جامعة الدكتور يحي فارس ـ المدية ـ

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

أطروحة دكتوراه العلوم

في علوم التسييَر

تخصص: الإقتصاد التطبيقي في إدارة الأعمال والمالية

تقييم دور العلاقات الاقتصادية الدولية في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول النامية مع الإشارة إلى الحالة الجزائرية

إعداد الطالب:

عمـاد معوشي

إشراف الأستاذ الدكتور:

علي مكـيد

لجنة المناقشة:

- معين أمين السيّد ... أستاذ التعليم العالي ... جامعة الجزائر 3 ..... رئيسا.
- مكيد علي ..... أستاذ التعليم العالي ... جامعة المدية ..... مقررا.
- خضراوي الساسية .. أستاذ التعليم العالي .. جامعة البليدة 2 ..... عضوا ممتحنا.
- بوشنافة الصادق ... أستاذ التعليم العالي ... جامعة المدية ..... عضوا ممتحنا.
- جليد نور الدين ..... أستاذ محاضر (أ) ... المركز الجامعي تيبازة ... عضوا ممتحنا.
- تهتان موراد ..... أستاذ محاضر (أ) ... جامعة المدية ..... عضوا ممتحنا.

2015 – 2014

جامعة الدكتور يحي فارس بالمدية

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

أطروحة دكتوراه العلوم

في علوم التسييَر

تخصص: الإقتصاد التطبيقي في إدارة الأعمال والمالية

تقييم دور العلاقات الاقتصادية الدولية في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول النامية مع الإشارة إلى الحالة الجزائرية

إعداد الطالب:

عمـاد معوشي

إشراف الأستاذ الدكتور:

علي مكـيد

لجنة المناقشة:

- معين أمين السيّد ... أستاذ التعليم العالي ... جامعة الجزائر 3 ..... رئيسا.
- مكيد علي ..... أستاذ التعليم العالي ... جامعة المدية ..... مقررا.
- خضراوي الساسية .. أستاذ التعليم العالي .. جامعة البليدة 2 ..... عضوا ممتحنا.
- بوشنافة الصادق ... أستاذ التعليم العالي ... جامعة المدية ..... عضوا ممتحنا.
- جليد نور الدين ..... أستاذ محاضر (أ) ... المركز الجامعي تيبازة ... عضوا ممتحنا.
- تهتان موراد ..... أستاذ محاضر (أ) ... جامعة المدية ..... عضوا ممتحنا.

2015 - 2014



الإهداء

إلى أمي وأبي؛

إلى أخواتي؛

إلى العمّين بوعلام، وعبد القادر؛

بدون أن أنسى زملاء الدراسة والعمل

وإلى كل طالب علم

شكر وتقدير

نحمد اللّٰه عزّوجل على توفيقه لنا في إتمام هذا العمل، ونسأله التوفيق والسداد؛

أتقدم بجزيل الشكر إلى الأستاذ المشرف أ.د. مكيد علي، على التوجيهات القيّمة على طول مسار إنجاز البحث. كما أشكر لجنة المناقشة على تخصيص جزء من وقتهم الثمين لقراءة، تقييم ومناقشة هذا البحث.

بدون أن أنسى كل الأساتذة الذين درسوني؛

وكل من ساهم في إعداد البحث،

من قريب أومن بعيد.

الفهرس

الموضوع **الصفحة**

الورقة الخارجية

شكر وتقدير

إهداء

الفهرس .... VII-I

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

المقدمة العامة .... أ–ح

الباب الأول: الإطار المفاهيمي للعلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية الاقتصادية 1–128

مقدمة الباب الأول........ 2

- **الفصل الأول: العلاقات الاقتصادية الدولية وتطورها 3–58**

تمهيد 3

– المبحث الأول: أسس قيام العلاقات الاقتصادية الدولية 4

المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية (التقليدية) 4

المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية 7

– المبحث الثاني: الاتجاهات الجديدة المفسرة للعلاقات الاقتصادية الدولية........ 11

المطلب الأول: نظرية نسب عوامل الإنتاج 11

المطلب الثاني: نموذج اقتصاديات الحجم 12

المطلب الثالث: نظرية ليندر في تشابه هياكل الدخل أو التفضيل........ 14

– المبحث الثالث: النظرية التكنولوجية للعلاقات الاقتصادية الدولية 15

المطلب الأول: طبيعة وفروض النظرية التكنولوجية........ 15

المطلب الثاني: نظرية الفجوة التكنولوجية........ 16

المطلب الثالث: نظرية دورة حياة المنتج........ 19

- المبحث الرابع: مفهوم السياسات التجارية الدولية.....21
المطلب الأول: مفهوم سياسات التجارة الخارجية.....21
المطلب الثاني: أهداف سياسات التجارة الخارجية.....22
المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في تحديد سياسة التجارة الخارجية.....25
- المبحث الخامس: مذاهب سياسات التجارة الخارجية.....27
المطلب الأول: المذهب الحمائي في التجارة الدولية.....27
المطلب الثاني: مذهب الحرية التجارية.....31
المطلب الثالث: تقييم مذهبي الحماية والحرية التجارية.....32
- المبحث السادس: أدوات السياسة التجارية وآثارها الاقتصادية.....36
المطلب الأول: الأدوات التعريفية للسياسة التجارية.....36
المطلب الثاني: الأدوات غير التعريفية للسياسة التجارية.....37
المطلب الثالث: الآثار الاقتصادية للسياسات التجارية الخارجية.....40
- المبحث السابع: سياسات التجارة الخارجية الدولية.....42
المطلب الأول: سياسات التجارة الخارجية في ظل الجات .G.A.T.T.....42
المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة .O.M.C.....49
المطلب الثالث: تقييم سياسة التجارة الدولية بين .G.A.T.T و.O.M.C.....54
خلاصة.....58
- **الفصل الثاني: نظرية التنمية الاقتصادية ومصادر تمويلها.....59-127**
تمهيد.....60
- المبحث الأول: التخلف الاقتصادي.....61
المطلب الأول: ماهية التخلف الاقتصادي.....61
المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتخلف الاقتصادي وأسبابه.....67
- المبحث الثاني: نظرية التنمية الاقتصادية.....72

المطلب الأول: مفهوم التنمية الاقتصادية.....72
المطلب الثاني: التنمية الاقتصادية في الفكر الاقتصادي.....76
- المبحث الثالث: تمويل التنمية الاقتصادية.....78
المطلب الأول: دور التمويل في الاقتصاد الوطني.....78
المطلب الثاني: مصادر تمويل التنمية الاقتصادية.....83
- المبحث الرابع: المصادر المحلية لتمويل التنمية الاقتصادية.....84
المطلب الأول: الادخار الاختياري.....84
المطلب الثاني: الادخار الإجباري.....87
المطلب الثالث: التمويل المصرفي والتمويل عن طريق الأسواق المالية.....89
- المبحث الخامس: المصادر الخارجية لتمويل التنمية الاقتصادية.....93
المطلب الأول: ماهية التمويل الدولي.....93
المطلب الثاني: القروض الخارجية.....95
المطلب الثالث: المنح والمعونات الأجنبية.....96
المطلب الرابع: التجارة الخارجية.....98
المطلب الخامس: الاستثمارات الأجنبية 99
- المبحث السادس: نظرية النمو الاقتصادي.....101
المطلب الأول: مفهوم النمو الاقتصادي.....101
المطلب الثاني: نماذج النمو الاقتصادي.....109
خلاصة.....127
خاتمة الباب الأول.....128
الباب الثاني: واقع العلاقات الاقتصادية الدولية وأثره على الدول النامية 129-275
مقدمة الباب الثاني.....130
- **الفصل الأول: العلاقات الاقتصادية البينية للدول النامية وأهميتها التنموية.....131-165**

تمهيد.....130
- المبحث الأول: البلدان النامية ومعايير تصنيفها.....131
المطلب الأول: مفهوم الدول النامية.....131
المطلب الثاني: معايير تصنيف الدول النامية.....133
- المبحث الثاني: الخصائص الحديثة للدول النامية.....137
المطلب الأول: فجوة التنمية بين الدول النامية والدول المتقدمة.....137
المطلب الثاني: الخصائص العامة للبلدان النامية.....138
المطلب الثالث: عوائق التنمية الاقتصادية.....141
المطلب الرابع: مشكلات التنمية الاقتصادية.....143
- المبحث الثالث: تفاوت مستويات التنمية بين بلدان العالم النامي.....145
المطلب الأول: بداية دحض التصنيفات المقدمة للدول النامية.....145
المطلب الثاني: التفاوت التنموي بين أقاليم العالم النامي وداخل الإقليم الواحد.....147
- المبحث الرابع: العلاقات الاقتصادية البينية للدول النامية وطموحها التنموي.....154
المطلب الأول: العلاقات البينية للبلدان النامية مركزة، محدودة وغير كافية.....154
المطلب الثاني: الحدود الدنيا للتعاون البيني للدول النامية.....155
المطلب الثالث: تجارب التكامل الاقتصادي في الدول النامية.....156
المطلب الرابع: تجارب التكامل الاقتصادي في الدول العربية.....158
- المبحث الخامس: واقع العلاقات الاقتصادية البينية للدول العربية.....161
المطلب الأول: الواردات البينية للدول العربية.....161
المطلب الثاني: أسباب ضعف التجارة البينية للدول العربية.....163
خلاصة.....165
- **الفصل الثاني: العلاقات الاقتصادية للدول النامية بالعالم المتطور وإشكالية التنمية.....166-236**
تمهيد.....167

- المبحث الأول: النظام الاقتصادي العالمي الجديد.....168
المطلب الأول: بوادر الدعوة إلى نظام عالمي جديد.....168
المطلب الثاني: اتجاهات التجارة الدولية في ظل تقسيم العمل الدولي الجديد.....171
- المبحث الثاني: انعكاسات التقسيم الدولي للعمل على الدول النامية.....176
المطلب الأول: التبعية التجارية.....176
المطلب الثاني: التبعية التكنلوجية.....180
المطلب الثالث: تطور المديونية والتبعية المالية.....181
- المبحث الثالث: واقع المساعدات التنموية الموجهة للعالم النامي.....188
المطلب الأول: تطور المساعدات باتجاه الدول النامية.....188
المطلب الثاني: الدول المانحة للمساعدات والمستقبلة لها.....189
- المبحث الرابع: إسهامات الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاديات النامية.....193
المطلب الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية.....193
المطلب الثاني: أمريكا اللاتنية وشرق وجنوب شرق آسيا كقطب أول للإستثمار الأجنبي المباشر.....207
- المبحث الخامس: الإصلاحات الاقتصادية الموجهة للدول النامية.....216
المطلب الأول: اقتصاديات الدول النامية ومضمون الاصلاحات.....216
المطلب الثاني: برامج الاصلاحات الاقتصادية لصندوق النقد والبنك الدوليين.....217
المطلب الثالث: السياسات الاصلاحية الاقتصادية المقترحة للبلدان النامية.....219
المطلب الرابع: آثار وتكاليف تطبيق برامج الإصلاحات الاقتصادية.....226
- المبحث السادس: دور البنك الدولي والشركات متعددة الجنسية في تمويل التنمية.....228
المطلب الأول: دور البنك الدولي في تمويل التنمية الاقتصادية.....228
المطلب الثاني: دور الشركات متعددة الجنسية في تمويل التنمية الاقتصادية.....228
- المبحث السابع: آثار المنظمة العالمية للتجارة على الإقتصاديات النامية.....231
المطلب الأول: المنظمة العالمية للتجارة والاقتصاد العالمي.....231

المطلب الثاني: أثر المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاديات النامية.....232

خلاصة.....236

- **الفصل الثالث: الإقتصاد الجزائري وتحديات التنمية في ظل الانفتاح الاقتصادي.....237-274**

تمهيد.....238

- المبحث الأول: تطور التجارة الخارجية إلى غاية إصلاحات فيفري 1991.....239

المطلب الأول: واقع قطاع التجارة الخارجية غداة الاستقلال.....239

المطلب الثاني: إحتكار الدولة للتجارة الخارجية.....242

المطلب الثالث: التحرير المقيد.....244

المطلب الرابع: التحرير التام.....245

- المبحث الثاني: الآليات الجديدة منذ تحرير التجارة الخارجية.....246

المطلب الأول: إعادة جدولة الديون الخارجية وأثرها على التجارة الخارجية.....246

المطلب الثاني: إصلاح نظام الصرف.....249

المطلب الثالث: تخفيض قيمة الدينار.....251

المطلب الرابع: تحرير الأسعار.....252

المطلب الخامس: سياسة التنمية ومحاربة التضخم.....253

- المبحث الثالث: واقع التجارة الخارجية في الجزائر بعد إصلاحات فيفري 1991.....256

المطلب الأول: التجارة الخارجية من ناحية الصادرات.....256

المطلب الثاني: التجارة الخارجية من ناحية الواردات.....259

المطلب الثالث: التجارة الخارجية من ناحية التوزيع الجغرافي.....261

المطلب الرابع: الميزان التجاري الجزائري.....265

- المبحث الرابع: ترقية القطاع الخاص والخوصصة في الجزائر.....266

المطلب الأول: ترقية القطاع الخاص في الجزائر.....266

المطلب الثاني: خوصصة مؤسسات القطاع العام.....268

- المبحث الخامس: الوضعية الاقتصادية والاجتماعية للجزائر في ظل الانفتاح الاقتصادي.....269
المطلب الأول: قطاع المحروقات والتنمية في الجزائر.....269
المطلب الثاني: واقع تنمية القطاعات خارج المحروقات في الجزائر.....270
المطلب الثالث: مخطط الدعم والإنعاش الإقتصادي كنقطة تحول.....271
الطلب الرابع: لمحة حول التنمية الإجتماعية في ظل الجهود التنموية الإقتصادية.....272
خلاصة.....274
خاتمة الباب الثاني.....275
الخاتمة العامة.....276
المراجع.....285-297

قائمة الجداول والأشكال

- **قائمة الجداول:**

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1-1-1	نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل-نظرية النفقات المطلقة-	5
2-1-1	نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل-النفقات المقارنة-	5
3-1-1	نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل –مثال 2-	6
1-2-1	توزيع أمد الحياة في العالم	75
2-2-1	التطور التاريخي لنظرية النمو الاقتصادي	110
1-1-2	النسبة المئوية للسكان ناقصي التغذية في الأقاليم النامية	147
2-1-2	نمو PIB في دول شرق آسيا والمحيط الهادئ	153
3-1-2	الواردات السلعية البينية للدول العربية لعام 1996	161
4-1-2	الواردات السلعية البينية للدول العربية لعام 1997	162
1-2-2	التجارة الدولية بالمناطق الكبرى لسنة 1984	173
2-2-2	الأرصدة التجارية لسنة 1984	174
3-2-2	الميزان التجاري للبضائع للبلاد النامية	178
4-2-2	المكاسب والخسائر في إيرادات الصادرات نتيجة تغير معدلات التبادل التجاري للبلاد النامية	179
5-2-2	تطور ديون البلاد النامية ببلايين الدولارات	182
6-2-2	مؤشرات المديونية الخارجية للبلاد النامية %	183
7-2-2	مبالغ لخدمة الديون الخارجية الطويلة الأجل بملايين الدولارات	184
8-2-2	المدفوعات لخدمة أعباء الديون للدول النامية خلال الفترة 1986-1990 ببلايين الدولارات	185
9-2-2	اكبر 10 دول مانحة للمساعدات التنموية في الفترة 2007-2009	190
10-2-2	اكبر 10 دول مستقبلة للمساعدات التنموية في الفترة 2007-2009	191
11-2-2	نصيب التكتلات الاقتصادية الاقليمية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة (1999-2002)	194
12-2-2	نصيب الدول العربية من الاستثمارات الأجنبية العالمية المباشرة خلال الفترة 1999-2002	198
13-2-2	الاستثمارات العربية البينية المسجلة خلال الفترة 1995-2002	199

14-2-2	تطور إجمالي الاستثمارات المحلية بالدول العربية 1965-1997	200
15-2-2	نصيب دول امريكا اللاتنية من الاستثمار الاجنبي المباشر للفترة 1986-1995	207
16-2-2	المؤشرات الاقتصادية الرئيسية لدول أمريكا اللاتنية 1992-1997	209
17-2-2	نصيب دول شرق وجنوب شرق آسيا من الاستثمار الأجنبي المباشر 1986-1996	211
18-2-2	صافي تدفقات رؤوس الأموال الخاصة لآسيا خلال 1994-1999	215
19-2-2	مقارنة بعض المؤشرات الاقتصادية بين دول شرق آسيا ودول أمريكا اللاتينية من خلال التطبيق الأولى لاستراتيجية تشجيع الصادرات، والثانية بتطبيق استراتيجية إحلال الواردات خلال الفترة 1965 - 1989	225
1-3-2	التعريفات الجمركية الجديدة حسب طبيعة السلعة	240
2-3-2	تطور مؤشرات المديونية والصادرات في الجزائر.	248
3-3-2	تطور بعض مؤشرات التجارة الخارجية في الجزائر	248
4-3-2	تطور سعر صرف الدينار مقابل اليورو والدولار خلال الفترة 2001-2012.	250
5-3-2	تطور مؤشر أسعار المستهلك العادي في الجزائر	255
6-3-2	أهم شركاء الجزائر من حيث الصادرات في سنة 2013	257
7-3-2	مكونات الصادرات الجزائرية خلال الفترة: 2005-2013	258
8-3-2	أهم شركاء الجزائر من حيث الواردات في سنة 2013	260
9-3-2	مكونات الواردات الجزائرية خلال سنتي 2012 و2013	261
10-3-2	تطور التجارة الخارجية من خلال المناطق الجغرافية الدولية	264
11-3-2	تطور الميزان التجاري في الجزائر خلال الفترة 2005-2006	265

- **قائمة الأشكال:**

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1-1-1	الفجوة التكنولوجية	18
1-2-1	أشكال التمول الدولي للتنمية الاقتصادية	94
2-2-1	فكرة ريكاردو حول استقرار النمو	112
1-1-2	مقارنة بين نمو الناتج الفردي بين الدول الصناعية الجديدة بآسيا ودول أمريكا اللاتينية والكاريبي للفترة 1960-1996	146
1-2-2	تطور المساعدات الممنوحة للدول النامية عموما والدول الأقل تقدما خلال الفترة 1990-2007	189
2-2-2	تطور نصيب الدول النامية من اجمالي تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر للداخل والخارج على مستوى العالم (1980-2000)	197
3-2-2	تركيب تدفقات رؤوس الأموال للدول النامية 1978-1981	202
4-2-2	تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار بالمحفظة والقروض على الاستثمار المحلي خلال الفترة 1978-1995	204
5-2-2	الادخار المحلي بمنطقة آسيا	213

المقدمة العامة

مقدمة عامة

تعتبر العلاقات الدولية بالمفهوم الواسع، وحسب بعض المفكرين ظاهرة اجتماعية، وبالتالي ليست سوى سلسلة من المبادلات المادية والمعنوية التي تتم في إطار اجتماعي معين ذو طابع دولي، وهي هنا لا تختلف من حيث المضمون عن العلاقات التي توصف بأنها وطنية، فكلاهما يتمثل في مبادلات مادية أو معنوية، غير أن الفارق في هذا النوع من العلاقات –الدولية- هو الوسط الاجتماعي الذي تتم فيه والذي يطلق عليه المجتمع الدولي، ومما تجدر الإشارة إليه أن العنصر السياسي كثيرا ما كان يطغى حين الحديث عن العلاقات الدولية، غير أن فريقا آخر يرى أن العناصر الأخرى الاقتصادية، الثقافية، والاجتماعية لا تقل أثرا في العلاقات بين الدول عن العنصر السياسي وعليه فإن كل علاقة يكون لها أثر واضح بين الدول تدخل ضمن هذا المفهوم، بدليل أن العلاقات الدولية في جانبها الاقتصادي حضيت بالاهتمام الواسع والكبير من قبل المفكرين الاقتصاديين وهذا مرده إلى بحث هؤلاء الاقتصاديين إلى السبل الكفيلة لرفع الأداء الاقتصادي للدول وخاصة عند ما يثبت محدودية أو عدم كفاية الموارد الوطنية –بغض النظر عن طبيعتها- للدولة، من اجل تحقيق نمو اقتصادي ايجابي، غير أن الحديث عن النمو الاقتصادي يسبقه مبدئيا الحديث عن التنمية اقتصادية على الأقل بالنسبة لتلك الدول التي تعاني إما من مشكلة التخلف الاقتصادي أو تلك التي قطعت أشواطا متقدمة نوعا ما من عملية التنمية الاقتصادية ومن ثمة حققت معدلات مرتفعة من النمو الإقتصادي.

إن مسألة التنمية الاقتصادية هي من أعقد القضايا التي تواجه السلطات الاقتصادية لتلك الدول التي يطلق عليها عادة الدول السائرة في طريق النمو –مع اختلاف مستويات تنميتها-، ويتلازم هذا مع إختلالات هيكلية للبنيان الاقتصادي لهذه الدول إضافة إلى تخلف البنيان الإجتماعي، هذا التلازم يولد حلقات مفرغة للتخلف والفقر، يعد الخروج منها أكثر تعقيدا كلما توسعت هذه الحلقات وكلما احتوت على متغيرات اقتصادية واجتماعية أكبر، إن كيفية الخروج هذه تبحث على مستوى اقتصاد التنمية وتعنى بتحويل الاقتصاد الوطني للدولة من حالة التفكك والتبعية إلى حالة الاندماج الداخلي التي تسمح له بإعادة نفسه على أسس داخلية، هذا الانتقال لا يكون إلا بمقتضى تغيير جذري وجوهري في أساليب الإنتاج المستخدمة وبشكل موازي في البنيان الاجتماعي والثقافي السائد، أي توفير قوى الإنتاج وعلاقات الإنتاج التي تتلائم مع مرحلة التطور في هيكل الإنتاج أو بتعبير آخر إنشاء الإطار الملائم لعملية التنمية الإقتصادية لتصحيح الإختلالات الهيكلية وتحقيق التراكم الرأسمالي الملائم.

إن دراسة البنيان الداخلي –القطاعات الاقتصادية الداخلية– لاقتصاد أي دولة غير كاف لتحديد مقومات التنمية الاقتصادية فيها، بكون أن تحقيق عملية إعادة الإنتاج في كل دولة يتطلب اللجوء إلى مخرجات الدول الأخرى وفق تقسيم دولي للعمل كرسه تطور الاقتصاد العالمي على مر الزمن، لذلك فإن تحقيق هذه العملية يتطلب حركة دولية لتبادل مخرجات النشاط الاقتصادي لمختلف الدول.

إن العلاقات الاقتصادية الدولية كانت ستكون أقل تعقيدا ومفيدة للجميع لو أن مستوى التطور الاقتصادي للدول المشاركة فيها كان متقاربا، غير أنه وفي الواقع نلاحظ وجود مجموعتين واسعتين ومتمايزتين من ناحية مستوى التطور الاقتصادي، التقني والعلمي، أحداهما ذات تكوين اقتصادي متخلف، تتخصص في إنتاج وتصدير الموارد الطبيعية واليد العاملة الرخيصة إلى دول المجموعة الثانية، المتطورة اقتصاديا والتي تتحصل منها على معظم احتياجاتها، يجعل من بحث أسباب قيام هذه العلاقات كما في النظريات التقليدية للتجارة الخارجية غير كاف بل يتعداه إلى بحث أثر هذه العلاقات الاقتصادية الدولية على مسار التنمية الاقتصادية الذي تنتهجه معظم الدول النامية وخاصة إذا علمنا بوجود علاقات تبادل غير متكافئة يهيمن فيها العالم الشمالي على الجنوبي، عن التي بين دول الجنوب، فالأولى يغلب عليها طابع التبعية لصالح دول الشمال والثانية يغلب عليها طابع التقليدية، عدم الانتظام وتشابه الأنظمة الاقتصادية.

إشكالية الأطروحة:

إن افتقار معظم الدول النامية لمصادر التمويل الداخلية وعدم قدرة اقتصادياتها على توليد هذه الموارد يؤدي إلى أن تتبنى الدول النامية لسياسات تنموية في ظل النظام العالمي الإقتصادي الجديد غالبا ما يعتمد على الموارد المالية، التكنولوجية والبشرية الممكن الحصول عليها من العالم الخارجي ، فعلاقة دولة نامية ما بالدول الأخرى قد يضاعف من عملية التراكم الاقتصادي لها أو قد يساهم في استنزاف ثرواتها ومواردها دونما تنمية اقتصادية واجتماعية حقيقية، من هذا المنطلق نطرح التساؤل التالي:

ما هو دور العلاقات الإقتصادية الدولية في إرساء تنمية إقتصادية حقيقية على مستوى الدول السائرة في طريق النمو ؟

ومن مضمون هذه الإشكالية نطرح **التساؤلات الجزئية** التالية:

- ما هي قنوات العلاقات الإقتصادية الدولية بغض النظر عن أطرافها ؟
- ما هي أدوات التنمية الاقتصادية في ظل إقتصادات مفتوحة على العالم الخارجي ؟
- هل يمكن للعلاقات الاقتصادية البينية للدول النامية أن تكون بديلا لعلاقاتها الاقتصادية مع الدول المتطورة؟

- ما هي آفاق معالجة التنمية الاقتصادية في ظل وجود علاقات إقتصادية دولية غير متكافئة بين العالم المتطور والدول النامية ؟
- ما هي فرص الاندماج الايجابي للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي؟

الفرضيات:

1- تتعدد قنوات العلاقات الاقتصادية الدولية وتتعدى الطابع الاقتصادي باشتراكها مع جوانب أخرى كالجانبين السياسي والعسكري مثلا.

2-تلعب العلاقات الاقتصادية الدولية دورا حاسما في مسار التنمية الاقتصادية في الدول النامية في ظل التقسيم الدولي السائد للعمل.

3- يمكن للعلاقات الاقتصادية البينية للدول النامية أن تكون بديلا لعلاقاتها الاقتصادية مع الدول المتطورة.

4- تعمل البلدان المتطورة على توجيه مسار التنمية الاقتصادية في الدول النامية عن طريق آليات وأدوات تتحكم فيها بشكل شبه كلي.

5-هناك فرص حقيقية لتوظيف العلاقات الاقتصادية الخارجية للجزائر من أجل تحقيق تنمية اقتصادية.

أهداف البحث:

يتوخى من هذا البحث تحقيق بعض الأهداف التي نعتبرها ذات أهمية بالغة كون أن الإقتصادات أصبحت تسيّر من خلال علاقات اقتصادية ذات طابع دولي إما بطريقة مباشرة وإما بطريقة غير مباشرة وهذه الأخيرة أصعب حالا – من حيث الأسباب والنتائج- من الأولى، لذا نتوقع تحقيق الأهداف التالية:

- تحليل العلاقة الاقتصادية الدولية كنظرية ومعرفة دوافع قيامها ومكوناتها.
- الوقوف على فرص التنمية الاقتصادية في ظل الاحتمالات المختلفة لتطور العلاقات الاقتصادية الدولية.
- تعتبر التنمية الاقتصادية ذات بعدين، أحدهما كمي والآخر نوعي، محاولة معرفة أي البعدين أفضل من خلال قيام العلاقات الاقتصادية الدولية.
- إبراز طبيعة العلاقات الاقتصادية البينية للدول النامية من جهة وبين هذه الدول والدول المتقدمة من جهة أخرى، وتوضيح مساهمة كل منها في التنمية الاقتصادية للدول النامية.

- معرفة التحديات التي تواجه الاقتصاد الجزائري خاصة مع تعدد أوجه العلاقات الاقتصادية ذات الطابع الدولي وتعدد صيغ الاندماج في هذه العلاقات وغموض النتائج المترتبة عنها.

أهمية البحث:

يكتسي هذا البحث أهمية من تأثير التحولات الاقتصادية العالمية المعاصرة، المتميزة بعولمة النشاط الاقتصادي، الشئ الذي أعطى للعلاقات الاقتصادية دورا متعاظما في التنمية الاقتصادية للدول النامية، مما يطرح السؤال حول مصير مسار التنمية الاقتصادية التي تنتهجها معظم الدول النامية للخروج من أزمة تخلفها والتي كان الاستعمار الحديث السبب الرئيسي فيها، إلى جانب بقاء دول نامية في تبعية لدول أخرى متقدمة وعدم قدرتها على التخلص من هذه التبعية نظرا لوجود قنوات لا زالت تتسرب منها عوامل التفكك الاقتصادي للدول الضعيفة اقتصاديا، مصدر هذه القنوات هو العلاقات الاقتصادية الدولية.

دوافع إختيار الموضوع:

إن إختيار هذا الموضوع كبحث للدكتوراه هو نتائج دوافع موضوعية وأخرى ذاتية، الأولى ترجع إلى ضرورة البحث عن أسباب فشل بعض مسارات التنمية للدول النامية نتيجة لارتباطها وتبعيتها لاقتصاديات الدول المتطورة، أما الدوافع من النوع الثاني فترجع إلى الاهتمام بمجال التنمية والنمو الإقتصادي للدول التي مازالت في طور النهوض الاقتصادي وبناء هيكل اقتصادها الذاتي ومحاولة إسقاط التأثيرات الخارجية متمثلة في العلاقات الاقتصادية الدولية على مسار هذه المجهودات للدول النامية.

منهج البحث:

نظرا لطبيعة الدراسة تم استخدام المنهج الوصفي، وذلك من خلال عرض نظريات وآراء المفكرين الإقتصاديين المهتمين بنماذج التنمية الإقتصادية والعلاقات الاقتصادية الدولية، بالإضافة إلى تحليل مختلف المؤشرات والمعطيات المتعلقة بموضوع الدراسة.

