



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة العربي بن مهيدي - أم البواقي  
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير



أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه علوم  
الشعبة: علوم التسيير  
التخصص: إدارة الأعمال والتنمية المستدامة

بعنوان:

## دور التكامل الاقتصادي المغربي في تعزيز التنافسية الدولية لدول المغرب العربي للفترة 2000 - 2015

تحت إشراف:  
أ.د بن خديجة منصف

إعداد الطالب:  
حريش ناجي

لجنة المناقشة:

الإسم واللقب:	الرتبة:	الجامعة:	الصفة:
عبد الوحيد صرامة	أستاذ التعليم العالي	أم البواقي	رئيسا
منصف بن خديجة	أستاذ التعليم العالي	سوق أهراس	مشرفا
ناصر بوعزيز	أستاذ التعليم العالي	قالمة	عضوا
عبد الرحمان أولاد زاوي	أستاذ التعليم العالي	سوق أهراس	عضوا
كميلية بوكرة	أستاذ محاضر - أ.	أم البواقي	عضوا
فاتح بن نونة	أستاذ محاضر - أ.	أم البواقي	عضوا

السنة الجامعية: 2022 - 2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مَدِينَةُ الْمَدِينَةِ

بِالْحَمْدِ لِلَّهِ  
سَيِّدِنَا وَإِشْرَافِي  
عَلَى سِرِّي



الحمد لله الذي أنار لنا درب العلم والمعرفة وأعاننا على أداء هذا العمل ووفقنا في إنجازه.

أتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى الأستاذ المشرف "البروفيسور/بن خديجة منصف"

على قبوله الإشراف على هذا البحث، وعلى كل ما تلقينا منه من توجيهات وإرشادات

قيمة، ومن تحفيز متواصل لإتمام هذا العمل.

دون أن يفوتني أن أعبر عن شكري وامتناني للأستاذ المشرف السابق

على هذا العمل "البروفيسور/زرقين عبود" على توجيهاته القيمة وتحفيزه لنا في

أولى مراحل إنجاز هذه الأطروحة.

# الفهارس

فهرس الموضوعات:

الصفحة	الموضوع
11 - 01	المقدمة
12	الفصل الأول: الإطار النظري للتكامل الاقتصادي الإقليمي
14	المبحث الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي
14	المطلب الأول: تعريف التكامل الاقتصادي
14	الفرع الأول: التعريف اللغوي للتكامل الاقتصادي
14	الفرع الثاني: التعريف الإصطلاحي للتكامل الاقتصادي
16	الفرع الثالث: الفرق بين التكامل الاقتصادي وباقي المصطلحات
19	المطلب الثاني: أليات ومراحل التكامل الاقتصادي
20	الفرع الأول: منطقة التفضيل الجزئي
20	الفرع الثاني: منطقة التجارة الحرة
22	الفرع الثالث: الاتحاد الجمركي
23	الفرع الرابع: السوق المشتركة
24	الفرع الخامس: الاتحاد الاقتصادي
24	الفرع السادس: التكامل النقدي
25	الفرع السابع: التكامل المالي
26	المطلب الثالث: شروط ومقومات التكامل الاقتصادي
27	الفرع الأول: شروط التكامل الاقتصادي
30	الفرع الثاني: مقومات التكامل الاقتصادي
32	المطلب الرابع: مزايا التكامل الاقتصادي
34	المبحث الثاني: نظريات التكامل الاقتصادي الإقليمي
34	المطلب الأول: النظرية النيوكلاسيكية للتكامل الاقتصادي الإقليمي
35	الفرع الأول: قانون "فاينر" للاتحاد الجمركي
36	الفرع الثاني: آثار الاتحاد الجمركي حسب نموذج "فاينر"
39	المطلب الثاني: تحديث وتطوير النموذج النيوكلاسيكي
39	الفرع الأول: مقارنة "كوبر - ميسل - جونسون" لتطوير نظرية الاتحاد الجمركي
41	الفرع الثاني: حجة السلعة العامة
42	الفرع الثالث: الآثار على شروط التبادل الدولي
44	الفرع الرابع: الآثار الديناميكية لتكوين الاتحاد الجمركي
45	المطلب الثالث: نظرية التكامل الاقتصادي الإنمائي
46	الفرع الأول: البناء النظري لنموذج "ليندر - حاتم" للتكامل الاقتصادي الإنمائي
47	الفرع الثاني: النموذج الأساسي للتكامل الاقتصادي الإنمائي

50	المطلب الرابع: نموذج كروغمان (Krugman) في التكامل الاقتصادي والتنمية الاقليمية
51	الفرع الأول: التكامل الاقتصادي والتخصص الاقليمي
51	الفرع الثاني: التكامل والتباين في معدلات النمو الاقتصادي
53	المبحث الثالث: تجربة التكامل الاقتصادي المغربي
53	المطلب الأول: الخلفية التاريخية لكيان المغرب العربي
53	الفرع الأول: المغرب العربي في العصور الوسطى وبدايات التاريخ الحديث
54	الفرع الثاني: المغرب العربي والدولة العثمانية
55	الفرع الثالث: محددات المفهوم المعاصر لكيان المغرب العربي
57	المطلب الثاني: مقومات التكامل الاقتصادي المغربي
57	الفرع الأول: وحدة الدين واللغة
57	الفرع الثاني: التجانس التاريخي
57	الفرع الثالث: التجانس الثقافي والترابط الجغرافي
58	المطلب الثالث: مسيرة التكامل الاقتصادي المغربي
58	الفرع الأول: البدايات الأولى لفكرة الاتحاد المغربي
59	الفرع الثاني: تطور مسيرة التكامل المغربي بعد الفترة الاستعمارية
60	الفرع الثالث: مسيرة التكامل المغربي بعد اتفاقية مراكش 1989
64	المطلب الرابع: هياكل ومؤسسات الاتحاد المغربي
64	الفرع الأول: الهياكل السياسية لاتحاد المغرب العربي
65	الفرع الثاني: الهياكل التقنية لاتحاد المغرب العربي
68	المطلب الخامس: أسباب تعثر مشروع التكامل الاقتصادي المغربي
69	الفرع الأول: العوامل الهيكلية لتعثر التكامل المغربي
71	الفرع الثاني: العوامل الظرفية لتعثر مشروع التكامل المغربي
75	الفصل الثاني: التنافسية الدولية ومناهج قياسها
77	المبحث الأول: مفهوم التنافسية الدولية
77	المطلب الأول: تعريف التنافسية الدولية ومستوياتها
77	الفرع الأول: التنافسية على المستوى الفردي
78	الفرع الثاني: تنافسية الشركة
80	الفرع الثالث: تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي
81	الفرع الرابع: التنافسية الوطنية
87	المطلب الثاني: أنواع التنافسية
87	الفرع الأول: التنافسية السعرية
88	الفرع الثاني: التنافسية في الجودة
88	الفرع الثالث: تنافسية النواتج
89	المطلب الثالث: محددات الميزة التنافسية الوطنية

89	الفرع الأول: نظرية "بورتر" في تنافسية الأمة
92	الفرع الثاني: نموذج الماسة التنافسية - محددات الميزة التنافسية الوطنية
95	الفرع الثالث: الانتقادات الموجهة لنموذج "بورتر" للماسة التنافسية
99	الفرع الرابع: النموذج المزدوج المعمم للماسة التنافسية
103	الفرع الخامس: نموذج العوامل التسعة للتنافسية
<b>110</b>	<b>المبحث الثاني: المؤشرات البسيطة لقياس التنافسية الدولية</b>
<b>110</b>	<b>المطلب الأول: المؤشرات التقليدية للتنافسية الدولية</b>
110	الفرع الأول: مؤشر الميزة النسبية الظاهرة
111	الفرع الثاني: مؤشر تكلفة الموارد المحلية
113	الفرع الثالث: مؤشر أولوية التصدير
113	الفرع الرابع: مؤشر معدل اختراق السوق
<b>114</b>	<b>المطلب الثاني: مؤشرات الاقتصاد الكلي والجزئي</b>
114	الفرع الأول: التنافسية في السعر والتكلفة
114	الفرع الثاني: مؤشر أسعار الصرف الحقيقية
117	الفرع الثالث: الميزان التجاري ونسبة الصادرات إلى الواردات
<b>119</b>	<b>المبحث الثالث: المؤشرات الترتيبية (المركبة) للتنافسية الدولية</b>
<b>119</b>	<b>المطلب الأول: مؤشرات المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF)</b>
119	الفرع الأول: مؤشر تنافسية النمو (GCI)
121	الفرع الثاني: مؤشر تنافسية الأعمال (BCI)
122	الفرع الثالث: مؤشر التنافسية العالمية (GCI)
<b>125</b>	<b>المطلب الثاني: التقرير السنوي العالمي للتنافسية (WCY)</b>
127	الفرع الأول: الأداء الاقتصادي
127	الفرع الثاني: الكفاءة الحكومية
128	الفرع الثالث: كفاءة الأعمال
128	الفرع الرابع: البنية التحتية
<b>130</b>	<b>المطلب الثالث: مؤشر تنافسية الاقتصادات العربية</b>
131	الفرع الأول: مكونات المؤشر العام التنافسية العربية
131	الفرع الثاني: طريقة حساب المؤشر العام التنافسية العربية
132	الفرع الثالث: ترتيب الاقتصادات العربية حسب تقرير التنافسية العربية
<b>133</b>	<b>المطلب الرابع: مؤشرات مركبة أخرى</b>
133	الفرع الأول: مؤشر العولمة
134	الفرع الثاني: مؤشر الثقة
135	الفرع الثالث: مؤشر الحرية الاقتصادية
136	الفرع الرابع: مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال

141	<b>الفصل الثالث: تحليل الأداء التكاملي والتنافسي للدول المغاربية</b>
142	<b>المبحث الأول: تنظيم قطاع التجارة الخارجية واتفاقيات التعاون بين الدول المغاربية</b>
143	<b>المطلب الأول: تطور تنظيم التجارة الخارجية لبلدان المغرب العربي</b>
143	الفرع الأول: تطور تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر
145	الفرع الثاني: تطور تنظيم التجارة الخارجية في تونس
149	الفرع الثالث: تطور تنظيم التجارة الخارجية في المغرب
151	الفرع الرابع: تطور تنظيم التجارة الخارجية في ليبيا
154	الفرع الخامس: تطور تنظيم التجارة الخارجية في موريتانيا
156	<b>المطلب الثاني: اتفاقيات التعاون التجاري بين بلدان المغرب العربي</b>
156	الفرع الأول: الاتفاقيات التجارية الثنائية
157	الفرع الثاني: الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف
159	<b>المبحث الثاني: قراءة في مؤشرات الأداء الاقتصادي والتجاري للدول المغاربية خلال الفترة 2005 – 2019</b>
159	<b>المطلب الأول: تحليل مؤشرات الأداء الاقتصادي للبلدان المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019</b>
159	الفرع الأول: مؤشرات النمو الاقتصادي للدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019
161	الفرع الثاني: تطور معدلات التضخم، البطالة والدين الخارجي للبلدان المغاربية للفترة 2005-2019
162	الفرع الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغاربية
164	<b>المطلب الثاني: تطور الصادرات المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019</b>
164	الفرع الأول: تطور حجم صادرات الدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019
165	الفرع الثاني: تطور هيكل صادرات الدول المغاربية
170	الفرع الثالث: تطور التوزيع الجغرافي للصادرات المغاربية
174	<b>المطلب الثالث: تحليل تطور الواردات المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019</b>
174	الفرع الأول: تطور حجم الواردات السلعية والخدمات المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019
175	الفرع الثاني: تطور هيكل الواردات السلعية للدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019
178	الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للواردات المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019
182	<b>المطلب الرابع: تحليل المبادلات التجارية البينية لدول المغرب العربي خلال الفترة 2005 – 2019</b>
182	الفرع الأول: تطور المبادلات التجارية البينية للدول المغاربية بين 2005 و2019
183	الفرع الثاني: حجم المبادلات التجارية البينية لمنطقة المغرب العربي خلال الفترة 2005 - 2019
184	<b>المبحث الثالث: تحليل الأداء التنافسي للدول المغاربية خلال الفترة 2005-2019</b>
184	<b>المطلب الأول: تطور مؤشرات تنافسية الدول المغاربية خلال الفترة 2005 – 2019</b>
184	الفرع الأول: تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2005 - 2019
185	الفرع الثاني: تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد التونسي خلال الفترة 2005 - 2019
186	الفرع الثالث: تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد المغربي خلال الفترة 2005 - 2019
188	الفرع الرابع: تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد الليبي خلال الفترة 2007 - 2014
189	الفرع الخامس: تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد الموريتاني خلال الفترة 2006 - 2019

191	المطلب الثاني: تشخيص نقاط القوة لتنافسية الدول المغاربية
191	الفرع الأول: تشخيص نقاط القوة للاقتصاد الجزائري
193	الفرع الثاني: تشخيص نقاط القوة للاقتصاد التونسي
195	الفرع الثالث: تشخيص نقاط القوة للاقتصاد المغربي
198	الفرع الرابع: تشخيص نقاط القوة للاقتصاد الليبي
200	الفرع الخامس: تشخيص نقاط القوة للاقتصاد الموريتاني
201	المطلب الثالث: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الدول المغاربية
202	الفرع الأول: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الاقتصاد الجزائري
202	الفرع الثاني: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الاقتصاد التونسي
203	الفرع الثالث: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الاقتصاد المغربي
204	الفرع الرابع: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الاقتصاد الليبي
205	الفرع الخامس: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الاقتصاد الموريتاني
207	<b>الفصل الرابع: دراسة قياسية لدور التكامل المغاربي في تعزيز تنافسية الإقتصادات المغاربية خلال الفترة 2005 - 2019</b>
209	المبحث الأول: الإطار القياسي المتبع في التحليل
209	المطلب الأول: مدخل نظري لبيانات بانيل
209	الفرع الأول: تعريف بيانات بانيل
210	الفرع الثاني: مزايا وأهمية استخدام بيانات البانيل
211	المطلب الثاني: اختبارات التجانس
211	الفرع الأول: اختبار بنية التجانس العام
212	الفرع الثاني: اختبار تجانس شعاع المعلمات
213	الفرع الثالث: اختبار تجانس الحدود الثابتة الفردية
213	المطلب الثالث: النماذج التقليدية لبيانات بانيل (التحليل الساكن)
213	الفرع الأول: نموذج الانحدار التجميعي Pooled Regression Model
214	الفرع الثاني: نموذج التأثيرات الثابتة Fixed Effects Model
215	الفرع الثالث: نموذج التأثيرات العشوائية Random Effects Model
215	الفرع الرابع: اختبار " Hausman 1978 "
217	المبحث الثاني: متغيرات الدراسة القياسية والنموذج المستخدم
217	المطلب الأول: متغيرات الدراسة القياسية
217	الفرع الأول: المتغير المستقل (التكامل الاقتصادي المغاربي)
221	الفرع الثاني: المتغير التابع (تنافسية الدول المغاربية)
221	المطلب الثاني: تحديد العينة، الفترة والدراسة الوصفية للمتغيرات
221	الفرع الأول: تحديد العينة وفترة الدراسة
221	الفرع الثاني: الدراسة الوصفية للمتغيرات المستقلة

225	الفرع الثالث: الدراسة الوصفية للمتغير التابع
227	المبحث الثالث: خطوات تقدير النموذج وعرض النتائج
227	المطلب الأول: نموذج الدراسة القياسية
227	الفرع الأول: التعريف بمتغيرات الدراسة القياسية
228	الفرع الثاني: وصف متغيرات الدراسة القياسية
229	المطلب الثاني: الارتباط والسببية بين متغيرات الدراسة
229	الفرع الأول: مصفوفة الارتباط بين متغيرات الدراسة
230	الفرع الثاني: اختبار السببية بين متغيرات الدراسة
233	المطلب الثالث: التحليل القياسي الساكن لأثر التكامل الاقتصادي على تنافسية دول المغرب العربي
233	الفرع الأول: تقدير نموذج الانحدار التجميعي ونموذج الآثار الثابتة
235	الفرع الثاني: تقدير نموذج الآثار العشوائية
235	الفرع الثالث: اختبار "هوسمان" (Hausman)
236	الفرع الرابع: اختبارات تشخيص النموذج (جودة النموذج)
238	الفرع الخامس: تقدير النموذج حسب طريقتي المربعات الصغرى المعممة الممكنة و Prais-Winsten
239	الفرع السادس: القراءة الاقتصادية لنتائج النموذج المقدر
248-245	الخاتمة
260-250	المراجع
	الملاحق

فهرس الجداول:

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
1	تصنيفات ومعايير التكامل الاقتصادي	19
2	هياكل اتحاد المغرب العربي	68
3	التطور التاريخي لتعريف التنافسية الوطنية	85
4	تصنيفات البلدان الأولى حسب مؤشر التنافسية العالمية لعام 2019	125
5	أهم المؤشرات الجزئية لمحور الأداء الاقتصادي	127
6	أهم المؤشرات الجزئية لمحور الكفاءة الحكومية	128
7	أهم المؤشرات الجزئية لمحور كفاءة الأعمال	128
8	أهم المؤشرات الجزئية لمحور البنية التحتية	128
9	تنافسية الدول الأولى حسب تصنيف التقرير السنوي العالمي للتنافسية لعام 2019	129
10	مكونات المؤشر العام التنافسية العربية	131
11	ترتيب الاقتصادات العربية حسب تقرير التنافسية العربية 2022	132
12	ترتيب أولى البلدان حسب مؤشر العولمة لـ (A.T. Kearney) لعام 2007	134
13	ترتيب أولى البلدان حسب مؤشر (A.T. Kearney FDI Confidence Index) لعام 2019	135
14	درجة حرية الاقتصاد حسب قيم مؤشر الحرية الاقتصادية	135
15	الإطار العام لمؤشر ممارسة أنشطة الأعمال	138
16	ترتيب أولى البلدان حسب مؤشر (A.T. Kearney FDI Confidence Index) لعام 2019	138
17	مضمون الاتفاقيات التجارية الثنائية للبلدان المغربية	157
18	تطور مؤشرات النمو الاقتصادي للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	159
19	تطور معدلات التضخم، البطالة والدين الخارجي للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	161
20	تطور الصادرات السلعية والخدمات المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	164
21	تطور بنية الصادرات السلعية الجزائرية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	166
22	تطور بنية الصادرات السلعية التونسية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	167
23	تطور بنية الصادرات السلعية المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	168
24	تطور بنية الصادرات السلعية الليبية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	169
25	تطور بنية الصادرات السلعية الموريتانية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	169
26	تطور الواردات السلعية والخدمات المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	174
27	تطور بنية الواردات السلعية الجزائرية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	175
28	تطور بنية الواردات السلعية التونسية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	176
29	تطور بنية الواردات السلعية المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	177
30	تطور بنية الواردات السلعية الليبية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	177
31	تطور بنية الواردات السلعية الموريتانية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	178
32	تطور المبادلات التجارية البينية لمنطقة المغرب العربي لسنوات مختارة بين 2005 و2019	183

184	تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2019-2005	33
185	تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد التونسي خلال الفترة 2019-2005	34
187	تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد المغربي خلال الفترة 2019-2005	35
188	تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الليبي خلال الفترة 2014-2007	36
189	تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الموريتاني خلال الفترة 2019-2006	37
190	تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصادات المغاربية خلال الفترة 2019-2005	38
191	المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد الجزائري خلال عام 2014	39
193	المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد التونسي خلال عام 2016	40
196	المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد المغربي خلال عام 2014	41
198	المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد الليبي خلال عام 2009	42
200	المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد الموريتاني خلال عام 2009	43
218	أهم الدراسات القياسية التي تناولت متغير التكامل الاقتصادي الإقليمي	44
227	متغيرات الدراسة ومصادر البيانات	45
228	عرض وصفي لمتغيرات نموذج الدراسة	46
229	مصفوفة الارتباطات لمتغيرات الدراسة مع المتغير التابع	47
231	اختبار العلاقة السببية بين نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي والتنافسية الدولية	48
231	اختبار العلاقة السببية بين وزن الاقتصاد في التجارة البينية المغاربية والتنافسية الدولية	49
232	اختبار العلاقة السببية بين التدفقات الوافدة للاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنافسية الدولية	50
232	اختبار العلاقة السببية بين إجمالي تكوين رأس المال الثابت والتنافسية الدولية	51
233	اختبار العلاقة السببية بين معدل الانفتاح التجاري والتنافسية الدولية	52
234	نتائج تقدير الانحدار التجميعي	53
234	نتائج تقدير التأثيرات الثابتة	54
235	نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية	55
235	اختبار هوسمان (Hausman)	56
236	نتائج اختبار Pesaran	57
236	نتائج اختبار Modified Wald	58
237	نتائج اختبار Wooldridge	59
237	نتائج اختبار HR-test	60
238	نتائج تقدير طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS	61
239	نتائج تقدير طريقة Prais-Winsten (PCSEs)	62

فهرس الأشكال:

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
1	العلاقة بين التكامل الاقليمي، الأقلمة والاقليمية	18
2	درجات سلم التكامل الاقتصادي	26
3	خلق التجارة وتحويل التجارة حسب نموذج "فاينر"	36
4	القوى التنافسية الخمسة لـ "بورتر"	90
5	المزايا التنافسية حسب موقع الصناعة (مصنوفة الاستراتيجيات العامة)	90
6	نموذج سلسلة القيمة لـ "بورتر"	91
7	الماسة التنافسية لـ "بورتر"	92
8	النموذج المزدوج المعمم للماسة التنافسية	101
9	نموذج "Cho, 1994" - العوامل التسعة للتنافسية الدولية	104
10	مقارنة بين نموذج الماسة الأصلي ونموذج العوامل التسعة للتنافسية الدولية	104
11	مراحل دورة حياة التنافسية الوطنية	107
12	الإطار العام لمؤشر التنافسية العالمية حسب تقرير التنافسية العالمية 2016-2017	123
13	الإطار العام لمؤشر التنافسية العالمية حسب تقرير التنافسية العالمية لعام 2018	124
14	الإطار العام لمؤشر التنافسية العالمية حسب الكتاب السنوي العالمي للتنافسية 2019	127
15	خريطة ترتيب أولى البلدان حسب مؤشر الحرية الاقتصادية لسنة 2020	136
16	تطور تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة للدول المغربية لسنوات مختارة خلال الفترة 2005 - 2019	163
17	تطور إجمالي تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة للدول المغربية خلال الفترة 2005 - 2019	164
18	تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية الجزائرية للفترة من 2005 إلى 2017	170
19	تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية التونسية للفترة من 2005 إلى 2017	171
20	تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية المغربية للفترة من 2005 إلى 2017	172
21	تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية الليبية للفترة من 2005 إلى 2017	173
22	تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية الموريتانية للفترة من 2005 إلى 2017	173
23	تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية الجزائرية للفترة من 2005 إلى 2017	179
24	تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية التونسية للفترة من 2005 إلى 2017	179
25	تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية المغربية للفترة من 2005 إلى 2017	180
26	تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية الليبية للفترة من 2005 إلى 2017	181
27	تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية الموريتانية للفترة من 2006 إلى 2017	181
28	المبادلات التجارية البيئية للاقتصادات المغربية للفترة 2005 – 2019	183
29	التطور النسبي لمؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الجزائري للفترة من 2005 إلى 2019	185
30	التطور النسبي لمؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد التونسي للفترة من 2005 إلى 2019	186
31	التطور النسبي لمؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد المغربي للفترة من 2005 إلى 2019	187
32	التطور النسبي لمؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الليبي للفترة من 2007 إلى 2014	188

189	التطور النسبي لمؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الموريتاني للفترة من 2006 إلى 2019	33
193	مؤشرات تنافسية الاقتصاد الجزائري مقارنة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا لسنة 2014	34
195	مؤشرات تنافسية الاقتصاد التونسي مقارنة باقتصادات الوضع الانتقالي من المرحلة 1 إلى 2 لسنة 2006	35
197	مؤشرات تنافسية الاقتصاد المغربي مقارنة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا لسنة 2014	36
199	مؤشرات تنافسية الاقتصاد الليبي مقارنة باقتصادات الوضع الانتقالي من المرحلة 1 إلى 2 لسنة 2009	37
201	مؤشرات تنافسية الاقتصاد الموريتاني مقارنة باقتصادات التي تدفعها العوامل لسنة 2009	38
202	أهم الإشكاليات التي يعاني منها أداء الأعمال في الجزائر لعام 2017	39
203	أهم الإشكاليات التي يعاني منها أداء الأعمال في تونس لعام 2017	40
204	أهم الإشكاليات التي يعاني منها أداء الأعمال في المغرب لعام 2017	41
204	أهم الإشكاليات التي يعاني منها أداء الأعمال في ليبيا لعام 2014	42
205	أهم الإشكاليات التي يعاني منها أداء الأعمال في موريتانيا لعام 2017	43
211	مخطط (Hsiao, 1986) لمراحل اختبار التجانس	44
222	تطور نصيب الفرد المغربي من الناتج المحلي الإجمالي للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 وفق تعادل القوة الشرائية	45
223	تطور مساهمة الدول المغربية في التجارة البينية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	46
224	تطور نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة من الناتج المحلي الإجمالي للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	47
224	تطور إجمالي تكوين رأس المال الثابت للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2017 (بالنسبة المئوية من الناتج المحلي الإجمالي)	48
225	تطور معدلات الانفتاح التجاري للدول المغربية خلال الفترة 2005 - 2019 (بالنسبة المئوية)	49
226	تطور الترتيب النسبي للتنافسية العالمية للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019	50

المقدمة

تطوّرت المنظومة الاقتصادية العالمية ليُصبح أبرز ما يُميّزها هو تنامي التكتلات الاقتصادية التي يحكمها نوعان من العوامل، العامل الأول هو عامل العولمة الاقتصادية التي تقتضي زوال العوائق التي تقف أمام حركة السلع والبضائع والخدمات وعوامل الإنتاج، وتغدو عندها التجارة الدولية الحرة المتعددة الأطراف هي القاعدة الحاكمة، أما العامل الثاني فهو عامل الإقليمية التي تقتضي إقامة التجمعات والتكتلات على المستوى الاقليمي، وذلك ما يُعبّر عن حالة وسطية بين المحلية التي تدفع بالأفراد والجماعات لتضييق نطاق اهتمامها، وبين العولمة التي تستهدف إزالة الحدود الجغرافية والحوجز الجمركية وتسهيل نقل الرأسمالية سياسيا واقتصاديا وثقافيا عبر العالم، حيث أن المسعى الحتمي لأي تكتل اقتصادي اقليمي هو تجسيد التكامل الاقتصادي الذي يحمل العديد من المزايا على اختلاف مستوياته السياسية، الاقتصادية والأمنية، وبذلك يكون التكامل حلا بديلا لمواجهة التحديات التي يفرضها التغير السريع والمستمر في بيئة الأعمال الدولية تحت اسم العولمة، ولعلّ من أبرز النماذج التي حققت إنجازات هامة واستطاعت الاستفادة من المكاسب التي يعرضها التكامل الاقليمي هو ما حققته الدول الأوروبية، التي نجحت في تشكيل كتلة اقتصادية ونقدية تعود بدايات التفكير الجدي حولها إلى اتفاق روما لعام 1957، ليتحول إلى شريك تجاري واقتصادي مركزي وعالمي بوزن بالغ الأهمية في المنظومة الاقتصادية الدولية، ساعيا لتشمل عضويته كامل أوروبا، بل ولتشكيل اتحاد متوسطي يمتد إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كما أن التجمع الآسيوي (آسيان - ASEAN) الذي شُرع في تجسيده منذ 1967 قد حقق إنجازات جد هامة أيضا، وفي القارة الآسيوية أيضا أدركت دول مجلس التعاون الخليجي بصفة مبكرة ضرورة تدارك اشكالية ضيق سوقها المحلي اذا ما استمرت في العمل بانفرادية، وفي القارة الأمريكية نجد أن بلدان أمريكا الجنوبية قد شرعت منذ 1995 في بناء سوق مشتركة تضم أهم الاقتصادات الانتقالية في ما يسمى بالبلدان النامية حديثة التصنيع التي يتزايد وزنها في المنظومة العالمية عقدا تلو الآخر.

في السياق نفسه، تُعتبر دول المغرب العربي من بين الدول البارزة التي عرفت محطات مهمة في سبيل تجسيد تكامل اقتصادي يضمن مواجهة الظروف الاقتصادية العالمية الراهنة، حيث أن التكامل الاقتصادي بين دول المنطقة يعتبر ضرورة لا مفر منها في الوقت الذي تتنامى فيه القوى الاقتصادية التي حققت وحدتها واندماجها، إلا أن فكرة التكامل المغربي قد رافق ظهورها منذ النصف الثاني من القرن العشرين جملة من العوائق التي حالت دون التجسيد الفعلي لهذا المشروع، ولم يكن بمقدور الدول المغربية تدارك تلك العوائق ضمن مسيرتها التكاملية، وبذلك بقيت الحصيلة الفعلية لمجهودات التكامل هزيلة وذات مؤشرات جد ضعيفة، حيث أن مشروع التكامل المغربي لا يزال متعثرا وخاضعا لعوامل التنافر أكثر من عوامل الجذب، ويمكن التمييز في هذا السياق بين عوامل هيكلية ترتبط بوضعية الأقطار المغربية وممارساتها السياسية تجاه بعضها البعض، وجملة من العوامل الظرفية المرتبطة بظروف عابرة تزول بزوالها. إذا كانت دول المغرب العربي تبحث عن التقدم نحو المستقبل بثقة واستعدادية، فإن السبيل الوحيد لذلك هو تطبيق استراتيجية تنموية في شكل اتحاد متماسك، كون تلك الدول رهينة مأزق رباعي الأبعاد، فهي في مجملها تواجه ضغوطا

ديمغرافية متنامية تؤثر على مستقبل نموها الاقتصادي، تواجه عجزا متزايدا في إطار التنمية البشرية، رهينة التغيرات المناخية وتواجه مجتمعة إشكالية ضعف تنافسيتهما على المستوى الدولي، ولعلّ التحدي الرئيسي الذي تواجهه دول المغرب العربي هو فرض مكانتها الاقتصادية على المستوى الدولي، وذلك ما يرتبط بقدرتها على تنمية صناعات تجعل صادراتها تستجيب للطلب وذات تنافسية عالمية، ففي الوقت الذي تمكنت فيه الدول الناشئة من تحقيق نمو حقيقي مرتكز على التحديث والإنتاجية الصناعية، إلا أن الدول المغربية قد تخلفت كثيرا في هذا الإطار، وذلك بالرغم من أن التكامل الاقتصادي في المنطقة من الممكن تحقيقه والاستفادة من مزاياه من خلال استراتيجية لترقية الصادرات، تضم وضع استثمارات استراتيجية في القطاعات الخدمية، وإستغلال أمثل للموارد الطاقوية وتوظيفها في الصناعات التنافسية.

تشير مؤشرات التنافسية الدولية لدول المغرب العربي إلى الأداء التنافسي المتواضع لبلدان المنطقة، فاعتمادا على ما يصدر من تقارير للتنافسية العالمية عن المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) منذ عام 2005، نجد أن الاقتصادات المغربية تعاني تقريبا من نفس المشكلات والعوائق التي تحول دون تحقيق أداء اقتصادي وتنافسي مرموق عالميا، فهي تواجه في مجملها إشكالية البيروقراطية الحكومية غير الفعالة، عدم الاستقرار السياسي وعدم تأهيل اليد العاملة، إشكالية الفساد، وتعاني نسبيا من ضعف العرض من البنية التحتية، وإن كانت اقتصادات المغرب العربي تسعى لتذليل تلك العقبات، فإن التكامل الاقتصادي المغربي يقدم العديد من المزايا في هذا السياق، فمن شأن تفعيل الاندماج الاقتصادي والتجاري في المنطقة أن يضمن الاستفادة القصوى من اتساع حجم السوق المغربية التي تجاوزت 100 مليون نسمة في عام 2019، بما يحفز نمو التجارة البينية وتفعيل اقتصاديات الحجم، كما يعمل التكامل المغربي على تعزيز جاذبية المنطقة للاستثمارات المحلية والأجنبية، وكذا تعزيز المركز التفاوضي الدولي للمنطقة، وأخيرا الرفع من مستوى التنسيق وتوحيد الجهود المغربية في إطار مجابهة التحديات والرهانات المشتركة. على ضوء ما سبق عرضه تتضح معالم إشكالية هذه الدراسة والتي تتمحور في البحث في إمكانية التجسيد الفعلي للتكامل الاقتصادي المغربي ودوره في تعزيز التنافسية الدولية لاقتصادات المنطقة، وهو ما يقودنا لطرح الإشكالية التالية:

**إلى أي مدى ساهم التكامل الإقتصادي المغربي في تعزيز تنافسية الدول المغربية للفترة من 2005 إلى 2019 ؟**

من أجل الإجابة على إشكالية الدراسة، تم تفصيلها إلى الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي الظروف اللازم توفرها لنجاح التكامل الاقتصادي ؟
- إلى أي مدى تمكنت الدول المغربية من تجسيد مشروع التكامل الاقتصادي المغربي ؟
- ما المقصود بالتنافسية الدولية، وما هي أبرز محدداتها ومناهج قياسها ؟
- كيف أثر التكامل المغربي على تنافسية البلدان المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 ؟

## فرضيات الدراسة:

يهدف المعالجة السليمة للإشكالية المطروحة للنقاش، قمنا ببناء دراستنا على الفرضيات التالية:

## الفرضية الأولى:

يُعتبر التقارب الجغرافي بين الاقتصادات شرطاً كافياً لنجاح التكامل الاقتصادي بينها.

## الفرضية الثانية:

توجد علاقة ارتباط بين التكامل الاقتصادي المغربي والتنافسية الدولية لاقتصادات المغرب العربي في الفترة 2005-2019.

وتتفرع منها الفرضيات الفرعية التالية:

- توجد علاقة ارتباط معنوية بين نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وتنافسية الدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- توجد علاقة ارتباط معنوية بين وزن الاقتصاد في التجارة البينية المغربية وتنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- توجد علاقة ارتباط معنوية بين التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر وتنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- توجد علاقة ارتباط معنوية بين إجمالي تكوين رأس المال الثابت وتنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- توجد علاقة ارتباط معنوية بين معدل الانفتاح التجاري وتنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛

## الفرضية الثالثة:

يوجد أثر معنوي للتكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لدول المغرب العربي في الفترة 2005-2019.

وتتفرع منها الفرضيات الفرعية التالية:

- يوجد أثر معنوي لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي على تنافسية الدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- يوجد أثر معنوي للتجارة البينية المغربية على تنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛

- يوجد أثر معنوي للتدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- يوجد أثر معنوي لإجمالي تكوين رأس المال الثابت على تنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- يوجد أثر معنوي لمعدل الانفتاح التجاري على تنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛

### أهمية الموضوع:

هناك عدة عوامل تجعل هذا الموضوع يكتسي أهمية بالغة وتجعله جديراً بالدراسة والتحليل، سواءً تعلق الأمر بالمتغيرات التي يشملها، أو بطبيعة العلاقة التي يتم تحليلها، وعموماً يُمكن إيجاز العوامل التي تبرز من خلالها أهمية هذا الموضوع على النحو التالي:

- يقدم التكامل الاقتصادي فُرصاً أكبر لإقامة المشاريع الاقتصادية الكبرى، مما يضمن امكانية تحقيق النمو الاقتصادي المستدام وتسريع عمليات التنمية، ذلك فضلاً عن دوره في توفير أفضل الظروف في إطار الاتفاقيات والإلتزامات الدولية مقارنة مع ظروف الدول المنعزلة على اعتبار أن التكامل يُمكن من تشكيل كتلة اقتصادية موحدة قوية اقتصادياً بإمكانها اكتساب مزايا أكبر من حيث ظروف تعاملها مع العالم الخارجي؛
- إرتباط مفهوم التنافسية الدولية ارتباطاً وثيقاً بمفهوم النمو الاقتصادي المستدام، وذلك ما يتضح من التعاريف المتداولة للمنظمات والهيئات الدولية ذات الاختصاص، وعلى إثر ذلك فإن التنافسية الدولية والبحث في سبل تعزيزها يكون الشغل الشاغل للاقتصادات النامية وحتى المتقدمة، نظراً للمساهمة التي يقدمها النمو الاقتصادي المستدام في إطار توسيع الخيارات أمام الأفراد والحكومات، الأمر الذي من شأنه مجابهة العوائق التي تقف أمام الإبداع والإبتكار، وتحقيق أعلى المستويات من رفاهية الشعوب؛
- تبرز أهمية هذا الموضوع أيضاً من خلال الضرورة الملحة لانتهاج دول المغرب العربي منهج التكامل الاقتصادي، خاصة وأنها تخوض غمار الانفتاح والشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي، والأمر الملف للانتباه في هذا الإطار أن المبادلات التجارية بين دول المنطقة لم تتعدى 2 % في حين أنها تصل إلى نسبة 70 % مع دول الإتحاد الأوروبي، وهذا ما يمكن تفسيره بضعف المركز التفاوضي والتنافسي لدول المغرب العربي بسبب توقيع اتفاقيات شراكة منفردة مع أوروبا واهتمامها بمناطق أخرى خارج محيطها المغاربي.

### أهداف الدراسة:

- نسعى من خلال هذه الدراسة لتحقيق جملة من الأهداف، أهمها:
- الحصول على صورة واضحة ودالة عن واقع الجهود والمساعي التي ترمي إلى تجسيد مشروع التكامل الاقتصادي المغربي على أرض الواقع، وكذا الإلمام بالظروف والعوائق التي تحول دون ذلك؛

- تحليل المقومات والمحددات الحالية للاقتصادات المغربية وتنافسيتهما، والبحث في أسباب تخلفها على المستوى الدولي؛
- التعمق بالبحث عن مداخل وطرق من شأنها دعم مشروع التكامل الاقتصادي المغربي والاستفادة من المزايا التي يقدمها في إطار تعزيز التنافسية الدولية للاقتصادات المغربية.

### مبررات اختيار الموضوع:

- تكمن دوافع توجّهنا نحو اختيار هذا الموضوع في العناصر التالية:
- الدافع الرئيسي هو دافع ذاتي يتعلق باختصاص دراستنا وهو "الإقتصاد الدولي والتنمية المستدامة"، وذلك ما يفرض معالجة متغيرات لها علاقة باقتصاد التنمية وذات بعد دولي؛
- الدافع الثاني يخص الرغبة في التطلع والتعمق بالبحث في الأسباب الفعلية التي تحول دون تجسيد التكامل الاقتصادي المغربي الذي من شأنه أن يعود بالمزايا على جميع الأطراف؛
- الدافع الثالث الذي دفعنا لاختيار هذا الموضوع يكمن في التمكن من المفاهيم المرتبطة بالانفتاح التجاري والتكتلات الاقتصادية، خاصة وأن الاقتصاد الوطني حاليا بصدد الاقبال على قرارات حاسمة في مجال الانفتاح على المنظومة التجارية المتعددة الأطراف، وذلك ما يجب أن يرافقه إجراءات وسياسات من شأنها جعل الاقتصاد الوطني قادرا على الصمود أمام التحديات والرهانات التي تفرضها تلك المنظومة.

### حدود الدراسة:

تمثلت الحدود المكانية لهذه الدراسة في الدول الخمسة المكوّنة للمغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب، ليبيا وموريتانيا)، وذلك محاولة منا للإلمام بالموضوع وعدم استثناء أي كيان اقتصادي في إطار مشروع الاتحاد المغربي بغض النظر عن وجود بعض الدول التي هي شبه معزولة سياسيا واقتصاديا مثل ليبيا وموريتانيا.

أما بخصوص الحدود الزمنية لموضوع بحثنا والتي شملها عنوان الدراسة ضمن الفترة من 2000 إلى 2015، إلا أنه نظرا لعدم توافر مؤشرات حول تنافسية بلدان المنطقة للفترة من 2000 إلى 2004، فسنحاول معالجة متغيري التكامل الاقتصادي المغربي والتنافسية الدولية للدول المغربية على امتداد الفترة من سنة 2005 إلى 2019، إلا أن ذلك لا ينفى التعرض إلى أهم المراحل السابقة التي عرفت تلك الدول في سبيل تبنيها سياسة الانفتاح على المنظومة الاقتصادية والتجارية الدولية، كما أن تحليل المسيرة التكاملية لبلدان المغرب العربي تقتضي الإنطلاق من البدايات الأولى لجذور الفكرة.

## الدراسات السابقة:

رغم قلة الدراسات التي تناولت متغيرات هذا الموضوع مجتمعة، إلا أن الإطار العام لهذه الدراسة عرف اهتماما من طرف الباحثين والكتاب، وأهم الدراسات الحديثة ذات الصلة بالموضوع ما يلي:

## الدراسة الأولى:

دراسة "هزلة نجلاء" بعنوان: "تحليل الآثار الساكنة والديناميكية للتكامل الاقتصادي في تحقيق التنمية الاقتصادية - دراسة تجارب تكاملية للفترة 1980-2019"، أطروحة دكتوراه تخصص تسويق وتجارة دولية، لجامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي، للسنة الجامعية 2021 - 2022، حيث كان الهدف من هذه الدراسة هو قياس الآثار الساكنة والآثار الديناميكية التي يحدثها التكامل الاقتصادي في تحقيق أثر صاف لخلق التجارة في المدى القصير، وخلق التنمية في المدى الطويل لدول الاتحاد الأوروبي. إتمدت الدراسة على طريقة "IMRAD" كأساس منهجي عام لهيكله جوانب البحث، وتبعاً لذلك اعتمدت مجموعة من المناهج البحثية التي تتلاءم مع الخطوات والإجراءات البحثية المتبعة، حيث تم تبني المنهج الوصفي، المنهج التاريخي، المنهج التقويبي، المنهج التجريبي والمنهج الاستقرائي، ومن أهم الأدوات التي تم اعتمادها لإنجاز البحث هو تحليل بيانات المتغيرات المستخدمة وفق نماذج بيانات بانيل اختبارات جذر الوحدة، التكامل المشترك، ولتقدير نموذج الآثار الساكنة للتكامل الاقتصادي عبر نماذج الجاذبية تم اعتماد طريقة "مقدر شبه الإمكان الأعظم بواسون" (PPMLHDFE)، كما تم استخدام طريقة "العزوم المعمنة" (GMM) لقياس الأثر طويل الأجل للتكامل الاقتصادي في تحقيق التنمية البشرية والرفاهية الاقتصادية.

وكانت أهم النتائج المتوصل لها من هذه الدراسة ما يلي:

- وجود أثر إيجابي للتكامل الاقتصادي في زيادة التجارة البينية لدول الإتحاد الأوروبي، مما يدل على وجود أثر صافي لخلق التجارة، حيث أن التكامل الأوروبي قد سمح بالاستفادة الفعلية من الفرص الممكنة التي يتيحها التقسيم الكفاء للعمل وإعطاء الفرص الاقتصادية العادلة للأعضاء في هذا التكتل؛
- وجود علاقة طردية بين مراحل التكامل والنمو الاقتصادي، وأن اتساع السوق نتيجة عملية التكامل يمكن من إقامة صناعات بحجم اقتصادي كبير والاستفادة من وفورات الحجم الناتجة عن التكامل والتخصص في الإنتاج؛
- أيضا خلصت الدراسة إلى وجود أثر إيجابي للتكامل الاقتصادي على الاستثمار، حيث أن التكامل الأوروبي أدى إلى نمو حجم السوق بما يتولد عنه من زيادات في الأرباح والمكاسب المستقبلية، وبما يسهم في انتعاش الانفاق الاستثماري.

## الدراسة الثانية:

دراسة «Richard Bernal, 2012»، بعنوان: «Nano-Firms, Regional Integration and International Competitiveness»، حيث عالج الباحث إشكالية رئيسية تمحورت حول إمكانية مساهمة السوق والاقتصاد الموحد لبلدان الكاريبي (CSME) في القدرة التنافسية الدولية لبلدان الجماعة الكاريبية (CARICOM)، ومن أجل تقييم مدى مساهمة هذا التكتل في تعزيز القدرة التنافسية الدولية للدول الأعضاء في الجماعة الكاريبية، رأى الباحث أنه من الضروري فحص أحكام التكتل لمعرفة ما إذا كان بإمكانها المساهمة في تسهيل وتوسيع نشاط شركاتها. وكانت أهم النتائج التي توصل إليها الباحث ما يلي:

- أنه على بلدان الجماعة الكاريبية تحسين القدرة التنافسية الدولية لإنتاجها وصادراتها لمواجهة تحدي العولمة وخلق الفرص واغتنامها في الاقتصاد العالمي؛
- بما أن السوق والاقتصاد الموحد لبلدان الكاريبي (CSME) تمثل الإطار المؤسسي الذي قررت دول الجماعة الكاريبية استخدامه من أجل تعزيز القدرة التنافسية الدولية للمنطقة، فمن المتصور أن من شأن هذا التكتل أن يخفف القيود المفروضة على الأسواق الوطنية الصغيرة التي تحد من تحقيق وفورات الحجم والنطاق في معظم خطوط الإنتاج، وخلق سوق اقليمية تنافسية وديناميكية، من شأنها تحفيز ريادة الأعمال والاستثمار والابتكار؛
- من المتوقع أن تحفز المنافسة في السوق الإقليمية الشركات على تعزيز القدرة التنافسية الدولية لإنتاجها، سواء للاستهلاك المحلي أو للتصدير؛
- تواجه شركات تجمع الكاريبي تحدياً صعباً في حال عدم توسيع شركاتها، وفي هذا السياق فإن أحكام السوق والاقتصاد الموحد لبلدان الكاريبي (CSME) لا تولي اهتماماً كافياً لهذه المشكلة، ويتجلى ذلك في ندرة الاستثمار داخل المنطقة، والعدد المحدود للغاية لعمليات الاندماج والاستحواذ؛
- يعتبر تيسير توسيع وتوحيد شركات الجماعة الكاريبية وبالتالي تحسين قدرتها التنافسية الدولية أمراً مهماً، وتنبع تلك الأهمية من تداعيات العولمة والانتهاء الوشيك لبعض مفاوضات التجارة الخارجية، وكلاهما يندرج بتطور واحتدام المنافسة الدولية التي ستواجهها بلدان المنطقة.

## الدراسة الثالثة:

دراسة من إعداد الباحث «Nodjtidjé DJIMASRA»، بعنوان «Efficacité Technique, Productivité Et Compétitivité Des Principaux Pays Producteurs De Coton». أطروحة دكتوراه، فرع العلوم الاقتصادية لجامعة «ORLEANS»، سنة 2011.

حاول الباحث في هذا البحث دراسة العوامل المفسرة لتنافسية الدول الرئيسية المنتجة للقطن من مدخل الكفاءة الانتاجية أي من منطلق داخلي، حيث كانت إشكالية تلك الدراسة تدور حول العوامل المفسرة للمنافسة الدولية على مادة القطن، والعوامل المفسرة لتنافسية الدول الإفريقية المنتجة لهذه المادة في الأسواق العالمية.

من الأدوات المعتمدة في هذه الدراسة هو تطبيق نموذج تحليل حزم البيانات (Data Envelopment Analysis) الذي يسمح بتوليد درجات الكفاءة الفنية، حيث تم تسليط الضوء على الكفاءة الفنية لكل دولة وللعينة بأكملها، من خلال إجراء مقارنة بين نتائج الدول المتقدمة والدول الإفريقية، وتم مراجعة انحدار درجات الكفاءة الفنية على عدد من المتغيرات الاقتصادية والبيئية، حيث مكنت نتائج التحليل الاقتصادي القياسي من صياغة آثار للسياسات الاقتصادية التي من شأنها تنشيط قطاعات القطن وتطويرها لمواجهة المنافسة الدولية.

على ضوء تلك الدراسة كانت أهم النتائج التي تم التوصل إليها أنه من أجل نجاح السياسات الاقتصادية والاستفادة من التطور التكنولوجي والرفع من الانتاجية ينبغي أن يتم تأمين التمويل الكافي للبحوث والتنمية فضلا عن توفير الأنظمة الضريبية الملائمة، وضمان الإعانات الكافية التي تستفيد منها المؤسسات التي تنشط في قطاع القطن، كما يقتضي الأمر التركيز على إيصال نتائج الأبحاث العلمية في شكل عملي إلى جميع الفئات التي تنشط في القطاع.

#### الدراسة الرابعة:

دراسة «Economic integration in Africa» من إعداد «Assandé Désiré Adoma, Subhash C. Sharma, A.K.M. Mahbub Morshed»، بعنوان: «Economic integration in Africa»، تم انجاز هذه الدراسة في عام 2010، تم البحث ضمنها في جدوى إنشاء اتحاد اقتصادي كامل في إفريقيا، ولتحقيق هذا الهدف تم دراسة العلاقات القصيرة والطويلة الأجل بين المتغيرات الكلية الرئيسية في ثمانية اقتصادات إفريقية كبرى خلال الفترة من 1976 إلى 2005، تم إنجاز هذا البحث اعتمادا على دراسة قياسية باستخدام التكامل المشترك لجوهانسن وأنجل، وتم بناء النموذج القياسي بالاعتماد على ثلاث متغيرات رئيسية هي الاقتصاد الكلي معبرا عنه بالنتائج المحلي الإجمالي الحقيقي، الأسواق المالية معبرا عنها بمخزون النقود وسعر الصرف، والسياسة النقدية معبرا عنها بمعدل التضخم والقواعد النقدية.

اتضح من تلك الدراسة أن الهدف من التكامل على نطاق قاري يمكن تحقيقه من خلال النظر في جوهر ثمانية بلدان، والتي تعبر عن الاقتصاديين الرائدین في كل منطقة افريقية فرعية (الجزائر، مصر، كوت ديفوار، نيجيريا، الكاميرون، كينيا، أنغولا وجنوب إفريقيا) باعتبارها القوة الدافعة لمشروع التكامل، وباستخدام البيانات ربع السنوية من 1976 إلى غاية 2005.

من أهم النتائج الـ خلصت لها الدراسة هو وجود اتجاهات مشتركة في المخرجات الحقيقية، مستويات الأسعار، الاستهلاك الخاص، الاستثمارات، التدفقات التجارية والإنفاق الحكومي بين هذه البلدان الثمانية وفقًا لإحصائيات اختبار جوهانسن (1988، 1991)، وبالإضافة إلى ذلك، واتباع المنهجية التي اقترحها (Vahid and Engle, 1993) اتضح وجود دورات مشتركة في المخرجات الحقيقية، الاستثمارات والتدفقات التجارية بين هذه البلدان الثمانية، وتشير هاتان النتيجةتان إلى وجود ترابط على مستوى الاقتصاد الكلي بين هذه البلدان، كما خلصت الدراسة أيضًا إلى أن التجارة بين البلدان الأفريقية أصبحت ذات أهمية متزايدة، وأن الحركة العمالية داخل إفريقيا ليست ضئيلة، دون إنكار أهمية نظام تقاسم المخاطر في تشكيل اتحاد اقتصادي.

تشير الآثار المزدوجة لهذه النتائج إلى أنه يجب على صانعي القرار إيلاء المزيد من الاهتمام لهذا النهج من خلال تنفيذ أو تشجيع السياسات الموجهة نحو تعزيز الاعتماد المتبادل بين هذه الاقتصادات؛ ومن خلال زيادة تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بين هذه البلدان الثمانية. بما أن ثمانية بلدان لديها اتجاهات مشتركة طويلة الأجل ودورات مشتركة قصيرة الأجل لا سيما في الناتج المحلي الإجمالي، فينبغي عليها أن تتبنى موقفًا متزامنًا في المالية العامة وسياسة أسعار الصرف استجابة لأي صدمة خارجية، ومع اتخاذ هذه الإجراءات، من المرجح أن يتولد زخم في كل منطقة، مما سيؤدي في النهاية إلى التكامل الاقتصادي على مستوى القارة.

#### الفرق بين الدراسات السابقة ودراستنا الحالية:

يكمن الفرق بين الدراسات السابقة المعروضة أعلاه ودراستنا الحالية في كون الدراسات السابقة رغم معالجتها لمتغيري التكامل الاقتصادي والتنافسية الدولية، إلا أنها قد تناولت أحد المتغيرين محل دراستنا فقط، فمنها ما عالج متغير التكامل الاقتصادي وحاول تفسيره بصفة مستقلة، ومنها ما تعامل معه كمتغير مفسر لمتغيرات تابعة أخرى دون التنافسية الدولية، ومن الدراسات ما اهتم بمتغير التنافسية الدولية كمتغير تابع لمتغيرات مفسرة أخرى دون التكامل الاقتصادي، باستثناء الدراسة الثانية (Richard Bernal, 2012) التي عالجت إشكالية إمكانية مساهمة السوق والاقتصاد الموحد لبلدان الكاريبي (CSME) في القدرة التنافسية الدولية لبلدان الجماعة الكاريبية (CARICOM)، إلا أن الباحث في تلك الدراسة قد اكتفى في تحليل دور التكامل الاقتصادي لدول العينة في تعزيز تنافسيتها الدولية بفحص آليات وأحكام وتنظيم التكتل لمعرفة مدى مساهمته في تعزيز القدرات التنافسية لبلدان الجماعة الكاريبية (CARICOM)، في حين أن دراستنا تعتمد في تحليل دور التكامل المغربي في تعزيز تنافسية الاقتصادات المغربية على تحليل مفصل للأداء التكامل والتنافسي وكذا على دراسة قياسية للخروج بنتائج دقيقة حول الإشكالية المعالجة.

## الإضافة التي تحملها الدراسة الحالية:

تتضح الإضافة التي تقدمها دراستنا الحالية من منطلق البحث في طبيعة أثر ودور التكامل الاقتصادي المغربي في تعزيز التنافسية الدولية للدول المغربية استعانة بتحليل مفصل للأداء التجاري والتكاملي والتنافسي للاقتصادات المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019، واعتمادا على ما توفر من معلومات وبيانات حلول المتغيرين، وكذا استعانة بدراسة قياسية باعتماد نماذج بيانات بانيل التي تعتبر الأنسب لتحليل مثل هذه المواضيع، حيث أنها تمكن من التحديد الدقيق لطبيعة العلاقة والتأثير بين المتغيرات المبحوثة، وهو ما يمكننا في النهاية من التوصل لنتائج هامة قد تكون مرجعا لتوجيه السياسة التكاملية للمنطقة المغربية نحو الاستفادة في جانب تعزيز تنافسيتهما الدولية، كما قد تساهم النتائج المتوصل لها في فتح آفاق بحثية هامة.

## منهج وأدوات البحث:

تقتضي طبيعة موضوع دراستنا وطبيعة المتغيرات التي يشملها والعلاقة بينها، أن يتم استخدام كل من المنهج التاريخي والمنهج الوصفي التحليلي.

حيث تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي أولا عند معالجة الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية الإقليمية، ثم عند دراسة وتحليل واقع التكامل الاقتصادي المغربي وخصوصية الاقتصادات المغربية ومحددات تنافسيتهما على ضوء التكامل المغربي، وذلك كون المنهج الوصفي التحليلي يساعد على الوصول إلى المعرفة الدقيقة والتفصيلية لعناصر المشكلة القائمة من أجل التوصل إلى فهم أفضل وأدق حولها، ووضع السياسات والإجراءات المستقبلية الخاصة بها، أما المنهج التاريخي فاعتمدنا عليه عند تطرقنا لأهم المحطات التي مر بها مشروع تجسيد التكامل الاقتصادي المغربي، وذلك كون المنهج التاريخي يقوم على أساس دراسة أحداث سابقة وتفسيرها وتحليلها بهدف التوصل إلى قوانين عامة تساعدنا على تحليل أوضاع الحاضر والتنبؤ بالمستقبل.

وتم اعتماد أسلوب دراسة الحالة وتحليل المحتوى باستخدام العديد من الأدوات، فقد تم الاعتماد على المسح المكتبي لما توفر من مراجع تناولت متغيري التكامل الاقتصادي الإقليمي والتنافسية العالمية، وأهم البيانات الخاصة بمؤشرات الأداء الاقتصادي والتكاملي والتنافسي للاقتصادات المغربية، كما تم الاعتماد على نماذج بيانات بانيل (Panel data) وبرنامج STATA في إصداره 16 لإجراء الدراسة القياسية لأثر التكامل الإقليمي المغربي على تنافسية دول المنطقة لفترة الدراسة.

## هيكل الدراسة:

من أجل معالجة الإشكالية المطروحة واختبار فرضيات البحث رأينا أنه من المفيد تقسيم الدراسة بتسلسل منهجي إلى أربعة فصول وذلك على النحو التالي:

- الفصل الأول: الإطار النظري للتكامل الاقتصادي الإقليمي ومسيرة التكامل المغربي

يناقش هذا الفصل الجانب النظري للتكتلات الإقليمية الاقتصادية، من خلال التطرق لمزاياها وآثارها على الاقتصادات المتكاملة، أهم النظريات المفسرة للتكامل الاقتصادي الإقليمي والإقليمي، كما تم التطرق خلال هذا الفصل لتجربة التكامل الاقتصادي المغربي، أبرز المحطات التي مرت بها، وأهم العوائق الهيكلية والظرفية التي حالت دون الاندماج الفعلي والتام لبلدان المنطقة.

- الفصل الثاني: التنافسية الدولية ومناهج قياسها

يتناول هذا الفصل المفاهيم النظرية للتنافسية، من خلال التطرق لتطور مفهومها في الفكر الاقتصادي، أنواعها، محدداتها، أساليب ومناهج قياسها البسيطة، ومؤشرات المركبة لقياسها والصادرة عن أهم المنظمات الدولية ذات الاختصاص.

- الفصل الثالث: تحليل الأداء التكامل والتنافسي للدول المغربية

على ضوء المفاهيم التي يتم معالجتها في الفصول السابقة، تم تخصيص هذا الفصل لتحليل الأداء التكامل والاقتصادي لدول المغرب العربي، مروراً بتنظيم قطاع التجارة الخارجية واتفاقيات التعاون التجاري والاقتصادي بين الدول المغربية، ثم قراءة في مؤشرات الأداء الاقتصادي والتجاري لدول المغرب العربي خلال الفترة 2005 – 2019، وأخيراً تحليل الأداء التنافسي للدول المغربية خلال فترة الدراسة.

- الفصل الرابع: دراسة قياسية لدور التكامل المغربي في تعزيز تنافسية الاقتصادات المغربية خلال الفترة 2005-2019

حيث تم في هذا القسم توضيح الإطار القياسي المتبع في التحليل مروراً بمدخل نظري لنماذج بيانات بانيل، ثم التعريف بمتغيرات الدراسة القياسية والنموذج المستخدم، وأخيراً خطوات تقدير النموذج وعرض وقراءة النتائج.

### صعوبات الدراسة:

واجهتنا في إطار إعداد هذا البحث بعض الصعوبات أهمها غياب الدراسات والأبحاث التي تناولت العلاقة المباشرة بين متغيرات الدراسة، وضعف البيانات المستخدمة في الدراسة التحليلية والقياسية خاصة في ما يتعلق بالاقتصاديين الموريتاني والليبي.

# الفصل الأول

الإيمان النقي في الكلام

القنصل في القلوب

## تمهيد:

أصبح التعاون الإقليمي والتكامل الاقتصادي من أبرز سمات المشهد الاقتصادي العالمي الراهن، نظرا لما تمليه جملة التحديات الاقتصادية، الاجتماعية والسياسية المعاصرة، وكذا نظرا للمكاسب المنتظرة من إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية وما تعود به من غنائم لشعوب الأقطار المتكاملة، حيث أن اتفاق مجموعة من الدول على إرساء اتفاقيات التكامل الاقتصادي يعتبر مكسبا إيجابيا لها من منظور المزايا المرتبطة بتوسيع حجم السوق الذي يؤدي بدوره إلى زيادة الطاقة الانتاجية للمشاريع الاستثمارية والاستفادة من اقتصاديات الحجم، وإرساء مبدأ التخصص وتقسيم العمل بين الدول الأعضاء، كما أن حرية انتقال عوامل الانتاج من أفراد ورؤوس أموال تحت بنود اتفاقيات التكامل الاقتصادي من شأنها زيادة فرص العمل التي ترافق التطور والازدهار الحاصل في الدول التي يشملها التكامل، وذلك ما يؤدي إلى تقليل نسب البطالة وتفادي ما ينجر عنها من مشكلات اقتصادية واجتماعية، وهذا ما يعود بالفائدة على الدول المتكاملة ويرفع من مستويات معيشة ورفاهية شعوبها، ذلك زيادة على أن حرية حركية عوامل الانتاج تؤدي على المدى البعيد إلى زيادة فرص النمو الاقتصادي للدول المتكاملة، وذلك ما ينتج عن اتساع حجم السوق وخلق فرص جديدة للاستثمار في مجالات عدة، وزيادة عدد ونوع المشاريع الخالقة للقيمة المضافة، الأمر الذي يضمن وفورات تعمل على زيادة الدخل القومي ومعدلات النمو الاقتصادي للدول الاعضاء.

بحكم الروابط الدينية، اللغوية، التاريخية، الثقافية والجغرافية التي تربط الدول المغربية، كان لزاما عليها أن تعمل جاهدة على توحيد جهودها، كما كان لزاما عليها أن تترجم الأشواط الطويلة التي قطعتها في سبيل تجسيد مشروع التكامل المغربي إلى إنجازات فعلية، وذلك بغية تحويل نتائج سياسات التنمية الاقتصادية للمنطقة إلى درع لمواجهة التحديات الاقتصادية، الاجتماعية، السياسية والأمنية التي تشهدها أو تتوقعها، وهنا يمثل التكامل المغربي ضرورة ملحة غير قابلة للتأجيل ولا مناص منها في الوقت الذي تحولت فيه الغلبة للكتلة وليس للدول وهي فرادى، مهما كان حجمها الاقتصادي.

نتناول في الفصل الأول الإطار النظري للتكامل الاقتصادي من خلال ثلاث أجزاء، حيث حُصص الجزء الأول من هذا الفصل لمفهوم التكامل الاقتصادي، آلياته ومراحل تجسيده، شروطه ومقوماته وكذا المزايا المنتظرة منه، في حين تم تخصيص الجزء الثاني لنظريات التكامل الاقتصادي، انطلاقا من النظرية النيوكلاسيكية، ثم مناهج تحديث وتطوير النموذج النيوكلاسيكي وكذا نظرية التكامل الاقتصادي الإنمائي، وأخيرا نموذج "كروغمان" في التكامل الاقتصادي والتنمية الإقليمية، أما الجزء الثالث من هذا الفصل فقد تم تخصيصه لعرض وتحليل تجربة التكامل الاقتصادي المغربي انطلاقا من خلفيته التاريخية وأهم المحطات التي مرت بها مسيرة هذا المشروع، ثم هياكل ومؤسسات الاتحاد المغربي التي انبثقت عن الاتفاقية التأسيسية سنة 1989، وأخيرا أسباب وعوامل تعثر مشروع التكامل الاقتصادي المغربي والتي تم تقسيمها إلى عوامل هيكلية ثابتة وأخرى ظرفية.

## المبحث الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي

يأخذ التكامل الاقتصادي مفاهيمًا ومدلولات متعددة تبعًا لكون الجانب التطبيقي لهذا المفهوم يمر بجملة من المراحل التي تضيء عليه مجموعة من الخصائص حسب المرحلة التي يبلغها، كما تتعدد مدلولات هذا المصطلح كونه مفهومًا متداخلًا في بعض النواحي مع مصطلحات أخرى مثل التعاون الاقتصادي، المشاركة الاقتصادية والتكامل الإقليمي، وعليه سنتناول في هذا المبحث جملة التعريفات المقدمة للتكامل الاقتصادي ثم آلياته ومراحله، شروطه ومقوماته وأخيرًا مزاياه.

## المطلب الأول: تعريف التكامل الاقتصادي

## الفرع الأول: التعريف اللغوي للتكامل الاقتصادي

تاريخيًا تم استخدام مصطلح التكامل لأول مرة سنة 1620 ضمن قاموس أكسفورد، حيث أشار هذا القاموس إلى أن مصطلح التكامل باللاتينية "Integratio" يدل على "تجميع الأشياء كي تشكل كلاً واحداً"<sup>1</sup>، وهذا ما يتفق مع المعنى الإصطلاحي، حيث أن التكامل يدل على ضم أجزاء أو مفردات ببعضها البعض حتى يتكون منها الكل الموحد.

كما تشير مفردة تكامل إلى "جمع مجموعة من المفردات ضمن كيان واحد"، فإذا كانت تلك المفردات مجموعة من الدول فهي عندما تتكامل سوف تسعى إلى تجسيد علاقات اقتصادية، إجتماعية وسياسية وطيدة في ما بينها، وذلك ما يتطلب تجميع دول مختلفة داخل إقليم جغرافي محدد ليأخذ مسمى التكامل الإقليمي.<sup>2</sup>

## الفرع الثاني: التعريف الإصطلاحي للتكامل الاقتصادي

من جملة التعاريف المقدمة لمصطلح التكامل الاقتصادي يتضح عدم التوافق بين الاقتصاديين المهتمين بهذا الفرع من الدراسات الاقتصادية، ويعود الاختلاف إلى التباين في درجات ونوع المشاركة والتعاون الاقتصادي القائم بين الدول المعنية بالتكامل، حيث يصرح فرانسوا بيرو \* "François Perroux" بأن هذا المفهوم يحتل مكانة هامة ضمن هرمية المفاهيم والقضايا الاقتصادية الغامضة لغويًا، ومن مصادر الغموض في هذا المفهوم هو أنه شديد التداخل مع المفاهيم الاقتصادية الأخرى ذات الصلة، في نفس السياق قدم الاقتصادي "C.P. Kindleberger" تصورا حول مدلول مصطلح التكامل الاقتصادي إنطلاقًا من إجراء مقارنة بين ثلاث تعاريف أساسية تم طرحها من طرف ثلاث رواد للفكر الاقتصادي التكامل وهم "Jan Tinbergen"، "Béla Balassa" و "Gunnar Myrdal".

حيث أيد "Jan Tinbergen" تحرير التجارة الخارجية بين مجموعة الدول محتجًا بأن ذلك يعتبر وسيلة تضمن تعادل أسعار عوامل الإنتاج في حال ما إذا توفرت جملة الشروط التالية:

- توفر عنصر المنافسة الكاملة؛
- تماثل أنماط الطلب العالمي؛

<sup>1</sup> نزية عبد المقصود محمد مبروك، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات العولمة، مع رؤية إسلامية، دار رؤية للنشر، الإسكندرية، 2007، ص (10).

<sup>2</sup> محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2000، ص (02).

\*: François Perroux est un économiste français né le 19 décembre 1903 à Saint-Romain-en-Gal (Rhône).

- دوال الإنتاج على المستوى العالمي متشابهة؛
- لا وجود لنفقات النقل.

غير أن توافر هذه العناصر في الواقع غير ممكن، بالإضافة إلى أن تشكل التكامل الاقتصادي لا يمكن حدوثه من خلال تحرير التجارة الخارجية فقط، فمن الصعب أن تتحقق شروط التكامل الاقتصادي من خلال إزالة القيود على التجارة الخارجية البينية بين دولتين أو أكثر خاصة إذا كانت تلك الدول غير منتمية إلى نفس الاقليم الجغرافي<sup>1</sup>، كما ميز "Jan Tinbergen" بين صنفين للتكامل الاقتصادي هما التكامل الايجابي والتكامل السلبي، حيث يتم التكامل الإيجابي من خلال تبني تحرير التجارة الخارجية وما يرافقه من تأسيس لعملية التكامل بما يضمن انتشار مبدأ السيادة ومواءمة السياسات الاقتصادية بين الدول المعنية، أما التكامل السلبي فيكون أكثر محدودية ويتم ضمنه فتح الاسواق وربط الاقتصادات المتكاملة من خلال التجارة فقط، ويكون في إطار تعاوني تعاقدى لا يضمن انتشار مبدأ السيادة للأطراف المعنية.<sup>2</sup>

أما "Béla Balassa" فاعتبر أن التكامل الاقتصادي يمكن أن يكون عملية وحالة في الوقت نفسه، ويقصد بالعملية أنه يضم جملة من السياسات، الإجراءات، المراحل والوسائل المعتمدة لإتمام عملية التكامل، ويؤدي ذلك في النهاية إلى رفع القيود بين الدول المنتمية إلى التكتل وإلغاء صور التمييز بينها، أما إعتبار التكامل كحالة فيعبر عن الصورة النهائية والتطبيقية التي يأخذها التكامل الاقتصادي، والتي تضمن زوال كل جوانب التفرقة بين الوحدات الاقتصادية المعنية<sup>3</sup>، كما ركز "Béla Balassa" في تحديده لمفهوم التكامل الاقتصادي على موضوع التمييز والتدخل الحكومي وعلاقته بسياسة تحرير التجارة الخارجية، حيث اعتبر في هذا الإطار أن زوال التمييز والتدخل الحكومي مطلب أساسي منطقي ومدخل طبيعي لتحرير التجارة بين مجموعة الدول الاعضاء في التنظيم التكاملي، ومفهوم حرية التجارة حسب "Béla Balassa" يذهب إلى الجانب الأوسع الشامل الذي يضم حرية حركية وانتقال عوامل الإنتاج ورؤوس الأموال بين الدول المتكاملة.<sup>4</sup>

من ناحيته إعتبر "G.Myrdal" أن مفهوم التكامل الاقتصادي أشمل من المفهومين المقدمين من طرف "B.Balassa" و"J.Tinbergen"، فقد عالج عملية تحرير التجارة الخارجية بين الدول الأعضاء في التكامل الاقتصادي على أنها تعمل على تحقيق التعادل في أسعار عوامل الانتاج من جهة وتعمل على تحرير حركية وانتقال عناصر الانتاج ورؤوس الأموال من جهة ثانية وكلا العنصرين في الوقت نفسه، وبذلك فإن المفهوم الذي حدده "G.Myrdal" يعتبر أشمل من المفهومين السابقين، حيث يرى أن تحقيق التكامل الاقتصادي يشترط من أجله توفر عنصر التزامن بين عملية تحرير التجارة الخارجية وحرية انتقال عناصر الانتاج اقليميا ودوليا، وبذلك يكون التكامل الاقتصادي حسب "G.Myrdal" عبارة عن

1: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، ج 2، التكتلات الاقتصادية بين النظرية والتطبيق، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص (29).

<sup>2</sup> : Christian Deblock, **Accords commerciaux : entre coopération et compétition**, Politique étrangère, Vol. 77, No. 4 (Hiver 2012-2013), pp. 819-831, Institut Français des Relations Internationales, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/42716659>, date d'accès : 25-12-2016 21:40.

<sup>3</sup> : Béla Balassa, **the Theory of Economic Integration**, Routledge Revivals, New York, USA, 2011, p (01).

<sup>4</sup> : سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ج2، ط2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994، ص (279).

تلك "العملية الاجتماعية والاقتصادية التي بموجبها يتم إزالة كل الحواجز بين الوحدات المتكاملة مما يؤدي إلى تحقيق تكافؤ الفرص أمام جميع عناصر الانتاج على المستوى الوطني والإقليمي، كما أن التنسيق والمواءمة والتجانس في السياسات الاقتصادية شرط أساسي لإنجاح التكامل الاقتصادي".<sup>1</sup>

عالج الاقتصادي النمساوي "Fritz Machlup" فكرة التكامل الاقتصادي على أنها "فكرة تنطوي على الاستفادة الفعلية من كل الفرص الممكنة التي يقدمها التقسيم الكفاء للعمل"، كما يرى أنه في إطار أي منطقة تكاملية يتم استخدام عوامل الانتاج والسلع كما يتم تبادلها بالدرجة الأولى على أساس الكفاءة الاقتصادية البحتة، وبدقة أكثر دون تمييز أو تحيز بخصوص المكان الجغرافي الذي نشأت فيه تلك السلعة، أو بالمكان الذي هي موجهة نحوه، مع ضمان أن تتساوى الأسعار في جميع أنحاء المنطقة المتكاملة، مع الامكانية الكاملة لحركية عناصر الإنتاج وإمكانية إحلالها.<sup>2</sup>

من جملة التعاريف السابقة يمكن إستخلاص تعريف عام لمفهوم التكامل الاقتصادي على أنه "جملة الإجراءات المعبر عنها في شكل اتفاقيات بين مجموعة من الدول، سعيًا منها لتعظيم المصلحة الاقتصادية المشتركة في ما بينها عبر الزمن، وتشكيل وحدة اقتصادية في شكل كتلة متكاملة وليست متنافسة".<sup>3</sup>

وكتعريف أكثر عمقا يمكن تعريف التكامل الاقتصادي على أنه "عملية اقتصادية سياسية واجتماعية مستمرة تتجه نحو إقامة علاقات اندماجية متكافئة قصد خلق مصالح اقتصادية متبادلة وتحقيق عوائد مشتركة ومتناسبة، من خلال الاستغلال المشترك لإمكانيات وموارد الأطراف المساهمة، وخلق المزيد من التداخل بين هياكلها الاقتصادية والاجتماعية، لصالح تعزيز تنميتها وبلوغ درجة من الاندماج تصل في صورتها النهائية إلى حالة من الوحدة الاقتصادية، وذلك ما يتحقق من خلال إعطاء أولوية ومشروطة للقرار السياسي الموحد في ظل ظروف موضوعية تخدم أهداف العملية التكاملية"<sup>4</sup>، وبذلك فإن التكامل الاقتصادي ليس بالعملية البسيطة، بل أنه عملية على درجة عالية من التعقيد والشمولية والعمق في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية، كونه ينطوي على أبعاد تمس بطريقة أو بأخرى الهيكل الاقتصادي للأطراف المتكاملة.

### الفرع الثالث: الفرق بين مصطلح التكامل الاقتصادي والمصطلحات المشابهة

من أجل التدقيق والتعمق أكثر في مفهوم التكامل الاقتصادي يقتضي أن يتم التفريق بينه وبين المصطلحات اللصيقة أو المتقاربة معه، والتي عادة ما يكون توظيفها في بعض المواضيع على أنها ذات نفس المدلول، ومن أهم تلك المصطلحات هي المشاركة الدولية، التعاون الدولي، التكامل الإقليمي، الأقالمة (Regionalization) والإقليمية (Regionalism)، التكامل السياسي ... إلخ، وفي ما يلي مقارنة بين هذه المصطلحات.

<sup>1</sup>: فؤاد أبو ستيت، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2004، ص (07).

<sup>2</sup>: إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي - العولمة والتكتلات الإقليمية البديلة، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002، ص (43).

<sup>3</sup>: عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة - الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، مجموعة النيل العربية، ط1، مصر، 2003، ص (13).

<sup>4</sup>: إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص (45).

## أولاً: التكامل الاقتصادي والمشاركة الدولية

تعتبر المشاركة الدولية عن إطار العلاقات الدولية الذي تتضاءل ضمنه أهمية الاقتصاد الذي يعمل في معزل ممثلاً في الدولة الواحدة، ويمثل التكامل الاقتصادي في هذا النحو أول مستوى من مستويات المشاركة الدولية التي تتطور لتصل إلى مستواها الثاني متمثلاً في العلاقات القائمة بين التكتل الاقتصادي ودولة أو أكثر من الدول خارج ذلك التكتل، وصولاً إلى مستواها الثالث الذي يتمثل في المناطق الاقتصادية المؤهلة (QIZ) الذي يعبر عن درجة متقدمة ومعقدة من التشابك في العلاقات الاقتصادية الدولية.<sup>1</sup>

## ثانياً: التكامل الاقتصادي والتعاون الاقتصادي

عادة ما يتم المزج بين مصطلحي التكامل والتعاون، لكن في الواقع لا يمكن استخدام المصطلحين ضمن نفس السياق، لأن التعاون اقتصادياً قد ينشأ من طرف الهيئات الحكومية وغير الحكومية وقد يحمل صفة التطوعية، أما التكامل الاقتصادي فلا ينشأ إلا من طرف السلطات الرسمية العليا للدول الراغبة في إنشاء التكامل.<sup>2</sup>

## ثالثاً: التكامل الاقتصادي والتكامل السياسي

قد يحدث وأن يتم استعمال المصطلحين في نفس السياق لأنهما يعالجان نفس المجال في الحقل العلي نفسه، وهو العلاقات الدولية، خاصة وأن السياسة والاقتصاد وجهان لعملة واحدة، لكن هناك فرق بين المصطلحين من حيث الإطار، الأهداف والآليات، ففي حين أن التكامل الاقتصادي يتم من خلال رفع القيود على التجارة الخارجية وصولاً إلى توحيد السياسات الاقتصادية، فإن التكامل السياسي يهدف إلى بناء كيانات سياسية أكثر قوة وفعالية وتقارباً.

## رابعاً: التكامل الاقتصادي الوطني والتكامل الاقتصادي الدولي

يمثل مفهوم الإقليم مصدر تعقيد في إطار ضبط مفهوم التكامل الاقتصادي، حيث يمكن الوصول إلى ثلاث مستويات من التحليل هي المستوى الوطني (المحلي)، المستوى ما فوق الوطني (فوق القومي) وأخيراً المستوى الدولي، حيث يعمل المستوى الأول ضمن الحدود السياسية للدولة من خلال خلق، تحسين ودفن الروابط بين القطاعات والنشاطات المكونة لهيكل الاقتصاد الوطني، أما المستويين الثاني والثالث فيعبران عن خاصية الدولية في التكامل التي تضيف عليه كمفهوم اهتمامات وتعقيدات أكثر من بعده المحلي.

## خامساً: التكامل الاقتصادي، التكامل الإقليمي، الأقاليم والإقليمية

هناك تقارب بين هذه المصطلحات الأربعة كون مفهوم الإقليم يمثل مصدر تعقيد في إطار ضبط مفهوم التكامل الاقتصادي، وهنا يجدر أن يتم التفريق بين تلك المصطلحات، وذلك على النحو التالي:

<sup>1</sup>: عبد المطلب عبد الحميد، إقتصاديات المشاركة الدولية - من التكتلات الاقتصادية حتى الكونز، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2006، ص (17).

<sup>2</sup>: Salif Koné, **Is Economic Integration Between Developing Countries a Singular Process?**, Journal of Economic Integration, Vol. 27, No. 3 (September 2012), p. 389, Center for Economic Integration, Sejong University, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/23317240>, date d'accès: 27-11-2015 20:40.

- المصطلحات الثلاث (التكامل الاقليمي، الأقلمة والاقليمية) في مجملها مبنية أساسا على مبدأ التقارب الجغرافي وتمثل خيارا أو عاملا من عوامل التكامل الاقتصادي، وذلك من منطلق أن الإنتماء إلى نفس المنطقة الجغرافية عنصر ضروري لبناء التكامل الاقتصادي وتحقيق أهدافه<sup>1</sup>
- مصطلح الأقلمة (Regionalization) يعبر عن تركيز وتكثيف جد متناسب للتدفقات والمبادلات الاقتصادية بين دول قريبة ومتجاورة جغرافيا، وهو مصطلح ذو بعد إقتصادي؛
- مصطلح الإقليمية (Regionalism) يشير بدقة إلى إضفاء الطابع الرسمي المؤسسي على العلاقات الدولية بين مجموعة من الدول المتقاربة والمتجاورة جغرافيا، وهو مصطلح ذو بعد سياسي؛
- مصطلح التكامل الاقليمي يضم كل من الأقلمة والإقليمية ويعتمد على التقاطع الحاصل بين التوجهات الاقتصادية والسياسية ويمكن أن يأخذ ثلاثة مستويات<sup>2</sup>:
  - التكامل السطحي: وضع قواعد مشتركة في إطار العلاقات بين الدول؛
  - التكامل المعمق: هدفه مواءمة وتنسيق الممارسات في كل الدول؛
  - التكامل ما فوق القومي: يبني على تعميم السيادة والصلاحيات التي كانت حكرا على أحد الدول قبل إنشاء التكامل الاقتصادي.

يمكن توضيح العلاقة بين المصطلحات الثلاث (التكامل الاقليمي، الأقلمة والاقليمية) من خلال الشكل الموالي:

شكل رقم (01): العلاقة بين التكامل الاقليمي، الأقلمة والاقليمية

		تأسيس قواعد مشتركة	
		نعم	لا
تركيز التدفقات والمبادلات الاقتصادية	نعم	حالة تكامل إقتصادي إقليمي	أقلمة (Regionalization)
	لا	إقليمية (Regionalism)	حالة العولة

**Source :** Catherine Figuière, Laëtitia Guilhot, **Caractériser Les Processus Régionaux : Les Apports D'une Approche En Termes De Coordination**, Mondes en développement, 2006/3 (no 135), p (82), Article disponible en ligne à l'adresse : <https://hal.archives-ouvertes.fr/halshs-00108231>

حيث نميز بين أربع وضعيات، الوضعية الأولى التي يكون فيها تركيز التدفقات والمبادلات الاقتصادية وتأسيس لقواعد مشتركة ينشأ ضمنها مفهوم التكامل الاقتصادي الاقليمي، الوضعية الثانية التي يكون فيها تركيز التدفقات والمبادلات الاقتصادية فقط تعبر عن مفهوم الأقلمة (Regionalization)، الوضعية الثالثة التي يحدث فيها تأسيس

<sup>1</sup> : Salif Koné, Op.cit. p. 393.

<sup>2</sup> : Catherine Figuière, Laëtitia Guilhot, **L'intégration économique régionale : parangon de la complémentarité entre l'économie internationale et l'EPI**, Colloque international "Économie politique internationale et nouvelles régulations de la mondialisation", Centre de Recherche sur l'Intégration Économique et Financière, Université de Poitiers, May 2009, Poitiers, France, p (3), lien : <https://hal.archives-ouvertes.fr/halshs-00394576/document>, date d'accès: 25-12-2016 15:30

قواعد مشتركة فقط تعبر عن مفهوم الإقليمية (Regionalism)، أما الوضع الرابع الذي لا يكون فيه أي من الاتجاهين فهو يعبر عن حالة العولمة في شكلها الواسع.

### المطلب الثاني: آليات ومراحل التكامل الاقتصادي

التعاريف المعروضة حول مفهوم التكامل الاقتصادي كان شق منها يحلله في صورته النهائية والشق الآخر يتناوله في إحدى الجزئيات، حيث ناقش البعض منها جزءاً أو درجة معينة من درجاته، والبعض الآخر ذهب إلى التكامل الاقتصادي في شكله النهائي، لكن التمعن في التعريف الذي قدمه "Béla Balassa" يجعلنا نتعمق في أهم المراحل والأشكال والآليات التي يمر بها التكامل الاقتصادي حتى يأخذ صفة التكامل التام، حيث يعتبر أشهر تصنيف هو ذلك الذي قدمه "Béla Balassa" الذي اعتبر أن التكامل الاقتصادي يمر بخمسة مراحل رئيسية هي: منطقة التجارة الحرة؛ الاتحاد الجمركي؛ السوق المشتركة؛ الاتحاد الاقتصادي، وأخيراً الاتحاد النقدي، في حين هناك من التصنيفات ما يأخذ بعين الاعتبار مرحلة أولية قبل تأسيس منطقة التجارة وهي منطقة التفضيل الجزئي، وهناك أيضاً من يضيف مرحلتين لاحقتين للاتحاد الاقتصادي وهما الاتحاد النقدي والتكامل المالي، وهناك معايير أساسية تجعل من التكامل الاقتصادي يأخذ شكلاً دون آخر وهي: خاصية التكامل أو درجة التأسيس؛ نوع العضوية؛ درجة ومجال تحرير المبادلات؛ نوع العلاقة بين السوق والمؤسسات والسلطة المنظمة، وأخيراً عدد الأطراف المشاركين في التكامل الاقتصادي، وذلك ما يوضحه الجدول أدناه:

الجدول رقم (01): تصنيفات ومعايير التكامل الاقتصادي

شكل / درجة التكامل الاقتصادي					المعايير	نمط التصنيف
إتحاد نقدي	إتحاد اقتصادي	سوق مشتركة	إتحاد جمركي	منطقة التجارة الحرة	مراحل التكامل الاقتصادي	تصنيف "B. Balassa"
الجانب التطبيقي الفعلي للتكامل			الجانب القانوني للتكامل		مستوى / درجة التأسيس	خصائص التكامل
إقليمية مفتوحة			تكامل مغلق		هل العضوية مفتوحة لدول أخرى ؟	نوع العضوية
تكامل معمق			تكامل سطحي		ما هي التعريفات التي تشملها اتفاقية تحرير التجارة البينية ؟	درجة تحرير المبادلات
تكامل ثنائي	تكامل تناقلي	تكامل متعدد الأطراف		كم من دولة مشاركة في التكامل ؟	تعدد الأطراف المشاركة	

**Source :** Yoo-Duk Kang, **Development of Regionalism : New Criteria and Typology**, Journal of Economic Integration, Vol. 31, No. 2 (June 2016), p. 268, Center for Economic Integration, Sejong University, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/43783267>, Accessed: 26-12-2016 08:53.

حرصاً على تغطية وتحليل كل التصنيفات المذكورة لدرجات التكامل الاقتصادي سوف نحاول التفصيل في مراحل ودرجات سلم التكامل الاقتصادي التي تشمل: منطقة التفضيل الجزئي؛ منطقة التجارة الحرة؛ الاتحاد الجمركي؛ السوق المشتركة؛ الاتحاد الاقتصادي؛ الاتحاد النقدي؛ وأخيراً التكامل المالي.

## الفرع الأول: منطقة التفضيل الجزئي

تعتبر منطقة التفضيل الجزئي أولى درجات سلم التكامل الاقتصادي، ويتم ضمنها اتفاق مجموعة من الدول في ما بينها على تبني المعاملات التفضيلية في المبادلات التجارية البينية، ويكون ذلك من خلال اتخاذ جملة من التدابير التي من شأنها تذليل الحواجز الجمركية وغير الجمركية التي تخضع لها الواردات المتبادلة بينها باستثناء خدمات رأس المال، ومن خصائص هذا النوع من الاتفاقيات ما يلي:<sup>1</sup>

- تشتمل على تخفيض للقيود الجمركية وغير الجمركية، دون إلغائها بصورة نهائية، وبالتالي فهدفها هو تنشيط وتحفيز التبادل التجاري الإقليمي بين الدول.
- هذا النوع من الاتفاقيات موجه نحو الجانب السلبي للمعاملات (الجانب العيني) بين مجموعة الدول المنتمة لمنطقة التفضيل الجزئي، ولا تمتد إلى الجانب النقدي والمالي للمعاملات البينية.
- ضمن آليات عمل منطقة التفضيل الجزئي تبقى الدول الأعضاء مستقلة وحررة في طريقة صياغة معالم السياسة الجمركية وغير الجمركية، حيث لا يطلب منها في هذه المرحلة أن تباشر ترتيبات مشتركة وموحدة مع باقي الدول في المنطقة التفضيلية.

من أبرز النماذج المعبر عن المنطقة التفضيلية للتجارة هو رابطة الشعوب البريطانية المعروف بدول الكومنويلث، الذي يضم جميع ولايات الامبراطورية البريطانية سابقا ما عدا رواندا والموزمبيق، إلا أن معظم الاقتصاديين لا يتفقون مع فكرة اعتبار هذه الدرجة مرحلة من مراحل التكامل نظرا لبساطة وتواضع الإجراءات التي تشملها.

## الفرع الثاني: منطقة التجارة الحرة

تعود الخلفية التاريخية لقيام مناطق التجارة الحرة إلى نظام الإعفاء (Statu de franchise) الذي حظيت به الموانئ والمدن الأوروبية في إطار تطوير وتنمية أنشطتها التجارية، حيث كانت أبرز التجارب في المدن التالية: مارسيليا (فرنسا)؛ هامبورغ (ألمانيا)؛ كوبنهاغن (الدانمارك) والبندقية (إيطاليا)، هذا فضلا عن مناطق التجارة الحرة التي أقامت تلك الدول على امتداد معايرها التجارية، خاصة داخل أقاليم مستعمراتها التي من أهمها: سنغافورة (1819)؛ هونكونغ (1841) ومالطا (1842)، إلا أن العديد من تلك المناطق في شكلها آن ذاك قد زالت مع بداية القرن العشرين، ولم يبق إلا البعض منها مثل: هامبورغ؛ سنغافورة وهونكونغ، حيث كان الباحثون يجمعون على أن منطقة التجارة الحرة في هامبورغ تمثل نموذجا لمثل هذه التنظيمات، وفي الوقت الذي كانت فيه أوروبا تتخلى عن المناطق التجارية الحرة، كانت الولايات المتحدة الأمريكية تعيد بعثها على امتداد أقاليمها من جديد، حيث أنه ابتداءً من عام 1890 بدأ أنصار مناطق التجارة الخارجية يعملون من أجل ضمها لصلب النظام التجاري الأمريكي، وهو الأمر الذي كُمل بالتحقيق عام 1943 من خلال قانون مناطق التجارة الخارجية (Foreign Trade Zones Act) حيث كان المبدأ الأساسي لعمل مناطق التجارة الحرة في

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (36).

الولايات المتحدة الأمريكية أن ذلك يتمثل في جلب الأنشطة الاقتصادية التي كانت تتم بالخارج، مما يتيح لها تحسين قدراتها التنافسية سواءً في مواجهة المنافسين الأمريكيين أو الأجانب.<sup>1</sup>

تُعرّف مناطق التجارة الحرة حسب "Pascal Lorot & Thierry Schwob" على أنها "مجال معين بحدود جغرافية دقيقة، تتمركز في الغالب داخل أو بالقرب من ميناء، التجارة فيها مسموحة من دون أي قيود مع بقية العالم"، وحسب البنك العالمي فإن البضائع الخارجة والداخلة من وإلى المنطقة التجارية الحرة معفية من كل أداء جمركي، كما يمكن أن تخزن البضائع داخل المحلات والمخازن التابعة للمنطقة لفترات زمنية متفاوتة، علماً أن الممتلكات القادمة من منطقة التجارة الحرة والموجهة نحو البلد المضيف لها يفرض عليها أداء جمركي.<sup>2</sup>

من التعريفين السابقين يمكن استخلاص جملة من الخصائص للمناطق التجارية الحرة، وأهمها:

- أن المناطق التجارية الحرة ذات موقع محدود ومغلق جغرافياً، وغالبا ما يتم تأسيسها بميناء أو مطار أو بالقرب منهما؛
- يمكنها أن تشتمل على جزء من الميناء أو المطار كما يمكنها أن تشتمل على جزء من المدينة المجاورة لهما؛
- هناك عمليات ونشاطات ذات طبيعة تجارية يمكن إجراؤها بالمنطقة التجارية الحرة؛
- الشركات المستفيدة من هذه المناطق بالدرجة الأولى هي شركات التصدير والاستيراد ومؤسسات البيع بالجملة.

من العمليات التجارية التي تجرى ضمن منطقة التجارة الحرة ما يلي:<sup>3</sup>

- التخزين: حيث يتم الاحتفاظ بالسلع المستوردة دون دفع أي رسوم جمركية عليها.
- الفحص: أين يتم فحص ومعاينة السلع من أجل التأكد من سلامتها ومطابقتها للمواصفات المطلوبة والمعلن عنها، دون أن ذلك أيضا لدفع رسوم جمركية على السلع المفحوصة، وللإشارة فإن نظام الإعفاء لا ينفي تماما دور الجمارك ضمن مناطق التجارة الحرة، حيث تبقى هذه المصالح ذات كفاءة في الرقابة والتنظيم وتحديد الشروط اللازمة لإجراء عمليات الرقابة الجمركية.
- التحويل: ترتبط هذه العملية بإجراءات وعمليات أخرى لا يترتب عنها المساس بجوهر وطبيعة السلعة مثل الفرز، التنظيف، التغليف وإعادة التعبئة.
- التصدير: تخضع البضائع ضمن المناطق التجارية الحرة للتصدير الذي قد يكون في اتجاه السوق الدولية (الخارجية) كما قد يكون باتجاه السوق المحلية للبلد المضيف، علماً أن كل السلع سواءً الموجهة نحو الخارج أو نحو الداخل تخضع لنفس الإجراءات والمعاملات والتنظيمات.

إذا تعبر منطقة التجارة الحرة عن الدرجة الثانية لسلم التكامل الاقتصادي، ويرى جملة من الباحثين ضرورة أن ينطلق تحليل مراحل التكامل من مناطق التجارة الحرة كأول مرحلة له، حيث أنه وبناءً على ما تم تناوله من خصائص

<sup>1</sup>: محمودي مراد، النظرية العامة للمناطق الاقتصادية الحرة، دار الكتاب الحديث، الجزائر، 2002، ص.ص (44-45).

<sup>2</sup>: نفس المرجع، ص (45).

<sup>3</sup>: محمد علي عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات - دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، بيروت، لبنان، 2007، ص (89).

ونشاطات فإن مثل هذه الترتيبات التجارية تعبر عن درجة متقدمة مقارنة مع اتفاقية التفضيل الجزئي، وذلك في النواحي التالية:

- منطقة التجارة الحرة التي يتم اعتمادها بين دولتين أو أكثر يتم ضمنها إزالة كل القيود الجمركية وغير الجمركية، ويستثنى من هذا الإجراء التحرير الكامل لخدمات رأس المال، ذلك فضلا عن أنه يتم تبني ترتيبات خاصة ببعض السلع ذات الطبيعة الحساسة، والتي يؤثر تحريرها على جوانب اقتصادية وسيادية لبعض الدول خاصة على المدى القصير؛
- حسب ما تنص عليه ترتيبات مناطق التجارة الحرة فإنه يُترك للدول الأعضاء الحرية الكاملة في صياغة سياستها التجارية الموجهة للعالم الخارجي، لأن هذه الدرجة من سلم التكامل الاقتصادي لا تضم توحيد ومواءمة السياسات التجارية، ويبقى هذا المستوى من خصائص درجات متقدمة من التكامل.

من الأمثلة الحديثة والبارزة في حركات تأسيس مناطق التجارة الحرة خاصة ما بعد الحرب العالمية الثانية هو منطقة التجارة الحرة في أوروبا المعروفة اختصارا بمسمى "EFTA"، وهي المنطقة التي تبنت تأسيسها المملكة المتحدة لتعم جميع دول منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي، حيث سارعت تلك الدول في تخفيض الرسوم الجمركية بوتيرة كبيرة في أواخر عام 1966. أما على مستوى الدول النامية فأبرز نموذج هو منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية المعروفة اختصارا بمسمى "LAFTA" التي أنشئت بموجب إتفاقية "مونتفيديو" عاصمة الأوروغواي عام 1960، لتضم في البداية سبعة دول هي: البرازيل؛ الشيلي؛ بيرو؛ أورغواي؛ الأرجنتين؛ المكسيك وباراغواي، ثم تم انضمام أربعة دول هي: كولومبيا والاكوادور عام 1961 ثم فنزويلا وبوليفيا عام 1968، وفي عام 1989 تشكلت منطقة تجارة حرة بين المكسيك والولايات المتحدة الأمريكية وكندا، وسمي هذا التكتل بمنطقة التجارة الحرة لشمال الأطلسي "NAFTA" وعرف آن ذاك بمسمى القلعة التجارية لشمال أمريكا<sup>1</sup>.

### الفرع الثالث: الاتحاد الجمركي

ضمن سلم التكامل الاقتصادي، يعتبر الاتحاد الجمركي درجة أكثر تقدما من منطقة التجارة الحرة، حيث يتم ضمن هذه الدرجة توحيد التعريفات الجمركية الموجهة للعالم الخارجي أي الدول خارج الاتحاد الجمركي، وذلك بعد المرور بالإجراءات التفضيلية والتجارة البينية الحرة التي تلغى كافة القيود عليها<sup>2</sup>، وخصائص الاتحاد الجمركي تتلخص في أربعة عناصر:

- توحيد القانون الجمركي والتعريفات الجمركية؛
- وحدة وحرية تداول السلع بين الدول الاعضاء في الاتحاد؛
- الحدود الجمركية والأقاليم الجمركية في وجه باقي دول العالم غير الأعضاء في الاتحاد الجمركي تكون موحدة؛

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (38).

<sup>2</sup>: إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص (64).

- جملة الرسوم الجمركية المفروضة على صادرات الدول الأعضاء نحو العالم الخارجي تتوزع على دول الإتحاد الجمركي وفق معادلة يتم الموافقة عليها بالإجماع.
- وعليه يمكن وصف الإتحاد الجمركي وفق المعادلة التالية: الإتحاد الجمركي = منطقة التجارة الحرة + تعريف جمركية موحدة تجاه العالم الخارجي، حيث أن الشروط والإجراءات التي ينطوي عليها الإتحاد الجمركي هي:<sup>1</sup>
- إزالة كافة القيود الجمركية وغير الجمركية المفروضة على التجارة البينية لدول الإتحاد، وهنا يتقاطع مع مفهوم منطقة التجارة الحرة؛
- تأسيس إطار جمركي موحد في شكل تعريف جمركية مشتركة بالاتفاق تواجه بها الدول الأعضاء العالم الخارجي؛
- وضع مجموعة من الإجراءات الخاصة بتعديل الاتفاقيات التجارية مع باقي دول العالم ضمانا لعدم تقاطع أو تعارض محتوى نصوصها مع الالتزامات البينية للدول الاعضاء في الإتحاد الجمركي؛
- الامتناع عن عقد اتفاقيات جمركية بين دولة عضو في الإتحاد الجمركي ودول من العالم الخارجي إلا بعد موافقة الدول الأعضاء في الإتحاد الأصلي بهذا الشأن.

مما سبق يتضح الفرق القائم بين درجتي الإتحاد الجمركي ومنطقة التجارة الحرة في توحيد مستوى الرسوم والتعريفات الجمركية في الدول المتحدة لمواجهة العالم الخارجي، وبذلك فالإتحاد الجمركي يقلص من حجم أحد المشكلات الرئيسية التي تواجهها مناطق التجارة الحرة والخاصة بإعادة التصدير وما ينشأ عنه من احتمالات انحراف التجارة عن وجهاتها الطبيعية داخل نطاق المنطقة<sup>2</sup>، لأنه في الحالة العكسية كلما كان هناك تباين في الرسوم الجمركية للدول الأعضاء فسيؤدي ذلك حتما إلى إشتداد عمليات التصدير ويزيد من احتمالات تسرب كميات معتبرة من المنتجات الأجنبية المنشأ إلى داخل نطاق المنطقة، وبالخصوص إلى داخل الدول ذات الرسوم الجمركية المنخفضة.

#### الفرع الرابع: السوق المشتركة

- تعتبر السوق المشتركة عن اتفاق بين مجموعة من الدول ويتم على أساسه إلغاء القيود التي تقف أمام حركة وتنقل عناصر الإنتاج ورأس المال والعمل، على غرار حرية انتقال السلع في ما بين تلك الدول، وبذلك تصبح البلدان المعنية سوقا موحدة مشتركة<sup>3</sup>، ويمكن طرح مفهوم السوق المشتركة وفق المعادلة التالية: السوق المشتركة = الإتحاد الجمركي + تحرير انتقال عناصر الإنتاج<sup>4</sup>، وبذلك تكون هذه الدرجة تنطوي على شقين:
- الشق الأول: تحرير التجارة البينية بين الدول الأعضاء أو حركة التبادل السلعي، والذي يضمه الإتحاد الجمركي من خلال إزالة كافة القيود بين الدول الأعضاء واعتماد نظام جمركي موحد موجه للمعاملات مع العالم الخارجي دون دول السوق المشتركة؛

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (40).

<sup>2</sup>: Kimberly A. Clausing, *Customs Unions and Free Trade Areas*, Journal of Economic Integration, Vol. 15, No. 3 (September 2000), p (419), Center for Economic Integration, Sejong University, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/23000386>, Accessed: 30-12-2016 16:43

<sup>3</sup>: فؤاد أبو ستيت، مرجع سبق ذكره، ص (13).

<sup>4</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (42).

• الشق الثاني: يخص مبدأ حرية عوامل الإنتاج (العمل + رأس المال المادي + التكنولوجيا) مما يزيد من فرص رفع إنتاجية تلك العناصر، وهذه نقطة الاختلاف الجوهرية بين درجة الاتحاد الجمركي ودرجة السوق المشتركة.<sup>1</sup>

في ظل السوق المشتركة تصبح قضية تقارب السياسات المالية، النقدية وحتى الاجتماعية على مكانة رفيعة من الأهمية، بل أن ذلك يصبح عنصرا ضرورياً لكامل أسواق العمل وعناصر الإنتاج، وفي الحالة العكسية فإن التمييز بين السلع وعوامل الإنتاج قد يجعل حرية انتقالها غير واقع.<sup>2</sup>

من أبرز النماذج المعبرة عن السوق المشتركة هو السوق الأوروبية المشتركة التي كانت تمثل إحدى مراحل تطور وبروز الاتحاد الأوروبي، والتي تم إنشاؤها عام 1957 بين كل من فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، هولندا، بلجيكا ولكسمبورغ، حيث دخلت حيز التنفيذ في 1958/01/01.

### الفرع الخامس: الاتحاد الاقتصادي

يمكن التعبير عن هذه الدرجة من التكامل الاقتصادي وفق الصيغة التالية: الاتحاد الاقتصادي = السوق المشتركة + مواءمة السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء، وبالتالي فإن الوحدة الاقتصادية تعبر عن إلغاء كل القيود المفروضة على تبادل السلع والخدمات وحركة عوامل الإنتاج والعمل داخل المنطقة المتكاملة، والتوصل لمستوى معتبر من تنسيق السياسات الاقتصادية بغية إزالة التمييز والتباين في ما بينها.<sup>3</sup>

إذا حسب هذه المرحلة من التكامل تصبح اقتصادات الدول الأعضاء بمثابة الكتلة الاقتصادية الواحدة، حيث يكون التخطيط للموارد الاقتصادية في أعلى مستوياته، وتكون التجارة البينية بين الدول الأعضاء وكأنها تجارة محلية داخلية، كما أن اتباع السياسات المالية، الضريبية، النقدية والإنتاجية وحتى الاجتماعية الموحدة تعمل كآلية لتحقيق التنمية والاستقرار الاقتصادي في ما بين الدول المعنية، وفي هذه الدرجة تظهر الحاجة لتأسيس مؤسسات وسلطات عليا تتصف بما فوق القومية، وهي ما يعبر عنه بمصطلح "Supranational"، حيث يُحوّل لتلك المؤسسات اتخاذ قرارات عليا ملزمة لأعضاء الوحدة الاقتصادية، وهنا يثار النقاش حول مسألة إقامة الوحدة النقدية أو ما يسمى الاتحاد النقدي، من أجل التعامل بعملة موحدة تحت إشراف بنك مركزي يمثل كامل دول الوحدة النقدية.<sup>4</sup>

### الفرع السادس: التكامل النقدي

مع انتشار التكتلات الاقتصادية الإقليمية، وقبل التوصل إلى الحالة النهائية للاتحاد النقدي الأوروبي، كان الباحثون في الحقل العلمي التكاملي يتساءلون عما إذا كان من الضروري أن يتم إرفاق مرحلة متقدمة بعد الوحدة

<sup>1</sup>: Costas Hadjiyiannis, **Common Markets and Trade Liberalization**, The Canadian Journal of Economics, Vol. 37, No.2 (May, 2004), p (495), Wiley on behalf of the Canadian Economics Association, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3696157>, Accessed: 31-12-2016 17:40.

<sup>2</sup>: إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص (65).

<sup>3</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (43).

<sup>4</sup>: عبد المطلب عبد الحميد، إقتصاديات المشاركة الدولية - من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز، مرجع سبق ذكره، ص.ص (19-20).

الاقتصادية وهي مرحلة الوحدة النقدية، كما كان الباحثون يتساءلون حول ما إذا كانت العملة الموحدة الناشئة ضمن الاتحاد النقدي ستصمد لمدة طويلة أمام رهانات أسواق المال الدولية.<sup>1</sup>

وحسب "Fritz Machlup" فإن التكامل النقدي يعبر عن جزء جد متقدم من التكامل الاقتصادي، حيث عرفه على أنه عملية تأسيس الاتفاقيات التي من شأنها تسهيل أنظمة الدفع الأجنبية، والطريقة الأنسب لذلك هي من خلال تعويض العملات المنفصلة والمختلفة للدول التي حققت الاتحاد الاقتصادي بعملة جديدة موحدة ومشتركة. كانت رؤية "F.Machlup" متوافقة مع رؤى باقي الباحثين والكتاب في هذا السياق، ذلك على غرار ما نادى به بعض التيارات التي توجهت نحو تبني سياسة سعر موحدة بدل العملة الموحدة، ومن جهته حلل "Corden" بأن سعر الصرف الموحد الذي يتم اعتماده ضمن الاتحاد النقدي لا مصداقية له طالما أن العملات منفصلة وغير موحدة<sup>2</sup>، وينتج من تأسيس الاتحاد النقدي نتيجتين طبيعيتين:

- النتيجة الأولى: يجب أن تكون إدارة العملة من مسؤولية جهة معينة، حيث أن الاتحاد النقدي يفرض إنشاء سلطة نقدية مركزية تكون في الغالب بنكا مركزيا.
- النتيجة الثانية: أن الرقابة على الصرف تشتمل على فرض شروط مقابل الحق في التحويل بين العملات، لكن داخل المنطقة المتكاملة نقديا لا وجود للرقابة على الصرف.

بالرغم من الامتيازات التي تقدمها درجات التكامل الاقتصادي ما دون الوحدة النقدية، إلا أن عدم الترابط من خلال اعتماد عملة موحدة قد يخلق مشكلات نقدية من شأنها أن تعيق إجراءات التحرير التجاري وحرية انتقال عوامل الانتاج وحتى امكانية تنسيق السياسات الاقتصادية والاجتماعية، لكن درجة التكامل النقدي خاصة في صورته التامة ستدلل بالضرورة كل المشكلات النقدية<sup>3</sup>، وهناك ترتيبات تجريها بعض الدول والتي تقل أهمية عن توحيد العملة، وتميل تلك الترتيبات إلى صيغة التكامل النقدي الجزئي الذي يأخذ أحد الأشكال التالية: إتحاد المدفوعات؛ إحتياطي التجميع؛ تنسيق سعر الصرف؛ التنسيق النقدي؛ تكامل سوق رأس المال وأخيرا السياسة المشتركة للتدفقات الخارجية لرأس المال.<sup>4</sup>

### الفرع السابع: التكامل المالي

تناولت الدرجات السالفة الذكر للتكامل الاقتصادي تحرير المبادلات التجارية وحركة عناصر الإنتاج وموائمة السياسات الاقتصادية والاجتماعية وحتى تبني العملة الموحدة كما هو الحال في درجة التكامل النقدي، لكن تلك الدرجات لم تتناول جانب التحرير المالي، في هذا الإطار يعتبر التكامل المالي أعلى درجات التكامل الاقتصادي، حيث أن التحرير المالي وإزالة كافة القيود التي تحول دون انسياب رؤوس الأموال داخل الدول المتكاملة يعد أمرا أساسيا للتوصل إلى مرحلة الاندماج التام.

<sup>1</sup> : George M. von Furstenberg and David P. Teolis, **Should Small Countries Join an Existing Monetary Union?**, Journal of Economic Integration, Vol. 17, No. 1 (March 2002), p (105), Center for Economic Integration, Sejong University, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/23000796>, Accessed: 30-12-2016 16:33.

<sup>2</sup> : khair El-Din Haseeb, Samir Makdisi, **Arab Monetary Integration - Issues And Prerequisites**, Routledge Revivals, New York, 2015, p (12).

<sup>3</sup> : سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (44).

<sup>4</sup> : khair El-Din Haseeb, Samir Makdisi, Op.cit. p.p (13-15).

يتحدد مفهوم التكامل المالي وفق مقاربتين، المقاربة الأولى تسمى المقاربة القانونية أو المؤسسية (de jure)، والمقاربة الثانية ذات صفة تطبيقية واقعية (de facto)، حيث يعرف "Baele, 2004" التكامل المالي وفق المقاربة القانونية المؤسسية على أنه الحالة التي يتمتع فيها كل المتعاملين في السوق المالي بنفس الخصائص المترابطة التالية:

- الخضوع لنفس القواعد عند الاستفادة من الأدوات والخدمات المالية؛
- أن تكون لهم نفس الفرص المتساوية في الاستفادة من الخدمات المالية؛
- أن يتم معاملتهم وفق مبدأ المساواة عند ممارسة نشاطهم المالي في السوق.

يعود مدى توافر هذه الخصائص إلى طبيعة السياسات المالية المشتركة والمعتمدة، والتي تعبر عن مدى تسهيل أو عرقلة حرية انتقال رؤوس الأموال والممارسات المالية عبر الحدود، ويعتبر التكامل المالي في جزئه القانوني مطلباً أولياً لتحقيق التكامل المالي في صيغته التطبيقية.<sup>1</sup>

يمكن تلخيص درجات سلم التكامل الاقتصادي ضمن الشكل أدناه:

#### الشكل رقم (02): درجات سلم التكامل الاقتصادي



المصدر: من إعداد الباحث بمراجعة الأدبيات

#### المطلب الثالث: شروط ومقومات التكامل الاقتصادي

يرتبط نجاح مبادرات التكامل الاقتصادي بتوفر جملة من المقومات والشروط التي بغياها سوف تكون هذه المبادرات مجرد اتفاقيات دون تطبيق فعلي، وفي ما يلي سوف نتناول بشيء من التفصيل كل من تلك الشروط والمقومات.

<sup>1</sup> : M. de Sola Perea, Ch. Van Nieuwenhuyze, **Intégration et fragmentation financières dans la zone euro**, Revue économique, Juin 2014, pp. (110-111), La Banque nationale de Belgique, article disponible sur l'adresse : <https://www.nbb.be/fr/articles/integration-et-fragmentation-financieres-dans-la-zone-euro-1>, date d'accès : 01/01/2017 12:00.

## الفرع الأول: شروط التكامل الاقتصادي

حتى يتم تجسيد التكامل الاقتصادي أو أي درجة من درجاته لا بد من توافر مجموعة من الشروط التي منها ما يتعلق بضمان نجاح التكامل في أولى درجاته أو في أول مراحل تأسيسه، ومنها ما يتعلق بضمان نجاح وقوة الترتيبات المتخذة في الدرجات اللاحقة للالتزام الأولي للتكامل، وفي إطار العلاقات الدولية قدم "Haas & Schmitter" طرحا يقسم تلك الشروط إلى ثلاث أصناف تبعا للمرحلة التي يمر بها التكامل الاقتصادي، حيث شمل هذا التصنيف في البداية الشروط الأساسية الأولية التي يستوجب توافرها قبل الشروع في إجراءات التكامل، ومنها حجم وقوة الوحدات المنضمة للتكامل الاقتصادي، وفي الدرجة الثانية الشروط المرافقة لإجراءات التكامل، وأخيرا الشروط العملية التي تضمن استدامة وتقدم الوحدة الاقتصادية المتولدة من إجراءات التكامل.<sup>1</sup>

بناء على التقسيم الذي طرحه "Haas & Schmitter" عرض "Joseph Samuel Nye" من جهته جملة منقحة من العوامل والتي وصفها بمحددات الاستجابة التكاملية، مقسما إياها إلى شروط هيكلية بنائية، ذات تأثير مباشر على التعهد الأولي للتكامل، وأخرى إدراكية يجب توفرها لضمان نجاعة الترتيبات المرافقة لدرجات التكامل الاقتصادي، وتلك الشروط هي:

## أولا: الشروط الهيكلية (البنائية)

المقصود منها هو تلك الشروط التي تؤثر على طبيعة الالتزام الأولي والتي لها تأثير لاحق على نجاعة الإجراءات التي تتبع الشروع في مخطط التكامل الاقتصادي، ومن أهم تلك الشروط ما يلي:

## 1- التكافؤ الاقتصادي للوحدات المتكاملة:

قدم هذا الشرط كل من "Haas & Schmitter" والذي جاء على النقيض من نظرية "مناطق القلب" التي مغزاها أن وجود دول غير متباينة الأوزان الاقتصادية ضمن مشروع التكامل الاقتصادي من شأنه أن يساعد في بناء الوحدة الاقتصادية، وهذا ما توافق معه كل من "Karl Deutsch, Amitai Etzioni, Bruce Russett" الذين يرون أنه لا وجود لدليل مقنع يشير إلى أن الوحدة الإقليمية الحديثة يجب أن تتألف من دول من نفس الحجم الاقتصادي، في حين هناك وجهات نظر أخرى مفادها أن التكامل الاقتصادي يمكن أن يكون أكثر نجاحا إذا ما تم تشكيله بين شركاء متكافئين اقتصاديا، بحجة أنه في إطار التكامل الاقتصادي تكون النزعة للاستفادة من الاقتصاديات الخارجية المتقدمة ودخول صناعاتها إلى دول أقل تطورا قد يعود على الدول المتقدمة بأثار سلبية، وأبرز مثال عن ذلك هو النتائج السلبية لاتحاد شمال إيطاليا مع جنوبها في القرن التاسع عشر.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> : Ernst B. Haas, Philippe C. Schmitter, **Economics and Differential Patterns of Political Integration: Projections about Unity in Latin America**, International Organization, Vol. 18, No. 4 (Autumn, 1964), pp. (711-719), University of Wisconsin Press, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/2705528>, Accessed: 08-01-2017 18:22.

<sup>2</sup> : عامر مصباح، نظريات تحليل التكامل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص.ص (143-144).

يتلاشى الخلاف النظري القائم حول حجم وقوة الدول المعنية بالتكامل عند التدقيق والتمعن في درجة ونوع مبادرته، حيث أن هذا الخلاف قد تكون له دلالة في إحدى نواحي التكامل دون أخرى، فقد كانت هناك مشاكل واضحة للتباين في الحجم الاقتصادي للوحدات في اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية "LAFTA"، كما تجدر الإشارة إلى أن نظرة "Amitai Etzioni" كانت تشير إلى أن الاتحادات القائمة بين الوحدات المتساوية تكون أقل حسما من اتحادات الدول المتفاوتة ولكنها أكثر قدرة على خلق التعهدات، كما يمكن أن يكون الخلاف النظري في هذا الإطار صحيحا عندما يخص الأمر الاتحادات ذات المستوى البسيط من التنسيق في السياسات الخارجية، وأبرز مثال عن ذلك يتضح إذا ما تمت المقارنة بين منظمة الدول الأمريكية "OAS" ومنظمة الوحدة الأفريقية "OAU"، وليس بنفس المستوى إذا ما تحدثنا على اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية.

## 2- قيمة النخبة المكملة:

في أولى مراحل بناء الوحدة الأوروبية، كان هناك دور حاسم للنخبة الديغولية "Gaulliste" في مساندة دور مجموعة صناع القرار الديمقراطيين المسيحيين والاشتراكيين في الخمسينيات من القرن العشرين، لكن قيمة النخبة المكملة تتحدد حسب نوع النخبة ودرجة الحاجة لدورها في تأسيس مبادرات التكامل الاقتصادي، حيث أن نجاح السوق المشتركة لأمريكا الوسطى كان وراءه عامل جوهري هو دور الجهاز العسكري والنظام الديمقراطي، ذلك بالرغم من عدم الاستقرار في الحكم وتوالي الانقلابات العسكرية، وذلك ما يدل على دور النخبة المكملة في قيادة قرارات السياسة الاقتصادية، ويستخلص من ذلك أن أكبر نخبة مكملة وزنا وأكثرها تأثيرا على السياسات الاقتصادية هي التي توفر أحسن الظروف للاستجابة التكاملية الايجابية، كما من شأن تلك النخبة أن تقف أمام الضغوطات والجوانب السلبية للقرارات الناجمة عن الإجراءات الأولية للتكامل الاقتصادي.<sup>1</sup>

## 3- التعددية في التكامل:

تتجسد التعددية كشرط من الشروط البنائية للتكامل من خلال مبدأ التخصص الوظيفي واتجاهات الجماعات في كل دولة نحو الإنجازات الداخلية، وهذا ما تم العمل به فعليا ضمن بناء الوحدة الأوروبية، حيث أن غياب الجماعات ضمن التدابير التكاملية في الدول النامية قد يصعب عملية التكامل بل قد يجعلها مستحيلة، لأن ذلك من شأنه أن يمنع السلطات وأصحاب القرار خاصة للحلفاء المحتملين من ممارسات الايجابية، كما أن ذلك من شأنه أن يحرم الحكومات من الاستخدام الأمثل لقنوات المعلومات وتوظيفها في بناء السياسات الاقتصادية الفعالة الواقعية، وفي هذا السياق يقوم فرض "J.S.Ney" على أنه كلما كانت هناك تعددية قصوى في كل الدول المتكاملة، كلما توفرت الظروف المناسبة للاستجابة التكاملية للمنطقة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> : J. S. Nye, **Comparing Common Markets: A Revised Neo-Functionalist Model**, International Organization, Vol. 24, No. 4, Regional Integration: Theory and Research (Autumn, 1970), p (817), University of Wisconsin Press, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/2706153>, Accessed: 07-01-2017 17:18.

<sup>2</sup> : عامر مصباح، مرجع سبق ذكره، ص (146).

