة الذكر، وكما جرت العادة سلطنا الضوء على أهم المقاربات النظرية و الدراسات القياسية للعلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر توزيع الدخل ، كما أفردنا مطلباً ثالثاً نحاول فيه إلى دراسة نتائج هذه السياسة على مؤشر توزيع الدخل في الدول النامية (تزايد معدلات الفقر واللامساواة في توزيع الدخل) ، وكخاتمة لهذا المبحث يمكن القول أنه خلال العقود الثلاثة الماضية ارتفع عدم المساواة في الدخل على الصعيد العالمي، وارتفعت أيضاً معدلات النمو الاقتصادي في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء ، لكن كانت آثار اعتماد سياسات الانفتاح ظهرت سلبية على عدم المساواة في الدخل، ولا سيما في البلدان النامية في العديد منها ، والانفتاح التجاري كان المسئول الأول عن هذه الآثار ، سواء كان الانفتاح في شكله الطبيعي القائم على وفرة الموارد الطبيعية التي تحتفظ بها أقلية من الناس مال إلى زيادة التفاوت في الدخل، وعندئذ يصبح هذا الانفتاح عقبة في سبيل النمو الاقتصادي ، أو اعتماد سياسات الانفتاح التي ترافق إزالة احتكارات الدولة وتحرير الأسواق ، وخاصة في مجال الصادرات يبدو أنها ساهمت في الحد من عدم المساواة في الدخل .

المبحث الرابع المعنون بسياسة الانفتاح التجاري و مؤشر الأداء (مؤشر الإنتاجية) ،وتطرقنا فيه إلى تعريف الأداء والعوامل المفسرة له ، أما المطلب الثالث فقد أفردناه لمؤشر الإنتاجية كمؤشر تنافسية ، وأهميته في تقارير التنافسية الدولية ، كما أوضحنا كالعادة أهم الدراسات النظرية والقياسية التي تتناول العلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر الإنتاجية. وكخاتمة لهذا لمبحث يمكن القول أن العلاقة بين الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج و سياسة الانفتاح التجاري علاقة طردية ، فقد رأينا أن الإنتاجية تتحسن كلما ازداد قطاع الصادرات وزيادة الواردات من السلع الوسيطة و الآلات ، بمعنى أن الانفتاح على التصدير يعزز الكفاءة التقنية للشركات ، كما أن التقدم التقني يعزز الواردات من جهة ، ومن جهة أخرى فان التواجد الأجنبي في البلاد يمكن أن يؤدي إلى الزيادة في القطاعات الإنتاجية ، أو أن المشاركة الأجنبية تعتبر كعامل من عوامل تعزيز الإنتاجية.

من خلال هذا الفصل توصلنا إلى الأهمية الكبيرة لسياسة الانفتاح التجاري سواء من حيث إستراتيجية الصادرات أو الواردات، وقد تبين من أن هناك تأثير حقيقي على بعض المؤشرات المستخدمة في قياس التنافسية الدولية أو في مؤشراتنا ، يفضي هذا الفصل إلى وجود تباين ما بين الدول النامية سواء من حيث النمو الاقتصادي أو العمالة أو توزيع الدخل أو الإنتاجية، وأن الانفتاح السريع لاقتصاديات هذه البلدان كان أغلبه ايجابي خاصة في الدول التي اعتمدت إصلاحات تجارية حقيقية ، وقد لاحظنا أن مدى تأثير سياسة الانفتاح التجاري على كل المؤشرات المستخدمة ، وكان أغلبها في فترة التسعينات وهي الفترة التي عرفت فيها التنمية البشرية معدلات مرتفعة.

الفصل الرابع : سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري: اشتمل الفصل الرابع التطبيقي على إبراز أثر سياسة الانفتاح التجاري على تنافسية الاقتصاد الجزائري باستخدام ثلاثة مؤشرات رئيسية تنافسية (مؤشر النمو الاقتصادي ، مؤشر العمالة ، مؤشر توزيع الدخل) السالفة الذكر في فترة زمنية أغلبها كانت محددة بين سنتي 2000 و 2009 عن طريق عرض إحصائيات صادرة من قبل منظمات وطنية وأغلبها من منظمات دولية في شكل جداول وأشكال بيانية حتى يطغى على البحث الجانب الاستدلالي مع التعليق والتحليل الاقتصاديين، واشتمل الفصل على أربعة مباحث :