الدراسات السابقة:

نعرض فيما يلي بعض الدراسات التي تناولت في مضمونها إشكالية التنمية الاقتصادية للدول النامية في ظل وجود عالم خارجي يؤثر على مسار النمو والتنمية الاقتصادية لهذه الدول:

- صواليلي صدر الدين: النمو والتجارة الدولية في الدول النامية، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية – فرع: إقتصاد قياسي- غير منشورة، 2006/2005، جامعة الجزائر، حيث قام بدراسة قياسية باستخدام النماذج التقاطعية (*Panel*) ومن النتائج التي توصل إليها هي أنه لا يمكن الجزم بوجود آثار إيجابية للانفتاح على النمو الاقتصادي في كل الدول النامية، وإن وجد هذا التأثير فهو لا يتم مباشرة في سنة الانفتاح بل فيما بعد، ولكن بنفس الدرجة التي سمحت من خفض النمو الاقتصادي في سنة الانفتاح؛ وإذا تم الانفتاح فلا بد أن تصاحبه سياسة اقتصادية ملائمة حتى لا يكون أثره سلبي على الاقتصاد؛ بالإضافة إلى ذلك فإن تأثير سياسة الانفتاح لا يمكن أن تكون صالحة لكل الدول النامية، وهذا تبعاً للمنتجات التي تقوم بتصديرها، واحتياجات اقتصادها الداخلي، هذه الدراسة ركزت على تأثر النمو الاقتصادي المقاس عادة بالتطور في الناتج المحلي بصفة عامة، غير أن الاتجاهات الحديثة ترمي إلى تحليل التنمية الاقتصادية – نسعى في دراستنا إلى إبرازها- والذي يعتبر النمو الاقتصادي أحد مؤشراتها.
- رابح حمدي باشا: أزمة التنمية والتخطيط في ظل التحولات العالمية الراهنة، أطروحة دكتوراه الدولة في العلوم الإقتصادية غير منشورة، 2007/2006، جامعة الجزائر، توصل إلى بعض النتائج مفادها أن التطورات العالمية لا يمكن تجاهلها من قبل البلدان المتخلفة في أي عمل محرك للتنمية، بالإضافة إلى أن التخطيط المركزي الشامل أثبت عدم كفاءته - غير أن التخطيط يبقى علما محايدا-، أما اقتصاد السوق أثبت كفاءته في توجيه الموارد وانجاز مالا يمكن للتخطيط أن يحققه، وهو ما لا ينفى بدوره أهمية التخطيط للتنمية بالبلدان المتخلفة، ولا يمكن أن يكون مبررًا لإلغاء الدور التنموي للدولة، أما فيما يخص استعانة الدول النامية بالدول المتقدمة فبرامج الإصلاحات المختلفة والعديدة، التي تم إنجازها في العديد من البلدان المتخلفة وبدفع ودعم من المؤسسات الدولية لم تحقق النتائج المسطرة بل أن نتائجها كانت في كثير منها معاكسة للتوقعات، هذه الدراسة اهتمت بدور الدولة من خلال التخطيط في التنمية الاقتصادية من جهة وفي ظل إصلاحات اقتصادية نابعة من الدول المتقدمة من جهة أخرى، غير أن دراستنا تهتم بمسألة التنمية الاقتصادية كنتاج لعلاقات اقتصادية دولية وبحث هذه الأخيرة.
- عبد الرشيد بن ديب: تنظيم وتطور التجارة الخارجية –حالة الجزائر-، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية - فرع: التسيير- غير منشورة، 2003/2002، جامعة الجزائر، حيث تعرض بالدراسة والتحليل لكل من مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية والتي تمتد من 1962 إلى 1989، ومرحلة الانتقال إلى التحرير الكامل للتجارة الخارجية، ما يميز بحثنا عن هذه الدراسة هو التطرق للعلاقات الاقتصادية الدولية – التجارة الخارجية جزء منها- وتقييم دورها في التنمية الاقتصادية للدول النامية ومنها الجزائر.

هيكل البحث:

نتبع من خلال معالجتنا لهذا البحث هيكلا عاما مكونا من بابين رئيسيين، كمايلي:

- **الباب الأول: الإطار المفاهيمي للعلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية الإقتصادية**، حيث تناولنا فيه – من خلال فصلين- أهم المفاهيم والمصطلحات التي نجدها عند الحديث عن العلاقات الاقتصادية ذات الطابع الدولي ومن ثمة عرض لأهم النظريات المفسرة لقيام العلاقات الاقتصادية الدولية وهذا من خلال فصل كامل – الفصل الأول-، أما الفصل الثاني فخصصناه إلى مفاهيم نظرية حول مسألة التنمية الإقتصادية ومختلف نظرياتها بدءا بمشكلة التخلف الإقتصادي وانتهاءا عند نظرية النمو الاقتصادي، مع مناقشة للمصادر الممكنة للتنمية الاقتصادية سواء الداخلية او الخارجية منها.
- **الباب الثاني: واقع العلاقات الاقتصادية الدولية وأثره على الدول النامية**، حيث تناولنا فيه أهم الجوانب التطبيقية لهذا البحث من خلال ثلاثة فصول، حيث ومن خلال الفصل الأول بينا واقع العلاقات الاقتصادية البينية للدول النامية بالإضافة إلى إبراز أهمية هذا النوع من العلاقات في التنمية الاقتصادية، أما الفصل الثاني فخصصناه غلى النوع الثاني من العلاقات الاقتصادية الدولية حسب منهجية هذا البحث وهي العلاقات الاقتصادية الدولية التي تحدث بين العالم المتقدم والعالم النامي ومدى تأثيرها على مسار التنمية في هذا الأخير، وفي الفصل الثالث والأخير حللنا التحديات التنموية التي تواجه الاقتصاد الجزائري في ظل المناخ الجديد المتمثل في الانفتاح الاقتصادي على الاقتصاد العالمي.

الباب الأول

الاطار المفاهيمي للعلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية الإقتصادية

الباب الأول: الإطار المفاهيمي للعلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية الإقتصادية

مقدمة الباب الأول

إن العلاقات الاقتصادية الدولية هي الصلات التي تربط الدول ذات السيادة على أرضيها اقتصاديا، وتعتبر هذه الروابط معياراً رئيساً في تنظيم المعاملات والمبادلات في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية. في ظل الاقتصاد البدائي التبادل والتعامل الدولي قديم قدم عملية الإنتاج والحياة ذاتها، ومع نشأة التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد والجماعات،بدأ اقتصاد التبادل بفرض وجوده، واتسع نطاق المقايضة ليتعدى حدود ضيقة ترتبط بسوق محدد. يرى بعض خبراء السياسة وبخاصة الإستراتيجيون منهم أن العلاقات التجارية بين الدول في غاية الأهمية، ليس فقط من الناحية الاقتصادية، وإنما من الناحية السياسية والأمنية، تندرج الناحيتين الأخيرتين ضمن ما يعرف بالعلاقات الدولية وهذا إطار شامل وأوسع، وله أدواته وأهميته وإن كان تركيزنا حول العلاقات الاقتصادية منه، فكلما تعمقت هذه العلاقات تحسنت الظروف الأمنية العالمية، مما يؤدي إلى تقليل الحروب وتخفيف حدة الأزمات. ومما تجدر الإشارة إليه أن رفاهية الإنسان هي الهدف من وجود علاقات اقتصادية دولية فهذه الأخيرة ما هي إلا وسيلة فرضها الواقع السياسي والميكانيزمات التي تسيره، فالبحث عن رفاهية الإنسان على مستوى الدول النامية يلزم تلك العملية التنموية ذات المردود الاقتصادية على كافة الأصعدة الاقتصادية وكذلك الاجتماعية، غبر أن وجود علاقات اقتصادية دولية يجعل من هذه العملية أكثر تعقيدا وبخاصة على الأمد الطويل والمتوسط حيث يسود الرؤى نوعا من الغموض واللاتأكد.

في هذا الباب الأول نتطرق للإطار المفاهيمي للعلاقات الاقتصادية الدولية من خلال عرض لأهم النظريات في هذا المجال بالإضافة إلى أهم مراحل تطورها ومختلف السياسات المتعلقة بها كذلك نتكلم عن التنمية الإقتصادية متعرضين بذلك أيضا إلى إشكالية النمو الإقتصادي نظرا لأهميته في التطبيقات الإقتصادية الحديثة، إرتأينا أن يكون هذا الباب مقسما إلى فصلين وجاءت عنونتهما كما يلي:

- *الفصل الأول: العلاقات الإقتصادية الدولية وتطورها.*
- *الفصل الثاني: نظرية التنمية الإقتصادية وإشكالية النمو.*

الفصل الأول

العلاقات الاقتصادية الدولية وتطورها

تمهيد:

تعتمد كل الدول في العالم المعاصر على بعضها لإشباع جزء من حاجتها للسلع والخدمات، هذه الحقيقة ما يميز العلاقات الاقتصادية الدولية منذ عصور طويلة. فدول العالم لا تستطيع بأي حال أن تكتفي بصورة شاملة ولفترة طويلة بسياسة الاكتفاء وبالتالي العزلة. والاتجاهات الحديثة في التجارة الدولية لا تقتصر على انتقال السلع والخدمات –المظهر التقليدي– وإنما يتعدى ذلك إلى اعتبار انتقال رؤوس الأموال والأشخاص عبر الحدود الإقليمية للدولة.

إن العلاقات الاقتصادية الدولية والروابط الاقتصادية الناتجة عنها، تؤدي إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية لمعظم دول العالم، وتختلف هذه العلاقة عن تلك التي تكون بين الأقاليم المختلفة داخل الدولة الواحدة ومنه تختلف أساليب التحليل إلى حد ما. فالعلاقات الاقتصادية الدولية لها ثلاثة ركائز أساسية، أولها نظرية بحتة للتجارة الدولية – انتقال السلع والخدمات– وثانيها سياسة تجارية دولية تهتم بدراسة عوائق/حرية التبادل الاقتصادي الدولي وثالثها المالية الدولية والتي تعنى بالأثر المالي لهذه العلاقة.

إن دراسة اثر العلاقات الاقتصادية الدولية على اقتصاديات الدول يتوجب إعطاء لمحة عن تطور وتمايز هذا النوع من العلاقات الاقتصادية، بالإضافة إلى التعريج إلى المذاهب التي تحكمها وأدوات هذه المذاهب، لذلك نعالج هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

- *المبحث الأول: أسس قيام العلاقات الاقتصادية الدولية.*
- *المبحث الثاني: الإتجاهات الجديدة المفسرة للعلاقات الإقتصادية الدولية.*
- *المبحث الثالث: النظرية التكنولوجية للعلاقات الاقتصادية الدولية.*
- *المبحث الرابع: السياسات التجارية الدولية.*
- *المبحث الخامس: مذاهب سياسات التجارة الخارجية.*
- *المبحث السادس: أدوات السياسة التجارية وآثارها الإقتصادية.*
- *المبحث السابع: سياسات التجارة الخارجية الدولية.*

المبحث الأول: أسس قيام العلاقات الاقتصادية الدولية

في هذا المبحث نحاول الإجابة للسؤال التالي: لماذا تنشأ علاقات اقتصادية دولية ؟ أي نبحث عن الأسباب التي تؤدي إلى قيام علاقة اقتصادية دولية بين دولتين أو أكثر، من خلال البحث في النظريات المفسرة لهذه الظاهرة، بدءا بالنظريات الكلاسيكية، مرورا بالنيوكلاسيكية، ثم نتطرق إلى النظريات الحديثة التي تفسر قيام هذا النوع من العلاقات الاقتصادية.

المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية (التقليدية).

يحوي الاتجاه الكلاسيكي عدة نظريات بحثت وفسرت أسباب قيام العلاقات الاقتصادية الدولية، نذكرها متوخين الاختصار في ذلك.

الفرع الأول: نظرية النفقات المطلقة / ادم سميث (1723-1790)

من رواد هذه النظرية المفكر الاقتصادي"آدم سميث"، إعتمد في تفسيره على وجوب وجود تبادل دولي من أجل الحيلولة دون إعاقة تقسيم العمل، وهذا الأخير –تقسيم العمل- ناتج عن اتساع نطاق السوق وبالتالي يسمح لكل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها وبالتالي تقوم بتبديل فائضها الإنتاجي بعد استهلاكها مع فائض إنتاج دولة أخرى لها ميزة مطلقة أيضا؛ بالإضافة إلى ذلك فإن زيادة إنتاجية العمل يسمح بزيادة وزن نمو رأس المال؛ و العامل الوحيد الذي يدخل في تحديد نفقة الإنتاج اللازمة لإنتاج السلعة هو العمل، وأن الربح لكل دولة متبادلة غير مرتبط بالحصول على الفائض في الإنتاج [1].

فقد خصص آدم سميث قدرا كبيرا في كتابه "ثروة الأمم" لمهاجمة التجاريين (المركنتليين)، معتبرا أن الذهب والفضة –التي هي نقود إنتهائية في ظل نظام الذهب- إنما هي سلع كباقي السلع الأخرى، ويمكن أن يستغنى عنها باستعمال النقود الورقية، ذات المرونة العالية في إصدارها، وعلى ذلك فإن حرية التجارة كفيلة بتوفير ما تحتاج إليه الدولة منها [2].

ولتوضيح منهج هذه النظرية نأخذ المثال الموالي، الذي نفترض فيه وجود بلدين هما الجزائر وتونس، تنتجان سلعتين هما القماش والقمح بحيث تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من هاتين السلعتين ولكل بلد موضحة بالجدول التالي (مقدرة بساعات العمل، لكون أن النفقات أو الميزات هنا تستخدم بنفس المعنى):

---

[1] صواليلي صدر الدين: "النمو والتجارة الدولية في الدول النامية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، غير منشورة، 2006/2005، جامعة الجزائ، ص 38.

[2] بسام الحجار "العلاقات الاقتصادية الدولية" المؤسسة الجامعية، 2003، مصر، ص 25.

جدول 1-1-1: نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل.

البلد / السلعة	القماش	القمح
الجزائر	160	50
تونس	140	60

المصدر: إفتراض الطالب.

من الجدول أعلاه يتضح لنا أن الجزائر تنتج الوحدة الواحدة من القماش بـ 160 ساعة عمل أما تونس بـ 140 سا. ع.، في حين القمح يخصص له 50 سا. ع. في الجزائر مقابل 60 سا. ع. في تونس، فحسب آدم سميث من الأفضل ان توجه الجزائر مواردها نحو إنتاج القمح أما تونس فتتخصص في إنتاج القماش، ثم تتم مبادلة الفائض بينهما كما يلي: القمح الجزائري مقابل القماش التونسي.

فحسب آدم سميث الوظيفتين الأساسيتين للتجارة الخارجية هي أنها تؤمن أولا أسواقا خارجية لتصريف فائض الإنتاج المحلي وتستبدله بسلع أخرى تمثل فائدة اكبر، وثانيا تخرج من الأطر الضيقة للسوق المحلية إلى سوق أكثر اتساعا وعالمية وبذلك ترفع من إنتاجية الدولة.

ما يعاب على هذه النظرية في حرية التجارة الدولية أنها لم تحدد السبيل بالنسبة للدول التي لا تتمتع بميزة مطلقة في نفقات الإنتاج، فهل هذا يعني زوال هذه الدول ؟.

الفرع الثاني: نظرية النفقات النسبية (المقارنة) / ديفيد ريكاردو (1776-1823)

يرى دفيد ريكاردو أن اختلاف النفقات المطلقة ليس كافيا لقيام التجارة الدولية وأنه يلزم إختلاف النفقات النسبية لقيامها، وتعني هذه الأخيرة معنيين مترادفين، المعنى الأول: النسبة بين نفقة الإنتاج لنفس السلعة في البلدين، المعنى الثاني: النسبة بين نفقة الإنتاج للسلعتين داخل البلد الواحد[1].

لمعرفة المقصود بهذه النظرية نفترض المثال التالي، الذي يبين بلدين على سبيل المثال، الجزائر وتونس، ومنتجين هما القماش والقمح، وميزة الإنتاج مقدرة بساعات العمل لوحدة الإنتاج الواحدة لكل بلد كما يلي:

جدول 1-1-2: نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل.

البلد / السلعة	القماش	القمح	النفقة النسبية (ب)
الجزائر	40	20	**0.50** =40/20
تونس	20	15	**0.75** =20/15
النفقة النسبية (أ)	**0.50** =40/20	**0.75** =20/15	

المصدر: إفتراض الطالب.

[1] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب "العلاقات الاقتصادية الدولية" دار الجامعة الجديدة، 2005، مصر، ص 95.

من الجدول أعلاه يتضح لنا بان طبقا للمعنى أو المفهوم الأول للنفقات النسبية فإن النفقة النسبية لتونس بالنسبة للجزائر هي 0.50 في إنتاج القماش و0.75 في إنتاج القمح. وطبقا للمفهوم الثاني فإن النفقة النسبية للقمح الى القماش هي 0.75 في تونس و0.50 في الجزائر، إن الأخذ بمفهوم نظرية النفقات المطلقة يجعل من تونس تتفوق من الناحية المطلقة، لكن ماذا عن المفهوم الخاص بالميزة أو النفقات النسبية ؟

بتفحص أرقام السطر الأخير نجد أن درجة التفوق أو التميز النسبي لتونس على الجزائر في إنتاج القماش اكبر منها في إنتاج القمح (حيث أن نفقة إنتاج القماش في تونس 0.50 نفقة إنتاجه في الجزائر، بينما تبلغ نفقة إنتاج القمح بها 0.75 نفقة إنتاجه في الجزائر). ومن جهة أخرى بتفحص أرقام العمود الأخير من الجدول نلاحظ أن النفقة النسبية لإنتاج القمح بالنسبة إلى القماش اقل في الجزائر منها في تونس (نفقة إنتاج القمح 0.50 نفقة إنتاج القماش في الجزائر، و0.75 نفقة إنتاج القماش في تونس).

وتأسيا على هذا الاختلاف في الميزة النسبية فإن التبادل الدولي بين الجزائر وتونس يقوم على أساس أن تتخصص الجزائر في إنتاج القمح وتصدره إلى تونس وان تتخصص تونس في إنتاج القماش وتصدره إلى الجزائر. بهذه الطريقة يجد هذين البلدين أنهما قد تحصلا بنفس القدر من الموارد على قدر اكبر من كل من القمح والقماش نتيجة للتخصص، وأن هذا الأساس في قيام التبادل الدولي في هذه الحالة هو اختلاف النفقات النسبية وليس المطلقة ولتأكيد هذه النتيجة نقدم المثال التالي [1]:

جدول 1-1-3: نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل.

البلد / السلعة	القماش	القمح	النفقة النسبية (ب)
الجزائر	40	20	**0.50** =40/20
تونس	30	15	**0.50** =30/15
النفقة النسبية (أ)	**0.75** =40/30	**0.75** =20/15	

المصدر: إفتراض الطالب.

من هذا الجدول نلاحظ وجود ميزة مطلقة لتونس في إنتاج كل من القماش والقمح، غير أنها لا تملك ميزة نسبية في إنتاج هذين المنتجين وهذا ما نلاحظه في كل من العود والسطر الأخيرين، إذن فليس هناك اختلاف في الميزة النسبية لهذين البلدين وبالتالي فان التبادل الدولي في هذه الحالة لن يقوم، والسبب هو أن التبادل لن يحقق مصلحة أو نفع لأي منهما فتونس يمكنها إنتاج وحدتي قمح لكل وحدة قماش، والجزائر بإمكانها إنتاج وحدتي قمح لكل وحدة قماش، وبالتالي فنسبة التبادل الداخلي لكل بلد تبلغ 2/1، ونستنتج انه عند تساوي نسبة التبادل الداخلي في كل من البلدين يعني انعدام الميزة النسبية لأي منهما وبالتالي تنعدم مصلحتهما في التبادل فلا تقوم التجارة.

[1] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 98.

وعموما فإن نظرية النفقات النسبية وهي تركز على جانب الإنتاج والعرض تحدد السلع التي تدخل في التجارة الدولية ولكنها لا تعالج كيفية تحديد نسبة التبادل الدولي، ويعزي الاقتصاديون إلى جون ستوارت ميل فضل السبق في سد هذا النقص[1].

الفرع الثالث: نظرية القيم الدولية / جون ستوارت ميل (1806-1873)

وفقا لهذه النظرية فإن نسبة التبادل الدولي التي تسود في السوق العالمية تتوقف على الطلب المتبادل لكل من البلدين، ويتوقف تحديد معدل التبادل الدولي عند "ميل" على قوة طلب الدولة على ناتج الدولة الأخرى ومرونة هذا الطلب. ويتحدد هذا بحدين، الحد الأول: هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الأولى، والحد الثاني: هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية. وهذين المعدلين يتكونان بطبيعة الحال على أساس نفقة إنتاج إحدى السلعتين بالنسبة إلى نفقة إنتاج السلعة الأخرى في الدولة الواحدة [2].

وطبقا لهذه النظرية هناك مكسب ينتج عن قيام التجارة الدولية وتوزيع هذا المكسب بين الدولتين يخضع للعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية. وعموما كلما اقترب معدل التبادل الدولي كثيرا من معدل التبادل المحلي للدولة كلما كان نصيبها من مكسب التجارة الدولية ضئيلا والعكس صحيح، وهذا ما يجعلنا نفهم لماذا انتهى ميل إلى أن الدولة الصغيرة يمكن أن تحقق مكسبا اكبر من الدولة الكبيرة في التجارة الدولية، وكذلك دعوة هذه النظرية إلى الاهتمام بالأسواق الرخيصة ومحاولة التوسع في الخارج باسم الكسب الدولي. ففي وسع الدول الصغيرة أن تتبادل مع الدول الكبيرة وفقا لمعدل التبادل السائد في الدولة الأخيرة دون أن تؤثر على ذلك المعدل نظرا لارتفاع مستوى المعيشة في الدول الكبيرة وضخامة طلبها [3].

ولقد ابتعدت هذه النظرية عن الواقع حين افترضت تكافؤا أطراف المبادلة، فإذا ما كان التبادل الدولي يتم بين دول غير متكافئة فمن المحتمل ألا يكون للطلب المتبادل إلى أي دور يذكر في تحديد نسبة التبادل الدولي حيث في وسع الدول الكبرى أن تملي شروطها.

المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية *Néo-classiques*.

تطورت نظريات التقسيم الدولي للعمل خلال فترة 1950-1960، ضمن الاتجاه النيوكلاسيكي، وكانت النظريات الموضوعة من طرق الاقتصاديين مبنية على أساس قانون "ساي" للأسواق معتبرين أن عناصر الإنتاج، الأرض، رأس المال والعمل، تحدد مستوى تكاليف الإنتاج المقارنة وتخصص كل بلد في نظام العلاقات الاقتصادية الدولية.

عند صياغة نماذج العلاقات الاقتصادية يفترض النيوكلاسيك ما يلي:

---

[1] زينب حسين عوض الله "العلاقات الاقتصادية الدولية" الفتح للطباعة والنشر، 2003، مصر، ص 50.
[2] زينب حسين عوض الله، سبق ذكره، ص 51.
[3] المرجع السابق، ص51.

1- إن التبادل الدولي يتمثل بين بلدين ومحله سلعتين.

2- إن الوظيفة الإنتاجية في جميع الدول متشابهة، بمعنى نفس نفقات العمل ورأس المال.

3- إن هناك اختلاف بين تنقل العمال ورؤوس الأموال داخل الدولة الواحدة وتنقلهم في المحيط الدولي. فافترضوا انه في حين يتمتع الأشخاص ورؤوس الأموال بسهولة مطلقة في التنقل داخل الدولة الواحدة، يتعذر تنقلها بنفس السهولة من دولة إلى أخرى[1].

الفرع الأول: النظرية السويدية (هيكشر – أولين) *Hecksher-Ohlin* :

لم تشرح نظرية المزايا النسبية أسباب اختلاف النفقات النسبية للسلع الداخلة في التجارة الدولية، ولقد جاءت مساهمة "هيكشر" ومن بعدها مساهمة تلميذه "أولين"، لتمثلا أولى المحاولات الرئيسية لتفسير الاختلافات في المزايا النسبية، وبالرغم من أن كلا المساهمتين مختلفين بعض الشئ إلا انه يمكن الحديث عنهما كنظرية واحدة، حيث تبنى أولين تفسير "هيكشر" لاختلاف النفقات النسبية لأنه يحيط بجانب العرض على المستوى الكلي وقام بتنقيحه ثم أضاف تفسيرا يخص جانب الطلب أيضا.

يعتمد "هيكشر" في تقريره عن أسباب اختلاف النفقات النسبية على افتراضين أساسيين هما:

- اختلاف الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج في البلدان المختلفة كنتيجة للاختلاف في درجة الوفرة أو الندرة النسبية لهذه العوامل.
- إنتاج السلع المختلفة يحتاج إلى نسب متفاوتة من عوامل الإنتاج، أي اختلاف دوال الإنتاج للسلع المختلفة.

ومنه فنظرية "هيكشر" تقرر الآتي:

1- إن البلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في عنصر الأرض سيتمتع تلقائيا بانخفاض نسبي في سعر خدمة هذا العنصر (الريع) ولذلك سيقوم بإنتاج السلع التي تعتمد أساسا على هذا العنصر وهي تسمى سلع كثيفة الأرض.

2- يقوم البلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل –انخفاض نسبي في الأجور- بإنتاج السلع كثيفة العمل.

3- يقوم البلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال بإنتاج السلع التي تحتاج نسبيا إلى توفر هذا العنصر، أي السلع كثيفة رأس المال.

4- عندما يبدأ التبادل الدولي ستكون صادرات كل بلد من السلع التي يتميز في إنتاجها نسبيا، أي السلع التي تتوافر لديه نسبيا عوامل إنتاجها وتكون أسعارها التي تعكس نفقات إنتاجها لذلك السبب منخفضة نسبيا عن الأسعار السائدة في أماكن أخرى من العالم. ويستورد كل بلد تلك السلع التي يحتاج إنتاجها إلى عنصر إنتاج نادر نسبيا أو لديه عجز نسبي فيه بالمقارنة بغيره من البلدان[2].

---

[1] بسام الحجار، مرجع سبق ذكره، ص 33.

[2] عبد الرحمن يسري أحمد، إيمان محب زكي "الاقتصاديات الدولية" الدار الجامعية، 2007، مصر، ص-ص 67-70.

فيما بعد قام "أولين" بتنقيح الفرض الثاني الذي اعتمد عليه "هيكشر" في تفسيره لأسباب اختلاف النفقات النسبية. رأى "أولين" أن القول بأن السلع المختلفة تحتاج في إنتاجها إلى امتزاج عوامل الإنتاج بنسب متفاوتة إنما هو تقرير بديهي وان ما يهم فعلا هو ضرورة النص على تماثل دالة الإنتاج للسلعة الواحدة في أي مكان في العالم...، أي أن إنتاج سلعة ما يتطلب مزج عوامل الإنتاج بنسب معينة لا يمكن أن تتفاوت من بلد وآخر...، وهذا التنقيح الذي أضافه "أولين" يمثل بالفعل شرطا ضروريا لصحة النظرية.

أما بالنسبة لظروف الطلب وهي التي تحدد مع ظروف الإنتاج الأسعار النسبية للسلع في التجارة الدولية فهي تتحدد بعاملين أساسيين :

- أذواق المستهلكين حيث هي التي تحدد رغباتهم واحتياجاتهم من السلع المختلفة.
- الظروف التي تحكم ملكية عوامل الإنتاج حيث أن هذه تؤثر على دخول المستهلكين وحجم طلبهم.

والخلاصة هي أن نظرية "هيكشر–أولين" قد أعزت السبب الرئيسي لقيام التجارة الدولية إلى الاختلاف في الندرة او الوفرة النسبية في عوامل الإنتاج بين البلدان، هذا الاختلاف يؤدي إلى اختلاف الأسعار النسبية لهذه العوامل ومن ثمة اختلاف الأسعار النسبية للسلع وقيام التجارة الدولية، كما أن الشرطين الأساسيين اللذان وضعهما "أولين" وهما ضرورة تماثل دالة الإنتاج للسلعة الواحدة في أي بلد من البلدان وثانيهما ضرورة تماثل أذواق المستهلكين في البلدان المختلفة، يعدان –هذان الشرطان– في غاية الأهمية لصحة النظرية، فاختلاف الأذواق يؤثر في الأسعار النسبية تماما كما تؤثر فيها الاختلافات في إمكانيات الإنتاج من حيث الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج. كما أن الأسعار النسبية يمكن أن تتحدد بالأذواق وحدها فتختلف من بلد لأخر باختلافها وذلك مع تماثل إمكانيات الإنتاج[1].

الفرع الثاني: لغز ليونتيف

إن المحاولة التي قام بها "ليونتيف" تعد من ابرز المحاولات لاختبار صحة نظرية هكشر–أولين حيث قام فيها بتقدير كمية العمل ورأس المال المطلوب لإنتاج ما قيمته مليون دولار من سلع الصادرات والسلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة الأمريكية، مستخدما في ذلك التحليل جدول المدخلات–المخرجات للاقتصاد الأمريكي لسنة 1947، ووجد أن صادرات الولايات المتحدة كثيفة العمل وان السلع المنافسة لوارداتها كثيفة رأس المال. ويستنتج "ليونتيف" من ذلك أن اشتراك أمريكا في التقسيم الدولي للعمل إنما يقوم على أساس تخصصها في فروع الإنتاج كثيفة العمل لا كثيفة رأس المال، ويقول في هذا الصدد "إن الرأي الشائع بأن اقتصاد الولايات المتحدة – بالمقارنة ببقية العالم– يتميز بفائض نسبي في رأس المال ونقص نسبي في العمل ثبت انه خاطئ وفي الحقيقة، فإن العكس هو الصحيح"[2].

[1] عبد الرحمن يسري أحمد، إيمان محب زكي، مرجع سبق ذكره، ص 86.
[2] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب "أساسيات الاقتصاد الدولي" منشورات الحلبي الحقوقية، 2003، لبنان، ص 106، 107.

وقدم "ليونتيف" تفسيرا لما توصل إليه على النحو التالي:

- إن إنتاجية العامل الأمريكي تعد مرتفعة بالمقارنة بإنتاجية العامل في الدول الأخرى وقدر "ليونتيف" إنتاجية العامل الأمريكي بنحو ثلاثة أضعاف إنتاجية العامل في باقي الدول، ولذلك إذا أردنا الحصول على تقدير دقيق لعدد العمال في أمريكا فان العدد سيصبح ثلاثة أضعاف عدد العمال الموظفين بما يعني أن أمريكا سوف تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل. غير أن هذا التفسير لا يعتبر واقعيا كون أن إنتاجية رأس المال في هذه الحالة لابد وان تكون مرتفعة أيضا وبالتالي تحقق الوفرة النسبية في عنصر رأس المال.
- إما التفسير الأخر الذي قدمه "ليونتيف" هو أن الأذواق في الولايات المتحدة الأمريكية تميل إلى استهلاك السلع كثيفة رأس المال ومن ثم تؤدي إلى ارتفاع سعر رأس المال مما يدفع بالو.م.أ إلى تصدير سلع كثيفة العمل واستيراد سلع كثيفة رأس المال، لكن هذا يتناقض مع افتراضات "هكشر-أولين" بثبات الأذواق.