## 4- مقدرة الدول الأعضاء على التكيف والتجاوب:

قدرة الدول على التكيف مع الأزمات والمشاكل لها دور حاسم في إطار بناء التكامل الاقتصادي، حيث أنه من المعروف عن الدول المتخلفة أنها ضعيفة في بناء التعهدات أمام شعوبها وإجابة عنها، ومثال ذلك هو الاتفاقيات الرئاسية في أمريكا اللاتينية التي لم تكن قادرة على التعهد أمام شعوبها بتأميم الصناعات، مثال ذلك أيضا هو الصعوبة التي وجدتتها جمهورية الهندوراس في برمجة وتنفيذ مشاريع فعالة بالرغم من أولويتها في الاستفادة من قروض بنك التكامل ضمن المعاملة التفضيلية في إطار السوق الأمريكية المشتركة، زيادة على ذلك فإن عوامل عدم الاستقرار الداخلي محل اهتمام صناعات القرار من شأنها تقليل قدرة الدول المتقدمة على الاستجابة لشركائها من الدول الضعيفة، حيث أن الفرض الرئيسي الذي طرحه "J.S.Ney" في هذا الشأن هو أن عدم الاستقرار الداخلي والعوامل التي تحد من مقدرة صناعات القرار التكاملية والسياسات الاقتصادية على التكيف والتجاوب مع الأزمات والمشاكل يؤدي إلى آثار سلبية ناجمة عن إجراءات التكامل الاقتصادي.<sup>1</sup>

## ثانيا: الشروط الإدراكية

ترتبط الشروط الإدراكية بإجراءات عملية التكامل الاقتصادي، وتؤثر بدرجة كبيرة على مدى نجاعة التدابير المتخذة في كل مرحلة من مراحله، وفي هذا السياق قدّم "J.S.Ney" ثلاث شروط إدراكية هي:<sup>2</sup>

## 1- الإنصاف في توزيع المنافع:

سياسة التكامل الاقتصادي ليست سياسة تعاون فقط بل أيضا سياسة مكانة تعبر عن المنافسة التقليدية بين الدول، حيث ترتبط اجراءات التكامل في صيغة التعاون بالحصول على نتائج تثبت أن كل الدول المتكاملة في وضع جيد، فإن لم تكن هناك مكاسب متساوية بين الدول لكان كل منها يكون في وضع أفضل مما لو لم يكن هناك تكامل من أصله، وهذا ما يعد شرطا دافعا، أما في صيغة المكانة يكون الأهم هو كيف يدرك صناعات القرار مدى اكتساب أو خسارة المرتبة والمكانة في العلاقات مع الدول الأخرى، وذلك ما يتأثر بالمنافسة التقليدية، ومثال ذلك المنافسة التي كانت قائمة بين فرنسا وألمانيا، والتي طغت عليها ميول شخصية لأصحاب قرار معينين، حيث أنه في إطار الانتخابات الفرنسية في عام 1969 تم اتهام بعض مؤيدي "Georges Pompidou" للمترشح المنافس "Alain Poher" بأنه مرشح ألماني تبعا لتأييده للأراء الداعية إلى الوحدة الأوروبية، ومن هنا فالفرض الملازم لهذا الشرط هو إدراك قابلية التساوي في توزيع المنافع والمصالح بين الدول المتكاملة، فهو شرط يدفع بإجراءات التكامل نحو النجاح من خلال توافر المناخ المناسب لها.

## 2- قوة الحجّة الخارجية:

من محددات نجاح عملية التكامل الاقتصادي هو الطريقة التي يدرك بها أصحاب القرار طبيعة وضعهم وموقفهم الخارجي، والطريقة التي يجب أن يتعاملوا بها مع هذا الوضع، وهناك تباين في إدراكات صناعات القرار بخصوص العلاقات

<sup>1</sup> : J. S. Nye, Op.cit. p (818).

<sup>2</sup> : عامر مصباح، مرجع سبق ذكره، ص.ص (148-150).

مع البيئة الخارجية، حيث أنه بالرغم من اختلاف المؤشرات المعتمدة في قياس تبعية بلد ما للخارج فإنها تبقى أداة قياس فقط وليس محددًا لإدراك مدى التبعية والاعتماد، وتصبح قوة الحجة الخارجية شرطًا أدراكيًا لقيام التكامل إذا ما تحقق الإدراك المشترك للدول الأعضاء بضرورة التكامل، مثلًا إدراك فرنسا وألمانيا بضرورة التكامل الأوروبي لمواجهة القوة الغربية المتمثلة في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث ينبغي الخروج بتعريف مشترك لطبيعة الموقف الخارجي والإجراءات المتخذة في التعامل مع الخارج، وذلك ما يشكل شرطًا لتأييد الاستجابة التكاملية لآليات التكامل الاقتصادي.

### 3- انخفاض التكاليف المتوقعة:

يُقصد بتكاليف التكامل الاقتصادي في جانب منها تلك الأموال التي تضحي بها الدول المتكاملة في سبيل خفض الرسوم الجمركية على سلع معينة، حيث أن تلك الرسوم تشكل مصدرًا من مصادر إيرادات الخزينة للدولة، كما قد تعبر في جانب آخر عن التكلفة التي تتحملها دولة ما في حالة رفع الحماية عن منتج معين والسماح باستيراده من دولة أخرى داخل نطاق التكامل، ويُسهّل انخفاض التكاليف المتوقعة للتكامل الاقتصادي الحصول على موافقة الأطراف المعنية على الإجراءات الأولية لعملية الترابط الاقتصادي، وتوافر الأوضاع التي تضمن التكاليف المنخفضة ليس بالأمر الهين، ففي وقت سابق لم يكن الوضع في أمريكا الوسطى مثل ما هو عليه في أمريكا الجنوبية، أين كانت هناك صناعات قليلة في ظل نظام رسوم جمركية جد مرتفعة، ونتيجة لذلك كانت الخطوات للتحكم في التكاليف جد بطيئة، لكن ضمن اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية "LAFTA" فقد حدث وأن انخفضت التكاليف بالتدرج، وبالنسبة للدول الأقل تطورًا، فإذا تم الشروع في إجراءات التكامل بتوافر المساعدات الخارجية البيئية، فإن تكاليف التكامل سوف تتجه للانخفاض بالشكل الذي يوفر مزيدًا من الدعم لشروط الاستجابة التكاملية.

### الفرع الثاني: مقومات التكامل الاقتصادي

توافر الشروط الهيكلية والادراكية للتكامل الاقتصادي يجب أن يرافقه توافر جملة من المقومات التي لها دور جوهري في وصول مبادرات التكامل إلى مراحل متقدمة، حيث من تلك المقومات ما هو ذو طبيعة اقتصادية، سياسية، اجتماعية وطبيعية، وفي ما يلي عرض لأهم تلك المقومات:

#### أولاً: الجوار الجغرافي وتوافر موارد الثروة الطبيعية

التعاون والتكامل المبني على التقارب الجغرافي له بعد تاريخي طبيعي، وجدت ضمنه الدول المتجاورة مصلحة من العمل المشترك باتجاه توسيع السوق والمبادلات التجارية، لكن إذا أخذنا بعض الحالات كمثال الدول العربية نجد أن هناك مفارقة كبيرة، حيث أن الدول العربية قد سارت بالاتجاه المعاكس من هذا الطرح بلجؤها لافتعال العديد من الحواجز التي تحول دون انسياب السلع في المنطقة، كما أن البلدان العربية بقدر ما هي منفتحة على الخارج فهي منغلقة تجاه بعضها البعض، وعلى النقيض من ذلك فقد شهدت أوروبا الغربية إزدهارا للتجارة الجوارية حتى قبل قيام هيكل

السوق، والأمر نفسه بالنسبة لدول جنوب آسيا، وبالرغم من أهمية التقارب الجغرافي تاريخيا وحتى عمليا، إلا أن التطور الذي وصلت إليه المنظومة العالمية جعله أضيق من أن يكون أساسا للتكامل الاقتصادي.<sup>1</sup>

كما أنه من غير المعقول أن يقوم تكامل اقتصادي بين مجموعة من الدول التي تفتقر لموارد الثروة الطبيعية، فذلك لن يعود بالفائدة على تلك الدول نظرا لعدم المساواة في الالتزامات والمزايا، بل ما سيحصل هو الانفتاح الشديد لأسواقها أمام منتجات دول أخرى، ويجب أن يرافق توافر موارد الثروة الطبيعية امكانية استغلال تلك الموارد والاستفادة منها على نطاق واسع، إضافة إلى أن نجاح التكامل مرتبط بتنوع مصادر الثروة الطبيعية بالنحو الذي يتيح فرصا للتخصص والاعتماد المتبادل مما يزيد من مستويات التبادل التجاري بين الدول المتكاملة.<sup>2</sup>

### ثانيا: التجانس الاجتماعي

تزداد أهمية الجوار الجغرافي عندما تجمع بين الدول المتكاملة مجموعة من الخصائص مثل اللغة، الدين، التاريخ والتراث، فتقارب هذه العناصر يدعم ويرسخ فكرة ما فوق الوطنية للدول المعنية بالتكامل، وأبرز الدول التي تشتمل على مثل هذه العناصر هي الدول العربية، فهي تمثل أمة واحدة، لغة واحدة، تراثا واحدا وتاريخا مشتركا، وعلى العكس من حالة الدول العربية نجد الدول الأوروبية التي تشمل أمما متعددة طالما شكلت بؤرا للصراع التاريخي بين قوميات وثقافات ولغات مختلفة، وبالرغم من ذلك إلا أنها تمكنت من تعميق عملها المشترك ممثلا في الاتحاد الأوروبي.

### ثالثا: تشابه القيم

إلى جانب التقارب الجغرافي والاجتماعي، يتطلب التكامل الاقتصادي أن يكون صناع القرار التكامل على درجة معتبرة من التقارب في المعتقدات والنظم القيمية، مثل القيم السياسية كالديمقراطية، التعددية الحزبية والحكم الراشد، هذا إلى جانب القيم الاقتصادية، حيث أن قيم أصحاب القرار في الدول المتكاملة أو على الأقل النخب التي لها تأثير في عمليات التكامل يجب أن تكون على مستوى مهم من المواءمة نظرا لأهميتها في مسار التكامل الاقتصادي كما أشرنا لذلك ضمن شرط إدراك قيمة النخبة المكتملة.<sup>3</sup>

### رابعا: المناخ السياسي الملائم

حيث يعتبر العامل السياسي من الأسس التي يقوم عليها التكامل الاقتصادي، ففي حالة ضعف الإرادة السياسية سيعمل ذلك على إسقاط مجهودات التكامل، أما توفر النظرة والارادة السياسية المتقاربة بين الدول الأعضاء فسيعمل على تذليل العقبات أمام تلك المجهودات.<sup>4</sup>

<sup>1</sup>: محسن الندوي، تحديات التكامل الاقتصادي العربي في عصر العولمة، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، بيروت، لبنان، 2011، ص(89).

<sup>2</sup>: مقدم عبيرات، التكامل الاقتصادي الزراعي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه، فرع العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002، ص (21).

<sup>3</sup>: محسن الندوي، مرجع سبق ذكره، ص (90).

<sup>4</sup>: مقدم عبيرات، مرجع سبق ذكره، ص (22).

**المطلب الرابع: مزايا التكامل الاقتصادي**

يُعدّ اتفاق مجموعة من الدول على إرساء اتفاقيات التكامل الاقتصادي مكسبا إيجابيا لها، لأن ذلك من شأنه توزيع العوائد على جملة تلك الدول، كما أنه في ظل تبني درجات التكامل يتم زيادة على اندماج أسواق السلع النهائية دمج أسواق عوامل الانتاج، ومن أهم المزايا التي يقدمها التكامل الاقتصادي ما يلي:<sup>1</sup>

**أولاً: توسيع حجم السوق**

من أحد دوافع إقامة التكامل الاقتصادي وتحرير المبادلات التجارية هو ضيق السوق المحلي وعجز الدولة الواحدة عن استيعاب وتصريف كل ما تنتجه مشروعاتها محليا، بينما في حالة إنشاء التكامل الاقتصادي والانخراط ضمنه، فسيؤدي ذلك حتما إلى اتساع سوق السلع والخدمات المنتجة في الدولة بما يرافقه من اتساع في دائرة تصريف منتجات الدول الأخرى، واتساع حجم السوق يوفر بدوره جملة من المزايا مثل زيادة الطاقة الانتاجية للمشاريع الاستثمارية والاستفادة من اقتصاديات الحجم، كما يؤدي ذلك لإرساء مبدأ التخصص وتقسيم العمل بين الدول الأعضاء.

**ثانياً: زيادة فرص العمل**

تسمح حرية انتقال عوامل الانتاج من دون أي قيود، والتي تضمنها اتفاقيات التكامل الاقتصادي خاصة إذا توصلت إلى درجة السوق المشتركة بزيادة فرص العمل التي ترافق التطور والازدهار الحاصل في الدول التي يشملها التكامل، وذلك ما يؤدي إلى تقليل نسب البطالة وتفادي ما ينجر عنها من مشكلات اقتصادية واجتماعية، وهذا ما يعود بالفائدة على الدول المتكاملة ويرفع من مستويات المعيشة والرفاهية أكثر مما لو لم يتم إحداث اتفاقيات التكامل الاقتصادي.

**ثالثاً: زيادة معدلات النمو الاقتصادي**

تضمن حرية انتقال رؤوس الأموال وعناصر الانتاج على المدى البعيد زيادة فرص النمو الاقتصادي للدول المتكاملة، وذلك ما ينتج عن اتساع حجم السوق وخلق فرص جديدة للاستثمار في مجالات عدة وزيادة عدد ونوع المشاريع الخالقة للقيمة المضافة، الأمر الذي يضمن وفورات تعمل على زيادة الدخل القومي ومعدلات النمو الاقتصادي للدول الاعضاء.

**رابعاً: تحسين شروط التبادل الدولي**

يتحدد اتجاه العلاقات الاقتصادية الدولية بمدى الاعتماد المتبادل والتلاحم الحاصلين بين الدول التي تربطها مبادلات اقتصادية، ومن شأن التكامل الاقتصادي في هذا الإطار أن يفعل تلك العلاقات بما يحسن شروط التبادل التجاري نظرا للمكانة التي يقدمها للدول المتكاملة ووزنها ضمن المنظومة التجارية والاقتصادية الدولية، حيث يمكنها من فرض شروطها ومطالبها على باقي الدول خارج التكامل، كما أن التكامل الاقتصادي يمنح قوة تفاوضية في اتجاه تحقيق

<sup>1</sup>: شريف علي الصوص، التجارة الدولية - الأسس والتطبيقات، دار أسامة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2012، ص.ص (59-60).

مصالح الدول الأعضاء، حيث تزيد درجة تحكم دول التكامل في إنتاج وتداول بعض السلع الهامة بما يمكنها من فرض شروطها على غيرها من الدول، إضافة إلى تحكمها في دخول العديد من السلع القادمة من العالم الخارجي بشروط صارمة خدمة لمصالحها كونها تمثل سوقا موحدة.

## المبحث الثاني: نظريات التكامل الاقتصادي الإقليمي

ظهرت نظرية التكامل الاقتصادي في شكلها الحديث خلال الخمسينيات من القرن العشرين، وقد رافقت أولى موجات الاتفاقيات الإقليمية خاصة في المنطقة الأوروبية، ذلك بالرغم من أن القواعد التجارية التي حددتها الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة "GATT" كانت شديدة التركيز على مبدأ رئيسي هو عدم التمييز، وذلك ما يطرح مفارقة مهمة قائمة بين التفضيلات الناجمة عن الانفتاح الإقليمي الذي يشتمل على ترتيبات تفضيلية وتمييزية، وبين الانفتاح المتعدد الأطراف القائم على أساس مبدأ عدم التمييز.

عموماً، تتناول نظرية التكامل الاقتصادي الإقليمي في تحليلها العناصر التالية:<sup>1</sup>

- تحليل الآثار الاقتصادية الساكنة والديناميكية الناتجة عن كل درجة من درجات سلم التكامل الاقتصادي؛
- تحليل العوامل التي من شأنها توحيد السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء في التكامل؛
- تحليل آثار تراجع صفة القومية في ما يتعلق بالقرارات المرتبطة بالسياسات الاقتصادية المنتهجة؛
- تحليل آثار إجراءات التكامل الاقتصادي ودرجاته على مستويات النمو الاقتصادي للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية.

في ما يلي سنتناول أهم الاسهامات في إطار نظريات التكامل الاقتصادي الإقليمي، وذلك تبعا لعنصر الترتيب الزمني، انطلاقا من النظرية النيوكلاسيكية، ثم أهم الأعمال في سياق تحديثها وتطويرها.

## المطلب الأول: النظرية النيوكلاسيكية للتكامل الاقتصادي الإقليمي

ركز المفكرون النيوكلاسيك في بناء نظرية التكامل الاقتصادي الإقليمي على درجة الاتحاد الجمركي نظرا لما تتسم به من البساطة وامكانية تعميم نتائجها إلى باقي المراحل المتقدمة للتكامل الاقتصادي، حيث كان أول ظهور لنظرية الاتحاد الجمركي في عام 1950 في ما عرف حينها بنموذج "فاينر - Viner"، وكان ذلك في محاولة منه لتطوير وتحديث التحليل الكلاسيكي للتجارة الدولية، الذي اتسم بالبساطة المفرطة ومحدودية فرضياته، وتحليله السطحي الذي لم يسمح بتوضيح الآثار المتناقضة للتكامل الإقليمي على منحى التجارة الدولية، وبالتبعية على الرفاه الاقتصادي والاجتماعي للدول المعنية.<sup>2</sup>

يضم البناء النظري النيوكلاسيكي لنظرية التكامل الاقتصادي الإقليمي، أو ما يعرف بالنظرية الأساسية نموذجين فرعيين هما:

- قانون "فاينر" للاتحاد الجمركي الذي تم بناؤه على المقارنة بين قوة الانشائية للاتحاد والقوة التحويلية؛

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (46).

<sup>2</sup>: Jean-Marc Siroën, *La régionalisation de l'économie mondiale*, Éditions La Découverte, Paris, 2004, pp. (26-27).

- أثر القوة الانشائية للاتحاد الجمركي على الرفاهية الاقتصادية وذلك ما تم التعبير عنه من خلال أفكار "R.G.Lipsey"، "F.Gehrels"، "J.R.Melvin" و "J.Bagwati" والتي تم من خلالها تدارك الآثار التي غفل عنها نموذج "فاينر" للاتحاد الجمركي.

### الفرع الأول: قانون "فاينر" للاتحاد الجمركي

قدم قانون "فاينر" للاتحاد الجمركي الإطار النظري المناسب لتحليل ودراسة أي نظام تجاري تمييزي مع تقييم آثاره الاقتصادية على باقي دول العالم، حيث أن الاتحاد الجمركي ينشأ بين الدول في حال التزامها بتدليل القيود الجمركية أمام المبادلات التجارية وإزالة التمييز الذي تواجهه السلع بين الدول الأعضاء في مرحلة أولى، ثم تبني نظام التعريف الجمركية الموحدة تجاه الواردات القادمة من العالم الخارجي في مرحلة ثانية، ومثل هذه الاجراءات ستؤدي بالضرورة إلى نشأة معاملة تفضيلية بين الدول الأعضاء من جهة، وتمييز جمركي تجاه الواردات من العالم الخارجي من جهة أخرى، وذلك ما يؤثر بالتبعية على أنماط الانتاج والاستهلاك ومستويات الرفاه الاقتصادي والاجتماعي.<sup>1</sup>

تعود الجذور النظرية لقانون "فاينر" إلى الفكر النيوكلاسيكي للتجارة الدولية، حيث أن "فاينر" قد استمد فروضه الأساسية من نموذج "هيكشر-أولين-سامويلسن" في ما عرف بنظرية نسب عناصر الإنتاج التي اعتبرت أن قيام التجارة الدولية يؤدي إلى تعادل أسعار عوامل الانتاج المتجانسة بين الدول، من منطلق أن التجارة الحرة تعمل على تقليص الفوارق المتواجدة بين أسعار السلع محدثة بذلك تعادلا في أجور عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاجها، وتكون بذلك التجارة الحرة بديلا لحركة عناصر الانتاج بين الدول<sup>2</sup>، وزيادة على الفروض الأساسية لهذا النموذج، افترض "فاينر" في نموذجه للاتحاد الجمركي أن المرونة السعرية للطلب تكون مساوية للصفر، أي عدم وجود امكانية للإحلال، كما افترض في جانب العرض أن الانتاج يخضع لحالة النفقات الثابتة، وبذلك كان "فاينر" قد تحدى افتراضات الاقتصاديين الليبراليين الذين اعتبروا أن الاتحاد الجمركي خطوة في سبيل تحرير التجارة الدولية، كما إعتبر أنه من الصعب تقرير ما إذا كان الاتحاد الجمركي ذو آثار إيجابية ضمن سياسات تحرير التجارة الخارجية.

من أجل استخلاص إجابة وجملة حول هذا الطرح، ركز "فاينر" ضمن نموذجه على تأثير إنشاء الاتحاد الجمركي في أنماط الانتاج وبالتالي في مستويات الرفاهية الاقتصادية في الدول الاعضاء في الاتحاد، وفي هذا السياق تم التمييز بين قوتين متناقضتين ينتجان عن إنشاء الاتحاد الجمركي، تعبر القوة الأولى عما يتولد من الاتحاد من آثار ناجمة عن خلق التجارة، وذلك ما يتمخض عن تدليل العقبات والقيود ضمن المبادلات التجارية البينية في المنطقة المتكاملة، مما يوفر فرصا للمنتجين المحليين لتصريف منتجاتهم داخل المنطقة المتحدة جمركيا، أما القوة الثانية فتسمى قوة تحويل التجارة وتعتبر عن الأثر الناجم عن تبني نظام التعريف الجمركية الموحدة تجاه العالم الخارجي، وما يوفره ذلك من حماية للمنتجين المحليين داخل منطقة الإتحاد لمواجهة منتجات العالم الخارجي عن المنطقة.<sup>3</sup>

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص.ص (48-49).

<sup>2</sup>: محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، ط1، بيروت، 2010، ص (120).

<sup>3</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (61).

تعتبر القوة الانشائية بناءً على هذا الطرح ذات آثار ايجابية على الانتاج ومستوى الرفاه الاقتصادي، وعلى العكس من ذلك فإن القوة التحويلية للتجارة ذات آثار سلبية على مستوى الرفاهية داخل المنطقة التكاملية.

### الفرع الثاني: آثار الاتحاد الجمركي حسب نموذج "فاينر"

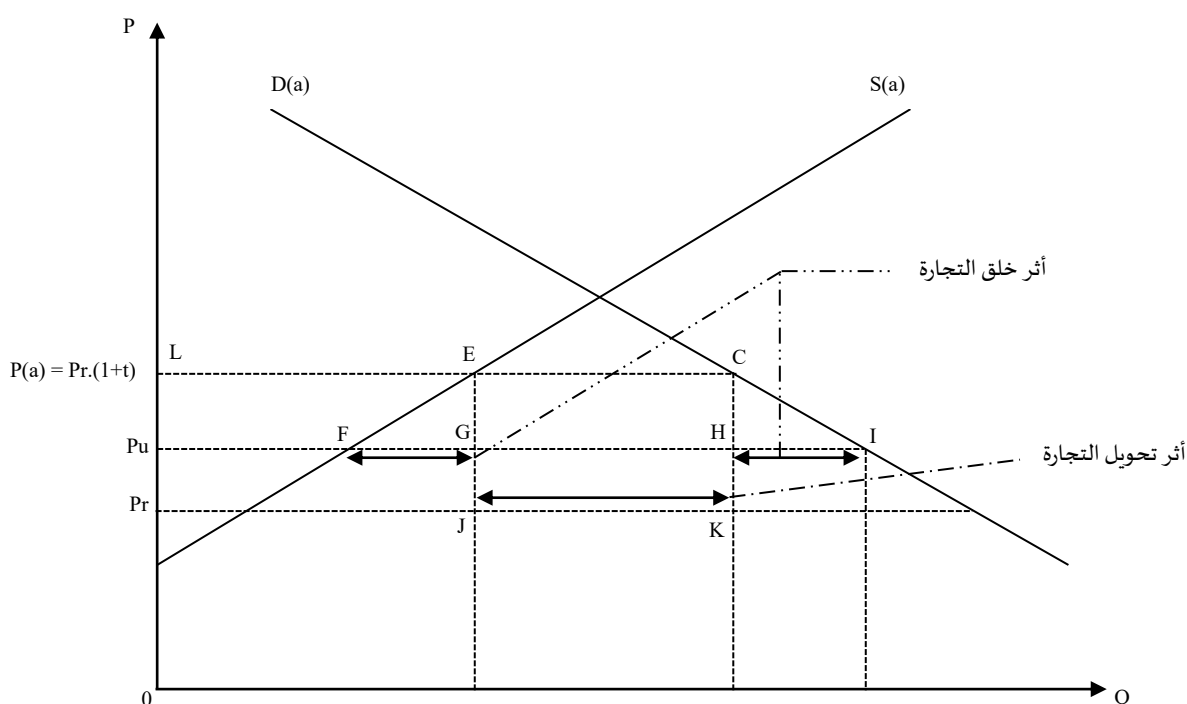
تنشأ القوة الانشائية للاتحاد الجمركي (خلق التجارة) إذا استطاع المستهلكون الحصول على كميات أكبر من السلع المستوردة من الدول الأعضاء في الاتحاد، وذلك م يترتب عنه جملة من المكاسب الناجمة عن الكفاءة الانتاجية بشرط أن يكون المنتجون في الدول المصدرة ذوي كفاءة أعلى من المعارضين من باقي دول العالم.

من أجل تفسير آثار الاتحاد الجمركي وفقاً لنموذج "فاينر" يمكن الاعتماد على مثال مبسط يشتمل على ثلاث دول، الدولة المستوردة (A)، الدولة المصدرة (B)، ودول من العالم الخارجي عن الاتحاد، وبعتماد سلعة واحدة (x).

### أولاً: الأثر الإنشائي (خلق التجارة)

قبل انشاء الاتحاد الجمركي يكون سعر السلعة (x) في الدولة (A) مساوياً للسعر العالمي مضافاً إليه معدل التعريف الجمركية، أي  $P(a) = P(r).(1+t)$ ، وتقوم الدولة (A) بإنتاج الكمية (LE) واستيراد الكمية المتبقية (EC) من باقي دول العالم، وبعد انشاء الاتحاد الجمركي بين الدولتين (A) و(B) يتحول السعر المحلي للسلعة (x) في البلد (A) إلى المستوى (Pb) الذي يكون أقل من (Pa) تأثراً بإزالة القيود الجمركية بين البلدين، وبذلك تستورد (A) الكمية (FI) من الدولة (B)، وذلك كما يوضحه الشكل البياني التالي:

### الشكل رقم (03): خلق التجارة وتحويل التجارة حسب نموذج "فاينر"



**Source:** Jean-Marc Siroën, *La régionalisation de l'économie mondiale*, Éditions La Découverte, Paris, 2004, p (27).

يتضح أثر خلق التجارة حسب الشكل رقم (03) بيانيا ضمن المسافتين (FG) و(HI)، وهو ما ينتج عن زيادة فائض المستهلك وانخفاض السعر المحلي للسلعة (x) وما يتولد عنه من زيادة في الرفاهية الاقتصادية.

### ثانيا: القوة التحويلية (أثر تحويل التجارة)

يرتبط هذا الأثر بحقيقة أن المستهلكين إذا استطاعوا اقتناء منتجات الدول الأخرى الأعضاء في الاتحاد، فإن ذلك يعود لسبب واضح هو الاختلاف في التكاليف أو الاسعار التي تخضع لمستوى التعريفات الجمركية، والتي يتم وضعها لاعتبارات ليست اقتصادية بحتة، مُعبِّراً عن ذلك الاختلاف بالفرق بين السعر المحلي للسلعة (x) وسعرها العالمي، في هذا السياق وحسب تحليل "فاينر" سيسود أثر تحويل التجارة مما يؤدي إلى انخفاض في الرفاه الاقتصادي، بمعنى آخر يُعبر هذا الأثر عن استبدال الواردات القادمة من العالم الخارجي ذات الاسعار المنخفضة بتلك الآتية من أحد الشركاء في الاتحاد الجمركي بسعر أعلى نسبيا من السعر العالمي.

يتضح أثر تحويل التجارة بيانيا ضمن الشكل رقم (03) بالمسافة (JK)، لأنه لو لم يكن هناك تعريفات جمركية تجاه باقي دول العالم خارج الاتحاد الجمركي لكان في مقدور الدولة (A) استيراد السلعة (x) من تلك الدول وبسعر أقل من السعر الذي تعرضه الدولة (B)، والخلاصة أنه إذا كان أثر خلق التجارة أكبر من أثر تحويلها أي  $(FG+HI > JK)$  سيتمخض عن الاتحاد الجمركي آثار ايجابية ومكاسب ورفاهية أعلى، وفي حالة العكس  $(FG+HI < JK)$  سيؤدي الاتحاد الجمركي إلى تراجع مستويات الرفاهية الاقتصادية.

يُجمع الاقتصاديون في سياق تحليل آثار الاتحاد الجمركي على أن الآثار الناجمة عن الاتحاد وطبيعتها تتحدد حسب عدة عوامل أهمها ما يلي:<sup>1</sup>

#### أ. مستوى التكامل أو التنافس بين الدول الأعضاء:

حيث يشير "B.Ballasa" إلى أن الاثر الانشائي يزداد مع زيادة مستوى المنافسة بين الدول الاعضاء في الاتحاد الجمركي، ومن جهته أشار "فاينر" إلى أن الاتحاد بين الدول المتنافسة يضمن مكاسبا أكبر من حالة الاتحاد بين الدول المتكاملة، لأن الاتحاد بين الأقطار المتكاملة قد لا ينتج عنه نمو في حجم التجارة البينية كنتيجة للأثر الانشائي وإنما كنتيجة للأثر التحويلي، أما انشاء الاتحاد بين الاقطار المتنافسة فيكون له أثر انشائي، من منطلق أن تلك الدول قبل اتحادها كانت تتنافس في ما بينها من خلال عرض سلع متجانسة في ظل الحماية من خلال التعريفات الجمركية لكل بلد، وبإنشاء الاتحاد الجمركي وإزالة الرسوم الجمركية سيؤدي ذلك إلى التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية بين فروع الانتاج، مما يؤدي بدوره إلى تخصص كل بلد في انتاج وعرض السلع التي يتميز فيها بميزة نسبية، بما يضمن تعميم المكاسب المنتظرة من الاتحاد الجمركي.

<sup>1</sup>: فؤاد أبو ستيت، مرجع سبق ذكره، ص.ص (59-64).

**بـ نطاق وحجم الاتحاد الجمركي:**

حسب التحليل الذي قدمه كل من (Viner)، (Timbergen) و (Mead) فإنه كلما كان حجم الاتحاد الجمركي كبيرا وكلما كان نطاقه واسعا، كلما أدى ذلك إلى تعزيز القوة الانشائية، وذلك بحجة التقسيم الأمثل للعمل الذي يضمن كفاءة توزيع الموارد الاقتصادية والانتاج، والرفع من مستويات الرفاهية، والسر في ذلك يكمن في أن حجم الاتحاد المتنامي مع مرور الزمن يقلل من امكانيات تحويل التجارة ويعمل على توسيع الاسواق، وعلى العكس من ذلك، لقي هذا التحليل رفضا من طرف (Hawtrey Seems) الذي أكد على أن زيادة النشاط الاقتصادي واعتماد تعريفه جمركية مرتفعة سيؤدي إلى استبعاد السلع الواردة من بلدان خارج نطاق الاتحاد، نظرا لسعرها المرتفع في نظر المستهلكين، وعليه كلما كان نطاق الاتحاد محدودا كلما تم استبعاد القوة التحويلية للتجارة.

**جـ التباين الاقتصادي والفجوة بين الدول الأعضاء:**

يعتبر التباين في مستوى النمو الاقتصادي أو تجانسه بين دول الاتحاد الجمركي ذو أهمية بالغة في تحديد طبيعة آثار الاتحاد على الدول الاعضاء، لأن إزالة القيود الجمركية له تأثير على مستويات الدخل والرفاهية الاقتصادية، وتشير الدراسات إلى أنه كلما تقلصت الفوارق الاقتصادية بين الدول المتحدة كلما زاد مستوى العدالة في توزيع المكاسب بينها، وكلما زاد أيضا مستوى الاتساق والتوافق بينها على أساس معايير الناتج المحلي الاجمالي والفردى وغيرها من المؤشرات.

توصل (N.Kombo) وآخرون في عام 1998 إلى أن الفوارق في مستويات التنمية بين دول السوق المشتركة لشرق وجنوب افريقيا (COMESA) كانت تمثل أهم العقبات أمام إنجاح التكامل الاقتصادي في المنطقة، كون الاستثمارات كانت تنجذب وتتحيز إلى الدول الأكثر تقدما، مما يعيق الوصول إلى التوزيع العادل للمكاسب بين دول المنطقة.

**دـ حجم التجارة البينية ومستوى الرسوم الجمركية:**

يهدف أي شكل من أشكال التكامل الاقتصادي لإزالة القيود الجمركية وغير الجمركية التي تقف عائقا أمام انسياب السلع والخدمات بين الدول المتكاملة، لما لذلك من تأثير مباشر على مستويات الأسعار، حيث أنه كلما كان مستوى الرسوم مرتفعا قبل انشاء الاتحاد كلما زادت آثاره الإيجابية على التكاليف والأسعار، وقد أشار (Swann) في عام 1992 إلى أن الرفاهية الاقتصادية تتأثر إيجابيا بإنشاء الاتحاد الجمركي كلما كانت هناك مكاسب من التجارة البينية.

وحسب بعض رواد الفكر الاقتصادي التكاملي أمثال (Caves) و (Ronald) فإن نمو التجارة البينية بين أعضاء الاتحاد الجمركي ما هو إلى نتيجة لإزالة الرسوم الجمركية وانخفاض أسعار السلع مقارنة بحالة استيرادها من دول خارج نطاق الاتحاد.

## د الفوارق في التكاليف بين الدول:

تعتبر فوارق التكاليف الانتاجية قبل انشاء الاتحاد الجمركي عاملا من عوامل تعزيز المكاسب والمنافع على مستوى الدخل والاستهلاك والرفاهية الاقتصادية بعد قيام الاتحاد، وذلك ما يعزز بدوره مبدأ التخصص وتقسيم العمل تبعاً لزيادة الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة.

## المطلب الثاني: تحديث وتطوير النموذج النيوكلاسيكي

مثل المنهج النيوكلاسيكي الذي أطلق عليه اصطلاح النموذج الأساسي للاتحاد الجمركي إطاراً محدداً لتحليل ظاهرة الاتحادات الجمركية في سياق مساهمتها في تعزيز نطاق حرية التجارة الدولية والبيئية، وحسب التحليل الذي قدمه (H.Johnson) فإن التحليل النيوكلاسيكي قد تناول بالنقاش قضايا جد محدودة هي:

- تخفيض الرسوم الجمركية وأثره على الدخل؛
- أثر التغيرات في التعريفات الجمركية على الدخل القومي.

ولم تقف نظرية الاتحاد الجمركي عند كتابات وأعمال الجيل الأول من المنظرين الاقتصاديين فقط، بل أنها اتسعت في نطاق تحليلها لتشمل مناهج جديدة كان لها الأثر الواضح في الانتقال بتلك النظرية من مجرد نموذج بسيط إلى نظرية تشتمل على مواضيع أخرى زيادة على النموذج الأساسي النيوكلاسيكي، وأطلق على تلك النظرية اصطلاح "مناهج تطوير وتحديث نظرية الاتحاد الجمركي"، وتناولت تلك المناهج ظاهرة الاتحادات الجمركية من زوايا مغايرة تماماً محاولة بذلك تحليل الآثار الاقتصادية لتشكيل الاتحاد الجمركي على مجمل المتغيرات الجزئية التي تشملها دالة الرفاهية الاقتصادية، بتعبير آخر، كانت المناهج الحديثة تسعى للإجابة عن المفارقة الرئيسية التالية: لماذا تسعى الدول لإنشاء الاتحاد الجمركي والحصول على دخل حقيقي أعلى بالرغم من أن السياسة الجمركية غير التفضيلية قادرة على تحقيق هذا الهدف؟ والمقصود بالسياسة الجمركية غير التفضيلية هو تطبيق آليات ومبادئ النظام التجاري الدولي المتعدد الأطراف الذي نادى به الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (GATT) ومنظمة التجارة العالمية (OMC).<sup>1</sup>

برز في محاولة للإجابة عن هذه المفارقة منهجان رئيسيان، عرف المنهج الأول بمنهج "كوبر - ميسل" (Cooper - Massell)، أما المنهج الثاني فعرف بمنهج "جونسون" (Johnson)، وتم دمج المنهجين للحصول على مقارنة شاملة لتحديث نظرية الاتحاد الجمركي حملت اسم مقارنة "كوبر - ميسل - جونسون" المركبة.

## الفرع الأول: مقارنة "كوبر - ميسل - جونسون" لتطوير نظرية الاتحاد الجمركي

أولاً: منهج "كوبر - ميسل"

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص.ص (76-77).

حاول منهج "كوبر - ميسل" تبرير دوافع انشاء الاتحاد الجمركي وتحقيق مستوى أعلى للدخل الحقيقي مقارنة مع ما كان عليه قبل الاتحاد، وقد فرق هذا المنهج بين صنفين من الآثار الاقتصادية الناجمة عن تكوين الاتحاد، يتعلق النوع الأول من الآثار بإزالة الرسوم الجمركية أو إجراء التخفيضات الجمركية غير التفضيلية التي تمس مباشرة حجم التجارة البينية القائمة بين الدول، أما النوع الثاني فيتعلق بتبني نظام التعريفات الجمركية الموحدة على الواردات من العالم الخارجي، وحسب هذا المنهج فإن رفاهية المستهلك تُعزى إلى النوع الأول من الآثار، أي لإلغاء الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء، أما النوع الثاني فيتسبب في خلق آثار تحويل التجارة الخارجية، وهنا تم طرح مفارقة جديدة حسب هذا المنهج تم بناؤها على التساؤل التالي: إذا كانت إزالة القيود الجمركية بين الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي تسبب آثارا موجبة، وإذا كان تبني النظام الموحد للتعريفات الجمركية تجاه العالم الخارجي يخلق آثارا سلبية، لماذا إذاً ترحب العديد من الحكومات بإنشاء الاتحادات الجمركية، في حين لا يجد النظام التجاري المتعدد الأطراف والتخفيضات الجمركية العامة نفس درجة القبول؟

كإجابة عن هذه المفارقة اعتبر منهج "كوبر - ميسل" أن الدول الصناعية الصغيرة وحتى الدول النامية تميل نحو تبني سياسات الحماية التجارية اعتقادا منها بعدم قدرتها على التحكم في شروط التبادل الدولي خاصتها وتطويرها لتكون في خدمتها، وأمام هذا الوضع تتجه تلك الدول لتشكيل الاتحادات الجمركية باعتبارها أداة لتعزيز قوتها التفاوضية في التجارة الدولية وتحسين شروط التبادل الدولي، كما أن تلك الدول تعتبر الاتحادات الجمركية وسيلة للجمع بين منبهجين أو هدفين، الأول هو تحرير التجارة الخارجية بين الدول الأعضاء، والثاني هو التمكن من تبني الحماية التجارية أمام الواردات من العالم الخارجي، وهو ما لا توفره نظم التخفيضات الجمركية العامة التي تنادي بها منظمة التجارة العالمية حسب مبدأ الدولة الأكثر رعاية.

#### ثانيا: منهج "جونسون"

ركز منهج "جونسون" على صياغة إطار نظري أشمل من الطرح الذي جاء به منهج "كوبر - ميسل" وكذا صياغة فلسفة عامة لتفسير ظاهرة الحماية بكل جوانبها مع التركيز على الإتحاد الجمركي بصفته وسيلة عملية لتبني السياسة الحمائية، حيث حاول (H.Johnson) في بداية الأمر صياغة مجموعة الأهداف غير الاقتصادية ذات الأثر المباشر على المجتمع، وهي تلك الأهداف الضمنية للسياسة الاقتصادية والموجهة نحو كسب الرضا وخلق الاحساس بالانتماء الوطني، والمركزة على إبراز إمكانات الاقتصاد ومقدرته على إنتاج تشكيلة متنوعة من المنتجات الوطنية لإحلال الواردات من العالم الخارجي، وكان منهج "جونسون" بذلك قد أعطى أهمية لدعم الصناعات الوطنية وحمايتها من خلال السياسة الحمائية، ومثال ذلك استمرار البلد في إنتاج سلع صناعية نمطية رغم معاناة القطاع الصناعي من ضعف تنافسيته في الأسواق العالمية، وإنما استمراره في ذلك يكون لأهداف غير اقتصادية، كالحفاظ على مستوى معين من

التشغيل وتجنب البطالة، وهذا ما يخدم هدفين في نفس الوقت، وكانت أهم الفرضيات التي تأسس عليها منهج "جونسون" ما يلي:<sup>1</sup>

- تستعمل الحكومات الرسوم الجمركية لتحقيق أهداف غير اقتصادية؛
- تهدف الإجراءات التي تتخذها الحكومات إلى التفريق بين التكاليف الخاصة والاجتماعية بعقلانية؛
- تعبر الإجراءات الحكومية عن استجابتها المنطقية والعقلانية لمطالب الهيئات السياسية؛
- تميل الدول إلى التصنيع والانتاج الصناعي.

خالف "جونسون" الفكر النيوكلاسيكي الذي كان يجزم بأن التكتلات الإقليمية في شكلها البسيط المعبر عنه بالاتحاد الجمركي يعمل على تحرير التجارة الخارجية، بل كان "جونسون" يرى أن الاتحاد الجمركي عبارة عن أحد مناورات السياسات الحمائية لأنه ذو فعالية عالية في تحقيق الأهداف التالية:<sup>2</sup>

- تحسين شروط التبادل الدولي؛
- الاستفادة من اقتصاديات الحجم ومكاسبها الديناميكية المتولدة من الاتحاد وباقى درجات التكامل؛
- زيادة المنافسة داخل أسواق الاتحاد؛
- تحقيق الاستقرار الاقتصادي لأعضاء الاتحاد الجمركي.

في سياق تعديل نظرية الاتحاد الجمركي نجح منهج "كوبر-ميسل-جونسون" في إزالة الغموض عن ثلاثة عوامل مفسرة لتشكيل التكتلات الاقتصادية في عالمنا المعاصر وهي:

- إدماج مفهوم السلع العامة في تحليل ظاهرة الإتحاد الجمركي؛
- أثر الاتحاد الجمركي على شروط التبادل الدولي للدول الأعضاء؛
- الآثار الديناميكية لتكوين الاتحادات الجمركية.

### الفرع الثاني: حجة السلعة العامة

ساهم رواد الفكر الاقتصادي التكامل من الجيل الثاني في تحويل مسار نظرية الاتحاد الجمركي من أداة لتحرير التجارة الدولية إلى أداة ل حمايتها، وفي هذا الإطار تم انتهاز فكرة السلع العامة لتبرير دوافع اتجاه حكومات الدول نحو إنشاء الاتحادات الجمركية بدل اعتماد مبدأ عدم التمييز الذي ينادي به النظام التجاري الدولي المتعدد الأطراف، حيث تعتمد حجة السلعة العامة على ضرورة التفرقة بين السلعة العامة والسلعة الخاصة ومعالجتهما كمكونات لدالة الرفاه الاجتماعي للاقتصاد القومي في مجموعه، عكس المنظور النيوكلاسيكي للرفاهية الذي يعتبر محدودا في هذا الإطار.

<sup>1</sup> : Ali M. El-Agraa, **International Economic Integration**, THE MACMILLAN PRESS, 2nd edition, London, 1988, P (21).

<sup>2</sup> : سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (81).

من أجل إدماج حجة السلع العامة ضمن تحليل مبررات إقامة الاتحاد الجمركي، حاول (H.Johnson) إيجاد إطار نظري جديد لتفسير سلوك الدول في السياسات التجارية، بحيث تكون نظريته قادرة على توضيح الأسباب التي تقود إلى تبني سياسة تجارية حمائية، وقد توصل (H.Johnson) إلى صياغة وتحديد هدف الحماية بصفتها هدفا غير تجاري، وكذا اكتشاف التطبيقات العملية لتحقيق هذه الأهداف بأقل تكلفة ممكنة، وتمكن بذلك من الربط بين قيمة السلع العامة والهدف من الحماية التجارية في إطار الإتحاد الجمركي، ومن ثم تغذية وتطوير التحليل الاقتصادي للسياسة الحمائية كأساس لنظرية واقعية مؤسسة على مبادئ التعظيم النيوكلاسيكي، حيث ربط (H.Johnson) نظريته بمبدأ أن الحكومات تسعى لتعظيم دالة الرفاهية الاقتصادية للمجتمع المعبر عنها بشرطي كل من السلع العامة والسلع الخاصة مجتمعين، إلا أن الحكومات ليست حرة في مثل هذه الغايات، بل أنها تخضع لقيود سياسية من ناحية، وللالتزامات التي تربطها بمنظمة التجارة العالمية من ناحية أخرى، حيث أن هذه الأخيرة تستثني ضمن ترتيباتها درجتي الإتحاد الجمركي ومناطق التجارة الحرة من شرط تطبيق مبدأ الدولة الأكثر رعاية، باعتبار أن تلك الخطوتين تسيران في سبيل تحرير التجارة الدولية وليس حمايتها، وهذا ما يتماشى مع أفكار وكتابات الاقتصاديين النيوكلاسيك.<sup>1</sup>

وفقا لتحليل (H.Johnson) لحجة السلعة العامة فإن الدول الصناعية صغيرة الحجم أو الأقل تقدما تميل نحو تشكيل الاتحادات الجمركية سعيا منها لاستفادة قطاعاتها من حرية التجارة البينية للمنطقة المتكاملة تأثرا بزوال القيود الجمركية على المبادلات البينية، وفي الوقت نفسه فإن تلك الدول تعمل على دعم قطاعاتها الصناعية ذات التنافسية الضعيفة عالميا من خلال الاتفاق على تبني نظام التعريف الجمركية الموحدة تجاه العالم الخارجي، وعلى العكس من ذلك، فإن الدول المتقدمة ذات الوزن الاقتصادي العالمي الكبير والأسواق الواسعة تفضل تحرير التجارة الخارجية في رحاب ترتيبات المنظمة العالمية للتجارة بدل تشكيل الاتحادات الجمركية، ومن هنا يظهر تحليل (H.Johnson) للسلعة العامة تميز الإتحاد الجمركي بمقدرته على ضمان الحماية المطلوبة للسلع العامة بمستوى أعلى من ذلك الذي توفره ترتيبات النظام التجاري المتعدد الأطراف، ومنه يتضح حسب هذا التحليل أن الاتحادات الجمركية قادرة على الرفع من مستوى الرفاهية بحكم الطاقة الكامنة في اشباع الطلب الاستهلاكي العام عند مستوى أقل من النفقات.<sup>2</sup>

### الفرع الثالث: الآثار على شروط التبادل الدولي

يتطلب إدماج أثر الإتحاد الجمركي أو أي درجة من درجات التكامل الاقتصادي على شروط التبادل الدولي إعادة النظر في الفروض التي قام عليها النموذج النيوكلاسيكي، حيث أن تحليل الأثر على شروط التبادل الدولي لا يأخذ بعين الاعتبار التفرقة بين الدولة صغيرة الحجم اقتصاديا مقارنة مع الوزن الاقتصادي للدول خارج الإتحاد، وتجاهل هذا

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (84).

<sup>2</sup>: نفس المرجع، ص (87).

الفرض يقود إلى تحليل آثار تشكيل الاتحاد الجمركي على المركز التجاري الخارجي للدول الأعضاء وغير الأعضاء في الاتحاد على حد سواء، حيث قد يتأثر هذا المركز بالتحسن لطرف، كما قد يسوء لطرف آخر.<sup>1</sup>

قام بتحليل هذه الآثار في مرحلة أولى كل من (Mundell) و(Vanek)، وبمنظرة أكثر شمولاً تم تحليلها من قبل (Kemp)، (Negishi) و(Caves)، وصرح (Pearce) من جهته أن الهدف من تشكيل الاتحاد الجمركي هو إعادة توزيع الدخل العالمي لصالح الدول الأعضاء من خلال تحسين شروط التبادل مع بقية دول العالم. ويجب أن يوضع هذا التأثير الإيجابي للأعضاء على البديل من التحليل النيوكلاسيكي المتمثل في إزالة التعريفات من جانب واحد على أساس غير تمييزي، والتي تؤدي إلى تدهور معدلات التبادل التجاري وليس تحسنه، كما يصرح (Pearce) بأن إنشاء اتحاد جمركي لهذا الغرض هو أقرب إلى فرض قيود التجارة المثلى على المستوى الوطني، ويمكن أن يستهدف تشكيل الاتحاد الجمركي بوجه خاص البلدان الصغيرة التي لا يمكن أن تؤثر بشكل فردي على معدلات التبادل التجاري، وعند الانضمام إلى اتحاد جمركي، يمكن للبلد أن يحقق مكاسباً مع شركائه، وهو ما لا يستطيع القيام به بمفرده، في حين ركزت مساهمة نماذج التوازن العام التي قدمها كل من (Vanek)، (Kemp)، (Negishi) و(Caves) على توزيع المكاسب بين البلدان الأعضاء في الاتحاد الجمركي نفسها، وكذا توزيع المكاسب بين الدول الأعضاء وغير الأعضاء، وكانت النتيجة الرئيسية أن البلد الذي كان يتعامل قبل الاتحاد بشكل رئيسي مع شريكه المستقبلي من المرجح أن يكسب من الاندماج، في حين أن الشركاء الذين تربطهم معاملات تجارية كبيرة مع بقية دول العالم لن يحققوا أي مكاسب، بل قد يحققون خسائر بعد الانضمام للاتحاد، وسيظل كل ذلك قائماً ما لم تكن تلك الأخيرة قادرة على تحسين معدلات التبادل التجاري مع بقية العالم من خلال تحويل التجارة بطريقة تعوض الخسائر الساكنة، غير أن تحسن معدلات التبادل التجاري يعتمد على الحجم النسبي للاتحاد.<sup>2</sup>

وقد وسع (Kemp) تحليله السابق معتبراً أن تشكيل الاتحاد الجمركي يمثل مساهمة إيجابية في رفاهية الدول نظراً للمكاسب التي يتم تحقيقها وحتى إمكانية تعويض الخسائر التي يتحملها الأعضاء غير المستفيدين من ارتباطاتهم التجارية الدولية، ويمكن أن يتم ذلك عن طريق المبادلات البيئية، وباختيار نظام المناسب للتعريفات الجمركية الموحدة، بدلاً من اعتماد رسوم جمركية مساوية للتعريفات السائدة سابقاً في البلد المستورد، أو إلى المتوسط الحسابي لتعريفات الأعضاء قبل تشكيل الاتحاد، وفي هذا السياق أشار (P.Krugman) إلى أنه من المتوقع أن تكون التعريفات الخارجية المشتركة المثلى أعلى من المعدلات التعريفية قبل الاتحاد في الدول الأعضاء، واستناداً إلى نتائج (Kemp) و(Wan) لعام 1976، فإن الدليل على أن الاتحادات الجمركية يمكن أن تحمل في طياتها آثاراً إيجابية بالنسبة للعالم يعتمد على حقيقة أن هذه الأخيرة يمكن أن تعمل كعائق أمام تحويل التجارة، ولكن (P.Krugman) يتوقع من الاتحاد الجمركي أن

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (88).

<sup>2</sup>: Alfred Tovas, **A Survey of the Theory of Economic Integration**, Journal of European Integration, Vol (15-1), 1991-1992, pp. (11-12), University of Auckland Library, Stable URL: <http://dx.doi.org/10.1080/07036339108428964>.

يعمل دائما على تحويل التجارة كسبب لإنشائه، مما يؤدي في جميع الحالات إلى الحد من رفاهية الدول غير الأعضاء، وفي بعض الحالات الحد من رفاهية العالم ككل.<sup>1</sup>

في سبيل تبرير مدى امكانية تبني آثار شروط التبادل الدولي كعامل مفسر لتكوين الاتحاد الجمركي، يمكن اعتبار أن التخفيضات الجمركية العامة غير التفضيلية تؤدي إلى تدهور في شروط التبادل الدولي، وبالمقابل فإن تشكيل الاتحاد الجمركي يؤدي إلى تحسين تلك الشروط للدول الاعضاء في المنطقة المتكاملة، مما يؤدي إلى تفادي الخسائر الناجمة عن الأثر التحويلي للاتحاد، وهذا ما اعتبره (H.Johnson) حجة قوية صالحة لدعم وتحديث النموذج النيوكلاسيكي في تفسير عوامل قيام التكامل الاقتصادي.<sup>2</sup>

#### الفرع الرابع: الآثار الديناميكية لتكوين الاتحاد الجمركي

إن الآثار الديناميكية للاتحاد الجمركي، والتي كان للعالم (Béla Balassa) السبق في تحليلها عام 1962، تتعلق بالوسائل المتعددة التي يمكن أن تؤثر بها درجات التكامل الاقتصادي على معدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي للدول المتكاملة، وتشمل تلك الوسائل ما يلي:<sup>3</sup>

- امكانية تحقيق مفهوم اقتصاديات الحجم بسبب زيادة حجم السوق لكل من الشركات والصناعات التي تعمل في مستوى دون القدرة المثلى قبل حدوث الاندماج؛
- أثر الاستقطاب، الذي يقصد به التراجع النسبي أو المطلق للحالة الاقتصادية لدولة مشاركة أو منطقة معينة داخلها بسبب المكاسب المتحققة من إنشاء التجارة التي قد تتركز في منطقة واحدة؛
- الأثر على مركز وحجم الاستثمارات الحقيقية؛
- الأثر على الكفاءة الاقتصادية وانسيابية المعاملات التجارية بسبب تعزيز المنافسة بين الوحدات المتكاملة.

كما أن الآثار الديناميكية المتولدة عن الدرجات المختلفة للتكامل الاقتصادي تعتبر من أبرز العوامل المفسرة لتكوين الاتحادات الجمركية والتي تمخضت عن المنهج التحليلي لجونسون- كوبر - ميسل، حيث تنقسم تلك الآثار إلى مجموعتين منفصلتين، تضم المجموعة الأولى جملة الآثار المتعلقة باتساع نطاق المنافسة داخل المنطقة المتكاملة والتي تمس كفاءة الوحدات الاقتصادية، أما المجموعة الثانية فتخص الآثار المرتبطة باتساع نطاق الأسواق لترتقي إلى صفة الإقليمية وما يتولد عن ذلك من مزايا اقتصاديات الحجم.<sup>4</sup>

#### أولا: الآثار المتعلقة باتساع نطاق المنافسة

في هذا الإطار، نجح (Béla Balassa) في تحليل وبلورة الآثار المتولدة عن اتساع ونمو المنافسة بين الوحدات المكونة للاتحاد الجمركي، وكان قد اتبع في ذلك المنهج التحليلي الذي جاء به (T.Scitovsky)، ومفهوم المنافسة ضمن تحليل

<sup>1</sup> : Alfred Tovas, op.cit. p (13).

<sup>2</sup> : سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص (92).

<sup>3</sup> : Ali M. El-Agraa, op.cit. p (26).

<sup>4</sup> : سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص.ص (95-99).

الاقتصاديين لا يقتصر على نشاط عدد كبير من المتعاملين الاقتصاديين في الأسواق المعنية، وإنما يتعدى هذا المفهوم إلى مدى قدرة ورغبة الوحدات والمنشآت في اقتحام تلك الأسواق، وذلك ما يبرز أهمية اتساع نطاق المنافسة وما يرافقه من إطاحة بالمنشآت التي هي دون مستوى الكفاءة المطلوبة من جهة، وفسح المجال أمام القوى التكنولوجية لتضع بصمتها على العمليات الانتاجية، حيث أن أهم العوامل التي يستطيع الاتحاد الجمركي زيادة المنافسة من خلالها ما يلي:

- يعمل تشكيل الاتحاد الجمركي على توسيع نطاق السوق مما يفسح المجال أمام المنشآت الأكثر كفاءة في المنطقة المتكاملة في الوقت الذي يحدث فيه إزاحة المنشآت الأقل كفاءة؛
- تكوين الاتحاد الجمركي يؤدي إلى كسر الممارسات التنافسية الاحتكارية المطلقة، وتحويلها تدريجياً إلى مستوى احتكار القلة أو المنافسة الاحتكارية، لأن الممارسات الاحتكارية من شأنها تقليل فرص التوافق والتنسيق بين الوحدات الاقتصادية؛
- اتساع نطاق المنافسة وزيادة حدتها يقود حكومات الدول الاعضاء في الاتحاد إلى إعادة النظر في ممارسات الدعم المختلفة التي تعرضها على القطاعات الانتاجية التي تعرف تعثراً، لأن مثل تلك الممارسات تعمل على إعاقة التقدم الاقتصادي.

#### ثانياً: الآثار المتعلقة باتساع نطاق الأسواق

من أجل تحليل هذه المجموعة من الآثار، سلط (W.M.Corden) الضوء على قوتي خلق التجارة وتحويل التجارة مع إدماج مفهوم اقتصاديات الحجم كفكرة ثالثة، وبعد التعمق في تحليل وبلورة هذه الأفكار الثلاث، قام بإعادة صياغتها لتأخذ شكل أثرين ضمن مفهوم اقتصاديات الحجم هما:

- أثر تخفيض النفقات: وذلك ما يعكس زيادة الرفاهية الاقتصادية الناتجة عن تخفيض النفقة المتوسطة للوحدة الواحدة في حالة توسع حجم الانتاج كأثر لتكوين الاتحاد الجمركي؛
- الأثر المكتوم للتجارة: والذي يعبر على تراجع مستويات الرفاهية الاقتصادية المتربط بإحلال الموارد الانتاجية المحلية الأقل كفاءة محل الواردات الأكثر كفاءة.

حسب تحليل (W.M.Corden) فإن المغزى من التفرقة بين الأثر الانشائي والأثر التحويلي لتكوين الاتحاد الجمركي لا يتحقق إلا بعد إدماج مفهوم اقتصاديات الحجم في هذا السياق من التحليل.

#### المطلب الثالث: نظرية التكامل الاقتصادي الإنمائي

كان التحليل النظري للتكامل الاقتصادي في مستوياته السابقة المتمثلة في قانون "فاينر" للاتحاد الجمركي وأثاره في ما عرف بالنموذج الأساسي للتكامل الاقتصادي، وكذا مناهج تطوير وتحديث نظرية الاتحاد الجمركي يرتبط بالدرجة الأولى بالدول المتقدمة التي تدور فلسفتها الاقتصادية حول اقتصاد السوق والحرية الاقتصادية، أما بالنسبة للدول

النامية والتي تبذل مجهودات في سبيل تصميم وإنجاح نماذج واستراتيجيات تنموية، فإن التكامل الاقتصادي بينها يجب أن يتم التعامل معه كجزء أساسي ضمن تلك الاستراتيجيات.

يدور البناء النظري للتكامل الاقتصادي الانمائي حول تساؤل رئيسي يتعلق بأسباب فشل جهود ونماذج التكامل بين الدول النامية، خاصة إذا ما تم مقارنة تلك الجهود بما تم إنجازه من طرف الدول المتقدمة، لا سيما دول أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية، والتي توافرت لها جملة من الخصائص والعوامل لم تكن في متناول الدول النامية، مثل تقارب الهياكل الاقتصادية، تقارب معدلات النمو ودرجة التقدم، والتشابه الكبير في مستوى التسهيلات الممنوحة للإنتاج، وقد حاول هذا البناء وضع معالم أساسية لنظرية تحدد أسس التكامل الاقتصادي بين الدول النامية في ما عرف بمنهج "لندر - حاتم" للتكامل الاقتصادي الانمائي.

### الفرع الأول: البناء النظري لنموذج "ليندر - حاتم" للتكامل الاقتصادي الانمائي

إنطلق منهج "لندر - حاتم" من فرضية أساسية مفادها عدم كفاية النموذج النيوكلاسيكي ومناهج تطويره في تفسير وتحليل دواعي وظروف إنشاء التكامل الاقتصادي الإقليمي بين الدول النامية، حيث كانت نقطة البداية لهذا المنهج تتمحور حول عدم ملاءمة المفاهيم المرتبطة بأثر خلق التجارة وأثر تحويلها التي كانت من أهم ركائز النموذج الأساسي للإتحاد الجمركي، وقام هذا المنهج بإدخال مفهومين جديدين بدل القوة الانشائية للتجارة الخارجية والقوة التحويلية وهما:<sup>1</sup>

- خلق التنمية: ويتمشى هذا المفهوم مع فكرة القوة الانشائية للتجارة الخارجية التي تتمخض من التكامل الاقتصادي، من خلال تعزيز مستويات الإنتاج والعمالة في الدول المتكاملة، وذلك ما يعبر عن تحول الاستراتيجيات الصناعية ذات التوجه الداخلي إلى استراتيجيات تصنيع ذات توجه إقليمي.
- تحويل التنمية: ويشير هذا المفهوم إلى وضع الانكماش الحاصل في مستويات العمالة والإنتاج من جراء تشكيل التكامل الاقتصادي بين الدول النامية، ويمكن أن يعود هذا الانكماش إلى زوال بعض القطاعات الانتاجية تأثرا باحتدام المنافسة بين الفروع المتماثلة للدول النامية.

بناء على ما سبق فإن خلق التنمية وفقا لهذا النموذج يعبر عن الأثر الإيجابي للتكامل الاقتصادي الإقليمي الانمائي، في ما يعبر تحويل التنمية عن الأثر السلبي، ويتحدد الأثر الصافي لتشكيل التكامل الاقتصادي على المقارنة بين قوة خلق التنمية وقوة تحويل التنمية، فيكون الأثر موجبا إذا كانت قوة خلق التنمية أكبر من قوة تحويلها، والعكس صحيح، كما يمكن استخلاص مجموعة من الخصائص المقترنة بنموذج "لندر - حاتم" للتكامل الاقتصادي الانمائي، والتي أهمها:

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص.ص (130-131).

- يتطلب نموذج التكامل الانمائي التعامل مع الاستراتيجيات التنموية ضمن نطاق اقليمي أشمل من نطاقها القطري الضيق، مما يسهل الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل؛
- يشترط هذا النموذج النظر إلى خلق التنمية من زاوية أنها قوة تعمل على التوزيع الكفاء للموارد الاقتصادية الانتاجية ضمن المنطقة المتكاملة لأنها تقود إلى اتباع سياسات تصنيعية ذات كفاءة أعلى من تلك المتبعة في ظل التوجه القطري، وذلك على العكس من قوة تحويل التنمية التي يتطلب الأمر أن يُنظر لها كأثر ضار يؤدي إلى زوال القطاعات الانتاجية المتأثرة بشدة المنافسة بين الفروع الانتاجية المتشابهة في الدول الأعضاء؛
- يتصف هذا المنهج التكاملي بالنظرة المستقبلية في إطار التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية، وهو بذلك يوفر الإطار النظري المناسب لتحليل أثر تأسيس درجات سلم التكامل الاقتصادي الانمائي على اتجاهات الاستثمار في المنطقة المتكاملة؛
- يجب أن يشتمل هذا النموذج إلى جانب إجراءات تحرير التجارة الخارجية البيئية على إجراءات تنسيق السياسات الاقتصادية والتنموية، لأن غياب العنصر الثاني من شأنه خلق منافسة مدمرة داخل المنطقة المتكاملة، خاصة في حالة وجود فوارق معتبرة بين القوى الاقتصادية والاستراتيجيات الصناعية للدول الأعضاء.

#### الفرع الثاني: النموذج الأساسي للتكامل الاقتصادي الإنمائي

- في سبيل صياغة النموذج الأساسي للتكامل الاقتصادي الإنمائي والذي أطلق عليه اصطلاحاً منهج "لندر - حاتم" تم مراعاة جملة من الاعتبارات أهمها:<sup>1</sup>
- عدم مراعاة الالتزام بالانتقال التدريجي التصاعدي على درجات سلم التكامل الاقتصادي من اتفاقيات التفضيل الجزئي إلى غاية التكامل الاقتصادي التام، بل من الممكن أن يعتمد نموذج "لندر - حاتم" على اختيار إحدى الدرجات الأولى للتكامل ثم الانتقال مباشرة إلى درجة متقدمة، ولا يدل ذلك على تجاهل منهجية ومرحلية تلك الإجراءات وإنما لأن تلك المنهجية قد تكون صالحة فقط في حالة الدول المتقدمة، كما أن الهدف من هذا النموذج هو البحث عن المراحل التي يمكن تبنيها بصفة آنية والقابلة للتنفيذ عملياً في أولى ترتيبات تشكيل التكامل الاقتصادي؛
  - يحاول هذا النموذج التعامل مع بعض العناصر دون الأخرى في بداية إنشاء التكامل الاقتصادي الإنمائي، ولكن ذلك يقتصر فقط على المراحل الأولى التي تسبق شروع الدول النامية المعنية في التحول إلى حالة التنمية الاقتصادية المستدامة، لأنه عند بلوغ هذه الحالة سيكون الالتزام بدرجات سلم التكامل والانتقال بينها تصاعدياً أمراً حتمياً؛

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص.ص (137-138).

• يقتضي هذا النموذج أن يتم تبني ثنائية متكونة من التكامل الاقتصادي السالب والتكامل الاقتصادي الموجب، أي من خلال الجمع بين عوامل المنافسة وعوامل التعاون، حيث تتحقق العوامل التنافسية بعد ضمان مستوى مقبول من تحرير التجارة البينية، في حين تتحقق العوامل التعاونية عن طريق توفير الحد الأدنى من التنسيق على مستوى السياسات الاقتصادية بين الدول النامية المعنية.

على ضوء الاعتبارات السابقة فإن المنهج التكاملي الانمائي يجب أن يشتمل على نوعين رئيسيين من الإجراءات، يتعلق النوع الأول بإقامة منطقة حرة تتألف بدورها من منطقة تجارة حرة ومنطقة استثمار حرة، أما النوع الثاني من الإجراءات فيختص بالتنسيق المطلوب على مستوى السياسات الاقتصادية والبرامج التنموية للدول النامية المتكاملة.

#### أولاً: إنشاء منطقة تجارية واستثمارية حرة

يعتبر إنشاء منطقة حرة في شقيها التجاري والاستثماري أهم درجة تكاملية تتلاءم مع ظروف اقتصاديات الدول النامية خاصة في أولى مراحل التكامل الإنمائي، نظراً لأن إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية المفروضة على التجارة البينية القائمة بين الدول الأعضاء من شأنه توفير الظروف المناسبة لانتقال استراتيجيات التنمية الاقتصادية إلى البعد الإقليمي بدل اقتصرها على الطابع القطري، وذلك ما يساهم بدوره في توسيع نطاق التخصص الصناعي داخل المنطقة التكاملية.

لكن مثل هذه الإجراءات يُشترط أن يكون تنفيذها على مرحلة انتقالية طويلة نسبياً، لأن التعجيل في تطبيقها قد يهدد القطاعات الأقل كفاءة بالزوال، وعليه يجب مراعاة جدول زمني يسمح بهيئة وتحضير الصناعات ضعيفة التنافسية وذات الكفاءة الأقل لخوض غمار الانفتاح وتحمل عقبات إزالة الرسوم الجمركية، كما أن فكرة إنشاء منطقة تجارة حرة كإجراء ملائم لتشكيل تكامل اقتصادي انمائي يعاني من بعض جوانب القصور، فإذا كانت الدول النامية في المنطقة التكاملية تطبق تعريفات جمركية ضعيفة أصلاً قبل الشروع في تخفيضها استجابة للمقاصد التكاملية، فإن ذلك لن يخدم مساعي توسيع السوق أمام النشاطات الاقتصادية القائمة في المنطقة.

#### ثانياً: تنسيق السياسات الاقتصادية والبرامج التنموية

حيث يعتبر التنسيق بين الدول النامية في مجال السياسات الاقتصادية والبرامج التنموية مطلباً أساسياً وشرطاً مسبقاً لإنجاح الجهود المبذولة في سبيل تحقيق التكامل الانمائي والاستفادة من مكاسبه، ذلك لأن التنسيق الجيد يمكن من تعظيم الآثار الإيجابية لخلق التنمية وتلافي الآثار السلبية الناجمة عن قوة تحويل التنمية، وأهم المجالات التي يجب أن تغطيها عملية التنسيق ما يلي:

• التنسيق في مجال السياسات النقدية والائتمانية، لأن التباين في هذا المجال يصعب العملية التكاملية ويهدد نجاحها، فالإختلافات التي تظهر على سعر صرف عملات الدول الأعضاء والتي تُعزى إلى التباين في الأسعار النسبية داخل المنطقة التكاملية، يُعتبر أثرها مماثلاً تماماً لأثر الاختلافات في القيود الكمية ونظم الدعم والإعانات، كما أن

إزالة القيود على التجارة البينية لن يكون ذو جدوى إذا طغت على أسواق الصرف المحلية ظروف عدم التأكد، وعليه فإن تقارب مناهج إدارة العمليات الخارجية وكذا التقارب في السياسات النقدية ونظم سعر الصرف يعتبران مطلباً أولياً لإنجاح التكامل الانمائي، قبل أن يليها في ذلك إنشاء بنك مركزي أو عملة مشتركة لدول المنطقة المتكاملة.

- التنسيق في المجال الضريبي الذي تظهر الحاجة إليه نظراً للتراجع في الإيرادات الجمركية الناجم عن التخفيض التدريجي في الرسوم الجمركية التي كانت مطبقة على المبادلات التجارية البينية قبل الشروع في عملية التكامل، كما يعتبر التنسيق مهماً في هذا الجانب نظراً لوجود نوع من التوزيع غير العادل للعبء الضريبي بين فئات ومواطني الدول النامية التي تسعى للتكامل، إلا أن هذه الظاهرة لا تنشأ فقط في حالة التباين الحاصل بين الأنظمة الضريبية، بل أنها قد تنشأ حتى في حالة التقارب والتشابه بين تلك الأنظمة، لذلك فإن التنسيق الضريبي يجب أن لا يتوقف عند مواءمة وتوحيد الأنظمة الضريبية فقط، بل يتطلب تعاوناً أكثر بين السلطات والهيئات المالية على مستوى إقليمي، وتظهر مشروعية التنسيق الضريبي من زاوية أخرى عند وضع عجز الموازنات العامة، الأمر الذي يفرض قيوداً معقدة في مجال الكفاءة الاستخدامية للموارد المالية للدول، وهو ما يؤثر بدوره على اتجاهات التنمية ذات البعد الإقليمي، ويضاف إلى ذلك أن تعثر مجهودات التحصيل الضريبي سواء ما تعلق منها بتخفيض الرسوم الجمركية أو بظاهرة التهرب الضريبي سيؤثر مباشرة على حركية التنمية، ومن هنا تظهر أهمية الاتفاق بين الدول الأعضاء لبعث آليات تكاملية للتشاور والتنسيق بين الهيئات والسلطات المالية بين تلك الدول.

- التنسيق في مجالات التنمية الانتاجية، وذلك ما يتطلب مواءمة سياسات وبرامج الدول النامية المتكاملة في إطار صياغة معالم استراتيجيات التنمية الإقليمية، وذلك ما يعزز درجات التناغم والتوافق والحد من الخلافات العالقة بشأن السياسات التنموية، حيث يمكن إحداث التنسيق في مجالات التنمية الانتاجية من خلال ضبط جملة من التدابير التي من شأنها إحداث التكامل القطاعي بين الدول، بحيث تكون مخرجات قطاع أو مشروع ما هي مدخلات قطاع أو مشروع ما في دولة أخرى ضمن المنطقة المتكاملة، ومن أهم أشكال التنسيق في مجال التنمية الانتاجية هي الشركات المتعددة الجنسيات التي تعمل كأحد الأدوات الهامة التي تعمل على امتصاص الخلافات والصراعات القائمة أو المحتملة بين الدول النامية المتكاملة نظراً للمشاركة الجماعية في تشكيل رأس المال وتقاسم الأرباح وتحمل الخسائر وفقاً لمعادلة يتم الاتفاق عليها مسبقاً.

- التنسيق في إطار النشاطات الجماعية والمشاركة للبحث والتطوير، وذلك نظراً لأن هذا القطاع يتطلب نفقات جد عالية واستثمارات كبيرة، حيث يجب على الدول النامية المتكاملة أن تنسق مجهوداتها من أجل التوصل إلى الصيغة الملائمة لتأسيس قنوات ومشاريع بحث مشتركة تساهم في النهاية في تعزيز جودة قطاع البحث والتطوير بما يطور بدوره في جودة الأنشطة الاقتصادية ومخرجات العمليات الانتاجية وتنافسيتها دولياً.

• التنسيق والاتفاق حول طبيعة الفلسفة الاقتصادية القائمة بالرغم من أن هذا الإشكال قد تقلص نطاقه مع نهاية عقد الثمانينيات من القرن العشرين، أين تحولت الفلسفة الاقتصادية السائدة إلى القناعة التامة بقدرة قوى السوق على ضبط توجهات النشاط الاقتصادي، مع الإبقاء على الدور النسبي للدولة في توجيه قطاعات الاقتصاد القومي وضبط التوازنات والمتغيرات الاقتصادية الكلية، وبذلك أصبح التنسيق بين الدول النامية المتكاملة خاصة في مجال تامين دور القطاع الخاص وتوفير المناخ الاستثماري الملائم مطلباً أساسياً لإنجاح مجهودات التكامل الاقتصادي الإنمائي.

• التنسيق في مجال آليات مساعدة ودعم الاعضاء الأقل تقدماً داخل المنطقة التكاملية، وتظهر الحاجة إلى هذا النوع من إجراءات التنسيق خاصة إذا كانت الفجوة في مستويات النمو والتنمية بين الدول الأعضاء كبيرة بالقدر الذي يولد مخاوفاً لدى الدول الأقل نمواً بشأن مستقبل الصناعات الناشئة ذات التنافسية العالمية الضعيفة، ومن الإجراءات الكفيلة بالتنسيق في هذا المجال هو إنشاء صندوق إقليمي تساهم فيه الأعضاء الأكثر تقدماً داعمة بذلك البرامج التنموية للدول الأعضاء الأقل تقدماً من أجل تقليص الفجوة داخل منطقة التكامل الاقتصادي الإنمائي<sup>1</sup>.

#### المطلب الرابع: نموذج (كروغمان - Krugman) في التكامل الاقتصادي والتنمية الإقليمية

يستمد (كروغمان) نموذجاً في التكامل الاقتصادي من النتائج التي سجلها التكامل الاقتصادي الأوروبي، حيث يتمحور هذا النموذج حول تساؤل جوهري يتعلق بدرجة ومدى تأثير الاندماج الاقتصادي والنقدي التدريجي في الاتحاد الأوروبي على النمو الاقتصادي والعمالة والدخل في الدول الاعضاء، وقد قدم الاقتصاديون إجابتين متعارضتين على هذا التساؤل، فمن جهة، يعتقد الفريق الأول من الاقتصاديين أن حرية حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال المرتبطة بالتكامل الاقتصادي والنقدي الأوروبي ستؤدي حتماً إلى تقارب إقليمي ليس فقط على مستوى عوائد العوامل والأداء الاقتصادي، بل أيضاً التقارب على مستوى الهياكل الاقتصادية، وبقدر ما تكون الأجور والتكاليف أقل في المناطق الأقل إنتاجية وأبطأ نمواً، فإن إزالة الحواجز التي تعترض التجارة وحركة عوامل الانتاج من شأنها أن تمكن الصناعات والخدمات في هذه المناطق من اكتساب مزايا نسبية على نحو أفضل وجذب المزيد من تدفقات الاستثمار ورؤوس الأموال، وهذا هو منحى وجهة نظر المفوضية الأوروبية.

على النقيض من ذلك، يرى فريق ثانٍ من الاقتصاديين أن التكامل الاقتصادي سيزيد من الاختلالات الإقليمية في النمو والدخل عبر الاتحاد الأوروبي بدلاً من تقليصها، ومن المرجح أن يعمل التكامل الاقتصادي على إعادة توطين الأنشطة الاقتصادية بالشكل الذي يخدم مصالح المناطق الأكثر تقدماً، كونها تتمتع بميزة نسبية أكبر من حيث القدرة على الوصول إلى الأسواق والمدخلات والخبرة والبنية التحتية للأعمال التجارية، وجاء اتجاه (كروغمان) ضمن الطرح الثاني، حيث يرى أنه بالرغم من أن إزالة الحواجز أمام التجارة وحركة رؤوس الأموال والعمل داخل الاتحاد الأوروبي

<sup>1</sup>: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص. (151).

سيزيد من تدفق رؤوس الأموال إلى المناطق الطرفية المنخفضة الأجور وتنافسيتها النسبية، فإنه من المرجح أن يزيد التركيز على الصناعة والعمالة في المناطق الأساسية ذات الأجور المرتفعة، نظرا لأنها تتمتع بأسواق أوسع، باقتصاديات الحجم وبالبنية التحتية المتطورة.<sup>1</sup>

يدعم (كروغمان) التوجه نحو التكامل الاقتصادي الأوروبي حيث وصفه بالإجراء الجيد بشكل عام، لكنه يعتقد أنه سيؤدي إلى مزيد من عدم الاستقرار الإقليمي والتباين في معدلات النمو الإقليمية، وتتلخص الفروض التي استند إليها (كروغمان) في بناء نموذج التكامل الاقتصادي الأوروبي في السيناريو القائم على أن العوائد المتزايدة في المنطقة ستؤدي لتوسيع نطاق وحجم التجارة البينية الإقليمية التي سيحققها الاتحاد النقدي الأوروبي، وكذا زيادة التركيز الصناعي والتخصص الإقليمي، وذلك ما يقود بدوره إلى جعل المنطقة الأوروبية أكثر عرضة للصدمات التكنولوجية، بحيث من المرجح أن تحدث حالات ركود وأزمات في المنطقة، وإذا ما اقترن ذلك بزيادة حركة العوامل التي سيعززها التكامل، فإن هذه الصدمات ستؤدي إلى تضخيم الفجوة والتباين في مسارات النمو الإقليمية على المدى الطويل، وينقسم البناء النظري لنموذج (كروغمان) في التكامل الاقتصادي إلى مستويين للتحليل، حيث يتعلق المستوى الأول بتحليل أثر التكامل الاقتصادي على التخصص الإقليمي، أما المستوى الثاني فيتعلق بتحليل أثر التكامل الاقتصادي على درجة التباين في معدلات النمو الاقتصادي الإقليمي:<sup>2</sup>

#### الفرع الأول: التكامل الاقتصادي والتخصص الإقليمي

عالج (كروغمان) في هذا المستوى من التحليل إشكالية ما إذا كان التخصص الصناعي الإقليمي نتيجة حتمية للتكامل الاقتصادي، ففي حين أن توطين الصناعات في الاتحاد الأوروبي يمكن أن يؤدي إلى زيادة التخصص الإقليمي، فقد أشار بعض المراقبين إلى أن تكامل أسواق المنتجات في الاتحاد الأوروبي سيؤدي من نطاق التجارة البينية، بل من المرجح أن يؤدي ذلك إلى جعل الهياكل الصناعية الإقليمية متشابهة على نحو متزايد مع مرور الزمن، وبالمقابل يرى (Peschel-1982) أن التكامل الاقتصادي ونمو حجم التجارة البينية يؤديان إلى التنوع الصناعي بدلا من التخصص الإقليمي، وهنا يتضح أن العلاقة بين التكامل الاقتصادي والتخصص الإقليمي والصدمات الإقليمية ليست بالبسيطة، وأن شدة الصدمات لا تتوقف على درجة التخصص الصناعي الإقليمي فحسب، بل أيضا على كيفية انتقال هذه الصدمات بين المناطق كأن يحدث ذلك من خلال الارتباط بين المدخلات والمخرجات بين البلدان وعلى مدى مرونة أسواق العمل الإقليمية وقدرتها على التكيف مع الاضطرابات الحاصلة.

#### الفرع الثاني: التكامل والتباين في معدلات النمو الاقتصادي

يرتبط هذا المستوى من التحليل بفرضية (كروغمان) التي اعتبر ضمنها أن الصدمات في التكامل الأوروبي سيكون لها آثار طويلة المدى على مستوى الفجوة والتباين في مسارات النمو الإقليمية، فإذا افترضنا أن المنطقة الأوروبية

<sup>1</sup> : Ron Martin, Peter Sunley, **Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment**, Economic Geography, Vol. 72, No. 3 (Jul., 1996), pp. (276-277), Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/144401>, Accessed: 02-12-2017 12:51.

<sup>2</sup> : Ron Martin, Peter Sunley, Op.Cit, p.p (278-280).

ستشهد انخفاضا في الطلب على منتجات فروع صناعاتها التصديرية، فذلك من شأنه أن يضغط على الأجور النسبية وتكاليف العوامل الانتاجية الأخرى، وبانخفاض الأجور النسبية والتكاليف الأخرى، فإن ذلك سيساعد على استعادة القدرة التنافسية للمنطقة مقارنة بالمناطق الأخرى ذات النفقات الانتاجية الأعلى، بما يجعل المنطقة أكثر جذبا للصناعات خاصة الجديدة منها، وهنا يتعين تعافي عنصري الطلب والنمو.

ويضيف (كروغمان) أن حركية عنصر العمل تمنع آلية مرونة الأجور من تحقيق التوازن في معدلات النمو الإقليمية، ومن أجل دعم هذه الحجة، اعتمد على دراسة (Blanchard & Katz 1992) والتي ضمنها تم اختبار الاختلافات في أنماط النمو بين الولايات الأمريكية، وحسب تلك الدراسة فإن تفاوت معدلات نمو العمالة في جميع أنحاء الولايات المتحدة يرافقه اختلاف واسع في معدلات البطالة والأجور، مما يشير إلى أنه عندما تتعرض البلدان لاختلالات الطلب، تتجاوب اليد العاملة عن طريق التحول بين القطاعات، وهذا ما يتناقض مع عملية التكيف في الاتحاد الأوروبي، حيث أن حركة العوامل كانت تميل تاريخيا إلى أن تكون أقل بكثير مما كانت عليه في الولايات المتحدة، كما أن التفاوتات في معدلات البطالة في المنطقة الأوروبية تتسم بقدر أكبر من التباطؤ، ويوضح (كروغمان) أنه إذا تقاربت أوروبا نحو مستويات التخصص الإقليمي وحركية عوامل الانتاج كما هو الحال في الولايات المتحدة، فمن المتوقع أن تزداد الفجوة في معدلات النمو الاقتصادي بين البلدان الأوروبية.

يمثل تنقل العمالة المحور الرئيسي في نموذج (كروغمان) للنمو الإقليمي المتباين، وفي هذا الصدد، فإن تحليله يقترب إلى حد ما من نماذج "النمو الداخلي" التي يعمل ضمنها تنقل العمالة على زيادة الفروق المحلية في تراكم رأس المال البشري، حيث ينطوي نموذجه على آلية نمو متباينة، بمعنى أن التحولات الإقليمية في العمل تمنع إعادة توازن معدلات النمو الإقليمية، وفي حالة ضعف مستويات حركية وانتقال العمالة، فإن المرونة النسبية للأجور المحلية سوف تقلل من درجة التباين في النمو، لكن تعتبر حجج (كروغمان) حول تأثير التكامل الاقتصادي على التجارة الإقليمية والتخصص وعدم الاستقرار وتفاوت النمو على المدى الطويل في الاتحاد الأوروبي جد محدودة، لأن المقارنة بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي من حيث المناطق وهيكلها والصدمات وردود الفعل تجاهها ليست كافية، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى لا يوجد تحليل مخالف لما ستكون عليه التنمية الإقليمية إذا لم تكن الولايات المتحدة اتحادا اقتصاديا ونقديا، كما أننا لا نعرف ما كان يمكن أن يحدث للبلدان الأوروبية إن لم تتشكل الوحدة النقدية الأوروبية.<sup>1</sup>

□

<sup>1</sup> : Ron Martin, Peter Sunley, Op.Cit, p (281).

## المبحث الثالث: تجربة التكامل الاقتصادي المغربي

نتناول في ما يلي تحليلاً للتجربة التي خاضتها الدول المغربية في سبيل تجسيد مشروع التكامل الاقتصادي المغربي، والذي عرف تعثراً كبيراً منذ بداياته الأولى رغم المقومات الدينية، التاريخية، الثقافية والطبيعية وغيرها من الروابط الكفيلة بتشكيل كتلة اقتصادية وسياسية تفوق في انجازاتها ما تحرزته التجمعات الاقتصادية الأخرى عبر العالم، ويستدعي ذلك تحليلاً لخلفية كيان المغرب العربي، ثم مسيرة التكامل المغربي وأجهزته، وأخيراً أهم أسباب تعثره.

## المطلب الأول: الخلفية التاريخية لكيان المغرب العربي

## الفرع الأول: المغرب العربي في العصور الوسطى وبدايات التاريخ الحديث

عرضت العديد من المؤلفات التي تناولت تاريخ دول المغرب العربي - خاصة الفرنسية منها - قراءات مبتورة ومغلطة حول التاريخ المشترك لدول المنطقة، تبعا لأنها اتسمت بخلفيات ايديولوجية يغلب عليها الطابع الاستعماري، فمنها التي عملت على تشويه تفاصيل مرحلة ما قبل احتلال بلاد المغرب العربي، ومنها من تجاهلتها بصورة مطلقة لفرض فكرة أن تاريخ المنطقة لم يكن له معنى إلا بعد انطلاق الفترة الاستعمارية إبان القرن التاسع عشر<sup>1</sup>، وعلى العكس من تلك المؤلفات المحدودة فإن التاريخ يثبت قيام دول كبيرة في شمال إفريقيا منذ العصور الوسطى، ومثال ذلك دول المرابطين والموحدين، والتي رافقتها وحدة سياسية في المنطقة لبعض الفترات، حتى أن الأندلس قد دخلت رفقة المغرب تحت حكم دولة واحدة، كما أن الكتاب العرب في العصور الوسطى لم يألفوا تقسيم دول المغرب العربي إلى وحدات سياسية منفصلة، وإنما كانت التسمية الشائعة هي المغرب الأقصى (المملكة المغربية حالياً)، والمغرب الأوسط (الجزائر)، وكانوا يسمون القسم الشرقي تونس أو أفريقيا، ولم يكن هناك معنى دقيق لتلك المسميات من الناحية الجغرافية لغياب حواجز طبيعية تفصل بين حدود كل منطقة.

وتميز المغرب بشريا بمحافظة السكان الأصليين (البربر) ببعض مميزاتهم خاصة اللغوية منها، فقد احتفظوا بلغتهم الأصلية كلغة حديث فقط، واستعربت الغالبية العظمى باعتمادهم على الإسلام الذي يعتبر الأساس الأول لتثبيت صفة العروبة بوحدة اللغة دون أي اعتبار عرقي، أما الأساس الثاني لصفة العروبة فهو كثافة الهجرات العربية إلى المغرب منذ القرن الرابع الهجري، خاصة قبائل "الهلالية" و"بني سليم" التي بقيت آثارها عميقة في تاريخ المغرب العربي، وكان الدين الإسلامي يبعده عن العنصرية النواة التي جمعت بين العرب والبربر، لأن الدين القيم قد جاء متوافقاً مع مزاجهم وأحوالهم ليكون جوهر وحدة الأمة المغربية العربية، وقال في ذلك الكاتب والمؤرخ الفرنسي (Leroi-Gourhan) "إن قوة الإسلام لم تترك مجالاً لنفوذ ثقافي غريب عنه... إن الإسلام لهذا السبب أقام وحدة إفريقيا الشمالية وأعطى بلاد البربر طابعا مشرقيا"<sup>2</sup>، وبفضل الثقافة والحضارة الإسلاميتين حدث انصهار بين العرب والبربر، ومع ذلك فقد ظهرت بوادر الانقسام بين الوحدات الرئيسية للمغرب (الجزائر-تونس والمغرب) خلال القرن الثالث عشر بفعل اضمحلال دولة الموحدين، لتحل محلها بالتدرج ثلاث دول هي: دولة "بني عبد الواد" في الجزائر؛ دولة "الحفصيين" في تونس ودولة "بني

<sup>1</sup>: شيخ فتية، الإندماج الاقتصادي المغربي بين الإقليمية والعولمة، مذكرة ماجستير في العلوم السياسية، تخصص علاقات دولية، جامعة الجزائر، 2007، ص (23).

<sup>2</sup>: مركز زايد للتنسيق والمتابعة، اتحاد المغرب العربي: الوحدة التاريخية والجغرافية، الإمارات العربية المتحدة، 2001، ص.ص (15-16).

مرين" في المغرب الأقصى، واتضح هذا الانقسام مع نهايات القرن السادس عشر، وعلى إثر ذلك حاولت دولتي الحفصيين (تونس) وبني مرين (المغرب الأقصى) بسط نفوذهما لتشكيل دولة كبرى على منهج دولة الموحيدين لتحكم المنطقة المغربية كلها، ولكنها لم تفلح في ذلك وبقيت دولا محدودة الإقليمية.

تعرضت المنطقة المغربية بداية القرن الخامس عشر لهجمات استعمارية صليبية، حيث احتلت البرتغال ميناء "سبته" عام 1415، ولكن الغزو البرتغالي لم يتسع إلا في الثلث الأخير من ذلك القرن ليمتد إلى موانئ البحر المتوسط والأطلسي، وأخذ الإسبان في مساندة البرتغاليين في حملاتهم، ونتج عن ذلك أن ضم البرتغاليون "آزمور" في عام 1468 وكذا "القصر الصغير" و"طنجة"، وفي عام 1471 احتلوا "أصيلة"، وبذلك امتدت مطامع البرتغال إلى المغرب الأوسط (الجزائر)، حيث أقاموا مؤسسة تجارية في "وهران" عام 1473 كما حاولوا فرض معاهدة على مملكة "تلمسان" الجزائرية، ومع أواخر القرن الخامس عشر حل الإسبان محل البرتغاليين، واستولوا على مينائي "سبته" و"مليله"، كما اتجهوا شرقا إلى ساحل الجزائر وتونس حتى بلغوا طرابلس في ليبيا، وبذلك ازداد الضغط الإسباني على الموانئ المغربية، وأختير ميناء "المرسى الكبير" في غرب الجزائر لتزول أولى الحملات الإسبانية التي قامت سنة 1510 بتدمير ميناء طرابلس واضطرت موانئ "دلس" و"الجزائر" إلى دفع الجزية للإسبان، كما اضطرت مملكة تلمسان عام 1512 لعقد صلح مع إسبانيا اعترافا منها باستيلاء الإسبان على عدة موانئ في غرب الجزائر، وبذلك فقد بلغ التفكك السياسي في المنطقة المغربية أقصاه في أوائل القرن السادس عشر، حيث أنه بالرغم من المخاطر المحدقة فإن الممالك المغربية كانت تتنازع في ما بينها مما سهل على الغزاة الإسبان الاستيلاء على أهم الموانئ بين 1509 و1515.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: المغرب العربي والدولة العثمانية

عملت الدولة العثمانية على توحيد بلاد المغرب العربي سياسيا، وذلك ما رغب به معظم سكان الشمال الأفريقي خاصة في الجزائر وتونس، ولم يُعتبر حينها دخول المنطقة تحت حكم الدولة العثمانية احتلالا أجنبيا، لأن نفوذ السلطان العثماني إلى تونس والجزائر لم يكن غزوا عسكريا مباشرا، بل جاء في بدايات القرن السادس عشر نتيجة تصاعد الصراع بين الإسلام والمسيحية في المنطقة المغربية، وهو ما اجتذب عددا كبيرا من البحارة الذين نشأوا في خدمة الأساطيل العثمانية. وفي كنف الحكم العثماني تشكلت ثلاث دويلات عثمانية هي الجزائر وطرابلس وتونس، ومثلت حينها الجزائر شبه عاصمة للمنطقة ككل، غير أن تونس قد انفصلت بعد ثورة عسكرية عام 1590 وأصبح يحكمها داي يتصل بالاستانة (دار الخلافة الإسلامية) مباشرة، إلا أن تبعية شمال إفريقيا لحكومة الاستانة لم تكن مطلقة، وهو ما جعل الكتاب الأوروبيين يطلقون على الدويلات الثلاث (الجزائر - طرابلس - تونس) تسمية (Les Régences Barbaresques) أي نيابات بلاد البربر باعتبار أن حاكمها يشبه نائب الملك.<sup>2</sup>

كان من نتائج تبعية الجزائر وطرابلس وتونس للحكم العثماني أن تعمقت العلاقات بين سكان الشمال الأفريقي، وفي الوقت نفسه تأخير سقوط هذه الدويلات تحت الاستعمار الأوروبي، وبعد أن ضعفت الدولة العثمانية اندفع

<sup>1</sup>: مركز زايد للتنسيق والمتابعة، اتحاد المغرب العربي: الوحدة التاريخية والجغرافية، مرجع سبق ذكره، ص.ص (17-18).

<sup>2</sup>: نفس المرجع، ص (19).

الاستعمار الفرنسي ثم الإيطالي للإستيلاء على ولايات المنطقة، وفي سياق تبعية دول شمال أفريقيا للحكم العثماني أخذ الوضع في المغرب الأقصى نحو آخر، لأن الأشراف العلويين (سلاطين المغرب) رفضوا الخضوع للأتراك العثمانيين استناداً إلى مبدأ أن لا يخضع سلطان شريفى لسلطان أعجمي، فقد توالى سلاطين المغرب من العلويين على المملكة المغربية، وشهدت علاقاتهم مع الحدود العثمانية في الجزائر نوعاً من عدم الاستقرار ولكنهم حافظوا على استقلالهم.<sup>1</sup>

### الفرع الثالث: محددات المفهوم المعاصر لكيان المغرب العربي

بحكم الموقع الاستراتيجي للمغرب العربي كان عليه أن يتفاعل مع أوروبا ويتأثر بمحاولاتها لنقل رأسماليتها - التي استكملتها في كنف القرن التاسع عشر - إلى مجالات غير أوروبية في إطار خطتها للنمو العالمي، وذلك بالتزامن مع بروز ظاهرة الاستعمار المعبرة عن محصلة التطور الكبير في قوى الانتاج الرأسمالية، والتي كان لها تأثير كبير على الدول المغربية على مستوى اقتصاداتها، مجتمعاتها وفضاءها التاريخي والثقافي، فالمغرب العربي بعد أن انكسر خط تطوره بفعل تخلفه عن ركب الحضارة في القرن السادس عشر، تحول إلى موضوع ضمن مسيرة تأسيس النهضة الأوروبية وليس طرفاً فيها، وعلى امتداد ثلاث قرون من القرن السادس عشر وإلى غاية القرن التاسع عشر، لم تتمكن أوروبا من إدماج الكيان المغربي ضمن منظومتها لأن اقتصاداتها لم جاهزة لذلك، مما جعلها تنتظر القرن التاسع عشر لتحقيق التوسع والإدماج.<sup>2</sup>

على امتداد الفترة الفاصلة بين القرنين السادس عشر والتاسع عشر كان هناك نوع من التوازن السياسي والاجتماعي في المغرب الأقصى، لكن مع بدايات القرن التاسع عشر شرعت القوى الأوروبية في تنفيذ ما تقرر في مؤتمري "فيينا 1815" و"ايكس لاشابيل 1819"، وبذلك تأكدت النوايا الاستعمارية باحتلال الجزائر عام 1830 وهو ما أدخل المغرب العربي كاملاً ضمن ترتيبات مرحلة جديدة، وتوالى ثلاث محطات تاريخية حكمت التوجهات الكبرى للمنطقة، أولها واقعة "إيسلي 1844-1845" وما انبثق عنها من اتفاقيات، ثانياً أحداث "تطوان 1859-1860" وما تلاها من معاهدات، وثالثاً الأزمة المغربية لعام 1911، حيث ظهر المغرب في كل محطة منكسراً مدافعاً عن شرفه وهو يشاهد وحدته تتجزأ إلى كيانات، وفي كنف اتفاقية "طنجة" في 10 سبتمبر 1844، واتفاقية "مغنية" في 18 مارس 1845 تم الاتفاق على بنود تقنين الحدود بين الجزائر والمغرب، وهو ما امتدت تداعياته وآثاره على العلاقات بين البلدين إلى ما بعد الاستقلال السياسي، ذلك إلى جانب أن الاتفاقيتين قد أكدتا على القطيعة بين المغرب والمقاومة الجزائرية، وتم إرهاب سيادة المغرب الأقصى أيضاً على إثر حرب "تطوان 1860" مع إسبانيا التي أزلت حجاب الهيبة على المغرب، وتوالى الضغوطات المالية الأوروبية على المخزن المغربي.<sup>3</sup>

كانت مضاعفات تلك المحطات التاريخية في الجزائر أكثر عمقا وضرراً بسبب طبيعة الاحتلال ومكانة الجزائر في الاستراتيجية الاستعمارية الفرنسية التي استهدفت تغييرات عميقة على الاقتصاد والمجتمع الجزائريين بغية إضعافهما

<sup>1</sup>: مركز زايد للتنسيق والمتابعة، اتحاد المغرب العربي: الوحدة التاريخية والجغرافية، مرجع سبق ذكره، ص (20).

<sup>2</sup>: أحمد مالكي، الحركات الوطنية والاستعمار في المغرب العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، ط2، بيروت، 1994، ص.ص (85-89).

<sup>3</sup>: نفس المرجع، ص.ص (90-92).

وربطهما بالنظام الرأسمالي مستخدمة كل وسائل العنف والاضطهاد، وفي ذلك يقول "سانت أرنو" - أحد مساعدي الجنرال "بيجو": "لقد كانت حملتنا تدميرا منظما أكثر منها عملا عسكريا، ونحن الآن في وسط جبال مليانة، لا نطلق إلا قليلا من الرصاص، وإنما نمضي وقتنا في حرق جميع القرى والأكواخ، إن العدو يفر أمامنا سائقا أمامه قطعان غنمه". أما في تونس، فقد كان الهدف من الإحتلال يندرج ضمن إلحاق منطقة المغرب العربي بالمنظومة الرأسمالية، وتم توقيع عقد الحماية في 1881، وأقرت فرنسا بعد ذلك نظام "تورينز" في عام 1885، الذي يستطيع بمقتضاه المالك الجديد لقطعة أرض أن يضمن ملكيتها بعد تسجيلها في محكمة مختلطة أنشئت لهذا الغرض. يخلص تحليل تطور الكيان المغربي في التاريخ المعاصر إلى أن بلدان المغرب العربي تحولت إلى جزء من دوائر المنظومة الرأسمالية منذ القرن التاسع عشر، وبحكم الرابط القوي بين القوى الانتاجية الرأسمالية وعلاقاتها الاجتماعية المتبادلة والمتفاعلة فقد تولد عن اندماج الدول المغربية بالنظام الرأسمالي أوضاع اجتماعية واقتصادية عميقة وسلبية، ففي الجزائر عمل الاستعمار الفرنسي على تدمير قوى الانتاج وإحداث جروح عميقة في تركيبية وبنية المجتمع ومؤسساته، وامتدت آثار تلك الممارسات إلى عصرنا الحالي اقتصاديا، اجتماعيا وثقافيا، ولم تنجح من جهتها كل من تونس والمغرب في تلافي الآثار السلبية الناجمة عن ممارسات الإدماج، بالرغم من موقعهما ضمن استراتيجية الإحتلال الفرنسي مقارنة مع الجزائر، وكذا رغم نمط الحماية الذي يقتصر قانونيا على الإصلاحات ويحترم السيادة. وبذلك فقد عانى المغرب العربي ككيان من تأخر تاريخي يتخلفه عن مواكبة ركب الانسانية سيما داخل الرقعة التي ينتمي لها تاريخيا وجغرافيا وهي البحر الأبيض المتوسط، ليس فقط تبعا للحركات الاستعمارية والادماج في المنظومة الرأسمالية، وإنما كان ذلك منذ العصر الوسيط بما يشمل من عناصر موضوعية تدل على التخلف التاريخي، وأصبح المغرب العربي بذلك رهين هذا الواقع الذي يتجاوز علاقاته مع المحيط الأوروبي إلى الارتباط العضوي الأفقي لوحده السياسية وانتماؤه العربي الاسلامي، وهو ما يمكن وصفه بالغفوة التي أطاحت بالأداء الحضاري للمنطقة منذ القرن السادس عشر.<sup>1</sup>

وبحكم الاستعمار الأوروبي للدول المغربية، تجزأت المنطقة إلى خمسة أقاليم بقيت مشتتة إلى يومنا هذا تحت رايات منفردة، تشير كل راية إلى دولة تشمل مجموعة بشرية مستقلة بذاتها، تعيش ضمن حدود جغرافية صنعها المستعمر بعناية حتى تخدم مصالحه المستقبلية، وبعد أن احتفظ الأوروبيون بالنظام التركي بالإبقاء على بايات ودايات يملكون ولا يحكمون، فقد نجحوا في تثبيت فكرة الانقسام في نفوس عجزت عن تجسيد رغبتها في التوحد، حيث اصطدمت إرادتها بموروث ثقيل من الخلافات السياسية التي ورثتها القيادات عن منظومة استعمارية لا تزال تزرع بذور التفرقة التي تحول دون تأسيس وحدة المغرب العربي. وفي خمسينيات القرن العشرين (1958) عملت قيادات سياسية مغربية على إعادة بعث فكرة وحدة المغرب العربي مزعزة بذلك السياسة الاستعمارية التي شارفت على نهايتها في تلك الفترة، مما جعلها تبحث في استراتيجيات جديدة من شأنها تسهيل استنزاف ثروات مستعمراتها بأقل التكاليف، وعندما تيقن السياسيون الفرنسيون باقتراب نهاية احتلالهم للمنطقة، لجأوا لمنهج التضحية بالثلثين حفاظا على الثلث، حيث اعتزمت فرنسا الخروج من تونس والمغرب إثر الهزيمة التي لاقتها في حرب الهند الصينية وركزت على بقائها في الجزائر،

<sup>1</sup>: أحمد مالكي، الحركات الوطنية والاستعمار في المغرب العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، ط2، بيروت، 1994، ص.ص (103-104).

وفي هذا السياق صرح السياسي الفرنسي (Pierre Mendes France): "إن السبيل والحل الوحيد لإنقاذ وضع فرنسا المتردي في الجزائر هو الانسحاب من تونس والمغرب، مقابل الاحتفاظ بالمصالح الاقتصادية والقواعد العسكرية بهذين القطرين، لأن عملية إيقاف الحرب في المغرب وتونس سيتيح لفرنسا الوقت لتجميع كل قواها الاقتصادية والعسكرية في الجزائر ويضمن لها الانتصار والفوز على الثورة الجزائرية، أو على الأقل يعيد زمام المبادرة إلى قواتها".<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: مقومات التكامل الاقتصادي المغربي

جعل الواقع المغربي العملية التكاملية بين دول المنطقة تتميز بأسلوبها الإرادي، حيث أن الواقع المغربي يتميز بوجود نسق اجتماعي وثقافي موحد، كما المتمعن في المقومات الايجابية الدافعة نحو إنجاح عملية التكامل المغربي سوف يجد مجموعة من العوامل اللغوية، التاريخية، الدينية الثقافية والجغرافية التي من شأنها مع توافر إرادة فعلية إحداث كتلة إقليمية لها وزنها ضمن المنظومة العالمية متعددة الأطراف، وفي ما يلي أهم تلك المقومات.<sup>2</sup>

#### الفرع الأول: وحدة الدين واللغة

تعتنق الشعوب المغربية وتربط في ما بينها بمعالم الدين الإسلامي الذي يعتبر عاملا ورافعا أساسيا للوحدة المغربية، ذلك بالإضافة إلى خصوصية اللغة العربية وجذورها التاريخية التي كانت لها أثارها على التركيبة الاجتماعية لشعوب المنطقة، وهو ما يدل عليه تركيز أغلبية النصوص الدستورية للبلدان المغربية على رسمية اللغة العربية، وتكون اللغة العربية بذلك عاملا أساسيا يترجم الترابط الوثيق بين الشعوب المغربية.

#### الفرع الثاني: التجانس التاريخي

حيث تزخر المنطقة المغربية برصيد تاريخي معتبر يحمل في ذاكرة شعوب المنطقة قيما مشتركة ذات إسهام كبير في تلاحمها وترابطها، فتاريخ المغرب العربي حافل بالتضحيات والمقاومات الشعبية للغزاة والمحتلين الذين كان مسعاهم المشترك هو بسط نفوذهم على منطقة المغرب العربي وتشتيتها، واستنزاف ثرواتها وقواها البشرية والطبيعية، كما انه زيادة على الوحدة التاريخية نجد أن هناك أهمية معتبرة لعامل الرغبة في التلاحم والعيش المشترك، حيث أن وحدة العقيدة والتاريخ والقرب الجغرافي مع توفر الرغبة في العيش المشترك يمثل رافعا من روافع قيام الاتحاد المغربي.

#### الفرع الثالث: التجانس الثقافي والترابط الجغرافي

حيث تتميز الهوية والشخصية المغربية بوحدة ثقافية متجانسة كانت قد نتجت عن التفاعل الجغرافي والتاريخ المشترك، ويتميز المرقع الجغرافي بامتداده الموحد من أقصى الشرق إلى أقصى غرب شمال القارة الافريقية، ويعتبر بذلك موقعا استراتيجيا متصل المفاصل متجانس الخصائص المناخية والسماط الطبيعية، كما أن موقع الاتحاد المغربي

<sup>1</sup>: صالح المازقي، هيات ولعناات دول المغرب العربي، الدار المتوسطة للنشر، ط1، أربانة، تونس، 2014، ص.ص (61-62).

<sup>2</sup>: دريس نبيل، الاتحاد المغربي - التعاون المشترك والتقارب الاقتصادي، مركز الكتاب الأكاديمي، ط1، الأردن، 2017، ص.ص (24-31).

يتسم باتساع الرقعة الجغرافية والتنوع في الامكانيات والموارد الطبيعية والمناخ، وهي عوامل من شأنها دفع التجسيد الفعلي للوحدة المغربية.

### المطلب الثالث: مسيرة التكامل الاقتصادي المغربي

#### الفرع الأول: البدايات الأولى لفكرة الاتحاد المغربي

انتقل مشروع الوحدة المغربية من التنظير والجدل السياسي إلى العالم الواقعي عبر العديد من المحطات التاريخية، وكان ذلك منذ الفترة الاستعمارية، حيث كان أول نداء لتجسيد الاتحاد المغربي في برلين عام 1915 من طرف أحد مؤسسي حركة الشباب التونسي وهو الصحفي والسياسي "علي باشا حامبة، 1876-1918" الذي نادى بالوحدة المغربية لاعتقاده الشديد بأن زوال الاستعمار الأوروبي من شمال إفريقيا لن يتم إلا من خلال تجسيد مبدأ المقاومة الوطنية المشتركة في كل أقطار المنطقة بناء على ما يجمعها من مقومات جغرافية، تاريخية، دينية، لغوية وثقافية، وفي عام 1928 ذاع صيت حزب نجم شمال إفريقيا من باريس مناديا بتجسيد الوحدة المغربية، وكان الحزب يضم العمال الجزائريين المقيمين في فرنسا، وتجددت نداءات تجسيد مشروع الاتحاد المغربي بعد أن تأسس مكتب المغرب العربي في دمشق على يد السياسي والمناضل التونسي "يوسف الرويسي، 1907-1980" والذي نادى بتجسيد الوحدة المغربية في ندوة القاهرة عام 1947.<sup>1</sup>

وبعد منتصف الخمسينيات تعززت محاولات تجسيد الوحدة المغربية مع حصول معظم دول المنطقة على استقلالها، وحرصت القيادات السياسية الحاكمة في تلك الفترة على كسب الرأي العام رافعة شعار بناء اتحاد المغرب العربي، معتبرة ذلك غاية جماهيرية بالدرجة الأولى، كما جاء في خطاب الرئيس التونسي السابق "الحبيب بورقيبة" الذي عبر فيه عن أمله في إزالة الحدود السياسية المصطنعة وتأسيس دولة واحدة تحت راية واحدة، وفي هذا الإطار انعقد في أفريل 1958 مؤتمر طنجة الذي شهد مشاركة المنظمات الرئيسية الثلاث في الجزائر، تونس والمغرب وهي جبهة التحرير الوطني الجزائرية، الحزب الدستوري التونسي وحزب الاستقلال المغربي.<sup>2</sup>

هدف مؤتمر طنجة لتحقيق ثلاث أهداف رئيسية هي:<sup>3</sup>

- محاولة الثأر من فرنسا التي عملت على إفشال العمل الوحدوي بعد تحويلها للطائرة التي كانت تحمل الوفد الجزائري المعني بحضور اجتماع تونس سنة 1956، وكذا القصف الذي شنته على ساقية سيدي يوسف في شهر فيفري لعام 1958 بدعم معتبر من قوات الحلف الأطلسي؛
- القيام برد فعل تجاه تشكيل السوق الأوروبية المشتركة بعد إبرام معاهدة روما سنة 1957؛
- الاستجابة لتطلعات وطموحات الشعوب المغربية في الوحدة والتضامن.

<sup>1</sup>: صالح المازقي، مرجع سبق ذكره، ص.ص (63-64).

<sup>2</sup>: زايد عبيد الله مصباح، إتحد المغرب العربي: الطموح والواقع، المستقبل العربي، العدد 236، أكتوبر 1998، ص (28).

<sup>3</sup>: حسين بوقارة، اشكاليات مسار التكامل في المغرب العربي، دار هومة، الجزائر، 2010، ص (14).

وكان أهم ما انبثق عن ذلك المؤتمر هو التوصيات التي طالبت بتكثيف العمل على توحيد أقطار المغرب العربي، مشيراً إلى أن النمط الفدرالي هو الأكثر ملاءمة في سبيل تحقيق الوحدة بين الدول المشاركة فيه، كما قرر مؤتمر طنجة تأسيس مؤسستين فدراليتين مشتركيتين هما الأمانة العامة والمجلس الاستشاري للمغرب العربي<sup>1</sup>، إلا أن تلك التوصيات لم تشهد التنفيذ العملي كتمارسات سياسية ولم تدخل حيز التنفيذ، وكان لفشل اتفاقية طنجة دلالات تحليلية رغم أن ذلك الفشل له ما يبرره من عوامل مثل قمع السلطة الفرنسية المتكرر لإحباط توحيد الحركات التحررية في المنطقة، وكذا باعتبار تلك الاتفاقية خطوة ومحاولة أولى للتكامل المغربي، فما تم تسجيله عندها هو غياب النية الجدية للعمل الوحدوي، كما أن الاتفاقية جاءت كرد فعل للمجهودات التي قامت بها مصر في سبيل تجسيد الوحدة العربية وكانت كبديل لها<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني: تطور مسيرة التكامل المغربي بعد الفترة الاستعمارية

هكذا تكون البلدان المغربية قد أدركت بصفة مبكرة أن قضايا التنمية الجدية والشاملة يجب أن تتجاوز البعد القطري والمحلي الضيق، لأن انحصار البرامج التنموية المغربية على مستوى كل قطر قد يجعلها عرضة لممارسات التبعية وتكثيف أبعادها بما يخدم برامج ومصالح القوى المهيمنة، كما أن القضايا التنموية، الاقتصادية، السياسية والاجتماعية كان ينبغي أن لا تعالج على مستوى كل دولة بمفردها، وقد بادرت الدول المغربية من هذا المنطلق بتوقيع اتفاقية الرباط سنة 1963، حيث خرجت الاتفاقية بالتوصيات الأساسية التالية:

- توحيد ومواءمة السياسات الخارجية للدول الثلاث (الجزائر، تونس والمغرب) تجاه السوق الأوروبية المشتركة؛
- تنسيق المخططات والبرامج التنموية.

بعد انعقاد اتفاقية طنجة اقتنعت الدول المغربية بأهمية التكامل الاقتصادي الذي من شأنه تحقيق مصالحها بما يشمل من تحرير لحركة السلع والأشخاص ورؤوس الأموال وإزالة للعقبات التي تقف حائلاً أمام انسيابها، ذلك ما اقتضى على دول المنطقة اعتماد جملة من الاتفاقيات واتخاذ إجراءات يلتزم بها كل الأطراف في سبيل تنفيذ خطط لتنسيق السياسات الاقتصادية، وتوالت بعد تلك الاتفاقية لقاءات في طنجة وتونس عام 1964 متبوعة بجملة من اللقاءات في العواصم المغربية، وتقرر حينها تأسيس أجهزة التعاون للمغرب العربي والمتمثلة في مركز الدراسات الصناعية واللجنة الاستشارية القارة، كما اتخذ حينها وزراء الاقتصاد للبلدان المغربية قرارات بالغة الأهمية تعلقت بالجوانب التالية:<sup>3</sup>

- تسيير ممارسات التجارة البينية؛
- أفضلية التزويد المغربي؛

<sup>1</sup>: جمال عبد الناصر مانع، اتحاد المغرب العربي: دراسة قانونية سياسية، دار العلوم للنشر، الجزائر، 2004، ص (18).

<sup>2</sup>: زايد عبید الله مصباح، مرجع سبق ذكره، ص (29).

<sup>3</sup>: محمد الشكري. تجربة التكامل الاقتصادي لدول اتحاد المغرب العربي، ورقة بحثية مقدمة إلى المؤتمر المصرفي العربي السنوي - رؤية عربية للقيمة الاقتصادية، الدوحة، قطر، 7-8 نوفمبر 2007، ص.ص (02-03).

- التنسيق فيما يتعلق بالمعاملات الجمركية وسياسات التصدير؛
- توحيد ومواءمة السياسات في مجالات النقل والاتصالات وقطاعي الطاقة والمناجم؛
- التنسيق في ما يخص العلاقات الاقتصادية التي تربط بين المنطقة المغربية والسوق الأوروبية المشتركة.

وقد شهد العمل الوجودي المغربي عقب ذلك فترات من المد والجزر، عرفت خلالها مسيرة التكامل المغربي تداخلا بين العوامل السياسية، الاقتصادية والاجتماعية، وذلك ما كان يحول دون تحقيق انجازات كبيرة، تحت الضغط المزدوج بين الاختلاف في الايديولوجيات المتبناة، والتباين المسجل على مستوى الهياكل الاقتصادية والاجتماعية للدول المغربية، كما أن معظم الاتفاقيات التي تم ابرامها خلال الفترة من 1964 إلى غاية 1975 كانت ثنائية فقط، واقتصرت تلك الاتفاقيات على قطاعات دون أخرى، حيث ركزت في مجملها على قطاع النقل ومجال الاتصالات السلكية واللاسلكية، في الوقت الذي لم يعرف المجال الصناعي ولا التجاري أي تقدم ملموس، ولم يتم إزالة القيود الجمركية مما جعل التجارة البينية في مستويات جد ضعيفة، وفي عام 1970 وعلى إثر انعقاد المؤتمر السادس لوزراء الاقتصاد في الرباط تم مناقشة القضايا التالية:<sup>1</sup>

- المشكلات التي واجهتها إجراءات إقامة اتفاقيات التبادل الحر، والمتعلقة بقواعد منشأ المنتجات التي يتم تبادلها؛
- إشكالية العوائق التي واجهها التكامل الصناعي المغربي، والمتمثلة في الرقابة التي يتم ممارستها على رؤوس أموال المؤسسات في كامل دول المنطقة؛
- قضية حماية مشروع التصنيع الجزائري، والذي أثار إشكالية الاقتصادات المعتمدة على رأس المال الخارجي؛
- أهمية التكامل الاقتصادي المغربي الفعلي المتوجه بمصالح شعوب المنطقة قبل كل شيء.

وفي عام 1974 تم تأسيس بيان جربة الوجودي الذي شمل تونس وليبيا، ثم معاهدة مستغانم بين الجزائر وليبيا ومعاهدة الإخاء والوفاق التي شملت الجزائر، تونس وموريتانيا عام 1983، لكن تلك الجهود المبذولة في سبيل تجسيد وحدة المغرب العربي قد واجهت تحديات كبيرة يمتد صداها إلى يومنا هذا، ومن تلك التحديات هو توتر العلاقات بين الجزائر والمغرب<sup>2</sup>، حيث أن مشكلة الصحراء الغربية التي أثرت عام 1974 كان لها أثر بالغ في تراجع مسيرة التقارب والتكامل الاقتصادي المغربي، كما نتج عنها قطيعة في العلاقات الدبلوماسية بين تونس وليبيا، وكان رد فعل البلدان المغربية تجاه هذه الوضع بالقيام بعدة مبادرات في سبيل إعادة بعث الاستقرار في المنطقة.<sup>3</sup>

### الفرع الثالث: مسيرة التكامل المغربي بعد اتفاقية مراكش 1989

تأثرا بتداعيات الأزمة الاقتصادية التي شهدتها الاقتصادات المغربية في الثمانينيات من القرن الماضي، وعلى إثر تزايد المخاوف المغربية من تعمق نتائج تلك الأزمة وتماديها بعد الإلغاء التام للقيود الاقتصادية بين دول السوق

<sup>1</sup>: فيصل بهلولي، إقامة منطقة التجارة الحرة المغربية كمدخل لتحقيق التكامل الاقتصادي بين دول المغرب العربي في ظل التحديات الاقتصادية الدولية الراهنة، مجلة الباحث، العدد 14/2014، ص (197).

<sup>2</sup>: بوكساني رشيد، ديبش أحمد، مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي المغربي، دراسات اقتصادية، العدد 04/2004، ص (90).

<sup>3</sup>: عبد الإله بلقزيز، المغرب العربي، ثقل الموارث ونداء المستقبل، سلسلة كتب المستقبل العربي، العدد 65، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2013، ص (68).