تناولنا في المبحث الأول الوضعية التنافسية في الجزائر من خلال إبراز القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية من حيث التكلفة والجودة ، ثم رهانات تطوير القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل سياسة الانفتاح التجاري، كذلك حولنا في هذا الفصل التطرق إلى قياس تنافسية منتجات الصناعات التحويلية وتنافسية الصادرات الجزائرية، باستخدام مؤشرات أهمها مؤشر الميزة النسبية الظاهرة ومؤشري التركيز والتنوع السلعي ، كما قمنا باستعراض تنافسية الاقتصاد الجزائري ضمن أهم تقارير التنافسية الدولية الصادرة عن بعض المنظمات الدولية التي تعنى بهذا الشأن ، أبرزها تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي وتقرير التنافسية العربية ، التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات وتقرير البنك الدولي ، وقد أفردنا أيضا مطلبا مستقلا تناولنا من خلاله ترتيب تنافسية الجزائر ضمن مؤشري النمو الاقتصادي و سوق العمل.

وقد خالصنا في هذا المبحث إلى أن نتائج التقارير التي مرت معنا خاصة عشر المؤشرات التي احتلت فيها الجزائر المراتب الأخيرة : الرشوة، التقدم التكنولوجي، طريقة إبرام العقود، التسيير و شفافيته، و دور فعالية المؤسسات العمومية و وضعية المنشآت القاعدية و الإدارية و المحيط الاقتصادي الكلي ، فضلا عن دعم الدولة و آليات القروض و وجهة النفقات العمومية و استقلالية القضاء عن الدوائر والنخب السياسية ،تجعل من الجزائر ومؤسساتها دولة من أقل الدول تنافسية في المنطقة العربية، إذ أن المؤشر الإيجابي الوحيد الواضح هو مؤشر الاستقرار في مؤشرات الاقتصاد الكلي. حتى هذا المؤشر لا تعتبره بعض المنظمات و الخبراء معيارا لقياس التنافسية ، إذ تتصف الجزائر في الرتبة 88 في مجال الأعمال و الاستثمار بينما تحتل الرتبة 111 في مجال محيط عمل المؤسسات .

و يبقى الدور السلبي الذي تلعبه الهيئات و مؤسسات الدولة في ظل انتشار ظاهرة الرشوة و سوء التسيير و البيروقراطية المنتشرة ، معايير ضعف لبيئة الأعمال و الاستثمار في الجزائر حيث تصنف في المراتب الأخيرة بالنسبة لفعالية المؤسسات والإدارات و نفس الوضعية تنطبق على ظاهرة الرشوة و الفساد الإداري التي لا تزال تعرف انتشارا في الجزائر .

المبحث الثاني المعنون بسياسة الانفتاح التجاري و النمو الاقتصادي في الجزائر، فقد حاولنا من خلاله إلى دراسة مدى تأثير سياسة الانفتاح التجاري المتبناة خلال سنوات 2000-2009 على مؤشر النمو الاقتصادي الذي يعتبر من أهم مؤشرات التنافسية الدولية ، وعليه تطرقنا في البداية إلى قياس درجة الانفتاح الاقتصادي في الجزائر باستخدام عدة مؤشرات أهمها مؤشر الانفتاح التجاري على الخارج أو ما يعرف بمؤشر الانكشاف الاقتصادي ، ومؤشر الرسوم الجمركية للتجارة الخارجية ، مؤشر Sachs et Warner....الخ، كما تناولنا اتجاهات النمو الاقتصادي في الجزائر، وأداء الاقتصاد في ظل سياسة الانفتاح التجاري ، وأفردنا مطلبين اثنين ، أحدهما لدراسة أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي (تأثير الصادرات النفطية) ، والثاني لدراسة أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي (تأثير الواردات). وقد خالصنا في هذا المبحث إلى أن علاقة الانفتاح التجاري بالنمو الاقتصادي في الجزائر تتوقف بالدرجة الأولى على أداء الصادرات عامة، وعلى طبيعة السلع المصدرة خاصة ، ويمكن اعتبار أن مستويات النمو المحققة في الجزائر ترتبت عن ارتفاع الصادرات النفطية الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط والغاز والعائدات الكبيرة من هذه المنتجات ، ولكن بالرغم من كل هذا يبقى معدل النمو الاقتصادي في الجزائر بطيء بطيء نمو الصادرات والإنتاج، مادام لا يوجد توائم بين بنية الإنتاج وبنية التجارة ، وإذا استمرت الجزائر على هذا النحو في الاعتماد على تنمية صادراتها النفطية في تحسين أداء نموها متجاهلة تنمية الصادرات المصنعة التي لم تتجاوز ليومنا هذا 03% على الأكثر فإن نموها يبقى بطيئا دون المستويات الدولية بالرغم من نجاحها على مستوى الاندماج والتكامل الاقتصادي.

