

جامعة ابن خلدون - تيارت -

كلية العلوم التجارية والاقتصادية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

إشكالية الاندماج في الاقتصاد العالمي

والتنافسية

- حالة الجزائر، المغرب وتونس -

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص: تجارة دولية

إعداد الطالبين:

الأستاذ المشرف:

كمال منصور

أ، بالعجين خالدية

العربي أحمد

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ:.....

2016-2015

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر

الحمد لله الذي بفضلہ تتم الصالحات

أحمد الله الذي وفقني لإتمام هذا العمل

أتقدم بشكري وامتناني الكبيرين لأستاذتي القديرة
الأستاذة بالعجين خالدية علي قبولها الإشراف على هذا العمل،
وعلى ما قدمته لي من توجيهات قيمة

كما أشكر كل من قدم لي يد المساعدة من قريب أو بعيد
في سبيل إنجاز هذا العمل

والشكر موصول إلى أساتذتنا الكرام الذين سألنا مناقشتهم
لبحثي هذا.

الإهداء

إلى الوالدة الكريمة حفصها الله....

إلى إخوتي الأعزاء....

إلى كل الأصدقاء والأصدقاء....

المحتويات

الصفحة	البيان
-	شكر
-	إهداء
-	قائمة المحتويات
-	قائمة الجداول والأشكال
أ-د	مقدمة
7	الفصل الأول: الإطار النظري للتنافسية
7	المبحث الأول: ماهية التنافسية
7	المطلب الأول: تعريف التنافسية على مستوى المؤسسة
9	المطلب الثاني: تعريف التنافسية على مستوى القطاع (الصناعة، النشاط الاقتصادي)
14	المطلب الثالث: تعريف التنافسية على مستوى الدول
21	المبحث الثاني: مظاهر التنافسية
21	المطلب الأول: أنواع التنافسية و أهميتها
25	المطلب الثاني: أسباب و أهداف التنافسية الدولية
28	المطلب الثالث: مبادئ و قواعد التنافسية الدولية
31	المبحث الثالث: مؤشرات التنافسية الدولية
31	المطلب الأول: مؤشرات التنافسية على مستوى المؤسسة
34	المطلب الثاني: مؤشرات التنافسية على مستوى القطاع
37	المطلب الثالث: مؤشرات التنافسية على مستوى البلد
42	خلاصة
43	الفصل الثاني: التطورات العالمية وتأثيرها على التنافسية والإندماج
45	المبحث الأول: الإندماج والتكتلات الإقليمية وتأثيرها على تنافسية الدول
45	المطلب الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي والإندماج
50	المطلب الثاني: أشكال التكامل الاقتصادي
57	المطلب الثالث: أبرز التكتلات الإقليمية و تأثيرها على تنافسية الدول
61	المبحث الثاني: مفاهيم حول الشركات المتعددة الجنسيات
61	المطلب الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات

المحتويات

64	المطلب الثاني: مميزات الشركات متعددة الجنسيات
71	المطلب الثالث: أهداف الشركات متعددة الجنسيات
74	المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات كوسيلة لنقل الاستثمارات الأجنبية المباشرة
74	المطلب الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر
77	المطلب الثاني: أنواع الإستثمار الأجنبي المباشر
87	المطلب الثالث: نظريات الإستثمار الأجنبي المباشر
92	خلاصة
93	الفصل الثالث: اندماج دول المغرب العربي في الاقتصاد العالمي وتصنيفه في التنافسية الدولية
94	المبحث الأول: الوضعية الإقتصادية لدول المغرب العربي
94	المطلب الأول: أهم خصائص إقتصاديات دول المغرب العربي
102	المطلب الثاني: المؤشرات الإقتصادية لدول المغرب العربي
103	المطلب الثالث: مستوى الدين الخارجي وخدمات الدين العام
104	المبحث الثاني: اندماج دول المغرب العربي على المستوى الإقليمي والعالمي
104	المطلب الأول: الشراكة الأورومغاربية
109	المطلب الثاني: إنضمام دول المغرب العربي إلى المنظمة العالمية للتجارة
111	المطلب الثالث: أساليب وطرق تفعيل الإندماج على مستوى المنطقة المغاربية ومن ثم الاندماج في الاقتصاد العالمي
118	المبحث الثالث: الإمكانيات والفرص المتاحة في دول المغرب العربي و تصنيفها في التنافسية الدولية
118	المطلب الأول: تصنيف دول المغرب العربي في التنافسية الدولية
120	المطلب الثاني: الموارد المتاحة في دول المغرب العربي
126	المطلب الثالث: عوامل نجاح الإندماج المغاربي ومتطلباته
130	خلاصة
131	خاتمة
133	قائمة المراجع
142	ملخص عربي فرنسي

قائمة الجداول والأشكال

• قائمة الجداول والأشكال:

1- قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
55	الأشكال المختلفة لنموذج التكامل المؤسسي	الجدول(01-02)
100	المؤشر الإقتصادي لدول المغرب العربي الثلاث	الجدول(01-03)
120	الأراضي الزراعية في المنطقة المغاربية	الجدول(02-03)
122	الإحتياجات البترولية والغازية في الجزائر وليبيا	الجدول(03-03)
123	إنتاج الثروات المعدنية والطاقوية 2001	الجدول(04-03)

2- قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
12	مكونات العنقود الصناعي	الشكل(01-01)
32	العوامل المؤثرة على ربحية المؤسسة	الشكل(02-01)
101	تطور مستويات الديون الخارجية وخدمات الدين المغاربية بملايين الدولارات، 2007-1998	الشكل(01-03)

لقد تطور مفهوم التنافسية من المؤسسات الى القطاع لينتقل تطبيقها على مستوى الدول، حيث أصبحت التنافسية حاجة ملحة للدول لتضمن لنفسها النمو وتحقيق المراتب الأولى في التصنيف العالمي وكذا الاندماج السليم في الاقتصاد العالمي على أسس قوية ومتينة، أصبحت الحكومات والهيئات الدولية تولي أهمية كبيرة لموضوع التنافسية سواء على المستوى الجزئي أو على المستوى الكلي باعتبارها هي العامل الحاسم في تحديد الراجحين والخاسرين في لعبة المنافسة، وذلك بتحديد العوامل التي تحكمها ومؤشرات قياسها.

وأدى هذا التطور على الصعيد الوطني الى تزايد الشعور بأهمية والحاجة لمزيد من التعاون والتكامل فيما بين الدول على المستوى الاقليمي، كوسيلة لمواجهة التحديات العالمية وهو الشعور الذي اسفر عن إعادة احياء لترتيبات اقتصادية اقليمية قديمة أو السعي لتعزيز القائم منها بخطى سريعة أو ظهور ترتيبات تكاملية اقليمية جديدة مختلفة الأبعاد و التوجهات.

والدول المغاربية كبقية الدول لا يمكنها أن تعيش بمعزل عن هذه التطورات السريعة فهي تسعى الى تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة، ورفع المستوى المعيشي، وكسب مقومات وامكانيات تمكنها من مواجهة المنافسة العالمية.

وإدراكا لهذا الواقع أصبح من الضروري أن تعمل دول المغرب العربي على إيجاد مكان لها في غابة لا مكان للضعيف فيها، كما أصبح لزاما عليها الأخذ بعين الاعتبار كل المستجدات العالمية والتفاعل معها بكل حيثياتها الاجابية منها والسلبية، الأمر الذي أصبح بمثابة الرهان الصعب والتحدي الكبير للنهوض باقتصادياتها من وحل التخلف وبناء قاعدة تكنولوجية متطورة لتحقيق تنافسية قوامها التكنولوجيا العالية.

إشكالية البحث:

كيف يمكن لدول المغرب العربي النهوض بقدرتها التنافسية وتفعيل اندماجها في الاقتصاد العالمي في ظل المعطيات التي تميزه؟

يجرنا هذا السؤال الرئيسي الى طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ماهي العوامل أو المؤشرات التي تدل على نجاح الدول في تنافسيته؟
- لماذا تتأخر دول المغرب العربي في التصنيفات الدولية للتنافسية؟ وكيف يمكن لدول المغرب العربي تحسين وضعيتها في التنافسية الدولية؟

- ماهو واقع اندماج الدول المغاربية اقليميا و عالميا؟ و ما هي الخطوات اللازمة لتجسيد تكامل اقتصادي مغاربي؟

فرضيات البحث:

- التنافسية الدولية هي قدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع ومستمر لمستوى المعيشة لأفراده، ويؤثر في هذه القدرة معدل الصادرات ومستوى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر
- يعود تراجع اقتصاد دول المغرب العربي في التصنيفات الدولية للتنافسية لضعف النتائج فيما يتعلق ببعض عوامل التصنيف كالابتكار وبيئة الأعمال.
- إن العمل على تدعيم الاندماج الاقتصادي في المنطقة المغاربية سوف يكون له دور فعال في اندماج اقتصاديات دول المغرب العربي في السوق العالمية بشكل يضمن لها قوة تنافسية و استقلالية اقتصادية.

حدود الدراسة:

المجال المكاني:

تشمل هذه الدراسة منطقة المغرب العربي، و تشمل بصفة خاصة الجزائر، تونس والمغرب وهي دول ذات حدود جغرافية مشتركة، وبهذا تم الاستناد الى الاعتبارات الجغرافية في تحديد مجال الدراسة كونها أكثر الاعتبارات تحديدا.

المجال الزمني: شملت الدراسة الفترة من 1995 التي أقيم أقيم فيها مؤتمر برشلونة للشراكة في إطار المشروع الأورو - متوسطي إلى 2002 عند دخوله حيز التنفيذ.

أما بالنسبة لتصنيف دول الإتحاد المغربي في التنافسية العالمية إرتأينا ذكر فترة 2015-2016 أحدث تقارير التنافسية العالمية.

أهمية الدراسة:

تستمد الدراسة أهميتها من تزايد الاهتمام بموضوع التنافسية من قبل المؤسسات والدول و المنظمات الدولية، إذ أصبح لها مجالس و هيئات وإدارات، ولها سياسات واستراتيجيات و مؤشرات فضلا عن تعدد الجهات المصدرة لمؤشرات التنافسية كالمتمدى الاقتصادي العالمي و المعهد ادولي للتنمية و الادارة... الخ،

ومن ثم فإن موضوع الدراسة يفتح نافذة لمعرفة الوضع التنافسي لدول المغرب العربي محل الدراسة وكذا المعوقات التي تقف أمام تطور أدائه الاقتصادي. كما تعزز أهمية الموضوع بالنسبة لدول المغرب العربي الى تمكينه من اتخاذ الاجراءات المناسبة للانفتاح و الخروج من التهميش الذي جعله بعيد كل البعد عن مجريات العالم الخارجي.

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى:

- تهدف الدراسة إلى الإلمام بالجوانب النظرية للتنافسية الدولية وذلك لما أصبح يكتسي هذا الموضوع من أهمية سواء على المستوى المحلي أو الدولي.
- تناول أسس التكامل الإقتصادي والإقليمي وإمكانية تجسيده في منطقة المغرب العربي والعوامل والأدوات المساهمة في تفعيله.
- تشخيص خصائص إقتصاديات دول المغرب العربي محل الدراسة والموارد المتاحة فيها.
- معرفة مكانة دول المغرب العربي ضمن خارطة التنافسية العالمية.

صعوبات الدراسة:

هناك بعض الصعوبات والمشاكل التي واجهتنا أثناء الدراسة من أبرزها مايلي:

- صعوبة الإلمام بموضوع تنافسية دول المغرب العربي نظرا لقلّة الدراسات التي تتحدث عنها وكذا المراتب المتأخرة التي تحتلها الدول محل الدراسة في التقارير هيئات التنافسية الدولية.
- اختلاف البيانات والإحصائيات الخاصة بدول المغرب العربي والصعوبة في جمع المؤشرات.

أدوات الدراسة:

من أجل اتمام هذه الدراسة تمت الاستعانة بمجموعة من المراجع العربية والأجنبية من الكتب، ومذكرات وملتقيات وتقارير و مجلات بالاضافة إلى المواقع الالكترونية.

منهجية الدراسة:

قصد الاجابة عن الاشكالية المطروحة اتبعنا المنهج الوصفي وذلك بهدف التعرض الى المفاهيم النظرية للتنافسية و كذا مفاهيم الاندماج. ومحاولة اسقاط هذه المفاهيم على الدول محل الدراسة. أما المنهج التحليلي فتمثل في تحليل معطيات الدراسة .

هيكل البحث:

تتضمن الدراسة مقدمة عامة يتبعها ثلاث فصول، ثم خاتمة تتضمن نتائج الدراسة والتوصيات.

خصص الفصل الأول للجزء النظري لموضوع الدراسة. الفصل الأول يتناول الإطار النظري للتنافسية، ويندرج ضمنه كل ما يخص موضوع التنافسية الدولية وأنواعها وأهميتها، ومبادئها و كذا مؤشراتنا. ويتطرق الفصل الثاني الى أهم التطورات العالمية وتأثيرها على التنافسية والاندماج متضمنا لمفاهيم حول الاندماج و ابرز تكتلات الاقليمية وتأثيرها على التنافسية، الشركات المتعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر.

في حين اهتم الفصل الثالث بتحديد سبل اندماج دول المغرب العربي اقليميا وعالميا والفرص المتاحة أمامه للاندماج في ظل التطورات الراهنة.

الدراسات السابقة:

● كلثوم كباي، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير تحت عنوان التنافسية وإشكالية الإندماج في الإقتصاد العالمي درست حالة مقارنة بين الجزائر والمغرب وتونس سنة 2007-2008 وهدفت هذه الدراسة إلى معرفة المؤشرات الدالة على نجاح الدول في تطوير تنافسياتها والأسباب الكامنة وراء ضعف تنافسية دول المغرب العربي، وكيف يمكن لها النهوض بقدرتها التنافسية وتفعيل الإندماج في الإقتصاد العالمي باستخدام المنهج الوصفي الاحصائي حيث توصلت هذه الدراسة الى أن المزايا التنافسية لا تعتمد على الموارد الموهوبة بقدر اعتمادها على الموارد المبتكرة وإن بنية التجارة الخارجية والاستثمارات تعكسان القدرة التنافسية للدول وأن المعرف والإبتكار يشكلان توجهها استراتيجيا ضروريا بتعويض الآثار السلبية لنقاط الضعف ومواجهة تحديات العولمة.

تمهيد

قد بات من القناعة الراسخة أن التنافسية وسيلة أساسية لتعزيز قدرة كل من الاقتصاديات المتقدمة والنامية على حجز حصصها في الأسواق العالمية و الحصول علة أكبر قدر ممكن من التدفقات المالية وخاصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في إطار البيئة الاقتصادية العالمية تتسم بالانفتاح و تحرير الأسواق وارتفاع وتيرة التطوير والتواصل بين الدول. و يتم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث كالتالي:

- المبحث الأول: ماهية التنافسية.
- المبحث الثاني: مظاهر التنافسية.
- المبحث الثالث: مؤشرات التنافسية الدولية.

المبحث الأول: ماهية التنافسية

نظرا لحدائثة المصطلح لا يوجد إجماع على التعريف لذلك تعددت التعاريف واختلفت، فمفهوم تنافسية الدول، وهو ما سيتم عرضه من خلال تعريف التنافسية حسب مجال الدراسة بداية تنافسية المؤسسة القطاع ثم تنافسية الدول، ثم تحديد العلاقات بين هذه المستويات وإعطاء لمحة تاريخية لنشأة التنافسية.

المطلب الأول: تعريف التنافسية على مستوى المؤسسة الاقتصادية

التنافسية على صعيد المؤسسة "تعني القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات في شكل أكبر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية مما يعني نجاحا مستمرا 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 والتكنولوجيا)¹.

¹. علال بن ثابت، متى يصبح الاقتصاد الجزائري تنافس (دراسة في سياسات تحسين القدرة التنافسية في ظل اتفاق الشراكة)، الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الإقتصاد الجزائري 13-14 نوفمبر 2006. ص712.

وهناك التعريف البريطاني على أنها " القدرة على إنتاج السلع و الخدمات بالتنوع الجديدة وبالسعر المناسب وفي الوقت المناسب، وهذا يعني تلبية حاجيات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المؤسسات الأخرى "

يتمحور التعريف البريطاني حول قدرة المؤسسة على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة وذلك لتوفير سلع و خدمات ذات نوعية جيدة و جودة عالية بالسعر المناسب وفي الوقت المناسب حتى تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية¹.

كما يرى مايكل بورتر " بأن القدرة التنافسية للمؤسسة تنشأ أساساً من القيمة التي استطاعت مؤسسة ما أن تخلفها لزيائنها، إذا يمكن أن تأخذ شكل أسعار الدول بالنسبة لأسعار المنافسين و بمنافع متساوية، أو بتقديم منافع منفردة للمنتج تعوض في شكل واسع الزيادة السعرية فيه أي أن المؤسسة التي تملك قدرة تنافسية بالنسبة (لمايكل بورتر) هي التي تتميز بقدرة ما على:

- إنتاج أو بيع نفس المنتجات بسعر أقل من المنافسين، هذه الميزة تنشأ من قدرة المؤسسة على تقليل التكلفة مع المحافظة على مستوى من الجودة و الربح.
- إنتاج منتجات و تقديم خدمات فيها شيء ما له قيمة مرتفعة من وجهة نظر المستهلك (جودة أعلى، سعر أقل، خدمات ما بعد البيع) بحيث تنفرد به المؤسسة عن منافسيها.²

تعريف Mc felrige.M: قد عرفها من خلال ربطها بمؤشراتها حيث يرى بأن تنافسية المؤسسة يمكن أن تحقق في حال ما إذا كان باستطاعتها أن تحتفظ بمستوى مرتفع من الإنتاجية و الأرباح مقابل انخفاض في التكاليف و ارتفاع في الحصة السوقية، على ألا يكون ذلك على حساب الأرباح.³

¹ إبتسام بوشريط، آلية برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية ، دراسة تحليلية لنتائج تأهيل المؤسسات الجزائرية، مذكرة ماجستير (غير منشورة) تخصص إدارة مالية، جامعة قسنطينة، 2010. ص3.

².Michel Porter, l'avantage concurrentiel des nations, inter-édition ; Paris 2000, P8

³ أحمد بلالي، تنافسية المؤسسة و تحديات اقتصاد المعرفة، الملتقى الدولي الثالث حول تسيير المؤسسات، المعرفة الركيزة الجديدة ة تحدي تنافسية المؤسسات و الاقتصاديات، بسكرة، 12-13 نوفمبر 2005-ص130.

*مايكل بورتر: أستاذ التعليم العالي في جامعة هارفرد، وهو مختص في إدارة الأعمال الإستراتيجية، بالإضافة إلى أنه صاحب الميزة التنافسية.

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن التنافسية بالنسبة للشركة تعتبر بمثابة مؤشر لتحديد مدى نجاح أو فشل تلك الشركة أو بقائها و استمرارها يتم بإرساء قواعد متينة و مبنية على الجودة و التميز والتكلفة والسعر الأفضل والتوقيت الأقل في الإنتاج والسرعة.

والجدير بالذكر أنه لا تعتبر نجاح تنافسية إحدى الشركات العاملة في دولة ما مقياسا على القدرة التنافسية للدولة. حيث يمكن أن يرجع نجاح الشركة واحدة إلى عوامل استثنائية لا تسهل محاكاتها في الشركات الأخرى أو على صعيد القطاع أو الدولة، و لذا كان لابد من التركيز على قدرة و تنافسية صناعية معينة و كافة النشاطات المتعلقة بها، حيث أن نجاح مجموعة من الشركات المكملة لبعضها البعض في تحقيق ميزة تنافسية دليل على وجود عوامل قوة في الصناعة ككل و يؤكد هذا أيضا أن تنافسية القطاع أو الصناعة في الغالب هي أحسن مؤشر على ازدهار الاقتصادي للدولة بدلا عن تنافسية المؤسسة¹ لذلك لابد من التطرق إلى تنافسية القطاع (الصناعة، فرع النشاط الاقتصادي).

المطلب الثاني: تعريف التنافسية على مستوى القطاع (الصناعة، النشاط الاقتصادي).

من الصعب جدا على دولة معينة أن تكون قادرة على كسب تنافسية في جميع القطاعات و هذا بسبب أن توزيع المواد بين هذه القطاعات غير متكافئ لأن النظرة الإستراتيجية لكل قطاع تختلف من دولة لأخرى ثم إن طبيعة العمليات الإنتاجية تختلف بين كل قطاع، و هو ما يحتم عليها التركيز أكثر على بعض القطاعات دون الأخرى، إذا كان قطاع يمثل مجال النشاط الذي تشارك فيه مجموعة من المؤسسات فغنه يكون ذو تنافسية إذا كان يستطيع أن يحقق معدل أرباح يفوق معدل النمو الاقتصادي، و هذا نتيجة كونه يضم مجموعة من المؤسسات ذات تنافسية و ذات قدرة على تحقيق النمو² دون الحاجة لتدخل الدول من خلال سياسات الدعم و الحماية الحكومية و هذا ما يؤدي إلى اكتساب ميزة تنافسية لتلك الدولة في هذه

¹. نفين حسين شمش، التنافسية الدولية و تأثيرها على التجارة العربية و العالمية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2010-ص30.

². حاج قويدر قورين، الميزة التنافسية المتواصلة، الملتقى العلمي الدولي حول المعرفة في ظل الاقتصاد المعرفي و مساهمتها في تكوين الميزات

التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف 27-28 نوفمبر، 2008-ص4.

الصناعة و يجب تحديد القطاع بدقة فمثلا قطاع صناعة المواصلات لا يمكن خلطه مع قطاع افلكترونيات لأن مجالات و ظروف الإنتاج تختلف¹.

وعرف مصطفى أحمد حامر رضوان التنافسية على صعيد القطاع في أي نشاط اقتصادي بأنها قدرة شركات قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم و الحماية الحكومية، و بالتالي تميز تلك الدولة في هذه الصناعة² و تقاس تنافسية مستوى الصناعة أو النشاط الممارس من حيث تفوقه على الأنشطة الأخرى في المجالات التالية:³

- الجودة الأفضل و المواصفات القياسية الأرقى.
- قدرة المنتجات على الإشباع للحاجات المتنامية.
- التكنولوجيا المستخدمة و خدمات ما بعد البيع.

وكذلك تقاس تنافسية قطاع صناعي معين من خلال:⁴

- الربحية الكلية للقطاع.
- الميزان التجاري للقطاع.
- محصلة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل و الخارج.

وهو ما يؤدي إلى انطلاق الصناعة على مستويات ربحية و آفاق متسعة و تشكل وضعها نمطا و شكلا من أشكال التجانس و التوافق و الانسجام، و هو ما ينتج تألقا و ازدهارا على مستوى الصناعة ككل. ولا

¹ الحبيب زاوي، سعر الصرف و مؤشرات قياس التنافسية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، الشلف، 8-9 نوفمبر، 2010-ص4.

² مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية و دورها في دعم جهود النمو و التنمية في العالم، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2011-ص20.

³ عبد الرؤوف حجاج، الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية مصادرها و دور الأبعاد التكنولوجية في تنميتها دراسة ميدانية في شركة روابح الورد الصناعة العطور، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، تخصص اقتصاد و تسيير المؤسسات، سكيكدة، 2007-ص9.

⁴ سليم بلغربي، استراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية ضمن مقتضيات المنافسة الدولية و المتطلبات البيئية لتحقيق التنمية المستدامة، مذكرة ماجستير (غير منشورة) تخصص إدارة الأعمال الإستراتيجية، سطيف، 2012-ص32.

يأتي الحديث عن التنافسية إلا و كان على مصطلح العنقود في الطليعة إذا أصبح هذا المفهوم مع مبدأ التنافسية، حيث من شأن النظر إلى الصناعة كعنقود أن يحدد مدى تنافسية الصناعة من خلال تحديد أماكن الضعف و الخلل و أماكن القوة و الفرص في الصناعة و ما يحيط بها من نشاطات داعمة لها و مرتبطة بها، سواء من خلال التكامل الأمامي أو الخلفي.¹

ونظرا للغموض الذي يشوب هذا المفهوم كان لابد من عرض بعض التعاريف التي تزيل اللثام عن الجوانب المهمة و توضح الفكرة، منها تعريف الذي وضعه مايكل بورتر في كتابة الميزة التنافسية للأمم في 1990، حيث عرف العنقود على أنه التقارب الجغرافي لمجموعة من الشركات و المؤسسات المرتبطة في مجال معين، من خلال علاقات ارتباطيه و تكاملية.²

يفيد هذا التعريف أن العنقود هو عبارة عن تجمعات جغرافية محلية، إقليمية أو عالمية لمجموعة من الشركات و المؤسسات المرتبطة و المتصلة ببعضها البعض في مجال معين، مما يجعلها تمثل نظاما متكاملًا من الأنشطة اللازمة لتشجيع التنافسية.³

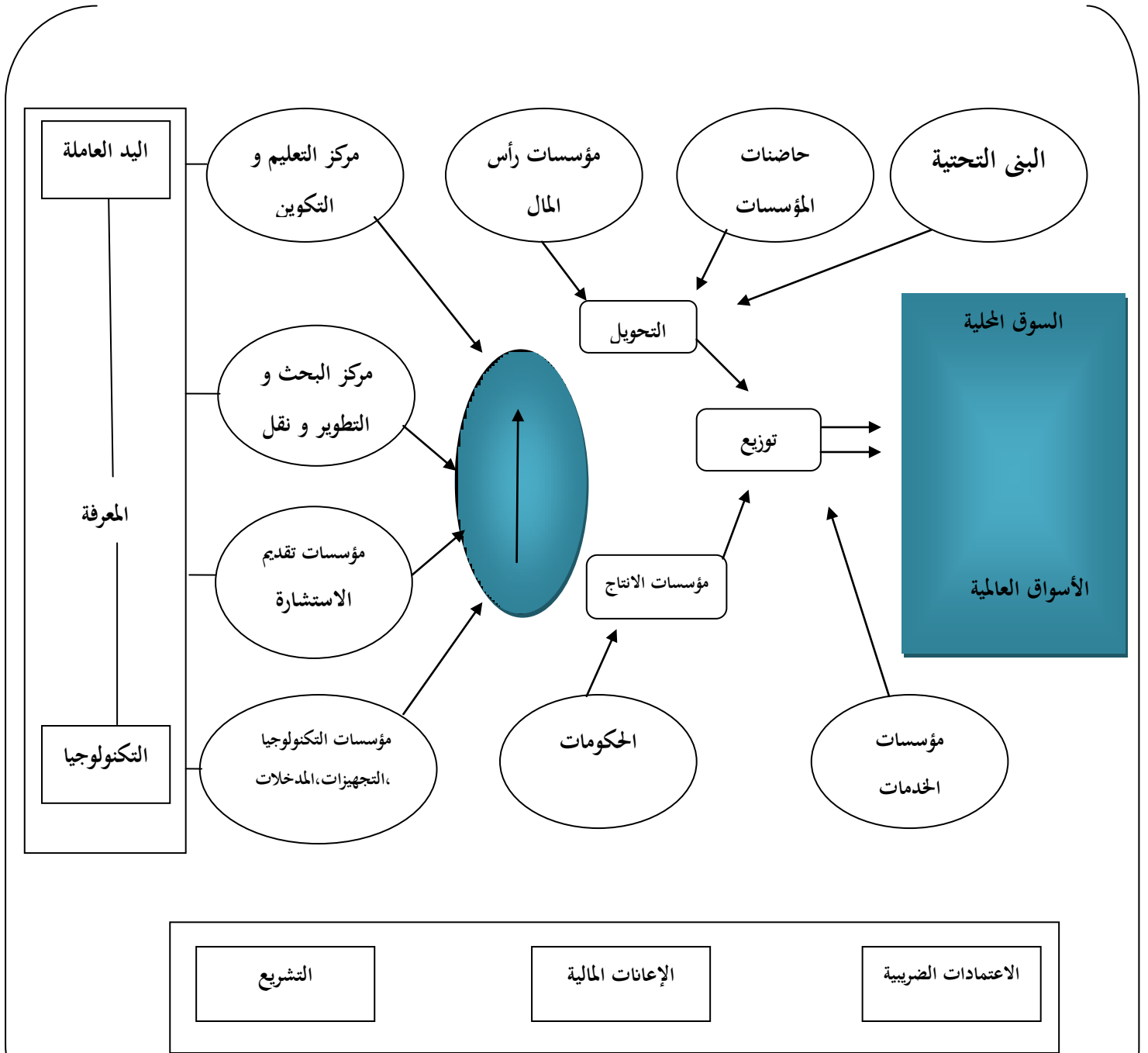
ومن ثم فإن فعالية العنقود تكمن في مدى تفاعل و الترابط و التشابك بين مكوناته (صناعة رئيسية مرتبطة و داعمة) التي تشكل الهيكل الأساسي الذي يبنى عليه، إذا تداعى جزء منه أثر ذلك على تنافسية العنقود ككل و من ثم على الصناعة. و أن نجاحه مرهون بمستوى التطور التكنولوجي و الابتكار الذي يكتنف تلك العلاقة و يقويها. و هو ما يفسر انتشار ظاهرة العناقيد في الدول المتقدمة و محدوديتها في الدول النامية و يمكن توضيح مختلف العناصر المكونة للعنقود في خلال الشكل الموالي.

¹ .محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر و التوزيع، الأردن، 2007-ص201.

² .كلثوم كباي، التنافسية و إشكالية الاندماج في الاقتصاد العالمي دراسة حالة: تونس ، المغرب، الجزائر، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، تخصص اقتصاد دولي، جامعة باتنة، 2008-ص8.

³ .شوقي جباري، زهية بوديار، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية- قراءات في التجربة الإيطالية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، الشلف - 8-9 نوفمبر 2010-ص5.

الشكل (01-01): مكونات العنقود الصناعي



المصدر: كلثوم كباي، التنافسية وإشكالية الإدماج في الإقتصاد العالمي دراسة حالة: الجزائر، المغرب

وتونس، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، تخصص إقتصاد دولي، جامعة باتنة، 2008، ص 9.

وتكمن خصوصية هذه العناقيد بإيجاد موردين محليين لمدخلات الإنتاج وبتكاليف أقل من الاستيراد مما يؤثر إيجاباً على منافسة الصناعة في السوق المحلي العالمي، و كلما اتجهت الصناعات الداعمة إلى إنتاج إجراء متخصصة من مدخلات الإنتاج كلما كانت لها دور أكبر في مساعدة الصناعة الرئيسية على التطور و المنافسة عالمياً.¹

ولتحديد العلاقات بين الصناعات الداعمة و المرتبطة و الصناعات الرئيسية، يكمن الاستعانة بخارطة العنقود الصناعي، التي من شأنها تحديد نقاط الضعف و القوة في الصناعة و مدى قدرتها على مواجهة التحديات المستقبلية، إضافة إلى الوضع إطار ديناميكي لصناعة الإستراتيجيات الملائمة لتحسين تنافسية القطاع، و تعد هذه الأداة أحد الوسائل التي تستخدم في تحويل المعلومات إلى نوع من المعرفة، وفي هذه الحالة يتم التركيز على جانب الإنتاج، لتتوصل من خلالها إلى بيان عن المدخلات الصناعية وطريقة أو طرق التصنيع و الصناعات المساندة أو المرتبطة بالصناعات الرئيسية التي تكون مدار البحث وفيما يلي شرح لمكونات الخريطة:²

مدخلات الإنتاج: تمثل المواد الأولية، العمالة، الآلات، البحث و التطوير و رأس المال و التكنولوجيا.

العمليات الإنتاجية: تبتدئ بمختلف المركبات و تنتهي بعملية التسويق.

الصناعة الداعمة و المرتبطة: و تشمل الجهات المعنية بالقطاع محل الدراسة، كالوزارة الوصية و الكليات المتخصصة في الجامعات.....إلخ.

و خلاصة القول أن تنافسية الصناعة أو القطاع مرتبطة بتنافسية العنقود الذي يضمها و نجاحها مرهون بنجاحه و لأن تنافسية الصناعات و العناقيد من تنافسية الدولة، بمعنى أن الصناعات المتميزة و

¹ يوسف مسعداوي، القدرات التنافسية و مؤشراتهما، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات، جامعة ورقلة، 8-9 مارس 2005- ص127.

² إبراهيم عبد الحفيظي، دراسة تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل العولمة الاقتصادية، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، تخصص التحليل الاقتصادي، جامعة بن يوسف بن خدة، 2008-ص98.

العناقد الرائدة التي تستطيع المزاومة محليا و دوليا ستؤدي حتما إلى رفع تنافسية الدولة على المستوى العالمي، و كان لابد من الانتقال إلى مستوى أعمق و ذلك من خلال دراسة مفهوم تنافسية الدولة.

المطلب الثالث: تعريف التنافسية على مستوى الدول

يختلف تعريف التنافسية الدولية حسب درجة التطور في الاقتصاد، فيما إذا كانت دولة متقدمة أم دولة نامية وذلك أن التنافسية لدى الدول المتقدمة تعني قدرتها على الحفاظ على موقعها الريادي في الاقتصاد العالمي من خلال الإبداع و الاحتكار، و ذلك بعد أن قامت بتحقيق الاستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج، أي أنها وصلت إلى مستويات مرتفعة من الإنتاجية. و لم يبقى أمامها في تحقيق النمو المستدام إلا الاعتماد على الابتكار أما بالنسبة للدول النامية فالتنافسية تعني قدرتها على النمو و حصولها على حصة سوقية في المجالات التي تتوفر فيها فرصة لتحويل الميزات النسبية التي تملكها إلى مزايا تنافسية، بالإضافة إلى إنكار المزيد من المزايا التنافسية عبر تبين مجموعة من الاصطلاحات الهيكلية و السياسات الاقتصادية المناسبة.¹

لذلك تعتبر تنافسية الأمم في الأسواق الدولية مفهوما معقدا و متعدد الجوانب كغيره من الظواهر الاقتصادية و الاجتماعية المتشعبة، مثل التنمية الاقتصادية و الاجتماعية و العولمة و العديد من المفاهيم الأخرى، و كذلك بسبب عدم وجود إطار نظري قوي و نموذج متماسك يسمح بتفسيرها و تحديدها تحديدا علميا و دقيقا، و يعتبر مفهوم التنافسية على المستوى الجزئي اقل تشبعا و تعقيدا من التنافسية الدولية.² و لجل ذلك اهتم الكتاب و المنظمات و الهيئات الدولية بإعطاء مفاهيم للتنافسية على المستوى الوطني ككل، أكثر من اهتمامهم بتعريفها على مستوى المؤسسات و قطاع النشاط الاقتصادي و لقد تعددت التعاريف المقدمة على هذا المستوى، و يمكن تقسيمها عموما حسب بعض الكتاب إلى الاتجاهات التالية:

¹ المرصد الوطني السوري للتنافسية، التنافسية في الفكر الاقتصادي، 2011، ص4. <http://www.ncosyria.com>، آخر زيارة: 02-8-2016

² منير نوري، تحليل التنافسية العربي في ظل العولمة الاقتصادية، مجلة شمال إفريقيا، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، العدد4، 2006، ص22.

1- الاتجاه الكلي الضيق: وهو الاتجاه الذي يعرف تنافسية الدول بالاستناد على متغيرات اقتصادية قصيرة الأجل، كربطها بمجرد إمكانية البيع في الأسواق الخارجية، أو تحقيق فائض في الميزان التجاري، كما يسجل ضمن هذا الاتجاه كتابات اعتادت على تعريف التنافسية بانخفاض كلفة وحدة عمل في الدولة مقارنة بمنافسيها، أو باتجاهات سعر الصرف الحقيقي إذ تعتبر الدولة أقل تنافسية عند ارتفاع قيمة الشيء الذي سيكون له انعكاس على أسعار السلع محل التجارة.¹

و ضمن هذا الاتجاه نجد:

أ- التعاريف المشيرة إلى أوضاع التجارة الخارجية للدول:

يتم ربط مفهوم التنافسية بأوضاع الميزان التجاري للدولة، حيث يدل الفائض فيه على القوة التنافسية للدولة و وجود العجز يعني تدهور في تنافسية الدولة، و قد استخدم هذا التعريف لتفسير تدهور تنافسية البلد استنادا إلى وضع الميزان التجاري في جميع الحالات، فمن الممكن بلوغ مستويات معينة مرتفعة رغم وجود عجز تجاري (حالة الو.م.أ في الثمانينات) مما يعني علامة قوة للاقتصاد، و قد يحدث العكس، فيكون الميزان التجاري متوازنا في الوقت الذي تنخفض فيه مستويات المعيشة (حالة المملكة المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية و الو.م.أ في التسعينات).²

ب- التنافسية وفق المستويات المعيشية فقط:

في محاولة مستمرة لإيجاد تعريف واضح لتنافسية البلد ظهر تعريف جديد يركز على مدى تحقيق الدولة لمستويات معيشية مرتفعة و ذلك على النحو التالي:³

" قدرة الدولة على تحقيق مستويات معيشية متزايدة و مطورة من خلال تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي مقاسا بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي "

¹ إبراهيم عبد الحفيظي، مرجع سابق، ص 48.