الأوروبية المشتركة، عجلت بلدان المغرب العربي خطاها في سبيل تنسيق المشاريع الاقتصادية وخلق مستوى عال من التنسيق في هذا الإطار، حيث باشرت السلطات الحاكمة لبلدان المنطقة البحث في سبل إعادة بعث وتفعيل مشروع التكامل المغربي من جديد في أواسط الثمانينيات، من خلال القضاء على بؤر التوتر وتطوير مكامن الصراعات السياسية التي تفرق بين تلك الدول، والمضي قدما نحو إعادة تطبيع العلاقات المغربية - المغربية، وقد توجت تلك الجهود بلقاء جمع بين زعماء الدول المغربية الخمسة في مراكش في 17 فيفري 1989، ونتج عن ذلك اللقاء التوقيع على معاهدة مراكش المؤسسة لاتحاد العربي وتحديد الهياكل الأساسية والبنية السياسية للاتحاد، وهو ما يُعتبر بمثابة خطوة نوعية في مسيرة التكامل المغربي، ومن التطورات التي رافقت تبلور هذا المشروع في المنطقة المغربية ما يلي:<sup>1</sup>

- استئناف العلاقات الدبلوماسية الجزائرية المغربية بعد انقطاعها الذي دام 14 عاما على إثر اللقاء الذي جمع بين رئيسي البلدين؛
- الخروج باتفاق حول تسوية نزاع الصحراء الغربية تحت إطار خطة استفتاء بإشراف أممي، حيث امتد الاتفاق حول تلك الخطة بين 1988 و1990؛
- بداية تشتت المعسكر الشرقي وتراجع مدى الضغط الأجنبي على المنطقة المغربية الذي كان ناتجا عن التقاطب الدولي بين المعسكرين الشرقي والغربي؛
- تصاعد التحدي الذي يمثله الاتحاد الأوروبي ومواجهته لدول شمال إفريقيا؛
- عدم نجاح المبادرات والاتفاقيات الثنائية خاصة محور المغرب-ليبيا مقابل محور الجزائر-تونس-موريتانيا، حيث أدت تلك المبادرات إلى إضعاف كل الأطراف عكس ما كان منتظرا منها.

تشير المادة رقم (02) من معاهدة إنشاء اتحاد المغرب العربي إلى أن هذا الأخير يهدف لتحقيق الأهداف التالية:<sup>2</sup>

- تمتين أواصر الأخوة التي تربط الدول الأعضاء وشعوبها ببعضها البعض؛
- تحقيق تقدم ورفاهية مجتمعاتها والدفاع عن حقوقها؛
- المساهمة في صيانة السلام القائم على العدل والإنصاف؛
- انتهاز سياسة مشتركة في مختلف الميادين الاقتصادية، الدولية والثقافية؛
- العمل التدريجي على تحقيق حرية تنقل الأشخاص وانتقال الخدمات والسلع ورؤوس الأموال بينها.

على أن يتم العمل على تحقيق تلك الأهداف وفق سلسلة من المراحل، أولها إقامة منطقة تبادل حر قبل نهاية سنة 1992؛ تشكيل اتحاد جمركي قبل نهاية عام 1995؛ تأسيس سوق مغربية مشتركة قبل نهاية سنة 2000؛ وأخيرا تحقيق الاتحاد الاقتصادي المغربي، ولكن لم يتم تحديد معالم دقيقة للمرحلة الأخيرة، وإنما اعتبرت الاستراتيجية المغربية أن

<sup>1</sup>: توفيق المدني، اتحاد المغرب العربي بين الإحياء والتأجيل، دراسة تاريخية سياسية، منشورات اتحاد الكتاب العربي، دمشق، 2006، ص.ص (21-22).

<sup>2</sup>: الوثائق الأساسية لاتحاد المغرب العربي، الملحق رقم (01).

الاتحاد المغربي يقتضي الانطلاق بتوحيد السياسات التنموية على أسس وأهداف مشتركة يراعى ضمنها تقليص الفوارق التنموية داخل البلدان المغربية.<sup>1</sup>

كما حدد محتوى المعاهدة ترتيبات وإجراءات انعقاد الدورات واللقاءات، وكذا الهيئات المعنية بتسيير شؤون اتحاد المغرب العربي، لكن بالرغم من المجهودات الرامية لجعل معاهدة مراكش التي تم توقيعها من قبل قادة الدول المغربية الخمسة بداية الدفع بعجلة التكامل المغربي، إلا أنها قد إتسمت بأهدافها العامة، حيث كانت نصوص موادها ذات صياغة عامة حول السياسة المشتركة والتعاون الاقتصادي وكانت أهم زاوية هي الإشارة إلى العمل التدريجي على تحقيق حرية تنقل الأشخاص وانتقال الخدمات والسلع ورؤوس الأموال بين الدول المغربية، وقد أدت غلبة مبدأ السيادة وبساطة الأهداف الاقتصادية إلى جعل الاتحاد المغربي حتى تلك اللحظة مجرد بيان حول تصالح الأنظمة القائمة ونهاية للحرب الباردة وحرب الأحلاف الثنائية والبينية، وهو ما وضحه صراحة نص المادة (15) من معاهدة مراكش: "تتعهد الدول الأعضاء بعدم السماح بأي نشاط أو تنظيم فوق ترابها يمس أمن أو حرمة تراب أي منها أو نظامها السياسي".<sup>2</sup>

بعد المؤتمر التأسيسي لاتحاد المغرب العربي تم انعقاد أول قمة له في تونس في 21 جانفي 1990، وركز ذلك اللقاء على العناصر التالية:<sup>3</sup>

- التعاون في مجال الدفاع؛
- تعزيز التعاون مع التجمعات الإقليمية العربية الأخرى؛
- تعزيز العلاقات مع السوق الأوروبية المشتركة.

بانعقاد مؤتمر تونس 1990 ظهرت إمكانية التعاون السياسي بين الأقطار الخمسة للاتحاد المغربي، وذلك من خلال المواقف السياسية المشتركة حول عدة قضايا على غرار الاتفاق على تعيين ممثل للدول الخمس على الصعيد العالمي، ثم جاءت قمة الجزائر في 23 جويلية 1990 والتي تم خلالها الاتفاق على تأسيس اتحاد جمركي، إلى جانب عقد اتفاقيات في المجالات التالية:<sup>4</sup>

- تبادل المنتجات الفلاحية بين دول الإتحاد؛
- تشجيع وضمان الاستثمار بين دول الإتحاد؛
- اتفاقية خاصة بالحجر الزراعي؛
- تفادي الازدواج الضريبي وإرساء قواعد التعاون المتبادل في مجال الضرائب على الدخل بين دول الإتحاد.

<sup>1</sup>: محمد بوبوش، وحدة المغرب العربي والتكتلات الإقليمية الأخرى، بحوث إقتصادية عربية، العدد 42 - ربيع 2008، ص (88).

<sup>2</sup>: عبد النور بن عنتر، البعد الأمني لاستعصاء التكامل في المغرب العربي، السياسة الدولية، العدد 201- جويلية 2015، ص (16).

<sup>3</sup>: توفيق المديني، مرجع سبق ذكره، ص (22).

<sup>4</sup>: الوثائق الأساسية لاتحاد المغرب العربي، الملحق رقم (01).

أطلق المراقبون على الفترة التي مر بها مشروع الاتحاد المغربي بين 1989 و1994 "مرحلة قوة الدفع في الإتحاد" لأنها سجلت العديد من المبادرات مثل ما انبثق عن قمة الجزائر عام 1990، ثم الاتفاق حول بناء استراتيجية مشتركة للتنمية ضمن قمة ليبيا عام 1991، وإعلان عن منطقة للتبادل الحر وإنشاء المصرف المغربي المشترك للاستثمار في قمة تونس عام 1994<sup>1</sup>، إلا أن المشروع المغربي قد عرف نوعاً من الشلل السياسي تبعاً للأزمة الجزائرية-المغربية من 1994 إلى 1995، حيث جُمِدت مؤسساته بطلب من المغرب، وذلك ما برز منه هشاشة البنية الإقليمية لاتحاد المغرب العربي<sup>2</sup>، كما واجه المشروع في فترة التسعينيات من القرن الماضي تداخلات بين الجوانب السياسية والأمنية والاقتصادية تبعاً للعوامل التالية:

- الملف الإسلامي في الجزائر بعد فوز الجبهة الإسلامية للإنقاذ في الانتخابات البلدية وتأثيره على تراجع ديناميكية الوحدة المغربية؛
- مشكلة الصحراء الغربية والمشاكل الحدودية بين الجزائر والمغرب؛
- تباين مواقف الأقطار المغربية من قضية "لوكري"؛
- تباين المواقف تجاه احتلال العراق للكويت وتداعياته؛
- تباين المواقف تجاه العلاقات الدبلوماسية والتجارية مع الكيان الصهيوني في أرض فلسطين.

لكن سرعان ما استشعر الزعماء المغاربة أهمية التعاون والتكامل، وكان ذلك بعد تجاوز قضيتي حرب الخليج و"لوكري"، وكثفت الدول المغربية من إجتماعات مجلس وزراء الخارجية، المجلس الوزاري المكلف بالتجارة، وكذا اللجنة الوزارية المتخصصة المكلفة بالاقتصاد والمالية، حيث تمّ ضمن الدورة الثامنة لأعضاء المجلس الوزاري المكلف بالتجارة المنعقدة بتونس في جانفي 2007 الوقوف على العناصر التالية:

- تقييم نتائج أعمال الفريق المكلف بالتحضير لإبرام اتفاقية التبادل الحر المغربية؛
- تقييم سير البرنامج المرحلي لإعفاء من الرسوم الجمركية على المبادلات البينية، وكذا الضرائب والرسوم ذات الأثر المماثل؛
- إعداد التصنيف الجمركي الموحد ومواءمة الممارسات والسياسات التجارية والجمركية؛
- تقييم مشروع التنسيق لإقامة المنطقة الأورو-متوسطية للتبادل الحر عام 2010، وتشخيص استعدادية الدول المغربية لخوض غمار تلك المرحلة.

وعقب الدورة الثامنة لاجتماع أعضاء المجلس الوزاري للتجارة، تم عقد الاجتماع السادس لمحافظي المصارف المركزية بطرابلس في أوت 2007، وتم حينها تأسيس لجان مكلفة بإعداد برامج لمواءمة وتنسيق السياسات المصرفية

<sup>1</sup>: ناجي حريش، عبد الرحمان أولاد زاوي، تنافسية دول التكامل الاقتصادي المغربي - الواقع والآفاق، مجلة العلوم الانسانية لجامعة أم البواقي، العدد 08 - ديسمبر 2017، ص (508).

<sup>2</sup>: عبد النور بن عنتر، مرجع سبق ذكره، ص (16).

والنقدية بين الأقطار المغربية، وتمثلت تلك اللجان في لجنة الرقابة المصرفية، لجنة السياسة النقدية وأنظمة الصرف ولجنة أنظمة المدفوعات، كما تم في كنف ذلك الاجتماع دراسة مدى تفعيل دور اتحاد المصارف المغربية.<sup>1</sup>

### المطلب الرابع: هياكل ومؤسسات الاتحاد المغربي

تطلب تأسيس اتحاد المغرب العربي مثل غيره من التجمعات الإقليمية إنشاء هياكل تابعة له، حيث يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من تلك الهياكل، الأولى ذات بعد سياسي، الثانية ذات طبيعة تقنية والثالثة مختصة في المتابعة، كما يمكن تصنيف تلك الهياكل حسب صلاحيتها إلى ثلاثة أنواع أيضا، حيث رافق تأسيس الاتحاد المغربي إنشاء مؤسسات ذات صلاحية في اتخاذ القرارات والإستشارة، مؤسسات تنفيذية وأخرى مختصة في الرقابة، وفي ما يلي تفصيل لبنية واختصاصات تلك المؤسسات.<sup>2</sup>

### الفرع الأول: الهياكل السياسية للاتحاد المغرب العربي

تضم التنظيمات السياسية للاتحاد كل من مجلس الرئاسة؛ مجلس وزراء الخارجية ولجنة المتابعة؛ والمجلس الإستشاري.

#### أولا: مجلس الرئاسة

حيث ضبط نص الاتفاقية التأسيسية للاتحاد المغرب العربي (مراكش 1989) سيما المواد من 04 إلى 06 منه تشكيلة مجلس الرئاسة والأدوار المسندة له، فقد تضمنت المادة الرابعة أن يكون للاتحاد مجلس رئاسة يتألف من رؤساء الدول الأعضاء، وهو أعلى جهاز فيه، وتمتد رئاسة المجلس لسنة واحدة بالتناوب بين رؤساء الدول الأعضاء، في نصت المادة الخامسة على أن يعقد مجلس رئاسة الإتحاد دوراته العادية مرة كل سنة وله أن يعقد دورات استثنائية كلما دعت الحاجة لذلك، أما المادة السادسة من نص الاتفاقية فجاء فيها أن لمجلس الرئاسة وحده سلطة اتخاذ القرار، وتصدر قراراته بإجماع أعضائه<sup>3</sup>، وبعد انعقاد الدورة الرابعة لمجلس الرئاسة بالدار البيضاء - المغرب في سبتمبر 1991 تم تحديد مقر مختلف مؤسسات الاتحاد، حيث تقرر أن يكون مقر الأمانة العامة للاتحاد في الرباط، المجلس الاستشاري بالجزائر العاصمة، المجلس القضائي بنواكشوط، فيما تم تحديد مقر البنك المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية بتونس العاصمة.

كما أن من اختصاصات مجلس الرئاسة هو تنسيق السياسات الخارجية للاتحاد، وكذا علاقاته مع باقي التنظيمات الإقليمية مثل الاتحاد الأوروبي، الاتحاد الأفريقي وجامعة الدول العربية، لكن تركز سلطة اتخاذ القرار بيد هذه الهيئة أدى إلى خمول في مسيرة ونشاط الاتحاد المغربي.<sup>4</sup>

<sup>1</sup>: محمد الشكري، مرجع سبق ذكره، ص (06).

<sup>2</sup>: محمد الشريف منصوري، إمكانية إدماج اقتصاديات بلدان المغرب العربي في النظام العالمي الجديد للتجارة، أطروحة دكتوراه في علوم الاقتصاد، تخصص إدارة الأعمال، جامعة منتوري - قسنطينة، 2008-2009، ص (118).

<sup>3</sup>: الوثائق الأساسية لاتحاد المغرب العربي، الملحق رقم (01).

<sup>4</sup>: محمد الشريف منصوري، مرجع سبق ذكره، ص (117).

## ثانيا: مجلس وزراء الخارجية ولجنة المتابعة

جاء في نص المادة الثامنة من اتفاقية مراكش 1989 أن يكون للاتحاد مجلسا لوزراء الخارجية يُحضّر دورات مجلس الرئاسة، وينظر فيما تعرضه عليه لجنة المتابعة واللجان الوزارية المتخصصة من أعمال، في ما نصت المادة التاسعة على أن تُعين كل دولة عضوا في مجلس وزرائها أو لجنتها الشعبية العامة يختص بشؤون الاتحاد، تتكون منهم لجنة لمتابعة قضاياها، تقدم نتائج أعمالها إلى مجلس وزراء الخارجية<sup>1</sup>، وعليه فإن مهام هذا الأخير تحدد في ما يلي:<sup>2</sup>

- تحويل توصيات ومقترحات لجنة المتابعة إلى مجلس الرئاسة؛
- تحرير تقرير لفائدة مجلس الرئاسة يتعلق بمدى تنفيذ القرارات التي يتم اتخاذها؛
- الوقوف على التوجهات الكبرى للبرامج التنموية والسياسات المشتركة لاتحاد المغرب العربي؛
- متابعة السياسة الخارجية للاتحاد ومدى التعاون بين وحداته.

في ما يتعلق بمهام لجنة المتابعة فقد تحددت بتنفيذ قرارات الاتحاد، متابعة نشاطاته، والتنسيق مع الهيئات الأخرى المكونة للاتحاد خاصة الأمانة العامة.

## ثالثا: المجلس الاستشاري

تحدد عضوية ومهام المجلس الاستشاري لاتحاد المغرب العربي حسب ما جاء في نص المادة 12 من الاتفاقية التأسيسية للاتحاد (مراكش 1989) كما يلي:

- يكون للاتحاد مجلس شورى يتألف من عشرين عضوا عن كل دولة، يقع اختيارهم من قبل الهيئات النيابية للدول الأعضاء، أو وفق النظم الداخلية لكل دولة؛
- يعقد مجلس الشورى دورة عادية كل سنة، كما يمكنه عقد دورات استثنائية بطلب من مجلس رئاسة الإتحاد؛
- يبدي مجلس الشورى رأيه في ما يحيله عليه مجلس الرئاسة من مشاريع قرارات، كما له أن يرفع لمجلس الرئاسة ما يراه من توصيات لتعزيز عمل الاتحاد وتحقيق أهدافه؛
- يعد مجلس الشورى نظامه الداخلي ويعرضه على مجلس الشورى للمصادقة عليه.

تم توسيع العضوية في المجلس الاستشاري إلى ثلاثين عضوا بعد انعقاد دورته السادسة، ويمكن أن يقوم هذا المجلس بتشكيل خمسة لجان فرعية هي: لجنة الشؤون السياسية؛ لجنة الاقتصاد والمالية والتخطيط والأمن الغذائي؛ لجنة الشؤون القانونية؛ لجنة الموارد البشرية؛ وأخيرا لجنة الهياكل القاعدية.

## الفرع الثاني: الهياكل التقنية لاتحاد المغرب العربي

تتضمن الهياكل التقنية (الفنية) لاتحاد المغرب العربي كل من الأمانة العامة واللجان الوزارية المتخصصة.

<sup>1</sup>: الوثائق الأساسية لاتحاد المغرب العربي، الملحق رقم (01).

<sup>2</sup>: محمد الشريف منصوري، مرجع سبق ذكره، ص (118).

## أولاً: الأمانة العامة

تأسست الأمانة العامة للقارة للاتحاد بموجب المادة 11 من اتفاقية تأسيس اتحاد المغرب العربي، وإنشائها حسب نص المادة كان من صلاحية مجلس الرئاسة الذي يحدد مقرها ومهامها ويعين أميناً عاماً لها<sup>1</sup>، ومن مهامها العمل على تطبيق القرارات المتخذة من طرف مجلس الرئاسة بالتنسيق مع باقي المنظمات والمؤسسات الباقية للاتحاد؛ حفظ أرشيف الاتحاد؛ الاجتماع مع لجنة المتابعة، ومنصب الأمين العام يعين لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة فقط.<sup>2</sup>

## ثانياً: اللجان الوزارية المتخصصة

نصت المادة 10 من اتفاقية مراكش 1989 على أن يكون للاتحاد المغرب العربي لجاناً وزارية متخصصة ينشئها مجلس الرئاسة ويتولى تحديد مهامها، وقام المجلس في هذا الصدد بتأسيس أربع لجان وزارية متخصصة هي: لجنة الموارد البشرية؛ لجنة الاقتصاد والمالية؛ لجنة البنية الأساسية؛ وأخيراً لجنة الأمن الغذائي، وفي ما يلي تفصيل لمهام كل لجنة:<sup>3</sup>

## أ- اللجنة الوزارية المتخصصة للموارد البشرية:

تتفرع هذه اللجنة إلى قسمين، القسم الأول له مهمة تكوينية ويعنى بقضايا التربية، التعليم، البحث العلمي والرياضة، أما القسم الثاني فيعنى بقضايا المجتمع المرتبطة بالثقافة، الشغل، الصحة، العدالة وتنقل الأشخاص، كما تضم هذه اللجنة خمس مجالس وزارية هي: مجلس وزراء التربية والتعليم؛ مجلس وزراء الثقافة والأعلام والشباب والرياضة؛ مجلس وزراء التكوين والتشغيل وقضايا المجتمع والمهاجرين؛ مجلس وزراء الصحة؛ مجلس الوزراء المكلف بالقضايا القانونية والقضائية وتنقل الأشخاص والذي يتكون من وزراء الداخلية ووزراء العدالة للدول الأعضاء.

تعمل اللجنة الوزارية المتخصصة للموارد البشرية حسب برامج عمل يصممها مجموعة خبراء، يعرضون حصيلة أعمالهم على مجلس الوزراء المعني الذي يقوم بتوزيع المهام على لجان العمل المختلفة، تلك الأخيرة تحرر تقاريراً لفائدة مجلس الوزراء ليحولها إلى اللجنة المعنية لتقوم بتحويل المقترحات إلى مجلس رئاسة الاتحاد بوساطة مجلس وزراء الخارجية تحت إشراف لجنة المتابعة والأمانة العامة.

## ب- اللجنة الوزارية المتخصصة للاقتصاد والمالية:

يشمل نطاق صلاحيات هذه اللجنة التخطيط؛ الطاقة والمناجم؛ المالية؛ الصناعات والحرف؛ الخدمات والسياحة، حيث تعمل اللجنة الوزارية للاقتصاد والمالية وفق برنامج عمل تتحدد معالمه بصفة مسبقة، وكانت أبرز مجالات تدخل هذه اللجنة هي:

<sup>1</sup>: الوثائق الأساسية لاتحاد المغرب العربي، الملحق رقم (01).

<sup>2</sup>: محمد الشريف منصوري، مرجع سبق ذكره، ص (119).

<sup>3</sup>: نفس المرجع، ص.ص (119-124).

- الاتفاقيات المالية ودراسة إشكالية الإزدواج الضريبي؛
- الضمانات المقدمة على الاستثمار؛
- إشكالية التأمينات وإعادة التأمينات؛
- وضع مدونة للجمارك؛
- إنشاء البنك المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية.

### ج. اللجنة الوزارية المتخصصة للهيكل القاعدية:

أُسند لهذه اللجنة التكفل بقضايا الاتصالات، البريد والنقل، التجهيزات في مجال الأشغال العمومية والسكن والعمران.

### د. اللجنة الوزارية المتخصصة للأمن الغذائي:

تشمل صلاحيات هذه اللجنة وزراء الفلاحة والصيد البحري، وما يميزها عن باقي اللجان الوزارية المتخصصة أنها تعمل تحت إشراف ذاتي دون الحاجة لوساطة المجالس الوزارية، حيث تكتفي بتشكيل لجان عمل متخصصة.

### ثالثا: الهيئة القضائية

نصت المادة 13 من اتفاقية تأسيس اتحاد المغرب العربي على أن تُشكّل هيئة قضائية للاتحاد، وتكون عضويتها واختصاصاتها كما يلي:<sup>1</sup>

- تتألف الهيئة من قاضيين اثنين عن كل دولة تعينهما الدولة المعنية لمدة ستة سنوات، وتجدد بالنصف كل ثلاث سنوات، كما تنتخب رئيسا لها من بين أعضائها لمدة سنة واحدة؛
- النظر في النزاعات المتعلقة بتفسير وتطبيق المعاهدة والاتفاقيات المبرمة في إطار الاتحاد، والتي يحيلها إليها مجلس الرئاسة أو إحدى الدول الأطراف في النزاع القائم، أو وفقا لما يحدده النظام الأساسي للهيئة، وتكون أحكامها ملزمة ونهائية؛
- تقديم آراء استشارية في المسائل القانونية التي يعرضها عليها مجلس الرئاسة؛
- إعداد نظامها الأساسي وعرضه على مجلس الرئاسة للمصادقة، ويكون النظام الأساسي للهيئة جزءا لا يتجزأ من المعاهدة.

مما سبق يمكن تلخيص هياكل اتحاد المغرب العربي حسب آليات عملها واختصاصاتها ضمن الجدول التالي:

<sup>1</sup>: الوثائق الأساسية لاتحاد المغرب العربي، الملحق رقم (01).

## الجدول رقم (02): هياكل اتحاد المغرب العربي

الاختصاصات	مدة العضوية	التشكيل/المقر	الجهاز
السياسة العامة للاتحاد	رئاسة بالتناوب سنويا	رؤساء الدول	مجلس الرئاسة
نشاطات تنفيذية	يعين الأمين العام لفترة ثلاث سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة	مقرها الرباط	الأمانة العامة
مساعدة مجلس الرئاسة ودراسة ومراقبة قضايا لجان المتابعة والهيئات الوزارية المتخصصة	/	وزراء الشؤون الخارجية للدول الخمسة	مجلس وزراء الخارجية
متابعة شؤون الاتحاد	دائمة	عضو من حكومة كل دولة يكلف بشؤون المغرب العربي	لجنة المتابعة
اختصاصات يحددها مجلس الرئاسة حسب برنامج عمل	دائمة	الوزراء المعنيون	اللجان الوزارية المتخصصة
إبداء الرأي حول مشاريع القرارات التي يعرضها مجلس الرئاسة وتقديم التوصيات	دورة عادية سنويا، مع امكانية عقد دورات استثنائية	عشرون عضوا من كل دولة، المقر: الجزائر العاصمة	المجلس الإستشاري
تنمية المبادلات التجارية	دائمة	المقر: تونس العاصمة	المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية
تطوير التعليم والبحث العلمي	دائمة	المقر: طرابلس	الجامعة المغربية
معالجة النزاعات في إطار المعاهدات وإبداء آراء استشارية في المسائل القانونية	ست سنوات بتجديد نصفي كل ثلاث سنوات	قاضيان من كل دولة المقر: نواكشوط	الهيئة القضائية

**المصدر:** محمد الشريف منصور، إمكانية اندماج اقتصاديات بلدان المغرب العربي في النظام العالمي الجديد للتجارة، أطروحة دكتوراه في علوم الاقتصاد، تخصص إدارة الأعمال، جامعة منتوري - قسنطينة، 2008-2009، ص (118).

## المطلب الخامس: أسباب تعثر مشروع التكامل الاقتصادي المغربي

رافق ظهور فكرة التكامل المغربي منذ النصف الثاني من القرن العشرين جملة من العوائق التي حالت دون التجسيد الفعلي لهذا المشروع، ولم يكن بمقدور الدول المغربية تلافي تلك العوائق عبر مسيرتها التكاملية، فعلى غرار المؤتمرات والاجتماعات المنعقدة بمختلف الأجهزة والهيئات فإن الحصيلة الفعلية لمجهودات التكامل تعتبر هزيلة ولا تجيب على تطلعات وآمال الشعوب المغربية، حيث أن مشروع التكامل المغربي لا يزال متعثرا وخاضعا لعوامل التنافر أكثر من عوامل الجذب<sup>1</sup>، ويمكن التمييز في هذا السياق بين عوامل ذات طابع هيكلية مزمّن ترتبط بوضعية الأقطار المغربية وممارساتها السياسية تجاه بعضها البعض، وجملة من العوامل ذات طبيعة ظرفية مرتبطة بظروف نزول بزوالها.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>: محمد بويوش، مرجع سبق ذكره، ص (88).

<sup>2</sup>: ديدو ولد السالك، اتحاد المغرب العربي، أسباب التعثر ومدخل التفعيل، المستقبل العربي، العدد 312-فيفري 2005، مركز دراسات الوحدة العربية، ص (57-62).

## الفرع الأول: العوامل الهيكلية لتعثر التكامل المغربي

المقصود بالعوامل الهيكلية لتعثر التكامل المغربي هو تلك المشكلات التي رافقت ولادة فكرة هذا المشروع، وعملت باستمرار على عرقلة مسيرته، ولم تستطع الدول مغاربية منذ بدايات النصف الثاني من القرن العشرين تسويتها أو تجاوزها، ذلك زيادة على النقائص والثغرات التي سُجّلت على معاهدة مراكش التأسيسية، وأهم العوامل الهيكلية التي حالت دون التجسيد الفعلي للمشروع المغربي ما يلي:

## أولاً: قضية الصحراء الغربية

حيث لا تزال قضية الصحراء الغربية تمثل أهم القيود الهيكلية والمشاكل الشائكة بالرغم من المبادرات المغاربية والعربية وحتى الدولية الساعية لإيجاد منفذ منها، وطالما أُعتبرت مصدر توتر بين الجزائر والمغرب كون مشروع الوحدة المغاربية لم يَرَقْ ليشكل الأرضية المناسبة لفض النزاع، وإن كان كل من المغرب والبوليساريو قد تمكنا من الاتفاق سنة 1988 على وفاق يقضي بوقف إطلاق النار وتحديد هوية المشاركين في الاستفتاء من القبائل الصحراوية، فإن العملية التي أشرفت عليها الأمم المتحدة سرعان ما اصطدمت بعراقيل ناتجة من مواقف جبهة البوليساريو الرافضة للنظر في اللوائح التي قدمها المغرب، كما كان رد الفعل الجزائري مساندا لأطروحة البوليساريو متمثلا في مطالبة المسؤولين المغاربة بتجميد مسيرة الإتحاد في انتظار إعادة تقييمها، وبقيت الجزائر مصرة على ضرورة عزل ملف الصحراء الغربية والاهتمام بباقي الجوانب وهو التصور الذي لقي رفضا من طرف المغرب المتمسك من جهته بنظرة شمولية مطالباً بإدماج كل القضايا العالقة بين الطرفين.<sup>1</sup>

## ثانياً: التخلف الهيكلي لاقتصادات المغرب العربي

حيث يعتبر اختلاف واختلال السياسات الاقتصادية للأقطار المغاربية عائقا وسببا وجها يفسر عدم نجاح الاندماج الاقتصادي بينها، ففي الوقت الذي كانت تبني فيه تونس والمغرب وموريتانيا سياسات اقتصادية ليبرالية، كانت الجزائر وليبيا تتبعان سياسة الاقتصاد الموجه، وهو ما خلق اختلافات فرعية أخرى، فالمعروف أن الجزائر وليبيا تمتلكان قطاعا عاما تُمارسُ على مؤسساته حماية كبيرة، في حين يتوجه الاقتصادين المغربي والتونسي نحو تشجيع الاستثمار الأجنبي وخلق المناخ الملائم له، وتعزيز دور القطاع الخاص المحلي والأجنبي لدفع عملية التنمية الاقتصادية<sup>2</sup>، لكن بعد توجه كل من الجزائر وليبيا للتحرير الاقتصادي والتجاري سرعان ما اتضح التخلف الهيكلي لبلدان المغرب العربي كعامل يحول دون التجسيد الفعلي للتكامل بينها، وهو ما عمل على استمرارية العلاقات العمودية للدول المغاربية منفردة مع دول الإتحاد الأوروبي المتكاملة، كما أن استمرار هذا الوضع يعتبر أداة يستخدمها الإتحاد الأوروبي كورقة للضغط على اقتصادات المغرب العربي في كل مفاوضاته واتفاقياته.

<sup>1</sup>: محمد بويوش، مرجع سبق ذكره، ص (92).

<sup>2</sup>: محسن الندوي، مرجع سبق ذكره، ص (320).

## ثالثا: غياب الديمقراطية وتغييب دور المجتمع المدني في البناء المغربي

تُعتبر الديمقراطية مخرجا مهما من حالة التشتت التي تشهدها الأقطار المغربية، حيث أن مشاريع التعاون الوحدوي يمكنها أن تتجسد وتنجح عندما يكون المجتمع المدني داعما لها وفضاءً لتحقيقها، فمن شأن هذا الأخير مع توفر حد أدنى من الديمقراطية غير المقيدة وغير المراقبة أن يساهم بفعالية في إنجاح مشروع الوحدة المغربية، وقد أثبتت تجربة الاتحاد المغربي أنه قد غلب عليها الطابع الرسمي والبيروقراطي، لأن المؤسسات الرسمية قد احتكرت كل أنواع المسؤوليات مهمشة بذلك دور المواطن ومؤسسات المجتمع المدني، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فقد ثبت على هذه التجربة ضعف مؤسسات المجتمع المدني تنظيميا وافتقارها لقنوات الإعلام التي تمكنها من تبليغ رسالتها إلى عامة الجمهور المغربي، وبالرغم من العدد المعترف لتلك المؤسسات التي تشكلت في إطار اتحاد المغرب العربي، لكن العبرة لم تكن بالعدد وإنما بالفعالية، كما أن فعالية مؤسسات المجتمع المدني تتطلب قدرا معتبرا من حرية الإرادة ومن الديناميكية، وهو ما لم يتوفر لها نتيجة هيمنة سلطات الدول المغربية على الشأن العام، مما يقودنا لإسناد تعثر مشروع الوحدة المغربية في جزء كبير منه لأزمة الديمقراطية ودور المجتمع المدني، وهنا يجب الوقوف على تجربة الاتحاد الأوروبي الذي تعزز نجاحه واستمراره بديمقراطية أنظمتها.<sup>1</sup>

## رابعا: الثغرات والنقائص المسجلة على معاهدة مراكش

من العوامل الهيكلية المزممة التي حالت دون التجسيد الفعلي لمشروع الوحدة المغربية هو الثغرات التي شابته المعاهدة التأسيسية للاتحاد المغربي (مراكش 1989)، وأهم تلك الثغرات:<sup>2</sup>

## أ. عدم التحديد الدقيق لمفهوم المغرب العربي في نص المعاهدة:

حيث أن معاهدة مراكش 1989 لم تحدد بوضوح مفهوم المغرب العربي ولا حدوده الجغرافية، كما نصت المادة 17 من المعاهدة على أن "للدول الأخرى المنتمية إلى الأمة العربية أو المجموعة الأفريقية أن تنضم إلى هذه المعاهدة إذا قبلت الدول الأعضاء ذلك"، وبهذا فإن الصفة العربية لم تعتبر معيارا أساسيا في رفض أو قبول العضوية في الاتحاد بالرغم من أنها صفته الأساسية وتسميته الرسمية.

## ب. تركز القرارات في يد مجلس الرئاسة:

حسب نص المعاهدة فإن كل القرارات في يد مجلس الرئاسة دون منحها لهيكل الاتحاد أي صلاحيات لاتخاذ القرار، خاصة مجلس وزراء الخارجية، وهو عامل تعطيل لمسيرة الاتحاد المغربي لأن كل نشاطاته كانت تتعطل بسبب عدم اجتماع مجلس الرئاسة، حيث جاء هذا العنصر واضحا وصريحا في نص المادة السادسة من المعاهدة "لمجلس الرئاسة وحده سلطة اتخاذ القرار، وتصدر قراراته بإجماع أعضائه".

<sup>1</sup>: ديدني ولد السالك، مرجع سبق ذكره، ص.ص (61-62).

<sup>2</sup>: نفس المرجع، ص.ص (62-63).

**ج- شرط الإجماع في اتخاذ القرارات:**

كان على الدول المغربية أن تستفيد من تجارب العمل الوحدوي خاصة تجربة جامعة الدول العربية التي عانت من قاعدة الإجماع التي عرقلت مسيرتها، كما أنه من المعروف أن قاعدة الإجماع التي وردت في نص المادة 06 من المعاهدة هي قاعدة معيقة لتطور أي تنظيم دولي.

**د- عدم دخول الاتفاقيات حيز التنفيذ إلا بعد مصادقة كل الدول الأعضاء:**

يمثل هذا العامل أيضا عنصر تثبيط لمسيرة الاتحاد المغربي، حيث أنه من أصل 37 اتفاقية مبرمة في إطار الاتحاد المغربي لم يستكمل منها شروط الدخول حيز التنفيذ سوى ستة اتفاقيات تبعا لشرط المصادقة من طرف كل الدول الأعضاء في الاتحاد، في حين أنه كان من المفروض أن يتم العمل مثلا بشرط المصادقة من طرف ثلاث دول على الأقل من أجل التسريع في التنفيذ، وتفادي تعطيل وعرقلة الاتفاقيات بسبب عدم مصادقة طرف أو طرفين بحجة مبدأ السيادة الوطنية، لأن نجاح العمل الاندماجي التكاملي رهين تجاوز سيادة الأطراف المشاركة فيه.

**الفرع الثاني: العوامل الظرفية لتعثر مشروع التكامل المغربي**

عرف مشروع التكامل المغربي على امتداد مسيرته عدة محطات ومستجدات حالت دون تجسيده الفعلي، وذلك بالرغم من تمكن الأطراف المغربية من تجاوزها ولو نسبيا، وأهم تلك العوامل ما يلي:<sup>1</sup>

**أولا: تباين مواقف الأطراف المغربية إزاء غزو العراق للكويت**

كان أول العوامل الظرفية التي مثلت هاجسا أمام مسيرة التكامل المغربي ذو طبيعة خارجية تأثرا بتداعيات المحيط الاقليمي والدولي، تمثل ذلك العامل في غزو العراق للكويت عام 1990، وهو ما كان له آثار عميقة أهمها "حرب عاصفة الصحراء" التي شنتها الولايات المتحدة الأمريكية ضد العراق، هنا تباينت آراء ومواقف زعماء أقطار المغرب العربي تجاه هذا الحدث وتجاه تداعياته، وهو ما أظهر مدى هشاشة الوحدة المغربية كتكتل اقليمي في أولى مراحل ظهوره وتأسيسه.

**ثانيا: الحظر الذي فرض على ليبيا**

من العوامل التي تسببت في إحداث شلل في مسيرة الاتحاد المغربي وعلاقات التعاون الثنائية والجماعية هو الحظر الذي فُرض على ليبيا سنة 1992، في ما عُرف بقضية "لوكربي" التي قضت على انتعاش التعاون الثنائي بين الأقطار المغربية، بل أنّ تلك القضية كانت بمثابة الضربة القاضية لمناخ التعايش والتعاون الذي اتسمت به العلاقات المغربية في مشارف نهاية عقد الثمانينيات، وبلغت الأزمة أوجها عندما رفضت ليبيا استلام رئاسة اتحاد المغرب العربي من الجزائر عام 1996 كردّ فعل منها على المواقف التي اتخذتها باقي الدول المغربية إزاء قضية "لوكربي"، حيث أن الدول المغربية طبقت الحظر الجوي المفروض على ليبيا تحت تعليمات الأمم المتحدة وبضغط من الولايات المتحدة الأمريكية، وهذا ما أدى إلى تعطيل الجهاز الرئيسي للاتحاد المغربي وهو مجلس الرئاسة، كون بقاء رئاسة الاتحاد من الجزائر في

<sup>1</sup>: ديدي ولد السالك، مرجع سبق ذكره، ص.ص (57-58).

تلك الفترة يمثل شللا تاما في مسيرة الاتحاد نظرا للأزمة السياسية والأمنية الداخلية التي كانت تعيشها وكذا تبعا للخلافات الجزائرية المغربية حول قضية الصحراء الغربية.

### ثالثا: الأزمة السياسية الداخلية التي عرفتها الجزائر

حيث شهد عقد التسعينيات من القرن العشرين أزمة سياسية طاحنة في الجزائر بسبب توقيف مسار الانتخابات البرلمانية التي عرفت تفوق الجبهة الإسلامية للإنقاذ سنة 1991، كانت تأثيرات تلك الأزمة على مسيرة الاتحاد المغربي متعددة الأوجه وليست سياسية فقط، ويمكن تحليل النواحي التي تأثر بها الاتحاد المغربي من جراء الأزمة الجزائرية وفق ثلاثة أبعاد:

أ- البعد الأول للأزمة الجزائرية أن الجزائر في الوقت الذي ترأست فيه اتحاد المغرب العربي عام 1995 كانت في قمة أزمته مما جعلها تنشغل بظروفها الداخلية أكثر من الانشغال بتطوير مؤسسات الاتحاد؛

ب- البعد الثاني يتعلق بتخوف باقي أعضاء الاتحاد المغربي من انتقال تداعيات الأزمة الأمنية والسياسية الجزائرية إلى داخلها، مما جعلها تخفض من وتيرة تنقل مواطنيها والأشخاص الجزائريين دخولاً وخروجاً إليها، وهو ما أدى لتراجع حركة الأفراد وتدفق السلع داخل الفضاء المغربي؛

ج- البعد الثالث يتعلق بموقع الجزائر الجغرافي الاستراتيجي في الكتلة المغربية، وكذا وزنها السكاني والاقتصادي الذي يحول دون إحراز تقدم في مسيرة التكامل المغربي بغياب الجزائر.

### رابعا: انشغال الدول الأعضاء بمشاريع الشراكة المعروضة على المنطقة المغربية

خلال العقدين الأخيرين من القرن العشرين تم استهداف المنطقة المغربية بمشروعين للشراكة الإقليمية لا تخدمها بقدر ما تخدم مقترحيها، وهما "مشروع النظام الشرق أوسطي" و"مشروع الشراكة الأوروبية المتوسطية"، وقد لقي المشروعين اهتماما من معظم الاقطار العربية التي تركت توجهاتها الوجودية الإقليمية على مستوى أدنى من الأهمية، وانشغلت تبعا لذلك بالمفاضلة بين المشروعين السابقين.

كان دور هذين المشروعين في تعطيل مسيرة التكامل المغربي من مطلق أنهما قد عرضا على أقطاره في أولى مراحل تأسيس الهياكل التنظيمية لاتحاد المغرب العربي، إضافة إلى تسرع كل من تونس والمغرب في التعاطي مع هذين المشروعين بصفة مبكرة اعتقادا منهما بإمكانية تحصيل مكاسب ومنافع أكبر مما يعرضه مشروع التكامل المغربي، يتضح هذا من أن المغرب كان أول دولة عربية قام باستضافة "مؤتمر القمة الاقتصادية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا" وكان ذلك عام 1994 بالدار البيضاء، ومن أن تونس كانت أول بلد متوسطي قام بإبرام اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في عام 1995 وتلتها المغرب في ذلك في العام الموالي مباشرة، في حين أن الجزائر سجلت تأخرا في إبرام اتفاقيات مع الشريك الأوروبي، وبقيت ليببا خارج إطار المشروعين لأسباب تاريخية، وانضمت موريتانيا إلى مشروع النظام الشرق أوسطي من خلال آلية "مؤتمرات القمة الاقتصادية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا" كونها المدخل

الاقتصادي للنظام الشرق أوسطي، هذا الوضع يقود إلى اعتبار موقف تونس والمغرب وانخراطهما في المشروعين كتسرع يحمل في طياته تخليا عن المشروع المغربي، ولو كان ذلك بصفة مؤقتة، والدليل على ذلك أنه بعد شلل مشروع النظام الشرق أوسطي وتعثر الشراكة الأورو-المتوسطية، وبعد خيبة أمل الأقطار المغربية تجاه هذا الوضع، نجد أن الدول المغربية قد عادت إلى محاولات إعادة بعث مشروع التكامل المغربي، لكن تلك التوجهات المغربية الموسمية أثبتت أن التكامل المغربي لم يَزَقْ ليمثل خيارا استراتيجيا، في حين أن الحكمة كانت تقتضي أن تتذاعب مساعي ومجهودات بلدان المغرب العربي وتفعيل اتحادها حتى يتم التعاطي مع هذين المشروعين بقوة وإرادة جهوية مهدها الأول هو المصلحة المغربية المشتركة.

## خلاصة:

من خلال ما تم تناوله في هذا الفصل نستخلص أن مفهوم التكامل الاقتصادي يختلف اصطلاحاً عن باقي المفاهيم المتمحورة حول ظاهرة التعاون الدولي والاعتماد المتبادل، حيث تُميزه عن تلك المفاهيم مجموعة من الخصائص، الدوافع، المراحل وكذا الشروط الواجب توافرها لإنجاح مجهوداته والتي تنقسم حسب أدبيات التكامل الاقتصادي الدولي إلى شروط تتعلق بضمان نجاح التكامل في أولى درجاته ومراحل تأسيسه، وأخرى تتعلق بضمان نجاعة وقوة الترتيبات المتخذة في الدرجات اللاحقة للالتزام الأولي للتكامل، كما يمكن أن نستخلص مما تناولناه في هذا الفصل أن أدبيات التكامل الاقتصادي الإقليمي ثرية بالمحطات النظرية التي ساهمت في بناء وتطوير مفهومه، حيث كانت البدايات من خلال ما قدمه المفكرون النيوكلاسيكيون من بناءات نظرية حول هذا المفهوم في ما عُرف بالنموذج الأساسي للاتحاد الجمركي، ثم مساهمات مناهج تطوير وتحديث النموذج النيوكلاسيكي التي رأت أن هذا الأخير كان قد تناول جوانبا تحليلية جد محدودة، وكان لها الأثر الواضح في الانتقال بأفكار المفكرين النيوكلاسيكيين من مجرد نموذج بسيط إلى نظرية تشتمل على مواضيع أخرى زيادة على النموذج الأساسي، لتلهم نظرية التكامل الاقتصادي الانمائي، وأخيراً نموذج "غروكمان" للتكامل الاقتصادي والتنمية الإقليمية.

وما يمكن استخلاصه بعد تحليل التجربة التكاملية للدول المغربية هو أنه بالرغم من المقومات والروابط اللغوية، الدينية، التاريخية والاجتماعية المشتركة بين أقطار المغرب العربي، والتي كانت لتكفل تأسيس كتلة إقليمية ذات مركز تفاوضي دولي سياسياً واقتصادياً، إلا أن هذه التجربة قد شابهها العديد من العوامل التي حالت دون التجسيد الفعلي للمشروع، من تلك العوامل ما هو هيكلي ثابت في خصائص دول المنطقة ويصعب تجاوزه، ومنها ما قد ظهر في خضمّ المسيرة التكاملية.

يعتبر مشروع الوحدة المغربية مخرجا لا بديل له من مآزق التنمية الذي تعيشه تلك الأقطار التي تواجه تحديات مشتركة تتعلق أساساً بالضغوطات السكانية، العجز في نتائج التنمية البشرية، قضية التغير المناخي ومؤشرات التنافسية العالمية، وهو ما يقود للبحث في جدوى استمرار هذا التنظيم الإقليمي في كنف منظومة اقتصادية عالمية لا مكانة فيها للدول وهي فرادى، لأن تجسيد الاندماج الاقتصادي الفعلي بين دول المغرب العربي من شأنه إحداث جملة من التغييرات على البنية الهيكلية لاقتصادات المنطقة، إلى جانب تحقيق مكاسب التي لا تتوافر في تكتلات اقتصادية أخرى مهما كان وزنها في النظام الاقتصادي العالمي، لأن المقومات الاقتصادية، الطبيعية، البشرية، الاجتماعية والحضارية التي تربط بلدان المغرب العربي من شأنها أن تجعل المنطقة أكثر جاذبية للاستثمارات المحلية والأجنبية، وبذلك يكون التكامل الاقتصادي المغربي خياراً استراتيجياً لا بديل له.

# الفصل الثاني

المناسبة الكونية

ومناجى قياسها

## تمهيد:

من بين آثار تصاعد تداعيات العولمة على اختلاف جوانبها، وتنامي الانفتاح على المنظومة الاقتصادية والتجارية العالمية بما يرافقه من تزايد في حركية رؤوس الأموال والأفراد بين أقطار العالم، أن أصبحت الشركات والاقتصادات أكثر عرضة لمظاهر المنافسة العالمية، حيث تحولت الشركات من مواجهة المنافسة المحلية لتجد نفسها أمام تحديات تنافسية مصدرها كل دول العالم، وهو ما يجبرها وحتى الاقتصادات التي تعمل في كنفها على أن تسعى جاهدة لتطوير قدراتها التنافسية على المستوى العالمي، وبذلك أصبحت التنافسية القومية مطلباً أولياً ومحركاً للنمو الاقتصادي وللتنمية المستدامة، لما تحمل في طياتها من مساعي لزيادة المداخل الفردية والوطنية ورفع مستوى معيشة ورفاهية السكان.

ولقد تولد عن الاهتمام المتنامي بمفهوم التنافسية القومية وممارساتها أن تأسست هيئات ومعاهد عالمية تُعنى بهذا الموضوع، تصدر تقاريراً وكتبا سنوية حولها، وتطور باستمرار مقاييساً ومؤشرات لتصنيف البلدان وترتيبها حسب قدراتها التنافسية، وهو ما جعل مفهوم التنافسية القومية لصيقاً لمصطلحات ومفاهيم أخرى مثل التنمية، الإنتاجية، الازدهار، الكفاءة، الفعالية والنمو المستدام، ومن هذا المنطلق سنتناول في هذا الفصل مفهوم التنافسية القومية وتطوره، الأفكار والتيارات الاقتصادية التي ساهمت في بنائه، محددات التنافسية الوطنية، مؤشرات قياسها البسيطة والمركبة.

## المبحث الأول: مفهوم التنافسية الدولية

تختلف وجهات النظر المفسرة للإطار الزمني والمكاني الذي انطلقت منه فكرة التنافسية لتظهر كحقل بحثي وعلمي على الصعيد العالمي، ونميز في هذا السياق بين ثلاث مقاربات رئيسية، الأولى تُرجع فكرة التنافسية الدولية للسياسات الليبرالية المتشددة التي انتهجها وروج لها عالميا كل من رئيسة الوزراء البريطانية "مارغريت تاتشر" والرئيس الأمريكي "ريغان"، حيث عملت تلك السياسات على تعظيم اقتصاديات السوق والارتقاء بدور القطاع الخاص، والحد من دور السياسات العامة ودور الدولة في هذا الشأن، وهو ما ترتب عليه نشأة العديد من الجهات الرسمية وغير الرسمية التي تختص بتقييم الأداء التنافسي للدول، أما المقاربة الثانية فتصف نشأة مفهوم التنافسية الدولية كرد فعل لما شهده عقد السبعينيات من القرن الماضي من ازدهار في معدلات النمو العالمية، وهو ما قاد بأنصار التنافسية للتخوف من التأثيرات السلبية للنمو الاقتصادي المطرد على مستويات الرفاهية الانسانية، خاصة من منظور استنزاف الموارد الطبيعية وما قد يحدثه من اختلالات في التوازنات البيئية العالمية، في حين أن المقاربة الثالثة قد ركزت في تفسير نشأة مفهوم التنافسية الدولية على تراجع أداء الاقتصاد الأمريكي والتراجع الكبير لميزانه التجاري خلال الثمانينيات من القرن الماضي<sup>1</sup>. في هذا المبحث سنتناول مفهوم التنافسية الدولية من خلال عرض أهم مستوياتها، ثم التطور التاريخي لهذا المفهوم، وكذا أنواع التنافسية ومحدداتها.

## المطلب الأول: تعريف التنافسية الدولية ومستوياتها

واجه الاقتصاديون الذين حاولوا تحليل مفهوم التنافسية الدولية إشكالا يتعلق بعدم وجود اتفاق تام وموحد حول تعريف دقيق وشامل لهذا المصطلح، إلى درجة أنه من الممكن أن نجد تناقضا في مختلف الفقرات التي تناولتها الأبحاث أو التقارير التي تناولت موضوع التنافسية، إضافة إلى اختلاف أبعاد هذا المفهوم واختلاف الفاعلين الرئيسيين فيه، وكذا تباين الأهداف المرجوة من تحسين تنافسية الاقتصاد.

في إطار تحديد تعريف شامل لمصطلح التنافسية الدولية، يتطلب الأمر المرور بمختلف المستويات التي يُسبها هذا المصطلح، حيث يمكن التمييز في هذا السياق بين التنافسية على المستوى الفردي (الشخصي)، التنافسية على مستوى الشركات أو المؤسسات، التنافسية على مستوى قطاع النشاط الاقتصادي، وتنافسية الأمة أو ما يعرف بالتنافسية الوطنية، وفيما يلي عرض مفصل لكل مستوى من هذه المستويات.

## الفرع الأول: التنافسية على المستوى الفردي

تنطلق التنافسية تلقائيا من المستوى الفردي، وتمثل رغبة عدوانية للتنافس، فهي تعبر عن رغبة الشخص أو الفرد في التنافس مع الآخرين، والرغبة الفردية في تحقيق نتائج أو إنجازات أفضل من الآخرين، مبنية أساسا على التفوق الطبيعي للفرد، مستوى ذكائه، مدركاته ومعرفته، وكذا مستوى خبرته، كما قد يكون هدف الفرد تنافسيا هو تطوير أدائه وجعله أفضل من مستوياته السابقة، إلا أن مفردة العدوانية كتعبير إنما يُظهر فقط جانبا واحدا أو جزءا من

<sup>1</sup>: مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2011، ص.ص (13-17).

خصائص السلوك التنافسي، لأن التنافسية قد تبني من ناحية أخرى على أساس الجاذبية وليس العدوانية، وهو ما يمكن تفصيله وتوضيحه أكثر في حالة الشركات والصناعات والدول.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: تنافسية الشركة

تختلف تنافسية الشركة وكذا تنافسية القطاع أو النشاط الاقتصادي عن تنافسية الدولة، خاصة في ما يتعلق بالأهداف المنتظر تحقيقها من كل مستوى، ففي الوقت الذي تسعى فيه الأمم لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة بما يعزز الدخل القومي والفردى ومستوى معيشة الأفراد، فإن المؤسسة والقطاع يسعيان من خلال تعزيز المركز التنافسي لتحقيق حصص سوقية معتبرة محليا ودوليا، ولقد تطور مفهوم تنافسية الشركة وكذا التنافسية في مفهومها العام تأثرا بتطور النشاط الاقتصادي العالمي، حيث كانت الميزة النسبية قديما تفرض الاعتماد على الدعم والحماية اللذان تقدمهما الحكومات، وكذا ما توفره من اتفاقيات تجارية مع أطراف خارجية، إضافة إلى اعتماد مدخلات إنتاج متدنية الجودة للتحكم في تكاليف السلع المعروضة لتكون منافسة على أساس السعر المنخفض، إلا أن تلك السلع لم تكن قادرة على الصمود أمام المنافسة المبنية على الجودة عالميا ومحليا، وتحولت بذلك المزايا التنافسية إلى التركيز على تلبية حاجيات الزبون باعتباره محركا للطلب، مما يقود المؤسسات للاعتماد على مدخلات إنتاجية ذات جودة عالية، من شأنها أن تدفع الصناعات لتوسيع أسواقها.

يعتبر مفهوم التنافسية على مستوى الشركة مفهوما غير ثابت وغير محدد، وإنما يتسم بالنسبية والاختلاف حسب منهج ونمط التحليل المتبع، حيث اعتبره "Traxler, 1996-1997" مفهوما لا يتعدى الفعالية الاقتصادية، وهو ما يستدعي التمييز بين بعده الكمي وبعده النوعي، حيث يشير البعد الكمي لتنافسية المؤسسة حسب التيار النيوكلاسيكي إلى أن الفعالية الاقتصادية تقاس بعنصري السعر والتكلفة فقط، في حين يشير أنصار البعد النوعي إلى أن التنافسية تعمل تحت قيد جودة المنتجات وتطويرها، والفرق بين الاثنين أن البعد الكمي يركز على تدنية التكلفة أما البعد النوعي فيركز على التطوير والاستثمار. وينطوي مفهوم التنافسية حسب فريق آخر من المؤلفين على تخفيض تكلفة الإنتاج كضرورة وليس اختيارا، بحجة أن المؤسسة ذات التكلفة الأقل هي ذات التنافسية الأعلى، وبحجة أن النموذج النظري للمنافسة الكاملة يستند إلى تعريف يعتمد على تكاليف الإنتاج من منطلق أن الشركة ليست قادرة على المنافسة عندما يتجاوز متوسط سعر التكلفة سعر منتجاتها في السوق، كما يركز تعريف "A. Bienaymé" على أن سعر البيع معيار مرجعي مركزي للقدرة التنافسية، مشيرا إلى أن الشركة تكون قادرة على المنافسة لمنتج معين، إذا كانت قادرة على تقديمه في سوق به أسعار أقل من أو تساوي أسعار المنافسين الفعليين أو المحتملين، كما يرى فريق ثالث من المؤلفين أن مفهوم تنافسية الشركة وثيق الارتباط بالحصصة السوقية، ومن ضمنهم "R. Courbis" الذي اعتبر أن القدرة

<sup>1</sup>: بثنية محمد علي المحتسب، طالب محمد عوض، التنافسية والتنمية، منشورات الجامعة الأردنية، عمان، الأردن، 2010، ص.ص (15-16).

التنافسية للمنتجين المحليين أو الأجانب، إنما تقاس بقدراتهم القصوى أو الدنيا على تحصيل الحصة السوقية، ويعتبر هذا التعريف أكثر شمولاً لأن كل العوامل المرتبطة بالتنافسية لها تأثير على الحصة السوقية للشركة.<sup>1</sup>

عالجت التعريفات المقدمة لتنافسية الشركة مفهوم قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين من خلال توفير سلع وخدمات ذات نوعية جيدة تستطيع من خلالها اقتحام الأسواق العالمية، ومن أهم التعاريف المقدمة في هذا الإطار هو تعريف "M.J, Enright" الذي يعتبر تنافسية الشركة على أنها القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحاً مستمراً لهذه المؤسسة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك من خلال تطوير إنتاجية عوامل الإنتاج والمدخلات الموظفة في العمليات الإنتاجية، وهنا يعتبر تلبية احتياجات الطلب المحلي المتنامي خطوة أساسية في سبيل تحقيق القدرة على تلبية احتياجات الطلب العالمي ومواجهة المنافسة العالمية، كما عرف "شيام خيمان وأندروستون" القدرة التنافسية للمؤسسة على أنها القدرة على بيع وتسويق السلع والخدمات على نحو مريح في الأسواق المفتوحة وعلى نحو مستمر، وفي عام 1991 جاء تعريف وزارة التجارة والصناعة في إنجلترا الذي اعتبر تنافسية المشروع على أنها القدرة على إنتاج السلع والخدمات المضبوطة والمطلوبة من النوعية الجيدة بالسعر المناسب وفي التوقيت الملائم، وهي تعني القدرة على مواجهة حاجات المستهلكين بكفاءة أكثر من المشروعات الأخرى.<sup>2</sup>

يمكن قياس تنافسية الشركة بالاعتماد على العديد من المؤشرات أهمها الربحية ومعدلات نموها لفترة زمنية معينة، إضافة إلى استراتيجية الشركة واتجاهها لتلبية الطلب في السوق الخارجي من خلال التصدير، وبالتالي قدرة الشركة على تحقيق حصة سوقية أكبر من السوق المحلي والعالمي<sup>3</sup>، والجدير بالذكر أن المستوى العالي لتنافسية إحدى الشركات الناشطة ببلد ما ليست معياراً أو مؤشراً لتنافسية ذلك البلد، لأنها قد تُعزى لعوامل استثنائية يصعب تعميمها أو محاكاتها لباقي الشركات أو باقي القطاعات.<sup>4</sup>

من جملة التعاريف السابقة نستخلص أن تنافسية الشركة هي مؤشر للتأكد من مدى نجاحها أو فشلها، لأن التنافسية على مستوى الشركات تعبر عن نواحي التميز والتفوق التي تتولد عنها مزايا تنافسية، كما أنها تحدد مدى كفاءة الشركات في الوفاء باحتياجات المستهلكين بالمقارنة مع باقي الشركات العاملة في نفس القطاع، وهناك العديد من العوامل التي تمكن المؤسسات من تطوير قدراتها التنافسية، والتي يمكن توضيحها في ما يلي:<sup>5</sup>

<sup>1</sup>: Nacer-Eddine HAMMOUDA, Ali SOUAG, L'Impact de Flexibilité du Marché du Travail sur la Compétitivité des Entreprises au Maghreb Central (l'Algérie, le Maroc et la Tunisie) - Approche Empirique, Université de Tlemcen, 2009, p.p. (04-05), disponible sur le lien : <http://fseg.univ-tlemcen.dz/larevue09/nacreddine%20hammouda+ali%20souag.pdf>

<sup>2</sup>: مصطفى أحمد حامد رضوان، مرجع سبق ذكره، ص (21).

<sup>3</sup>: نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>4</sup>: التكتلات الاقتصادية العالمية ودخول الأردن في اتفاقيات دولية - التنافسية وتجربة الأردن، إعداد معهد البحوث الاقتصادية الأردنية، ص (03).

<sup>5</sup>: مصطفى أحمد حامد رضوان، مرجع سبق ذكره، ص.ص (22-23).

- السعر: حيث أنه بافتراض ثبات باقي العوامل الأخرى فإن الزبون سوف يختار تلك المنتجات ذات السعر الأقل في السوق، مما يدفع بالشركات إلى التحكم الجيد في عنصرى التكاليف وهامش الربح من أجل جلب أكبر عدد ممكن من الزبائن.
- الجودة: والتي يتحكم فيها نوعية المدخلات من المواد الخام وكذا كفاءة الانتاج والتصميم، وترتبط الجودة بمدركات العميل حول مدى قدرة المنتجات على تلبية الغرض من اقتنائها وكذا مطابقتها للمعايير.
- تميز السلعة أو الخدمة: ويعبر عن جملة الصفات الخاصة التي تجعل الزبون مقتنعا بأن المنتج مناسب أكثر مقارنة بالسلعة أو الخدمة التي تعرضها الشركات المنافسة.
- المرونة: حيث تكون الشركة أكثر تنافسية كلما كانت سريعة التفاعل مع المستجدات والاستجابة لكل المتغيرات التي تفرضها بيئة الأعمال الداخلية والخارجية.
- التوقيت: يمثل التوقيت عنصرا حاسما في تنافسية الشركة من منظور السرعة في تقديم أو تقديم المنتج للعميل، السرعة في تطوير وتنمية سلع أو خدمات جديدة إلى الأسواق، وكذا السرعة في إجراء تحسينات في المنتجات أو العمليات الموجودة أصلا.

### الفرع الثالث: تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي

المستوى الثاني للتنافسية هو المستوى القطاعي، أو ما يعرف بفرع النشاط، ويمكن توجيه التحليل عند هذا المستوى ليكون على مستوى قطاع معين أو على مستوى صناعة بحد ذاتها، بشرط أن تُعتبر معطيات كل مؤسسة من المؤسسات التي تشكل القطاع أو الصناعة معطيات خاصة بها بصفة حصرية، لأنه لا يمكن تعميم مستوى الأداء التنافسي للقطاع ككل اعتمادا على جزء منه، كما يفترض تحليل التنافسية على مستوى القطاع أن يكون التباين بين أداء الشركات طفيفا، إلا في الحالات التي قد تُعزى فيها الفجوة في الأداء التنافسي للشركات إلى عوامل تتعلق بالموقع الجغرافي، تشكيلة المنتجات، تباين عوامل الانتاج، الحجم والعوامل التاريخية، فإذا كان من الممكن تقييم القدرة التنافسية لشركة ما في السوق المحلية أو الإقليمية مقارنة مع الشركات المحلية أو الإقليمية المنافسة، فينبغي تقييم صناعة ما بالنسبة للفرع المقابل في صناعة لمنطقة أخرى أو بلد آخر، وهنا يكون فرع النشاط ذو التنافسية العالية يشتمل بالضرورة على شركات ذات تنافسية على الصعيد الاقليمي والعالمي.<sup>1</sup>

تُعرّف التنافسية في هذا المستوى على أنها "قدرة شركات قطاع صناعي معين في بلد ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكوميين"<sup>2</sup>، وتقاس تنافسية صناعة معينة من خلال الربحية الكلية للقطاع وميزانه التجاري، ومحصلة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل والخارج، إضافة إلى مقاييس

<sup>1</sup> : Donald G. Mc.Fetridge, **La Compétitivité: Notion et Mesures**, Ottawa: Industrie Canada, Avril 1995, Document hors-série n°5, p (11), disponible sur le lien : <http://publications.gc.ca/site/fra/397076/publication.html>

<sup>2</sup> : حسين الأعرج، أليات تعزيز التنافسية العربية في ظل إقتصاد المعرفة، شؤون استراتيجية - مجلة مستقلة، السنة السابعة، العدد (26 - 2009)، ص (95).

متعلقة بتكلفة وجودة المنتجات على مستوى الصناعة، ووفقاً لهذا التعريف فإن مفهوم التنافسية على مستوى القطاع يرتكز أساساً على مدى قدرة المؤسسات على تحقيق معدلات عالية من الإنتاجية مقارنة بمنافسيها المشابهين على المستوى الدولي، بما تؤهلها للوصول إلى مكانة تنافسية دولية، وتمكنها من البقاء والاستمرار عن طريق الأنشطة الابتكارية<sup>1</sup>، من ناحية أخرى يكون فرع النشاط منافساً إذا كانت إجمالي إنتاجية عوامله مساوياً أو أكبر من منافسيه الأجانب، وإذا كان مستوى تكاليفه المتوسطة مساوياً أو أقل من مستوى التكاليف الوحيدة لمنافسيه الأجانب، في نفس الإطار لظالماتُعتبرت مؤشرات تكلفة العمالة النسبية للوحدة مؤشرات ماثوقة للقدرة التنافسية، وحتى منتصف الثمانينيات من القرن الماضي كان هناك جدال بين العديد من الاقتصاديين بخصوص أن القدرة التنافسية الدولية كانت في الغالب تتحدد من خلال أسعار التصدير، والتي كانت مدفوعة في معظمها بتكاليف عوامل الإنتاج الموحدة، بما في ذلك الأجور، لذلك قام اقتصاديون بصياغة توصياتهم العملية المرتبطة بالتنافسية في ضوء هذه القاعدة، وقد نتج عن هذا المنهج للتنافسية الدولية من حيث السياسة الاقتصادية نتيجتان، النتيجة الأولى هي جملة التدابير التي تركّز بشكل أساسي على تكاليف العمالة وإنتاجية العمل، والنتيجة الثانية هو الرأي القائل بأنه يمكن تحقيق مكاسب في التنافسية من خلال تخفيض قيمة العملة.

أما من زاوية حرية التجارة الدولية، فصناعة ما قد تفقد قدرتها التنافسية عندما تنخفض مساهمتها في إجمالي الصادرات الوطنية، أو عندما تزيد حصتها من إجمالي الواردات الوطنية لسلعة معينة باعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو إجمالي الاستهلاك القومي، وفي نفس السياق يفقد الفرع الصناعي القدرة التنافسية عندما ينخفض نصيبه من إجمالي الصادرات العالمية من السلع المعنية أو يتزايد نصيبه من إجمالي الواردات العالمية من تلك السلعة، مع مراعاة حصة التجارة العالمية التي تساهم بها الدولة المعنية.<sup>2</sup>

ما يمكن استخلاصه من جملة التعريفات السابقة أن مفهوم تنافسية القطاع يختلف حسب المؤشرات المستخدمة في القياس، فمنها ما اعتمد على تحقيق نجاحات مستمرة في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكوميين، ومنها ما اعتمد على مؤشرات الربحية، التكاليف وإنتاجية العوامل، كما أن هناك من التعريفات ما اعتمد على المساهمة في إجمالي الصادرات الوطنية كمؤشر لتنافسية القطاع أو الصناعة.

#### الفرع الرابع: التنافسية الإقليمية

يكون إقليم تنافسياً إذا كان قادراً على جذب والحفاظ على الشركات المحققة، مع تحسين مستوى معيشة السكان، حيث غالباً ما يتم جذب القوى العاملة الماهرة والموارد الإقليمية والاستثمارات إلى المنطقة التنافسية، وقد عرّف (Storper, 1997) القدرة التنافسية الإقليمية على أنها قدرة الاقتصاد على جذب والحفاظ على الشركات ذات الحصة السوقية المستقرة أو المتزايدة في نشاط ما، مع الحفاظ على مستويات المعيشة أو زيادتها لمن يشاركون فيه، وأضاف

<sup>1</sup>: ربحان الشريف، هوام لمياء، دور مناخ الاستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد الوطني الجزائري - دراسة تحليلية تقييمية، مجلة الأكاديمية العربية في الدنمارك، العدد (2014-2014)، ص (227).

<sup>2</sup>: Donald G. Mc.Fetridge, Op.cit. p.p (12-20)

(Kitson, 2004) أن المناطق والمدن التنافسية في نهاية المطاف هي الأماكن التي يرغب كل من الشركات والأفراد في تحديدها والاستثمار فيها، ولتعزيز القدرة التنافسية الإقليمية لمنطقة ما، يمكن بالتالي استخلاص الميزة النسبية الإقليمية من خلال عوامل مختلفة مثل الموارد البشرية والموارد المالية والبنية التحتية والابتكار ورأس المال الطبيعي ودعم المجتمع.<sup>1</sup>

### الفرع الخامس: التنافسية الوطنية

تمثل التنافسية الوطنية المستوى الأعلى في إطار تحليل مفهوم التنافسية، لكن هناك سؤال يطرح نفسه في هذا السياق: هل تستطيع الدول أن تتنافس فعلاً مع بعضها البعض؟ حيث أن التحليل عند مستوى الشركة أو القطاع كان بسيطاً وسهلاً نسبياً نظراً للمؤشرات المعتمدة في القياس، لكن الأمر سيكون أكثر تعقيداً بالنسبة للدول، فبالنظر إلى التعريف الذي وضعه معهد التنمية الإدارية (IMD) في تقريره السنوي الصادر عام 2003، والذي اعتبر تنافسية الأمة على أنها "حقل من حقول المعرفة الاقتصادية يحلل الوقائع والسياسات التي تشكل مقدرتها الأمة على تعزيز خلق قيمة أكبر لمشاريعها، ورخاء أكثر لشعبها"، هنا قد يكون للدولة صناعة واحدة أو تشكيلة من الصناعات ذات التنافسية دولية، لكن من المستحيل أن تكون كل منشآت البلد ذات قدرة تنافسية وفي كل القطاعات، وهو ما يثير الجدل حول التنافسية الوطنية ويقود إلى تحليل إشكالية ما إذا كان من الممكن اعتبار البلد على أنه شركة كبيرة أم لا، في هذا الإطار صرح المتحدث باسم اتحاد الصناعات البريطاني في المؤتمر الوطني عام 2003 بأن "الاشتباك المتنامي بين النقابيين التجار إنما هو إشارة سيئة جداً بالنسبة للشركة العامة المحدودة البريطانية في الخارج"، وأضاف "إن الأمم الأخرى تلحق بركابنا، وأجراس الإنذار تدق لتنهنا هل نحن تنافسيون كما كنا في السابق أم لا؟". هذا التحليل يقودنا إلى التمعن والتدقيق في العوامل المحددة والمؤشرات المفسرة لتنافسية الأمة، والتي طال ما ارتبطت بمقارنات الأسعار والتكاليف عبر البلدان، وكذا الانتاجية المرافقة لمستوى عال من الدخل القومي، كما يقودنا إلى عرض الأفكار والنظريات التي ساهمت في تطويره، وتحليل جملة التعريفات المسندة لهذا المفهوم.<sup>2</sup>

### أولاً: الأفكار والنظريات التي ساهمت في تطوير مفهوم التنافسية الدولية

في سياق تحليل الأفكار والنظريات التي ساهمت في بناء مفهوم التنافسية الدولية يمكننا العودة إلى المدارس الاقتصادية الكلاسيكية وما سبقها من أفكار تندرج تحت المدرسة التجارية (المركانتيلية)، حيث يعتبر الاقتصادي الفرنسي (Antoine de Montchrestien) أول من بحث في فكرة المذهب التجاري وكان ذلك في كتابه "الاقتصاد السياسي" سنة 1615، أما في بريطانيا فقد انتشرت أفكار المدرسة التجارية على يد العديد من الكتاب والاقتصاديين وكان أشهرهم (Thomas Mun) و (Sir Josiah Child)، وأصل كلمة تجارية (Mercantilisme) هو تلك النزعة للمتاجرة بأولوية مطلقة، حيث كانت تنافسية الأمة وقوتها الاقتصادية حسب الفكر التجاري تقوم على جملة من المبادئ هي:

- ضرورة تدخل الدولة في النشاط التجاري والتحكم في تنظيماته؛

<sup>1</sup> : Jomphong Mongkhonvanit, **Coopetition for Regional Competitiveness - The Role of Academe in knowledge-Based Industrial Clustering**, Springer, 2014, p. 13

<sup>2</sup> : بثنية محمد علي المحتسب، طالب محمد عوض، مرجع سبق ذكره، ص.ص (17-18).

- ثروة الدولة تقاس بما لديها من المعادن النفيسة المتمثلة في الذهب والفضة؛
- جهود طبقة التجار هي الأساس في النمو الاقتصادي كونها الدافع الرئيسي له؛
- يعتبر القطاع الخارجي بمتغيراته من القطاعات الرئيسية في الاقتصاد القومي.

ومن ثم، فإن تركيز أفكار التجار على تنافسية الأمة كان من منظور التجارة الدولية التي تعمل على زيادة ثروة الدولة من خلال الفائض في الميزان التجاري، وتدفع المعادن النفيسة والعملات الأجنبية إلى الداخل أكثر من تسربها نحو الخارج، ولا يساهم هذا الفائض فقط في زيادة رصيد الدولة من المعادن النفيسة بل أنه يدفع مستوى النشاط الاقتصادي بكامله إلى مستويات أعلى، والعكس في حالة العجز.<sup>1</sup>

أنتقدت أفكار التجار على مستويين، حيث أن الدولة تحقق مكاسبها من التجارة الخارجية ولكن ذلك يكون على حساب رفاهية أفرادها، نظرا للعمل على تخفيض مستوى الواردات وهذا على المستوى القومي، أما على المستوى الدولي فإن مكاسب التجارة لأي بلد سيكون على حساب خسارة بلد أو مجموعة بلدان أخرى، حيث أنه من أكبر الإدراكات الخاطئة حول التجارة الخارجية هي أن الدول تتنافس مثلها مثل الشركات، وهنا تجدر الإشارة إلى أن التجارة الخارجية لا تتمحور حول المنافسة ولكنها تهتم بالاعتماد المتبادل المربح لجميع الأطراف، والأهم من ذلك هو أن الواردات هي الهدف الأساسي من التجارة وليست الصادرات.<sup>2</sup>

تزامن بروز ونمو أفكار التجار مع بداية توسع الحركة الاستعمارية الأوروبية، وهذا التزامن لم يكن بعامل الصدفة، لأن هذا التيار في الواقع قد بُني على النظرة الجدلية الانتقادية الموجهة للمتاجرة مع مجموعة دول جنوب آسيا وجنوبها الشرقي في ما يسمى بالهند الشرقية آن ذاك، وساهم ذلك الجدل إلى جانب التبادل الفكري الناتج عن الاستعمار في ظهور مفاهيم وآليات جديدة مثل الموازنة العامة والتقسيم الدولي للعمل، والأهم من ذلك أن تيار التجار في وسط تلك الظروف قد حضي بدعم كلي من الحركات الاستعمارية<sup>3</sup>، حيث أن أفكار المدرسة التجارية لم تُعط تفسيراً مباشراً للعلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية ولم تعبر عنها حتى في شكل مصالح متبادلة، بل أنها عبّرت عن النظام المحكوم من طرف الدولة المستعمرة في شكل استراتيجية تجعل الدولة المستعمرة تابعة لاقتصاد الدولة الأم، وكانت تسعى لبناء وتفسير العلاقات والمنافع المتبادلة بين الحكومات ورجال الأعمال بدلا من التركيز على المنافع الناجمة على التعاون الدولي.

ثم جاءت أفكار "آدم سميث" في كنف المدرسة الاقتصادية الكلاسيكية، والذي بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم في عام 1776، وكانت أهم القضايا التي ظهرت في مساهماته ما يلي:

<sup>1</sup>: إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية 2008، ص (19).

<sup>2</sup>: Paul Robin Krugman, **What Do Undergrads Need To Know About Trade**, The American Economic Review, Vol. 83, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association, (May, 1993), pp. 23-26, link : <https://www.jstor.org/stable/2117633> , Accessed: 07-10-2015 10:00.

<sup>3</sup>: Alain Clément, **Les Mercantilistes Et La Question Coloniale Au 16<sup>e</sup> Et 17<sup>e</sup> Siècles**, outre-meres, revue d'histoire, N° 348-349, 2005, pp.167-202, Lien : <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00138309/document> , date d'accès : 05-07-2015 09:00.

- تحديد عوامل الانتاج الرئيسية بأربعة عوامل هي: الأرض، رأس المال، المصادر الطبيعية والعمل؛
- نظرية الميزة المطلقة كسبب رئيسي للتخصص ومفسر للتجارة الدولية، وهو ما يمكن تلخيصه في عبارة "تخصص أكثر، نمو أكبر"، كما أن قوة التبادل أو توسع الأسواق يعمل على خلق فرص لتقسيم العمل وبالتالي زيادة النمو والثروة وفي ذلك توضيح للمكاسب المنتظرة من التجارة الخارجية من زاوية أخرى.<sup>1</sup>
- التجارة الحرة والحرية الاقتصادية، وعدم تدخل الحكومة في آليات السوق.

وفي عام 1817 قدّم "ديفيد ريكاردو" مفهوم الميزة النسبية من خلال دراسته لمبادئ الاقتصاد السياسي والنظام الضريبي، وكان تحليله يدور حول مساهمة التجارة الحرة في زيادة الانتاج العالمي، بمعنى أن التجارة ليست لعبة ذات مجموع صفري وإنما ذات مجموع إيجابي، كما أن حرية التجارة الدولية يحفز النمو الاقتصادي، ثم جاءت أفكار المدرسة النيوكلاسيكية تحت أفكار "إلي هيكشر وبيرتل أوهلين" سنة 1933، والتي تضمنت تطويرا لنظرية الميزة النسبية من منطلق أن نمط التجارة الدولية يتحدد تبعا لاختلاف هبات الموارد، وبذلك ستصدر الدول تلك السلع التي تعتمد بشكل مكثف عناصر الانتاج المحلية التي تعرف وفرة نسبية، وتستورد السلع كثيفة عناصر الانتاج النادرة محليا.<sup>2</sup>

في سنة 1841 حلل "فريدريك ليست" النظام الوطني للاقتصاد السياسي، وخلص من أعماله إلى أن الحكومات يجب أن تضع استراتيجيات لترقية قوة إنتاجها الوطني عن طريق تشجيع قطاع الصناعة التحويلية، كما خُص إلى أن الحماية المؤقتة ضرورية للبلدان ذات الصناعات التي هي في مراحلها الأولى، خاصة إذا لم يكن هناك تزامن في تقدم التصنيع بين الدول، وفي عام 1867 وضع "كارل ماركس" في كتابه "رأس المال - انتقاد الاقتصاد السياسي" تأثيرات البيئة السياسية-الاجتماعية على مشاريع التنمية الاقتصادية، ويقر الماركسيون ضمن هذا السياق بأن المنافسة تخلق رابحين ولكنها تخلق خاسرين بمستوى أكبر، وروح الماركسيون بدلا من ذلك لاتجاه أكثر انصافا وعرفوا التنافسية على أنها التساوي في المنافع، ثم جاءت مساهمة العالم الاجتماعي الألماني "ماكس فيبر" في كتابه "أخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية" في سنة 1905 لتؤسس العلاقة بين القيم والمعتقدات الدينية وبين الأداء الاقتصادي للأمم، والتي تلتها مساهمة "جوزيف شومبيتر" في كتابه "الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية" الذي صدر عام 1942 والذي ركز فيه على دور المنظم كعنصر من عناصر التنافسية، مؤكدا على أن التقدم هو نتيجة عدم التوازنات التي تتطلب التدمير الخلاق من خلال الابداع والتطور التكنولوجي، تبع ذلك أفكار "ألفريد بي. سلون" في كتابه "سنواتي في شركة جنرال موتورز" الصادر عام 1963 وكذا أفكار "بيتر دراكر" في كتابه "عمر التوقف" الصادر سنة 1969، حيث كانت مساهمة العالمين تدور حول تطوير مفهوم الإدارة كمدخل رئيسي في التنافسية، بما تتضمنه من وجهات نظر عن الاستراتيجية وعنصر التنظيم وفعالية العملية التنفيذية.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> : Reinhard Schumacher, **Adam Smith's Theory Of Absolute Advantage And The Use Of Doxography In The History Of Economics**, Erasmus Journal for Philosophy and Economics, Volume 5, Issue 2, Autumn 2012, pp. 54-80, lien : <http://ejpe.org/pdf/5-2-art-3.pdf>

<sup>2</sup>: Michel Bialés et autres, **L'essentiel sur l'économie**, 4<sup>e</sup> édition, BERTI, Alger, 2007, p (227).

<sup>3</sup>: بثينة محمد علي المحتسب، طالب محمد عوض، مرجع سبق ذكره، ص (27).

في إطار النظرية التجارية الحديثة، وضمن مقال له بعنوان "العوائد المتزايدة والمنافسة الاحتكارية والتجارة الدولية"<sup>1</sup>، أكد "كروغمان" في عام 1979 على أنه إذا كان السوق العالمي يدعم وجود عدد قليل فقط من المنشآت التي تحقق أرباحاً في صناعات ذات وفورات حجم، فإن البلدان قد تكون سباقة في تصدير سلع معينة بمجرد أن إحدى المنشآت في هذا البلد كانت الأولى في تلك الصناعة، مشيراً إلى أن الاستراتيجية المتبعة في صناعة معينة هي استراتيجية مضادة للصناعات الأخرى<sup>2</sup>، كما ساهم "لوكاس ورومر" سنة 1995 في توضيح دور رأس المال البشري والإبداع في تحقيق النمو والتنافسية، وكذا أهمية المعرفة والتكنولوجيا كأحد عناصر انتاجي في بناء وتعزيز التنافسية، وفي عام 1990 صدر كتاب "الميزة التنافسية للأمم" للعالم "مايكل بورتر"، والذي حاول ضمنه بناء نموذج شامل أطلق عليه تسمية "ماسة التنافسية"، محددًا العوامل التي تؤثر في نمط التجارة في أربعة عناصر هي: هبات الطبيعة؛ هيكل الطلب المحلي؛ الصناعات ذات العلاقة والصناعات الداعمة وأخيراً استراتيجية الشركة وهيكلها ومنافسوها، ومن تأثيرات نموذج "ماسة التنافسية" لبورتر أن قامت المؤسسات الاستشارية مثل "ماكينزي"، مجموعة بوسطن الاستشارية، شركة المراقب وكليات الإدارة والأعمال بتبني هذا النموذج، وتم نقله من مستوى الشركات والصناعات إلى مستوى البلدان والمناطق والقطاعات، وأصبحت بذلك الحكومات والمنظمات الدولية مهتمة بموضوع التنافسية.<sup>3</sup>

### ثانياً: تعريف التنافسية الوطنية

في هذا الإطار يمكن الاعتماد على التسلسل الزمني لأهم التعريفات التي وردت من قِبَل أهم الباحثين والمؤلفين، وكذا أهم الهيئات العالمية ذات الاختصاص في هذا الحقل، وهو ما يوضحه الجدول الموالي:

#### الجدول رقم (03): التطور التاريخي لمفهوم التنافسية الوطنية

صاحب التعريف	التعريف
Uri (1971)	"تنافسية الأمة هي القدرة على خلق الشروط اللازمة للأجور العالية"
مجلس الخبراء الألماني (1981)	"القدرة على تطوير المنتجات المتخصصة والحلول التقنية التي تولد نمو الدخل في ظل العمالة الكاملة"
Scott - Lodge (1985)	"قدرة الدولة القومية على إنتاج وتوزيع وخدمة السلع في الاقتصاد الدولي، والقيام بذلك بطريقة تحقق مستوى معيشي متزايد"
Aiginger (1987)	"القدرة التنافسية لدولة ما هي قدرتها على توفير وبيع ما يكفي من المنتجات والخدمات للوفاء بالقيود الخارجية؛ تحقيق مداخل تماشى مع التطلعات الحالية والمستقبلية للبلد؛ مع مراعاة توفير الظروف الكلية للنظام الاقتصادي والبيئي والاجتماعي الذي يعتبره الناس مرضياً"
Fagerberg (1988)	"قدرة البلد على تحقيق الأهداف الرئيسية للسياسة الاقتصادية، وخاصة نمو الدخل والعمالة، دون الوقوع في صعوبات تتعلق بميزان المدفوعات"
Hatsopoulos et al. (1988)	"إن الاختبار المناسب للقدرة التنافسية ليس ببساطة قدرة أي بلد على موازنة تجارته، بل قدرته على القيام بذلك مع تحقيق معدل مقبول من التحسن في مستوى معيشته"

<sup>1</sup> : Paul Robin Krugman, **Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade**, Journal of International Economics, Volume 9, Issue 4, November 1979, Pages 469-479, link : [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(79\)90017-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5)

<sup>2</sup> : أحمد الكواز، التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي، جسر التنمية، العدد 73-74، ماي 2008، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص (12).

<sup>3</sup> : بثينة محمد علي المحتسب، طالب محمد عوض، مرجع سبق ذكره، ص (28).

"المفهوم الوحيد المجدي للقدرة التنافسية على المستوى الوطني هو الإنتاجية الوطنية"	Porter (1990)
"القدرة على بيع المنتجات في الأسواق الدولية، في الوقت الذي تكون فيه المداخل في الأسواق المحلية تزيد بطريقة مستدامة"	Competitiveness Policy Council (1994)
"القدرة التنافسية العالمية هي قدرة أي بلد أو شركة على توليد ثروات أكثر من منافسيها في الأسواق العالمية بشكل نسبي"	IMD (1994)
"القدرة على زيادة أو الحفاظ على مستوى المعيشة مقارنة بالاقتصادات المماثلة (مثل البلدان الصناعية المتقدمة)، دون تدهور طويل المدى في التوازنات الخارجية"	European Commission (1995)
"قدرة الشركات، أو الصناعات، أو المناطق، أو الدول، أو المناطق التي تتجاوز الحدود الوطنية على توليد مستويات دخل مرتفعة وعوامل تشغيل مرتفعة نسبياً مع الاستمرار في الانفتاح على المنافسة الدولية"	OECD (1995)
"يميل المؤرخون إلى مساواة القدرة التنافسية مع القيادة السياسية والتقنية والتجارية"	Von Tunzelmann (1995)
"نمو طويل المدى في الإنتاجية، وبالتالي ارتفاع مستويات المعيشة، بما يتماشى مع زيادة العمالة أو على الأقل الحفاظ على العمالة شبه الكاملة"	Oughton - Whittam (1997)
"القدرة التنافسية هي مجموعة من المؤسسات والسياسات الاقتصادية التي تدعم معدلات النمو الاقتصادي العالية على المدى المتوسط"	المنتدى الاقتصادي العالمي (2000)
"قدرة الاقتصاد على تزويد سكانه بمستويات معيشة مرتفعة ومتزايدة، ومعدلات توظيف مرتفعة بصفة مستدامة"	European Commission (2001)
"القدرة على خلق عامل دخل مرتفع على مسار مستدام، مع مراعاة القيود الاجتماعية والبيئية والاقتصادية للمجتمع فيما يتعلق بالتنمية الطويلة الأجل"	Peneder (2001)
"القدرة التنافسية الحقيقية بعد قياسها بالإنتاجية، تتحدد بشكل ملموس وتظهر علاقتها بمستوى معيشة الأمة، لأن الأسس الاقتصادية الجزئية للإنتاجية تركز على تطور المنافسة في البلاد، وجودة بيئة الأعمال الاقتصادية الجزئية التي تعمل فيها"	Porter (2004)
"في نهاية المطاف، تتعلق القدرة التنافسية بزيادة الإنتاجية، لأن هذه هي الطريقة الوحيدة لتحقيق نمو مستدام في نصيب الفرد من الدخل، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى رفع مستويات المعيشة"	European Commission (2011)
"تحدد القدرة التنافسية على أنها القدرة على رفع مستويات المعيشة والعمالة، مع الحفاظ على بيئة مستدامة وتوازنات خارجية مستدامة"	Janger et al. (2011)
"التنافسية التأسيسية" هي "المستوى المتوقع للإنتاج لكل فرد في سن العمل، والذي تدعمه الجودة الشاملة للبلد كمكان لممارسة الأعمال التجارية" و "القدرة التنافسية هي ما يدعم إبداعات خلق الثروة وتحسين الأداء الاقتصادي"	Delgado et al. (2012)

**Source:** Karl Aiginger et al, Coordination with Welfare Wealth Work for Europe project, **Competitiveness under New Perspectives**, Working Paper no 44, October 2013, p (69), lien: <https://www.oecd.org/eco/Competitiveness-under-New-Perspectives.pdf>.

على غرار التسلسل الزمني عرض مفهوم التنافسية الدولية الذي شهد تطورا ملحوظا سواء من خلال المؤشرات المعتمدة أو الأهداف المنتظرة من تعزيز تنافسية الاقتصاد، يمكن تقسيم التعريفات السابقة لتنافسية الأمة على لمجموعتين على أساس بعدين رئيسيين:<sup>1</sup>

<sup>1</sup>: مصطفى أحمد حامد رضوان، مرجع سبق ذكره، ص (30).

- المجموعة الأولى تضم تلك التعريفات التي تناولت تحليل الأداء الكلي لاقتصاد الدولة مقارنة مع باقي الدول التي تتنافس معها، حيث يعبر الأداء الكلي عن مستوى المعيشة، متوسط دخل الفرد ومعدل نموه، وهي نفسها المؤشرات التي تعبر عن مستوى الإنتاجية ونموها في البلد المعني، وقدرته على مبادلة منتجاته مع منتجات الدول الأخرى في الأسواق الدولية، وتجدر الإشارة إلى أن هذا المفهوم يعتبر واسعاً إلى درجة إلمامه بالمؤشرات المتعلقة بمستوى المعيشة كالنمو الاقتصادي، التوظيف، التعليم، التدريب والابتكار، وهو ذات المفهوم الذي تتبناه الهيئات العالمية مثل المنتدى الاقتصادي العالمي، المعهد الدولي للتنمية الإدارية والبنك الدولي؛
- المجموعة الثانية تشمل التعريفات التي تتناول تنافسية الدولة من خلال أدائها في التجارة الخارجية وقدرتها على الاندماج بنجاح في الاقتصاد العالمي، وتركز هذه المجموعة على الانجازات التي تقدمها التجارة الخارجية والمقتزنة بزيادة الإنتاجية ورفع مستوى المعيشة وتطوير القدرات التكنولوجية.

كما تجدر الإشارة في إطار تعريف التنافسية الوطنية إلى التداخل الحاصل بين تنافسية الأمة والتنافسية القطاع، وهنا يظهر مفهوم التنافسية على المستوى المتوسط "Mezo-Level Competitiveness" الذي يدور حوله جدل متعلق بأن القدرة التنافسية على المستوى المتوسط تركز على الصناعات، وتتناول أداء الصناعات المختلفة لتحديد القدرة التنافسية للأمة، كما يرتبط بالقدرة التنافسية الإقليمية، على سبيل المثال، عرف "ماير وستامر، 2008" القدرة التنافسية الإقليمية على أنها "قدرة أي منطقة أو إقليم على توليد دخل مرتفع ومتزايد وتحسين سبل معيشة السكان الذين يعيشون هناك"، وفق هذا المعنى فإن القدرة التنافسية الإقليمية مستمدة من القدرة التنافسية للاقتصاد الكلي.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: أنواع التنافسية

اختلفت التصنيفات المعتمدة في إطار تحديد أنواع التنافسية، ويمكن التمييز عموماً بين ثلاث أنواع لها، الأول هو التنافسية السعرية، الثاني هو التنافسية في الجودة، والثالث هو تنافسية النواتج.<sup>2</sup>

### الفرع الأول: التنافسية السعرية

تم استخدام مصطلح التنافسية تاريخياً للإشارة إلى موقف الشركات أو البلدان من التكلفة، هذه النظرة الضيقة كانت محل انتقاد من قبل "كروغمان" من منطلق أن هذا التفسير يعني ضمناً أن خفض التكلفة ليس إلا استجابة لقوى سياسية، حيث أن مستويات التكلفة المطلقة لا تقرر قدرة الشركات على البقاء في السوق ولا مدى صحة الاقتصاد، كما أن التكاليف ليس المحدد الوحيد لربحية الشركات ولقدرة الصناعة على البيع دولياً إذا كانت الإنتاجية مرتفعة، لأن هامش الربح يكون إيجابياً إذا كانت زيادة إنتاجية الشركة أكبر من عبء التكلفة، وهنا تجدر الإشارة إلى أن

<sup>1</sup> : Attila Jambor, Suresh Babu, **Competitiveness of Global Agriculture - Policy Lessons for Food Security**, Springer International Publishing, Switzerland, 2016, p (27).

<sup>2</sup> : Karl Aiginger & All, **Competitiveness under New Perspectives**, Working Paper no 44, European Research Area, European Commission, October 2013, p.p (09-12).

التأكيد على دور الإنتاجية إلى الحد الذي يعتبر فيه بعض المؤلفين أن الإنتاجية هي المفهوم الوحيد واللصيق للقدرة التنافسية، قد يقلل هذا من التركيز المفرط على التكاليف، ويصرف الانتباه نسبياً عن مكونات الجودة.

يُمكن أن يتحول مفهوم القدرة التنافسية للتكلفة معقداً إذا ما أخذ بعين الاعتبار جميع مكوناتها مثل العمالة؛ رأس المال؛ الطاقة؛ الضرائب، أو إذا ما تم التركيز على جميع مكونات الإنتاجية مثل إنتاجية العمل؛ رأس المال؛ وإنتاجية الموارد، وكفاءة الحكومة، حيث أنه عادة ما يتم اعتماد هذه المكونات في إطار قياس التكلفة، لكن النظرة المتقدمة إلى القدرة التنافسية قد تحولت إلى اعتبارها أكثر من مجرد نتيجة محاسبية تقارن بين التكاليف والإيرادات.

### الفرع الثاني: التنافسية في الجودة

يعمل التفسير الأوسع للمصطلح على تقييم مصادر القدرة التنافسية للشركات والبلدان بالإضافة إلى آفاقها المستقبلية، حيث يتضمن ذلك تحليل العمليات التي تؤدي إلى وضع تكلفة أو إنتاجية مواتية وفرص استدامتها أو تحسينها، وتتعلق التنافسية في هذا المعنى بالعمليات والقدرات، وتُستخدم مصطلحات مثل "تنافسية الجودة" أو "القدرة التنافسية التكنولوجية" لوصف هذا التفسير الأوسع، على الرغم من أنه يمكن النظر إلى كلا التعبيرين على أنهما يركزان بشكل ضيق على جانبين محددين هما الجودة والتكنولوجيا.

تدور هذه الفكرة الأوسع للقدرة التنافسية حول عنصرين رئيسيين، الأول هو البنية الهيكلية للاقتصاد، والثاني هو قدراته، فعلى سبيل المثال يمكن تحليل التركيب الهيكلي لقطاع التصنيع من خلال تحليل القيمة المضافة أو الصادرات نسبة إلى المدخلات الرئيسية المستخدمة في الصناعة، وهو ما يحدث نوعاً من التمايز بين الصناعات كثيفة العمالة والصناعات كثيفة التكنولوجيا، ويمكن استنتاجه أيضاً من خلال تحليل التركيب الهيكلي للاقتصاد على أساس درجة تعقيد المدخلات مثل درجة مهارة العمالة المستخدمة، وهو ما يمكننا في النهاية من معرفة ما إذا كانت المنافسة تتمحور بشكل أساسي حول السعر أو حول الجودة،

هذا من ناحية البنية الهيكلية للاقتصاد، أما من ناحية القدرات فهي توفر معلومات حول مصادر نجاح وفشل الشركات أو الصناعات، وتمهد الطريق لتقييم آفاقها المستقبلية، حيث يؤثر الابتكار والتعليم على نمو الشركات ومكانتها في السوق ونمو الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد، لا سيما في البلدان الصناعية، وفي هذا الإطار يكون من المفيد اعتماد المؤشرات الخاصة بمدخلات ومخرجات البحث العلمي، وكذلك مؤشرات الاستثمار والمشاركة في تكوين رأس المال البشري في مراحلها المختلفة، وفي سياق الانتقال إلى مسار نمو جديد، تصبح قدرة النظام الاجتماعي على تعزيز القدرة الإنتاجية للاقتصاد أمراً حاسماً لتعزيز قدرته التنافسية.

### الفرع الثالث: تنافسية النواتج

تقييم القدرة التنافسية من خلال النظر إلى المدخلات المناسبة (التكاليف والإنتاجية) أو المدخلات على نطاق أوسع (الهيكل والقدرات) وحدها ليس كافياً، وبدلاً من ذلك يجب أن يُستكمل التقييم بالاعتماد على النواتج، حيث يتم قياس القدرة التنافسية للنواتج في البداية باستخدام أرصدة التجارة الخارجية أو الحساب الجاري، مع اعتبار البلدان

التي تسجل عجزا في هذه النتائج غير قادرة على المنافسة، لكن سرعان ما تراجعت أهمية مؤشر الميزان التجاري لاحقا، فمن ناحية تميل البلدان سريعة النمو إلى أن تعاني من عجز تجاري، ومن ناحية أخرى كان يُنظر إلى الحسابات الجارية للدول على أنها لا معنى لها في اتحاد العملات، علاوة على ذلك، كان يُنظر أحيانا إلى الفوائض الكبيرة في بعض البلدان على أنها نتيجة وقائية ذات دوافع سياسية بحتة.

ومع ذلك، فإن موازنة الحسابات الجارية ليست الهدف النهائي للمجتمع طالما لا يوجد عجز كبير على الأقل، بل يجب أن يكون الهدف النهائي للاقتصاد هو توفير فرص العمل وتحسين ظروف المعيشة، وقد قدمت المفوضية الأوروبية تعريفاً نموذجياً للقدرة التنافسية للنتائج على أنها قدرة أي اقتصاد على تزويد سكانه بمستويات معيشية عالية ومتصاعدة ومعدلات توظيف عالية على أساس مستدام، وهكذا بدأت التقييمات الأساسية للنتائج بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي كمؤشر رئيسي على القدرة التنافسية للنتائج، ثم أضيفت مؤشرات العمالة والبطالة إلى التحليل.

### المطلب الثالث: محددات الميزة التنافسية الوطنية

المقصود بمحددات الميزة التنافسية الوطنية هو تلك المتطلبات والمقومات التي يحتاجها الاقتصاد في سبيل تحقيق مزايا تنافسية، وفي هذا الإطار قدم "بورتر" في عام 1990 نظاما متكاملًا عرف بمسمى "الماسة التنافسية" التي تتألف من أربع محددات رئيسية ومحددتين فرعيتين، ليتم انتقاد هذا النظام من طرف كل من (Hwy-Chang Moon) و (Alan M. Rugman) اللذان أضفيا بعض التعديلات والامتدادات على نموذج "بورتر".

### الفرع الأول: نظرية "بورتر" في تنافسية الأمة

#### أولا: فلسفة "بورتر" في تنافسية الأمة

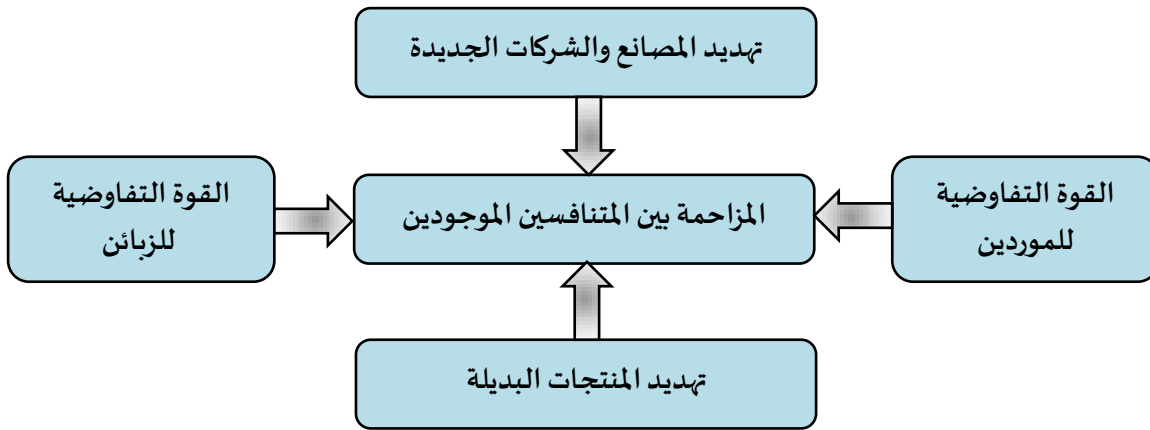
تمثل نظرية "بورتر" في الميزة التنافسية للأمم إحدى أهم المداخل التي يمكن اعتمادها في استنباط محددات المزايا التنافسية، حيث انطلق من تحليل تنافسية الشركة والصناعة في 1985 إثر تعيينه عضوا مشاركا في لجنة الرئيس "ريغان" للتنافسية الصناعية، وهي لجنة تم تأسيسها لعرض مقترحات من شأنها الحفاظ على الوضع التنافسي للولايات المتحدة الأمريكية في إطار مواجهتها التجارية لليابان ودول النمر الآسيوية، وكانت فلسفة "بورتر" آنذاك تتمحور حول أن مبادئ التنافسية الاستراتيجية الصناعية الفردية هي ما يحدد معالم التنافسية على المستوى القومي، مفترضا أنه إذا كانت الأمة تمتلك صناعات تنافسية فهي إذا أمة تنافسية، ووصف الرابط بين تنافسية الصناعات وتنافسية الأمة من منطلق أن البلد يؤثر على مدى نجاح منشأته في صناعات معينة، ونتاج كفاح آلاف الصناعات منفردة هو ما يحدد أوضاع الاقتصاد الوطني وقدرته على الرقي والتقدم، لكن في الوقت نفسه المنشآت هي من تتنافس عالميا وليست الأمم.

كما يرى "بورتر" أن بناء صناعات تنافسية يرتبط بمبدأ التخصص، ولكنه لم يكتف بما قدمته نظريات "ريكاردو" و"هيكشر - أولين" في هذا السياق، مبررا القصور المنسوب لتلك النظريات بمبررين رئيسيين، الأول كون معظم التجارة الدولية قائمة بين دول صناعية كبرى متقاربة من ناحية الموارد الاقتصادية، والثاني هو وجود مبادلات تجارية بين فروع نفس الشركة المتعددة الجنسيات.

ثانياً: القوى التنافسية الخمسة

حاول "بورتر" في بداية الأمر تفسير العوامل التي تجعل من صناعة ما صناعة تنافسية، وهنا قدم مفهوم القوى التنافسية الخمسة في إطار التحليل الهيكلي للصناعة، ويقوم هذا التصور على وجود خمسة أنواع من الضغوطات التي تؤثر على تحديد المركز التنافسي لصناعة ما، وهو ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (04): القوى التنافسية الخمسة لـ "بورتر"



Source: Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations: with a new introduction*, The Free Press, New York, 1<sup>st</sup> edition, p (73).

من أجل اكتشاف مدى تأثير هذه القوى الخمس، يجب تحليل هيكل الصناعة من حيث عدد المستهلكين ومقدار انفاقهم وقوتهم التفاوضية، وكذا عوائق الدخول أمام المنافسين، وأهمية الولاء لصنف محدد من المنتجات والتأكد من مدى التهديد المتوقع من المنافسين الجدد.

ثالثاً: الاستراتيجيات العامة للتنافس عند "بورتر"

حسب تحليل "بورتر" للتنافسية ينبغي على الشركة أن تدرك جيداً موقعها التنافسي ضمن هيكل الصناعة حتى تتمكن من إحراز ميزة تنافسية، الشكل الموالي يوضح مختلف المواقع ضمن هيكل الصناعة والتي تتحدد حسبها المزايا التنافسية لشركة ما.

الشكل رقم (05): المزايا التنافسية حسب موقع الصناعة (مصنوفة الاستراتيجيات العامة)

الميزة التنافسية		الهدف الواسع	نطاق التنافسية
التمايز	التكلفة الأقل		
التمايز	قيادة التكلفة	الهدف الضيق	
تركيز التمايز	تركيز التكلفة		
الاستراتيجية العامة			

Source: Michael E. Porter, Op.Cit, p (77).

يرى "بورتر" أن المصدرين الأساسيين للميزة التنافسية حسب موقع الصناعة من الهيكل الصناعي هما التكلفة الأقل والتمايز، حيث تتضمن ميزة التكلفة الأقل تقديم منتجات مشابهة لما تقدمه الشركات الأخرى ولكن بكفاءة أكثر، أما التمايز فيعني طرح منتجات عالية القيمة من حيث الجودة، الخصائص أو الخدمات المميزة، لكن بالرغم من أن هذا الجانب من التحليل يقدم سيناريوهات مثالية، إلا أن مصفوفة الاستراتيجيات العامة يجب أن يتم مرافقتها بمستوى متقدم من التحليل يكون أكثر تحليلاً.

#### رابعاً: سلسلة القيمة

حتى تكون الشركة تنافسية لا يكفيها أن تكون منتجة فقط، بل يجب أن تكون خالقة للقيمة أيضاً، ووفق تحليل "بورتر" فإن الشركة تكسب الميزة التنافسية حسب الطريقة التي تؤدي بها العمل من خلال سلسلة القيمة التي تشمل كل النشاطات الضرورية للتمكين من عرض منتج معين للزبائن، وهنا تكون الشركة رابحة إذا كانت القيمة المضافة لكل نشاط تتجاوز تكلفة أدائه، والشكل الموالي يوضح نموذج سلسلة القيمة لـ "بورتر".

#### الشكل رقم (06): نموذج سلسلة القيمة لـ "بورتر"

الهامش	البنية التحتية للشركة					النشاطات الداعمة
	إدارة الموارد البشرية					
	تطوير التكنولوجيا					
	الاقتناء (التموين)					
	خدمات ما بعد البيع	التسويق والمبيعات	الإجراءات العملية الخارجية	العمليات (التصنيع)	الإجراءات العملية الداخلية	النشاطات الرئيسية

Source: Michael E .Porter, Op.Cit, p (79).

يمكن أن تتغير أهمية النشاط حسب نوع الصناعة أو استراتيجية التنافس المختارة، فقد يكون الإعلان مهماً في بعض المجالات الصناعية، بينما قد يكون التصنيع أقل تعقيداً أو أقل أهمية في صناعات أخرى

#### خامساً: خلق الميزة واستدامتها

يرى "بورتر" في هذا الشأن أن الشركات تحتاج لخلق مجالات جديدة لتحقيق المزايا التنافسية والحفاظ على مركزها التنافسي، ويكون ذلك من خلال اكتشاف وتطبيق طرق أحدث وأفضل في مجال التنافسية مثل الإبداع واستغلال التقنيات الجديدة، وترتبط استدامة الميزة التنافسية حسب "بورتر" بثلاث شروط:

أ. مصدر الميزة: حيث يميز بين نوعين من المزايا التنافسية، النوع الأول يشمل المزايا ذات الأهمية الأقل، والتي يسهل تقليدها من طرف المنافسين كتكلفة العمل المنخفضة، أم النوع الثاني فيشمل المزايا ذات الأهمية الأكثر كامتلاك التقنية المعقدة أو سمعة المنتج، وهو ما يصعب تقليده.

ب. مدى تعدد مصادر المزايا التنافسية التي تمتلكها الشركة: حيث كلما تنوعت مصادر المزايا التنافسية كلما صعب تقليدها من طرف المنافسين، والعكس صحيح.

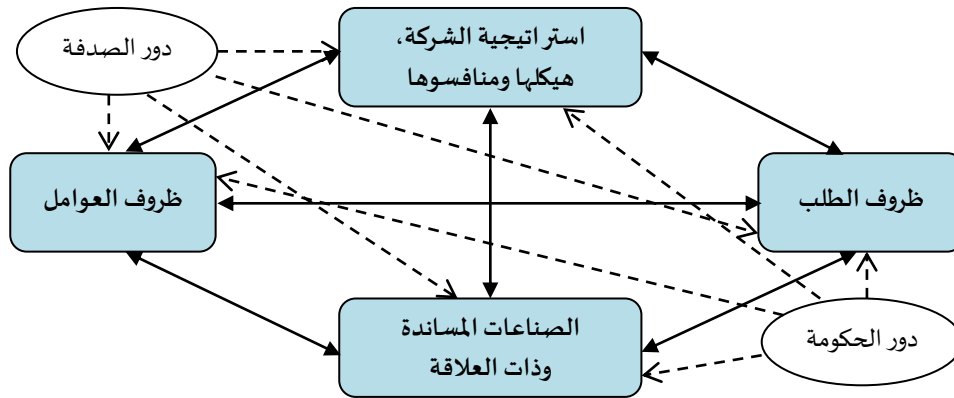
ج. مدى القدرة على تطوير وترقيّة المزايا التنافسية: حيث ينبغي على الشركة تطوير مزاياها التنافسية، وإيجاد مزايا جديدة، مع مراعاة صعوبة تجاوز الممارسات الاستراتيجية القديمة التي قد تكون متجذرة في ثقافة وقيم الشركة، خاصة وأن التحول من ميزة لأخرى قد يتطلب الانتقال من ممارسة استراتيجية إلى أخرى.

#### الفرع الثاني: نموذج الماسّة التنافسية- محددات الميزة التنافسية الوطنية

حاول "بورتر" توسيع نطاق تحليله ليشمل الظروف الوطنية المؤثرة في الميزة التنافسية للصناعة، وفي هذا الإطار قام باقتراح نموذج الماسّة التنافسية، التي رافقتها فرضية رئيسية هي أن الدولة إذا كانت تنافسية في صناعة معينة فذلك لأنها تمتلك صناعة تنافسية وليس لأنها دولة تنافسية في حد ذاتها، ونجد في هذا السياق أيضا أن "بورتر" يجعل من الصناعة نقطة بداية له عندما يحلل تنافسية الأمة.

تتكون محددات التنافسية الوطنية حسب الماسّة التنافسية من أربعة محددات أساسية هي: ظروف العوامل؛ ظروف الطلب؛ توفر الصناعات المساندة وذات العلاقة؛ واستراتيجية الشركة، هيكلها ومنافسوها، كما تضم الماسّة التنافسية لـ "بورتر" محددتين ثانويتين هما، دور الصدفة؛ ودور الدولة.

الشكل رقم (07): الماسّة التنافسية لـ "بورتر"



Source: Michael E .Porter, Op.Cit, p (171).

#### أولا: ظروف العوامل

يعبر هذا العنصر عن مدخلات أو عناصر الانتاج مثل العمل، الأرض، الموارد الطبيعية، رأس المال والبنية التحتية، لكن "بورتر" حاول ضمن هذه المقاربة إثبات أن العوامل الأساسية التي تتحدد حسبها استراتيجية التخصص مبتدعة أو مبتكرة وليست موروثية، مما يؤدي إلى العمل تحت آليات تخلق عوامل إنتاجية أكثر أهمية حتى من تلك الموجودة أصلا، كون الموارد الانتاجية المبتكرة تسمح ببناء مزايا تنافسية طويلة المدى وصعبة التقليد، ومثال ذلك المؤسسات التربوية، معاهد ومراكز البحث والخطط الصناعية، حيث تتمثل العوامل الأساسية هنا في العمالة عالية المهارة، مصادر المعرفة ... إلخ، ويؤكد "بورتر" في نفس السياق أن مفتاح الانتاجية العالية يتضمن التقنية المعقدة، وحسن توظيف واستغلال الموارد البشرية، وتعتبر مدى كفاءة وفعالية هذه العناصر وفي أي صناعات تستخدم عنصرا حاسما في تنافسية الأمة.

حسب هذه المقاربة يكون من السهل على المنافسين الحصول على العوامل غير الرئيسية كالمواد الأولية والعمالة غير الماهرة، لكن ليس بمقدورهم خلق مزايا تنافسية طويلة المدى نظرا لصعوبة توفير العوامل الحاسمة سألقة الذكر، ويجادل "بورتر" ضمن مقاربة عوامل الإنتاج بأن شح الموارد يدفع بالاقتصاد لأن يكون تنافسيا، مبررا ذلك بأن الوفرة قد تؤدي إلى تبديد الموارد، في حين أن الندرة قد تدفع إلى الإبداع والتفكير بطرق مغايرة من أجل تجاوز هذه الحالة، ويستدل "بورتر" في هذا السياق بحالة سويسرا التي ركزت على صناعة الساعات الراقية ذات المستوى العالي من الإبداع بعدما كانت مجبرة على ترك الإنتاج كثيف العمالة بحكم قلة الأيدي العاملة، كما يستدل أيضا بحالة اليابان أين تعتبر تكلفة إنجاز المصانع وورشات التصنيع مرتفعة جدا بحكم الاسعار العالية للأراضي، وهو ما أدى إلى ابتكار أساليب إنتاجية حديثة من أهمها نظام الإنتاج في الوقت المحدد (JIT).

### ثانيا: ظروف الطلب

يرى "بورتر" أن درجة تطور وقوة السوق المحلي عنصر حاسم ومحدد رئيسي لتحقيق التنافسية الوطنية، فإذا توجه الطلب المحلي نحو النوعية العالية، من المؤكد أن الشركات ستتجه نحو تطوير وبيع منتجات مميزة، كما أن الاحتكاك والقرب من هذه الفئة من الزبائن يساعد الشركات على الإدراك الجيد لاحتياجاتهم ورغباتهم بنحو أفضل، والوضع مماثل في حالة تطوير الزبائن في البلدان الأخرى لاحتياجاتهم ورغباتهم، فعندئذ ستتجه الشركات المحلية لأن تكون تنافسية في الأسواق العالمية أيضا.

### ثالثا: الصناعات المساندة وذات العلاقة

تشرط التنافسية أيضا كمحدد لها تواجد الموردين والنشاطات الصناعية ذات العلاقة خاصة على المستوى الإقليمي، وتعرف ظاهرة تنافس الصناعات المتواجدة في نفس المنطقة أو الاقليم بالتجمعات أو العناقيد الصناعية، هذه الأخيرة تعتبر عنصرا أساسيا في نموذج "بورتر" الذي يفترض أن الطبيعة الشمولية لنموذج الماسة تشجع على تجمع الصناعات التنافسية للدولة، حيث أنه عادة تربط بين تلك التجمعات روابط ذات علاقات عمودية (تكامل عمودي) وأخرى أفقية (المستهلكون العاديون، التكنولوجيا، القنوات ...)، وقد تنتج عن التوطن بالقرب من المنافسين بعض الآثار الجانبية مثل:

- إمكانية انتشار وتشارك المعرفة والتكنولوجيا؛
- إمكانية ارتباط المستهلكين بإحدى المناطق من خلال وفائهم لمنتج معين ذو جودة عالية؛
- إمكانية ربط المنطقة بصناعة معينة تبعاً لتوافر العمالة المتخصصة والماهرة.

في حين قد تنشأ عن ذلك بعض الآثار السلبية أهمها:

- إمكانية فقدان اليد العاملة الماهرة التي قد تنتقل من شركة إلى منافسها؛
- شدة المنافسة في منطقة ما قد تؤدي لتراجع الأسعار بسبب ما يعرف بالحرب السعرية.

## رابعاً: استراتيجيات الشركة، هيكلها و منافسوها

يعتقد "بورتر" ضمن هذه المقاربة أن التنافسية الوطنية تتأثر بالنظام الإداري والممارسات الإدارية التي تختلف من دولة لأخرى، وتتولد عن هذا التباين أنماط مختلفة بين الشركات في ما يتعلق بالاستراتيجيات وطرق التسيير والتنظيم على المستوى الوطني، كما يمكن ملاحظة اختلافات وطنية معتبرة في مجالات التدريب، الأنماط القيادية، العمل الجماعي، المبادرات الفردية، أدوات اتخاذ القرار وطبيعة العلاقات مع الزبائن. يمكن أيضاً ملاحظة العلاقة القائمة بين المعايير الاجتماعية والسلوكيات الفردية من جهة، والمظاهر الأخرى للمنظومة التعليمية والتاريخ الاجتماعي والهياكل الأسرية من جهة أخرى، وفي هذا السياق ناقش "بورتر" التباين بين أهداف الشركات والأفراد في مختلف البلدان، مصرحاً بأن نجاح الأمم مشروط بربط أهدافها بمصادر الميزة التنافسية، نظراً لتأثير نظام الملكية، ظروف سوق رأس المال وطبيعة إدارة الشركات على الميزة الوطنية، كما تعتبر تلك العوامل المحدد الأساسي لمصادر الخطر التي تواجهها الصناعات وكذا آفاق الاستثمار ومعدلات العائد.

أما على المستوى الفردي، فهناك اختلافات في نظم المكافآت وفي العلاقات بين المستخدمين والشركات، ويرى "بورتر" أن المنافسة المحلية الشديدة محفز للإبداع ومصدر للمزايا التنافسية الجديدة، كما أن المتنافسين المحليين لا يتنافسون على إحراز الحصة السوقية فقط، بل أيضاً على استقطاب الموارد البشرية والتكنولوجية.

## خامساً: دور الصدفة

في بيئة الأعمال قد يحدث وأن تظهر إلى الوجود بعض القوى التي تعيد تشكيل هيكل الصناعة، مما يضيء تعديلات على الطريقة التي تعمل بها الماسة التنافسية ويؤدي إلى تحويل المراكز التنافسية، حيث عرف "بورتر" تلك القوى على أنها أحداث الصدفة التي لا تتعلق كثيراً بظروف الدولة وخارجة عن تحكم الشركات إلى حد بعيد، ومن الأمثلة عن أحداث الصدفة الحروب، التذبذب الكبير في أوضاع الأسواق المالية العالمية وأسعار الصرف، عدم استقرار أسعار المواد الأولية بفعل أزمات النفط.

## سادساً: دور الحكومة

يعتقد "بورتر" بأن الحكومة كمحدد ثانوي للتنافسية الوطنية تقوم بدور المساعد وليس كمحدد منفصل عن عناصر الماسة، ووفقاً لهذا الطرح فإن الدور الأمثل للحكومات يتمحور حول امتلاكها تأثيراً غير مباشر في خلق المزايا التنافسية للصناعات، محاولة بذلك تعزيز دور المحددات الرئيسية للتنافسية الوطنية خاصة على مستوى ظروف الطلب وظروف عناصر الإنتاج، حيث من الممكن ضبط معايير وترتيبات تنظم طبيعة المنتجات المحلية ودرجة جودتها بما يؤثر على درجة تطور حاجات ورغبات المستهلكين، كما أنه من الممكن أن تحسن الحكومة في ظروف عناصر الإنتاج من خلال طرح الإعانات المالية أو ضبط سياسات من شأنها تعزيز دور أسواق رأس المال أو قطاع التعليم.