أما المبحث الثالث، فعنون بسياسة الانفتاح التجاري و سوق العمل في الجزائر نحاول من خلاله إبراز العلاقة بين سياسة الانفتاح التجاري ومؤشر العمالة كمؤشر تنافسية ، فنتناولنا في البداية توضيح هيكل

سوق العمل في الجزائر، ثم التطرق إلى دراسة سياسة الانفتاح التجاري ومستوى العمالة (تأثير الصادرات) في مطلب ثاني ، فتناولنا مدى تأثير سياسة الانفتاح التجاري على مكونات سوق العمل في الجزائر كنوعية العمالة وإنتاجية العمل والبطالة ومتوسط أجر العامل في القطاعات الموجه نحو التصدير، أما المطلب الثالث ، فتناولنا فيه مدى تأثير سياسة الانفتاح التجاري على مستوى العمالة لكن من جانب تأثير الواردات ، لنختم المبحث بمطلب رابع حول مدى تأثير سياسة الانفتاح التجاري على هجرة العمالة في الجزائر.

قد توصلنا من خلال هذا المبحث إلى أن سياسة الانفتاح التجاري في الجزائر لم يكن لها الأثر الكبير على سوق العمل من حيث توليد المزيد من العمالة أو الأجور (باستثناء نوعية العمالة التي أظهرت أن الانفتاح ساعد على تطوير المهارات) ، فهي بكل بساطة سياسة غير فعالة ولكنها مكلفة ، وغير قابلة للاستمرار لأربعة أسباب تشير كلها إلى ضرورة الإسراع في إعادة النظر وإصلاح التجارة الخارجية ، السبب الأول هو الانخفاض المنتظر للعائدات النفطية وباقي مصادر الدخل ، والسبب الثاني هو تنامي التنافسية في الأسواق العالمية ، والسبب الثالث هو تراجع فرص العمل ، ولكن السبب الأهم والأكثر وطأة هو تنامي الضغوط الهائلة على سوق العمل الجزائري ، من العدد المتزايد من العاطلين عن العمل إلى الآلاف القادمين الجدد لسوق العمل شابا وأفضل تعليما.

أما المبحث الرابع ، فجاء تحت عنوان سياسة الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل في الجزائر، فابتدئ بدراسة الاتجاهات العامة في توزيع الدخل في الجزائر من خلال إبراز طبيعة توزيع الدخل في الجزائر وحقيقة اللامساواة في توزيع الدخل وتطور معدلات الفقر في المطلب الأول ، أما المطلب الثاني فقد خصص لمدى تأثير إستراتيجية الواردات خاصة الزراعية منها على نمط توزيع الدخل ، وفي المطلب الثالث ،تناولنا الانفتاح التجاري وتوزيع الدخل: دور التعليم والتكنولوجيا في الجزائر على توزيع الدخل في ظل سياسة الانفتاح التجاري ، في حين أن المطلب الرابع تناول الدور الذي تلعبه الصادرات خاصة النفطية منها في قضية إعادة توزيع الدخل في الجزائر ومكافحة الفقر، وأهمية الصادرات السياحية.

في ختام هذا المبحث يمكن القول أن الجزائر ما زالت تعتمد كغيرها من الدول العربية على تصدير النفط والغاز ، ويبدو أن العلاقة بين هذا النوع من الانفتاح (كما أطلقنا عليه سابقا بالانفتاح الطبيعي) و اللامساواة في توزيع الدخل علاقة طردية ، بمعنى أنه كلما زاد توجه الدولة نحو هذا النوع من الانفتاح المعتمد على وفرة الموارد الطبيعية، كلما صاحبه ارتفاع في معدل اللامساواة بسبب احتجاز هذه الموارد من قبل أقلية من الناس، فبالرغم من المزايا التي يوفرها اعتماد سياسة الانفتاح الطبيعي ، وخصوصا تلك المتعلقة بزيادة النمو الاقتصادي ، فهذه السياسة وحدها لا يمكن أن تؤدي إلى انخفاض في عدم المساواة في الدخل ، بل على الدولة أن تتنوع في صادراتها وترتكز على الصادرات المصنعة وفتح المجال لمشاركة القطاع الخاص حتى تضيق فجوة التفاوت في الدخل على الأقل في المدى الطويل.