² مسعود بن مويزة، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل الشراكة الأورو جزائرية، ملتقى آثار وانعكاسات إتفاق الشراكة على الإقتصاد الجزائري، جامعة الأغواط، 13-14 نوفمبر 2006، ص 733.

³ عبد الكريم كاكي، الإستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، مكتبة حسن العصرية، لبنان، 2013، ص 106.

إذن ترتبط التنافسية العالمية بتوفر مجموعات من العناصر الإستراتيجية لدى الدولة كما يجب على كل دولة أن تعرف و تقيس قدرتها التنافسية حتى تستطيع أن تتعامل مع منظمة الأعمال الدولية.

ربط هذا التعريف التنافسية بمستويات المعيشة فقط مع شرط تحقيق النمو الاقتصادي المصاحب لمعدلات مرتفعة من الإنتاجية و التشغيل لزيادة مستوى الدخل الفردي، مع إحالة السياسات الاقتصادية للدولة و أسس هذا النمو ربحي أم ابتكاري، و سياسة التشغيل المتبعة في الدولة.

كما تعرف منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية تنافسية الدولة بأنها:

"القدرة على إنتاج السلع و الخدمات التي تواجه اختبار المزاومة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي.¹"

2- **الاتجاه الكلي الموسع:** يحاول هذا الاتجاه أن يقدم تعريفا للتنافسية أكثر اتساعا و شمولاً بالابتكار على المتغيرات الهيكلية ذات الأثر على الأداء الاقتصادي الكلي في المدين المتوسط و الطويل، كأثر و انعكاسات التطور التكنولوجي على مستويات المعيشة و مستويات الإنتاجية في المدى الطويل، مع الأخذ في الاعتبار أن التنافسية هي ذات طبيعة ديناميكية متغيرة و ضمن هذا الاتجاه نجد التعاريف الآتية:

أ- تعريف لورا تايزن:

أشارت إلى التنافسية الدولية إلى قدرة الدولة على إنتاج السلع و الخدمات تلبي احتياجات الأسواق العالمية و تساعد في ذات الوقت على تحقيق ارتفاع في متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي لرعاية الدولة المعنية و العمل على الحفاظ و استمرارية هذا الارتفاع.²

ب-تعريف مايكل بورتر:

¹ مجّد عدنان وديع، القدرة التنافسية و قياسها، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 24، 2003، ص 5.
² أحمد بلالي، الميزة التنافسية ونموذج الإدارة الإستراتيجية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة مجّد خيضر، بسكرة، العدد 11، 2007، ص 247.

يعتبر بورتير أول من قدم الإطار النظري لمفهوم تنافسية الدولة و ذكر أن هناك تعريف واحد شامل للتنافسية على مستوى الدولة، و هو أن التنافسية تعني العمل على زيادة إنتاجية الدولة مما يؤدي إلى رفع مستوى المعيشة داخله، و هذا يتوقف على قدرة المنشآت الدولة على تحقيق مستوى مرتفع من الإنتاجية و العمل على زيادة هذا المستوى مع مرور الوقت.¹

يبقى فقط أن نشير إلى التعاريف الصادرة عن بعض الهيئات و الدوائر الرسمية كما يلي:

1- تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي:

عرفها المنتدى الاقتصادي العالمي بأنها قدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع و مستمر لنمو حصة الفرد من الناتج الإجمالي، و أن الدول النامية تملك فرصا أكبر لتحقيق نمو أعلى لمعدل نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي من الدول المتقدمة، ذلك لأن هذه الأخيرة تكون قد وصلت إلى الطاقة القصوى في استخدام مواردها.²

وفي نص آخر عرفها المنتدى الاقتصادي العالمي بأنها القدرة على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات مرتفعة و مستدامة.³

2- تعريف المجلس الأوروبي ببرشلونة:

عرف المجلس الأوروبي في اجتماعه ببرشلونة لسنة 2000 تنافسية الدولة على أنها: "القدرة على التحسين الدائم لمستوى المعيشة لمواطنيها و توفير مستوى تشغيل عالي و تماسك اجتماعي و هي تغطي مجالا واسعا و تخص كل السياسة الاقتصادية".⁴

¹ محمود عبد الرزاق، الاقتصاد المعرفي والتصدير، دار الجامعة، الإسكندرية، 2011، ص 299.

² مسلم حوا، الحوكمة وتأثيرها على تنافسية الأسواق المالية: تجربة السوق المالية السورية، ملتقى التنافسية وأثرها على الإستثمارات العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الكويت، 2011، ص 71.

³ منير نوري، مرجع سبق ذكره، ص 23.

⁴ محمد دويس، براءة الإختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات والدول -حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، تخصص دراسات إقتصادية، جامعة ورقلة، 2005، ص 5.

3- تعريف مجلس السياسة التنافسية للو.م.أ:

عرفها بأنها "قدرة الدولة على إنتاج السلع و الخدمات تنافس في الأسواق العالمية و في الوقت نفسه تحقق مستويات معيشة مطردة في الأجل الطويل".¹

4- تعريف الإنكثاد:

عرفت الإنكثاد التنافسية بأنها "الوضع الذي يمكن الدولة في ظل شروط السوق الحرة و العادلة من إنتاج السلع و الخدمات التي تلائم الأذواق في الأسواق العالمية و في نفس الوقت تحافظ على أن تزيد من الدخول الحقيقية لأفرادها خلال الأجل الطويل".²

5- تعريف المعهد الدولي للتنمية الإدارية

يعرف المعهد التنافسية بأنها قدرة البلد على إنشاء القيم المضافة و بالتالي رفع الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول و العمليات بالجاذبية و الهجومية و بالعمولة و الاقتراب، يربط هذه العلاقات في نموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف.³

6- تعريف منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية:

عرفت التنافسية على أنها "الدرجة التي يمكن وفقها و في شروط سوق حرة و عادلة، إنتاج السلع و الخدمات التي تواجه أذواق الأسواق الدولية و في الوقت الذي تحافظ فيه على المداخيل الحقيقية لشعبها و توسع فيها على المدى الطويل".⁴

¹. لمياء هوام، لشريف ربحان، دور مناخ الإستثمار في دعم تنافسية الإقتصاد الوطني الجزائري دراسة تحليلية تقييمية، مجلس العلوم الإقتصادية كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، العدد32، أبريل2013، ص29.

². عمر صقر، العمولة وقضايا إقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص92.

³. فادية مُجد أحمد عبد السلام، بعض مؤشرات القدرة التنافسية لقطاع الأعمال في مصر، ملتقى التنافسية وأثرها على الإستثمارات العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الكويت، 2011، ص122.

⁴. طارق نوير، دور الحوكمة الداعم للتنافسية حالة مصر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص5.

يختصر هذا التعريف في التجارة الدولية للحصول على معدلات دخل مرتفعة و من ثم مستوى معيشة أحسن. و من جانب آخر فإن تحقيق التنافسية في ظل تجارة حرة و عادلة من الصعب الوصول إليه خاصة إذا تعلق الأمر بالدول النامية التي تعاني و بشكل مستمر من نسب تبادل في غير صالحها و هذا ما يفسر ظاهرة التبادل اللامتكافئ و استحالة توزيع عادل للمكسب بينها و بين الدول المتقدمة.

7- تعريف معهد التنافسية الدولية:

يرى معهد التنافسية الدولية بأن القدرة التنافسية للبلد تتوقف على ما يلي:¹

- أن ينتج أكثر و أكفأ نسبياً، و يقصد بالكفاءة:
- تكلفة أقل: من خلال تحسينات في الإنتاجية و استعمال الموارد بما فيها التقانة و التنظيم.
- ارتفاع الجودة: وفقاً لأفضل معلومات السوق و تقنيات الإنتاج.
- الملائمة: و هي الصلة مع الحاجات العالمية، و ليس فقط المحلية، في المكان و الزمان و نظم التوريد بالاستناد إلى المعلومات محدثة عن السوق و مرونة كافية في الإنتاج و التخزين و الإدارة.
- أن يبيع أكثر من السلع المصنعة، و التحول نحو السلع عالية التصنيع و التقانة و بالتالي ذات قيمة مضافة عالية في السوقين الخارجية و الداخلية، و بالتالي يتحصل على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي أعلى للفرد، و ذي نمو مطرد، و هو أحد عناصر التنمية البشرية.
- أن يستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بما يوفره البلد من بيئة مناسبة و بما ترفعه الاستثمارات الأجنبية من المزايا التنافسية التي تضاف إلى المزايا النسبية.

8- تعريف تقرير التنافسية العربية 2012:

ينطلق تقرير التنافسية العربية من أن التنافسية تعني "الأداء النسبي و الحالي و الأداء النسبي الكافي للاقتصادات العربية في إطار القطاعات و الأنشطة التي تتعرض للمزاومة من قبل الاقتصادات الأجنبية".²

¹. مجّد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص6.

². المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2012، الكويت، ص21، www.api.org.

تشارك أغلب التعاريف السابقة في نقاط معينة تتمثل في: قدرة المؤسسات على القفز إلى الأسواق الخارجية بمنتجات عالية الجودة وبتكاليف أقل، و أن يظهر ذلك في تحسين الناتج الداخلي الخام و الذي يؤدي بدوره إلى تحسين الظروف المعيشية للمواطنين، و نستطيع من خلال التعاريف السابقة استنتاج ما يلي:¹

- التنافسية ما هي إلا واحد من محددات النمو، و لا يجب تحليلها أو تفسيرها من خلال كل العناصر التي تحدد النمو بشكل عام، و عليه كان لابد من اقتراح مفهوم التنافسية يربطها بالنمو و بالأداء العام للاقتصاد لكن لا يساوي بينها.
- هناك ارتباط وثيق بين الدخل و مستوى التنافس الإجمالي، و لكن تبقى إشكالية السببية قائمة: هل الدخل مرتفع هو الذي يحسن التنافسية عن طريق توافر الموارد لتحديث الاقتصاد و بناء الهياكل الضرورية للتنافسية؟ أم أن تحسين التنافسية هو الذي يزيد من مستويات الدخل؟
- تنافس الأقطار فيما بينها على حصص مستدامة في الأسواق مثلها في ذلك مثل المؤسسات، كما تنافس من أجل الحصول على أكبر حصة من التدفقات المالية، سواء كان ذلك في شكل استثمارات أو قروض، و عليه فمفهوم التنافسية ليس مفهوما قصير المدى، بل هو يرتبط بأداء الاقتصاد بصفة عامة، و أداء القطاعات الخاضعة للمنافسة فيه على المدى الطويل، بشكل يجعل تحسن الحصص في السوق حالة مستمرة و ليس ظرفية.

أما بالنسبة للتعريف الشامل للتنافسية فإنه:

من خلال التعاريف السابقة يمكن الاستخلاص أن التنافسية الدولية هي مجموعة الإجراءات و الأنظمة الهادفة إلى تعظيم عوائد الوحدات و اختراق الأسواق الدولية و مواجهة الإنتاج الأجنبي محليا و السيطرة على المنتجات الدولية بمنتج ذو جودة عالية و سعر تنافسي و كذا تحقيق معدل مرتفع و مستدام لدخل الفرد فيها.

¹. منير نوري، مرجع سبق ذكره، ص 40.

المبحث الثاني: مظاهر التنافسية

أصبح موضوع التنافسية اليوم مهما جدا بالنسبة للدول حيث أصبحت العامل المحدد للراغبين والخاسرين في البيئة الدولية المعاصرة وبالتالي تحولت التنافسية إلى حد المحاور الرئيسية في إهتمامات الحكومات والدول والمنظمات وفي هذا المبحث سنتطرق إلى الإلمام بأنواع التنافسية و مبادئها وأسبابها وأهدافها و مؤشراتهما.

المطلب الأول: أنواع التنافسية و أهميتها

1- أنواع التنافسية:

• تقسيم مايكل بورتر للتنافسية

يرى مايكل بورتر أن التنافسية على صعيد الشركة أو الميزة التنافسية للشركة تنقسم إلى نوعين:¹

• التنافسية عن طريق التميز في الكلفة:

حيث تتميز بعض الشركات بقدرتها على إنتاج و بيع نفس المنتجات المتداولة في الأسواق بسعر أقل من منافسيها، و من ثم تكتسب ميزة تنافسية، و هذه الميزة تنشأ من قدرة الشركة على تقليل التكلفة.

• التنافسية عن طريق الاختلاف أو التمييز:

حيث تتميز الشركات بقدرتها على إنتاج و تقديم سلع و خدمات فيها شيء ما مختلف ذو قيمة لدى العملاء بحيث تفرد به عن المنافسين.

و ترتيبا على هذا التقسيم يرى مايكل بورتر أن هناك ثلاث استراتيجيات رئيسية للتنافسية:

* الإستراتيجية الأولى: إستراتيجية التمييز

¹.مصطفى أحمد حامد رضوان، مرجع سبق ذكره، ص32-33.

و فيها تكون إستراتيجية الشركة أن تقدم منتجات أو خدمات متميزة عن تلك المقدمة من شركات منافسة، و بالتالي فإن العميل يقبل أن يدفع فيها سعر أعلى من المعتاد مثال السيارات الألمانية فعلى الرغم من ارتفاع أثمانها فإن المستهلك يقبل عليها لتميزها عن غيرها من السيارات.

*الإستراتيجية الثانية: إستراتيجية أقل تكلفة

و فيها تكون إستراتيجية الشركة تقليل التكلفة بالطبع من المحافظة على مستوى مقبول من الجودة، مثل الكثير من المنتجات الصينية في الوقت الحالي التي تغزو العالم و تماثل عدد كبير من المنتجات في جودتها و لكن بخامات المماثلة لها.

*الإستراتيجية الثالثة: إستراتيجية التركيز

في هذه الإستراتيجية تركز المؤسسة على شريحة معينة من المستهلكين في السوق و تحاول تلبية طلباتهم و بالتالي فإن المؤسسة في هذه الحالة تهدف إلى تحقيق التميز في المنتجات أو السعر أو كلاهما.

● التنافسية اللحظية و القدرة التنافسية

قسم البعض التنافسية بين الشركات إلى نوعين وفقا للزمن و هما:

● **التنافسية اللحظية:** و تعتمد هذه التنافسية على النتائج الإيجابية المحققة خلال دورة محاسبية، و التي قد تنتج عن فرصة عابرة في السوق، أو عن ظروف جعلت المؤسسة في وضعية احتكارية و هي قد لا تكون في المدى الطويل.¹

● **القدرة التنافسية:** و هي التي تسند لمجموعة من المعايير، تربطها علاقات متداخلة بينهما، فكل معيار يعتبر ضروري لأنه يوضح جانبا من القدرة التنافسية، و تبقى المؤسسة صامدة في بيئة مضطربة. تتميز القدرة التنافسية بأنها طويلة المدى و تستمر خلال عدة دورات محاسبية.²

¹.عمار بوشناق، الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية: مصادرها، تنميتها وتطويرها، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، قسم علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص12.

².عبد السلام أبو قحف، التنافسية وتغير قواعد اللعبة، مكتبة ومطبعة الإشعاع، الإسكندرية، 1996، ص25.

● التنافسية السعرية و التنافسية غير السعرية

على صعيد تنافسية الدولة هناك نوعين للتنافسية هما:

● **التنافسية السعرية:** تتعلق بالنسبة للدولة مباشرة بسعر الصرف، فهي تمثل القدرة على البيع في الأسواق الخارجية للمنتجات المحلية بسعر مساوي أو أقل لسعر منتجات تلك الدولة، و إذا اعتبرنا أن بلدين لهما نفس تكاليف الإنتاج فإن سعر الصرف يمكن أن يعطي امتيازاً تنافسياً لواحدة من هاتين الدولتين.

فهو يعتبر أداة ربط بين الاقتصاد المحلي و الاقتصاد العالمي، حيث يؤدي ارتفاع سعر الصرف (عدد وحدات العملة المحلية مقابل وحدة واحدة من العملة الأجنبية)، إلى ارتفاع أسعار السلع الأجنبية في السوق المحلية و بالتالي جعلها أقل قدرة على المنافسة في الأسواق في الاقتصاد المحلي، و يرفع قدرة السوق المحلي على المنافسة في الأسواق العالمية.¹

● **التنافسية غير السعرية:** و تتمثل التنافسية النوعية التي تعني النوعية و الملائمة و تسهيلات التقديم و عنصر الابتكار فالبلد ذو المنتجات المبتكرة و ذات النوعية و الأكثر ملائمة للمستهلك بوجود المؤسسات المصدرة ذات السمعة الحسنة في السوق، يتمكن من تصدير سلعة حتى و لو كانت أعلى سعراً من السلع المنافسة.²

● التنافسية الظرفية و التنافسية المستدامة

يتميز تقرير التنافسية العالمية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي لعام 2000 بين نوعين من تنافسية الدولة و هما:

¹.bertrand neys, les politiques de compétitivité, édition economica, paris,1994,p11.

². منير نوري، مرجع سبق ذكره، ص25.

- التنافسية الظرفية (الجارية) ودليلها **CCI**: و تركز على مناخ الأعمال و عمليات الشركات و استراتيجياتها و تحتوي على عناصر مثل التزوير، التكلفة، النوعية، الحصة من السوق... إلخ.¹
- التنافسية المستدامة (الكامنة) ودليلها **GCI**: و هي التنافسية التي تركز على الابتكار و رأس المال البشري و الفكري، تحتوي على عناصر متنوعة أهمها: التعليم و رأس المال البشري، الإنتاجية، البحث و التطوير، الطاقة الابتكارية و قوى السوق... إلخ.²

2- أهمية التنافسية:

في ظل العولمة الاقتصادية المتمثلة أساسا في الانفتاح التجاري الدولي الكبير المعتمد على الحد من حواجز انسياب السلع، و الخدمات في السوق الدولية و المتمثلة أساسا في الرسوم الجمركية، و استخدام نظام الحصص الكمية فضلا عن التطورات التكنولوجية و الاهتمام بالجودة العالمية في الإنتاج لتلبية رغبات السوق المحلية و الدولية مع تصاعد الصيحات للاهتمام بالبيئة، و المحافظة على الموارد من الاستنزاف، نجد كل المنشآت الاقتصادية في العالم نفسها أمام تحدي المنافسة من قبل المنشآت المحلية أو الدولية غير أن هذه المنافسة توفر لهذه المنشآت فرصة التطوير من خلال اتخاذ الخطوات العملية اللازمة لزيادة الإنتاجية، و التي تؤدي إلى زيادة معدلات النمو و الاستفادة المثلى من الموارد الاقتصادية المتاحة إذا ما أرادت أن تواجه منافسة مثل هذه المنشآت.³

كما توفر التنافسية فرصة للتخلص من مشكلة محدودية السوق المحلية عن طريق الدخول للسوق الدولية الكبيرة أي أن التنافسية تمكن من التقليل من الآثار السلبية للانفتاح الاقتصادي العالمي، و تمكن الدول عن طريق أداء منشآتها الاقتصادية في أن تعزز إيجابيات هذا الانفتاح الاقتصادي العالمي و الذي يؤدي إلى نجاح الدولة في زيادة تنافسيها في ظل العولمة الاقتصادية و تمكينها من دعم مكانتها الاقتصادية بين دول العالم. و بما أن الدول النامية و منشآتها الاقتصادية أفدر على الاستفادة من التنافسية الدولية من

¹ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص7.

² محمد طيب دويس، مرجع سبق ذكره، ص8.

³ علي طالب شهاب، أهم مقومات القدرة التنافسية للإقتصاد البصري، مجلة دراسات البصرة، العدد12، 2011، ص270.

الدول المتقدمة، نظراً لأن الدول المتقدمة قد بلغت الطاقة القصوى في الإنتاج تقريباً بينما الدول النامية لديها القدرة على رفع إنتاجيتها و معدلات النمو عبر الاستفادة من وفرة الحجم، و استغلال الموارد الاقتصادية المتاحة بشكل أمثل، بما يوفر إمكانية أكبر لتسويق منتجاتها في السوق المحلية و الدولية.¹

كما تبرز أهمية التنافسية عند القيام بقياس مؤشراتنا، لأن المعلومات التي نستخلصها تكون جد هامة لمواجهة تحديات التنمية المتواصلة، من خلال تبني السياسات الاقتصادية المناسبة و تقوية البناء المؤسسي، فهي تساعد على:²

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

المطلب الثاني: أسباب و أهداف التنافسية الدولية

1- أسباب التنافسية الدولية

تعددت هذه العوامل و الأسباب التي تعتبر من أهم نتائج العولمة:³

¹ صلاح سلطان عطية، تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات العامة والخاصة وفقاً لمعايير الأداء الإستراتيجي، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2011، ص 287.

² إبراهيم عبد الحفيظي، مرجع سبق ذكره، ص 58.

³ عيسى دراجي، مرجع سبق ذكره، ص 16.

- التطورات الحاصلة في المستوى العلمي و التكنولوجي، و تقاصر المسافة بين العلم و التقنية أو بين الاختراع و تطبيقاته، فلم تعد الصناعة مرتبطة بالضرورة في كل فروعها بكثافة رأس المال بقدر ارتباطها بالمحتوى المعرفي.
- التطورات السياسية و التوجهات الجديدة عقب انتهاء الحرب الباردة و بروز عالم القطب الواحد، وتعزز دور المؤسسات الدولية و هو ما قاد إلى التفكير بأنماط جديدة من النظم و تبع ذلك انعكاسات على مختلف الأنشطة البشرية، في قيمتها و التبادل و الحكومة و المشاركة و نظم القيم.
- وفرة المعلومات عن الأسواق العاملة و السهولة النسبية في متابعة و ملاحقة المتغيرات نتيجة تقنيات المعلومات و الاتصالات و تطور أساليب بحوث السوق و الشفافية النسبية التي تتعامل بها المنظمات الحديثة في المعلومات المتصلة بالسوق و غيرها من المعلومات ذات الدلالة على مراكزها التنافسية.
- سهولة الاتصال فيما بين المؤسسات المختلفة أو بين الفروع التابعة لها بفضل شبكات المعلومات.
- ضخامة و تعدد الفرص في السوق العالمية، بعد أن ساهمت اتفاقية التجارة الدولية ثم منظمة التجارة العالمية في فتح الأسواق الدولية أمام حركة التجارة العالمية.
- زيادة الطاقة الإنتاجية و ارتفاع مستويات الجودة و السهولة النسبية و دخول منافسين جدد إلى السوق و تركز القوة الحقيقية في أيدي المشتركين و العملاء، الذين أصبح بإمكانهم الاختيار بين البدائل المتعددة لإشباع رغباتهم و بسعر أقل.

2- أهداف التنافسية الدولية

تهدف سياسة التنافسية إلى تشجيع المنافسة، و خلق البيئة المناسبة للتنافسية في السوق المحلية و العالمية، و ذلك من خلال تعزيز مستوى المنافسة السوقية و تحقيق الفعالية في توظيف الموارد، و عدالة الدخول إلى الأسواق و الخروج منها، بالإضافة إلى حماية المستهلك من الاحتكار، و يتم تحقيق تلك الأهداف من خلال جملة من العناصر أهمها:¹

¹.ياسين قاسي، التنافسية الجبائية وتأثيرها على تنافسية الدول، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، تخصص تسويق، جامعة سعد دحلب، البليدة،

- الاستفادة من الفرص التي توفرها تنافسية الدول لتحقيق النمو الدائم و الرفاهة.
- تقرير القدرة على توليد الدخل و استمرارية النمو في بيئة دولية التي أصبح شعارها البقاء للأفضل.
- تحديث الهياكل الإنتاجية و تحسين كفاءتها.
- تطوير التقنية و النهوض بالعنصر البشري.
- تحسين بيئة الأعمال و اجتذاب رأس المال الأجنبي.
- مواجهة التحديات الاجتماعية في سباق العولمة و المتمثلة في تزايد معدلات البطالة و الفقر و التهميش.

- تنافس الدول تؤثر في الشركات التي تحتاج النمو فضلا من مجرد توفير البقاء.
- خلق القدرة على التصدير.
- الاستخدام الكفاء لعوامل الإنتاج نحو الدولة و زيادة الإنتاجية.
- القدرة على استيعاب و استخدام و تطوير التكنولوجيا لتحقيق تكاليف الإنتاج و تحسين جودة المنتج و ابتكار منتجات جديدة.

وترتبط هذه الأهداف ارتباطا وثيقا بالتنظيم الاقتصادي، الذي يعتبر شرطا أساسيا لتحقيق أهداف التنافسية، خاصة فيما يتعلق بالكفاءة الاقتصادية و رفاهية المستهلك، في إطار عملية آلية السوق لذا يعتبر التدخل الحكومي شرطا ضروريا من أجل تحقيق أهداف التنافسية، و لا يعتبر التدخل الحكومي حكرا على الدول النامية، بل نجده كذلك في الدول المتقدمة التي تتدخل عبر منح إعفاءات ضريبية لبعض الأنشطة الاقتصادية كالمؤسسات الصغيرة و القطاع الزراعي و قطاع المواصلا بدرجات متفاوتة، يحدث الإعفاء بشكل كامل أو جزئي في جميع الدول المتقدمة لذا فإن هذه التدخلات ضرورية بالنسبة للدول النامية حتى تستطيع منتجاتها أن تتنافس بشكل عادل في الأسواق العالمية في ظل سيادة مناخ التحرير الاقتصادي والمنافسة الدولية.

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

المطلب الثالث: مبادئ و قواعد التنافسية الدولية

إن مفهوم التنافسية يعتبر مفهوماً جديداً من الأعمال، و لم يتم الاتفاق على تعريف موحد و دقيق لها و يختلف مفهومه بين الإداريين و بالإضافة إلى وجود تداخل بين مفهوم التنافسية على مستوى البلد بخصائص تميزه عن تنافسية المؤسسة.

1- مبادئ التنافسية الدولية:

رصد المعهد الدولي للتنمية الإدارية مبادئ التنافسية الدولية في النقاط التالية:¹

المبدأ الأول: الأداء الاقتصادي

يتمثل هذا الأداء في الشروط الآتية:

- الازدهار و الرخاء يعكسان الأداء الاقتصادي السابق للدولة.
- التنافسية المستندة إلى قوى السوق تساهم في تحسين الأداء الاقتصادي.
- تعميق التنافس في الاقتصاد المحلي ينجر عنه تعزيز قدرة المؤسسات على المنافسة في الخارج .
- ارتفاع حصة البلد في التجارة الدولية بعكس تنافسية اقتصاده الوطني بافتراض عدم وجود حواجز تجارية.
- الانفتاح على الأنشطة الاقتصادية الخارجية بحسن الأداء الاقتصادي.
- الاستثمارات الدولية تساهم في تحقيق التخصيص الأفضل للموارد الاقتصادية على المستوى العالمي.

¹. لخضر مولاي، عبد الحميد بوخاري، التكامل الاقتصادي العربي وتعزيز التنافسية الدولية، ملتقى دولي حول التكامل الإقتصادي العربي، جامعة عمار تليجي، الأغواط، 17-19 أفريل، 2007، ص345.

المبدأ الثاني: الفعالية الحكومية

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

المبدأ الثالث: كفاءة قطاع الأعمال

- التركيز على الكفاءة و الفعالية للتكيف مع المتغيرات في بيئة تنافسية باعتبارها من العناصر الإدارية الأساسية في تعزيز التنافسية على مستوى المؤسسات.
- تطور القطاع المالي و اندماجه في الاقتصاد العالمي يدعم التنافسية الدولية.
- تقوية الاندماج في الاقتصاد العالمي يساهم في المحافظة على مستوى معيشي مرتفع.
- تعزيز روح المبادرة يعتبر شرطا ضروريا بالنشاط الاقتصادي خاصة في المرحلة الأولى للانطلاق.
- ارتفاع الإنتاجية التي تركز على خلق القيمة المضافة.
- سلوك القوى العاملة و موقعها يؤثران بشكل مباشر في تنافسية البلد.

المبدأ الرابع: البنية التحتية

- تعزيز الميزات التنافسية بالاستناد إلى الإبداع و الكفاءة في استخدام تقنيات متوافرة.
- البنية التحتية المقترحة تتضمن بنية ذات كفاءة لتقنية المعلومات و كذا حماية فعالة للبنية.
- وجود بنية تحتية متقدمة تتضمن بيئة أعمال فعالة تدعم النشاط الاقتصادي.
- تشجيع الاستثمارات طويلة الأجل و الأبحاث و التطوير يساهم في تقوية مراكز المؤسسات.
- الحفاظ على مستوى معيشي مرتفع يعتبر أحد عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية للبلد.

2- قواعد التنافسية الدولية:

لقد حدد المعهد الدولي للتنمية الإدارية عشرة عوامل، واعتبرها ضرورية لتدعيم تنافسية البلد، وأطلق عليها تسمية القواعد الذهبية للتنافسية الدولية وهي¹:

- خلق بيئة قانونية مستقرة وشفافة.
- تطوير بيئة إقتصادية مرنة.
- تعزيز الإستثمار في البنية الأساسية التحتية المادية والتقنية.
- العمل على إكتساب حصص في الأسواق الخارجية وتقوية صادرات البلد، بالإضافة إلى تنمية جاذبية البلد فيما يخص الإستثمارات الأجنبية المباشرة.
- تطوير العمل الإداري والحكومي (الكفاءة والسرعة والشفافية)
- المحافظة على توازن العلاقة بين الأجور والإنتاجية والرواتب.
- تحسين الظروف المعيشية للمواطنين والمحافظة على الطبقة الوسطى وإيجاد توازن في بنية المجتمع.
- تكثيف الاستثمار في التعليم والتدريب.
- تشجيع الاستثمار الخاص والادخار المحلي.

¹. كمال رزيق، ياسين قاسي، تنافسية الجزائر ضمن مقتضيات التنافسية الدولية، الملتقى الوطني الأول حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2005، ص331.

المبحث الثالث: مؤشرات التنافسية الدولية

أصبح من المعلوم أن التنافسية وسيلة رئيسية لتطوير قدرة الاقتصاديات المتقدمة و النامية على حد سواء و أنها تعمل على تحقيق التعايش في ظل بيئة دولية تتم بمظاهرة العولمة من الانفتاح بين الاقتصاديات المختلفة و تحرير الأوراق و التقدم التكنولوجي الهائل، و نظرا لعدم تطابق مفهوم التنافسية بين الخبراء و الباحثين و على مستوى المؤسسة أو على مستوى الصناعة، و مفهوم التنافسية على مستوى البلد، لهذا يكون من الأفضل تحليل مؤشرات التنافسية على المستويات الثلاث.

المطلب الأول: مؤشرات التنافسية على مستوى المؤسسة

يعتمد المحللين الاقتصاديين في تقييمهم للوضع التنافسي لكل مؤسسة على عدد من المؤشرات أهمها:

1- الربحية

تشكل الربحية مؤشرا كافيا على التنافسية الحالية، و كذلك تشكل حصة من السوق مؤشرا على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعظم أرباحها أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد عرض رفع حصتها من السوق، و لكن لا يمكن أن تكون تنافسية في سوق يتجه هو ذاته نحو التراجع، و بذلك فإن تنافسيته الحالية لن تكون ضامنة لربحيته المستقبلية و إذا كانت ربحية المؤسسة التي تريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن، فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تكون مرتبطة بالقيمة السوقية لها، وحتى يكون بإمكاننا القول بأن مؤسسة ما تعتبر تنافسية، جب أن تكون نسبة القيمة السوقية للربح و رؤوس الأموال الخاصة بالمؤسسة على استبدال أصولها أكبر من الواحد و تعتمد المنافع المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية و تكلفة عوامل إنتاجها، وكذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة، و على إنفاقها الحالي في البحث والتطوير أو براءات الاختراع التي تحصل عليها إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى، و تعتبر النوعية عنصرا هاما لاكتساب الجاذبية، و من ثم النفاذ إلى الأسواق و المحافظة عليها. إلا أن المؤسسة تعمل في بيئة تتأثر بها و بعناصرها، و تعمل هذه العناصر كقوى ضغط تؤثر سلبا على ربحية المؤسسة¹.

والشكل التالي يبين ذلك:

¹. حسين سلمان، الاستثمار الأجنبي المباشر و الميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، فرع الاقتصاد الكمي، جامعة الجزائر، 2004، ص54.

الشكل (01-02): العوامل المؤثرة على ربحية المؤسسة

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

المصدر: عبد السلام أبو قحف، التنافسية و تغير قواعد اللعبة، مكتبة و مطبعة الإشعاع، الإسكندرية،

1996، ص 29.

2- تكلفة الصنع

يمكن اعتبار تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين كمؤشر كافي عن التنافسية في فرع نشاط ذو إنتاج متجانس، ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمؤسسة و يمكن لتكلفة وحدة العمل أن تكون بديلا جيدا عن تكلفة الصنع المتوسطة، و هذا عندما تشكل اليد العاملة النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية لكن هذه الوضعية يتناقض وجودها¹.

3- الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج

تقيس الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج الكفاءة التي من خلالها تحول المؤسسة عوامل الإنتاج إلى منتجات غير أن هذا المؤشر لا يوضح مزايا و مساوي تكلفه عناصر الإنتاج كما أن قياس الإنتاج بالوحدات

¹. جمال الدين سحنون، حمدي معمر، تحليل التنافسية على مستوى القطاع الصناعي، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، 8-9 نوفمبر، 2010، ص 3.

الفيزيائية مثل أطنان من الورق أو إعداد من أجهزة التلفاز لا يوضح الإنتاجية الإجمالية لعوامل ولا يظهر مدى جاذبية المنتجات المعروضة من طرف المؤسسة¹.

نستطيع أن نقارن الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج أو نموها بعدة مؤسسات على المستويات المحلية والدولية ويمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقنية وتحرك دالة التكلفة نحو الأسفل أو إلى تحقيق وفورات الحجم، كما يؤثر دليل النمو بالوفورات عن الأسعار المستندة إلى التكلفة الحدية ويمكن تفسير الإنتاجية الضعيفة بإرادة أقل فاعلة أو بدرجة من الاستثمار غير فاعلة أو بكليهما معا².

4- الحصة من السوق

تستطيع مؤسسة ما أن تحقق أرباحا و تستحوذ على جزء هام من السوق المحلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي و يحدث هذا عندما تكون السوق المحلية محمية بحواجز تصد التجار الدوليين و كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس مع منافسيها كلما كانت حصتها من السوق أكبر و ربحيتها أعلى من افتراض تساوي الأمور الأخرى، فالحصة السوقية تترجم المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج أو في المنتجات، خاصة إذا ما تم ربطها مع هدف الربحية الأعلى و يمكن أن تحقق المؤسسة أرباحا فوق المعتاد بسبب حصتها الكبيرة في السوق، إذا ما اقترن ذلك باستخدام موارد إضافية تساعدها على توسيع مجال نشاطها و تنمية حصتها من السوق³.

ولقد أصدرت منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية سنة 1991، بعض النتائج المحققة في مؤشرات

تنافسية المؤسسات كما يلي⁴:

¹ عبد الغني بورناق، مساهمة الإبداع التكنولوجي في تعزيز تنافسية المؤسسة الصناعية دراسة حالة مؤسسة كوندور برج بوعريبيج، مذكرة ماجستير، (غير منشورة) تخصص اقتصاد صناعي، جامعة بسكرة، 2012-2013، ص51.