وقد نجحت بعض الدراسات في حل لغز "ليونتيف" عن طريق إضافة رأس المال البشري إلى رأس المال المادي حيث يتضمن رأس المال البشري مستوى التعليم، التدريب والصحة والذي يؤدي الى رفع مستوى الإنتاجية وبإضافة رأس المال البشري الذي يدخل ضمن صادرات الو.م.أ والسلع البديلة للواردات[1].

هذه الدراسة فتحت المجال واسعا لعديد من الدراسات الأخرى، وان كانت في معظمها لا تؤيد نظرية هيكشر-أولين، إلا انه لابد من التفرقة بين خطأ النظرية وعدم انطباق النظرية، وما يمكن قوله فإن نظرية هيكشر-أولين نجحت منطقيا لكنها لا تنطبق عمليا.

الفرع الثالث: أثر النمو الإقتصادي على شروط التجارة (*Hicks J. R.*):

كان "هيكس" أول من حاول شرح مسألة تأثير النمو الاقتصادي على شروط التجارة، واعتبر أن عوامل النمو هي: ازدياد القوة العاملة وتراكم رأس المال ونوعية النمو. مع الأخذ بالاعتبار للظروف التي تبدي تأثيرا لجهة تحسي شروط التجارة، بمعنى النمو النسبي لأسعار الصادرات بالمقارنة مع أسعار الواردات في نموذج من دولتين ومحله سلعتان:

- ما يسمى بالنمو مع الميل للاستيراد، حيث إنتاجية العمل تزداد بسرعة أكبر في إنتاج السلع المنافسة للسلع المستوردة.
- النمو مع الميل للتصدير، بمعنى ازدياد أسرع في إنتاجية العمل في الفروع التصديرية.
- زيادة عوامل الإنتاج التي تعتبر نسبيا أهم من إنتاج السلع المستوردة، نمو اليد العاملة في حين استيراد السلع التي تتطلب سعة في استعمال اليد العاملة، أو رأس المال في حين استيراد السلع المنافسة للسلع المستوردة[2].

[1] إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة "مبادئ الاقتصاد الدولي" المكتب الجامعي الحديث، 2007، مصر، ص106، 107.
[2] بسام الحجار، سبق ذكره، ص 35.

المبحث الثاني: الإتجاهات الجديدة المفسرة للعلاقات الإقتصادية الدولية.

حاولت النظريات التقليدية تفسير التجارة الدولية، وكانت كل محاولة تحاول تفادي سلبيات سابقتها والاقتراب من الواقع في التبادل التجاري الدولي، هذا الواقع ألزم بضرورة البحث والتقصي لأجل تفسير أكثر ملائمة للتجارة الدولية، وتمثلت هذه المحاولات في إتجاهين:

الاتجاه الأول: يرى تطوير نظرية المزايا النسبية ونسب عناصر الإنتاج حتى يمكنها علاج ما ظهر من مشكلات، حيث وبالرغم من الانتقادات الموجهة لها، فهذا لا يمنع من أنها قدمت الكثير من التحليلات ذات الفعالية.

الاتجاه الثاني: يرى أن هذه النظرية قد استخدمت أدوات التحليل التي لا تتلائم مع تفسير التجارة الدولية المعاصرة، وعليه من الأجدر إيجاد نموذج أكثر قدرة على إعطاء تفسير أكثر قبولا للأوضاع القائمة[1].

المطلب الأول: نظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة

وتعرف بنظرية رأس المال البشري، وتسقط هذه النظرية الفرض الكلاسيكي الخاص بتجانس العمل، وتحل محله فرض انقسام هذا العنصر إلى مجموعات غير متجانسة من حيث المهارة، حيث تفرق بين العمل الماهر أو الرأسمال البشري وتجعله عنصرا مستقلا عن العمل غير الماهر، وتعتبره عنصرا إنتاجيا آخر مستقلا بحد ذاته. وبذلك فإن هذه النظرية تقترح نموذجا للتحليل يتكون من ثلاث عناصر إنتاجية هي: العمل الماهر، العمل غير الماهر ورأس المال المادي. حيث تعتبر العنصر الأول نوعا من الإستثمارات يجب إضافتها إلى عنصر رأس المال، ولذلك سمي برأس المال البشري أو الإنساني، لاحتياجه إلى استثمارات متنوعة في مجالات التعليم والتدريب وغيرها.

وعليه يمكن تعريف عنصر رأس المال البشري، على أنه نسبة الأيدي العاملة الماهرة إلى إجمالي قوة العمل في صناعة ما أو في بلد ما، وكذلك تدخل مستويات الأجور المتوسطة في إحدى الصناعات على درجة التأهيل والتدريب للأيدي العاملة.

إذن وفقا لهذه النظرية فإن تقسيم كل من السلع والدول يكون حسب مدى الوفرة أو الندرة النسبية لعنصر العمل البشري (الرأسمال البشري)، وبالتالي تكون هناك سلع، ودول كثيفة رأس المال البشري، وسلع ودول نادرة في رأس المال البشري، فالدول الأولى تتجه إلى إنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال، وبذلك أمكن حل لغز ليونتيف، من خلال تميز الولايات المتحدة الأمريكية بصادرات صناعية كثيفة العمل يرجع إلى ما تحظى به هذه الدولة من وفرة نسبية في رأس المال البشري، فإذا جمعنا كلا من الصادرات كثيفة رأس المال المادي، والصادرات

[1] مجدي محمود شهاب "الإقتصاد الدولي المعاصر" دار الجامعة الجديدة، 2007، مصر، ص77.

كثيفة رأس المال البشري للولايات المتحدة الأمريكية لوجدنا في نهاية الأمر أن صادراتها كثيفة رأس المال. وهو ما يتفق مع جوهر النموذج الأساسي لهكشر أولين لنسب عناصر الإنتاج[1].

المطلب الثاني: نموذج اقتصاديات الحجم:

الفرع الأول: مفهوم اقتصاديات الحجم:

نعني باقتصاديات الحجم وفورات الإنتاج الكبير، وهي المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير. وهناك وفورات داخلية، ووفورات خارجية.

1- الوفورات الداخلية: وهي التركيز على الزيادة في العوامل الداخلية لرفع الإنتاج في المشروع للإستفادة من مزايا الإنتاج الكبير وذلك من خلال.

أ- الوفورات الفنية: وهي الزيادة في العوامل الفنية للإنتاج، ويتم تحقيقها من خلال الرفع في الطاقة الإنتاجية عن طريق الزيادة في توظيف عوامل الإنتاج، خاصة منها العمل ورأس المال وزيادة كفاءتها عن طريق تقسيم العمل، والأخذ بأحدث المبتكرات التكنولوجية.

كما يتحقق هذا النوع من الوفورات من خلال التقليل من الفقد والمخلفات والمنتجات الثانوية، وإمكانية الإستفادة من الفضلات، وهو ما تعجز عنه المشروعات الصغيرة، وإمكانية إجراء البحوث والتطوير.

ب . الوفورات الإدارية: وتتمثل في الزيادة في العوامل الإدارية للمشروع وذلك بأخذ الشكلين:

I . إما بزيادة حجم الوحدة الإنتاجية.

II . وإما يجمع عدد من الوحدات الإنتاجية تحت إدارة واحدة

بحيث لا يترتب عليه زيادة مماثلة في تكاليف الإدارة، وهو ما يعزى إليه أحيانا اندماج بعض الشركات المستقلة، ولكنها شركات صغيرة أو متوسط وما تشهده الآن من شركات كبيرة.

فالمشروع الكبير له القدرة على تجنيد أفضل المهارات والخبرات الفنية والإدارية والتنظيمية لخدمته، مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشروع والتقليل في الإنفاق.

ج . الوفورات التجارية: وتتمثل في الزيادة من المقومات التجارية للمشروع من خلال الرفع من الكفاءة في شراء المواد الخام، وبيع المنتجات النهائية، والتخفيض في تكاليف النقل والدعاية والإعلان، واستغلال سمعته لترويج أنواع أخرى من المنتجات.

[1] عبد الرشيد بن ديب ،تنظيم وتطور التجارة الخارجية' أطروحة دكتوراه، في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003/2002، الجزائر، ص-ص 48-49.

د . الوفورات المالية: وتكون من خلال إمكانية الرفع من المقومات المالية للمشروع، بسهولة الحصول على الإئتمان، سواء بإصدار السندات وبيعها في الأسواق المالية، أو بزيادة رؤوس أموال المشروعات عن طريق الإكتتاب فيه، وإما بالإقتراض مباشرة من المؤسسات الإئتمانية المختلفة مثل البنوك.

2 . الوفورات الخارجية: وهي التركيز على زيادة توفر العوامل الخارجية التي تؤدي إلى الرفع من إنتاجية المشروع، ويأتي ذلك من خلال:

ـ التركز: بتوظيف بعض الصناعات في إحدى المناطق المناسبة، فإن هذا سيؤدي إلى تحسين وتنمية المواصلات، واجتذاب العمال المهرة المدربين مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشروع، وظهور أسواق للمواد الخام قريبة، والذي له دور في تقليل تكاليف النقل.

ـ اشتراك المشروعات المترابطة في القيام بالأبحاث العلمية والفنية، وفي القيام بما يلزم من التجارب وتبادل المعلومات، وهو ما يؤدي إلى الرفع من الكفاءة الإنتاجية، وكذلك إيجاد طرق جديدة للإنتاج مما يساعد على خفض تكاليف الإنتاج[1].

الفرع الثاني: معنى نموذج اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية

تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية، تطويرا لنموذج هكشر- أولين لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة. وتعتبر هذه النظرية أن توفر سوق داخلية ضخمة شرطا ضروريا لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج (نتيجة انخفاض النفقات).

وترى هذه النظرية أن الدول الصناعية الصغيرة الحجم تتجه إلى الحصول على مزايا نسبية مكتسبة، مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع نصف المصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها في التأثير على أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى.

على العكس من ذلك فإن الدول الصناعية الكبيرة الحجم تحصل على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الإستهلاكية بسبب قدرتها على التأثير على أذواق المستهلكين في الدول الأخرى.

وعليه يمكن القول بأن نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير مثل الولايات المتحدة وألمانيا الموحدة، فرنسا، إنجلترا، إيطاليا في إنتاج السلع

[1] عبد الرشيد بن ديب، سبق ذكره، ص-ص 47-48.

التامة الصنع أو السلع الإستهلاكية، في حين أن الدول الصناعية ذات السوق الداخلية الصغير مثل بلجيكا، هولندا، لكسمبورج، اليونان، الدول الإسكندنافية في إنتاج السلع نصف المصنعة أو السلع الوسيطة[1].

المطلب الثالث: نظرية ليندر في تشابه هياكل الدخل أو التفضيل

تمثل هذه النظرية تحديا لنظرية هكشر-أولين انسب عناصر الإنتاج، حيث قدم الاقتصادي السويدي "ليندر" S.B. Linder، نموذجا لتفسير التجارة الخارجية يختلف عن المنهج الكلاسيكي، ويمكن حصر هذه الاختلافات في النقاط التالية:

- تتبع هذه النظرية منهج التحليل الديناميكي، حيث لا يكتفي ليندر بمقارنة وضع التوازن قبل وبعد قيام التجارة الخارجية، بل يهتم أيضا بدراسة العومل التي تؤدي إلى انتقال الاقتصاد الوطني من وضع التوازن الأول إلى وضع التوازن الثاني.
- تعني الدول الأخذة في النمو من عدم مرونة جهازها الإنتاجي، وبالتالي النتائج المتوصل إليها من اختلاف هيكل الأسعار النسبية لأنواع السلع المختلفة في الدول المتقدمة يختلف عن الدول الأخذة في النمو –دحض فكرة تجانس الدول في النظرية الكلاسيكية ونظرية هكشر-أولين-.
- نظرية ليندر تفرق بين التجارة الخارجية في المواد الأولية والتجارة الخارجية في المنتجات الصناعية، في الأولى – المواد الأولية- التفسير لا يختلف مع نظرية هكشر-أولين لنسب عناصر الإنتاج، أما فيما يتعلق بالمنتجات الصناعية فإن ليندر يرجع أسباب قيام التجارة الخارجية إلى عامل تشابه الدخل أو التفضيل، لذلك نجد نظرية ليندر تعتمد في تفسيرها لقيام التجارة الخارجية في المنتجات الصناعية على عوامل تتعلق بجانب الطلب دون العرض.

[1] سامي عفيفي حاتم ،التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الكتاب الاول، ط2، الدار المصرية اللبنانية، 1993، ص 199.

المبحث الثالث: النظرية التكنولوجية للعلاقات الاقتصادية الدولية

يتم تحليل النظرية التكنولوجية للعلاقات الاقتصادية الدولية في هذا المبحث من خلال نموذجين اثنين، الأول هو نموذج الفجوة التكنولوجية أما الثاني فهو نموذج دورة حياة المنتَج، لكن قبل هذا نستهل الحديث بشرح وجيز لطبيعة المناهج التكنولوجية في العلاقات الاقتصادية الدولية.

المطلب الأول: طبيعة وفروض النظرية التكنولوجية:

الفرع الأول: طبيعة المناهج التكنولوجية: يمكن القول أن المناهج التكنولوجية في التجارة الخارجية عبارة عن تحليل ديناميكي لقانون النفقات النسبية، تشرح وتفسر نمط التجارة الخارجية بين الدول في ذلك النوع من المنتجات الذي يعتبر نتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية. هذه التغيرات التكنولوجية تأخذ إما شكل إختراع، أو شكل تجديد. أما الإختراع فيأخذ صورتين هما: إيجاد سلعة أو منتج جديد لم يكن معروفا من قبل أو التوصل إلى طريقة إنتاج جديدة لسلعة موجودة من قبل بمدخلات أقل. أما التجديد فيأخذ شكل تحسين نوعية ومواصفات المنتج القائم بحيث يكون أكثر قبولا للمستهلك من الناحية الإقتصادية. ويترتب عن حدوث الاختراع أو التجديد أو كلاهما معا إكساب الدول صاحبة الاختراع أو التجديد لميزة نسبية في إنتاج إحدى السلع الموجهة أساسا إلى السوق الداخلي. ومن نتيجة ذلك أيضا قيام الدولة المخترعة بتصدير هذه السلع إلى الأسواق الخارجية لتمتعها بمزايا نسبية ذات طبيعة احتكارية وقتية لفترة زمنية محددة تعرف بإسم –الفجوة التكنولوجية–.

الفرع الثاني: فروض المناهج التكنولوجية

تعتمد المناهج التكنولوجية في العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة على عدد كبير من الفروض الأساسية تختلف في مضمونها واتجاهاتها عن تلك الفروض الأساسية التي اعتمدت عليها النظريات الكلاسيكية وهي بصدد تحليلها لنمط التجارة الخارجية للدول.

ويمكن تلخيص الفروض الأساسية للمناهج التكنولوجية على النحو التالي[1]:

1- يعتبر تدفق المعلومات عن التجارة الدولية عبر الحدود السياسية للدول أمرا مقيدا خاضعا للعديد من القيود التي تعوق حركة انسيابها بين الدول.

2- عدم تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين الدول وهذا ما ينعكس على اختلاف الطرق الفنية للإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة في دول العالم المختلفة.

3- دوال الإنتاج ليست خطية وليست متجانسة كما افترضه الكلاسيكيون، ويعبر هذا الوضع على قانون الغلة المتزايدة أو النفقة المتناقصة.

[1] سامي عفيفي حاتم، سبق ذكره ص-ص 207-212.

4- القدرة الجزئية لعناصر الإنتاج على التنقل دوليا عكس النظريات الكلاسيكية التي افترضت عدم تنقلها.
5- عدم سيادة المنافسة الكاملة في الأسواق –عكس النظرية الكلاسيكية أيضا- نظرة للقيود المفروضة على التجارة الدولية –جمركية وغير جمركية- نتيجة انقسام العالم إلى وحدات جغرافية وسياسية مستقلة.
6- لا يمكن استبعاد إمكانية حدوث ظاهرة انعكاس أو تبديل كثافة عناصر الإنتاج في حالة اختلاف مستويات الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج في مرحلتي المنتج الجديد والمنتج الناضج بالنسبة لدورة حياة المنتج.
7- يأخذ الفكر التكنولوجي في الاقتصاد الدولي بالتحليل الديناميكي كمنهج له، وذلك باعتبار عنصر الزمن في الحساب وتبحث عن الأسباب التي تؤدي إلى انتقال وضع توازني اقتصادي في الدولة محل الدراسة قبل قيام التجارة الخارجية إلى وضع توازني اقتصادي بعد قيام تجارة خارجية وبالتالي أتاح هذا المنهج الفرصة للمناهج التكنولوجية لبحث وتحليل اثر التغيرات التكنولوجية على نمط التجارة الخارجية بين الدول.

المطلب الثاني: نظرية الفجوة التكنولوجية

الفرع الأول: التكنولوجيا كعنصر إنتاج

بدأت التكنولوجيا منذ زمن ليس بالقصير باحتلال مركز مهم في تسلسل الأسباب التي تمنح الدولة ميزة نسبية في إنتاج بعض أنواع السلع، فلم يقتصر الدور فقط على توافر عناصر الإنتاج التقليدية (العمل ورأس المال والموارد الطبيعية) بل أضيف إليها عنصرا مهما هو (التكنولوجيا) التي أصبح دورها كبيرا في تحديد حجم واتجاهات التجارة الدولية نظرا لاختلاف الدول بعضها مع البعض الآخر في المستوى التكنولوجي وخاصة في القطاع الصناعي، وعلى هذا الأساس في التجارة الدولية، فان الدول المختلفة تقوم بعقد صفقات تجارية كبيرة بينها لتزويد بعضها البعض بأنواع المنتجات الجديدة، أو بطرق إنتاجية حديثة، إذ إن قوانين حقوق الملكية الفكرية تعطي الدولة المخترعة أو الشركة المخترعة للسلعة الجديدة أو طريقة الإنتاج الجديدة احتكارا مؤقتا لإنتاجها لا يجوز للآخرين تقليدها أو إعادة إنتاجها إلا بعد حين من الزمن تحدده اتفاقات الملكية الفكرية لبراءات الاختراع، أو قيام الدولة أو الشركة الأخرى بشراء حق الامتياز من الدولة أو الشركة صاحبة الاختراع (صاحبة الامتياز). وتنشط الدولة صاحبة الاختراع أو الدولة صاحبة الامتياز بتصدير السلعة (أو الفكرة) إلى الدول الأخرى طيلة المدة التي تؤمنها لها القوانين الدولية ذات الصلة .

وتعد الولايات المتحدة من اكبر الدول في براءات الاختراع وعليه فإنها تقوم باحتكار تصدير العديد من السلع الجديدة ذات المستوى التكنولوجي الرفيع Hi – Tec سنويا ، ولكن بعد مرور المدة المحددة لحماية المنتج الجديد يكون المنتجين الآخرين قد تعرفوا على طريقة إنتاجه وعلى التقنيات الخاصة بإنتاجه فيبدؤون بإنتاجه لأسواقهم المحلية أولا ثم إلى أسواق الدول الأخرى ، بل قد يقومون بتصديره إلى الولايات المتحدة نفسها عندما يتوقف المنتجون الأميركيون عن إنتاجها والتوجه لإنتاج منتجات احدث اعتمادا على براءات اختراع احدث

وهكذا تنشط عندئذ التجارة الدولية. إلا إن ما يؤخذ على هذا النموذج هو عدم توضيحه للأسباب التي تؤدي إلى حدوث مثل هذه الفجوات التكنولوجية بين الدول المختلفة[1].

الفرع الثاني: نموذج تجارة الفجوة (الفارق) التكنولوجية

يركز نموذج تجارة الفجوة التكنولوجية في تفسيره لنمط التجارة الخارجية بين الدول على إمكانية حيازة إحدى على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل، أو منتجات بنفقات إنتاج اقل مما يؤهل هذه الدول إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول. فالاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية تحقق اختلافا مناظرا في المزايا النسبية المكتسبة، وتؤدي بالتالي إلى قيام التجارة الخارجية بين الدول[2].

طبقا لنموذج الفجوة التكنولوجية، فأن قدرا كبيرا من التجارة الدولية مبنى على إدخال منتجات جديدة أو طرائق إنتاج مستحدثة. ويعطى هذا الأمر للدولة صاحبة الابتكارات ميزة نسبية احتكارية مؤقتة في السوق العالمي. وتزول هذه الميزة الاحتكارية بشيوع التكنولوجيا الجديدة، وقيام بعض الدول الأخرى بإنتاج سلع مقلدة.

ويشير "بوزنر" إلى وجود نوعين من فترات الإبطاء في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجيا الحديثة هما:

1- **فترة إبطاء رد الفعل**: ويطلق عليها أيضا **فجوة تأخر الطلب**. وهى تشير إلى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة، واللحظة التي يتعرف فيها المنتجون في الدول الأخرى على حاجتهم للاستجابة مع التغيرات الحادثة، ويتحقق ذلك عندما تبدأ الدولة المبتكرة في تصدير السلعة الجديدة إلى دول أخرى، وهنا يشعر المنتجون في هذه الدول الأخرى بتحدي المنافسة الجديدة، ويعترفون بحاجتهم إلى رد فعل ملائم. وبتعبير أخر، تتمثل هذه الفجوة في الفترة بين بداية استهلاك هذه السلعة في الدولة موطن الابتكار، واستهلاك هذه السلعة في الدول الأخرى.

2- **فترة إبطاء التقليد**: وهى تشير إلى الفجوة الزمنية بين إنتاج السلعة الجديدة لأول مرة (الإنتاج الأصلي) وإنتاج الدول الأخرى لها (الإنتاج المقلد)، وعند هذه النقطة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، ويحل محلها الإنتاج المحلى المقلد في البلدان الأخرى.

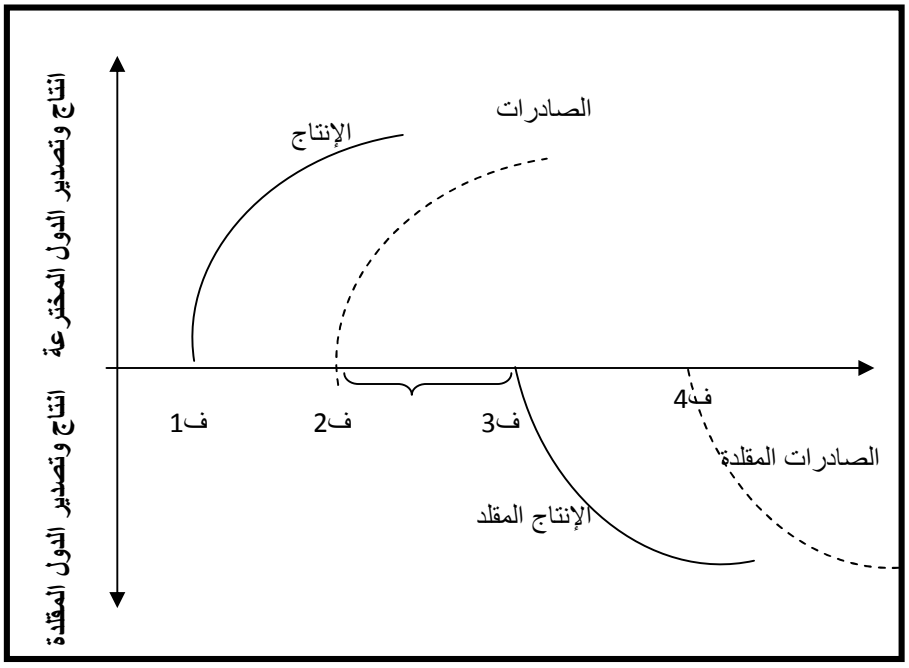
ويختلف المدى الزمني للفجوتين، حيث تكون فترة إبطاء التقليد أطول زمنا من فترة إبطاء الطلب، والفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها **الفجوة التكنولوجية** وهى التي تفتح المجال أمام التجارة الدولية في هذه السلعة.

---

[1] خالد المرزوك "الأساليب الحديثة في التجارة الدولية" [على الخط] 2013/10/26:
http://www.uobabylon.edu.iq/eprints/pubdoc_1_25461_1137.docx.

[2] سامي عفيفي حاتم، سبق ذكره، ص 216.

شكل1-1-1: الفجوة التكنولوجية



المصدر: سامي عفيفي حاتم "التجارة الخارجية –بين التنظيم والتنظير-" الدار المصرية اللبنانية، 1991، ص218.

يتضح من الشكل السابق أن الفجوة ف1، ف2، تعبر عن فجوة تأخر الطلب، والفجوة ف1-ف3 تمثل فجوة التقليد، والفرق بينهما وهو ف2-ف3 يشير إلى **الفجوة التكنولوجية**.

ومن الجدير بالملاحظة أن الدولة التي فقدت الميزة الاحتكارية نتيجة تقليد مبتكراتها، لا تقف ساكنة في معظم الأحوال، ولكن تبحث عن ابتكار أخر أو تحديث جديد، وهو ما نراه في شكل تقديم أجيال متعاقبة من سلعة معينة كالحاسبات وغيرها. وبالتالي قد تستمر الدولة الرائدة في مجال الابتكار في التمتع بميزة نسبية في فرع معين من المصنوعات.

كما تلعب الفروق في مستويات الأجور بين الدول المختلفة دورها في تحديد طول فترة التقليد، حيث يعتقد بوجود علاقة عكسية بين اتساع الفرق في مستويات الأجور وطول فترة التقليد. ويؤيد هذا الافتراض، اتجاه الشركات عابرة الجنسية إلى نقل مواطن الإنتاج بسرعة إلى دول أخرى تتصف بانخفاض مستويات الأجور، خاصة عندما تشكل الأجور جزءا كبيرا، من وحدة النفقة.

المطلب الثالث: نظرية دورة حياة المنتج

طورت نظرية دورة حياة المنتوج من طرف عدة اقتصاديين، ولكن تحليل هذه الدورة ينسب عادة إلى "Vernon 1966"؛ حيث يفترض هذا الأخير بأن التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في الولايات المتحدة مما يسمح له أن يكون ريباديا في تطوير المنتجات الجديدة وتصنيعها، ثم تنقل هذه المنتجات في المراحل الموالية إلى دول أخرى خارج الولايات المتحدة.

الفرع الأول: التكنولوجيا والمنتج الجديد

إن حدوث اختراع ما يودي إلى اختلال الوضع التوازني للاقتصاد الوطني المعني بعملية الاختراع والذي يكون عادة الدول المتقدمة كالو.م.أ وألمانيا ...، نظرا لتوفر مجموعة من المقومات على رأسها المعرفة التكنولوجية، وبالتالي تنشأ في بادئ الأمر فجوة تكنولوجية بين الدول الأكثر تقدما وتلك الأقل تقدما، وفي خلال الفترة الزمنية التي تقضيها هذه الفجوة التكنولوجية، يزداد نضوج المنتج الجديد وتصبح الأساليب التكنولوجية المستخدمة أكثر استقرارا، غير أن شيوع هذه الأساليب في الأسواق الدولية أي أنها تصبح متاحة للدول الأقل تقدما فهذا يمثل نهاية الفجوة التكنولوجية وهذا يشكل بدوره وضعا توازنيا جديدا تنتقل في ظله العملية الإنتاجية إلى الدول الأخذة في النمو لتمتعها بميزة نسبية في إنتاجها. فدورة المنتج الجديد طبقا للنظرية التكنولوجية تمر بمراحل أربعة رئيسية (ظهور المنتج-نمو المنتج-نضج المنتج- الإنحدار).

الفرع الثاني: مراحل دورة حياة المنتج

يوضح نموذج دورة حياة المنتج بصفة أساسية العلاقة بين المبيعات من المنتج كل فترة وعمر هذا المنتج، بالإضافة إلى أهمية هذا النموذج من الناحية العملية كطريقة للتنبؤ وتقييم حجم المبيعات والتنافسية والظروف التكنولوجية[1].

أثناء مرور المنتج من مرحلة الاختراع إلى مرحلة التنميط فإن معدل نمو الطلب على المنتج الجديد يتفاوت صعودا أو هبوطا. ففي المرحلة الأولى يمتاز معدل النمو للطلب بالبطء، في حين يزداد هذا المعدل خلال مرحلة نضوج المنتج، ثم يعود مرة أخرى إلى الهبوط حينما يصبح المنتج نمطيا[2]:

1- مرحلة الظهور: تتميز هذه المرحلة بكثافة التكنولوجيا، وبالتالي فإن نمو المنتوج وإنتاجه بصفة معتبرة يتطلب كثافة في رأس المال أي الاستثمار، وإنتاج هذه السلع يقع في دول مصدر الابتكار (أي الدول الصناعية)، وفي سوق محدود جدا، وعادة ما يكون الإنتاج من طرف مؤسسة واحدة أي نكون في حالة الاحتكار، و يتم استهلاك هذه السلع من طرف البلدان المنتجة لهذه السلعة فقط نظرا لقدرتها على شرائها.

[1] زينب حسين عوض الله "الاقتصاد الدولية" دار الجامعة الجديدة، 2003، مصر، ص32.
[2] صواليلي صدر الدين "النمو والتجارة الدولية في الدول النامية"، سبق ذكره، ص 54، 55.

2- مرحلة النمو: في هذه المرحلة ترتفع مبيعات المنتوج بسرعة، ويبدأ ظهور منافسين في السوق، ويبدأ في تصدير المنتوج إلى أسواق أخرى، وهذا نظرا للبحث من طرف البلد المنتج الأصلي على توسيع سوقه، بالإضافة إلى ذلك فإن الإنتاج يبدأ في الظهور في عدة مناطق، وخلال هذه المرحلة فإن الميزان التجاري بالنسبة للمنتوج الجديد يتحسن أكثر فأكثر في الدولة الأصلية، بينما في الدول الأخرى المتطورة يكون فيه عجز؛ أما في الدول السائرة في طريق النمو يظهر في منتصف هذه المرحلة استيراد هذا المنتوج من طرف جزء ضئيل من السكان.

3- مرحلة النضج: في هذه المرحلة فإن المنافسة تكون عن طريق الأسعار، وهذا نظرا لكون المنتوج نمطي، وبالتالي فإن الإنتاج يتمركز في الدول ذات الأجور المنخفضة من أجل خفض تكاليف الإنتاج؛ فتصبح الدولة المبتكرة مستوردة بينما الدول المتطورة مصدرة.