## الفرع الثالث: الانتقادات الموجهة لنموذج "بورتر" للماسّة التنافسية

منذ أن قام بنشر كتاب الاستراتيجية التنافسية في عام 1980، كان "بورتر" الباحث الأكثر شهرة وغالبًا ما يبحث عنه المديرون وواضعو السياسات، وأبرز ما كان يُقتبس عنه ما ورد في صحيفة نيويورك تايمز في 19 سبتمبر 1992 على أن أساتذة كلية إدارة الأعمال غالبًا ما يميلون إلى أن يكونوا قليلي الشهرة، وغالبًا ما يتم وصف أبحاثهم على أنها مزيج من الكلمات الكبيرة والأفكار الصغيرة. إلا أن "مايكل بورتر" يبرز من كلية هارفارد للأعمال كنجم حقيقي، وعندما يتكلم، يستمع الأشخاص في قطاع الأعمال والحكومة، كما ورد في نشرة كلية هارفارد للأعمال في ربيع عام 1992 أن مساهمات البروفيسور "بورتر" الواسعة في أدبيات الإستراتيجية التنافسية وطريقته الكلية الفريدة لتطبيق المفاهيم الاقتصادية على الإستراتيجية المؤسسية والوطنية جعلته رائدًا بلا منازع في الإستراتيجية التنافسية، وبالرغم من ذلك فقد تلقى نموذج الماسّة التنافسية لـ "بورتر" جملة من الانتقادات كان أهمها تلك التي قدمها (Rugman) في مجموعتين، المجموعة الأولى تعبر عن انتقادات ذات بعد مفاهيمي، أما المجموعة الثانية فهي ذات بعد تقني تطبيقي.<sup>1</sup>

## أولاً: انتقادات "روغمان" لنموذج الماسّة التنافسية

## أ: الانتقادات ذات البعد المفاهيمي

## 1. حجم الاقتصاد

حيث وصف (Rugman) نموذج "بورتر" على أنه سطحي وخاطئ عند تطبيقه في الموقف الكندي، لأن حجم الاقتصاد الكندي يمثل فقط عُشر الحجم الاقتصادي للولايات المتحدة، وهو ما جعل معظم الشركات متعددة الجنسيات الكندية تقريبًا تعتمد على المبيعات في الولايات المتحدة، كما أن الماسّة التنافسية الأمريكية يمكنها أن تكون أكثر أهمية للشركات متعددة الجنسيات في كندا من الماسّة الخاصة بكندا ذاتها، لأن أكثر من 70% من مبيعات كندا تحدث في أمريكا، وهذا الضعف في نموذج "بورتر" لا ينطبق فقط على الشركات الكندية ولكن أيضًا على الشركات متعددة الجنسيات من جميع الاقتصادات الصغيرة المنفتحة تجاريًا، أي أن تنافسية أكثر من 90% من دول العالم لا يمكن أن يفسرها نموذج "بورتر".

## 2. الاستثمار الأجنبي المباشر

تكمن المشكلة المفاهيمية الرئيسية في نموذج "بورتر" في التعريف الضيق الذي يطبقه على الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يعرفه في شقه الصادر على أنه ذو قيمة في خلق ميزة تنافسية، ثم يذكر أن فروع الشركات الأجنبية ليست مصدرًا للميزة التنافسية، كما يوضح أن فروع الشركات الأجنبية مستوردة وأن هذا مصدر لخلل تنافسي. كل هذه التصريحات تم التشكيك فيها وتم دحضها من طرف العلماء الكنديين، الذين أثبتوا أن البحث والتطوير الذي أجرته الشركات المملوكة أجنبيًا لا يختلف كثيرًا عن الشركات المملوكة لكندا، فأكثر من 20 شركة تابعة للولايات المتحدة في كندا تصدر تقريبًا بقدر ما تستورد.

<sup>1</sup> : Dong-Sung Cho, Hwuy-Chang Moon, **From Adam Smith to Michael Porter, Evolution of Competitiveness Theory**, World Scientific Publishing, 1<sup>st</sup> edition, Singapore, 2000, p.p (99-103).

## 3. درجة تقدم الاقتصاد

حيث أن تركيز "بورتر" على الماسة التنافسية لكندا لم يمكنه من تفسير تنافسيتها، ذلك رغم أن العناقيد والتجمعات الصناعية الكندية الناجحة تعتمد على الموارد، وهي ذات قيمة مضافة فيها. كما أن تصريحات "بورتر" في كتابه، والتي تفيد بأن كندا هي اقتصاد في مراحله الأولى حيث وصفه بالاقتصاد المبني على الموارد، هي ببساطة غير دقيقة ومضللة نوعاً ما، والآراء التي أعرب عنها "بورتر" حول دور الموارد الطبيعية تعتبر تقليدية ومضللة، حيث يجادل بأن الاعتماد على الموارد الطبيعية سيء مثل الاعتماد على العمالة غير الماهرة أو التكنولوجيا البسيطة، في الواقع، طورت كندا عددًا من الشركات الضخمة الناجحة التي حولت ميزتها النسبية في الموارد الطبيعية إلى مزايا مرتبطة بمعالجة الموارد بمزيد من التنقية، وهذه هي مصادر الميزة التنافسية المستدامة، وهو ما تثبته حالة الشركات متعددة الجنسيات الناجحة في كندا، مثل Alcan و Noranda و Nova، وذلك من خلال الطرق التي تم بها خلق قيمة مضافة في هذه الشركات القائمة على الموارد.

## 4. دور الحكومة ودور الصدف

يعتمد نموذج "بورتر" على أربع محددات خاصة بكل بلد ومتغيرين خارجيين هما دور الصدف ودور الحكومة، حيث تتفاعل محددات "بورتر" الأربعة بالإضافة إلى قوتين خارجيتين في الماسة مع طبيعة التنافسية الدولية للبلد اعتمادًا على نوع وجوده هذه التفاعلات. تشوب القوى الخارجية (الصدفة والحكومة) تناقضات مثيرة للاهتمام، حيث أنه من الواضح أن للحكومة أهمية حاسمة كالتأثير على الميزة التنافسية للأمة، على سبيل المثال، لمعاقبة الشركات الأجنبية، يمكن للحكومة استخدام التعريفات كحاجز دخول مباشر، أو يمكنها أن تستخدم الإعانات كوسيلة غير مباشرة، وفي كلتا الحالتين تستفيد الشركات المحلية من المزايا التنافسية قصيرة الأجل، يمكن أن تؤدي هذه الإجراءات الحكومية التمييزية إلى توفير دعم ومأوى للشركات المحلية، لكن هذا الدعم سيمنع فعليًا تطوير مزايا تنافسية مستدامة على المدى الطويل.

وفقًا لروغمان فإن أخطر مشكلة في نموذج "بورتر" هي أنه لا يتضمن الأهمية الحقيقية لنشاط الشركات متعدد الجنسيات، ومع ذلك حتى "روغمان" ليس متأكدًا من كيفية دمج النشاط متعدد الجنسيات، حيث يرى أنه من المشكوك فيه ما إذا كان يمكن بالفعل إضافة نشاط متعدد الجنسيات إلى أي من العوامل المحددة الأربعة أو جميعها أو إدراجها كمتغير خارجي ثالث.

## ب: الانتقادات ذات البعد التطبيقي

## 1. عدم ملاءمة التوصيات:

كانت النتيجة الرئيسية لدراسة "بورتر" هي أن الماسة التنافسية الكندية ضعيفة وتؤدي إلى عجز الشركات الكندية في سبيل تطوير مزايا تنافسية عالمية مستدامة باستثناء الموارد. لكنه في الوقت نفسه ينص على أن الصناعات القائمة على الموارد هي جزء أساسي من النظام الاقتصادي الأساسي لكندا، والذي يعتقد أنه ليس له مستقبل. ويقول أن الماسة

التنافسية الكندية مكسورة وأنها تحتاج إلى ترقية لتجاوز الافتقار للقدرة التنافسية الدولية. معظم توصيات "بورتر" التقنية سليمة، وخاصة دعوته لتقليل العجز في الميزانية، ورفع مستوى مهارات العمال والإدارة وتحسين العلاقات بين قطاع الأعمال والحكومة، ومع ذلك، فإن هذه التوصيات تتعارض في الواقع مع تحليله، حيث ينشأ عدم نوع من التناقض هنا بسبب إصراره على تطبيق التحليل الأساسي للماسة التنافسية الخاص به على اقتصاد كندا، في حين أن المنهج الأكثر أهمية للمسيرين وأصحاب القرار الكنديين هو ذلك الخاص بأمريكا الشمالية، ذلك المنهج، الذي طوره كل من (Joe D'Cruz) و (Rugman) في عام 1991 يشير إلى أنه كي يصبح التنافس على المستوى العالمي، يحتاج صانعي القرار الكنديين إلى تصميم استراتيجيات مزدوجة خاصة بالاقتصاد الأمريكي والاقتصاد الكندي، لأنهم بحاجة إلى قياس القرارات على أساس أمريكا الشمالية، وليس فقط القرار الكندي.

## 2. تقادم التوصيات:

قد تكون وجهة نظر "بورتر" القائلة إن الشركات متعددة الجنسيات تنجح فقط مع وجود قاعدة قوية لبلدها الأصلي لا تزال صحيحة بالنسبة للولايات المتحدة، ولكنها تقليدية بالنسبة لكندا، لأن وجهة نظر "بورتر" القديمة لا تتفق مع دعم كندا لاتفاقية التجارة الحرة والإصلاح الضريبي والتجديد الدستوري وغير ذلك من التدابير الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تهدف إلى تحسين المناخ لممارسة الأعمال التجارية في الاقتصاد الكندي المرتبط بالاقتصاد الأمريكي. كانت استراتيجية بورتر مناسبة في تسعينيات القرن التاسع عشر، لكنها كانت خاطئة في التسعينيات، وبدلاً من ذلك لكي تصبح كندا قادرة على المنافسة عالمياً، فإن منهج أمريكا الشمالية مطلوب لاتخاذ القرارات التجارية الكندية.

## 3. توصيات "بورتر" المضللة:

بعد أن درس أصحاب القرار الكنديون نموذج "بورتر" وجب عليهم طرح الأسئلة التالية: أولاً: هل تحتاج كندا إلى استراتيجية صناعية لإصلاح الماسة الكندية المكسورة؟ ثانياً: هل ينبغي أن تتخلى كندا عن صناعاتها القائمة على الموارد وأن تحل محلها الصناعات القائمة على الابتكار؟ ثالثاً: هل تحتاج كندا إلى الإبقاء على الشركات المملوكة للأجانب التي لا تطور خطوط إنتاج تستخدم الاقتصاد الكندي كقاعدة محلية؟ والسبب في أهمية هذه الأسئلة هو أن "بورتر" يعتقد أن افتقار كندا للقدرة التنافسية الدولية يرجع إلى مشاكل في هذه المجالات، وبذلك لم ينجح تحليله في توفير الدعم المنطقي لتوصياته، وحسب (Rugman) فإن توصيات سياسة "بورتر" غير متوافقة، تقليدية ومضللة، ويخلص (Rugman) إلى أن "بورتر" اتخذ منعطفاً خاطئاً عندما حاول تعميم نمودجه لخارج أمريكا.

## ثانياً: ردود "بورتر" و"أرمسترونغ" على انتقادات "روغمان"

بعد النقاش والتعليقات المكثفة التي تلت نشر "بورتر" لتقريره بعنوان "كندا على مفترق الطرق: واقع بيئة تنافسية جديدة"<sup>1</sup>، جاءت ردود "بورتر" و"أرمسترونغ" على تلك التعليقات حسب النقاط التالية:<sup>1</sup>

<sup>1</sup>: Porter, M. E., and the Monitor Company, **Canada at the Crossroads: The Reality of a New Competitive Environment**. Ottawa: Business Council on National Issues, 1992.

## أ. النطاق الجغرافي والموقع الجغرافي:

حيث يرى "بورتر" أن "روغمان" كان شديد التركيز على نموذج أمريكا الشمالية مفتقرا إلى فهم نموذج الماسة التنافسية، وذلك ما جعله يفشل في التمييز بين النطاق الجغرافي للمنافسة والموقع الجغرافي للميزة التنافسية، فالمنافسة في صناعة السيارات عالمية، لكن هذا لا يعني وجود "ماسة تنافسية عالمية" في وضع متساوٍ لتصنيع السيارات والشركات في جميع الدول، وهو ما يتضح جليا في القدرة التنافسية الصارخة للشركات اليابانية في هذا السياق، التي تعزز نجاحها من خلال الماسة التنافسية اليابانية المحلية القوية ذات المنافسة الكثيفة، مما تسبب في تطور معتبر في حجم طلب العملاء وكذا دور الصناعات المساندة وذات الصلة في نموذج الماسة اليابانية.

## ب. مستويات التحليل المتباينة:

تعرف المناطق وحتى المدن اختلافات واضحة في الرخاء الاقتصادي، على سبيل المثال، يختلف مستوى المعيشة داخل الولايات المتحدة بشكل ملحوظ، وهذا ما يدحض أي فكرة أن مستوى المعيشة في كندا مضمون بمجرد القرب من الولايات المتحدة، والمناطق في الولايات المتحدة لديها دخل مختلف للفرد على وجه التحديد بسبب الاختلافات في الماسة التنافسية المحلية. في نفس السياق، يرى "بورتر" أن هناك العديد من أوجه التشابه بين كندا والولايات المتحدة، لكن هناك أيضًا اختلافات كبيرة في المؤسسات والتاريخ والثقافة والهيكل والسياسات الحكومية والظروف الاقتصادية، هذه الاختلافات تخلق الماسة التنافسية الكندية المتميزة في الصناعات. وأحسن مثال على كيفية اختلاف الحظوظ التنافسية حتى على الجوانب المتقابلة من الحدود الجغرافية هو صناعات البرمجيات في "فانكوفر" و"سياتل"، حيث أن الصناعة في "سياتل" جد مزدهرة، بينما الصناعة في "فانكوفر" التي لا تبعد سوى 225 كيلومتر فقط شمالاً هي أصغر بكثير.

## ج. البناء محليا أو الاستعانة بمصادر خارجية:

نقطة أخرى أثارت ردود "بورتر"، تتعلق بوجهة نظر "روغمان" للماسة التنافسية في أمريكا الشمالية، والتي قادتته إلى الاعتقاد بأن المشاكل الحرجة التي نراها في كندا في مجالات التعليم والتدريب والعلوم والتكنولوجيا يمكن تجاهلها، لأن الشركات الكندية يمكن أن توفر تلك المهارات من مناطق أخرى، حيث أن "روغمان" قد صرح في مقابلة نُشرت في نشرة جامعة "تورنتو" بأنه ينبغي على كندا أن تنظر خارج حدودها لتطوير اقتصادها من منظور عالمي، وليس كما اقترح "بورتر" بأن يتم التركيز أولاً على بناء المهارات والاهتمام بأوضاع البيئة المحلية، لأن المشكلة في كندا تكمن في مكان تواجد الأنشطة الاقتصادية الأكثر إنتاجية، والتي تستفيد معظمها في رفع مستوى الصناعات الأخرى، تلك الأنشطة بدورها ستحدد الأجور التي تتقاضاها الوظائف والعوائد على رأس المال المستثمر هناك.

<sup>1</sup> : Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, Op.Cit, p.p (103-104).

## ثالثاً: تعليقات "روغمان" على ردود "بورتر" و"ارمسترونغ"

وبعد ردود "بورتر" و"ارمسترونغ" التي جاءت كتعقيب على انتقادات "روغمان" لنموذج الماسة التنافسية، وردت من هذا الأخير جملة من التعليقات التي تخص كل من النطاق الجغرافي للتحليل، مستويات التحليل المتباينة وأخيراً قضية البناء داخلياً أم الاعتماد على مصادر خارجية.<sup>1</sup>

## أ. النطاق الجغرافي والموقع الجغرافي:

كان رد "روغمان" في إطار النطاق الجغرافي للتحليل في ما أشار إليه "بورتر" بالترفة بين النطاق الجغرافي للمنافسة والموقع الجغرافي للميزة التنافسية، حيث يرى "روغمان" أن نموذج الماسة التنافسية غير كاف، وإنما ينبغي الانتقال إلى نموذج موسع أطلق عليه تسمية نموذج الماسة المزدوج، مبرراً هذا الطرح بالاندماج الكبير الحاصل بين كندا والولايات المتحدة في صناعة السيارات الناجحة، معبراً عن اتفاقية تصنيع السيارات بين البلدين على أنها مثال يخضع لنموذج الماسة التنافسية المزدوجة التي عملت لمدة ربع قرن، ويرى "روغمان" في نفس السياق أن كندا ليست مثل اليابان التي تعتمد على نموذج الماسة التنافسية البسيط، وبدلاً من ذلك، فإن المزايا الجغرافية واقتصاد السيارات أتاحت لكندا تلافياً عيوب الماسة التنافسية المحلية البسيطة.

## ب. مستويات التحليل المتباينة:

يرى "روغمان" أن الفصل والترفة بين نطاق المنافسة وموقع الميزة التنافسية لا معنى له علمياً، مستنداً إلى أن جوهر النقاش في هذه النقطة هو حجم الماسة التنافسية التي قد لا تكون بالضرورة أمة، لأن "بورتر" قد اقترح النزول بمستوى التحليل إلى ما دون الوطنية، أي إلى المناطق في الدولة نفسها، دون أن يكون له تصور لنموذج ماسة تنافسية يعمل عبر الحدود الوطنية، يدعم "روغمان" طرحه بالمنافسة الحاصلة بين الشركات المتعددة الجنسيات التي تتنافس على الصعيد العالمي وليس المحلي والوطني، مما يستدعي الاعتماد على نموذج موسع للماسة التنافسية.

## ج. البناء محلياً أو الاستعانة بمصادر خارجية:

يلقى "روغمان" في هذا الإطار أنه يتفق إلى حد ما مع توصيات "بورتر" بخصوص تطوير مجالات التعليم والتدريب والعلوم والتكنولوجيا في كندا وليس تجاهلها، وإنما الاختلاف كان حول ضرورة الاعتماد على نموذج مزدوج للماسة التنافسية الكندية، لأن الوصول إلى أسواق الولايات المتحدة لأغراض العمل لا يحتاج إلى تقييد السيادة الكندية أو الحاجة إلى السياسة العامة لتحديث الماسة التنافسية الكندية، لكن التركيز المحدود على الماسة الكندية وحده لن يؤدي إلى تطوير شركات قادرة على المنافسة عالمياً.

## الفرع الرابع: النموذج المزدوج المعمم للماسة التنافسية

ضمن محددات التنافسية الوطنية وبعد التطرق لنموذج "بورتر" للماسة التنافسية الذي لقي العديد من الانتقادات، قدم كل من "Moon"، "Rugman" و"Verbeke" في عام 1998 ما عرف بالنموذج المزدوج العام للماسة

<sup>1</sup> : Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, Op.Cit, p.p (104-109).

التنافسية، والذي تعرف التنافسية الوطنية حسبه بأنها قدرة الشركات العاملة في أنشطة ذات قيمة مضافة في صناعة معينة في بلد ما على الحفاظ على هذه القيمة المضافة على مدى فترات زمنية طويلة رغم المنافسة الدولية. نظرياً، هناك اختلافان منهجيان بين نموذج "بورتر" وهذا النموذج، الاختلاف الأول يكمن في أنه قد تنتج القيمة المضافة المستدامة في بلد معين عن الشركات المملوكة محلياً والشركات الأجنبية، ومع ذلك لا يدمج "بورتر" الأنشطة الأجنبية في نمودجه لأنه يميز بين النطاق الجغرافي للمنافسة والموقع الجغرافي للميزة التنافسية، أما الاختلاف الثاني فيرتبط بفكرة أن الاستدامة قد تتطلب تكويناً جغرافياً يمتد إلى العديد من البلدان، حيث قد تكمل مزايا الشركة والموقع الموجودة في العديد من الدول بعضها البعض. في المقابل يرى "بورتر" أن أكثر الاستراتيجيات العالمية فاعلية هي تركيز أكبر عدد ممكن من الأنشطة في بلد واحد وخدمة العالم من هذه القاعدة المحلية، إلا أن ذلك يعبر عن منهجه الذي لا يأخذ في الاعتبار التعقيدات التنظيمية للعمليات العالمية الحقيقية التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات.<sup>1</sup>

حيث أن نظرة "بورتر" الضعيفة لأنشطة الشركات المتعددة الجنسيات دفعته إلى التقليل من إمكانات اقتصاد سنغافورة، ويجادل "بورتر" بأن سنغافورة تعد إلى حد كبير قاعدة إنتاج للشركات متعددة الجنسيات الأجنبية، والتي تجذبها القوى العاملة منخفضة التكلفة نسبياً وذات التعليم الجيد والبنية التحتية الفعالة بما في ذلك الطرق والموانئ والمطارات والاتصالات السلكية واللاسلكية، ووفقاً له فإن المصادر الرئيسية للميزة التنافسية لسنغافورة هي العوامل الأساسية مثل الموقع والعمالة غير الماهرة وشبه الماهرة التي ليست مهمة جداً للميزة التنافسية لسنغافورة هي العوامل الفعلية، يعتبر اقتصاد سنغافورة ناجحاً ويرجع نجاحه بشكل رئيسي إلى الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من قبل الشركات الأجنبية متعددة الجنسيات، وكذلك إلى الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من قبل الشركات السنغافورية في الخارج، حيث يجلب الاستثمار الأجنبي المباشر رأس المال الأجنبي والتكنولوجيا، بينما يسمح الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر لسنغافورة بالحصول على العمالة الرخيصة والموارد الطبيعية، وهنا نلاحظ وجود مزيج من محددات الماسة التنافسية المحلية والدولية التي تؤدي إلى ميزة تنافسية مستدامة في العديد من الصناعات السنغافورية.

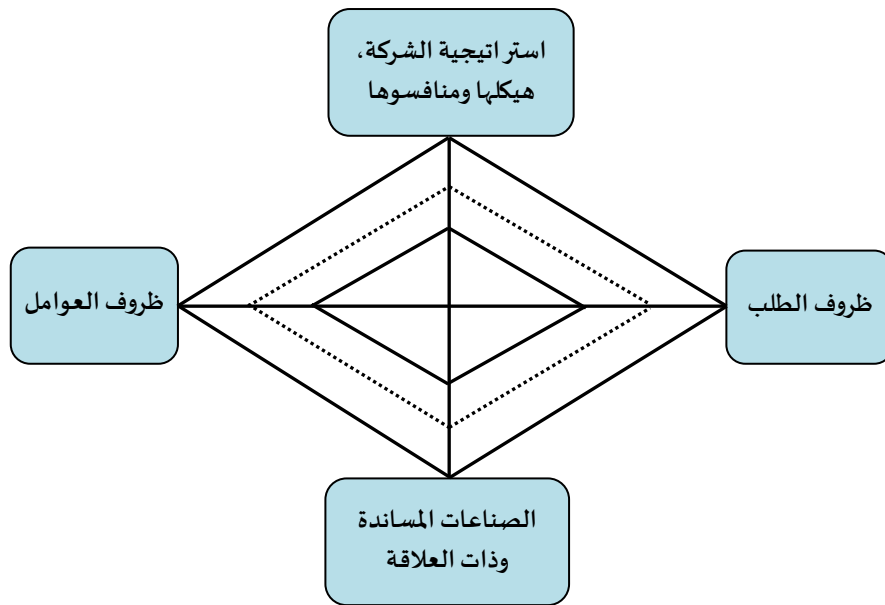
عند تحليل القدرة التنافسية لكوريا تكون الأنشطة المتعددة الجنسيات مهمة أيضاً، حيث أن الميزة النسبية الأكثر أهمية لكوريا هي مواردها البشرية التي كانت غير مكلفة ومستقرة بشكل جيد، ومع ذلك شهدت كوريا مؤخراً مشاكل عميقة متعلقة بالعمالة، حيث لم تعد تلك الأخيرة رخيصة نتيجة منح زيادات كبيرة في الأجور لقوة العمل المتشددة حديثاً بين 1987 و1990، والتي رفعت متوسط الأجور في الصناعة التحويلية بنسبة 1.6% في عام 1987، و19.6% في عام 1988، و25% في عام 1989 و20.2% في عام 1990، ليصبح مستوى الأجور في كوريا قريباً لمستوى المملكة المتحدة، لكن دون أن يواكب ذلك جودة في منتجاتها، وفي سبيل مواجهة تدهور الميزة المبنية على العمالة كان أمام الشركات الكورية خياران: الأول هو التوجه بأنشطتها نحو الخارج لإيجاد عمالة رخيصة التكلفة؛ والثاني هو تعزيز قدراتها الإنتاجية من خلال إدخال التكنولوجيا المتقدمة من البلدان المتقدمة، وفي كلتا الحالتين يتطلب تنفيذ هذه الخيارات تطوير أنشطة متعددة الجنسيات والتركيز على الاستثمار الأجنبي الوارد والصادر. والخلاصة أن الأنشطة متعددة

<sup>1</sup> : Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, Op.Cit, p (116).

الجنسيات تعد مهمة جداً عند تحليل القدرة التنافسية العالمية لكوريا وسنغافورة، والفرق الأكثر أهمية بين نموذج الماسة التنافسية الفردي لبورتر ونموذج الماسة التنافسية المزدوجة المعممة لـ "مون وروغمان وفيريك" هو الاندماج الناجح للأنشطة متعددة الجنسيات.

يوضح الشكل رقم (08) النموذج المزدوج المعمم للماسة التنافسية، حيث يمثل الماس الخارجي الماس العالمي، والداخلي الماس الداخلي، ويتم تحديد حجم الماس العالمي خلال فترة متوقعة، ولكن حجم الماس المحلي يختلف باختلاف حجم البلد وقدرته التنافسية.

**الشكل رقم (08): النموذج المزدوج المعمم للماسة التنافسية**



**Source:** Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, **From Adam Smith to Michael Porter - Evolution of Competitiveness Theory**, World Scientific Publishing, Singapore, 2000, p (116).

الماس المؤلف من الخطوط المتقطعة بين الماسين الداخلي والخارجي هو الماس الدولي الذي يمثل القدرة التنافسية للأمة على النحو الذي تحدده المعايير المحلية والدولية، وبالتالي فإن الفرق بين الماس الدولي والماس المحلي حسب نموذج "روغمان" يمثل أنشطة دولية أو متعددة الجنسيات، حيث تشمل الأنشطة متعددة الجنسيات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة والصادرة، وفي ما يلي تفصيل لمكونات هذا النموذج:<sup>1</sup>

#### أولاً: ظروف العوامل

كان "بورتر" في نموذج الماسة التنافسية قد ميّز بين العوامل الأساسية والعوامل المتقدمة، حيث تشمل العوامل الأساسية الموارد الطبيعية، المناخ، الموقع، العمالة غير الماهرة وشبه الماهرة وصيد رأس مال، فيما تشمل العوامل المتقدمة البنية التحتية للاتصالات الحديثة والموظفين المتعلمين تعليماً عالياً مثل المهندسين والعلماء، معتقداً أن العوامل المتقدمة هي أهم العوامل للميزة التنافسية، لكن كوريا وسنغافورة لم تصبحا بعد دولتين متقدمتين تماماً، إلا

<sup>1</sup> : Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, Op.Cit, p.p (122-124).

أن العوامل الأساسية تظل مهمة بالنسبة لقدرتهما التنافسية، وحسب نموذج "روغمان" يتم قياس العوامل الأساسية حسب الأجرور في التصنيع، في حين تقاس العوامل المتقدمة بعدد الموظفين التقنيين لكل 1000 شخص، وبما أن الأجرور تزايد بسرعة في كل من كوريا وسنغافورة، فهما تستثمران في بلدان أخرى مثل الصين ودول جنوب شرق آسيا حيث العمالة الرخيصة، ومع ذلك لا تزالان بحاجة إلى اجتذاب الشركات متعددة الجنسيات من الدول المتقدمة، حيث قد تكون أسهل طريقة للوصول إلى التقنيات الحديثة، لذلك يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر مهما في تعزيز ظروف عوامل هذه البلدان.

### ثانياً: ظروف الطلب

تكتسب شركات الأمة ميزة تنافسية إذا كان سلوك المستهلكين المحليين متطوراً مقارنة بالمنتجات أو الخدمات المعروضة، ويمكن افتراض أن مستوى تعليمي أعلى للمستهلكين يزيد من نمو الطلب، حيث يُقاس حجم وتطور ظروف الطلب بمتوسط نمو سنوي ومؤشر تعليمي، لكن بالنسبة لكل من كوريا وسنغافورة التي تعتبر أسواقها المحلية صغيرة نسبياً، فلا يمكنها نتيجة لذلك تحقيق وفورات الحجم العالمية، كما أن أكثر الشركات نجاحاً في هذه البلدان تستهدف الأسواق الدولية وليس المحلية، وهنا يمكن للصادرات التي يتم قياسها كنسبة مئوية من الناتج القومي الإجمالي أن تكون مؤشراً للأهمية النسبية للطلب الدولي، حيث يرى "روغمان" أنه إذا كانت صادرات بلد ما تعتمد على عدد قليل من الأسواق الأجنبية فإن صادراتها ليست متنوعة وبالتالي فهي غير معقدة، ويمثل تنوع أسواق التصدير مؤشراً لتطور الطلب الدولي الذي تواجهه الشركات الوطنية.

### ثالثاً: الصناعات المساندة وذات العلاقة

الصناعات المساندة وذات العلاقة هي تلك التي تنسق فيها الشركات الأنشطة أو تشاركها في سلسلة القيمة، أو تلك التي تنطوي على منتجات مكملية لشركات دولة معينة، قد يكون لهذه الصناعات روابط قوية إلى الأمام والخلف مع الشركات في قطاع معين. بدورها، تعتمد كل من كوريا وسنغافورة اعتماداً كبيراً على الأعمال التجارية الدولية، لأنه في بيئة الأعمال التجارية العالمية الراهنة، ويرى "روغمان" في هذا الإطار أنه ليس من الكفاءة أن يتم الاعتماد فقط على الصناعات المحلية الداعمة والمساندة، البنية التحتية للأعمال الدولية مهمة أيضاً، يمكن قياس البنية التحتية للنقل الدولي مثلاً بمدى تلبية البنية التحتية للنقل الجوي الدولي لمتطلبات العمل.

### رابعاً: استراتيجية الشركة، هيكلها ومنافسوها

يعكس المحدد النهائي للقدررة التنافسية للأمة السياق الذي يتم حسبه إنشاء الشركات وتنظيمها وإدارتها، قد تنجم الميزة الوطنية عن تطابق جيد بين هذه المتغيرات، ومع ذلك، يرى "بورتر" أنه لا يوجد نظام إداري واحد مناسب عالمياً، ويعتقد بأن المنافسة المحلية القوية عامل حاسم لخلق ميزة تنافسية في صناعة ما والحفاظ عليها، ومن جهته حاول "روغمان" قياس ما إذا كانت المنافسة وكذا استراتيجية وبنية الشركة موجّهين محلياً أم لا، وذلك من خلال مدى التكافؤ في معاملة الأجانب والشركات الأجنبية مقارنة مع المواطنين المحليين والشركات المحلية، حيث من المفترض أن المستوى

العالي من المعاملة غير المتكافئة للأجانب ويرتبط بتوجهات محلية عالية من التنافس واستراتيجية وهيكل حازمين. يجادل "بورتر" في نموذج الماسة التنافسية بأن المنافسة المحلية متفوقة على المنافسة مع الأجانب، قد تكون هذه الحجة صحيحة في الاقتصادات الكبيرة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن ليس في الاقتصادات الصغيرة مثل كندا، كوريا وسنغافورة، حيث تهتم الشركات الناجحة في كوريا وسنغافورة بالمنافسة الدولية أكثر من اهتمامها بالمنافسة المحلية.

يشمل نموذج الماس المزدوج المعمم الذي تم تطويره وتوسيعه من قبل "روغمان" ثلاثة امتدادات مهمة لإطار عمل "بورتر" الأصلي، أولاً يشتمل النموذج الجديد صراحة على الأنشطة متعددة الجنسيات، في حين أن الماس الأصلي لبورتر يركز بشكل أساسي على تأثير الأنشطة المحلية التقليدية، ثانياً يسمح لنا المنهج الجديد بسهولة بتطبيق نموذج القدرة التنافسية، بينما يصعب ذلك ضمن المنهج الأصلي لبورتر، كما أنه ضمن المنهج المعمم للماسة المزدوجة، تكشف المقارنة بين أحجام وأشكال الماسة المحلية والدولية عن اختلافات استراتيجية كبيرة، ثالثاً يشتمل النموذج الجديد على الحكومة، ليس كمعلمة خارجية، ولكن كمتغير مهم يؤثر على المحددات الأربعة لنموذج الماسة التنافسية.

#### الفرع الخامس: نموذج العوامل التسعة للتنافسية

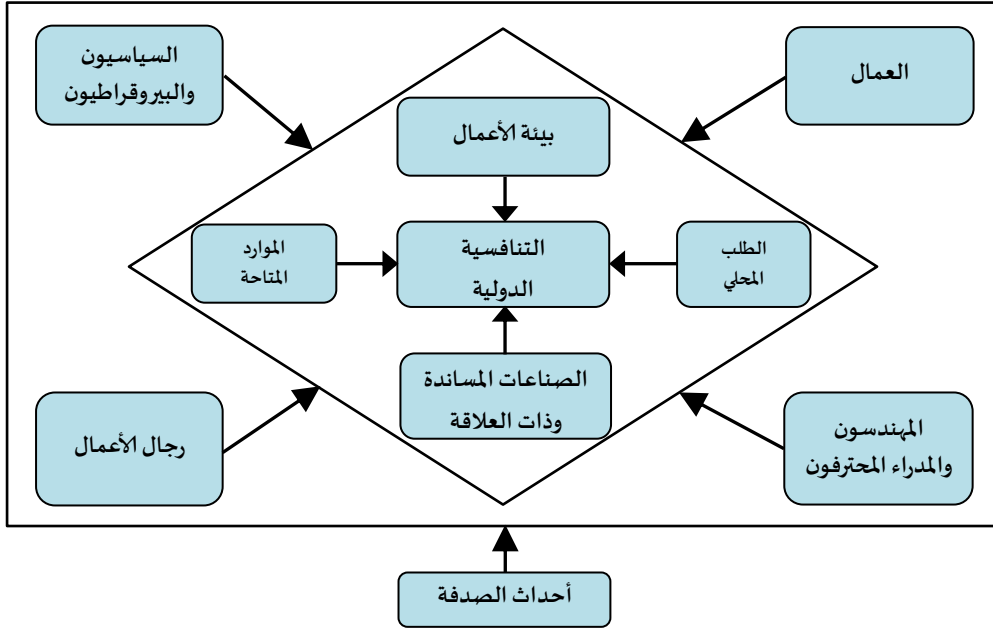
يرى (Cho) أيضاً أن النموذج الأصلي لبورتر محدود في تطبيقه على البلدان النامية مثل كوريا، مركزاً على الجماعات المختلفة للعوامل البشرية وأنواع مختلفة من العوامل المادية في شرح القدرة التنافسية للأمة، تشمل العوامل البشرية العمال، السياسيين، البيروقراطيين ورجال الأعمال والمهنيين، وتشمل العوامل المادية الموارد المتاحة، الطلب المحلي، الصناعات ذات الصلة والدعم، وعناصر بيئة الأعمال الأخرى، ويضاف عامل خارجي هو الفرصة أو الصدفة إلى هذه العوامل الداخلية الثمانية لصنع نموذج جديد يسمى "نموذج العوامل التسعة".<sup>1</sup>

الاختلافات بين نموذج العوامل التسعة ونموذج الماسة التنافسية لبورتر كانت في تقسيم العوامل، وإضافة عوامل جديدة، حيث يشتمل نموذج الماسة الأصلي على كل من الموارد الطبيعية والعمالة في ظروف العوامل، في حين يضع نموذج العوامل التسعة الموارد الطبيعية في إطار الموارد المخصصة، بينما يتم تضمين العمل ضمن فئة العمال، وعالج (Cho) مصطلح "القدرة التنافسية الدولية" بطريقة تشرح بشكل منهجي المرونة الطويلة الأجل لاقتصاد الدولة، من خلال نموذج جديد يتكون من العوامل التسعة التي تحدد القدرة التنافسية الدولية للأمة أثناء انتقالها من مرحلة أقل تطوراً إلى مرحلة نامية، إلى مرحلة شبه متطورة، وأخيراً إلى مرحلة متقدمة، وقام بتطبيق النموذج على كوريا وعلى تطوير صناعاتها الرئيسية الأربع في مراحل مختلفة من التنافسية الدولية.

يوضح الشكل رقم (09) نموذج العوامل التسعة للتنافسية الذي يشمل أربعة محددات أساسية للقدرة التنافسية الدولية، وهي الموارد المتاحة؛ بيئة الأعمال؛ الصناعات الداعمة وذات الصلة؛ والطلب المحلي، هناك أيضاً أربعة عوامل بشرية وهي العمال؛ السياسيون والبيروقراطيون؛ رجال الأعمال؛ والمدراء والمهندسون المحترفون، مع الإشارة إلى أحداث الفرصة الخارجية باعتبارها عاملاً تأسعاً ضمن النموذج.

<sup>1</sup> : Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, Op.Cit, p.p (142-143).

الشكل رقم (09): نموذج "Cho, 1994" - العوامل التسعة للتنافسية الدولية



Source: Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, Op.cit. P (143).

في إطار المقارنة بين نموذج الماسة الأصلي ونموذج العوامل التسعة للتنافسية يمكن الاستعانة بالشكل الموالي:

الشكل رقم (10): مقارنة بين نموذج الماسة الأصلي ونموذج العوامل التسعة للتنافسية الدولية

		نموذج "العوامل التسعة"	نموذج "بورتر"
عوامل داخلية	عوامل مادية	1- الموارد المتاحة	1- ظروف العوامل
		2- بيئة الأعمال	2- استراتيجية الشركة، هيكلها ومنافسوها
	عوامل بشرية	3- الصناعات المساندة وذات العلاقة	3- الصناعات المساندة وذات العلاقة
		4- الطلب المحلي	4- ظروف الطلب
عوامل خارجية	5- العمال	5- دور الحكومة	
	6- السياسيون والبيروقراطيون	6- دور الصدفة	
	7- رجال الأعمال		
	8- المهندسون والمدراء المحترفون		
	9- أحداث الصدفة		

Source: Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, Op.cit. P (144).

يمكن الفرق بين نموذج العوامل التسعة ونموذج الماسة التنافسية لبورتر في منهجية تقسيم العوامل، وإضافة عوامل أخرى جديدة، حيث شمل النموذج الأصلي لبورتر كل من الموارد الطبيعية والعمل تحت بند ظروف العوامل، ولكن نموذج العوامل التسعة يدرج الموارد الطبيعية تحت بند الموارد المتاحة، في حين أن العمل مدرج في فئة العمال.

## أولاً: عناصر نموذج العوامل التسعة للتنافسية الدولية

يضم هذا النموذج نوعين من العوامل، العوامل الداخلية التي تنقسم بدورها إلى عوامل مادية وبشرية، والعوامل الخارجية المتمثلة في أحداث الصدفة، وفي ما يلي تفصيل لتلك العوامل:<sup>1</sup>

## أ: العوامل المادية

## 1- الموارد المتاحة:

حسب نموذج العوامل التسعة للتنافسية الدولية تشكل الموارد على اختلاف أنواعها وتصنيفاتها مدخلات للأنشطة الاقتصادية، على النحو الذي يعزز من القدرة التنافسية الدولية للأمة.

## 2- بيئة الأعمال:

حسب هذا النموذج يمكن تحليل بيئة الأعمال على مستوى الأمة والصناعة والشركة، حيث نميز على المستوى الوطني بين المكونات المرئية والغير مرئية، الأولى تشمل الطرق والموانئ والاتصالات الإلكترونية وغيرها من أشكال البنية التحتية؛ والثانية تتعلق بمستوى قبول القيم التنافسية وآليات السوق والتزام المنتجين والتجار والمستهلكين وغيرهم من المشاركين في الاقتصاد بشرعية والتزامات الصفقات التجارية، أما على مستوى الصناعة فتحدد بيئة الأعمال بعدد وحجم المنافسين ونوع ومستوى حواجز الدخول ودرجة تمايز المنتجات والعوامل الأخرى التي تحدد طبيعة التنافس والنشاط الاقتصادي، أخيراً تعتبر إستراتيجية وتنظيم الأعمال التجارية ومواقف وسلوك الأفراد والجماعات داخل المؤسسات من الاعتبارات الرئيسية على مستوى الشركة.

## 3- الصناعات الداعمة وذات الصلة:

يمكن تقسيم الصناعات ذات الصلة إلى صناعات متكاملة رأسياً وأخرى أفقياً، الأولى تشمل تأثير المنبع والمصب على مراحل الإنتاج، أما الثانية فتتعلق بالصناعات التي تستخدم نفس التكنولوجيا أو المواد الخام أو شبكات التوزيع أو أنشطة التسويق، وتشمل الصناعات الداعمة القطاع المالي والتأمين والمعلومات والنقل وباقي الخدمات الأخرى.

## 4- الطلب المحلي:

يمكن معالجة الطلب المحلي حسب نموذج العوامل التسعة للتنافسية الدولية من الجوانب الكمية والنوعية أيضاً، حيث أن حجم السوق المحلية هو محدد أساسي للحد الأدنى من وفورات الحجم للشركات الأصلية، وكذلك استقرار الطلب، وفي الوقت نفسه يعمل الاقتصاد المحلي كسوق اختبار للمنتجات التي يمكن توجيهها كصادرات إلى الخارج، ويتم بذلك تقليل مخاطر التجارة الدولية، كما يمكن أن تحفز تطلعات المستهلكين القدرة التنافسية للاقتصاد، واقتصاد بلد يتمتع فيه المستهلكون بمعايير معقدة وصارمة بشأن جودة المنتجات بالإضافة إلى درجة عالية من النزعة الاستهلاكية، يمكنه أن يكتسب مزايا دولية في سياق تلبية الطلب المحلي.

<sup>1</sup> : Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, Op.Cit, p.p (144-147).

## ب: العوامل البشرية

إن المورد البشري هو الذي يستغل العوامل المادية المذكورة أعلاه، ففي الوقت الذي يرى فيه المفكرون أن العوامل المادية هي مصدر تعزيز القدرة التنافسية الدولية، يبقى لزاماً أن يؤخذ العمال، السياسيون والبيروقراطيون، رجال الأعمال، المسيرين والمهندسون المحترفون بعين الاعتبار في سياق التنافسية الدولية.

## 1- العمال:

الاعتبار الأهم ضمن بند العمال هو مستوى الأجور الذي يعتبر من المحددات التي تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على إنتاجية العمل، في حين تشمل المحددات الأخرى مستويات التعليم، الشعور بالانتماء إلى المنظمة، وأخلاقيات العمل.

## 2- السياسيون والبيروقراطيون:

تعتبر التنمية الاقتصادية واحدة من الطرق التي تمكن السياسيين من الفوز بمناصب السلطة والحفاظ عليها، وحسب نموذج العوامل التسعة للتنافسية يمكن للدول التي يحكمها سياسيون ملتزمون بالنمو والنجاح أن تعزز القدرة التنافسية الدولية، ولعل خير مثال عن ذلك هو الصين، حيث تمكنت في أواخر الثمانينيات والتسعينيات من الاستفادة من القادة الذين يقدرون قيمة التنمية الاقتصادية. بشكل عام، يمكن أن تساعد البيروقراطية الفعالة وغير الفاسدة في تطبيق سياسة الدولة، ويمكن أن تقدم إضافة هامة للقدرة التنافسية الدولية.

## 3- رجال الأعمال:

يتميز رجال الأعمال الذي ينشطون في قطاعات جديدة عن رجال الأعمال العاديين الذين يمارسون نشاطات نمطية، لأن النوع الأول يعمل تحت درجة عالية من المخاطرة، كما أن أنشطتهم المتجددة والابتكارية ضرورية لأي دولة في المراحل الأولى من التنمية الاقتصادية، وبمرور الوقت تتعزز القدرة التنافسية لبلد ما بجهودها الرامية إلى تقليل المخاطر وزيادة العوائد على تلك الأنواع من الأعمال.

## 4- المهندسون والمدراء المحترفون:

حسب نموذج العوامل التسعة، عندما يتعلق الأمر بالمنافسة الدولية التي تستلزم التحكم التام في التكاليف والأسعار والبحث عن خدمات ذات جودة عالية، فإن المجازفة لوحدها ليست العامل القادر على تعزيز القدرة التنافسية وترسيخها، بل أن العمل الجاد والمتفاني للمديرين المحترفين في سبيل خفض تكاليف الإنتاج واختصار مواعيد التسليم هو المحدد الأساسي لمستقبل الشركات ومصير تنافسية الأمم.

## ج: العامل الخارجي (أحداث الصدفة)

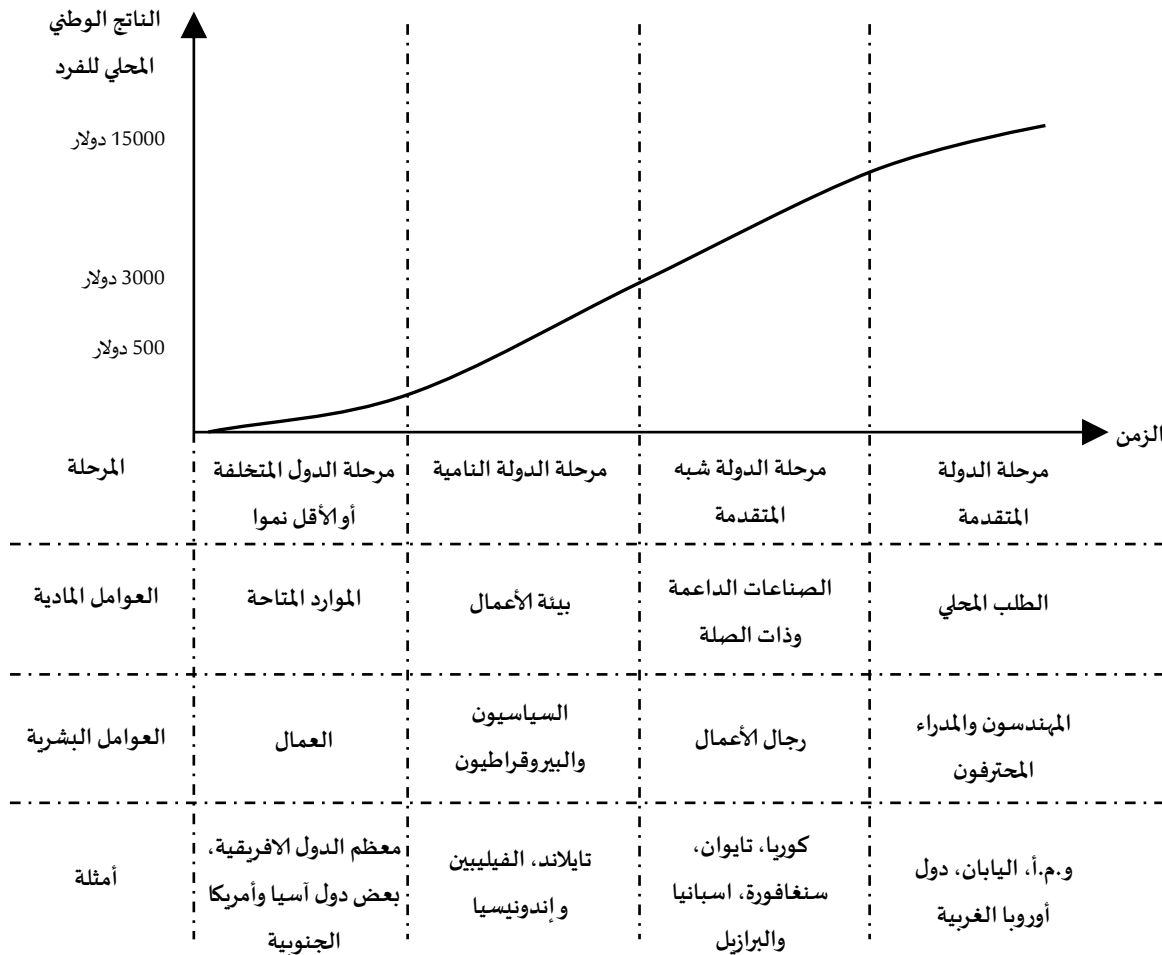
دور الصدفة لا يمكن تجاهله أيضاً حسب هذا النموذج، حيث تعبر أحداث الصدفة عن تغييرات لا يمكن التنبؤ بها في بيئة الأعمال الدولية، وهي تشمل مثلاً الاختراقات غير المتوقعة في التقنيات أو المنتجات الجديدة، الصدمات

والأزمات النفطية، التقلبات الحادة في أسواق رأس المال العالمية أو أسعار صرف العملات الأجنبية، التغيرات في السياسات الحكومية، الحركات في المطالب الدولية، واندلاع الحروب، حيث يجب إعادة تكوين وترتيب العوامل المادية والبشرية في العديد من الحالات إذا كانت الأمة ترغب في الاستجابة لتلك الأحداث والحفاظ على قدرتها التنافسية، أو اغتنام الفرص التي تمنحها أحداث الصدف لتعزز ميزتها التنافسية.

### ثانياً: مراحل دورة حياة التنافسية الوطنية

اقترح (Cho) تقييماً للقدرة التنافسية للأمة من خلال الحكم على التأثير الذي قد تحدثه العوامل التسعة المكونة للنموذج، وفهم تطور المزايا التنافسية على حد سواء، حيث يتم تحديد الوضع الاقتصادي للأمة من خلال قدرتها التنافسية الدولية، وتكون للعوامل التسعة أوزان مختلفة حسب هذا الطرح، حيث ينتقل البلد من مرحلة التخلف إلى مرحلة الدولة نامية، ثم إلى مرحلة الدولة شبه المتطورة، وأخيراً إلى مرحلة البلد المتقدم، ويشكل هذا المقترح إطاراً نموذجياً لدورة حياة القدرة التنافسية الوطنية<sup>1</sup>، وهو ما يوضحه الشكل رقم (11).

الشكل رقم (11): مراحل دورة حياة التنافسية الوطنية



Source: Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, Op.cit. P (148).

<sup>1</sup> : Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, Op.Cit, p.p (147).

## أ- مرحلة الدول المتخلفة:

تمتلك البلدان المصنفة في زمرة الدول المتخلفة أو الأقل نمواً قدرًا محدودًا من الأيدي العاملة والعمالة، وتميل إلى الافتقار إلى الدراية الفنية والتكنولوجية التي تمكنها من استغلال هذه الأصول في العمليات الإنتاجية والأنشطة الاقتصادية ذات القيمة المضافة العالية، وهو ما يترتب عنه افتقار تلك البلدان للقدرات التنافسية على الصعيد الدولي، تصنف في هذه الفئة الدول التي يقل دخل الفرد فيها عن 500 دولار أمريكي في عام 1990، ومثال ذلك عدد من الدول الأفريقية وجنوب غرب آسيا، على الرغم من أن معظم دول أمريكا الوسطى والجنوبية يبلغ دخل الفرد فيها أكثر من 500 دولار، إلا أن القليل منهم ينتمون إلى هذه المجموعة. من الشكل أعلاه يتضح أن هذه الفئة من الاقتصادات تعتمد بدرجة كبيرة على ما تزخر به من موارد طبيعية، وعموماً لا يمكن لهذه الدول اتباع سياسات اقتصادية مستقرة وتحقيق التوازنات الكبرى بسبب التغيرات المتكررة في السلطة وغيرها من أوجه عدم اليقين السياسي، على الرغم من أنها تمتلك موارد طبيعية كبيرة وتجمعات عمالية كبيرة.

## ب- مرحلة الدول النامية:

عندما يكون الاقتصاد في فترة مبكرة من التنمية، يكون المشهد الاقتصادي تحت تحكم السياسيين الذين يسعون لتحقيق طموحاتهم من خلال سياسات النمو والبناء، ويقومون في هذا السياق بتعبئة البيروقراطيين لتنفيذ السياسات الصناعية، وتعزيز بيئة الأعمال التجارية من خلال إنشاء أسواق مالية وبنية تحتية اجتماعية، في مثل هذه الحالات غالباً ما يتم توجيه الموارد المتاحة والقوى العاملة إلى الشركات العمومية التي تديرها الحكومة، هنا تكون للأمة أول فرصة لتعزيز قدرتها التنافسية الدولية. تميل الشركات إلى جلب تكنولوجيا الإنتاج من الدول الأجنبية وتعتمد أيضاً على الأسواق الأجنبية لبيع المنتجات ونتيجة لذلك فإن القدرة التنافسية للأمة في هذه المرحلة تعتمد إلى حد كبير على التغيرات في بيئة الأعمال الدولية، بما في ذلك أسعار صرف العملات الأجنبية وأسعار المواد الخام. نظراً لأن الشركات لا تزال في بداياتها الأولى لبناء قدرة تنظيمية وتواجه منافسة قوية في الأسواق العالمية، فغالباً ما تخصص الحكومة موارد لشركة أو شركتين في كل صناعة، ومعظم الصناعات في هذه المرحلة من التنمية تحتكرها شركة واحدة أو عدد قليل من الشركات.

من خلال الشكل رقم (11) أعلاه تظهر الدول في المرحلة النامية التي يتراوح الدخل الفردي فيها بين 500 دولار و3000 دولار أمريكي، وأهم الأمثلة عنها كوريا وتايوان في الستينيات وحتى أوائل السبعينيات، وتايلاند وماليزيا وإندونيسيا والفلبين في التسعينيات.

## ج- مرحلة الدول شبه المتقدمة

يسمح النظام الرأسمالي لرجال الأعمال بإجراء استثمارات معتبرة على الرغم من المخاطر العالية المرتبطة بها، مما يقلل اعتمادهم على الحكومة، وتصبح بذلك بيئة الأعمال التجارية مواتية وجاذبة للاستثمار. غالباً ما يكون رجال الأعمال مستعدين للاستثمار وتحقيق وفورات الحجم، حتى إن اقتضى الأمر استيراد الموارد الإنتاجية من الخارج، وهو

ما يعود بالفائدة نسبياً على الدول ذات الموارد الطبيعية الوفيرة، فإن تلك البلدان في مرحلة شبه المتقدمة قد تؤمن عمليات تموين بأسعار منخفضة من خلال عقود طويلة الأجل، نتيجة لهذه الجهود يمكن أن تصبح قدراتها التنافسية الدولية أقوى من القدرة التنافسية للدول الغنية بالموارد الطبيعية والمصنفة في زمرة الدول النامية أو الأقل نمواً. العوامل البشرية التي تشكل المصدر الرئيسي للقدرة التنافسية الدولية في هذه المرحلة تشمل أصحاب المشاريع المجازفة ويغلب نمط احتكار القلة بين الشركات التي تميل إلى التنوع في مجالات جديدة، مما يؤدي إلى مزيد من التطوير للصناعات ذات الصلة والدعم، ويتم تعزيز القدرة التنافسية الدولية للصناعات من خلال تعزيز هذه الروابط. يتراوح دخل الفرد في هذه المرحلة بين 3000 دولار أمريكي و 15000 دولار أمريكي، وهو ما تدل عليه اليابان في الستينيات وما يسمى بالاقتصادات الصناعية الحديثة أو الاقتصادات البارزة مثل كوريا، تايوان وسنغافورة في التسعينيات.

#### د- مرحلة الدول المتقدمة:

بعد أن يتم ابتكار عمليات التصنيع والمنتجات الجديدة ومؤسسات الأعمال في المرحلة شبه المتقدمة، وتعزيز الروابط بين الصناعات الداعمة ذات الصلة أفقياً ورأسياً، يمكن لسلع وخدمات هذه الصناعات الدخول إلى الأسواق الدولية التنافسية ومواجهة منتجات الدول المتقدمة، هنا تصبح عمليات التصنيع أكثر تطوراً ويتم تحسين جودة المنتجات، كما يصبح في هذه المرحلة دور رجال الأعمال أقل أهمية من ذي قبل، ويظهر الدور الحاسم للمديرين والمهندسين الذين يقومون بتطوير أعمالهم والرفع من كفاءاتهم. في هذه المرحلة تصبح القطاعات المرتبطة أفقياً ورأسياً بالصناعات الناجحة سابقاً قادرة على المنافسة دولياً، ويتم التخلص التدريجي من الممارسات الحكومية مثل حماية والدعم السوق ودفع الإعانات، وتزايد ضغوط الأجور من العمال، وكذلك ضغوط المنافسة الناتجة عن الابتكارات في مجال التسويق وجودة المنتج وخدمة المبيعات، ومع ارتفاع مستويات الدخل، يطلب المستهلكون المزيد من الطلبات للحصول على جودة وخدمات أفضل، يتضح دخل الفرد الذي يزيد عن 15000 دولار أمريكي في الدول المتقدمة، والتي تضم الولايات المتحدة واليابان وألمانيا ودول أوروبا الغربية الأخرى.



## المبحث الثاني: المؤشرات البسيطة لقياس التنافسية الدولية

تختلف المؤشرات المعتمدة في قياس التنافسية، إذ يمكن تقسيمها إلى مؤشرات بسيطة وأخرى مركبة، ويمكن تقسيمها إلى مؤشرات متعلقة بمستوى الاقتصاد الكلي وأخرى متعلقة بالمستوى الجزئي، لكننا من أجل حصر مجمل تلك المؤشرات ارتأينا تصنيفها إلى ثلاث مجموعات كبرى، تضم المجموعة الأولى المؤشرات التقليدية لقياس التنافسية، فيما تضم الثانية تصنيف المؤشرات حسب مستوى التحليل الكلي والجزئي، أما المجموعة الثالثة فتضم التصنيفات التراتبية (الترتيبية) المعتمدة في قياس التنافسية على المستوى الوطني، وفي هذا المبحث سنسلط الضوء على المجموعتين الأولى والثانية باعتبارهما المؤشرات البسيطة لقياس التنافسية الدولية.

## المطلب الأول: المؤشرات التقليدية للتنافسية الدولية

يركز المنهج التقليدي لقياس تنافسية الأمة على ترتيب المستويات السلعية على أساس قدرتها التنافسية، حيث يشمل مجموعة من المؤشرات أهمها مؤشر الميزة النسبية الظاهرة، مؤشر تكلفة الموارد المحلية، مؤشر أولوية التصدير وأخيراً مؤشر معدل إختراق السوق.

## الفرع الأول: مؤشر الميزة النسبية الظاهرة

يرمز لهذا المؤشر بالاختصار (RCAI) وهو اختصار للتسمية (Revealed Comparative Advantage Indicator)، ويسمى أيضاً بمقياس (Balassa Index) نسبة لوضع هذا المؤشر في عام 1965، ليتم تطويره من طرف نفس العالم في عام 1977، وهو مؤشر يقيس ميزة النشاط أو القطاع أو الدولة بعد حدوثها، حيث استخدم هذا المقياس الكثير من الباحثين في علم الإدارة وعلم الاقتصاد على حد سواء، لقياس تنافسية المنظمات والقطاع التي تعمل فيه المنظمة، وعلى رأسهم "بورتر" صاحب نظرية الميزة التنافسية في عام 1990، حيث وظف هذا المؤشر كإنموذج لقياس التنافسية بالاستناد إلى الأسس الجزئية في التنافس، على اعتبار أن التنافس يتم بين المنظمات وليس بين الدول.<sup>1</sup>

$$RCAI = \frac{XJ(I,W)/TX(I,W)}{XJ(W,W)/TX(W,W)}$$

يحسب هذا المؤشر بالعلاقة التالية:<sup>2</sup>

وتشير رموز العلاقة إلى ما يلي:

- $XJ(I,W)$ : صادرات الدولة من السلعة (I) إلى العالم الخارجي (W)؛
- $XJ(W,W)$ : صادرات العالم من السلعة (I) إلى نفس الأسواق؛
- $TX(I,W)$ : إجمالي الصادرات السلعية للدولة (I)؛

<sup>1</sup>: حيدر شاكر البرزنجي وآخرون، قياس الأداء التنافسي لشركة التأمين الوطنية وبعض فروعها باستخدام مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCAI)، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المجلد الثالث عشر العدد 42 الفصل الأول، 2018، ص (326).

<sup>2</sup>: نيفين حسين شمت، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، 2009، ص (50).

• TX<sub>(w,w)</sub>: إجمالي قيمة الصادرات العالمية.

يمكن الاعتماد على هذا المؤشر كمقياس رئيسي لتحديد مستوى نجاح أو فشل المنظمات أو القطاع أو حتى اقتصاد البلد ككل، ودلالة قيمة هذا المؤشر هي أنه كلما كانت قريبة من الواحد كلما دلت على التنافسية العالية، وكلما كانت بعيدة دل ذلك على ضعف التنافسية، ويمكن قياس القدرة التنافسية لاقتصاد أو لقطاع أو لسلعة أو لمنظمة ما من خلال قياس الأداء التنافسي لأي منها ومن ثم مقارنته مع الأداء التنافسي للجهة موضوع المقارنة، وبعدها يمكننا الحكم على مدى امتلاك النشاطات السابقة للقدرة التنافسية وتصنيفها بالقدرة أو الضعيفة أو المتوسطة.<sup>1</sup>

كما يعتبر هذا المؤشر من مقاييس الوضع المحقق، حيث أنه يساعد على نقد الخبرات السابقة في سياق تخصيص الموارد على السلع والأنشطة المختلفة في بلد ما، وقد شهد هذا المقياس تتابع العديد من الصيغ والتي تهدف في مجملها لتحديد الميزة النسبية للدولة تجاه العالم الخارجي، ويمكن تقسيم تلك الصيغ إلى مجموعتين:<sup>2</sup>

تشتمل المجموعة الأولى على جملة المؤشرات التي تبني على البيانات المتعلقة بالإنتاج والاستهلاك والتجارة الخارجية والتي تهدف لقياس الميزة النسبية للدولة، لكن ما يعاب على تلك المؤشرات هو أن البيانات المستخدمة في عملية القياس قد يتم تجميعها حسب تصنيفات متباينة، مما قد يؤدي لصعوبة التوفيق بينها، وإضافة لذلك، قد تحدث بعض الأخطاء حين القياس والتجميع والتي قد تنتج عن عدم اتساق وتناسق البيانات المجمعة بخصوص الانتاج والاستهلاك والتجارة وعرضها، مما قد يؤدي في النهاية إلى علاقة عشوائية بين الميزة النسبية الظاهرة وتلك المتغيرات.

أما المجموعة الثانية فهي تقتصر على كافة المؤشرات المعتمد على قطاع التجارة الخارجية فقط، والتي تشمل ضمناً ثلاثة أنواع، النوع الأول يعتمد على معطيات حول الصادرات فقط، النوع الثاني يعتمد على معطيات كل من الصادرات والواردات، أما النوع الثالث فيجمع بين مؤشرات الصنفين السابقين وهو ما يجعل الأداء الفعلي للتجارة أكثر قبولاً عند استخدام اصطلاح الميزة التنافسية بمفهومه الديناميكي واحتوائه على كافة العوامل السعرية وغير السعرية.

لكن رغم قدرة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة على تفسير وتصنيف تنافسية الدولة وقطاعاتها وحتى منظماتها، إلا أنه يعاني من قصور جوهري يتعلق بعدم تعديله للبيانات المعتمدة في حسابه طبقاً للأسعار العالمية، وهو ما قد يتسبب في تقديم نتائج مضللة، ومثال ذلك يحدث عند حساب قيمة المؤشر لسلعتين محليتين، الأولى قد تحظى بدعم حكومي - في شكل إعانة مباشرة أو إعفاء من الضريبة - في حين أن الثانية لا تحصل على أي دعم، وهو ما يؤدي إلى اختلاف واضح في ترتيب تنافسية النوعين من السلع، لكن الاستنتاجات لن تكون دقيقة.

#### الفرع الثاني: مؤشر تكلفة الموارد المحلية

يرمز لهذا المؤشر باختصار (DRCI) تبعاً لتسميته الكاملة (Domestic Resource Cost Indicator)، ويعتمد لتفسير قيمة عناصر الانتاج المحلية المستخدمة في انتاج السلعة بهدف تحصيل وحدة من النقد الأجنبي، وبصياغة

<sup>1</sup>: حيدر شاكر البرزنجي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص (326).

<sup>2</sup>: نيفين حسين شمت، مرجع سبق ذكره، ص (50).

أخرى يقيس هذا المؤشر نسبة القيمة المضافة بالأسعار المحلية أو بالعملة الوطنية إلى القيمة المضافة بالأسعار العالمية بالعملة الأجنبية، حيث يتم حساب معامل تكلفة الموارد المحلية باستخدام الأسعار المحاسبية عن طريق العلاقة التالية:<sup>1</sup>

$$DRCI = VAD/VAW$$

حيث تشير رموز هذه العلاقة إلى ما يلي:

- VAD: القيمة المضافة المحلية مقومة بالأسعار المحلية؛
- VAW: القيمة المضافة المحلية مقومة بالأسعار العالمية.

بما أن بسط العلاقة يعبر عن القيمة المضافة مقومة بالأسعار المحلية، في ما يعبر المقام عن القيمة المضافة مقومة بالأسعار العالمية، فسيكون للنشاط الاقتصادي ميزة نسبية في حالة ما إذا كانت قيمة مؤشر تكلفة الموارد المحلية أكبر من الواحد الصحيح، أما إذا كانت قيمة المؤشر أقل من الواحد فيدل ذلك على تمتع النشاط الانتاجي بميزة نسبية إضافة إلى تمتعه بالكفاءة الاستخدامية للموارد الانتاجية المتاحة، وفي حالة المعدل السالب لمؤشر تكلفة الموارد المحلية فإن ذلك يدل على أن النشاط المعني يعاني من خسائر وسوء تخصيص وهدر للموارد المحلية.

يستخدم هذا المؤشر كدلالة على مستوى كفاءة الأنشطة والصناعات الاقتصادية، كما يمكن استخدامه كدليل للمستثمرين الذين يعتمدونه في توجيه قراراتهم الاستثمارية نحو الأنشطة ذات المزايا النسبية المرتفعة، وهنا يوضح مؤشر تكلفة الموارد المحلية أمرين هما:

- الأول هو الإدراك الدقيق للمشروعات والمجالات الاقتصادية والانتاجية التي تتسم بميزة نسبية في مواجهة العالم الخارجي، لتكون صناعات تصديرية أساسية، وهو بدوره ما يمكن متخذي القرار من إدراك أحسن الطرق في مجال تخصيص الموارد الاقتصادية، إضافة إلى الخروج بترتيب للمشروعات التي تتمتع بالأولوية بالنسبة للاستثمارات المستقبلية.
- الثاني هو معرفة المشاريع والقطاعات الانتاجية التي لا تتمتع بميزة نسبية إلى من خلال حمايتها أو دعمها، وهو ما يساعد على تقدير التكلفة الاقتصادية التي يتحملها الاقتصاد نتيجة آليات حمائية معينة، حيث تعبر تلك التكلفة عن المكاسب التي يفقدها المجتمع نتيجة توجيه الموارد الاقتصادية لقطاع يفتقد للكفاءة، في حين لا يتم تخصيص مواد اقتصادية للأنشطة الاقتصادية عالية الكفاءة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>: نيفين حسين شمت، مرجع سبق ذكره، ص (52).

<sup>2</sup>: نفس المرجع، ص.ص (53-54).

## الفرع الثالث: مؤشر أولوية التصدير

الإطار العام لهذا المؤشر هو أن البلد إذا عمل على تنمية صادراته من منتج معين أو من تشكيلة سلعية معينة، قد يتوجب عليه زيادة معتبرة في الواردات من المستلزمات والمواد الأولية التي تدخل بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في إنتاج المنتجات المراد تنمية صادراتها، أو على الأقل زيادة في المدخلات من المستلزمات المحلية المتوفرة والقابلة للتصدير، ومع ضرورة تنمية الإيرادات من النقد الأجنبي، يكون لزاما على الاقتصاد أن يتوسع في نشاطات التصدير التي تحتاج إلى أقل قدر ممكن من المدخلات الانتاجية المستوردة أو تلك المحلية التي يمكن تصديرها على حالها، ويحسب هذا المؤشر بالعلاقة التالية:<sup>1</sup>

$$EP = \frac{Li + Lx}{X} \times 100$$

حيث تشير رموز هذه العلاقة إلى ما يلي:

- EP : مؤشر أولوية التصدير؛
- Li : قيمة المستلزمات المستوردة؛
- Lx : قيمة المستلزمات المحلية القابلة للتصدير؛
- X : قيمة صادرات السلعة.

دلالة هذا المؤشر أنه إذا فاقت قيمته نسبة 100 % فذلك يشير إلى تناقص أهمية هذا المنتج في توسيع إيرادات الاقتصاد من النقد الأجنبي، والعكس صحيح، ويتم على أساس القيم المستخلصة ترتيب السلع بحيث تدرج على أعلى سلم الأولويات في التصدير تلك المنتجات التي تتمتع بانخفاض قيمة المؤشر الخاص بها.

## الفرع الرابع: مؤشر معدل اختراق السوق

يتم من خلال هذا المؤشر قياس مدى قدرة سلعة ما على الولوج في اسواق تصديرية معينة، ويقاس بالعلاقة التالية:

$$MPR_{IJ} = \frac{M_{IJ}}{Q_{IJ} + M_{IJ} + X_{IJ}}$$

حيث تشير رموز هذه العلاقة إلى ما يلي:

- $M_{IJ}$  : واردات الدولة (I) من السلعة (J)؛
- $Q_{IJ}$  : إنتاج السلعة (J) داخل الدولة (I)؛
- $X_{IJ}$  : صادرات السلعة (J) بواسطة الدولة (I).

<sup>1</sup> : نيفين حسين شممت، مرجع سبق ذكره، ص.ص (54-55).

دلالة مؤشر اختراق السوق هي أنه كلما ارتفعت قيمته كلما أشار ذلك على أن السوق المقصود بحساب المؤشر أكثر استيعاباً للسلعة المدروسة، أو أن السلعة المعنية أكثر قدرة على اختراق السوق محل الاهتمام.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: مؤشرات الاقتصاد الكلي والجزئي

تضم مؤشرات الاقتصاد الكلي والجزئي جملة من المحددات التي تهدف إلى إظهار قدرة البلد على بيع منتجاته في الأسواق العالمية، إذ أنها تركز على التنافسية في التجارة الدولية وعلى الصادرات بوجه الخصوص، حيث تستخدم هذه المؤشرات بيانات واقعية قابلة للمقارنة بين الدول، وأهم تلك المؤشرات هي التنافسية في السعر والتكلفة؛ أسعار الصرف الحقيقية؛ الميزان التجاري ونسبة الصادرات إلى الواردات.

### الفرع الأول: التنافسية في السعر والتكلفة

يمكن تقييم التنافسية السعرية بناء على قياس التباين الحاصل على مستوى الأسعار، والمقصود هنا هو التباين في أسعار الإنتاج وأسعار الصادرات والواردات بين مختلف المنتجين والمصدرين، إلا أن أسعار الصادرات كمؤشر للتنافسية يواجه انتقاداً رئيسياً يتعلق بأنه لا يأخذ بعين الاعتبار أسعار المنتجات غير الموجهة للتصدير، بسبب أن سعرها لا يمكنها من التنافس على المستوى الدولي، هذا في ما يتعلق بالتنافسية السعرية، أما التنافسية في التكلفة فتربط ارتباطاً وثيقاً بتكاليف العمالة، وهنا يواجه هذا المؤشر إشكالات رئيسياً تتعلق بإهمال الأصناف الأخرى من التكاليف، مثل تلك المتعلقة بالصفقات، البحث والتطوير، التوزيع والرسوم المالية، وذلك من منطلق أن هذه الأصناف تمثل على غرار تكلفة العمالة جزءاً معتبراً من النفقات الإجمالية ولكن يصعب قياسها ومقارنتها بين الدول والاقتصادات.

تمثل الإنتاجية أحد المؤشرات التي تعتمد على تكلفة العمالة، وهو ما اعتبره "بورتر" المؤشر الرئيسي للتنافسية، حيث تؤثر العوامل غير السعرية مثل التعليم العالي والتقدم التكنولوجي في إنتاجية العمل بصورة إيجابية من خلال تقليل المدخلات أو من خلال زيادة المخرجات أو من خلال كلا المدخلين، إلا أنه تجدر الإشارة إلى أنه بإمكان جميع الدول أن تحسن من الإنتاجية والأجور بصفة متزامنة من أجل تعظيم الرفاهية الاقتصادية من دون تغيير موضعها التنافسي بالنسبة لدول أخرى، وهنا يكون الهدف الداخلي للتنافسية قد تحقق، أما التنافسية النسبية مقارنة مع أداء دول أخرى فيمكن المحافظة عليها فقط ويمكن أيضاً أن تتدهور.

### الفرع الثاني: مؤشر أسعار الصرف الحقيقية

يعتبر سعر الصرف الحقيقي مؤشراً نقدياً يستخدم على نطاق واسع في التحليل الاقتصادي، لأنه يمكن من إجراء مقارنات التنافسية السعرية والتنافسية على أساس التكلفة بناء على عملة مشتركة، والفرق بين أسعار الصرف الحقيقية وأسعار الصرف الاسمية في هذا الإطار هو أن الأولى تأخذ بعين الاعتبار التغيرات الحقيقية الحاصلة في الأسواق المختلفة، ويتفرع عموماً هذا المؤشر إلى ثلاث مؤشرات فرعية هي سعر الصرف الحقيقي المبني على أسعار

<sup>1</sup>: نيفين حسين شمت، مرجع سبق ذكره، ص.ص (55-56).

المستهلكين، سعر الصرف الحقيقي المبني على قيم وحدة التصدير، وسعر الصرف الحقيقي المبني على تكلفة وحدة العمل.

أولاً: سعر الصرف الحقيقي المبني على أسعار المستهلكين

يعبر عن سعر الصرف الحقيقي المعتمد على أسعار المستهلكين بالتنافسية السعرية، ويمكن حساب هذا المؤشر بالعلاقة التالية:

$$RER_{CPI} = E * CPI / CPI_f$$

حيث تشير رموز هذه العلاقة إلى ما يلي:

- E: سعر الصرف الإسمي؛
- CPI: مؤشر سعر المستهلك المحلي؛
- CPI<sub>f</sub>: مؤشر سعر المستهلك الأجنبي.

دلالة هذا المؤشر أنه كلما ارتفعت قيمة مؤشر المستهلك المحلي نسبة إلى قيمة مؤشر المستهلك الأجنبي (ارتفاع حقيقي)، فإن تنافسية البلد المحلي سوف تنخفض والعكس صحيح، إلا أن هذا المؤشر قد يفقد دلالاته في الحالات التالية:

- عندما تتدخل الحكومات في الأسعار؛
- هذا المؤشر لا يعكس التجارة في السلع الوسيطة؛
- عدم قابلية مجموعة السلع التي يعتمد عليها هذا المؤشر للمقارنة بين جميع البلدان.

ثانياً: سعر الصرف الحقيقي المبني على قيم وحدة التصدير

يقيم هذا المؤشر أيضاً التنافسية السعرية، ويعتمد في ذلك على قيم وحدة الصادرات لمنتجات الصناعة التحويلية من خلال المقارنة بين قيم وحدة التصدير في الدولة المحلية مع قيمة وحدة الصادرات للمنافسين الأجانب في سوق معينة، حيث يتم التعبير عنهما بنفس العملة، وحساب قيمة هذا المؤشر تكون من خلال العلاقة التالية:

$$RER_{xuv} = E * UV_x / UV_x^f$$

حيث تشير رموز هذه العلاقة إلى ما يلي:

- E: سعر الصرف الإسمي؛

- $UV_x$ : قيم وحدة التصدير في الدولة المحلية؛
- $UV_x^f$ : قيمة وحدة الصادرات للمنافسين الأجانب.

كما يشوب هذا المقياس أيضا بعض المشكلات التي تنقص من دلالاته، حيث أنه لا يأخذ بعين الاعتبار عند المقارنة بين قيم وحدة التصدير في الدولة المحلية مع قيمة وحدة الصادرات للمنافسين الأجانب في سوق معينة جانب التجارة في الخدمات، إضافة إلى أنه يشمل فقط المعلومات المتعلقة بتطور قيم الصادرات دون أن يشمل في نفس الوقت التغيرات المتعلقة بتقييم أداء الواردات، وهو ما يحول دون التقييم الجيد للتغير في الميزان التجاري.

### ثالثا: سعر الصرف الحقيقي المبني على تكلفتة وحدة العمل

يركز سعر الصرف الحقيقي المبني على أسعار المستهلكين وكذا سعر الصرف الحقيقي المبني على قيم وحدة التصدير على قياس التنافسية السعرية، إلا أن مؤشر سعر الصرف الحقيقي المبني على تكلفة وحدة العمل يركز على تنافسية التكلفة، حيث تعرف تكاليف وحدة العمل كنسبة بين تعويضات العمل لكل موظف بما فيها تكاليف العمل غير الأجرية، وحجم الناتج لكل موظف معبرا عنه بالقيمة المضافة بالأسعار الثابتة، والكل يعبر عنه بعملة مشتركة، وهكذا فإن تكاليف وحدة العمل النسبية تعتمد على ثلاثة عوامل، العامل الأول هو تكاليف العمل النسبية للعامل الواحد، العامل الثاني هو إنتاجية العمل، والعامل الثالث هو سعر الصرف، وعليه فإن ارتفاعا أبطأ في تكاليف العمل الإسمية بنسبة 10% مثلا أو تخفيض في سعر الصرف بنسبة 10%، أو ارتفاعا في إنتاجية العمل بنسبة 10%، سيكون له تأثير مكافئ على تكاليف وحدة العمل المعنوية بالقياس، وحساب قيمة هذا المؤشر تكون من خلال العلاقة التالية:

$$RER_{ULC} = E * ULC / ULC^f$$

جوانب القصور التي تشوب هذا المؤشر تكمن في أنه يميل إلى المبالغة في تقدير أثر تغير سعر الصرف على تنافسية المصدرين المحليين، من منطلق أن بعض السلع المصدرة قد يُعتمد في إنتاجها على مدخلات وسيطة مستوردة، حيث كلما ارتفع مستوى المدخلات المستوردة التي تدخل في إنتاج السلع المصدرة، فذلك سيساعد مع انخفاض أو ارتفاع القيمة الإسمية للعملة على تعويض الميزة التنافسية أو الخسائر الناجمة عن فقدانها ذلك زيادة على أن تكلفة وحدة العمل جد حساسة تجاه التقلبات الدورية في الإنتاجية العمل، أما جوانب القوة في هذا المؤشر والتي يمكن تسجيلها للدول المتقدمة على الأقل، فهي أن البيانات المعتمدة في هذا المؤشر عادة ما تكون متوفرة على النحو الذي يمكن من المقارنة بين الدول، بالإضافة إلى ذلك فإن تكاليف وحدة العمل تزودنا بمعلومات حول مكوّن مهم من تكاليف الإنتاج للسلع غير المخصصة للمتاجرة، ولذلك عادة ما تكون غير متساوية بين الدول، لهذا السبب فإن تكاليف وحدة العمل النسبية هي نفسها تعتبر مؤشرا للتنافسية.

قد لا يعتبر أي من أسعار الصرف الثلاثة السابقة الذكر مؤشرا كاملا ودالا للتنافسية، فتجربيا قد تكون هناك صعوبات في تطبيق المؤشرات على نحو متماثل عبر الدول، لأنه قد تكون هناك تداخلات معينة في المعلومات التي يمكن

أن توفرها. من هذا المنطلق سوف تعكس جميع المؤشرات على سبيل المثال التغيرات الحاصلة في سوق السلع المتبادلة، وكذا التغيرات الحاصلة في سعر الصرف الإسمي غير المرتبطة بهياكل التكلفة والسعر، لكن هناك أيضا معلومات سوف يتم تحصيلها من خلال مؤشر واحد وليس من خلال المؤشرات الأخرى، وإذا كانت التنافسية تعني فقط أسعار النسبية للسلع المتداولة، فإن سعر الصرف الحقيقي الذي يعتمد على مؤشر سعر المستهلك لن يكون أفضل مؤشر حيث أنه يشتمل أيضا على أسعار السلع غير المتبادلة، لكن يمكن المجادلة أيضا بشأن أن الأسعار في السلع الغير متداولة سيكون لها تأثير على الجاذبية النسبية لإنتاج السلع المصدرة، كما أنه من المهم أيضا الأخذ بعين الاعتبار التطورات في قطاعات المنتجات غير المتداولة، كحركة عوامل الإنتاج عبر القطاعات على سبيل المثال. يمكن للمؤشر الذي يعتمد على أسعار المستهلك أن يكشف أيضا التغيرات في التنافسية والتي لم يتم التعبير عنها من خلال تكاليف وحدة العمل. ولا يعتبر هنا العمل عنصر المدخلات الوحيد، فهناك عناصر أخرى هي رأس المال والسلع الوسيطة. إن مؤشرات سعر المستهلك سوف تجذب الانتباه إلى الزيادات في تكاليف الإنتاج الإجمالية، بشرط أن يتم نقلها إلى المستهلكين من خلال الأسعار المتزايدة، من جهة أخرى تميل مؤشرات سعر المستهلك لأن تكون أكثر تقلبا من تكاليف وحدة العمل، أما فيما يتعلق بأسعار الصرف التي تعتمد على قيم وحدة التصدير، نستطيع القول أنها تحتوي على معلومات حول جميع المدخلات الوسيطة في الإنتاج، بينما يقتصر المؤشر الذي يعتمد على تكاليف العمل على معلومات حول سعر العمل.

تعتبر مجمل مؤشرات السعر والتكلفة عن فكرة الميزة النسبية أي القدرة على إنتاج سلعة ما بتكلفة أقل نسبة إلى دولة أخرى، أما التنافسية التي يتم قياسها من خلال هذه المؤشرات، فإنها تتعلق بهيكل تكاليف الاقتصاد وتطور سعر الصرف الحقيقي الخاص به، بالإضافة إلى التغيرات في الإنتاجية.

### الفرع الثالث: الميزان التجاري ونسبة الصادرات إلى الواردات

كثيرا ما يتم استخدام الميزان التجاري من أجل قياس تنافسية البلد، أو القطاع أو المنتج على المستوى الوطني، وذلك من وجهه نظر ضيقة، وتستخدم نسبة الصادرات إلى الواردات كمؤشر مكمل للميزان التجاري. يمكن أن تعزى التغيرات الحاصلة في الميزان التجاري أو تلك الحاصلة في نسبة الصادرات إلى الواردات إلى تحسن التنافسية، ولكن يمكن أن ينجم ذلك أيضا عن عوامل أخرى، فإذا كان تحسن الميزان التجاري على سبيل المثال نتيجة لضبط فعال لتكاليف الإنتاج، أو نتيجة لتنمية القدرات الإبداعية، أو جودة المنتج، فإنه عندئذ يعكس بالفعل تحسنا في التنافسية، ومع ذلك إذا زاد الطلب في سوق التصدير مثلا بصورة أسرع من الطلب المحلي، فإن الميزان التجاري سيميل إلى التحسن.

إن جميع مؤشرات الاقتصاد الكلي والجزئي المتعلقة بالتنافسية الوطنية والتي تم التطرق لها حتى الآن، تهدف لإظهار مقدرة الدولة على بيع منتجاتها والولوج للأسواق العالمية، وهذا يعني أنها تركز بالدرجة الأولى على التنافسية في التجارة الدولية، حيث يتم التركيز على وجه الخصوص على جانب الصادرات، وبغض النظر على جوانب القصور التي تم تسجيلها لتلك المؤشرات، إلا أنها تتمتع بنقطة قوة رئيسية، تتعلق بأنها تستخدم بيانات واقعية تسمح إلى حد ما بالمقارنة بين الدول، كما أنها تعتمد على النماذج الاقتصادية التي يمكن اختبارها من ناحية تجريبية، لكن العوامل غير

السعرية والعوامل التي لا تعتمد على التكلفة، مثل التكنولوجيا والقدرات الإبداعية، والبنية التحتية ونوعية شبكات التوزيع، لا يتم أخذها بعين الاعتبار ضمن تلك المؤشرات، أو يتم اعتبارها بشكل غير مباشر فقط، وفي هذا الإطار هناك طرق أخرى لقياس التنافسية وهي التصنيفات الترتيبية التي تعمل على دمج بعض هذه العوامل غير السعرية.

## المبحث الثالث: المؤشرات الترتيبية (المركبة) للتنافسية الدولية

تمكن المؤشرات السابقة المستخدمة لقياس التنافسية الدولية من إجراء مقارنات بين الدول على أساس معطيات بسيطة، سواء تعلق الأمر بالمؤشرات التقليدية أو بمؤشرات الاقتصاد الكلي والجزئي، أما المؤشرات الترتيبية المعتمدة في هذا السياق، فهي عبارة عن مقاييس مركبة، تشمل بدورها مقاييسا فرعية، يتم بناؤها من طرف هيئات ومؤسسات دولية مختصة في قياس تنافسية الأمم، وأهم المؤشرات المركبة التي سنتطرق لها هي تلك التي يتضمنها تقرير التنافسية العالمي الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF)؛ الكتاب السنوي للتنافسية الصادر عن المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD)؛ مؤشر التنافسية العربية الصادر عن صندوق النقد العربي؛ مؤشر العولمة؛ مؤشر الثقة؛ مؤشر الحرية الاقتصادية ومؤشر ممارسة أنشطة الأعمال.

## المطلب الأول: مؤشرات المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF)

المنتدى الاقتصادي العالمي هو منظمة دولية للتعاون بين القطاعين العام والخاص، تُشرك في المقام الأول القادة السياسيين والتجارين والثقافيين وغيرهم من المجتمع لتشكيل جداول الأعمال العالمية والإقليمية والصناعية، تأسست في عام 1971 كمؤسسة غير ربحية ومقرها في جنيف، سويسرا، وهي منظمة مستقلة ومحايدة وغير مرتبطة بأي مصالح خاصة، يسعى المنتدى لإثبات ريادة الأعمال من أجل المصلحة العامة العالمية مع الحفاظ على أعلى معايير الحوكمة.<sup>1</sup>

يقوم المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) منذ سنوات بقياس التنافسية الوطنية، واضعا تقريرًا عن القدرة التنافسية للبلدان بصفة سنوية، وينظر إلى القدرة التنافسية على نطاق واسع من حيث العوامل والسياسات والمؤسسات التي تحدد مستوى إنتاجية الدولة، وللقيام بذلك يستخدم المنتدى عدة متغيرات يحتمل أن يكون لها تأثير على القدرة التنافسية النهائية، يعمل المنتدى الاقتصادي العالمي على تطوير ثلاثة مؤشرات رئيسية لقياس محددات القدرة التنافسية وهي مؤشر تنافسية النمو (Growth Competitiveness Index)، مؤشر تنافسية الأعمال (Business Competitiveness Index)، مؤشر التنافسية الإجمالي (Global Competitiveness Index).

تجدر الإشارة إلى أن مفهوم التنافسية الذي يعتمده المنتدى الاقتصادي العالمي إنما هو مقتبس أساسا من مفهوم "بورتر" للتنافسية، وذلك في الجانب المتعلق بقضايا الاقتصاد الجزئي (مؤشر تنافسية الأعمال)، أما بخصوص مؤشرات التصنيف على المستوى الكلي (تنافسية النمو)، فيعتبر كل من "Jeffery Sachs" و "John McArthur" هما المسؤولان عن تطويرها، وفي ما يلي تفصيل لتطور تلك المؤشرات.<sup>2</sup>

## الفرع الأول: مؤشر تنافسية النمو (GCI)

مؤشر تنافسية النمو هو مؤشر مركب يعتمد على البيانات الكمية واستطلاعات الرأي، غالبًا ما يتم تجميع هذه المتغيرات في ثلاث ركائز هي جودة بيئة الاقتصاد الكلي؛ حالة المؤسسات الوطنية؛ والمستوى التكنولوجي للبلد، يميز هذا

<sup>1</sup> : The World Economic Forum, **Our Mission**, available on: <https://fr.weforum.org/about/world-economic-forum>

<sup>2</sup> : بثنية محمد علي المحتسب، طالب محمد عوض، مرجع سبق ذكره، ص (118).

المؤشر بين ما يسمى ببلدان الابتكار وغيرها مما يسمى البلدان الطرفية أو الجانبية، حيث من المسلم به أن اعتماد ونقل التكنولوجيا يعتبر من حيث القيمة الحقيقية أكثر أهمية من الابتكار لبلدان الأطراف، يعترف التحليل بالإضافة إلى ذلك بأن عوامل التنافسية ليست هي نفسها بالنسبة للفئتين من البلدان، ووفقاً لهذا المؤشر، فإن الاقتصاد الأكثر تنافسية هو الاقتصاد الذي من المرجح أن يكون الأسرع في التطور على المدى المتوسط والطويل.

يتم تحسين المنهجية المستخدمة لقياس القدرة التنافسية باستمرار، والهدف من ذلك هو مراعاة أحدث النظريات التي تجعل ميل الإنتاجية عنصرًا مركزيًا في قدرة الدولة على ضمان الرخاء الكافي والمتزايد لمواطنيها، يعتبر هذا المؤشر من خلال تركيزه على مفاتيح النمو هو الأكثر شيوعًا والأكثر انتقادًا، وبالرغم من ذلك، يجد النقّاد أنه أقل تعقيدًا، وبالفعل فإنه لا يركز كثيرًا على العوامل الهيكلية المهمة، مثل مستوى التعليم أو جودة البنية التحتية.<sup>1</sup>

يعتبر معدل النمو الاجمالي ووفقا لبرنامج التنافسية العالمي، العامل الرئيسي لكل الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ففي الدول المتقدمة يمكن ربط النمو بالأجور الأعلى والأرباح الأكبر، والتوظيف الأوسع وفرص العمل الموسعة، أما في الدول النامية فيمكن أن يساعد النمو على تقليل الفقر وإنقاذ وفيات الأطفال، تحسين الوصول إلى المياه والنظافة، تعزيز الصحة العامة والتعليم، تقليل التمييز ضد المرأة، التحكم في عمالة الأطفال، والمساهمة في زيادة الحريات والديمقراطية، وعلى ذلك فإن مؤشر تنافسية النمو يضع النمو في مركز الصدارة ويحاول أن يوضح كيف تقوم العوامل المختلفة بتحديد النمو، ضمن مؤشر تنافسية النمو يمكن الاعتماد على ثلاثة أركان أو ما يسمى بالمحددات العامة للنمو وهي الاقتصاد الكلي؛ جودة المؤسسات العامة؛ والتقدم التكنولوجي.<sup>2</sup>

#### أ. بيئة الاقتصاد الكلي

إن لم يتمكن استقرار الاقتصاد الكلي من تحقيق النمو، فمن المؤكد أن عدم الاستقرار سيعيق فعلا عجلة النمو الاقتصادي، حيث لن تستطيع المؤسسات اتخاذ قرارات حاسمة وناجعة إذا كانت تنشط في بيئة أعمال تعرف معدلات تضخم جد مرتفعة، عندها ستكون ظروف المالية العامة غير متحكم فيها، كما لا يمكن للنظام المصرفي أن يعمل بنجاحة إذا كانت الحكومة تواجه عجزا كبيرا، والحكومة بدورها لن تتمكن من تقديم خدمات بمستوى الكفاءة المطلوب إذا كانت ملزمة بتقديم دفعات فائدة مرتفعة مقابل ديونها العالقة، وقطاع الأعمال من جهته سيعاني في حالة الظروف الاقتصادية غير المستقرة خاصة إذا قامت الحكومة بتخصيص غير كفء لإيرادات الضرائب التي يدفعها.

#### ب. جودة المؤسسات العامة:

يشير مؤشر تنافسية النمو إلى أن الثروة يتم تكوينها في الأساس من خلال القطاع الخاص، لكن على الرغم من ذلك يركز هذا المؤشر أيضا على الدور الحاسم للمؤسسات التي تنشئها الحكومات وتوسعى لتطويرها، حيث ينبغي مثلا حماية

<sup>1</sup> : Jean-Marie YAO, *Compétitivité et Attractivité des Places Financières Internationales : Application à L'industrie des Fonds d'Investissement au Luxembourg*, thèse doctorat en sciences économiques, Université de Strasbourg, 2012, p (71).

<sup>2</sup> : بنية محمد علي المحتسب، طالب محمد عوض، مرجع سبق ذكره، ص.ص (119-122).

حقوق الملكية الفكرية من طرف نظام قانوني قضائي تفرضه الحكومة، ومن جهة أخرى فإن الشركات الناشطة في القطاع الخاص لن تتمكن من العمل بفاعلية ضمن بيئة أعمال لا يتسنى ضمنها التقيد بالعقود والصفقات، أو في بيئة أعمال تتسم بضعف الأطر القانونية أو انعدامها، وهو ما يقود مؤشر تنافسية النمو إلى اعتبار قوة وجودة المؤسسات العامة من أعمدة النمو والتطور الاقتصادي.

### ج- التقدم التكنولوجي:

تعمل الدول على ضمان استمرارية النمو الاقتصادي من خلال تعبئة الاستثمار في رأس المال المادي والبنية التحتية، لكن على المدى البعيد قد يصبح تحقيق النمو الاقتصادي غير ممكن من دون الاعتماد على التحسينات التكنولوجية، ويمكن تفسير ذلك من خلال أن الابداع والتقدم التكنولوجي يمثلان محددان رئيسيان للنمو الاقتصادي، حيث أنهما يستطيعان تقليل مخاطر إشكالية تناقص العوائد، وبالتبعية التغلب على مشكلة تباطؤ معدلات النمو.

تتفاعل المحددات السالفة الذكر مع بعضها البعض ولا يمكن أن تعمل بصفة مستقلة، فعلى سبيل المثال قد يحتاج خلق مؤسسات عامة فعالة إلى بيئة اقتصادية كلية مستقرة، بما يخدم التقدم التكنولوجي، الذي يدعم بدوره النمو الاقتصادي، لكن التقدم التكنولوجي لا يمكن تحقيقه في جميع الدول بنفس الطرق وبنفس الوسائل، حيث نميز بين دول يكون فيها الإبداع هو الوسيلة الأساسية للتقدم، وهي حالة الدول المتقدمة، وبين دول أخرى أقل تقدماً تستطيع تحصيل التكنولوجيا من خلال المحاكاة والتقليد، ويحدد مؤشر تنافسية النمو الفرق بين الصنفين من الدول اعتماداً على تقسيمهما إلى مجموعتين، المجموعة الأولى تأخذ عند التصنيف صفة المبدع الأساسي، أما المجموعة الثانية المقلدة فتأخذ صفة المبدع غير الأساسي، والمعيار الحاسم للتفريق بين الصنفين هو حصول على خمسة عشرة براءة اختراع لكل مليون نسمة، وهو ما يرجح عند حساب التصنيف ضمن هذا المؤشر عنصر الابداع إلى مجموعة المبدعين الأساسيين أكثر من المجموعة المبدعين غير الأساسيين.

يؤثر تصنيف الدولة كمبدع أساسي أو مبدع غير أساسي بصفة مباشرة على أهمية المحددات الثلاث للنمو الاقتصادي (بيئة الاقتصاد الكلي؛ جودة المؤسسات العامة؛ التقدم التكنولوجي)، وحسب خبراء المنتدى الاقتصادي العالمي تعتبر بيئة الاقتصاد الكلي وجودة المؤسسات العامة أكثر حسماً للنمو في الدول المصنفة كمبدع غير أساسي، كما يعتبر الخبراء أن التقدم التكنولوجي هو العنصر الحاسم في نمو المبدعين الأساسيين، وعليه يتم ترجيح المحددات الثلاث بشكل متساو لحالة المبدعين غير الأساسيين (0,33 لكل محدد)، في حين ترجح التكنولوجيا بمعدل أعلى للمبدعين الأساسيين (0,5 للتكنولوجيا، و 0,25 لكل من البيئة الاقتصادية وجودة المؤسسات العامة).

### الفرع الثاني: مؤشر تنافسية الأعمال (BCI)

مؤشر القدرة التنافسية للأعمال هو أيضاً مؤشر مركب يعتمد على البيانات التي تقيس ظروف تنافسية الشركة في بلد معين، حيث يسلط الضوء على عوامل الاقتصاد الجزئي مثل تنظيم الشركة وبيئة الأعمال، وهو ما يوضح المستويات الفعلية والآنية للإنتاجية والتنافسية، وبالتالي فإن الإدارة الناجعة للشركات والأقاليم تؤخذ بعين الاعتبار،

كما يرجح هذا المؤشر تلك المقاييس الفرعية حسب ارتباطها بمستوى ثروة الدول، يختلف هذا المؤشر عن المفهوم الاقتصادي الكلي والمتوقع لمؤشر التنافسية للنمو، فهو يسعى لقياس جانبيين رئيسيين هما مدى درجة فعالية استراتيجية الشركة وعملياتها من ناحية، وجودة بيئة الأعمال التي تعمل فيها من ناحية أخرى.<sup>1</sup>

أشار "بورتر" عند تطويره لمؤشر تنافسية الأعمال إلى أن تكوين الثروة يتم على مستوى الاقتصاد الجزئي، أما عوامل الاقتصاد الكلي فهي بالغة الأهمية أيضا، ولكنها غير كافية لتحسين وتطوير التنافسية.

يعتمد هذا المؤشر بمقاييسه الفرعية (فعالية استراتيجية الشركة وجودة بيئة الأعمال التي تعمل فيها) بالدرجة الأولى على النتائج المستخلصة من الدراسات المسحية لأراء المدراء التنفيذيين، أما البيانات الواقعية فتستخدم فقط من أجل تسجيل المعدلات كالوصول إلى الانترنت أو الهاتف الخليوي، وفي ما يتعلق بالدراسات المسحية، فهي توفر مقاييسا حول مدى تدريب الموظفين؛ الاستعداد لتفويض السلطة؛ وجود سلسلة القيمة؛ طبيعة الميزة التنافسية وغيرها من المقاييس الفرعية المرتبطة بفعالية استراتيجية الشركات، في ما يتعلق بمقاييس المؤشر الفرعي الثاني، والمتمثل في جودة بيئة الأعمال التي تنشط فيها الشركة، فهي بالضبط المحددات الأربعة التي تشكل الماسة التنافسية لبورتر (ظروف عناصر الانتاج؛ ظروف الطلب، الصناعات الداعمة وذات العلاقة؛ بيئة إستراتيجية الشركة ومنافسها)، وقد تطورت تسمية مؤشر تنافسية الأعمال لسنوات متتابة، حيث كان يطلق عليه في البداية "مؤشر تنافسية الاقتصاد الجزئي"، وقبلها كان يطلق عليه تسمية "مؤشر التنافسية الحالي".<sup>2</sup>

### الفرع الثالث: مؤشر التنافسية العالمية (GCI)

يعتبر مؤشر التنافسية العالمية أحدث مؤشر وضعه المنتدى الاقتصادي العالمي، وهو ناتج عن الأخذ بعين الاعتبار انتقادات النقاد، ودمج جميع المكونات التي تم معالجتها مسبقًا بشكل منفصل في مؤشر تنافسية النمو ومؤشر تنافسية الأعمال<sup>3</sup>، فمنذ سنة 2005 وبناءً على فكرة "Klaus Schwab" الأصلية لعام 1979، نشر المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشر التنافسية العالمية (GCI) الذي طوره "Xavier Sala-i-Martin" بالتعاون مع المنتدى، وكان حينها المؤشر يجمع 114 مقياسا فرعيا تضم في مجملها المفاهيم المتعلقة بالإنتاجية والازدهار على المدى الطويل، إلى غاية عام 2017 وضمن تقرير التنافسية العالمية للمنتدى، كان يشمل هذا المؤشر حوالي مائة متغير على أساس تسعة أعمدة مصنفة إلى ثلاثة مستويات، تم تجميع هذه المؤشرات في 12 ركيزة: المؤسسات، البنية التحتية، بيئة الاقتصاد الكلي، الصحة والتعليم الابتدائي، التعليم العالي والتدريب، كفاءة سوق السلع، كفاءة سوق العمل، تطور السوق المالي، الاستعداد التكنولوجي، حجم السوق، تطور الأعمال، والابتكار. يتم تجميع هذه الركائز بدورها في ثلاثة مؤشرات فرعية: المتطلبات الأساسية، معززات الكفاءة وعوامل الابتكار والتطور. يتم إعطاء المؤشرات الفرعية الثلاثة أوزانًا مختلفة في حساب المؤشر العام، اعتمادًا على مرحلة تطور كل اقتصاد، كما يرجحها الناتج المحلي الإجمالي للفرد وحصص الصادرات المعبر عنها بالمواد

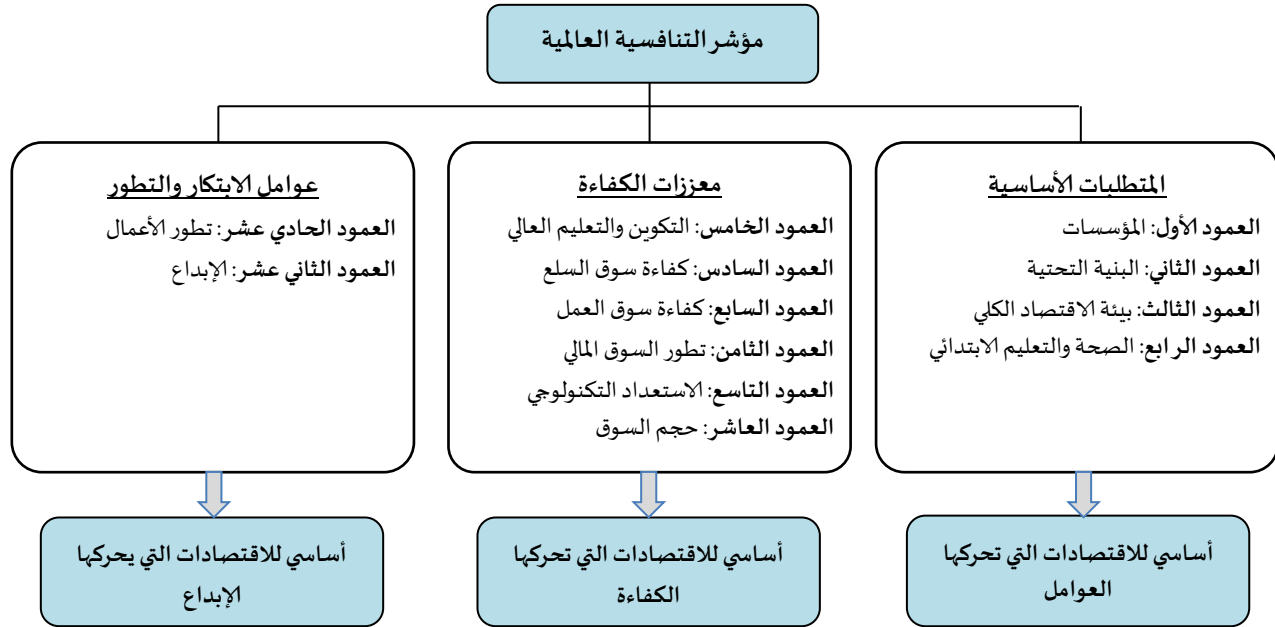
<sup>1</sup> : Jean-Marie YAO, Op.cit, p (72).

<sup>2</sup> : بثنية محمد علي المحتسب، طالب محمد عوض، مرجع سبق ذكره، ص.ص (123-125).

<sup>3</sup> : Jean-Marie YAO, Op.cit, p.p (72-73).

الخام<sup>1</sup>، ويعطى كل اقتصاد حسب منهج الترتيب المعتمد حسب هذا المؤشر تنقيطاً ضمن السلم من 1 إلى 7، والشكل رقم (12) يوضح صيغة بناء مؤشر التنافسية العالمية إلى غاية عام 2017.

**الشكل رقم (12): الإطار العام لمؤشر التنافسية العالمية حسب تقرير التنافسية العالمية 2016-2017**



**Source:** World Economic Forum, *the Global Competitiveness Report 2016-2017*, p (05).

ضمن تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي لعام 2018، تم تبني تعديلات هامة تمس مؤشر التنافسية العالمية، حيث أنه في خضم التغيير التكنولوجي السريع والانتعاش الاقتصادي الضعيف الذي شهدته معظم اقتصادات العالم، أصبح تحديد وتقييم وتنفيذ مسارات جديدة للنمو والازدهار من الأهمية بمكان، ففي حين كون الإنتاجية أهم محددات النمو والدخل على المدى الطويل، فإن مؤشر التنافسية العالمية الجديد الوارد في هذا التقرير يلقي الضوء على مجموعة جديدة من العوامل الحاسمة للإنتاجية، في ما أطلق عليه المنتدى الثورة الصناعية الرابعة، ويوفر أداة لتقييم تلك العوامل. مع تضمين مفاهيم جديدة وجهود جديدة واسعة النطاق لجمع البيانات، يوفر مؤشر التنافسية العالمية الجديد رؤى جديدة وأكثر دقة حول العوامل التي ستزداد أهميتها مع زيادة سرعة تداعيات الثورة الصناعية الرابعة المتمثلة في رأس المال البشري؛ الابتكار؛ المرونة؛ وخفة الحركة، يتم التقاط هذه الصفات من خلال عدد من المفاهيم الجديدة ذات الأهمية الحاسمة مثل ثقافة ريادة الأعمال، التعاون بين أصحاب المصلحة المتعددين، التفكير النقدي، الجدارة والثقة الاجتماعية، والتي تعمل كمكمل للمكونات التقليدية (مثل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والبنية التحتية المادية، استقرار الاقتصاد الكلي، وحقوق الملكية<sup>2</sup>).

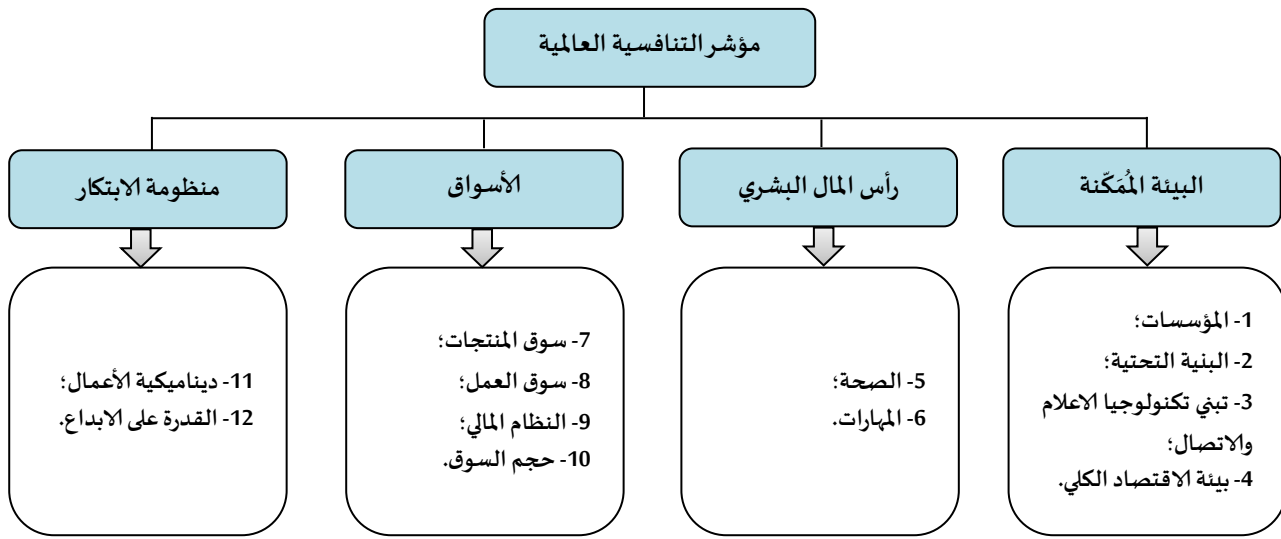
يقدم مؤشر التنافسية العالمية في نسخته الرابعة سلم تصنيف جديد تتراوح قيمه من 0 إلى 100، تتوافق الحدود القصوى مع نقطة الهدف لكل مؤشر، حيث يجب أن تهدف كل دولة إلى تعظيم درجاتها في كل مؤشر، وتشير النتيجة إلى

<sup>1</sup> : World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2016-2017*, p (05).

<sup>2</sup> : World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2018*, p (09).

تقدمها الحالي مقابل الحدود القصوى، وكذلك المسافة المتبقية، وعلى هذا النحو يؤكد هذا المنهج على أن التنافسية ليست لعبة نتاج صفري بين الدول، بل يمكن تحقيقها لجميع البلدان، هناك ما مجموعه 98 مقياسا فرعيا ضمن هذا المؤشر، مستمدة من مجموعة من البيانات من المنظمات الدولية، وكذلك من استطلاع الرأي التنفيذي للمنتدى الاقتصادي العالمي، وقد تم تنظيم تلك المقاييس في 12 عمودًا أيضا، مما يعكس مدى وتعقيد محركات الإنتاجية والنظام البيئي للقدرة التنافسية، ولكن مع اختلافات ملحوظة مقارنة مع بنية المؤشر السابقة والتي تضمنتها تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي إلى غاية 2017، حيث تشمل تلك الأعمدة: المؤسسات؛ البنية التحتية؛ تبني تكنولوجيا المعلومات والاتصالات؛ استقرار الاقتصاد الكلي؛ الصحة؛ المهارات؛ السوق السلع؛ سوق العمل؛ النظام المالي؛ حجم السوق؛ ديناميكية الأعمال والقدرة على الابداع، تلك الأعمدة تم أيضا تصنيفها ضمن أربعة مجموعات كبرى وهو ما يوضحه الشكل رقم (13)، وعلى غرار سلفه، يقوم مؤشر التنافسية العالمية بتقييم القدرة التنافسية من خلال العوامل التي تحدد مستوى إنتاجية الاقتصاد، والتي تعتبر على نطاق واسع أهم محدد للنمو والدخل على المدى الطويل، حيث أن العلاقة السببية من الإنتاجية إلى النمو والدخل ثابتة بشكل راسخ من الناحية النظرية وتم تأسيسها تجريبياً.

الشكل رقم (13): الإطار العام لمؤشر التنافسية العالمية حسب تقرير التنافسية العالمية لعام 2018



Source : World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2018, p (02).

#### أ. البيئة الممكنة:

المؤسسات	البنية التحتية	تبني تكنولوجيا الاعلام والاتصال	بيئة الاقتصاد الكلي
الأمن؛ رأس المال الاجتماعي؛ الضوابط والتوازنات؛ كفاءة القطاع العام؛ الشفافية؛ حقوق الملكية؛ حوكمة الشركات؛ توجهات الحكومة.	النقل؛ البنية التحتية النفعية؛ الطاقة؛ المياه.	اشتراكات الهاتف النقال؛ اشتراكات الموجة العريضة؛ اشتراكات الانترنت.	التضخم؛ ديناميكية الديون.

#### ب. رأس المال البشري:

الصحة	المهارات
متوسط العمر المتوقع الصحي	القوة العاملة الحالية ومهاراتها؛ القوة العاملة المستقبلية ومهاراتها.

## ج- الأسواق:

سوق المنتجات	سوق العمل	النظام المالي	حجم السوق
المنافسة المحلية؛ الانفتاح التجاري.	المرونة؛ الجدارة والتحفيز.	العمق؛ الاستقرار.	الناتج المحلي الإجمالي؛ واردات السلع والخدمات.

## د- منظومة الابتكار:

ديناميكية الأعمال	القدرة على الإبداع
المتطلبات الإدارية؛ الثقافة المقاولانية.	التفاعل والتنوع؛ البحث والتطوير؛ نجاعة التسويق.

وحسب تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي لعام 2019 كانت نتائج الترتيب لبعض الدول حسب الجدول أدناه:

## الجدول رقم (04): تصنيفات البلدان الأولى حسب مؤشر التنافسية العالمية لعام 2019

الترتيب	البلد	التنقيط	الفارق مع سنة 2018	
			فارق الترتيب	فارق التنقيط
1	سنغافورة	84,8	+1	+1,3
2	الولايات المتحدة الأمريكية	83,7	-1	-2,0
3	هونكونغ	83,1	+4	+0,9
4	هولندا	82,4	+2	/
5	سويسرا	82,3	-1	-0,3
6	اليابان	82,3	-1	-0,2
7	ألمانيا	81,8	-4	-0,1
8	السويد	81,2	+1	-0,4
9	بريطانيا	81,2	-1	-0,8
10	الدانمارك	81,2	/	+0,6
11	فنلندا	80,2	/	/
12	تايوان - الصين	80,2	+1	+0,1
13	كوريا الجنوبية	79,6	+2	+0,8
14	كندا	79,6	-2	-0,3
15	فرنسا	78,8	+2	+0,8

Source: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2016-2017, p (15).

## المطلب الثاني: التقرير السنوي العالمي للتنافسية (WCY)

يعتبر تصنيف الكتاب السنوي العالمي للتنافسية (World Competitiveness Yearbook) الصادر عن المعهد الدولي للتنمية الإدارية أيضا مؤشرا جديدا معروفا للتنافسية العالمية، حيث تلتزم هذه المنظمة بضمان تقدم المعرفة حول التنافسية العالمية من خلال تقديم خدمات قياس الأداء للدول والشركات باستخدام أحدث البيانات وأكثرها صلة بالموضوع، ولمدة 30 عامًا عمل المعهد على البحث حول كيفية تنافس الدول والمؤسسات لوضع أسس الازدهار في المستقبل، حيث يتوقع أن تكون القدرة التنافسية للدول واحدة من أهم التطورات في الإدارة الحديثة، يتعاون المعهد مع شبكة من الشركاء في 56 دولة لتزويد الحكومات ورجال الأعمال والأوساط الأكاديمية بخدمات متعددة أهمها تقييم

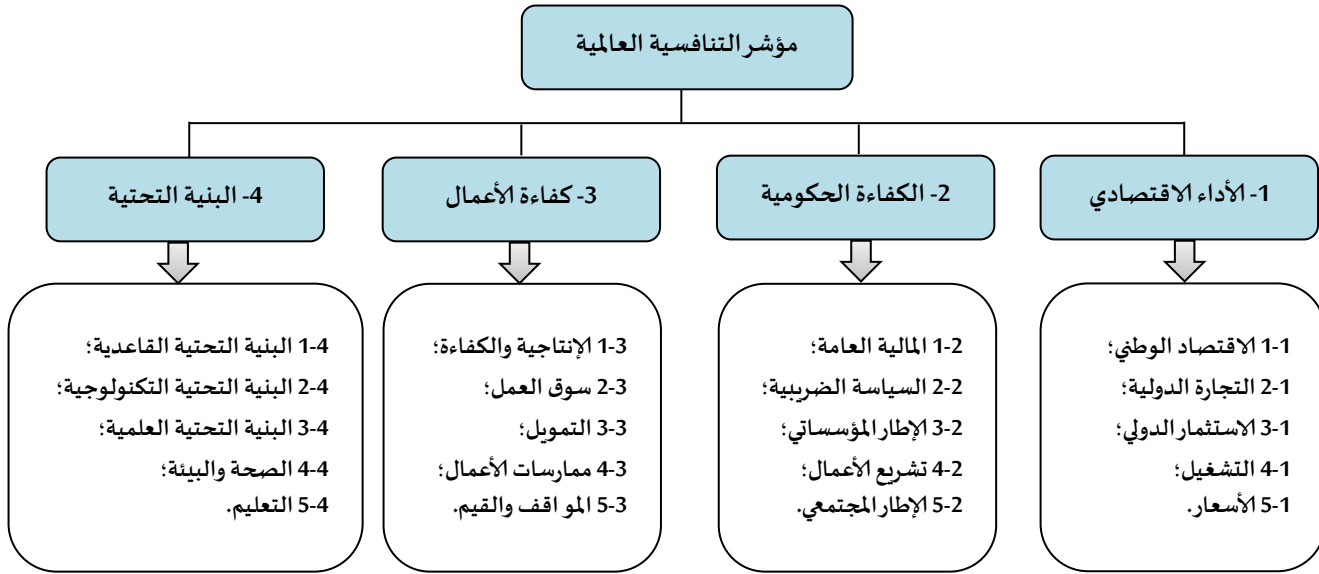
التنافسية والتعليم؛ ورشات عمل معمقة حول موضوع التنافسية؛ تقارير تنافسية قطرية وإقليمية خاصة؛ والتقارير السنوي التنافسية العالمية.<sup>1</sup>

وحسب "Stefane Garelli" مدير مشروع التنافسية العالمي والأستاذ في جامعة "لوزان"، فإن الكتاب السنوي للتنافسية يعتبر التقرير الأكثر دقة وشمولية في العالم حول تنافسية الأمم. المنهج المتبع حسب هذا التصنيف قريب نسبيا من المنهج المستعمل حسب التقرير السنوي للمنتدى الاقتصادي العالمي، كما يعتمد بدوره على بيانات واقعية تمثل ثلثي الأهمية في التصنيفات النهائية، وبيانات مستخلصة من الدراسات المسحية بما يمثل الثلث، ومجمل البيانات الواقعية والمسحية تشكل مجتمعة أزيد من 300 مؤشر فرعي، وبالمقارنة مع تقرير التنافسية العالمية، فإن نتائج الدراسة المسحية تُؤخذ بعين الاعتبار بنسبة أقل ضمن الكتاب السنوي للتنافسية، حيث يتم الاعتماد عليها في قياس الجوانب التي يصعب إعطاؤها بعدا كميا، مثل الفساد ونوعية الحياة، ويستهدف المعهد الدولي للتنمية الإدارية من خلال تقاريره ثلاثة فئات، الفئة الأولى هي مجتمع الأعمال كمجموعة يمكنها أن تعتمد على حوليات المعهد في القرارات الاستثمارية، الفئة الثانية هي الحكومات لإجراء مقارنات بين السياسات، والفئة الثالثة هي المجتمع الأكاديمي الذي يمكنه الاعتماد على بيانات التقارير السنوية للمعهد في إنجاز الدراسات والأبحاث المتعلقة بموضوع التنافسية. في إطار المقارنة بين التقرير السنوي للمعهد الدولي للتنمية الإدارية ومؤشر التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي، هناك جانب آخر للتشابه بين المنهجين، ويتعلق الأمر بإظهار التنافسية في شكل تصنيفات لمقارنة مراكز الدول، وكذلك في شكل معلومات مختصر عنها، وذلك بغية فهم تفاصيل أداء البلدان وأين تكمن جوانب القوة والضعف فيها، تنقسم المقاييس المعتمدة ضمن منهج الكتاب السنوي العالمي للتنافسية إلى أربعة عوامل هي: الأداء الاقتصادي، كفاءة الحكومة؛ كفاءة الأعمال؛ والبنية التحتية<sup>2</sup>، تضم في مجملها 333 مقياسا جزئيا تأخذ قيما ترتيبية لكل بلد من 0 إلى 100، والشكل رقم (14) يوضح تركيبة تلك العوامل الأربعة بناء على التقرير السنوي للتنافسية العالمية الصادر عن المعهد الدولي للتنمية الإدارية لعام 2019.