² حسن بشير، محمد نور، سياسات التنافسية و أثرها على مناخ الاستثمار، وزارة الاستثمار لجنة الاستثمار الإفريقي، دون ذكر السنة، ص8.

³ منال كباب، دور إستراتيجية التوزيع في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة الوطنية، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2007، ص141.

⁴ ابراهيم عبد الحفيظي، مرجع سبق ذكره، ص63.

- ينتج عن العوامل المساهمة في التنافسية مجموعة كبيرة من المؤشرات المتنوعة، كالحصة من السوق والاستثمارات و توزيع الأرباح ... و غيرها، و ذلك بهدف تقييم تنافسية المؤسسات، و لقد خلصت الأبحاث و الدراسات التي تم إنجازها حول بعض المؤسسات إلى ما يلي:
- لا يمكن حصر التنافسية المؤسسة في الأسعار أو في تكلفة عوامل الإنتاج (الأجور و تكاليف اليد العاملة والمواد الأولية)، و ذلك في أغلب النشاطات الاقتصادية.
- توجد عوامل عديدة لا ترتبط بالسعر، لكنها تؤدي إلى فروقات معتبرة في إنتاجية اليد العاملة و رأس المال (اقتصادية الحجم، سلسلة لعمليات، حجم المخزون، التسيير، علاقات العمل .. إلخ) و في جودة مردودية المنتجات.
- المؤسسة التي تعتمد على تقليص تكلفة عوامل الإنتاج لتحسين موقعها التنافسي تكون في وضعية هشّة اتجاه منافسة مؤسسات أخرى تعتمد على عوامل إنتاج أرخص.
- إن التركيز على تنافسية المؤسسة يعني دورا محدود للدولة، و يتطلب استخدام تقنيات إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية و التكاليف و التطلع إلى الأمد الطويل أكثر من الأمد القصير.

المطلب الثاني: مؤشرات التنافسية على مستوى القطاع

نقوم بقياس فرع النشاط عندما تكون المعطيات المتعلقة بالمشروع ناقصة باستعمال متوسطات قد لا تعكس أوضاع مشروع معين ضمن القطاع المدروس. و انطلاقا من ذلك فإن تحديد التنافسية على مستوى القطاع أو تجمع أنشطة يشترط أن تكون فوارق مؤسسات القطاع محدودة، و ترجع هذه الفوارق إلى عوامل الإنتاج، عمر المشروع الحجم ... إلخ لأن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لبلد آخر و أهم المؤشرات المستعملة هي:

1- مؤشرات التكاليف و الإنتاجية

عندما تكون الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج لفرع نشاط متساوية أو أعلى منها لدى المنافسين الأجانب، أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمنافسين الأجانب، عندها يكون فرع النشاط تنافسيا.

وغالبا ما يتم إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو تكلفتها الوجدوية و منه يمكن تعريف مؤشر تنافسية تكلفة اليد العاملة الوجدوية لفرع النشاط (i) في البلد (j) في الفترة (t) باستعمال المعادلة التالية¹:

$$CUMO_{ijt} = W_{ijt}XR_{jt}/(g/L)_{ijt}$$

حيث:

W_{ijt} : تمثل معدل أجر الساعة في فرع النشاط (i) و في البلد (j) في الفترة (t).

XR_{jt} : يمثل سعر صرف الدولار الأمريكي بعملة الدولة (j) خلال الفترة (t).

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

من الممكن التعبير عن التكلفة الوجدوية لليد العاملة النسبية للبلد (j) مع البلد (k) خلال المعادلة التالية :

$$CUMOR_{ijt} = CUMO_{ijt}/CUMO_{ikt}$$

حيث:

$CUMOR_{ijt}$: الكلفة الوجدوية لليد العاملة النسبية في البلد (i) مع البلد (k).

$CUMO_{ijt}$: التكلفة الوجدوية لفرع النشاط (i) و في البلد (j) و في الفترة (t).

$CUMO_{ikt}$: ارتفاع تكلفة اليد العاملة الوجدوية للبلد (j) إلى الأسباب التالية²:

- ارتفاع معدل الأجور و الرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج.
- ارتفاع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج.
- زيادة قيمة العملة المحلية بالقياس مع عملة بلدان أخرى.

2- مؤشرات التجارة و الحصص من السوق الدولية

يستعمل الميزان التجاري و أيضا الحصص من السوق الدولية كمؤشرات تدل عن تنافسية القطاع و هكذا ففي نطاق التبادل الحر فإن فرع النشاط يخسر تنافسية عندما تتناقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية،

¹. مُجد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص14.

². نفس المرجع السابق، ص15.

أو أن حصته من المستوردات الوطنية الكلية تتزايد لسلعة معينة آخذاً بالاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الوطنيين الكلي، كما أن فرع النشاط يخسر تنافسية عندما تتناقص حصته من الصادرات الدولية الإجمالية لسلعة معينة أو أن تتصاعد حصته من الواردات الدولية آخذاً بعين الاعتبار حصة البلد المعني في التجارة الدولية¹.

3- مؤشر التجارة ضمن الصناعات

يبين هذا المؤشر الصلات التجارية ضمن الصناعات، و كلما ارتفعت قيمته كلما دل ذلك على تقدم الصناعة في البلد المعين، و باستعمال طريقة دليل التجارة بين الصناعات، بينت دراسة "هافر ليشين" و"كنزل" أن بعض الدول العربية لا تمتلك قاعدة صناعية متقدمة جداً بالقياس إلى أقاليم أخرى في العالم، فالدليل ضعيف و لا يتجاوز 0.25 نقطة للفترة 1992-1994، على الرغم من التحسن الذي حصل في الفترات الأخيرة كان المؤشر 0.25 للفترة 1984-1994، مقابل 0.78 للدول الصناعية و0.773 لدول النافتا².

4- الميزة النسبية الظاهرة

أنشأ "بورتر" مقياساً للتنافسية على الميزة النسبية الظاهرة (ACM)، و يمكن حساب المؤشر للدولة ج ولفرع النشاط الاقتصادي أو لمجموعة من المنتجات i، كالتالي:

$$[(ACM)_{ij} = [(X_{ij}/X_{iw})/(X_j/X_w)]$$

حيث:

X_{ij} : تمثل صادرات الدولة من السلعة i.

X_{iw} : تمثل صادرات العالمية من السلعة i.

X_j : تمثل صادرات الإجمالية من السلعة j.

X_w تمثل صادرات العالمية الإجمالية.

¹ عائشة عميش، علي حدادو، مؤشرات قياس التنافسية و وضعيتها في الدول العربية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، الشلف، 8-9 نوفمبر 2010، ص 7.

² كلثوم كباي، مرجع سبق ذكره، ص 57.

يدل مؤشر الميزة النسبية الظاهرة على القوة التصديرية للدولة، و إذا كان أكبر من الواحد فذلك يعني أن الدولة J تكتسب ميزة نسبية ظاهرة في السلعة 1 ، أما إذا كان أقل من الواحد فهذا معناه أنه ليس للدولة ميزة نسبية¹.

المطلب الثالث: مؤشرات التنافسية على مستوى البلد

إن الأمم تتنافس فيما بينها على نفس الشكل الذي تتنافس فيه الشركات و إن هناك احتمالا لوجود خاسرين و راجحين، و هناك العديد من المؤشرات المقترحة للتنافسية على مستوى البلد، لكن التركيز سيكون على ما يلي:

1- نمو الدخل الحقيقي للفرد و الإنتاجية

إن نمو الدخل الحقيقي للفرد و نمو الإنتاجية يشكلان مفهومين مرتبطين و غير متطابقين، فالدخل الحقيقي للفرد يعتمد على الإنتاجية الكلية للعوامل و على الموهوبات من رأس المال والموارد الطبيعية وحدود التجارة و الارتفاع في الإنتاجية الكلية للعوامل الذي يعود في الغالب إلى التطور التقني ويرفع من دخل الفرد و يزيد في رأس المال المادي ويؤدي أيضا إلى تحسين حدود التجارة فنمو الإنتاجية يعد مؤشرا مهما وغالبا ولا يتم التفريق بينه وبين نمو الدخل الفردي أو أن تعبير الإنتاجية يستعمل بشكل غير دقيق، فأحيانا يعبر عن إنتاجية اليد العاملة وأحيانا أخرى يعبر عن الإنتاجية الكلية للعوامل، فهو المؤشر الأحسن للازدهار الاقتصادي الوطني و عمليا يمكن استعماله كمؤشر للتنافسية الوطنية².

ويتولد الدخل الحقيقي بإنتاج سلع و خدمات مطلوبة محليا أو خارجيا، من خلال سلسلة من عمليات الإنتاج تجمع خدمات عوامل الإنتاج مع الفنون التقنية و التنظيمية والإدارية، ممثلة في دالة إنتاج وفق الصيغة التالية³:

$$Q = AF(K,L)$$

حيث:

¹. إبراهيم عبد الحفيظي، مرجع سبق ذكره، ص 66.

². كلثوم كباي، مرجع سبق ذكره، ص 59.

³. إبراهيم عبد الحفيظي، مرجع سبق ذكره، ص 66.

Q : هي الناتج من السلع و الخدمات.

A : المعرفة و التنظيم و المؤسسات.

F : فن الإنتاج و التقنية.

K : رأس المال المستخدم في الإنتاج.

L : اليد العاملة.

وبافتراض أن عدد السكان هو N فإن نصيب متوسط من الدخل يساوي pdQ/N حيث pd هو

مؤشر السعر المحلي، و باستخدام مؤشر تكلفة المعيشة $(C = pdbpm(I-b$

حيث:

C : مؤشر تكلفة المعيشة.

b : نسبة الدخل التي تنفق على السلع و الخدمات المحلية.

I-b : نسبة الدخل التي تنفق على السلع و الخدمات المستوردة.

Pd : السعر المحلي.

Pm : سعر الواردات.

فيكون متوسط الدخل الفردي الحقيقي (y) كما يلي:

$$Y = pdQ/N - I/C$$

إن نمو الدخل الفردي الحقيقي و نمو الإنتاجية مفهومان مترابطان و ليسا متطابقين، فالدخل الحقيقي للفرد يعتمد على إنتاجية العوامل الكلية كما أن إنتاجية العوامل الكلية تزيد في دخل الفرد بالإضافة إلى أن التحسن في التبادل التجاري لدولة ما يزيد في الدخل الحقيقي لأفرادها، و ذلك عندما يكون طلبا إضافيا على السلع و الخدمات التي يصدرها أو كان هناك فائض في العرض الدولي فيما يخص السلع التي يستوردها، أو حالما ترتفع قيمة عملته أو قيمة أسعار صادراته بالقياس إلى أسعار وارداته، لذلك فإن المقاربة التي تقيس تنافسية البلد و المستندة إلى التجارة و تلك المستندة إلى دخل الفرد الحقيقي مترابطان، فعندما تكون محفظة صادرات بلد ما متمركزة على قطاعات نشاط ذات نمو قوي، و تكون محفظة وارداته مستندة إلى قطاعات نشاطات ذات نمو متناقص، أو ضعيف فإن هذا مؤشر يدل على تحسن في وضعية التجارة

لذلك البلد و تبين بعض الدراسات أن الدخل الفردي الحقيقي يرتفع عندما ترتفع إنتاجية العوامل الكلية الناجمة عن الابتكارات التقنية و التنظيمية عن التحسينات الملاحظة في المهارات و المعارف الإنسانية التي تعزى بدورها على الاستثمار في البحث و التعليم و يعتبر نمو الإنتاجية مؤشرا هاما، وغالبا لا يتم التفريق بينه و بين نمو الدخل الفردي أو أن تعبير الإنتاجية يستعمل أحيانا للدلالة على إنتاجية اليد العاملة و أحيانا أخرى للدلالة على إنتاجية العوامل الكلية، مما يعين أن مؤشر نمو الدخل الفردي الحقيقي هو المؤشر الأفضل لقياس ازدهار الاقتصاد الوطني و للتعبير عن التنافسية الكلية.

2- النتائج التجارية

تقترح الدراسات المتخصصة ثلاثة مقاييس رئيسية للإنتاج التجارية المواتية لبلد ما هي: فائض مطرد في الميزان التجاري، حصة مستقرة أو متزايدة من السوق الدولية، تطور تركيب الصادرات نحو المنتجات ذات الثقافة العالمية أو القيمة المضافة المرتفعة.

• رصيد الميزان التجاري:

غالبا ما يتم دمج تنافسية بلد ما مع فائض حسابه الجاري، و هذا الفائض يمكن أن يكون مستندا على طلب دولي على صادرات ذلك البلد أو ناجما عن عوامل أخرى مختلفة فالعجز في الميزان التجاري يمكن أن ينشأ عن العجز في موازنة الدولة أو معدل ادخار ضعيف مع مستوى منخفض للاستثمارات الخاصة في مجمل الاقتصاد أو العاملين معا، و نجد عجزا مزدوجا عندما يتوافق عجز الحساب الجاري مع عجز الموازنة و إذا افترضنا توازنا أوليا فإن فائض الاستثمار الخاص وعجز الموازنة بالقياس إلى الادخار المتاح في البلد يتم تمويله بفائض من الخارج الأمر الذي يترجم بفائض في حساب رأس المال، و يمارس دخول رؤوس الأموال ضغطا باتجاه الارتفاع على سعر الصرف أو على مستوى الأسعار في البلاد الأم الذي يسبب عجزا في الحساب الجاري، و عجز الحساب الجاري هو الصورة المعكوسة للفائض في حساب رأس المال و هذا الأخير يمثل تحويلا من أصحاب الأموال في الخارج إلى المقترضين في الداخل بينما يمثل عجز الحساب الجاري تحويلا حقيقيا إلى الأجانب أي زيادة قيمة السلع و الخدمات المستوردة من الخارج عن قيمته الصادرات إلى الخارج، و كنتيجة للادخار الداخلي السلبي و القروض الخارجية للبلد المعني تصبح أقل

تنافسية حيث و لو كانت هي أو مزاحمها في الخارج لم يعيروا شيئا من ممارستهم لأعمالهم و في معظم الحالات فإن الحصة من السوق لمنتجي البلاد ستهبط¹.

• تركيب الصادرات و حصة السوق

إن التركيز المعطى لتركيبية الصادرات يربط مقارنة التنافسية المقدمة على النتائج التجارية مع التنافسية المستندة إلى نمو الإنتاجية و قد استعمل بعض الباحثين تقنية تقيس نسبة الصادرات لبلد ما العائدة للقطاعات ذات القيمة المضافة المرتفعة لكل عامل أو إلى القطاعات ذات الثقانة العالية فإذا كانت هذه النسبة كبيرة نسبيا أو تتصاعد فهذا يسمح بالافتراض بوجود أو تحسن الميزة النسبية في القطاعات التي تكون فيها الأجور مرتفعة، وهذا لا يعني حتما أن إنتاجية بلد ما أو دخل الفرد فيه يتقدمان بإيقاع أكبر منه في الخارج و لكن يعين فقط أن الإنتاجية تزيد في فروع النشاط المنتجة للسلع القابلة للتجار و ذات القيمة المضافة المرتفعة للفرد بشكل أسرع و من المهم اكتساب حصة من السوق أكبر في سوق صاعدة، إما إذا ترافق اكتساب حصة السوق في سوق آفلة فإن هذا لا يشير بخير كما أن تراجع الحصة من السوق أو ثباتها في سوق صاعدة يشير إلى "فقدان الفرص" وتقدم برمجية Trade-Com التي أعدت بالتعاون بين البنك الدولي و الأمم المتحدة نموذجا لمثل هذا التحليل في لب مختلف بلدان و أقاليم العالم إذ هناك ارتباط بين التنافسية و واقع أن يمتلك البلد ميزة نسبية ظاهرة مهمة في سوق مزدهرة لذا فمن المنطقي اعتبار ميزة نسبية ظاهرة لفرع نشاط ذو 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 نشاط في أوج ازدهاره تترجم بارتفاع في الدخل للفرد في البلاد.

3- سعر الصرف الحقيقي

يعتبر التغير في مؤشر الأسعار المحلية مقارنة بالأسعار العالمية بالعملة نفسها أسلوبا لقياس القدرة التنافسية لاقتصاد بلد ما مقارنة باقتصاد آخر، فالزيادات في الأسعار المحلية مقارنة بالأسعار العالمية تمثل انخفاضاً في القدرة التنافسية للاقتصاد المحلي مقارنة بالاقتصاد الخارجي، و العكس صحيح، و يعتبر تعدد

¹. مسعود بن مويظة، مرجع سبق ذكره، ص738.

تقلبات الأسعار لبلد ما مقارنة بالأسعار العالمية على أساس سنة معينة دليلاً على ضعف تنافسية البلد المعني، وباستخدام مؤشر الأسعار لقياس القدرة التنافسية، يمكننا أن نستشرف بروز اختلالات تنبني عن صعوبات قائمة يجب مواجهتها. يستخدم المحللون أسعار صرف حقيقية لقياس القدرة التنافسية بين البلدان بدلاً من أسعار الصرف الاسمية و ذلك إثر معدلات التضخم في العالم، والعلاقة بين سعر الصرف الحقيقي و سعر الصرف الاسمي تتحدد كما يلي:

سعر الصرف الحقيقي = (المحلية الأسعار مؤشر) / (الأجنبية الأسعار مؤشر) × الاسمية الصرف

(سعر)

وتجدر الإشارة إلى أن ارتفاع سعر الصرف الحقيقي سوف يقابله انخفاض في القدرة التنافسية لاقتصاد ما مقارنة بالشريك التجاري المعين، كما أن مفهوم سعر الصرف الحقيقي هو مفهوم اقتصادي يستخدم في التحليل الاقتصادي لمتابعة آثار السياسات الاقتصادية على القدرة التنافسية للاقتصاد المحلي، و لا يوجد سعر صرف حقيقي يقع التعامل به في الأسواق¹.

¹. علي التوفيق الصادق، القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، نوفمبر، 2000، ص 46.

خلاصة الفصل:

من خلال ما تم عرضه في هذا الفصل، رأينا أن التنافسية أصبحت الرهان الأساسي الذي يواجه المؤسسات والدول على اختلاف مستوياتها في عالم يتميز بالانفتاح الاقتصادي والتحرير التجاري وهذا الاختلاف يمتد حتى بالنسبة لمؤشرات قياسها. ونظرا لصعوبة اعطاء تعريف محدد للتنافسية وتشابك مفهوماتها مع المفاهيم الاقتصادية الأخرى مثل المنافسة والتنمية، جعل هذا المفهوم يصيبه نوع من التميع، خصوصا في ظل الكثرة اللامتناهية للمؤشرات والعوامل التي تقيسه. وبالرغم من كثرة أشكال هذه المؤشرات المختلفة، إلا أن جوهر التنافسية يبقى واحدا يتجلى على المستوى الداخلي (التنافسية داخل البلد بين مؤسساته وقطاعاته)، أو بالتنافسية الخارجية (قدرة البلد على إقحام واكتساب حصص مستدامة في الأسواق الخارجية). وفي الفصل الموالي سنتطرق إلى أهم التطورات العالمية و تأثيرها على التنافسية والإندماج.

تمهيد:

تميز النصف الثاني من القرن العشرين بعدة تطورات إقتصادية و لعل أبرز ما ميز هذه الفترة الميل الكبير نحو ظاهرة التكامل الإقتصادي، أيا كانت الصورة التي يتخذها، فاحتل مكانا بارزا في الأدبيات الإقتصادية نظرا لمجموعة من الأسباب والدوافع التي جعلت مختلف دول العالم متقدمة أو نامية تتجه إلى الدخول في تجمعات إقليمية، بعدما أدركت ضرورة التكامل الإقتصادي وأهميته.

كما تميزت أيضا بالظهور المكثف للشركات المتعددة الجنسيات وأخذت تتطور بسرعة فائقة حتى أصبحت على ما هي الآن، وذلك نتيجة السعي الدائم منها إلى تحقيق الربح والإستمرارية والنمو.

وأثبتت الدراسات الإقتصادية الحديثة أن الشركات المتعددة الجنسيات تقوم بأغلب الإستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم، فإما أن تقوم بهذه الإستثمارات عن طريق إنشاء فروع لها في بلدان غير بلدانها الأصل (إستثمار مملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي)، أو تشترك مع شركات من تلك الدول المضيفة أو حكوماتها في إنشاء إستثمارات مشتركة معها (إستثمار مشترك).

وسنحاول في هذا الفصل التطرق إلى العناصر التالية:

المبحث الأول: الإندماج والتكتلات الإقليمية وتأثيرها على تنافسية الدول.

المبحث الثاني: مفاهيم حول الشركات المتعددة الجنسيات.

المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات كوسيلة لنقل الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المبحث الأول: الإندماج والتكتلات الإقليمية وتأثيرها على تنافسية الدول

عرف النصف الثاني من القرن العشرين توجهها متزايدا نحو التكامل الاقتصادي و الإقليمي و هو ما يسمى بالاندماج مما زاد من أهمية الموضوع في الأدبيات العلمية الحديثة، من خلال هذا المبحث سنحاول التعرف على مفهومه، أشكاله و أبرز التكتلات الإقليمية العالمية:

المطلب الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي والإندماج

1-تعريف التكامل الاقتصادي:

تعددت التعاريف التي تناولت التكامل الاقتصادي و لم يتفق المفكرون على تعريف واحد للتكامل و ذلك منذ الكتابة في نظرية التكامل الاقتصادي على يد الاقتصادي النمساوي "Jacob Viner" في مؤلفه (The Customs Union Issue, 1950) و قد انقسمت هذه التعاريف إلى عدة اتجاهات يمكن إيراد أهمها فيما يلي¹:

أ- حسب التصوير الرأسمالي:

يعرف " بيلا بالاسا" (Bela Ballassa, the theory of économic intégration) (1961) التكامل الاقتصادي بأنه عملية و حالة، فبوصفه عملية أو مسار (Process) يتضمن كافة الإجراءات الموجهة لإلغاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية المتجهة إلى الدول الرامية نحو (التكامل)، و حالة (State)، يشير إلى غياب مختلف صور التفرقة بين الوحدات الاقتصادية الوطنية².

¹.عبد العزيز ميكل، الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية، بيروت معهد الإنماء العربي، ط1، 1976، ص11-12.

².بيلا بالاسا، ترجمة رشيد البراوي، نظرية التكامل الاقتصادي، القاهرة، دار النهضة العربية، 1964، ص10.

انطلاقاً من هذا التعريف نلاحظ أن (B.Ballassa) يعتمد على مناقشة قضية التمييز أو التدخل الحكومي و علاقتها بسياسة حركة التجارة الخارجية إذ يذهب إلى اعتبار أن اختفاء التمييز أو التدخل الحكومي يعد شرطاً منطقياً لتحرير التجارة بين مجموعة الدول الأعضاء في التنظيم التكاملي¹.

يتضح من خلال تعريف (B.Ballassa) أن التكامل الاقتصادي (الاندماج) هو مفهوم ديناميكي و تظهر هذه الديناميكية جلياً في التجربة الأوروبية إذ ما تأملنا مختلف المراحل التي مرت بها منذ نشأة الجماعة الأوروبية وفقاً لمعاهدة روما سنة 1957، و تدرج منها إلى السوق الأوروبية المشتركة بين ستة دول أوروبية و توسع بعد ذلك في العضوية ثم تحول إلى اتحاد اقتصادي في إطار سوق واحدة عام 1992 ثم وحدة نقدية عام 1999، و آخر مرحلة هي انضمام عشر دول من أوروبا الشرقية إلى الإتحاد الأوروبي سنة 2004.

وقد اهتم "تنبيرغن" (Jan Timbergen, International Economic intégration 1954) بطرح بالاسا و دعا إلى التمييز بين التكامل السلبي و التكامل الإيجابي حيث يرى Timbergen أن التكامل الاقتصادي هو الوسيلة لخلق الهيكل المرغوب في الاقتصاد الوطني بما يتضمنه ذلك من إزالة الحواجز غير الطبيعية بين الدول الأعضاء و التي تحول دون كفاءة النظام الاقتصادي و كذلك إيجاد الصيغ الملائمة للتنسيق والتوحد بين هذه الدول².

ويشير إلى التكامل السلبي باعتباره يتضمن استبعاد بعض أدوات السياسة الاقتصادية الدولية، أما التكامل الإيجابي فيتطلب اتخاذ إجراءات تدعيمية من أجل التنسيق في بعض الجوانب الاقتصادية بصفة عامة والتجارية بصفة خاصة كالضرائب و الرسوم³.

وعليه فالشق الثاني (الإيجابي) يتطلب إجراءات عمدية لا تقبل عليها الدول المعنية إلا في مراحل متقدمة من عملية التكامل.

¹ . بيلا بالاسا، ترجمة رشيد البراوي، نظرية التكامل الاقتصادي، نفس المرجع السابق، ص30.

² عماد مجد الليثي، التبادل الدولي - دراسة في منهجية و آليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر، القاهرة و دار النهضة العربية، 2002، ص137.

³ مجد عبد المنعم عفر، الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 1999، ص217.

أما "ماكلوب" (Fritz Mch lup, A history of thoughtion économique) (Intégration 1977) ففي مناقشة لمفهوم التكامل الاقتصادي يعتبر أن فكرة التكامل (الاندماج) الكامل ينطوي على الإفادة الفعلية من كل الفرص الممكنة التي ينتجها التقسيم الكفاء للعمل، و يصنف أنه "في نطاق أية منطقة تكاملية يتم استخدام عوامل الإنتاج و السلع كما يتم تبادلها بالدرجة الأولى على أساس حساب الكفاءة الاقتصادية البحتة، و بصفة أكثر تحديدا دون تمييز و تحيز متعلقين بالمكان الجغرافي الذي نشأت فيه هذه السلعة، أو بالمكان الذي تقصد إليه، مع ما يتضمن ذلك من أن تساوي أسعار السلع في جميع أنحاء المنطقة التكاملية مع تعريف تساوي وسائل الإنتاج بمعايير الإمكانيات الكاملة للتنقل¹.

وفي هذا الإطار فإن "Mach lup" يعتبر أن "جوهره التكامل الاقتصادي ينظر إلى إزالة العقبات، التي تحول دون انتقال جميع أنواع و أنماط العمالة و رأس المال و المنتجات بوصفها شروطا ضرورية، و إن لم تكن بالكافية وحدها لإحراز التكامل الكامل الذي يتطلب أيضا إقامة مؤسسات و إتباع سياسات مشتركة من نشأتها أن تؤمن استمرار عدم التمييز، و أن تؤكد عدم التحيز الذي قد تمليه الظروف الجغرافية التي صنعها الإنسان².

وجهة نظر أخرى للكاتب المجري "فاجدا" (Vojda, Intégration,) (Irme Vojda, Intégration,) (economic Union and the national states) حيث حيز بين نوعين من التكامل، أولهما "التكامل من خلال السوق" (Market intégration) الذي يتضمن إمكانية تداول المنتوجات داخل نطاق التجمع التكاملي دون عائق، و الثاني "التكامل بالإنتاج و التنمية" (Production and) (developpement intégration). الذي يتم بواسطة دفع مستوى الفروع التي لا يمكن لها أن تبلغ حدودها المثلى ضمن الحدود الوطنية إلى المستوى الإقليمي، مع تخطيط إنتاجها على هذا المستوى الأخير، و هو ما تنطبق، في رأيه، على جميع الاقتصاديات أيا كان نظامها أو درجة تقدمها³.

¹. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، العولمة و التكتلات الإقليمية البديلة، القاهرة، مكتبة حدبولي، ط1،

2000، ص41.

². نفس المرجع السابق، ص43.

³. نفس المرجع السابق، ص44.

غير أن القضية في هذه التعاريف جميعها أنها تعطي حكماً قيماً بأفضلية الانتقال إلى حالات أعلى من الترابط بين أعضاء التجمع، وكأن كبر الحجم يحد ذاته أمر مفضل، بغض النظر مما يفعله التجمع الأكبر بالاقتصاد الوطني.

عموماً على الرغم من الاختلافات في التفاصيل، تشترك المفاهيم المختلفة التي قدمها أهم المفكرين السابقين في أن التكامل الاقتصادي يعني إزالة جميع الحواجز بين الوحدات الوطنية المختلفة، و من شأن ذلك أن يؤدي إلى تحقيق تكافؤ الفرص أمام جميع عناصر الإنتاج بهدف الحصول على مكاسب اقتصادية في شكل زيادة معدلات النمو و ارتفاع مستويات المعيشة تبعاً لذلك.

ب- حسب التصور الاشتراكي:

يبرز التوجه العام لمفهوم التكامل في الطرح الاشتراكي من خلال كتابات عدة مفكرين نذكر منهم " Eva Ruminska" التي ترمي في مؤلفها (The CMEA : Intégration of Planned) (économic, 1982) تخضع لتخطيط منظم تهدف إلى تقريب مستويات التطور الاقتصادي بصفة متساوية للدول الاشتراكية عن طريق إنشاء مؤسسات اقتصادية قوية على المستوى الوطني و إقامة علاقات اقتصادية متينة بين الدول المعنية بهدف توسيع أسواقها¹.

هذا التعريف لا ينظر إلى توحيد اقتصاديات الدول الأعضاء أو ما يسمى توحيد السوق، بل يركز على إحداث تعديلات جوهرية في الأبنية الاقتصادية لهذه الدول و في العلاقات التبادلية فيما بينها، و تطوير أدوات و إدارة تلك العلاقات و لهذا التعريف ثلاث أركان أساسية:²

- إدراج قضية التنمية المتكافئة بصفة عضوية في عملية التكامل.
- استبدال معيار تشابه النظم السياسية الاجتماعية بمعيار الإقليم، ففيه تأكيد على احترام استغلال الدول و تفاد للتوجه نحو إقامة دولة تقع في إقليم معين أو الاقتراب من حالة الدولة الواحدة.

¹ إبراهيم العيسوي و آخرون، الاعتماد المتبادل و التكامل الاقتصادي و الواقع العربي - مقاربات نظرية-، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ط1، 1990، ص233.

² نفس المرجع السابق، ص233-234.

● التوجه نحو نوع جديد من التخصص و تقسيم العمل، كبديل للنظام القائم على الفكر الرأسمالي الذي يسعى إلى الإقتراد بنطاق السوق من الدولة إلى الإقليم.

وبعبارة أخرى فإن التجمع الاشتراكي لا يمثل تكاملا إقليميا بالمعنى التقليدي، بل هو في الواقع محاولة لإحلال نظام جديد تقسيم العمل يلغي ما ترتب على تقسيم العمل الرأسمالي من تفاوت في النمو، و يسمح بالتطور المستمر نحو مستويات أعلى من التقدم في ظل التكافؤ و عليه فالتكامل في التصور الرأسمالي يختلف عن نظيره في التصور الاشتراكي في كون الأول يعتمد على آليات السوق أما الثاني فأساسه التخطيط المشترك.

ج- التكامل بالنسبة للدول النامية:

يختلف مفهوم التكامل بالنسبة للدول النامية عم مفهومه في الدول الغربية و يرجع هذا الاختلاف أساسا إلى اختلاف دوافعه و طرق تجسيده.

في دراسة لـ "كاهنار Kahnert وآخرون" بعنوان: (Economic Integration Among Developing countries)، يعرف التكامل للدول النامية بأنه "عملية يتم بمقتضاها السير قدما في إزالة عوامل التفرقة في المعاملة عبر حدود دولتين ناميتين أو أكثر"

ونظرا إلى أن الاقتصاد النامي يعاني عدم استكمال بناءه الوطني، و عدم تطوير تقسيم العمل الجماعي بداخه، و ضعف الترابط في سوقه الداخلية، بينما يخضع لتقسيم العمل الدولي الرأسمالي و يندمج فيه بتكامل مشوه، تكون نقطة البدء معالجة تدني مستوى القوة الإنتاجية بالعمل على تنميتها و من ثم التحرك نحو التنمية بتكاملة و تحقيق البناء الوطني الذي يتم أساسا بالتصنيع.

وعليه فالهدف الأساسي من التكامل الاقتصادي فيما بين الدول النامية هو تحقيق التنمية الاقتصادية وإعطاء الدافع لتقديم اقتصاديات هذه الدول، و هذه الاعتبارات هي ما دعا الدكتور "ليب شقير" إلى الحديث

عن "التكامل الإنمائي"¹، أي إتباع التكامل الاقتصادي كمنهج و أسلوب لتحقيق التنمية الاقتصادية و من ثم التنمية في جميع الميادين.

يبين من خلال هذه التعاريف المختلفة أن التكامل الاقتصادي عملية ليست بسيطة بل هي عملية تتميز بالتعقيد و الشمول و المرحلية، و أن آثارها تتجاوز الجانب الاقتصادي لتؤثر في الجانب الاقتصادي وحتى السياسي و الاجتماعي.

المطلب الثاني: أشكال التكامل الاقتصادي

يتم تصنيف أشكال التكامل الإقليمي عادة تبعا لما تتضمنه من أسس تكاملية، و يتوقف بنين هذه الأشكال على الهدف من إتباعها و المجال المراد تنسيقه أو تنميته عن طريق التكامل، و كثيرا ما تلعب العوامل السياسية و الاقتصادية الدور الأكبر في تكوين التكامل بين الدول.

من خلال التجارب التكاملية في العالم، يتضح أن الاتفاقيات الإقليمية تختلف حسب درجة عمقها و حسب مستوى الحماية اتجاه السوق، عموما فإن التكامل الاقتصادي الإقليمي يأخذ مظهرين أساسين: الأول هو نموذج التكامل الشكلي المؤسسي القائم على فرضية تسيير العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء بدرجات تميزها عن العلاقات التجارية مع الدول الأخرى الغير أعضاء أما الثاني هو نموذج التكامل التلقائي القائم على أساس التخصص و تقسيم العمل الصناعي في مجموعة من الصناعات أو صناعة واحدة بين مجموعة من الدول التي يجمعها هذا التخصص و التقسيم في العمل.²

وفيما يلي نستعرض الأشكال المختلفة لهذين المظهرين:

1- نموذج التكامل المؤسسي (الشكلي):

¹ إبراهيم العيسوي و آخرون، الاعتماد المتبادل و التكامل الاقتصادي و الواقع العربي - مقاربات نظرية-، نفس المرجع السابق، ص235.

² محمد السعيد إدريس، نقلا عن:

Jagdish Bhagwati, and Multilateralism an Overview, in Joine Demelo and Awind Panageria, (eds), New Dimension in Refional Intégration, centre for Economic Policy Research, combridge University Press 1993, P39.

قام على أساس المنهج الوظيفي الجديد الذي يتدرج في نقل عمليات اتخاذ القرارات من السلطات الوطنية إلى سلطة إقليمية بدءاً بالمجالات الواقعة في العلاقات البينية التي تشارك فيها دول الإقليم ثم التدرج إلى مراحل تفرض قيوداً أكبر على سيادتها، إلى أن التحول الاقتصادي الوطنية إلى اقتصاد موحد، و قد تم الاعتماد على هذا النموذج في أوروبا الغربية منذ أكثر من 40 سنة، كما عرف تطبيقات في قارات أخرى مثل ما هو الشأن في أمريكا الشمالية (النافتا NAFTA)، أمريكا الجنوبية (MERCOSUR) و في آسيا مجلس التعاون الخليجي.

ويأخذ هذا النموذج أشكالاً أو مراحل مختلفة و متدرجة وفقاً للتحليل الاقتصادي المرجعي و الأساسي الذي وضعه Bela Balassa في (The eory of Economic Intégration, 1961) كما يلي:

● اتفاقية التجارة التفضيلية: (Preferential Trade Agreement)

هو اتفاق بين دولتين أو أكثر تتعهد بموجبه كل دولة على أن تكون هناك معاملة تفضيلية تتضمن منح مزايا و تسهيلات جمركية للسلع الواردة من الدول المتعاقدة تشمل إزالة بعض العوائق الكمية و الغير الكمية في مجال التجارة الخارجية دون إلغائها في منطقة التفضيل، و من أشهر الترتيبات التفضيلية مما عرف بمنطقة الكومنويلث¹.

● منطقة التجارة الحرة: (Free Trade Area)

في هذا الشكل من أشكال التكامل الاقتصادي، تقوم كل الدول الأعضاء بإزالة كافة العقبات التي تقف في طريق التجارة البينية الخاصة بها، و بالتالي تلزم كل دولة من الدول الأعضاء بإزالة كافة القيود الجمركية والغير الجمركية المفروضة على المبادلات التجارية مع بقية الدول الأعضاء في منطقة التجارة الحرة، على أن تحتفظ كل دولة بالتعريف الجمركية إزاء الدول الغير أعضاء في المنطقة².