4- مرحلة الانحدار: تتميز هذه المرحلة بالإنتاج في الدول السائرة في طريق النمو، بينما الدول الأخرى تصبح مستوردة؛ وهذا نظرا لانخفاض الإنتاج في الدول المقلدة؛ وإلى كون الدول المتطورة تقوم بالإنتاج في الدول السائرة في طريق النمو، كون اليد العاملة الأقل مهارة رخيصة، وبالتالي يتم التصدير من هذه الأخيرة نحو الدول المتطورة.

الفرع الثالث: الانتقادات الموجهة لنظرية دورة حياة المنتوج

رغم إمكانية هذه النظرية من تفسير توزيع الإنتاج الدولي للسلع الاستهلاكية، كالسلع الاصطناعية والإلكترونية، إلا أنها لا تمكننا من تفسير توزيع العديد من السلع الأخرى؛ وهذا نظرا لكون بعض السلع لديها دورة حياة ضئيلة، وكذا بالنسبة للسلع الكمالية والتي سعرها ليس له دور أساسي، بالإضافة إلى أن السلع التي لديها تكاليف إنتاج كبيرة كالمشروبات، والسلع التي تتطلب درجة عالية من التخصص كالسلع الصيدلانية؛ لا يمكن أن تنطبق عليها نظرية دورة حياة المنتوج.

بالإضافة إلى أن بعض الشركات المتعددة الجنسيات لا تعتمد في إنتاجها على المراحل التي تعتمد عليها نظرية دورة حياة المنتوج بل تنتج سلع نموذجية مباشرة على الصعيد العالمي، حيث الإنتاج مقسم ما بين العديد من الدول و البيع يتم مباشرة في كل الأسواق[1].

[1] صواليلي صدر الدين، سبق ذكره، ص 55.

المبحث الرابع: مفهوم السياسات التجارية الدولية

هذه المرحلة أو المبحث نعالج فيه أحد أهم المواضيع في العلاقات الاقتصادية الدولية والمتعلق بسياسة الحرية للتبادل الاقتصادي الدولي والحماية للاقتصادات المحلية للدول في ظل العلاقات الاقتصادية الدولية القائمة، ففي هذا الصدد قامت نظريات وأفكار مبررة لكل سياسة وجانبتها دراسات نقدية لكل اتجاه فكري. نحاول من خلال هذا المبحث التعرف على مختلف السياسات التجارية المعتمدة على المستوى الدولي في تنظيم وتسيير التجارة الدولية. فأمام حتمية التبادل التجاري الدولي، كان لابد من وضع مجموعة من الإجراءات والقواعد التي تنظم سيره، وقد أطلق على هذه الإجراءات تعبير"سياسات التجارة الخارجية" والتي يترتب عليها إعاقة أو توجيه مسار الحركة الطبيعية لنشاط التجارة الخارجية.

ويمكننا التمييز في تطور سياسة التجارة الخارجية بين أربع مراحل رئيسية، ترتبط **المرحلة الأولى** بظهور مذهب التجاريين في القرن السابع عشر في أوربا والذي كان له أثر كبير في تحديد سياسة للتجارة الخارجية. لأول مرة على مستوى الاقتصاد الوطني، وقامت هذه السياسة على تدخل الدولة في علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى وتقييدها على النحو الذي يحقق لها فائضا في ميزانها التجاري. ثم جاءت **المرحلة الثانية** مع ظهور الفكر الاقتصادي الكلاسيكي، حيث أقام الكلاسيك نظرية التجارة الخارجية التي قدمت تحليلا وافيا لتقسيم العمل الدولي وفوائده. وعلى ضوء هذه النظرية، حلت سياسة حرية التجارة محل سياسة الحماية التجارية ومنه بدأت دراسة العلاقات التجارية الدولية تحتل موقعا متميزا في الأدب الاقتصادي، ونالت المشكلات الخاصة بتطبيق السياسات التجارية التي تحكم هذه العلاقات قدرا كبيرا من الاهتمام. أما **المرحلة الثالثة** فكانت عقب انتهاء الحرب العالمية الثانية بمحاولات الولايات المتحدة وبريطانيا لتنظيم التبادل التجاري على المستوى الدولي والعمل على وضع مجموعة من الضوابط والقواعد تكون أساسا لتحرير التجارة الدولية، وقد تجسد ذلك عمليا من خلال إنشاء الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (G.A.T.T). وتأتي **المرحلة الرابعة** والأخيرة بعد تأسيس المنظمة العالمية للتجارة (O.M.C) على أنقاض الجات في أول جانفي 1995، وقد أثر ميلاد هذه المنظمة تأثيرا غير مسبوق في سياسة التجارة الخارجية للدول وكذا على النظام التجاري متعدد الأطراف، حيث حدث تعزيز وتقوية سياسة تحرير التجارة الخارجية فيما بين الدول وكذا توحيد هذه السياسة على المستوى العالمي، وهو ما يعني إنهاء عصر السيادة المطلقة لكل دولة منها في رسم سياسة تجارتها الخارجية.

المطلب الأول: مفهوم سياسات التجارة الخارجية.

نشاط التجارة الخارجية قي مختلف بلدان العالم يخضع إلى مجموعة من التشريعات واللوائح التي تصدر من طرف أجهزة الدولة المختصة، والتي تعمل على تقييد النشاط التجاري أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه

على المستوى الدولي أو الإقليمي، فكل هذه التشريعات واللوائح المنظمة لحركة التبادل التجاري للدولة بغية تحقيق أهداف معينة يمكن أن تسمى "بالسياسة التجارية".

وهكذا فالإجراءات المتعلقة بضبط الواردات والصادرات مثل نظام الحصص والرسوم الجمركية والإعانات تعتبر جزء من السياسة التجارية، وتشمل كذلك الإجراءات المتعلقة بالصرف الأجنبي وهذه الأخيرة تدخل في ما يسمى" بأدوات السياسة التجارية" [1].

ويمكن تعريف سياسة التجارة الخارجية بأنها: "برنامج حكومي مخطط تحدد فيه مجموعة من الأدوات أو الأساليب التي يمكن أن تؤثر على التجارة الخارجية خلال فترة معينة، بالشكل الذي يضمن تحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية معينة، يصعب أو يتعذر الوصول إليها طبقا لآلية السوق الحرة" [2].

وتلجأ الدولة في سبيل تنظيم تجارتها الخارجية إلى مجموعة من الأدوات أو الأساليب التي ترى الدولة فيها أكثر ملائمة لتحقيق الأهداف المرجوة، هذه الأدوات ليست من طبيعة واحدة، فقد تكون نقدية (كسعر الصرف، أسعار الفائدة) أو مالية (كالدعم والرسوم الجمركية) أو تجارية (كتجارة الدولة، ونظام الحصص) أو إدارية (كالاشتراطات الصحية والفنية).

والمتتبع لسياسات التجارة الخارجية لأية دولة يجد أنها تنقسم إلى ثلاثة أنواع من حيث نطاق تطبيقها وهي:

أولا. سياسات التجارة الخارجية الوطنية: وتتمثل فيما تتخذه الدولة بمفردها من سياسات للتأثير على تجارتها الخارجية.

ثانيا. سياسات التجارة الخارجية الإقليمية: ويقصد بها تلك السياسات التي تتخذها مجموعة من الدول لتحقيق مصالح تجارية واقتصادية مشتركة مثل السياسات المتخذة في إطار الاتفاقيات الثنائية، التكتلات الاقتصادية الإقليمية كمناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية، الاتحادات الاقتصادية وغيرها...

ثالثا. سياسات التجارة الخارجية الدولية: وهي السياسات التي لا تتخذ في إطار محلي أو إقليمي، وإنما في إطار منظومة عالمية لتنظيم التبادل التجاري للمجتمع الدولي عموما، وأشهرها على الإطلاق اتفاقيات منظمة التجارة العالمية التي ترمي إلى تحرير التجارة العالمية من مختلف القيود التي تعيقها على اختلاف أنواعها.

المطلب الثاني: أهداف سياسات التجارة الخارجية.

تقوم الدولة لتنفيذ سياستها التجارية باتخاذ مجموعة من الإجراءات في نطاق علاقاتها التجارية الخارجية، وذلك بقصد تحقيق أهداف وطنية، وتختلف هذه الأهداف باختلاف درجة النمو الاقتصادي، إذ يتمثل الهدف الرئيسي للسياسة التجارية في الدول المتقدمة في تحقيق التشغيل الكامل، بينما نجد أن الهدف الرئيسي لهذه السياسة في

[1] أحمد جامع، صفوت عبد السلام عوض الله "دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية" دار النهضة العربية، 1993، مصر، ص 119.
[2] عبد الباسط وفا: "سياسة التجارة الخارجية" دار النهضة العربية، 2000، مصر، ص 12.

الدول النامية هو تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية [1]. والملاحظ بصفة عامة أن الدولة تسعى بصفة عامة من خلال سياسة التجارة الخارجية التي تطبقها إلى تحقيق عدة أهداف يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

1- تحقيق التوازن النقدي لميزان المدفوعات:

ويحدث هذا التوازن عندما يتساوى عرض الصرف الأجنبي مع الطلب عليه، وفي حالة وجود عجز في ميزان المدفوعات، تلجأ الدولة لتحقيق هذا التوازن عن طريق التقليل من الطلب على الصرف الأجنبي وزيادة المعروض منه. وقد يكون ذلك من خلال قيام الدولة بتخفيض قيمة عملتها، مما يؤدي إلى زيادة صادراتها وانخفاض في الواردات، نظرا لانخفاض أسعار الصادرات بفعل تخفيض العملة وارتفاع أسعار الواردات بالمقابل لنفس السبب مما يؤدي إلى كبح الطلب المحلي على السلع الأجنبية.

كما أن الدولة بإمكانها اللجوء إلى استخدام القيود التعريفية وغير التعريفية على وارداتها للحد من تدفقها، وسيتبعه من رفع أسعار السلع الأجنبية المستوردة، وتشجيع السلع المحلية المتشابهة [2].

2- تحقيق التنمية والنمو الاقتصادي:

يتم تحقيق النمو من خلال الزيادة المطردة طويلة الأجل في نصيب الفرد من الدخل الوطني، أما التنمية الاقتصادية "فهي تتمثل في تلك التغيرات العميقة في الهياكل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية للدولة، وفي العلاقات التي تربطها بالنظام الاقتصادي الدولي التي يكون من شأنها تحقيق زيادات تراكمية قابلة للاستمرار في الدخل الفردي الحقيقي عبر فترة ممتدة من الزمن، إلى جانب عدد من النتائج الأخرى غير الاقتصادية [3]. ويتم التطرق إلى مسالة التنمية الإقتصادية بنوع من التفصيل من خلال الفصل الثاني.

وفيما يتعلق بتجارب التنمية في الدول النامية نجد أنها انتهجت إما إستراتيجية التصنيع ذات التوجه الداخلي، أو إستراتيجية التصنيع ذات التوجه الخارجي. فالإستراتيجية الأولى تعني إقامة صناعات الإحلال محل الواردات والتي يقصد بها تطوير أو إدخال بعض الصناعات بما يؤدي إلى زيادة عرض السلعة محليا لمواجهة زيادة الطلب عليها، وعلى النحو الذي يحد من إجمالي الواردات من هذه السلعة، وفضلت من خلالها الدول النامية البدء أولا بالصناعات الاستهلاكية الغذائية والصناعات البسيطة، ثم تطورت لتشمل إنتاج السلع الوسيطية والرأسمالية. ويتم تنفيذ هذه السياسة من خلال الرقابة والتحكم المباشر في التجارة الخارجية وذلك باستخدام القيود التعريفية وغير التعريفية لحماية الصناعة المحلية من خطر المنافسة الأجنبية. أما الإستراتيجية الثانية فهي تقوم على سياسة تنمية وتشجيع الصادرات الصناعية، بحيث تقوم الدولة في البداية بإقامة صناعات بسيطة لا تتضمن فنونا إنتاجية معقدة أو مكلفة كثيرا، وبمضي الوقت يزداد الطلب ويرتفع مستوى الدخل فتنشئ الدولة صناعات تجميعية في مرحلة تالية، ثم صناعات لبعض الأجزاء الكاملة من صناعات معينة أو إقامة بعض الصناعات الإلكترونية ذات المستوى

[1] العشري حسين درويش "التجارة الخارجية" مكتبة عين شمس، 1976، مصر، ص 136.
[2] عمر صقر "سياسات التجارة الخارجية" مكتبة عين شمس، 1993، مصر، ص 29.
[3] إبراهيم العيسوي "التنمية في عالم متغير" دار الشروق، ط3، 2003، مصر، ص 18.

التكنولوجي غير المعقد والمتاح بدون قيود كبيرة [1]. وتقوم الدولة بدعمها عن طريق خفض تكاليف الإنتاج بواسطة الإعانات والإعفاء من الضرائب الجمركية بما يحقق زيادة في قدرتها التنافسية في أسواق التصدير [2].

3- التشغيل الكامل:

والمقصود به أن يكون معدل البطالة هو أدنى معدل ممكن مع أكبر استقرار متاح للمستوى العام للأسعار، مما يعني أدنى معدل ممكن للتضخم، وتسعى سياسة التجارة الخارجية مع غيرها من السياسات الاقتصادية إلى تحقيق هدف التشغيل الكامل، عن طريق زيادة الصادرات مما يساهم في خلق فرص عمل جديدة. كما أن بعض الدول تسعى إلى فرض قيود جمركية وغير جمركية على واردات السلع المنافسة لمنتجات بعض قطاعات الاقتصاد الوطني بغية الحفاظ على مستوى التشغيل الكامل فيها.

4- استقرار الأسعار:

يمكن لسياسة التجارة الخارجية المساعدة في تحقيق استقرار الأسعار من خلال توفير السلع للاستهلاك المحلي، وذلك بفرض القيود التجارية على تصدير بعض السلع لزيادة العرض منها في السوق المحلي حتى لا ترتفع أسعارها في الداخل نتيجة انخفاض المعروض منها بسبب التصدير- هذا من جهة- ومن جهة ثانية تسعى سياسة التجارة الخارجية إلى توفير السلع للاستهلاك المحلي من خلال الاستيراد من الخارج، وذلك عن طريق إزالة الحواجز وتقليل القيود المفروضة على التجارة الخارجية مما يؤدي إلى تدفق السلع الأجنبية في السوق المحلي، و هذه الزيادة في العرض تؤدي إلى استقرار الأسعار محليا.

5- الأهداف الإستراتيجية:

ويقصد بها كل ما يتعلق بأمن المجتمع سواء من الناحية الاقتصادية أو الغذائية أو العسكرية، كأن يتطلب أمن المجتمع توفير حد أدنى من الغذاء عن طريق الإنتاج المحلي مهما كانت تكلفته مرتفعة. كما أنه في حالة وجوب توفير حد أدنى من الإنتاج الحربي على النحو الذي يحقق الأمن الخارجي للمجتمع، فإن التجارة الخارجية تساهم في تحقيق هذا الهدف بتوفير قدر معين من السلع الإستراتيجية المحلية كالبترول والمعادن المختلفة، وذلك عن طريق استيراده من الخارج مقابل تصدير سلع محلية.

وتجدر الإشارة إلى أن أهداف سياسة التجارة الخارجية قد تكون متكاملة مع بعضها، فزيادة معدلات التنمية يسهم في تحقيق معدلات تشغيل عالية. وقد تتعارض هذه الأهداف مع بعضها أحيانا، كأن نجد أن العجز في ميزان المدفوعات يتطلب التقليل من الواردات وزيادة الصادرات مما يؤدي إلى تخفيض السلع المتاحة للاستهلاك المحلي، في نفس الوقت فإن استقرار الأسعار يتطلب التوازن بين العرض المحلي والطلب المحلي من السلع، ومن هنا نجد أن هدف تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات بفرض قيود على الواردات سوف يسهم في زيادة التضخم المحلي

[1] رمضان صديق "محاضرات في مشكلات التجارة الخارجية" دار النهضة العربية، 1999، مصر، ص 31.
[2] مصطفى عز العرب "سياسات وتخطيط التجارة الخارجية" الدار المصرية اللبنانية، 1988، مصر، ص 165.

وذلك بسبب انخفاض العرض الكلي عن الطلب الكلي، ومن ثم فهو يتعارض مع هدف تحقيق الاستقرار في الأسعار. ويتم تلافي هذه المشاكل عن طريق الموازنة بين مختلف الأساليب والإجراءات.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في تحديد سياسة التجارة الخارجية.

تتأثر سياسات التجارة الخارجية في وضعها بمجموعة من العوامل الأساسية، نذكر أهمها وهي [1]:

1- مستوى التنمية الاقتصادية:

مستوى التنمية الاقتصادية الذي تبلغه دولة ما، يعد من أهم محددات السياسة التجارية الدولية المتبعة فجمود الاقتصاد واحتلاله موقعا متأخرا في سلم التقدم الاقتصادي يجعله أكثر حرصا على وضع سياسة أكثر تعقيدا للتجارة الخارجية، بعكس الحال بالنسبة لاقتصاد آخر بلغ مرحلة متقدمة من النمو والتطور الاقتصادي، إذ يميل هذا الاقتصاد إلى وضع سياسة للتجارة الخارجية تتسم بمرونة عالية، نظرا لأنه يكون قد وصل إلى تكوين قاعدة اقتصادية قوية قادرة على المنافسة في السوق العالمية، أو على الأقل ليست بحاجة كبيرة إلى تدعيمها.

ومن أمثلة ذلك سياسة تدعيم الصناعات الناشئة أو الوليدة، فهذه الصناعات في مراحلها الأولى تكون في أمس الحاجة إلى مختلف وسائل الدعم، أما بعد مرور فترة زمنية معقولة، عادة ما تقل الحاجة إلى هذه الوسائل، بالنظر لاكتسابها خبرة فنية وتمرس طويل يجعلها أقرب إلى الصمود أمام المشروعات الأجنبية المنافسة.

2- الأوضاع الاقتصادية السائدة:

تتأثر السياسات التجارية الدولية عادة بالأوضاع السائدة في الاقتصاد المحلي والعالمي كما يلي:

- فعلى مستوى **الاقتصاد المحلي** فإن ارتفاع صناعاته المحلية مثلا واشتداد حاجتها للسلع الرأسمالية والوسيطية والمواد الخام، يحتم على الدولة إتباع سياسة للتجارة الخارجية أكثر ملائمة قصد توفير هذه المستلزمات أو محاولة الارتقاء ببدائل لها محلية. كما أن الطلب المحلي الاستهلاكي يلعب دورا هاما على مختلف المنتجات في تحديدها من حيث الكم، خاصة في ظل انخفاض مرونته ودرجة أهميته وضرورته في السوق. أيضا فإن الحالة الاقتصادية العامة (كالتضخم أو الركود والبطالة) لها دور هام في تحديد مضمون السياسة التجارية المتبعة، فمثلا قد تلجأ الدولة التي تعاني من تضخم جامح أو ارتفاع في مستوى البطالة إلى تطبيق سياسة الإحلال محل الواردات للمحافظة على توازن الأسعار وتحقيق ارتفاع معدلات التشغيل، كما يمكنها كذلك الاعتماد في هذا الشأن على الحواجز الجمركية وغير الجمركية لتحقيق نفس الهدف.

- أما على **المستوى الدولي** فإن تغيير الطلب بالزيادة مثلا من شأنه تشجيع الدولة على إتباع سياسة من شأنها زيادة حجم الصادرات من ناحية، وضغط استهلاكها المحلي من ناحية أخرى.

[1] عبد الباسط وفا "سياسات التجارة الخارجية" سبق ذكره، ص 14.

*** ما هي معايير تقييم سياسات التجارة الخارجية ؟**

للإجابة على هذا السؤال يكفي أن نقدم جملة من المعايير التي يراها الكتاب الاقتصاديون كفيلة بالحكم على مدى نجاعة السياسة التجارية التبعة وهي:

- ✓ **مدى فاعلية السياسة المتبعة:** فمثلا المفاضلة بين سياسة تدعيم صناعات التصدير أو صناعات الإحلال محل الواردات[1] من ناحية الكفاية في استخدام الموارد، يكون من خلال مقارنة التكلفة والعائد لكل منهما ومنه الحكم على مدى فاعلية السياسة المتبعة.
- ✓ **مدى مساهمة السياسة المتبعة في تحقيق العدالة في توزيع الدخل:** حيث لا ينبغي إغفال آثار السياسة المتبعة على إعادة توزيع الدخل لذا فإن من المعايير الهامة لتقييم أية سياسة للتجارة الخارجية هو مدى تأثيره على توزيع الدخول، فإتباع سياسة لحماية المنتجات الوطنية مثلا، ينشأ عنها إعادة توزيع الدخول لصالح فئة المنتجين الوطنيين على حساب مجموع المستهلكين.
- ✓ **مدى تأثير السياسة المتبعة على النمو الاقتصادي:** فإتباع سياسة من شأنها ترشيد استهلاك العديد من السلع المستوردة، سوف يؤثر على الميل الحدي للاستيراد، فيؤثر على فاعلية السياسة النقدية والمالية المطبقة تبعا لأثر المضاعف، مما يسهم في الإسراع بمعدلات التنمية.

[1] رمضان صديق "مرجع سابق" ص-ص 24-41.

المبحث الخامس: مذاهب سياسات التجارة الخارجية.

السياسة التجارية الدولية هو الموقف الذي تتخذه الدولة للتغلب على اختلال المبادلات الذي يحدث نتيجة العلاقات الاقتصادية بين متعاملين اقتصاديين تابعين لها وآخرين تابعين لدول أخرى، فإنه يجري التمييز في هذا الصدد بين نوعين من السياسة التجارية. **الأولى**: هي سياسة حرية التجارة، حيث يتم إطلاق حرية المبادلات التجارية الدولية دون تدخل من جانب الدولة. أما **الثانية**: فهي سياسة الحماية التجارية، حيث تتدخل الدولة للتأثير على أوضاع المبادلات التجارية سواء من حيث حجمها أو اتجاهها أو طرق تسويتها.

على أن هذا التقسيم الثنائي أو المبسط لفرض التمييز بين خصائص كل من المذهبين، لا يعني أن السياسة التجارية في الدول المختلفة لابد وأن تنتمي إلى أحد المذهبين دون الآخر. بل أن السياسات التجارية في الواقع العلمي غالبا ما تتضمن مزيجا من اتجاهي الحرية والحماية. وهكذا تتفاوت درجات الحرية والحماية بحسب درجة تدخل الدولة في العلاقات التجارية الدولية، فتميل سياسة الدولة إلى الحرية كلما كان التدخل أقل وتميل إلى الحماية كلما كان التدخل أعمق وأشمل.

المطلب الأول: المذهب الحمائي في التجارة الدولية:

منذ العصور القديمة لم تكن الدولة تتدخل في التجارة الخارجية أو تفرض قيودا عليها، وتميزت التعريفة الجمركية التي كانت تفرض حتى ق. 17 بطابعها المالي، ولم يكن هناك اهتمام يذكر بطابعها الحمائي. وقد استتبع نشأة الدولة الحديثة الاهتمام باتخاذ سياسات تجارية تمكن من زيادة ثروة الأمة وقوتها، وتبلور هذا المفهوم على يد التجاريين، وكان لتطبيق أفكارهم آثار إيجابية على اقتصاديات أوربا الغربية خاصة فرنسا وإنجلترا.

وخلال ق.19 ظهر المفكر الاقتصادي الألماني"ليست" .LIST F الذي كتب سنة 1841 كتابا بعنوان "النظام الوطني للاقتصاد السياسي" ويقول فيه "إن مصلحة ألمانيا تقتضي قيامها بإنتاج كافة السلع وإن كانت أقل جودة أو أعلى نفقة من المنتجات الأجنبية، فإذا كانت المنافسة الحرة من قبل الدول الأجنبية تحول بين ألمانيا والنجاح فإن على ألمانيا أن تعيد هذه المنافسة" [1].

ومنه فقد غرس .LIST F بذور فكرة حماية الصناعة الوليدة كمبرر لسياسة الحمائية، وفي العصر الحديث يرى اللورد "كينز" .KEYNES J. M أنه يتعين على كل دولة في سبيل التحرر من ضغوط التجارة الدولية أن تلجأ ليس فقط لتغيير سعر الصرف لعملتها وإنما أيضا لفرض قدر من الرسوم الجمركية، الأمر الذي يمكنها من إقامة سياسة وطنية مستقلة تكون قادرة على استيعاب مشكلة البطالة وتحقيق الاستخدام التام. ويستند أنصار المذهب الحمائي إلى مجموعة من الحجج، بعضها اقتصادي وبعضها غير اقتصادي، ذلك أن الاعتبارات الاقتصادية البحتة ليست المعيار الوحيد الذي تسترشد به الحكومات في تقييد التجارة الدولية أو تحريرها من القيود. أما الحجج غير

[1] أحمد جمال الدين موسى "العلاقات الاقتصادية الدولية ونظريات التنمية" مكتبة الجلاء الجديدة، 1999، مصر، ص 211، 212.

الاقتصادية فلا تعترف أصلا بصحة ما ينادي به أنصار مذهب الحرية ولكنها تؤكد بوجود أهداف أخرى غير الرفاهية المادية وينبغي على الدولة أن تراعيها[1]. إذ تتداخل الاعتبارات السياسية واعتبارات الأمن الوطني في تشكيل سياسة الدولة في هذا المجال، ومن قبيل هذه الحجج كفالة الرعاية الاجتماعية لبعض الفئات التي يتوقف عليها الاستقرار السياسي والاجتماعي للدولة، كحماية نشاط الزراعة أو مصالح المزارعين ضد منافسة المحاصيل الأجنبية، وما قد يؤدي إليه من تدهور لعوائد فئة المزارعين الوطنيين، ومن قبيل ذلك أيضا حماية الصناعة بهدف دعم الإنتاج الحربي والمنتجات الإستراتيجية لتأمين قدرة الدولة الدفاعية [2].

وسنحاول أن نعرض بإيجاز أهم الحجج غير الاقتصادية وكذا الحجج الاقتصادية وذلك وفق ما يلي:

الفرع الأول: الحجج غير الاقتصادية:

ويمكن أن نوجز في نقطتين أساسيتين مرتبطتين بالأمن الوطني، والدفاع عن بعض الاعتبارات الاجتماعية.

أ- **الدفاع أو الأمن الوطني:**

ومضمون هذه الحجة أن تكون الصناعة المراد حمايتها ضرورية للدفاع الوطني، وأن لا تكون هذه الصناعة قادرة على الازدهار إلا في ظل حماية تجارية من المنافسة الأجنبية الأكثر كفاءة والأقل تكلفة، ومن أمثلتها صناعة النفط، الحديد والصلب، صناعة الطائرات والسفن.

ب- **الدفاع عن بعض الاعتبارات الاجتماعية:**

ومثال ذلك حماية النشاط الزراعي حفاظا على طبقة المزارعين من أي ضعف اجتماعي، نظرا لأنها تمثل عنصرا قويا من الناحية البدنية يمكن الاستفادة منه في حالة الحرب، فضلا عن كونها دائما عاملا من عوامل الاستقرار السياسي والاجتماعي للدولة.

الفرع الثاني: الحجج الاقتصادية:

لقد قدم أنصار الحماية مجموعة من الحجج التي تدعم موقفهم من المطالبة بفرض الحماية على الاقتصاد، ونلخصها فيما يلي:

أ- حجة حماية الصناعة الناشئة:

تعتبر هذه الحجة من أقوى الحجج الاقتصادية التي قدمت في هذا الشأن، وهي ترجع في الأصل للاقتصادي الألماني .LIST F الذي طالب بحماية الصناعة الناشئة من خطر المنافسة الأجنبية[3].

[1] زكريا أحمد نصر "العلاقات الاقتصادية الدولية" الدار الجامعية، 1966، مصر، ص 199.
[2] محمد عبد العزيز عجمية "الاقتصاد الدولي" دار الجامعات المصرية، 1977، مصر، ص 124.
[3] عبد الرحمان زكي إبراهيم "مذكرات في اقتصاديات التجارة الخارجية" دار الجامعات المصرية، 1981، مصر، ص 120.

وجوهر هذه الحجة " أنه قد تكون هناك إمكانية في دولة ما لنمو واستقرار صناعة ما بها، لذلك يستوجب حمايتها، خاصة في مراحلها الأولى لعجزها عن مواجهة المنافسة الأجنبية المماثلة والتي هي صناعات قوية بما لها من خبرة طويلة وعمالة مدربة وفنون إنتاج متطورة، وبما تحققه هذه الصناعات من مزايا الإنتاج الكبير أو الوفورات الداخلية.

كما أن هناك جملة من الأسباب التي تستدعي حماية الصناعة الناشئة وهي:

– هذه الصناعة لن تتمكن من التوسع إلى الدرجة التي تمكنها من الاستفادة من الوفورات الداخلية طالما أن سوقها الداخلي تغطيه سلع أجنبية ذات جودة عالية وأسعار أقل.

– عدم تمكن هذه الصناعة من التوسع والتطور في مهد حياتها، لن يمكنها من إقامة مراكز البحث والتطوير، وتحرم من الوفورات الخارجية.

– عمال هذه الصناعة الناشئة يحتاجون إلى سنوات عديدة من التدريب والخبرة، حتى يمكنهم اكتساب مهارات فنية تضاهي مهارات عمال الصناعات الأجنبية المنافسة.

غير أنه إذا كان المبدأ الذي تقوم عليه هذه الحجة مقبولا نظريا، إلا أنه توجد بعض الانتقادات يمكن أن توجه إلى الطريقة التي قد تتبع في الواقع العملي، أهمها صعوبة معرفة الصناعات القابلة للبقاء والصمود أمام المنافسة الأجنبية، الأمر الذي يؤدي إلى امتداد تطبيق الحماية إلى صناعات أخرى غير مهيأة للاستمرار، كذلك عدم إلغاء الحماية عند بلوغ الصناعة الناشئة طور الاكتمال والنمو، إذ يحتج المنتجون دائما بأن صناعتهم لم تكتمل بعد، ويباشرون ضغوطا عديدة على الحكومة للإبقاء على الحماية.

ب – حجة الاقتصاد الوليد أو الناشئ:

هذه الحجة وضعت لتبرير حماية الصناعات في الدول النامية التي تسعى للحاق بركب الدول المتقدمة، حيث أن هذه البلدان انتهجت سياسات تنموية تهدف إلى تحقيق هذا الهدف، ومن هنا فإن الفرق بين السياسات التجارية للدول النامية ونظيرتها في الدول المتقدمة يتمثل في أن الأولى تهتم بالدرجة الأولى بتشجيع الصناعات المصنعة مقارنة بباقي قطاعات الاقتصاد الوطني، كونها تمثل رمز التنمية الوطنية. أما الدول المتقدمة فهي في المقام الأول مصدرة للسلع المصنعة المتقدمة تكنولوجيا عكس الدول النامية التي تصدر مواد أولية كالمحروقات والمعادن.