تناولنا في هذا الفصل أثر الانفتاح التجاري على تنافسية الاقتصاد الجزائري من خلال التركيز على ثلاثة مؤشرات رئيسية تستخدم في قياس تنافسية الاقتصاد (النمو الاقتصادي ، سوق العمل ، توزيع الدخل)، من خلال التعرّف أولاً على أهم محددات أثر الانفتاح التجاري على التنافسية، التي تم بحثه في شقي الانفتاح: أحدهما: أثر الصادرات، ودرجة الانفتاح على الاقتصاد العالمي، والشق الثاني: أثر الواردات، والتي من أهمها الرسوم الجمركية ، وقد اكتشفنا أن أثر الانفتاح التجاري على معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي كان إيجابياً في أغلب الحالات، كما أن أثره على نسبة التغيّر في متوسط الاستثمار المحلي الإجمالي منسوباً إلى الناتج المحلي الإجمالي كان إيجابياً في أغلب الحالات، لكن أثره لم يكن بالاجباري القوي فيما يخص متوسط معدل نمو التوظيف ، وله أثر إيجابي على كل من المتوسط السنوي لمعدل نمو الصادرات من الصناعات الاستخراجية، كما أظهر البحث أن للانفتاح التجاري أثر سلبي في توزيع الدخل بين شرائح المجتمع ، فلم تستطع أسعار النفط المرتفعة وعوائده من تقليل الفجوة في توزيع الدخل.

توصلنا في هذه الدراسة إلى عدة نتائج ، أهمها :

- إن الدرجة العالية من الانفتاح التجاري تؤدي إلى رفع القدرة التنافسية للدولة من خلال النتائج الايجابية لهذه السياسة على بعض مؤشرات التنافسية الدولية (مؤشر النمو الاقتصادي) ، باعتبار أن النمو الاقتصادي يزداد بعوامل من خارج الاقتصاد بنسب أكبر من العوامل الداخلية ، مما يؤدي إلى التأثير الايجابي على رفع أداء الدول واحتلالها مواقع مهمة في الأسواق الدولية ، وهذا ما نلمسه في كثير من الدول المتقدمة و حتى النامية في بعضها .
- إن أغلب الاقتصاديات العالية الانفتاح عامة يكون سببه الانفتاح التجاري، مما يعني أن الانفتاح التجاري الكامل أو الانغلاق التجاري الكامل أوضاع متطرفة.
- إن اقتصاد الجزائر ليس اقتصادا مغلقا أمام حركة دخول التجارة الخارجية، وأنه ليس منفوحا كليا أمام حركة خروجها، حيث أظهرت الدراسة أن درجة الانفتاح لاقتصاد الجزائر تجاوزت 50 في المائة في المتوسط تقريبا مقارنة مع الدول النامية الأخرى ، وهي درجة عالية من الانفتاح مع العالم الخارجي مما يدل أن الجزائر تسعى لتطبيق مبدأ الحرية التجارية.
- توصل الباحث إلى ارتفاع درجة الانفتاح التجاري للجزائر على العالم الخارجي، واعتماد هيكل الصادرات الجزائرية على الموارد الطبيعية (النفط والغاز) بصورة كبيرة، بمعنى أن الاقتصاد الجزائري أكثر انفتاحا على الموارد الطبيعية ، بحكم أنه يملك ميزة نسبية كبيرة ، إذن يمكن القول أن الاقتصاد الجزائري اقتصادا منفتح انفتاحا طبيعيا.
- يتوقف تأثير سياسة الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر بالدرجة الأولى على أداء الصادرات عامة ، وعلى طبيعة السلع المصدرة خاصة ، وتوصلنا أن مستويات النمو المحققة في

الجزائر سببها ارتفاع الصادرات النفطية الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط والغاز والعائدات الكبيرة من هذه المنتجات .

- رغم التوازن الكلي للاقتصاد الجزائري خلال السنوات الأخيرة كانخفاض معدل التضخم ، زيادات احتياطات الصرف ، انخفاض حجم المديونية ، زيادة الناتج الداخلي الخام ، إلا أن كل ذلك لم ينعكس بتاتا على وضعية الجزائر التنافسية ، بل بقية في مؤخرة الترتيب عن دول قد لا تملك الإمكانيات البشرية و المادية التي تتوفر عليها الجزائر .
- أدت سياسة الانفتاح التجاري غير المدروسة إلى إغراق السوق الجزائرية ببعض المنتجات الصناعيَّة في الفترة المدروسة ، مما أضر ببعض الصناعات المحلية ضرراً جسيماً .
- تنفيذ سياسات الانفتاح لا يمكن في حد ذاتها أن تكون كافيا لتحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، فهناك عوامل أخرى مطلوبة ، مثل تحسين أشكال الحكم وتعزيز حقوق الملكية لصغار المنتجين ، والذين يعتبرون الضحية الرئيسية، هذا الإجراء يمكن أن يؤدي إلى الحد من تأثير الهياكل الحكومية أو احتكار القلة في قطاع التصدير .