<sup>1</sup> : IMD World Competitiveness Center, **Our Mission**, available on: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-mission/Overview/>

<sup>2</sup> : بثنية محمد علي المحتسب، طالب محمد عوض، مرجع سبق ذكره، ص (126).

**الشكل رقم (14): الإطار العام لمؤشر التنافسية العالمية حسب الكتاب السنوي العالمي للتنافسية 2019**



**Source :** International Institute for Management Development (IMD), **World Competitiveness Yearbook 2019**, p.p (308-309).

**الفرع الأول: الأداء الاقتصادي**

يشتمل هذا المحور حسب الشكل رقم (14) على خمسة مؤشرات تضم بدورها 82 مؤشرا فرعيا، يمكن إدراج أهمها ضمن الجدول أدناه، والجدير بالذكر هنا أنه لا يتضح تماما إذا ما تم تصنيف معيار ما على أنه إيجابي أم سلبي، مثلا معيار العمل في القطاع الحكومي ومدى مساهمته في تعزيز التنافسية للبلد المعني.

**الجدول رقم (05): أهم المؤشرات الجزئية لمحور الأداء الاقتصادي**

الأداء الاقتصادي الوطني	التجارة الدولية	الاستثمار الدولي	التشغيل	الأسعار
قيمة العملة إلى الدولار الأمريكي؛ حجم الاقتصاد؛ النمو الاقتصادي؛ الثروة؛ توقعات النمو الاقتصادي.	الحساب الجاري؛ الميزان التجاري؛ مؤشرات التصدير؛ تمركز وتنوع الصادرات؛ مؤشرات الاستيراد.	تدفقات الاستثمار الأجنبي الداخلة والخارجة؛ أصول الاستثمار في محفظة الأوراق المالية.	مؤشرات التوظيف؛ نمو مناصب الشغل؛ التشغيل حسب القطاعات؛ العمل في القطاع الحكومي.	تضخم أسعار الاستهلاك؛ تكلفة المعيشة؛ تكلفة الغذاء؛ أسعار الوقود؛

**Source :** International Institute for Management Development (IMD), Op.cit, p.p (312-313).

**الفرع الثاني: الكفاءة الحكومية**

يشتمل هذا المحور حسب الشكل رقم (14) على خمسة مؤشرات تضم بدورها 71 معيارا فرعيا، يمكن إدراج الأهم منها ضمن الجدول أدناه، مع تسجيل نفس الملاحظة لبعض المعايير التي قد لا تشير بدقة للجانب الإيجابي أو السلبي ضمن محور الكفاءة الحكومية، مثلا فيما يتعلق بملكية الحكومة للمؤسسات، وحصيلة الإيرادات الضريبية الكلية.

**الجدول رقم (06): أهم المؤشرات الجزئية لمحور الكفاءة الحكومية**

الإطار المجتمعي	تشريع الأعمال	الإطار المؤسسي	السياسة الضريبية	المالية العامة
العدالة؛ الجريمة؛ الاستقرار السياسي؛ التماسك الاجتماعي؛ توزيع الدخل؛ المساواة بين الجنسين.	الانفتاح التجاري؛ ملكية الحكومة للمؤسسات؛ تشريعات المنافسة؛ تشريع العمل؛ قانون الهجرة.	التصنيف الائتماني؛ معدل الفائدة الحقيقي؛ استقرار سعر الصرف؛ الشفافية؛ البيروقراطية؛ القانون.	حصيلة الإيرادات الضريبية الكلية؛ ضريبة الأرباح على الشركات؛ مساهمة أرباب العمل في الضمان الاجتماعي.	الدين العام الداخلي والخارجي؛ تطور الإدارة المالية العامة؛ الإنفاق الحكومي العام.

**Source :** International Institute for Management Development (IMD), Op.cit, p.p (360-361).

**الفرع الثالث: كفاءة الأعمال**

يشتمل هذا المحور حسب الشكل رقم (14) على خمسة مؤشرات تضم بدورها 72 معيارا فرعيا، يمكن إدراج الأهم منها ضمن الجدول أدناه.

**الجدول رقم (07): أهم المؤشرات الجزئية لمحور كفاءة الأعمال**

الإنتاجية والكفاءة	سوق العمل	التمويل	ممارسات الأعمال	المواقف والقيم
الإنتاجية الإجمالية؛ الإنتاجية حسب القطاعات؛ الشركات الكبيرة؛ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ الرقمنة.	التكاليف والمكافآت؛ مؤشرات تكلفة اليد العاملة؛ التحفيز؛ المنازعات؛ التلمذة الصناعية؛ التدريب؛ مؤشرات توفر المهارات.	كفاءة البنوك؛ الخدمات المصرفية؛ كفاءة السوق المالي؛ الإدارة المالية؛ حقوق المساهمين؛ صفقات الاندماج؛ ديون الشركات.	مرونة الشركات؛ الفرص والتهديدات؛ المصادقية؛ التدقيق والمراجعة؛ رضا العملاء؛ زيادة الأعمال؛ المسؤولية الاجتماعية.	العولة؛ الصورة في الخارج؛ الثقافة الوطنية؛ المرونة؛ الإصلاحات؛ التحول الرقمي؛ نظام القيم الداعم للتنافسية.

**Source :** International Institute for Management Development (IMD), Op.cit, p.p (402-403).

**الفرع الرابع: البنية التحتية**

يشتمل هذا محور البنية التحتية أيضا على خمسة مؤشرات تضم بدورها 108 معيارا فرعيا، يمكن إدراج أهمها ضمن الجدول أدناه.

**الجدول رقم (08): أهم المؤشرات الجزئية لمحور البنية التحتية**

البنية التحتية الأساسية	البنية التحتية التكنولوجية	البنية التحتية العلمية	الصحة والبيئة	التعليم
مساحة الأرض؛ المساحة الصالحة للزراعة؛ المياه؛ إدارة المدن؛ السكان؛ الطرق؛ شبكة السكك الحديدية؛ جودة النقل الجوي؛ التوزيع؛ الطاقة.	الاستثمار في الاتصالات؛ تكاليف الهاتف المحمول؛ تكنولوجيا الاتصالات؛ الحواسيب المستخدمة؛ مستخدمو وسرعة الإنترنت؛ المهارات الرقمية.	إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير؛ نفقات الشركات على البحث والتطوير؛ إجمالي أفراد البحث؛ درجات العلوم؛ المقالات العلمية المنشورة؛ براءات الاختراع.	الإنفاق على الصحة؛ تغطية الرعاية الصحية؛ مؤشر التنمية البشرية؛ انبعاثات CO2؛ التنمية المستدامة؛ القوانين البيئية؛ البصمة البيئية.	الإنفاق على التعليم؛ نسبة الطلاب إلى المعلمين؛ تحصيل التعليم العالي؛ تنقل الطلاب إلى الداخل والخارج؛ إجادة اللغة الإنجليزية؛ معدل الأمية بين البالغين.

**Source :** International Institute for Management Development (IMD), Op.cit, p.p (444-445).

وكانت نتائج ترتيب تنافسية بعض الدول حسب تصنيف التقرير السنوي العالمي للتنافسية لعام 2019 كما يلي:

**الجدول رقم (09):** تنافسية الدول الأولى حسب تصنيف التقرير السنوي العالمي للتنافسية لعام 2019

الترتيب	البلد	التنقيط	الترتيب السابق (2018)
1	سنغافورة	100	3
2	هونكونج	97,98	2
3	الولايات المتحدة الأمريكية	97,11	1
4	سويسرا	96,00	5
5	الإمارات العربية المتحدة	95,89	7
6	هولندا	94,36	4
7	ايرلندا	94,21	12
8	الدانمارك	93,42	6
9	السويد	92,58	9
10	قطر	91,94	14
11	النرويج	91,69	8
12	ليكسمبورغ	91,21	11
13	كندا	89,22	10
14	الصين	88,77	13
15	فنلندا	88,52	16

**Source :** International Institute for Management Development (IMD), Op.cit, p (34).

كمقارنة بسيطة بين المنهجين السابقين، يمكن استخلاص أن كلا المؤشرين المركبين يقيسان القدرة التنافسية للبلدان، بما يؤدي إلى ترتيب البلدان وفقاً للنتيجة التي يتم الحصول عليها وفق كل عامل من عوامل التنافسية، وعند مقارنة تفاصيل بناء المؤشرين نلاحظ أن مؤشر المعهد الدولي للتنمية الإدارية (WCY) ينقسم إلى أربعة عوامل هي الأداء الاقتصادي؛ الكفاءة الحكومية؛ كفاءة الأعمال؛ والبنية التحتية، بينما يتم تقسيم مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي (GCI) إلى أربعة عوامل مغايرة هي البيئة المُمكّنة؛ رأس المال البشري؛ الأسواق؛ ومنظومة الابتكار، على مستوى هذه العوامل يمكننا تسجيل تقارب بين عوامل الكفاءة لكلا المنهجين، لكن العنصر الملفت للانتباه هنا هو ما إذا كانت الجهتين تستخدمان متغيرات مختلفة لبناء المؤشرات، حيث يمكن أن نلاحظ أولاً أن مؤشر (WCY) يعتمد على عدد متغيرات أكبر بكثير من مؤشر (GCI)، فالأول يعتمد 333 معياراً، منها حوالي 135 معياراً كمياً، على العكس من ذلك، يعتمد المؤشر الثاني على 103 معياراً منها 33 معياراً كمياً فقط، والباقي معايير نوعية، كما أن الفهرس الذي طوره المعهد الدولي للتنمية الإدارية أكثر اتساعاً وشمولاً من مؤشر (GCI)، لا سيما من حيث المعايير الكمية التي تم أخذها بعين الاعتبار عند بنائه، بالإضافة إلى ذلك، يبدو مؤشر (GCI) أكثر اعتماداً على المعايير النوعية التي تمثل حوالي ثلثي المؤشر، في حين أن مؤشر (WCY) أكثر توازناً لأنه يحتسب تقريباً المتغيرات الكمية بمثل ما يحتسب المتغيرات النوعية من حيث العدد، وإذا نظرنا بالتفصيل إلى المتغيرات الكمية التي يستخدمها المنهجين لبناء المؤشرات، يمكننا أن نلاحظ أنه ضمن 33 معياراً كمياً ضمن مؤشر (GCI)، 27 منها معتمدة بشكل مباشر في حساب مؤشر (WCY)، والمتغيرات الوحيدة التي

ينفرد بها مؤشر (CGI) هي المتغيرات الصحية (الإصابة بالمalaria، حدوث السل والإيدز)، والتعليم (الالتحاق بالتعليم الابتدائي)، والإطار القانوني (الحماية المستثمرين ومؤشر حقوق الإنسان)، وهي معايير يوجد ما يقابلها نسبيا في بناء مؤشر (WCY) مع إجراء مسح حول المشاكل الصحية، ونسبة المعلمين إلى الطلبة، ومسح حول حقوق المساهمين، من ناحية أخرى، جميع المتغيرات المستخدمة في بناء مؤشر (GCI) تقريبًا يتم استخدامها أيضًا في حساب مؤشر (WCY)، ومع ذلك، فإن بناء هذا الأخير يعتمد على متغيرات كمية أكثر تفصيلاً ولكنها تبدو متداخلة إلى حد كبير ومرتبطة ببعضها البعض، يمكن أيضا ملاحظة مماثلة بشأن المتغيرات النوعية، لكن على الرغم من أن الاستطلاعات يتم إجراؤها بشكل مختلف وفي لجان منفصلة، إلا أنها تتعلق في كثير من الأحيان بنفس المعايير مثل جودة البنية التحتية (الطرق والجو والسكك الحديدية)، الفساد والسلوك الأخلاقي للشركات وما إلى ذلك، وأخيرًا، يختلف بناء المؤشرين بشكل أساسي في معالجة المتغيرات الأساسية، أي الأوزان المرتبطة بكل متغير، وفي صياغة إجراءات المسح التي تقوم عليها المتغيرات النوعية، ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن مؤشر (GCI) يتضمن عددًا أكبر من المتغيرات النوعية، مما قد يجعله أكثر دقة، ولكنه أكثر عرضة للمشاكل المتعلقة بالتعددية الخطية بين المتغيرات.<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: مؤشر تنافسية الاقتصادات العربية

تأسس صندوق النقد العربي في عام 1976 وبدأ في ممارسة نشاطه عام 1977، وهو مؤسسة مالية عربية إقليمية يبلغ عدد الدول الأعضاء فيها 22 دولة عربية، هي الجزائر، تونس، المغرب، ليبيا، موريتانيا، الأردن، الإمارات، البحرين، جيبوتي، السعودية، السودان، سوريا، الصومال، العراق، عُمان، فلسطين، قطر، القمر المتحدة، الكويت، لبنان، مصر واليمن، رؤيته الأساسية هي أن يكون الشريك الأقرب للدول العربية في تفاعلها مع التطورات لتعزيز مسيرة الاستقرار والتطوير الاقتصادي والمالي والنقدي، تحت رسالة إرساء المقومات النقدية للتكامل الاقتصادي العربي ودفع عجلة التنمية الاقتصادية في جميع الدول العربية، ويهدف الصندوق أساسًا لتحقيق الأهداف التالية:<sup>2</sup>

- تصحيح الاختلالات في موازين مدفوعات للدول الأعضاء؛
- العمل على إزالة القيود على المدفوعات الجارية بين الدول الأعضاء؛
- إرساء السياسات وأساليب التعاون النقدي العربي؛
- إبداء المشورة، عند طلبها، فيما يتصل بالسياسات الاستثمارية الخارجية؛
- تطوير الأسواق المالية العربية؛
- العمل على تهيئة الظروف المؤدية إلى إنشاء عملة عربية موحدة؛
- تسوية المدفوعات الجارية بين الدول الأعضاء بما يعزز حركة المبادلات التجارية.

<sup>1</sup> : Raphaël Chiappini, *les Indices Composites Sont-Ils de Bonnes Mesures de la Compétitivité des Pays ?* Larefi Working Papers 1205, Larefi, Université Bordeaux 4. 2012, p.p (13-14).

<sup>2</sup> صندوق النقد العربي، عن الصندوق، متوفر على الرابط: <https://www.amf.org.ae/ar/about-> تاريخ التصفح: 2022-04-10.

## الفرع الأول: مكونات المؤشر العام التنافسية العربية

يعكف صندوق النقد العربي إلى تقييم تنافسية الاقتصادات العربية الأعضاء، وكان قد نشر بهذا الصدد خمسة أعداد لتقارير التنافسية العربية، كان أولها عام 2016، حيث يتكون المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية من مؤشرين رئيسيين هما: مؤشر الاقتصاد الكلي، ومؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار، يعكس مؤشر الاقتصاد الكلي مدى قدرة الحكومات على تحقيق أسس الاستقرار الاقتصادي الداعمة للإنتاجية والتنافسية، في حين يعكس مؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار السياسات المختلفة التي يتم تبنيها لتحسين مناخ الأعمال بهدف جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، والجدول رقم (10) تفصيل لمكونات كل مؤشر<sup>1</sup>.

الجدول رقم (10): مكونات المؤشر العام للتنافسية العربية

مؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار			مؤشر الاقتصاد الكلي			
المؤسسات والحوكمة	البنية التحتية	بيئة الأعمال	القطاع الخارجي	القطاع الحقيقي	قطاع مالية الحكومة	القطاع النقدي والمصرفي
فعالية الحكومة (نقطة)	نسبة الأفراد المستفيدين من الانترنت %	بدء النشاط التجاري (نقطة)	درجة الانفتاح الخارجي %	معدل النمو الحقيقي %	نسبة الفائض/العجز المالي إلى الناتج المحلي %	نسبة السيولة المحلية من الناتج المحلي %
سيادة القانون (نقطة)	النقل الجوي والشحن (مليون طن - كلم)	دفع الضرائب (نقطة)	الاحتياطات الرسمية (دولار أمريكي)	معدل البطالة %	نسبة الإيرادات الضريبية إلى إجمالي الإيرادات %	حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص (دولار أمريكي)
الفساد الإداري (نقطة)	وقت الامتثال الحدودي للتصدير السلعي	الحصول على الكهرباء (نقطة)	تغطية الاحتياطات للواردات بالأشهر	معدل التضخم %	معدل نمو الإيرادات العامة بدون المنح %	نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض %
	عدد الهواتف الخلوية لكل 100 شخص	حماية المستثمرين (نقطة)	الحساب الجاري (دولار أمريكي)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (دولار أمريكي)		معدل نمو صافي الأصول الأجنبية %
	الوقت المطلوب للحصول على الطاقة الكهربائية	تسجيل الملكية (نقطة)		معدل نمو مساهمة قطاع الصناعة التحويلية %		

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، العدد الخامس، 2022، ص (03).

## الفرع الثاني: طريقة حساب المؤشر العام التنافسية العربية

يتم الحصول على البيانات الخاصة باحتساب المؤشر من قواعد البيانات الخاصة بكل من صندوق النقد العربي، وصندوق النقد الدولي، وقاعدة مؤشرات التنمية الدولية التابعة للبنك الدولي، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ومنظمة العمل الدولية، تُقدر مؤشرات القطاعات باعتماد طريقة المنهجية المعيارية، وذلك بطرح قيمة المتغير المسجل

<sup>1</sup> صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، العدد الخامس، 2022، ص (03)، متوفر على الرابط:

<https://www.amf.org.ac/ar/publications/tqrry-tnafsy-taqtsadyat-aldwl-alrbyt/tqrry-tnafsy-alaqtsadat-alrbyt-2021>

لدولة ما من المتوسط الحسابي لنفس المتغير لمجموع الدول المدرجة في التقرير، ثم قسمتها على الانحراف المعياري لجميع الدول، وذلك حسب الصيغة التالية:<sup>1</sup>

$$I_{qc}^t = \frac{X_{qc}^t - \bar{X}_q^t}{\delta_q^t}$$

حيث تشير عناصر الصيغة إلى ما يلي:

$I_{qc}^t$ : قيمة المؤشر بالنسبة للمتغير "q" للدولة "c" خلال الفترة "t"

$X_{qc}^t$ : قيمة المتغير "q" للدولة "c" خلال الفترة "t"

$\bar{X}_q^t$ : المتوسط الحسابي للمتغير "q" للدول المدرجة في المؤشر خلال الفترة "t"

$\delta_q^t$ : الانحراف المعياري لقيم المتغير "q" خلال الفترة "t"

وفي حالة المتغيرات التي يعد ارتفاعها في غير صالح الدول، كالتضخم والبطالة، فإن المؤشر الفرعي لها يحسب بالصيغة:

$$I_{qc}^t = \frac{\bar{X}_q^t - X_{qc}^t}{\delta_q^t}$$

الفرع الثالث: ترتيب الاقتصادات العربية حسب تقرير التنافسية العربية

حسب التقرير الصادر عن صندوق النقد العربي في عام 2022، والذي تضمن تنافسية الاقتصادات العربية لعام 2021، فقد كان ترتيب تلك الأخيرة حسب الجدول التالي:

الجدول رقم (11): ترتيب الاقتصادات العربية حسب تقرير التنافسية العربية 2022

ترتيب الاقتصاد على مستوى الدول في تقرير تنافسية الاقتصادات العربية			الدول	ترتيب الاقتصاد على مستوى الدول في تقرير تنافسية الاقتصادات العربية			الدول
الاتجاه	2020 - 2017	2019 - 2016		الاتجاه	2020 - 2017	2019 - 2016	
1+	10	11	مصر	=	1	1	الإمارات ع م
3-	11	14	موريتانيا	=	2	2	م ع السعودية
1+	12	13	العراق	=	3	3	قطر
3-	13	10	لبنان	3+	4	7	المغرب
2-	14	12	الجزائر	=	5	5	الكويت
2+	15	17	السودان	=	6	6	عمان
1+	16	15	ليبيا	3-	7	4	البحرين
1+	17	16	اليمن	=	8	8	الأردن
				=	9	9	تونس

المصدر: بالاعتماد على صندوق النقد العربي، مرجع سبق ذكره، ص (08).

<sup>1</sup>: صندوق النقد العربي، مرجع سبق ذكره، ص (04)

## المطلب الرابع: مؤشرات مركبة أخرى

قامت منظمات أخرى على غرار المنتدى الاقتصادي العالمي والمعهد الدولي للتنمية الإدارية بصياغة مؤشرات ترتيبية للتنافسية العالمية، ويمكن وصف تلك المؤشرات بالأكثر تخصصاً، كونها لا تركز على الأداء العام للاقتصادات، بل تركز في كل مرة على أحد أجزاء التنافسية مثل جاذبية الاقتصاد وأداء الأعمال، ومن أهم تلك المؤشرات ذلك الصادر عن شركة (A.T. Kearney)، وهي شركة مشهورة عالمياً في مجال الاستراتيجية والإدارة، تعمل بشكل عام مع الشركات التي تبحث عن نتائج دائمة من خلال الجمع بين المنهج الاستراتيجي والعمل التعاوني، يصدر عن هذه الشركة مؤشرين سنويًا، الأول هو "مؤشر العولمة"، مؤشر مركب يعتمد على عشرات المؤشرات التي تقيس درجة انفتاح الدولة على التدفقات من أنواع مختلفة، والثاني "مؤشر الثقة" الذي يعتبر نتيجة استطلاع رأي صانعي القرار في القطاع الخاص على صورة البلد، هذا بالإضافة إلى مؤشرات أخرى سيتم التطرق لها فيما يلي.

## الفرع الأول: مؤشر العولمة

يتم احتساب هذا المؤشر سنويًا حول ستين (60) بلداً، لا يعالج القدرة التنافسية بصفة مباشرة، ولكن يقيس انفتاح البلدان على العالم الخارجي، البيانات المعتمدة لإنشاء المؤشر مصدرها المنظمات الدولية مثل البنك الدولي، صندوق النقد الدولي والاتحاد الدولي للاتصالات، ويتم حساب مؤشر العولمة باستخدام عشرات العوامل المجمعة في المحددات التالية:

- التكامل الاقتصادي وما يرافقه من الصادرات والواردات وتدفقات الاستثمار الأجنبي.
- التكنولوجيا التي تعزز إمكانية الوصول إلى تقنيات الاتصالات الجديدة، ولا سيما عدد مستخدمي الإنترنت والخوادم والوصول إلى الشبكات الآمنة؛
- الاتصال الشخصي بما يتضمنه من أنشطة مع العالم الخارجي، سواء من خلال التبادل السياحي الدولي، أو حركة الهاتف والتحويلات الدولية الجارية؛
- يتم قياس المشاركة السياسية بعناصر متعددة، مثل المشاركة في المنظمات الدولية، البعثات الأمنية للأمم المتحدة، وعدد السفارات الأجنبية.

تتحصل البلدان المعنية على تنقيط لكل عامل، وهو ما يسمح بتصنيف أولي حسب العوامل السابقة، لكن تأثير المنهجية التي استخدمتها شركة (A.T. Kearney) عدة تساؤلات تتعلق بالطريقة والنتائج، فقد تكون مقارنة درجة انفتاح البلدان ذات الأحجام المختلفة مشكلة، من منطلق أن الدولة الصغيرة غالباً ما تكون أكثر انفتاحاً من دولة أكبر، وهو ما يفسر المراتب المتقدمة لبعض الدول الصغيرة مثل إيرلندا وهولندا وسنغافورة وسويسرا، يتعلق الانتقاد الثاني بضعف عدد العوامل التحليلية لتحديد انفتاح البلاد، فقياس التكامل الاقتصادي بعاملين فقط غير كافٍ في هذا السياق<sup>1</sup>، ويوضح الجدول رقم (12) ترتيب عينة من البلدان حسب مؤشر العولمة لعام 2007.

<sup>1</sup> : Jean-Marie YAO, Op.cit, p.p (80-82).

## الجدول رقم (12): ترتيب أولى البلدان حسب مؤشر العولمة لـ (A.T. Kearney) لعام 2007

الترتيب	البلد	الترتيب	البلد	الترتيب	البلد
1	سنغافورة	6	الدانمارك	11	السويد
2	هونكونج	7	الولايات المتحدة الأمريكية	12	بريطانيا
3	هولندا	8	كندا	13	استراليا
4	سويسرا	9	الأردن	14	النمسا
5	ايرلندا	10	ايسستونيا	15	بلجيكا

**Source :** Jean-Marie YAO, *Compétitivité et Attractivité des Places Financières Internationales : Application à l'Industrie des Fonds d'Investissement au Luxembourg*, thèse doctorat en sciences économiques, Université de Strasbourg, 2012, p (81).

## الفرع الثاني: مؤشر الثقة

تنشر شركة (A.T. Kearney) بصفة سنوية مؤشر ثقة الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI Confidence Index). حيث يُقِيم هذا المؤشر تأثير التغييرات السياسية والاقتصادية والتنظيمية المحتملة على استراتيجيات قادة أكبر الشركات في العالم تجاه الخارج، معتمداً في ذلك على استطلاع للرأي يتم إجراؤه بين صناع القرار في الخواص حول صورة الدولة المعنية، وفي هذا السياق تعتمز (A.T. Kearney) أنها تجري مقابلات مع كبار المسؤولين في أكبر 1000 شركة في العالم حول تحديد نواياهم للتوسع في المستقبل، ويتم حساب مؤشر البلد باستخدام آراء وردود من خارج البلد المعني، مثلاً المؤشر الخاص بسويسرا لا يأخذ في الاعتبار سوى الردود الواردة من جميع البلدان الأخرى باستثناء سويسرا.

بالنسبة لهذا المؤشر، تستخدم الشركة بيانات أخرى من مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، البنك الدولي (WB)، صندوق النقد الدولي (IMF)، منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير (EBRD)، ووحدة الاستخبارات الاقتصادية، وغالباً ما تتواصل الشركة مع وكالات ترويج الاستثمار في البلدان، البنوك المركزية الوطنية، وزارات المالية والتجارة، بالإضافة إلى الصحافة المحلية، وقد يبدو أن استطلاع الرأي الذي تقوم به (AT Kearney) من أجل استخراج مؤشر الثقة يتمتع بتحليل جيد للاتجاهات الكبرى في الاستثمار الدولي، إلا أن منتقدي هذا المؤشر يشيرون إلى أنه لا يمكنه أن يكون كافياً للمقارنة اقتصادياً بين الأنظمة الإنتاجية والاجتماعية للبلدان، لذلك يعتبر هذا الاستطلاع عامًا في الغالب، ونتيجة لذلك يعد هذا المؤشر أداة ضعيفة إذا ما استعمل للمقارنة المرجعية (Benchmarking) أو لتوجيه السياسات الاقتصادية الوطنية.<sup>1</sup>

يأخذ مؤشر ثقة الاستثمار الأجنبي المباشر قيماً من 0 إلى 3، وفي عام 2019 كانت متوسطات قيم المؤشر استناداً إلى 25 دولة في حدود 1.64 نقطة، وكانت أعلى قيمة في الولايات المتحدة 2.1 نقطة، وأقل قيمة في المكسيك 1.49 نقطة، وتتوفر التصنيفات من 2004 إلى 2019، وفيما يلي نتائج التصنيف لبعض البلدان التي تتوفر بها البيانات لسنة 2019.

<sup>1</sup> : Jean-Marie YAO, Op.cit, p.p (82-83).

## الجدول رقم (13): ترتيب أولى البلدان حسب مؤشر (A.T. Kearney FDI Confidence Index) لعام 2019

الترتيب	البلد	التنقيط	الترتيب	البلد	التنقيط	الترتيب	البلد	التنقيط
1	و.م. الأمريكية	2,10	6	اليابان	1,78	11	اسبانيا	1,62
2	ألمانيا	1,90	7	الصين	1,72	12	هولندا	1,61
3	كندا	1,87	8	استراليا	1,67	13	سويسرا	1,59
4	بريطانيا	1,85	9	إيطاليا	1,67	14	الدانمارك	1,58
5	فرنسا	1,79	10	سنغافورة	1,65	15	السويد	1,55

Source : A.T. Kearney 2019 FDI Confidence Index, [www.theglobeconomy.com/rankings/fdi\\_confidence\\_index/](http://www.theglobeconomy.com/rankings/fdi_confidence_index/)

## الفرع الثالث: مؤشر الحرية الاقتصادية

يصدر مؤشر الحرية الاقتصادية عن المنظمة الأمريكية (Heritage Foundation) منذ سنة 1994، وهو مؤشر يُدمجُ ضمنه أزيد من ثلاثين معيارا، يتم تجميعها ضمن عشرة ركائز رئيسية هي: حرية الأعمال؛ حرية التجارة؛ الحرية الضريبية؛ النفقات الحكومية؛ الحرية النقدية؛ حرية الاستثمار؛ الحرية المالية؛ حقوق الملكية؛ الفساد؛ سوق العمل، حيث تتحدد القيمة النهائية للمؤشر من خلال حساب الوسط الحسابي البسيط لما تحصله البلدان من نقاط للأعمدة العشرة السابقة الذكر والتي تأخذ قيما من 0 إلى 100، وترتبط المعايير التي يشملها المؤشر بحجم الاقطاعات والرسوم الإجبارية، حجم ودور القطاع العام في الاقتصاد، انفتاح التجارة وحرية المؤسسات.<sup>1</sup>

ينظر مؤلفو المؤشر إلى الحرية الاقتصادية كمفهوم إيجابي، وأن تعريفها التقليدي الذي يفسرها بغياب الإكراه أو القيود الحكومية يجب أن يمتد إلى الشعور بالحرية بما يميزها عن الفوضى، وأن دور الحكومات هو الحماية الأساسية ضد ويلات الطبيعة، بحيث يتم منح الحقوق الاقتصادية الإيجابية مثل حقوق الملكية والتعاملات، لذا فإن تعريف الحرية الاقتصادية يشمل جميع الحريات وحقوق الإنتاج والتوزيع أو استهلاك السلع والخدمات. توفر أعلى أشكال الحرية الاقتصادية حقًا مطلقًا في ملكية العقارات؛ حريات حركة العمال ورأس المال والسلع التي تحققت بالكامل؛ وغياب مطلق لقهر أو تقييد الحرية الاقتصادية بما يتجاوز الحد الضروري للمواطنين لحماية الحرية نفسها والحفاظ عليها، بمعنى آخر، للأفراد الحرية في العمل والإنتاج والاستهلاك والاستثمار بأي طريقة يريدونها، وأن الحرية في حد ذاتها محمية من قبل الدولة وغير مقيدة.<sup>2</sup>

باعتبار أن المؤشر يأخذ قيما بين 0 و100 يتم وصف درجة الحرية الاقتصادية للبلد المعني حسب الحالات الآتية:

## الجدول رقم (14): درجة حرية الاقتصاد حسب قيم مؤشر الحرية الاقتصادية

قيمة المؤشر	من 80 إلى 100	من 70 إلى أقل من 80	60 إلى أقل من 70	50 إلى أقل من 60	أقل من 50
درجة الحرية الاقتصادية	اقتصاد حر	اقتصاد حر عموما	اقتصاد حر تقريبا	اقتصاد مقيد نسبيا	اقتصاد مقيد

Source: Adopté de Jean-Marie YAO, Op.cit, p (86).

<sup>1</sup> : Raphaël Chiappini, **Les indices composites sont-ils de bonnes mesures de la compétitivité des pays ?** op.cit, p.p (18-19).

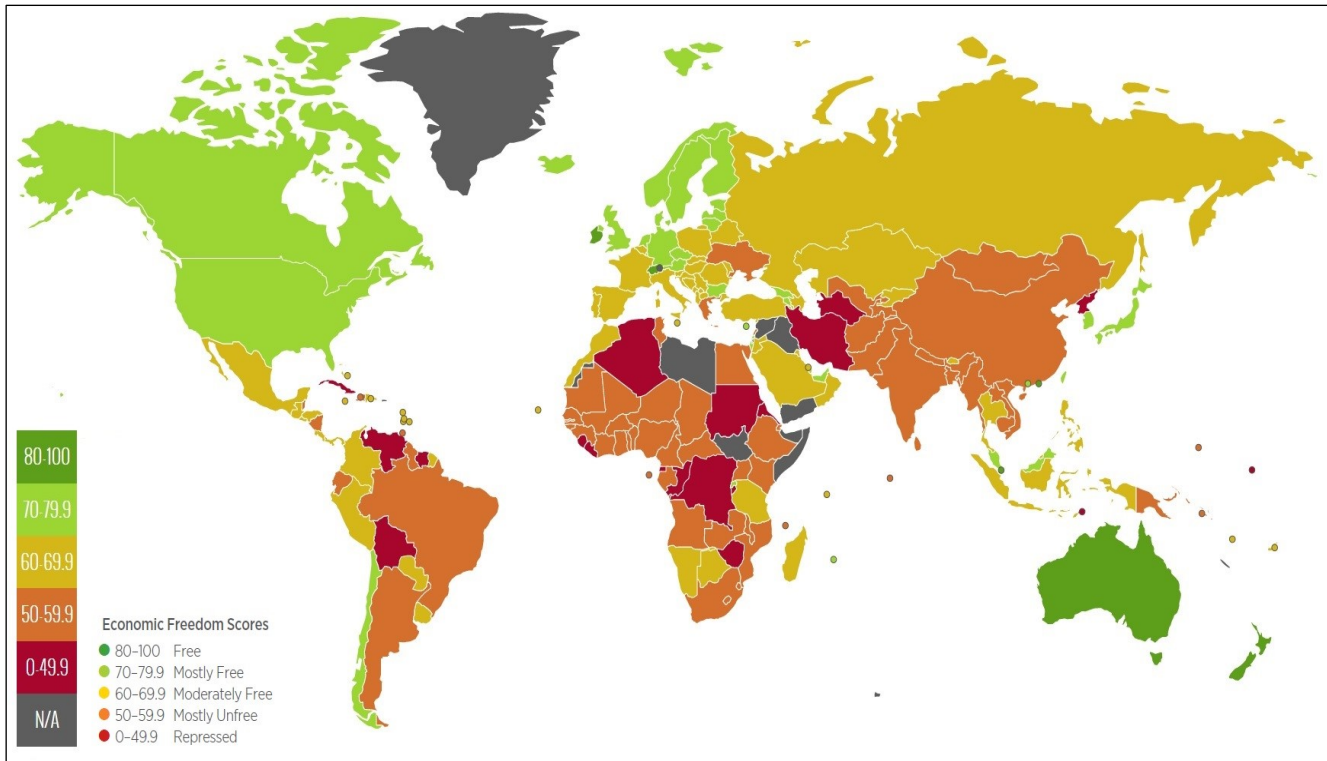
<sup>2</sup> : William W. Beach and Tim Kane, **Methodology: Measuring the 10 Economic Freedoms**, 2008 Index of Economic Freedom, Heritage Foundation, 2008, p.p (39-40).

أهم ما يمكن تسجيله بخصوص هذا المؤشر، هو أنه من الصعب التحدث عن التنمية دون الحديث عن القدرة التنافسية، كما أن القدرة التنافسية لا يمكن أن تتوافر بدون تحرير حقيقي للاقتصاد، ونتيجة لذلك، يعتبر التدخل الحكومي ممارسة لا تخدم التنافسية، وهو ما يجعل مؤشر الحرية الاقتصادية عرضة لبعض الانتقادات الجوهرية، فإذا شمل التدخل الحكومي الإنفاق على الصحة والتعليم، سيكون من الخطأ أن نعتبر جميع الإجراءات العامة ليست في صالح التنافسية، إضافة إلى أن هناك بعض الانتقادات التي تزعم أن المعايير التي تشكل المؤشر لا تشمل المهنيين المحليين، ومع ذلك يبقى هذا المؤشر أكثر اكتمالاً من حيث قياس الحرية الاقتصادية.<sup>1</sup>

حسب احصائيات المنظمة الأمريكية (Heritage Foundation) كانت نتائج ترتيب التنافسية لبلدان العالم في سنة

2020 كما يلي:

الشكل رقم (15): خريطة ترتيب أولى البلدان حسب مؤشر الحرية الاقتصادية لسنة 2020



Source: Heritage Foundation, 2020 Index of Economic Freedom, link: [www.heritage.org/index/heatmap](http://www.heritage.org/index/heatmap)

#### الفرع الرابع: مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال

يقيس مؤشر البنك الدولي لممارسة أنشطة الأعمال (Doing Business) جوانب تنظيم الأعمال التي تؤثر على الشركات المحلية الصغيرة الموجودة في أكبر مدن الأعمال المتواجدة في 190 اقتصاداً، ويؤخذ بعين الاعتبار تغطية المنطقة الثانية في الترتيب لقرابة 11 اقتصاداً، ويغطي 12 مجالاً لتنظيم الأعمال، حيث يتم تضمين عشرة من هذه المجالات (بدء الأعمال، معالجة تصاريح البناء، التزويد بالكهرباء، تسجيل الممتلكات، الحصول على القروض، حماية

<sup>1</sup> : Jean-Marie YAO, Op.cit, p (87).

أقلية المستثمرين، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، تنفيذ العقود، وتسوية حالات الإعسار) في سهولة ممارسة الأعمال وسهولة القيام بترتيب الأعمال، كما يقيس المؤشر أيضاً اللوائح المتعلقة بأنماط توظيف العمال والتعاقد مع الحكومة، والتي لا يتم تضمينها في سهولة ممارسة الأعمال وترتيبها، ويساعد أكثر من 48000 مهنيًا من 190 اقتصادًا في توفير البيانات التي تفيد في بناء هذا المؤشر.

يقوم مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال على مبدأ استفادة النشاط الاقتصادي من قواعد واضحة، وهي تلك القواعد التي تسمح بالتبادل الطوعي بين الفاعلين الاقتصاديين، تحدد حقوق الملكية القوية، تسهل حل النزاعات التجارية، وتوفر للشركاء المتعاقدين الحماية من التعسف وسوء المعاملة، تكون هذه القواعد أكثر فعالية في تعزيز النمو والتنمية عندما تكون فعالة وشفافة ويمكن الوصول إليها لمن تستهدفها، وتخلق تلك القواعد بيئة ملائمة تمكن الداخلين الجدد مع الأفكار المبتكرة والريادية البدء في الأعمال التجارية، وتمكن الشركات المنتجة من الاستثمار والتوسع وخلق وظائف جديدة. إن دور سياسة الحكومة في العمليات اليومية للشركات المحلية الصغيرة والمتوسطة هو محور تركيز البيانات المعتمدة في مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال. والهدف من ذلك هو تشجيع التنظيم الفعال والشفاف وسهل التنفيذ الذي يعزز ازدهار الأعمال.<sup>1</sup>

يعتمد تصميم مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال على الأفكار النظرية المستمدة من البحوث المكثفة، ويتم اعطاء بعض مؤشرات المؤشرات الفرعية درجات أعلى تبعاً للتنظيم الجيد والأداء الأفضل للمؤسسات، حيث تُمنح درجات أعلى لمتطلبات الكشف الأكثر حسماً وتأثيراً على المعاملات مع الأطراف الفاعلة، مثل حماية الأقلية من المستثمرين، ويتم أيضاً منح درجات أعلى لتبسيط طرق لتطبيق اللوائح التي تحافظ على التكاليف المنخفضة لامثال الشركات، مثل تخفيف العبء المرتبطة بإجراءات بدء الأعمال التجارية، من خلال الشباك الواحد أو من خلال بوابة واحدة عبر الإنترنت، كما يتم منح درجات أعلى للاقتصادات التي تطبق نهجاً قائماً على المخاطر للتنظيم كطريقة لمعالجة النواحي الاجتماعية والبيئية، مثل وضع عبء تنظيمي أكبر على الأنشطة التي تشكل خطراً كبيراً على السكان، والعكس بالنسبة للأنشطة الأقل خطراً، وبالتالي فإن الاقتصادات التي تحتل المرتبة الأولى في سهولة ممارسة الأعمال التجارية ليست بالضرورة تلك التي لا يوجد فيها تنظيم، ولكن تلك الاقتصادات التي تمكنت فيها الحكومات من إنشاء قواعد تسهل التفاعلات في السوق دون إعاقة تطوير القطاع الخاص، ويشمل الجدول رقم (15) الجوانب التي يشملها هذا المؤشر.

<sup>1</sup> : World Bank Group, **Doing Business 2020 - Comparing Business Regulation in 190 Economies**, p.p (17-18), link: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>

## الجدول رقم (15): الإطار العام لمؤشر ممارسة أنشطة الأعمال

المواضيع المغطاة	المعيار
الإجراءات، الوقت، التكلفة، الحد الأدنى لرأس المال المدفوع لبدء شركة ذات مسؤولية محدودة للجنسين.	انطلاق الأعمال
الإجراءات والوقت والتكلفة لاستكمال كافة الإجراءات الرسمية لبناء مستودع وآليات مراقبة الجودة والسلامة في نظام تصاريح البناء.	معالجة تصاريح البناء
الإجراءات والوقت والتكلفة للتوصيل بالشبكة الكهربائية؛ موثوقية إمدادات الكهرباء؛ وشفافية التعريفات.	التزويد بالكهرباء
الإجراءات والوقت والتكلفة لنقل الملكية وجودة نظام إدارة الأراضي للرجال وللنساء.	تسجيل الممتلكات
قوانين الضمانات المنقولة ونظم المعلومات الائتمانية.	الحصول على القروض
حقوق الأقلية من المساهمين في المعاملات مع الأطراف المشاركة وفي حوكمة الشركات.	حماية الأقلية من المستثمرين
المدفوعات، الوقت، إجمالي الضرائب، معدل المساهمة للشركة للائتمان لجميع اللوائح الضريبية وكذلك عمليات ما بعد التقديم.	دفع الضرائب
الوقت والتكلفة اللازمين لتصدير المنتج ذو الميزة النسبية وعمليات الاستيراد.	التجارة عبر الحدود
الوقت والتكلفة لحل نزاع تجاري وجودة الإجراءات القضائية للرجال والنساء.	تنفيذ العقود
الوقت والتكلفة والنتيجة ومعدل الاسترداد للإعسار التجاري وقوة الإطار القانوني للإعسار.	تسوية حالات الإعسار
المرونة في تنظيم وتشريعات العمل.	توظيف العمال
الإجراءات والوقت للمشاركة والفوز بالعروض من خلال الصفقات العامة والإطار التنظيمي لها.	التعاقد مع الحكومة

**Source:** World Bank Group, **Doing Business 2020 - Comparing Business Regulation in 190 Economies**, p (19), link: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>

حسب التقرير السنوي لمجموعة البنك الدولي بموضوع مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال، كانت نتائج ترتيب التنافسية لأهم بلدان العالم في سنة 2020 كما يلي:

## الجدول رقم (16): ترتيب أولى البلدان حسب مؤشر (A.T. Kearney FDI Confidence Index) لعام 2019

الترتيب	البلد	التنقيط	الترتيب	البلد	التنقيط	الترتيب	البلد	التنقيط
1	نيوزلندا	86.8	6	و.م. الأمريكية	84.0	11	ليتوانيا	81.6
2	سنغافورة	86.2	7	جورجيا	83.7	12	ماليزيا	81.5
3	هونكونج	85.3	8	بريطانيا	83.5	13	موريشيوس	81.5
4	الدانمارك	85.3	9	النرويج	82.6	14	استراليا	81.2
5	كوريا الجنوبية	84.0	10	السويد	82.0	15	تايبوان، الصين	80.9

**Source :** World Bank Group, **Doing Business 2020**, p (4).

بالرغم من الشعبية المتنامية والاعتماد المتزايد على المؤشرات المركبة للتنافسية العالمية، إلا أنها ليست في معزل من الانتقادات، فبالعكس من ذلك، فقد تم نقد تلك المؤشرات والمناهج في الأدبيات الاقتصادية، سواء تعلق الأمر بجانب

بنائها وتصميمها، أو في ما يتعلق بجانب ترجمة النتائج التي تصدر عنها، وحسب "Debonneuil & Fontagné, 2003" فإن أهم الانتقادات التي يمكن اسنادها للمؤشرات المركبة للتنافسية الدولية هي:<sup>1</sup>

- المنهج المعتمد في اختيار نموذج للنمو والإجماع على أهميته التجريبية؛
- المنهج المعتمد في اختيار المتغيرات المفسرة للتنافسية؛
- جودة قياس تلك المتغيرات؛
- منهجية الترجيح المعتمدة في المتغيرات؛
- ويضاف لتلك الانتقادات إشكالية تفسير أدائها الاقتصادي.

ويمكن تحليل تلك الانتقادات ضمن ثلاث مستويات كبرى، حيث تعلقت أكثر الانتقادات الموجهة للمؤشرات المركبة للتنافسية الدولية في مستواها الأول بطريقة اختيار المقاييس الفرعية، فقد اعتمد التقرير السنوي للتنافسية على أكثر من 200 مؤشر فرعي بين النوعي والكمي، فيما اعتمد مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي على أزيد من 100 مؤشر، والجدير بالذكر أنه لا يوجد أي تفسير اقتصادي لتفسير طريقة اختيار تلك المؤشرات قياسيا، ذلك بالرغم من وجود ارتباط قوي بين نتائج كلا المنهجين، وفي الدرجة الثانية من الانتقادات تأتي قضية المنهجية المعتمدة في ترجيح أوزان المؤشرات المعتمدة في قياس التنافسية، حيث لم تصرح أي من تقارير التنافسية العالمية بأي تفسير تجريبي يبرر سبب اعتماد منهج الترجيح، وهو ما قد يتسبب في محدودية ترجمة نتائج التقارير من طرف الحكومات وأصحاب القرار، أما المستوى الثالث من الانتقادات فيتعلق بجودة المؤشرات وطريقة بنائها سيما منهج تقسيمها إلى ما هو كمي وما هو نوعي، ففي حالة تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي، والذي يؤكد على أن الأسئلة المطروحة أمام المؤسسات واضحة ومن دون أي لبس، فإن الإجابات تكون جد مرتبطة بمدى معرفة المؤسسات المسوَّحة بمؤسسات الدول الأخرى والمحيط الذي تعيش ضمنه، فإذا كانت الشركة منفتحة على العالم الخارجي فإن معلوماتها - وبالتالي إجاباتها - ستكون ذات جودة، والعكس صحيح في حالة الشركات المحلية المنغلقة على العالم الخارجي، وفي هذا الشأن يرى ( Grégoir & Maurel, 2003) أن التجميع البسيط لإجابات بلد ما يمكنه أن يظهر إجابات ذات طبيعة ذاتية خاصة بالبلد، وهو ما يحول دون تحليلها قياسيا من دون اللجوء إلى الإجابات الفردية. ختاماً، ورغم كل الانتقادات الموجهة للمؤشرات المركبة للتنافسية الدولية، إلا أنها تخدم بشدة عملية المقارنات المرجعية بين دول العالم.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> : Raphaël Chiappini, **Les indices composites sont-ils de bonnes mesures de la compétitivité des pays ?** op.cit, p.p (28-29).

<sup>2</sup> : Ibid, p.p (29-33).

## خلاصة:

من خلال ما تم تناوله في هذا الفصل يمكن الخروج بوصف دقيق للتنافسية القومية على أنها رهان رئيسي تواجهه المؤسسات والاقتصادات على حد سواء في سبيل تطوير أداءها الاقتصادي وخدمة رفاهية شعوبها بصفة مُطردة ومستمرة، تحت قيد البيئة الاقتصادية العالمية التي تميل إلى التعقيد والانفتاح المتزايدين، وعلى الرغم من الأهمية البالغة للتنافسية القومية إلا أن التيارات الفكرية التي ساهمت في بنائه مفهومها لم تكن على اتفاق تام حول محدداته، بغض النظر عن توافق الاتجاهات حول الغايات من التنافسية القومية كممارسة.

كما اتضح من خلال هذا الفصل مدى تنوع المناهج والطرق المستخدمة في قياس تنافسية الأمة، فبين ما هو بسيط وتقليدي، وما هو مركب وترتبي، وجدنا أن مجمل المناهج لم تكن في معزل عن جوانب القصور ولم تسلم من الانتقادات، التي منها ما يتعلق بعدم الاجماع على منهج موحد ذو أهمية تجريبية، ومنها ما كان بخصوص مدى موثوقية منهجية الترجيح المعتمدة في المتغيرات الفرعية، وعلى الرغم من ذلك فإن الجهود المكثفة التي تبذلها الهيئات والمعاهد الدولية المختصة في هذا الشأن إنما تدل على الاهتمام المتزايد بمفهوم التنافسية القومية كفلسفة وكممارسة من شأنها الارتقاء بأداء الاقتصادات إلى مراكز متقدمة، وتحسين مستوى معيشة شعوبها، أو على الأقل الاستفادة من التشخيص الدقيق للأداء التنافسي في اكتشاف جوانب الضعف والتهديدات الحالية والمستقبلية التي تحول دون تحقيق تلك المكاسب.

# الفصل الثالث

تحليل الأعداد الكسرية

والثنا عشر للمكحول المغاربية

## تمهيد:

عَمَلَتُ الدول المغربية على تحرير ممارساتها في مجال التجارة الخارجية، وكان ذلك استجابة منها للتحولات العالمية التي تقتضي العمل بأسس اقتصاد السوق كأسلوب لتحقيق أهداف التنمية الإقتصادية، بما فرض عليها تبني إصلاحات اقتصادية مكثفة تدور حول المناهج المقترحة من طرف المؤسسات المالية والنقدية الدولية، وكان ذلك من خلال إتباع برامج التثبيت والإصلاح الهيكلي، فخاضت بذلك الدول المغربية أشواطاً مهمة في سياق تحرير قطاع التجارة الخارجية والحد التدريجي من دور الدولة في ممارسة التحكم في المبادلات الدولية على اختلاف الفترات الزمنية، الإجراءات المرافقة لسياسات التحرير، وكذا طبيعة الالتزامات التجارية الدولية في ظل التحرير التجاري، وكان لذلك آثاراً واضحة على الأداء التكاملي للمنطقة المغربية، على الرغم من أن توجه التجارة الخارجية والاتفاقيات المتعددة الأطراف لبلدان المنطقة كان بالدرجة الأولى نحو تكتلات اقتصادية خارج منطقة المغرب العربي ولم يكن مركزاً بينها، مما أثر سلباً على أدائها التجاري والتكامل الذي يعتبر شديد التأثير بشروط التبادل الدولي التي لا تخدم عادة مصالح الدول النامية ذات الصادرات من المنتجات الخام والمواد الأولية.

أثبتت الأدبيات التي عالجت موضوع شروط التبادل الدولي أن البلدان النامية التي تتعامل بصفة فردية مع تكتلات اقتصادية تضم بلداناً متقدمة مثل الاتحاد الأوروبي، لن تكون مستفيدة من المنظومة التجارية والاقتصادية المتعددة الأطراف، وبحكم أن جانبا مهماً من مؤشرات التنافسية الدولية يركز على الممارسات التجارية الخارجية وانعكاساتها على الأداء الاقتصادي الكلي، فإن الدول المغربية عموماً لم تحرز نتائجاً هامة ولم تكن ذات ترتيب عالمي مرموق، وعليه سنتناول في هذا الفصل تحليلاً للأداء التكامل والاقتصادي للبلدان المغربية، على أساس ما خاضته من أشواط في سبيل تطوير ممارساتها في قطاع التجارة الخارجية، ثم تحليلاً للأداء التنافسي لاقتصادات المنطقة المغربية بناءً على ما توفر من بيانات واحصائيات عالجت هذا الموضوع.

## المبحث الأول: تنظيم قطاع التجارة الخارجية واتفاقيات التعاون بين الدول المغاربية

كغيرها من الدول النامية، كانت الدول المغاربية قد توجهت نحو تحرير التجارة الخارجية استجابة منها للتحويلات العالمية التي تفرض العمل بأسس الحرية الاقتصادية لتحقيق أهداف التنمية، وتحت ضغط نفس الظروف توجهت الاقتصادات المغاربية للبحث عن السبل الكفيلة بتجنب تداعيات العولمة الاقتصادية، ومن أهم تلك السبل كان تأسيس الاتفاقيات الدولية والاقليمية ومشاريع الشراكة التي من شأنها تجسيد النظام التجاري متعدد الأطراف، وفي هذا المبحث سنحاول تحليل الأداء التكاملي والتجاري للدول المغاربية، من جانب تطور تنظيم التجارة الخارجية والإطار التنظيمي واتفاقيات التعاون بين بلدان المغرب العربي.

## المطلب الأول: تطور تنظيم التجارة الخارجية لبلدان المغرب العربي

يقتضي تحليل تطور تنظيم التجارة الخارجية للدول المغاربية عرضاً للأوضاع التي كانت سائدة غداة استقلالها من الاستعمار الأوروبي، ثم الإجراءات التي تم تبنيها في سبيل تنظيم وتحرير قطاع التجارة الخارجية وما رافقها من الأجهزة التي تم تأسيسها لترقية القطاع، وفي ما يلي عرض لتطور تنظيم التجارة الخارجية للاقتصادات المغاربية.

## الفرع الأول: تطور تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر

مرت التجارة الخارجية الجزائرية منذ الاستقلال بأربعة مراحل يمكن تلخيصها في ما يلي:

## أولاً: مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية (1962-1970)

تعود جذور الرقابة على التجارة الخارجية لالتزام الجزائر بعد الاستقلال مباشرة بمبدأ مواصلة العمل بالتشريعات الفرنسية ما لم تكن مخالفة للسيادة الوطنية، وذلك ما تضمنه القانون رقم 157/62 المؤرخ في 1962/12/31<sup>1</sup>، ويعود السبب في ذلك إلى نقص الكفاءات التي يمكنها إحداث التغييرات اللازمة للنهوض بالاقتصاد الوطني، حيث ارتأت السلطة القائمة آن ذاك أنه من الأفضل الاكتفاء بالرقابة على نشاط التجارة الخارجية دون فرض الاحتكار عليها، وكانت الرقابة تتمحور أساساً حول الاستيراد، ولتأمين ذلك اعتمدت الدولة على أربع آليات رئيسية هي:<sup>2</sup>

- التعريفات الجمركية التي تأسست بموجب المرسوم المؤرخ في 1963/10/28؛
  - تأسيس الأجهزة المختصة في عمليات التصدير والاستيراد؛
  - آلية الرقابة على الصرف، حيث تم إنشاء البنك المركزي بموجب القانون رقم 144/62 المؤرخ في 1962/10/13 الذي يعد هيئة الإصدار وله صلاحية فرض رقابة مسبقة على أي تبادل خارجي للدولة؛
  - آلية نظام الحصص من أجل الرقابة على الواردات.
- إتسمت فكرة الرقابة على التجارة الخارجية بعدة مفارقات أبرزها عدم وضوح إرادة الدولة في تنويع الشركاء التجاريين، وإعطاء حرية مفرطة لبعض الأجهزة، بالإضافة إلى عدم التحكم في عملية اتخاذ القرار بشأن الإستيراد.

<sup>1</sup> القانون الصادر بالجريدة الرسمية رقم 2 الصفحة 18 باللغة الفرنسية سنة 1963، والذي تم إلغاؤه بواسطة الأمر 29/73 المؤرخ في 1973/07/05 الصادر بالجريدة رقم 62.

<sup>2</sup> عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية - من احتكار الدولة إلى احتكار الغواص، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، ط1، الجزائر، 2007، ص (28).

## ثانيا: مرحلة احتكار التجارة الخارجية (1971-1989)

أعلنت السلطات الجزائرية عن تبنيها لسياسة الإحتكار في سنة 1971 واكتفت بإصدار أوامر متفرقة بخصوص إنشاء مؤسسات عمومية لها صلاحية احتكار المبادلات الخارجية، ولم تشهد هذه الفترة إصدار تشريعات ثابتة منظمة للتجارة الخارجية، بل تم مواصلة العمل بآليات الرقابة رغم إعلان الإحتكار، وكانت أهم أهداف تلك الممارسة هو تنويع المنتجات وتنويع المصادر والمناطق الجغرافية للمبادلات التجارية، والتحكم في قوة المفاوضات على المستوى الدولي.<sup>1</sup>

في سنة 1978 تم الحسم في قانون ضابط لعملية الإحتكار، وذلك إثر إصدار القانون رقم 02/78 المؤرخ في 1978/02/01 الذي من خلاله أصبحت التجارة الخارجية حكرا على الدولة<sup>2</sup>، وكان القانون 02/78 يهدف أساسا إلى إزالة التناقضات الهيكلية للإحتكار والتي نتجت عن ممارسات المرحلة السابقة، ومع صدور القانون 29/88<sup>3</sup> تم إعطاء إنطلاقة جديدة للنظام التجاري الجزائري وتنظيم ممارسة الإحتكار في إطار برنامج شامل للتجارة الخارجية بمنح امتيازات لمؤسسات عمومية اقتصادية، حيث أصبح نظام الإحتكار حينها يمارس من خلال آليتين هما آلية التخطيط في المبادلات الخارجية للسلع والخدمات، و آلية ممارسة الدولة لاحتكار التجارة الخارجية عن طريق الامتياز حسب نص المادة 33 من القانون 01/88.<sup>4</sup>

## ثالثا: الشروع في تحرير التجارة الخارجية الجزائرية (1971-1989)

يعتبر قانون النقد والقرض نقطة الإنطلاق في التكريس القانوني لتحرير التجارة الخارجية في الجزائر<sup>5</sup>، حيث يتيح هذا القانون لرؤوس الأموال الأجنبية إمكانية المساهمة في التنمية الوطنية، ويعيد الإعتبار لوظيفة وشبكة التوزيع وتجارة الجملة والوكلاء المعتمدين، حيث تم تأكيد هذه الانشغالات في المادة 41 منه والتي تفيد بفتح مجال لتأسيس نظام الوكلاء المعتمدين وتجار الجملة<sup>6</sup>، إلا أنه قد لُوحظ مع بداية عملية تحرير الإستيراد بعض الآثار السلبية على الاقتصاد الوطني، مما أدى إلى العودة للرقابة على التجارة الخارجية على امتداد الفترة 1992-1994.

## رابعا: إجراءات تحرير التجارة الخارجية في الجزائر انطلاقا من 1994

بعد موافقة الجزائر على برنامج الإصلاحات المقترح من طرف صندوق النقد الدولي في إطار بنود اتفاقية الاستعداد الائتماني (Stand-by) بات من الضروري التوجه نحو التحرير التام للتجارة الخارجية ووضع حد لتدخل الإدارة العمومية في التحكم فيها، حيث كانت أهم الإصلاحات التي رافقت إجراء تحرير التجارة الخارجية هي الخصخصة؛ ترقية الاستثمار؛ الشراكة والتعديل الهيكلي للتجارة الخارجية من خلال إستحداث مؤسسات جديدة تعمل على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات والمعاملة التفضيلية لمؤسسات التصدير.

<sup>1</sup>: عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية - حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، فرع التسيير، جامعة الجزائر، 2003، ص (262).

<sup>2</sup>: قانون رقم 02/78 مؤرخ في 11 فيفري 1978، يتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية، الجريدة الرسمية العدد: 07، الصادر في: 14/02/1978.

<sup>3</sup>: قانون 29/88 مؤرخ في 19 جويلية 1988، يتعلق بممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، الجريدة الرسمية العدد: 29، الصادر في: 20/07/1988.

<sup>4</sup>: قانون رقم 01-88 مؤرخ في 12 يناير 1988، يتضمن القانون الأساسي للمؤسسات العمومية الاقتصادية، الجريدة الرسمية، عدد 02، صادرة بتاريخ 13/01/1988.

<sup>5</sup>: قانون 10/90 مؤرخ في 14/04/1990، متعلق بالقرض والنقد، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد: 16، الصادر في: 14/04/1990.

<sup>6</sup>: عجة الجيلالي، مرجع سابق، ص (215).

بالرغم من أن برنامج التعديل الهيكلي في إطار التجارة الخارجية الجزائرية كان يهدف إلى جعل الاقتصاد أكثر انفتاحاً، إلا أنه لم يتم تحقيق هذا الهدف لأن ما فرضه الواقع الاقتصادي لم يكن ملائماً لذلك، حيث أن التخلص من التبعية لقطاع المحروقات بات أمراً مستحيلاً، بالإضافة إلى ضعف الإنتاج الوطني خاصة في الغذاء والتجهيز<sup>1</sup>، والأهم من ذلك هو غياب قانون ينظم التجارة الخارجية تنظيمًا مُحكماً، بل أن هذه الوظيفة كانت تحكمها تدابير تشريعية وتنظيمية متفرقة بلغ عددها بين 1988 و1993 فقط حوالي 156 قانوناً ومرسوماً.

### الفرع الثاني: تطور تنظيم التجارة الخارجية في تونس

في ما يلي عرض لتطور التجارة الخارجية التونسية منذ استقلالها عام 1956، والذي يمكن تفصيله إلى مرحلتين، المرحلة الأولى من 1956 إلى 1986 والتي شهدت تطور السياسات التجارية قبل تحريرها، أما المرحلة الثانية فكانت منذ 1986 والتي شهدت تحرير التجارة الخارجية التونسية.

#### أولاً: تطور سياسة التجارة الخارجية في تونس قبل تحريرها (1956 - 1986)

قامت تونس في الفترة الممتدة ما بين 1956 إلى 1986 بتبني إستراتيجية تنموية ذاتية مع إتباع سياسة صناعية معتمدة على إحلال الواردات، وكانت النتيجة الحتمية لتلك السياسة التوجيهية هي تحكم الدولة وسيطرتها التامة على الاقتصاد، وذلك ما رافقه رقابة محكمة على الأسعار والاستثمارات الخاصة، حيث مُنحت الصناعات المحلية حماية شديدة برسوم جمركية جد مرتفعة، وتم الإعتماد على القيود الكمية ورخص الاستيراد، وفي تلك الفترة كانت 93% من الواردات خاضعة لامتيازات التراخيص وكان معدل الحماية الفعلي في حدود 124% بالنسبة للمنتجات المصنعة.<sup>2</sup>

مرت سياسة التجارة الخارجية التونسية قبل الشروع في تحريرها بمرحلتين أساسيتين هما مرحلة تأميم الاقتصاد والتجارة الخارجية والتي امتدت من 1956 إلى غاية 1969، ثم مرحلة ترقية الصناعات التصديرية وسياسة إحلال الواردات من 1970 إلى 1985.

#### أ. مرحلة تأميم الاقتصاد والتجارة الخارجية (1956-1969):

إستقلت تونس سنة 1956 وكان اقتصادها غداة الإستقلال تابعا للسلطات الفرنسية، وأهم ما كان يميز الاقتصاد التونسي آن ذاك هو سيطرة الشركات الفرنسية الكبرى على القطاع الزراعي، قطاع المناجم والفوسفات، إنتاج الكهرباء والغاز، مواد البناء، الصناعات الكيماوية والثقيلة، وحتى قطاع البناء والأشغال العمومية والسكك الحديدية والنقل البري والبحري، وكان النظام البنكي مسيراً كلياً من طرف فروع مؤسسات استعمارية. أمام هذا الوضع رأت السلطات التونسية أنه من الضروري الشروع في سلسلة من الإجراءات التي تخص إزالة سيطرة المستعمر الفرنسي على فروع الاقتصاد الوطني وكانت أهم الإجراءات المتبعة في الفترة الممتدة بين 1956-1961 ما يلي:

<sup>1</sup>: مدني بن شهرة، سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية، دار هومة، الجزائر، 2008، ص.ص (130، 132).

<sup>2</sup>: Mahbouli Abderraouf, *L'adhésion De La Tunisie A L'OMC*, disponible sur le lien: <http://www.cedroma.usj.edu.lb/pdf/omc/Mahbouli.pdf>

- تأميم البنية التحتية (السكك الحديدية، الكهرباء والغاز)،
- حيازة نصف رأس مال شركات المناجم، الأمر الذي مكن من الرقابة على شركات القطاع،
- تأسيس البنك المركزي التونسي واعتماد الدينار التونسي كعملة وطنية رسمية.

أصبحت قطاعات الاقتصاد التونسي تحت التصرف بعد أن غادر عدد كبير من الشركات والمعمرين الأجانب البلاد التونسية، ورافق ذلك إجراءات تشجيعية للإستثمارات الخاصة، ولكن تأميم الاقتصاد التونسي في تلك الفترة لم يرافقه الكم اللازم من الدعم الحكومي اللازم لإحلال الإستثمارات الأجنبية التي تم ترحيلها، واستجابة لتلك الأوضاع رأت الحكومة التونسية ضرورة التحكم في نشاط التجارة الخارجية وتجارة الجملة، وتوجيه القطاع الخاص نحو الصناعة والسياحة، حيث أنه في سنة 1961 كان نشاط التجارة الخارجية متمركزا في يد قرابة مائتي تاجر، الأمر الذي أدى إلى حدوث تلاعبات في الأسعار النهائية التي يدفعها المستهلك التونسي، وهنا قامت الدولة بتأميم التجارة الخارجية وتجارة الجملة من خلال تأسيس ما عرف بالشركات الجهوية للتجارة (SRC) التي تعمل على المستوى الجهوي، أما على المستوى الوطني فقد تم تأسيس دواوين وشركات وطنية للتحكم في القطاع وأهمها:<sup>1</sup>

- ديوان التجارة التونسية: الذي حل محل المستوردين الخواص، مهمته استيراد السلع ذات الإستهلاك الواسع.
- الديوان الوطني للنسيج: مهمته وضع مخططات إنتاجية وخطط الإستيراد وتحديد الأسعار.
- الديوان الوطني للحبوب: الذي كان على عاتقه إحتكار وظيفة تصدير واستيراد الحبوب.
- الشركة التونسية للنشر: كلفت باحتكار تجارة الكتب، المجلات والكتب المدرسية.

بدمرحلة ترقية الصناعات التصديرية وسياسة إحلال الواردات (1970-1985):

تميزت تلك الفترة بتكثيف الإستثمار العمومي في البنية التحتية وخلق صناعات جديدة لتثمين المواد الأولية المحلية، واستفادة الصناعات التي خصصت لإحلال الواردات من حماية جد معتبرة.

#### 1- ترقية القطاع الخاص والصناعات التصديرية:

إرتأت السلطات التونسية في تلك الفترة أنها مسؤولة على مهام ذات أولوية لا يمكن لأي جهة أن تقوم بها أو تحل محلها:

- المهمة الأولى تتعلق بخلق البنية التحتية التي تكفل نجاح جهود ترقية القطاع الخاص، مثل شبكات التزويد بالمياه والأشغال الكبرى التي تدعم الصناعة؛
- المهمة الثانية تخص ممارسة السلطة العمومية من خلال إنجاز المخططات الاقتصادية، التسيير الجبائي، تسيير القروض، التجارة الخارجية والمفاضلة بين الأولويات.

<sup>1</sup> : Ben Romdhane Mahmoud, **Commerce Et Stratégie De Développement : Le Cas Tunisien**, Centre Africain De Politique Commerciale, p (08), Lien : <https://repository.uneca.org/handle/10855/13234>

تلك المهام كانت كافية لتحفيز الإطار الإداري والمؤسسات العمومية، لكن تبقى هناك مجالات تخوف من أخطار الوقوع في نفس أخطاء مرحلة الستينيات، والتصحيحات المقترحة بالنسبة لمرحلة السبعينيات تخص إعادة تقسيم الإستثمارات بنسبة 60% للقطاع العام و40% للقطاع الخاص عوض التقسيم الذي كان معمولا به في المرحلة السابقة والذي كان بنسبة 72% و28% على التوالي. في ما يخص التوجه بترقية الصناعات التصديرية فقد تم تأكيده أولا في التصريح الحكومي الصادر بتاريخ 1970/11/17 ثم على مستوى ميزانية الدولة لعام 1972 التي صُرح بها في 1971، وأخيرا بإصدار القانون المؤرخ في 1972/04/27 الذي منح مزايا خاصة للمؤسسات التصديرية.<sup>1</sup>

## 2. سياسة إحلال الواردات وحماية الصناعات المعنية:

بالرغم من التوجه نحو الأسواق الخارجية ورفع التنافسية من خلال المعاملة التفضيلية للصناعات التصديرية إلا أن السلطات التونسية واصلت الممارسات الحمائية طوال هذه المرحلة، هذا وقد عرف النصف الأول من الثمانينيات تدهورا ملحوظا في الأوضاع الاقتصادية التونسية، حيث أن رفع الأجور، نمو دعم السلع ذات الإستهلاك الواسع والاستثمارات العمومية الضخمة ساهمت في العجز الكبير على مستوى المالية العامة والتوازنات الخارجية للبلاد، الأمر الذي دفع بالسلطات التونسية إلى الإعتماد على الرسوم الجمركية من أجل ضخ الأموال إلى الخزينة وكان ذلك من خلال العديد من الإصلاحات أهمها:<sup>2</sup>

- وضع معدل رسم جمركي بنسبة 6% كأدنى مستوى على الواردات الاستهلاكية بما فيها السلع الوسيطة وبلغ التجهيز سنة 1982.
- رفع معدل الرسوم حسب صنف المنتجات سنة 1982 و1983 ثم رفعه بنسبة 50% في 1984.

ومن ثم فقد بلغ معدل الحماية الفعلي للسوق المحلية التونسية سنة 1986 مستوى 84% كان أعلاها في القطاع الصناعي بنسبة 124% في المتوسط. لكن بالرغم من الحماية المتزايدة المطبقة على مستوى الواردات إلا أن موارد الدولة أصبحت غير كافية، وكادت الإحتياطات من العملة الصعبة أن تصل إلى حد النفاذ، وفي جوان 1986 لم يكن هناك أمام السلطات التونسية حل سوى اللجوء إلى صندوق النقد الدولي من أجل الوفاء بالتزاماتها المالية الدولية (الديون والواردات).

## ثانيا: تطور سياسة التجارة الخارجية في تونس وتحريرها بعد (1986)

يعتبر منتصف الثمانينيات نقطة التحول للاقتصاد والتجارة الخارجية التونسية، حيث تم إعتماد جملة من الإصلاحات الهيكلية التدريجية انطلاقا من 1986 والتي كان الهدف من ورائها إعادة توجيه دور الدولة وتحويل الاقتصاد الموجه وشديد الحماية إلى اقتصاد منفتح تحكمه قوى السوق.

<sup>1</sup> : Ben Ramdhane Mahmoud, Op.Cit, p (9).

<sup>2</sup> : Ibid. p (12).

أ. محتوى برنامج التعديل الهيكلي (1986-1995):

توجهت تونس إلى صندوق النقد الدولي والبنك العالمي بدافع مديونيتها المفرطة وعجزها المالي، وهنا تم اعتماد برنامج التعديل الهيكلي الذي اعتبر بمثابة إستراتيجية جديدة للنمو، وكان ذلك استجابة لما تم إقراره من اقتراحات في توافق واشنطن لإعادة صياغة معالم السياسة التجارية التونسية<sup>1</sup>، وكانت أهم الإصلاحات المتبعة آن ذاك قد مست الجوانب التالية:<sup>2</sup>

- ترقية القطاع الخاص والحد من الدور التقليدي للدولة؛
- تحرير الأسعار؛
- التحرير المالي وتحديث الأسواق المالية؛
- السياسة الصارمة للمالية العامة؛
- تحرير التجارة الخارجية وترقية الصادرات.

بد الإجراءات المرافقة لتحرير التجارة الخارجية في تونس:

1- إجراءات تحرير المبادلات:

شهدت هذه المرحلة إصلاحات تجارية سمحت بتخفيض معدل الحماية الإسمي الذي انخفض من 41% سنة 1986 إلى 29% سنة 1988، كما أن معدل الحماية الفعلي قد اخفض في تلك الفترة من 70% إلى 42% ولكنه بقي مرتفعا بالنسبة للمنتجات الصناعية بقرابة 78%، وقد مكن تحرير التجارة الخارجية تونس من أن تصبح طرفا في مفاوضات الجات في 1990 ثم الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ابتداء من 1995، ومنذ 1996 شهدت البلاد إجراءات إنفتاحية للتجارة الخارجية وكان ذلك في إطار اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوربي، وكان منتظرا من الإتفاقية أن تساهم في تحرير المبادلات في المنتجات الصناعية سنة 2008 على أن تترك المنتجات الزراعية والخدمات إلى مفاوضات أخرى.<sup>3</sup>

2- ترقية الصادرات:

إعتمدت السلطات التونسية على سلسلة من الإجراءات من أجل ترقية الصادرات، مثل الشروع في سياسات سعر الصرف، تحرير المبادلات خاصة تلك المتعلقة بعقود التوريد، التشجيعات الجبائية والمالية وتقديم المساعدات التقنية والتكوين الخاص بكل صناعة، هذا وقد عرفت وكالات ترقية الصادرات عدة دراسات واهتمامات من طرف منظمات دولية، وأهم النتائج التي خلصت إليها هي أن الأموال المخصصة لتلك الوكالات لا يستهان بها (في حدود 5% من إجمالي الصادرات)؛ سياسات ترقية الصادرات كانت توضع من طرف العديد من المصالح مما خلق مشاكل على مستوى

<sup>1</sup> : Ben Ramdhane Mahmoud, Op.Cit. p (15).

<sup>2</sup> : Mahbouli Abderraouf, Op.Cit.

<sup>3</sup> : Ben Rejeb Mouna, **L'impact De L'ouverture Sur La Performance Des Entreprises – L'exemple Tunisien**, Thèse De Doctorat En Sciences Economiques, Université Paris Dauphine, 2009, P (35).

التنسيق والإتصال في ما بينها؛ الإجراءات المتخذة على مستوى تلك الوكالات كانت في أغلبها من القطاع العمومي، كما أنها ركزت على جانب العرض أكثر من جانب الطلب؛ اقتصر تمويل الصادرات على قروض قصيرة الأجل؛ كانت النشاطات أكثر ميلا للأسواق الجديدة مما ألحق أضرارا بالنشاطات والأسواق التقليدية.<sup>1</sup>

### الفرع الثالث: تطور تنظيم التجارة الخارجية في المغرب

مرت السياسة التجارية المغربية منذ الإستقلال بمرحلتين رئيسيتين، المرحلة الأولى من 1956 إلى 1983، والمرحلة الثانية كانت منذ 1983.

#### أولاً: تنظيم التجارة الخارجية المغربية قبل تحريرها (1956 - 1983)

رغم امتلاك المغرب في خمسينيات القرن الماضي لمقومات أحسن من الجزائر وتونس، لا سيما الظروف الطبيعية التي استفادت منها الزراعة، إلا أن الوضع الاقتصادي والاجتماعي لم يكن مشرقاً في تلك العشرية، ولقد شهد الاقتصاد المغربي تطوراً سريعاً بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، إلا أن رحيل 215000 أوروبي ويهودي من المغرب في الفترة من 1958 إلى 1960 نتج عنه تحويلات كبيرة لرؤوس الأموال نحو الخارج، وغلق المصانع وتوقف ورشات البناء، الأمر الذي أدى إلى زيادة معدلات البطالة وانخفاض حجم الاستثمارات، حيث انخفضت نسبة الاستثمارات إلى الناتج الوطني الخام من 17% إلى 12%، وكان ذلك بسبب هجرة رؤوس الأموال.<sup>2</sup>

ومرت التجارة الخارجية المغربية في الفترة الممتدة من الإستقلال إلى الشروع في تحريرها (1956-1983) بثلاث مراحل كبرى، المرحلة الأولى تمتد من 1956 إلى 1966 وتم فيها استرجاع السيادة والتخلص من التبعية التنظيمية للمستعمر الفرنسي، المرحلة الثانية تمتد بين سنتي 1967 و1977 وتم فيها التوجه الجزئي نحو تحرير المبادلات، الفترة الثالثة تمتد بين 1978 و1983 وهي فترة الأزمة المالية والتي تم فيها الرجوع إلى ممارسة الحماية على التجارة الخارجية.

حيث حاول المغرب في الفترة من 1956 إلى 1966 التخلص من التبعية والإرث الإستعماري من خلال تأسيس هيكل وطنية مستقلة في إدارتها، حيث تم في سنة 1957 وضع حد للنظام الجمركي الذي كان معمولاً به في الحماية الفرنسية، من خلال إصدار نظام خاص بالتعريف الجمركية المغربية بموجب القانون الصادر بتاريخ 1957/05/24 الذي تميز في مجمله بالطابع الحمائي، حيث أنه ركز على تحقيق أكبر العوائد المالية لإيرادات الخزينة وحماية المنتج الوطني، وفي عام 1958 تم التوحيد النقدي بين الشمال والجنوب، ثم إنشاء بنك المغرب وتفكيك الإرتباط بين الفرنك المغربي والفرنك الفرنسي في 1957/07/01، ليتم إقرار الدرهم المغربي كعملة وطنية في 1959/10/17. وبعد أن تحسن احتياطي المغرب من العملة الصعبة تم العمل بتدابير ليبرالية كانت تهدف في مجملها إلى إنعاش الصادرات وجذب الإستثمارات الأجنبية، وكانت أهم الإجراءات التي تم العمل بها في الفترة من 1967 إلى غاية 1977 أن تم إعتقاد برنامج عام للواردات سنة 1967، والذي على أساسه تم تحديد ثلاث قوائم لأصناف الواردات، الأولى قائمة المواد التي يتم استيرادها بحرية

<sup>1</sup> : Francesco Abbate, *L'intégration De La Tunisie Dans L'économie Mondiale – Opportunités Et Défis*, Nations Unies, Genève, 2002, p (28). Lien : unctad.org/fr/docs/poedmm198.fr.pdf

<sup>2</sup> : عبد الحميد براهيمي، المغرب العربي في مفترق الطرق في ظل التحولات العالمية، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، بيروت، لبنان، 1996، صص (107-108).

تامة، الثانية مواد تتطلب إذنا مسبقا من الدولة من أجل استيرادها، والثالثة قائمة المواد التي تم منع استيرادها نهائيا، وفي عام 1973 صدر قانون التصدير الذي يتضمن إعفاءات ضريبية وتسهيلات جمركية للمنتجين والمصدرين، وعرفت تلك الفترة ارتفاعا كبيرا في أسعار الفوسفات، الشيء الذي أدى إلى رصد ميزانية هامة للتجهيز والذي أعطى دفعة قوية في حجم الصادرات المغربية، وتم في تلك الفترة اعتماد المخطط الرباعي (1973-1977) الذي عرف بمخطط الإقلاع الذي كان يهدف للتكوين السريع للمدخرات الوطنية وتنمية القطاعات التصديرية، ومن أجل تحقيق هذين الهدفين تم الإعتماد التدريجي على سياسة حرية التجارة الخارجية، إلا أن ذلك كان مصحوبا بنوع من احتكار الدولة من خلال مجموعة القوانين الإدارية، المالية والضريبية.

وخلال الفترة الممتدة من 1978 إلى 1983، فقد كان للوضع المتأزم الذي عايشته الدول المتقدمة ابتداءً من 1974 أثره الواضح على السياسة الاقتصادية المغربية، حيث أنه بالرغم من الإجراءات التي تم اتخاذها من أجل التغلب على الآثار السلبية للأزمة، إلا أنها استفحلت مفرزة آثارا جانبية سلبية مثل تصاعد الدين الخارجي، ارتفاع مستويات البطالة والأسعار، وجاء المخطط الثلاثي (1978-1980) كحل أولي للأزمة المالية في فترة تم اعتبارها مرحلة انتقالية تميزت بالتريث والتفكير في وضع أنسب الإجراءات التقويمية للتغلب على حالة عدم التوازن في الاقتصاد دون المساس بالأهداف الرئيسية للتنمية، وتم العمل في تلك الفترة على التقليل الكبير في برنامج التجهيز، وبالتالي تم الإتجاه نحو سياسة حمائية على مستوى التجارة الخارجية وحركة رؤوس الأموال والعملية الصعبة، لكن بالرغم من تلك الإجراءات التي جاءت كوسيلة للتحكم في تدفقات العملة الصعبة فإن عامل الجفاف وارتفاع أسعار النفط سنة 1979 وثقل عبء المديونية الخارجية أدى إلى فشل تلك الإجراءات ولم تُؤت أكلها في التغلب على سلبيات الأزمة.

#### ثانيا: إجراءات تحرير التجارة الخارجية المغربية بعد 1983

بقيت مساعي تحرير التجارة الخارجية المغربية طوال عقدي الستينيات والسبعينيات مجرد حبر على ورق، وكان ذلك تأثرا بالمناخ السياسي الذي كان سائدا آن ذاك وبالضعف الهيكلي للاقتصاد المغربي والمحدودية المادية والمالية لرأس المال، وبالتالي أثبتت تجارب الفترة الممتدة بين 1956 إلى 1980 عدم قدرة المغرب على مواجهة المنافسة الدولية الشديدة، لكن مع بداية الثمانينيات إنطلق المغرب في سيرورة لتحرير التجارة الخارجية من خلال تبني العديد من الإجراءات الهادفة لترقية الصادرات وتحرير الواردات.<sup>1</sup>

بعد مرور الأزمة المالية والتخلي عن السياسة الحمائية بدأت سياسة المغرب التجارية تتجه نحو مبادئ النظام التجاري المتعدد الأطراف، وتم الأخذ بعين الاعتبار الإصلاحات التي نصت عليها برامج التعديل الهيكلي على مستوى التجارة الخارجية، مما ساهم في إدماج المغرب في الاقتصاد العالمي أكثر من أي وقت مضى، وكانت السياسة التجارية المغربية في ظل الإنفتاح تتمحور حول الأهداف التالية:

- دعم تحرير المبادلات التجارية الخارجية ودعم الصادرات؛

<sup>1</sup>: Ministère De L'Economie Et Des Finances, La Politique Commerciale Extérieure Du Maroc, Lien: [http://www.finances.gov.ma/depf/publications/en\\_catalogue/etudes/2008/pol\\_exter.pdf](http://www.finances.gov.ma/depf/publications/en_catalogue/etudes/2008/pol_exter.pdf)

- المساهمة في ترقية النظام التجاري الدولي المتعدد الأطراف؛
- تسهيل اندماج الاقتصاد المغربي في الاقتصاد العالمي.

وقد عرفت التجارة الخارجية المغربية نتيجة لتلك الإجراءات تحريرا متزايدا حيث أنه في أقل من 15 سنة منذ 1985 إنتقل متوسط الرسوم الجمركية للعديد من المنتجات من نسبة تتجاوز 100 % إلى نسبة أقل من 30 %، ورافق ذلك تسهيلات على مستوى الواردات، ومع إمضاء الإتفاقيات التجارية الثنائية والمتعددة الأطراف صرحت السلطات المغربية بأن التبادل الحر محور جوهري في التقدم الاقتصادي للدولة، ومرحلة الانفتاح تعتبر ضرورة حتمية للاقتصاد المغربي<sup>1</sup>.

إنسجاما مع التوجهات الجديدة التي انتهجها المغرب في إطار سياسة التحرير التجاري تم إحداث وزارة خاصة بوظيفة التجارة الخارجية والتي أُسندت لها الأدوار التالية:

- إعداد مشاريع القوانين التي تنظم التجارة الخارجية؛
- التنسيق في ما بين الأدوار التي تلعبها باقي المؤسسات والوزارات في إطار التجارة الخارجية؛
- ترقية ودعم دور القطاع الخاص والرفع من تنافسيته على المستوى الدولي؛
- العمل جنبا إلى جنب مع وزارة الخارجية والتعاون في مجال الإعداد الجيد للإتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية الثنائية والمتعددة الأطراف.

#### الفرع الرابع: تطور تنظيم التجارة الخارجية في ليبيا

منذ سنة 1980 أولت السلطات المختصة في قطاع التجارة الخارجية في ليبيا أهمية خاصة لهذا القطاع، من خلال رسم وتحديد السياسات التجارية التي تعمل على دعم ميزان مدفوعاتها ومعالجة بعض الاختلالات التي يتعرض لها من حين لآخر، بسبب التطورات الحاصلة في قيمة الصادرات التي كانت نتيجة حتمية لتذبذب أسعار النفط منذ أوائل الثمانينات، حيث تم إتباع السياسات التجارية المقيدة والرقابة المباشرة على النقد الأجنبي خلال عقدي الثمانينات والتسعينات، ومع بداية الألفية الثالثة شهد الاقتصاد الليبي تطورات عدة على مستوى قطاع التجارة الخارجية رافقها تحرير نشاطه التجاري من خلال إلغاء العمل بالسياسات التجارية المقيدة ورفع الرقابة المباشرة على النقد الأجنبي، وكانت تهدف أساسا إلى التأثير ايجابيا على حركة التجارة الخارجية للاقتصاد.

#### أولا: تنظيم التجارة الخارجية الليبية قبل تحريرها (1980 - 2000)

منذ أوائل عقد الثمانينات وحتى نهاية عقد التسعينات تم إتباع سياسات تجارية مقيدة في ليبيا، وكان الهدف منها هو التأثير على الميزان التجاري، من خلال تخفيض قيمة الواردات من السلع والخدمات، وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي، وكذلك التأثير في ميزان الخدمات من خلال المحافظة على احتياطات النقد الأجنبي واستقرار سعر صرف العملة المحلية بالرقابة المباشرة على النقد الأجنبي، وقد كان القصد من وراء إتباع هذه السياسات هو توفير الدعم

<sup>1</sup>: Touhami Abdelkhalek, **Libéralisation Commerciale Et Pauvreté Au Maroc**, Lien : [http://www.pep-net.org/fileadmin/medias/pdf/files\\_events/4th\\_colombo/touhami-pa.pdf](http://www.pep-net.org/fileadmin/medias/pdf/files_events/4th_colombo/touhami-pa.pdf)

لميزان المدفوعات الليبي وتحقيق توازنه، حيث كانت السياسات المتبعة وبعض أدواتها الداعمة للميزان التجاري وميزان الخدمات كالتالي:<sup>1</sup>

#### أ. السياسة الكمية المباشرة:

كانت أهم أدوات السياسة الكمية المباشرة التي اتبعتها الاقتصاد الليبي خلال عقدي الثمانينات والتسعينات ما يلي:

#### 01. نظام الموازنة الاستيرادية:

وفقا لهذا النظام المتبع في ليبيا منذ عام 1982 تحدد قيمة معينة للإنفاق على كل مجموعة من الواردات السلعية المنظورة (السلع الاستهلاكية؛ المواد الخام؛ السلع الوسيطة لتشغيل المصانع ولتلبية احتياجات القطاع الزراعي)، أي أن أولوية إنفاق الصرف الأجنبي حسب هذه الموازنة تكون على السلع التموينية الضرورية والأدوية والمواد الخام ومعدات الإنتاج.

#### 02. منع استيراد بعض السلع:

حيث صدرت عن اللجنة الشعبية العامة سابقا في عام 1981 بعض القرارات منها القرار رقم 1315 الذي يقضي بحظر استيراد 86 سلعة، بعض هذه السلع المحظورة من الاستيراد يوجد لها بدائل محلية، وبعضها في حكم السلع الكمالية، وبعضها لا يوجد لها بدائل ولا تعتبر في حكم السلع الكمالية، والقرار 1339 القاضي بقصر الاستيراد على القطاع العام من خلال منشآت وشركات تابعة له. وقد كان الهدف من صدور هذه القرارات هو توفير الدعم لنظام الموازنة السلعية الاستيرادية وتحقيق التوازن التجاري وبالتالي الحد من الواردات بصورة أكثر فعالية.

#### 03. إخضاع السلع المستوردة لرخص الاستيراد:

حيث أصبح الحصول على تراخيص الاستيراد مسبقا أمرا ملزما، بحيث تكون حصص الجهات المستوردة من مخصصات الموازنة الاستيرادية مشروطة بحصول تلك الجهات مسبقا على رخص استيراد. وبالرغم مما يترتب عن استخدام رخص الاستيراد من زيادة في التزامات الدفع بالصرف الأجنبي إلا أن فعاليتها كأداة مباشرة للحد من تدفق الواردات شجع الجهات المسئولة على اعتمادها كأداة فعالة للتأثير في جانب الواردات بالميزان التجاري خلال معظم سنوات عقدي الثمانينات والتسعينات.

#### بد الرقابة المباشرة على النقد الأجنبي:

قامت السلطات المختصة بتطبيق بعض الإجراءات المتعلقة بالرقابة المباشرة على النقد الأجنبي والتي تتمثل في استخدام بعض الأدوات الداعمة لميزان الخدمات، وكانت أهم تلك الإجراءات إلغاء أو تأجيل بعض المشاريع في خطط التنمية، وخفض المخصصات المقررة بالصرف الأجنبي.

<sup>1</sup> ربيع اسوسبي خليفة المبروك، تقدير دوال الطلب على مكونات التجارة الخارجية في الاقتصاد الليبي، دراسة تحليلية للفترة 1980-2009، أطروحة دكتوراه، فرع الاقتصاد، جامعة الجبل الغربي، ليبيا، 2017، ص.ص (131 - 136).

## ثانيا: السياسة التجارية المعتمدة في ليبيا في سبيل تحرير التجارة الخارجية

مع بداية الألفية الثالثة شهد الاقتصاد الليبي تطورات عدة على مستوى قطاع تجارته الخارجية، وذلك بفعل التحسن الذي طرأ على أسعار النفط في الأسواق الدولية منذ ذلك الوقت، وكذلك الانفراج في الحظر الاقتصادي المفروض على ليبيا خلال عقد التسعينيات، وغيرها من التطورات المحلية والدولية، التي ساهمت بشكل فعال في تحرير النشاط التجاري للاقتصاد الليبي من القيود التجارية، حيث تم اعتماد بعض الإجراءات والتدابير التي تتعلق بإلغاء العمل بالسياسات التجارية المقيدة يمكن إيرادها على جانبين، جانب تحرير الواردات، وجانب تحرير الصادرات.<sup>1</sup>

## أ. جانب تحرير الواردات:

حيث تجسدت الإصلاحات المتعلقة بتحرير الواردات الليبية في صدور بعض القرارات والتشريعات المرتبطة بمجال الاستيراد والتي أهمها:

- القرار الصادر عن اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة سابقا رقم 52 لعام 2004 بشأن العمل بمبدأ التخصيص السلعي، من خلال تحديد الفئات السلعية التي يجوز استيرادها، من قبل أدوات الاستيراد بعدد 9 فئات سلعية، بحيث يمكن لكل أداة استيرادية التخصيص في استيراد فئة واحدة منها فقط؛
- القرار رقم 171 لعام 2005 الصادر عن اللجنة الشعبية العامة سابقا بشأن حظر أنشطة التجارة على الأجهزة والوحدات الإدارية العامة التابعة للدولة مباشرة، أو الجهات الممولة من الخزنة العامة جزئيا أو كليا؛
- قرار اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة سابقا رقم 9 لعام 2008 بشأن تنظيم التصدير والاستيراد على أن تكون الجهة المستوردة لغرض المتاجرة مؤسسة تأسيسا قانونيا، وأن يكون نشاطها في سند إنشاءها مزاولة لنشاط الاستيراد أو التصدير ومسجلة بسجل المستوردين.

وغير ذلك من التشريعات المتعلقة بإصلاحات السياسات التجارية لمجال الاستيراد، حيث أدخلت من خلال هذه التشريعات تعديلات جوهرية على السياسة التجارية المتبعة في مجال الاستيراد بقطاع التجارة الخارجية ألغيت بموجبها جميع القيود الكمية المفروضة على الواردات، وبذلك أصبح الاقتصاد الليبي يسير باتجاه تحرير النشاط التجاري من القيود التجارية وفقا لما تفرضه المستجدات والتطورات الاقتصادية الدولية، وبالتالي التأسيس لشروط إدماج الاقتصاد الليبي ضمن الاقتصاد العالمي.

## ب. جانب تحرير الصادرات:

شملت التعديلات التي مست السياسة التجارية المتبعة منذ بداية الألفية الثالثة في ليبيا أيضا مجال التصدير، وذلك من خلال إصدار بعض القرارات والتشريعات التي كان أهمها:

<sup>1</sup>: ربيع اسوسبي خليفة المبروك، مرجع سبق ذكره، ص.ص (138-142).

- قرار اللجنة الشعبية العامة للمالية سابقا رقم 83 لعام 2005 بشأن تخفيض الرسوم الجمركية على السلع المستوردة والموجهة لإعادة التصدير إلى الصفر؛
- قرار اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة سابقا رقم 9 لعام 2008 بشأن تنظيم التصدير والاستيراد، والذي بموجبه تم السماح بتصدير كافة السلع والمنتجات دون أي قيود كمية أو إدارية، باستثناء حظر تصدير بعض السلع لأغراض محلية؛
- قرار اللجنة الشعبية العامة سابقا رقم 757 لعام 2007 م بشأن تقرير أحكام في شأن تنمية وتشجيع الاستثمار، والذي يقضي أيضا باعتماد اللائحة التنفيذية لتشجيع وتنمية الصادرات، والتي تضمنت تقديم الحوافز للمصدرين المحليين للمشاركة في المعارض الدولية، بما في ذلك تنظيم البعثات التجارية للخارج.

#### الفرع الخامس: تطور تنظيم التجارة الخارجية في موريتانيا

شهد الاقتصاد الموريتاني جملة من الإصلاحات الاقتصادية التي مست بطريقة أو بأخرى قطاع التجارة الخارجية، حيث يمكن تقسيم تلك الإصلاحات زمنيا إلى مرحلتين رئيسيتين، المرحلة الأولى تضمن الاستراتيجيات والخطط التنموية قبل تبني برامج الإصلاح الاقتصادي، والثانية تضم تلك الاستراتيجيات والخطط في ظل تبني برامج الإصلاح الاقتصادي.

#### أولا: الخطط والاستراتيجيات التنموية في موريتانيا قبل تبني برامج الإصلاح الاقتصادي

حيث اشتملت هذه المرحلة على العديد من الخطط التنموية التي كانت ترمي لاسترجاع السيادة الوطنية والاستقلالية المالية والإدارية للبلاد، وكانت أهم تلك الخطط ما يلي:<sup>1</sup>

#### أ- خطة التنمية الاقتصادية الأولى (1963 – 1966):

كان الهدف الرئيسي من هذه الخطة هو تجسيد استقلالية البلاد وخاصة على المستوى المالي والإداري وتوفير الأطر الوطنية واليد العاملة المؤهلة، وإقامة البنية الأساسية اللازمة للقيام بعمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وبالتالي تهيئة السبل للمرحلة اللاحقة، وقد اعترفت الخطة بعد تحديد هذين الهدفين بأنهما متناقضين حيث أن الحاجة في مجال البنية التحتية ستكون عالية التكلفة، في حين أن الموارد المالية والبشرية محدودة للغاية وبالتالي فإن حل هذا التناقض سيتم بإتباع سياسة صارمة للتقشف في الميزانية.

#### ب- خطة التنمية الاقتصادية الثانية (1970 – 1973)

كانت هذه الخطة تهدف إلى مواصلة بناء البنية التحتية، تلافي الوضعية الصعبة التي عاشها القطاع التقليدي من تبعاً لأزمة الجفاف الحاد التي شهدتها موريتانيا قبيل هذه المرحلة، وقد أوضحت الدراسة التقييمية المعدة من قبل مركز أبحاث التنمية الاقتصادية أغسطس 1972 أن هذه الخطة كانت مجرد توصيات عامة يغلب عليها الطابع السياسي،

<sup>1</sup>: مولاي ولد أب، الإصلاحات الاقتصادية وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية في موريتانيا للفترة 1985 – 2004، أطروحة دكتوراه، فرع العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص.ص (98 - 104).

وبالتالي فإن الأهداف الأساسية التي ينبغي التركيز عليها مثل زيادة الإنتاجية والدخل الفردي والقومي، وتحسين مستوى حياة كافة الشرائح الاجتماعية ومناطق البلاد، لم تنل الأولوية التي تستحقها، وعلى العكس كانت الأهداف السياسية صاحبة الأولوية، مثل الوحدة الوطنية، وإعادة الاعتبار للشخصية الموريتانية، والاستقلال السياسي والثقافي.

#### ج- خطة التنمية الاقتصادية الثالثة (1796 – 1980)

تتميز هذه الخطة عن سابقتها بأنها خماسية، وأنها جاءت في ظل الاستقلال النقدي والمالي وإنشاء العملة الوطنية (الأوقية) وساعد البنك المركزي الموريتاني في توفير البيانات والمعطيات، الاقتصادية الضرورية، كما تعزز الاستقلال الاقتصادي أيضا من خلال تأميم القطاع المنجمي في عام 1974. وقد تحددت أهداف هذه الخطة من خلال العمل على تحقيق تعليم أساسي ومهني يهدف إلى تكوين كوادر محلية متخصصة قادرة على إحداث التنمية، ومشاركة الدولة وتشجيعها للتنمية الزراعية والصناعية إضافة إلى تشجيع ودعم الشركات الوطنية وإعادة تنظيم المؤسسات العامة المتخصصة في مجالات الصناعة والتجارة.

والجدير بالذكر أن هذه الخطة تأثرت كثيرا بحرب الصحراء الغربية التي دخلت فيها البلاد في العام 1975 والتي أهدت أضرار جسيمة بالقطاع المنجمي الذي يعتبر آنذاك القطاع المصدر شبه الوحيد الذي يسمح بالحصول على العملة الصعبة.

#### د- خطة التنمية الاقتصادية الرابعة (1981 – 1985)

تعتبر هذه الخطة ثاني خطة خماسية تعرفها البلاد، اعتمدت في مطلقها على تشخيص للحالة الاقتصادية والاجتماعية المتمثلة في تنامي دور القطاع الخدمي كالتجارة والمواصلات، واختلال كبير في ميزانية الدولة، وكلفة عالية للمشاريع التنموية ومديونية خارجية كبيرة، ونصت هذه الخطة على أنها ستكون اللبنة الأولى لإعادة تنظيم الاقتصاد الوطني وفق استراتيجية بعيدة المدى تمكن البلد من تحقيق الاستقلال الاقتصادي الفعلي.

#### ثانيا: الخطط والاستراتيجيات التجارية والتنموية في ظل برامج الإصلاح الاقتصادي

عرفت هذه المرحلة جملة من البرامج التي كانت تحت إشراف المؤسسات المالية والنقدية الدولية، وكان أهمها:<sup>1</sup>

#### أ- برنامج التقويم الاقتصادي والمالي (1985 - 1988)

كانت أهم اتجاهات هذا البرنامج في مجال التجارة الخارجية إتباع سياسة سعر صرف مرنة، زيادة القدرة التنافسية لصادرات الدولة من خلال تخفيض سعر صرف العملة الوطنية، تشجيع الاستثمار في أهم قطاعات التصدير، تخفيض التعريفات الجمركية على الواردات وتوحيدها لدرجة كبيرة.

<sup>1</sup>: مولاي ولد أب، مرجع سبق ذكره، ص (105).

بد برنامج الدعم والدفء (1989 - 1991):

كانت أهم الاتجاهات التي شملها هذا البرنامج إجراء إصلاح جذري في الجهاز الإنتاجي من أجل تقوية وتنويع قاعدة الإنتاج الوطني، تدعيم الحالة المالية للدولة بتطبيق سياسة ترشيديّة للنفقات العامة، تحسين أداء المدفوعات الخارجية، السعي إلى تناسب مستوى المديونية ومعدل خدمة الدين مع قدرات الاقتصاد على الدفء.

ج. برنامج التصحيح الهيكلي (1992 - 1997):

ركزت الأهداف الأساسية للبرنامج على تحقيق نمو مستديم في جو من العدالة، بحيث يضمن ذلك تحسين الدخل الفردي واستقرار الأسعار، بالإضافة إلى تقوية وتعزيز الوضعية الخارجية للدولة، من خلال المحافظة على استقرار الأسعار بإتباع سياسة نقدية ومالية انكماشية، - خلق نظام شفاف وفعال للصرف والتجارة الدولية بحيث يشجع على المنافسة ورفع الحواجز أمام الاستثمار والإنتاج.

ثالثا: الاستراتيجية الوطنية لمكافحة الفقر

بعد تبني الاقتصاد الموريتاني لجملة التصحيحات الهيكلية التي كانت في شكل جرعات ووصفات تحت توصيات المؤسسات المالية والنقدية الدولية، اتضح أن السلطات كانت تعتقد واهمة أن تلك التوصيات ستخرج الاقتصاد من حلقة الفقر والتخلف، ولكنها في الوقت نفسه لم تجد بديلا عن الرضوخ لما يمليه صندوق النقد الدولي في هذا الإطار، وهو ما جعل موريتانيا تتبنى استراتيجية وطنية لمكافحة الفقر من منطلق أن الاقتصاد لا يزال يعاني من ضيق القاعدة الإنتاجية وضعف قدرتها التنافسية، الوساطة المالية غير الفعالة، والنقص في تكوين المهارات وتطوير المؤسسات، وبالرغم من ذلك بقي الاقتصاد الموريتاني يعاني من تراجع المؤشرات والتوازنات، ومن عدم فعالية الخطط الاقتصادية.

المطلب الثاني: اتفاقيات التعاون التجاري بين بلدان المغرب العربي

تنقسم الاتفاقيات المنظمة للتعاون التجاري بين الاقتصادات المغاربية إلى نوعين، الأولى اتفاقيات ثنائية؛ والثانية اتفاقيات متعددة الأطراف، وفي ما يلي تفصيل في محتوى كلا النوعين.<sup>1</sup>

الفرع الأول: الاتفاقيات التجارية الثنائية

تهدف هذه الاتفاقيات لإقامة منطقة تبادل حر بين الأطراف المتعاقدة من خلال الإعفاء المتبادل للرسوم الجمركية، والتي جاءت بعد إنشاء اتحاد المغرب العربي عام 1989، وتشتمل بدورها على نوعين من الاتفاقيات، الأولى تلك الاتفاقيات المنفتحة التي تنخرط فيها ليبيا بشكل انفرادي وتلقائي، وفيها يلتزم البلد باستيراد السلع من أصل مغاربي عربي في إطار الإعفاء التام والكلي من الإلزامات الجمركية، أما الثانية فتتميل إلى نوع من التعميم، كتلك الاتفاقيات التجارية الثنائية المبرمة بين الجزائر والمغرب وبين الجزائر وتونس وبين المغرب وتونس وبين هذين البلدين وليبيا، وتعتمد

<sup>1</sup> محمد الشريف منصور، إمكانية اندماج اقتصاديات بلدان المغرب العربي في النظام العالمي الجديد للتجارة، أطروحة دكتوراه علوم، تخصص إدارة الأعمال، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009، ص.ص (161 - 169).

هذه الاتفاقيات على الإعفاء من الرسوم الجمركية في ما يتعلق بالسلع المتبادلة بين الأطراف المتعاقدة على أساس احترام قاعدة المنشأ، ويوضح الجدول أدناه مضمون الاتفاقيات الثنائية للبلدان المغاربية.

**الجدول رقم (17): مضمون الاتفاقيات التجارية الثنائية للبلدان المغاربية**

البلد	مضمون الاتفاقية
الجزائر	اتفاقيات ثنائية تقضي بإعفاء السلع ذات المنشأ المغربي مع كل من المغرب وتونس وليبيا من الرسوم الجمركية
تونس	إعفاء من الرسوم الجمركية كل أنواع السلع ذات المنشأ المغربي
المغرب	تسهيل الحركة التجارية البينية بين هذه البلدان في إطار السماح الكلي أو الجزئي لتدفق هذه السلع ذات المنشأ العربي
ليبيا	اتفاقيات ثنائية تسمح بدخول ترابها كل السلع التونسية وبعض السلع الجزائرية والمغربية
موريتانيا	اتفاقيات تجارية ثنائية تفضيلية ممضاة مع كل من المغرب و تونس

**المصدر:** محمد الشريف منصور، إمكانية اندماج اقتصاديات بلدان المغرب العربي في النظام العالمي الجديد للتجارة، مرجع سبق ذكره، ص (162).

إلا أن تلك الاتفاقيات قد واجهت العديد من العراقيل التي حالت دون استمرارها، أهمها التناقضات والقطيعات السياسية بين البلدان المغاربية، ضعف تمويل التجارة الخارجية لمعظم بلدان المغرب العربي، التباين الكبير في السياسات الاقتصادية المغاربية.

**الفرع الثاني: الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف**

كانت أهم الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف للمنطقة اتفاقية إقامة منطقة تبادل حرة مغاربية، اتفاقية إنشاء اتحاد جمركي مغربي، واتفاقية خاصة بتفادي الازدواج الضريبي، وفي ما يلي تفصيل لتلك الاتفاقيات.

**أولا: اتفاقية إقامة منطقة تبادل حرة مغاربية**

يتطلب إقامة منطقة تبادل حر تحريراً تدريجياً للمبادلات التجارية، وتوافر الحد الأدنى من التجانس الصناعي، وحيث أن اتفاقية التبادل الحر المغاربية افتقرت لتلك الشروط، فقد أجهضت في وقت وجيز، وكان ذلك أيضاً لغياب تحديد مجال تطبيق الاتفاقية، تحديد المجال و الحيز الجغرافي لتطبيقها، تحديد آليات تنفيذها، وضع رزمة زمنية لدخول منطقة التبادل الحر حيز التطبيق، وهي العناصر التي غابت عن إجراءات تأسيسها وأدت لعدم نجاحها.

**ثانياً: إنشاء اتحاد جمركي مغربي**

حيث تم في عام 1990 إقرار إنشاء اتحاد جمركي بالجزائر قائم على أساس الإعفاءات من الحقوق الجمركية والرسوم المشابهة لصالح السلع ذات المنشأ المغربي، والسهر على إزالة تدريجية للحواجز الكمية، وتم رصد أهداف مرحلية لإنجاح الاتحاد وفق ما تقتضيه الأدبيات في هذا الشأن، إلا أن هذه الاتفاقية قد واجهت هي الأخرى جملة من الصعوبات التي حالت دون تنفيذها واستمرارها، وكان من أهم تلك الصعوبات عدم دينامية المشروع المغربي في حد ذاته، والمشكلات الاقتصادية التي عرفتها بلدان المنطقة، والإصلاحات الهيكلية التي باشرتها.

## ثالثاً: اتفاقية خاصة بتفادي الازدواج الضريبي

وكان ذلك بإرساء قواعد التعاون المتبادل في ميدان الضرائب على الدخل بين دول الاتحاد المغاربي، حيث كانت مجالات تطبيق تلك الاتفاقية تشمل الأشخاص المقيمين بإحدى البلدان المغاربية المتعاقدة، وكذا الضرائب على الدخل المحصلة لفائدة دولة متعاقدة، وكل من فروعها السياسية ومجموعاتها المحلية.<sup>1</sup>

□

<sup>1</sup>: محمد الشريف منصور، مرجع سبق ذكره، ص.ص (167 - 169).

المبحث الثاني: قراءة في مؤشرات الأداء الاقتصادي والتجاري لدول المغرب العربي خلال الفترة 2005 – 2019

بعد أن تطرقنا لتحليل تنظيم التجارة الخارجية للبلدان المغاربية وأهم المحطات التي شهدتها في سبيل الإدماج ضمن المنظومة التجارية والاقتصادية العالمية، وكذا أهم الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي تربط بين دول المنطقة، سنتناول في ما يلي تحليلاً لتطور الأداء الاقتصادي والتجاري للدول المغاربية، وذلك اعتماداً على أهم المؤشرات الدالة في هذا الإطار.

المطلب الأول: تحليل مؤشرات الأداء الاقتصادي للبلدان المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019

في سبيل تحليل تطور الأداء الاقتصادي للدول المغاربية، يمكن الاعتماد على مجموعتين من المؤشرات، تُعنى المجموعة الأولى بالنمو الاقتصادي، أما الثانية فتخص المؤشرات الدالة على التوازنات الكبرى للاقتصادات المغاربية.

الفرع الأول: مؤشرات النمو الاقتصادي للدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019

يضم الجدول أدناه مجموعة من المؤشرات التي يمكن اعتمادها في تحليل النمو الاقتصادي للدول المغاربية، حيث يشير الصنف الأول ضمن الجدول إلى التعداد السكاني لبلدان المنطقة، والذي يوضح الأهمية النسبية لكل من الجزائر والمغرب على امتداد فترة التحليل، حيث بلغ التعداد السكاني للبلدين على التوالي 43,05 و 36,47 مليون نسمة، في حين كان إجمالي السكان للمنطقة المغاربية عند مستوى 102,52 مليون نسمة في عام 2019، وهو ما يشير إلى أن المنطقة تمثل سوقاً واحدة تتوافر على ميزة إيجابية ديناميكية تتعلق بتحقيق وفورات الحجم معتبرة وبالتبعية تحكم نسبي في تكاليف الانتاج والاستثمار.<sup>1</sup>

الجدول رقم (18): تطور مؤشرات النمو الاقتصادي للدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019

المؤشر	البلد	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2019
التعداد السكاني (مليون نسمة)	الجزائر	33.15	34.17	35.33	36.66	38.14	39.73	41.39	43.05
	تونس	10.11	10.30	10.53	10.74	10.95	11.18	11.43	11.69
	المغرب	30.46	31.16	31.93	32.78	33.72	34.66	35.58	36.47
	ليبيا	5.80	5.97	6.13	6.25	6.32	6.42	6.58	6.78
الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار أمريكي)	الجزائر	103.20	134.98	137.21	200.01	209.76	165.98	170.10	171.77
	تونس	32.27	38.91	43.45	48.12	48.68	45.78	42.16	41.77
	المغرب	62.34	79.04	92.90	101.37	106.83	101.18	109.68	119.87
	ليبيا	47.33	68.04	60.81	48.17	75.35	48.72	67.16	69.25
نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (دولار أمريكي)	الجزائر	3113	3951	3883	5456	5500	4178	4110	3990
	تونس	3193	3776	4128	4480	4445	4095	3688	3572
	المغرب	2018	2499	2867	3047	3122	2875	3035	3235
	ليبيا	8163	11387	9914	7710	11922	7590	10205	10218
نمو الناتج المحلي الإجمالي (%)	الجزائر	5.90	3.40	1.60	2.90	2.80	3.70	1.30	1.00
	تونس	3.49	6.71	3.04	-2.05	2.43	0.97	2.24	1.32
	المغرب	3.29	3.53	4.24	5.25	4.54	4.54	4.25	2.61
	ليبيا	11.87	6.23	-4.40	-50.34	-18.00	-0.84	32.49	-11.20
	موريتانيا	8.57	-1.97	0.10	4.17	4.15	5.38	6.27	5.76

Source: World Bank Group Indicators Data, link: <https://data.worldbank.org/indicator>

<sup>1</sup> هيئة الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية لأفريقيا، تحليل تحديات التنمية والأولويات لإعادة إطلاق عملية التكامل الإقليمي، وثيقة تركيبيية للاجتماع التشاوري بين مكتب شمال أفريقيا والمنظمات الدولية الحكومية حول آفاق التكامل المغربي، الرباط، المغرب، 2013، ص.ص (04-03).

كما يتضح من بيانات الجدول أعلاه التطور الملحوظ التي سجله الناتج المحلي الإجمالي للبلدان المغاربية على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، مع تموقع كل من الجزائر والمغرب على رأس الترتيب، حيث سجل البلدين مستوى الـ 103,2 و62.34 مليار دولار أمريكي لسنة 2005، ليتطور الناتج المحلي للبلدين إلى مستوى 171,77 و119,87 مليار دولار أمريكي على التوالي، في حين كان الاقتصاد الليبي في مقدمة الدول المغاربية بالنسبة لمؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، مسجلا مستوى الـ 10218 دولار أمريكي للفرد في عام 2019، كما يلاحظ نسبيا التطور الإيجابي لهذا المؤشر لكافة الدول المغاربية باستثناء حالة الاقتصاد الموريتاني الذي عرف تذبذبا على امتداد فترة التحليل.

وفي ما يتعلق بتطور معدلات النمو الاقتصادي لبلدان للمنطقة فقد عرفت تذبذبا معتبرا على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، وكان ذلك متأثرا بالظروف الاقتصادية العالمية من ناحية، وبالظروف الأمنية والسياسية لبعض منها من ناحية أخرى، وذلك بالرغم من مساعي البلدان المغاربية لا سيما الجزائر للتخلص من الآثار السلبية الناتجة عن التبعية للريع البترولي، ترقية القطاع الخاص واعتماده كمدخل لخلق مناصب الشغل، تحسين شروط التبادل الدولي واستقرار سعر الصرف واسترجاع ثقة الشعب من أجل تفعيل السياسة الاقتصادية<sup>1</sup>، إلا أن الاقتصاد الجزائري بقي يعاني من مظاهر التأثير الشديد بالظروف الاقتصادية الدولية وبقي يتسم بالخصائص التالية:<sup>2</sup>

- نمو اقتصادي مُتباطئ، غير مستقر، ومن نوعية رديئة شديد التبعية لقطاع المحروقات.
- التخصص الدولي المركز مما يفرض التبعية للخارج في مجالات عدة.
- جمود الإستثمارات الاقتصادية وتقادم النسيج الصناعي.
- نمو اقتصادي مولد للفقر في المداخل وتمركزها في يد الأقلية.

من جهته تبني الاقتصاد التونسي في سبيل تحسين مؤشرات الأداء الاقتصادي إستراتيجية صناعية امتدت إلى أفاق 2016 ترمي إلى خلق مكانة متميزة للاقتصاد التونسي بين الاقتصادات المنافسة خاصة الآسيوية وذلك بالاعتماد على ثلاث محاور أساسية:<sup>3</sup>

- توسيع تشكيلة القطاعات الصناعية الحالية مثل النسيج والملابس، الأحذية والجلود، الصناعات الغذائية والكيمياوية ومعدات البناء.
- تنوع النسيج الصناعي التونسي من خلال خلق قطاعات جديدة مثل الصناعات الإلكترونية، الميكانيكية والصيدلانية وتكنولوجيات الإعلام والاتصال.
- التحضير الجيد لتشكيلة مستقبلية من القطاعات والمؤسسات التي من شأنها تجديد وتحديث النسيج الصناعي والاقتصادي التونسي من خلال تكامل فروع القطاعات الصناعية.

<sup>1</sup> : Forum Euro-méditerranéen des Instituts de Sciences Economiques, **Profil Pays – Algérie**, janvier 2006, p (06).

<sup>2</sup> : Abdellatif Benachenhou, **Pour Une Meilleure Croissance**, Alpha Design, Algérie, 2008, pp. (17-31).

<sup>3</sup> : ANIMA investment network, **La carte des investissements en Méditerranée, guide sectoriel des politiques publiques pour l'investissement**, Etude numéro 07, l'Union européenne, Janvier 2010, p.p (166-168).

ورغم تلك الجهود بقي الأداء الاقتصادي للبلدان المغاربية يتسم بالتذبذب الشديد وسرعة التأثر بالظروف الاقتصادية العالمية، وذلك ناتج أساسا عن تمركز العلاقات التجارية والاقتصادية المغربية سلعيا وجغرافيا مع الشريك الأوروبي التقليدي، في حين أن القاعدة الاقتصادية تملي على الاقتصادات الراغبة في تحسين شروط التبادل الدولي وتلافي الآثار السلبية للظروف الاقتصادية العالمية، أن يتم العمل على تنويع العلاقات الاقتصادية والتجارية سلعيا وجغرافيا.

الفرع الثاني: تطور معدلات التضخم، البطالة والدين الخارجي للبلدان المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019

في إطار تحليل التوازنات الكبرى للاقتصادات المغربية، يمكن الاعتماد على تطور معدلات التضخم، البطالة وقيمة الدين الخارجي، حيث يوضح الصنف الأول ضمن الجدول أدناه المستويات التي سجلتها البلدان المغربية لمعدلات التضخم على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، وتشير تلك البيانات إلى أن الاقتصاد الأكثر استقرارا في إطار معدلات التضخم كان الاقتصاد المغربي الذي كانت أقصى قيمة له عند مستوى الـ 2,04 % في عام 2007، في حين سجلت باقي الاقتصادات المغربية معدلات تضخم متذبذبة ومرتفعة نسبيا مقارنة مع الاقتصاد المغربي.