وقد انتقدت هذه الحجة كثيرا، باعتبار أن هذه الصناعات المحمية كثيرا ما لا تزدهر بفعل الحماية نفسها، التي تؤدي بها إلى عدم التجديد والابتكار وتحسين منتجاتها، فتبقى بذلك تراوح مكانها، والواقع العملي يثبت ذلك.

ج– حجة محاربة البطالة:

يرى أنصار الحماية ضرورتها لزيادة الطلب المحلي على المنتجات الوطنية، مما يساعد على تلافي خطر البطالة باستمرار النشاط، إضافة إلى خلق فرص الاستثمار المربح، ومنه تساهم الحماية في بروز صناعات جديدة تستخدم

المزيد من اليد العاملة. وقد اعتبرت هذه الحجة واهية لأنها تتطلب أن لا ينشأ عن سياسة الحد من الواردات تقلص في الصادرات، وهو ما لا يتحقق عمليا باعتبارها سياسة إفقار الجار، مما يحتم على الدول الأخرى المتعامل معها إتباع نفس السياسة إتجاه الدولة الأولى. ولهذا يرى الاقتصاديون عدم اللجوء إلى هذه الوسيلة، وإنما من الأفضل محاربة البطالة في إطار سياسة اقتصادية ومالية ونقدية متكاملة لمعالجة جذور الركود الاقتصادي ذاته.

د- حجة جلب الاستثمارات الأجنبية:

مضمون هذه الحجة هو أن فرض الرسوم الجمركية على السلع الأجنبية يحتم على المنتجين التنقل والتوطن في هذا الاقتصاد، مما يؤدي إلى استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية ومنه دخول تكنولوجيات جديدة وموارد مالية إضافية وخبرة فنية جديدة تمكن من تطوير فنون الإنتاج المحلية ورفع مستوى كفاءتها. ونجاح هذه السياسة يتوقف على ضوابط التوجيه من جانب الدولة المضيفة لرأس المال، لأحكام دوره وتحديد مساره في جهود الإنماء الاقتصادي بها، فضلا عن منع المغالاة في تسرب الأرباح إلى الخارج في شكل فوائد للقروض أو جزء من الأرباح كونها تؤدي إلى وجود بند مدين في ميزان المدفوعات يزيد من مديونية البلد تجاه العالم الخارجي[1].

هـ – حجة تلافي تدهور شروط التجارة:

تستند هذه الحجة إلى حقيقة مفادها أن تقييد التجارة سوف يحقق مصلحة إحدى الدول على حساب باقي دول العالم، حيث أن فرض الرسوم الجمركية من شأنه أن يدفع المصدر إلى خفض ثمنها حتى يحافظ على ذات القدر من الصادرات، وبالتالي الحفاظ على حصته في السوق الأجنبي، وهذا من شأنه تحسين شروط التبادل طالما أن الدولة ستحصل على كمية أكبر من الواردات مقابل نفس الكمية من الصادرات.

وفي الحقيقة فإن هذه الحجة التي قدمها MILL J.S. هي الوحيدة تقريبا التي ستبقى صالحة[2].

و- حجة العمل الرخيص والمنافسة الأجنبية:

هذه الحجة غالبا ما تستخدم من طرف الدول المتقدمة ضد سلع الدول النامية ذات اليد العاملة الرخيصة، ويدعي أنصارها أن الصناعة المحلية ستواجه منافسة غير عادلة أمام التدفق الحر للسلع الأجنبية، وأساس المقارنة هنا هو اختلاف الأجور بين البلدان المتقدمة ونظيرتها في الدول النامية. وخير دليل على ذلك الصادرات النسيجية الصينية اتجاه الإتحاد الأوربي.

---

[1] عادل أحمد حشيش "العلاقات الاقتصادية الدولية" دار النهضة العربية، 1977، مصر، ص 172.

[2] ساموسلن ب. أ. "علم الاقتصاد -*العلاقات التجارية والمالية الدولية*-" الجزء 6 ترجمة: مصطفى موفق، ديوان المطبوعات الجامعية، 1993، الجزائر، ص 142.

ز- حجة الإغراق السوقي:

هنا ينادي أنصار الحماية بضرورة فرض رسوم جمركية على الواردات في حالة ثبوت ممارسة المصدر الأجنبي للإغراق السوقي، باعتبار أن الإغراق هو عبارة عن منافسة غير نزيهة وغير مشروعة[1]. إلا أن الحماية هنا تكون مؤقتة وتزول بزوال حالة الإغراق.

المطلب الثاني: مذهب الحرية التجارية.

حرية التجارة اصطلاح يطلق على الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية، وهذا النوع من السياسة يعد تطبيقا للمذهب الحر في النطاق الاقتصادي الدولي، وبمعنى آخر هي التطبيق الدولي للمذهب الاقتصادي الحر[2]. وعلى خلاف المذهب الحمائي، فقد تمكن أنصار الحرية من تأييد اتجاههم بحجة اقتصادية أساسية دائمة، فضلا عن حجج أخرى ثانوية تدعم موقفهم من ضرورة تحرير التجارة الدولية. ويمكن عرض بشكل وجيز لأهم هذه الحجج على النحو التالي:

أ- الاستفادة من منافع تقسيم العمل والتخصص الدولي في الإنتاج:

تعتبر هذه الحجة هي الأساس الذي يستند عليه أنصار هذا الاتجاه في تحرير التجارة الدولية، حيث يتم تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية، ولما كان مدى التخصص الدولي يتوقف على نطاق السوق الذي يتم فيه التبادل، فإن اتساع نطاق التجارة الدولية شرط لازم لاتساع مدى التخصص الدولي وتقسيم العمل الدولي. وهو ما يؤدي بالضرورة إلى زيادة الحجم الكلي للسلع المنتجة في العالم، باستخدام أقل قدر ممكن من الموارد الاقتصادية. وهو ما لا يمكن أن يحدث في حالة تقييد التجارة.

ب- تطوير فنون الإنتاج:

حيث أنه بفضل تحرير التجارة يؤدي إلى قيام تنافس قوي بين مختلف الصناعات الوطنية والأجنبية، مما يحفز كل صناعة على تطوير نفسها حتى تستطيع أن تصمد في السوق خاصة في ظل المنافسة القوية. بينما تقييد التجارة وحماية الصناعة الوطنية يجعل الإنتاج الوطني في منأى عن الاحتكاك بالسلع الأجنبية، حيث يطبعها الجمود وتقتل فيها روح التجديد والابتكار، خاصة إذا طالت مدة الحماية.

ج- تحقيق مصلحة المستهلكين:

يؤدي تحرير التجارة إلى تحقيق مصلحة ظاهرة للمستهلكين تتمثل في حرية الاختيار بين بدائل السلع الوطنية والأجنبية، مما يعطي لهم فرصة تعظيم منافعهم باختيار السلعة الأجود والأقل ثمنا[3]. أما في حالة تقييد التجارة،

[1] أحمد جامع، صفوت عبد السلام عوض الله، سبق ذكره، ص-ص 138-141.
[2] محمد لبيب شقير "العلاقات الاقتصادية الدولية" دار النهضة العربية، 1961، مصر، ص 279.
[3] عبد الباسط وفا "سياسة التجارة الخارجية" مرجع سابق، ص 37.

فهذا يحقق إضرارا بمصلحتهم، حيث يضطرهم إلى تقبل وضع المنتجات الوطنية من حيث الكمية والسعر والجودة، وهو لا يشبع رغباتهم ولا يعظم منافعهم.

د- صعوبة قيام الاحتكارات:

يرى أنصار حرية التجارة أن الحماية تمكن المنتجين من قيام الاحتكارات، بعد تحصنهم ضد المنافسة الأجنبية، الأمر الذي يسمح لهؤلاء المنتجين من رفع الأسعار في الداخل، كما أنهم لا يكترثون للابتكار والتجديد وتحسين جودة المنتجات.

هـ – الرسوم الجمركية تؤدي إلى نقص ملموس في التجارة الدولية:

لأن تقليل الواردات يؤدي بالضرورة إلى نقص في الصادرات، وحتى إذا اتبعت الدولة سياسة تشجيع الصادرات، كون أن التجارة هي عملية مقايضة، فواردات الدولة الأولى هي التي تمكن الدول الأخرى من شراء السلع الوطنية، كما أن إتباع دولة ما أو مجموعة من الدول لسياسة تقييد التجارة يؤدي إلى تعميم هذا على باقي الدول استنادا لمبدأ المعاملة بالمثل، مما يؤدي إلى تقلص التجارة الدولية وبالتالي تقل معها المنافع المشتركة للدول.

و- حماية الصناعات الوطنية تؤدي إلى انخفاض في الدخل الوطني:

اتجاه عوامل الإنتاج إلى العمل في فروع لا تتمتع فيها الدولة بإنتاجية مرتفعة، وإلى انخفاض الدخل الحقيقي للأفراد، نتيجة اضطرارهم لشراء السلع المنتجة محليا بأثمان مرتفعة، أضف إلى ذلك أن الأفراد يحصلون على السلع المستوردة بثمن أقل مما لو كانوا يدفعون لشراء هذه السلع إذا تم إنتاجها محليا على خلاف ما يقتضيه مبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي. كذلك تقييد التجارة ينمي روح العداء على مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية، ويقضي إلى تفكيك روح التعاون والتضامن بين الإقتصادات الوطنية، ونشوب حروب تجارية مثل ما وقع بين الإتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية في نهاية الثمانينات وكذا بين اليابان والولايات المتحدة الأمريكية. ومثل هذه الروح العدائية بين الدول تلحق أضرارا بالغة بالتجارة الدولية، فهي تفرز أحجاما من التجارة الخارجية تقع في أدنى مستوياتها، كما أنها قد تؤدي إلى ضياع الهدف النهائي من التبادل التجاري الدولي، وهو تعظيم المنفعة الكلية للمجتمع الدولي، كما خلص إليه .Smith A من خلال تبيان وظائف التجارة الخارجية[1].

المطلب الثالث: تقييم مذهبي الحماية والحرية التجارية.

من خلال التحليل المقدم لأفكار دعاة الحماية والحجج التي يستندون إليها، وأفكار دعاة الحرية والحجج التي يستندون إليها، نحاول في عجالة إعطاء تقييم لكل من الإتجاهين من خلال سرد بعض المساوئ والعيوب، محاولين تبيان أحسن وضع يكون في صالح الدول النامية حتى تخرج من دائرة التخلف وتلتحق بنادي الدول المتقدمة، خاصة في زمن العولمة وتسارع التطور التكنولوجي.

[1] بوشنافة الصادق "الآثار المحتملة لانضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية-*دراسة حالة مجمع صيدال*-" أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة،2007/2006، جامعة الجزائر، ص 57.

الفرع الأول: تقييم المذهب الحمائي:

إن تقييد التجارة يعود بالنفع لبلدها على حساب بلدان أخرى، فحجة حماية الصناعة تعتبر مبررا قويا في البلد المتخلف اقتصاديا، إلى أن يتم بناء رأس المال الاجتماعي، أو تنمية الوفورات الخارجية للصناعة، لكن ينبغي لنا أن لا نتجاهل حقيقة هذه الحجة، بحيث يجب على الدولة أن تحمي الصناعة التي يتبين أن لها ميزة نسبية يمكن الاستفادة منها في الأجل الطويل وأن الحماية لا تكون أزلية حتى تقضي على الصناعة نفسها ويتضح مستقبلا أننا نحمي صناعة غير قادرة على النضج و التطور والمنافسة. وهو حال العديد من البلاد النامية التي طبقت سياسة تصنيع بدائل الواردات أو حتى صناعات التصدير وفرضت عليها حماية من المنافسة الأجنبية، لكنه بعد فترة زمنية تبين فعلا أن أثر الحماية ترك سلبيات كبيرة على هذه الصناعة إذ بعد تحرير التجارة الخارجية وإزالة القيود الجمركية على الواردات المنافسة، تبين فعلا أنها غير قادرة على المنافسة لغياب عدة مقومات كالابتكار والتجديد وتحرير المبادرة الفردية والبحث والتطوير والتي لا يمكن توافرها في حالة فرض الحماية. حماية الصناعة الناشئة في الحقيقة يعود إلى اعتبارات سياسية واقتصادية واجتماعية خاصة بالبلدان النامية، بفرض ضمان التوظيف وعدالة توزيع الدخول وتفادي الهزات الاجتماعية، ولكون هذه الصناعة في اعتقاد السياسيين هي مكسب لدعم التنمية يجب أن لا يفقد نكهته في الأجل القصير، ويستوجب دعمه وحمايته لأطول مدة ممكنة.

كما أنه في البلدان المتخلفة اقتصاديا تعتبر مشكلة البطالة من المشاكل الاقتصادية الدائمة، ولقد قيل أن تقييد التجارة الخارجية في سبيل إقامة صناعات إحلال الواردات تستوعب الأيدي العاملة المعطلة، أفضل اقتصاديا من استمرار تدفق الواردات من السلع الأجنبية الرخيصة الثمن نسبيا مع بقاء مشكلة البطالة. فإذا كانت هذه الصناعات لا تتمتع بأي ميزة نسبية مستقبلا فيجب أن نكون على حذر تام قبل اتخاذ أي قرار بحمايتها، فالبلدان المتخلفة تعاني من ندرة نسبية شديدة في الموارد الاقتصادية الضرورية للتنمية، ومن ثم فإن وضع هذه الموارد النادرة في أفضل الاستخدامات الممكنة بهدف تحقيق أكبر كفاءة إنتاجية لها، وزيادة الناتج الوطني هو هدف في غاية الأهمية لتحقيق التنمية الاقتصادية.

كذلك فيما يخص التعريفة الجمركية باعتبارها تحقق موردا ماليا هاما لخزينة الدولة، إلا أن هذا في الحقيقة يكون على حساب رفاهية المستهلكين في الأجل القصير. ورغم أن الإيراد العام المحقق قد يساهم في دعم الاستهلاك أو الإنتاج داخليا من خلال الإنفاق العام. إلا أن الآثار الاقتصادية الناجمة ليست بالضرورة في صالح الاقتصاد خاصة في البلدان النامية التي لا تتبع فيها سياسات إنفاق عام عقلانية ورشيدة. كما أنه يتحقق نتيجة هذه السياسة مصلحة مؤكدة للمنتجين المحليين في الأجل القصير، وهذه المصلحة لا تتوافق مع أفضل تخصيص ممكن للموارد، إلا في حالة واحدة، وهي أن تكون السلعة المحمية بالتعريفة الجمركية تتمتع بميزة نسبية كامنة تظهر في الأجل الطويل، أما فيما عدا ذلك فإن زيادة ربح المنتجين المحليين وزيادة إنتاجهم لن يكون فقط في غير صالح رفاهية المستهلك في الأجل القصير بل حتى في الأجل الطويل.

إلا أنه ورغم كل هذه السلبيات، فإن الاعتماد على التجارة الخارجية في ظروف التخصص والحرية التجارية يعرض الاقتصاد الوطني لخطورة الهزات الاقتصادية الشديدة، كالكساد مثلا، ومنه فإذا تحققت هذه الظروف بالفعل فإن تحقيق قدر أكبر من الاستقرار الاقتصادي يكون بتقليل الاعتماد على التجارة الخارجية عن طريق تنويع الإنتاج، مما قد يؤدي إلى مكاسب أكبر من الخسارة التي تصيب الاقتصاد نتيجة الابتعاد بعض الشيء عن التخصص. وبعبارة أخرى فإن نمو الإنتاج الوطني المتوقع نتيجة تحقيق الاستقرار الاقتصادي في ظل فرض قيود على التجارة الخارجية وتنويع الإنتاج قد يفوق في الأجل الطويل النمو المتوقع عن طريق التوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية في ظل التخصص والحرية التجارية وظروف عدم الاستقرار. وتعتبر هذه المناقشة سليمة من الناحية النظرية، كما أنها وجدت تأييدا كبيرا في ظروف الكساد العالمي في أوائل الثلاثينيات من القرن الماضي، فلقد جاءت النظرية العامة لـ keynes J.M. لتطيح بفلسفة النشاط الاقتصادي الحر بلا أية قيود أو سياسات توجهه الوجهة السليمة نحو تحقيق النمو الاقتصادي في ظروف الاستقرار[1].

الفرع الثاني: تقييم المذهب الحر:

إن تطبيق سياسة حرية التجارة يعني قيام التخصص وتقسيم العمل الدولي على أساس اختلاف المزايا النسبية، وهو ما يعني أن تخصص بلدها في إنتاج سلعة ما، تنخفض لديه نفقات إنتاجها نسبيا وهو يعني بدوره أن الموارد الاقتصادية قد وضعت في أحسن استخدام ممكن لها داخل الاقتصاد، ومن ثم تتحقق أكبر إنتاجية لعناصر الإنتاج ويتمكن البلد من تحقيق أكبر ناتج وطني ممكن، فإذا تخصصت الدول كل فيما تتميز فيه نسبيا، فإن نفقات الإنتاج للسلع المختلفة سوف تنخفض إلى أدنى مستوى ممكن لها على مستوى الاقتصاد العالمي، ومن ثم فإن الرفاهية الاقتصادية للمستهلك داخل أي اقتصاد ستصل إلى أقصى ما يمكن في ظروف الحرية التجارية، حيث أن لديه الحرية والفرصة لاختيار السلعة التي تشبع رغباته من أي مصدر من مصادر الإنتاج في العالم، فيتمكن من انتقاء أحسن النوعيات وبأقل الأسعار. وفقا لهذا التحليل فإن الإخلال بمبدأ التخصص في الإنتاج يؤدي إلى الابتعاد عن نمط التوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية، ومن ثم تنخفض إنتاجية هذه الموارد، وبالتالي ينخفض الدخل الوطني الحقيقي داخل كل دولة، وترتفع نفقة إنتاج السلع المختلفة عموما وتتعرض رفاهية المستهلك للتناقص.

إن التجربة التاريخية قد تقدم لنا أحيانا إثباتات قوية على صحة نظرية معينة، وربما أن هذا هو أقوى منطق يستطيع أن يتمسك به المدافعون عن مبدأ التخصص القائم على أساس النفقات النسبية في ظل سياسة حرية التجارة. ونستطيع أن نجد أدلة قوية تاريخيا على أن الدول الأوربية قد حققت مكسبا كبيرا من تجارتها الخارجية في غضون النصف الثاني من ق. 19 حينما كانت تقترب من ظروف التخصص وتقسيم العمل القائم على أساس الميزات النسبية بعد أن اعتنقت مذهب حرية التجارة –خاصة إنجلترا وفرنسا–، ومن ناحية أخرى فإن التجارة الخارجية بهذه البلدان لم تحقق نموا مماثلا فيما بعد خاصة في مطلع ق. 20 في ظل تصاعد موجات الحماية.

[1] عبد الرحمان يسري أحمد "الاقتصاديات الدولية" الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، مصر، ص 171.

وقد تعرضنا سابقا لمضمون نظرية النفقات النسبية ورأينا أن هناك انتقادات هامة قد وجهت في وقتنا الحاضر إلى فروضها الأساسية اللازمة لتحقيق حالة التخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تتميز بانخفاض نفقة إنتاجها نسبيا، وهذه الانتقادات تشكك كثيرا في صلاحية الفروض الأساسية التي يجب الإلتفات إليها ومناقشتها من جديد، لبحث مدى صلاحية سياسة الحرية التجارية للبلدان المعاصرة، خاصة فرضية المنافسة التامة، التوظيف الكامل والحرية التامة لانتقال عناصر الإنتاج داخليا بهدف تحقيق أقصى عائد ممكن.

– فبالنسبة لفرضية المنافسة التامة فإنه غير صحيح في غالبية الحالات في عصرنا الحاضر، سواء على المستوى الداخلي للبلاد أو على المستوى الدولي، وبالتالي فإن الأسعار النسبية لا تعكس النفقات النسبية، فإذا قام التخصص على أساس الأسعار النسبية السائدة في الأسواق لما أدى هذا إلى وضع الموارد الاقتصادية في الإستخدمات المثلى لها. ومنه على قدر اتساع الفجوة ما بين النفقات النسبية– كما ينبغي أن تكون في ظل المنافسة التامة– والأسعار النسبية لهذه السلع كما هي فعلا في ظل درجات مختلفة من المنافسة غير الكاملة أو الاحتكار، سيكون الابتعاد عن نمط التوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية في حالة قيام التجارة الحرة.

– أما بالنسبة لغرض التوظيف الكامل وحرية انتقال عوامل الإنتاج محليا، أو قدرة عناصر الإنتاج على التحول من نشاط لآخر داخل الاقتصاد وفقا لمعدلات الربحية في هذه الأنشطة، فيستحسن أن نفرق مابين مجموعتين البلدان المتقدمة والبلدان المتخلفة، فالبلدان المتقدمة تتميز بكون مستوى استخدام الموارد الاقتصادية لديها يقترب جدا من وضع التوظيف الكامل، وأن مستوى التضخم لديها معتدل نسبيا، كما أن لدى القائمين على النشاط الاقتصادي مرونة كبيرة للاستجابة لتغيرات الأسعار والأرباح و قدرة ملحوظة على تحويل العناصر الإنتاجية من نشاط لآخر تبعا لهذه التغيرات. لكن البلدان المتخلفة من الناحية الأخرى فهي تعاني عكس هذه الظروف تماما.

ولما كان الأمر بهذا الحال فإن البلدان المتقدمة والمتخلفة على حد سواء لن تتمكن من التمتع بمزايا التخصص وتقسيم العمل الدولي طالما افتقرت الأسواق الدولية إلى المنافسة التامة. وبطبيعة الحال فإن البلدان المتخلفة سوف تعاني أكثر من البلدان المتقدمة نتيجة لهذه الظروف لأن معظم القوى الاقتصادية الكبرى والاحتكارية تتركز في البلدان المتقدمة، وبالنسبة للبلدان المتخلفة فإن عدم قدرتها على الاستفادة الكاملة من إمكاناتها الاقتصادية الداخلية نتيجة الإختلالات الهيكلية التي تعاني منها، وعدم مرونة جهازها الإنتاجي في الاستجابة للتغيرات في الأسعار النسبية سيزيد من احتمالات فشلها في تحقيق مزايا التخصص وتقسيم العمل الدولي في إطار نظرية المزايا النسبية وحرية التجارة[1].

[1] بوشنافة الصادق، سبق ذكره ، ص 70.

المبحث السادس: أدوات السياسة التجارية وآثارها الاقتصادية.

على مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية يحتاج تطبيق السياسة التجارية إلى مجموعة من الإجراءات أو الأدوات تسمى بأدوات السياسة التجارية، ويقصد بها كل الأساليب التي تستخدمها الدولة للتأثير على حركة التجارة الخارجية أو الحجم المتاح من الصرف الأجنبي، بغية تحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو مالية وحتى سياسية، ويمكن تقسيم هذه الأدوات إلى قسمين هما: الأدوات التعريفية والأدوات غير التعريفية للسياسة التجارية، كما يأتي لاحقا.

المطلب الأول: الأدوات التعريفية للسياسة التجارية.

يعود أصل كلمة "تعريفة" Tariffs، إلى العهد العربي الأول عندما كان العرب يطلبون من قافلة التجارة الأجنبية إبراز ما يسمى "تعريف" أو Ta'rif للحصول على إذن بالدخول إلى مناطقهم مقابل دفع رسم معين (ضريبة). ومن هنا جاء المعنى الحديث لضريبة الاستيراد[1].

ويتم التمييز بين أنواع متعددة من التعريفات الجمركية وذلك حسب الزاوية التي ينظر إليها منها وبالتالي يمكن إعطاء أوجه التقسيم التالية:

أ- من الناحية الإدارية[2]:

يتم التمييز بين ثلاثة أنواع هي:

1- **الضرائب القيمية:** أي تتم على أساس نسبة مئوية من قيمة السلع.

2- **الضرائب النوعية:** حيث تقرر على أساس الحجم أو الوزن أو العدد ...وهكذا، وتختلف تبعا لنوع السلعة ومواصفاتها.

3- **الضريبة الاسمية:** وهي التي تعمل على الاحتفاظ بأسعار السلع شبه مستقرة أو ثابتة، فإذا ارتفعت أثمان السلع في الأسواق الخارجية خفضت الضريبة والعكس.

ب- من ناحية الهدف[3]:

تعمل معظم الدول بهذه الضريبة لتحقيق أغراض لذا يتم تقسيمها من ناحية الهدف الى:

1- ضرائب إيرادية: وتفرض على سلع في العادة لا تنتج محليا كما، وعادة تكون الضرائب الجمركية تشكل نسبة كبيرة من إيرادات الدول النامية.

2- ضرائب حامية: والغرض منها تشجيع الصناعات المحلية وحمايتها من المنافسة الأجنبية.

---

[1] رشاد العصار، وآخرون: "التجارة الخارجية" دار المسيرة، ط1، 2000، الأردن، ص52.
[2] أشرف احمد العدلي: "التجارة الدولية" شركة رؤية، ط1، 2006، مصر، ص 114.
[3] المرجع السابق، ص 114.

- **الرسوم الجمركية على الصادرات:**

إضافة إلى أن الحكومات المختلفة تفرض رسوما جمركية على الواردات فإنها تتجه أيضا لفرض رسوم جمركية على الصادرات. وبالطبع فإن هذا النوع من الرسوم يؤدي إلى التقليل من حجم التجارة الدولية، وعلى النقيض من ذلك فإن هناك العديد من الدول التي تقوم بدعم الصادرات والذي يمكن النظر إليه على أنه رسوما جمركية سالبة على الصادرات، أو في صورة دعم نقدي تقدمه الحكومة للمصدرين. وتعتبر الرسوم الجمركية المفروضة على الصادرات ميزة تتمتع بها الدول النامية المصدرة للمواد الأولية، بحيث تمثل هذه الرسوم مصدرا هاما من مصادر تمويل الاقتصاد الوطني، والغرض من فرض هذه الرسوم الجمركية ليس حمائيا أو معوقا لها وإنما الغرض منه مالي محض يسمح بالحصول على موارد مالية إضافية تساهم في عملية التنمية الاقتصادية وتنشيط الاقتصاد الوطني.

المطلب الثاني: الأدوات غير التعريفية للسياسة التجارية:

لقد أصبحت الأدوات غير التعريفية في الوقت الحاضر أحسن تقنية للتدخل في التجارة الخارجية خاصة من طرف البلدان الصناعية، كون هذه الأساليب تحقق هدفا مزدوجا يتمثل في[1]:

– تحقيق الحماية المرجوة للصناعة المحلية على حساب الصناعة الأجنبية

– تنطوي على تمييز صادرات بعض الدول حتى تدفع الدول الأخرى خاصة الدول النامية إلى الاندماج في السوق العالمية.

كما أن هذه القيود غير التعريفية تختلف عن القيود التعريفية في كونها لا تلغي قوى السوق في توجيه التبادل الدولي. ويمكن تقسيم الأدوات غير التعريفية إلى المجموعات التالية:

– أدوات الرقابة النقدية والمالية.

– أدوات الرقابة التجارية.

– أدوات الرقابة الإدارية.

الفرع الأول: أدوات الرقابة النقدية والمالية:

أدوات **الرقابة النقدية** هي القواعد التي تضعها الدولة للتأثير على التجارة الخارجية، من خلال التأثير على توزيع حجم العملات الأجنبية المخصصة للتجارة الخارجية. ومن أهم هذه الأدوات نجد نظام الرقابة على الصرف، نظام اتفاقات التجارة الثنائية، نظام تعدد أسعار الصرف، ونظام تخفيض قيمة العملة للدولة، ونظام التأمين النقدي المقدم. والمقصود باتفاقات التجارة الثنائية كل الاتفاقات الثنائية التي تعقدها الدولة مع غيرها من الدول، بغرض تحقيق التوازن في علاقاتها التجارية الخارجية، وأهمها اتفاقات المقاصة واتفاقات التجارة والدفع. وتعد

[1] عبد الباسط وفا "سياسات التجارة الخارجية" سبق ذكره، ص 307.

هاتين الاتفاقيتين أحد وسائل معالجة الخلل في ميزان المدفوعات خاصة الميزان التجاري في البند الخاص بالسلع المنظورة. أما تخفيض قيمة العملة فهو عمل مقصود تقوم به الدولة بغرض تخفيض ما يعادلها من العملات الأخرى، وتستعمل هذه الطريقة في حالة وجود عجز مزمن في ميزان المدفوعات، وتعمل كآلية مزدوجة تؤثر على الصادرات وعلى الواردات بكبحها لارتفاع سعرها مقارنة بسعر الصرف الجديد. ويقصد بنظام التأمين النقدي المقدم أن تطلب السلطات النقدية من المستورد إيداع مبالغ نقدية لدى البنوك التجارية التي تباشر عملية الاستيراد، تعادل نسبة مؤوية معينة من قيمة البضاعة المراد استيرادها، والغرض منه إعاقة عمليات الاستيراد بطريقة غير مباشرة.

ويقصد بأدوات **الرقابة المالية** استخدام موارد الدولة المالية في التأثير غير المباشر على سير التجارة الخارجية من خلال الثمن، وأهم هذه الأساليب نجد: الإعانات والمشتريات الحكومية. ويقصد بالإعانات أي إجراء مالي تتخذه الحكومة يترتب عليه انخفاض التكلفة للإنتاج في مشروع أو صناعة معينة مقارنة بتكاليف الإنتاج المقدرة له قبل منح الإعانة، وعادة يكون الغرض منها دعم المنتجات المحلية للصمود أمام المنتجات المنافسة في السوق المحلي أو الأجنبي. أما بالمشتريات الحكومية هي ما يوجه من الإيرادات الحكومية لشراء السلع العامة اللازمة لتسيير المرافق العامة (كالأمن والتعليم،...).

الفرع الثاني:أدوات الرقابة التجارية:

والمقصود بها إما قيام الدولة المعنية بالاتجار بنفسها، أو وضع قيود كمية على التجارة الخارجية بشقيها استيراد وتصدير، وتنقسم كذلك إلى قسمين[1]: نظام الرقابة الكمية ونظام اتجار الدولة.