¹. سامي عفيفي حاتم، التكتلات الاقتصادية بين التنظير و التنظيم، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1991، ص 286.

². Robert Boyer et Al, Mondialisation au-delà des mythes, Alger : Casbah Ed, 1997, P134.

وكانت منطقة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA) تعد أكثر مناطق التجارة الحرة بروزا لعدة سنوات وتضم في عضويتها سبع دول هي: النمسا، فنلندا، إيسلاندا، ليشتنشتاين، النرويج، السويد و سويسرا.

وكذا منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (ALENA) Accord de libre Echange «¹ Nord-Américan و منطقة التجارة الحرة في أمريكا اللاتينية التي تأسست في 1960 بمقتضى اتفاق "مونتيفيديو" (Monté video) و تضم في عضويتها: الأرجنتين، البرازيل، شيلي، الإكوادور، كولومبيا، باراغواي، أوروغواي، البيرو و المكسيك².

• الإتحاد الجمركي: (Customs Union):

يتمثل المستوى الثاني للتكامل الاقتصادي، و يتم في هذا المستوى إلغاء كافة الرسوم و الحواجز الجمركية و الغير جمركية فيما بين الدول الأعضاء إضافة إلى قائمة تعريف جمركية موحدة و مشتركة لكل الأعضاء، إزاء العالم الخارجي و كذا امتناع الدول الأعضاء عن عقد اتفاقيات جمركية منفردة مع الدول الأخرى.³

والهدف من ذلك هو الحرص على فعالية التعريف الجمركية الموحدة و زيادة المركز التنافسي للدول السابقة، وفي غالب الأحيان تكون الاتحادات الجمركية أكثر كفاءة من أشكال التكامل الأخرى و تسمح بالتكامل بين الأسواق بدرجة أكبر و لكنها أيضا تحتاج إلى تنظيم أكثر.⁴

ويتضح من ذلك أن الإتحاد الجمركي يتميز على منطقة التجارة الحرة في توحيد مستوى الرسوم الجمركية في كل الدول الأعضاء في مواجهة العالم الخارجي و هو بذلك لا يواجه المشكلة التي تواجهها عادة منطقة التجارة الحرة والخاصة بإعادة التصدير و ما ينجم عنها.⁵

¹. Jan-Marc Siroen , la régionalisation de l'économie mondiale, Paris : Edition la découverte, 2000.P14.

² عماد مجد الليثي، مرجع سبق ذكره، ص 141.

³. مويريس شيف ول وألن و ينز، التكامل الإقليمي و التنمية، مصر، مركز معلومات قراء الشرق الأوسط، 2003، ص 79.

⁴. Jean-Marc Siroen, op.cit, P16.

⁵. إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص 64.

ويعد الإتحاد الجمركي أكثر درجات التكامل تعقيدا، لاحتوائه على ترتيبات تنطوي على الكثير من التنسيق في صنع القرارات، وإدارة معقدة بغية إنشاء الإتحاد والإشراف عليه، وكثيرا ما يعتبر الإتحاد الجمركي مؤشرا على أن الدول الأعضاء تنوي إتباع سياسة تكامل بدلا من مجرد تعاون.

ومن الأمثلة البارزة للاتحادات الجمركية نذكر الإتحاد الجمركي الذي قام بين لكسمبورغ و بلجيكا لسنة 1922 مع انضمام هولندا إلى هذا الإتحاد عام 1947 و دخل حيز التنفيذ سنة 1948 و يسمى بإتحاد (البنلوكس) الذي يعتبر أول تجربة رائدة في مشروع التكامل الاقتصادي¹.

• السوق المشتركة: (Common Market):

تعد المستوى الثالث للتكامل الاقتصادي، و في هذا الشكل تلغى الرسوم و الحواجز الجمركية بمختلف أشكالها بين الدول الأعضاء و توضع سياسة تجارية خارجية موحدة تجاه الدول الغير أعضاء في العالم الخارجي، والأهم تلغى كل القيود على حركة عناصر الإنتاج (العمل، رأس المال، التكنولوجيا) فيما بين الدول الأعضاء وبالتالي تصبح المنطقة التكاملية عبارة عن سوق واحدة، يتم في إطارها انتقال السلع و الأشخاص و رؤوس الأموال في حرية تامة، و من الأمثلة البارزة للسوق المشتركة، السوق الأوروبية المشتركة التي أنشأت بموجب معاهدة روما عام 1957.²

• الإتحاد الاقتصادي: (Economic Union):

يعد صورة أرقى من صور التكامل الاقتصادي عن السوق المشتركة حيث تتضمن كافة أوجه السوق المشتركة إضافة إلى توحيد و تنسيق السياسات الاقتصادية فيمل بين الدول الأعضاء (التجارية، المالية و النقدية) إلى جانب السياسات الاجتماعية و الضريبية الأخرى التي تتجسد في تشريعات العمل و الضرائب و غيرها، ونظرا

¹.François Gauthier, Relation économiques Internationales, canada, Université Laval Sainte-Foy, 1992, P190.

². حسين عمر، التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر، القاهرة، دار الفكر العربي، ط1، 1998، ص8.

لاستمرار وجود الوحدات السياسية المنفصلة، فإن الإتحاد الاقتصادي على وجه العموم يقوم بتأسيس سلطة فرق قومية (Supra-national) تلزم كل الدول الأعضاء.¹

● الإتحاد الاقتصادي و النقدي (الاندماج الاقتصادي التام):

هذه المرحلة الأخيرة التي يمكن أن يصل إليها أي مشروع للتكامل الاقتصادي، إذ تتضمن - بالإضافة إلى ما تقدم في المراحل السابقة- توحيد السياسات الاقتصادية كافة، و إيجاد سلطة عليا، و عملية موحدة تجري في التداول عبر بلدان المنطقة المتكاملة و جهاز إداري موحد لتنفيذ هذه السياسات.²

وفي هذه المرحلة، تتفق كل دولة عضو على تقلص سلطتها التنفيذية الذاتية و خضوعها في كثير من المجالات، للسلطة الإقليمية العليا، و هذا يعني أن التكامل الاقتصادي التام أو الاندماج الاقتصادي لا يحتاج إلا إلى خطوات محدودة للوصول إلى وحدة سياسية فعلية.

والجدول التالي يوضح أهم هذه الأشكال و الفوارق الموحدة بينها:

¹ عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000، ص270.

² Jean-Marc Siroen, op.cit,P16.

الجدول (01-02): الأشكال المختلفة لنموذج التكامل المؤسسي

الأشكال/الخصائص	تخفيض	إزالة العوائق	رسوم جمركية	تحرير حركة	تنسيق السياسات	توحيد
	عوائق التبادل	التبادل البيئي	خارجية موحدة	عناصر الإنتاج	الاقتصادية	اقتصادي ومالي ونقدي
اتفاقية التجارة التفضيلية	*					
منطقة التجارة الحرة	*	*				
الإتحاد الجمركي	*	*	*			
السوق المشتركة	*	*	*	*		
الإتحاد الاقتصادي	*	*	*	*	*	
الإتحاد الاقتصادي والنقدي	*	*	*	*	*	*

المصدر: كمال بكري، الاقتصاد الدولي: التجارة والتحويل، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2000، ص 196.

من خلال الجدول يتضح أن أشكال أو مراحل التكامل تتم بصفة متدرجة من الأقل درجة و هي اتفاقية التجارة التفضيلية إلى أعلى درجة و هي الاندماج الاقتصادي التام و خلال الانتقال بين الدرجات يتم تعزيز و تعميق التكامل في كل مرة بدءا بتخفيض عوائق التبادل في الأول، وصولا إلى توحيد اقتصادي مالي و نقدي في آخر مرحلة.

وهذا لا يعني إقرار مراحل التكامل أنه يمكن الاتفاق على تفاصيل كل منها منذ البداية فانفاقيات التكامل هي "اتفاقيات إطارية" (Frane work Agreements)، تركز على تفاصيل المراحل الأولى، تؤشر

للمراحل التالية، حتى إذا أنجزت مرحلة صيغت اتفاقية تفصل التي تليها وفقا لما تم إنجازه و في ضوء التطورات النظرية و العملية للفكر التكاملي¹.

واجه نموذج التكامل الإقليمي الأوروبي عدة انتقادات فمنذ بداية الثمانينات، بدأ يفقد ملائمته على المستوى العملي، ففي سنوات الستينيات و السبعينيات كانت الحدود بين الرأسمال الصناعي واضحة و محددة على المستويين الوطني و الدولي، لكن في العشرينتين الأخيرتين بسبب التغيرات التي عرفتتها البيئة الاقتصادية الدولية والتداخل الكبير بين مختلف العوامل السابقة جعل من النموذج أقل فاعلية، هذه التغيرات تبرر و تشرح كذلك جزء هام من الصعوبات التي تتلقاها المسارات الجديدة للتكامل في أمريكا و آسيا².

رغم ذلك لا يمكن التقليل من أهمية مسار التكامل الأوروبي، حيث يبقى و بحسب له أنه تجربة منفردة ومتميزة، أكثر منها نموذج مرجعي يقتدى به.

2- نموذج التكامل التلقائي:

إلى جانب نموذج التكامل المؤسسي أو الشكلي، هناك نموذج آخر لا يقل أهمية في ظل التطورات الجديدة للاقتصاد الدولي و هو النموذج التلقائي أي غير المؤسسي يهدف إلى تسهيل و تكريس التكامل عبر السوق و تعتبر آسيا في هذا الإطار المثال المرجعي ينشأ في الأساس بدوافع تفرضها العلاقات الصناعية والتكنولوجية، لا يشترط أن يربط بين الدول منذ البداية اتفاقية إقليمية، كما هو الحال بالنسبة للنموذج المؤسسي، و لكنه يمكن أن يربط بين مناطق داخل دولة واحدة أو مناطق تجمع بين عضوية أكثر من دولة لا يشترط فيها أن تكون متفاوتة جغرافيا بقدر ما تكون متكاملة صناعيا.

كما يقوم على دوافع طبيعية تتمثل في التدفقات التجارية أو الاستثمارات عبر الدول و بالتالي تصبح الاتفاقيات الإقليمية شكلية و ليست أساسية لقيام التكامل.

البعض يسميها بالإقليمية الفرعية (Sub régional) والبعض الآخر يطلق عليها اسم الدولة الإقليم.

¹ محمد محمود الإمام، تجارب التكامل العالمية و مغزاها للتكامل العربي، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، 2004، ص320.

² Pascal Petit, Mondialisation et régionalisation, les cas de l'Europe et de l'Asie de l'Est , Problèmes Economiques, la documentation Française, n 2.855, Juillet, 2004, P2.

ومن أمثلة المناطق أو الدول الإقليمية التي تقع داخل دولة واحدة منطقة شمال إيطاليا و الألبان و اللورين، أما بالنسبة لتلك التي تتشكل من مناطق متفرقة في أكثر من دولة فأمثلتها كثيرة، مثل المنطقة الإقليمية التي تربط بوهيميا في جمهورية تشيكيا ساكسوني في ألمانيا وسيليزيا في بولندا، كما برزت روابط مماثلة بين منطقة جنوبي غربي الو.م.أ و شمال المكسيك، وهي روابط تفوق مثيلاتها مع الوطن الأم والبلدين.¹

كما نجد هذا النموذج شائعا بكثرة في الشرق الأقصى و جنوب شرقي آسيا، و أهمها ما يعرف بمثلث النمو الإقليمي الفرعي " The sub regional Growth Triangl " الذي نشأ عام 1990 لربط التكنولوجيا و القوة المالية السنغافورية مع العمالة و الموارد في أرخبيل ريو في اندونيسيا، و منطقة جوجور (Johore) جنوبي ماليزيا² ومنها كذلك الروابط الغير الحكومية التجارية و المالية بين مقاطعة (فوجيان) الصينية مع تايوان، وكذلك تربط المقاطعات الشمالية الشرقية في الصين لعلاقات و ارتباطات مماثلة مع كوريا الجنوبية و اليابان لحزب المستثمرين و تنشيط التجارة.

المطلب الثالث: أبرز التكتلات الإقليمية و تأثيرها على تنافسية الدول

عرف العالم قيام تكتلات اقتصادية إقليمية سواء لصيغتها التقليدية خلال عقد الخمسينات من القرن العشرين، أو بصيغتها الجديدة التي شهدها النصف الثاني من عقد الثمانينات و لعل أهم هذه التكتلات، الإتحاد الأوروبي، اتفاقية منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية النافتا، منتدى التعاون الاقتصادي لدول شرق آسيا و المحيط الهادي أبيك و رابطة الآسيان.

1- الإتحاد الأوروبي:

بدأت الفكرة الأولى لإنشاء هذا الإتحاد سنة 1955 من طرف الدول الأعضاء في إتحاد بينيلوكس (بلجيكا، هولندا، لوكسمبورغ) لإقامة مزيد من التعاون مع الدول الأوروبية و تم الاتفاق بين هذه الدول من جانب و ألمانيا الغربية (سابقا) وفرنسا و إيطاليا من جانب آخر على مشروع اتفاقية المجموعة الاقتصادية الأوروبية الذي

¹. محمد السعيد إدريس، مرجع سبق ذكره، ص 40.

². نفس المرجع السابق، ص 41.

يعني إقامة سوق أوروبية مشتركة لتحقيق الوحدة الاقتصادية على المدى الطويل، وقد تم التوقيع على الاتفاقية في روما بتاريخ 1957/03/25 لتصبح سارية المفعول بداية في 1958/01/01¹.

يعتبر الإتحاد الأوروبي من أكبر التكتلات الاقتصادية في العالم وأكثرها اكتمالا من حيث البنى و الهياكل التكاملية، و من حيث الاستمرار في استكمال المسيرة التكاملية، فلا يكاد يمر حدث على المستوى الأوروبي إلا يؤكد أن المسيرة الأوروبية كانت لا تزال مسيرة عدة دول خلفت وراءها نزاعات تاريخية مريرة، و تتجمع الآن حسب ما تمليه مصالحها المادية، المتفاوتة و يتحول الإتحاد الأوروبي بهذا المنظور إلى مجموعة دولية إقليمية بزعامة مهنية².

2- اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا (النافتا):

تمثل النافتا اتفاقية للتجارة الحرة جرى توقيعها بين كل من الو.م.أ، كندا و المكسيك بتاريخ 18 ديسمبر 1992، و بعد تصديق الجهات التشريعية في البلدان الثلاثة علا الاتفاقية دخلت منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية حيز التنفيذ في 01 جانفي 1994³.

تنص الاتفاقية على إزالة الحواجز التجارية بين البلدان الثلاثة بحلول 1998 من جانب كندا و الو.م.أ و بحلول 2008 فيما يتعلق بالمكسيك، مع إبقاء تعريفها الجمركية الأصلية إزاء العالم، و تجدر الإشارة أن اتفاقية النافتا لا تقتصر على تحرير المبادلات التجارية السلعة بل هي مرفقة باتفاقيات تخص تحرير الخدمات و الاستثمار الأجنبي المباشر و كذا اتفاقيات تعاون في عدة مجالات تشمل حماية البيئة، حقوق الملكية الفكرية و تحقيق تناسق المعايير بين البلدان الأعضاء فيما يخص الصحة و تحسين شروط العمل... إلخ

3- منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و المحيط الباسيفيكي: (APEC)

¹ .سليمان ناصر، التكتلات الاقتصادية الإقليمية كإستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة "دراسة حالة الجزائر"، جامعة ورقلة، مجلة الباحث، عدد 01، 2002، ص87-88.

² .فوزية خدا كرم، التكتلات الاقتصادية العالمية و انعكاساتها على الدول النامية، جامعة بغداد، مجلة العلوم السياسية، بعدد 43، ص176.

³ .عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد و آفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، القاهرة، مجموعة النيل العربية،

2003، ص128.

ظهر منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادي APEC في عام 1989 بناء على دعوة أستراليا التي قامت باستضافة الاجتماع الأول لرعماء دول المنتدى الذي يضم في عضويته 21 دولة ينتمي جغرافيا إلى منطقة المحيط الهادي و آسيا، إضافة إلى هذا فإن المنتدى يدمج في عضويته بين تكتلين اقتصاديين هما النافتا لأمريكا الشمالية و آسيان لدول شرق آسيا.¹

ويمثل المنتدى أكثر من ثلث سكان العالم بتعداد حوالي 2.6 مليار نسمة لها حوالي 60% من الناتج المحلي العالمي، أي حوالي 19 تريليون دولار أمريكي و حوالي 47% من تجارة العالم، كما يمثل المنتدى أكثر مناطق العالم ديناميكية اقتصاديا، حيث تمثل حوالي 70% من النمو الاقتصادي خلال السنوات العشر الماضية وتستحوذ اقتصاديات دول تجمع أيبك القائمة على التجارة على أكبر تجمع للادخار و أكثر التكنولوجيا تقدما وأسرع الأسواق نموا.²

4- تأثير التكتلات الإقليمية على تنافسية الدول:

أصبحت التكتلات من أهم مظاهر النظام العالمي الجديد من حيث قدرتها على رفع حجم التجارة الدولية و تعميق مبدأ الاعتماد المتبادل الذي يؤدي إلى المزيد من الرفاهية الاقتصادية وتحسين مستوى المعيشة العالمي، و من ثم تدعيم تنافسية الدول باعتبار أن ما ينجم عن هذه الظاهرة من آثار يتمثل أساسا في زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبر مناطق العالم المختلفة.³

وتوجد العديد من الأسباب التي تدعو الدول للدخول في مثل هذه التكتلات، منها الرغبة في توسيع حجم السوق و الاستفادة من وفرات الحجم أي الاستفادة من مزايا التكاليف داخل التكتل الذي يفسح المجال أمام صادرات هذه الدول لرفع قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية، بالإضافة إلى ذلك التخصص الذي يتيح

¹. جمال الزعبي، التكتلات الاقتصادية في العالم: أيبك نموذجا، مجلة السياسة الدولية، العدد 64، ربيع 2000، ص 57.

². أسامة المجدوب، العولمة و الإقليمية مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية، 2001، ص 85.

³. عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة الواقع و المستقبل في الألفية الثالثة، القاهرة، مجموعة النيل العربية، 2003، ص 38.

للدول أن تنتج السلع التي تمتلك فيها ميزة نسبية، كما أن حرية انتقال السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و التكنولوجيا و العمالة بين الدول الأعضاء باعتبارها سوقا واحدة يعد من أهم أسباب قيام هذه التكتلات.¹

لذلك فالاندماج في إطار التكتلات، و الذي يؤدي إلى خلق التجارة، يكون قد ساهم مساهمة إيجابية في دعم اقتصاديات الدول الأعضاء، كما أنه يؤدي إلى تحويل الدول الأعضاء من شركاء أقل كفاءة إلى شركاء أكثر كفاءة داخل الإقليم، و هو ما يعني أن رفع مستوى الأداء داخل التكتل من خلال المنافسة أو الدعم أو الاستثمارات البينية يعمل على النهوض بتلك الاقتصاديات و تفعيل دورها محليا أو دوليا و كذا تعزيز قدرتها التنافسية.

لأجل ذلك كان الاتجاه المتزايد نحو التكتلات الاقتصادية يحمل في طياته المزيد من تحرير التجارة العالمية ولو في نطاق الإقليم الاقتصادي للتكتل، بل أن تحرير التجارة داخل الإقليم و قد يخلق آثار موحدة للتجارة خارج التكتل، فمن الممكن أن يؤدي تحرير التجارة إلى زيادة الدخل و الذي يعمل بدوره على زيادة الطلب على الواردات من خارج التكتل فتتمو معه التجارة العالمية.²

¹. أبو شيث، مرجع سبق ذكره، ص 173.

². عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 38-39.

المبحث الثاني: مفاهيم حول الشركات المتعددة الجنسيات

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات من بين الأعوان الاقتصادية المساهمة بصفة فعالة في عملية تنشيط الاقتصاد الدولي لما تتمتع به من ضخامة، و تقدم تكنولوجي، و انتشار جغرافي في جميع أنحاء العالم، تعدد أنشطتها و منتجاتها و خضوعها لإستراتيجية موحدة.

وسنحاول في هذا المبحث التطرق إلى مفهوم هذه الشركات و أهم مميزاتا و تطورها التاريخي.

المطلب الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات

كثيرا ما يعتقد البعض بأن الشركات متعددة الجنسيات لها جنسية متعددة، لكنها في الحقيقة هي شركات لا تحمل جنسية عدة دول و إنما تنشط في عدة دول¹ و يطلق عليها عدة تسميات من بينها:

- les sociétés multinationales الشركات متعددة الجنسيات
- les sociétés transnationales الشركات عبر القومية
- les sociétés super national الشركات فرق القومية
- les sociétés internationales الشركات الدولية
- les sociétés globales الشركات الشمولية
- les sociétés plurinationales شركات تتمتع بجنسية أكثر من دولة
- الشركات العالمية
- أما المنظمة الدولية للعمل فتسميها المنشآت متعددة الجنسيات

ولعل أحد أسباب هذا التنوع في المصطلحات هو استخدام معايير كمية و نوعية مختلفة في تحليل و توصيف نشاط هذه الشركات.

وبالإضافة إلى تعدد تسميات هذه الشركات تعدد تعاريفها.

¹. Patrizio Mercal, les entreprises multinational en droit international, Bruxelles, 1993, P29.

فعرها الأستاذ ريمون فرنون (R. Vernon) بأنها شركة أم تسيطر على تجمع كبير من المؤسسات في قوميات عديدة و هي المؤسسة التي تجعل كل تجمع يبدو كما لو أن له مدخلا منصب مشترك من الموارد المالية والبشرية و يبدو حساسا لعناصر إستراتيجية مشتركة، كذلك فللحجم أيضا أهمية فتجمع من هذا النوع من أقل من 100 مليون دولار من المبيعات قليلا ما يستحق الانتباه، و فوق ذلك فطبيعة نشاطاتها لمجموعة خارج بلادها الأم ذات أهمية، و أخيرا فالشركات المذكورة يجب أن يكون لها قدر معين من الانتشار الجغرافي، فالشركات صاحبة الشركات التابعة في بلد واحد أو بلدين فقط خارج موطنها الأم لا توجد غالبا قائمة المشروعات المتعددة الجنسيات¹.

حسب هذا التعريف فإن الشركة متعددة الجنسيات يجب أن تخضع لإستراتيجية مشتركة ترسمها الشركة الأم، ويزيد رقم مبيعاتها، السنوية عن 100 مليون دولار، و تكون لها فروع في أكثر من دولتين أجنبيتين.

وعرفها الأستاذ مشاليه (CA Michalet) بأنها الشركة التي تقوم بشكل أو بآخر و حسب اختصاصها باستثمارات مباشرة في أكثر من دولة، و تنظم نشاطاتها في الحاضر و المستقبل فيما يخص التسيير و الإستراتيجية على المدى الطويل في إطار دولي².

وعرفها الأستاذ أ. كولده بأنها عبارة عن سلسلة في منشآت الأعمال المترابطة فيما بينها، و التي تمارس وظائفها في بلدان مختلفة في وقت واحد، إلا أنه يستدرك فورا و يؤكد بأن هذا التعريف ناقص تماما، و أن مفهوم الشركات متعددة الجنسيات هو في الواقع أوسع بكثير، و لا يقتصر على تدفق المعارف و الوسائل الإدارية بل ينطوي أيضا على الأشكال القانونية، و أشكال التملك من قبل الفروع، و مشاكل توظيف المنشآت ووضع التصاميم الخاصة بها و مجمل طيف الوظائف الملقاة على عاتقها بدءا بالأبحاث الأساسية و إنهاء بتصريف المنتجات الجاهزة، و من الأجور إلى العلاقات المتبادلة مع حكومة وسكان البلد المضيف، وتمثل الشركة المتعددة

¹. محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية و الاجتماعية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1978، ص 19.

². Pierre jacquemot, la firme multinationale : une introduction économique, ed, economica, 1990, P14.

الجنسيات بصفة عامة مجموعة كاملة و مترابطة من الوظائف و المؤسسات التنظيمية و العملية على النطاق الدولي.¹

وعرفها البعض بأنها تلك الشركة التي تزاوّل نشاطها في دولتين أو أكثر و لكن إستراتيجية الإنتاج توضع في المركز الرئيسي للشركة و الذي يقع عادة في دولة رأسمالية متقدمة.²

أما المجلس الاقتصادي الاجتماعي التابع للأمم المتحدة فيميز بين تعريف ضيق و آخر واسع للشركات متعددة الجنسيات.³

فحسب التعريف الواسع فإن الشركة متعددة الجنسيات هي أي مؤسسة ذات فرع أو شركة منتسبة أو شركة تابعة أجنبية واحدة أو أكثر، وتنخرط في الاستثمار في أصول إنتاجية أو مبيعات أو إنتاج أو تشغيل الفروع و التسهيلات الأجنبية.

وهذا التعريف يتخلص من قيود الحجم و التصنيف في مضمون النشاط و مدى المحتوى الأجنبي ليشمل بذلك كافة المشروعات التي تستثمر مباشرة خارج بلادها الأصلية (أي البلاد التي يوجد بها المركز الرئيسي للشركة الأم).

أما التعريف الضيق فيشترط في الشركات متعددة الجنسيات بعض الشروط منها:

- نمط النشاط فيجب أن تكون شركات إنتاجية
- حد أدنى من الشركات المنتسبة و يكون شبه شركات
- حد أدنى من المساهمة الأجنبية في النشاط و يكون 25٪ من إجمالي الأصول أو المبيعات أو العمالة.

نستنتج مما سبق أن التعريفات السابقة لم تتفق فيما بينها حول عدد الدول التي يجب أن تمارس فيها الشركة متعددة الجنسيات نشاطها، فحسب بعض التعاريف يكفي للشركة أن تمارس نشاطها في أكثر من دولة

¹. أ.أ. ميرونوف، ترجمة الدكتور علي محمد تقي عبد الحسين (القرويني)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986، ص37-38. نقلا عن:

KoldeE.J , International Business Enterprise, New York, 1968, p218-220.

². د. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر، دار النفاس للنشر والتوزيع، الأردن، سنة 2005، ص48.

³. محمد السيد السعيد، مرجع سبق ذكره، ص22.

حتى ترقى إلى درجة الشركة متعددة الجنسيات، أما البعض الآخر يفترض عليها الاستثمارات في أكثر من دولتين، وكذا حول حجم مبيعات تلك الشركات، والتي حددها فرنون بأكثر من 100 مليون دولار، بينما لم تولي التعاريف الأخرى هذا الشرط أهمية. لكن كل التعاريف تتفق فيما يخص خضوع الشركة متعددة الجنسيات إلى إستراتيجية موحدة ترسمها الشركة الأم.

وما يميز نسق عمل الشركات متعددة الجنسيات في الوقت الحاضر و المتنامي مع ظاهرة العولمة مقارنة بالذي كان سائدا من قبل، في عقد السبعينيات مثلا، حين سادت العلاقات الراسية و الهرمية بين مركز و فروع الشركات، هو أن هذه الشركات أصبحت تعمل على تنظيم أنشطتها في شكل شبكة مترابط فيما بينها، أي بين المركز و فروعها، و فيما بين الفروع بعضها البعض مع الإبقاء على الوظائف الحساسة على مستوى المركز، أي برامج البحث و التطوير و القرارات المالية، مما يتيح لها تعظيم مكاسبها التجارية و المالية على المستوى العالمي، و مما يؤكد الطابع الوطني و المحلي لنشاط الشركات متعددة الجنسيات، و رغم إستراتيجية السيطرة على الأسواق عالميا، هو تركز تدفق رأس المال فيما بين المجموعات الأقوى في العالم من الناحية الاقتصادية و المالية، خاصة تلك التي تتعلق بالاستثمارات المباشرة.¹

وأمام تعدد التعاريف المتقدمة بشأن الشركات متعددة الجنسيات، فإننا يمكن أن نستخلص التعريف

التالي:

" تعتبر الشركة متعددة الجنسيات كل شركة تستثمر في أكثر من دولة أجنبية، و تخضع لإستراتيجية موحدة تؤخذ على مستوى الشركة الأم و تطبق في كل الفروع التابعة لها."

المطلب الثاني: مميزات الشركات متعددة الجنسيات

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات عن غيرها من الشركات الأخرى بالخصائص التالية:

1- الضخامة، الوحدة و الانتشار الجغرافي

¹. د. ضياء مجيد الموسوي، العولمة و اقتصاد السوق الحرة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2003، ص ص 61-62.

من بين أهم خصائص الشركات المتعددة الجنسيات ضخامتها و الوحدة، و انتشارها الجغرافي

1- الضخامة:

وأول خصائص الشركات المتعددة الجنسيات ضخامة الحجم، و لا يقاس الحجم بمقدار رأس المال لأنه لا يمثل إلا جزءا بسيطا من إجمالي التمويل المتاح للشركة، و لا برقم العمالة لأن تلك الشركات ولدت في أجواء ثورة تكنولوجية رفعت إنتاجية العمل فيها إلى مستويات غير مسبوقة مما سيتتبع ذلك من تسريح عمال لا زيادة عددهم. كذلك لا يصلح حجم الإنتاج مقياسا في هذا المجال للتنوع الشديد في المنتجات التي يخضع إنتاجها لشركة واحدة، و أهم مقياس متبع هو رقم المبيعات أو ما يسميه الفرنسيون رقم الأعمال، ويعتمد البعض مقياس رقم الإيرادات الإجمالية، و أخيرا يستخدم كذلك مقياس القيمة للشركة كلها.¹

ولقد وصلت الشركات متعددة الجنسيات إلى أحجام خيالية، و يظهر ذلك من خلال قيمة العمليات التي يتقدم بها. فعلى سبيل المثال حققت شركة ستاندر أو بل الأمريكية للنفط عام 1970 مبيعات قيمتها (16550 مليون دولار)، في حين تجاوزت مبيعات كل من جزال موتور و شركة إيكسون لعام 1977 (54 مليون دولار)² مما يضفي هذه الشركات قوة اقتصادية تتضاءل أمامها قوة معظم الدول منفردة.

2- الانتشار الجغرافي:

لقد ازداد توجه الشركات متعددة الجنسيات نحو توزيع قطاعات وحدات الإنتاج على عدد كبير من الدول دون أن يترتب على ذلك فقدان هذه الشركات لتبعية وحداتها الخارجية و فروعها للمركز الرئيسي.

فقد أظهرت الدراسة التي أجرتها جامعة هارفرد أن كلا من الشركات التي أجريت عليها الدراسة تمارس نشاطها في المتوسط في إحدى عشر دولة، و لبعض الشركات نشاط في نحو مئة دولة.³

¹ د. محي مجد سعد، ظاهرة العولمة الأوهام و الحقائق، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية - مصر - 2003، ص 60.

² د. مجد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 49.

³ نفس المرجع السابق، ص 51.

ويمكن أن نأخذ من توتر الاستثمار في العالم مثلاً بليغ الدلالة هو شركة AAB التي تكونت في 1987 من اندماج شركة سويدية كبيرة ASEA و أخرى سويسرية ضخمة Brown Boverي و التي استثمرت فور تكوينها 306 مليار دولار شملت إدماج أو شراء 60 شركة أخرى و هي تسيطر حالياً على 1300 شركة منها 130 في بلدان العالم الثالث و 41 في بلدان شرقي أوروبا، ولنا أن نتخيل هول إدارة هذا كله بأساليب الإدارة المألوفة. و قد وجدت الشركة الضخمة العون فيما أبدعته الثورة العلمية و التكنولوجيا في مجال المعلومات و الاتصالات. فكل شركة تابعة تعمل في سوق الدولة التي استثمرت فيها الشركة محلية تحصل على احتياجاتها من الخدمات و من التمويل من داخل هذه السوق ما أمكن منتجاتها تنافس إنتاج غيرها من الشركات المحلية أو المنتجات المستوردة. و تتعامل الشركات التابعة مع بعضها البعض دون الحاجة إلى إذن سابق من الإدارة العليا. و لكن المعلومات عن نشاط كل شركة ثابتة تصل أولاً للإدارة العليا كما تصلها معلومات عن تلك الإدارة عبر شبكات اتصالات فضائية تملكها الشركة الأم و بالاستخدام المكثف للحاسوب و قواعد المعلومات. و ضمناً لتسهيل الاتصالات اعتمدت الشركة المتعددة الجنسية اللغة الإنجليزية لغة عمل في كل أنحاء الشبكة الشركات التابعة و اتخذت الدولار الأمريكي وحدة حساب للجميع. و أنشئت الشركة لخدمة أغراضها ثلاثة مراكز بحث وتطوير تضم 11000 من الباحثين و الخبراء، كما أنها تملك (Crédit ABB) و مركز معلومات (Bwiness information center) و مركز تمويل (World Treasury Center) لتوفير الخدمات المالية لشركاتها، و بصفة خاصة تعبئة مواردها مالية لمواجهة التوسعات أو شراء شركات أخرى أو إنشاء شركات جديدة. هذا و في 1994 احتلت (ABB) المرتبة 75 بين الشركات الخمسمائة الكبرى التي نشرتها مجلة (Forture) و يديرها مجلس إدارة من ثمانية أعضاء ينعقد في مقرها القانوني في سويسرا، و نلاحظ بالطبع أن السوق السويسرية لا يمكن أن تستوعب 04% من مبيعات شركة نستل و أن هولندا لا تشتري إلا أقل من 09% من مبيعات فيليبس.¹

3- الوحدة: (تركيز الإدارة العليا)

¹ د. محي محمد سعد، مرجع سبق ذكره، ص 61-62.

إن الوجود الحقيقي للشركة في أكثر من دولة ليس بالشرط الكافي لتعدد جنسياتها، بل يجب أن تخضع فروع هذه الشركة لنفس إستراتيجية الشركة الأم، أي تكون للشركة ككل إستراتيجية موحدة على المستوى العالمي.¹

وتعد الوحدة المميز الأساسي للشركة المتعددة الجنسيات، فهناك وحدة اتخاذ القرارات، وحدة التصرف، ووحدة الإستراتيجية، و وحدة الموارد الإنسانية، المادية و الفنية.²

فوحدة الإستراتيجية أو الإستراتيجية المشتركة، تعد عضوا أساسيا في فكرة المشروع المتعدد الجنسيات. وتعرف هذه الإستراتيجية دائما، بالإشارة إلى العديد من الدول الوطنية، و يتعايش مركز الشركة الأم، المسيطر على إصدار كل القرارات مع الدولة التي تنتمي إليها هذه الأولى. في حين تتعايش الشركات المتولدة عنها مع الدولة المضيفة و فكرة الإستراتيجية المشتركة، نفترض، وجود شركة موجهة، تقوم بتحديد الأهداف و تسهر على إنجازها، و تقييم النتائج. و هذه الشركة الموجهة أي الشركة الأم تمارس نوعا من السيطرة على الوحدات المختلفة من أجل تحقيق خطتها الشاملة، و يرجع السبب في تحقيق هذه السيطرة، إلى تحديد الإستراتيجية الشاملة للشركة الأم بواسطة جهاز موحد للإدارة أي القيادة العليا، و بالتالي إلى وجود مركز واحد فقط للقيام بإصدار القرار، هذا الأخير يوجد عادة في البلد التي تتبعها الشركة الأم بجنسيتها، و تختلف الشركة الأم التي تعد مركزا مصدرا للأوامر حملة فيما بينها و بين الشركات التابعة لها، حيث تفرض عليها مستوى و درجة التصرف اللازمة من أجل تحقيق السياسة الشاملة لها، فالشركة الأم تعين للشركات التابعة لها حدود مبادراتها، و تفرض عليها أن تكون سياستها منسقة مع السياسة العامة للشركة الأم، و يتوقف النجاح إلى حد كبير، على التوفيق الحاذق و الفعال بين متطلبين: وحدة إصدار القرار في مواجهة الكل المكون للشركة، و المبادرات اللامركزية المحلية الصادرة من فروع الشركة الأم. فالإستراتيجية المشتركة للشركة الأم ليست إلا مجموع القرارات الصادرة من مركز إصدار القرارات، و هذه العلاقة بين هذا المركز و الفروع المنبثقة عنه، تعد إحدى العلامات الأساسية للمشروع المتعدد الجنسيات.³

4- التنوع الشديد في المنتجات و الأنشطة:

¹.Patrizio Mercial, OPCIT, P29.