الجدول رقم (19): تطور معدلات التضخم، البطالة والدين الخارجي للدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019

المؤشر	البلد	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2019
معدل التضخم (%)	الجزائر	1.38	3.68	5.74	4.52	3.25	4.78	5.59	1.95
	تونس	2.02	2.97	3.66	3.24	5.32	4.44	5.31	6.72
	المغرب	0.98	2.04	0.97	0.91	1.88	1.56	0.75	0.30
	ليبيا	2.65	6.25	2.46	15.52	2.61	بيانات غير متوفرة		
	موريتانيا	12.13	7.25	2.22	5.69	4.13	3.24	2.28	2.30
معدل البطالة (%)	الجزائر	15.27	13.79	10.16	9.96	9.82	11.21	10.33	10.51
	تونس	12.87	12.36	13.29	18.33	15.93	15.16	15.33	15.13
	المغرب	11.01	9.56	8.96	8.91	9.23	9.46	9.24	9.28
	ليبيا	19.39	19.38	19.37	19.39	19.45	19.53	19.37	19.66
	موريتانيا	9.79	9.88	9.87	9.86	9.96	10.14	10.34	10.39
الدين الخارجي (مليار دولار أمريكي)	الجزائر	17.08	6.13	7.41	6.05	5.25	4.67	5.71	5.49
	تونس	18.03	20.69	22.91	22.84	25.76	27.49	33.50	39.38
	المغرب	16.30	20.73	24.73	29.97	39.28	44.38	51.02	55.06
	ليبيا	بيانات غير متوفرة							
	موريتانيا	2.28	2.57	3.14	3.74	4.52	4.99	5.24	5.37
رصيد الميزان التجاري (مليار دولار أمريكي)	الجزائر	23.87	29.96	-0.8	20.2	5.89	-22.2	-17.1	-11.02
	تونس	-0.12	-0.73	-1.28	-3.85	-4.47	-4.78	-5.21	-4.37
	المغرب	-3.78	-7.38	-11.1	-14.2	-15.46	-7.69	-10.5	-10.3
	ليبيا	17.31	30.02	11.46	6.4	10.13	-6.06	4.6	5.16
	موريتانيا	-1.02	-0.22	-0.35	0.12	-0.81	-1.05	-0.66	-0.9

Source: World Bank Group Indicators Data, link: <https://data.worldbank.org/indicator>

في ما يتعلق بمعدلات البطالة فقد كان الاقتصاديين التونسي والليبي قد سجلا أعلى المستويات على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 مقارنة بباقي الاقتصادات، حيث كانت أعلى قيمة سجلها الاقتصاد التونسي عام 2011 عند مستوى 18,33 %، مقابل أدنى معدل في عام 2007 عند مستوى الـ 12,36 % وهو ما يدل على التأثير الكبير للاقتصاد التونسي

بالأزمة المالية العالمية لعام 2008 مما يقودنا لوصفه بالأكثر حساسية للظروف العالمية في ما يتعلق بسوق العمل<sup>1</sup>، في حين تجاوز معدل البطالة في ليبيا على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 مستوى الـ 19% وهو معدل جد مرتفع، وبمنظرة شاملة يعتبر أداء الدول المغاربية في ما يتعلق بمعدلات البطالة متقاربا من حيث المستوى ومن حيث التذبذب المسجل.

أما في ما يتعلق بالدين الخارجي للدول المغاربية والذي يدل على مدى اعتماد الاقتصاد على الموارد الخارجية في تمويل احتياجاته المحلية، فقد سجل الاقتصاديين الجزائري والموريتاني أقل المستويات في المجموعة المغاربية على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، حيث استقر الدين الخارجي الجزائري في السنوات الأخيرة عند مستوى الـ 5 مليار دولار أمريكي بعد أن كان عند مستويات الـ 17 مليار دولار عام 2005، في حين شهد الدين الخارجي الموريتاني زيادة نسبية ليستقر هو الآخر عن الـ 5 مليار دولار أمريكي بعد أن كان في حدود المليارين دولار في بداية الفترة، بينما سجل الاقتصاديين المغربي والتونسي مستويات جد مرتفعة للدين الخارجي على امتداد الفترة، وكان الاقتصاد المغربي أكثر معاناة في هذا الإطار، حيث انتقل من مستوى الـ 16 مليار دولار لعام 2005 ليسجل أكثر من 55 مليار دولار عام 2019، والجدير بالذكر أن المديونية الخارجية بقدر ما تمثل وسيلة حرجة ومهمة لتمويل احتياجات الاقتصاد الاستثمارية والاستهلاكية، إلى أنها تمثل عائقا أمام البلدان النامية خاصة في سبيل تحقيق التوازنات الاقتصادية، حيث يؤثر الدين الخارجي سلبا في مجال الاستثمار، رصيد الميزانية، الإدخار، معدلات التضخم<sup>2</sup>.

تبعاً للتباين الكبير في حجم الاقتصادات المغاربية وبنية ناتجها المحلي الإجمالي، إضافة إلى التباين في بنية ومنح التجارة الخارجية لدول المنطقة، فقد تباين رصيد ميزانها التجاري سواءً من ناحية القيم المسجلة لهذا المؤشر أو من ناحية استقراره على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، حيث حقق الاقتصاد الجزائري أكبر فائض تجاري له في عام 2007 برصيد يقارب 30 مليار دولار أمريكي، وكان أكبر عجز له في عام 2015 عند مستوى 22.2 مليار دولار، في حين كان رصيد الميزان التجاري التونسي عاجزا على امتداد الفترة، وكان أكبر رصيد حققه سنة 2005 بعجز عند مستوى 120 مليون دولار أمريكي، أما رصيد الميزان التجاري المغربي والذي كان سالبا أيضا على امتداد الفترة فقد عرف أكبر رصيد له في سنة 2005 هو الآخر بعجز عند مستوى 3.78 مليار دولار أمريكي، وكان الاقتصاد الليبي قد سجل رصيدا تجاريا أعلاه 30 مليار دولار أمريكي في عام 2007 مقابل أقل مستوى بعجز 6.06 مليار دولار عام 2015، في حين كان رصيد المبادلات التجارية الموريتاني عاجزا بأحسن مستوياته في عام 2007 عند 220 مليون دولار أمريكي.

### الفرع الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغاربية

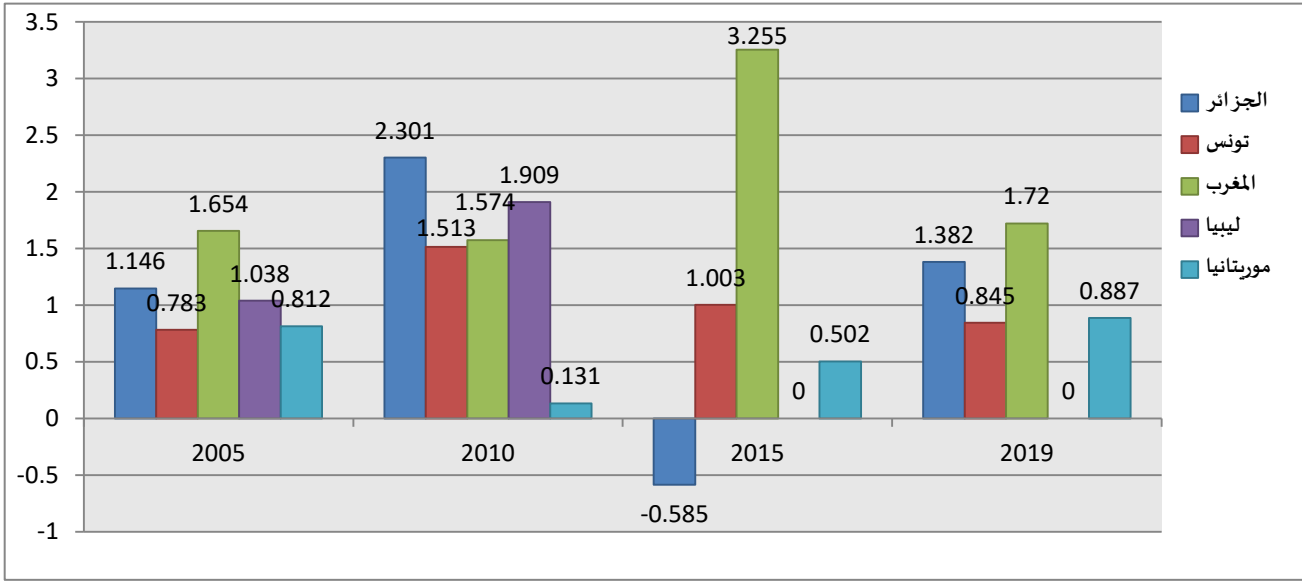
تشير الأدبيات النظرية التي عالجت مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أن هذا الأخير محرك مهم للنمو في البلدان النامية من بعددين رئيسيين، الأول يتعلق بتوسيع أرصدة رأس المال في البلدان المضيفة، والثاني يخص توفير فرص

<sup>1</sup>: حدادي محمد أمين، لوماشي مسعد سميحة، محددات البطالة في الدول المغاربية: دراسة قياسية باستخدام معطيات بانل خلال الفترة 1990-2019، مجلة أبحاث إدارية واقتصادية، المجلد 16، العدد 01، 2022، ص (814).

<sup>2</sup>: عيساني العارم، محمد ناصر ثابت، أثر المديونية الخارجية على النمو الاقتصادي: دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر (2000-2015)، مجلة الحوار المتوسطي، المجلد 10، العدد 01، 2019، ص.ص (325 - 326).

العمل والمهارات الإدارية وجذب التكنولوجيا، حيث أن مساهمة البعد الأول تعتبر حاسمة بالنسبة للبلدان التي يكون فيها الدخل والمدخرات المحلية منخفضة، مثل البلدان النامية عموماً والأفريقية خصوصاً<sup>1</sup>، ويفيد تحليل تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المغربية في معرفة مدى جاذبية دول المنطقة لرؤوس الأموال الخارجية، ومدى قدرتها على جذب عنصر التكنولوجيا، لا سيما إذا تعلق الأمر بالاستثمارات في مجال الصناعات التحويلية والصناعات ذات المدخلات التكنولوجية، كما يفيد التحليل في التمييز بين مقدرة كل اقتصاد منها على جذب تلك الاستثمارات، والشكل أدناه يوضح تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019.

**الشكل رقم (16):** تطور تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة للدول المغربية لسنوات مختارة خلال الفترة 2005 - 2019 (الوحدة: مليار دولار أمريكي)



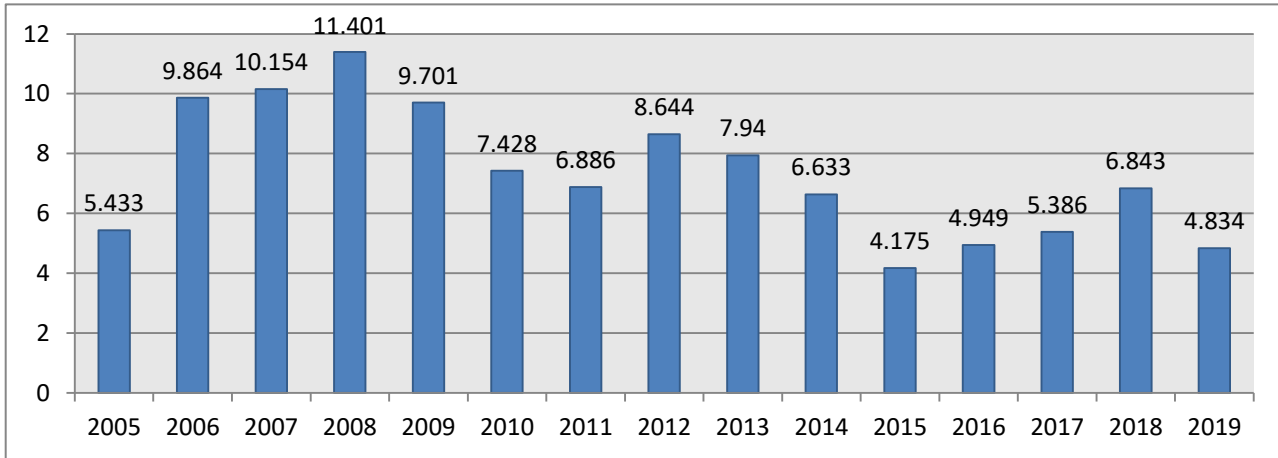
**Source:** UNCTAD, *Global Foreign Direct Investment Flows Over the Last 30 Years*, link: <https://unctad.org/data-visualization/global-foreign-direct-investment-flows-over-last-30-years>

يتضح من الشكل البياني أعلاه التباين والتذبذب الكبيرين المسجلين في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة والصادرة للبلدان المغربية، حيث تشير بيانات مجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية<sup>2</sup> أن أعلى قيمة لتلك التدفقات كانت من نصيب الاقتصاد الليبي في عام 2007 أين سجل تدفقات بقيمة 3,85 مليار دولار أمريكي، ولكنه قد سجل مستويات صفريين في عام 2011 وكذا من عام 2014 إلى 2019، وعلى امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 كان الاقتصاد المغربي أكبر اقتصاد مغربي جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة بمجموع يقدر بـ 38,45 مليار دولار أمريكي، يليه في ذلك الاقتصاد الجزائري بمقدار 24,88 مليار دولار أمريكي على امتداد الفترة، ثم الاقتصاد التونسي بقيمة 21,24 مليار دولار، والشكل أدناه يوضح تطور إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المنطقة المغربية على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019.

<sup>1</sup> : Ivohasina Fizara Razafimahefa, Shigeyuki Hamori, **International Competitiveness in Africa - Policy Implications in the Sub-Saharan Region**, Advanced Studies in Theoretical and Applied Econometrics, Volume 43, Springer Berlin Heidelberg New York, 2007, p. 61

<sup>2</sup>: Source: UNCTAD, *Global Foreign Direct Investment Flows Over the Last 30 Years*, link: <https://unctad.org/data-visualization/global-foreign-direct-investment-flows-over-last-30-years>

**الشكل رقم (17):** تطور إجمالي تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة للدول المغاربية خلال الفترة 2005 - 2019 (الوحدة: مليار دولار أمريكي)



**Source:** UNCTAD, Global Foreign Direct Investment Flows Over the Last 30 Years, Op.Cit

**المطلب الثاني: تطور الصادرات المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019**

يفيد تحليل تطور الصادرات من معرفة درجة الإعتماد الاقتصاد على هذا الجانب من المبادلات التجارية الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي، كما يفيد في معرفة وزن الاقتصاد ضمن المنظومة التجارية الدولية إذا ما تم استخراج نسبة صادرات البلد إلى الصادرات العالمية، وفي ما يلي تحليل تطور الصادرات المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019.

**الفرع الأول: تطور حجم صادرات الدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019**

تعتبر مساهمة الدول المغاربية الإجمالية في التجارة العالمية من ناحية الصادرات جد طفيفة، كما أن الصادرات البينية المغاربية لم تتعد مستوى 3.5 مليار دولار أمريكي لعام 2019، وهو ما يمثل نسبة 2 % من الصادرات الإجمالية المغاربية لنفس السنة، والتي بلغت في مجملها مقدار 138,15 مليار دولار أمريكي، ويوضح الجدول أدناه تطور الصادرات السلعية والخدمات المغاربية للفترة من 2005 إلى 2019.

**الجدول رقم (20):** تطور الصادرات السلعية والخدمات المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 (بمليار دولار أمريكي)

السنة	2019	2017	2015	2013	2011	2009	2007	2005	البلد
الجزائر	39.01	38.50	38.46	69.66	77.58	48.53	63.53	48.71	القيمة (بمليار دولار أمريكي)
	22.71	22.63	23.17	33.21	38.79	35.37	47.07	47.21	النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)
تونس	19.26	17.59	17.58	21.85	22.16	19.57	19.88	14.50	القيمة (بمليار دولار أمريكي)
	46.10	41.72	38.40	44.89	46.05	45.04	51.08	44.93	النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)
المغرب	47.13	40.83	35.21	35.01	35.18	26.01	27.33	19.28	القيمة (بمليار دولار أمريكي)
	39.32	37.22	34.80	32.78	34.70	28.00	34.57	30.92	النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)
ليبيا	29.66	18.27	10.83	45.13	18.37	38.45	49.96	30.16	القيمة (بمليار دولار أمريكي)
	42.84	27.20	22.23	59.89	38.15	63.24	73.43	63.72	النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)
موريتانيا	3.09	2.35	1.86	3.29	3.39	1.76	1.76	0.79	القيمة (بمليار دولار أمريكي)
	39.18	34.51	30.20	45.55	50.18	37.25	40.52	26.75	النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)

**Source:** World Bank Group Indicators Data, Op. Cit

يتضح من بيانات الجدول أعلاه تفوق الاقتصاد الجزائري في إطار الصادرات السلعية والخدمات التي بلغ أقصاها مستوى 77,85 مليار دولار أمريكي، باستثناء عام 2019 أين احتل الاقتصاد المغربي الصدارة ليتجاوز كل الاقتصادات المغربية عند مستوى 47 مليار دولار أمريكي، حيث سجل أكبر مستوى له خلال الفترة من 2005 إلى 2019، وكانت أدنى قيمة للصادرات في المجموعة المغربية من نصيب الاقتصاد الموريتاني، والتي عرفت أدنى مستوى لها عام 2005 بقرابة 800 مليون دولار أمريكي، وعرفت أعلى قيمة في عام 2011 عند مستوى 3,39 مليار دولار أمريكي.

تتقاسم الصادرات المغربية على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 خاصية التذبذب، وهو ما يدل على التأثير الشديد للدول المغربية بالظروف الاقتصادية العالمية، نظرا لدرجة التركيز الجغرافي والسلعي الكبيرين الذين يطغيان على المبادلات التجارية لدول المنطقة، كما تتقاسم البلدان المغربية في ذات السياق خاصية الاعتماد الكبير للاقتصاد على الصادرات، حيث تقاربت نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي لكل الدول، باستثناء بعض المستويات المتدنية التي سجلها الاقتصاد الجزائري ابتداءً من عام 2013، وبنسبة اقل الاقتصاد الموريتاني، في حين انفرد الاقتصاد الليبي في بعض السنوات بنسب مرتفعة لهذا المؤشر لا سيما في سنوات 2005، 2007 و2009 أين تجاوزت هذه النسبة 63%.

#### الفرع الثاني: تطور هيكل صادرات الدول المغاربية

في إطار تحليل الأداء الاقتصادي والتجاري للدول المغربية، يساهم تحليل تطور هيكل الصادرات السلعية في فهم أهم المجالات الإنتاجية التصديرية التي يعتمدها الاقتصاد لتنمية وترقية صادراته، وفي هذا السياق اعتمدنا على قاعدة بيانات مجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية<sup>1</sup>، التي تقدم تصنيفات موحدة لإحصائيات التجارة الخارجية، واعتمدنا في تحليل صادرات الدول المغربية على تصنيف (Lall, 2000) الذي يرتب البنية السلعية للصادرات على أساس درجة اعتماد التكنولوجيا بأصنفها في المواد الموجهة للتصدير. حيث يرى (Lall) أن التكنولوجيا تلعب دورًا مهمًا في أنماط التجارة في البلدان المتقدمة صناعيا والبلدان النامية على حد سواء، على عكس ما تفترضه النظريات التقليدية للتجارة بخصوص أن النشاط التكنولوجي لا يلعب أي دور في الميزة النسبية للبلدان النامية، وأن المحددات الرئيسية تظل عوامل نسبية، وأن البلدان النامية تتبع التكنولوجيا، وتستورد الابتكارات من البلدان المتقدمة وتستخدمها بشكل سلبي، فأسواق التكنولوجيا الدولية تتسم بالكفاءة، حيث يمكن للشركات في البلدان النامية العثور على التقنيات التي تحتاجها واختيارها وشراؤها ونقلها دون تكلفة إضافية أو بذل جهد، والأهم من ذلك، أن الشركات في البلدان النامية يمكنها استخدام التكنولوجيا بكفاءة بمجرد استيرادها، وتعتمد الميزة النسبية في ما بعد على المواهب في استخدامها<sup>2</sup>، وفي ما يلي تحليل لتطور هيكل الصادرات المغربية للفترة من 2005 إلى 2019 لسنوات مختارة.

#### أولا: تطور هيكل الصادرات السلعية للاقتصاد الجزائري

حسب بيانات مجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، كانت البنية السلعية للصادرات الجزائرية على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 مصنفة ضمن صنفى المواد الأولية والمواد المصنعة ذات المواد الطبيعية، ففي عام 2005 سجل

<sup>1</sup> : UNCTAD data center 2022, link: <https://unctadstat.unctad.org/EN/Index.html>

<sup>2</sup> : Sanjaya Lall, *The Technological Structure and Performance of Developing Country, Manufactured Exports, 1985-1998*, Oxford Development Studies, vol. 28, 2000, p.p (03-04).

الاقتصاد الجزائري في الفئتين ما نسبته 99,53%، ليبقى تقريبا على نفس الأداء إلى غاية 2019 أين كانت النسبة الإجمالية للصنفتين عند مستوى 98,35%، وذلك ما يوضحه الجدول أدناه.

**الجدول رقم (21):** تطور بنية الصادرات السلعية الجزائرية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 (مليار دولار أمريكي)

*2019		2015		2010		2005		الصف
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
76.84	27.527	76.97	26.782	83.11	47.417	90.89	41.811	مواد أولية
21.51	7.706	21.50	7.482	16.63	9.486	8.64	3.976	مواد مصنعة ذات مصادر طبيعية
0.10	0.035	0.08	0.028	0.11	0.065	0.15	0.071	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا ضعيفة
1.46	0.524	1.35	0.471	0.10	0.059	0.29	0.133	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا متوسطة
0.06	0.022	0.03	0.011	0.02	0.009	0.02	0.010	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا عالية
0.03	0.009	0.06	0.022	0.03	0.015	0.00	0.002	مواد أخرى غير مصنفة
100	35.823	100	34.796	100	57.051	100	46.003	المجموع

**Source:** Adopted from UNCTAD data center 2022, link: <https://unctadstat.unctad.org/EN/Index.html>

\*: بيانات تقديرية.

عرفت الصادرات السلعية الجزائرية ذات التكنولوجيا الضعيفة، المتوسطة والعالية مستويات جد متدنية، حيث لم تتعد نسبتها مجتمعة إلى إجمالي الصادرات الجزائرية مستوى 1,5% طوال الفترة من 2005 إلى 2019، وهو ما يدل على التمرکز الشديد للصادرات الجزائرية وتبعيتها للربع البترولي والمواد الأولية، وهو ما تدل عليه أهم المؤشرات المعتمدة في قياس درجة تنوع الصادرات، ففي عامي 2005 و2009 كان مؤشر حصة أكبر أربع منتجات مصدرة إلى إجمالي صادرات الاقتصاد الجزائري عند مستوى 98,03% و91,62%<sup>1</sup>، وهي نسبة جد مرتفعة تدل على أن الاقتصاد أكثر عرضة للتأثر بالتقلبات في الأسواق الدولية، وأكثر عرضة للتأثر بتداعيات الأزمات العالمية، كما تعود عدم قدرة الصادرات الجزائرية المصنعة على الولوج إلى الأسواق العالمية إلى جملة من الأسباب التقنية والنقدية أهمها تنامي القيود الجمركية التي تفرضها التكتلات الاقتصادية، مشكلة الملاءمة التقنية للمنتجات الجزائرية مع شروط الأسواق العالمية، وإشكالية ارتفاع تكاليف الإنتاج وبالتبعية ارتفاع أسعار البيع.<sup>2</sup>

**ثانيا: تطور هيكل الصادرات السلعية للاقتصاد التونسي**

على العكس من حالة الاقتصاد الجزائري، كانت الصادرات التونسية على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 قد سجلت توزيعا وتنوعا نسبيا، حيث تشير البيانات لعام 2005 أن المنتجات المصدرة ذات التكنولوجيا الضعيفة كانت تمثل ما نسبته 42% من الصادرات التونسية، لتليها باقي الأصناف بنسب متقاربة تتراوح بين 14 و22%، باستثناء المنتجات المصدرة ذات التكنولوجيا العالية التي سجلت في عام 2005 نسبة في حدود 5%، وفي عام 2019 حدث وأن تحولت الصادرات التونسية نحو المنتجات ذات التكنولوجيا المتوسطة والعالية، حيث تم تسجيل ما نسبته 34,85%

<sup>1</sup> : A. Suut Dogruel, Mahmut Tekce, **Trade Liberalization and Export Diversification in Selected MENA Countries**, Topics in Middle Eastern and African Economies, Vol. 13, September 2011, p (11).

<sup>2</sup> : مخلوف عبد السلام، بن عبد العزيز سفيان، تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تنافسية الاقتصادات النامية " (تجربة الاقتصاد الجزائري ودول الاتحاد الأوروبي)، مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد 02، العدد 02، سبتمبر 2014، ص (18).

و12,02% للصنفين على التوالي، في حين كانت الصادرات ذات التكنولوجيا الضعيفة عند نسبة 30,4%، لتشكل المنتجات المصدرة المعتمدة على التكنولوجيا إجمالاً ما نسبته 77,27% من الصادرات التونسية لعام 2019، وذلك ما توضحه بيانات الجدول أدناه.

**الجدول رقم (22):** تطور بنية الصادرات السلعية التونسية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 (مليار دولار أمريكي)

2019		2015		2010		2005		الصنف
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
9.66	1.443	10.73	1.510	17.44	2.865	14.87	1.561	مواد أولية
12.99	1.942	17.70	2.491	12.55	2.062	16.31	1.712	مواد مصنعة ذات مصادر طبيعية
30.40	4.543	28.68	4.036	32.55	5.346	41.91	4.397	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا ضعيفة
34.85	5.209	30.11	4.237	26.17	4.298	22.10	2.320	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا متوسطة
12.02	1.796	12.71	1.789	11.19	1.837	4.73	0.496	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا عالية
0.08	0.011	0.07	0.010	0.11	0.018	0.08	0.008	مواد أخرى غير مصنفة
100	14.944	100	14.073	100	16.426	100	10.494	المجموع

**Source:** Adopted from UNCTAD data center 2022, Op. Cit.

من العوامل التي عززت تنوع الصادرات التونسية هو اتخاذ الاقتصاد التونسي من عام 1972 إجراءات خاصة بالشركات الناشطة كلياً في مجال التصدير سواءً كانت محلية أم أجنبية، وكانت تلك الإجراءات تخص الإعفاءات الضريبية، ليتم خلال التسعينيات إضفاء نوع من المرونة بما يسمح للشركات الناشطة كلياً في مجال التصدير بإمكانية بيع حصة من الإنتاج في السوق المحلية، والتي يمكن أن تصل إلى 30٪، وزادت لاحقاً إلى 50٪ من المبيعات الكلية، وفي هذه الحالة يتم إلغاء إمتياز الإعفاءات الضريبية في جانب المبيعات الموجهة للسوق المحلية التونسية،

وفي عام 2014 تم فرض معدل تفضيلي، لتبدأ الضرائب العادية في عام 2021، حيث يشتمل نظام الضريبة المشترك على الشركات على معدل ضريبة منتظم بنسبة 25٪ ومعدل مخفض بنسبة 13.5٪ على الأنشطة ذات القيمة المضافة العالية، وهذا يعني من الناحية العملية معدلاً تفضيلياً يبلغ 13.5٪ لجميع الشركات المصدرة تقريباً، لأنه يفيد الأنشطة ذات القيمة المضافة العالية والتي أهمها:<sup>1</sup>

- قطاع الكهرباء، الإلكترونيك والصناعات الميكانيكية؛
- قطاع صناعة السيارات، الطائرات، السفن، القطارات ومكوناتها؛
- قطاع صناعة الأسلاك الكهربائية؛
- الصناعات الصيدلانية والتجهيزات الطبية؛
- النسيج، الألبسة والصناعات الجلدية.

<sup>1</sup> : Sofiane Ghali, Mustapha K. Nabli, **Export Diversification and Sophistication and Industrial Policy in Tunisia**, Economic Research Forum, Working Paper No. 1415, November 2020, p.p (16 - 17) link: [https://erf.org.eg/app/uploads/2020/11/1605532441\\_918\\_541090\\_1415.pdf](https://erf.org.eg/app/uploads/2020/11/1605532441_918_541090_1415.pdf)

ذلك بالإضافة إلى استفادة الاقتصاد التونسي من اتفاقيات التجارة الحرة والتفضيلات الجمركية خاصة مع الطرف الأوروبي منذ الستينيات من القرن الماضي، والتي توجت باتفاقية التجارة الحرة لعام 1995، مما عزز من امكانيات ولوج الصادرات التونسية للمنطقة الأوروبية.

### ثالثا: تطور هيكل الصادرات السلعية للاقتصاد المغربي

على غرار الصادرات التونسية، إتّسمت الصادرات المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 هي الأخرى بالتنوع وبروز المنتجات المعتمدة على التكنولوجيا، حيث تصدرت المنتجات المعتمدة على التكنولوجيا المتوسطة تشكيلة الصادرات المغربية خلال عام 2019 بنسبة 39 %، مع تسجيل معدلات ملحوظة بالنسبة لباقي السنوات في ما يتعلق بالمنتجات ذات التكنولوجيا الضعيفة، تلك الأخيرة التي سجلت أعلى مساهمة لها في الصادرات المغربية عام 2005 بنسبة 31,76 %، والجدول أدناه يوضح تطور بنية الصادرات السلعية المغربية.

**الجدول رقم (23):** تطور بنية الصادرات السلعية المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 (مليار دولار أمريكي)

*2019		2015		2010		*2005		الصنف
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
19.20	5.681	21.51	4.804	22.03	3.914	21.31	2.384	مواد أولية
14.44	4.271	18.48	4.129	23.35	4.149	21.68	2.425	مواد مصنعة ذات مصادر طبيعية
19.61	5.800	19.86	4.437	24.51	4.355	31.76	3.552	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا ضعيفة
39.01	11.541	33.93	7.578	22.14	3.934	14.44	1.616	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا متوسطة
6.87	2.033	5.13	1.146	5.98	1.062	8.01	0.896	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا عالية
0.87	0.256	1.09	0.243	1.98	0.351	2.79	0.312	مواد أخرى غير مصنفة
100	29.582	100	22.337	100	17.765	100	11.185	المجموع

**Source:** Adopted from UNCTAD data center 2022, Op. Cit.

\* بيانات 2005 و2019 تقديرية

في حين مثلت مساهمة الصادرات من المواد الأولية والمواد المصنعة ذات المصادر الطبيعية مجتمعة نسبة جد هامة من إجمالي صادرات المغرب على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، حيث كانت مستقرة في حدود 40 % طيلة هذه الفترة.

### رابعا: تطور هيكل الصادرات السلعية للاقتصاد الليبي

في الوقت الذي تقاسمت فيه الصادرات التونسية والمغربية خاصية التنوع والاعتماد على المنتجات المصنعة ذات مدخلات تكنولوجية، فإن بنية الصادرات الليبية على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 قد تقاربت مع بنية الصادرات الجزائرية، حيث كان للصادرات من صنف المواد الأولية والمواد المصنعة ذات مصادر طبيعية الحصة الأكبر على امتداد الفترة، مسجلة مستويات تجاوزت في العموم نسبة الـ 90 %، وهو ما يدل على التبعية التي يعاني منها كلا الاقتصادات الليبية والجزائري للصناعات الاستخراجية والريع البترولي، في حين أن الصادرات ذات المدخلات التكنولوجية على

اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة كانت حصتها في ليبيا جد ضعيفة، حيث أن مساهمتها لم تتجاوز مجتمعة نسبة الـ 2,8 %، وهو ما يتضح من الجدول أدناه، والذي يتناول تطور بنية الصادرات السلعية الليبية.

**الجدول رقم (24):** تطور بنية الصادرات السلعية الليبية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 (مليار دولار أمريكي)

*2019		2015		2010		*2005		الصنف
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
89.31	25.237	76.10	8.669	86.95	42.319	88.54	27.764	مواد أولية
4.64	1.312	7.14	0.814	6.72	3.271	8.56	2.684	مواد مصنعة ذات مصادر طبيعية
0.25	0.071	0.41	0.047	0.39	0.188	0.71	0.222	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا ضعيفة
0.79	0.223	1.60	0.183	1.41	0.687	2.04	0.639	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا متوسطة
0.07	0.021	0.09	0.010	0.04	0.018	0.05	0.016	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا عالية
4.93	1.394	14.66	1.670	4.50	2.190	0.10	0.033	مواد أخرى غير مصنفة
100	28.258	100	11.393	100	48.673	100	31.358	المجموع

**Source:** Adopted from UNCTAD data center 2022, Op. Cit.

\* بيانات 2005 و2019 تقديرية

تدل البنية السلعية للصادرات الليبية على درجة تركيز عالية، وهي لا تعكس الأداء المنخفض للصادرات غير النفطية فحسب، بل أنها تدل على اختلالات هيكلية في التجارة الخارجية وفي بنية الاقتصاد ككل، فإذا استبعدت المواد النفطية من الصادرات الليبية فسيظهر جليا الضعف الحاد في قاعدة الانتاج والتصدير.<sup>1</sup>

#### خامسا: تطور هيكل الصادرات السلعية للاقتصاد الموريتاني

تقاسمت البنية السلعية للصادرات الموريتانية مع الجزائر وليبيا خاصية التركيز على المواد الأولية والمواد المصنعة ذات المصادر الطبيعية، والتي كانت مساهمتها مجتمعة تتجاوز الـ 80 % على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، وقد سجلت نسبة 96 % خلال عام 2005، وهو ما تبينه معطيات الجدول أدناه.

**الجدول رقم (25):** تطور بنية الصادرات السلعية الموريتانية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 (مليار دولار أمريكي)

*2019		2015		2010		*2005		الصنف
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
38.22	0.866	42.60	0.780	28.66	0.594	44.67	0.249	مواد أولية
42.50	0.963	43.44	0.796	53.34	1.106	50.92	0.283	مواد مصنعة ذات مصادر طبيعية
0.25	0.006	0.29	0.005	0.07	0.002	0.29	0.002	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا ضعيفة
0.31	0.007	0.80	0.015	0.17	0.003	0.62	0.003	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا متوسطة
0.15	0.003	0.39	0.007	0.08	0.002	0.25	0.001	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا عالية
18.56	0.421	12.47	0.228	17.67	0.366	3.25	0.018	مواد أخرى غير مصنفة
100	2.266	100	1.831	100	2.073	100	0.556	المجموع

**Source:** Adopted from UNCTAD data center 2022, Op. Cit.

\*: بيانات 2005 و2019 تقديرية

<sup>1</sup>: سهام يوسف علي، الخلل الهيكلي في التجارة الخارجية الليبية، مجلة جامعة سبها البحثية والتطبيقية، المجلد السابع، العدد 02، 2008، ص (42).

في حين كانت مساهمة المنتجات المصدرة ذات المدخلات التكنولوجية الضعيفة والمتوسطة والعالية جد ضعيفة خلال الفترة 2005-2019، فهي لم تتعد نسبة 1,48 % مجتمعة كأعلى نسبة لها في عام 2015، وبقيمة جد متراجعة مقارنة مع باقي الدول المغاربية، حيث لم تتجاوز قيمتها لعام 2019 الـ 16 مليون دولار أمريكي، وهو ما يدل على الضعف الهيكلي المزمع للاقتصاد الموريتاني.

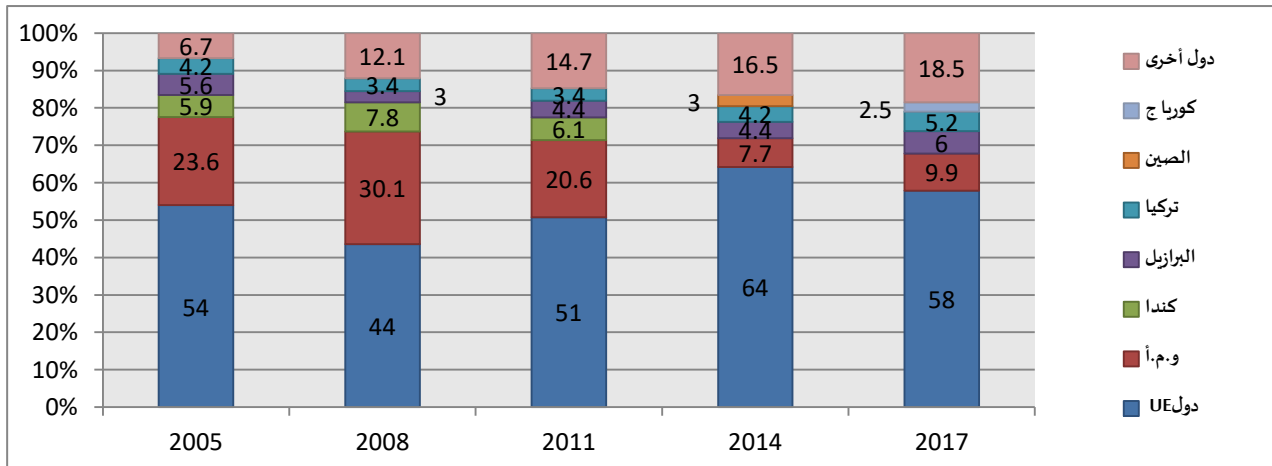
### الفرع الثالث: تطور التوزيع الجغرافي للصادرات المغاربية

يساعد تحليل التوزيع الجغرافي لصادرات الاقتصاد في معرفة درجة تركيزه على أسواق معينة لتصريف منتجاته، حيث يدل التركيز جغرافيا إما على الأهمية الاستراتيجية والاقتصادية لتلك الأسواق، أو على الروابط الاقتصادية والتاريخية التي تحول دون تغيير منحنى المبادلات نحو متعاملين آخرين، كما أن الجدير بالذكر هو أنه كلما قل تنوع الصادرات سلعيا كلما قل توزيعها جغرافيا، وفي ما يلي تحليل للتوزيع الجغرافي للصادرات المغاربية لسنوات مختارة حسب توافر البيانات لكل اقتصاد خلال الفترة من 2005 إلى 2017.

#### أولا: تطور التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية

تشير معطيات منظمة التجارة العالمية<sup>1</sup> إلى أنه على امتداد الفترة من 2005 إلى 2017 كانت أول وجهة للصادرات الجزائرية هي دول الإتحاد الأوروبي، بنسب تراوحت بين 43,6 % و 64 %، ثم الولايات المتحدة الأمريكية كثاني سوق للجزائر إلى غاية 2017 بنسب تراوحت بين 7.7 % و 30 %، في حين أن تشكيلة أسواق الاقتصاد الجزائري الخمس الأوائل بقيت نفسها باحتلال كندا، البرازيل وتركيا المراتب الموالية للإتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، في حين برز كل من الصين وكوريا الجنوبية كزبونين مهمين للجزائر بنسب تراوحت بين 2.5 إلى 3.0 % لسنتي 2014 و 2017 على التوالي، ويوضح الشكل البياني أدناه تطور التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية لسنوات مختارة بين 2005 و 2017.

**الشكل رقم (18):** تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية الجزائرية للفترة من 2005 إلى 2017 (بالنسبة المئوية)



**Source:** Adopted from World Trade Organization Trade profiles Reports (2006 - 2021), link: [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/trade\\_profiles\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/trade_profiles_e.htm)

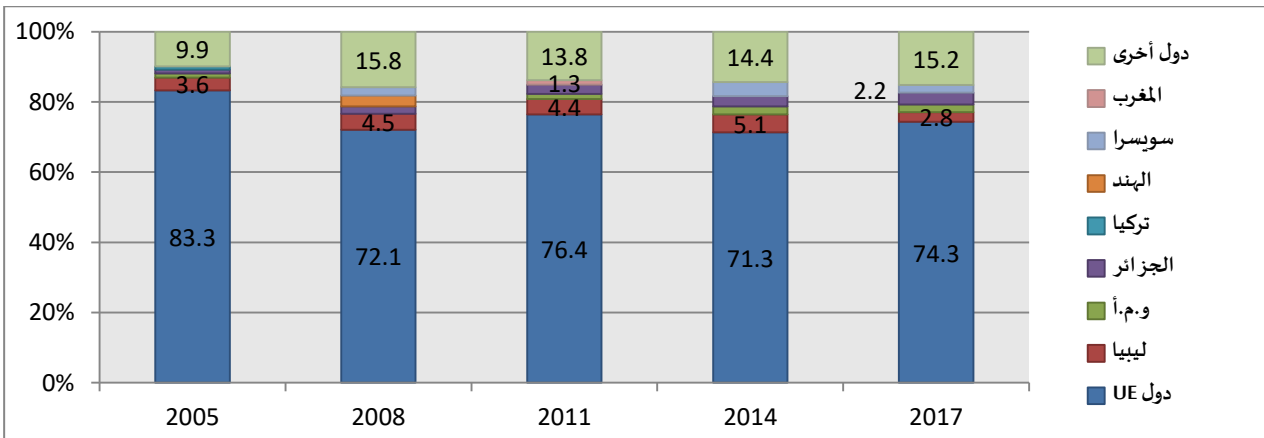
<sup>1</sup> : World Trade Organization Trade profiles Reports (2006 - 2021), link: [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/trade\\_profiles\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/trade_profiles_e.htm)

يتضح من الشكل أعلاه أن الأسواق الجزائرية كانت تفتقر أيضا إلى التنوع وتركز على الشريك التقليدي الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية بالدرجة الأولى، حيث أن حصة هذين الزبونين مجتمعين كانت تتراوح على امتداد الفترة من 2005 إلى 2017 بين 68 و78 %، لكن عدم تنوع الأسواق الجزائرية لم يكن بسبب العلاقات التقليدية مع تلك الدول فقط، وإنما كان أيضا لعدم تنوع صادرات الاقتصاد الجزائري، وذلك على أساس توزيع البنية السلعية للصادرات التي طغت عليها المنتجات الأولية والمنتجات المصنعة ذات المصادر الطبيعية.

### ثانيا: تطور التوزيع الجغرافي للصادرات التونسية

رغم التنوع السلعي للصادرات التونسية، إلا أن بيانات المنظمة العالمية للتجارة تشير إلى أن دول الإتحاد الأوروبي كانت تمثل الزبون الرئيسي لتونس، حيث لم تقل حصة دول الإتحاد الأوروبي من صادرات الاقتصاد التونسي على امتداد الفترة من 2005 إلى 2017 على 71 %، وهي نسبة جد مرتفعة مقارنة مع حصة الصادرات الجزائرية نحو الإتحاد الأوروبي، في حين كانت أهم الأسواق التونسية مستقرة نسبيا على امتداد الفترة، حيث كان أهم الزبائن ليبيا، الجزائر، سويسرا، الولايات المتحدة الأمريكية، الهند، المغرب وتركيا، وهو ما يوضحه الشكل البياني أدناه.

الشكل رقم (19): تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية التونسية للفترة من 2005 إلى 2017 (بالنسبة المئوية)



Source: Adopted from World Trade Organization Trade profiles Reports (2006 - 2021), Op. Cit.

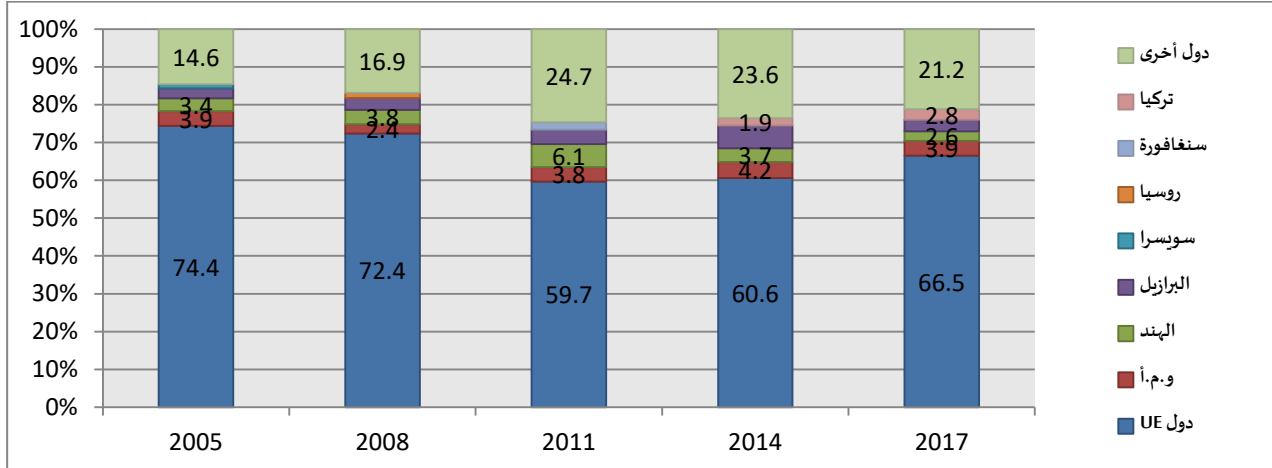
كانت أهم الأسواق الأوروبية للاقتصاد التونسي هي فرنسا متبوعة بإيطاليا ثم ألمانيا والمملكة المتحدة، ثم إسبانيا، هولندا وبلجيكا، ويعود تركيز وجهة الصادرات التونسية نحو أوروبا لعامل العلاقات الاقتصادية والسياسية التاريخية وعامل القرب الجغرافي، إضافة إلى التنافسية التي تزخر بها المنتجات التونسية وقدراتها على اختراق الأسواق الأوروبية، لا سيما في مجال الصناعات الغذائية، الألبسة والجلود والمنتجات الزراعية خاصة الزيتون والحمضيات.

### ثالثا: تطور التوزيع الجغرافي للصادرات المغربية

لم تقل حصة دول الإتحاد الأوروبي من الصادرات المغربية أيضا عن الـ 60 % على امتداد الفترة من 2005 إلى 2017، وهي نفس الملاحظة المسجلة على وجهة صادرات الاقتصاد التونسي، وذلك رغم التنوع السلعي لصادرات الاقتصاديين، وتشير بيانات منظمة التجارة العالمية إلى أن باقي زبائن الاقتصاد المغربي على استقرار نسبي طيلة الفترة

2005-2017، حيث كانت أهم الأسواق العالمية المغربية بعد الاتحاد الأوروبي تتمثل في الولايات المتحدة الأمريكية، الهند، البرازيل، تركيا، سويسرا، روسيا وسنغافورة، ويوضح الشكل البياني أدناه تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية المغربية لسنوات مختارة خلال الفترة من 2005 إلى 2017.

**الشكل رقم (20):** تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية المغربية للفترة من 2005 إلى 2017 (بالنسبة المئوية)



**Source:** Adopted from World Trade Organization Trade profiles Reports (2006 - 2021), Op. Cit.

مثلت فرنسا الزبون الرئيسي للصادرات المغربية، حيث أنه في التسعينيات من القرن الماضي سجلت الصادرات المغربية نحو فرنسا متوسطا سنويا في حدود 34.80% ثم معدل 29.26% في الفترة 2000-2010 متبوعة بإسبانيا التي انتقلت حصتها من 9.57% في التسعينيات إلى 17.72% في الفترة 2000-2010، كما عرفت الصادرات المغربية نحو الولايات المتحدة الأمريكية نموا معتبرا، حيث انتقلت من معدل 3.68% إلى 7.16% للفترة 2000-2010<sup>1</sup>، ويعود تركيز المغرب على المتعامل الأوروبي أيضا لعامل العلاقات الاقتصادية التاريخية، وكذا قدرة الصادرات المغربية على اختراق الأسواق الأوروبية، لا سيما المنتجات الزراعية والصناعات النسيجية.

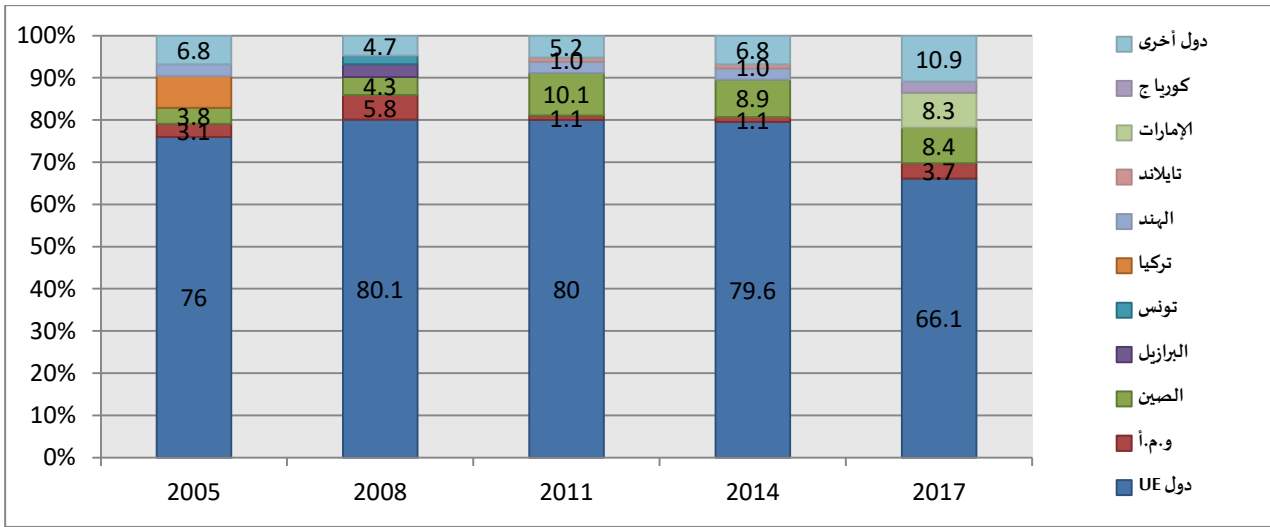
#### رابعا: تطور التوزيع الجغرافي للصادرات الليبية

تشير بيانات مصالح الإحصاء والتعداد في ليبيا<sup>2</sup> أن الاقتصاد الليبي أيضا يركز في صادراته على الأسواق الأوروبية، حيث أنه وعلى امتداد الفترة من 2005 إلى 2017 لم تقل حصة دول الإتحاد الأوربية من صادرات ليبيا عن نسبة 80%، واستثنائيا بنسبة 66% عام 2017، وهو ما توضحه بيانات الشكل البياني أدناه.

<sup>1</sup> : Adopté de la Direction des Etudes et des Prévisions Financières Marocaine, **Tableau De Bord Des Indicateurs Macro-économiques**, Mai 2011, p (26). Lien : <http://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>

<sup>2</sup> مصالح الإحصاء والتعداد - ليبيا، متوفرة على الرابط: <https://www.bsc.ly>

**الشكل رقم (21):** تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية الليبية للفترة من 2005 إلى 2017 (بالنسبة المئوية)



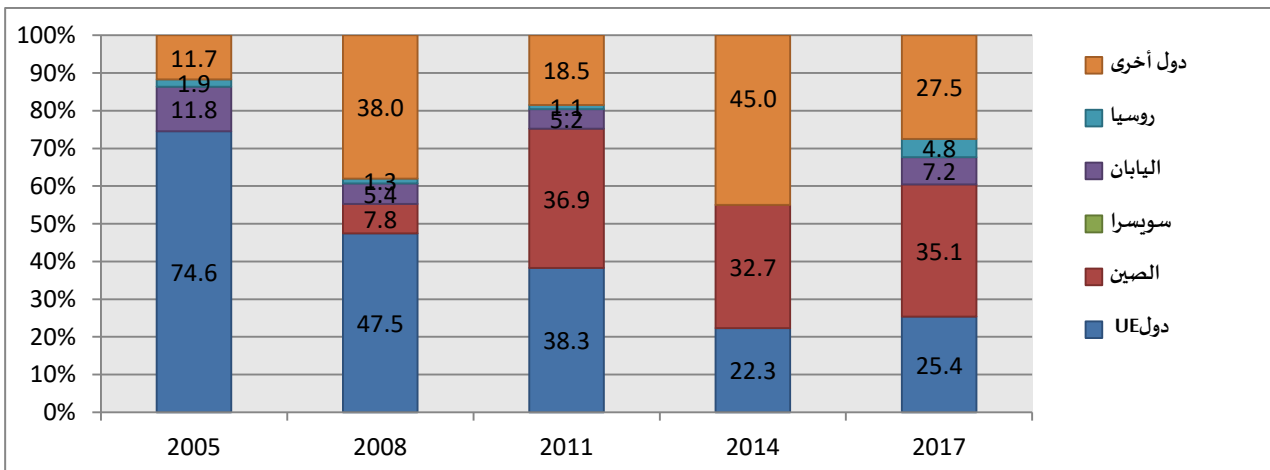
المصدر: بالاعتماد على معطيات مصلحة الإحصاء والتعداد ليبيا، متوفرة على الرابط: <https://www.bsc.ly>

يتضح من الشكل أعلاه أن ترتيب أسواق الصادرات الليبية حسب أهميتها بقيت مستقرة على غرار المنطقة الأوروبية، حيث تمركزت عموماً حول الصين، تركيا، الولايات المتحدة الأمريكية، الهند، البرازيل وتونس.

#### خامساً: تطور التوزيع الجغرافي للصادرات الموريتانية

كانت الصادرات الموريتانية المتمركزة سلعياً في المواد الأولية والمنتجات ذات المصادر الطبيعية متمركزة نسبياً نحو دول الإتحاد الأوروبي والصين على امتداد الفترة من 2006 إلى 2017، ولكن بنسب أقل إذا ما قورنت بحالة باقي الدول المغربية، ويوضح الشكل البياني أدناه تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية الموريتانية للفترة من 2006 إلى 2017.

**الشكل رقم (22):** تطور التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية الموريتانية للفترة من 2006 إلى 2017 (بالنسبة المئوية)



Source: Adopted from World Trade Organization Trade profiles Reports (2006 - 2021), Op. Cit.

وبدرجة أقل نسبياً من باقي الدول المغربية أيضاً، استقرت باقي الأسواق الموريتانية على امتداد الفترة من 2006 إلى 2017، وكانت أهم وجهات الصادرات الموريتانية بعد كل من دول الإتحاد الأوروبي والصين هي اليابان، سويسرا، الجزائر

وروسيا، وبذلك كانت صادرات الاقتصاد الموريتاني ذات تركيز جغرافي كبير رغم قيمتها البسيطة التي لم تتجاوز عام 2019 في شقيها السلعي والخدمي مجتمعين قيمة 16 مليون دولار.

#### المطلب الثالث: تحليل تطور الواردات المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019

ضمن المبادلات التجارية الدولية يعتبر شق الواردات جانبا ذو أهمية بالغة أكثر حتى من الصادرات، لأن قوة الاقتصاد ضمن المنظومة العالمية لا تقاس فقط بجانب الصادرات، وإنما بجانب الواردات أيضا، ويساعد تحليل تطور الواردات في معرفة درجة اعتماد الاقتصادات على الموارد الأجنبية في ناتجها المحلي الإجمالي، كما يفيد في معرفة الوزن النسبي للاقتصاد كزبون ضمن المنظومة التجارية العالمية، وفي ما يلي تحليل لتطور حجم الواردات المغاربية وبنيتها السلعية وتوزيعها الجغرافي لسنوات مختارة خلال الفترة من 2005 إلى 2019.

#### الفرع الأول: تطور حجم الواردات السلعية والخدمية المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019

من جانب الواردات، كانت مساهمة الدول المغاربية مجتمعة في التجارة العالمية جد طفيفة أيضا، كما أن الواردات البنينة المغاربية لم تتعد مستوى 3,7 مليار دولار أمريكي لعام 2019، وهو ما يمثل نسبة 2,3 % من الواردات الإجمالية المغاربية لنفس السنة، والتي بلغت في مجملها مقدار 159,58 مليار دولار أمريكي، ويوضح الجدول أدناه تطور الواردات السلعية والخدمية للمغاربية للفترة من 2005 إلى 2019.

#### الجدول رقم (26): تطور الواردات السلعية والخدمية المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 (مليار دولار أمريكي)

2019	2017	2015	2013	2011	2009	2007	2005	البلد	
50.03	55.60	60.62	63.77	57.38	49.33	33.57	24.84	القيمة (مليار دولار أمريكي)	الجزائر
29.13	32.69	36.52	30.40	28.69	35.95	24.87	24.07	النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)	
23.63	22.80	22.36	26.32	26.01	20.85	20.61	14.62	القيمة (مليار دولار أمريكي)	تونس
56.56	54.09	48.85	54.07	54.05	47.98	52.98	45.32	النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)	
57.43	51.30	42.90	50.47	49.39	37.08	34.71	23.06	القيمة (مليار دولار أمريكي)	المغرب
47.91	46.78	42.40	47.24	48.73	39.91	43.92	37.00	النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)	
24.50	13.67	16.89	35.00	11.97	26.99	19.94	12.85	القيمة (مليار دولار أمريكي)	ليبيا
35.37	20.35	34.68	46.45	24.86	44.38	29.30	27.14	النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)	
3.99	3.01	2.91	4.10	3.27	2.11	1.98	1.81	القيمة (مليار دولار أمريكي)	موريتانيا
50.00	44.31	47.15	56.85	48.30	44.76	45.54	61.48	النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)	

Source: World Bank Group Indicators Data, Op. Cit.

كان الاقتصاد الجزائري على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 في مقدمة الاقتصادات المغاربية على أساس قيمة الواردات السنوية التي بلغت أقصاها عام 2013 عند مستوى 63,77 مليار دولار أمريكي، متبوعا بالاقتصاد المغربي الذي سجل أعلى قيمة ل وارداته في عام 2019 بقيمة 57,43 مليار دولار متجاوزا بذلك واردات الجزائر التي سجلت لنفس السنة قيمة 50 مليار دولار، في حين كان أضعف اقتصاد مغاربي من ناحية قيمة الواردات هو الاقتصاد الموريتاني الذي سجل أعلى قيمة للواردات في عام 2013 عند مستوى 4,10 مليار دولار أمريكي.

أما في ما يتعلق بدرجة اعتماد الاقتصاد على الواردات والمعبر عنها بنسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، فقد تصدر الاقتصاديين الموريتاني والتونسي القائمة بنسب تراوحت بين 44 و61 %، في حين كانت الجزائر وليبيا أقل الاقتصادات المعتمدة على الواردات في هذا الإطار.

#### الفرع الثاني: تطور هيكل الواردات السلعية للدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019

يُمكننا تحليل التركيب السلي للواردات على أساس تصنيف (Lall, 2000) من معرفة طبيعة احتياجات الاقتصاد من الموارد الأجنبية المعتمدة في نشاطه، وفي ما يلي تحليل لتطور البنية السلعية للواردات المغربية لسنوات مختارة خلال الفترة من 2005 إلى 2019 حسب درجة توافر البيانات.

#### أولاً: تطور هيكل الواردات السلعية للاقتصاد الجزائري

تشير بيانات مجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية إلى أن أكبر حصة من الواردات الجزائرية على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 كانت من صنف المواد المصنعة ذات التكنولوجيا المتوسطة، وكان ذلك بنسب تراوحت بين 39 و48 %، وبدرجات أقل نسبياً استورد الاقتصاد الجزائري منتجات ذات مدخلات تكنولوجية ضعيفة وعالية، وهو ما توضحه بيانات الجدول أدناه.

#### الجدول رقم (27): تطور بنية الواردات السلعية الجزائرية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 (مليار دولار أمريكي)

* 2019		2015		2010		2005		الصنف
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
15.90	6.665	15.32	7.934	12.72	5.215	16.87	3.433	مواد أولية
15.07	6.317	17.31	8.966	14.31	5.866	11.91	2.424	مواد مصنعة ذات مصادر طبيعية
11.36	4.761	14.05	7.278	12.76	5.232	11.28	2.297	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا ضعيفة
41.82	17.534	39.27	20.344	48.28	19.797	38.90	7.919	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا متوسطة
14.74	6.179	13.76	7.126	11.75	4.819	20.80	4.233	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا عالية
1.12	0.470	0.30	0.156	0.18	0.072	0.25	0.051	مواد أخرى غير مصنعة
100	41.926	100	51.803	100	41.000	100	20.357	المجموع

Source: Adopted from UNCTAD data center 2022, Op. Cit.

\*: بيانات سنة 2019 تقديرية.

مقارنة بالواردات المصنعة المعتمدة على التكنولوجيا بمستوياتها الثلاثة، والتي تراوحت حصتها من الواردات الجزائرية بين 67 و73 % للسنوات من 2005 إلى 2019، كانت حصة الواردات الجزائرية من المواد الأولية والمنتجات المصنعة ذات المصادر الطبيعية أقل من ذلك بكثير، حيث سجلت تلك الأخيرة نسبة تراوحت بين 27 و33 %، وهو ما يدل على الاحتياج النسبي للاقتصاد الجزائري إلى المواد المصنعة ذات مدخلات تكنولوجية.

## ثانيا: تطور هيكل الواردات السلعية للاقتصاد التونسي

غلب على واردات الاقتصاد التونسي المواد المصنعة ذات المدخلات التكنولوجية المتوسطة، والتي كانت حصتها خلال السنوات من 2005 إلى 2019 تتراوح بين 33 و36 %، متبوعة بالمواد المصنعة ذات التكنولوجيا الضعيفة والمواد المصنعة ذات المصادر الطبيعية، في حين كانت أقل حصة من الواردات التونسية من نصيب المواد المصنعة ذات المدخلات التكنولوجية العالية، والتي كانت نسبتها تتراوح بين 10 و14 % بقيمة كان أقصاها 2,79 مليار دولار لعام 2013، وذلك ما توضحه بيانات الجدول أدناه.

**الجدول رقم (28):** تطور بنية الواردات السلعية التونسية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 (مليار دولار أمريكي)

2019		2015		2010		2005		الصنف
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
18.13	3.911	17.83	3.606	13.74	3.052	14.27	1.880	مواد أولية
18.54	4.000	17.61	3.562	18.72	4.159	18.28	2.408	مواد مصنعة ذات مصادر طبيعية
17.31	3.734	16.87	3.412	18.94	4.207	23.41	3.085	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا ضعيفة
33.51	7.230	33.66	6.807	35.77	7.945	33.40	4.401	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا متوسطة
12.20	2.631	13.77	2.785	12.56	2.790	10.03	1.322	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا عالية
0.32	0.068	0.25	0.050	0.28	0.062	0.60	0.079	مواد أخرى غير مصنفة
100	21.574	100	20.223	100	22.215	100	13.174	المجموع

**Source:** Adopted from UNCTAD data center 2022, Op. Cit.

كانت إحتياجات الاقتصاد التونسي حسب بيانات مجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية تميل إلى صنف المنتجات ذات المدخلات التكنولوجية، حيث سجلت تلك المنتجات مجتمعة لكل المستويات الضعيفة، المتوسطة والعالية نسبة تتراوح بين 63 و67 % خلال السنوات من 2005 إلى 2019، في حين كانت حصة واردات الاقتصاد التونسي دون مدخلات تكنولوجية (مواد أولية ومنتجات ذات مصادر طبيعية) قد مثلت نسبة تراوحت بين 32 و37 %، وهو ما يدل أيضا على أن الاقتصاد التونسي كان يحتاج نسبيا إلى تمويل خارجي بالمواد المصنعة ذات المدخلات التكنولوجية.

## ثالثا: تطور هيكل الواردات السلعية للاقتصاد المغربي

على غرار البنية السلعية للواردات التونسية، اتسمت الواردات المغربية هي الأخرى بالحصة الكبيرة من المواد المصنعة ذات المدخلات التكنولوجية المتوسطة، حيث سجلت نسبة تراوحت بين 28 و36 %، وكانت أعلى قيمة لها خلال عام 2019 بأكثر من 18 مليار دولار أمريكي، وتلاها في ذلك بنسب متفاوتة كل من الواردات من المواد الأولية والمواد المصنعة ذات المصادر الطبيعية، وهو ما توضحه بيانات الجدول أدناه.

الجدول رقم (29): تطور بنية الواردات السلعية المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 (مليار دولار أمريكي)

2019		2015		2010		2005		الصف
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
15.71	8.019	19.68	7.506	25.43	8.998	28.83	5.998	مواد أولية
22.17	11.312	20.94	7.984	19.13	6.768	13.63	2.835	مواد مصنعة ذات مصادر طبيعية
14.16	7.228	14.70	5.607	13.32	4.711	16.87	3.510	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا ضعيفة
36.27	18.508	34.04	12.981	30.65	10.844	28.66	5.963	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا متوسطة
10.90	5.563	9.35	3.566	10.28	3.636	11.23	2.336	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا عالية
0.79	0.401	1.28	0.490	1.19	0.423	0.77	0.161	مواد أخرى غير مصنفة
100	51.030	100	38.134	100	35.379	100	20.803	المجموع

Source: Adopted from UNCTAD data center 2022, Op. Cit.

مقارنة بحالة الاقتصادين الجزائري والتونسي، انفردت الواردات المغربية بالتوازن النسبي بين حصة الصنفين "المواد الأولية والمواد المصنعة ذات المصادر الطبيعية" وحصة المواد المصنعة ذات المدخلات التكنولوجية بمستوياتها الثلاثة، باستثناء عام 2019 أين كانت نسب المجموعتين على التوالي عند مستوى 38 و61%، وهي السنة التي شهدت تطورا ملحوظا للواردات المغربية من المنتجات ذات التكنولوجيا المتوسطة التي قفزت من قيمة 12 مليار دولار لعام 2015 إلى 18 مليار دولار أمريكي لسنة 2019.

#### رابعا: تطور هيكل الواردات السلعية للاقتصاد الليبي

تشير البيانات التقديرية لمجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على امتداد الفترة 2005 - 2019 إلى أن الحصة الأكبر من الواردات الليبية كانت من المنتجات المصنعة ذات التكنولوجيا المتوسطة، حيث تراوحت نسبة وارداتها بين 32 و42%، باستثناء سنة 2019 أين كانت الحصة الأكبر للمواد المصنعة ذات المصادر الطبيعية بنسبة 33%، في حين كانت أضعف نسبة من صنف المواد الأولية، والتي تراوحت بين 9 و13%، وذلك ما تبينه معطيات الجدول أدناه.

الجدول رقم (30): تطور بنية الواردات السلعية الليبية خلال الفترة من 2005 إلى 2019\* (مليار دولار أمريكي)

2019		2015		2010		2005		الصف
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
13.08	2.115	12.12	1.990	9.24	1.632	9.32	0.567	مواد أولية
33.05	5.344	22.41	3.682	21.95	3.879	19.77	1.202	مواد مصنعة ذات مصادر طبيعية
16.92	2.736	18.23	2.995	15.55	2.749	13.50	0.821	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا ضعيفة
23.31	3.768	31.83	5.229	38.48	6.801	41.89	2.548	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا متوسطة
12.59	2.035	14.73	2.420	13.13	2.320	10.17	0.619	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا عالية
1.05	0.170	0.68	0.112	1.66	0.293	5.35	0.326	مواد أخرى غير مصنفة
100	16.167	100	16.428	100	17.674	100	6.082	المجموع

Source: Adopted from UNCTAD data center 2022, Op. Cit.

\*: بيانات تقديرية

بمقارنة حصة الواردات الليبية من الصنفين "المواد الأولية والمواد المصنعة ذات المصادر الطبيعية" مع ما تم استيراده من مواد مصنعة ذات مدخلات تكنولوجية، نجد أن واردات الاقتصاد الليبي تميل لهذا الأخيرة، حيث تراوحت نسبتها بأصنافها الثلاثة الضعيفة، المتوسطة والعالية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 بين 53 و 67 %، مقابل تسجيل نسبة تتراوح بين 29 و 46 % لصنف المواد الأولية والمواد المصنعة ذات المصادر الطبيعية.

#### خامسا: تطور هيكل الواردات السلعية للاقتصاد الموريتاني

كانت الواردات الموريتانية خلال الفترة 2005 - 2019 تتمركز بنسبة معتبرة حول صنف المواد المصنعة ذات التكنولوجيا المتوسطة والمواد المصنعة ذات المصادر الطبيعية، حيث تم تسجيل نسب متقاربة لهذين الصنفين بمستويات تتراوح بين 23 و 39 %، وهو ما توضحه بيانات التقديرية ضمن الجدول أدناه.

**الجدول رقم (31):** تطور بنية الواردات السلعية الموريتانية خلال الفترة من 2005 إلى 2019\* (مليار دولار أمريكي)

2019		2015		2010		2005		الصنف
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
15.67	0.552	14.95	0.554	12.77	0.247	11.58	0.155	مواد أولية
27.15	0.956	27.89	1.033	36.41	0.705	23.01	0.309	مواد مصنعة ذات مصادر طبيعية
19.04	0.670	15.96	0.591	12.85	0.249	16.04	0.215	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا ضعيفة
26.61	0.937	34.01	1.260	28.37	0.549	38.64	0.519	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا متوسطة
9.48	0.334	6.38	0.236	8.14	0.157	8.34	0.112	مواد مصنعة ذات تكنولوجيا عالية
2.05	0.072	0.81	0.030	1.47	0.028	2.40	0.032	مواد أخرى غير مصنفة
100	3.520	100	3.703	100	1.935	100	1.342	المجموع

Source: Adopted from UNCTAD data center 2022, Op. Cit.

\*: بيانات تقديرية

وكانت الواردات السلعية الموريتانية متوازنة بين مجموعة "المواد المصنعة ذات المدخلات التكنولوجية" بمستوياتها الثلاث، ومجموعة "المواد الأولية والمواد المصنعة ذات المصادر الطبيعية"، حيث سجلت المجموعتان حصصا سنوية تراوحت بين 49 و 63 % للمجموعة الأولى، ونسبة بين 34 و 43 % بالنسبة للمجموعة الثانية.

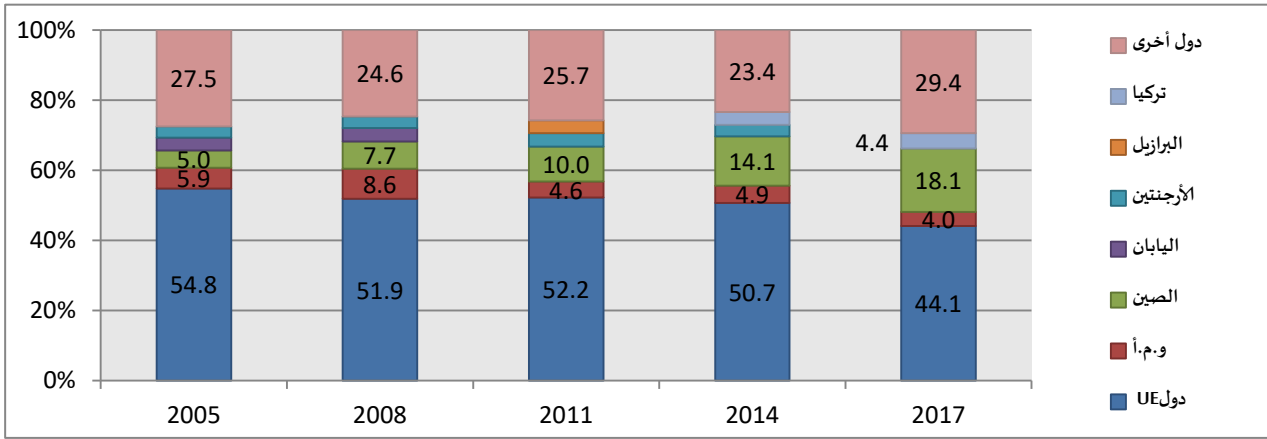
#### الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للواردات المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019

نتناول في ما يلي تحليل للتوزيع الجغرافي للواردات المغاربية لسنوات مختارة حسب توافر البيانات لكل اقتصاد خلال الفترة من 2005 إلى 2017.

#### أولا: تطور التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية

تصدرت دول الاتحاد الأوروبي قائمة أهم موردي الاقتصاد الجزائري خلال الفترة من 2005 إلى 2017، وبخاصة جد معتبرة لم تقل عن الـ 50 % بين 2005 و 2014، مع تسجيل نسبة 44 % خلال سنة 2017، وهي نسب متقاربة مع ما تم تسجيله كصادرات نحو المنطقة الأوروبية، والشكل البياني أدناه يوضح توزيع الواردات الجزائرية بين 2005 و 2017.

الشكل رقم (23): تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية الجزائرية للفترة من 2005 إلى 2017 (بالنسبة المئوية)



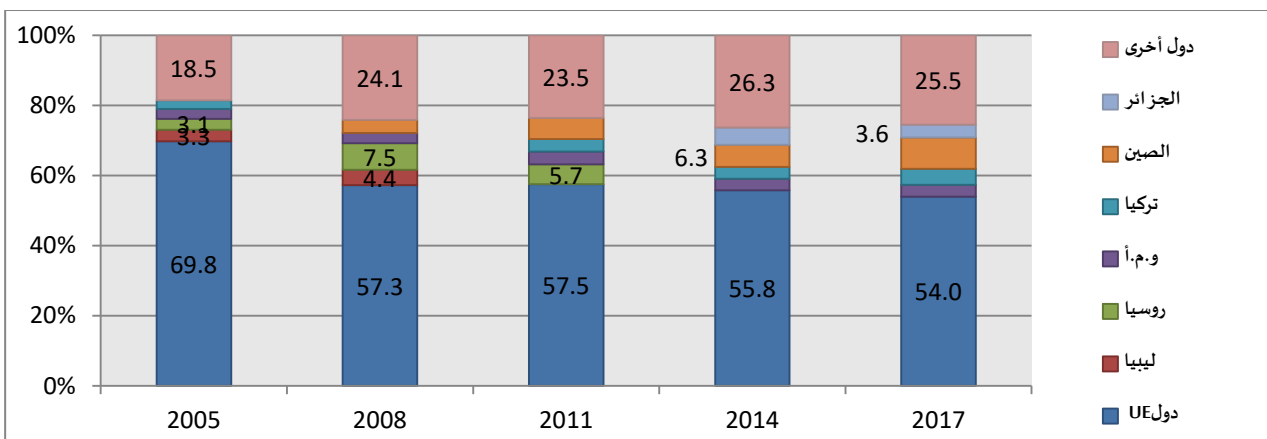
Source: Adopted from World Trade Organization Trade profiles Reports (2006 - 2021), Op. Cit.

تدل بيانات الشكل البياني أعلاه إضافة إلى التوزيع الجغرافي للصادرات، على أن الإتحاد الأوروبي شريك تجاري له وزنه وأهميته في المبادلات التجارية الجزائرية، كما أن الاقتصادات الموالية في ترتيب أهم موردي الاقتصاد الجزائري قد ساهمت بنسب جد معتبرة في الواردات الجزائرية، حيث كان للصين والولايات المتحدة الأمريكية مساهمة مهمة تراوحت بين 5% و 18% كحصة سجلتها الصين في عام 2017، متبوعة بكل من تركيا، اليابان، الأرجنتين والبرازيل.

#### ثانيا: تطور التوزيع الجغرافي للواردات التونسية

تمثل دول الإتحاد الأوروبي شريكا تجاريا وممونا أساسيا للاقتصاد التونسي، حيث كانت حصتها من الواردات التونسية على امتداد الفترة من 2005 إلى 2017 قد تراوحت بين 54 و 69,8%، وهو ما يوضحه الشكل البياني أدناه.

الشكل رقم (24): تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية التونسية للفترة من 2005 إلى 2017 (بالنسبة المئوية)



Source: Adopted from World Trade Organization Trade profiles Reports (2006 - 2021), Op. Cit.

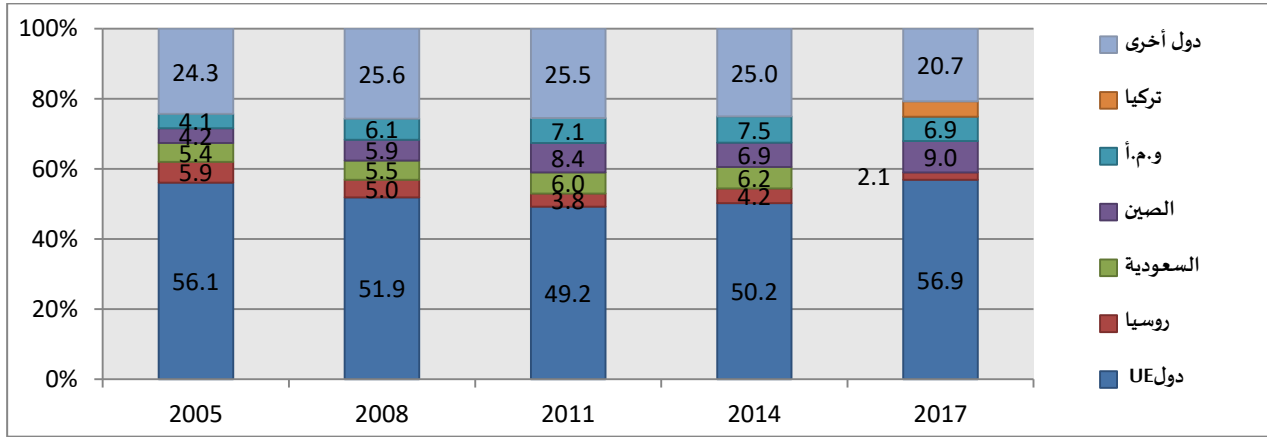
إلى جانب مساهمة دول الإتحاد الأوروبي، يتضح من الشكل البياني أعلاه المساهمة المعتبرة في الواردات التونسية لمجموعة من الممومين بصفة مستقرة نسبيا بين 2005 و 2017، حيث كان للصادرات الصينية نحو تونس حصة معتبرة

وصلت في عام 2017 إلى مقدار 9 %، ويلمها في ذلك روسيا بمساهمة وصلت إلى 7,5 % في سنة 2008، وكل من الجزائر، الولايات المتحدة الأمريكية، ليبيا وتركيا بنسب تراوحت بين 2,5 و 5 %.

### ثالثا: تطور التوزيع الجغرافي للواردات المغربية

كان أهم موردي الاقتصاد المغربي على امتداد الفترة 2005 - 2017 هي دول الإتحاد الأوروبي بنسب تراوحت بين 50 إلى 57 %، وهو ما يدل أن الشريك الأوروبي يعتبر موردا هاما بالنسبة للاقتصاد المغرب على غرار الاقتصادين الجزائري والتونسي، وقد يعود ذلك لعنصر القرب الجغرافي والمزايا التنافسية التي تزخر بها الصادرات الأوروبية من جهة، ومن جهة أخرى يلعب دور الامتداد التاريخي للعلاقات التجارية والاقتصادية بين ضفتي المتوسط دورا هاما في حصة دول الإتحاد الأوروبي من المعاملات التجارية للدول المغربية، والشكل البياني أدناه يبين تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية المغربية لسنوات مختارة خلال الفترة من 2005 إلى 2017.

**الشكل رقم (25): تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية المغربية للفترة من 2005 إلى 2017 (بالنسبة المئوية)**



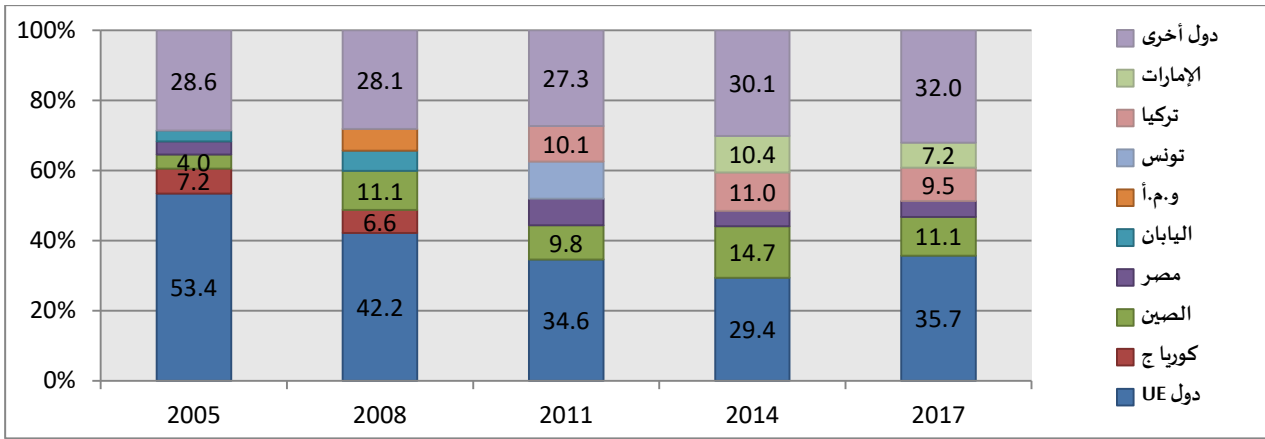
**Source:** Adopted from World Trade Organization Trade profiles Reports (2006 - 2021), Op. Cit.

يظهر من بيانات منظمة التجارة العالمية التقارب النسبي لحصص أهم موردي الاقتصاد المغربي مقارنة بحالة الاقتصادين الجزائري والتونسي، حيث كانت المراتب المئوية لمساهمة دول الإتحاد الأوروبي في الواردات المغربية بصفة مستقرة نسبيا من نصيب كل من الصين بنسبة تراوحت بين 4 و 9 %، الولايات المتحدة الأمريكية بمساهمة تراوحت بين 6 و 7,5 %، روسيا بنسبة كانت بين 4 و 6 %، والمملكة العربية السعودية كمورد مهم أيضا للاقتصاد المغربي بنسب تراوحت بين 5,5 و 6,2 %.

### رابعا: تطور التوزيع الجغرافي للواردات الليبية

تشير بيانات مصالحي الإحصاء والتعداد الليبية إلى أن دول الإتحاد الأوروبي كانت من أهم موردي الاقتصاد الليبي على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، حيث تراوحت مساهمة الدول الأوروبية في الواردات الليبية بين 36 و 53 % باستثناء عام 2015 أين تم تسجيل نسبة 30 % فقط، ويوضح الشكل البياني أدناه تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية الليبية للفترة من 2005 إلى 2017.

**الشكل رقم (26):** تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية الليبية للفترة من 2005 إلى 2017 (بالنسبة المئوية)



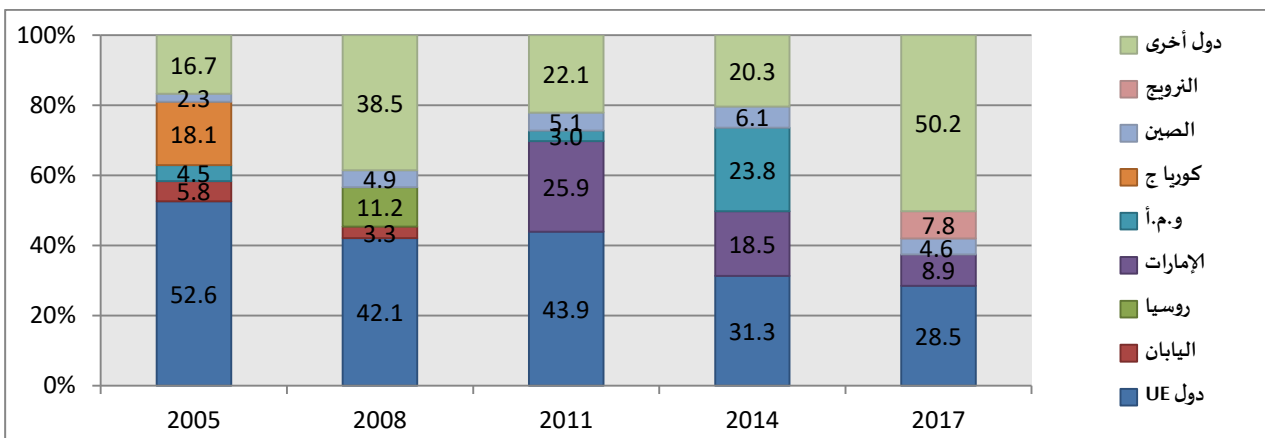
المصدر: بالاعتماد على معطيات مصلحة الإحصاء والتعداد ليبيا، متوفرة على الرابط: <https://www.bsc.ly>

وكان أهم موردي الاقتصاد الليبي على غرار دول الإتحاد الأوروبي هي الصين بحصص وصلت إلى قرابة 15 % في سنة 2015، تركيا بنسب تراوحت بين 9.5 و 11 %، وكل من الإمارات العربية المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان ومصر بنسب تراوحت بين 4.5 و 10 %.

#### خامسا: تطور التوزيع الجغرافي للواردات الموريتانية

مقارنة بالتوزيع الجغرافي لواردات كل من الجزائر، تونس، المغرب وليبيا، يتضح من بيانات منظمة التجارة العالمية أن الواردات الموريتانية كانت أقل تركزا رغم الحصة الكبيرة التي كانت من نصيب دول الإتحاد الأوروبي، والتي تراوحت على امتداد الفترة من 2006 إلى 2017 بين 28.5 و 52.6 %، وهو ما يوضحه الشكل البياني أدناه.

**الشكل رقم (27):** تطور التوزيع الجغرافي للواردات السلعية الموريتانية للفترة من 2006 إلى 2017 (بالنسبة المئوية)



Source: Adopted from World Trade Organization Trade profiles Reports (2006 - 2021), Op. Cit.

وكانت حصص أهم موردي الاقتصاد الموريتاني على غرار دول الإتحاد الأوروبي حسب الجدول أعلاه مهمة أيضا، حيث كان للإمارات العربية المتحدة مساهمة هامة وصلت إلى 26 % عام 2011، الولايات المتحدة الأمريكية عند قرابة 24 % سنة 2015 تليها الإمارات لنفس السنة بحصة تقدر ب 18.5 %، كوريا الجنوبية بنسبة 18.1 % في عام 2017،

وينسب متفاوتة كانت مساهمة كل من روسيا، كندا، النرويج، السينغال واليابان في الواردات الموريتانية، وما يلاحظ في هذا السياق هو عدم استقرار أهم الموردين على امتداد الفترة من 2006 إلى 2017، حيث تم تسجيل 12 دولة ضمن قائمة أكبر خمسة موردين للاقتصاد الموريتاني.

#### المطلب الرابع: تحليل المبادلات التجارية البينية لدول المغرب العربي خلال الفترة 2005 – 2019

تعتبر المبادلات التجارية البينية بين الدول المغاربية جد ضعيفة مقارنة مع المبادلات التجارية خارج منطقة المغرب العربي، ويعود ذلك إلى عدم التجسيد الفعلي لاتفاقيات الشراكة التي نصت عليها معاهدات التكامل، واحتفاظ كل بلد بشركائه التجاريين التقليديين لا سيما الشرك الأوروبي، وعدم مقدرة بلدان المنطقة على إحداث التكامل بين النشاطات الاقتصادية والمشاريع التنموية الجهوية بما يغنيها عن المزايا المنتظرة من أسواق ومن موردين خارج التكامل، وفي ما يلي تحليل لتطور المبادلات التجارية البينية لدول المنطقة.

#### الفرع الأول: تطور المبادلات التجارية البينية للدول المغاربية بين 2005 و2019

يوضح الجدول رقم (32) تطور المبادلات التجارية البينية لاقتصادات المغرب العربي لسنوات مختارة على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، حيث تشير بيانات الجدول أدناه إلى ضعف حجم المعاملات البينية بصنفيها صادرات وواردات بين دول المغرب العربي، فقد كانت أكبر المعاملات المسجلة بالنسبة للسنوات المختارة أعلاه بين الاقتصاديين الجزائري والتونسي، حيث بلغ حجم الصادرات الكلية الجزائرية نحو تونس على امتداد الفترة 2005-2019 قرابة 11 مليار دولار أمريكي، في حين بلغ حجم الواردات الجزائرية من تونس على امتداد الفترة ما مقداره 5 مليار دولار أمريكي (دون احتساب سنة 2012)، وإلى غاية عام 2019 كانت المبادلات التجارية الجزائرية المغربية أيضا ذات حجم معتبر ضمن المنطقة المغربية حيث بلغت صادرات الجزائر نحو المغرب على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 حدود 8 مليار دولار أمريكي، في حين بلغت الواردات الجزائرية من المغرب على امتداد الفترة مليار و900 مليون دولار أمريكي، ومن المبادلات البينية الهامة أيضا كانت في ما بين الاقتصاديين الليبي والتونسي، حيث بلغ حجم الصادرات التونسية نحو ليبيا في حدود ما توفر من بيانات على امتداد الفترة 2005 – 2019 قرابة 9 مليار دولار، في حين مون الاقتصاد الليبي تونس على امتداد الفترة بأزيد من 4 مليار دولار أمريكي كواردات.

أما أضعف النتائج التي تتضح من بيانات الجدول أدناه بخصوص المبادلات البينية للدول المغاربية، فكانت تخص حجم التجارة الخارجية بين كل من ليبيا والمغرب، وبين الجزائر وليبيا، وكانت المبادلات التجارية الموريتانية مع كافة البلدان المغاربية ضعيفة جدا، حيث كان حجمها إجمالا للفترة من 2005 إلى 2019 في حدود ما توفر من بيانات عند مستوى 51 مليون دولار أمريكي كصادرات نحو باقي البلدان المغاربية، وفي حدود 2,5 مليار دولار أمريكي كواردات.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>: بالاعتماد على إحصائيات صندوق النقد العربي، إصدارات التقرير العربي الموحد من 2005 إلى 2019، متوفرة على الرابط:

<https://www.amf.org.ae/ar/publications/reports/joint-arab-economic-reports>



المبحث الثالث: تحليل الأداء التنافسي للدول المغاربية خلال الفترة 2005 - 2019

تتعدد الدراسات والتقارير التي تهتم بمناهج قياس تنافسية الدول على مستوى عالمي وإقليمي وترتيبها، وهو ما تم التطرق له في الفصل الثاني، كمؤشرات المنتدى الاقتصادي العالمي، التقرير السنوي للتنافسية وتقرير التنافسية العربية، وفي إطار تحليل الأداء التنافسي للدول المغاربية سنعتمد على أكبرها معالجة لتنافسية دول العالم، وهو المنهج الذي يقدمه تقرير التنافسية العالمية (WEF)، الذي يعتبر الأشمل رغم جملة الانتقادات التي واجهها، وذلك كون تقرير التنافسية العربية يقتصر في تحليله على الدول العربية (بعدد 17 دولة فقط)، وكون التقرير السنوي للتنافسية يقتصر تحليله أيضا على 63 دولة فقط كلها خارج منطقة المغرب العربي، وحيث أن إصدارات المنتدى الاقتصادي العالمي كانت بداياتها من سنة 2004، فستكون فترة تحليلنا لتنافسية الدول المغاربية من سنة 2005 إلى غاية 2019.

المطلب الأول: تطور مؤشرات تنافسية الدول المغاربية خلال الفترة 2005 - 2019

نتناول في ما يلي تحليلا لتطور مؤشرات التنافسية العالمية للاقتصاد المغاربية خلال الفترة 2005-2019، وذلك اعتمادا على التقارير الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي وأهم الاحصائيات الخاصة بكل اقتصاد، ثم حوصلة الأداء التنافسي للدول المغاربية والخروج بتحليل مقارن.

الفرع الأول: تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2005 - 2019

يتضمن الجدول رقم (33) مؤشر تنافسية الاقتصاد الجزائري حسب ما ورد في تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي على امتداد الفترة من 2005 إلى غاية 2019.

الجدول رقم (33): تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2005-2019

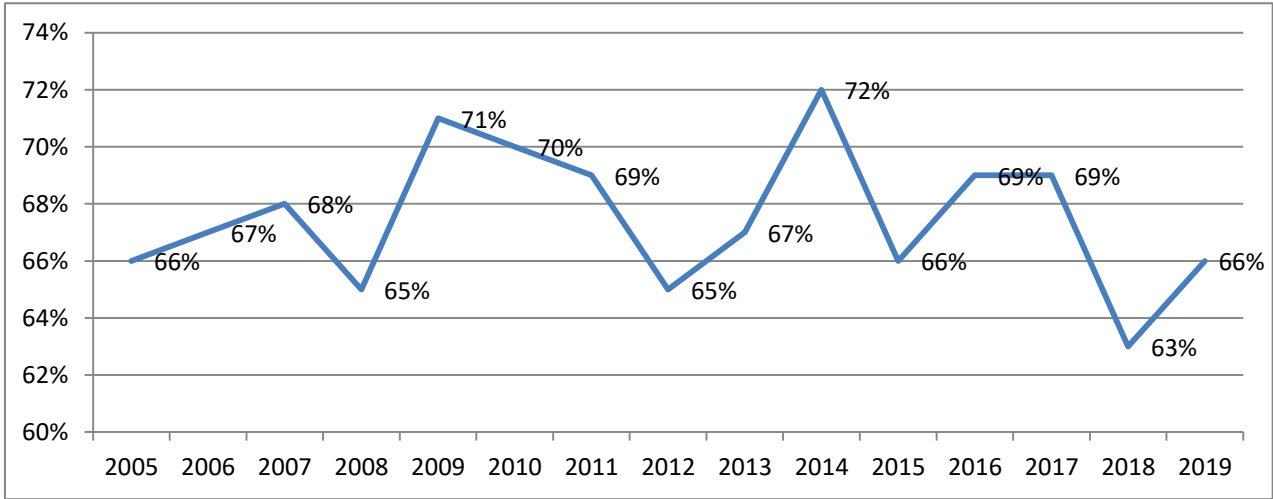
2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	
89	92	86	87	87	79	100	110	87	86	83	99	81	76	82	الترتيب العالمي
56,3	53,8	4,07	3,98	3,97	4,08	3,79	3,72	3,96	3,96	3,95	3,71	3,90	3,90	3,80	قيمة المؤشر
0,66	0,63	0,69	0,69	0,66	0,72	0,67	0,65	0,69	0,70	0,71	0,64	0,68	0,67	0,65	النسبة إلى الأول عالميا

المصدر: بالاعتماد على تقرير تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019.

ملاحظة: في 2018 و2019 تحول سلم التنقيط حسب مؤشر التنافسية العالمية إلى المجال من 0 إلى 100، بعد أن كان التنقيط خلال السنوات من 2005 إلى 2017 من 1 إلى 7.

يتضح من الجدول رقم (33) أن الاقتصاد الجزائري قد سجل ترتيبا متأخرا نسبيا ضمن مؤشر التنافسية العالمية، حيث كانت أحسن النتائج التي تم تسجيلها في سنة 2006 بترتيب 76 عند قيمة مؤشر 3.90، وفي سنة 2014 بترتيب 79 عند قيمة مؤشر 4.08، أما عن الترتيب النسبي والذي يعبر عن نسبة المؤشر المسجل إلى ذلك المحقق من طرف الاقتصاد ذو الأداء الأحسن عالميا، فقد سجل الاقتصاد الجزائري مستويات تتراوح بين 63% كأدنى قيمة لعام 2018، و72% كأعلى قيمة تم تسجيلها عام 2014، ويوضح الشكل رقم (27) التطور النسبي لترتيب الاقتصاد الجزائري وفق مؤشر التنافسية العالمية.

## الشكل رقم (29): التطور النسبي لمؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الجزائري للفترة من 2005 إلى 2019



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات تقارير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019

تشير هذه النتائج إلى وجود جوانب ضعف في الأداء التنافسي للاقتصاد الجزائري حالت دون تسجيل مستويات متقدمة ضمن هذا مؤشر التنافسية العالمية، حيث أن أهم نقط الضعف المسجلة كانت على مستوى ضعف أداء القطاع الخاص، الكفاءة في مجال حماية الملكية الفكرية والاستقلال القضائي، ذلك على غرار وجود العديد من نقاط القوة التي عززت الأداء التنافسي للاقتصاد والتي أهمها استقرار بيئة الاقتصاد الكلي واتساع حجم السوق ونوعية بيئة المؤسسات العامة.

## الفرع الثاني: تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد التونسي خلال الفترة 2005-2019

يتضمن الجدول رقم (34) مؤشر تنافسية الاقتصاد التونسي حسب ما ورد في تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي على امتداد الفترة من 2005 إلى غاية 2019.

## الجدول رقم (34): تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد التونسي خلال الفترة 2005-2019

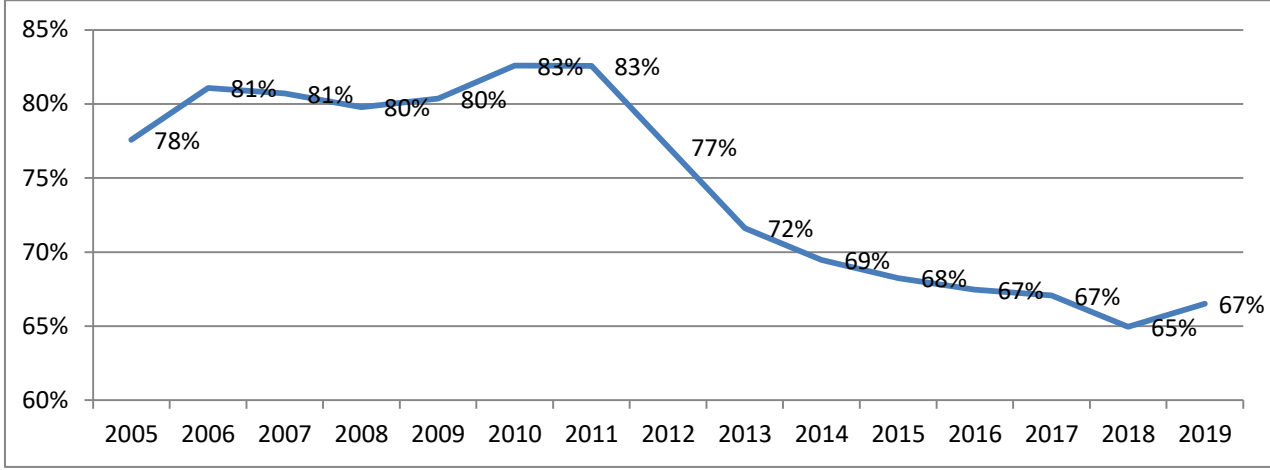
2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	
87	87	95	95	92	87	83	_	40	32	40	36	32	30	37	الترتيب العالمي
56,4	55,6	3,93	3,92	3,93	3,96	4,06	_	4,74	4,65	4,50	4,58	4,60	4,71	4,50	قيمة المؤشر
0,67	0,65	0,67	0,67	0,68	0,69	0,72	_	0,83	0,83	0,80	0,80	0,81	0,81	0,78	النسبة إلى الأول عالميا

المصدر: بالاعتماد على تقرير تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019.

على العكس من وضعية تنافسية للاقتصاد الجزائري، يتضح من الجدول رقم (34) أن الاقتصاد التونسي قد سجل ترتيبا متقدما نسبيا ضمن مؤشر التنافسية العالمية، لا سيما في الفترة من 2005 إلى 2011، حيث كانت أحسن النتائج التي تم تسجيلها في سنة 2006 بترتيب 30 عند قيمة مؤشر 4,71، وفي سنتي 2007 و2010 بترتيب 32 للسنتين عند قيمة مؤشر 4,6 و4,65 على التوالي، أما عن الترتيب النسبي والذي يعبر عن نسبة المؤشر المسجل إلى ذلك المحقق من طرف الاقتصاد ذو الأداء الأحسن عالميا، فقد سجل الاقتصاد التونسي مستويات تتراوح بين 65% كأدنى قيمة لعام

2018، و83% كأعلى قيمة تم تسجيلها عامي 2010 و2011، ويوضح الشكل رقم (28) التطور النسبي لترتيب الاقتصاد التونسي وفق مؤشر التنافسية العالمية.

**الشكل رقم (30):** التطور النسبي لمؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد التونسي للفترة من 2005 إلى 2019



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات تقارير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019

سواءً تعلق الأمر بالترتيب المسجل لتنافسية الاقتصاد التونسي أو بقيمة المؤشر المسجلة سنويا، وحتى في ما يتعلق بالقيمة النسبية، يُلاحظ أن الاقتصاد التونسي قد عرف مرحلتين متباينتين بهذا الشأن، الأولى من 2005 إلى 2011 والتي عرفت نتائجاً جد إيجابية، تموقع ضمنها الاقتصاد التونسي ضمن الاقتصادات ذات التنافسية العالية، والمرحلة من 2012 إلى 2019 والتي تزامنت بدايتها مع بدايات حركات الاحتجاجات الشعبية في العالم العربي، أين عرف الاقتصاد التونسي تراجعاً ملحوظاً في إداائه التنافسي.

على العموم كانت أهمهم نقاط القوة التي عرفتها تنافسية الاقتصاد التونسي تتمحور حول كفاءة واستقرار المؤسسات العامة، مستويات جد منخفضة من الفساد، وحماية جيدة لحقوق الملكية الفكرية وسلطة قضائية مستقلة، جودة التعليم بكل مستوياته والانفاق العام في هذا القطاع، وكذلك التقدم في الجانب الصحي، وكان ذلك على امتداد فترة التفوق مغاربيا وعالميا، أم عن نقاط الضعف التي عانى منها الاقتصاد التونسي فكان أهمها عدم استقرار البيئة الاقتصادية الكلية، ضعف نسبي في البنية التحتية، عدم كفاءة سوق السلع، ضعف كفاءة السوق المالي وضعف نسبي في ركن الاستعداد التكنولوجي.

**الفرع الثالث: تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد المغربي خلال الفترة 2005 - 2019**

يتضمن الجدول رقم (35) مؤشر تنافسية الاقتصاد المغربي حسب ما ورد في تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي على امتداد الفترة من 2005 إلى غاية 2019.

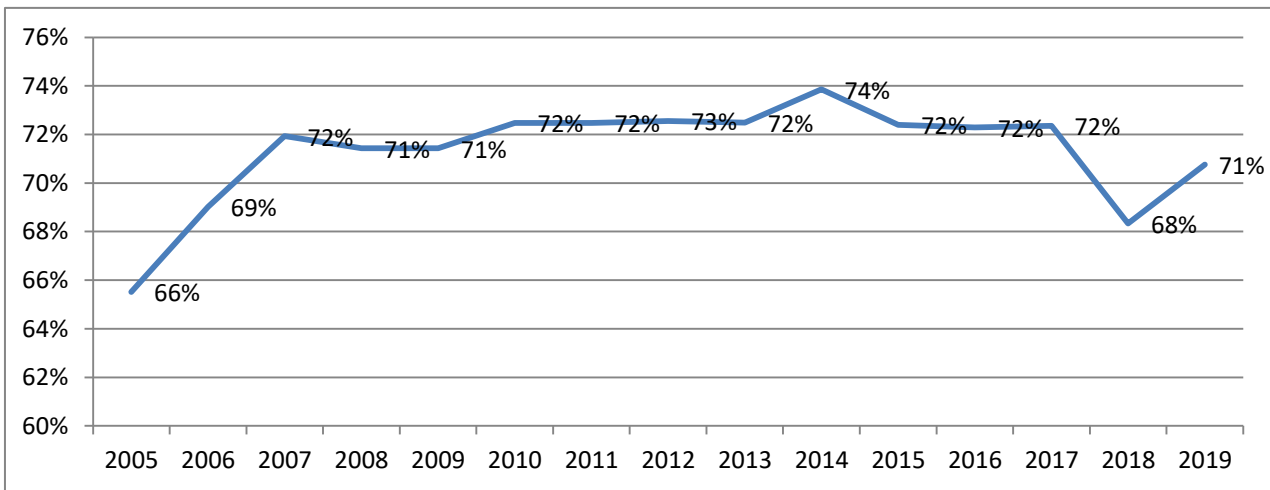
الجدول رقم (35): تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد المغربي خلال الفترة 2005-2019

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	
75	75	71	70	72	72	77	70	73	75	73	73	64	70	76	الترتيب العالمي
60,0	58,5	4,24	4,20	4,17	4,21	4,11	4,15	4,16	4,08	4,00	4,10	4,10	4,01	3,80	قيمة المؤشر
0,71	0,68	0,72	0,72	0,72	0,74	0,72	0,73	0,72	0,72	0,71	0,71	0,72	0,69	0,66	النسبة إلى الأول عالميا

المصدر: بالاعتماد على تقرير تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019.

مقابل التذبذب الذي سجله الاقتصاديين الجزائري والتونسي على مستوى مؤشرات التنافسية الدولية، عرف الاقتصاد المغربي استقرارا نسبيا في هذا الإطار على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، ولكن بمراكز عالمية متأخرة نسبيا، وكان المغرب قد تركز في المرتبة الثانية مغاربيا من 2005 إلى 2011، ليترقي إلى الأول في المنطقة للفترة من 2012 إلى 2019. كانت أحسن النتائج التي سجلها المغرب في السنوات 2006 و2012 و2016 بتحقيقه المرتبة الـ 70 عالميا وبقيمة مؤشر 4,01، 4,15 و4,20 على التوالي، وبخصوص القيمة النسبية لمؤشر التنافسية فقد كانت أدنى مستوياته في عام 2006 عند نسبة 66%، في حين سجل الاقتصاد المغربي أعلى نسبة للمؤشر في عام 2014 بقيمة 74%، ويوضح الشكل رقم (29) التطور النسبي لترتيب الاقتصاد المغربي وفق مؤشر التنافسية العالمية.

الشكل رقم (31): التطور النسبي لمؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد المغربي للفترة من 2005 إلى 2019



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات تقارير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019

كانت أهم نقاط القوة التي تميز الاقتصاد المغربي ضمن مؤشر التنافسية العالمية هي أداء المؤسسات العامة، الكفاءة الحكومية، تراجع المحسوبية في قرارات المسؤولين الحكوميين، وشفافية السياسات الحكومية، وقد احتل المغرب مراكز متقدمة نسبيا في المؤشرات الفرعية المتعلقة بالصحة والتعليم وكفاءة سوق السلع، مقابل ذلك كان الاقتصاد المغربي يعاني من عديد نقاط الضعف أهمها الضعف في معايير التدقيق والإبلاغ المالي، ضعف حماية الملكية الفكرية، هشاشة نسبية في البنية التحتية، عجز الموازنة العامة وتخلف السوق المالي وسوق السلع.

الفرع الرابع: تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد الليبي خلال الفترة 2007 - 2014

يتضمن الجدول رقم (36) مؤشر تنافسية الاقتصاد الليبي حسب ما ورد في تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي على امتداد الفترة من 2007 إلى غاية 2014.

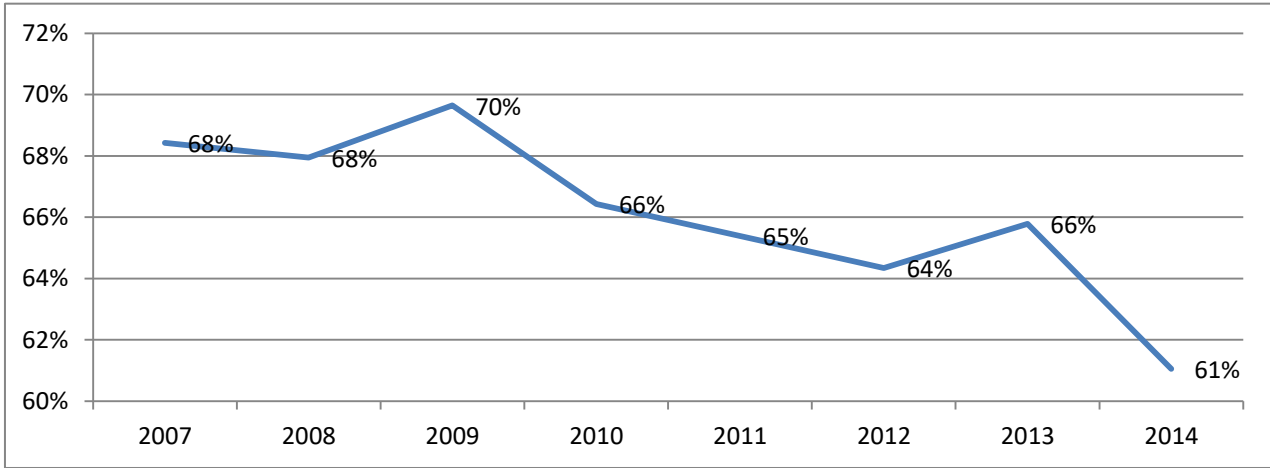
**الجدول رقم (36):** تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الليبي خلال الفترة 2007-2014

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	
126	108	113	_	100	88	91	88	الترتيب العالمي
3,48	3,73	3,68	_	3,74	3,90	3,90	3,90	قيمة المؤشر
0,61	0,66	0,64	_	0,66	0,70	0,68	0,68	النسبة إلى الأول عالميا

المصدر: بالاعتماد على تقرير تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019.

اقتصرت فترة التحليل الخاصة بالاقتصاد الليبي على الفترة من 2007 إلى 2014، وذلك لغياب الاحصائيات التي تتضمنها تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي تبعا للأزمة الأمنية والسياسية التي شهدتها ليبيا منذ 2011، وعلى امتداد هذه الفترة تذبذب الاقتصاد الليبي الترتيب المغربي والعالمي، محققا أدنى قيمة لمؤشر التنافسية العالمية عام 2014 عند المرتبة الـ 126 بأضعف قيمة نسبية للمؤشر عن مستوى 3,48، في حين كان أحسن ترتيب له في سنتي 2007 و2009 عند رتبة 88 بقيمة نسبية للمؤشر عند 3,90، وكان متوسط ترتيب الاقتصاد الليبي مغاربيا في حدود المرتبة الرابعة. الشكل رقم (30) يوضح التطور النسبي لترتيب الاقتصاد الليبي وفق مؤشر التنافسية العالمية للفترة من 2007 إلى 2014.

**الشكل رقم (32):** التطور النسبي لمؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الليبي للفترة من 2007 إلى 2014



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات تقارير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019

كانت أهم نقاط القوة التي تمتع بها الاقتصاد الليبي – رغم التأخر مغاربيا وعالميا - خاصة سنوات الاستقرار السياسي من 2007 إلى 2010 هي الاستقرار في البيئة الاقتصادية الكلية، الصحة والتعليم الابتدائي، المؤسسات وكفاءة سوق العمل، التكوين والتعليم العاليين، في حين كانت أهم نقاط الضعف التي أعاقت مسيرة الاقتصاد الليبي على مستوى البنية التحتية، الإبداع، الاستعداد التكنولوجي، وحماية الملكية الفكرية.

## الفرع الخامس: تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد الموريتاني خلال الفترة 2006-2019

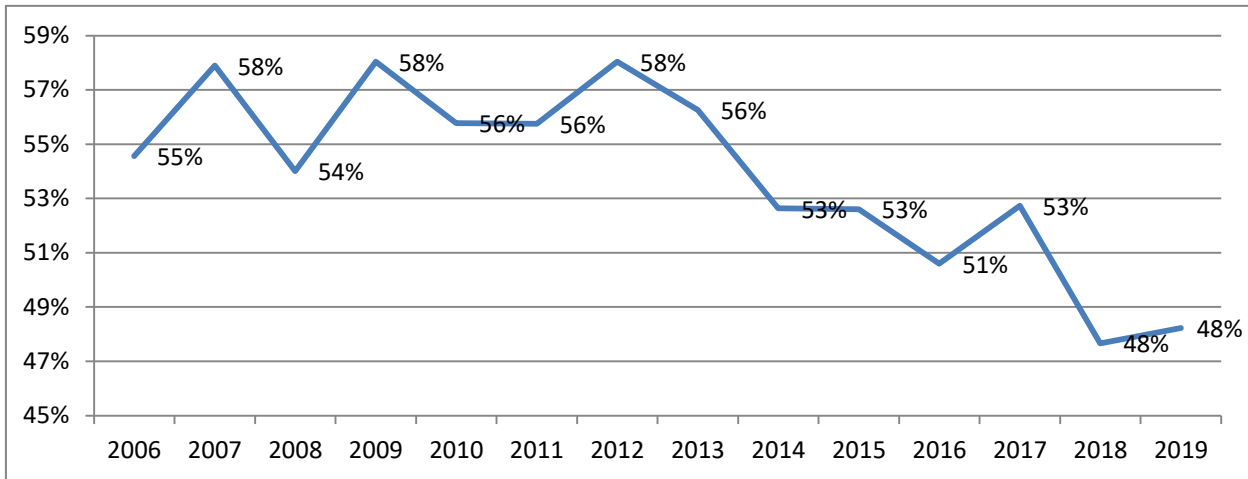
يتضمن الجدول رقم (37) مؤشر تنافسية الاقتصاد الموريتاني حسب ما ورد في تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي على امتداد الفترة من 2006 إلى غاية 2019.

الجدول رقم (37): تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الموريتاني خلال الفترة 2006-2019

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	
134	131	133	137	138	141	141	134	137	135	127	131	125	114	الترتيب العالمي
40,9	40,8	3,09	2,94	3,03	3,00	3,19	3,32	3,20	3,14	3,25	3,10	3,30	3,17	قيمة المؤشر
0,48	0,48	0,53	0,51	0,53	0,53	0,56	0,58	0,56	0,56	0,58	0,54	0,58	0,55	النسبة إلى الأول عالميا

المصدر: بالاعتماد على تقرير تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019.

على امتداد الفترة من 2006 إلى 2019 تذيّل الاقتصاد الموريتاني الترتيب المغاربي وحتى العالمي حسب مؤشر التنافسية العالمية، حيث كانت أدنى قيمة مسجلة لمؤشر التنافسية في عامي 2013 و2014 بالترتيب الـ 141 عالميا رافقتها أقل لمؤشر التنافسية العالمية عند مستوى 3,00 لعام 2014، وهو ما يتضح أيضا من خلال القيمة النسبية للمؤشر، والتي لم تتجاوز على امتداد الفترة من 2006 إلى 2007 مستوى الـ 58%، ويعبر الشكل رقم (31) عن التطور النسبي لترتيب الاقتصاد الموريتاني وفق مؤشر التنافسية العالمية للفترة من 2006 إلى 2019.

الشكل رقم (33): التطور النسبي لمؤشر التنافسية العالمية للاقتصاد الموريتاني للفترة من 2006 إلى 2019

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات تقارير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019

كانت كل المؤشرات الفرعية لقياس التنافسية الدولية للاقتصاد الموريتاني حسب ما صدر ضمن تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي تشير إلى ضعف وتأخر ترتيب موريتانيا، ففي عام 2018 أين كان ترتيبها عالميا في المرتبة الـ 131، كانت المؤشرات الفرعية في ترتيب جد متأخر، حيث سجلت المؤسسات المرتبة الـ 133، البيئة التحتية في المرتبة الـ 135، سوق العمل عند المرتبة الـ 137، وسيتم التطرق في عناصر لاحقة إلى تشخيص مفصل لجوانب قوة وضعف كل البلدان المغربية على أساس المؤشرات الفرعية للتنافسية الدولية.

في سياق تحليل مقارن لأداء الاقتصادات المغاربية في إطار التنافسية العالمية، يمكن الاعتماد على الجدول رقم (38) الذي يشمل ترتيبا للدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019.

**الجدول رقم (38): تطور مؤشر التنافسية العالمية للاقتصادات المغاربية خلال الفترة 2005-2019**

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005		
89	92	86	87	87	79	100	110	87	86	83	99	81	76	82	الترتيب	الجزائر
56,3*	53,8*	4,07	3,98	3,97	4,08	3,79	3,72	3,96	3,96	3,95	3,71	3,90	3,90	3,80	المؤشر	
0,66	0,63	0,69	0,69	0,66	0,72	0,67	0,65	0,69	0,70	0,71	0,64	0,68	0,67	0,65	المؤشر النسبي	
87	87	95	95	92	87	83	_	40	32	40	36	32	30	37	الترتيب	تونس
56,4	55,6	3,93	3,92	3,93	3,96	4,06	_	4,74	4,65	4,50	4,58	4,60	4,71	4,50	المؤشر	
0,67	0,65	0,67	0,67	0,68	0,69	0,72	_	0,83	0,83	0,80	0,80	0,81	0,81	0,78	المؤشر النسبي	
75	75	71	70	72	72	77	70	73	75	73	73	64	70	76	الترتيب	المغرب
60,0	58,5	4,24	4,20	4,17	4,21	4,11	4,15	4,16	4,08	4,00	4,10	4,10	4,01	3,80	المؤشر	
0,71	0,68	0,72	0,72	0,72	0,74	0,72	0,73	0,72	0,72	0,71	0,71	0,72	0,69	0,66	المؤشر النسبي	
_	_	_	_	_	126	108	113	_	100	88	91	88	_	_	الترتيب	ليبيا
_	_	_	_	_	3,48	3,73	3,68	_	3,74	3,90	3,90	3,90	_	_	المؤشر	
_	_	_	_	_	0,61	0,66	0,64	_	0,66	0,70	0,68	0,68	_	_	المؤشر النسبي	
134	131	133	137	138	141	141	134	137	135	127	131	125	114	_	الترتيب	موريتانيا
40,9	40,8	3,09	2,94	3,03	3,00	3,19	3,32	3,20	3,14	3,25	3,10	3,30	3,17	_	المؤشر	
0,48	0,48	0,53	0,51	0,53	0,53	0,56	0,58	0,56	0,56	0,58	0,54	0,58	0,55	_	المؤشر النسبي	

المصدر: بالاعتماد على تقرير تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي من 2005 إلى 2019.

يمكن تقسيم نتائج الجدول رقم (38) إلى فترتين من التحليل، تمتد الفترة الأولى من 2005 إلى غاية 2011 وكان أبرز ما يميزها هو تفوق الاقتصاد التونسي في مؤشر التنافسية الدولية، وتمركزه في ترتيب عالمي لا بأس به، حيث كان أفضل ترتيب له سنة 2006 في المرتبة 30 من أصل 125 اقتصاد، إضافة الى سنتي 2007 و2010 أين تمركز في المرتبة 32 عالميا، وخلال نفس الفترة من 2005 إلى 2011 كان الترتيب الثاني في المنطقة المغاربية من نصيب الاقتصاد المغربي الذي حقق احسن ترتيب له سنة 2007 بالمرتبة الـ 64 عالميا من أصل 125 اقتصاد، أم الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2005 – 2011 فقد تمركز في الغالب في المرتبة الثالثة مغاربيا، وكان أحسن ترتيب له في عام 2007 أيضا، أين تمركز في المرتبة الـ 81 عالميا، في حين تذيّل الاقتصاديين الليبي والموريتاني الترتيب المغربي، واختص الاقتصاد الموريتاني برتب متخلفة جدا في الترتيب المغربي وحتى العالمي، حيث سجل أقل ترتيب له عام 2011 بالرتبة الـ 137 وهي السادسة ما قبل الأخيرة عالميا.

عرفت الفترة الثانية من التحليل والتي تمتد من 2012 إلى غاية 2019 تغيرات في ترتيب الاقتصادات المغاربية إقليميا وعالميا، حيث تحولت الصدارة المغاربية إلى الاقتصاد المغربي الذي تقدم إلى الاقتصاد الأول في الترتيب اقليميا، وكان ذلك بعد تدهور مؤشر تنافسية الاقتصاد التونسي الذي تحول من ترتيب جيد في الفترة من 2005 إلى 2011 ليأخذ ترتيبا متأخرا نسبيا في الفترة من 2006 إلى 2019، حيث كان أحسن ترتيب للاقتصاد المغربي في الرتبة الـ 70 لسنتي 2012

و2016، في حين كان أحسن ترتيب للاقتصاد الجزائري ذو المرتبة الثانية مغاربيا في 2017 بالرتبة الـ 87 عالميا، وكان أحسن ترتيب عرفه الاقتصاد التونسي الثالث مغاربيا في عام 2016 بالمرتبة الـ 83 عالميا، وقد شهد الاقتصاد الليبي غيابا عن الترتيب العالمي منذ عام 2014 نظرا للظروف السياسية والأمنية التي عرفتها البلاد، أم الاقتصاد الموريتاني فبقي يتذيل الترتيب المغربي والعالمي أيضا، أين سجل أسوأ ترتيب له في عامي 2013 و2014 بالمرتبة الـ 141 عالميا من أصل 148 بلدا.