أ– نظام الرقابة الكمية: ونجد ضمن هذا الإطار نوعان:

- **نظام الحصص:** ويقصد به فرض قيود على الاستيراد، ونادرا على التصدير خلال فترة زمنية محددة، بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات والقيم المسموح بدخولها أو في حالة تصديرها. وقد انتشر نظام الحصص عقب الكساد العالمي الكبير ثم قامت فرنسا بإحيائه واستخدامه كقيد على الواردات، ثم تبعتها كثير من الدول وذلك لعدة أسباب منها:

– عدم مرونة عرض الواردات.

– عدم معرفة ظروف عرض وطلب السلع.

- **تراخيص الاستيراد:** ويتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص من الجهات المختصة، ويكون هذا مطبق على المستوردين الوطنيين، بحيث يحصل كل مستورد على نسبة مؤوية من الكمية الكلية المسموح باستيرادها.

[1] بوشنافة الصادق، سبق ذكره، ص 76.

ب– نظام اتجار الدولة: إذا أرادت الدولة أن تصل إلى أقصى مدى في التحكم في تجارتها الخارجية، فإنها تقوم عن طريق الأجهزة الممثلة لها بممارسة عمليات التصدير والإستيراد، وهو ما عرف سابقا خاصة في البلدان الاشتراكية باحتكار الدولة للتجارة الخارجية.

الفرع الثالث: أدوات الرقابة الإدارية:

تتمثل الأدوات الإدارية في الإجراءات الإدارية والتي عادة ما تتسم بالتعقيد في هذا النوع من أدوات الرقابة حيث تتجه إلى التشدد في تنظيم حركة التجارة الخارجية –الصادرات والواردات) وتؤثر عليها تأثيرا سلبيا، وتكون هذه الإجراءات في بعض الحالات أشد خطرا على التجارة الخارجية من غيرها، وهي[1]:

أ– تعقيد وإطالة إجراءات الاستيراد: كأن تشترط الدولة على المستورد تقديم بيانات عن السلعة المطلوب استيرادها، شهادة المنشأ من الدولة المنتجة لها، و شهادة المنشأ لكل مكون من مكوناتها، ووضع علامات معينة على الطرود، أو الاختلافات المتباينة في لوائح الأوزان.

ب– تعدد طرق تقدير الضرائب الجمركية المفروضة على السلع: كالنظام الذي أوجدته الولايات المتحدة الأمريكية والمعروف بنظام سعر البيع الأمريكي، والمطبق على وارداتها من المنتجات الكيماوية والأحذية ذات النعال المطاطية، إذ يعتبر السعر الذي تفرض على أساسه الضريبة هو سعر السلعة المثيلة المنتجة محليا وليس السعر في بلد التصدير، وذلك كون أن السعر السائد في السوق الأمريكي هو غالبا أكبر من الأسعار السائدة في بلدان أخرى.

ج– المعايير الفنية لإنتاج وتسويق السلعة: وتتمثل هذه المعايير في بعض الخصائص والمواصفات والشروط التي ينبغي توافرها في المنتج من حيث النوعية والمكونات المادية والنقاء والنظافة والصحة والأمان، وهي في الغالب معايير تشترطها الدول الصناعية على منتجات الدول النامية حتى تعيق دخولها لأسواقها عوض استعمال أساليب حمائية أخرى.

د– تعقيد الإجراءات الجمركية: وذلك بإطالة أمد الإجراءات الإدارية بناءا على تعليمات شفهية تؤدي إلى تعطيل الإجراءات الجمركية وذلك مثلا بتخصيص عدد قليل من العاملين للنهوض بها، أو الالتزام بمرور الواردات عبر منافذ جمركية محددة.

هـ – القيود الزمنية: وهي بمثابة فترة زمنية محددة يسمح من خلالها باستيراد السلع، ولا يمكن السماح بالاستيراد بعد أو قبل هذه الفترة، ومن الأمثلة على ذلك القيد الزمني الذي تفرضه بلدان الإتحاد الأوربي على وارداتها من السلع الزراعية من باقي دول العالم حتى لا يتعرض المنتج المحلي لمنافسة السلع الزراعية الأجنبية.

[1] المرجع السابق، ص 78.

المطلب الثالث: الآثار الاقتصادية للسياسات التجارية الخارجية.

إن السياسة التجارية الخارجية تهدف من خلالها الدولة إلى تحقيق أهداف متعددة تماشيا مع السياسة الاقتصادية العامة لها، نحاول من هذا التحليل توضيح وبشكل مختصر الآثار الاقتصادية لمختلف أدوات السياسة التجارية على ثلاثة مستويات داخل الاقتصاد وهي: المنتجين، المستهلكين والقطاع الحكومي.

الفرع الأول: الآثار الاقتصادية لضرائب الاستيراد:

إن فرض ضريبة استيراد على السلع الأجنبية يؤدي إلى زيادة إنتاج بدائلها في الاقتصاد المحلي، ومنه فإن الموارد الاقتصادية يجب أن تنتقل لهذه الصناعة، مما يؤثر على صناعات أخرى في الاقتصاد بسبب انتقال الموارد منها. مثل هذه الآثار الناتجة عن الصناعات الأخرى لا يمكن فهمها إلا باستخدام أسلوب التحليل الشامل، أي باستخدام منحنى إمكانيات الإنتاج الذي يمثل جانب العرض الكلي، وخريطة السواء المجتمعية التي تمثل جانب الطلب الكلي. وبصفة عامة يمكن القول حسب بعض الكتاب الاقتصاديين:

- الرسم الجمركي يخفض تقريبا دائما مستوى الرفاه العالمي.

- الرسم الجمركي يخفض دائما مستوى الرفاه لكل دولة، بما فيها تلك الدولة التي تفرض هذه الضريبة الجمركية.

- الرسم الجمركي يشجع بصفة مطلقة فئات المجتمع التي تميل بنسبة ضئيلة إلى المنتج المحلي البديل للواردات، حتى ولو كان هذا الرسم المفروض في غير صالح الأمة.

ومنه يمكن القول بأن ضرائب الاستيراد ستؤدي إلى تراجع مستوى الرفاهية الاقتصادية وكفاءة الإنتاج وتراجع الاستهلاك بسبب ما يترتب عنها من تشوه في هيكل الأسعار النسبية في الاقتصاد المحلي، حيث أن الأسعار النسبية هي التي تحدد كفاءة تخصيص الموارد، وأن ضرائب الاستيراد أو التصدير تحدث آثار اقتصادية متطابقة.

الفرع الثاني: الآثار الاقتصادية لنظام الحصص:

إن فرض حصص الاستيراد هو من القيود غير التعريفية التي تفرضها الحكومة من أجل التحكم في الواردات، وبها تحدد الحكومة أقصى كمية يسمح باستيرادها من الخارج. وحسب المحللين الاقتصاديين فإن أثر سياسة الحصص على الإنتاج والاستهلاك والكفاءة الإنتاجية هو مثل ما يترتب على الرسوم الجمركية المذكورة في الفرع السابق.

وللتخلص من الآثار الانكماشية التي تخلفها سياسة التحصيص يقوم المصدرون بالبحث عن طرق قانونية تمكنهم من التخلص من هذه السياسة كتطوير وتحسين نوعية صادراتهم بقصد زيادة أرباحهم إلى أعلى مستوى من الحصة المسموح بتصديرها في سياسة التحصيص. وكذلك هناك طريقة أخرى يلجا إليها المصدرون للتخلص من أثار سياسة التحصيص وهي أن يقوموا بتصدير المواد الأساسية للتجميع النهائي في الدولة المستوردة مستغلين عدم خضوع مثل هذه المواد لنظام التحصيص. وأخيرا قد يلجا المصدرون إلى طريقة شحن السلعة إلى بلد وسيط ومن

ثمة يجرون عليها بعض التعديلات وتسميتها باسم تجاري جديد ثم يتم شحنها إلى الدولة المستوردة متجاوزين بذلك خط التحصيص في الدولة المعنية[1].

الفرع الثالث: الآثار الاقتصادية لدعم الصادرات:

تعتبر سياسة دعم الصادرات من التقنيات الحمائية الهامة في التجارة الدولية، بحيث تلجأ إليها الحكومات إما بغية تشجيع الصادرات وذلك بمنح دعم للمنتجين أو المصدرين، وقد يكون الهدف من ذلك تحسين وضعية الميزان التجاري، أو لتشجيع منطقة تعاني من الكساد الاقتصادي وتتركز فيها بعض الصناعات التصديرية. كما أن الدعم يأخذ أشكالا مختلفة، فقد يكون عبارة عن مدفوعات نقدية مباشرة للمصدرين، أو دعم غير مباشر كمنح البحث والتطوير، أو تخفيض الضرائب أو تقديم مزايا حكومية متنوعة لتشجيع المصدرين. ويمكن اعتبار إعانات التصدير كضريبة تصدير لكنها سالبة، مما يعني أن الآثار الناجمة عن كل منها ستكون متشابهة ولكن متعاكسة. ونستطيع القول بصفة عامة أن دعم الصادرات يعمل على إعادة توزيع الدخل من المستهلكين إلى المنتجين وعوامل الإنتاج المتخصصة في صناعات التصدير[2].

[1] علي عبد الفتاح أبوشرار "الاقتصاد الدولي –نظريات وسياسات-" دار المسيرة، 2007، الأردن، ص313.
[2] بوشنافة الصادق، سبق ذكره، ص-ص 78-85.

المبحث السابع: سياسات التجارة الخارجية الدولية

سيطرت السياسة الحمائية على أجواء العلاقات التجارية الدولية في فترة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية، فاعتقدت الو. م. أ. آنذاك أن تصاعد موجة الحماية على السوق الدولي كان سببا في خفض حجم التجارة الدولية وحدوث الكساد الكبير في الثلاثينات، وقبيل انتهاء الحرب العالمية الثانية، رأت الو. م. أ. وبريطانيا ضرورة إعادة تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية، وأن يمتد هذا التنظيم ليشمل جوانب أوسع: نقدية، مالية وتجارية. وفعلا تم وضع قواعد النظام الاقتصادي العالمي من خلال ما يعرف **بمؤتمر "بريتن وودز"** المنعقد عام 1944، حيث تم إنشاء صندوق النقد الدولي لتنظيم العلاقات النقدية الدولية، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير للعلاقات المالية الدولية، إلا أنه لم يتم التوصل لإنشاء منظمة مماثلة لإدارة وتنمية العلاقات التجارية الدولية رغم الحديث عنها في كواليس المؤتمر، وعقب الحرب العالمية الثانية أصبح الجو مهيأ لبذل مجهودات على نطاق دولي لتنظيم التبادل التجاري الدولي وتبني سياسة تجارية دولية أساسها تحرير أكبر للتجارة الدولية. ولم يتحقق ذلك إلا بعد عقد مؤتمر هافانا سنة 1947 والذي تمخض عنه الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة (G. A. T. T.) كهيئة دولية تشرف على تسيير شؤون التجارة الدولية. وبفعل التطورات الاقتصادية العالمية وظهور ما يعرف بالعولمة بعد انهيار القطب الاشتراكي، واعتناق غالبية الدول التي تعتمد الاشتراكية، لاقتصاد السوق، إضافة لعدم ملائمة هذه المنظمة وتماشيها مع واقع الاقتصاد العالمي خاصة في فترة التسعينات، فقد تم التخلي عنها وأحدثت منظمة أخرى بدلا منها هي المنظمة العالمية للتجارة (O. M. C.)، وذلك بعد عقد **مؤتمر مراكش** سنة 1994 في إطار **جولة أورغواي** التفاوضية ضمن الجات، والتي أصبحت بعدها الهيئة الدولية الوحيدة المشرفة على قضايا التجارة الدولية المختلفة.

المطلب الأول: سياسة التجارة الخارجية في ظل الجات (G.A.T.T):

الفرع الأول: نشأة الـ GATT

حضي تنظيم العلاقات التجارية الدولية بين مختلف دول العالم باهتمام ملموس خاصة عقب الحرب العالمية الثانية، واتجهت الجهود نحو العمل على وضع المعاملات التجارية بين مختلف الدول في إطار منظم هدفه القضاء على المشكلات التي تواجه التجارة الدولية، وذلك بوضع قواعد وضوابط تلتزم بها الدول الأعضاء، وقد تبلور هذا الاتجاه بقيام اللجنة التحضيرية لهيئة الأمم المتحدة وتحت إشراف"المجلس الاقتصادي والاجتماعي" التابع لها[1]، بإعداد ميثاق منظمة التجارة الدولية (I.T.O) ، الذي تمت مناقشته خلال **مؤتمر هافانا** في مارس1947، وينص الميثاق على مناقشة السياسات التجارية بما فيها الرسوم الجمركية والقيود الكمية على التجارة وإعانات التصدير، وكذا الحد من التفضيلات ومنع ممارسة الإغراق. إلا أن الميثاق لم يوضع حيز التنفيذ بسبب معارضة الو. م. أ. له. وموازاة مع ذلك قامت هذه الأخيرة بالدعوة إلى الدخول في مفاوضات ثنائية مع خمسة عشر دولة

[1] محمد عبد العزيز عجيمية "الاقتصاد الدولي" سبق ذكره، ص 254.

لتخفيض الرسوم الجمركية وغيرها من الحواجز، وقد انضم إليها فيما بعد ثمانية دول أخرى، وبدأت المفاوضات في جنيف (Jenève) سنة 1947، وتم التوقيع على الاتفاقية في 1947/10/30 واعتبرت نافذة ابتداءا من أول جانفي 1948، حيث وقع عليها آنذاك 23 بلدا.

وعلى الرغم من أن الـ (G.A.T.T) قد اتخذت لنفسها منهاجا يرتكز في المقام الأول على تحرير التجارة السلعية الدولية من القيود التي تعيقها، إلا أنها بالرغم من ذلك فقد قامت من أجل تحقيق جملة من الأهداف العامة والتي يمكن إيجازها فيما يلي[1]:

أ- العمل على رفع مستوى معيشة الدول المتعاقدة والسعي لتحقيق مستويات التوظيف الكامل بها.

ب- رفع مستويات الدخل القومي الحقيقي، تنشيط الطلب الفعال، والمبادلات التجارية الدولية السلعية.

ت- تشجيع الحركات الدولية لرؤوس الأموال، وما يرتبط بها من زيادة في حجم الاستثمارات العالمية.

ث- الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية العالمية.

ج- ضمان زيادة في حجم التجارة الدولية، وإزالة القيود المحلية من خلال تخفيض الرسوم الجمركية وإزالة القيود الكمية.

ح- انتهاج المفاوضات كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية السلعية.

ولبلوغ هذه الأهداف، اعتمدت الـ(GATT) على **المبادئ** التالية[2]:

1. **مبدأ الدولة الأولى بالرعاية:** ويقصد به منح كل طرف من الأطراف المتعاقدة نفس المعاملة الممنوحة من مزايا وإعفاءات يتمتع بها أي طرف آخر في سوق الدولة دون قيد أو شرط أو تمييز.
2. **مبدأ الشفافية:** ويقصد به أن تقتصر حماية الصناعة الناشئة الوطنية من المنافسة الأجنبية على استخدام الرسوم الجمركية فقط دون اللجوء إلى الإجراءات غير التعريفية.
3. **مبدأ المعاملة الوطنية:** ويعني التزام كافة الدول الأعضاء بمنح المنتج أو السلعة الأجنبية المستوردة نفس المعاملة الممنوحة للسلع المنتجة محليا، وهو ما يعرف بمبدأ عدم التمييز.

الفرع الثاني: الإطار العام لد GATT :

تقوم الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة والتي تتضمن نظاما شاملا للقواعد العامة التي تحكم العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، وتقع في 35 مادة، أضيفت لها عام 1965 ثلاثة (3) مواد جديدة لتلبية مطالب الدول النامية[3]، وفق المبادئ الثلاثة السابقة الذكر، وعليه يتمثل الإطار العام للاتفاقية في النقاط الأساسية الآتية:

---

[1] صلاح الدين نامق "سياسات التجارة الخارجية"، مكتبة عين شمس، 1978، مصر، ص-ص 72-75.

[2] أسامة المجدوب "الجات ومصر والبلدان العربية"، الدار المصرية اللبنانية،1996، مصر، ص 38، 41.

[3] زينب حسيني عوض الله "العلاقات الاقتصادية الدولية"، سبق ذكره، ص 226.

أولا. تحرير التجارة الدولية من القيود التعريفية وغير التعريفية: حيث تلتزم الدول الأعضاء بالعمل على إزالة كافة هذه القيود أو على الأقل تخفيضها. ويتم ذلك في إطار مفاوضات متعددة الأطراف تضم كل البلدان الأعضاء في الاتفاقية.

ثانيا. عدم التمييز بين الدول المختلفة في المعاملات التجارية: وهذا هو المبدأ المعروف بشرط الدولة الأولى بالرعاية. وبموجب هذا المبدأ فإن أية ميزة تجارية يمنحها طرف ما لطرف آخر، لا بد أن تمس تلقائيا كل الأطراف الأخرى دون مطالبة بذلك، وقد نصت المادة (3) من الاتفاقية على تطبيق هذا الشرط.

ثالثا. الحماية من خلال التعريفة الجمركية: حيث نصت الاتفاقية كقاعدة أساسية على الاعتماد على التعريفة الجمركية بدل اللجوء إلى الحواجز غير التعريفية، إلا في حالات استثنائية نصت عليها الاتفاقية صراحة، وذلك بالنسبة للسلع الزراعية، أو حالة عجز خطير في ميزان المدفوعات أو حالة الزيادة المفاجئة للواردات من سلعة معينة، مما يهدد الإنتاج المحلي بأضرار جسيمة.

ومن خلال هذا يتضح بأن الغرض الأساسي من إنشاء الاتفاقية العامة (GATT) هو توسيع التجارة الدولية، وتمكين مختلف الدول الأعضاء من النفاذ إلى أسواق بعضها البعض بما يحقق التوازن بين الحماية المناسبة للمنتجات الوطنية وبين تدفق واستقرار التجارة الدولية. ولتحقيق هذه الأهداف تقوم الاتفاقية بإلزام الدول الأعضاء، بنوعين من الإلتزمات وهي[1]:

1/- التزامات عامة مرتبطة بالمبادئ العامة للاتفاقية والتي تطبق على كافة الدول الأعضاء، عدا بعض المرونة الممنوحة للدولة الأولى بالرعاية والمعاملة الوطنية والشفافية. وهو ما يعني أن الدولة لا تقبل عضويتها إلا بعد تأكد باقي الأطراف المتعاقدة من أن الدولة طالبة العضوية تطبق هذه المبادئ، ويتم ذلك من خلال مجموعة عمل بين الدول الأعضاء لبحث طلب العضوية الجديدة، الأمر الذي يفسر تأخر البت في العضوية لسنوات عديدة.

2/- التزامات محددة، ويقصد بها قيام الدولة بتثبيت (ربط) كل أو بعض بنود تعريفتها الجمركية إلى حدود مقبولة مع باقي الأطراف المتعاقدة بالاتفاقية، بحيث لا يتم تغيير هذا المستوى المربوط من التعريفة الجمركية إلا بعد الرجوع إلى الأطراف المتعاقدة الأخرى، وتعويض المتضررين منهم نتيجة التغيير، وذلك وفقا لنصوص الاتفاقية، وتختلف هذه الالتزامات من دولة إلى أخرى كما ترفق ببروتوكول انضمام كل دولة إلى الاتفاقية العامة.

الفرع الثالث: المفاوضات التجارية ضمن الـ GATT:

تأسيس الاتفاقية العامة كان غرضها هو تحقيق قدر متزايد من حرية وسهولة تدفق التجارة الدولية، من هذا المنطلق بذلت منذ البداية مجهودات شتى لتحقيق هذا الغرض، وذلك عن طريق عقد جولات تفاوضية متعددة، وقد بلغ عددها 8 جولات منذ ميلاد الاتفاقية إلى غاية ظهور المنظمة العالمية للتجارة[2]:

[1] المرجع السابق، ص 227.
[2] سمير محمد عبد العزيز "التجارة العالمية وجات 94"، ط2، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر، 1997، مصر، ص 30.

1- جولة مفاوضات جنيف (Jenève) عام 1947، وشاركت فيها 23 دولة.

2- جولة مفاوضات آنسي (Annecy) بفرنسا عام 1949، وشاركت فيها 13 دولة.

3- جولة مفاوضات تركواي (Turquay) بإنجلترا عامي 1951/1950، وشاركت فيها 38 دولة.

4- جولة مفاوضات جنيف (Jenève) بسويسرا عامي1952/ 1956، وشاركت فيها 32 دولة.

5- جولة مفاوضات ديلون(Dillon) بسويسرا عامي1959/ 1962، وشاركت فيها 26 دولة.

6- جولة مفاوضات كيندي (Kennedy) بسويسرا عامي1968/1964، وشاركت فيها 62 دولة.

7- جولة مفاوضات طوكيو(Tokyo) بسويسرا عامي1973/ 1979، وشاركت فيها 78 دولة.

8- جولة مفاوضات أورغواي (Uruguay) بسويسرا عامي1986/ 1993، وشاركت فيها 123 دولة.

وقد تميزت الجولات الخمس الأولى والتي تعرف باسم **الجولات الصغرى** بالتركيز على تحرير التجارة من القيود الجمركية، وقد حققت تقدما كبيرا في هذا المجال. بينما الجولات الثلاثة المتبقية والمعروفة باسم **الجولات الكبرى**، فإنها تحتل مكانا متميزا لطبيعة النتائج المحققة فيها، إضافة لطول مدة الجولة وكذا طبيعة المواضيع التي تم التطرق إليها على غرار الجولات الصغرى السابقة لها.

نحاول بشيء من الإيجاز تقديم ما جاء في هذه الجولات الكبرى والنتائج المتوصل إليها وتوضيح مدى مساهمة كل واحدة منها في تحرير التجارة الدولية:

- **جولة كيندي**: مع بداية الستينات ظهرت متغيرات عديدة على الساحة الاقتصادية الدولية، كالمجموعة الأوربية ككتلة اقتصادية واحدة بعد انضمام إنجلترا إليها، ولهذا واجهت الولايات المتحدة الأمريكية تحديات جديدة، مما دفع الإدارة الأمريكية إلى تعديل قانون التجارة القائم على مبدأ المعاملة بالمثل ليحل محله قانون توسيع التجارة، والذي منح الرئيس الأمريكي آنذاك كيندي صلاحيات أوسع في مجال مفاوضات تحرير التجارة الدولية لتتماشى مع المتغيرات الاقتصادية الدولية الجديدة. وفي هذا السياق عقد الاجتماع الوزاري التمهيدي للأطراف المتعاقدة في الاتفاقية العامة في ماي 1963، وكان من أهم المواضيع التي تم الاتفاق بشأنها هو بدء المفاوضات في عام 1964على أساس تحقيق تخفيض جمركي عام بنسبة 50% على المعدلات الجمركية السائدة حتى تاريخ بدء المفاوضات. وبعد انطلاق جولة المفاوضات تم إقرار تخفيض جوهري للرسوم الجمركية وصل إلى 35% على السلع المصنعة، وقد غطت هذه التخفيضات أكثر من 64%، منها السلع المصنعة التي تصدرها الدول المتقدمة[1]، وعلى النقيض من ذلك فإنه لم يتحقق أي تخفيض يذكر في القيود التجارية على الصادرات من المنتجات الزراعية التي تصدرها في الغالب الدول النامية، بل نشبت خلافات بين الولايات المتحدة والمجموعة الأوربية في مجال السلع الزراعية، كما أن الجولة لم تتعرض إلى القيود غير التعريفية مثل نظام الحصص، ووصل حجم التجارة التي تأثرت

[1] محمد سيد عابد "التجارة الدولية" مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1999، مصر، ص-ص 446-447.

بالتنازلات في الرسوم الجمركية إلى حوالي 40 مليار دولار أمريكي أو ما يعادلها، أي 35% من التجارة الدولية، هذا وقد شملت هذه التخفيضات حوالي 45% من واردات الولايات المتحدة، وحوالي 40% من السلع التي يتعامل فيها بين الدول المصنعة[1].

جولة كيندي انصبت أعمالها على المنتجات من الدول الصناعية، في وقت تميز بعدم وجود طاقات تصديرية صناعية بدرجة كبيرة في الدول النامية، وعليه نجد أن مزايا جولة كيندي رغم أنها كانت بادية نحو تحرير التجارة الدولية إلا أن الدول النامية لم تجني من ثمارها إلا القليل.

- **جولة طوكيو**: تعتبر من أهم الجولات التفاوضية في مسيرة الجات، حيث دامت قرابة السبع سنوات، وحضرتها 102 دولة، وانطلقت في شهر سبتمبر 1973 بالعاصمة اليابانية "طوكيو". وكان الموضوع الأساسي لهذه الجولة هو القيود غير التعريفية، حيث لوحظ أنه على الرغم من نجاح الجات في تخفيض حجم الرسوم الجمركية خاصة على السلع المصنعة، إلا أن القيود غير التعريفية بدأت في التزايد، مما تسبب في إلغاء بعض المزايا التي تحققت في السابق.

فقد نجحت الجولة في تحقيق جملة من المكاسب تتمثل فيما يلي:

أ/ تخفيض التعريفة الجمركية على الآلاف من السلع الزراعية والصناعية بمعدلات سنوية لمدة 8 سنوات ابتداء من جانفي 1980، وعليه فإن الدول الصناعية تلزم بتخفيض تعريفتها الجمركية على الواردات بمعدل 34%[2].

ب/ المعاملة التفضيلية للدول النامية التي تصدر السلع المصنعة، على أن لا تلتزم الدول النامية بالمعاملة بالمثل للدول المتقدمة، ويعتبر هذا اعترافا واضحا بضرورة معاملة الدول النامية بصورة تمييزية نظرا لانخفاض متوسط دخل الفرد فيها مقارنة بالدول المتقدمة. لكن للأسف تم إقصاء من هذا الاتفاق مجموعة من السلع الأساسية في صادرات الدول النامية وهي: المنسوجات، الأحذية، الصناعات الإلكترونية وغيرها.الأمر الذي قلل من أهمية هذا الاتفاق.

جـ/ لم يتم الاتفاق على إجراء تخفيضات على القيود المفروضة على الصادرات الزراعية التي تهم الدول النامية.

وفي أعقاب انتهاء الجولة، ونظرا للظروف الاقتصادية الصعبة التي ميزت اقتصاديات الدول المصنعة، نتيجة انهيار نظام النقد الدولي سنة 1971 وكذا بفعل الصدمة النفطية الأولى سنة 1973 وما ترتب عليها من ركود كبير في الاقتصاد الرأسمالي وارتفاع معدلات البطالة والتضخم، فقد تصاعدت موجات

[1] حمدي رضوان "الاقتصاد الدولي -*الأصالة الفكرية والديناميكية الواقعية*-"، دار البيان للطباعة والنشر، 2002، مصر،ص 406.
[2] حمدي رضوان، المرجع السابق، ص 407.

السياسة الحمائية من جديد خاصة في الو. م. أ. بسبب العجز الخطير والمزمن في ميزان مدفوعاتها، وكذلك الحال بالنسبة لدول المجموعة الأوربية واليابان. مما أدى إلى تصدع بناء الاتفاقية العامة (G.A.T.T) وكان بمثابة بادرة فشل بالنسبة لهذه الجولة، حيث طالبت الدول الأوربية واليابان بضرورة إصلاح النظام التجاري، بينما عارضت الو. م. أ. هذا المطلب على أساس أنه لن يكون هناك إصلاح نقدي بدون التوصل إلى تحقيق نظام تجاري دولي جديد أولا.

- **جولة أورغواي**: عقب انتهاء جولة طوكيو، شهد الاقتصاد العالمي ارتفاع معدلات التضخم وكذا معدلات البطالة خاصة في الفترة ما بين 1983/1981 مما أدى إلى انخفاض معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي. ومما زاد من تفاقم الوضع الاقتصادي إنفجار أزمة المديونية للدول النامية في سنة 1982، مما أدى على إتباع سياسات انكماشية في بعض دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (O.C.E.D) ، والتي نجم عنها إنخفاض معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي، والتي بلغت 1,3 % سنة 1981 و 0,3 % سنة1982[1]. وفي هذا السياق تبنت العديد من الدول الصناعية سياسات تجارية حمائية، مما أدى إلى إنكماش في حجم التجارة الدولية وإلى التوتر وضعف الأداء والخلافات والإحباط من جانب كل الدول النامية والمتقدمة.

هذا المناخ ساهم في ظهور توافق دولي عام للبدء في جولة جديدة من المفاوضات، وعقد اجتماع للأطراف المتعاقدة على المستوى الوزاري في مدينة بونتاديستا بالأورغواي في الفترة الممتدة بين 15 و20 سبتمبر 1986، و شارك في أعماله 92 دولة، وصدر عن الاجتماع إعلان وزاري ينص على بدء جولة جديدة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف سميت "جولة أورغواي". وقد اشتملت الوثيقة الختامية على 28 نصا قانونيا ما بين اتفاقية وقرار ومذكرة تفاهم، تغطي جميع مجالات التفاوض التي أقرها الإعلان الوزاري لبونتاديستا لسنة 1986. و في 15 أفريل 1994 تم عقد **مؤتمر مراكش** بالمملكة المغربية ووقعت 117 دولة على الوثيقة الختامية، وتم الإعلان عن قيام "**المنظمة العالمية للتجارة**" كبديل لاتفاقية الجات، وبدأت المنظمة الجديدة عملها في 01 جانفي 1995. والجدير بالذكر أن تطبيق إصلاحات نظام الجات يستغرق نحو عشر سنوات ابتداء من تاريخ بداية عمل المنظمة العالمية للتجارة.

وقد خلصت الجولة إلى ما يلي من النتائج:

1- تحرير المنتجات الزراعية: حيث لأول مرة وافقت الدول الصناعية التي كانت دوما تعارض تحرير قطاع الزراعة، وذلك بعد النزاع الذي قام خاصة بين الو. م. أ. والإتحاد الأوربي منذ سنة 1987، حيث جاء تحرير الزراعة في هذه الجولة عن طريق ما يلي[2]:

* تحويل القيود الكمية المفروضة على الواردات من السلع الزراعية إلى قيود سعرية.

[1] نبيل حشاد "الجات ومنظمة التجارة العالمية"، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 2001، مصر، ص100.
[2] حمدي عبد العظيم "اقتصاديات التجارة الدولية"، مطبعة عالم الغد للدعاية، ط 3 ، 2000، مصر، ص 229.