².د. نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون - الجزائر - أبريل 1992،

ص44.

³. نفس المرجع السابق ، ص45.

أ- تنوع المنتجات:¹

إن الشركات المتعددة الجنسيات تخرج من دائرة التخصص في الإنتاج بما ينطوي عليه من الارتباط بسوق و قيود سلعة معينة.

فعلى سبيل المثال فإن شركة جزال موتور للسيارات لا يقتصر بأي حال على السيارات، بل يتعداها ليشمل السكك الحديدية، و البرادات، فضلا عن أن إنتاجها من السيارات يشمل عددا من الأنواع و كل نوع يشمل عدة أصناف.

ولقد أكدت الدراسة التي أجرتها جامعة هارفرد أن 187 شركة متعددة الجنسيات تنتج كلا منها في المتوسط 22 منتجا مختلفا.

ب- تنوع الأنشطة:

لا تقتصر الشركة متعددة الجنسيات على إنتاج سلعة واحدة رئيسية تصطبح أحيانا بمنتجات ثانوية، و إنما تعددت منتجاتها و ذلك في أنشطة متعددة و متنوعة ليس لها جامع منطقي يسوغ قيام الشركة بها و الدافع الحقيقي لهذا التنوع هو رغبة الإدارة العليا في التدني باحتمالات الخسارة. فهي إن خسرت في نشاط يمكن أن تريح في أنشطة أخرى، و هذا ما وصفه بعض الاقتصاديين بأن هذه الشركات أحلت و فرات مجال النشاط محل و فرات الحجم التي اعتمدت عليها الاحتكارات الكبرى حتى عشية الحرب العالمية الثانية.

ويفسر هذا التنوع حقيقة أن الشركات متعددة الجنسيات لا تنتج بنفسها إلا المحدود من السلع التي تدخل فيها مكونات من إنتاج شركات أخرى، و لذلك فهي أقرب إلى الشركة القابضة و لكنها تتميز عنها باهتمامها البالغ بأعمال البحث و التطوير و قضايا التمويل و التسويق، و أهم ما يلاحظ في هذا الصدد أن الشركات متعددة الجنسيات قد فككت الإنتاج الصناعي، و فرضت التخصص في إنتاج مكونات السلع ثم إنشاء وحدات تجميع. و تنتج تلك المكونات إما شركات تابعة للشركة متعددة الجنسيات، و إما شركات أصغر حجما بكثير تتعاقد معها من الباطن لتتحول من إنتاج سلعة كاملة إلى إنتاج بعض المكونات في مقابل ضمان تصريف

¹. د. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 49.

المنتجات، و من الناحية الواقعية يعني هذا أن الشركة متعددة الجنسيات يمكن بطريقة التعاقد من الباطن أن تسيطر على عدد كبير من الشركات دون أن تفرط في دولار واحد من أموالها لشراء أسهم.¹

فتحولت هذه الشركات إلى مد أعمالها في نشاطات اقتصادية لا تربطها فيما بينها علاقة فنية ما، من الأعمال المصرفية إلى الفنادق إلى الإنتاج الصناعي إلى الإنتاج الحربي... إلخ

وعلى سبيل المثال نذكر:²

- شركة فيات (Fiat) الإيطالية للسيارات تملك مؤسسة صحفية كبرى.
- الشركة الدولية للبرق و الهاتف تسيطر على شركة فنادق شيراتون.
- شركة أكسون - كبرى شركات النفط العالمية - تملك شبكة من الفنادق المباني التجارية و العقارات.

5- تأهيل الكفاءات و التقدم التكنولوجي

أ- تأهيل الكفاءات:³

لا تتقيد الشركة متعددة الجنسيات بتفضيل مواطن دولة معين عند اختيار العاملين فيها حتى في أعلى المستويات التنفيذية، و علة سبيل المثال ينتمي أعضاء مجلس إدارة (ABB) الثمانية إلى خمس جنسيات، فلا تفضيل للسويسريين و السويديين، و كفاءة الأداء و حسن بكفاءة العاملين بالمعنى الواسع (الذي يضم أيضا النفوذ السياسي على الحكومات في بعض الحالات). و النمط السائد حاليا هو الاستفادة من الكادر المحلي لكل شركة تابعة في إفراز العناصر الواعدة ثم تصعيدها إلى الكادر الدولي للشركة الأم بعد اجتياز سياسة من الاختبارات والمشاركة في عدد كبير من الدورات التدريبية. و هذا التصعيد هدف عزيز على أبناء العالم الثالث العاملين على الكادر المحلي، و من ثم يتسابق الناهجون منهم من أجله، و إذا كانت الجامعات الغربية قد لعبت في الستينات و السبعينات الدور الأساسي في استتراف القادرين من أبناء الجنوب فيما سمي (Brain drain) فإن المسؤول الأساسي عن هذه الظاهرة هو الآن الشركات متعددة الجنسيات، فهي تستورد خبراءنا و تصدر لنا خبراء من دول

¹ د. محي محمد سعد، مرجع سبق ذكره، ص 60-61.

² د. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 50.

³ د. محي محمد سعد، مرجع سبق ذكره، ص 65.

أخرى ما دمنا نريد الاعتماد الكامل على الخبرة الأجنبية، و قد يصل أفراد من أبناء الجنوب الذين يدرسون في الجامعات الغربية إلى العمل في الشركات متعددة الجنسيات من خلال اصطيد الرؤوس التي تمارسها، فمثلا الشركات الأمريكية تفتش في الجامعات عن الشباب الواعد و تساعد على تمويل الدراسات العليا و تربطه بها منذ أيام الدراسة، و أخيرا تسعى كل شركة متعددة الجنسيات إلى اجتذاب العاملين البارزين في شركات أخرى.

ب- التقدم التكنولوجي:

لقد عمل الحجم الاقتصادي الضخم للشركات متعددة الجنسيات و الإنتاجات الهائلة التي حققها على توفير الموارد المالية و الخبرة اللازمة للبحوث العلمية و التكنولوجية، و لهذا يلاحظ أن معظم براءات الاختراع و العلامات التجارية هي في حوزة تلك الشركات.¹

وفي الحقيقة لا يفيد نظام البراءات العالمي في الوقت الراهن إلا هذه الشركات، لأنه نظام قائم أصلا لخدمة مصالحها الخاصة. بحيث يتجاهل هذا النظام مصالح شعوب الجنوب التي لا تعتبر تقنياتها التقليدية و مواردها جديدة بحمل عنوان (حقوق الملكية الفكرية). و كثير من محلي الشمال و الجنوب يتفوقون على القول بأن هذا النظام يريد أن يفرض على الجميع النموذج الغربي للتجديد التكنولوجي و ذلك رغم روحية معاهدة باريس سنة 1983 و أهدافها المعادية للاحتكار.²

ولا شك أن احتكار هذا التقدم التكنولوجي على كافة المنافسين ما هو إلا سلاح لفرض سيطرتها عليهم. حيث تلجأ هذه الشركات إلى الاتفاقات الخاصة بمنح و استخدام البراءات، التي غالبا ما تتضمن ضغوطا اقتصادية و تجارية على المؤسسات و الشركات الوطنية بما يعيق حرية التصرف و يجد من استخدام و تطوير التكنولوجيا المستوردة.

¹ د. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 52.

² محمد العربي بوقرة، ترجمة د. فهيمة شرف الدين، العلم ضد العالم الثالث، الشركات متعددة الجنسيات و أوهام التطور، الطبعة الأولى، دار الغاربي، بيروت - لبنان - 1999.

بالإضافة إلى ذلك فإن الشركات متعددة الجنسيات تؤدي دورا خطيرا في ظاهرة تزييف الأدمغة أي هجرة العقول وأصحاب الخبرات المختلفة من بلدان العالم النامي إلى الدول التي توجد فيها المقرات الرئيسية لهذه الشركات.

وبسبب ما تتحلى به هذه الشركات من خصائص، فقد أصبح لها السيطرة الكاملة في بعض صناعات البلدان النامية خاصة تلك التي تحتاج إلى تقنية متقدمة مثل الحسابات الإلكترونية و الأجهزة الصناعية، كما أنها تعمل في مجال إنتاج المواد الأولية¹ الإستخراجية و الزراعية، و في قطاع الخدمات كالمصارف التأمين و السياحة، والمشروبات الغازية و تنفذ بعض مشروعات الأشغال العامة كالطرق و الجسور، و محطات تحلية المياه والكهرباء.²

المطلب الثالث: أهداف الشركات متعددة الجنسيات

إن أهداف الشركات متعددة الجنسيات عديدة، و هي تسعى إلى تحقيق جميع ما لديها وسائل و بشتى الطرق و لو كان ذلك على حساب السيادة الوطنية للدول المضيفة، خاصة النامية منها، و منطلق هذه الخصوصية كون أن الدول النامية لا تملك الوسائل الكفيلة لمتابعة و مراقبة النشاطات الضخمة لهذه الشركات، وهذه الوسائل يمكن أن تكون وسائل تكنولوجية أو فنية أو حتى من ناحية التشريعات و القوانين المنظمة لنشاطاتها، و يمكن بجميع هذه الأهداف في نقطتين أساسيتين هما:

- النمو و الاستمرارية

- الربح

1-الربح:

إن لب الرأسمالية هو تخفيض التكاليف و تعظيم الأرباح. و تعتبر الرأسمالية كفاءة لكونها تسخر بالضبط قوى التنافس التي لا تعرف الرحمة، من أجل تحقيق الشراء و الحصول على أعلى الأرباح الممكنة، فالرأسمالي لا يعرف راحة التفكير، مشغول البال، يفكر دائما في تحقيق أقل تكاليف و أعلى الأرباح، فلا يتوقف عن تسريح العمال عندما يشعر أن استمرار وجودهم يهدد هدفه المنشود في تحقيق أعلى الأرباح، و يسعى دائما إلى تبني

¹.يشمل لفظ المواد الأولية كلا من المنتجات الزراعية كالقطن و السكر و الكاكاو و المطاط، و المنتجات الإستراتيجية: كالمعادن و البترول، و يطلق

على البلاد المتخصصة في هذا النوع من النشاط الاقتصادي بلاد النشاط الأولي سواء كان النشاط زراعيا أو استخراجيا.

². زكي رمزي، الاعتماد على الذات، دار الشباب للنشر و التوزيع، 1987، ص 97.

تقنيات إنتاجية جديدة، و ذات كفاءة أكبر حتى تعود عليه بعوائد تفوق المعدلات السائدة في السوق. فالرأسمالي بطبعه الميل إلى المادة لا يجبس نفسه في حدود الأساليب القديمة لتحقيق هذا التفوق و تأسيسا على ذلك تدخل الشركات متعددة الجنسيات السوق حين ترى أن النشاط الصناعي سيعود عليها بأرباح تفوق المعدل السائد، وسرعان ما تخرج عندما تشعر أن أرباحها ستنخفض إلى دون المستوى السائد في الأسواق و بهذه العملية، أي الدخول و الخروج السريع إلى و من السوق، تعمل الشركات متعددة الجنسيات على موازنة عوائدها، وتضمن لنفسها استثمار أموالها في الأماكن التي توفر لها أعلى الأرباح¹.

ولتحقيق أعلى الأرباح تتجنب الشركات متعددة الجنسيات الاستثمار في بلد تكون فيه معدلات الضرائب عالية، و في البلاد التي يكون فيها الإنفاق على الرعاية الاجتماعية عاليا، كالسويد مثلا. و عادة تلجأ هذه الشركات إلى البلدان التي تنخفض فيها معدلات الضرائب و كذلك الإنفاق الاجتماعي، كبلدان شرق آسيا مثلا. فهي تترك بلدا كالسويد كي تتجنب دفع ضرائب عالية، تعتبر في نفس الوقت ضرورة لتمويل الخدمات والإعانات الاجتماعية التي يطالب بها الناخبون.²

والواقع يشير إلى أنه بمقدور شركات الأعمال العالمية أن تختار البلدان التي ترى فيها أن أسواق العمل و الضرائب و الأنظمة و القوانين الموجهة أكثر ملائمة، فتنقل رؤوس الأموال و الإنتاج بحرية عبر الأسواق المختلفة في العالم بسبب اختلاف الأجور و المهارات و البنى الأساسية و المخاطر السياسية في العام. و من خلال هذه الظروف غير المماثلة تحاول الشركات المتعددة الجنسيات تحقيق الأرباح عن طريق قيامها بالاستثمارات و إقامة المصانع في الأماكن المتعددة من العالم، فرأس المال العالمي ذو القابلية العالمية على التنقل لتفادي دخول البلدان والأقاليم التي تفتقر إلى لبنية الأساسية، أو قوة عمل ماهرة متعلمة، أو الاستقرار السياسي.

2- النمو و الاستمرارية:

إن الشركات متعددة الجنسيات لا تهدف فقط إلى تحقيق الأرباح، بل تسعى كذلك إلى مواصلة نموها واستمرارها وذلك من أجل البقاء والبروز أكثر على المستوى الدولي، فمثلا الشركات الأمريكية كثفت من جهودها

¹. د. ضياء مجيد الموسري، مرجع سبق ذكره، ص 54-55.

². نفس المرجع السابق، ص 55.

خلال الخمسينات و الستينات من أجل إنشاء فروع لها في أوروبا و كندا عكس بلدان أمريكا اللاتينية و مختلف الدول النامية، رغم أن هذه الشركات تحقق أرباح كبيرة في تلك الدول النامية أين يكثر الطلب على السلع الاستهلاكية و تتوفر اليد العاملة الرخيصة عكس أوروبا. و منه نستنتج أن النمو و الاستمرارية هما عنصران مهمان بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات مثل الربح، بحيث أن حضور هذه الشركات في أوروبا و كندا يخضعها إلى منافسة كبيرة مع الشركات الأوروبية و الكندية الكبيرة و هذا ما يجبرها على تطوير أساليب إنتاجها و تسييرها قصد الظفر بمكانة في تلك الأسواق و بالتالي التطور و النمو، و منه الاستمرار في الحياة¹.

¹.Michel gherthman, les multinationales, Edition Bouchene, troisième édition, Paris, 1993,P12.

المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات كوسيلة لنقل الاستثمارات الأجنبية المباشرة

تعد الشركات متعددة الجنسيات، بما لها من قوة مالية من أهم القائمين بالاستثمار على المستوى العالمي بحيث لو عدنا إلى سنة 1984 نجد أن من بين المائة كيان اقتصادي الأكبر في العالم هناك 55 دولة و 45 شركة متعددة الجنسيات تقوم بأغلبية عمليات الاستثمار و التجارة و المال¹.

وفي السنوات القليلة الماضية يلاحظ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تنمو بسرعة أكبر من نمو التجارة العالمية أو الإنتاج العالمي، و هي تدفقات قامت بها حوالي 54 ألف شركة متعددة الجنسيات، و خلال الفترة من 1980 و 1994 زادت تلك التدفقات بمعدل 13٪ تقريبا سنويا. و لقد أرست هذه الزيادة في تدفقات الاستثمارات أساسا لتوسيع الإنتاج الدولي للشركات متعددة الجنسيات أي بلغت استثماراتها سنة 1999 أكثر من 304 تريليون دولار في حوالي 249 ألف شركة فرعية أجنبية في مناطق العالم المختلفة،² وهكذا استطاعت هذه الشركات أن تستولي على ثلاثة أرباع الاستثمار المباشر عالميا.³

وسنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر وأنواعه وعرض نظرياته.

المطلب الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

رغم المكانة التي تحتلها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التحليل الاقتصادي الحديث إلا أن الاقتصاديين و الهيئات الاقتصادية الدولية لم يتوصلوا إلى إيجاد تعريف موحد لها، فهناك العديد من تعريفات للاستثمارات الأجنبية المباشرة قدمها الاقتصاديون و الهيئات الاقتصادية الدولية و هي:

يعرف صندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه:

¹. قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية، دار هدامة للطباعة و النشر و التوزيع، 2004، ص51.

² نفس . المرجع السابق، ص52.

³. ضياء مجيد الموسري، مرجع سبق ذكره، ص62.

"الاستثمار الذي يتم للحصول على مصلحة مستمرة في مشروع يقوم بعمليات في إطار اقتصادي، خلاف اقتصاد المستثمر الذي يستهدف المستثمر به الحصول على الحق في القيام بدور فعال في إدارة المشروع"¹

وعرفت المجموعة البريطانية الملكية المعنية بالشؤون الدولية عام 1937 الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه تملك دولة أو رعاياها لأوراق مالية صادرة في بلد آخر بما يؤدي إلى انتزاع السيطرة و الإشراف على تلك الشركات التي أصدرت تلك الأوراق، في الوقت الذي تصل فيه ملكية الطرف الأجنبي إلى درجة تمكنه من ممارسة تلك الحقوق و الواجبات.²

أما من بين التعاريف التي قدمها الاقتصاديون نذكر منها:

يرى البعض أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتجسد في إنشاء مشروع أو توسيعه أو الاشتراك في إدارته بأي وسيلة بهدف إنشاء علاقات اقتصادية أو استمرارها بين صاحب المال و المشروع في إحدى مجالات التنمية³ أو أنه قيام مشروع أجنبي بممارسة نشاط اقتصادي على إقليم دولة ما. أو أنه تعبير عن ممارسة نشاط اقتصادي لمشروع أجنبي في دولة معينة على نحو دائم و مستقر و الذي يستلزم السيطرة على المشروع.⁴

وعرف كذلك أنه قيام شخص طبيعي أو معنوي في بلد غير بلده باستخدام جهوده و أمواله في إنشاء مشروع اقتصادي بمفرده، أو بالاشتراك مع الدولة أو مواطنيها في إنشاء مشروع مشترك.⁵

ويقصد بالاستثمار الأجنبي المباشر عند البعض قيام المستثمر غير الوطني، سواء أكان شخصا طبيعيا أم معنويا، بممارسة نشاط تجاري في الدولة بحيث يخضع هذا النشاط لسيطرته و توجيهه، سواء كان ذلك عن طريق ملكيته الكاملة لرأس المال المشروع التجاري (الشركة التجارية)، أو عن طريق مساهمته مع رأس المال الوطني بنسبة معينة تكفل له السيطرة على إدارة المشروع بعبارة أخرى أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي تلك الشركات

1. صفوت أحمد عبد الحفيظ، دور الاستثمار الأجنبي، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية - مصر - 2005، ص33.

2. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، 18.

3. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، الطبعة الثانية، الإسكندرية - مصر - 1991، ص19.

4. صفوت أحمد عبد الحفيظ، مرجع سبق ذكره، ص33.

5. نفس المرجع السابق، ص34.

التجارية أو فروعها التي يملكها غير الوطنيين في الدولة و يقومون بإدارتها، سواء كانت هذه الملكية كاملة أم بنصيب يكفل السيطرة على إدارة المشروع و توجيهه،¹ و من ثم فإن الاستثمار الأجنبي يفترض أمرين اثنين:

- أولها وجود نشاط تجاري يزاوله المستثمر الأجنبي في الدولة المستقطبة للاستثمار.
- ثانيهما سيطرة المستثمر الأجنبي على هذا النشاط من خلال ملكيته الكاملة أو الجزئية للمشروع.

أو أنه يتمثل في تلك المشروعات التي يقيمها و يملكها و يديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة لمشروع أو اشتراكه في رأس مال المشروع بنصيب يبرر له الحق في الإدارة.²

وفي تعريف آخر، يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في ممارسة المال الأجنبي لنشاط في بلد آخر سواء كان في مجال الصناعة الإستخراجية أو التحويلية، بحيث يرافق هذا النوع من الاستثمار انتقال التكنولوجيا و الخبرات التقنية إلى البلد الآخر، من خلال ممارسته لسيطرة* و إشراف مباشرين على النشاط المعني.³

أما بالنسبة للتكييف القانوني لشخصية المستثمر الأجنبي، فيتحدد الاستثمار بكونه أجنبياً بحسب جنسية المستثمر، فالنسبة للشخص الطبيعي تتحدد قواعد المبنية بالنسبة لقوانين بلده.

أما بالنسبة للشخصية الاعتبارية المعنوية و المتمثلة في الشركات التي تمارس الاستثمار الأجنبي، فالمشكلة أكثر تعقيداً، ذلك أنه غالباً ما تتعدد جنسيات المساهمين في هذه الشركات، و يميل الاجتهاد القضائي إلى الأخذ والاعتداد بجنسية الشركة على حساب جنسية المساهمين.⁴

فالاستثمار الأجنبي المباشر يشتمل خاصيتين أساسيتين هما:⁵

➤ تصدير رؤوس الأموال من جانب أصحابها بالبلاد المتقدمة إلى البلاد النامية.

¹. دريد محمود السامري، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الأولى، بيروت، مارس 2006، ص63.

². صفوت أحمد عبد الحفيظ، مرجع سبق ذكره، ص34.

³. كنبنة أمين، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، الجامعة المستنصرية - بغداد - العراق، 1980، ص339.

⁴. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص16-17.

⁵. نفس المرجع السابق، ص19.

➤ وجود الرقابة المباشرة من جانب المستثمر الأجنبي على المشروع.

من التعريف السابقة نستنتج أن الاستثمار الأجنبي يتمثل في تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو لكل مشروع الاستثمار في بلد غير بلد الأصلي، فإذا تقاسم المستثمر الأجنبي كلية على إدارة مشروع الاستثمار فإن ذلك يدل على الملكية الكاملة للمشروع، و بالإضافة إلى ذلك يقوم المستثمر الأجنبي بجلب موارد مالية و تكنولوجية و خبرات فنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة.

المطلب الثاني: أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر:

يقسم الاقتصاديون الاستثمار الأجنبي المباشر إلى عدة أنواع من بينها:

● الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك.

● الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي.

بحيث غالبا ما يتم الاستثمار الأجنبي المباشر إما عن طريق الشركات ذات النشاط العالمي التي تفضل الانفراد

بملكية وإدارة المشروع، وإما في صورة مشروع مشترك مع الدولة المضيف أو مواطنيها¹.

1- الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك:

يرى (Kolde) كولد أن الاستثمار المشترك هو احد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه

طرفان أو شخصيتان معنويتان (أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، والمشاركة هنا لا تقتصر على

الحصة في رأس المال بل تمتد أيضا إلى الإدارة والخبرة وبراءات الاختراع أو العلامات التجارية... الخ².

¹. صفوت احمد عبد الحفيظ، مرجع سبق ذكره، ص 36.

². عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية-مصر، 2003، ص 15.

أما تيربسترا (Terpstra) فيرى أن الاستثمار المشترك ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دول أجنبية، ويكون احد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تمارس حقا كافيا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه¹.

ويقترح ليفنجستون في هذا الشأن انه في حالة اشتراك طرف أجنبي أو أكثر مع طرف (محلي/وطني) سواء كانت شركة وطنية قائمة أو غير ذلك (للقيام بإنتاج سلعة جديدة أو قديمة أو تنمية السوق أو أي نشاط إنتاجي آخر سواء كانت المشاركة في رأس المال أو بالتكنولوجيا فان هذا يعتبر استثمارا مشتركا. وهذا النوع من الاستثمار يعتبر أكثر تميزا من اتفاقيات أو ترخيص الإنتاج حيث يتيح للطرف الأجنبي المشاركة في إدارة المشروع².

وللاستثمار المشترك مزايا وعيوب بالنسبة للدول المضيفة وبالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات.

1-1- مزايا وعيوب الاستثمار المشترك من وجهة نظر الدول المضيفة.

أ- المزايا:

يحقق هذا النوع من الاستثمار بالنسبة للدولة المضيفة ما يلي:

- يساهم هذا النوع من الاستثمارات في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية والتنمية التكنولوجية وهنا تلعب الشركات المتعددة الجنسيات دور فعال في عملية نقل التكنولوجيا³ ورؤوس الأموال إلى

¹. نفس المرجع السابق، ص16.

². نفس المرجع، ص16.

³. bernard bonin, la firme plurinationale comme véhicule dz transmission internationale de technologie, revue actualité économique, n4, janvier-mars 1971, p707.

الدول المضيفة، وخلق فرص عمل جديدة، بالإضافة إلى تحسين ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الاستيراد¹.

● إن رأس المال الأجنبي لن ينفرد وحده باتخاذ قرارات الإدارة والتشغيل، لان ملكية العنصر الوطني في رأسمال الشركة سوف تعطيه حق الاشتراك في الإدارة والاطلاع على كافة القرارات في الشركة، فيكتسب بذلك المستثمر الوطني خبرة إدارية وفنية، ومن جهة أخرى فان الدول المضيفة تضمن بمشاركة العنصر الوطني في الإدارة عدم اتخاذ الشركة قرارات سرية تضر بمصالحها الاقتصادية، كما تضمن أيضا عدم قيام دولة المستثمر باتخاذ هذه الشركات الأجنبية مركزا للتجسس ولجميع المعلومات الإستراتيجية².

● يفتح الاشتراك المجال أمام الدول المضيفة للاستفادة من العائد المرتفع الذي تحققه الاستثمارات الأجنبية، فالمستثمر الأجنبي لا يتخذ أي قرار بالاستثمار إلا بعد إجراء سلسلة من الدراسات والتحليلات بقصد التأكد من جدوى هذه الاستثمارات، كذلك فانه يوفر كافة الظروف المؤدية لهذه الأرباح أمثال التكنولوجيا المتقدمة، والإدارة الفنية وأنظمة التسويق المتطورة فضلا عن العلاقات والمصالح في الأسواق الخارجية³.

● تنمية قدرات المديرين الوطنيين وخلق علاقات تكامل اقتصادية مع النشاطات الاقتصادية والخدمية المختلفة بالدول النامية⁴.

¹. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص39.

². صفوت أحمد عبد الحفيظ، مرجع سبق ذكره، ص44.

³. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص39.

⁴. نفس المرجع، ص39.

وبذلك فانه عن طريق المشاركة بين المستثمر الأجنبي ورأس المال الوطني يمكن للدولة المضيفة أن تمارس دورا مهما في الرقابة على الاستثمار الأجنبي الخاص، والحصول على الخبرة الأجنبية مع السيطرة الوطنية في الوقت نفسه على مصادر الثروة الطبيعية في البلاد¹.

ب- العيوب:

أما عن عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك على الدول المضيفة فهي:

- حرمان الدول المضيفة من المزايا السابقة إذا أصر الطرف الأجنبي على عدم مشاركة أي طرف وطني في الاستثمار².
- إن تحقيق المنافع سالفة الذكر وغيرها يتوقف على مدى قدرة الاقتصاد الوطني على توفير القدرات الفنية والإدارية والمالية التي تشارك المستثمر الأجنبي في رسم السياسات الاستثمارية للمشروع³.
- صغر حجم المشاريع المشتركة نظرا لاحتمال انخفاض القدرة المالية للمستثمر الوطني، الأمر الذي ينشأ عنه تقليل إسهامات هذا المشروع في تحقيق الأهداف المنشودة للدولة المضيفة من جراء هذه المشاركة مثل زيادة فرص التوظيف، والتحديث التكنولوجي... الخ⁴.
- إن مساهمة مشروعات الاستثمار المشترك في تحقيق أهداف الدولة المضيفة بتوفير العملات الأجنبية، وتحسين ميزان المدفوعات وغيرها من الأهداف المنشودة اقل كثيرا بالمقارنة بمشروعات الاستثمار المملوكة ملكية مطلقة للمستثمر الأجنبي⁵.

¹. صفوت أحمد عبد الحفيظ، مرجع سبق ذكره، ص. 44.

². عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للإستثمارات الأجنبية، مرجع سبق ذكره، ص. 17.

³. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص. 40.

⁴. نفس المرجع، ص. 40.

⁵. نفس المرجع، ص. 40.

2-1- مزاي وعيوب الاستثمار المشترك من وجهة نظر الشركات المتعددة الجنسيات¹:

أ- المزايا:

بالنسبة للمزايا فهي متعددة، وبعضها يمكن تلخيصه في الآتي:

- يساعد الاستثمار المشترك (في حالة نجاحه (في تسهيل حصول الشركة على موافقة الدول المضيفة على إنشاء وتملك مشروعات استثمارية تملكا مطلقا.
- يعتبر الاستثمار المشترك أكثر أشكال الاستثمار تفضيلا لدى الشركة في حالة عدم سماح الحكومة المضيفة لهذه الشركة بالتملك المطلق لمشروع الاستثمار خاصة في بعض أنواع ومجالات النشاط الاقتصادي كالزراعة أو البترول أو صناعة الكهرباء أو التعدين. أي انه في حالة وجود قيود وعوائق على تملك المستثمر الأجنبي تملكا كاملا لمشروع الاستثمار يعتبر الاستثمار المشترك أفضل الأشكال التي تحقق للشركة قدرا من التحكم والرقابة على نشاطاتها، وتحقيق قدرا من التحكم والرقابة على أنشطتها وتحقيق قدرا مقبولا من الأرباح إذا قورن بأنواع الاستثمار غير المباشر مثل تراخيص الإنتاج، وعقود الإدارة وغيرها.
- يفضل الاستثمار المشترك في حالة عدم توافر الموارد المالية والبشرية والمعرفة التسويقية الخاصة بالسوق الأجنبي لدى الشركة المتعددة الجنسيات اللازمة للاستغلال الكامل للسوق الأجنبي المعين.
- يساعد هذا الشكل من أشكال الاستثمار على سرعة التعرف على طبيعة السوق المضيف، وإنشاء قنوات للتوزيع، وحماية مصادر المواد الخام والأولية للشركة الأم.
- الاستثمار المشترك يساعد على تخفيض الأخطار غير التجارية مثل التأميم والمصادرة.

¹. عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للإستثمارات الأجنبية، مرجع سبق ذكره، ص 17.

- الاستثمار المشترك يساعد في تذليل الكثير من الصعوبات والمشاكل البيروقراطية أمام الطرف الأجنبي خاصة إذا كان الطرف الوطني هو الحكومة أو إحدى الشخصيات المعنوية العامة (شركة تابعة للقطاع العام أو بنك حكومي).
- الاستثمار المشترك وسيلة للتغلب على القيود التجارية والجمركية المفروضة بالدول المضيفة، وبالتالي تسهيل عملية دخول أسواقها من خلال الإنتاج المباشر بدلا من التصدير أو الولاء.
- الاستثمار المشترك يساعد على تسهيل مهمة الطرف الأجنبي على الحصول على القروض المحلية والحصول على المواد الخام والأولية واللازمة للشركة الأم.
- إن وجود طرف وطني في مشروع الاستثمار يسهل أمام الشركة المتعددة الجنسيات حل المشكلات الخاصة باللغة والعلاقات المالية، والإنسانية وغيرها من المشكلات الاجتماعية والثقافية الأخرى التي تواجه إنجاز كافة الأنشطة الوظيفية للشركة المعنية.

ب- العيوب:

- وبخصوص العيوب من وجهة نظر الشركات المتعددة الجنسيات فيمكن ذكر الآتي:
- احتمال وجود تعارض في المصالح بين طرفي الاستثمار (الطرف الوطني والطرف الأجنبي)، خاصة في حالة إصرار الطرف الوطني على نسبة معينة في المساهمة برأس المال في مشروع الاستثمار. وهذه النسبة قد لا تتفق وأهداف الطرف الأجنبي، خاصة تلك الأهداف المرتبطة بالرقابة على النشاط وإدارته الأمر الذي يؤدي إلى خلق مشكلات تؤثر على الانجاز الوظيفي لمشروع الاستثمار ككل سواء في مجال التسويق أو الإنتاج أو إدارة القوى العاملة أو التمويل وغيرها.

• قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة زمنية معينة إلى إقصاء الطرف الأجنبي من مشروع الاستثمار، وهذا يعني ارتفاع درجة الخطر غير التجاري، وهذا يتنافى مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء والنمو والاستقرار في السوق المعين.

• إن انخفاض القدرات الفنية والمالية للمستثمر الوطني قد يؤثر سلبا على فعالية مشروع الاستثمار في تحقيق أهداف طويلة الأجل وقصيرة الأجل.

• عندما يكون الطرف الوطني ممثلا في الحكومة فمن المحتمل جدا أن تضع شروطا أو قيود صارمة على التوظيف، والتصدير، وتحويل الأرباح الخاصة بالطرف الأجنبي إلى الدولة الأم.

2- الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي:

تمثل مشروعات الاستثمار المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات المتعددة الجنسيات، ويرجع هذا إلى عدد من الأسباب ستوضح في ما بعد. وتجدد الإشارة إلى أن هذه المشروعات تتمثل في قيام الشركات المتعددة الجنسيات بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة.

وإذا كان هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي أكثر تفضيلا لدى هذه الشركات. نجد أن الكثير من الدول النامية المضيفة تتردد كثيرا (بل ترفض في معظم الأحيان) في التصريح لهذه الشركات بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار. ويعتبر الخوف من التبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين المحلي والدولي، وكذلك الحذر من احتمالات سيادة حالة احتكار الشركات المتعددة الجنسيات لأسواق الدول النامية من بين أهم الأسباب الكامنة وراء عدم تفضيل كثير من دول العالم الثالث للاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي.

ومع افتراض قبول هذه الأسباب المذكورة يجد بالذكر أن الممارسات العملية والدلائل العلمية تشير إلى أن بعض الدول (في شرق آسيا) كوريا الجنوبية، وسنغافورة، وتايوان (وأمریکا اللاتينية كالبرازيل والمكسيك، بل وفي إفريقيا أيضا) تمنح فرصا للشركات المتعددة الجنسيات بالتملك فروعها تملكا كاملا في هذه الدول كوسيلة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية في الكثير من مجالات النشاط الاقتصادي. كما انه حتى الآن لا توجد دلائل علمية كافية لتأييد حالة التردد والخوف لدى الدول النامية الأخرى بشأن الآثار السياسية والاقتصادية السلبية الناجمة عن هذا الشكل من الاستثمارات الأجنبية.

يضاف إلى ما سبق، أن المنطق يقول أن الوجود الأجنبي قائم بآثاره السياسية والاقتصادية طالما سمحت هذه الدول بدخول الاستثمارات سواء كان هذا على شكل استثمارات مشتركة أو عقود بالترخيص لإنتاج سلعة معينة أو عقود واتفاقيات للإدارة أو خلاف ذلك. فالاختلاف فقط يمكن في الدرجة وليس النوع سواء نوع الاستثمار وشكله أو الآثار السياسية والاقتصادية والاجتماعية المتوقعة أو المترتبة على التواجد الأجنبي، بل انه من خلال وضع عدد من الضوابط والنظم والتوجيه الجيد للاستثمارات الأجنبية من الممكن تخفيف حدة الآثار السلبية أي كان نوعها، بالإضافة إلى تعظيم العوائد المتوقعة لهذه الدول من وراء الاستثمارات الأجنبية.

وللاستثمارات الأجنبية المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي كذلك مزايا وعيوب لكل من الدول المضيفة لها والشركات المتعددة الجنسيات.

1-2- مزاي وعيوب الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الدول

المضيفة¹:

¹ محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 43-44.

أ- المزايا:

من بين مزايا الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي بالنسبة للدول المضيفة ما يلي:

- تعظيم العوائد المتوقعة لهذه الدول من وراء الاستثمارات الأجنبية.
- زيادة حجم تدفقات- النقد- رأس المال الأجنبي إلى الدول المضيفة.
- يساهم كبر حجم المشروع في إشباع حاجات المجتمع المحلي من السلع والخدمات المختلفة مع احتمالات وجود فائض للتصدير، أو تقليل الواردات مما يترتب عليه تحسين ميزان مدفوعات البلد المضيف.
- المساهمة البناءة في التحديث التكنولوجي بالمقارنة بالأشكال الأخرى سواء المباشر منها أو غير المباشر، من خلال وجود جهاز يقوم باختبار التكنولوجيا التي تتناسب والسوق المحلي بغرض تحقيق الناتج الأمثل والربح الأفضل.
- خلق فرص للعمل سواء في مراحل التأسيس والبناء أو في مراحل التشغيل.