#### المطلب الثاني: تشخيص نقاط القوة لتنافسية الدول المغاربية

إستنادا إلى ما ورد ضمن تقارير التنافسية العالمية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي منذ 2005، سنتناول في ما يلي تشخيصا لجوانب القوة التي تمتعت بها الدول المغاربية، والتي مكنها نسبيا من إحراز نتائج مقبولة على مستوى بعض المؤشرات الفرعية، لا سيما بالنسبة لحالة الاقتصادين التونسي والمغربي.

#### الفرع الأول: تشخيص نقاط القوة للاقتصاد الجزائري

في سنة 2014 حقق الاقتصاد الجزائري أحسن ترتيب عالمي حسب مؤشر التنافسية العالمية، وكان ذلك بقيمة 4,08، وبقيمة نسبية للمؤشر عند أعلى مستوى في نفس السنة أيضا بمقدار 72 %، أين كان مؤشر أول اقتصاد في الترتيب وهو الاقتصاد السويسري بقيمة مؤشر 5,70، ويوضح الجدول رقم (39) الأداء التنافسي للاقتصاد الجزائري لسنة 2014.

**الجدول رقم (39): المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد الجزائري خلال عام 2014**

الترتيب العالمي (من أصل 144 دولة)	قيمة المؤشر (من 1 إلى 7)	مؤشر الأول عالميا (سويسرا 2014)	القيمة النسبية إلى الأول عالميا
65	4.6	6.2	0.74
101	3.4	5.6	0.60
106	3.1	6.2	0.50
11	6.4	6.4	1.00
81	5.6	6.5	0.86
125	3.3	5.5	0.60
98	3.7	6.0	0.61
136	3.5	5.4	0.64
139	3.1	5.8	0.53
137	2.7	5.3	0.50
129	2.6	6.0	0.43
47	4.4	4.6	0.95
133	2.9	5.7	0.50
131	3.2	5.8	0.55
128	2.6	5.7	0.45

المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2014-2015، ص (106).

تم تصنيف الاقتصاد الجزائري خلال سنة 2014 كإقتصاد انتقالي من صنف الاقتصادات التي تدفعها العوامل إلى صنف الاقتصادات المدفوعة بالكفاءة، ويتضح من الجدول أعلاه أن أهم نقاط القوة التي تمتع بها الاقتصاد الجزائري خلال سنة 2014 والتي تعتبر نسبيا متماثلة على امتداد الفترة 2005 – 2019 كانت كالتالي:

#### أولا: مؤشر المتطلبات القاعدية

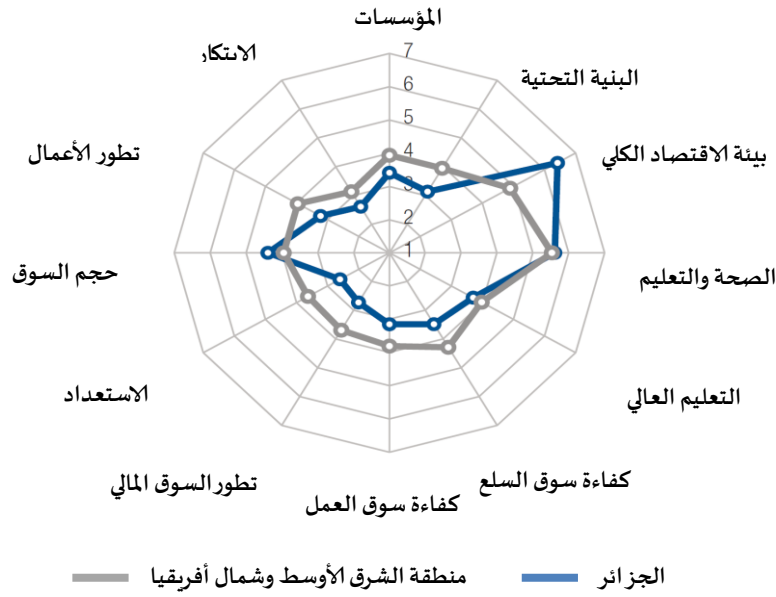
حيث سجل الاقتصاد الجزائري ترتيبا جيدا نسبيا محتلا المرتبة الـ 65 لهذا المؤشر، بقيمة 4.6، وكان الاقتصاد السويسري الأول عالميا قد حقق قيمة 6.2 لذات المؤشر، وبذلك كانت القيمة النسبية للاقتصاد الجزائري وفق مؤشر المتطلبات القاعدية في الـ 74 %، في نفس السياق حققت الجزائر أحسن ترتيب للمؤشر الفرعي "بيئة الاقتصاد الكلي" محتلة المرتبة الـ 11 عالميا، وحيث أن قيمة المؤشر كانت 6.4 وهي نفسها قيمة المؤشر المحقق للاقتصاد السويسري الأول عالميا، فقد كانت القيمة النسبية للبيئة الاقتصادية الكلية عن 100 %، علما أن هذا المؤشر الفرعي يتكون من عدة أبعاد هي "رصيد الموازنة العامة" الذي حقق فيه الاقتصاد الجزائري الترتيب الـ 20 عالميا، "نسبة الإيداع الوطني الإجمالي إلى الناتج المحلي الإجمالي" بالترتيب الرابع عالميا، "التغير السنوي في معدلات التضخم" عند المركز الـ 66 عالميا، "نسبة الدين العام إلى الناتج المحلي الإجمالي" بالترتيب الخامس و"الترتيب العالمي للمديونية" في المركز الـ 66 عالميا<sup>1</sup>، وضمن مؤشر "المتطلبات القاعدية" أيضا ورغم ترتيب الاقتصاد الجزائري في المرتبة الـ 81 لمؤشر "الصحة والتعليم الابتدائي"، إلا أنه قد حقق قيمة نسبية لا بأس بها عند مستوى الـ 86 %.

#### ثانيا: مؤشر معززات الكفاءة

رغم ترتيب الاقتصاد الجزائري لهذا المؤشر في المرتبة الـ 125 عالميا، إلا أنه قد حقق نتيجة هامة تشكل نقطة قوة محليا ومغاربيا، وكان ذلك على مستوى المؤشر الفرعي "حجم السوق" أين كان ترتيب الجزائر في المركز الـ 47 عالميا بقيمة مؤشر عند مستوى الـ 4.4، وهو ما كان يمثل قيمة نسبية في حدود الـ 95 % مقارنة مع ما حققه الاقتصاد السويسري الأول عالميا، حيث أن مؤشر حجم السوق يتألف من عدة أبعاد هي مؤشر حجم السوق المحلي الذي حقق فيه الاقتصاد الجزائري المرتبة الـ 47 عالميا، مؤشر حجم السوق الأجنبي بالترتيب الـ 52 عالميا، مؤشر الناتج المحلي الإجمالي حسب القوة الشرائية المتعادلة بالترتيب الـ 45 عالميا، ومؤشر نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي بالترتيب الـ 84 عالميا.

<sup>1</sup> : World Economic Forum, **World Competitiveness Report 2014-2015**, p (107).

الشكل رقم (34): مؤشرات تنافسية الاقتصاد الجزائري مقارنة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لسنة 2014



المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2014-2015، ص (106).

يتضح من الشكل رقم (34) تفوق الاقتصاد الجزائري على المتوسط المسجل لتنافسية منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حسب نقاط القوة المذكورة سلفا على مستوى مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي وكذا مؤشر حجم السوق، وهو ما يمكن استثماره لتعزيز تنافسية الاقتصاد الجزائري وتطويعه لتطويع المؤشرات التي يعرف فيها تأخرا نسبيا.

#### الفرع الثاني: تشخيص نقاط القوة للاقتصاد التونسي

حقق الاقتصاد التونسي أحسن ترتيب عالمي وإقليمي له في عام 2006 بالمرتبة الـ 30 عالميا وبقيمة مؤشر 4.71، وبقيمة نسبية في حدود الـ 81%، أين كان مؤشر أول اقتصاد في الترتيب العالمي وهو الاقتصاد السويسري بقيمة مؤشر 5.18، ويوضح الجدول رقم (40) الأداء التنافسي للاقتصاد التونسي لسنة 2016.

الجدول رقم (40): المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد التونسي خلال عام 2016

الترتيب العالمي (من أصل 144 دولة)	قيمة المؤشر (من 1 إلى 7)	مؤشر الأول عالميا (سويسرا 2006)	القيمة النسبية إلى الأول عالميا
31	5,3	6,0	0,88
19	5,1	5,7	0,89
36	4,4	6,3	0,70
37	4,9	5,3	0,92
33	6,7	6,7	1,00
42	4,3	5,6	0,77
36	4,7	5,8	0,81
35	4,7	5,4	0,87
53	3,6	5,6	0,64
28	4,4	5,9	0,75
31	4,8	6,1	0,79
27	4,0	5,7	0,70

المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2014-2015، ص (106).

تم تصنيف الاقتصاد التونسي حسب تقرير 2006-2007 في زمرة الاقتصادات الإنتقالية نحو الصنف الثاني، يتضح من الجدول أعلاه أن أغلب المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد التونسي تعبر عن نقاط قوة له خلال سنة 2006، وعلى امتداد الفترة من 2005 إلى 2011، حيث تتضح أهم نقاط قوته في ما يلي:<sup>1</sup>

#### أولاً: المتطلبات القاعدية

تمركز الاقتصاد التونسي حسب هذا المؤشرة في المرتبة الـ 31 عالمياً بقيمة مؤشر عند الـ 5.3، وهو ما يقابل قيمة نسبية مقارنة مع الاقتصاد السويسري الأول عالمياً بنسبة 88 %، وضمن مؤشر "المتطلبات القاعدية" كانت أهم نقاط القوة المتعلقة بالمؤشرات الفرعية تخص "المؤسسات"، أين تم إحراز المرتبة الـ 19 عالمياً عند مستوى 90 % نسبة إلى الاقتصاد السويسري، ذلك علماً أن هذا المؤشر الفرعي يضم "الهدر في الإنفاق الحكومي" بالمرتبة 3، "المحسوبية في قرارات المسؤولين الحكوميين" بالمرتبة 10، "عبء الامتثال الحكومي" بالمرتبة 11، "الثقة العامة للسياسيين" بالمرتبة 13، "حماية حقوق مساهمي الأقلية" بالمرتبة 19، "تحويل الأموال العامة" بالمرتبة 23، "موثوقية خدمات الشرطة" بالمرتبة 24، "السلوك الأخلاقي للشركات" بالمرتبة 28 عالمياً.

في عام 2006 وعلى امتداد الفترة 2005-2011 كانت البيئة الاقتصادية الكلية للاقتصاد التونسي عنصر قوة لتنافسيته، حيث سجل في عام 2006 المرتبة الـ 37 عالمياً بقيمة نسبية إلى الاقتصاد السويسري بمقدار 92 %، وكذلك مؤشر الصحة والتعليم الابتدائي أين كان ترتيب تونس في المركز الـ 33 عالمياً بقيمة نسبية إلى الاقتصاد السويسري عند الـ 100 %.

#### ثانياً: معززات الكفاءة

ضمن هذا العنصر كانت أهم نقاط قوة الاقتصاد التونسي والتي رتبته حسب هذا المؤشر في المركز الـ 42 عالمياً في عام 2006 تخص مؤشر "كفاءة الأسواق" والذي يتألف من عدة مؤشرات فرعية أهمها "تكاليف السياسة الزراعية" بترتيب 5، "الوقت اللازم لبدء عمل تجاري" بترتيب 17، "مدى وتأثير الضرائب" بترتيب 18، "فعالية سياسة مكافحة الاحتكار" بترتيب 26، "التعاون في العلاقات بين العمال وأصحاب العمل" بترتيب 28، "الأجور والإنتاجية" بترتيب 29 عالمياً.

#### ثالثاً: عوامل الابتكار

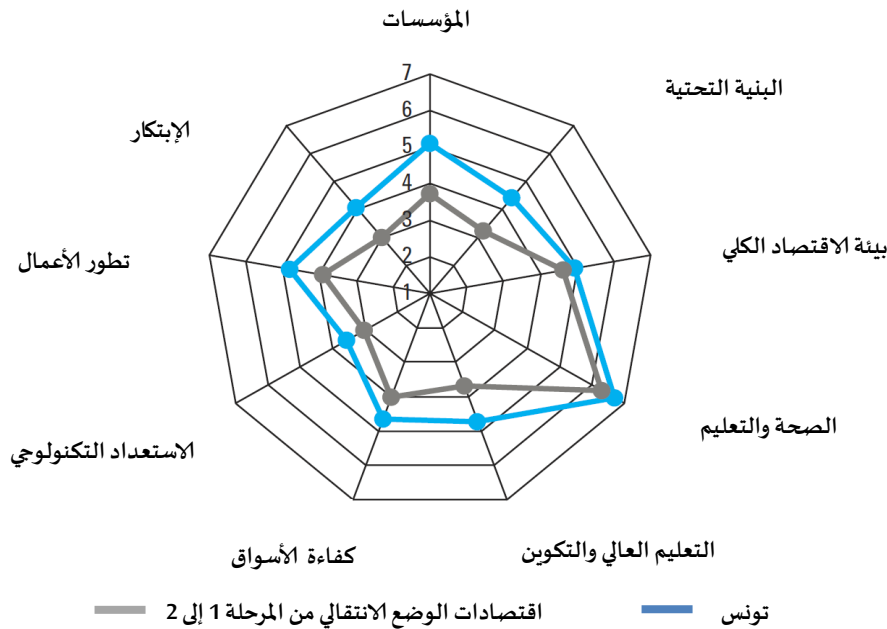
حقق الاقتصاد التونسي حسب مؤشر عوامل الابتكار المرتبة الـ 28 عالمياً بقيمة نسبية إلى الاقتصاد السويسري الأول عالمياً بمقدار 75 %، وكانت أهم نقاط القوة التي تميز بها الاقتصاد التونسي في عام 2006 تخص المؤشر الفرعي "درجة تطور الأعمال" هي "مراقبة التوزيع الدولي" بترتيب 26، "طبيعة الميزة التنافسية" بترتيب 26، "وجود سلسلة القيمة" بترتيب 29 عالمياً، أما عن الشق الثاني والذي يخص "الابتكار" الذي حقق فيه الاقتصاد التونسي عام 2006

<sup>1</sup>: World Economic Forum, **World Competitiveness Report 2006-2007**, p (369).

المرتبة الـ 27 عالميا فكانت نقطة القوة تخص "المشتريات الحكومية للمنتجات التقنية" أين تربع الاقتصاد التونسي على المرتبة الرابعة عالميا.

يمكن استخلاص نقاط القوة التي ميزت الاقتصاد التونسي سنة 2006 والتي كانت متماثلة نسبيا خلال فترة تفوقه إقليميا وعالميا من 2005 إلى 2011 من خلال مقارنة بسيطة مع ما تم إنجازه لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لنفس السنة، حيث يتضح من خلال الشكل رقم (34) تفوق الاقتصاد التونسي على باقي الدول التي تجاوزت مرحلة التنافسية التي تقودها العوامل (Factor Driven) باتجاه مرحلة التنافسية التي تقودها الكفاءة (Efficiency driven) في كل مؤشرات التنافسية العالمية، وكان التباين المسجل يخص مؤشرات "المؤسسات"، "تطور الأعمال"، "البنية التحتية"، "التعليم العالي والتكوين".

**الشكل رقم (35): مؤشرات تنافسية الاقتصاد التونسي مقارنة باقتصادات الوضع الانتقالي من المرحلة 1 إلى 2 لسنة 2006**



المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2006-2007، ص (106).

### الفرع الثالث: تشخيص نقاط القوة للاقتصاد المغربي

كانت سنة 2014 سنة التميز للاقتصاد المغربي أين كان الأول مغاربيا والـ 72 عالميا بقيمة مؤشر 4.21، وحيث أن الاقتصاد السويسري كان الأول عالميا بمؤشر 5.70 فقد كانت القيمة النسبية لتنافسية المغرب عند نسبة 74 %، وقد تم تصنيف الاقتصاد المغربي حسب تقرير 2014-2015 ضمن الاقتصادات من الصنف الثاني، وهي الاقتصادات ذات التنافسية التي تقودها الكفاءة.

يوضح الجدول رقم (41) أهم المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد المغربي خلال سنة 2014، ويتضح أن أهم نقاط القوة التي تتمتع بها الاقتصاد المغربي خلال سنة 2014 والتي تعتبر نسبيا متماثلة على امتداد الفترة 2005 – 2019 كانت كالتالي:<sup>1</sup>

#### أولا: المتطلبات القاعدية

حيث سجل المغرب المرتبة الـ 57 عالميا بمؤشر 4.7 عند قيمة نسبية إلى الأول في العالم بمقدار 76 %، وقد كانت أهم الجوانب التي مثلت نقاط القوة للاقتصاد المغربي ضمن هذا المؤشر "الملكية الفكرية" بترتيب 41 عالميا، "تحويل الأموال العامة" بترتيب 47، "المحسوبية في قرارات المسؤولين الحكوميين" بترتيب 44، "الهدر في الإنفاق الحكومي" بترتيب 41، "الشفافية في السياسات الحكومية" بترتيب 47، "الجريمة المنظمة" بترتيب 33 عالميا، "قوة معايير المحاسبة والتدقيق" بترتيب 49 عالميا، "التغير في معدلات التضخم" بالمرتبة الأولى عالميا.

#### الجدول رقم (41): المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد المغربي خلال عام 2014

القيمة النسبية إلى الأول عالميا	مؤشر الأول عالميا (سويسرا 2014)	قيمة المؤشر (من 1 إلى 7)	الترتيب العالمي (من أصل 144 دولة)	المتطلبات القاعدية
0,76	6,2	4,7	57	المتطلبات القاعدية
0,75	5,6	4,2	49	المؤسسات
0,71	6,2	4,4	55	البنية التحتية
0,73	6,4	4,7	66	البيئة الاقتصادية الكلية
0,88	6,5	5,7	76	الصحة والتعليم الابتدائي
0,71	5,5	3,9	78	معززات الكفاءة
0,60	6,0	3,6	104	التكوين والتعليم العالي
0,81	5,4	4,4	58	كفاءة سوق السلع
0,66	5,8	3,8	111	كفاءة سوق العمل
0,75	5,3	4,0	69	تطور السوق المالي
0,60	6,0	3,6	78	الاستعداد التكنولوجي
0,91	4,6	4,2	56	حجم السوق
0,61	5,7	3,5	82	عوامل الابتكار والتطور
0,67	5,8	3,9	78	تطور الأعمال
0,54	5,7	3,1	90	الابتكار

المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2014-2015، ص (278).

#### ثانيا: معززات الكفاءة

سجل الاقتصاد المغربي ضمن معززات الكفاءة المرتبة الـ 78 عالميا بمؤشر 3.9 عند قيمة نسبية إلى الأول في العالم بمقدار 71 %، وقد كانت أهم نقاط القوة المتعلقة بالمؤشرات الفرعية في هذا الإطار تخص مؤشر كفاءة سوق السلع، حيث تم تسجيل المرتبة الـ 48 عالميا في "شدة المنافسة المحلية"، المرتبة الـ 47 في مؤشر "السيطرة على الأسواق"، كما احتل المغرب مراكز متقدمة لمؤشرات "تبسيط إجراءات تأسيس الأعمال"، "الحواجز الجمركية" و"تكاليف السياسات

<sup>1</sup> : World Economic Forum, World Competitiveness Report 2014-2015, p (279).

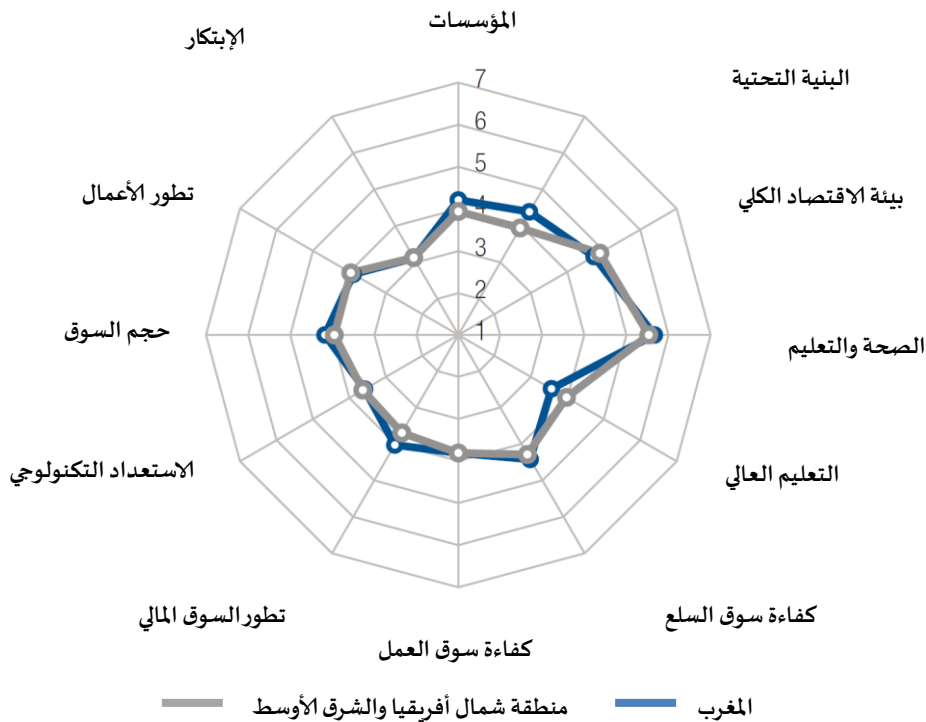
الزراعية"، ذلك إلى جانب الترتيب الجيد الذي تم احرازه بخصوص تطور السوق المالي، الاستعداد التكنولوجي وحجم السوق.

### ثالثا: عوامل الابتكار والتطور

كانت أهم نقاط القوة التي عرفها الاقتصاد المغربي بخصوص عوامل الابتكار والتطور تتعلق بالمؤشر الفرعي "درجة تطور الأعمال" وبالتدقيق ضمن مؤشر "حجم العرض المحلي" التي تربع فيه الاقتصاد المغربي على المرتبة الـ 43 عالميا، وفي ما يخص مؤشر الابتكار حقق المغرب سنة 2014 ترتيبا 34 عالميا في ما يتعلق بمؤشر "توافر الباحثين والمهندسين".

يمكن اكتشاف نقاط القوة التي ميزت الاقتصاد المغربي لسنة 2014 والتي كانت متماثلة نسبيا خلال من 2005 إلى 2019 من خلال مقارنة بسيطة مع ما تم إنجازه لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لنفس السنة، وهو ما يوضحه الشكل رقم (36):

**الشكل رقم (36): مؤشرات تنافسية الاقتصاد المغربي مقارنة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لسنة 2014**



المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2014-2015، ص (106).

يتضح من الشكل أعلاه أن أبعاد تنافسية الاقتصاد المغربي خلال عام 2014 كانت في مستوى ما أحرزته منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، باستثناء التباين البسيط المسجل على مستوى البنية التحتية، تطور السوق المالي، والبنية التحتية.

## الفرع الرابع: تشخيص نقاط القوة للاقتصاد الليبي

صُنّف الاقتصاد الليبي حسب تقرير التنافسية العالمية لعام 2009-2010 كإقتصاد انتقالي نحو المرحلة الثانية، وكانت أحسن نتيجة سجلها في ذات السنة، أين كان ترتيبه العالمي عند المرتبة الـ 88 بقيمة مؤشر التنافسية العالمية 3.90، وكون الاقتصاد السويسري الأول عالميا قد سجل مؤشرا بقيمة 5.60، فقد كانت القيمة النسبية للمؤشر الليبي عند مستوى 70 %، والجدول رقم (42) يوضح أهم المؤشرات الفرعية للاقتصاد الليبي لسنة 2009.

## الجدول رقم (42): المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد الليبي خلال عام 2009

القيمة النسبية إلى الأول عالميا	مؤشر الأول عالميا (سويسرا 2009)	قيمة المؤشر (من 1 إلى 7)	الترتيب العالمي (من أصل 144 دولة)	
0,73	6,00	4,40	68	المتطلبات القاعدية
0,66	5,90	3,90	67	المؤسسات
0,44	6,30	2,80	105	البنية التحتية
1,11	5,60	6,20	4	البيئة الاقتصادية الكلية
0,75	6,10	4,60	104	الصحة والتعليم الابتدائي
0,63	5,40	3,40	110	معززات الكفاءة
0,68	5,60	3,80	75	التكوين والتعليم العالي
0,69	5,20	3,60	119	كفاءة سوق السلع
0,53	5,80	3,10	132	كفاءة سوق العمل
0,61	5,10	3,10	122	تطور السوق المالي
0,48	6,00	2,90	98	الاستعداد التكنولوجي
0,76	4,60	3,50	73	حجم السوق
0,53	5,70	3,00	111	عوامل الابتكار والتطور
0,59	5,80	3,40	111	تطور الأعمال
0,48	5,60	2,70	106	الابتكار

المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2009-2010، ص (200).

يتضح من الجدول أعلاه ومن التقرير السنوي للتنافسية العالمية في إصداره 2009-2010 أن أهم جوانب القوة التي مكنت الاقتصاد الليبي من إحراز أفضل نتيجة له عام 2009 كانت وفق ما يلي:<sup>1</sup>

## أولا: المتطلبات القاعدية

كانت أهم جوانب القوة لهذا المؤشر تتعلق أساسا بمقياس "الهدر في النفقات العمومية" أين احتلت ليبيا المرتبة الـ 46 عالميا، مقياس "الجريمة المنظمة" بترتيب الـ 23 عالميا، وحقق الاقتصاد الليبي خلال سنة 2009 مراكزا جد متقدمة ضمن مقياس "استقرار البيئة الاقتصادية الكلية" الذي كان بمؤشر 6.2 أعلى من مؤشر الاقتصاد الأول عالميا الذي سجل مؤشرا بقيمة 5.6، وحصل على المركز الثاني عالميا في مقياس "عجز الموازنة"، الرابع عالميا في مقياس "الإدخار"

<sup>1</sup> : World Economic Forum, World Competitiveness Report 2009-2010, p (201).

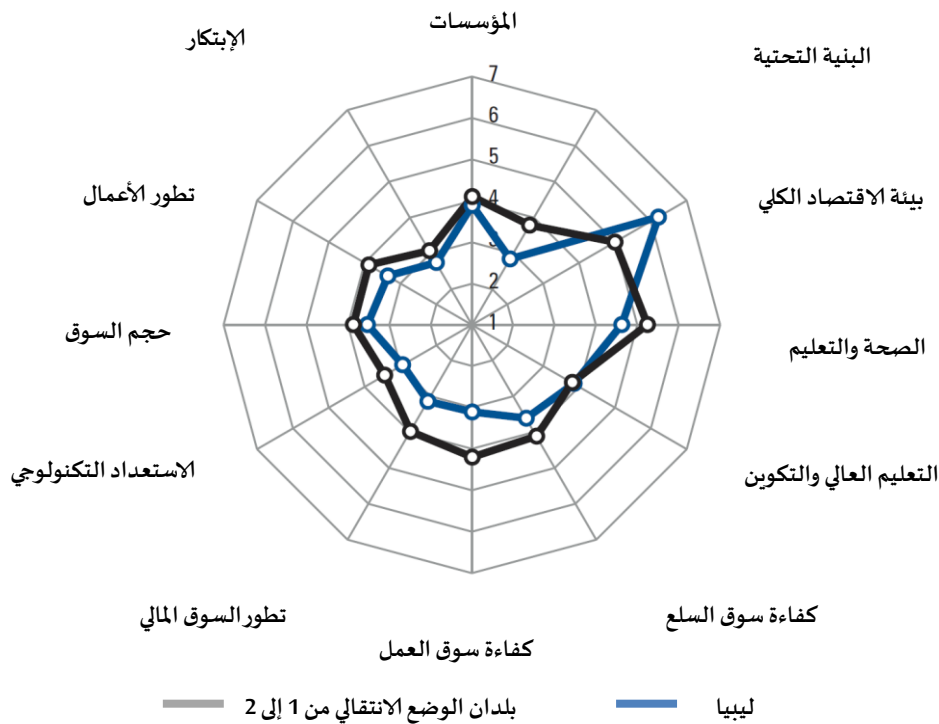
والثالث عالميا لمقياس "الدين الحكومي"، كما حققت ليبيا مراكزها متقدمة لبعض مقاييس مؤشر "الصحة والتعليم الابتدائي".

### ثانيا: معززات الكفاءة

اقتصرت نقاط قوة الاقتصاد الليبي لهذا المؤشر في ثلاث مقاييس فقط، فقد سجل على مستوى مقياس "الأثر الضريبي" ضمن مؤشر "كفاءة سوق السلع" المرتبة الـ 23 عالميا، المرتبة الأولى عالميا بخصوص مقياس "الحواجز الجمركية"، والمرتبة الـ 46 عالميا ضمن مقياس "تسهيل الحصول على القروض" الذي يندرج تحت مؤشر "تطور السوق المالي".

في إطار مقارنة تنافسية للاقتصاد الليبي على مستوى عالمي، يمكن الاعتماد على الشكل رقم (36) الذي يوضح مؤشرات تنافسية للاقتصاد الليبي مقارنة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لسنة 2009

**الشكل رقم (37): مؤشرات تنافسية للاقتصاد الليبي مقارنة باقتصادات الوضع الانتقالي من المرحلة 1 إلى 2 لسنة 2009**



المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2009-2010، ص (200).

ما يتضح من الشكل أعلاه هو أن تنافسية الاقتصاد الليبي كانت حسب جميع المؤشرات الفرعية دون متوسط تنافسية البلدان التي هي في مرحلة انتقالية من وضع التنافسية المدفوعة بالعوامل إلى وضع التنافسية المدفوعة بالابتكار، باستثناء مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي التي تقدمت ضمنها ليبيا عن باقي الدول، وهو ما كان مدفوعا بارتفاع أسعار المحروقات في تلك الفترة.

## الفرع الخامس: تشخيص نقاط القوة للاقتصاد الموريتاني

تم تصنيف الاقتصاد الموريتاني حسب تقرير التنافسية العالمية لعام 2009 – 2010 ضمن الاقتصادات المدفوعة بالعوامل، وبغض النظر عن التأخر الملحوظ وتذيل موريتانيا للترتيب المغربي والعالمي، فقد كان من أبرز النتائج التي سجلتها تنافسية الاقتصاد الموريتاني في عام 2009 بترتيب 127 عند مؤشر 3.25 وبنسبة 58 % إلى أداء الاقتصاد الأول عالميا، ويوضح الجدول أدناه المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد الموريتاني لعام 2009.

الجدول رقم (43): المؤشرات الفرعية لتنافسية الاقتصاد الموريتاني خلال عام 2009

القيمة النسبية إلى الأول عالميا	مؤشر الأول عالميا (سويسرا 2009)	قيمة المؤشر (من 1 إلى 7)	الترتيب العالمي (من أصل 144 دولة)	
0,57	6	3,40	125	المتطلبات القاعدية
0,58	5,9	3,40	100	المؤسسات
0,41	6,3	2,60	118	البنية التحتية
0,68	5,6	3,80	113	البيئة الاقتصادية الكلية
0,64	6,1	3,90	114	الصحة والتعليم الابتدائي
0,56	5,4	3,00	129	معززات الكفاءة
0,43	5,6	2,40	132	التكوين والتعليم العالي
0,71	5,2	3,70	111	كفاءة سوق السلع
0,71	5,8	4,10	95	كفاءة سوق العمل
0,59	5,1	3,00	129	تطور السوق المالي
0,47	6	2,80	106	الاستعداد التكنولوجي
0,46	4,6	2,10	125	حجم السوق
0,49	5,7	2,80	125	عوامل الابتكار والتطور
0,55	5,8	3,20	125	تطور الأعمال
0,45	5,6	2,50	125	الابتكار

المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2009-2010، ص (218).

يتضح من الجدول أعلاه ومن التقرير السنوي للتنافسية العالمية في إصداره 2009-2010 أن أهم جوانب القوة التي مكنت الاقتصاد الموريتاني من إحراز نتائج عام 2009 كانت وفق ما يلي:<sup>1</sup>

## أولا: المتطلبات القاعدية

حسب التقرير السنوي للمنتدى الاقتصادي العالمي ومن خلال بيانات الجدول أعلاه، كانت أهم نقاط القوة لمؤشر المتطلبات القاعدية للاقتصاد الموريتاني هي مقياس "عبء التنظيم الحكومي" بترتيب 9 عالميا والذي يندرج تحت مؤشر "المؤسسات"، مقياس "معدل الإدخار الوطني" بترتيب 33 عالميا والذي يندرج تحت مؤشر "استقرار بيئة الاقتصاد الكلي".

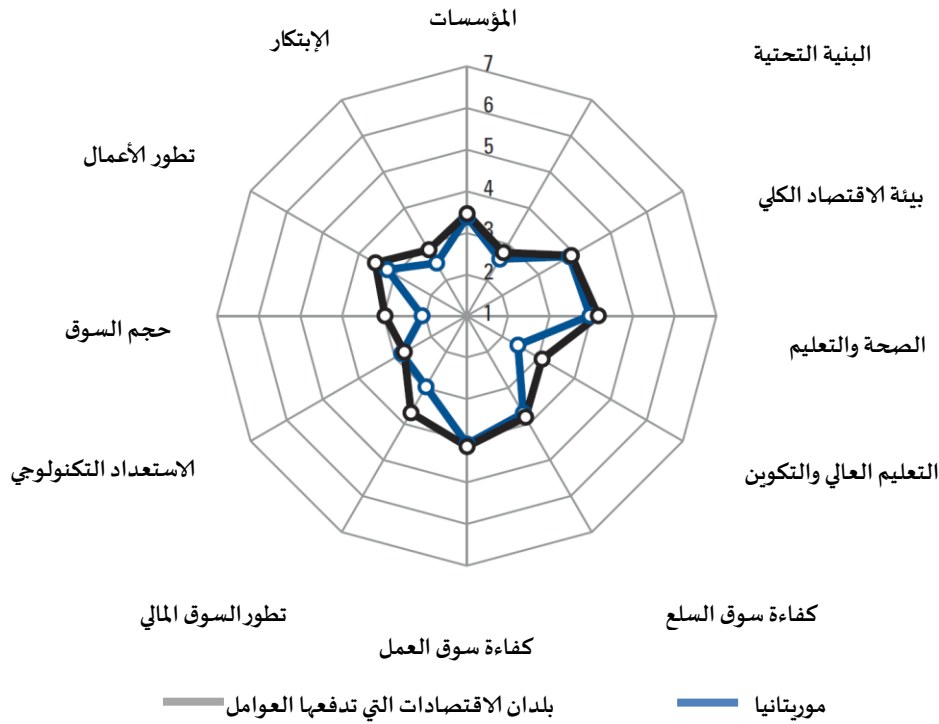
<sup>1</sup> : World Economic Forum, World Competitiveness Report 2009-2010, p (219).

## ثانيا: معززات الكفاءة

اقتصرت نقاط القوة حسب هذا المؤشر على مقياس "انتشار الحواجز التجارية" بترتيب 46 عالميا وهو ما يندرج تحت المؤشر الفرعي "كفاءة سوق السلع"، وكذا على مستوى مقياس "ممارسات التوظيف والفصل عن العمل" بترتيب 42 عالميا والذي يندرج تحت المؤشر الفرعي "كفاءة سوق العمل".

أما باقي المقاييس والتي تندرج تحت مؤشر "عوامل الابتكار والتطور" فلم يعرف فيها الاقتصاد الموريتاني أي جانب قوة، وقد سجل ضمنها مراكزها متأخرة عالميا، وفي إطار مقارن، يمكن الاعتماد على مكانة موريتانيا من بين الاقتصادات المكافئة لها، والتي تصنف تنافسيا في المرحلة الأولية ضمن الاقتصادات التي تقودها العوامل، وهو ما يبينه الشكل أدناه.

الشكل رقم (38): مؤشرات تنافسية الاقتصاد الموريتاني مقارنة بالاقتصادات التي تدفعها العوامل لسنة 2009



المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2009-2010، ص (218).

ما يمكن ملاحظته من الشكل أعلاه أن الاقتصاد الموريتاني كان في عام 2009 يتذيل الترتيب ضمن تصنيف تنافسية الاقتصادات التي تدفعها العوامل، باستثناء بعض المؤشرات أين كان في مستوى البلدان من هذا التصنيف.

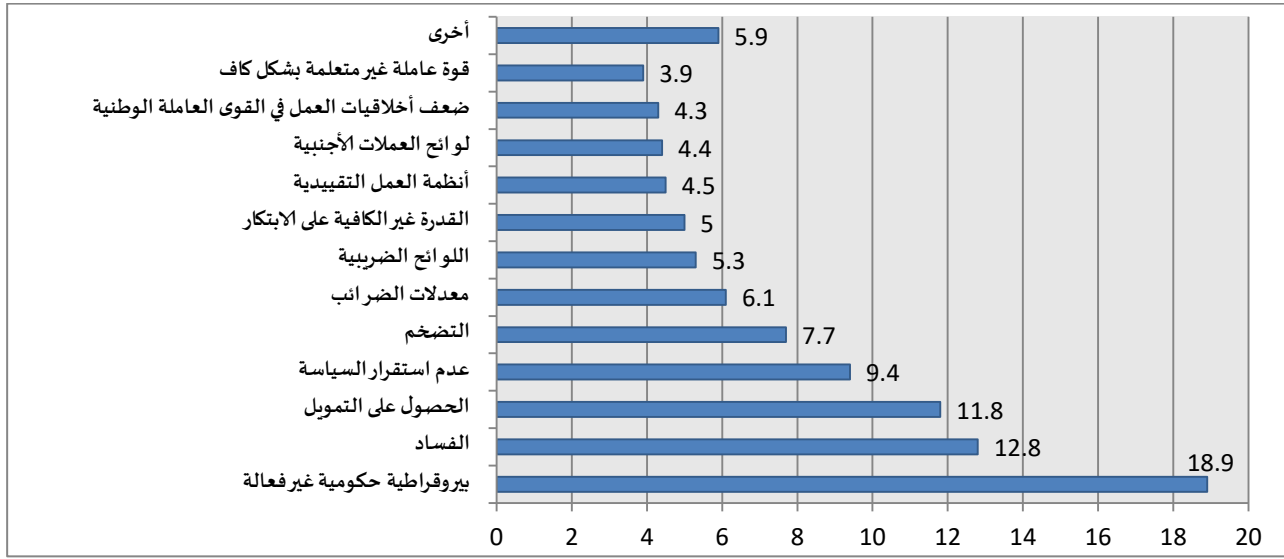
## المطلب الثالث: نقاط الضعف وأهم الإشكاليات التي تواجهها تنافسية الدول المغاربية

على ضوء النتائج التي أحرزتها الدول المغاربية في إطار التنافسية العالمية على امتداد الفترة 2005-2019، سنتناول في ما يلي أهم نقاط الضعف وأهم الإشكاليات التي تعاني منها اقتصادات المغرب العربي في سبيل تطوير أدائها التنافسي على الصعيد الدولي، وذلك بالاعتماد على ما ورد في التقارير الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي.

## الفرع الأول: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الاقتصاد الجزائري

رغم النتائج الإيجابية التي حققها الاقتصاد الجزائري في بعض المؤشرات، لا سيما في ما يتعلق بالمتطلبات القاعدية واستقرار بيئة الاقتصاد الكلي، إلا أن تنافسية الاقتصاد الجزائري تشوبها العديد من نقاط الضعف والإشكاليات التي حالت دون ارتقاء الاقتصاد إلى مراكز أعلى إقليميا وعالميا، حيث أشار تقرير التنافسية العالمية في إصداره لعام 2017-2018 إلى أهم الإشكاليات التي حالت دون الارتقاء بأداء الأعمال في الاقتصاد الجزائري، والتي يمكن إيجازها مرتبة من أدناها إلى أكثرها تأثيرا في الشكل أدناه.

## الشكل رقم (39): أهم الإشكاليات التي يعاني منها أداء الأعمال في الجزائر لعام 2017 (بالنسبة المئوية)



المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2017-2018، ص (44).

أما عن نقاط الضعف المسجلة على تنافسية الاقتصاد الجزائري لنفس السنة فكانت أهمها مؤشر "الابتكار" الذي كان عند مستوى التنقيط 2.9 بالترتيب العالمي 104، "تطور الأعمال" بتنقيط 3.3 وبترتيب عالمي 122، أيضا "كفاءة الأسواق المالي" و"سوق السلع" بتنقيط 3.3 و3.6 وبترتيب عالمي 133 و129 على التوالي.

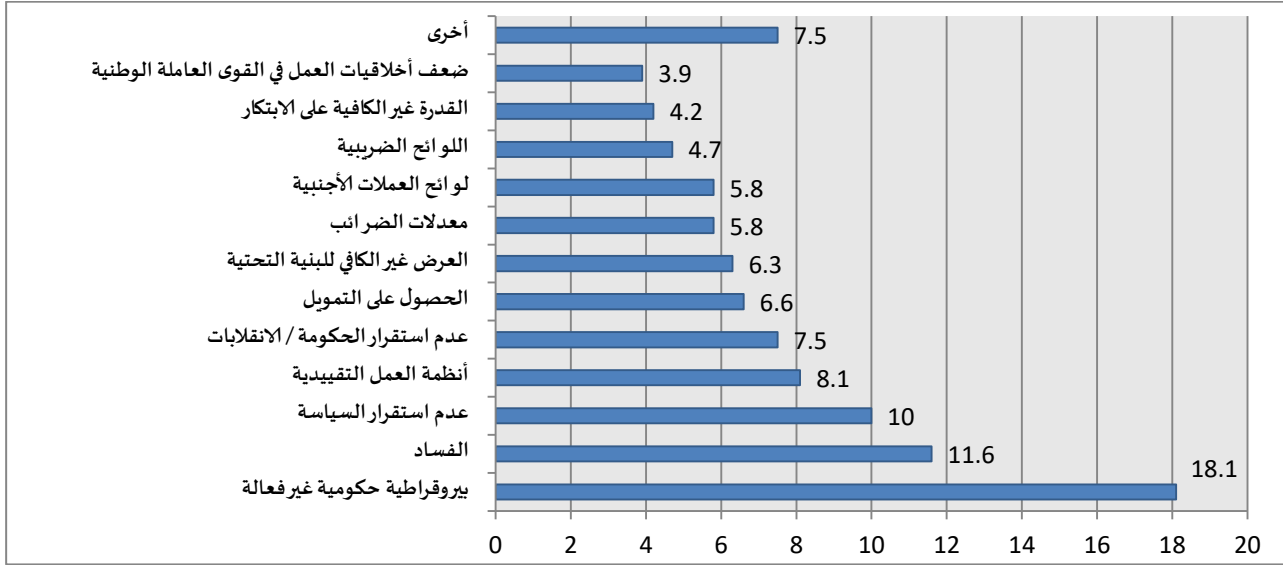
## الفرع الثاني: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الاقتصاد التونسي

رغم النتائج الإيجابية التي حققها الاقتصاد التونسي في بعض المؤشرات، والتي توزعت تقريبا على كل المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر التنافسية العالمية، إلا أن تنافسية الاقتصاد التونسي تعاني من الإشكاليات تحول دون ارتقاء الاقتصاد إلى مراكز أعلى إقليميا وعالميا خاصة في الفترة من 2012 إلى 2019، أين تدهورت مؤشرات تنافسية الاقتصاد التونسي، وفي الشكل الموالي أهم تلك الإشكاليات مرتبة من أقلها إلى أعلاها تأثيرا.

وفي ما يخص نقاط الضعف التي أثرت سلبا على تنافسية الاقتصاد التونسي لعام 2017 فكان أهمها ضمن مؤشر "كفاءة سوق العمل" الذي عرف مستوى 3.1 بترتيب عالمي 135، مؤشر "كفاءة سوق السلع" بقيمة 4.0 وبترتيب عالمي 112، "تطور السوق المالي" بتنقيط 3.4 وبترتيب عالمي 110، و"بيئة الاقتصاد الكلي" ذات الترتيب 109 بتنقيط 3.9،

وكل هذه النتائج قد عرفت تراجعا ملحوظا مقارنة مع ما كانت عليه في الفترة من 2005 إلى 2011، وكان ذلك متأثرا بالحراك الشعبي في الوطن العربي والذي كان في تونس بالتحديد منذ نهاية العام 2010.

**الشكل رقم (40): أهم الإشكاليات التي يعاني منها أداء الأعمال في تونس لعام 2017 (بالنسبة المئوية)**



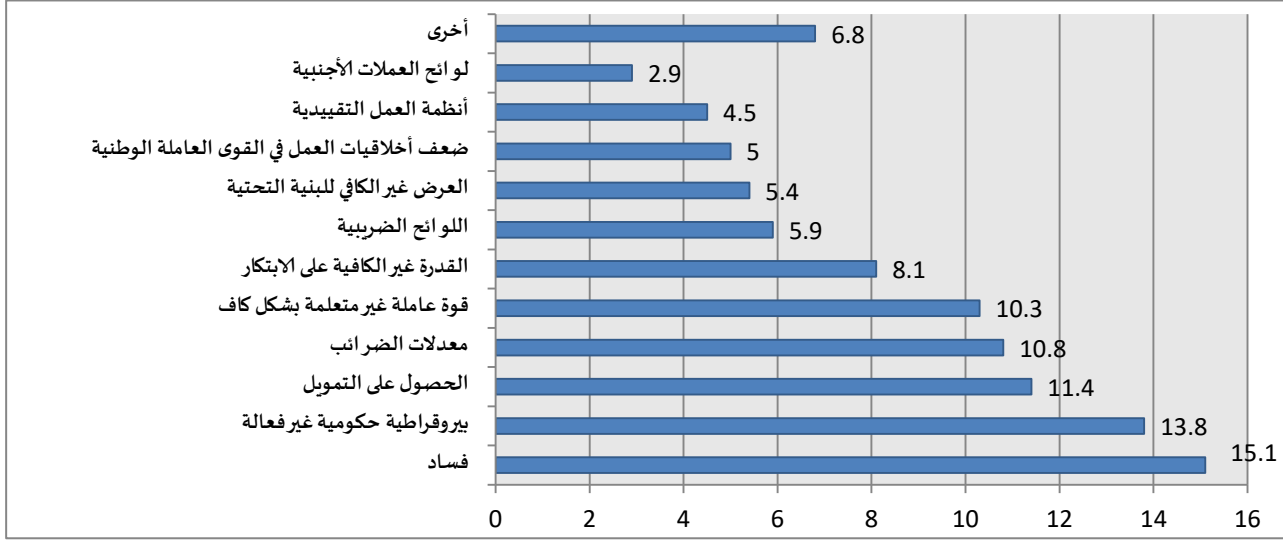
المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2017-2018، ص (290).

**الفرع الثالث: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الاقتصاد المغربي**

شهدت تنافسية الاقتصاد المغربي على العكس من نظيره الجزائري والتونسي استقرارا نسبيا في ترتيبها وفي مؤشراتهما على امتداد الفترة من 2005 إلى غاية 2019، لكن إلى جانب أهم نقاط القوة التي ساهمت في التموقع الجيد نسبيا للاقتصاد المغربي الذي صُنّف في بعض السنوات ضمن الاقتصادات التي تقودها الكفاءة، إلا أن عديد المشكلات كانت تحول دون إحراز نتائج أفضل إقليميا وعالميا، يمكن إيجاز أهم تلك المشكلات مرتبة من أقلها إلى أكثرها تأثيرا ضمن الشكل رقم (41).

أما عن نقاط الضعف في جوانب تنافسية الاقتصاد المغربي والتي حالت دون تحقيق نتائج أحسن لهذا المؤشر فقد كانت أهمها لعام 2017 تمحور حول مؤشر "كفاءة سوق العمل" ذو القيمة 3.6 بالترتيب العالمي 120، مؤشر "التعليم العالي والتكوين" ذو القيمة 3.6 بترتيب عالمي 101، مؤشر "الابتكار" ذو القيمة 3.1 بترتيب عالمي 94، وضمن المقاييس الفرعية المكونة للمؤشرات المعتمدة في قياس تنافسية الاقتصاد المغربي، نجد أن أهم النتائج المعبرة عن نقاط الضعف كانت تتمثل في مؤشر "جودة التعليم الابتدائي" بالقيمة 2.8 وبالترتيب العالمي 119، "جودة نظام التعليم العالي" عند القيمة 2.7 بالمرتبة 120 عالميا، "مساهمة الإناث في القوة العاملة" عند القيمة 0.34 وبالترتيب 130 عالميا.

الشكل رقم (41): أهم الإشكاليات التي يعاني منها أداء الأعمال في المغرب لعام 2017 (بالنسبة المئوية)

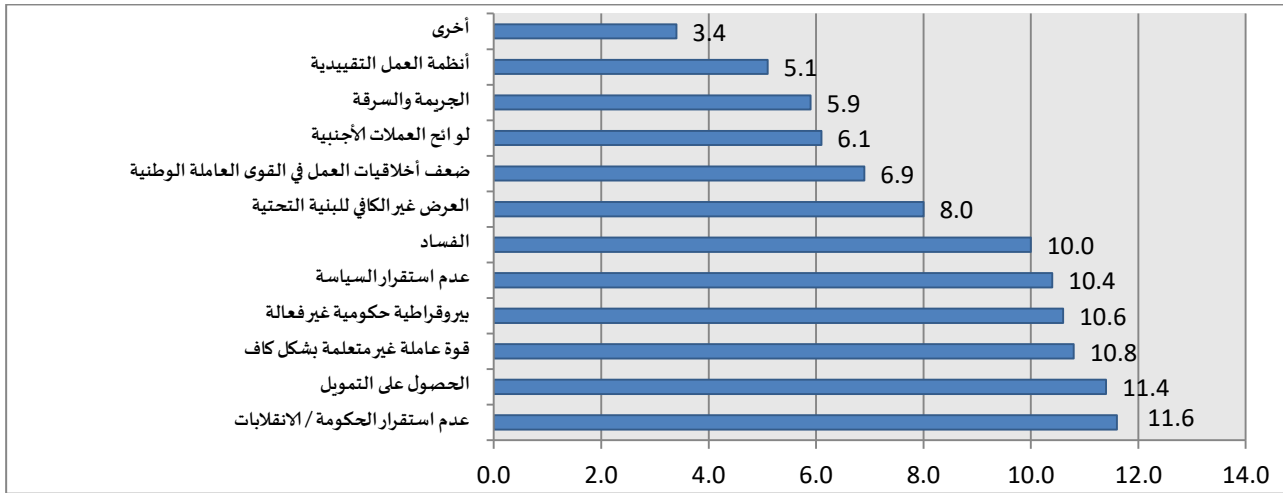


المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2017-2018، ص (210).

#### الفرع الرابع: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الاقتصاد الليبي

تدل نتائج تنافسية الاقتصاد الليبي على امتداد الفترة من 2007 إلى غاية 2014 عن وجود الكثير من الإشكاليات التي جعلت من هذا الاقتصاد يتنزل الترتيب الإقليمي المغربي والدولي، وفي الشكل الموالي أهم تلك الإشكاليات مرتبة من أقلها إلى أعلاها تأثيرا على أداء الأعمال وتنافسية الاقتصاد الليبي

الشكل رقم (42): أهم الإشكاليات التي يعاني منها أداء الأعمال في ليبيا لعام 2014 (بالنسبة المئوية)



المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2014-2015، ص (248).

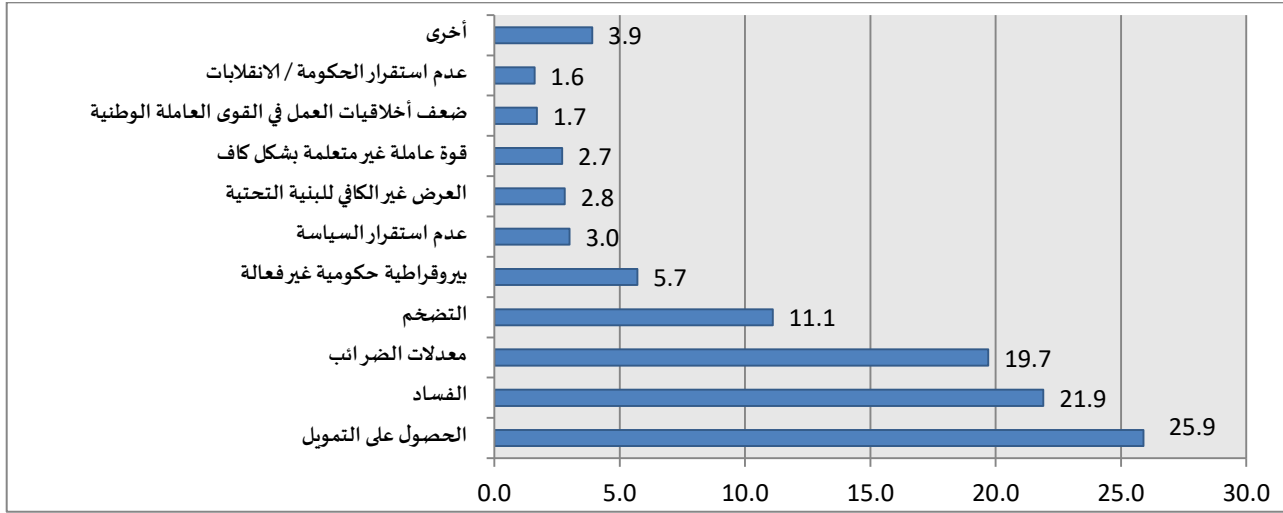
وفي ما يتعلق بنقاط الضعف التي جعلت من الاقتصاد الليبي يتنزل نتائج التنافسية الإقليمية والعالمية، فإنها تتضح من خلال المؤشرات ذات التنقيط الضعيف والترتيب المتأخر عالميا، حيث سجلت كل المؤشرات الرئيسية وحتى المقاييس الفرعية لعام 2014 مستويات جد ضعيفة، أدت إلى ترتيب عام للاقتصاد الليبي عند المرتبة الـ 126 عالميا،

ويلاحظ في هذا الإطار أن أداء الاقتصاد الليبي قد تراجع تأثر بالحركات الشعبية للعالم العربي التي كانت بداياتها في ليبيا منذ عام 2011.

#### الفرع الخامس: نقاط الضعف والإشكاليات التي تواجهها تنافسية الاقتصاد الموريتاني

يعبر الشكل الموالي عن أهم الإشكاليات التي حالت دون تحقيق الاقتصاد الموريتاني لمراكز متقدمة ضمن مؤشر التنافسية العالمية، والتي أثرت على أداء الأعمال.

الشكل رقم (43): أهم الإشكاليات التي يعاني منها أداء الأعمال في موريتانيا لعام 2017 (بالنسبة المئوية)



المصدر: بالاعتماد على تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2014-2015، ص (198).

يشير تقرير التنافسية العالمية لعام 2017 إلى الضعف الكبير في كل مؤشرات تنافسية الاقتصاد الموريتاني، والتي جعلت منه يترتب عالميا في المركز الـ 133 من أصل 137 اقتصادا، وهو ما جعله أيضا يصنف تنافسيا ضمن اقتصاديات المرحلة الأولى والتي تقودها الموارد.



## خلاصة:

يتضح من تحليل الأداء التكاملي للدول المغاربية أن عملية تحرير قطاع التجارة الخارجية لبلدان المنطقة كانت متقاربة نسبياً، وكان ذلك من مدخل الإجراءات التي تم تبنيها في سبيل الانفتاح على المنظومة التجارية العالمية، وكذا من مدخل الفترات الزمنية التي انطلقت منها، مع الإشارة إلى أن هذا التوجه في البلدان المغاربية كانت تحكمه ضغوطات ووصفات المؤسسات المالية والنقدية الدولية التي تم اللجوء لها بعد الوقوع في مشكلات وأزمات تتعلق بالمدىونية الخارجية، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فقد كان هذا التوجه في البلدان المغاربية تحت راية المكاسب المنتظرة من النظام التجاري والاقتصادي العالمي المتعدد الأطراف. غير أن الممارسات التجارية التي عرفتها بلدان المنطقة لم تكن متقاربة، خاصة وأن البعض منها قد خاض غمار الاتفاقيات والعقود الدولية التي تم تجسيدها فعلياً مع تكتلات اقتصادية خارج المنطقة المغاربية، في حين بقيت السياسات التجارية الإنفتاحية لباقي الاقتصادات حبراً على ورق.

كما أثبتت المعطيات من منظور الأداء التكاملي بين البلدان المغاربية أن مجهودات التكامل بين اقتصادات المنطقة كانت ولا تزال ضعيفة وشكلية مقارنة مع كان منتظراً منها، ومقارنة مع ما يتم إنجازه ضمن تكتلات اقتصادية أخرى، حيث أن نسبة المبادلات البينية التي لم تتعدى في مجملها خلال الفترة من 2005 إلى 2019 الـ 102 مليار دولار أمريكي، وبمتوسط سنوي لم يتعدى 1.5 مليار دولار، ذلك في الوقت الذي تُعدُّ فيه فرص التكامل والتعاون الاقتصادي والتجاري بين اقتصادات المنطقة واعدة ومتعددة.

بحكم أن التنافسية العالمية للبلدان والاقتصادات تتأثر في جزء كبير منها بما يتم إحرازه تجارياً واقتصادياً، فقد كان لمؤشرات الأداء التكاملي بين البلدان المغاربية انعكاسات واضحة على أدائها التنافسي، حيث يشير تحليل تنافسيتهما على اختلاف نقاط قوتها وضعفها إلى التراجع النسبي عالمياً على امتداد الفترة من 2005 إلى 2015، وكانت أهم المشكلات التي تعاني منها البلدان المغاربية والتي أثرت على تراجع ترتيبها العالمي تنافسياً هي الفساد، البيروقراطية الحكومية غير الفعالة، الحصول على التمويل، عدم الاستقرار السياسي والقوة العاملة غير المؤهلة، أما بخصوص نقاط القوة التي تمتعت بها بلدان المنطقة المغاربية والتي تميزت فيها مقارنة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فكان أهمها بيئة الاقتصاد الكلي، الصحة والتعليم و البنية التحتية.

# الفصل الرابع:

دراسة قبليّة لكون الكلام

المخاريق في تعزيز تفلسفه

الأقنطاطات المخاريق

## تمهيد

رغم ندرة الدراسات التي عالجت أهمية التكامل الاقتصادي الإقليمي في تعزيز التنافسية الدولية بصفة مباشرة، إلا أن العديد من الدراسات النظرية والتجريبية أثبتت الأهمية البالغة للتكامل الاقتصادي في تعزيز مكونات وجوانب التنافسية الدولية، لاسيما ما تعلق منها بالجوانب المصنفة ضمن التقارير الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي، وينتج ذلك من المزايا التي يحملها التكامل الاقتصادي الإقليمي والتي من شأنها أن تكون محركا ومحفزا للتنافسية الدولية، لاسيما وأنه يعمل على توسيع حجم الأسواق بما يرافقه من توسيع لدائرة تصريف المنتوجات وزيادة الطاقة الانتاجية للمشاريع الاستثمارية والاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم، زيادة فرص العمل من خلال زيادة حركية وانتقال عوامل الإنتاج، زيادة معدلات النمو الاقتصادي من خلال خلق المزيد من الفرص الاستثمارية الخالقة للقيمة المضافة، وتحسين شروط التبادل الدولي من خلال زيادة قوة ووزن الدول المتكاملة ضمن المنظومة التجارية العالمية.

يضم هذا الجزء دراسة قياسية نسعى من خلالها لاختبار وجود أثر للتكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لدول المنطقة المغربية المتكونة من خمس دول، ولفترة زمنية تمتد من 2005 إلى 2019، باستخدام تحليل بيانات بانيل، حيث يتم في البداية تسليط الضوء على الإطار النظري لمنهجية نماذج البانيل المعتمدة في هذه الدراسة، ثم عرض منهجية الدراسة القياسية والنموذج المستخدم، وأخيرا خطوات تقدير النموذج وعرض النتائج.



## المبحث الأول: الإطار القياسي المتبع في التحليل

من أجل التحقق من مدى التقارب والتطابق بين النظرية الاقتصادية والواقع الاقتصادي تتبنى أغلب الدراسات التطبيقية أدوات الاقتصاد القياسي، وهو ما يخلق ضرورة التطرق إلى أهم محاور منهج الاقتصاد القياسي المتبع في هذه الدراسة، ألا وهو نماذج أو بيانات السلاسل الزمنية المقطعية (Panel Data)، وهي النماذج التي حظيت باهتمام خاص في السنوات الأخيرة ضمن الأبحاث والدراسات الاقتصادية، كونها تأخذ بعين الاعتبار أثر التغير في الزمن إلى جانب أثر تغير الاختلافات بين الوحدات المقطعية، وفي ما يلي عرض للمقاربة النظرية للاقتصاد القياسي لبيانات بانيل.

## المطلب الأول: مدخل نظري لبيانات بانيل

تعود بدايات الكتابات حول نماذج السلاسل الزمنية المقطعية أو ما يعرف بالبانيل لعام 1978، وكان ذلك على يد كل من "Mazodier" و "Nerlove"<sup>1</sup>، وقد عرف هذا المنهج تطوراً منذ ذلك الحين، حيث استمرت الكتابات حوله في عدد من الإصدارات في المجالات العلمية المتخصصة، حيث عُقدت 9 مؤتمرات عالمية حول هذا الموضوع، كان أولها مؤتمر (INSEE)، وسجلت مجلة (Economic literature) 2780 من المواقع التي استخدمت كلمة البيانات اللوحية ما بين 1980 و2000، وقد تزايدت شهرة هذه نماذج على صعيد الدراسات التطبيقية نسبة إلى قدرتها العالية على دراسة السلوك البشري مقارنة بنماذج السلاسل الزمنية أو نماذج المقاطع العرضية.<sup>2</sup>

## الفرع الأول: تعريف بيانات بانيل

أخذت هذه المنهجية عدة مسميات، فقد تحمل مسمى بيانات السلاسل الزمنية المقطعية، بيانات البانيل، البيانات اللوحية، وتعتبر تلك المسميات في مجملها عن مجموعة من المشاهدات التي تتكرر عند مجموعة من الأفراد في عدة فترات من الزمن، حيث أنها معطيات تجمع بين البعد الأفقي المستعرض أو ما يسمى البعد الفردي والبعد الزمني في نفس الوقت، وتعمل على وصف سلوك عدد من المفردات أو الوحدات المقطعية (بلدان، عائلات، مؤسسات) عند فترة زمنية واحدة، في حين تصف بيانات السلاسل الزمنية سلوك مفردة واحدة خلال فترة زمنية معينة، وهنا تكمن أهمية استخدام بيانات البانيل كونها تحتوي على معلومات ضرورية تتعامل مع ديناميكية الوقت وعلى مفردات متعددة، وتم استخدام هذا النوع من البيانات في أعمال كثيرة عاجلت سلوك الأفراد من بلدان ومؤسسات، وأُعتبرت بذلك نقلة نوعية في النمذجة الاقتصادية من منطلق أنها حولت دراسة سلوك كل فرد على حدى، إلى دراسة نماذج تحتوي على معادلة واحدة، والبعد المضاعف الذي يميزها جعلها تتمتع بميزة حاسمة مقارنة مع الأنواع الأخرى من البيانات، فهي تسمح بالجمع بين ديناميكية سلوك الأفراد وتغايرها المتوقع.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> : Stéphane Bonhomme, Laurent Davezies, 2019: **Panel Data, Old and New**, Annals of Economics and Statistics, June 2019, No. 134 (June 2019), pp. 1-4, Stable URL: <https://www.jstor.org/stable/10.15609/annaeconstat2009.134.0001>

<sup>2</sup> :زهرة حسن عباس التميمي، خديجة عدنان حميد، منهج تحليل متجه الارتباط الذاتي (VAR) وتصحيح الخطأ (VEC) للبيانات اللوحية Panel Data مع حالة تطبيقية: الحسابات القومية لدول مجلس التعاون الخليجي للمدة (1970-2012)، مجلة الاقتصادي الخليجي، المجلد 32، العدد 30، 2016، ص (05).

<sup>3</sup> :لوج بن عمر، أثر التحرير المالي على الوساطة المالية، دراسة قياسية لعينة من 22 دولة نامية خلال الفترة (1995-2017) باستعمال تحليل بيانات بانيل، أطروحة دكتوراه فرع العلوم التجارية، جامعة تلمسان، 2020/2019، ص ص (245-246).

عندما تكون البيانات المقطعية مقاسة لفترات متزامنة يطلق عليها بيانات البانيل المتوازنة (Balanced Panel Data)، وفي حالة عدم تزامن فترات الدراسة يطلق عليها بيانات البانيل غير المتوازنة (Unbalanced Panel Data)، كما قد تأخذ بيانات البانيل تسمية البيانات المدمجة عندما تشتمل على أعداد كبيرة من المفردات، وقد تأخذ مسمى (Data Longitudinal) في حالة احتوائها على سلاسل زمنية طويلة.

### الفرع الثاني: مزايا وأهمية استخدام بيانات البانيل

هناك العديد من المزايا التي تتمتع بها نماذج بيانات البانيل والتي يمكن إيجازها في ما يلي:<sup>1</sup>

- تتمتع بيانات البانيل ببعد مضاعف يتضمن محتوى معلوماتي أكثر من تلك الموجودة في البيانات المقطعية أو الزمنية، فهي تتيح عدد أكبر من درجات الحرية؛
- استخدام بيانات البانيل يسمح بالتخفيف من حدة مشكلة الارتباط الخطي المتعدد (Multicollinearity) بين المتغيرات المستقلة، وبالتالي تسمح بالحصول على تقديرات ذات ثقة أعلى؛
- التحكم في التجانس الفردي الذي يمكن أن يظهر في حالة البيانات المقطعية أو الزمنية والذي يقود إلى نتائج متحيزة؛
- تتميز بيانات البانيل بأنها أكثر قدرة على دراسة ديناميكية التعديل التي قد تخفيها البيانات المقطعية، كما أنها تعتبر مناسبة لدراسة فترات بعض الظواهر الاقتصادية مثل البطالة والفقير؛
- توفر بيانات البانيل إمكانية أفضل لتحديد وقياس التأثيرات التي لا يمكن اكتشافها بسهولة في البيانات المقطعية لمفردها أو البيانات الزمنية لمفردها؛
- تساهم بيانات البانيل في الحد من إمكانية ظهور مشكلة المتغيرات المهملة (Omitted variables) الناتجة عن خصائص المفردات غير المشاهدة والتي تقود إلى تقديرات متحيزة في نماذج البيانات المقطعية أو البيانات الزمنية؛
- تأخذ بعين الاعتبار خاصية عدم التجانس غير الملاحظ (Unobserved Heterogeneity) أو الاختلاف بين مفردات العينة سواء المقطعية أو الزمنية، حيث أن إهمالها يؤدي إلى تقديرات متحيزة وغير متنسقة؛
- تسمح ببناء نماذج أكثر تعقيدا من خلال الانتفاع بالمعلومات على المستوى الزمني الديناميكي وعلى المستوى الفردي للوحدات التي تتم دراستها؛
- تعتبر بيانات بانيل من خلال دراسة المشاهدات المقطعية المتكررة مناسبة بشكل أفضل لدراسة ديناميكيات التغيير لعدة ظواهر، مثل نوبات البطالة، حركة اليد العاملة، مدة البطالة.<sup>2</sup>

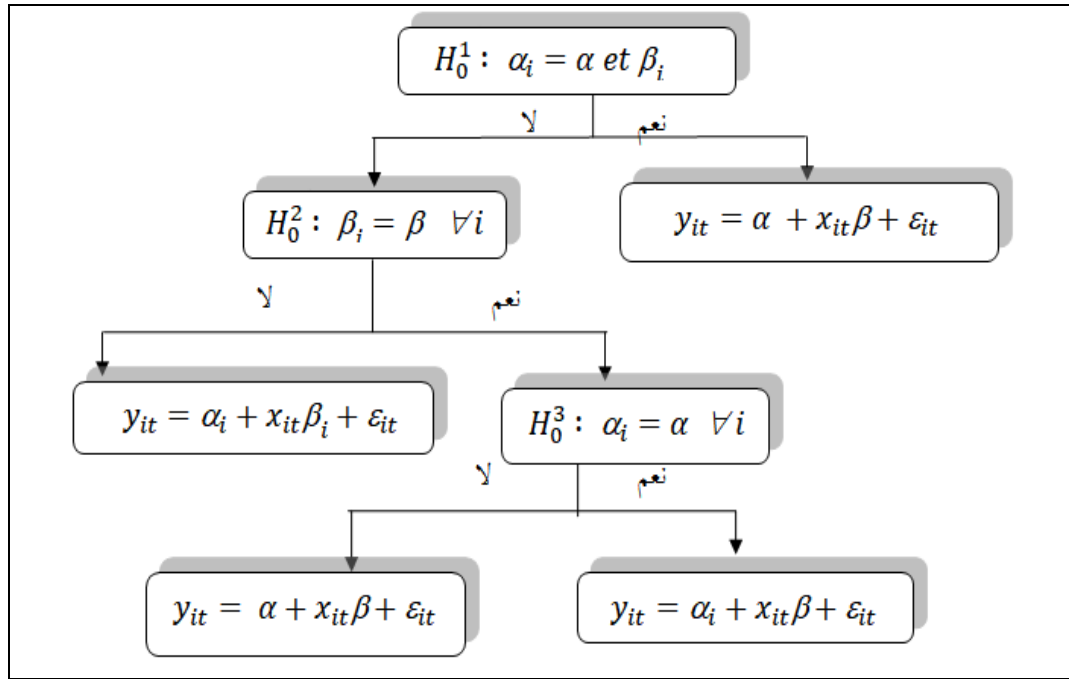
<sup>1</sup> لعوج بن عمر، مرجع سبق ذكره، ص.ص (246-247).

<sup>2</sup> دامودار غيجاراتي، ترجمة مها محمد زكي، الاقتصاد القياسي بالأمثلة، دار حميثرا للنشر، ط1، القاهرة، 2010، ص (460).

المطلب الثاني: اختبارات التجانس

يتطلب اختبار عينة مكونة من بيانات البانيل فحص خصوصية تجانس للمسار العام للبيانات، ونعني بخصوصية التجانس تماثل وتطابق سلوكيات الأفراد، وتهدف اختبارات التجانس إلى التحقق من فرضية تساوي معلمات النموذج المدروس بالنسبة لكل المفردات أو العكس إذا كانت هناك خصوصية خاصة بكل مفردة، أي اختبار ما إذا كان النموذج المدروس هو نموذج مشترك بين كل مفردات العينة أو العكس، ومن أجل إيجاد النموذج الملائم عند استعمال معطيات بانل يمكن الاستعانة بمخطط (Hsiao, 1986) الموضح في الشكل أدناه:

الشكل رقم (44): مخطط (Hsiao, 1986) لمراحل اختبار التجانس



Source: Régis bourbonnais, **Econométrie**, 7<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 2009, p (333)

الفرع الأول: اختبار بنية التجانس العام

يهدف هذا الاختبار كمرحلة أولى إلى التحقق من فرضية بنية التجانس العام، والتي مضمونها التماثل التام والكلي لسلوكيات الأفراد (الحدود الثابتة وشعاع المعلمات متطابقة)، ويتم من خلاله اختبار الفرضيتين التاليتين:

$$H_0^1: \beta_i = \beta \quad \alpha_i = \alpha \quad \forall i \in [1, N]$$

وجود تجانس كلي لبنية البانل

$$H_a^1: \exists (i, j) \in [1, N] / \beta_i \neq \beta_j, \alpha_i \neq \alpha$$

عدم تجانس كلي لبنية البانل

يعتمد اختبار هذه الفرضية على اختبار (Fisher) حيث تعطى إحصائية فيشر على الشكل التالي:

$$F_1 = \frac{(RSS_{C1} - RSS) / ((n - 1)(k + 1))}{RSS / (N - t(k + 1))}$$

بحيث:

$RSS_{C1}$  : مجموع مربعات البواقي المقيدة حسب الفرضية  $H_0^1$ ، نموذج الفرضية يتكون من معادلة واحدة تحتوي على  $N \times T$  (ملاحظة: تقدر معالم النموذج بواسطة المربعات الصغرى العادية).

$$RSS = \sum_{i=1}^n RSS_i$$

$RSS_i$ : مجموع مربعات البواقي الخاص بمعادلة الفرد  $i$

إذا كانت قيمة  $F_1$  أصغر من  $F$  المجدولة بدرجة حرية  $((n-1)(K+1), (N-t)(K+1))$  يتم قبول فرض العدم  $H_0^1$  ونحصل على نموذج انحدار تجميعي متجانس كلياً، وفي حالة العكس ( $F_1$  أكبر من  $F$  المجدولة) نرفض الفرضية  $H_0^1$  عند مستوى معنوية  $\alpha$ ، ويتم الانتقال إلى الاختبار الثاني لتحديد ما إذا كان مصدر عدم التجانس هو المعاملات  $\beta_i$ .

#### الفرع الثاني: اختبار تجانس شعاع المعلمات

تتضمن المرحلة ثانية حسب مخطط (Hsiao) اختباراً للتحقق من تجانس وتمائل شعاع معلمات المتغيرات المستقلة  $\beta_i$  لجميع المفردات  $K$ ، حيث يتم اختبار فرضية العدم والفرضية البديلة على النحو التالي:

$$H_0^2: \beta_i = \beta \quad \forall i \in [1, N] \quad \text{وجود تجانس لشعاع المعلمات}$$

$$H_a^2: \exists (i, j) \in [1, N] / \beta_i \neq \beta_j \quad \text{عدم تجانس شعاع المعلمات}$$

يعتمد اختبار هذه الفرضية على اختبار فيشر، حيث تعطى إحصائية فيشر بافتراض أن البواقي  $\varepsilon_{it}$  مستقلة التوزيع في البعدين  $i$  و  $t$  وتتبع التوزيع الطبيعي، وتتبع إحصائية فيشر توزيع فيشر بدرجة حرية  $(N-1)K$  في البسط ودرجة حرية  $NT - N(K+1)$  في المقام، وتأخذ إحصائية فيشر لاختبار تجانس شعاع معلمات المتغيرات المستقلة الصيغة التالية:

$$F_2 = \frac{(RSS_{C2} - RSS) / ((n - 1)(k))}{RSS / (N - t(k + 1))}$$

حيث:

$RSS_{C2}$ : مجموع مربعات البواقي المقيدة حسب الفرضية  $H_0^2$ ، نموذج الفرضية عبارة عن نموذج الآثار الثابتة للأفراد.

إذا تم رفض فرض العدم  $H_0^2$  لتجانس شعاع معلمات المتغيرات المستقلة يكون القرار برفض بنية نموذج البانل لأن الثوابت فقط تكون متطابقة بين المفردات، وهنا يتم تقدير نموذج انحدار خاص بكل فرد (اقتصاد، مؤسسة...) على

حدا، أما إذا تم قبول فرض العدم، فيتم الانتقال في هذه الحالة إلى الاختبار الثالث لتحديد تجانس الحدود الثابتة الفردية.<sup>1</sup>

### الفرع الثالث: اختبار تجانس الحدود الثابتة الفردية

يعتمد هذا الاختبار على تحديد تجانس الحدود الثابتة الفردية في ظل فرضية المعاملات  $\alpha_i$  المشتركة بين المفردات، حيث يتم اختبار فرضية العدم والفرضية البديلة على النحو التالي:

$$H_0^3: \alpha_i = \alpha \forall i \in [1, N] \quad \text{وجود تجانس الحدود الثابتة الفردية}$$

$$H_a^3: \exists (i, j) \in [1, N] / \alpha_i \neq \alpha_j \quad \text{وجود على الأقل معلمتين مختلفتين}$$

يعتمد اختبار هذه الفرضية باعتماد اختبار فيشر الذي تُعطى إحصائياته على الشكل التالي:

$$F_3 = \frac{(RSS_{c1} - RSS_{c2}) / (n - 1)}{RSS_{c2} / (n \times (t - 1) \times k)}$$

إذا كانت  $F_3$  أكبر من  $F$  المجدولة بدرجة حرية  $(n^*(t-1)(K), (n-1))$  نرفض الفرضية  $H_0^3$  عند مستوى معنوية  $\alpha$ ، وهنا نحصل على نموذج التأثيرات الفردية، وإذا تم قبول فرض العدم  $H_0^3$  لتجانس الحدود الثابتة الفردية نحصل على نموذج متجانس (تماثل الحدود الثابتة المتعلقة بالأفراد وتماثل شعاع معلمات المتغيرات المستقلة).<sup>2</sup>

### المطلب الثالث: النماذج التقليدية لبيانات بانل (التحليل الساكن)

تضم بيانات بانيل ثلاثة نماذج أساسية حسب طبيعة الأثر الفردي للوحدات، وهي نموذج الانحدار التجميعي (Pooled Regression Model)، نموذج التأثيرات الثابتة (Fixed Effects Model) ونموذج التأثيرات العشوائية (Random Effects Model)، فإذا كان الأثر الفردي متماثلاً عبر جميع الوحدات المقطعية فإن نموذج بانل يعتبر في هذه الحالة نموذجاً كلاسيكياً مدمج، ويمكن تقديره بطريقة المربعات الصغرى العادية (OLS)، أما في حالة اختلاف الأثر الفردي عبر الوحدات فتجدر المفاضلة بين نموذجين أساسيين وهما نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية.<sup>3</sup>

### الفرع الأول: نموذج الانحدار التجميعي Pooled Regression Model

يعتبر هذا النموذج من أبسط نماذج بيانات البانيل حيث تكون فيه جميع المعاملات ثابتة لجميع الفترات الزمنية مهماً بذلك أي تأثير للزمن، ويكتب نموذج الانحدار التجميعي بالصيغة التالية:

<sup>1</sup>: قارة ابراهيم، أثر أنظمة سعر الصرف على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة نظرية ونموذجية قياسية باستخدام معطيات البانل، أطروحة دكتوراه، فرع العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2018-2019، ص (156).

<sup>2</sup>: لعوج بن عمر، مرجع سبق ذكره، ص (253).

<sup>3</sup>: زكريا يحيى الجمال، اختيار النموذج في نماذج البيانات الطولية الثابتة والعشوائية، المجلة العراقية للعلوم الإحصائية، العدد 21، 2012، ص (270).

$$y_{it} = \alpha_i + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{k(it)} + \varepsilon_{it}$$

$$i = 1, 2, \dots, N \quad t = 1, 2, \dots, T$$

حيث:

$y_{it}$ : تمثل قيمة المتغير التابع في المشاهدة  $i$  عند الفترة الزمنية  $t$

$\alpha_i$ : تمثل قيمة نقطة التقاطع في المشاهدة  $i$

$\beta_k$ : تمثل قيمة ميل خط الانحدار

$X_{k(it)}$ : تمثل قيمة المتغيرات المستقلة  $k$  في المشاهدة  $i$  عند الفترة الزمنية  $t$

$\varepsilon_{it}$ : تمثل قيمة الخطأ في المشاهدة  $i$  عند الفترة الزمنية  $t$

$i$ : عدد الوحدات المقطعية.

حيث يتم تقدير معلمات هذا النموذج باستخدام طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية بعد أن تُرتب القيم الخاصة بالمتغير التابع والمتغير المستقل، بدءاً من أول مجموعة بيانات مقطعية وهكذا وبحجم مشاهدات مقداره  $(N * T)$ .

#### الفرع الثاني: نموذج التأثيرات الثابتة Fixed Effects Model

يكون الهدف في نموذج التأثيرات الثابتة معرفة سلوك كل مجموعة بيانات مقطعية على حدة، من خلال جعل معلمة المقطع تتفاوت من مجموعة لأخرى، مع بقاء معلمات الميل ثابتة لكل مجموعة بيانات مقطعية، حيث يتم التعامل هنا مع حالة عدم التجانس في التباين بين المجاميع<sup>1</sup>، ويكون نموذج التأثيرات الثابتة حسب الصيغة التالية:

$$y_{it} = x_{it}\beta + \alpha_i + \varepsilon_{it}$$

حيث:

$\beta$ : معاملات المتغيرات المستقلة بما فيها الحد الثابت.

$\alpha_i$ : الأثر الثابت للفرد  $i$

$\varepsilon_{it}$ : حد الخطأ.

إن القيم المقدرة لمعاملات نموذج التأثيرات الثابتة الناتجة عن استخدام طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) سوف تعطي نتائجاً متحيزة نتيجة عدم التجانس بين الحدود الفردية، وللتخلص من هذه المشكلة يتم استخدام المتغيرات الصورية بعدد  $(i-1)$  لتمثيل مقاطع المفردات و  $(t-1)$  لتمثيل الفترات الزمنية، ويتم استخدام طريقة المربعات الصغرى العادية لتقدير نموذج التأثيرات الثابتة الذي أضيفت له المتغيرات الصورية.

<sup>1</sup>: رتيعة محمد، استخدام نماذج بيانات البانل في تقدير دالة النمو الاقتصادي في الدول العربية، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد 02، سبتمبر 2014، ص (155).

## الفرع الثالث: نموذج التأثيرات العشوائية Random Effects Model

يوصف نموذج التأثيرات العشوائية بأنه انحدار يكون فيه الحد الثابت الذي يمثل الأثر الفردي عبارة عن متغير عشوائي، بمعنى أن هذا النموذج يعتبر الآثار المقطعية والزمنية بأنها معالم عشوائية يتم إضافتها كمكونات عشوائية في حد الخطأ العشوائي  $W_{it}$  للنموذج على عكس نماذج التأثيرات الثابتة التي تفترض بأن كل فرد أو كل فترة زمنية تأخذ قاطعا مختلفا. في هذه الحالة يكون الأثر الفردي مرتبطا مع المتغيرات المستقلة ويحسب الاختلاف داخل كل مجموعة بأخذ انحراف مشاهدات السلسلة الزمنية للوحدة (i) عن متوسطها ويتم إدراج الاختلاف لكل وحدة في النموذج، في حين أن نموذج التأثيرات العشوائية يفترض بأن كل فرد أو كل فترة زمنية تختلف في حدها العشوائي، فهو يجمع بين الاختلاف داخل كل وحدة عبر الفترات الزمنية، بالإضافة إلى الاختلاف بين الوحدات، ويعرف نموذج التأثيرات العشوائية الذي يتضمن وجود كل من الآثار المقطعية والزمنية بأنه نموذج مكونات الخطأ أو مكونات التباين<sup>1</sup>.

## الفرع الرابع: اختبار Hausman 1978

يُستعمل اختبار Hausman لاختبار وجود ارتباط بين آثار الأفراد والمتغيرات المستقلة، بمعنى آخر اختبار ما إذا كان النموذج يحتوي على آثار ثابتة أم عشوائية، وتأخذ صيغة فرضيات هذا الاختبار الشكل التالي:

$$H_0: COV(X, \alpha) = 0$$

$$H_1: COV(X, \alpha) \neq 0$$

تنص فرضية العدم لاختبار Hausman (1978) على عدم وجود ارتباط بين الآثار الثابتة للمفردات والمتغيرات المستقلة في النموذج النظري المدروس، بمعنى عدم وجود آثار ثابتة خاصة بكل فرد، وبالتالي فإن مقدرات معاملات المتغيرات المستقلة في نموذج الآثار العشوائية ستكون متنسقة وأكثر كفاءة، وفي هذه الحالة تُعتمد طريقة المربعات الصغرى المعممة (GLS) ويكون نموذج التأثيرات العشوائية النموذج الملائم، أما الفرضية البديلة فتتضمن وجود ارتباط بين الآثار الثابتة للمفردات والمتغيرات المستقلة المدرجة في النموذج النظري محل الدراسة، حيث أن مقدرات معاملات المتغيرات المستقلة في نموذج الآثار الثابتة ستكون متنسقة وأكثر كفاءة، وفي هذه الحالة يتم استخدام طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) ويكون النموذج الملائم هو نموذج التأثيرات الثابتة، ويأخذ اختبار Hausman (1978) الصيغة التالية:

$$H = (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE})^T [Var(\hat{\beta}_{FE}) - Var(\hat{\beta}_{RE})]^{-1} (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE}) \sim X^2(K)$$

حيث:

$(\hat{\beta}_{FE})$ : تمثل مقدرات معالم نموذج التأثيرات الفردية باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية؛

$(\hat{\beta}_{RE})$ : تمثل مقدرات معالم نموذج التأثيرات العشوائية باستخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة؛

<sup>1</sup>: لعوج بن عمر، مرجع سبق ذكره، ص (255).

$(Var(\hat{\beta}_{FE}))$ : يمثل مصفوفة التباين المشترك لمقدرات نموذج التأثيرات الثابتة؛

$(Var(\hat{\beta}_{RE}))$ : يمثل مصفوفة التباين المشترك لمقدرات نموذج التأثيرات العشوائية؛

في إطار فرضية العدم، تتبع إحصائية اختبار (Hausman) توزيع كاي مربع بدرجة حرية (k-1) ، بحيث إذا كانت قيمة إحصائية اختبار (1978) Hausman أكبر من كاي مربع عند مستوى معنوية  $\alpha\%$  يتم رفض فرضية العدم  $H_0$  وعليه فإن نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الملائم لبيانات الدراسة.<sup>1</sup>

□

<sup>1</sup>: لعوج بن عمر، مرجع سبق ذكره، ص (257).

## المبحث الثاني: متغيرات الدراسة القياسية والنموذج المستخدم

يشمل هذا العنصر التعريف بمتغيرات الدراسة القياسية المكونة للنموذج المعتمد، تحديد فترة وعينة الدراسة، ثم تحليلاً وصفياً للمتغيرات لمعرفة أهم اتجاهات تطورها في البلدان المغربية.

## المطلب الأول: متغيرات الدراسة القياسية

تجدر الإشارة إلى ضرورة التفرقة بين نوعين من المتغيرات، النوع الأول يتعلق بالمتغيرات الأساسية ذات الصلة بفرضيات وأهداف الدراسة، أما النوع الثاني فيتعلق بالمتغيرات المساعدة، وهي التي يتم تحديدها إما استناداً إلى النظرية الاقتصادية، أو بالاستناد إلى المتغيرات التي استخدمتها الدراسات السابقة في هذا المجال، وحيث أن الفرضية الأساسية التي تستهدف الدراسة اختبارها تتمحور حول تأثير التكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية للدول المغربية، فإن الدراسة القياسية تضم متغيرين رئيسيين هما "التكامل الاقتصادي المغربي" كمتغير مستقل، و"التنافسية الدولية للبلدان المغربية" كمتغير تابع، وتم تقسيم المتغير المستقل (التكامل الاقتصادي) إلى متغيرات جزئية هي نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي؛ وزن الاقتصاد في التجارة البينية للمنطقة المغربية؛ تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة؛ الإستثمار المحلي (إجمالي تكوين رأس المال) ومعدل الانفتاح التجاري، وكان ذلك من منطلق الدراسات القياسية السابقة التي عالجت الموضوع:

## الفرع الأول: المتغير المستقل (التكامل الاقتصادي المغربي)

حيث يعبر التكامل الاقتصادي المغربي عن جملة الإجراءات المعبر عنها في شكل اتفاقيات بين مجموعة الدول المغربية سعياً منها لتعظيم المنافع الاقتصادية المشتركة في ما بينها، وتشكيل كتلة اقتصادية مغربية متكاملة غير متنافسة، وقد تم تصميم نموذج الدراسة بناءً على أهم الدراسات التي عالجت متغير التكامل الاقتصادي الإقليمي إحصائياً، حيث حاول (Darrat & Pennathur, 2002) في دراسة بعنوان *Are The Arab Maghreb Countries Really Integratable? - Some Evidence From The Theory Of Cointegrated Systems* تقييم درجة التكامل الاقتصادي والمالي بين دول المغرب العربي (الجزائر & تونس & المغرب) للفترة 1969 - 1998 باختبار العلاقة على المدى الطويل بين الناتج المحلي الإجمالي، الموجودات النقدية والقواعد النقدية، باستخدام طريقة التكامل المشترك، وتم الاعتماد على ثلاث متغيرات رئيسية هي الناتج المحلي الإجمالي، الموجودات النقدية والقواعد النقدية<sup>1</sup>، في حين عمل (Ali F Darrat & Al Shami, 2005) في دراسة بعنوان *On The Path Of Integration In The Gulf Region* على معرفة مدى قدرة دول مجلس التعاون الخليجي على تشكيل كتلة اقتصادية ومالية، باستخدام طريقة التكامل المتزامن للفترة 1970 - 2001، وقد اعتمد الباحثان على المتغيرات التالية: الاقتصاد الكلي (الناتج المحلي الحقيقي الحقيقي)، الأسواق المالية (مخزون النقود، وسعر الصرف)، السياسة النقدية (معدل التضخم، والقواعد النقدية)<sup>2</sup>، وفي دراسة

<sup>1</sup> : Ali F. Darrat, Anita Pennathur, **Are The Arab Maghreb Countries Really Integratable? - Some Evidence From The Theory Of Cointegrated Systems**, Review of Financial Economics 11 (2002) 79-90.

<sup>2</sup> : Ali F. Darrat, Fatima S. Al-Shamsi, **On The Path Of Integration In The Gulf Region**, Applied Economics, Volume 37, 2005 - Issue 9, 1055-1062.

أجرها (Adom, Sharma & Morshed - 2010) تحت عنوان (Economic Integration In Africa) تم البحث في جدوى التكامل الاقتصادي في أفريقيا عن طريق اختبار العلاقة بين جملة من المتغيرات باستخدام التكامل المشترك لجوهانسن وأنجل، وتم الاعتماد على المتغيرات التالية: الاقتصاد الكلي (الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي)، مستوى الأسعار، الإنفاق الحكومي، تدفقات التجارة، والاستهلاك الخاص<sup>1</sup>، بينما قام كل من (عوار، بوثلجة - 2014) في دراستهما بعنوان (دول إتحاد المغرب العربي والطريق نحو التكامل) بقياس وتقييم درجة التكامل الاقتصادي بين دول المغرب العربي (الجزائر & تونس & المغرب)، باستخدام التكامل المشترك لاختبار وجود علاقة طويلة الأجل بين متغيرات الدراسة خلال الفترة 1980-2011، وقام الباحثان باعتماد المتغيرات التالية: الاقتصاد الكلي (الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي)، القطاعات المالية (الكتلة النقدية)، تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، السياسات النقدية (التضخم، وسعر الصرف الحقيقي)<sup>2</sup>، وأحدث دراسة كانت من إنجاز (بن يوب، عوار، ماحي - 2017) تحت عنوان (التكامل الاقتصادي المغربي والتكامل الاقتصادي الخليجي: دراسة قياسية مقارنة)، حيث حاول الباحثون دراسة مقارنة بين التكامل الاقتصادي لبلدان المغرب العربي (الجزائر والمغرب وتونس) والتكامل الاقتصادي لبلدان مجلس التعاون الخليجي (السعودية والامارات العربية المتحدة والكويت وقطر وعمان والبحرين)، ولتحقيق هذا الهدف تم استخدام طريقة التكامل المشترك لجوهانسن، معتمدين على المتغيرات التالية: الاقتصاد الكلي ممثلا بالناتج المحلي الاجمالي والتجارة البينية، وأسواقها المالية ممثلة بالاستثمار الأجنبي المباشر الوافد، وسياساتها النقدية ممثلة بسعر الصرف الحقيقي ومعدل التضخم<sup>3</sup>، ويمكن تلخيص تلك الدراسات ضمن الجدول أدناه.

**الجدول رقم (44): أهم الدراسات القياسية التي تناولت متغير التكامل الاقتصادي الإقليمي**

الدراسة	المتغيرات المكونة للنموذج
(Darrat & Pennathur - 2002) Are The Arab Maghreb Countries Really Integratable? - Some Evidence From The Theory Of Cointegrated Systems	PIB، الموجودات النقدية M1، القواعد النقدية MB
(Ali F Darrat & Al Shami - 2005) On The Path Of Integration In The Gulf Region	الاقتصاد الكلي (الناتج م إ الحقيقي RGDP)، الأسواق المالية (مخزون النقود M1، وسعر الصرف R)، السياسة النقدية (معدل التضخم F والقواعد النقدية B)
(Adom, Sharma & Morshed - 2010) Economic Integration In Africa	الاقتصاد الكلي (الناتج م إ الحقيقي RGDP)، مستوى الأسعار (CPI)، الإنفاق الحكومي (GVEX)، تدفقات التجارة (Tradflx)، والاستهلاك الخاص
(عوار، بوثلجة - 2014) دول إتحاد المغرب العربي والطريق نحو التكامل	الاقتصاد الكلي (الناتج م إ الحقيقي RGDP)، القطاعات المالية (الكتلة النقدية M2)، تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)، السياسات النقدية (التضخم INF، وسعر الصرف الحقيقي REER).
(بن يوب، عوار، ماحي - 2017) التكامل الاقتصادي المغربي والتكامل الاقتصادي الخليجي: دراسة قياسية مقارنة	الاقتصاد الكلي ممثلا بالناتج المحلي الاجمالي والتجارة البينية وأسواقها المالية ممثلة بالاستثمار الأجنبي المباشر الوافد، وسياساتها النقدية ممثلة بسعر الصرف الحقيقي ومعدل التضخم

**المصدر:** من إعداد الباحث بالاعتماد على أهم الدراسات القياسية التي تناولت متغير التكامل الاقتصادي الإقليمي

<sup>1</sup> : Assandé Désiré Adom, Subhash C. Sharma, A.K.M. Mahbub Morshed, **Economic integration in Africa**, The Quarterly Review of Economics and Finance 50 (2010), 245-253.

<sup>2</sup> عوار عائشة، بوثلجة عبد الناصر، دول إتحاد المغرب العربي والطريق نحو التكامل، مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد 02، العدد 02، 2014، ص.ص (174-201).

<sup>3</sup> بن يوب لطيفة وآخرون، التكامل الاقتصادي المغربي والتكامل الاقتصادي الخليجي: دراسة قياسية مقارنة، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد 13، العدد 14، جوان 2017، ص.ص (147-179).

وتبعاً لدرجة توافر البيانات حول الاقتصادات المغربية، ومن أجل إعطاء صورة أوضح وأشمّل للنموذج الإحصائي المستخدم قمنا بتقسيم المتغير المستقل (التكامل الاقتصادي) إلى 05 متغيرات جزئية، وكان ذلك على النحو التالي:

#### أولاً: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

يعبر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي عن إجمالي الناتج المحلي للبلد مقسوماً على إجمالي عدد سكانه، واعتمدنا في احتساب هذا المؤشر على طريقة تعادل القوة الشرائية التي تأخذ بعين الاعتبار تكلفة المعيشة النسبية، بدلاً من استخدام أسعار الصرف فقط، ويقدم هذا المؤشر بذلك صورة أكثر دقة للاختلافات الحقيقية في الدخل، حيث كان مصدر جمع البيانات المتعلقة بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وفق تعادل القوة الشرائية هو قاعدة بيانات البنك الدولي.

#### ثانياً: وزن الاقتصاد في التجارة البينية للمنطقة المغربية

اعتمدنا في الدراسة القياسية على التجارة البينية للاقتصادات المغربية كمتغير مستقل جزئي ثان، حيث يشير هذا المتغير إلى القيمة الإجمالية للمبادلات التجارية بين الاقتصادات المغربية في شقيها الصادرات والواردات، وتفسر التجارة البينية في المنطقة المغربية مدى الاعتماد المتبادل في مجال التجارة الخارجية المغربية، وكذا مدى توجه دول المنطقة لتحرير مبادلاتها التجارية البينية، والمضي قدماً لتشكيل كتلة اقتصادية وتجارية مغربية، وقد اعتمدنا في جمع البيانات الخاصة بهذا المتغير على بيانات صندوق النقد العربي في إصداراته للتقرير العربي الموحد من 2005 إلى 2019، حيث يتم احتساب هذا المؤشر بقيمة التجارة البينية لكل بلد (صادرات وواردات) إلى الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد، وللإشارة فإن كل من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي والتجارة البينية مجتمعين يعبران عن ظروف الاقتصاد الكلي لبلدان المغرب العربي.

#### ثالثاً: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة

يعبر هذا المؤشر على الجانب المالي للتكامل الاقتصادي بين اقتصادات المغرب العربي، حيث يعدّ الاستثمار الأجنبي المباشر امتداداً للمبادلات التجارية الدولية، وشكلاً من أشكال التمويل البديلة للمديونية، ويكون أحياناً أسلوباً لمعالجتها بتحويل أصول الدين إلى استثمارات فعلية، وتعمل الاقتصادات على اختلاف مستويات تقدمها جاهدة على استقطابه تفادياً لتكاليف الاستدانة ومخاطرها، وللتقليل من الالتزامات تجاه الدائنين والمنظمات المالية والنقدية الدولية، ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مكماً للاستثمار المحلي الذي تعاني بعض الدول من محدوديته لضعف معدلات الادخار ومستوياته الضعيفة فيها، كما يدلّ هذا المؤشر على مدى جاذبية الاقتصادات المغربية للاستثمارات ولرؤوس الأموال الأجنبية وعنصر التكنولوجيا والمعرفة، وتم الاعتماد في جمع البيانات حول هذا المؤشر على قاعدة بيانات البنك الدولي، حيث يتم احتسابه أيضاً بنسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة لكل بلد إلى الناتج المحلي الإجمالي لكل اقتصاد مغربي.

## رابعاً: الإستثمار المحلي (إجمالي تكوين رأس المال الثابت)

حيث يعبر تكوين رأس المال الثابت عن كل إضافة إلى الأصول المؤدية إلى توسيع الطاقات الإنتاجية للمجتمع المحافظة عليها وتجديدها، حيث أن الصفة المميزة لهذه الطاقات الإنتاجية هي أنها أصول معمرة دائمة الاستعمال، فهي لا تفتى باستخدامها في عملية إنتاجية أو بضع عمليات، وإنما تبقى لفترة زمنية تحددها الاعتبارات الفنية، وتساهم خلال هذه الفترة في إنتاج السلع وتقديم الخدمات بشكل متجدد، كما يفسر هذا المؤشر الإنفاق الاستثماري لبلد معين في قطاع معين أو في كافة القطاعات الاقتصادية لغرض شراء السلع الرأسمالية، ويتكون ويتطور رأس المال الثابت بالاستثمار، حيث يضيف الاستثمار تدفقات إلى رصيد رأس المال الذي يشمل الإنفاق الاستثماري في المباني والإنشاءات والسلع الإنتاجية المستديمة بالإضافة إلى المخزون السلعي، وعلى هذا الأساس فإن تكوين رأس المال الثابت يمكن زيادته بزيادة إجمالي الناتج القومي، أو بمجرد زيادة الناتج للمؤسسات والوحدات الإنتاجية، ويتم التمييز بين ثلاثة أنواع للاستثمار في تكوين رأس المال الثابت، النوع الأول هو تكوين رأس المال الثابت المسبب لزيادة مباشرة في الطاقة الإنتاجية كإنشاء المصانع والمباني، والنوع الثاني هو تكوين رأس المال الثابت المؤدي لزيادة غير مباشرة في الطاقة الإنتاجية، من خلال المساعدة على توسيع الطاقة الإنتاجية في الأنشطة الاقتصادية المختلفة التي تستفيد من هذه الأصول الرأسمالية كالطرق والسدود، والنوع الثالث يخص تكوين رأس المال الثابت الذي لا يسبب زيادة مباشرة أو غير مباشرة في الطاقة الإنتاجية كالمتاحف، ورغم أن هذا النوع الأخير من رأس المال الثابت ليس استثماراً منتجاً، إلا أن ذلك لا يحول دون اعتباره أحد عناصر الاستثمار في تكوين رأس المال الثابت<sup>1</sup>، وتم الإعتماد في جمع البيانات حول هذا المؤشر على قاعدة بيانات البنك الدولي، حيث تم التعبير عنه في تقدير نموذج الدراسة القياسية بقيمة إجمالي تكوين رأس المال منسوبة إلى الناتج المحلي الإجمالي لكل اقتصاد.

## خامساً: معدل الانفتاح التجاري

يدل مؤشر معدل الانفتاح التجاري على مدى اعتماد الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد على المبادلات التجارية في شقيها الصادرات والواردات، كما يدل على درجة انفتاح الاقتصاد على العالم الخارجي، هناك العديد من الصيغ الرياضية المعتمدة في حساب هذا المؤشر، أهمها وأكثرها انتشاراً هو القيمة المتوسطة للمبادلات التجارية (الصادرات + الواردات / 2) منسوبة إلى الناتج المحلي الإجمالي، في حين تعتمد العديد من المناهج على إجمالي المعاملات التجارية الخارجية (الصادرات + الواردات) مقسومة على الناتج المحلي الإجمالي، وهي الطريقة التي اعتمدها في احتساب هذا المؤشر، حيث تم الاعتماد في جمع البيانات بهذا الشأن على قاعدة بيانات مجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية إلى جانب قاعدة بيانات البنك الدولي.

<sup>1</sup>: وسيلة بوفنش، تحليل وقياس العلاقة بين نمو إجمالي تكوين رأس المال الثابت والنمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2018، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، المجلد 13، العدد 02، 2021، القسم (أ) العلوم الاقتصادية والقانونية، ص (63).

## الفرع الثاني: المتغير التابع (تنافسية الدول المغربية)

يتمثل المتغير التابع للدراسة القياسية في التنافسية الدولية للدول المغربية، واعتمدنا في قياس هذا المتغير على منهج المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic Forum) الذي يقدم تصنيفا سنويا دوريا لتنافسية بلدان العالم ابتداءً من سنة 2005، ويعتمد في ذلك على جملة من المؤشرات الرئيسية التي تندرج ضمنها مجموعة من المؤشرات الفرعية وهو ما تم التطرق له بالتفصيل في الفصل الثاني من هذا الدراسة، واعتمدنا على هذا المنهج كونه الأكبر تغطية في معالجة تنافسية دول العالم، والذي يعتبر الأشمل رغم جملة الانتقادات التي واجهها، وذلك كون تقرير التنافسية العربية يقتصر في تحليله على الدول العربية (بعدد 17 دولة فقط)، وكون التقرير السنوي للتنافسية يقتصر تحليله أيضا على 63 دولة فقط كلها خارج منطقة المغرب العربي، ونعبر عن التنافسية الدولية للدول المغربية بالاعتماد على النتيجة النسبية لكل بلد نسبة إلى الاقتصاد الأول عالميا بصفة سنوية، كون مؤشر الترتيب العالمي وكذا التنقيط (Scoring) اللذان تقدمهما تقارير التنافسية العالمية سنويا لا تعطي صورة واضحة حول آفاق التوقع التنافسي لدول المنطقة المغربية.

## المطلب الثاني: تحديد العينة، الفترة والدراسة الوصفية للمتغيرات

## الفرع الأول: تحديد العينة وفترة الدراسة

## أولا: تحديد العينة

بعد تحديد المتغيرات الأساسية للنموذج، لابد من تحديد حالة عينة الدول المستخدمة في التقدير، حيث يتم اختيار هذه العينة في ضوء الهدف من اختبار فرضية الدراسة، وفي هذا الشأن تتمثل أهم أهداف الدراسة في محاولة التوصل إلى مدى واتجاه تأثير جهود التكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية للبلدان المغربية ألا وهي: الجزائر، تونس، المغرب، ليبيا وموريتانيا.

## ثانيا: الفترة الزمنية

تشمل الدراسة على بيانات سلسلة زمنية سنوية تغطي الفترة (2005-2019) وقد تم اختيار هذه الفترة طبقاً لمعيار مدى توافر البيانات لكل السنوات وفي كل الدول، على غرار أن عنوان البحث قد اشتمل على الفترة الممتدة من 2000 إلى 2015، ومن ثم فقد اعتمدنا في التحليل القياسي على قاعدة بيانات مدمجة (مقطع عرضي وسلاسل زمنية) مع عدد  $N=5$  من الوحدات المقطعية المتمثلة في خمسة دول، وفي نفس الوقت تحتوي كل وحدة مقطعية على سلسلة زمنية لعدد  $T=15$  من الفترات، فتغطي الفترة السنوية من عام 2005 إلى 2019، وبذلك يكون عدد المشاهدات المستخدمة في العينة الكلية 75 مشاهدة على عينة تتكون من الدول المغربية الخمسة.

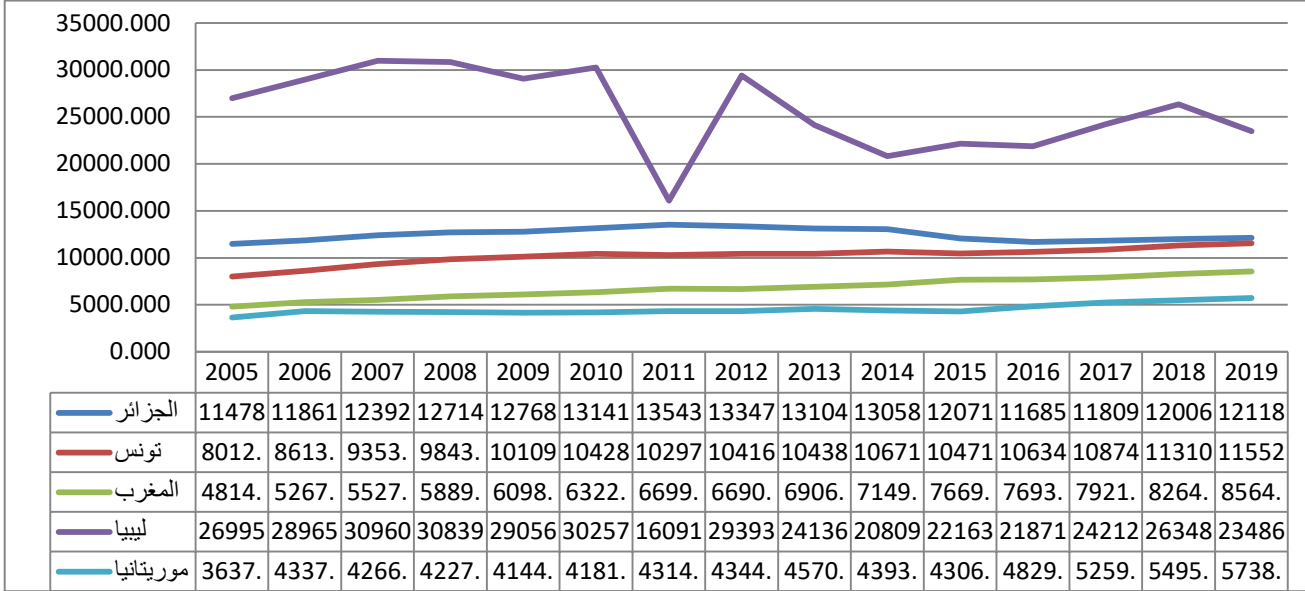
## الفرع الثاني: الدراسة الوصفية للمتغيرات المستقلة

نتناول في ما يلي دراسة وصفية مفصلة للمتغيرات المستقلة، وذلك بغية تحليل اتجاهات تطورها خلال فترة الدراسة على مستوى الاقتصادات المغربية المكونة للعينة.

## أولاً: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

حسب بيانات البنك الدولي كان تطور نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وفق تعادل القوة الشرائية للدول المغربية حسب ما يشير له الجدول أدناه.

**الشكل رقم (45):** تطور نصيب الفرد المغربي من الناتج المحلي الإجمالي للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 وفق تعادل القوة الشرائية (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي)



**Source:** Adopted from World Bank Group Indicators Data, link: <https://data.worldbank.org/indicator>

تشير بيانات الشكل البياني أعلاه إلى التذبذب كبير لمؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في ليبيا، في حين كان هناك نوع من الاستقرار في باقي الدول، وكانت أعلى المستويات قد سجلها الاقتصاد الليبي على امتداد فترة الدراسة، في حين كانت أدنى القيم من نصيب الاقتصاد الموريتاني.

تشير معطيات قاعدة بيانات البنك الدولي إلى أن متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وفق تعادل القوة الشرائية كان في أعلى مستوى له في الاقتصاد الليبي عند قيمة 25706 دولار أمريكي، في حين كان متوسط نصيب الفرد من الناتج للدول المغربية مجتمعة عند مستوى 11937 دولار أمريكي، وكانت أدنى قيمة مسجلة من نصيب الاقتصاد الموريتاني عند مستوى 3637 دولار أمريكي، في حين كانت أكبر قيمة مسجلة خلال الفترة من 2005 إلى 2019 من نصيب الاقتصاد الليبي بمقدار 30960 دولار أمريكي.

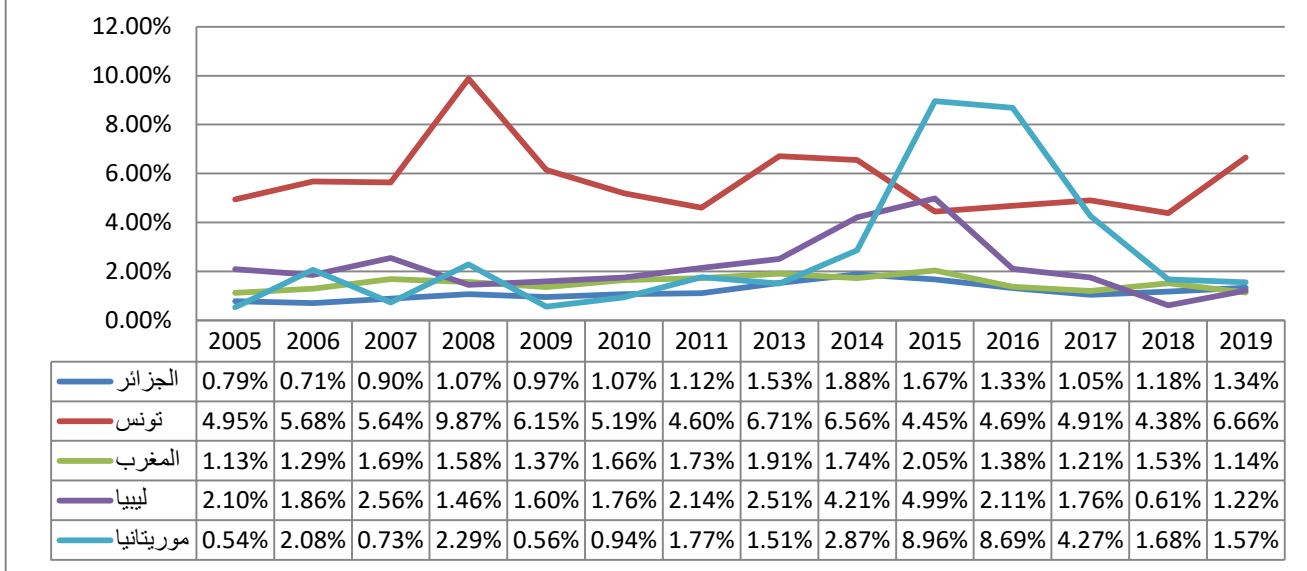
## ثانياً: التجارة البينية للبلدان المغربية

يوضح الشكل البياني أدناه تطور وزن الاقتصادات المغربية في المبادلات البينية لدول المنطقة خلال الفترة من 2005 إلى 2019، وحيث أن حجم المبادلات البينية لدول المنطقة يعتبر جد ضعيف مقارنة مع مبادلاتها التجارية خارج المنطقة، فقد بلغ هذا المقياس أعلى مستوى له في عام 2014 بحجم تجارة بينية مغربية مقداره 11,15 مليار دولار أمريكي، بأكبر مساهمة في نفس السنة من نصيب الاقتصاد الجزائري بمقدار 4,02 مليار دولار، وكان أهم شركائه

التجارين في المنطقة المغربية هي تونس والمغرب في كلا الجانبين صادرات وواردات، وكانت المساهمة الأكبر نسبيا في المبادلات البينية المغربية على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019 من نصيب الاقتصاد التونسي.

**الشكل رقم (46): تطور مساهمة الدول المغربية في التجارة البينية خلال الفترة من 2005 إلى 2019**

(بالنسبة المئوية من الناتج المحلي الإجمالي)



المصدر: بالاعتماد على معطيات صندوق النقد العربي، إصدارات التقرير العربي الموحد، مرجع سبق ذكره.

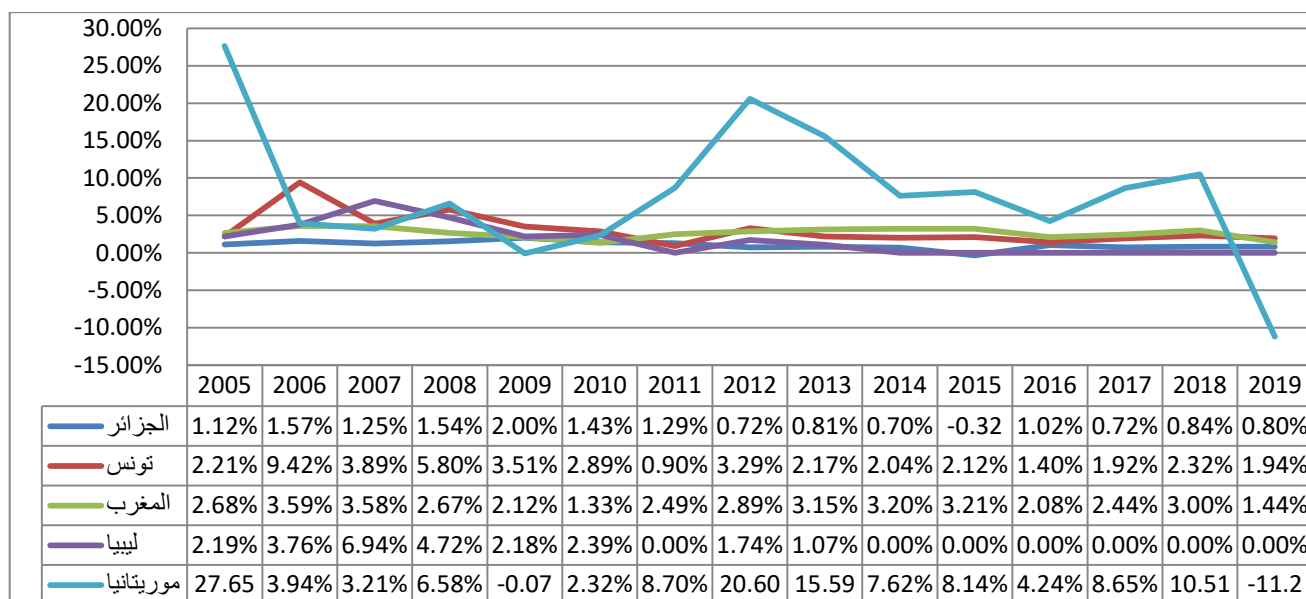
كان المتوسط الحسابي لمساهمة الدول المغربية مجتمعة في التجارة البينية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 قد بلغ نسبة 2,68 %، حيث كانت أكبر مساهمة للمبادلات البينية للمنطقة المغربية من نصيب الاقتصاد التونسي بنسبة 9,9 % عام 2008، وكان المتوسط الحسابي لمساهمة الاقتصاد التونسي في التجارة البينية المغربية على امتداد الفترة قد بلغ 5,75 %، وفي ما يتعلق بالقيم الدنيا المسجلة لهذا المتغير فقد كانت للاقتصاد الموريتاني عند مستوى 0,54 %.

**ثالثا: الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة للبلدان المغربية**

سجلت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة للبلدان المغربية هي الأخرى مستويات جد متواضعة خاصة إذا ما قورنت بتجمعات اقتصادية أخرى، حيث لم تتجاوز قيمة 12,16 مليار دولار أمريكي على امتداد الفترة من 2005 إلى 2019، والشكل أدناه يوضح تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 منسوبة إلى الناتج المحلي الإجمالي لكل اقتصاد مغربي، حيث يتضح من الشكل أدناه التذبذب الذي عرفه مقياس نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة للدول المغربية إلى الناتج المحلي الإجمالي، لا سيما في ما يتعلق بالاقتصاد الموريتاني.

خلال الفترة من 2005 إلى 2019 كانت النسبة المتوسطة للاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة للمنطقة المغربية من الناتج المحلي الإجمالي في حدود 3,24 %، وكانت الحصة الأكبر لهذا المقياس من نصيب الاقتصاد الموريتاني الذي سجل نسبة 27,65 % لعام 2005، وكان الاقتصاد الموريتاني أيضا صاحب أدنى نسبة لهذا المقياس بـ 11,20 %.