* تخفيض كل التعريفات الجمركية خلال فترة معينة مع مراعاة الظروف الخاصة للبلاد النامية، ومن ثم نصت الاتفاقية على إلزام الدول المتقدمة بتخفيض تعريفتها الجمركية على الواردات الزراعية بنسبة 36 % خلال ستة (6) سنوات. أما البلاد النامية فإن نسبة التخفيض فتقدر بـ 24 % خلال عشر سنوات.

* تخفيض الدعم الذي تقدمه الحكومات للإنتاج الزراعي بمقدار 20% خلال ستة (6) سنوات بالنسبة للدول المتقدمة و13,3 % خلال عشر سنوات في حالة الدول النامية.

2- تحريرقطاع الصناعة: حيث تم إنهاء نظام الحصص الذي يطبق على المنسوجات بصورة تدريجية وخلال عشر سنوات تبدأ من أول جانفي 1995 وتنتهي عام 2004، وتنقسم إلى ثلاث مراحل، الأولى منها تمتد على ثلاث سنوات تنتهي في ديسمبر 1997، ويتم فيها تحرير 16% من قيمة الواردات الخاضعة للاتفاقية، أما المرحلة الثانية فتمتد أربع سنوات تنتهي في آخر ديسمبر عام 2001، ويتم خلالها تحرير 17% أخرى من المنتجات النسيجية الخاضعة للاتفاقية، والمرحلة الثالثة فتمتد ثلاث سنوات إلى آخر ديسمبر 2004، ويتم خلالها تحرير 18% أخرى، وهكذا يكون المجموع 51% على أن يتم تحرير الباقي وهو 49% ابتدءا من أول جانفي 2005.

حيث تم التوصل إلى تخفيض التعريفات الجمركية على باقي السلع الصناعية، وقد حققت جولة أورغواي تقدما ملموسا في تخفيض حجم التعريفات الجمركية العالمية، وحوالي 45% من الواردات الصناعية من الدول النامية إلى الدول المتقدمة لا يدفع عنها أية ضريبة جمركية، وأن 85% منها أصبح يدخل بضريبة جمركية تقل عن 10% في المتوسط[1]. كما تم منع إساءة استخدام ما يسمى بالشرط الوقائي، وهو حق الدول الأعضاء في تقييد الواردات من سلعة معينة إذا زادت تلك الواردات زيادة مفاجأة يترتب عليها ضرر جسيم أو تهديد للصناعة المحلية، وذلك لمنع السلوك الجائر في العلاقات التجارية الدولية. وكذلك الحد من القيود المفروضة على المستثمرين الأجانب في صناعة السيارات ومنتجات الكمبيوتر، خاصة في السوق الياباني.

3- مشكلات الإغراق: تم فيها السماح باستمرارية تطبيق القوانين والإجراءات الخاصة بمكافحة الإغراق من النص الأصلي لاتفاقية "الجات"[2]، مع اتخاذ إجراءات مناسبة لتحديد حالات الإغراق بدقة وإثبات وقوعها وكيفية علاجها وذلك لفض النزاعات الناشئة بين مختلف الدول الأعضاء.

4- تحرير قطاع الخدمات: ويشتمل قطاع الخدمات على الخدمات المالية وخدمات النقل والاتصالات ونشاط السياحة، وأنشطة إصلاح المعدات والآلات والمركبات وغير ذلك من الخدمات المهنية والفنية، مع استثناء الخدمات التي تمارسها الحكومات بصفتها السيادية على أسس غير تجارية[3]، حيث تم الاعتراف بحق الدول النامية في طلب المعونة الفنية لتنمية قطاع الخدمات فيها وتقوية قدراتها التنافسية.

---

[1] حمدي عبد العظيم، المرجع السابق ، ص 229.
[2] نعمة الله نجيب إبراهيم "أسس علم الاقتصاد"، مؤسسة شباب الجامعة، 2000، مصر، ص 277.
[3] نعمة الله نجيب إبراهيم، المرجع السابق، ص 277.

5- حقوق الملكية الفكرية: وتشتمل على براءات الاختراع، العلامات التجارية الشهيرة، المؤلفات والمصنفات الفنية المبتكرة، وتم اتخاذ إجراءات الحماية الخاصة بها حيث تتمتع حقوق النسخ أو الطبع بحماية لمدة 20 عاما، مع استثناء المنتجات الصيدلانية لمدة 10 سنوات فقط وذلك لمصلحة الدول النامية.

6- قوانين الاستثمار: تم الاتفاق على إزالة القيود المعروضة بالمكون المحلي، حيث تشترط بعض الدول استخدام نسبة معينة من المنتجات المحلية في إنتاج سلعة أخرى (كصناعة السيارات مثلا)، وشرط تصدير المستثمر نسبة معينة من إنتاجه لا تقل قيمتها بالعملات الأجنبية عن قيمة العملات الأجنبية المستخدمة في استيراد مستلزمات الإنتاج.

وقد أدى العمل ببنود الاتفاقية إلى ما يلي[1]:

- زيادة الناتج العالمي بما يتراوح بين 200 و300 مليار دولار سنويا.
- ربح الولايات المتحدة الأمريكية 200 مليار دولار سنويا ابتداء من عام 1995.
- ربح دول المجموعة الأوربية حوالي 70 مليار دولار لكل دولة سنويا.
- ربح الصين 37 مليار دولار سنويا بعد انضمامها إلى الـ (OMC).
- خسائر الدول الإفريقية 2,9 مليار دولار سنويا بالإضافة إلى خسارة 50% من المزايا القائمة قبل اتفاقية الجات والخاصة باستيراد الطعام (الغذاء).
- خسائر إندونيسيا تقدر بـ1,9 مليار دولار سنويا.
- زيادة ديون معظم دول العالم الثالث لصالح أمريكا وأوربا والصين واليابان.

هذا وقد تضمنت الوثيقة الختامية للجولة (أورغواي) موضوعين آخرين وبطلب من الولايات المتحدة الأمريكية – وهما مستحدثين لم تشملهما المفاوضات ويتمثلان في موضوع العلاقة بين التجارة والبيئة وموضوع معايير العمل أو ما يعرف بالإغراق الاجتماعي. وقد أسفرت الجولة (أورغواي) بعد عقد مؤتمر مراكش بالمغرب في أفريل 1994، وبعد التوقيع عليها من قبل 117 دولة على إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وبدء عملها مع مطلع سنة 1995.

المطلب الثاني: سياسة التجارة الخارجية في ظل المنظمة العالمية للتجارة (O.M.C):

يمكن القول أن جولة أورغواي كانت أهم وآخر جولات التفاوض في إطار الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) ، وأسفرت عن قيام المنظمة العالمية للتجارة (O.M.C) ، ليس فقط لتكون بديلا عن الاتفاقية، وإنما لتفوقها بكثير عنها من حيث طبيعتها وإطارها التنظيمي والمؤسسي وكذا الوظائف المنوطة بها.

[1] حمدي عبد العظيم، المرجع السابق ، ص230.

الفرع الأول: مهام المنظمة العالمية للتجارة:

أوكلت للمنظمة جملة من المهام يمكن أن نوجزها في النقاط التالية[1]:

– تسهيل عملية تنفيذ وإدارة أعمال هذه الاتفاقية، والاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف وتعمل على دفع أهدافها. كما توفر الإطار العام اللازم لتنفيذ وإدارة أعمال الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف.

– توفر المنظمة محفلا للتفاوض فيما بين أعضائها بشأن العلاقات التجارية متعددة الأطراف في المسائل التي تتناولها الاتفاقات الواردة في ملحقات هذه الاتفاقية.

– تشرف على سير وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تنظم تسوية المنازعات، وتشرف على تنفيذ نتائج المفاوضات على النحو الذي يقره المؤتمر الوزاري.

– تدير المنظمة آلية مراجعة السياسات التجارية.

– تحقيق أكبر قدر من التناسق في وضع السياسات الاقتصادية، كما تعمل بالتعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والوكالات التابعة لها بهدف تحقيق اكبر قدر من التنسيق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية.

– حل الخلافات بطريقة سلمية ومن طرف محكمة لتسوية النزاعات التابعة لها.

– تقوم بتقديم المعلومات والإحصائيات، باعتبارها كقاعدة للمعلومات كما يقوم الاقتصاديون المنضمون إليها بدراسة وتحليل القضايا التجارية المعاصرة.

الفرع الثاني: المبادئ الأساسية للـ O.M.C:

تقوم المنظمة العالمية للتجارة على أساس من العدالة وعدم التفرقة في المعاملات التجارية بين الدول، بحيث تتعامل كل دولة عضو في المنظمة مع باقي الدول على قدم المساواة دون تمييز. ففي كل ما تعالجه وتنظمه وتراقبه هذه المنظمة من أمور وقضايا، فإنها تنطلق من مبادئ أساسية تضمن حسن أدائها لمهامها، وهذه المبادئ هي[2]:

1- **مبدأ عدم التمييز**، أي المعاملة بلا تفرقة، فعلى الدولة العضو ألا تميز بين الشركاء التجاريين في المعاملات التجارية، فهم جميعا يتمتعون بمبدأ (شرط) الدولة الأولى بالرعاية، وبمعنى آخر فإنه إذا ما أعطي هذا الحق لدولة ما فإنه يعمم لجميع الدول الأعضاء.

2- **ضمان حرية التجارة**، من خلال سقوط كافة الحواجز الجمركية.

---

[1] سمير محمد عبد العزيز، سبق ذكره، ص 67.

[2] جامعة الدول العربية:"تقرير المنظمة العربية للتنمية الزراعية : حول آثار تحرير التجارة الدولية في إطار المنظمة العالمية للتجارة على الزراعة العربية"، أكتوبر 1998 ، مصر، ص 17-18.

3- **ضمان عدم وضع أي حواجز جمركية** – تعريفية أو غير تعريفية – أو أية **إجراءات حظر** تعيق فتح الأبواب أمام صادرات الدول الأعضاء.

4- ضمان التنافس الحر للسلع في الأسواق وإلغاء الدعم للصادرات، ومنع عمليات الإغراق للأسواق بسلع منخفضة الأسعار.

5- مساعدة الدول النامية بتقديم المساعدات الفنية والتدريب، ومنحها بعض المزايا في معدل الالتزامات، والمهلة الزمنية بين الموائمة وتوفيق الأوضاع مع الظروف الجديدة.

الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي للـ O.M.C:

يشتمل هيكل المنظمة على رئاسة تتكون من المجلس الوزاري والمجلس العام، وتتفرع عنهما مجالس نوعية متخصصة، ويتألف المجلس الوزاري من ممثلي الدول الأعضاء، ويجتمع مرة كل سنتين على الأقل، ويعد أعلى سلطة في المنظمة وله صلاحية اتخاذ القرارات في جميع القضايا التي تنص عليها الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، بما في ذلك تعديل مواد الاتفاقية المنشئة للمنظمة نفسها[1]. ويعد المجلس العام بمثابة مجلس إدارة المنظمة، ويضم ممثلين عن جميع الدول الأعضاء، ويشغل سلطة المجلس الوزاري فيما بين دورات انعقاده ويتولى وضع القواعد التنظيمية، ووضع ترتيبات التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى ويشرف على إدارة جهاز تسوية المنازعات، وآلية مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء. كما يتولى الإشراف على المجالس النوعية الفرعية التابعة له وهي مجلس السلع، مجلس الخدمات ومجلس حقوق الملكية الفكرية، وبدورها يشرف كل مجلس على الاتفاقيات الخاصة به تحت إشراف المجلس العام الذي له الحق في تكوين أجهزة نوعية جديدة عند الحاجة.

الفرع الرابع: العضوية والانضمام للمنظمة:

ويكون ذلك طبقا لنص المادتين (11) و(12) من الملحق رقم (III) لاتفاقية مراكش لإنشاء منظمة التجارة العالمية، وذلك على النحو التالي:

أولا. العضوية الأصلية: نصت المادة (11) على أن تكون الأعضاء الأصلية في منظمة التجارة العالمية هي الأطراف المتعاقدة في اتفاقية "جات" 1947 وذلك اعتبارا من تاريخ نفاذ الاتفاقية الحالية، والمجموعة الأوربية (الإتحاد الأوربي حاليا)، وذلك بقبولها الاتفاقية الحالية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، والتي أرفقت جداول تنازلاتها وتعهداتها باتفاقية "جات" 1994 والتي أرفقت جداول التعهدات المحددة الخاصة بها باتفاقية التجارة في الخدمات[2]. فبحلول 1995/10/25 كانت عضوية المنظمة العالمية 110 دولة وارتفع هذا العدد إلى133 دولة

[1] عبد الواحد العفوري "العولمة والجات- *التحديات والفرص*- " مكتبة مديولي، 2000، مصر، ص65.
[2] مصطفى سلامة "قواعد الجات"، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ط1،1998، لبنان، ص 160.

حتى سبتمبر1997 باعتبارهم أعضاء عاملين، بخلاف عدد من الدول كأعضاء مراقبين في مراحل التفاوض للعضوية العاملة[1]، وهنا نشير إلى أن الجزائر تعتبر عضو ملاحظ في المنظمة، وهي بصدد التفاوض للحصول على العضوية التامة في المنظمة، ويبلغ عدد الدول الأعضاء اليوم بعد مؤتمر: كانكون 148 دولة. ووصل عددها سنة 2006 إلى 150 دولة.

ثانيا. الانضمام: لقد نصت المادة (12)على أن لأي دولة أو إقليم جمركي منفصل يملك استقلالا ذاتيا كاملا في إدارة علاقاته التجارية الخارجية والمسائل الأخرى المنصوص عليها في هذا الاتفاق وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف أن ينضم إلى هذا الاتفاق بالشروط التي يتفق عليها بينه وبين المنظمة، ويسري هذا الانضمام على هذا الاتفاق وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحقة به. ويتخذ المؤتمر الوزاري قرارات الانضمام، ويوافق على شروط اتفاقية الانضمام بأغلبية ثلثي (2/3) أعضاء المنظمة، و يخضع الانضمام إلى اتفاق تجاري متعدد الأطراف لأحكام الاتفاق المذكور. و بصفة عامة فإن هناك أربع مراحل للعضوية الجديدة[2]:

المرحلة الأولى: مرحلة التعريف، فالحكومة المتقدمة للعضوية عليها أن تقدم وصفا لكل عناصر سياستها الاقتصادية والتجارية ذات الصلة باتفاقية المنظمة، وهذه تقدم للمنظمة في صورة مذكرة يتم فحصها من قبل مجموعة العمل الخاصة بشؤون الدول المتقدمة للعضوية، ومجموعات العمل عضويتها مفتوحة أمام كافة الدول أعضاء المنظمة.

المرحلة الثانية: عروض الدول المتقدمة للانضمام، عندما تقوم مجموعة العمل بإنجاز تقدم كاف بخصوص فحص ودراسة المبادئ والسياسات، فإن محادثات ثنائية وموازية تبدأ فيما بين العضو الجديد المتقدم بطلب العضوية وبين الدول الأعضاء العاملين كل منها منفردة، وهذه المحادثات تتم على أساس ثنائي نظرا لأن الدول المختلفة لها اهتمامات تجارية متعددة، وهذه المحادثات تشمل معدلات التعريفة والالتزامات الخاصة بشأن الوصول إلى الأسواق وغير ذلك من السياسات الخاصة بالسلع والخدمات، ويتم تطبيق الالتزامات التي يقبل بها الأعضاء لكافة أعضاء المنظمة على قدم المساواة وفقا لقواعد عدم التمييز رغم أن المحادثات تتم على أساس ثنائي.

المرحلة الثالثة: وضع مسودة شروط العضوية، بمجرد انتهاء واستكمال مجموعة العمل لما تقوم به من فحص لنظام التجارة للدولة المتقدمة بالطلب، و أيضا اكتمال وانتهاء المحادثات الثنائية الموازية، فإن مجموعة العمل تضع اللمسات الأخيرة لشروط الانضمام، ويكون ذلك في صورة مسودة تقرير اتفاقية عضوية (بروتوكول انضمام) وقائمة (جدول بما يلتزم به العضو الجديد).

المرحلة الرابعة: القرار، في نهاية الأمر تقدم الأوراق الكاملة لتقرير مجموعة العمل (البروتوكول وجدول الالتزامات) إلى المجلس العام والمؤتمر الوزاري للمنظمة، فإذا صوت ثلثي(2/3) الأعضاء لصالح عضوية الدولة المتقدمة بطلب العضوية، فإنه يمكنها توقيع البروتوكول و تنضم للمنظمة.

---

[1] جامعة الدول العربية: "تقرير المنظمة العربية للتنمية الزراعية" سبق ذكره، ص 18.

[2] المرجع السابق، ص 120-121.

الفرع الخامس: الحقوق والالتزامات للدول الأعضاء:

أسفرت جولة أورغواي عن (22) اتفاقا دوليا بما فيها "الجات" بالإضافة إلى سبعة (7) تفاهمات، وقد جاءت كل هذه الاتفاقات في صورة ملاحق للاتفاق المنشأ لمنظمة التجارة العالمية المعروف باتفاق مراكش، ويرجع وضعها في هذه الصورة إلى الأخذ بمبدأ الارتباط صفقة واحدة ومعناها أن الدولة التي توافق على اتفاق مراكش، تصبح مرتبطة بالاتفاقات والتفاهمات الملحقة كافة دون حاجة إلى التوقيع على كل اتفاق على حدى، ومن ثم فليس للدولة الموقعة على اتفاق مراكش أو التي تنظم فيما بعد إلى المنظمة (O.M.C) أن تختار من هذه الاتفاقات ما يناسبها وترفض مالا يناسبها، فهي ترتبط بها جميعا دفعة واحدة. ويترتب على مبدأ الصفقة الواحدة أن التوازن بين الحقوق والالتزامات المترتبة على تلك الاتفاقات لا ينبغي أن يكون على أساس كل اتفاق على حدة وإنما على أساس ما يترتب على الدول الأعضاء من حقوق وما يقع عليها من التزامات في كافة الاتفاقات التي أسفرت عنها جولة أورغواي كما لو كانت تلك الاتفاقات تمثل اتفاقا واحدا[1]. وعليه ووفقا لأسس ومبادئ عضوية منظمة التجارة العالمية، فإن أهم الالتزامات هي قواعد السلوك التجاري الدولي الواردة في جملة الاتفاقات، كما قبلت الدول بالالتزامات المحددة وفقا للجداول الخاصة بكل دولة في مجالي السلع والخدمات.

ويتخلص الالتزام المحدد في مجال السلع في تثبيت (ربط) بنود التعريفة الجمركية عند حدود معينة، بحيث لا يتم تعديلها بالزيادة إلا بعد التشاور والاتفاق مع باقي الشركاء التجاريين أعضاء المنظمة، وذلك وفقا لإجراءات تضمنها المواد الخاصة بتعديل الالتزامات في نصوص الاتفاقات.

أما فيما يتعلق بالخدمات فإنه على الرغم من تطبيق معظم مبادئ التجارة في السلع على قطاع الخدمات، إلا أن هناك اختلافا جوهريا نتيجة لطبيعة انتقال الخدمات من دولة إلى أخرى، حيث حددت بأربع وسائل نص عليها الاتفاق (1) عبر الحدود، (2) انتقال المستهلك، (3) حق التأسيس، (4) انتقال الأشخاص الطبيعيين. أما فيما يتعلق بالالتزامات المحددة، فهي مدرجة في قائمة إيجابية، أي أن القطاعات والقطاعات الفرعية المدونة في تلك الجداول هي فقط المفتوحة للدخول إلى السوق المحلية فيها بموجب الاتفاق دون غيرها. مع مراعاة أن قاعدة الدولة الأكثر رعاية هي التزام عام.

أما فيما يتعلق بالشروط الخاصة بالنفاذ إلى السوق والمعاملة الوطنية، فيشترط تدوينها —إن وجدت— لأنها عكس القائمة العامة، حيث تعتبر قائمة سلبية، أي أن عدم تدوين شرط يعني أمن النفاذ إلى السوق و/أو المعاملة الوطنية مفتوحان في القطاع الخدمي المحدد في جدول الالتزامات المحددة.

[1] الأمم المتحدة: تقرير رقم 25 مقدم من طرف اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لفريق آسيا خاص بالحقوق الأساسية للبلدان النامية في ظل الجات والمنظمة العالمية للتجارة، 1999، نيويورك ص 03.

يترتب على عضوية الدولة في منظمة التجارة العالمية مجموعة من الحقوق في مقابل ما تقدمه من التزامات، و يمكن إيجاز تلك الحقوق في خمس مجموعات على النحو التالي[1]:

أولا. التزام الأطراف الأخرى أعضاء منظمة التجارة العالمية بتطبيق القواعد العامة للسلوك التجاري عند التعامل مع الدولة العضو في كافة المجالات التي تشملها الاتفاقات، أي أن الالتزامات العامة الواردة في الاتفاق تمثل نفسها حقوقا لباقي الدول الأعضاء.

ثانيا. حق نفاذ السلع والخدمات الوطنية إلى أسواق الدول الأخرى، و ذلك وفقا لحدود التثبيت الجمركي الواردة في جداول الدول الأعضاء، وكذلك بالنسبة لجداول الالتزامات في قطاع الخدمات. فإن من حق الخدمة الوطنية النفاذ إلى أسواق الدول الأخرى وفقا لما ورد في تلك الالتزامات من قطاعات خدمية وقطاعات فرعية، وذلك وفقا للشروط الخاصة بالنفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية المدونة في تلك الجداول.

ثالثا. تكفل عضوية منظمة التجارة العالمية الإطلاع على السياسات التجارية للدول الأخرى، وما تتضمنه من إجراءات من شأنها التأثير في النفاذ إلى الأسواق، و مدى اتساقها مع الاتفاقات الدولية، والأهم من ذلك أجهزة المنظمة التي تعتبر منبرا للمشاركة في المفاوضات التجارية في المستقبل.

رابعا. تعتبر آلية تسوية المنازعات التجارية الدولية أحد الإنجازات المهمة لاتفاق الـ"جات" لعام 1947، و قد تم تطوير هذه الآلية من ناحيتي الإجراءات التي قد تنفذها بعض الدول والمتناقضة مع الاتفاقات التي تم التوصل إليها بما يكفل التطبيق العادل على كل الأعضاء.

خامسا. المشاركة في المفاوضات المستقبلية بما يكفل الدفاع عن المصالح التجارية التي تهم الدول الأعضاء والمصادقة على الاتفاقات الجديدة التي تقرها الاجتماعات الوزارية.

المطلب الثالث: تقييم سياسة التجارة الدولية بين G.A.T.T وO.M.C:

تحرير التجارة العالمية من خلال مسيرة "الجات" عبر مختلف جولاتها التفاوضية، ومع إنشاء منظمة التجارة العالمية انعكس بطبيعة الحال على مختلف بلدان العالم سواء كانت الدول المتقدمة أو النامية منها على حد سواء، و كان ذلك بالإيجاب أو بالسلب. كما أن المنظمة العالمية للتجارة نطاق إشرافها أوسع من "الجات" كملف حقوق الملكية الفكرية والتجارة في الخدمات وهو أعطى لها الآن القدرة على تغطية جميع الحقول الهامة لسياسة التجارة الدولية وتوازن مصالح الجماعات المختلفة للمساهمين في هذه التجارة، كما تتناول المنظمة في نفس الوقت تقديم مجموعة أكثر إلزاما من إجراءات تسوية المنازعات.

[1] محسن هلال: "اتفاقية منظمة التجارة العالمية ومنظمة التجارة العربية الحرة"، مجلة المستقبل العربي، العدد 254، أفريل 2000، ص 82.

الفرع الأول: الانفتاح الاقتصادي العالمي والـ GATT:

من خلال مسيرة "الجات" فإنه في سنة 1990 قدر حجم التجارة العالمية بـ 3500 مليار دولار أمريكي، 11% فيها تتكون من التجارة في المحاصيل الزراعية، 57% من التجارة في المنتجات الصناعية و20% من تجارة الخدمات[1]. كما أن هناك تخفيضات هامة في الرسوم الجمركية، حيث في سنة 1949 -جولة آنسي- للمفاوضات تم فيها تخفيض التعريفة الجمركية في المتوسط بـ 25%، و انخفضت من جديد سنة 1951 -جولة تركواي- كذلك بنسبة 25%، و عقب جولة كيندي (1967/1964) انخفضت بنسبة 35%، وغداة انتهاء جولة طوكيو (1979/1973) خفضت بنسبة 33%، كما أنه و خلال الفترة الممتدة ما بين (1950-1998) فإن معدل النمو السنوي المتوسط للناتج المحلي الإجمالي العالمي كان في حدود 3,75% سنويا. وخلال نفس الفترة فإن معدل النمو السنوي المتوسط للتجارة العالمية كان في حدود 6.56% سنويا، وهو ما يدل على أن تطور المبادلات الدولية كان في المتوسط يمثل ضعف نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي، وهو ما يدل على وجود علاقة ترابط متزايدة بين مختلف اقتصاديات العالم، و بوجود انفتاح مستمر لمختلف الاقتصاديات الوطنية.

إن تحليل معدل الانفتاح لبعض الدول، (الصادرات والواردات للسلع والخدمات بالنسبة المئوية من الـ P.I.B) يشير إلى وجود تطور كبير في درجات الانفتاح لمختلف اقتصاديات العالم مابين سنوات السبعينات والتسعينات، وذلك بفضل الجهود المتواصلة المبذولة في إطار "الجات" لتحرير التجارة العالمية، وذلك عبر جولتي كل من طوكيو (1979/1973) و أورغواي (1993/1986)، و للإشارة فإن هذه الدول تمثل القوى الصناعية الكبرى في العالم. إلا أنه كان للجات إخفاقات وعثرات لم تنجح فيها خاصة في قطاعي الزراعة والخدمات والذين بقيا لوقت طويل خاضعين للحماية، خاصة من طرف الدول الصناعية. والجدول التالي يبين لنا معدلات الحماية الجمركية لعدد من الدول على مختلف القطاعات سنة 1995.

يجدر بنا أن نبين نقطة هامة تتمثل في معدل التخفيض في الرسوم الجمركية، حيث أن العبرة ليست بمقدار نسبة التخفيض في التعريفة إنما هي في معدل التعريفة ذاتها قبل الخفض واثر ذلك على السعر النهائي للمنتج، فنجد أن خفض التعريفات الجمركية المرتفعة بنسب صغيرة يؤدي إلى خفض السعر النهائي بدرجة أكبر من خفض التعريفة المنخفضة أصلا بنسب كبيرة. فمثلا نجد أن خفض التعريفة على الورق ومشتقاته من 3,5 % إلى 1,1% أي بنسبة تخفيض69% يؤدي إلى خفض السعر النهائي لهذه السلع بنسبة 2,3% .في حين أن خفض تعريفة الملابس والمنسوجات من 15.5% إلى12.1% أي بنسبة 22%.يؤدي إلى خفض السعر النهائي لهذه السلع بنسبة 2.9%[2].

[1] أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح "تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي"، الكتاب الأول، الدار الجامعية، 2003، مصر، ص 11.
[2] بوشنافة الصادق، سبق ذكره، ص-ص 87-97.

الفرع الثاني: الانفتاح الاقتصادي العالمي والـ OMC:

بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية في 15 أفريل 1994 وبداية عملها مع مطلع جانفي 1995، فإنها قد اعتبرت حقا أول هيئة دولية مكلفة بالتطبيق الصارم لمختلف القواعد المسيرة للتجارة العالمية، وحل مختلف النزاعات التجارية القائمة بين مختلف الدول في إطار المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، وذلك من خلال المؤتمرات الوزارية التي تعقدها باستمرار مرة كل سنتين. **هذا ما** جعل منها تساهم بقدر كبير في تحرير التجارة العالمية وفي انفتاح الأسواق على بعضها، فمعدل الانفتاح في الاقتصاد العالمي قد بلغ نسبة 13,05% ، تمثل المبادلات فيما بين الدول بلغت نسبة 13% من الإنتاج العالمي. وفي سنة 2004 فقد قدر معدل نمو الاقتصاد العالمي بنسبة 4 %، وهو نسبة لم تحقق منذ أكثر من عقد من الزمن –أي قبل إنشاء المنظمة–، كما أن التجارة العالمية قد نمت بنسبة 9% بالقيمة الحقيقية في نفس السنة. إن معدل النمو للناتج المحلي الإجمالي العالمي يعتبر الأعلى 4% منذ سنة 1986. كما أن نسبة التطور في الصادرات السلعية وهي 9% تعتبر نتيجة لدور المنظمة العالمية للتجارة المتزايد في تحرير التجارة وتخفيض الرسوم الجمركية والقضاء على الحواجز غير التعريفية أو تحويلها إلى رسوم جمركية وكذا مساهمتها في حل النزاعات التجارية القائمة بين مختلف الكتل الاقتصادية و/أو الدول الكبرى الصناعية. ونشير إلى أن آسيا سجلت أكبر حجم للصادرات السلعية سنة 2004 بمعدل 14.5 %، وفي الصين، كوريا الجنوبية وسنغافورة تجاوزت نسبة الصادرات 20 %، أما اليابان فقد بلغت النسبة 11%.أما الواردات السلعية في آسيا فارتفعت بنسبة 15% سنة 2004 مقارنة بالسنة السابقة لها أما في إفريقيا فقد ارتفعت الصادرات بنسبة تقارب 6% والواردات بما يقارب 11% وهي مقاربة لنتائج سنة 2003، وأكثر منها لسنتي 2001 و2002. وفي أمريكا الشمالية تطورت الصادرات السلعية بنسبة 7.5%، بينما تطورت الواردات السلعية بنسبة 10% مقارنة بسنة 2003. وتبلغ مساهمة أوربا في التجارة العالمية نسبة 46 % وزادت فيها نسبة الصادرات السلعية بـ6.4%، بينما الواردات فبلغت نسبتها 6.1%، سنة 2004.