ب- العيوب:

أما من ناحية العيوب فإن الدول المضيفة وخاصة النامية منها تخشى من أخطار الاحتكار والتبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية سلبية على المستوى المحلي والدولي في حالة ظهور أي تعارض مع مصالح الشركات المعنية.

2-2- مزايا وعيوب الاستثمار المملوك بالكامل من وجهة نظر الشركات المتعددة

الجنسيات¹:

أ- المزايا:

من ابرز المزايا التي يمكن أن تتحقق للشركات المتعددة الجنسيات ما يلي:

- توافر الحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في النشاط الإنتاجي وسياسات الأعمال المرتبطة بمختلف أوجه النشاط الوظيفي للشركة) تسويقية وإنتاجية ومالية والسياسات الخاصة بالموارد البشرية.
- كبر حجم الأرباح المتوقع الحصول عليها والتي ينجم الجزء الكبير منها من انخفاض تكلفة مدخلات أو عوامل الإنتاج بأنواعها المختلفة في الدول النامية.
- يساعد التملك المطلق لمشروع الاستثمار في التغلب على المشكلات الناجمة في الأشكال الأخرى للاستثمار الأجنبي مثل التراخيص، والتوكيلات، والاستثمار المشترك، وعقود الإدارة وغيرها.
- يساعد التملك المطلق لمشروع الاستثمار في التغلب على القيود التجارية والجمركية التي تضعها الدول المضيفة على الواردات.
- إذا استطعت الشركة المتعددة الجنسيات أن تبني صورة ذهنية جيدة ومقبولة لدى الجمهور في الدولة المضيفة فمن المحتمل جدا أن تصبح مهمة فرع الشركة بهذه الدولة سهلة للغاية فيما يختص بتنفيذ سياسات التوسع والتسويق وغيرها من سياسات الأعمال، بالإضافة إلى سهولة حصولها على التسهيلات المختلفة والضمانات اللازمة لتنفيذ أنشطتها خاصة ما يرتبط بالحصول على المواد الخام المحلية أو المستوردة والإجراءات البيروقراطية المتعلقة بها.

¹. عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للإستثمارات الأجنبية، مرجع سبق ذكره، ص 23-24.

ب- العيوب:

أما بخصوص العيوب المرتبطة بالاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي فيمكن القول بأن الأخطار غير التجارية مثل التأميم والمصادرة والتصفية الجبرية أو التدمير الناجمة عن عدم الاستقرار السياسي أو الاجتماعي أو الحروب الأهلية في الدول المضيفة النامية تعتبر من أكبر العوامل إثارة لقلق الشركات المتعددة الجنسيات العاملة بهذه الدول، وبصفة خاصة إذا كانت الاستثمارات تقع في إطار ما يمكن أن يطلق عليه الأنشطة والصناعات الإستراتيجية أو الحساسة مثل صناعة البترول والأسلحة والأدوية... الخ، ويضاف إلى ذلك أن هذا النوع من الاستثمارات يحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة بالمقارنة بالنوع الأول.

المطلب الثالث: نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

هناك نظريتان وهما النظرية الكلاسيكية والحديثة.

1- النظرية الكلاسيكية:

إن الكلاسيكيين يفترضون أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة ما هي إلا مباراة من طرف واحد حيث أن الفائز بنتيجتها هي الشركات المتعددة الجنسيات وليس الدول المضيفة وأن المنافع التي تحققها هذه الاستثمارات تعود في معظمها على هذه الشركات، وتستند وجهة نظر الكلاسيكيين في هذا الشأن إلى عدد من المبررات، وهي ملخصة في النقاط التالية¹:

- صغر حجم رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة إلى الدول المضيفة بدرجة لا تبرر فتح الأبواب لهذا النوع من الاستثمارات.

¹ محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص22.

- تميل الشركات المتعددة الجنسيات إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح المتولدة من عملياتها إلى الدولة الأم بدلا من إعادة استثمارها في البلد المضيف.
- قيام هذه الشركات المتعددة الجنسيات قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة والتي لا تتلاءم ومتطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول.
- إن ما تنتجه الشركات المتعددة الجنسيات قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة لا يتلاءم و متطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول.
- قد يترتب عن وجود الشركات المتعددة الجنسيات اتساع الفجوة بين أفراد المجتمع فيما يخص بهيكل توزيع الدخل وذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة بالمقارنة بنظيرتها من الشركات الوطنية، وهذا ما يؤدي بدوره إلى خلق الطبقة الاجتماعية.
- إن وجود الشركات الأجنبية قد يؤثر بصورة مباشرة على سيادة الدولة المضيفة وعلى استقلالها، وهذا من خلال¹:

➤ اعتماد التقدم التكنولوجي للدولة المضيفة على الدولة الأجنبية.

➤ خلق التبعية الاقتصادية أو الاعتماد على الدول الأم للشركات الأجنبية.

➤ قد تمارس الشركات الأجنبية الكثير من الضغوط السياسية على الأحزاب السياسية في الدولة المضيفة.

وكنتيجة لما سلف ذكره، فإن تواجد الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية خاصة، يتولد عنه

حسب النظرية الكلاسيكية التبعية السياسية، فبغض النظر عما يتميز به الاستثمار الأجنبي من إيجابيات،

كان ذلك على الدولة الأم أو على الدولة المضيفة، فهذه الظاهرة كثيرا ما مكنت الدول المتقدمة من أن

¹.عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدى الإستثمارات الأجنبية، مرجع سبق ذكره، ص15.

تملي الكثير من القرارات الاقتصادية والسياسة على الدول النامية خاصة، وهذا طبعاً ما كان ليكون بصفة مباشرة، بل عن طريق أساليب وطرق لا يمكن الفرار منها، ومثال ذلك الصندوق النقدي الدولي، البنك العالمي والمنظمة العالمية للتجارة... الخ.

2- النظرية الحديثة:

أصحاب هذه النظرية مؤيدون للاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث بانوا نظريتهم على افتراض أساسي مؤداه أن كلا من طرفي الاستثمار- الشركات المتعددة الجنسيات والدولة المضيفة- تربطهما علاقة المصلحة المشتركة، فكلا منهما يعتمد أو يستفيد من الآخر لتحقيق مجموعة من الأهداف المحددة، وبمعنى آخر أنه لا توجد مباراة من طرف واحد كما افترض الكلاسيك، ولكنها مباراة ذات طابع خاص يحصل كل طرف فيها على الكثير من العوائد.

غير أن حجم وعدد ونوع العوائد التي يتحصل عليها كل طرف تتوقف إلى حد كبير على سياسات واستراتيجيات وممارسات الطرف الآخر بشأن الاستثمار الذي يمثل أساس وجوهر العلاقة بينهما¹.

ويرى أصحاب هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يساعد على تحقيق الآتي للدول المضيفة²:

- الاستغلال والاستفادة من الموارد المادية والبشرية المحلية المتاحة والمتوفرة لدى هذه الدول.
- المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعنية مما يساعد

¹ عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 23-24.

² محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 23.

- على تحقيق التكامل الاقتصادي بها.
 - خلق أسواق جديدة للتصدير، وبالتالي خلق وتنمية علاقات اقتصادية بدول أخرى أجنبية.
 - تقليل الواردات.
 - تحسين ميزان المدفوعات للدول المضيفة.
 - تدفق رؤوس الأموال الأجنبية.
 - المساهمة في تدريب القوى العاملة المحلية.
 - نقل التقنيات التكنولوجية في مجالات الإنتاج والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية وغيرها.
 - ومنه يمكن القول أن تحقيق التقدم الاقتصادي، والاجتماعي، والسياسي في الدول المضيفة يتوقف على تطبيق حقيقي للنقاط السابقة خاصة إذا كانت دول نامية.
- وهذا ما جعل الدول النامية تتنافس لجلب الاستثمارات الأجنبية إلى أراضيها، وهذا طبعاً يتوقف على ما تقدمه هذه الدول من ضمانات متعددة وامتيازات مختلفة للشركات المتعددة الجنسيات. وهنا يجب الاعتراف بوجود تعارض أو عدم تطابق بين أهداف الشركات المتعددة الجنسيات والدول المضيفة ولكن الجدل حول عدم جدوى العلاقة بين هذين الطرفين قد يجانبه الكثير من أوجه الصواب والموضوعية.
- وفي هذا الشأن يشير كل من زينوف (Zenoff) ونيجاندي (Negandhi) وباليجا (Baliga) إلى الآتي¹:

- الدول المضيفة لكي تحقق أكبر قدر ممكن من المنافع أو لكي تعظم عوائدها فإنها تحاول فرض شروط معينة على الشركات المتعددة الجنسيات لكي تزيد من فرص العمالة، والمساهمة

¹ عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الإستثمارات الأجنبية، مرجع سبق ذكره، ص 17.

في تنمية الموارد البشرية، والقيام بسلسلة من البحوث والتطوير في مجال الإنتاج والبيع، وتشجيع المشاركة الوطنية في الاستثمار، وتنمية الموارد المحلية باستغلالها وتحسين المنتجات، وزيادة الصادرات، والحد من الواردات... الخ.

في نفس الوقت نجد أن الشركات المتعددة الجنسيات تطلب من الدول المضيفة الحد من الإجراءات البيروقراطية، وتوفير كافة الخدمات المرتبطة بالبنية الأساسية، وتحسين الشروط والقوانين الخاصة بالعمل وتخفيض الرقابة على النشاط الإنتاجي، والتسويقي... وغيرها من الأنشطة. وهذا بالإضافة إلى السماح بالتملك المطلق لمشروعات الاستثمار... الخ.

وإذا نظرنا إلى المتطلبات أو الشروط السابقة باعتبارها أنماطاً مختلفة لتوقعات كل طرف من الآخر فإن ضيق أو اتساع فجوة عدم تطابق توقعات الدولة المضيفة والشركات المتعددة الجنسيات يتوقف إلى حد كبير ليس فقط على نوع وطبيعة أهداف كل طرف ولكن أيضاً على درجة الفهم المتبادل لطبيعة المصلحة المشتركة بينهما .

خلاصة الفصل:

يعتبر التكامل الإقتصادي عملية تدريجية ومستمرة ومتواصلة، حيث تنتقل من حالة التفكك والتجزئة إلى حالة التعاون والتكامل فيما بين الدول، عبر مراحل ودرجات تنطلق من أبسطها ثم تتطور حتى تصل إلى درجة تكامل اقتصادي وتحقيق الإندماج التام وهو أقصى مراحل التكامل.

وتعد المشروعات المشتركة إحدى الأدوات الرئيسية في بناء التكامل الإقليمي، حيث بقدر ما تكون هذه المشروعات متنوعة وهادفة بقدر ما تكون الإنعكاسات الإيجابية على إقتصاديات الدول الأعضاء في التكامل الإقتصادي. كما تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات المعبر الأساسي عن هذه المشروعات، حيث استطاعت هذه الشركات أن تستولي على ثلاثة أرباع الإستثمارات الأجنبية المباشرة عالميا.

تمهيد:

تمثل مسألة التكامل الإقليمي لدول المغرب العربي أمرا بالغ الأهمية. وقد إرتبطت هذه الدول بمعاهدة مراكش المؤسسة لإتحاد المغرب العربي 1989، الذي تعرف مسيرته اضطرابا بفعل متغيرات ومعطيات خارج الدائرة الإقتصادية (سياسية أساسا)، ولم تحترم فيها آجال إحلال مراحل التكامل الإقتصادي، مما دفع العديد من المؤسسات الإقتصادية العالمية والجهوية والجامعات المغاربية والأجنبية إلى تنظيم ندوات وملتقيات لدراسة وضعية التكامل الإقتصادي المغاربي والبحث في أدوات و وسائل تفعيله مع محاولة تحديد كلفة عدم إقامته وآثار ذلك على إقتصاديات دول المنطقة. وفي هذا الفصل سنتطرق إلى الوضعية الإقتصادية لدول المغرب العربي في المبحث الأول، أما في المبحث الثاني سنحاول الكلام عن اندماج دول المغرب العربي على المستوى الإقليمي و العالمي، وفيما يخص المبحث الأخير، سنرى تصنيف دول المغرب العربي في التنافسية العالمية، والامكانيات والفرص المتاحة في دول المغرب العربي لتفعيل الإندماج.

المبحث الأول: الوضعية الاقتصادية لدول المغرب العربي

إن دول المغرب العربي لطالما كانت تحاول أن تبني اقتصاد بلدانها وفق قاعدة إقتصادية قوية ذات مجالات مختلفة إلا أن إقتصادياتها ضلت تتسم بالاختلاف منها من اهتمت بالزراعة و منها من اهتمت بالطاقة والأخرى اهتمت بالسياحة وهنا نوضح من خلال هذا المبحث بتشخيص لاقتصاديات هذه البلدان وعرض بعض المؤشرات الإقتصادية للدول المغاربية محل الدراسة.

المطلب الأول: خصائص اقتصاديات المغرب العربي

1- **الاقتصاد الجزائري:** لقد اعتمدت الجزائر بعد الاستقلال نظام التخطيط المركزي، ومحاولة اقامة قاعدة صناعية صلبة بانشاء المؤسسات الوطنية من اجل النهوض بالاقتصاد الوطني، وكان المساهم الوحيد انذاك في هذه المؤسسات والدولة، واحتكارها لمجمل الانشطة الاقتصادية وتهييش القطاع الخاص، وكان الهدف من ذلك هو وضع استراتيجية تؤمن استغلال الموارد الوطنية بصفة عقلانية وانتهاج اساليب تنمية

تعتمد على الذات، ولقد مر الاقتصاد الجزائري بمراحل عديدة منذ الاستقلال الى يومنا هذا نلخصها فيما يلي:

أ- المرحلة الأولى (1962-1969):

عملت الدولة الجزائرية بعد الاستقلال مباشرة على اعادة هيكلة الصادرات الذي عرف بعد الحرب التحريرية نوعا من الاختلال الاقتصادي والمالي، فبادرت الدولة الى الاهتمام بتمويل الاستثمارات التي حملها المخطط الاستعجالي من الخطة الثلاثية الاولى لسنة 1967 وذلك من أجل النهوض بمختلف قطاعات الاقتصاد، والعمل على بناء اقتصاد قوي للخروج من دائرة التخلف والتبعية، ويضمن الاستقلال للبلاد وتوفير العدالة الاجتماعية لمواطنيها¹ فابتداءا من سنة 1967 تم الشروع رسميا في التخطيط المركزي، وتم نبي المخطط الثلاثي الاول (1967-1969) الذي باشرت الدولة تنفيذه والعمل على توفير الوسائل الضرورية لذلك، فعمدت السلطة قبل ذلك أي سنة 1966 الى تأميم القطاع المصرفي الذي سمح للجزائر أنذاك بوضع اسلوب تمويل مستقل يمكنها من انجاز مشاريعها المبرمجة في اطار حركة التطور الطموح التي رسمتها الدول، وحماية الاقتصاد الوطني بفرض الرقابة على الصرف واحتكار التجارة الخارجية، وتبني استراتيجية تنموية تتمثل في اقامة شركات وطنية (عمومية) مملوكة للدولة تكون بديلة لندرة راس المال الخاص، وتميزت هذه الفترة باحداث هامة لا بد من ذكرها*:

- بروز القطاع الصناعي العمومي وتمثل في مجمل المؤسسات التي ورثتها بعد الاستقلال.
- انشاء الشركة الوطنية لنقل وتسويق المحروقات (سونطراك) سنة 1964.
- انشاء عدد من الدواوين سنة 1962 (الديوان الوطني للتجارة، الديوان الوطني للسياحة، الديوان الوطني للتبغ والكبريت، الديوان الوطني للصيد).

¹. هني أحمد، إقتصاد جزائري مستقل، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص22.

* لمزيد من المعلومات أنظر: محمد الصغير بعلي، تنظيم القطاع العام في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1962.

● عملية تأميم التي اقتضت في السنوات الاولى من الاستقلال على الوحدات التجارية والحرفية الصغيرة التي تركها المستعمر وكذا الاراضي الزراعية، ثم توسعت لتشمل القطاعات الاستراتيجية كاللجارة الخارجية والمحروقات والبنوك.

ب- المرحلة الثانية: (مرحلة السبعينات)

بعد تنفيذ تجربة الخطة الثلاثية الاولى (1967-1969) شرعت الجزائر في تطبيق الرباعية الأولى (1970-1973)، فكان الهدف منها انشاء صناعات قاعدية تساعد فيما بعد اثناء صناعات خفيفة، وكان من بين أهداف المخطط أيضا العمل على بناء قواعد الهيكلية للتنمية الاقتصادية وهذا بترويج الاستثمار والصناعات الثقيلة ومواصلة تقويم المحروقات (البتروال والغاز) حيث تقرر خلال هذه الفترة تخصيص أكثر من 15 مليار دينار جزائري وأكثر من 60 مليار دينار في الفترة ما بين (1974-1977) كنفقات استثمارية لتثمين وتقويم المحروقات وعلى حساب باقي القطاعات الأخرى (وهذا نتيجة ارتفاع أسعار البترول 1973).

ت- المرحلة الثالثة: (مرحلة الثمانينات).

ابتداء من سنة 1980 تم الشروع في تنفيذ المخطط الخماسي الاول ما بين (1980-1984) والمخطط الخماسي الثاني (1985-1989) الذين يؤكدان على ضرورة تحقيق الانسجام بين المبادرات المختلفة، ولاسيما العلاقة بين الانتاج والهيكل القاعدية وكذا المحيط وتطوير الشغل، والتركيز على الجانب التنظيمي للمؤسسات من أجل معالجة الاختلالات الاقتصادية والعقبات التي واجهتها الجزائر خلال الفترات السابقة.

وفي نفس السياق قامت السلطات بتشجيع تطوير الصناعة الخفيفة العامة والخاصة وانجاز الأشغال العمومية (بناء السكن، الطرق، السدود، المدارس، المستشفيات وغيرها) كما عملت على تشجيع تصدير المنتوجات الزراعية والصناعية خارج قطاع المحروقات، وبالتالي بدأت تزول فكرة تقويم المحروقات كعامل أساسي للتنمية وأصبح التفكير فيها بعد البترول، وعليه تقرر خلال الخطة الخماسية تخصيص

الربع (25%) فقط من مجموع الاستثمارات لقطاع المحروقات أي 63 مليار دج من مجموع 250 مليار دج، أما الخطة الخماسية الثانية فلم تخصص إلا 51 مليار دج لقطاع المحروقات من أصل 550 مليار دج المبلغ الإجمالي للاستثمارات الوطنية أي ما يعادل 9%¹.

قامت الدولة سنة 1982 بإعادة هيكلة المؤسسات العمومية (هيكلية عضوية) حيث تقرر تقسيم المؤسسات الكبرى الى عدد من المؤسسات العمومية أصغر حجما وأكثر تخصصا وأسهل إدارة وتسييرا تقوم على مبدأ التخصص العمودي (الانتاج، التوزيع، التسويق، التخطيط) وعلى التخصص الأفقي (أي التخصص في النسيج القطني، النسيج الحريري)² أي تخفيض حجم المؤسسة الاقتصادية وبالتالي تقسيمها الى عدة وحدات تؤدي نفس الانتاج أو نفس الخدمات في الحيز الجغرافي أو في مناطق مختلفة من التراب الوطني وهذا ما أدى إلى إعادة الهيكلة.

ث- المرحلة الرابعة: (مرحلة التسعينات)

ان الأزمة البترولية لسنة 1986 أكدت مواطن الضعف في نظام التخطيط المركزي، وبدأت مساوء هذا النظام تظهر للعيان، وخاصة مع الانخفاض الشديد لمداخيل الصادرات من المحروقات. فقامت السلطة آنذاك باتخاذ العديد من الاجراءات التي تهدف بمجملها الى تحقيق استقرار الاقتصاد الكلي، غير أن هذه الاجراءات الاستعجالية التي اتخذتها السلطة لم تكن فعالة نظرا للبطء الذي تميزت به، حيث زادت حدة الاختلالات الاقتصادية الكلية، إذ بلغ العجز في الميزانية العامة للدولة أرقاما لم يسبق لها مثيل فوصل الى نسبة 13.7% من اجمالي الناتج المحلي سنة 1988 بالاضافة الى لجوء الحكومة الى الحلول النقدية أي الاصدار النقدي لتغطية العجز المالي أو تمويله من خلال الاستدانة الخارجية التي بدأت تتراكم من سنة لأخرى حيث ارتفعت نسبة الدين الخارجي الى اجمالي الناتج المحلي من 30% سنة 1985 الى 41% سنة 1988، أما نسبة خدمة الدين من الصادرات عرفت هي

¹. هني أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 29.

². benissad Hocine, *Algerie Restructuration et Reformes Economiques*, Opi, alger, 1994, p40.

الأخرى ارتفاعا يثير الانزعاج منتقلة من 35% الى 78% في نفس الفترة وهذا بسبب قصر أجال الاستحقاق¹.

من هذا المنطلق وتعزيزا للمجهودات التي قامت بها السلطة قصد تصحيح الاقتصاد الكلي بادرت السلطة الى اعتماد برنامجين مدعمن من طرف صندوق النقد الدولي تضمن تنفيذ سياسة صارمة لتقليص الطلب واعادة النظم في معدل سعر الصرف لتخفيضه وقد رافق ذلك اتخاذ اجراءات صارمة بخصوص تحرير التجارة الحرجية وتخفيض قيمة العملة انذاك بنسبة تفوق 50% ما بين سنتي (1988-1991) وهنا وقعت الجزائر اتفاقيات التثبيت².

2- الإقتصاد المغربي:

بعد حصول المغرب على استقلاله سنة 1956 اعتمد استراتيجية التنمية في قطاعين رئيسيين هما الصناعة و الزراعة وتم دعم هذه الاستراتيجية من الموارد المالية المتأتية من صادرات الفوسفات والمحاصيل الزراعية، وأصبحت فيما بعد السياحة تشكل قطاعا هاما للمداخيل المغربية، وفي هذا الاطار قررت السلطات المغربية ابتداء من سنة 1973 الى غاية 1988 تغيير الخطة الاقتصادية واعتماد برنامج استثماري طموح يمول عن طريق ايرادات الفوسفات المتزايدة، والتي تشكل أهم مورد معدني للمغرب (تمثل ايرادات الفوسفات 50% من ايرادات الدولة) باعتبار ان هذا الاخير يمثل ما يقارب 20% من الانتاج العالمي وحوالي ثلث الصادرات الدولية من الفوسفات، والذي عرف ارتفاعا محسوسا خلال السبعينيات، حيث انتقل سعر الفوسفات من 12 دولار الى 42 دولار للطن الواحد وهذا خلال سنة 1974، لينتقل الى 62 دولار سنة 1975 ثم الى 68 دولار سنة 1976.

¹. النشاشي وآخرون، تقرير صندوق النقد الدولي، واشنطن، 1998، ص8.

². Hocine benissad, L'ajustement structurel, L'expérience Maghreb, Opi, alger, 1999.p59-60.

*اضافة الى خسائر الحرب (الانفاق العسكري) على الصحراء الغربية التي بلغت 5 الى 10 مليون درهم في بداية السبعينات، الى 4 ملايين درهم سنة 1979، أي بنسبة 45% من ميزانية الاستثمار.

فعملت السلطات المغربية خلال المخطط الخماسي (1973-1977) بالشروع في عدة مشاريع طموحة حيث انتقل حجم الاستثمارات من 1.2 مليار درهم الى 10.2 مليار درهما في الفترة ما بين (1973-1977)، لكن سرعان ما انخفض سعر الفوسفات الى 30 دولار للطن سنة 1978-1979 (ليستقر بحدود 40 دولار في منتصف الثمانينات)، وبالتالي ظهر عجز كبير على مستوى التوازنات الاقتصادية الكبرى خلال نهاية السبعينات* وتم اللجوء الى الاستدانة الخارجية لتغطية هذا العجز والذي وصل الى حوالي 38% من الناتج المحلي الاجمالي سنة 1978، ثم ارتفع الدين الخارجي الى اكثر من 62% من الناتج المحلي الاجمالي نهاية سنة 1982، وهكذا اضطرت السلطة المغربية الى طلب اعادة جدولة الديون بموافقة من صندوق النقد الدولي وذلك بموجب اتفاقيات للتمويل امتد الى غاية سنة 1985¹، ورافق باجراءات التصحيح الهيكلي الذي كان في شكل برنامج مس جانبين (جانب عام وآخر قطاعي)، فأما برنامج التصحيح والتفويم العام (programme d'ajustement général) تم اعتماده على ثلاث مراحل:

حيث بدأت المرحلة الأولى سنة 1983 (اتفاقية التثبيت Stand by) بـ 300 مليون حقوق سحب خاصة) ثم المرحلة الثانية سنة 1985 بـ 200 مليون حقوق سحب خاصة ثم المرحلة الأخيرة وهي اتفاقية التأكيد (Accord dde comfirmation) وذلك بمبلغ 210 مليون حقوق سحب خاصة وكان الهدف من هذا البرنامج العام هو اعادة التوازن لميزان المدفوعات والتقليل من الانفاق العام وزيادة ايرادات وتخير المبادلات وتخفيض سعر الصرف والتقليل من السيولة في الاقتصاد وتجنيد الادخار، أما البرنامج القطاعي (Programme Sectoriel) يتعلق بعدة قطاعات اقتصادية تشمل القطاع الفلاحي، الصناعي والمبادلات الخارجية والمؤسسات العمومية، أما فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر فقد سمحت السلطات المغربية بدخول جميع أنواع الإستثمارات دون تفويض أو ترخيص مسبق من طرف

¹ رعد الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، مدخل تنظيمي تكاملي تحليلي، الجزء 2، دار الرضا للنشر، دمشق، سوريا، 2001، ص 436.

الهيئات المعنية كما أنه بإمكان المستثمرين الأجانب شراء الأوراق المالية المغربية المدرجة في السوق المالية المغربية، وتعتبر هذه الاجراءات من بين الحوافز والامتيازات الممنوحة للمستثمرين الأجانب¹.

3-الاقتصاد التونسي: لقد عانى الاقتصاد التونسي خلال فترة السبعينات وبداية الثمانينات مشاكل واختلالات نتيجة الإنخفاض في صادرات الوقود ومشاكل الجفاف الذي أضر الزراعة، مما أدى بتونس إلى الإستدانة الخارجية في السنوات (1970-1980)، حيث انتقلت نسبة الديون الخارجية الطويلة الأجل بالنسبة للصادرات من 86% إلى 155%.

وفي هذا الإطار لجأت تونس إلى صندوق النقد الدولي للحصول على الدعم والمساعدة لتصحيح الخلل في ميزان مدفوعاتها، وبالتالي وقعت إتفاقية لمدة 18 شهر مع الصندوق وهذا في سنة 1986 مقابل القيام بجملة من الإصلاحات كان الهدف منها تشجيع ودعم صادرات السلع الزراعية، والعمل على رفع عائدات السياحة وتخفيض الانفاق العام وتحرير التجارة الخارجية، فاعتمدت من أجل ذلك اجراءات تخفيض قيمة العملة الوطنية، ونتيجة لهذه الإصلاحات عرف الإقتصاد التونسي نوع من الإنتعاش حيث سجل الناتج المحلي المحلي الإجمالي الحقيقي نموا ب5.5% سنة 1987².

وللإشارة فإن التحرير التدريجي للتجارة الخارجية التونسية حدثت منذ سنة 1987 عند بداية تنفيذ برنامج التصحيح الهيكلي لتؤكد اندماجها في السوق العالمية، وإحداث قطعية مع الممارسات التجارية الحمائية التي كان معمولا بها سابقا والمتمثلة في الحصص والتراخيص المسبقة والحقوق الجمركية الهادفة الى حماية الصناعة المحلية وتعظيم موارد الدولة، وبادرت السلطات التونسية بإجراء التحرير بإزالة كل القيود الكمية وأشكال التراخيص المسبقة على إستيراد المواد الأولية والمنتجات نصف المصنعة وهذا بسبب انضمامها الى اتفاقية GATT سنة 1992، وانتهجت أيضا سياسة تحفيزية تستهدف إعادة هيكلة

¹. رعد الصرن، نفس المرجع السابق، ص437.

². benissad Hocine, Op. cit, p81-82.

النسيج الإنتاجي بهدف تحسين قدرته التنافسية وتمكينه من الاستفادة من الإمكانيات الناتجة عن انفتاح الإقتصاد على السوق العالمية¹.

إن الإصلاحات المعتمدة من طرف السلطات التونسية لم تكن كافية للانتقال بالإقتصاد التونسي من الركود إلى الإنتعاش وبالتالي لجأت إلى عقد إتفاقية مع صندوق النقد الدولي سنة 1988 لمدة 03 سنوات (تم تمديدها فيما بعد إلى 4 سنوات) وكان من بين أهداف البرنامج الجديد التعجيل بعملية تحرير التجارة وفتح الحدود وتخفيض العملة وإعطاء الأولوية للصادرات وإنسحاب الدولة من النشاط الإقتصادي وإلغاء الرقابة على الأسعار الداخلية، وفي هذا الإطار استفادة تونس في إطار اتفاقية التثبيت مع صندوق النقد الدولي من قرض قدره 250 مليون دولار².

بدأت تظهر الآثار الإيجابية لبرنامج الإصلاح الإقتصادي بعد إنتهاء مدة الإتفاقية (سنة 1992) حيث عرف معدل النمو نسبة 8.1% بعدما كان 5.8% سنة 1987 و 1.2% سنة 1986. أما بخصوص نظام سعر الصرف التونسي لجأت تونس إلى تعويم سعر صرفها وقامت السلطات بإلغاء الرقابة على الصرف سنة 1993 وجعل الدينار التونسي قابلا للتحويل، وهذا من أجل جلب المستثمرين، بالإضافة إلى هذا فقط إتمدت السلطات التونسية جملة من القوانين الإستثمارية الجديدة سنة 1994 الهادفة إلى جلب الإستثمارات ودعم عمليات التصدي، وذلك من خلال قانون التجارة الخارجية (94-14) المؤرخ بـ 1994/03/07 ليحدد نظام إستيراد وتصدير السلع، وتكون حرية المبادلات القاعدة العامة لهذا القانون باستثناء بعض القيود المتعلقة بقضايا الأمن والصحة والوقاية والأخلاق وحماية الثروة الحيوانية والنباتية والتراث الثقافي³.

¹. فتح الله ولعلو، المشروع المغربي والشراكة الأورو-متوسطية، دار توبقال للنشر، المغرب، 1997، ص90.

². benissad Hocine, Op. cit, p33.

³. فتح الله ولعلو، مرجع سابق، ص88.

المطلب الثاني: المؤشرات الاقتصادية لدول المغرب العربي

الجدول(03-01): المؤشر الإقتصادي لدول المغرب العربي الثلاث

المؤشرات	الجزائر	المغرب	تونس
السكان عام 2000 (مليون نسمة)	31.2	28.2	9.5
السكان عام 2012(مليون نسمة)	37.1	32.5	11.5
الناتج المحلي الإجمالي عام 2000 (مليار دولار)	46.9	35.6	19.8
معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للفترة 1996-2000 (%)	5.0	4.2	5.5
نسبة التضخم للفترة 1990-2000 (%)	20.4	4.8	4.5
معدل البطالة 1999 (%)	33.0	19.0	15.6
عجز الميزانية نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي عام 1999 (%)	1.9	2.5	2.7
المديونية الخارجية عام 2000 نسبة إلى الناتج م. الإجمالي (%)	60.0	52.0	53.0
خدمة الدين الخارجي نسبة إلى الصادرات عام 1999 (%)	38.6	25.0	16.0

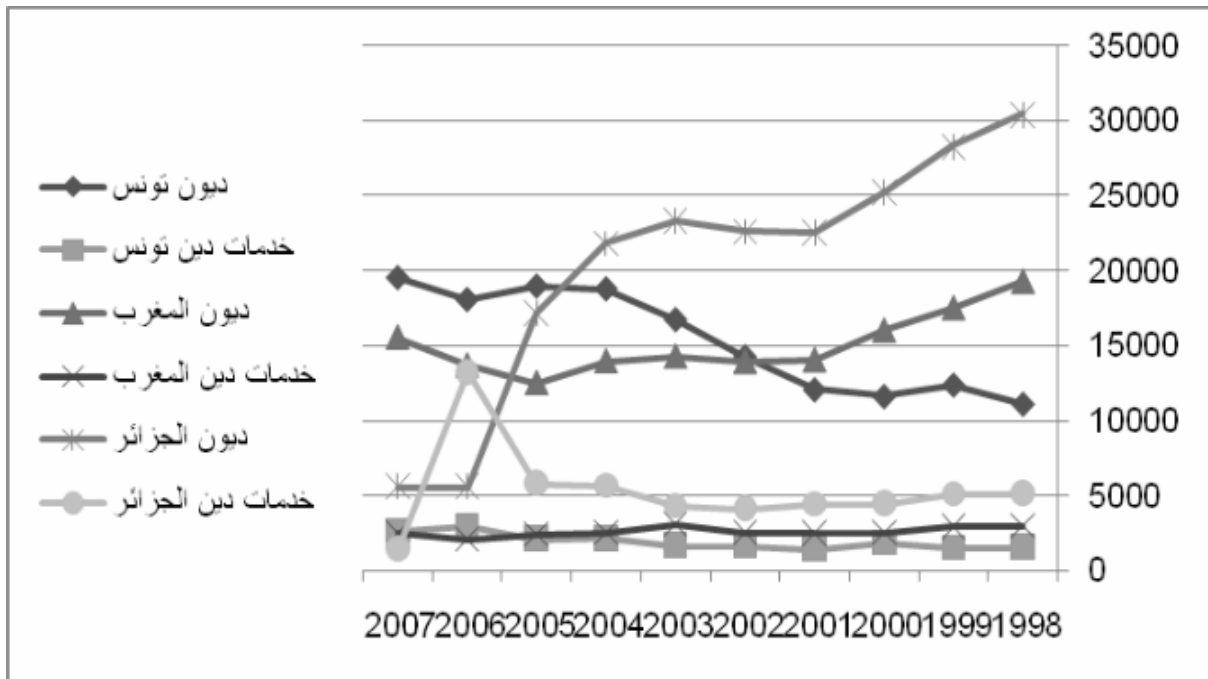
المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معطيات: الديوان الوطني للإحصائيات (الجزائر)، مديرية

الإحصاء (المغرب)، المعهد الوطني للإحصاء (تونس)، 2000-2012

المطلب الثالث: مستوى الدين الخارجي وخدمات الدين العام

الشكل (03-01): تطور مستويات الديون الخارجية وخدمات الدين المغاربية بملايين الدولارات،

2007-1998



المصدر: التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2004 أبوظبي، صندوق النقد العربي، 2004،

ص342، والتقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2008، أبوظبي، صندوق النقد العربي 375،

2008، ص3.

الشكل (1) يشير إلى تنامي الدين الخارجي لتونس والمغرب والجزائر، حيث يلاحظ تنامي الدين

الخارجي وخدماته بشكل ملحوظ بالنسبة لتونس، وانخفاضه بشكل كبير بالنسبة للجزائر. أما المغرب فقد

قلصت هامشياً من إجمالي الديون الخارجية وخدمات هذه الديون. وإذا كان إرتفاع أسعار النفط قد ساعد

الجزائر في تقليص حجم ديونها الخارجية.

المبحث الثاني: اندماج اقتصاديات الدول المغاربية في الاقتصاد العالمي والإقليمي

في سياق تنامي التكتلات الاقتصادية الإقليمية على المستوى العالمي والإقليمي التي تميز العلاقات الاقتصادية الدولية لا يمكن للدول النامية بما فيها الدول المغاربية أن تبقى بعيدة عن هذه التطورات بل وجدت نفسها مجبرة للدخول في فضاءات اقتصادية. وأصبحت هذه الدول تبحث منفردة على ترتيبات تسمح لها بالاندماج في الاقتصاد العالمي، وذلك عن طريق الانضمام الى منظمات عالمية مثل المنظمة العالمية للتجارة أو عن طريق الشراكة مع تكتلات اقتصادية كبرى.