الشكل رقم (47): تطور نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة من الناتج المحلي الإجمالي للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019

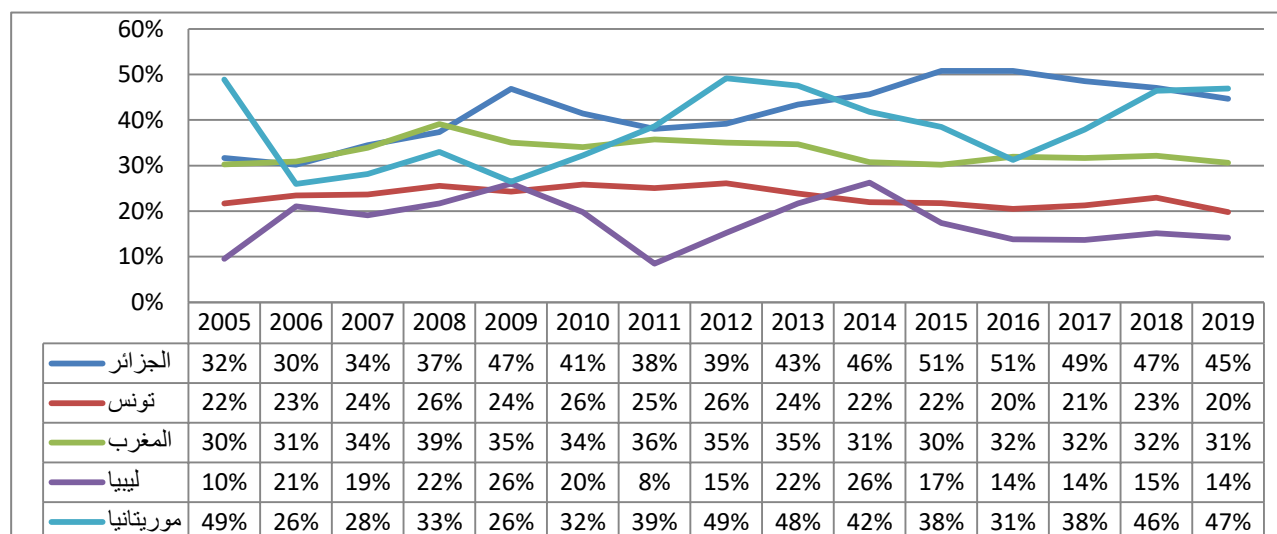


المصدر: بالاعتماد على معطيات قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، مرجع سبق ذكره.

#### رابعاً: إجمالي تكوين رأس المال الثابت

يشمل الشكل أدناه تطور إجمالي تكوين رأس المال الثابت للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 منسوبا إلى الناتج المحلي الإجمالي، حيث يتضح أن أسعار الصرف الحقيقية الفعلية لبلدان المنطقة قد سجلت تذبذبا على امتداد فترة الدراسة باستثناء حالة الاقتصاد التونسي الذي عرف تطورا لهذا المؤشر بمستويات مستقرة خلال الفترة 2005-2019.

الشكل رقم (48): تطور إجمالي تكوين رأس المال الثابت للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2017 (بالنسبة المئوية من الناتج المحلي الإجمالي)



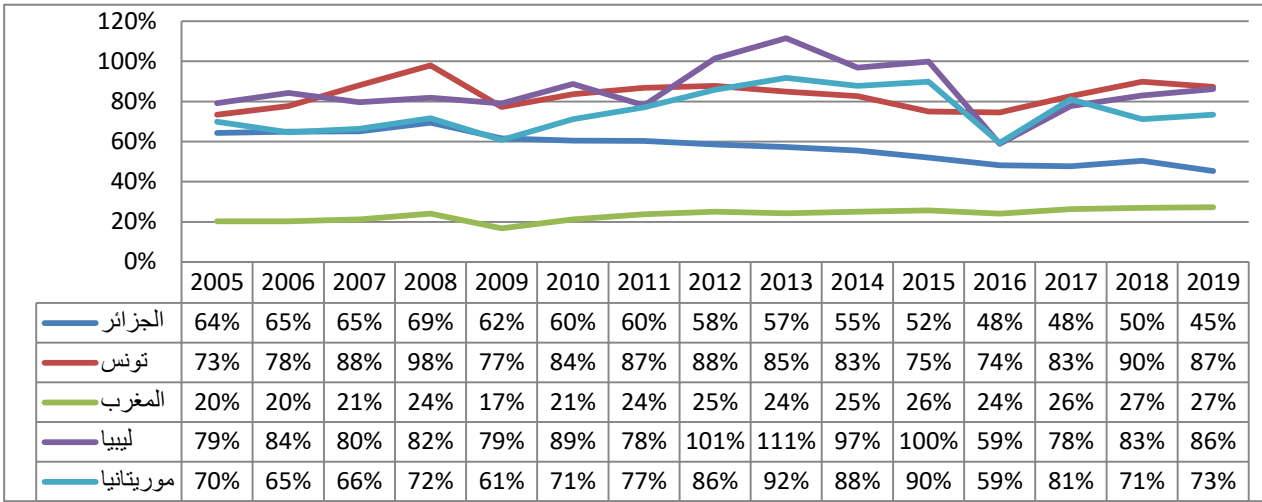
Adopted from World Bank Group Indicators Data, link: <https://data.worldbank.org/indicator>

كانت القيمة المتوسطة لإجمالي تكوين رأس المال الثابت للدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2017 في أعلى مستوياتها من نصيب الإقتصاد الجزائري عند نسبة تطور 51 % لسنوات 2015 و2016 و2019، متبوعا بالإقتصاد الموريتاني بنسبة 49 % لعام 2012، في حين كانت أدنى قيمة لهذا المؤشر على امتداد الفترة من نصيب الإقتصادين التونسي والليبي عند مستوى 26 %.

#### خامسا: معدلات الانفتاح التجاري

يشمل الشكل البياني أدناه تطور معدلات الانفتاح التجاري للدول المغاربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019، وما يتضح من معطيات الشكل هو الاستقرار النسبي لهذا المقياس في المنطقة المغاربية باستثناء كل من ليبيا وموريتانيا.

**الشكل رقم (49): تطور معدلات الانفتاح التجاري للدول المغاربية خلال الفترة 2005 - 2019 (بالنسبة المئوية)**



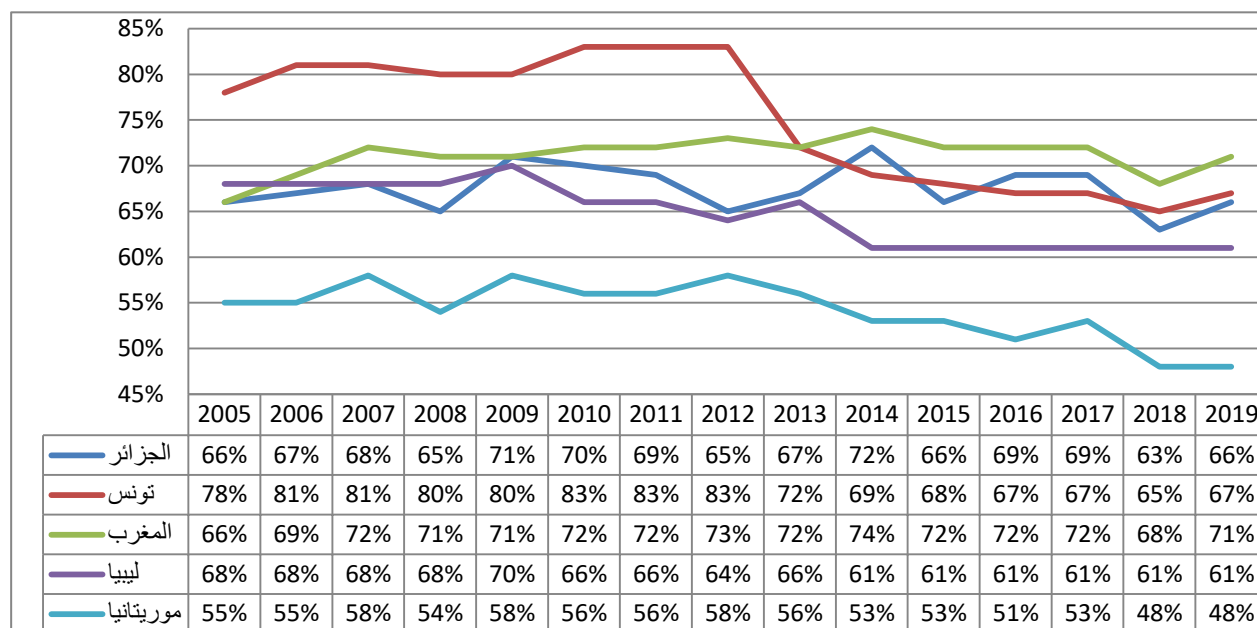
**المصدر:** بالاعتماد على معطيات قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية Unctad.

كانت القيمة المتوسطة لهذا المقياس للبلدان المغاربية مجتمعة في حدود نسبة 65 %، وكانت أدنى قيمة لهذا المؤشر من نصيب الإقتصاد المغربي عند نسبة 17 % لعام 2009، وبالنسبة للقيم القصوى التي تم تسجيلها لهذا المقياس فقد كانت أعلى قيمة بنسبة 111 % للإقتصاد الليبي متبوعا بتونس بمعدل انفتاح تجاري بنسبة 98 %.

#### الفرع الثالث: الدراسة الوصفية للمتغير التابع

يتمثل المتغير التابع للدراسة القياسية في التنافسية الدولية لدول المغرب العربي، والذي يُعبّر عنه بالترتيب النسبي إلى الإقتصاد الأول في الترتيب وفق مؤشر التنافسية العالمية الصادر عن المنتدى الإقتصادي العالمي (WEF)، ويتضح من الشكل أدناه أن الإقتصادات المغاربية كانت تحتل مراكز متوسطة ضمن الترتيب العالمي للتنافسية الدولية، حيث أنه واعتمادا على الترتيب النسبي إلى الأول في الترتيب، كان الإقتصاد التونسي قد سجل أعلى نسبة له خلال الفترة من 2005 إلى 2011 بلغت 83 % خلال 2011، وكانت أعلى نسبة سجلها الإقتصاد المغربي في عام 2014 عند مستوى 74 %، وفي نفس السنة سجلت الجزائر أعلى نسبة لها عند مستوى 72 %، في حين عرف الإقتصادين الليبي والمغربي أدنى المراكز في المنطقة المغاربية.

الشكل رقم (50): تطور الترتيب النسبي للتنافسية العالمية للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019



المصدر: بالاعتماد على معطيات تقارير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي (2019-2005)

كانت القيمة المتوسطة للتنافسية الدولية النسبية للاقتصادات المغربية قد عرفت أعلى قيمة لها للاقتصاد التونسي الذي سجل متوسطا بمقدار 74,3 % متبوعا بالاقتصادين المغربي والجزائري بنسبة 71,3 و 67,5 % على التوالي، في حين تذيلا للاقتصادين الليبي والموريتاني الترتيب بنسبة متوسطة بلغت 66,2 و 53,9 % على التوالي، وفي ما يتعلق بالقيمة الدنيا لهذا المتغير فقد كانت من نصيب الاقتصاد الموريتاني عند مقدار 47,7 %، مقابل أعلى قيمة من إحراز الاقتصاد التونسي عند نسبة 82,6 %.

## المبحث الثالث: خطوات تقدير النموذج وعرض النتائج

نتناول في هذا الجزء خطوات تقدير النموذج القياسي المناسب للدراسة القياسية، وذلك بداية بتحليل مصفوفة الارتباط بين المتغيرات المفسرة للتأكد من عدم وجود مشكلة الارتباط المتعدد، ثم اختبار التجانس والمفاضلة بين النماذج الثلاثة (نموذج الانحدار التجميعي؛ نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية).

## المطلب الأول: نموذج الدراسة القياسية

تأسيسا على ما سبق عرضه بخصوص متغيرات الدراسة، وبالإشارة إلى الدراسات التجريبية السابقة، قمنا بتطوير نموذج اقتصادي قياسي يسمح لنا بقياس أثر التكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لبلدان المنطقة المغربية، واعتمادًا على طبيعة البيانات التي تم تجميعها، يمكن التعبير عن الصيغة الرياضية لهذا النموذج كما يلي:

$$Comp = f(GDPpc, InTrade, FDI, GFC, TRO)$$

## الفرع الأول: التعريف بمتغيرات الدراسة القياسية

إن الهدف من هذه الدراسة هو تقدير لأثر التكامل الاقتصادي المغربي على تنافسية الدول المغربية، وللإجابة على إشكالية الدراسة، سيتم الاعتماد على التنافسية الدولية للبلدان المغربية كمتغير تابع، في حين تتمثل المتغيرات المستقلة في: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، مساهمة الاقتصاد في التجارة البينية المغربية، التدفقات الوافدة للاستثمار الأجنبي المباشر، إجمالي تكوين رأس المال الثابت، ومعدل الانفتاح التجاري، وفي ما يلي تعريف بتلك المتغيرات:

## الجدول رقم (45): متغيرات الدراسة ومصادر البيانات

المصدر	التعريف	المؤشر
<b>المتغير التابع</b>		
تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي WEF	المؤشر النسبي السنوي لتنافسية الاقتصاد نسبة إلى النتيجة المحققة للاقتصاد الأول عالميا	التنافسية الدولية <i>Comp</i>
<b>المتغيرات المستقلة</b>		
قاعدة بيانات البنك الدولي	لوغاريتم إجمالي الناتج المحلي للبلد ناقص لوغاريتم إجمالي عدد سكانه، بطريقة تعادل القوة الشرائية PPA التي تأخذ بعين الاعتبار تكلفة المعيشة النسبية	لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي <i>GDPpc</i>
صندوق النقد العربي	القيمة الإجمالية للمبادلات التجارية بين كل اقتصاد وباقي الاقتصادات المغربية في شقيها الصادرات والواردات منسوبة إلى الناتج المحلي الإجمالي	وزن الاقتصاد في التجارة البينية المغربية <i>InTrade</i>
قاعدة بيانات البنك الدولي	قيمة الاستثمارات الأجنبية الوافدة لكل اقتصاد منسوبة إلى الناتج المحلي الإجمالي	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر <i>FDI</i>
قاعدة بيانات البنك الدولي	الإنفاق الاستثماري لبلد معين في قطاع معين أو في كافة القطاعات الاقتصادية لغرض شراء السلع الرأسمالية منسوبا إلى الناتج المحلي الإجمالي	إجمالي تكوين رأس المال الثابت <i>GFC</i>
قاعدة بيانات البنك الدولي + UNCTD	مدى اعتماد الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد على المبادلات التجارية في شقيها، وتم حسابه بالعلاقة (صادرات + واردات / الناتج المحلي الإجمالي)	معدل الانفتاح التجاري <i>TRO</i>

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المصادر المختلفة للبيانات

## الفرع الثاني: وصف متغيرات الدراسة القياسية

متغيرات الدراسة القياسية عبارة على بيانات بانيل (Panel data)، وهي عبارة عن بيانات ثنائية بُعدها الأول هو المقاطع العرضية (cross-section) وتتمثل في 5 دول من دول المغرب العربي تتمثل في: الجزائر، تونس، المغرب، ليبيا وموريتانيا، وبعدها الثاني هو السلاسل الزمنية (Time Series) وتتمثل في الفترة الزمنية بالسنوات من 2005 إلى 2019.

يشمل الجدول التالي عرضا وصفيا لمتغيرات الدراسة مجتمعة:

## الجدول رقم (46): عرض وصفي لمتغيرات نموذج الدراسة

Variable	Mean	Std. Dev.	Min	Max	Observations	
Comp	overall	.6542333	.0957953	.376	.826	N = 75
	between	.0844517	.5373333	.7448667		n = 5
	within	.0582577	.4288	.7488		T = 15
GDPpc	overall	9.203033	.6030291	8.198939	10.34046	N = 75
	between	.653988	8.413088	10.13968		n = 5
	within	.1298465	8.749399	9.452143		T = 15
InTrade	overall	.0267733	.0215641	.005	.099	N = 75
	between	.018087	.0574333	.012		n = 5
	within	.0141337	.00494	.08994		T = 15
FDI	overall	.0322933	.0478333	-.112	.277	N = 75
	between	.026559	.0102	.0776		n = 5
	within	.0414257	-.1573067	.2316933		T = 15
GFC	overall	30.79569	10.67816	8.442	50.781	N = 75
	between	10.2424	17.5278	42.00393		n = 5
	within	5.381777	18.59929	41.76529		T = 15
TRO	overall	.6492533	.2463775	.167	1.115	N = 75
	between	.2570122	.2345333	.8570667		n = 5
	within	.0845194	.3811866	.9071867		T = 15

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي Stata 16

يتضح من بيانات الجدول أعلاه أن متغير التنافسية الدولية الذي يحمل الرمز (*Comp*) وهو مؤشر مصحح نظرا للقيم المفقودة التي عرفتها السلسلة، لاسيما بالنسبة للاقتصاد الليبي، قد سجل قيمة متوسطة لإجمالي السلسلة عند مستوى 65%، بانحراف معياري كلي عند مستوى 0,09، بقيمة دنيا 37% وبقيمة عليا 82%.

في حين كان متغير لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي والذي يحمل الرمز (*GDPpc*) قد سجل قيمة متوسطة عند مستوى 9,20، بانحراف معياري كلي عند مستوى 0,60، بقيمة دنيا لإجمالي المشاهدات عند مستوى 8,19، وبقيمة قصوى 10,34.

وفي ما يتعلق بمتغير وزن الاقتصاد في التجارة البينية المغربية الذي يحمل الرمز (*InTrade*) والذي تم تصحيحه أيضا تبعا للقيم المفقودة التي عرفتها السلسلة، فقد عرف هذا المؤشر متوسطا كليا عند مستوى 2,67%، بانحراف معياري بقيمة 0,021، وكانت أدنى قيمة له عند مستوى 0,5%، في حين عرف أعلى قيمة له عند مستوى 9,9%.

وعرف متغير التدفقات الوافدة للاستثمار الأجنبي المباشر الذي يحمل الرمز (FDI) متوسطا حسابيا عند مستوى 3,22 %، بانحراف معياري كلي 0,04، بقيمة دنيا % 11 -، وبقيمة عليا 27,7 %، وفي ما يخص متغير إجمالي تكوين رأس المال الثابت والحامل للرمز (GFC) فقد عرف متوسطا حسابيا عند مستوى 30,79 %، بانحراف معياري كلي 10,67، بقيمة دنيا 8,44 %، وبقيمة قصوى 50,78 %، أما المتغير الأخير وهو معدل الانفتاح التجاري الحامل للرمز (TRO) فقد سجل قيمة متوسطة عند 64,92 %، بانحراف معياري كلي 0,24، بقيمة دنيا 16,7 %، وبقيمة قصوى 111,5 %.

#### المطلب الثاني: الارتباط والسببية بين متغيرات الدراسة

تتمثل الخطوة الموالية في فحص العلاقات الارتباطية والسببية بين المتغيرات، وقمنا بتلك الاختبارات على البرنامج الاحصائي stata16.

#### الفرع الأول: مصفوفة الارتباط بين متغيرات الدراسة

يوضح الجدول أدناه معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة القياسية:

الجدول رقم (47): مصفوفة الارتباطات لمتغيرات الدراسة مع المتغير التابع

	Comp	GDPpc	InTrade	FDI	GFC	TRO
Comp	1.0000					
GDPpc	0.0979 1.0000	1.0000				
InTrade	0.2185 0.8942	-0.0377 1.0000	1.0000			
FDI	-0.1361 1.0000	-0.3990 0.0059	0.0579 1.0000	1.0000		
GFC	-0.0550 1.0000	-0.5152 0.0000	-0.3120 0.0963	0.2701 0.2863	1.0000	
TRO	-0.2481 0.4778	0.3784 0.0122	0.4534 0.0007	0.1413 1.0000	-0.3694 0.0166	1.0000

المصدر: اعتمادا على مخرجات البرنامج الاحصائي stata 16

من خلال الجدول أعلاه تظهر نتائج اختبار الفرضية الثانية للدراسة، والتي تنص على وجود علاقة ارتباط بين التكامل الاقتصادي المغربي والتنافسية الدولية لاقتصادات المغرب العربي خلال الفترة 2005-2019، وذلك كما يلي:

- علاقة الارتباط بين التنافسية الدولية للدول المغربية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي طردية ضعيفة، بقيمة معامل ارتباط (0,0979)، وبمستوى معنوية 1,000، وهو ما يجعلنا نرفض الفرضية الفرعية الأولى، التي تنص على

وجود علاقة ارتباط بين نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وتنافسية الدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛

● علاقة الارتباط بين التنافسية الدولية للدول المغربية ووزن الاقتصاد في التجارة البينية المغربية طردية ضعيفة، بقيمة معامل ارتباط (0,2185)، وبمستوى معنوية 0,8942، وهو ما يقودنا لرفض الفرضية الفرعية الثانية، التي تنص على وجود علاقة ارتباط بين وزن الاقتصاد في التجارة البينية المغربية وتنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛

● علاقة الارتباط بين التنافسية الدولية للدول المغربية بين التنافسية الدولية والتدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر عكسية ضعيفة، بقيمة معامل ارتباط (-0,1361)، وبمستوى معنوية 1,000، ما يقودنا لرفض الفرضية الفرعية الثالثة، التي تنص على وجود علاقة ارتباط بين التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر وتنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛

● علاقة الارتباط بين التنافسية الدولية للبلدان المغربية وإجمالي تكوين رأس المال الثابت عكسية ضعيفة، وهو ما تدل عليه قيمة معامل الارتباط (-0,0550)، وبمستوى معنوية 1,000، ما يجعلنا نرفض الفرضية الفرعية الرابعة، التي تنص على وجود علاقة ارتباط بين إجمالي تكوين رأس المال الثابت وتنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛

● علاقة الارتباط بين التنافسية الدولية للبلدان المغربية ومعدل الانفتاح التجاري لاقتصادات المنطقة عكسية ضعيفة، وهو ما تدل عليه قيمة معامل الارتباط (-0,2481)، وبمستوى معنوية 0,4778، ما يقودنا لرفض الفرضية الفرعية الخامسة، التي تنص على وجود علاقة ارتباط بين معدل الانفتاح التجاري وتنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019.

● تقودنا نتائج مصفوفة الارتباط أعلاه، وكذا نتائج اختبار الفرضيات الفرعية إلى رفض الفرضية الثانية التي تنص على وجود علاقة ارتباط بين التكامل الاقتصادي المغربي والتنافسية الدولية لاقتصادات المغرب العربي خلال الفترة 2005-2019.

كما تشير بيانات مصفوفة الارتباط إلى ضعف العلاقة الارتباطية في ما بين المتغيرات المستقلة، والتي لم تتجاوز قيمة 0,5152، وبقيم احتمالية كان معظمها أكبر من 0,05، وهو ما يجعلنا نستبعد إشكالية وجود ارتباط متعدد (Multicolinéarité) بين المتغيرات المفسرة بما يخدم جودة النموذج المقدر.

#### الفرع الثاني: اختبار السببية بين متغيرات الدراسة

قبل إجراء عملية الانحدار سوف نقوم باختبار العلاقة السببية بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع، باستخدام اختبار (Dumitrescu & Hurlin)<sup>1</sup>، ونستعرض النتائج الخاصة بكل متغير فيما يلي:

<sup>1</sup>: Elena-Ivona Dumitrescu, Christophe Hurlin, **Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels**, Economic Modelling, Volume 29, Issue 4, July 2012, Pages 1450-1460.

## أولاً: اختبار السببية بين نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وتنافسية الدول المغربية

يظهر الجدول أدناه نتائج اختبار السببية بين نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وتنافسية الدول المغربية:

**الجدول رقم (48):** اختبار العلاقة السببية بين نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي والتنافسية الدولية

Dumitrescu & Hurlin (2012) Granger non-causality test results:			
-----			
Lag order: 1			
W-bar =	2.4568		
Z-bar =	2.3034	(p-value = 0.0213)	
Z-bar tilde =	1.3363	(p-value = 0.1815)	
-----			
H0: GDPpc does not Granger-cause Comp			
H1: GDPpc does Granger-cause Comp for at least one panelvar (id).			

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي Stata 16

نتائج الاختبار أعلاه تؤكد على رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة والتي تؤكد على أن المتغير المستقل الأول (نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي) يسبب المتغير التابع (التنافسية الدولية) وفق مفهوم "قرانجر" للسببية.

## ثانياً: اختبار السببية بين وزن الاقتصاد في التجارة البينية وتنافسية الدول المغربية

يظهر الجدول أدناه نتائج اختبار السببية بين وزن الاقتصاد في التجارة البينية وتنافسية الدول المغربية:

**الجدول رقم (49):** اختبار العلاقة السببية بين وزن الاقتصاد في التجارة البينية المغربية والتنافسية الدولية

Dumitrescu & Hurlin (2012) Granger non-causality test results:			
-----			
Lag order: 1			
W-bar =	1.9088		
Z-bar =	1.4369	(p-value = 0.1508)	
Z-bar tilde =	0.7431	(p-value = 0.4574)	
-----			
H0: InTrade does not Granger-cause Comp			
H1: InTrade does Granger-cause Comp for at least one panelvar (id).			

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي Stata 16

نتائج الاختبار أعلاه تؤكد على قبول الفرضية الصفرية والتي تؤكد على أن المتغير المستقل الثاني (وزن الاقتصاد في التجارة البينية المغربية) لا يسبب المتغير التابع (التنافسية الدولية) وفق مفهوم "قرانجر" للسببية.

## ثالثاً: اختبار السببية بين التدفقات الوافدة للاستثمارات الأجنبية المباشرة وتنافسية الدول المغربية

يظهر الجدول أدناه نتائج اختبار السببية بين التدفقات الوافدة للاستثمارات الأجنبية المباشرة وتنافسية الدول

المغربية خلال الفترة 2005-2019.

**الجدول رقم (50):** اختبار العلاقة السببية بين التدفقات الوافدة للاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنافسية الدولية

```

Dumitrescu & Hurlin (2012) Granger non-causality test results:
-----
Lag order: 1
W-bar =          0.9388
Z-bar =         -0.0968   (p-value = 0.9229)
Z-bar tilde =   -0.3068   (p-value = 0.7590)
-----
H0: FDI does not Granger-cause Comp
H1: FDI does Granger-cause Comp for at least one panelvar (id).

```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 16

نتائج الاختبار أعلاه تؤكد على قبول الفرضية الصفرية والتي تؤكد على أن المتغير المستقل الثالث (التدفقات الوافدة للاستثمارات الأجنبية المباشرة) لا يسبب المتغير التابع (التنافسية الدولية) وفق مفهوم "قرانجر" للسببية.

**رابعاً:** اختبار السببية بين إجمالي تكوين رأس المال الثابت وتنافسية الدول المغربية

يظهر الجدول أدناه نتائج اختبار السببية بين إجمالي تكوين رأس المال الثابت وتنافسية الدول المغربية: **الجدول رقم (51):** اختبار العلاقة السببية بين إجمالي تكوين رأس المال الثابت والتنافسية الدولية

```

Dumitrescu & Hurlin (2012) Granger non-causality test results:
-----
Lag order: 1
W-bar =          1.1944
Z-bar =          0.3074   (p-value = 0.7586)
Z-bar tilde =   -0.0301   (p-value = 0.9760)
-----
H0: GFC does not Granger-cause Comp
H1: GFC does Granger-cause Comp for at least one panelvar (id).

```

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 16

نتائج الاختبار أعلاه تؤكد على قبول الفرضية الصفرية والتي تؤكد على أن المتغير المستقل الرابع (إجمالي تكوين رأس المال الثابت) لا يسبب المتغير التابع (التنافسية الدولية) وفق مفهوم "قرانجر" للسببية.

**خامساً:** اختبار السببية بين معدل الانفتاح التجاري وتنافسية الدول المغربية

يُظهر الجدول أدناه نتائج اختبار السببية بين معدل الانفتاح التجاري وتنافسية الدول المغربية، حيث تدل نتائج الاختبار أدناه على قبول الفرضية الصفرية، والتي تؤكد على أن المتغير المستقل الخامس (معدل الانفتاح التجاري) لا يسبب المتغير التابع (التنافسية الدولية) وفق مفهوم "قرانجر" للسببية.

الجدول رقم (52): اختبار العلاقة السببية بين معدل الانفتاح التجاري والتنافسية الدولية

Dumitrescu & Hurlin (2012) Granger non-causality test results:			
-----			
Lag order:	1		
W-bar =	1.1857		
Z-bar =	0.2937	(p-value = 0.7690)	
Z-bar tilde =	-0.0395	(p-value = 0.9685)	
-----			
H0: TRO does not Granger-cause Comp			
H1: TRO does Granger-cause Comp for at least one panelvar (id).			

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي stata 16

المطلب الثالث: التحليل القياسي الساكن لأثر التكامل الاقتصادي على تنافسية دول المغرب العربي

من أجل البحث في أثر التكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لدول المغرب العربي يتم استخدام نموذج ساكن لبيانات البانيل، وفق المعادلة التالية:

$$Comp_{it} = \alpha + \beta_{1i}GDPpc_{it} + \beta_{2i}InTrade_{it} + \beta_{3i}FDI_{it} + \beta_{4i}GFC_{it} + \beta_{5i}TRO_{it} + \eta_i + e_{it}$$

حيث  $\alpha$  هو حد ثابت،  $\beta_1$  إلى  $\beta_5$  هي المعالم المراد تقديرها، و  $e_{it}$  هو حد الخطأ، و  $\eta_i$  تعني تأثير للبلد.

وحيث أن نماذج بيانات البانيل الساكنة تنفر إلى ثلاثة أشكال رئيسية هي: نموذج الانحدار التجميعي (Pooled Regression Model (PM)، نموذج التأثيرات الثابتة (Fixed Effects Model (FEM)، ونموذج التأثيرات العشوائية (Random Effects Model (REM)، فإن أدبيات القياس الاقتصادي لبيانات البانيل تقتضي القيام باختبارات تحديد الآثار المقطعية قبل تقدير النماذج، لمعرفة ما إذا كانت النماذج المقدره هي نماذج متجانسة بالنسبة للمقطع العرضي، أم هي نماذج آثار ثابتة، وفي الحالة المقابلة آثار عشوائية. لذا سوف نقوم في بداية الأمر من التحقق من وجود الآثار الثابتة من عدمها، وهذا بالاستعانة باختبار "فيشر"، حيث تقتضي الفرضية الصفرية وجود تجانس في المعالم المقدره بالنسبة للمقطع العرضي، أما الفرضية البديلة فتتضمن على أن النموذج يحتوي على اختلافات في الحد الثابت على مستوى المقطع العرضي، إن هذه النتيجة لا تتحقق إلا إذا تم قبول الفرضية البديلة، وهذا عند تجاوز الإحصائية المحسوبة لفيشر القيمة الجدولية، ويتم في الخطوة الثانية القيام بعملية المفاضلة بين الآثار الثابتة والعشوائية عبر اختبار Hausman حيث تقتضي الفرضية الصفرية فعالية مقدر الآثار العشوائية مقارنة مع مقدر الآثار الثابتة، أما الفرضية البديلة فتعني فعالية مقدر الآثار الثابتة.

الفرع الأول: تقدير نموذج الانحدار التجميعي ونموذج الآثار الثابتة

الخطوة الأولى تتمثل في تقدير نموذج الانحدار التجميعي ونموذج الآثار الثابتة، يتم ذلك استعانة بالبرنامج الإحصائي stata 16 فنتحصل على النتائج التالية:

## الجدول رقم (53): نتائج تقدير الانحدار التجميعي

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	75
Model	.20757055	5	.04151411	F(5, 69)	=	6.08
Residual	.471507526	69	.006833442	Prob > F	=	0.0001
Total	.679078076	74	.009176731	R-squared	=	0.3057
				Adj R-squared	=	0.2554
				Root MSE	=	.08266

Comp	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
GDPpc	.0685559	.0226393	3.03	0.003	.0233918 .1137201
InTrade	2.425319	.5503717	4.41	0.000	1.327357 3.523281
FDI	.145464	.2383223	0.61	0.544	-.3299759 .620904
GFC	.0007368	.001149	0.64	0.523	-.0015553 .0030289
TRO	-.2484162	.0527789	-4.71	0.000	-.3537073 -.1431252
_cons	.0922738	.2212109	0.42	0.678	-.3490298 .5335775

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 16

وفي ما يلي تقدير لنموذج الأثار الثابتة، يتم ذلك استعانة بالبرنامج الاحصائي stata 16، حيث تحصلنا على النتائج

التالية:

## الجدول رقم (54): نتائج تقدير التأثيرات الثابتة

Fixed-effects (within) regression				Number of obs	=	75
Group variable: id				Number of groups	=	5
R-sq:				Obs per group:		
within	=	0.0529		min	=	15
between	=	0.1411		avg	=	15.0
overall	=	0.0140		max	=	15
corr(u_i, Xb) = -0.3726				F(5, 65)	=	0.73
				Prob > F	=	0.6061

Comp	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
GDPpc	.0218807	.056584	0.39	0.700	-.0911254 .1348867
InTrade	.1533367	.5143858	0.30	0.767	-.8739626 1.180636
FDI	.2438064	.1882471	1.30	0.200	-.132149 .6197618
GFC	.0006654	.0014274	0.47	0.643	-.0021853 .0035161
TRO	.0379969	.0895655	0.42	0.673	-.1408778 .2168716
_cons	.3957244	.5090281	0.78	0.440	-.6208748 1.412324
sigma_u	.09140792				
sigma_e	.06049311				
rho	.69542488	(fraction of variance due to u_i)			

F test that all u_i=0: F(4, 65) = 15.96				Prob > F = 0.0000		
---	--	--	--	-------------------	--	--

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 16

يتضح من مخرجات الجدول السابق أن المفاضلة بين الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة بالاعتماد على اختبار فيشر (F) والذي يؤكد على رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة، أي أن نموذج التأثيرات الثابتة هو الأفضل. والخطوة الموالية تتمثل في عملية تقدير نموذج التأثيرات العشوائية.

الفرع الثاني: تقدير نموذج الآثار العشوائية

كانت نتائج تقدير نموذج الآثار العشوائية حسب الجدول أدناه:

الجدول رقم (55): نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	75	
Group variable: id		Number of groups	=	5	
R-sq:		Obs per group:			
within	= 0.0012	min	=	15	
between	= 0.8457	avg	=	15.0	
overall	= 0.3057	max	=	15	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Wald chi2(5)	=	30.38	
		Prob > chi2	=	0.0000	
Comp	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
GDPpc	.0685559	.0226393	3.03	0.002	.0241838 .1129281
InTrade	2.425319	.5503717	4.41	0.000	1.34661 3.504028
FDI	.145464	.2383223	0.61	0.542	-.3216391 .6125672
GFC	.0007368	.001149	0.64	0.521	-.0015151 .0029887
TRO	-.2484162	.0527789	-4.71	0.000	-.351861 -.1449714
_cons	.0922738	.2212109	0.42	0.677	-.3412915 .5258392
sigma_u	0				
sigma_e	.06049311				
rho	0	(fraction of variance due to u_i)			

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 16

بعد الحصول على نتائج تقدير نموذج الآثار العشوائية، يستلزم الأمر إجراء اختبار "هوسمان" (Hausman) للمفاضلة بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية.

الفرع الثالث: اختبار "هوسمان" (Hausman)

كانت نتائج اختبار "هوسمان" حسب الجدول أدناه:

الجدول رقم (56): اختبار هوسمان (Hausman)

	Coefficients		(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
	(b) re	(B) fe		
GDPpc	.0685559	.0218807	.0466753	.
InTrade	2.425319	.1533367	2.271982	.1957455
FDI	.145464	.2438064	-.0983424	.1461525
GFC	.0007368	.0006654	.0000714	.
TRO	-.2484162	.0379969	-.2864131	.

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg  
B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

chi2(5) = (b-B)'[(V\_b-V\_B)^(-1)](b-B)  
= 22.07  
Prob>chi2 = 0.0005

المصدر: مخرجات البرنامج الاحصائي stata 16

يتضح من مخرجات الجدول السابق قبول الفرضية البديلة ورفض الفرضية الصفرية، أي أن نموذج التأثيرات الثابتة هو الأفضل، وتشمل الخطوة الموالية التأكد من جودة النموذج بإجراء اختبارات التشخيص.

الفرع الرابع: اختبارات تشخيص النموذج (جودة النموذج)

أولاً: اختبار ارتباط المقاطع العرضية Pesaran

يتم استخدام اختبار Pesaran CD (cross-sectional dependence) لاختبار ما إذا كانت البواقي مرتبطة عبر المقاطع العرضية، حيث يمكن أن يؤدي ارتباط المقاطع العرضية إلى التحيز في نتائج الاختبارات.

الجدول رقم (57): نتائج اختبار Pesaran

Pesaran's test of cross sectional independence =	5.371, Pr = 0.0000
Average absolute value of the off-diagonal elements =	0.439

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي stata 16

تشير نتيجة اختبار Pesaran إلى قبول الفرضية الصفرية، والتي تشير إلى أن النموذج يعاني من مشكلة عدم استقلالية البواقي للمقاطع العرضية (cross-sectional correlation).

ثانياً: اختبار Modified Wald لعدم تجانس التباينات في بواقي نموذج الآثار الثابتة

يتم استخدام إحصائية "والد" المعدل (Modified Wald) لاختبار عدم تجانس التباينات في بواقي نموذج انحدار الآثار الثابتة، وتعد إحصائية "والد" المعدلة قابلة للتطبيق عند عدم تحقق فرضية التوزيع الطبيعي.<sup>1</sup>

الجدول رقم (58): نتائج اختبار Modified Wald

Modified Wald test for groupwise heteroskedasticity in fixed effect regression model	
H0: $\sigma(i)^2 = \sigma^2$ for all i	
chi2 (5) =	639.10
Prob>chi2 =	0.0000

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي stata 16

الفرضية الصفرية تعني تجانس تباينات البواقي، وفقاً لنتائج اختبار Wald المعدل أعلاه، فإننا نرفض الفرضية الصفرية ونستنتج وجود مشكلة عدم تجانس التباينات.

<sup>1</sup>: William H. Greene, **Econometric Analysis**, 5<sup>th</sup> Edition, Pearson Education, 2003, p (324).

## ثالثا: اختبار الارتباط الذاتي من الدرجة الأولى للتأثيرات الثابتة

في أدبيات تحليل البيانات، تم اقتراح عدد من الاختبارات للارتباط الذاتي للبيانات في نماذج البانيل مثل اختبار Wooldridge<sup>1</sup> واختبار HR-test<sup>2</sup> لاختبار الارتباط الذاتي من الدرجة الأولى في نماذج بيانات البانيل للتأثيرات الثابتة بدون فجوات.

أنتائج اختبار Wooldridge:

يظهر الجدول أدناه نتائج اختبار Wooldridge للارتباط الذاتي من الدرجة الأولى للتأثيرات الثابتة:

الجدول رقم (59): نتائج اختبار Wooldridge

Wooldridge test for autocorrelation in panel data			
H0: no first-order autocorrelation			
F( 1,	4)	=	3.052
Prob > F =			0.1556

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي Stata 16

بد نتائج اختبار HR-test:

يظهر الجدول أدناه نتائج اختبار HR-test للارتباط الذاتي من الدرجة الأولى للتأثيرات الثابتة:

الجدول رقم (60): نتائج اختبار HR-test

Heteroskedasticity-robust Born and Breitung (2016) HR-test as postestimation					
Panelvar: id					
Timevar: Année					
Variable	HR-stat	p-value	N	maxT	balance?
Post Estimation	-0.84	0.400	5	15	balanced
Notes: Under H0, HR ~ N(0,1)					
H0: No first-order serial correlation.					
Ha: Some first order serial correlation.					

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي Stata 16

الفرضية الصفرية للاختبارين تعني عدم وجود ارتباط ذاتي، ومن خلال النتائج أعلاه، نرفض الفرضية البديلة ونقبل الفرضية الصفرية وبالتالي نستنتج أن بواقي النموذج لا تحتوي على ارتباط ذاتي من الدرجة الأولى.

<sup>1</sup>: J. Wursten, **Testing for Serial Correlation in Fixed-Effects Panel Models**. The Stata Journal, November, 2018, (1), p.p (76-100).

<sup>2</sup>: Born, B., and J. Breitung. **Testing for Serial Correlation in Fixed-Effects Panel Data Models**. Econometric Reviews, 35, 2016, p.p 1290–1316.

تشير الاختبارات التشخيصية لنموذج الآثار الثابتة إلى وجود مشكلة عدم تجانس التباينات وعدم استقلالية المقاطع العرضية، وغياب مشكلة الارتباط الذاتي للبواقي، الأمر الذي يستدعي بنا معالجة هذه المشكلة إما بواسطة طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS أو طريقة Prais-Winsten (PCSEs) المماثلة لها.

الفرع الخامس: تقدير النموذج حسب طريقتي المربعات الصغرى المعممة الممكنة وطريقة Prais-Winsten

أولاً: تقدير النموذج حسب طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS

يظهر الجدول أدناه نتائج تقدير النموذج حسب طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS

الجدول رقم (61): نتائج تقدير طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS

Cross-sectional time-series FGLS regression						
Coefficients: generalized least squares						
Panels: heteroskedastic with cross-sectional correlation						
Correlation: no autocorrelation						
Estimated covariances		=	15	Number of obs		= 75
Estimated autocorrelations		=	0	Number of groups		= 5
Estimated coefficients		=	6	Time periods		= 15
				Wald chi2(5)		= 99.92
				Prob > chi2		= 0.0000
Comp	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
GDPpc	.0609006	.0119314	5.10	0.000	.0375155	.0842858
InTrade	2.514663	.3583636	7.02	0.000	1.812284	3.217043
FDI	-.0380836	.1573689	-0.24	0.809	-.3465211	.2703538
GFC	.0006595	.0003911	1.69	0.092	-.000107	.001426
TRO	-.2155328	.0278488	-7.74	0.000	-.2701155	-.1609502
_cons	.1614367	.1104469	1.46	0.144	-.0550351	.3779086

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي stata 16

ثانياً: تقدير النموذج حسب طريقة Prais-Winsten (PCSEs)

يظهر الجدول أدناه نتائج تقدير النموذج حسب طريقة Prais-Winsten (PCSEs)، حيث تقودنا القيم الاحتمالية لمتغيرات النموذج، والمسجلة حسب الطريقتين إلى اعتبار طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة أكثر جودة من طريقة Prais-Winsten (PCSEs)، حيث سجلت الطريقتين عند مستوى معنوية 0,05 نفس عدد المتغيرات المستقلة ذات المعنوية في تفسير المتغير التابع (بعدد 3 متغيرات)، أما في حالة تبني مستوى معنوية 0,1 تكون طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS ذات معنوية أكثر، بعدد 4 متغيرات معنوية مقارنة بعدد 3 متغيرات فقط حسب طريقة Prais-Winsten (PCSEs).

## الجدول رقم (62): نتائج تقدير طريقة Prais-Winsten (PCSEs)

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)						
Group variable:	id	Number of obs	=	75		
Time variable:	Année	Number of groups	=	5		
Panels:	correlated (balanced)	Obs per group:				
Autocorrelation:	no autocorrelation	min	=	15		
		avg	=	15		
		max	=	15		
Estimated covariances	=	15	R-squared	=	0.3057	
Estimated autocorrelations	=	0	Wald chi2(5)	=	27.93	
Estimated coefficients	=	6	Prob > chi2	=	0.0000	

Comp	Panel-corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
GDPpc	.0685559	.0170775	4.01	0.000	.0350846	.1020273
InTrade	2.425319	.6754458	3.59	0.000	1.10147	3.749168
FDI	.145464	.2747525	0.53	0.597	-.3930409	.683969
GFC	.0007368	.0008706	0.85	0.397	-.0009696	.0024432
TRO	-.2484162	.0550986	-4.51	0.000	-.3564075	-.140425
_cons	.0922738	.1645483	0.56	0.575	-.2302348	.4147825

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي Stata 16

## الفرع السادس: القراءة الاقتصادية لنتائج النموذج المقدر

نتناول في ما يلي قراءة اقتصادية للنتائج المتحصل عليها من تقدير النموذج القياسي وفق الطريقتين أعلاه، وكذا نتائج اختبار الفرضية الثالثة للدراسة، وفقا لما خلصت له نتائج التقدير حسب طريقة المربعات الصغرى المعممة FGLS كون النموذج المقدر حسبا يعتبر الأكثر معنوية.

## أولا: قراءة نتائج النموذج المقدر حسب طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS

تمكننا نتائج تقدير النموذج حسب طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS والموضحة في الجدول رقم (61) أعلاه من تقدير نموذج تأثير التكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لدول المغرب وفق الصيغة الرياضية التالية:

$$Comp_{it} = 0,1614 + 0,0609 GDPpc_{it} + 2,1546 InTrade_{it} - 0,0380 FDI_{it} + 0,0006 GFC_{it} - 0,2155 TRO_{it} + \eta_i + e_{it}$$

حيث كانت القيمة الاحتمالية لكاي مربع (chi2) للنموذج الكلي عند مستوى 0,0000 وهو ما يجعلنا نعتبر أن النموذج ذو جدوة في تفسير أثر التكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لدول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019، ويمكن قراءة مكونات النموذج اقتصاديا، وكذا استخلاص نتائج اختبار الفرضية الثالثة التي تنص على وجود أثر معنوي للتكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لدول المغرب العربي في الفترة 2005-2019، على النحو التالي:

- كان الحد الثابت للنموذج بقيمة 0,1614367 وتدل القيمة على أن المؤشر النسبي للتنافسية المغربية يكون موجبا بقيمة هذا المعامل في حالة استبعاد باقي مكونات النموذج، إلا أن القيمة الاحتمالية للحد الثابت كانت حسب طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS عند مستوى 0,144 وهي قيمة أكبر من مستوى المعنوية 0,05، ما يجعل الحد الثابت غير معنوي في تفسير المتغير التابع للدراسة؛
- كان تأثير نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي المعبر عنه ضمن الصيغة الرياضية أعلاه بالرمز GDPpc موجبا، حيث كانت قيمة معامله 0,0609006، وعند قيمة احتمالية 0,000، وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 0,05، ما يجعلنا نعتبر تأثير نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في التنافسية الدولية لدول المغرب العربي خلال الفترة 2019-2005 معنويا، وهو ما أثبتته الأدبيات التي عالجت العلاقة بين المتغيرين، وصولا إلى اعتبار الاقتصاد ذو تنافسية عالميا في حالة قدرته على تحقيق معدلات نمو اقتصادية مطردة وبصفة مستمرة بما يحسن من رفاهية أفراد المجتمع، وتقودنا هذه النتيجة لقبول الفرضية الفرعية الأولى التي تنص على وجود أثر معنوي لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي على تنافسية الدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- كان تأثير متغير الوزن النسبي للاقتصاد في التجارة البينية المغربية والمعبر عنه ضمن النموذج المقدر أعلاه بالرمز InTrade أيضا موجبا، حيث كان معامله بقيمة 2,514663، وبقيمة احتمالية 0,000، ما يقودنا لاعتبار تأثير التجارة البينية المغربية كمتغير مؤثر معنويا على التنافسية الدولية للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019، ويدل ذلك على أن التجارة البينية ومساهمة الاقتصادات المغربية في المعاملات التجارية للمنطقة من شأنها تعزيز التنافسية الدولية للبلدان محل الدراسة، وتقودنا هذه النتيجة لقبول الفرضية الفرعية الثانية التي تنص على وجود أثر معنوي للتجارة البينية المغربية على تنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- بالنسبة لمتغير التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر والمعبر عنه ضمن النموذج المقدر بطريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS بالرمز FDI فقد كان تأثيره سالبا بمعامل 0,0380836 -، وبقيمة احتمالية عند مستوى 0,809، وهو ما يدل على عدم معنوية التأثير السالب للاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية البلدان المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019، وذلك بالرغم من الدور الحاسم للاستثمار الأجنبي المباشر في نقل المعرفة ورؤوس الأموال والتكنولوجيا نحو البلدان المضيفة، بما يساهم في ترقية وتنويع مصادر النمو الاقتصادي لتلك البلدان، وهذه النتيجة تجعلنا نرفض الفرضية الفرعية الثالثة التي تنص على وجود أثر معنوي للتدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- وفي ما يتعلق بمتغير إجمالي تكوين رأس المال الثابت المشار له ضمن النموذج المقدر أعلاه بالرمز GFC فقد كان تأثيره موجبا بمعامل 0,0006595 عند قيمة احتمالية 0,092 وهي قيمة أكبر من مستوى المعنوية 0,05، ما يقودنا لاعتبار أثر الاستثمار المحلي في التنافسية الدولية للدول المغربية غير معنوي خلال الفترة من 2005 إلى 2019، وذلك بالرغم من المساهمة التي تقدمها الاستثمارات المحلية إلى جانب الاستثمارات الأجنبية في الزيادة المباشرة وغير المباشرة في

الطاقة الإنتاجية من خلال المساعدة على توسيع الأنشطة الاقتصادية المختلفة التي تستفيد من الأصول الرأسمالية كالطرق والسدود والبنى التحتية، وهذه النتيجة تقودنا لرفض الفرضية الفرعية الرابعة التي تنص على وجود أثر معنوي لإجمالي تكوين رأس المال الثابت على تنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛

- وكان تأثير متغير الانفتاح التجاري المعبر عنه بالرمز TRO سالبا بمعامل 0,2155328 - وعند قيمة احتمالية بمستوى 0,000، ما يجعل من تأثير معدل الانفتاح التجاري في التنافسية الدولية للبلدان المغربية معنويا خلال الفترة 2005-2019، وهو ما لا يتماشى مع المنطق الاقتصادي الذي ينص على أنه كلما زادت نسبة المبادلات التجارية الخارجية بشقها في الناتج المحلي الاجمالي للاقتصاد كلما دل ذلك على دوره ووزنه في المنظومة الاقتصادية العالمية، وبالتبعية تعزيز فرص تنافسيته عالميا، وهذه النتيجة تقودنا لقبول الفرضية الفرعية الخامسة التي تنص على وجود أثر معنوي لمعدل الانفتاح التجاري على تنافسية دول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019.
- تقودنا نتائج تقدير النموذج القياسي حسب طريقة المربعات الصغرى المعممة FGLS، وكذا نتائج اختبار الفرضيات الفرعية أعلاه، إلى قبول الفرضية الثالثة للدراسة، والتي تنص على وجود أثر معنوي للتكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لدول المغرب العربي في الفترة 2005-2019.

#### ثانيا: قراءة نتائج النموذج المقدر حسب طريقة Prais-Winsten (PCSEs)

يأخذ النموذج المقدر حسب طريقة Prais-Winsten (PCSEs) الصيغة الرياضية التالية:

$$Comp_{it} = 0,0922 + 0,0685 GDPpc_{it} + 2,4253 InTrade_{it} + 0,1454 FDI_{it} + 0,0007 GFC_{it} - 0,2484 TRO_{it} + \eta_i + e_{it}$$

كانت القيمة الاحتمالية لكاي مربع (chi2) للنموذج الكلي عند مستوى 0,0000 وهو ما يجعل هذا النموذج أيضا ذو جدوة في تفسير أثر التكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لدول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019، حيث يمكننا قراءة النموذج المقدر اقتصاديا كما يلي:

- كانت قيمة الحد الثابت للنموذج 0,0922738 وتدل القيمة على أن المؤشر النسبي للتنافسية المغربية يكون موجبا بقيمة هذا المعامل في حالة استبعاد باقي مكونات النموذج، إلا أن القيمة الاحتمالية للحد الثابت كانت حسب طريقة Prais-Winsten (PCSEs) عند مستوى 0,575 وهي قيمة أكبر من مستوى المعنوية 0,05، ما يجعل الحد الثابت غير معنوي في تفسير المتغير التابع للدراسة؛

- كان تأثير نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي المعبر عنه ضمن النموذج المقدر وفق طريقة Prais-Winsten بالرمز GDPpc موجبا، حيث كانت قيمة معاملته 0,0685559، وعند قيمة احتمالية 0,000، وهي قيمة أقل من مستوى المعنوية 0,05، ما يجعلنا نعتبر تأثير نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في التنافسية الدولية لدول المغرب العربي خلال الفترة 2005-2019 معنويا، وهو ما تم تسجيله أيضا حسب النموذج المقدر وفق طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS؛

- كان متغير الوزن النسبي للاقتصاد في التجارة البينية المغربية والمعبر عنه ضمن النموذج المقدر أعلاه بالرمز InTrade ذو تأثير موجب أيضا، حيث كان معامله بقيمة 2,425319، وبقيمة احتمالية 0,000، وهنا يُعتبر تأثير التجارة البينية المغربية على التنافسية الدولية للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019 معنويا، وبدل ذلك على أن التجارة البينية ومساهمة الاقتصادات المغربية في المعاملات التجارية للمنطقة كان لها دور في تعزيز التنافسية الدولية للبلدان المغربية؛
- بالنسبة لمتغير التدفقات الواردة للاستثمار الأجنبي المباشر والمعبر عنه ضمن النموذج المقدر بطريقة (PCSEs) Prais-Winsten بالرمز FDI فقد كان تأثيره موجبا بمعامل 0,145464، وبقيمة احتمالية عند مستوى 0,597، وهو ما يدل على عدم معنوية تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية البلدان المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- وفي ما يتعلق بمتغير إجمالي تكوين رأس المال الثابت المشار له بالرمز GFC فقد كان تأثيره موجبا بمعامل 0,0007368 عند قيمة احتمالية 0,397 وهي قيمة أعلى من مستوى المعنوية 0,05، ما يقودنا لاعتبار أثر الاستثمار المحلي في التنافسية الدولية للدول المغربية غير معنوي خلال الفترة من 2005 إلى 2019؛
- بالنسبة لتأثير متغير الانفتاح التجاري المعبر عنه بالرمز TRO فقد كان حسب هذه الطريقة أيضا سالبا بمعامل 0,2484162 وعند قيمة احتمالية بمستوى 0,000، ما يجعل من تأثير معدل الانفتاح التجاري في التنافسية الدولية للبلدان المغربية معنويا خلال الفترة 2005-2019، وهو ما لا يتماشى مع المنطق الاقتصادي الذي ينص على أنه كلما زادت نسبة المبادلات التجارية الخارجية بشقيها في الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد كلما دل ذلك على دوره ووزنه في المنظومة الاقتصادية العالمية.

## خلاصة:

كان الهدف من خلال هذا الجزء هو اختبار نوع وطبيعة تأثير التكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لبلدان المغرب العربي خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى 2019، وكذا تحديد طبيعة العلاقة بين المتغيرين وفق المناهج والاختبارات الاحصائية المناسبة لذلك، حيث تم المرور بكل المراحل المنهجية الملائمة لمثل هذا النوع من الدراسات، أين قمنا في بداية الأمر بتسليط الضوء على الإطار القياسي المنتهج في التحليل، من خلال توضيح مفهوم وشروط ومزايا استخدام نماذج السلاسل الزمنية المقطعية أو ما يعرف ببيانات بانيل (Panel data)، ثم أهم المراحل الواجب احترامها وصولاً إلى تقدير نموذج الدراسة القياسية وفق هذه الطريقة، وفي مرحلة ثانية قمنا بوصف متغيرات الدراسة والنموذج المعتمد بالاستعانة بأهم الدراسات القياسية السابقة التي عالجت موضوع التكامل الاقتصادي كمتغير مستقل، وأخيراً تطرقنا إلى تقدير نموذج الدراسة وفق منهجية بيانات بانيل، ونظراً لوجود بعض المشكلات القياسية التي تشوب النموذج، فقد أفضت الدراسة إلى اعتماد طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS.

وأهم ما خلص إليه هذا الجزء من الدراسة ما يلي:

- عدم وجود علاقة ارتباط بين التكامل الاقتصادي معبرا عنه بالمتغيرات المفسرة الفرعية (نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي؛ التجارة البينية؛ تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إجمالي تكوين رأس المال الثابت ومعدل الانفتاح التجاري) و التنافسية الدولية لدول المغرب العربي خلال الفترة من 2005 إلى 2019.
- وجود أثر موجب معنوي لنصيب الفرد المغربي من الناتج المحلي الإجمالي على التنافسية الدولية للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019، وهو ما يتماشى مع المنطق الاقتصادي الذي يُعتبر حسبه الاقتصاد ذو تنافسية عالميا في حالة قدرته على تحقيق معدلات نمو اقتصادية مطردة وبصفة مستمرة بما يحسن من رفاهية أفراد المجتمع.
- وجود أثر موجب معنوي للوزن النسبي للاقتصاد في التجارة البينية المغربية على التنافسية الدولية للدول المغربية خلال الفترة من 2005 إلى 2019، ويدل ذلك على أن التجارة البينية ومساهمة الاقتصادات المغربية في المعاملات التجارية للمنطقة من شأنها تعزيز التنافسية الدولية للبلدان محل الدراسة.
- وجود تأثير معنوي سلبي للانفتاح التجاري على التنافسية الدولية للبلدان المغربية خلال الفترة 2005-2019، وهو ما لا يتماشى مع المنطق الاقتصادي الذي ينص على أنه كلما زادت نسبة المبادلات التجارية الخارجية بشقيها في الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد كلما دل ذلك على دوره ووزنه في المنظومة الاقتصادية العالمية، وبالتبعية تعزيز فرص تنافسيته عالميا.

الجماعة

تناولنا في هذه الدراسة تحليلاً لدور التكامل الاقتصادي المغربي في تعزيز تنافسية البلدان المغربية، وكان ذلك انطلاقاً من الخلفية النظرية والأدبيات المفسرة لكلا المتغيرين، حيث كانت البداية بتحليل مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي وأهم النظريات المفسرة لقيام التكتلات الإقليمية، ثم عرض التجربة التكاملية المغربية والتي أظهرت طغيان العوائق الهيكلية الدائمة والظرفية التي حالت دون التجسيد الفعلي للمشروع، وفي مرحلة ثانية تناولنا أهم الأدبيات المفسرة للتنافسية الدولية، مروراً بأهم التيارات الفكرية المساهمة في تطوير مفهومها وبناء محدداتها، ثم تطرقنا لتحليل الأداء التكاملية للمنطقة المغربية وأدائها التنافسي دولياً، حيث كانت البداية بدراسة تطور السياسات التجارية لاقتصادات المعنية، ثم تحليل أهم المؤشرات الخاصة بالمعاملات التجارية البينية واتفاقيات التعاون بينها، كما قمنا بتشخيص الأداء التنافسي لبلدان المنطقة واستخلاص أهم جوانب القوة التي تزخر بها، وأهم جوانب الضعف التي تشوبها، وفي جزء آخر قمنا بدراسة قياسية لدور التكامل الاقتصادي في تعزيز تنافسية الاقتصادات المغربية اعتماداً على نماذج البيانات المقطعية "بانل" للفترة الممتدة من 2005 إلى 2019، وهي الفترة التي توافرت فيها الإحصائيات حول المتغيرين، ولو كان ذلك بصفة نسبية مما اقتضى تصحيح بعض المتغيرات وفق برمجية Stata V16، وكانت أهم النتائج التي توصلنا لها من خلال هذه الدراسة ما يلي:

1. يتسم التكامل الاقتصادي الإقليمي بجملة من الخصائص التي من شأنها أن تعود على الاقتصادات المتكاملة بالعديد من المزايا والمكاسب المشتركة، والتي أهمها توسيع نطاق السوق، حيث أن من أهم دوافع التكامل الإقليمي هو تلافي إشكالية ضيق الأسواق المحلية وعدم مقدرة الاقتصادات على استيعاب وتصريف مخرجاتها ومنتجاتها محلياً، وبالتالي فإن توسيع نطاق الأسواق يحمل العديد من المزايا المرتبطة باقتصاديات الحجم وإرساء مبدأ التخصص وتقسيم العمل، كما أن التكامل الاقتصادي الإقليمي من شأنه زيادة معدلات النمو الاقتصادي من خلال تطوير حجم ونوع المشاريع المنتجة والخالقة للقيمة المضافة في الاقتصادات المتكاملة، ذلك فضلاً عن أن التكامل يعمل على تفعيل العلاقات الإقليمية والاعتماد المتبادل والتلاحم بين الوحدات المتكاملة، بما يحسن شروط التبادل الدولي وتعزيز المركز التفاوضي الدولي لتلك الوحدات؛
2. تعتبر الاستفادة من المزايا التي يحملها التكامل الاقتصادي الإقليمي مشروطة بجملة من العوامل الواجب توافرها، حيث يتم في هذا السياق التمييز بين نوعين من الشروط، يتعلق النوع الأول بالشروط الهيكلية البنائية ذات التأثير المباشر على طبيعة الالتزام الأولي لمشروع التكامل، وأهمها التكافؤ الاقتصادي بين الوحدات المتكاملة، قيمة النخبة المكتملة، التعددية في التكامل والقدرة على التكيف والتجاوب بين الاقتصادات، في حين يخص النوع الثاني الشروط الإدراكية، وهي الشروط المرافقة لمراحل التكامل والمتحركة إلى درجة كبيرة في نجاعتها، وأهمها الإنصاف في توزيع المنافع، قوة الحجة الخارجية وانخفاض التكاليف المتوقعة من التكامل والتحكم فيها؛
3. في سياق تجسيد التكامل الاقتصادي المغربي، يمكن وصف الكتلة المغربية بتوافرها نسبياً على أهم المقومات والشروط الواجب توافرها لإنجاح التكامل في المنطقة، حيث أنها تعتنق الدين الإسلامي وتترابط في ما بينها وفق معالمه، ما يعتبر رابطاً أساسياً ورافعاً للوحدة المغربية، إضافة إلى خصوصية اللغة العربية وجذورها التاريخية ذات الأثر على التركيبة الاجتماعية والثقافية للمغرب العربي، كما تعتبر دول المنطقة متجانسة تاريخياً، حيث يحمل

الرصيد التاريخي المغربي في ذاكرة شعوب المنطقة قيما مشتركة لها مساهمة كبيرة في تلاحمها وترابطها، وفي السياق نفسه تتميز الهوية والشخصية المغربية بوحدة ثقافية متجانسة أيضا، كونها تمثل نتاج التفاعل الجغرافي والتاريخي المشتركين؛

4. من خلال التجربة التكاملية بين دول المغرب العربي، انضح أن النوايا التكاملية والأداء التكاملي بين دول المنطقة كانا ضعيفين، وما أدى لذلك هو كثرة العوائق التي حالت دون التجسيد الفعلي لمشروع الوحدة المغربية، حيث سجلت المسيرة التكاملية المغربية ضعفا في العلاقات الاقتصادية والسياسية المتعددة وحتى الثنائية، ولا تزال الدول المغربية تميل لتبني مبدأ السيادة الوطنية، في حين أن التكتلات الاقتصادية الناجحة تميل لتغليب المصلحة الجماعية الإقليمية ما فوق القومية على المصلحة الانفرادية، كما أثبتت التجربة التكاملية المغربية أن المنطقة تشوبها كثرة النزاعات، خاصة الثنائية منها، وتغليب البعد السياسي للمعاملات على البعد الاقتصادي؛

5. نستخلص من خلال تحليل الأداء الاقتصادي والتكامل لبلدان المغرب العربي أن أداء غالبيتها يتسم بالضعف وعدم الاستقرار، وهو ما يفسره ضعف واختلال المعاملات التجارية البينية، بل وتمركز العلاقات الاقتصادية الخارجية للاقتصادات المغربية وتوجهها نحو الشريك التقليدي المتمثل في الاتحاد الأوروبي، في حين كان يجدر توجيه المبادلات التجارية وتطويرها بيننا، بما يعمل على تحسين وتعزيز شروط التبادل الدولي والمركز التفاوضي للمنطقة؛

6. أفضى تشخيص الأداء التنافسي للدول المغربية خلال الفترة 2005-2019 إلى كثرة جوانب ضعف التنافسية الدولية، فمقارنة بجوانب القوة التي تعتبر محدودة والتي تم تسجيلها نسبيا في الاقتصاد التونسي، المغربي والجزائري بصفة ظرفية ومحدودة على بعض السنوات، إلا أن جوانب الضعف كانت أكثر بروزا، حيث أن أهم مؤشرات تراجع تنافسية البلدان المغربية والتي أدت إلى تراجع ترتيبها العالمي هي ضعف البنية التحتية، مؤشرات الفساد، الممارسات البيروقراطية الحكومية غير الفعالة وعدم الاستقرار السياسي الذي شهدته بعض الدول خاصة بداية من 2010، وكل هذه المؤشرات كانت مشتركة نسبيا بين كافة الدول المغربية؛

7. نستنتج من خلال تحليل شروط نجاح التكامل الاقتصادي الإقليمي أن التقارب الجغرافي ليس شرطا كافيا لنجاح التكامل، وهو ما يقودنا لرفض الفرضية الأولى للدراسة، والتي تنص على أن توفر شرط التقارب الجغرافي بين الاقتصادات يكفي لإنجاح التكامل الاقتصادي بينها؛

8. خلصت الدراسة في جانبها القياسي إلى عدم وجود علاقة ارتباط بين التكامل الاقتصادي المغربي والتنافسية الدولية لدول المغرب العربي، حيث أن تحليل الارتباط بين المتغيرات المستقلة للنموذج المقدر والتنافسية الدولية للاقتصادات المغربية كانت ضعيفة وبمستوى معنوية أكبر من 0.05، وهو ما قادنا لرفض الفرضية الثانية للدراسة التي تنص على وجود علاقة ارتباط بين التكامل الاقتصادي المغربي والتنافسية الدولية لدول المغرب العربي خلال الفترة 2005-2019؛

9. نستخلص من نتائج الدراسة القياسية أيضا وجود أثر معنوي موجب للتكامل الاقتصادي المغربي على تنافسية البلدان المغربية، حيث أن تقدير النموذج وفق طريقة المربعات الصغرى المعممة الممكنة FGLS، والتي كانت ذات جودة أكبر في التقدير، كان يدل على الأثر المعنوي الموجب لنصيب الفرد المغربي من الناتج المحلي الإجمالي على

تنافسية البلدان المغربية، وهو ما يتفق مع الأدبيات التي تناولت مفهوم التنافسية العالمية والتي أسست مفهومها بناء على مقدرة الاقتصاد على خلق الشروط اللازمة للأجور المرتفعة، بما يحسن رفاهية المجتمع ومستوى معيشته، ومن مخرجات تقدير النموذج أيضا هو وجود أثر معنوي موجب لوزن الاقتصادات في التجارة البينية المغربية على تنافسيها الدولية، وهو ما يدل على أنه كلما زاد ميل الاقتصادات المغربية للمساهمة في المبادلات البينية كلما ساهم ذلك في تقدم مؤشرات تنافسيها عالميا، وهو ما قادنا لتأكيد الفرضية الثالثة للدراسة، والتي تنص على وجود معنوي للتكامل الاقتصادي المغربي على التنافسية الدولية لدول المغرب العربي في الفترة 2005-2019.

بناءً على ما سبق من الاستنتاجات، يمكن تقديم بعض الاقتراحات التي من شأنها الاستفادة من الوضع الاقتصادي المغربي وتطويره خدمةً لتنافسية البلدان المغربية التي تحمل في طياتها مستويات معيشية مرموقة لشعوب المنطقة، ومن أهم الاقتراحات ما يلي:

1. تمكين المتعاملين الاقتصاديين المغاربة وحتى الأجانب من الحصول على المعلومات الهامة حول الأسواق المغربية، بما يخدم ترقية المبادلات البينية للمنطقة، وذلك من خلال تأسيس قاعدة بيانات ونظام معلومات تجاري مشترك، يدمج ضمنه دليل أو فهرس للمؤسسات المغربية الناشطة بكل أنواعها، على أن يتم تحيين البيانات بصفة دورية؛
2. تبني سياسات فعالة في إطار تمويل التجارة الخارجية البينية، مع ضرورة توحيد الممارسات التجارية المغربية، وإعفاء السلع والخدمات ذات المنشأ المغربي من الرسوم الجمركية وغير الجمركية؛
3. توحيد السياسات الجمركية المغربية، لا سيما في جانب القيود الكمية، مع ضرورة التنسيق في مجال إرساء آلية للتعويض عن الخسائر الناجمة عن تخفيض الرسوم الجمركية، بما يضمن مكاسب تجارية واقتصادية أكبر من الفرص الجبائية الضائعة؛
4. العمل المشترك والجدي على تطوير البنية التحتية المغربية خاصة في مجال النقل بأنواعه، مما يضمن انسيابية المبادلات التجارية البينية، وكذا انسيابية وحركية عناصر الإنتاج داخل المنطقة المغربية، وفي هذا السياق يمكن تأسيس صندوق مشترك تتم تغذيته بمساهمات الاقتصادات الخمسة؛
5. تبني ممارسات مشتركة وموحدة في مجال التسويق لجاذبية المنطقة المغربية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، مع توحيد الممارسات والسياسات التي من شأنها توفير المناخ الاقتصادي، الإجتماعي والسياسي الملائم لجذب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات؛
6. توحيد مواقف الدول المغربية تجاه القضايا الخارجية، وفي هذا الإطار يجب تذليل العقبات السياسية وتغليب المصلحة الاقتصادية، بما يخدم القوة التفاوضية الدولية لبلدان المنطقة والرقى بمستوى رفاهية شعوبها؛
7. في مجال ترقية وتعزيز تنافسية الدول المغربية، وعلى ضوء تحليل أدائها الاقتصادي والتكاملي وتشخيص أداؤها التنافسي، نقترح أن يتم تكثيف العمل المشترك في مجال تنمية النشاطات المبنية على التكنولوجيا، كونها من أكثر الأنشطة الخالقة للقيمة، وهو ما يتطلب استثمارات مغربية مشتركة في مجال البحث والتطوير، وكذا إنشاء أقطاب تكنولوجية مغربية؛

8. التنسيق في مجال بناء وتطوير المزايا التنافسية المغربية، سواء تعلق الأمر بالمستوى الجزئي والمؤسسات، أو في ما يتعلق بالمستوى القومي المرتبط بالمزايا النسبية؛

9. إنشاء مرصد للتنافسية المغربية، بالاعتماد على قواعد بيانات حديثة، ونظم معلومات متطورة تشتمل على كل ما يخص تنافسية الاقتصادات المغربية، بحيث يعمل المرصد على التشخيص المستمر للأداء التنافسي المغربي، مما يمكن من اكتشاف كل فرص تعزيز التنافسية وتجديد نقاط القوة لرصدها، وكذا الكشف المبكر عن التهديدات المحيطة بالاقتصادات المغربية والعمل على تلافياها.

من خلال الدراسة التي قمنا بها في شقها النظري والقياسي لاختبار أثر التكامل الاقتصادي على التنافسية الدولية للدول المغربية، حاولنا إتباع خطوات ومنهجية البحث العلمي خلال مختلف مراحل إعداد هذه الأطروحة، إلا أن النتائج المتوصل إليها تبقى نتائج فردية محدودة على دول العينة وعلى فترة الدراسة، والنموذج المستخدم، وطرق التقدير المتبعة، بالإضافة إلى مصادر البيانات التي تم الاعتماد عليها، وهو ما يقودنا لاقتراح الآفاق البحثية التالية:

1. توسيع عينة الدراسة لتشمل دولاً أخرى خارج المنطقة المغربية، لا سيما الدول العربية أو الأفريقية، أو بإجراء دراسات مقارنة بين الدول النامية والدول المتقدمة، مع اعتماد مؤشرات أخرى لا يتحدد توافر البيانات حولها بالفترة من 2005 إلى 2019، بل لفترات أطول؛

2. التفصيل في المؤشرات المستقلة الجزئية المكونة للتكامل الاقتصادي الاقليمي من أجل قياس أثره على التنافسية الدولية، حيث يمكن اعتماد نموذج اقتصادي للتكامل يشمل متغيرات أكثر تفصيلاً وأكثر ملاءمة لتفسير التنافسية، وفي هذا السياق يمكن التعمق في الدراسة القياسية باستخدام نماذج بيانات البانل الديناميكية؛

3. على ضوء الاستنتاجات المتوصل لها من هذه الدراسة، يمكن طرح العديد من المواضيع البحثية التي تمثل امتداداً للدراسة الحالية، كالبحث في أثر التجارة البينية المغربية على تنافسية الدول المغربية، وأثر الإستثمار الأجنبي المباشر في تعزيز تنافسية دول المنطقة.

# قائمة المراجع

## المراجع باللغة العربية:

## • الكتب:

1. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي - العولمة والتكتلات الإقليمية البديلة، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002.
2. أمجد مالكي، الحركات الوطنية والاستعمار في المغرب العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، ط2، بيروت، 1994.
3. إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية 2008.
4. بثينة محمد علي المحتسب، طالب محمد عوض، التنافسية والتنمية، منشورات الجامعة الأردنية، عمان، الأردن، 2010.
5. توفيق المديني، اتحاد المغرب العربي بين الإحياء والتأجيل، دراسة تاريخية سياسية، منشورات اتحاد الكتاب العربي، دمشق، 2006.
6. جمال عبد الناصر مانع، اتحاد المغرب العربي: دراسة قانونية سياسية، دار العلوم للنشر، الجزائر، 2004.
7. حسين بوقارة، اشكاليات مسار التكامل في المغرب العربي، دار هومة، الجزائر، 2010.
8. دامودار غيجاراتي، ترجمة مها محمد زكي، الاقتصاد القياسي بالأمثلة، دار حميثرا للنشر، ط1، القاهرة، 2010.
9. دريس نبيل، الاتحاد المغربي - التعاون المشترك والتقارب الاقتصادي، مركز الكتاب الأكاديمي، ط1، الأردن، 2017.
10. زايد عبيد الله مصباح، اتحاد المغرب العربي: الطموح والواقع، المستقبل العربي، العدد 236، أكتوبر 1998.
11. سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، ج 2، التكتلات الاقتصادية بين النظرية والتطبيق، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005.
12. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ج2، ط2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994.
13. شريف علي الصوص، التجارة الدولية - الأسس والتطبيقات، دار أسامة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2012.
14. صالح المازقي، هبات ولعنات دول المغرب العربي، الدار المتوسطة للنشر، ط1، أريانة، تونس، 2014.
15. عامر مصباح، نظريات تحليل التكامل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.
16. عبد الإله بلقزيز، المغرب العربي، ثقل الموارث ونداء المستقبل، سلسلة كتب المستقبل العربي، العدد 65، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2013.
17. عبد الحميد براهيمي، المغرب العربي في مفترق الطرق في ظل التحولات العالمية، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، بيروت، لبنان، 1996.
18. عبد المطلب عبد الحميد، إقتصاديات المشاركة الدولية - من التكتلات الاقتصادية حتى الكوز، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2006.

19. عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة - الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، مجموعة النيل العربية، ط1، مصر، 2003.
20. عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية - من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، ط1، الجزائر، 2007.
21. فؤاد أيو ستيت، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2004.
22. محسن الندوي، تحديات التكامل الاقتصادي العربي في عصر العولمة، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، بيروت، لبنان، 2011.
23. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، ط1، بيروت، 2010.
24. محمد علي عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات - دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، بيروت، لبنان، 2007.
25. محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة.
26. محمودي مراد، النظرية العامة للمناطق الاقتصادية الحرة، دار الكتاب الحديث، الجزائر، 2002.
27. مدني بن شهرة، سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية، دار هومة، الجزائر، 2008.
28. مركز زايد للتنسيق والمتابعة، اتحاد المغرب العربي: الوحدة التاريخية والجغرافية، الامارات العربية المتحدة، 2001.
29. مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2011.
30. نزية عبد المقصود محمد مبروك، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات العولمة، مع رؤية إسلامية، دار رؤية للنشر، الاسكندرية، 2007.
31. نيفين حسين شمت، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، 2009.

• المقالات العلمية:

1. أحمد الكواز، التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي، جسر التنمية، العدد 73- ماي 2008، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.
2. بن يوب لطيفة وآخرون، التكامل الاقتصادي المغربي والتكامل الاقتصادي الخليجي: دراسة قياسية مقارنة، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد 13، العدد 14، جوان 2017.
3. بوكساني رشيد، ديبش أحمد، مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي المغربي، دراسات اقتصادية، العدد 2004/04.

4. حدادي محمد أمين، لوماشي مسعد سميحة، محددات البطالة في الدول المغاربية: دراسة قياسية باستخدام معطيات بانل خلال الفترة 1990-2019، مجلة أبحاث إدارية واقتصادية، المجلد 16، العدد 01، 2022.
5. حسين الأعرج، آليات تعزيز التنافسية العربية في ظل إقتصاد المعرفة، شؤون استراتيجية - مجلة مستقلة، السنة السابعة، العدد (26 - 2009).
6. حيدر شاكر البرزنجي وآخرون، قياس الأداء التنافسي لشركة التأمين الوطنية وبعض فروعها باستخدام مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCAI)، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المجلد الثالث عشر العدد 42 الفصل الاول، 2018.
7. ديدي ولد السالك، اتحاد المغرب العربي، أسباب التعثر ومداخل التفعيل، المستقبل العربي، العدد 312- فيفري 2005، مركز دراسات الوحدة العربية.
8. رتيعة محمد، استخدام نماذج بيانات البانل في تقدير دالة النمو الاقتصادي في الدول العربية، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد 02، سبتمبر 2014.
9. ربحان الشريف، هوام لمياء، دور مناخ الاستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد الوطني الجزائري - دراسة تحليلية تقييمية، مجلة الأكاديمية العربية في الدنمارك، العدد (14-2014).
10. زكريا يحيى الجمال، اختيار النموذج في نماذج البيانات الطولية الثابتة والعشوائية، المجلة العراقية للعلوم الإحصائية، العدد 21، 2012.
11. زهرة حسن عباس التميمي، خديجة عدنان حميد، منهج تحليل متجه الارتباط الذاتي (VAR) وتصحيح الخطأ (VEC) للبيانات اللوحية Panel Data مع حالة تطبيقية: الحسابات القومية لدول مجلس التعاون الخليجي للمدة (1970-2012)، مجلة الاقتصاد الخليجي، المجلد 32، العدد 30، 2016.
12. سهام يوسف علي، الخلل الهيكلي في التجارة الخارجية الليبية، مجلة جامعة سبها البحثية والتطبيقية، المجلد السابع، العدد 02، 2008.
13. عبد النور بن عنتر، البعد الأمني لاستعصاء التكامل في المغرب العربي، السياسة الدولية، العدد 201- جويلية 2015.
14. عوار عائشة، بوثلجة عبد الناصر، دول اتحاد المغرب العربي والطريق نحو التكامل، مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد 02، العدد 02، 2014.
15. عيساني العارم، محمد ناصر ثابت، أثر المديونية الخارجية على النمو الاقتصادي: دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر (2000-2015)، مجلة الحوار المتوسطي، المجلد 10، العدد 01، 2019.
16. فيصل بهلولي، إقامة منطقة التجارة الحرة المغاربية كمدخل لتحقيق التكامل الاقتصادي بين دول المغرب العربي في ظل التحديات الاقتصادية الدولية الراهنة، مجلة الباحث، العدد 14/2014.
17. محمد بوبوش، وحدة المغرب العربي والتكتلات الإقليمية الأخرى، بحوث اقتصادية عربية، العدد 42 - ربيع 2008.

18. مخلوفي عبد السلام، بن عبد العزيز سفيان، تأثير التكاملات الاقتصادية الإقليمية على تنافسية الاقتصادات النامية " (تجربة الاقتصاد الجزائري ودول الاتحاد الأوروبي)، مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد 02، العدد 02، سبتمبر 2014.
19. ناجي حريش، عبد الرحمان أولاد زاوي، تنافسية دول التكامل الاقتصادي المغربي – الواقع والآفاق، مجلة العلوم الانسانية لجامعة أم البواقي، العدد 08 – ديسمبر 2017.
20. وسيلة بوفنش، تحليل وقياس العلاقة بين نمو إجمالي تكوين رأس المال الثابت والنمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2018، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، المجلد 13، العدد 02، 2021، القسم (أ) العلوم الاقتصادية والقانونية.

• الأطروحات والمذكرات:

1. ربيع اسويدي خليفة المبروك، تقدير دوال الطلب على مكونات التجارة الخارجية في الاقتصاد الليبي، دراسة تحليلية للفترة 1980-2009، أطروحة دكتوراه، فرع الاقتصاد، جامعة الجبل الغربي، ليبيا، 2017.
2. شيخ فتيحة، الإندماج الاقتصادي المغربي بين الإقليمية والعولمة، مذكرة ماجستير في العلوم السياسية، تخصص علاقات دولية، جامعة الجزائر، 2007.
3. عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية – حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، فرع التسيير، جامعة الجزائر، 2003.
4. قارة ابراهيم، أثر أنظمة سعر الصرف على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة نظرية ونموذجية قياسية باستخدام معطيات البانل، أطروحة دكتوراه، فرع العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2018-2019.
5. لعوج بن عمر، أثر التحرير المالي على الوساطة المالية، دراسة قياسية لعينة من 22 دولة نامية خلال الفترة (1995-2017) باستعمال تحليل بيانات بانل، أطروحة دكتوراه فرع العلوم التجارية، جامعة تلمسان، 2019/2020.
6. محمد الشريف منصوري، إمكانية اندماج اقتصاديات بلدان المغرب العربي في النظام العالمي الجديد للتجارة، أطروحة دكتوراه علوم، تخصص إدارة الأعمال، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009.
7. محمد الشريف منصوري، إمكانية إندماج اقتصاديات بلدان المغرب العربي في النظام العالمي الجديد للتجارة، أطروحة دكتوراه في علوم الاقتصاد، تخصص إدارة الأعمال، جامعة منتوري – قسنطينة، 2008-2009.
8. مقدم عبيرات، التكامل الاقتصادي الزراعي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه، فرع العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002.
9. مولاي ولد أب، الإصلاحات الاقتصادية وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية في موريتانيا للفترة 1985 – 2004، أطروحة دكتوراه، فرع العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.

• **الملتقيات والمؤتمرات:**

1. محمد الشكري. تجربة التكامل الاقتصادي لدول اتحاد المغرب العربي، ورقة بحثية مقدمة إلى المؤتمر المصرفي العربي السنوي - رؤية عربية للقيمة الاقتصادية، الدوحة، قطر، 7-8 نوفمبر 2007.

• **النصوص التشريعية والتنظيمية:**

1. القانون الصادر بالجريدة الرسمية رقم 2 الصفحة 18 باللغة الفرنسية سنة 1963، والذي تم إلغاؤه بواسطة الأمر 29/73 المؤرخ في 05/07/1973 الصادر بالجريدة رقم 62.
2. قانون رقم 02/78 مؤرخ في 11 فيفري 1978، يتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية، الجريدة الرسمية العدد: 07، الصادر في: 14/02/1978.
3. قانون 10/90 مؤرخ في 14/04/1990، متعلق بالقرض والنقد، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد: 16، الصادر في: 14/04/1990.
4. قانون رقم 01-88 مؤرخ في 12 يناير 1988، يتضمن القانون الأساسي للمؤسسات العمومية الاقتصادية، الجريدة الرسمية، عدد 02، صادرة بتاريخ 13/01/1988.
5. قانون 29/88 مؤرخ في 19 جويلية 1988، يتعلق بممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، الجريدة الرسمية العدد: 29، الصادر في: 20/07/1988.

• **التقارير:**

1. التكتلات الاقتصادية العالمية ودخول الأردن في اتفاقيات دولية - التنافسية وتجربة الأردن، إعداد معهد البحوث الاقتصادية الأردنية.
2. صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية ، العدد الخامس، 2022، متوفر على الرابط: <https://www.amf.org.ae/ar/publications/tqyr-tnafsyat-aqtsadyat-aldwl-alrbyt/tqyr-tnafsyat-alaqtsadat-alrbyt-2021>
3. هيئة الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية لأفريقيا، تحليل تحديات التنمية والأولويات لإعادة إطلاق عملية التكامل الإقليمي، وثيقة تركيبية للاجتماع التشاوري بين مكتب شمال افريقيا والمنظمات الدولية الحكومية حول أفاق التكامل المغاربي، الرباط، المغرب، 2013.

• **مواقع الإنترنت:**

1. إحصائيات صندوق النقد العربي، إصدارات التقرير العربي الموحد من 2005 إلى 2019، متوفرة على الرابط: <https://www.amf.org.ae/ar/publications/reports/joint-arab-economic-reports>
2. صندوق النقد العربي، عن الصندوق، متوفر على الرابط: <https://www.amf.org.ae/ar/about->، تاريخ التصفح: 2022-04-10.

3. مصالحي الإحصاء والتعداد - ليبيا، متوفرة على الرابط: <https://www.bsc.ly>

المراجع باللغات الأجنبية:

• **Ouvrages :**

1. Abdellatif Benachenhou, **Pour Une Meilleure Croissance**, Alpha Design, Algérie, 2008.
2. Ali M. El-Agraa, **International Economic Integration**, THE MACMILLAN PRESS, 2<sup>nd</sup> edition, London, 1988.
3. Attila Jambor, Suresh Babu, **Competitiveness of Global Agriculture - Policy Lessons for Food Security**, Springer International Publishing, Switzerland, 2016.
4. Béla Balassa, **the Theory of Economic Integration**, Routledge Revivals, New York, USA, 2011.
5. Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, **From Adam Smith to Michael Porter, Evolution of Competitiveness Theory**, World Scientific Publishing, 1<sup>st</sup> edition, Singapore, 2000.
6. Jean-Marc Siroën, **La régionalisation de l'économie mondiale**, Éditions La Découverte, Paris, 2004.
7. Jomphong Mongkhonvanit, **Coopetition for Regional Competitiveness - The Role of Academe in knowledge-Based Industrial Clustering**, Springer, 2014.
8. khair El-Din Haseeb, Samir Makdisi, **Arab Monetary Integration - Issues And Prerequisites**, Routledge Revivals, New York, 2015.
9. Michael E .Porter, **The Competitive Advantage of Nations: with a new introduction**, The Free Press, 1<sup>st</sup> edition, New York, 1990.
10. Michel Bialés et autres, **L'essentiel sur l'économie**, 4<sup>e</sup> édition, BERTI, Alger, 2007.
11. Régis bourbonnais, **Econométrie**, 7<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 2009.
12. William H. Greene, **Econometric Analysis**, 5<sup>th</sup> Edition, Pearson Education, 2003.

• **Revues et Colloques :**

1. A. Suut Dogruel, Mahmut Tekce, **Trade Liberalization and Export Diversification in Selected MENA Countries**, Topics in Middle Eastern and African Economies, Vol. 13, September 2011.
2. Alain Clément, **Les Mercantilistes Et La Question Coloniale Au 16<sup>e</sup> Et 17<sup>e</sup> Siècles**, outre-meres, revue d'histoire, N° 348-349, 2005, pp.167-202, Lien : <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00138309/document> , date d'accès : 05-07-2015 09:00.
3. Alfred Tovas, **A Survey of the Theory of Economic Integration**, Journal of European Integration, Vol (15-1), 1991-1992, pp. (11-12), University of Auckland Library, Stable URL: <http://dx.doi.org/10.1080/07036339108428964>.

4. Ali F. Darrat, Anita Pennathur, **Are The Arab Maghreb Countries Really Integratable? - Some Evidence From The Theory Of Cointegrated Systems**, *Review of Financial Economics* 11 (2002).
5. Ali F. Darrat, Fatima S. Al-Shamsi, **On The Path Of Integration In The Gulf Region**, *Applied Economics*, Volume 37, 2005 - Issue 9.
6. Assandé Désiré Adom, Subhash C. Sharma, A.K.M. Mahbub Morshed, **Economic integration in Africa**, *The Quarterly Review of Economics and Finance* 50 (2010).
7. Ben Romdhane Mahmoud, **Commerce Et Stratégie De Développement : Le Cas Tunisien**, *Centre Africain De Politique Commerciale*, p (08), Lien : <https://repository.uneca.org/handle/10855/13234>
8. Born, B., and J. Breitung. **Testing for Serial Correlation in Fixed-Effects Panel Data Models**. *Econometric Reviews*, 35, 2016.
9. Catherine Figuière, Laetitia Guilhot, **L'intégration économique régionale: parangon de la complémentarité entre l'économie internationale et l'EPI**, Colloque international "Économie politique internationale et nouvelles régulations de la mondialisation", Centre de Recherche sur l'Intégration Économique et Financière, Université de Poitiers, May 2009, Poitiers, France, p (3), lien : <https://hal.archives-ouvertes.fr/halshs-00394576/document>, date d'accès: 25-12-2016 15:30
10. Christian Deblock, **Accords commerciaux : entre coopération et compétition**, *Politique étrangère*, Vol. 77, No. 4 (Hiver 2012-2013), pp. 819-831, Institut Français des Relations Internationales, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/42716659>, date d'accès : 25-12-2016 21:40.
11. Costas Hadjiyiannis, **Common Markets and Trade Liberalization**, *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 37, No.2 (May, 2004), p (495), Wiley on behalf of the Canadian Economics Association, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3696157>, Accessed: 31-12-2016 17:40.
12. Donald G. Mc.Fetridge, **La Compétitivité: Notion et Mesures**, Ottawa: Industrie Canada, Avril 1995, Document hors-série n°5, p (11), disponible sur le lien : <http://publications.gc.ca/site/fra/397076/publication.html>
13. Elena-Ivona Dumitrescu, Christophe Hurlin, **Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels**, *Economic Modelling*, Volume 29, Issue 4, July 2012, pp. 1450-1460.
14. Ernst B. Haas, Philippe C. Schmitter, **Economics and Differential Patterns of Political Integration: Projections about Unity in Latin America**, *International Organization*, Vol. 18, No. 4 (Autumn, 1964), pp. (711-719), University of Wisconsin Press, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/2705528>, Accessed: 08-01-2017 18:22.

15. Francesco Abbate, *L'intégration De La Tunisie Dans L'économie Mondiale – Opportunités Et Défis*, Nations Unies, Genève, 2002, p (28). Lien : [unctad.org/fr/docs/poedmm198.fr.pdf](http://unctad.org/fr/docs/poedmm198.fr.pdf)
16. George M. von Furstenberg and David P. Teolis, *Should Small Countries Join an Existing Monetary Union?*, *Journal of Economic Integration*, Vol. 17, No. 1 (March 2002), p (105), Center for Economic Integration, Sejong University, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/23000796>, Accessed: 30-12-2016 16:33.
17. Ivohasina Fizara Razafimahefa, Shigeyuki Hamori, *International Competitiveness in Africa - Policy Implications in the Sub-Saharan Region*, *Advanced Studies in Theoretical and Applied Econometrics*, Volume 43, Springer Berlin Heidelberg New York, 2007.
18. J. S. Nye, *Comparing Common Markets: A Revised Neo-Functionalist Model*, *International Organization*, Vol. 24, No. 4, *Regional Integration: Theory and Research* (Autumn, 1970), p (817), University of Wisconsin Press, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/2706153>, Accessed: 07-01-2017 17:18.
19. J. Wursten, *Testing for Serial Correlation in Fixed-Effects Panel Models*. *The Stata Journal*, November, 2018, (1).
20. Karl Aiginger & All, *Competitiveness under New Perspectives*, Working Paper no 44, European Research Area, European Commission, October 2013.
21. Kimberly A. Clausing, *Customs Unions and Free Trade Areas*, *Journal of Economic Integration*, Vol. 15, No. 3 (September 2000), p (419), Center for Economic Integration, Sejong University, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/23000386>, Accessed: 30-12-2016 16:43
22. M. de Sola Perea, Ch. Van Nieuwenhuyze, *Intégration et fragmentation financières dans la zone euro*, *Revue économique*, Juin 2014, pp. (110-111), La Banque nationale de Belgique, article disponible sur l'adresse : <https://www.nbb.be/fr/articles/integration-et-fragmentation-financieres-dans-la-zone-euro-1>, date d'accès : 01/01/2017 12:00.
23. Mahbouli Abderraouf, *L'adhésion De La Tunisie A L'OMC*, disponible sur le lien: <http://www.cedroma.usj.edu.lb/pdf/omc/Mahbouli.pdf>
24. Nacer-Eddine HAMMOUDA, Ali SOUAG, *L'Impact de Flexibilité du Marché du Travail sur la Compétitivité des Entreprises au Maghreb Central (l'Algérie, le Maroc et la Tunisie) - Approche Empirique*, Université de Tlemcen, 2009, p.p. (04-05), disponible sur le lien : <http://fseg.univ-tlemcen.dz/larevue09/nacereddine%20hammouda+ali%20souag.pdf>
25. Paul Robin Krugman, *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, *Journal of International Economics*, Volume 9, Issue 4, November 1979, Pages 469-479, link : [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(79\)90017-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5)
26. Paul Robin Krugman, *What Do Undergrads Need To Know About Trade*, *The American Economic Review*, Vol. 83, No. 2, *Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual*

- Meeting of the American Economic Association, (May, 1993), pp. 23-26, link : <https://www.jstor.org/stable/2117633> , Accessed: 07-10-2015 10:00.
27. Porter, M. E., and the Monitor Company, **Canada at the Crossroads: The Reality of a New Competitive Environment**. Ottawa: Business Council on National Issues, 1992.
28. Raphaël Chiappini, **les Indices Composites Sont-Ils de Bonnes Mesures de la Compétitivité des Pays ?** Larefi Working Papers 1205, Larefi, Université Bordeaux 4. 2012, p.p (13-14).
29. Reinhard Schumacher, **Adam Smith's Theory Of Absolute Advantage And The Use Of Doxography In The History Of Economics**, Erasmus Journal for Philosophy and Economics, Volume 5, Issue 2, Autumn 2012, pp. 54-80, lien : <http://ejpe.org/pdf/5-2-art-3.pdf>
30. Ron Martin, Peter Sunley, **Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment**, Economic Geography, Vol. 72, No. 3 (Jul., 1996), pp. (276-277), Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/144401>, Accessed: 02-12-2017 12:51.
31. Salif Koné, **Is Economic Integration Between Developing Countries a Singular Process?** , Journal of Economic Integration, Vol. 27, No. 3 (September 2012), p. 389, Center for Economic Integration, Sejong University, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/23317240>, date d'accès: 27-11-2015 20:40.
32. Sanjaya Lall, **The Technological Structure and Performance of Developing Country, Manufactured Exports, 1985-1998**, Oxford Development Studies, vol. 28, 2000.
33. Sofiane Ghali, Mustapha K. Nabli, **Export Diversification and Sophistication and Industrial Policy in Tunisia**, Economic Research Forum, Working Paper No. 1415, November 2020, pp. (16 - 17) link: [https://erf.org.eg/app/uploads/2020/11/1605532441\\_918\\_541090\\_1415.pdf](https://erf.org.eg/app/uploads/2020/11/1605532441_918_541090_1415.pdf)
34. Stéphane Bonhomme, Laurent Davezies, **2019: Panel Data, Old and New**, Annals of Economics and Statistics, June 2019, No. 134 (June 2019), pp. 1-4, Stable URL: <https://www.jstor.org/stable/10.15609/annaeconstat2009.134.0001>
35. Touhami Abdelkhalek, **Libéralisation Commerciale Et Pauvreté Au Maroc**, Lien : [http://www.pep-net.org/fileadmin/medias/pdf/files\\_events/4th\\_colombo/touhami-pa.pdf](http://www.pep-net.org/fileadmin/medias/pdf/files_events/4th_colombo/touhami-pa.pdf)
36. William W. Beach and Tim Kane, **Methodology: Measuring the 10 Economic Freedoms**, 2008 Index of Economic Freedom, Heritage Foundation, 2008, p.p (39-40).
37. Yoo-Duk Kang, **Development of Regionalism : New Criteria and Typology**, Journal of Economic Integration, Vol. 31, No. 2 (June 2016), p. 268, Center for Economic Integration, Sejong University, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/43783267>, Accessed: 26-12-2016.

- **Thèses :**

1. Jean-Marie YAO, *Compétitivité et Attractivité des Places Financières Internationales : Application à L'industrie des Fonds d'Investissement au Luxembourg*, thèse doctorat en sciences économiques, Université de Strasbourg, 2012.

- **Rapports et Sites Internet :**

1. A.T. Kearney 2019 FDI Confidence Index,

[www.theglobaleconomy.com/rankings/fdi\\_confidence\\_index/](http://www.theglobaleconomy.com/rankings/fdi_confidence_index/)

2. ANIMA investment network, *La carte des investissements en Méditerranée, guide sectoriel des politiques publiques pour l'investissement*, Etude numéro 07, l'Union européenne, Janvier 2010.

1. Ben Rejeb Mouna, *L'impact De L'ouverture Sur La Performance Des Entreprises – L'exemple Tunisien*, Thèse De Doctorat En Sciences Economiques, Université Paris Dauphine, 2009.

3. Direction des Etudes et des Prévisions Financières Marocaine, *Tableau De Bord Des Indicateurs Macro-économiques*, Mai 2011, p (26). Lien : <http://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>

4. Forum Euro-méditerranéen des Instituts de Sciences Economiques, *Profil Pays – Algérie*, janvier 2006.

5. Heritage Foundation, 2020 Index of Economic Freedom, link: [www.heritage.org/index/heatmap](http://www.heritage.org/index/heatmap)

6. IMD World Competitiveness Center, *Our Mission*, available on: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-mission/Overview/>

7. International Institute for Management Development (IMD), *World Competitiveness Yearbook 2019*.

8. Ministère De L'Economie Et Des Finances, *La Politique Commerciale Extérieure Du Maroc*, Lien : [http://www.finances.gov.ma/depf/publications/en\\_catalogue/etudes/2008/pol\\_exter.pdf](http://www.finances.gov.ma/depf/publications/en_catalogue/etudes/2008/pol_exter.pdf)

9. Source: UNCTAD, *Global Foreign Direct Investment Flows Over the Last 30 Years*, link: <https://unctad.org/data-visualization/global-foreign-direct-investment-flows-over-last-30-years>

10. The World Economic Forum, *Our Mission*, available on: <https://fr.weforum.org/about/world-economic-forum>

11. UNCTAD data center 2022, link: <https://unctadstat.unctad.org/EN/Index.html>

12. UNCTAD, *Global Foreign Direct Investment Flows Over the Last 30 Years*, link: <https://unctad.org/data-visualization/global-foreign-direct-investment-flows-over-last-30-years>

13. World Bank Group Indicators Data, link: <https://data.worldbank.org/indicator>

14. World Bank Group, **Doing Business 2020 - Comparing Business Regulation in 190 Economies**, p.p (17-18), link: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>
15. World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2016-2017**.
16. World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2018**.
17. World Economic Forum, **World Competitiveness Report 2006-2007**.
18. World Economic Forum, **World Competitiveness Report 2009-2010**.
19. World Economic Forum, **World Competitiveness Report 2014-2015**.
20. World Trade Organization Trade profiles Reports (2006 - 2021), link: [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/trade\\_profiles\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/trade_profiles_e.htm)

الموقف

## بيان زرالدة

اجتمع قادة دول المغرب العربي يوم الجمعة 25 / من شهر شوال /  
1397 و. ر الموافق 1988/6/10 م وقرروا تكوين لجنة تضبط وسائل تحقيق وحدة  
المغرب العربي .  
ويكون أول اجتماع لهذه اللجنة بمدينة الجزائر يوم 1988/7/13 م .

إعلان  
عن قيام اتحاد المغرب العربي

## إعلان عن قيام إتحاد المغرب العربي

إن صاحب الجلالة الحسن الثاني ملك المملكة المغربية  
وفخامة السيد زين العابدين بن علي رئيس الجمهورية التونسية  
وفخامة السيد الشاذلي بن جديد رئيس الجمهورية الجزائرية  
الديمقراطية الشعبية

وقائد ثورة الفاتح من سبتمبر العظيم العقيد معمر القذافي،  
الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية العظمى  
وفخامة العقيد معاوية ولد سيدي أحمد الطايع رئيس اللجنة  
العسكرية للخلاص الوطني، رئيس الدولة للجمهورية الإسلامية الموريتانية  
- انطلاقا مما يجمع شعوبنا من وحدة الدين واللغة والتاريخ ووحدة  
الأماني والتطلعات والمصير،

- واستلهاما من أمجاد أسلافنا الذين ساهموا في إشعاع الحضارة  
العربية الإسلامية وإثراء نهضة ثقافية وفكرية كانت خير سند للكفاح  
المشترك من أجل الحرية والكرامة،

- وتجسيذا لإرادتنا المشتركة التي عبرنا عنها في قمة زرالدة بالجزائر.  
والتي شكلت انطلاقة جديدة للبحث عن أفضل السبل والوسائل المؤدية  
إلى بناء صرح المغرب العربي،

- ووعياً منا أن تحقيق أمان شعوبنا وتطلعاتها إلى الوحدة يستلزم تظافر الجهود وإقامة تعاون فعال بين دولنا وتكامل مضطرد في مختلف المجالات،  
- ونظراً لأن ما يحدث من تحولات وما يتم من ترابط وتكامل على الصعيد الدولي بصفة عامة، وما تواجهه دولنا وشعوبنا من تحديات في الميادين السياسية والاقتصادية والثقافية والاجتماعية بصفة خاصة، يتطلب منا المزيد من التآزر والتضامن وتكثيف الجهود من أجل الوصول إلى الهدف المنشود،

- ونظراً لما نلمسه من ملح الحاجة إلى تظافر جهود دولنا في جميع المجالات وإلى توفير تنسيق كامل في سياساتنا ومواقفنا واختياراتنا الاقتصادية والاجتماعية،

- ولكون تجمعنا سيجعل من منطقتنا موطن سلام ومرفاً أمن، مما يمكننا من المزيد من الإسهام في تقوية أواصر التعاون والسلم الدوليين،  
- وإذ نعلن عن إرادتنا الراسخة في توطيد أسس العدل والكرامة لشعوبنا وإحقاق الحقوق الفردية والجماعية في أوطاننا، استلهاماً من أصالتنا الحضارية وقيمنا الروحية،

- وسيراً على النهج الذي سارت عليه مشاريع الوحدات الجهوية عبر العالم، وما تميزت به من تدرج على خطوات رصينة متأنية وما طبع تخطيطها من عقلانية،

- واعتباراً لأن ما تتوفر عليه بلدان المغرب العربي من إمكانات بشرية وطبيعية واستراتيجية تؤهلها لمواجهة هذه التحديات ومواكبة التطورات المرتقبة في العقود المقبلة،

- وإيماناً منا بأن مغرباً عربياً موحداً يشكل مرحلة أساسية في طريق الوحدة العربية،

- واعتقاداً منا بأن قيام اتحاد المغرب العربي سيعزز نفاح الشعب العربي الفلسطيني من أجل التحرير واستعادة كافة حقوقه الوطنية الثابتة،  
- واقتناعاً منا بأن كيانا مغاريباً متطوراً سيمكن دولنا من دعم العمل المشترك مع باقي الدول الإفريقية الشقيقة من أجل تقدم قارتنا الإفريقية وازدهارها،

- واعتباراً لكون اتحاد المغرب العربي هو الإطار الأمثل لتحقيق إرادة شعوبنا في توثيق الروابط مع كافة الشعوب الصديقة ودعم المنظمات والتجمعات الدولية التي تنتمي إليها دولنا،

- ولأن بناء التعاون الدولي ودعم السلام العالمي يفرضان قيام وحدات جهوية يرتكزان عليها لتمتين صرحها وتحصينه،

- واستجابة لتطلعات شعوبنا وإدراكاً لآفة المرحلة الحاضرة ووعياً منا بالمسؤولية التاريخية الملقاة على عاتقنا،

- وإذ نؤكد تشبثنا بمقوماتنا الروحية وأصالتنا التاريخية، والانفتاح على الغير وتعلقنا بمبادئ الفضيلة الدولية،

- نعلن بمعونة الله وباسم شعوبنا عن قيام اتحاد المغرب العربي مجموعة متكاملة متظافرة الإيرادات متعاونة مع مثيلاتها الجهوية، وكتلة مترابطة للمساهمة في إثراء الحوار الدولي، مصممة على مناصرة المبادئ الخيرة، ومعبئة شعوبها بما لها من إمكانيات لتعزيز استقلال أقطار اتحاد المغرب العربي وصيانة مكتسباتها، وللعمل مع المجموعة الدولية لإقامة نظام عالمي تسود فيه العدالة والكرامة والحرية وحقوق الإنسان ويطبع التعاون الصادق والاحترام المتبادل علاقاته،

وتحقيقاً لهذه الأهداف أبرمنا المعاهدة التي تحدد مبادئ الاتحاد وأهدافه وتضع هيكله وأجهزته.

حرره بمدينة مراكش يوم الجمعة الأبرك عاشر رجب الفرد 1409 هـ  
الموافق لـ 17 فبراير 1989 م.

عن المملكة المغربية  
الحسن الثاني

عن الجمهورية التونسية  
زين العابدين بن علي

عن الجماهيرية العربية الليبية  
الشعبية الاشتراكية العظمى  
معمر القذافي

عن الجمهورية الجزائرية الديمقراطية  
الشعبية  
الشاذلي بن جديد

عن الجمهورية الإسلامية الموريتانية  
معاوية ولد سيدي أحمد الطايع

الملحق رقم 02: معاهدة انشاء اتحاد المغرب العربي

إنشاء اتحاد المغرب العربي

معاهدة إنشاء  
اتحاد المغرب العربي

## معاهدة

### إنشاء اتحاد المغرب العربي

إن

صاحب الجلالة الملك الحسن الثاني، ملك المملكة المغربية

وفخامة السيد زين العابدين بن علي، رئيس الجمهورية التونسية

وفخامة السيد الشاذلي بن جديد، رئيس الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وقائد ثورة الفاتح من سبتمبر العظيم، العقيد معمر القذافي، الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية العظمى

وفخامة العقيد معاوية ولد سيدي أحمد الطايع، رئيس اللجنة العسكرية للخلاص الوطني، رئيس الدولة للجمهورية الإسلامية الموريتانية

إيماناً منهم بما يجمع شعوب المغرب العربي من أواصر متينة قوامها الاشتراك في التاريخ والدين واللغة.

واستجابة لما لهذه الشعوب وقادتها من تطلع عميق ثابت إلى إقامة اتحاد بينها يعزز مساهمة كل واحد منها في علاقات ويتيح لها السبل الملائمة لتسيير تدريجياً نحو تحقيق اندماج أشمل فيما بينها.

\* نص المعاهدة التي وقعت بمراكش في 10 رجب 1388 الموافق لـ 17 فبراير 1989 مع التعديلات التي أدخلت على بعض بنودها من طرف مجلس رئاسة اتحاد المغرب العربي.

ووعيا منهم بما سيترتب على هذا الاندماج من آثار تتيح للاتحاد المغرب العربي أن يكتسب وزنا نوعيا يسمح له بالمساهمة الفعالة في التوازن العالمي وتثبيت العلاقات السلمية داخل المجتمع الدولي واستتباب الأمن والاستقرار في العالم.

وإدراكا منهم أن إقامة اتحاد المغرب العربي تتطلب تحقيق إنجازات ملموسة ووضع قواعد مشتركة تجسم التضامن الفعلي بين أقطاره وتؤمن تنميتها الاقتصادية والاجتماعية.

وتعبيرا عن عزمهم الصادق على العمل من أجل أن يكون اتحاد المغرب العربي سبيلا لبناء الوحدة العربية الشاملة ومنطلقا نحو اتحاد أوسع يشمل دولا أخرى عربية وإفريقية،

اتفقوا على ما يلي :

### المادة الأولى :

بنشأ بمقتضى هذه المعاهدة اتحاد يسمى اتحاد المغرب العربي

### المادة الثانية :

يهدف الاتحاد إلى :

- تمكين أواصر الأخوة التي تربط الدول الأعضاء . وشعوبها بعضها ببعض .

- تحقيق تقدم و رفاهية مجتمعاتها والدفاع عن حقوقها .

- المساهمة في صيانة السلام القائم على العدل والانصاف .

- نهج سياسة مشتركة في مختلف الميادين .

- العمل تدريجيا على تحقيق حرية تنقل الأشخاص وانتقال الخدمات والسلع ورؤوس الأموال بينها .

### المادة الثالثة :

تهدف السياسة المشتركة المشار إليها في المادة السابقة إلى تحقيق الأغراض التالية:

- في الميدان الدولي: تحقيق الوفاق بين الدول الأعضاء، وإقامة تعاون دبلوماسي وثيق بينها يقوم على أساس الحوار.

- في الميدان الاقتصادي: تحقيق التنمية الصناعية والزراعية والتجارية والاجتماعية للدول الأعضاء، واتخاذ ما يلزم اتخاذه من وسائل لهذه الغاية، خصوصا بإنشاء مشروعات مشتركة وإعداد برامج عامة ونوعية في هذا الصدد.

- في الميدان الثقافي: إقامة تعاون يرمي إلى تنمية التعليم على كافة مستوياته وإلى الحفاظ على القيم الروحية والحلقية المستمدة من تعاليم الإسلام السمحة وصيانة الهوية القومية العربية واتخاذ ما يلزم اتخاذه من وسائل لبلوغ هذه الأهداف، خصوصا بتبادل الأساتذة والطلبة وإنشاء مؤسسات جامعية وثقافية ومؤسسات متخصصة في البحث تكون مشتركة بين الدول الأعضاء.

### المادة الرابعة :

- يكون للاتحاد مجلس رئاسة يتألف من رؤساء الدول الأعضاء، وهو أعلى جهاز فيه.

- تكون رئاسة المجلس لمدة سنة واحدة بالتناوب بين رؤساء الدول الأعضاء.

### المادة الخامسة :

يعقد مجلس رئاسة الاتحاد دوراته العادية مرة كل سنة وله أن يعقد دورات استثنائية كلما دعت الحاجة إلى ذلك.

المادة السادسة:

- لمجلس الرئاسة وحده سلطة اتخاذ القرار، وتصدر قراراته بإجماع أعضائه.

المادة السابعة:

- للوزراء الأولين للدول الأعضاء، أو من يقوم مقامهم أن يجتمعوا كلما دعت الضرورة إلى ذلك.

المادة الثامنة:

- يكون للاتحاد مجلس لوزراء الخارجية يحضره دورات مجلس الرئاسة وينظر فيما تعرضه عليه لجنة المتابعة واللجان الوزارية المتخصصة من أعمال.

المادة التاسعة:

- تعين كل دولة عضوا في مجلس وزرائها أو لجننتها الشعبية العامة يختص بشؤون الاتحاد، تتكون منهم لجنة لتابعة قضايا الاتحاد، تقدم نتائج أعمالها إلى مجلس وزراء الخارجية.

المادة العاشرة:

- يكون للاتحاد لجان وزارية متخصصة ينشئها مجلس الرئاسة ويحدد مهامها.

المادة الحادية عشرة:

- يكون للاتحاد أمانة عامة قارة ينشئها مجلس الرئاسة ويحدد مقرها ومهامها، كما يعين أميناً عاماً لها.

1- أحدث مجلس الرئاسة أربع لجان وزارية متخصصة، وهي: لجنة الأمن الغذائي و لجنة الاقتصاد و المالية و لجنة البنية الأساسية و لجنة الموارد البشرية.

2- حدد مقر الأمانة العامة لاتحاد المغرب العربي بالملكة المغربية (الرباط)

المادة الثانية عشرة :

- يكون للاتحاد مجلس شورى يتألف من عشرين عضواً عن كل دولة يقع اختيارهم من قبل الهيئات النيابية للدول الأعضاء أو وفقاً للنظم الداخلية لكل دولة.

- يعقد مجلس الشورى دورة عادية كل سنة كما يعقد دورات استثنائية بطلب من مجلس الرئاسة.

- يبدي مجلس الشورى رأيه فيما يحيله عليه مجلس الرئاسة من مشاريع قرارات كما له أن يرفع لمجلس الرئاسة ما يراه من توصيات لتعزيز عمل الاتحاد وتحقيق أهدافه.

- يعد مجلس الشورى نظامه الداخلي ويعرضه على مجلس الرئاسة للمصادقة.<sup>(3)</sup>

المادة الثالثة عشرة :

- تكون للاتحاد هيئة قضائية تتألف من قاضيين إثنين عن كل دولة تعينهما الدولة المعنية لمدة ست سنوات، وتجدد بالنصف كل ثلاث سنوات، وتنتخب الهيئة القضائية رئيساً لها من بين أعضائها لمدة سنة واحدة.

- تختص الهيئة بالنظر في النزاعات المتعلقة بتفسير وتطبيق المعاهدة والاتفاقيات المبرمة في إطار الاتحاد والتي يحيلها إليها مجلس الرئاسة أو إحدى الدول الأطراف في النزاع أو وفقاً لما يحدده النظام الأساسي للهيئة وتكون أحكام الهيئة ملزمة ونهائية.

- كما تقوم الهيئة بتقديم الآراء الاستشارية في المسائل القانونية التي يعرضها عليها مجلس الرئاسة.

- تعد الهيئة نظامها الأساسي وتعرضه على مجلس الرئاسة للمصادقة، ويكون النظام الأساسي جزءاً لا يتجزأ من المعاهدة.

- يحدد مجلس الرئاسة مقر الهيئة<sup>(4)</sup> القضائية وميزانيتها.

(3) حدد مقر مجلس الشورى بالجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

(4) حدد مقر الهيئة القضائية بالجمهورية الإسلامية الموريتانية.

المادة الرابعة عشرة :

- كل اعتداء ، تتعرض له دولة من الدول الأعضاء ، يعتبر اعتداء ، على الدول الأعضاء ، الأخرى .

المادة الخامسة عشرة :

- تتعهد الدول الأعضاء ، بعدم السماح بأي نشاط أو تنظيم فوق ترابها يمس أمن أو حرمة تراب أي منها أو نظامها السياسي .

- كما تتعهد بالامتناع عن الانضمام إلى أي حلف أو تكتل عسكري أو سياسي يكون موجها ضد الاستقلال السياسي أو الوحدة الترابية للدول الأعضاء ، الأخرى .

المادة السادسة عشرة :

- للدول الأعضاء ، حرية إبرام أية اتفاقية فيما بينها أو مع دول أو مجموعات أخرى مالم تتناقض مع أحكام هذه المعاهدة .

المادة السابعة عشرة :

- للدول الأخرى المنتسبة إلى الأمة العربية أو المجموعة الإفريقية أن تنضم إلى هذه المعاهدة إذا قبلت الدول الأعضاء ، ذلك .

المادة الثامنة عشرة :

- يتم تعديل أحكام هذه المعاهدة بناء ، على اقتراح من إحدى الدول الأعضاء ، ويصبح هذا التعديل نافذ المفعول بعد المصادقة عليه من طرف كافة الدول الأعضاء .

المادة التاسعة عشرة :

- تدخل هذه المعاهدة حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من قبل الدول الأعضاء ، وفقا للإجراءات المعمول بها في كل دولة عضو .

- وتتعهد الدول الأعضاء ، باتخاذ التدابير اللازمة لهذا الغرض في أجل أقصاه ستة أشهر من تاريخ التوقيع على هذه المعاهدة .

حرر بمدينة مراكش يوم الجمعة الأبرك  
عاشر رجب الفرد : 1409 هـ 1398 و.ر الموافق لـ 17 فبراير (النوار) 1989 م

عن الجمهورية التونسية  
زين العابدين بن علي

عن المملكة المغربية  
الحسن الثاني

عن الجماهيرية العربية  
الليبية الشعبية  
الاشتراكية العظيمة  
معمر القذافي

عن الجمهورية الجزائرية  
الديمقراطية الشعبية  
الشاذلي بن جديد

عن الجمهورية الاسلامية الموريتانية  
معاوية ولد سيدي أحمد الطايع

## المخلص:

يمثل التكامل الاقتصادي الاقليمي رافدا للعديد من المزايا التي تعمل مجتمعة على ترقية التنافسية الدولية للاقتصادات المتكاملة، ومن هذا المنطلق تهدف هذه الدراسة لتحليل وقياس دور التكامل الاقتصادي المغربي في تعزيز التنافسية الدولية لدول المغرب العربي خلال الفترة 2019/2005، من خلال تحليل مساعي تجسيد مشروع التكامل الاقتصادي المغربي، والظروف والمعوقات التي حالت دون ذلك، والتعمق بالبحث في المداخل التي من شأنها دعم مشروع التكامل الاقتصادي المغربي والاستفادة من الفرص التي يمنحها في سبيل تعزيز التنافسية الدولية لاقتصادات المنطقة. لتحقيق هذا الهدف تم تبني المنهج الوصفي التحليلي، كما اعتمدنا على المنهج التاريخي عند تطرقنا لأهم المحطات التي مر بها مشروع تجسيد الوحدة المغربية، وتم اعتماد جملة من الأدوات أهمها النماذج الساكنة لبيانات بانل، حيث تم تحليل البيانات واستخراج نتائج الدراسة القياسية لأثر التكامل الاقتصادي المغربي على تنافسية اقتصادات المنطقة بالاعتماد على برنامج "STATA v16". كانت أهم النتائج المستخلصة هو عدم وجود علاقة ارتباط معنوية بين متغيرات الدراسة، ووجود تأثير معنوي موجب للتكامل الاقتصادي المغربي على تنافسية دول المنطقة خلال الفترة 2019/2005.

## الكلمات الدالة:

التكامل الاقتصادي الإقليمي؛ اتحاد المغرب العربي؛ التنافسية الدولية؛ نماذج بيانات بانل.

## Summary:

Regional economic integration represents a tributary of many advantages that work together to promote the integrated economies international competitiveness, in this sense, this study aims to analyze and measure the role of Maghreb economic integration in Arab Maghreb countries international competitiveness enhancing during the period 2005/2019, by analyzing the efforts to embody the Maghreb economic integration project, and the conditions and obstacles that prevented it, and dig deeper into the search about the approaches that would support the Maghreb economic integration project and take advantage of the opportunities it gives in order to enhance the region economies international competitiveness. In order to achieve this purpose, the analytical descriptive approach was adopted, and we relied on the historical approach when we touched on the most important stations that the project of embodying the Maghreb unity went through, and a number of tools were adopted, the most important of which are the Static Models of Panel Data, where data was analyzed and the results of the econometric study of the Maghreb economic integration impact on the region economies competitiveness were extracted based on the "STATA v 16" program. The most important conclusions were the absence of a significant correlation between the study variables, and the presence of a significant positive effect of the Maghreb economic integration on the region countries competitiveness during the period 2005/2019.

## Key words:

Regional Economic Integration, Arab Maghreb Union, International Competitiveness, Panel Data Models.