المطلب الأول: الشراكة الأورو مغاربية

لقد بادر الاتحاد الأوروبي بطرح مشروعه عن طريق الشراكة الثنائية مع دول الضفة الجنوبية للمتوسط و التي تضم: مصر تونس الجزائر المغرب لبنان سوريا السلطة الفلسطينية تركيا إسرائيل مالطا وقبرص، هذا المشروع يبرز رغبة الأوروبيين في إعادة تأكيد التواجد الأوروبي على الساحة الدولية كمنافس قوي وفعال للولايات المتحدة الأمريكية التي استحوذت بالشرق الأدنى والأوسط و الأقصى. و يشكل في نفس الوقت من الناحية الاقتصادية و المالية والتجارية أبرز المشاريع التي ستؤطر العلاقات الإقليمية في منطقة البحر المتوسط.

تشكل الدول المغاربية منطقة ذات أهمية كبرى لموقعها الإستراتيجي من جهة و لسوقها الواسعة من جهة أخرى. و من هذا المنطلق تبقى روابط التعاون مع هذه البلدان في نظر دول الاتحاد الأوروبي من المسلمات التي لا يمكن التخلي عنها بل يجب أن ترقى اتفاقيات التعاون إلى اتفاقيات شراكة. أما بالنسبة للدول المغاربية فيشكل الاتحاد الأوروبي أهم شريك اقتصادي لهذه الدول الخمسة (على الرغم من أن ليبيا وموريتانيا ليستا معنيتان بالمشروع المتوسطي) فيصبح من صالح الدول المغاربية الارتباط بدول الاتحاد الأوروبي بواسطة اتفاقيات شراكة تستند في ذلك على قواعد مؤتمر برشلونة ما بين الفترة 28/27 نوفمبر 1995 و الذي حدد بيانه أسس التعاون و المشاركة على المستويات التالية:

- الشراكة في السياسة و الأمن (إقامة منطقة مشتركة من السلام و الاستقرار).
- الشراكة في الاقتصاد و المال (إقامة منطقة مشتركة مزدهرة اقتصاديا).
- الشراكة في المجالات الاجتماعية و الثقافية و الإنسانية من خلال التقارب بين الشعوب.¹

والتي ستترجم ميدانيا إلى:

- بناء منطقة نمو في وتيرة التنمية الاجتماعية و الاقتصادية المستدامة (في حدود 2010).
- تقليص فوارق التنمية.
- تحسين التعاون و التكامل الجهوي.
- الزيادة المعتمدة في المساعدات المالية من دول الاتحاد الأوروبي.
- تقوية و تدعيم عملية التحديث الاجتماعي و الاقتصادي.
- خلق مناخ جديد للعلاقات الاقتصادية و خصوصا في مجال تنمية التجارة و الاستثمار و التعاون الاقتصادي و التقني.
- زيادة على مسائل أمنية و أخرى تخص الديمقراطية و الحريات السياسية و حقوق الإنسان.

بهذا فإن السياسة المتوسطة المجددة التي تضمنها مشروع برشلونة تتميز ب: الشمولية، باشمالها على المحورين السياسي-الأمني، و المحور الاجتماعي، الثقافي و الإنساني. و كذا تتميز بمبدأ الشراكة، و الذي يتضمن، ليس مساواة الشركاء، و لكن ضرورة الالتزام بمبدأ المعاملة بالمثل.²

¹. El Hadi MAKBOUL, Partenariat Union Européenne- Algérie. Quelles perspective de développement ? In : Séminaire international L'Accord d'association et les perspectives de coopération entre l'Algérie et l'Union Européenne. Co-organisé par la Fondation Konrad Adenauer et le CENEAP, Algérie, 18-19 mars 2002.

². BOUZIDI Nachida, les enjeux économiques de l'accord d'association Algérie- Union Européenne, op.cit., P76.

ولقد تسابقت الدول المغاربية (تونس، المغرب و الجزائر) لتوقيع اتفاقيات شراكة منفردة مع الاتحاد الأوروبي، في ظل أوضاعها الداخلية التي تعكس تنامي الإختلالات و تطور الأزمات، و في بيئة دولية تميزت تحولاتها الهيكلية (العولمة الاقتصادية) بإضعاف الدول المغاربية، و النامية عموما، الأمر الذي أضعف وزنها التفاوضي و قلل من قدرتها على ضمان مكاسبها بتلك الاتفاقيات مما جعلها غير متكافئة، ذلك أن موازين القوى كانت في غير صالح الاقتصاديات المغاربية التي دخلت في مفاوضات بمسارات منفردة مع دول الاتحاد الأوروبي المتجمعة التي تتحرك كتكتلة مندمجة في وحدة اقتصادية، معززة بمنظومة مؤسسية و أمنية مشتركة.¹

وحتى ترقى علاقات الاتحاد الأوروبي مع الدول المغاربية إلى شكلها المنظم فقد تم التوصل إلى اتفاقيات ثنائية للشراكة في إطار المشروع الأورو-متوسطي بين الاتحاد الأوروبي و تونس في عام 1995 لتدخل ضمن مرحلة التطبيق في مارس 1998 و مع المغرب في فبراير 1996 لتدخل حيز النفاذ في مارس 2000 و مع الجزائر في أبريل 2002.

تشكل الميادين الاقتصادية جوهر الشراكة بالنسبة لدول الضفة الجنوبية للمتوسط، والتي اشتملت على المجالات التالية:

1- مجال تحرير المبادلات السلعية:

إن إقامة منطقة تبادل حر خلال فترة مدتها 12 سنة من تاريخ التوقيع على الاتفاقيات يتم من خلال رفع كافة القيود على حركة المنتجات الصناعية بما فيها حقوق جمركية و رسوم مماثلة لها على الفور بالنسبة لمجموعة محددة من السلع الصناعية، و بشكل تدريجي بواقع 10 إلى 20٪ من التخفيض السنوي خلال فترة 7 إلى 12 سنة بالنسبة لأصناف أخرى من المنتجات الصناعية.

¹ صالح صالح، التحديات المستقبلية للاقتصاديات المغاربية في مجال الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، مجلة العلوم الاقتصادية والسياسية، جامعة الجزائر، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، الجزء 37، رقم 2، 2001، ص 26.

أما بالنسبة لمنتجات الزراعة و الصيد البحري و المنتجات التحويلية الزراعية فيتم وضع معايير محددة لتحريرها تلتزم بها جميع الأطراف و تضمن تحقيق مصالحها من خلالها، بحيث يكون التحرير تدريجيا و لا يسري إلا بعد حوالي خمس سنوات من سريان الاتفاقيات مع الأطراف الموقعة عليها.

2- مجال تحرير تجارة الخدمات:

حيث يقوم جميع الأطراف باتخاذ الإجراءات التحفيزية اللازمة المتعلقة بالخدمات عبر الحدود، والتواجد التجاري والنقل، والوجود المؤقت للأشخاص الطبيعيين.

3- مجال تسوية المدفوعات و تحرير حركة رؤوس الأموال و المنافسة:

لقد أكدت كل الاتفاقيات على الإلغاء الفوري لكافة القيود على حركة رؤوس الأموال بمجرد الشروع في تطبيق اتفاقيات الشراكة، و تسوية جميع المدفوعات بعملة حرة قابلة للتحويل و إزالة العوائق المؤسسية و الإجرائية التي تضر بمناخ المنافسة في المبادلات بالفضاء الأورو مغاربي.

4- مجال ترقية التعاون الاقتصادي في ميادين كثيرة و متنوعة منها التعاون الجهوي، و التعاون العلمي والتقني و التكنولوجي، و حماية البيئة و التنمية الصناعية، و حماية الاستثمارات الأجنبية، و تقريب القوانين و التشريعات، و التعاون في مجال الخدمات المالية و الزراعية و الصيد البحري و النقل، و الإعلام و الاتصال، و الطاقة و المناجم، و السياحة و الصناعات التقليدية و التعاون الجمركي و الإحصائيات، و حماية المستهلكين.. إلخ

إضافة إلى مجالات التعاون الاجتماعي و الثقافي سواء تلك المتعلقة بالعمالة المهجرة، أو الحوار المتعلق بالمواطنين الاجتماعية مثل شروط الحياة و ظروف العمل و الهجرة غير الشرعية و إعادة توطينها في بلدانها، وأنظمة المحاسبة الاجتماعية و الصحية و ترقية دور المرأة و تخطيط الأسرة و تحسين شروط الحياة في المناطق المحرومة و تنمية قطاع السكن الاجتماعي و ترقية و احترام حقوق الإنسان، و التكوين المهني ... وتنظيم

التظاهرات الثقافية و الترجمة، و تكوين الإطارات العاملة في ميادين الثقافة و تحسين نظام التعليم والتكوين... إلخ

وأخيرا التعاون في مجال قطاع العدالة و الشؤون الداخلية و منها مقاومة الجريمة المنظمة و تبييض الأموال، و العنصرية و المخدرات، و الإرهاب و الرشوة و الفساد... إلخ¹

وواقع أن الفضاء الاقتصادي الأورو متوسطي يخضع لعدة عوامل بالرغم من التجسيد النظري لهذه الشركات الثنائية. فالفارق في مستوى التنمية بين شمال البحر المتوسط و جنوبه واسع جدا، فالتوقيع على اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطية من طرف ثلاثة بلدان مغاربية (تونس - المغرب - الجزائر) يفرض التساؤلات التالية:

* كيف يتم إنشاء منطقة تجارة حرة بين بلدان الاتحاد الأوروبي المتطورة تصنيعا و تكنولوجيا و البلدان المغاربية المتخلفة إنتاجا و نموا.

* هل تقتصر هذه الشراكة على المبادلات التجارية في حين تركز الاقتصاديات الحالية على المعارف والإبداع في إطار عولمة الاقتصاد.

* ما محتوى التعاون بين شركاء غير متوازنين، و هل من تقارب، و بأي كيفية؟

لقد عرفت الفوارق ما بين مستويات المعيشة ما بين الدول المتوسطية في الجنوب و الدول المتوسطية في الشمال في الثلاثين سنة الماضية تطورات جد مختلفة. فالنتائج المحلي الإجمالي للاتحاد الأوروبي في عام 1996 كان يقدر ب: 6744 مليار أورو أي 28 مرة أعلى من الناتج المحلي الإجمالي لدول أوروبا الشرقية و الوسطى، و 50 مرة أعلى من دول جنوب المتوسط.

¹ صالح صالح، التحديات المستقبلية للاقتصاديات المغاربية في مجال الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، المرجع السابق، ص 28-29.

وتشير الأرقام في الوقت الراهن إلى الدخل المتوسط حسب كل فرد هو حوالي 10 مرات أكبر في أوروبا منه في الدول المتوسطة الشريكة.

المطلب الثاني: انضمام الدول المغاربية إلى منظمة التجارة العالمية

تعمل الدول المغاربية بهدف مزدوج لإنجاح اندماجها في الدوائر الاقتصادية الدولية، فبالإضافة مع التزامها الحيوي في النقاش و المشروع الأورو- مغاربي، فهي تربط كذلك بمسار الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. حيث أدركت الدول المغاربية، بالنظر إلى اتساع عضوية المنظمة العالمية للتجارة التي تغطي أكثر من 90% من إجمالي التجارة العالمية، أن استمرار هذه الدول خارج نظام المنظمة لن يحول دون تأثيرها بالسلب التي قد يتمخض عنها هذا النظام، بينما لن تتاح لها الاستفادة من الإيجابيات إلا من خلال الانضمام إلى المنظمة.

وإذا أردنا معرفة علاقة الدول المغاربية بالإطار متعدد الأطراف (الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية- GATT- ، ثم منظمة التجارة العالمية)، نجد أن ثلاثة دول مغاربية تتمتع بصفة العضوية في منظمة التجارة العالمية: المغرب منذ 01 جانفي 1995، موريتانيا منذ 31 ماي 1995، تونس منذ 29 مارس 1995، في حين تتمتع كل من الجزائر* و ليبيا بصفة مراقب في المنظمة على أن تخوض الدول التي تملك هذه الصفة في سلسلة من المفاوضات لتمكين من الانضمام إلى المنظمة.¹

وانضمام الدول المغربية إلى منظمة التجارة العالمية يعني التزامها بما يلي:

¹ .Liste des Membres et Observateurs, in : http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org6_f.htm, visité le 27/03/2016.

* بصفة عامة فإن مسار مفاوضات انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية يتم في إطار الإجراءات المؤسسة. مسار المفاوضات تقدم بشكل ملحوظ، لا سيما بعد تقديم مذكرة حول النظام الاقتصادي الجزائري، خاصة حول نظام التجارة الخارجية الجزائرية، و التزمت الجزائر بالإجابة على حوالي 344 سؤال مقدم من طرف الدول الأعضاء في المنظمة حول تجارة السلع، المنتجات الزراعية و الخدمات. فرغم أن عملية التحرير التجاري في الجزائر قد أصبحت حقيقة وضرورة في نفس الوقت، إلا أنها تبقى معقدة بالنظر إلى الطبيعة الخاصة السياسية و الاقتصادية للجزائر وكذا ضعف التنظيم الاقتصادي

● تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية أي عدم التمييز في المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء، بمعنى يستوجب على كل دولة عضو منح الدول الأعضاء الأخرى نفس الامتيازات، التي تنشأ عن طريق أي تبادل تجاري ثنائي.

● الامتثال بمبدأ التنافس الكامل في المعاملات التجارية و يعني ذلك الإلغاء التدريجي لكل أوجه الدعم الحكومي للإنتاج السلعي و الخدمي و التصدير و التوريد و القروض.

● اعتماد مبدأ تحرير التبادل التجاري- و تدريجيا- من القيود الجمركية و غير الجمركي بأصنافها¹.

فالالتزام بهذه المبادئ التي أقرها " وفاق واشنطن " و التي تحكم النظام الرأسمالي يعني خضوع الاقتصاديات المغاربية إلى التحديات الناتجة عن تحرير تجارتها الخارجية على نطاق واسع، هذه المبادئ التي تتضمن مساواة في التعامل في وقت أن فوارق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية شاسعة بين دول العالم لا سيما بين دول الثالوث الاقتصادي و باقي دول العالم.

فإذا أرادت الدول المغاربية أن تكسب من عملية العولمة التي تميز الاقتصاد العالمي عليها بإنجاح سلسلة الإصلاحات الداخلية ذات البعد الاستراتيجي بالموازاة مع تطور ميكانيزمات التعاون الدولية².

فإذا لاحظنا اتفاقيات الشراكة مع أوروبا أو مبادئ منظمة التجارة العالمية (لا سيما في المادة 24 من اتفاقية GATT) نجد أنها لا تقصي عملية الاندماج الاقتصادي في المنطقة المغاربية، هذا الاندماج الذي يبقى الجواب الوحيد لإشكالية التنمية في إطار العولمة. فالمشاكل التي عجزت المبادرة الأوروبية أن تجد حلولاً فعلية في إطار الشراكة -الأورو متوسطة- محدودية الموارد المالية، تجارة النسيج و المنتجات الزراعية، البطالة و نقص التحويلات و التحكم في التكنولوجيا- هذه المشاكل التي يمكن أن تزداد خطورة مع عملية العولمة، يمكن أن تجد حلولاً لها بتفعيل الاندماج الاقتصادي بين دول الاتحاد المغاربي. فعلى الدول المغاربية أن

¹. Jacques FONTANEL, Géoeconomie de globalisation, op.cit,p.184-186.

². Hassan SQALLI, « Accession de l'Algérie à l'OMC et négociation d'un accord d'association avec l'union européenne : intégration à l'économie mondiale ».op.cit.p16.

تستخلص الآثار الايجابية و المؤكدة من القدرات الموسعة من الاندماج الاقتصادي المغربي بهدف الاستثمار و الإنتاج و التجارة وبالتالي تقوية قدراتها التنافسية على مستوى السوق الأورو متوسطية و من ثم السوق العالمية.

المطلب الثالث: أساليب و طرق تفعيل الاندماج على مستوى المنطقة المغربية، و من ثم الاندماج في الاقتصاد العالمي

من خلال تحليل السياسات الاقتصادية المغربية (لا سيما التوقيع على اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأورو متوسطية، و كذا الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية أو التفاوض من أجل ذلك) يظهر أن الدول المغربية تسير بهدف مزدوج و هو الاندماج في الاقتصاد الإقليمي في إطار الشراكة الإقليمية شمال/جنوب و التي تدور حول نواة من دول الثالوث و هي الاتحاد الأوروبي، و الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، هذا في وقت أن الخطوة الأساسية و الضرورية من أجل إنجاح الاندماج في الاقتصاد العالمي لم يتحقق بعد و هو الاندماج المغربي.

فما هي سبل تفعيل هذا الاندماج؟

1. إقامة منطقة تبادل حر مغربية: تتضمن إقامة منطقة تبادل حر مغربية تحديد طرق و سبل المتابعة الضرورية لإنشاء هذه المنطقة، كما تتطلب العمل على الشراكة ما بين الدول المغربية من أجل تسهيل الاندماج الاقتصادي، و هي تحتاج في الأخير إلى مقارنة مشتركة للدول المغربية في مواجهة أوروبا الموحدة.

• طرق إقامة منطقة تبادل حر مغربية و اتحاد جمركي:

إن تحقيق منطقة تبادل حر مغربية يحتاج إلى:

- توفر الإرادة السياسية المشتركة¹ من أجل تعديل العلاقات الثنائية بهدف تشجيع تدفقات السلع و الأشخاص (بما فيها تسوية قضية الصحراء الغربية).
- المصادقة على المعاهدة التجارية و التعريف من طرف كل الدول المغاربية و تبني بروتوكولات الاتفاقيات المرتبطة بها.
- وضع قائمة للمنتجات التي يتم تحريرها من العراقيل الجمركية و غير الجمركية. هذه القائمة يمكن أن تتوسع فيما بعد و العمل بها لفترة انتقالية محددة قبل الإلغاء النهائي لهذه العراقيل.
- الموازنة مع ذلك، على الدول المغاربية تنسيق سياساتها الجمركية، و هي مرحلة مهمة لإقامة اتحاد جمركي، و منطقة تبادل حر.

● **تبني إجراءات المتابعة في مجال التعاون من أجل تدعيم منطقة التبادل الحر:**

- هذه الإجراءات تتعلق بمختلف القطاعات، التمويل، النقل، الهياكل الأساسية، الطاقة و السياحة.
- إنشاء بنك للتجارة و الاستثمار مكلف بتسيير صندوق لتمويل المبادلات الإقليمية، صندوق يتم تغذيته بالفوائض الآتية من الدول المغاربية (لا سيما ليبيا)، رؤوس الأموال العربية الآتية من دول الخليج و رؤوس الأموال الأوروبية.²

على الدول المغاربية العمل مشتركة من أجل تنسيق إدارتها لمشكلة المديونية الخارجية.

- على الدول المغاربية خلق أشكال مختلفة للتعاون ما بين البنوك التجارية (المدعمة من البنوك المركزية) من أجل تقديم وسائل الدفع الضرورية، استقرار قيمة الصرف و تفعيل أنظمة التأمين على التجارة الخارجية.

- في مجال النقل و الهياكل الأساسية، تظهر ضرورة حيوية من أجل العمل المشترك في صالح النقل الإقليمي، تنسيق النشاطات في مجال النقل عبر السكك الحديدية، تنمية ملاححة السواحل، التعاون بين

¹. عيسى حمد الفارسي، التكامل الاقتصادي بين الدول المغرب العربي: واقع، مقوماته، معوقات قيامه، في الندوة العلمية الدولية حول: التكامل

الاقتصادي العربي كآلية لتحسين و تفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، مرجع سبق ذكره، ص ص 9-10.

². Fathallah OUALALOU, Après Barcelone le Maghreb est nécessaire, op.cit.p228.

شركات النقل الجوي و البحري. و يجب تنظيم التعاون، في جانب منه في إطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، من أجل التقدم في مجال الهياكل الأساسية للنقل و الاتصالات.

➤ في ميدان الطاقة، على الدول المغربية، إقامة تصور مشترك لتسيير الموارد المتوفرة. يجب أن تكون هذه السياسة الطاقوية شاملة و تتضمن قضية استخدام الطاقات المتجددة و تسيير الموارد المائية.

➤ في ميدان السياحة، تشكل إمكانيات ترقية السياحة ما بين الدول المغربية عاملا أساسيا في صالح توسيع السوق الداخلية و محفزا للتبادل داخل المنطقة. بهذا تظهر ضرورة التعاون في ميدان حركة الأشخاص.¹

• ضرورة إقامة الشراكة ما بين الدول المغربية:

مع تأكد عمليات التحرير التجاري في العالم والمدعمة بالاستثمارات الدولية المباشرة، و مع تراجع دور الدولة في ميدان النشاطات الاقتصادية، ظهرت وظائف جديدة للدولة سواء على المستوى الوطني أو الإقليمي، و أصبحت هذه الوظائف تتمحور أساسا حول الدعم و التأطير و التشجيع. بهذا فإن مقارنة الاندماج في المنطقة المغربية سوف تتطور في هذا الإطار بحيث يصبح التوجه نحو ترقية الشراكة بين المتعاملين المغربية المدعوون للعمل المشترك. فعلى الدول أن الدول على تنمية شبكات المعلومات الصناعية، تنسيق معايير الإنتاج و إقامة تشريعات في مجال الملكية الصناعية، و خلق ميكانيزمات ضريبية خاصة في خدمة الاستثمارات المحققة بصفة مشتركة من طرف المتعاملين المغربية أو في شراكة مع أجنبي.

• من أجل مقارنة مغربية مشتركة في مواجهة الاتحاد الأوروبي:

يرتكز البناء المغربي في أحد محاوره على تصور الدول المغربية لمقاربة مشتركة لعلاقتهم مع الاتحاد الأوروبي. و يمكن إرجاع ضعف المغرب العربي في جانب منه إلى غياب هذه المقاربة لمدة أكثر من ثلاثين

¹ Fathallah OUALALOU, Ibid. pp. 228-229.

سنة. فإذا استطاعت أوروبا أن تدمج الدول المغاربية الثلاثة في سياستها المتوسطة في سنوات الستينات، نجد أن هذه الدول مازالت تتفاوض، بشأن مختلف اتفاقياتها مع أوروبا، في الإطار الثنائي.¹

فعلى الدول المغاربية أن تضع علاقاتها مع لاتحاد الأوروبي في إطار إقليمي، بشكل يضمن للاتحاد المغاربي فرض منطقته و البعد الشامل للمنطقة في مواجهة أوروبا. فهذا الانتقال في أطر العلاقات بين الوحدتين سوف يدعم بدوره التفاعل بين منطقة التبادل الحر المغاربية و الأورو مغاربية و من ثم تسهيل عملية الاندماج في الاقتصاد العالمي بالمنطق المغاربي.

و يحتاج البناء المغاربي كذلك إلى:

➤ إعطاء دور مهم للمجتمع المدني في البناء المغاربي، أي تفعيل دور المجتمعات و الشعوب المغاربية في عملية البناء المغاربي عن طريق خلق آليات و سبل لإشراكه في تحقيق الاندماج المغاربي و التنمية المغاربية المشتركة.

➤ العمل على خلق علاقات متكافئة بين الدول المغاربية في علاقاتها المشتركة، حيث أن الواقع يثبت أن التكافؤ في العلاقات هو الذي يسمح باستمرار التعاون و تنميته على أساس المصلحة المشتركة.

➤ العمل على تفعيل المؤسسات المغاربية القائمة، انطلاقا من معالجة قصورها و إعطاء هذه المؤسسات الصلاحيات الضرورية للتحرك على المستوى الإقليمي (و هذا يتضمن التنازل الجزئي عن السيادة) و اعتبار هذه المؤسسات، على الرغم من جمودها الحالي، على أنها مكسبا لعملية البناء المغاربي يجب إعادة تأهيلها لأداء أدوارها التي أسست من أجلها و استكمال إقامة المؤسسات التي مفترضا إقامتها.²

¹. Fathallah OUALALOU, op.cit.p228.

². ديدوي ولد السالك، اتحاد المغرب العربي: أسباب النعثر و مداخل التفعيل، مرجع سبق ذكره، ص68.

➤ معالجة الثغرات و العيوب التي تضمنتها اتفاقية تأسيس اتحاد المغرب العربي، و خصوصا تلك المؤسسات التي يعتبر نشاطها على اتصال بالمواطن المغربي بشكل مباشر مثل الجامعة المغربية و الأكاديمية المغربية للعلوم و المصرف المغربي للاستثمار و التجارة الخارجية.

هذه الاقتراحات تتعلق بطريقة تفعيل الاندماج على المستوى المغربي، فما هو الحال بالنسبة للشراكة القائمة بين شركاء غير متوازنين؟

2- من أجل مقارنة شراكة ديناميكية و مستديمة:

● تسجل الشراكة الأورو مغربية في إطار مضمون اجتماعي و اقتصادي يتميز بفوارق شاسعة في مستويات التنمية بين الشركاء، لهذا تظهر ضرورة البحث عن طرق جديدة لإنعاش الشراكة الأورو متوسطة بشكل يمنح نوع من التوازن بين هؤلاء الشركاء.

في هذا الإطار يجب البحث عن طرق جديدة من أجل الإنعاش الفعلي لمسار برشلونة، و في هذا الإطار يشير "الهادي مقبول" إلى ثلاثة طرق.¹

➤ تمويل التنمية من أجل دعم الانطلاقة الاقتصادية لدول الضفة الجنوبية للمتوسط بالمعالجة الفعالة لقضية المديونية الخارجية، بخلق شروط نمو حجم الاستثمارات الأجنبية، بوضع استراتيجيات تشجيع و تحريك رؤوس الأموال و تنمية التوفير المحلي.

➤ تشكل الشراكة التكنولوجية و التنمية المحلية أداة مهمة، على اعتبار أن التحكم في المعرفة هو شرط أساسي لنمو الإنتاجية و بالتالي شرط للمنافسة الاقتصادية. نفس الشيء بالنسبة لتحويل التكنولوجيا

¹. El Hadi MAKBOUL, Partenariat Union européenne – Algérie, quelles perspectives de développement ? In : séminaire international L'accord d'association et les perspectives de coopération entre l'Algérie et l'Union européenne, Fondation Konrad Adenauer et le CENEAP. Alger, 18-19 mars 2002, pp.55-57.

الفعالة و خلق أنظمة محلية للإبداع التي تعد شرطا هاما في تحريك أنظمة الإنتاج المحلية و كذا التنمية الإقليمية.

لهذا يجب إقامة ميكانيزمات تعاون بهدف إقامة شراكة حقيقية في ميدان التكنولوجيا و على مستويات مختلفة.

➤ تظهر حركة الأشخاص كمحور أساسي، لذا يجب وضع إجراءات و وسائل مكيّفة من أجل عدم إنقاص الشراكة من بعدها البشري، على اعتبار أن الشراكة ترمي قبل كل شيء إلى تطوير المبادلات بين الأشخاص.

تعاني الدول المغاربية بالإضافة إلى هشاشة اقتصادياتها، من مواجهة التجمعات التي أعطت ميلاد المجالات الإقليمية الكبرى. و سوف يعانون في المستقبل إذا ما استمرت الاختلالات و الفوارق بسبب السياسة الحمائية التي ينتجها الاتحاد الأوروبي.

فإذا أرادت أوروبا تحقيق منطقة مشتركة مزدهرة اقتصاديا عليها المساهمة الفعالة في إقامة الدعائم الأساسية لتنمية الضفة الجنوبية للمتوسط، هذا من جهة، و من جهة أخرى، العمل على جمع الشروط المناسبة لاستقرار مختلف أقطاب المنطقة.

بهذا يجب أن تقوم العلاقات الأورو متوسطية على مبدأ دعم دول الجنوب في جهوداتها للتخلص من التخلف بواسطة تدعيم برامج التصحيح الهيكلي، الصناعي و الزراعي. فمستقبل المجال الأورو متوسطي يجب أن يسجل في إطار إستراتيجية شاملة و ديناميكية اعتماد متبادل، مرتكزة على توازن نشاطات الإنتاج، و تعظيم عوامل التكامل و مضاعفة إجراءات الدعم في مجال تحويل التكنولوجيا، التمويل و الاستثمار.

المبحث الثالث: الامكانيات والفرص المتاحة في دول المغرب العربي و تصنيفها في

التنافسية الدولية

تعتبر الإمكانيات الاقتصادية لمجموع أقطار المغرب العربي أساسا جيدا يسمح بانطلاقة قوية في اطار التنسيق والتعاون المشترك، حيث تتمتع هذه البلدان بقدر عال من التنوع في الهيكل الاقتصادي (قطاع المحروقات، زراعة، موارد بحرية، قاعدة صناعية، سياحة وخدمات)، تتنوع بشكل يحفز على تكثيف المبادلات فيما بينها، واقامة شراكات تتمتع وتستفيد من الميزات التنافسية.

المطلب الأول: تصنيف دول المغرب العربي في التنافسية الدولية

تمركز المغرب في المرتبة 72 في مؤشر التنافسية العالمي لعام 2015-2016، الذي أطلقه المنتدى الاقتصادي العالمي وبذلك احتفظ على نفس المرتبة التي حصل عليها السنة الماضية. التقرير وضع المغرب في التصنيف اعلاه وسط 140 دولة بتنقيط 2.4 كمعدل لتنافسية اقتصاده على الصعيد العالمي وهو تنقيط يجعل المغرب متوقفا على مستوى التنافسية في المقابل ينجح في تصدر المنطقة المغاربية وذلك بعدما جاءت الجارة الجزائر وراء المغرب في المرتبة 87 عالميا خلف المغرب بأكثر من 15 مركز.

ونال المغرب التفوق على تونس التي احتلت المرتبة 92 عالميا فيما تفوقت مصر في مرتبة متأخرة واحتلت المركز 116 من اصل مجموع الدول التي وضعت في التصنيف. ذات التقرير تصدرت فيه دولة قطر الترتيب العام واحتلت المرتبة الاولى عربيا و14 عالميا، متقدمة بمركزين مقارنة بالعام الماضي، تلتها الإمارات في المركز 17 عالميا مقارنة بالمركز 12 العام الماضي. الجزائر جاءت في المركز 87 عالميا، متراجعة بثمانية مراكز عن تصنيف العام الماضي الذي احتلت فيه المركز 79، كما جاءت الجزائر تاسعة عربيا والثانية مغاربيا وراء المغرب و متقدمة على كل من تونس وموريتانيا.

السعودية تراجعت بمركز واحد الى 25 محتلة بذلك المركز الثالث عربيا، وجاءت الكويت في المركز الـ 34 عالميا، البحرين 39، عمان 62، الأردن 64، المغرب 72، الجزائر 87، لبنان 101، وأخيرا مصر 116، عربيا، وذلك من بين 140 دولة.¹

وعلى الصعيد الإفريقي، احتلت جزيرة موريشيوس، على الرغم من تراجعها بسبعة مراكز، الرتبة الأولى في هذا التصنيف، تلتها جنوب إفريقيا (49) ورواندا (58) وبوتسوانا (71). واحتلت كوت ديفوار الرتبة 91، وتقدمت بذلك بواقع 24 مركزا، لترتقي إلى الرتبة الثامنة إفريقيا.

وتصدرت سويسرا على مستوى دول العالم، للعام الخامس على التوالي للقائمة، تلتها سنغافورة، بينما جاءت غينيا في المرتبة الأخيرة، للعام الثاني على التوالي أيضاً.

وخلص التقرير إلى أن الدول 140 في حاجة إلى رفع مستوى الإنتاجية لمعالجة مشكلة تباطؤ النمو العالمي، وارتفاع معدلات البطالة المتواصلة، حيث يؤدي الفشل في تعزيز القدرة التنافسية إلى تعرض المرونة، التي تتمتع بها الأسواق إلى الركود والأزمات.

ويعتمد تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي، على عدد من المؤشرات تصنف وفق 12 محورا²:

- المؤسسات.
- البنية التحتية.
- المناخ الماكرو-اقتصادي.
- الصحة والتعليم الأولي.
- التعليم العالي والتدريب.
- فعالية سوق السلع.
- فعالية سوق الشغل.
- تطور السوق المالي.
- الاستعداد التكنولوجي.

¹. عبد الله عياش، المغرب الـ 72 عالميا في مؤشر التنافسية العالمية، مأخوذ من الموقع الإلكتروني،

<http://www.hibapress.com/details-53958.html>، تاريخ الإطلاع: 08-04-2016.

². نفس المرجع السابق.

➤ حجم السوق.

➤ تطور الأعمال.

➤ الابتكار.

المطلب الثاني: الموارد المتاحة في دول المغرب العربي

تتوفر دول الاتحاد المغاربي بثروات طبيعية هائلة بعضها لم يستغل و البعض الاخر لم يكتشف بعد. فالاستغلال الجيد لهذه الثروات الكبيرة يمكن شعوب هذه الدول من الخروج من حالة التبعية الاقتصادية وتضعها في قائمة المصدرين للسلع والخدمات المختلفة، فهناك تنوع في الموارد والثروات الطبيعية: محاصيل زراعية متنوعة وطاقات بشرية كبيرة، وموارد مالية معتبرة.

1- شساعة الإقليم:

تمنح الجغرافيا امتيازاً كبيراً للمنطقة المغاربية. فهي تغطي شمال القارة الإفريقية، قريبة من أوروبا، و بجوار المشرق العربي، تطل على البحر المتوسط والمحيط الأطلسي، بهذا فإن وضعيتها الجغرافية تمنح للدول الأعضاء موقعا إستراتيجيا في مجال المبادلات ما بين إفريقيا والقارة الأوروبية من جهة، وأوروبا والمشرق العربي من جهة أخرى. بهذا يشكل المغرب العربي نقطة عبور أساسية إلى أوروبا وإفريقيا والمشرق العربي¹. جغرافيا، تغطي دول المغرب العربي مساحة معتبرة تقدر بحوالي 5.785.591 كلم². هي بذلك تقل مساحة فقط عن الاتحاد السوفياتي سابقا، كندا، الولايات المتحدة الأمريكية، البرازيل، الصين وأستراليا، وتكبر مساحتها بكثير عن مساحة الهند والسودان. تغطي دول الاتحاد المغربي 4 % من الأراضي اليابسة للككرة الأرضية، 19% من أراضي القارة الأفريقية و 40% من أراضي الوطن العربي. فكلما ارتفعت المساحات واستغلت بطريقة جيدة، ارتفعت فرص الحصول على موارد متنوعة.

¹ Tiré du site, l'homogénéité du Maghreb: un enjeu stratégique, in: <http://www.infoguerre.com> visité le :24/04/2016.

2-الإمكانات والموارد الطبيعية الزراعية:

تتميز المنطقة المغاربية بتنوع بيئتها الطبيعية إذ تشمل الأراضي وأقاليم الغابات والمناطق شبه الرطبة والأقاليم الجافة والأقاليم الصحراوية، وتنوع البيئة الزراعية تنوع المحاصيل النباتية من:

- المحاصيل التي تعتمد على مياه الأمطار التي تسقط في الشتاء وتمثل على وجه الخصوص في القمح والشعير اللذين يغطيان مساحة كبيرة من الأراضي الزراعية.
- المحاصيل التي تتحمل الجفاف وتعتمد على الري، تستطيع مقاومة جفاف الصيف بطريقة أو بأخرى. وتضم هذه المحاصيل الزيتون والتين وأشجار البلوط وبعض أشجار المنتمية للبحر المتوسط.
- المحاصيل التي تعتمد تماما على الري سواء كان ريا دائما مثل الحمضيات والكروم أو ريا سنويا مثل الخضروات والأزهار. وهذه المحاصيل تشمل مساحة صغيرة بالنسبة لمجموع المساحة المزروعة غير أنها تساهم بنصيب كبير في تجارة الصادرات¹.

ومن هذا يبدو أن المحاصيل في معظمها تشبه المحاصيل المنتجة في دول البحر المتوسط الأوروبية، هذا ما يجعل الدول الأوروبية تمارس حماية شديدة فيما يتعلق بالمحاصيل الزراعية.

بالإضافة إلى تنوع المحاصيل الزراعية تنوع كذلك الثروات الحيوانية والسمكية. تحتوي المنطقة المغاربية على حوالي 22 مليون هكتار من الأراضي الصالحة للزراعة² أي ما يعادل 4.5% من المساحة الإجمالية للدول المغاربية. والجدول التالي يبين مجموع المساحة ونسبة الأراضي الصالحة للزراعة ونسبة الأراضي المروية منها في دول الإتحاد المغاربي.

¹ صالح صالحي، الإتحاد المغاربي: الإمكانات المتاحة والإستراتيجية البديلة لتحقيق التنمية المستدامة والشراكة المتوازنة، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الإقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، الجزائر، جامعة: فرحات عباس سطيف، ومصر: الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، 8-9 ماي 2004. ص2.

² djamel-eddine GUECHI, L'union du maghreb arab, Intégration régionale, et développement économique, op.cit., p16-17.

الجدول(03-02):الأراضي الزراعية في المنطقة المغاربية

الدول	المساحة بالمليون هكتار	الأراضي الصالحة للزراعة بالمليون هكتار(أ)	نسبة (أ) إلى المجموع	الأراضي المروية كنسبة من (أ)	الأراضي الرعية % من المجموع
الجزائر	282.2	07.5	03 %	07 %	%02
المغرب	44.6	08.7	19. %4	13 %	%17.5
تونس	15.5	03.0	19. %5	7.5 %	%4.1
ليبيا	176	01.7	01. %0	11 %	%0.4
موريطانيا	102.5	00.2	0.2 %	10 %	%4.8
المجموع	468.8	21.1	4.5 %	04 %	

المصدر: البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم، 2001/2000، ص288.

يبين الجدول السابق الأراضي الزراعية المتاحة للإستغلال كنسبة مئوية إلى إجمالي مساحة الأقطار المغاربية، ورغم أنها لا تزيد عن 4.5% من المساحة الإجمالية إلا أنها مساحة معتبرة بالمقارنة مع مجموع

السكان فهي تبلغ 21 مليون هكتار وتشكل 30% من المساحة المزروعة في العالم العربي هذا فضلا عن الأراضي القابلة للزراعة والممكن إصلاحها سواء في المناطق الجافة أو المناطق الصحراوية والتي تجعل النسبة الممكنة أكبر من النسبة الفعلية الحالية، خاصة إذا علمنا بأن الموارد المائية في الوطن العربي والمقدرة بـ353 مليار متر مكعب سنويا لا يستخدم منها سوى النصف للأغراض الزراعية والصناعية والبشرية، فإذا ما عممنا ذلك التقدير على منطقة المغرب العربي فإنه يؤكد لنا إمكانية رفع المساحة المروية إلى النصف بالاستفادة من مياه الأمطار عن طريق زيادة طاقات التخزين للمياه السطحية وترشيد طاقة استغلال المياه الجوفية.

فلطالما أن نسبة الاستفادة من الثروة المائية ضعيفة سواء في مجال الطاقة الكهربائية أو في مجال المياه الصالحة للشرب حيث يبلغ عدد السكان الذين يحصلون على المياه الصالحة للشرب حوالي 20.8 مليون نسمة أي 25% من مجموع سكان الاتحاد المغاربي، أو في مجال المياه المخصصة للعلاج، وكذا الري والرعي. فإن الفرص البديلة الممكنة تظهر ضعف عملية الاستغلال و القصور في الإستخدام.

كما أن هناك إمكانية لزيادة وزن الثروة الحيوانية البرية والبحرية، فمساحة المراعي الطبيعية على مستوى العالم العربي وحده تقدر بحوالي 250 مليون هكتار، نسبة هامة منها لا تقل عن 40% توجد بمنطقة المغرب العربي التي تمتد من جهة إلى أخرى على آلاف الكيلومترات البحرية بدءا من المحيط الأطلسي بشواطئ موريطانيا والمملكة المغربية إلى البحر الأبيض المتوسط على شواطئ المغرب والجزائر وتونس وليبيا وما تحويه من غمكانيات هامة لتطوير مكانة هذه الاقتصاديات في إنتاج و تجارة الأسماك¹ في الأسواق الإقليمية والقطرية.

3-الإمكانات والموارد المعدنية والطاقوية:

¹. صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص ص2-3.

تتوفر منطقة المغرب العربي على موارد اقتصادية هامة تشكل المدخلات الأساسية للصناعات المتنوعة، ومصادر الطاقة للإقتصاديات الحديثة، حيث تشمل على حجم احتياطات غازية يزيد عن 6000 مليار م³ واحتياط بترولي يتجاوز 5 مليار طن مع احتمالات شبه مؤكدة لاكتشاف احتياطات اخرى في موريطانيا والصحراء الغربية والجزائر وليبيا والمغرب (تم اكتشاف في عام 1997 مناطق بترولية، وأحواض من الغاز والزنك والحديد... لم تكن معروفة قبل ذلك الوقت في المنطقة). والجدول التالي يبين أهمية الاحتياطات المؤكدة في الدول المنتجة الرئيسية.

الجدول (03-03): الإحتياطات البترولية والغازية في الجزائر وليبيا

الغاز (مليار م ³)	البترول (مليون طن)	المواد
		الدول
4500	1200	الجزائر
1300	3800	ليبيا
5800	5000	المجموع

المصدر: تقرير عن التنمية في العالم، 2004، ص5.

بالإضافة الى احتياطات الغاز والبترول توجد هناك احتياطات هامة من الفوسفات التي تزيد عن 6 مليار طن وخاصة المغرب وتونس، إضافة إلى إنتاج معدني وطاقوي هام يجعل المنطقة في حالة اندماجها مجالا لاستقطاب الاستثمارات الانتاجية. والجدول التالي يبين انتاج بعض الثروات المعدنية والطاقوية.

الجدول(03-04): إنتاج الثروات المعدنية والطاقوية 2001

الانتاج الدول	البترو الطبيعي	الغاز	الحديد	الفوسفات
الجزائر	65	140	1.5	0.8
المغرب	0.02	0.04	0.006	8
تونس	3.5	1.7	0.18	8
ليبيا	67	5.6	1.5	-
موريطانيا	-	-	11	-
المجموع المغربي	135	147	14	31

المصدر: تقرير عن التنمية في العالم، 2004، ص5.

بهذا يظهر أن الامكانيات المنجمية المؤكدة هي كثيرة والاستشرف في مجموع الاقاليم الوطنية المغربية لا يزال في بداياته. غير أن الاستغلال المثمر لكل هذه الثروات والموارد يبقى خاضعا لتطور السوق الدولية. استغلال هذه الثروات والعمل على تحويلها في الأقاليم المغربية بدلا من تصديرها كمواد خام سوف يكون له الفضل في خلق نشاطات اقتصادية جديدة ومناصب شغل في المنطقة المغربية.

4-الطاقات البشرية:

يقطن في منطقة المغرب العربي أكثر من 80 مليون نسمة يتوزعون على خمسة بلدان تختلف من حيث الكثافة السكانية والتمركز البشري والتوزيع الحضري والقطاعي و العمري والجنسي والثقافي، ويزداد هذا

الاختلاف خاصة بين شمال المنطقة وجنوبها، حيث تعرف السهول المغاربية أكثر الكثافات السكانية في المنطقة وتوجد بها أهم المدن¹.

المطلب الثالث: عوامل نجاح الإندماج المغاربي

إن كل عملية اندماجية تحتاج إلى مجموعة من الشروط والعوامل الضرورية لنجاحها، كما أن كل تجربة اندماجية لا تخلو من العقبات التي تواجهها بحكم أن هذه التجربة تتم بين وحدات سياسية مختلفة على الرغم من تقاربها الثقافي والتاريخي والعقائدي إلا أن لكل واحدة منها خصوصياتها التي تراعي كل واحدة منها الحفاظ عليها. ولربما أن أهم شيء في هذه العمليات الإندماجية سواء كان على مستوى الدولة ذاتها أو فيما بين الدول المختلفة هو قضية التنوع والاختلاف الذي لا يعد مشكلا وإنما امتيازا على الدول الحفاظ عليه وليس العمل على طمس هذا التنوع الذي يعتبر غنى و ثراء ثقافي وحضاري وقبل هذا وذاك ثراء طبيعي.

• عوامل نجاح الإندماج المغاربي:

بالإضافة الى العوامل التاريخية والثقافية والجغرافية التي تجمع بين الشعوب المغاربية والتي تعد قاعدة هامة ستساعد على تحقيق التقارب والتعاون في هذه المنطقة، فان هناك عوامل أخرى أساسية لنجاح الإندماج الإقتصادي في المنطقة المغاربية، أهمها:

1- التنوع والتباين في حجم الثروات المتاحة:

إن المنطقة تشمل أراضي متعددة المناخات وموارد مائية و ثروات بحرية ونهرية وغابية وموارد معدنية طاقوية، تتباين من قطر إلى قطر مما يساعد على اتجاه كل بلد في اطار تحقيق مصلحته إلى التكامل مع البلد الآخر. فهذا التباين يعتبر العنصر الأساسي من المقومات المواتية للتكامل الإقتصادي الجماعي... ويعتبر بمثابة

¹ Tiré du site.le Maghreb, in : http://wikipedia.org/wiki/union_du_maghreb_arab.html. visité le: 28-04-2016.

الدافع الأول نحو الاندماج، وإن البلد إنما يسعى الى التكامل مع غير ابتغاء تعويض ما لديه من حالات عوز ونواقص لان الاندماج يتيح له امكانية حصوله على امداداتومنافع ينالها من الأطراف التي يتكامل معها¹ وأن الدول المغاربية كما لاحظنا تتنوع فيها تلك الموارد والثروات وتتكامل لتشكّل مصدرا للتقدم الإقتصادي.

2- التباين في حجم الطاقات البشرية المتاحة:

هناك دول تعاني من كثافة سكانية (الجزائر والمغرب) وأخرى ذات كثافة سكانية ضعيفة (ليبيا وموريطانيا)، مما يشجع على التقارب لتحقيق المصالح المتبادلة خاصة في القطاع الزراعي والصناعي بالدول المغاربية التي يمتلك بعضها مساحات شاسعة غير مستغلة وموارد صناعية غير مستخدمة، يمكن عن طريق الإندماج بين عنصر الأرض في دولة مثل ليبيا وعنصر العمالة في دولة كالمغرب أو تونس أو الجزائر لتحقيق منافع كثيرة متبادلة وأن حركية الطاقات البشرية بين الأنشطة والقطاعات في السوق الإتحادية من شأنه أن يضمن تعظيم مصلحة الاقتصاديات القطرية من مدخل مقدرتها التنافسية المتعلقة بالأجور.

3- اختلاف الإمكانيات المالية المتوفرة من قطر الى آخر:

من العوامل المشجعة لاقامة اندماج اقتصادي أن الدول ذات العجز المالي تستطيع أن تحصل على التمويل اللازم للمشاريع المشتركة المتعددة لتحقيق الأمن الإقتصادي، وتتمكن ذات الفوائض من إيجاد منافع وفرص مربحة لإستثمار فوائضها في المشاريع التي تنمي الإندماج، ذلك أن الإندماج الإقليمي يؤدي إلى جودة قطاع التمويل ويقلل تكاليف التمويل مما يؤدي إلى استثمار عال وتؤكد التحليلات الحديثة أن

¹.مُجد الحمصي، خطط التنمية العربية واتجاهاتها التكاملية والتنافرية، دراسة للإتجاهات الإنمائية في خطط التنمية العربية المعاصرة إزاء التكامل الإقتصادي العربي 1960-1980، لبنان، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، 1986.

معدل العائدات على رأس المال وعلى الإستثمار يمكن أن ترتفع في كل الدول المشتركة في الإندماج بغض النظر عن قيمة رأس المال¹.

4- اتساع نطاق السوق وما يترتب عليها من وفورات خارجية وداخلية:

تتأخر نتيجة للتعامل مع الوحدات الإنتاجية في الأقطار المتكاملة في السوق على مستوى الاتحاد المغاربي التي تشكل من أكثر من 80 مليون مستهلك والوفورات الممكنة الناتجة عن القوة التفاوضية لدول الاندماج في تعاملهم الاقتصادي مع الدول والتكتلات الكبرى للتقليل من تحديات الشراكة معها، وتؤدي إلى تعظيم مكاسبها والحفاظ على مصالحها وإتاحة الفرصة للتعامل الإيجابي مع تلك التكتلات من مدخل إتساع السوق وارتباطها بمزايا تنافسية هامة ذلك أن اتفاقيات الاندماج الإقليمي تجمع الأسواق بما يسمح بتقليل قوى الاحتكار لان الشركات من دول متعددة تدخل في منافسة مكثفة مع بعضها البعض وهذا الوضع تنتج عنه العديد من المكاسب منها:

- المكاسب المتعلقة بتخفيض الأسعار وزيادة المبيعات بالنسبة للمستهلكين والشركات المتنافسة.
- المكاسب المتعلقة بتوسيع السوق وآثارها على التركيز والكفاءة للمؤسسات التي تضمن الاستمرار في السوق.
- المكاسب المتعلقة بتقليص التقصير الداخلي القطري والجهات المرتبطة به، لأن كثافة وشدة المنافسة تتطلب تقليص أوجه القصور الداخلية والإختلالات المرتبطة بها فهناك دليل على العلاقة بين تحرير التجارة وزيادة الكفاءة، وبين تحرير التجارة وتقليل أوجه القصور، حيث الشركات الأقل كفاءة إما أن تتعدل أو تختفي.

5- الوفرات الناتجة عن التخصص في المشاريع ذات الإنتاج الكبير الحجم:

¹. صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص9.

إن الاندماج الإقتصادي يتيح تطوير سلع موجهة للسوق المغربية لتلبية حاجات مستهلكيها. وهذه المشاريع لاتتاح للدول في اطارها التنموي القطري، وبالتالي فهي من العوامل المشجعة على قيام الإندماج لأن التخصص في اطار سوق اندماجية يختلف عن التخصص في اطار السوق الدولية باعتبار أن الأول يحظى برعاية جميع دول الإتحاد، ويولي بالمعاملة التفضيلية في هذه السوق، والتي تمكن من إحداث تأهيل إقليمي للمؤسسات الإنتاجية قبل إندماجها وتشاركها مع التكتلات¹.

¹. صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص 9.

خلاصة الفصل:

يعتبر التكامل الاقتصادي من أهم التحديات التي تواجه البلدان، وذلك لما فيه من مزايا تعود على البلدان المتكاملة بالنفع على مجتمعاتهم وعلى اقتصادياتهم، لأن الحتمية الدولية تفرض وتحرض على التكامل بين البلدان خاصة الإقليمية والمشاركة في عدة مجالات الثقافية والاجتماعية مثل دول المغرب العربي التي تسعى الى تحقيق التكامل فيما بينها وخاصة التكامل الإقتصادي الذي تطرق اليه هذا الفصل مبينا بعض الامكانيات و الفرص المتاحة في دول المغرب العربي و عوامل نجاح الاندماج في المنطقة المغاربية وكذا على المستوى العالمي.

الخاتمة:

إذا كان الاندماج ضمن منظومة الاقتصاد العالمي أمراً حتمياً أمام الدول العربية خصوصاً والنامية عموماً، فإن الاستفادة من الفرص التي يتيحها هذا الاندماج لتحقيق النمو الدائم والرفاه، ليست نتيجة حتمية بل تخضع لقوانين المنافسة المفتوحة على مستوى الدول والمؤسسات وحتى الأفراد، وتتمثل أبرز التحديات التي تطرحها البيئة العالمية الجديدة في تعزيز القدرة على توليد الدخل واستمرارية النمو في ظل هذه البيئة الدولية التي أصبح شعارها البقاء للأفضل مما يستدعي تحديث هياكل الإنتاجية وتحسين كفاءتها وتطوير التقنية والنهوض بالعنصر البشري وتحسين بيئة الأعمال واجتذاب رأس المال الأجنبي، وهذا بالإضافة إلى التحديات الاجتماعية التي يواجهها الخاسرون في سباق العولمة والمتمثلة في تزايد معدلات البطالة والفقر والتهميش.

هذا وإن التأمل في المسار الاندماجي المغاربي يسمح لنا بفهم التحديات والرهانات المشتركة التي تواجهها الدول المغاربية، هذه الرهانات والتحديات التي تبرز ذاتها ضرورة الاندماج الاقتصادي في المنطقة، خاصة مع توفر إمكانيات حقيقية، ناتجة عن عوامل طبيعية وإنسانية وأخرى اقتصادية تحتاج إلى إستغلالها.

ويعتبر دعم التنافسية الوسيلة الرئيسية للاقتصاديات العالمية لرفع التحديات المذكورة، لأنها أصبحت أمراً لا مفر منه، حيث أصبح لها هيئات و ادارات تعنى بها، وأصبحت تؤثر على حد سواء في المؤسسات التي تحتاجها للنمو، أو الدول التي ترغب في استدامة مستويات المعيشة لأفرادها وزيادتها عبر الزمن، كما أن مؤشرات التنافسية الدولية أصبحت مهمة الى الحد الذي تؤثر فيه على قرارات الاستثمار العالمي وعلى تشكيل السياسات الاقتصادية للدول، وهو ما جعل الدول تسعى لتحسين مكائنها الدولية من خلال تحسين وضعيتها في هذه المؤشرات.

وبلدان المغرب العربي كمثيلاً من البلدان النامية تصنف ضمن الدول ذات القدرة التنافسية الضعيفة، يتوجب عليها مواصلة الإصلاحات وبذل مجهودات أكبر لتحسين وضعيتها التنافسية، وهو ما يتيحها مستقبلاً وإندماجاً إيجابياً وسليماً في منظومة الإقتصاد العالمي.

ومن خلال دراستنا للموضوع توصلنا الى النتائج التالية:

إختبار الفرضيات:

- في الفرضية الأولى قلنا أن التنافسية الدولية هي قدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع ومستمر لمستوى المعيشة لأفراده، ويؤثر في هذه القدرة معدل الصادرات ومستوى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ومنه وبالرغم من التزايد المستمر في تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن بيئتها الإستثمارية تتميز بالعديد من العراقيل والعوائق أدت إلى ضعف تنافسية الإقتصاد المغربي وقدرته على جذب الإستثمار الأجنبي المباشر.
- أما الفرضية الثانية قلنا أنه يعود تراجع اقتصاد دول المغرب العربي في التصنيفات الدولية للتنافسية لضعف النتائج فيما يتعلق ببعض عوامل التصنيف كالابتكار وبيئة الأعمال. ومع ذلك فإن وجود مؤشرات فرعية في دول المغرب العربي سواءا ضمن مؤشر التنافسية العالمية أو العربية تنعدم فيها الميزة التنافسية والمتمثلة في مؤشر البنية التحتية، مؤشرات كفاءة الأسواق والتعليم العالي والتدريب وكذلك بيئة الأعمال وعوامل والإبتكار، وبالتالي تعتبر هذه العوامل نقاط ضعف أساسية في الإقتصاد المغربي، والتي تعيق من تطور تنافسية الإقتصاد ككل.
- أما الفرضية الأخيرة تقول إن العمل على تدعيم الاندماج الاقتصادي في المنطقة المغربية سوف يكون له دور فعال في اندماج اقتصاديات دول المغرب العربي في السوق العالمية بشكل يضمن لها قوة تنافسية و استقلالية اقتصادية. ومنه فإن الاندماج على مستوى المنطقة المغربية يفترض اقامة سياسات مشتركة في مجال الطاقة والصناعة والزراعة والمالية والتجارة والنقل والتكوين والبحث العلمي...

نتائج عامة عن الدراسة:

- تتمثل أوجه القصور في تنافسية دول المغرب العربي في ضعف ديناميكية نشاطه الإقتصادي.
- تتماثل المعالم الأساسية لدول المغرب العربي إلى حد بعيد، بحكم تركيبها وتطورها في نفس الظروف التاريخية والإقتصادية.
- يشكل التكامل الإقتصادي المغربي مجالا لتحقيق التنمية الإقتصادية ومسلكا لمواكبة تطور التكنلوجيات الإقتصادية الأخرى.
- يمكن تحقيق تكامل اقتصادي في ظل اختلاف الثروات وتفاوت الأهمية النسبية للموارد المتاحة بالنسبة لكل دولة من دول المغرب العربي.

توصيات:

- يجب الإقتداء بالدول الناجحة في مجال التنافسية، كما يجب إنشاء وحدة للتنافسية تقوم بدراسة تنافسية اقتصاديات المغرب العربي من خلال تحديد مواطن الضعف و إيجاد معززات لنقاط القوة فيها.
- تجنب الخلافات السياسية وفق مرحلية ومقاربة واقعية للمصلحة و المصلحة المشتركة.
- العمل على إنشاء منطقة مغاربية للتبادل الحر و الحرص على استكمال المشاريع المغربية الكبرى.
- ضرورة التكيف مع التحولات الدولية.

آفاق البحث:

- حاولنا في هذه الدراسة معالجة الموضوع في حدود الإشكالية المطروحة وحسب المعلومات والمعطيات المتوفرة التي أمكن الحصول عليها، ومنه لا يمكن اعتبار هذه الدراسة قد أحاطت بكل جوانب الموضوع، ولهذا يمكن أن نقترح مواضيع مستقبلية:
- دراسة قياسية تبين أثر أحد العوامل على التنافسية الدولية.
 - العوامل التي تساعد دول المغرب العربي على النهوض بمكانتها التنافسية.
 - كيفية تفعيل اندماج مغاربي ناجح.

1- المراجع باللغة العربية:

• الكتب:

1. أ.أ. ميرونوف، ترجمة الدكتور علي مُجَّد تقي عبد الحسين (القرويني)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986
2. إبراهيم العيسوي و آخرون، الاعتماد المتبادل و التكامل الاقتصادي و الواقع العربي - مقاربات نظرية-، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ط1، 1990
3. أسامة المجدوب، العولمة و الإقليمية مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية، 2001
4. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي، العولمة و التكتلات الإقليمية البديلة، القاهرة، مكتبة حدبولي، ط1، 2000.
5. بيلا بالاسا، ترجمة رشيد البراوي، نظرية التكامل الاقتصادي، القاهرة، دار النهضة العربية، 1964.
6. حاج قويدر قورين، الميزة التنافسية المتواصلة، الملتقى العلمي الدولي حول المعرفة في ظل الاقتصاد المعرفي و مساهمتها في تكوين الميزات التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف 27-28 نوفمبر، 2008.
7. حسين عمر، التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر، القاهرة، دار الفكر العربي، ط1، 1998
8. سامي عفيفي حاتم، التكتلات الاقتصادية بين التنظير و التنظيم، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة
9. صلاح سلطان عطية، تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الأداء الإستراتيجي، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2011.
10. طارق نوير، دور الحوكمة الداعم للتنافسية حالة مصر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.
11. عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000

12. عبد السلام أبو قحف، التنافسية وتغير قواعد اللعبة، مكتبة ومطبعة الإشعاع، الإسكندرية، 1996.
13. عبد العزيز ميكل، الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية، بيروت معهد الإنماء العربي، ط1، 1976.
14. عبد الكريم كافي، الإستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، مكتبة حسن العصرية، لبنان، 2013.
15. عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة الواقع و المستقبل في الألفية الثالثة، القاهرة، مجموعة النيل العربية، 2003
16. عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد و آفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، القاهرة، مجموعة النيل العربية، 2003
17. عماد مُجّد الليثي، التبادل الدولي - دراسة في منهجية و آليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر، القاهرة و دار النهضة العربية، 2002.
18. عمر صقر، العولمة وقضايا إقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
19. كمال بكري، الاقتصاد الدولي: التجارة والتحويل، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2000
20. مُجّد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية و الاجتماعية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1978
21. مُجّد عبد المنعم عفر، الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 1999.
22. مُجّد محمود الإمام، تجارب التكامل العالمية و مغزاها للتكامل العربي، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، 2004
23. محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر و التوزيع، الأردن، 2007.
24. محمود عبد الرزاق، الإقتصاد المعرفي والتصدير، دار الجامعة، الإسكندرية، 2011.
25. مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية و دورها في دعم جهود النمو و التنمية في العالم، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2011.

26. نفين حسين شمت، التنافسية الدولية و تأثيرها على التجارة العربية و العالمية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2010.
- المذكرات والأطروحات:
1. إبتسام بوشريط، آلية برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية ، دراسة تحليلية لنتائج تأهيل المؤسسات الجزائرية، مذكرة ماجستير (غير منشورة) تخصص إدارة مالية، جامعة قسنطينة، 2010 .
 2. إبراهيم عبد الحفيظي، دراسة تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل العولمة الاقتصادية، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، تخصص التحليل الاقتصادي، جامعة بن يوسف بن خدة، 2008.
 3. حسين سلمان، الاستثمار الأجنبي المباشر و الميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، فرع الاقتصاد الكمي، جامعة الجزائر، 2004.
 4. سليم بلعربي، استراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية ضمن مقتضيات المنافسة الدولية و المتطلبات البيئية لتحقيق التنمية المستدامة، مذكرة ماجستير (غير منشورة) تخصص إدارة الأعمال الإستراتيجية، سطيف، 2012.
 5. عبد الرؤوف حجاج، الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية مصادرها و دور الأبعاد التكنولوجية في تنميتها دراسة ميدانية في شركة روابح الورد الصناعة العطور، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، تخصص اقتصاد و تسيير المؤسسات، سكيكدة، 2007.
 6. عبد الغني بورناق، مساهمة الإبداع التكنولوجي في تعزيز تنافسية المؤسسة الصناعية دراسة حالة مؤسسة كوندور برج بوغريج، مذكرة ماجستير، (غير منشورة) تخصص اقتصاد صناعي، جامعة بسكرة، 2012-2013.
 7. عمار بوشناف، الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية: مصادرها، تنميتها وطورها، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، قسم علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.
 8. كلثوم كباي، التنافسية وإشكالية الاندماج في الإقتصاد العالمي دراسة حالة: الجزائر، المغرب وتونس، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، تخصص إقتصاد دولي، جامعة باتنة، 2008.
 9. مُجد دويس، براءة الإختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات والدول -حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، تخصص دراسات إقتصادية، جامعة ورقلة، 2005.

10. منال كباب، دور إستراتيجية الترويج في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة الوطنية، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة مُجّد بوضياف، المسيلة، 2007.
11. ياسين قاسي، التنافسية الجبائية وتأثيرها على تنافسية الدول، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، تخصص تسويق، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2005.

• المؤتمرات والملتقيات:

1. جمال الدين سحنون، حمدي معمر، تحليل التنافسية على مستوى القطاع الصناعي، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، 8-9 نوفمبر، 2010.
2. الحبيب زاوي، سعر الصرف و مؤشرات قياس التنافسية ، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، الشلف، 8-9 نوفمبر، 2010.
3. شوقي جباري، زهية بوديار، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية- قراءات في التجربة الإيطالية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، الشلف - 8-9 نوفمبر 2010.
4. صالح صالحي، الإتحاد المغاربي: الإمكانيات المتاحة و الإستراتيجية البديلة لتحقيق التنمية المستدامة و الشراكة المتوازنة، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الإقتصادي العربي كآلية لتحسين و تفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، الجزائر، جامعة: فرحات عباس سطيف، ومصر: الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، 8-9 ماي، 2004.
5. عائشة عميش، علي حدادو، مؤشرات قياس التنافسية و وضعيتها في الدول العربية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، الشلف، 8-9 نوفمبر 2010.
6. علال بن ثابت، متى يصبح الاقتصاد الجزائري تنافس (دراسة في سياسات تحسين القدرة التنافسية في ظل اتفاق الشراكة)، الملتقى الدولي حول آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الإقتصاد الجزائري 13-14 نوفمبر 2006.

7. فادية محمد أحمد عبد السلام، بعض مؤشرات القدرة التنافسية لقطاع الأعمال في مصر، ملتقى التنافسية وأثرها على الإستثمارات العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الكويت، 2011.
 8. كمال رزيق، ياسين قاسي، تنافسية الجزائر ضمن مقتضيات التنافسية الدولية، الملتقى الوطني الأول حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2005.
 9. لخضر مولاي، عبد الحميد بوخاري، التكامل الاقتصادي العربي وتعزيز التنافسية الدولية، ملتقى دولي حول التكامل الإقتصادي العربي، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 17-19 أفريل، 2007.
 10. مسعود بن مويزة، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للإقتصاد الجزائري في ظل الشراكة الأورو جزائرية، ملتقى آثار وانعكاسات إتفاق الشراكة على الإقتصاد الجزائري، جامعة الأغواط، 13-14 نوفمبر 2006.
 11. مسلم حوا، الحوكمة وتأثيرها على تنافسية الأسواق المالية: تجربة السوق المالية السورية، ملتقى التنافسية وأثرها على الإستثمارات العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الكويت، 2011.
 12. يوسف مسعداوي، القدرات التنافسية و مؤشراتها، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات، جامعة ورقلة، 8-9 مارس 2005.
- المجالات والدوريات:
1. أحمد بلالي، الميزة التنافسية ونموذج الإدارة الإستراتيجية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 11، 2007.
 2. جمال الزعني، التكتلات الاقتصادية في العالم: أبيك نموذجاً، مجلة السياسة الدولية، العدد 64، ربيع 2000
 3. سليمان ناصر، التكتلات الاقتصادية الإقليمية كإستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة "دراسة حالة الجزائر"، جامعة ورقلة، مجلة الباحث، عدد 01، 2002
 4. فوزية خداكرم، التكتلات الاقتصادية العالمية و انعكاساتها على الدول النامية، جامعة بغداد، مجلة العلوم السياسية، بعدد 43
 5. لمياء هوام، لشريف ريجان، دور مناخ الإستثمار في دعم تنافسية الإقتصاد الوطني الجزائري دراسة تحليلية تقييمية، مجلس العلوم الإقتصادية كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، العدد 32، أفريل 2013.

6. مُجَّد عدنان وديع، القدرة التنافسية و قياسها، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد24، 2003، ص5.
7. منير نوري، تحليل التنافسية العربيي ظل العولمة الإقتصادية، مجلة شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد4، 2006.
- التقارير:

1. المرصد الوطني السوري للتنافسية، التنافسية في الفكر الإقتصادي، 2011، ص4.
<http://www.ncosyria.com>
2. المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية2012، الكويت، www.api.org.
3. البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم، 2001/2000.
4. التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2004 أبوظبي، صندوق النقد العربي، 2004، ص342.
5. والتقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام2008، أبوظبي، صندوق النقد العربي 375، 2008.
6. الديوان الوطني للإحصائيات (الجزائر).
7. مديرية الإحصاء (المغرب).
8. المعهد الوطني للإحصاء (تونس).
- 2 المراجع باللغة الأجنبية:

1. ATLASECO 2004.
2. benissad Hocine, Algerie Restructuration et Reformes Economiques, Opi, alger, 1994.
3. bernard bonin, la firme plurinationale comme véhicule dz transmission internationale de technologie, revue actualité économique, n4, janvier-mars 1971.
4. bertrand neys, les politiques de compétitivité, édition economica, paris, 1994.
5. BOUZIDI Nachida, les enjeux économiques de l'accord d'association Algérie- Union Européenne.

6. djamel-eddine GUECHI, L'union du maghreb arab, Intégration régionale, et développement économique.
7. El Hadi MAKBOUL, Partenariat Union européenne – Algérie, quelles perspectives de développement ? In : séminaire international L'accord d'association et les perspectives de coopération entre l'Algérie et l'Union européenne, Fondation Konrad Adenauer et le CENEAP. Alger, 18-19 mars 2002.
8. Fathallah OUALALOU, Après Barcelone le Maghreb est nécessaire.
9. François Gauthier, Relation économiques Internationales, canada, Université Laval Sainte-Foy, 1992.
10. Hassan SQALLI, « Accession de l'Algérie à l'OMC et négociation d'un accord d'association avec l'union européenne : intégration à l'économie mondiale ».
11. Hocine benissad, L'ajustement structurel, L'expérience Maghreb, Opi, alger, 1999.
12. Jacques FONTANEL, Géoéconomie de globalisation.
13. Jagdish Bhagawati, and Multilateralism an Overview, in Joine Demelo and Awind Panageria, (eds), New Dimension in Refional Intégration, centre for Economic Policy Research, combridge University Press 1993.

14. Jan-Marc Siroen , la régionalisation de l'économie mondiale, Paris : Edition la découverte, 2000.
15. KoldeE.J , International Business Enterprise, New York, 1968.
16. Liste des Membres et Observateurs, in : http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org6_f.htm, consulté le 27/03/2016
17. Michel gherthman, les multinationales, Edition Bouchene, troisième édition, Paris, 1993.
18. Michel Porter, l'avantage concurrentiel des nations, inter-édition ; Paris 2000.
19. Pascal Petit, Mondialisation et régionalisation, les cas de l'Europe et de l'Asie de l'Est , Problèmes Economiques, la documentation Française, n 2.855, Juillet, 2004.
20. Patrizio Mercial, les entreprises multinational en droit international, Bruxelles, 1993.
21. Pierre jacquemot, la firme multinationale : une introduction économique, ed, economica, 1990.
22. Robert Boyer et Al, Mondialisation au-delà des mythes, Alger : Casbah Ed, 1997.

• المواقع الالكترونية:

1. <http://www.hibapress.com/details-53958.html>.
2. <http://www.infoguerre.com>.

3. <http://www.ncosyria.com>.
4. <http://www.wto.org/french/thewto f/whatis f/tif f/org6 f.htm>.
5. www.api.org.

الملخص:

الكلمات المفتاحية: التنافسية الدولية، التكتلات القليمية، الإندماج في الاقتصاد العالمي، اندماج دول المغرب العربي.

أصبحت التنافسية حاجة ملحة للدول لتضمن لنفسها النمو وتحقيق المراتب الأولى في التصنيف العالمي وكذا الإندماج السليم في الإقتصاد العالمي على أسس قوية ومتينة، أصبحت الحكومات والهيئات الدولية تولي أهمية كبيرة لموضوع التنافسية سواء على المستوى الجزئي أو على المستوى الكلي باعتبارها هي العامل الحاسم في تحديد الراجحين والخاسرين في لعبة المنافسة، وذلك بتحديد العوامل التي تحكمها ومؤشرات قياسها.

كما أصبح التكامل الإقتصادي أحد عوامل النمو وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وبات سمة من سمات التعاون الدول في الوقت الراهن، وهذا لما تتطلبه مقتضيات البيئة الاقتصادية الدولية المتنامية باستمرار خاصة في الدول النامية فهذه الأخيرة بشكل منفرد لا تملك بدرجة مؤثرة العناصر الضرورية لتعزيز مركزها إزاء الدول الصناعية، إلا أنه في حالة التكامل الإقتصادي والإندماج يصبح من الممكن الوصول الى مركز تنافسي مهم في السوق العالمية بفضل تجمع الإمكانيات، وتكوين كتلة إقتصادية تملك من القوة والأهمية الإقتصادية في الساحة الدولية.

ولقد أصبح الواقع الإقليمي الجديد في ظل توسع حركات الإندماج يشكل حافزا لدول المغرب العربي للإسراع في مزيد من تفعيل العمل المغاربي المشترك وتعزيز اقتصادها وتطويره والنهوض بتنافسيته في خضام التطورات الإقتصادية الراهنة.

Résumé :

Devenir compétitif est un besoin urgent pour les pays à veiller à ce que leur croissance et d'atteindre les premières places dans le classement mondial, ainsi que la bonne intégration dans l'économie

mondiale sur une des bases solides et solides, les gouvernements et les organismes internationaux sont devenus attaché une grande importance à la compétitivité du sujet, que ce soit au niveau micro ou macro-niveau comme le facteur décisif dans la détermination des gagnants et des perdants dans le jeu de la concurrence, en identifiant les facteurs qui régissent les indicateurs mesurés.

L'intégration économique est également devenu l'un des facteurs de croissance et de réaliser le développement économique et social, et est devenue une caractéristique de la coopération des États à l'heure actuelle, et que, comme requis par les exigences de l'environnement, économique et internationale croissante en particulier dans les pays en développement sans cesse Ce dernier individuellement ne disposent pas des éléments très influents nécessaires pour renforcer sa position sur les pays industrialisés , sauf que dans le cas de l'intégration économique et de l'intégration, il devient possible d'atteindre une position concurrentielle importante sur le marché mondial grâce aux possibilités recueillies, et la formation d'un bloc économique a force d'importance économique dans l'arène internationale.

Il est devenu la nouvelle réalité régionale à la lumière de l'expansion des mouvements de fusion comme un stimulant pour les pays du Maghreb pour accélérer la poursuite de l'activation de l'action maghrébine commune et de renforcer son économie et son

développement et à l'avancement Ptnavsih Khaddam dans les développements économiques actuels.