وتدل المؤشرات على أن مهمة منظمة التجارة العالمية سوف تتجاوز التوسع في قضايا تدويل التجارة إلى التدخل التشريعي في أسس تدويل علاقات العمل، حيث سيكون من المهام الأساسية لها (OMC) سن أسس علاقات العمل ووضعها موضع التنفيذ، وهي الأسس التي تهدف إلى مواجهة ما يمكن أن نطلق عليه "بالإغراق الاجتماعي"، والذي يقصد به غمر أسواق العالم المتقدم بسلع مستوردة من دول نامية تحققت لها الميزة التنافسية بسبب خضوع عمليات الإنتاج بها لممارسات استغلالية للعمالة الرخيصة ولخرقها قواعد الأمن الصناعي، ولعدم احترامها ضمانات الحفاظ على البيئة. ولا يفوتنا في هذا المقام أن نذكر بأن تشدد الدول الصناعية في قضية الإغراق الاجتماعي سببه التخوف من خطورة التأثير السلبي لهذا الإغراق على قضيتين رئيسيتين تواجههما الدول الصناعية، فالأولى تتعلق بالتأثير السلبي للإغراق الاجتماعي على تزايد معدلات البطالة خاصة في الولايات المتحدة والإتحاد الأوربي وكندا، كونها الدول الأكثر استقطابا لليد العاملة من الدول النامية. أما الثانية فتختص

بالتأثير السلبي للإغراق الاجتماعي على تدني مستوى الأجر الحقيقي للعمال غير المهرة في هذه البلدان وتقلص فرص العمل المتاحة لهم[1].

وفي الأخير، ومن خلال مسيرة منظمة التجارة العالمية، يتضح جليا أن تأثيرها على الحدود الدنيا المطلوبة لنجاح نظام التجارة متعددة الأطراف قد لا يبدو واضحا مباشرة، مثله مثل أي نظام قانوني وضعي فعال، ولكن هذا لا يلغي الحقيقة التي لا مناص منها، وهي أن قواعد التجارة العالمية هي حجر الأساس لإقتصاد العولمة، حيث تستفيد منها الشركات المتعددة الجنسيات وأرباب المال والأعمال في الدول المتقدمة، على حساب الدول النامية التي لازالت دوما تناضل من أجل تحقيق نوع من العدالة الاقتصادية والنفعية في ظل هذا النظام.

[1] المرجع السابق، ص-ص 89-100.

خلاصة

العلاقات الاقتصادية الدولية تعتبر أكثر تشعبا من العلاقات الاقتصادية الوطنية فهي تدعوا إلى البحث عن أسواق في دول أخرى غير الدولة التي انطلق منها المشروع التجاري وهذا النمط من العلاقات يقاوم سياسة الإنغلاق الإقتصادي ويشجع التكامل بين الدول وينعش الحركة الاقتصادية الدولية متجاوزا الحدود الوطنية بأن يفتح أمامها آفاقا واسعة مما يؤثر على الدواليب الإقتصادية ويشجع التنمية الوطنية بل ويرقي بالصناعة الوطنية والمنتجات إلى مستوى رفيع لضمان المنافسة الاقتصادية العالمية. وإذا كانت العلاقات الاقتصادية الوطنية محكومة بقواعد القانون التجاري فالأمر ليس كذلك في العلاقات الاقتصادية الدولية التي توصف بأنها متحررة ومتشعبة، ولا يحكمها بالضرورة نمط تقليدي واحد ولا تخضع إلى ذات القواعد القانونية وذلك عائد إلى غياب سلطة تشريعية تسن قواعد العلاقات الاقتصادية الدولية بالرغم من أن العرف التجاري الدولي ساعد إلى حد كبير في صياغة قواعد قانونية للعلاقات الاقتصادية الدولية إلا أنها لا تتمتع بصفة الإلزامية. رأينا أيضا بأن سياسة التجارة الخارجية من أدوات السياسة الاقتصادية، تستخدمها الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية تخدم مصالحها وفق نمط التنمية الاقتصادية المعتمد. ويبقى على الدولة النامية أن تنتهج سياسة تجارية تتماشى مع متطلبات التنمية الاقتصادية فيها وأن لا تكون متطرفة نحو التقييد أو مطلقة في التحرير، وإنما تكون وسطا لتخدم مصالحها وتطلعات شعوبها المستقبلية. إن السياسة التجارية المتبعة من طرف أي دولة تقتضي ضرورة اعتماد أساليب وتقنيات مختلفة لتحقيق أهداف السياسة الاقتصادية، ومن أهم وأنجع الأساليب المستخدمة في هذا المجال نجد الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات والهدف منها هو حماية صناعة معينة حتى تقوى على المنافسة، كذلك نجد من الأساليب الحمائية فرض نظام الحصص بغية تنظيم عمليات الاستيراد. سياسات التجارة الخارجية الدولية أصبحت منذ ميلاد الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية و التجارة (GATT) تتسم بنوع من الشفافية والوضوح بين مختلف الدول الأعضاء، إلا أن "الجات" لم تستطع أن تضع قواعد و أسس أكثر صرامة في التطبيق، مما جعل البلدان الأعضاء خاصة المتقدمة منها تنتهك هذه الاتفاقيات في قطاعات مختلفة أين تتعرض مصالحها التجارية للخطر. وبعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة واعتمادها على قوانين أكثر صرامة بين مختلف الدول الأعضاء نجد بأنها استطاعت أن تبلغ أهدافا لم تستطيع سابقتها (GATT) بلوغها طوال مشوارها وحققت نموا كبيرا في التجارة العالمية وفي الدخل الوطني لكافة البلدان الأعضاء، كما ساهمت في زيادة مستوى الرفاه الاجتماعي، إضافة لهذا فالمنظمة تشتمل على جهاز لحل المنازعات بين الدول الأعضاء وقد ساهم مساهمة فعالة في حل جل المشاكل التجارية العالقة خاصة بين الدول المتقدمة، كما أن المنظمة أصبحت تشرف على كل المواضيع المرتبطة بالتجارة العالمية حتى عن حركة العمالة، والتنسيق بينها وبين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في رسم السياسة الاقتصادية العالمية.

الفصل الثاني

نظرية التنمية الاقتصادية ومصادر تمويلها

تمهيد:

أضحت التنمية الاقتصادية من الاهتمامات الأولى لكل الدول خاصة النامية منها حيث أصبحت الحكومات تخصص نسبا معتبرة من ميزانياتها لغرض الوصول بالتنمية إلى مراحل متقدمة، ولكون علم الاقتصاد هو المجال الذي تُبحث على مستواه مسألةُ التنمية الاقتصادية توجب إعداد السياسات الاقتصادية الكفيلة بحل المشاكل المعرقلة لها من جهة وتلك التي تعمل على تنشيطها من جهة أخرى، وهذا ما يفتح الباب واسعا لبحث هذه المسائل، والمشكلة الرئيسية بالنسبة للدول النامية هي مسألة التخلف الاقتصادي، لذلك نرى أنه من اللازم علينا معالجة التخلف الاقتصادي وتحديد معالم هذه المسألة ومعرفة الأسباب الأساسية التي أدت لوجودها وهذا من أجل معالجة المسألة ذات الصلة الوثيقة بها والتي تختلف إستراتيجية إعدادها وتنفيذها حسب ظروف كل دولة وهي التنمية الاقتصادية وآليات تمويلها أيضا، نظرا لكون أن مصادر التمويل غالبا ما تثير جدلا واسعا نظرا إما لقلة موارد الدول النامية أو لكونها ذات مصادر ضيقة، ومن ثمة التعريج وبشكل غير موسع لمسألة النمو الاقتصادي. ومما تجدر الإشارة إليه هو أن بحث هذه المسألة يتطلب قراءة في النظريات التي إهتمت به وبَنت له مختلف النماذج ومحاولة معرفة العوامل المؤدية لها ولهذا قمنا بمعالجة هذا الفصل من خلال المباحث الأربعة التالية:

- *المبحث الأول: التخلف الإقتصادي.*
- *المبحث الثاني: نظرية التنمية الإقتصادية.*
- *المبحث الثالث: تمويل التنمية الاقتصادية.*
- *المبحث الرابع: المصادر المحلية لتمويل التنمية الاقتصادية.*
- *المبحث الخامس: المصادر الخارجية في لتمويل التنمية الاقتصادية*
- *المبحث السادس: نظرية النمو الإقتصادي.*

المبحث الأول: التخلف الاقتصادي.

دراسة مواضيع التنمية الاقتصادية هو في الحقيقة محاولة لمعرفة العقبات التي تعيق أو تبطل مراحل تحققها وبالتالي تصبح هذه العقبات إنعكاس لمعالم التخلف الاقتصادي، وكثيرا ما يختلط علينا الأمر هل هي نتيجة أم سبب التخلف، ومن هذا المنطلق نجد أن الموضوعين يتلازمان تلقائيا عند دراستهم ولا يكفي التعرض إلى أحدهما دون الآخر، لذا ومن خلال هذا المبحث نحاول عرض المفاهيم الأساسية لهما وكذلك المقاييس المعتمدة لتحديدهما بالإضافة إلى المناخ الذي يشجع على توطنهما في الإقتصادات المختلفة.

المطلب الأول: ماهية التخلف الاقتصادي.

الفرع الأول: مفهوم التخلف الاقتصادي للدول.

1- تعريف التخلف الاقتصادي: تتعدد وتتباين التعاريف المحدِّدة للتخلف الاقتصادي نظرا لتشعب الظاهرة، تعدد مستوياتها وتنوع أماكن انتشارها وعموما يدل التخلف على أنه انعكاس لحالة أو ظاهرة اقتصادية اجتماعية متدنية ومتأخرة في مستوى تطورها وتقدمها تسود في زمان ومكان مُعَين ولمجتمع أو دولة معلومة أو مجتمعات ودول محدودة، وهذه الحالة أو الظاهرة ليست ثابتة بصورة دائمة من جانب كما وأنها ليست مطلقة من الجانب الآخر، وتغيرها ونسبيتها يحول دون إيجاد التعريف الشامل، الجامع والدقيق الذي يصف التخلف الاقتصادي[1]. كذلك الصعوبة تنجم عن اختلاف الزاوية التي يَنظر منها الاقتصاديون لهذه الظاهرة ولتأثرهم بخلفياتهم العقائدية والسياسية[2]. ولكن هذا لا يمنع من عرض بعض التعاريف التي جاء بها بعض الاقتصاديين سواء للتخلف الاقتصادي أو للبلدان المتخلفة اقتصاديا، في محاولة منهم لرصد معنى التخلف الاقتصادي نذكر منها:

- التعريف المقدم من طرف *(S. Kuznets)*: "التخلف يعني عدم الاستفادة من القدرة الإنتاجية التي يتيحها استخدام الطرق الفنية والتكنولوجية الحديثة بسبب مقاومة المؤسسات الاجتماعية السائدة في البلدان المتخلفة أمام هذا الاستخدام، كما يعني ضعف الأداء الاقتصادي لهذه البلدان، كما يعني أيضا عدم قدرتها على ضمان الحد الأدنى من الرفاهية المادية لغالبية السكان"[3].
- ويرى الكاتب الفرنسي *(Y. Lacoste)* في التخلف على أنه "ظاهرة تاريخية نتج عنها وضع اقتصادي واجتماعي متناقض أفرز نموا سكانيا سريعا في ذات الوقت الذي عجز فيه عن تلبية حاجات النمو السكاني المتزايد"[4].

بالإضافة إلى هذا هناك عدة تعاريف أخرى نذكر منها:

- التخلف الاقتصادي هو: "ما يعكس انخفاض وتدني لمتوسط الدخل الحقيقي للفرد"[1].

---

[1] محمد أحمد الدوري" التخلف الاقتصادي" ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، 1987، الجزائر، ص2.
[2] صبحي تادرس قريصة "مذكرات في التنمية الاقتصادية" الدار الجامعية،مصر، ص11.
[3] صبحي تادرس قريصة، المرجع السابق، ص11.
[4] صبحي تادرس قريصة، المرجع السابق،ص12،11.

لكن التركيز على مستوى الدخل الحقيقي فقط، ليس دائما صحيحا.

- التخلف الاقتصادي يعكس حالة أو ظاهرة: "انخفاض مستوى الإنتاج مع عدم عدالة توزيع الإنتاج القومي بين أفراد المجتمع إضافة إلى ركود النمو الاقتصادي"[2].

2- تعريف البلدان المتخلفة اقتصاديا: يقصد بالبلدان المتخلفة تلك التي يكون مستوى تطورها الاقتصادي والاجتماعي متدني ومحدود متجسدا ذلك بالعديد من المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية، مثل انخفاض متوسط الدخل الفردي. ومن التعريفات الأخرى للبلد المتخلف اقتصاديا نجد أيضا:

- البلد المتخلف هو: الذي يتميز بفقر مزمن، وبطرق عتيقة للتعليم والتنظيم الاجتماعي، ولا يرجع فقره بشكل كلي إلى فقر موارده الطبيعية[3].
- البلد أو المجتمع المتخلف هو: "المعتمد أساسا على الإنتاج الأولي لا على الإنتاج الصناعي، أو هو الذي تكون موارده الطبيعية غير مستغلة أو غير مستخدمة استخداما كفئا وفقا للفن الإنتاجي الحديث"[4].

من هذين التعريفين للبلد المتخلف نستطيع نفي الاعتقاد السائد لدى الكثيرين والقاضي بكون أن البلد المتخلف هو ما افتقر إلى العوامل المؤدية إلى الرخاء والرفاهية (البلد المتخلف يفتقر إلى الموارد المالية، البشرية المؤهلة، والمعرفة التكنولوجية اللازمة لتغيير وضعه)، بل بالعكس هو مجرد جهله بالطريقة التي يستغل بها الموارد الاقتصادية استغلالا مجديا.

3- مسميات البلدان المتخلفة: تطلق عدة تسميات أو مصطلحات لغوية للدلالة على البلدان التي تخلفت في تطورها نجد منها[5]:

- البلدان الفقيرة.
- البلدان النامية.
- البلدان المتخلفة.
- البلدان الأقل تطورا.
- بلدان العالم الثالث.

إن تعدد المصطلحات التي تم الإشارة لها لا تخلو من بعض اللبس والقصور والسلبيات، وهذا من أهم الأسباب لاستمرار تداول أكثر من اصطلاح، علما أن تداول اصطلاح الدول النامية هو الأكثر شيوعا على الأرجح، ونظرا لشيوع استخدام العديد من الاصطلاحات، فإننا نستخدم كل هذه الاصطلاحات وكأنها مترادفات[6]، ومما تجدر الإشارة إليه أن الأسباب الإنسانية والدبلوماسية تلعب دورها في الاسم الذي يطلق على

---

[1] محمد أحمد الدوري "التخلف الاقتصادي"مرجع سبق ذكره، ص2.
[2] محمد أحمد الدوري، المرجع السابق، ص3.
[3] كامل بكري "التنمية الاقتصادية" دار النهضة العربية، 1986، بيروت، لبنان، ص11.
[4] محمد أحمد الدوري، مرجع سبق ذكره، ص2.
[5] محمد أحمد الدوري، مرجع سبق ذكره،ص8.
[6] كميل حبيب، حازم البني "من النمو والتنمية إلى العولمة والغات" المؤسسة الحديثة للكتاب، 2000، لبنان، ص17.

هذه الدول، فقد يستخدم اسم البلدان الأقل تقدما بدلا من البلدان المتخلفة أو الفقيرة عند الإشارة إليها في بعض المواقف، وهكذا[1].

الفرع الثاني: سمة الاقتصاد المتخلف في الغالب.

إن سمة الاقتصاد المتخلف هي تفكك هيكله الاقتصادي المتميز بما يلي[2]:

1- وجود قطاع أو قطاعين حديثين غالبا ما تكون متخصصة في إنتاج المواد الخام، المواد الأولية، أو بعض المنتجات الزراعية والتقليدية وهي موجهة أساسا إلى السوق الخارجي، وبهذه الصفة فان هذه القطاعات لا تساهم في إنتاج السلع والخدمات اللازمة لإشباع الحاجات المحلية سواء فيها الاستهلاكية أو الإنتاجية وبالتالي فهي لا تساهم في تحقيق عملية إعادة الإنتاج الموسعة للاقتصاد الوطني بل بالعكس فهي تساهم في تحقيق إعادة الإنتاج للاقتصاديات المتطورة المرتبطة بها وذلك بتوفيرها للمواد الأولية واليد العاملة الرخيصة اللازمة لها.

2- وجود بعض القطاعات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات الموجهة للسوق الداخلية لكنها قطاعات في معظمها تقليدية تتميز بإنتاجية منخفضة ناتجة عن استعمال تقنيات وتكنولوجيا قديمة وطرق إنتاج تقليدية.

3- إن هذه القطاعات لوحدها غير قادرة على إشباع احتياجات المجتمع من السلع والخدمات سواء فيها الاستهلاكية أو الإنتاجية وبالتالي فهي غير قادرة على تحقيق عملية إعادة الإنتاج الموسعة للاقتصاد الوطني على أسس محلية ولا هي قادرة على تحقيق فائض اقتصادي يساهم في تنمية هذه القطاعات نفسها أو في خلق وإنشاء قطاعات أخرى جديدة.

4- عدم توفر الاقتصاد الوطني على قطاعات اقتصادية كثيرة يقلل من إمكانيات إشباع الاحتياجات الوطنية وإنتاج الفائض الاقتصادي والمالي اللازم. هذه الوضعية ينتج عنها عدم قدرة قطاعات النشاط الاقتصادي الموجهة للسوق الداخلية لا على تنمية نفسها بنفسها ولا على تنمية قطاعات أخرى جديدة وذلك لأنها غير قادرة على توفير الفرائض المالية اللازمة لذلك.

إذن فالمصدر الداخلي للموارد اللازمة لتنمية قطاعات النشاط الاقتصادي الموجه لإشباع حاجات السوق الداخلية غير متوفر.

- **ما هو سبب هذه الوضعية (التخلف) في الماضي؟**

إن تشويه وتفكيك هيكل الاقتصاد الوطني لكثير من الدول النامية سببه في الماضي هو الاستعمار، فالاستعمار هو الذي عمل على تطوير بعض القطاعات الاقتصادية في الدول المستعمَرة هدفها بالأساس توفير ما يحتاجه اقتصاد الدول المستعمِرة (المواد الخام وبعض المواد الزراعية) وليس له علاقة في الغالب بالسوق المحلية، كما عمل من جهة أخرى على إبقاء قطاعات النشاط الأخرى الموجهة خاصة للسوق المحلية على حالتها البدائية ولا تساهم

[1] صفوت عبد السلام عوض الله "التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية" دار النهضة العربيه، 1997/1996، مصر، ص262.
[2] مكيد علي «العلاقات الاقتصادية الدولية وإعادة إنتاج التبعية الاقتصادية للدول النامية» مقالة منشورة بمجلة جامعة الجزائر، الجزائر، ص-ص 8-1.

إلا بنسبة ضئيلة في إشباع حاجات هذه السوق حتى تضطر هذه الدول من أجل إشباع حاجاتها إلى التوجه إلى أسواق الدول المستعمِرة[1].

- **ما هو سبب هذه الحالة في الحاضر؟**

إن وضعية تخلف اقتصاد كثير من الدول في الوقت الحاضر هو وجود هذه الدول في حالة تبعية للدول المتطورة والناتجة عن وضعية التبادل غير المتكافئ، والناتجة بدورها هي عن إرثها لاقتصاد مفكك.

لقد عملت الدول المستعمرة في الماضي على تشويه هيكل اقتصاديات الدول النامية وربطها باقتصادياتها وتعمل في الوقت الحاضر (بعد الاستقلال) من خلال العلاقات الاقتصادية الدولية غير المتكافئة على المحافظة على طبيعة هذه الاقتصاديات وتعميق حالة التخلف فيها.

لقد سعت غالبية الدول النامية منذ حصولها على استقلالها السياسي إلى اعتماد استراتيجيات تنموية مختلفة، كل حسب ظروفها الاقتصادية والاجتماعية السائدة، تهدف هذه الاستراتيجيات إلى تغيير وإعادة تنظيم الهيكل الاقتصادي والاجتماعي الموروث عن الاستعمار وبناء جهاز اقتصادي يضمن إعادة إنتاج موسعة ترتكز في الأساس على القطاعات الاقتصادية الوطنية. إن هذا كله يتطلب إعداد مخططات تنموية شاملة طويلة المدى تعتمد في تنفيذها على موارد مالية لم تكن متوفرة محليا في معظم البلدان النامية لذلك فان هذه الدول وجدت نفسها مضطرة إلى اللّجوء إلى علاقاتها الاقتصادية الخارجية كعامل وحيد وحاسم من أجل الحصول على الموارد المالية اللازمة لتمويل عملية بناء جهازها الاقتصادي.

إن العوامل الاقتصادية الخارجية مثل التجارة الخارجية، مصادر التمويل الخارجية، تحويل التكنولوجيا وغيرها شكلت بالنسبة للدول النامية عناصر أساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها.

لكن اعتماد الدول النامية على قنوات العلاقات الاقتصادية الخارجية كمحرك أساسي لعملية التنمية الاقتصادية قابله استعمال الدول المتطورة لنفس القنوات من أجل توجيه ومراقبة التنمية الاقتصادية للدول النامية بهدف الإبقاء على علاقات التبعية لهذه البلدان[2].

إن هذه الوضعية المتناقضة لمصالح الطرفين ساهمت في تعميق وضعية التبادل غير المتكافئ وحدَّت من إمكانيات التنمية المعتمدة على المصادر الاقتصادية الخارجية وأدت إلى القضاء على طموحات أغلب الدول النامية في اللحاق بركب الدول المتطورة.

[1] ضياء مجيد الموسوي "الحداثة والهيمنة الاقتصادية ومعوقات التنمية" د. م. ج.، ط2، 2009، الجزائر، ص. ص 96-98.
[2] مكيد علي «العلاقات الاقتصادية الدولية وإعادة إنتاج التبعية الاقتصادية للدول النامية» مرجع سبق ذكره، ص. ص 8-10.

- من بين **معوقات التنمية المعتمدة على المصادر الاقتصادية الخارجية** نذكر باختصار[1]:

▪ عدم تناسب أسعار المواد المصدَرة والمستورَدة من طرف الدول النامية لطابع التخصص السلعي أحادي الجانب لاقتصاديات هذه الدول المتمثل في الغالب في إنتاج وتصدير المواد الأولية واليد العاملة الرخيصة الثمن من جهة واحتكار الدول المتطورة للأسعار في أهم أسواق المواد الأولية المصدَرة من طرف الدول النامية وأسعار التجهيزات والمواد المستوردة من طرفهم، إن هذه الوضعية تشكل قاعدة لإعادة توزيع الفوائد الناتجة عن البيع النهائي للسلع المصدَرة من طرف الدول النامية لصالح الشركات متعددة الجنسية. هذه الوضعية تعني أيضا أن التنمية الاقتصادية لكثير من الدول النامية تحددها ليس احتياجات الدول الصناعية،فحاجة البلدان المتطورة إلى المواد الأولية واليد العاملة الرخيصة واحتكارها لأسواقها هي التي تحدد ديناميكية ووتيرة التنمية في الدول النامية، بمعنى أن القوة الدافعة لعملية التنمية فيها لا تنبع من داخل هذه الدول بل تأتيها من الخارج.

▪ الانخفاض الدوري للطلب على منتجات الدول النامية في الأسواق العالمية نتيجة الأزمات الدورية للاقتصاد العالمي يضرب بقوة مداخيل الدول النامية من العملة الصعبة ويؤثر بالتالي تأثيرا سلبيا على التنمية الاقتصادية والاجتماعية لها.

▪ لجوء الدول الصناعية إلى استعمال الحواجز التجارية، بالأخص رفع التعريفات الجمركية على بعض السلع المستورَدة من الدول النامية، والتي تتوفر فيها مزايا نسبية مثل بعض المنتجات الزراعية، النسيجية، الجلدية وغيرها من جهة، وتقديم إعانات التصدير للمنتجين المحليين من جهة أخرى تؤدي كلها إلى الحد من القدرة التنافسية للسلع المصدرة من طرف الدول النامية والى تدني حظوظها في الحصول على عائدات مناسبة للمواد المصدرة من طرفها .

▪ إحتكار الأسواق العالمية للمواد الأولية من طرف الشركات متعددة الجنسية المنتمية في أغلبهى الدول الأكثر تصنيعا، يَحُد من قدرة الدول النامية على اختيار شركائهم وبالتالي على التأثير في تحديد مستوى أسعار المنتجات المصدرة من طرفهم وبالتالي عدم التحكم في حجم الموارد المحصل عليها من تصدير هذه المواد.

▪ تدهور شروط تحويل التكنولوجيا والمعارف العلمية والتقنية إلى الدول النامية كنتيجة لسيطرة الشركات متعددة الجنسية على هذا المورد الاستراتيجي واستعماله كأداة للدفاع عن مصالحها ومصالح بلدان منشئها الأصلي.

▪ التمركز الجغرافي لمنابع الحصول على الخبرة التكنولوجية وخدمات الاستشارة الهندسية، نتيجة لإحتكار مجموعة صغيرة من الدول المتطورة للمعارف العلمية والتقنية المتطورة في السوق العالمية للتكنولوجيا، يعقد من مهمة الدول النامية في الحصول عليها واستعمالها لأهداف التنمية.

---

[1] في هذا البند تم الاعتماد على المراجع التالية:
- مكيد علي «تحليل واقع التنمية الاقتصادية والاجتماعية في العالم العربي والإسلامي» مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 4، جامعة الشلف، 2006، الجزائر، ص. ص 1-6.
- كامل كاظم بشير الكناني "الحيز وأقطاب النمو" دار صفاء، ط1، 2008، الأردن، ص. ص 34-37.
- محمد الأخضر حسين "دروس في الاقتصاد" دار اشريفة،1991، الجزائر، ص. ص 62-70.

- تدهور الحصول على مصادر التمويل الخارجية: إرتفاع معدلات الفائدة، تقليص مدد الإعفاء، ومدد التسديد، تقييد إمكانية الحصول على بعض المصادر المالية بشروط تجارية، سياسية ومالية.
- على الرغم من فوائد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية ودوره في مساعدتها على التنمية الاقتصادية إلا انه يؤدي على المدى المتوسط والبعيد إلى تعميق تبعية اقتصاديات الدول النامية لاقتصاديات الدول المتطورة، فمعظم عناصر الإنتاج اللازمة لنشاط هذه الاستثمارات تستورد في البلدان الأم وحتى السلع المنتجة تكون في غالبها موجهة للتصدير وبالتالي فإن فوائد عملية إعادة الإنتاج لا تتم داخل حدود البلد المضيف، بالإضافة إلى ذلك فإن نسبة الأرباح التي تدرها هذه الاستثمارات والمعاد استثمارها محليا ضعيفة جدا أما نسبتها المحولة إلى البلدان الأم فتفوق في الغالب بكثير قيمة الاستثمارات الأصلية في البلدان المضيفة.

كل هذه المعوقات تساهم في التحويل العكسي لموارد الدول النامية إلى الدول المتطورة وتحرمها بالتالي من الإستفادة منها في تمويل عملية التنمية، الشيء الذي يساهم في تعميق الهوة بين مستوى تطور البلدان المصنِّعة والبلدان النامية.

الفرع الثالث: الخصائص الأخرى للإقتصاد المتخلف:

1- الخصائص العامة للبلدان المتخلفة: بالرغم من اختلاف الظروف الطبيعية، الاقتصادية والاجتماعية وتباين المستوى التطوري والهياكل السياسية للبلدان المتخلفة، فإنها وكمجموعة دولية تشترك في بعض الصفات العامة والتي تعكس وتجسد ظاهرة التخلف الاقتصادي فيها بالمقارنة بمجموعة الدول المتقدمة اقتصاديا في أمريكا الشمالية وغرب أوربا واليابان واستراليا ونيوزيلندا وروسيا، وبعض من دول الكتلة الشرقية كألمانيا الشرقية...[1]، وعموما هناك نوعين أساسيين من هذه الخصائص منها ما هو اجتماعي والآخر اقتصادي كما يلي:

أ- الخصائص الاقتصادية للتخلف الاقتصادي:

1- سوء استغلال الموارد الطبيعية والبشرية.
2- ندرة رأس المال وسوء استخدامه.
3- إنخفاض مستوى الإنتاجية.
4- إنخفاض الدخل الفردي وسوء توزيعه.
5- سوء تركيبة وضعف الهيكل الاقتصادي.
6- التبعية الاقتصادية.

ب- الخصائص الإجتماعية للتخلف الاقتصادي:

1- الصفات الديمغرافية: إرتفاع معدلات نمو السكان (المواليد)، وارتفاع معدل وفيات السكان.
2- إنخفاض المستوى التعليمي مع ارتفاع نسبة الأمية.
3- ضآلة ومحدودية دور المرأة.

[1] صبحي تادرس قريصة، مرجع سبق ذكره، ص15.

4- الإنفاق الاستهلاكي المشوه: أي غير العقلاني والتبذيري بدافع التقليد والمظهرية خاصة.

5- عادات وتقاليد بالية وقديمة وغير ملائمة للتطور: كالعشائرية، والإقطاعية...[1].

2- أسباب التخلف الاقتصادي: في هذا الصدد نجد الآراء متباينة حول السبب المباشر الذي أدى ببعض الدول لأن تكون متخلفة أو في طريق النمو حسب التسمية التي يرغب البعض في إطلاقها عليها وهذا لتحفيزها على انتهاج سياسة تنموية تخرجها من أزمة التخلف، ومن النظريات التي حاولت تفسير أسباب التخلف يمكن استخلاص الأسباب الرئيسية التالية:

أ- المناخ الحار وضآلة الموارد الطبيعية: ونجد على رأس واضعي هذا السبب علماء الجغرافيا، لكون البلدان المتخلفة تحتل الجنوب الحار من الكرة الأرضية، على حين تحتل الدول المتقدمة الشمال منه حيث المناخ المعتدل والبارد.

ب- عدم مواتاة المناخ الاجتماعي التقليدي للتقدم: والذي تحكمه قيم اجتماعية وثقافية متحجرة.

ت- الاستعمار كسبب للتخلف: وهذا ترتب عليه تفكيك الهيكل الاقتصادي للبلدان المستعمرة، وتوجيهه لخدمة أهداف التنمية في البلدان المستعمِرة.

ث- الحلقات المفرغة وحواجز التقدم: وبإختصار يقصد بالحلقة المفرغة هو الحالة التي تصبح الأسباب تولد النتائج الحتمية لها وهذه النتائج هي سبب آخر له نتائجه الحتمية تقف كحاجز يمنع حصول تقدم في الاقتصاد.

ج- التجارة الخارجية وفجوة التخلف: وهذا السبب يتداول منذ الاقتصاديين الكلاسيك وإلى الوقت الحاضر، فالعالم الاقتصادي ميردال (*G. Murdal*) خلص من تحليله إلى أنه ترتب على علاقات التجارة الخارجية غير المتكافئة بين البلدان المتقدمة والبلدان المتخلفة اتساعا في الفجوة بينهما، أي أنه بقدر ما زادت التجارة الخارجية في تقدم الأولى حدث العكس بالنسبة للثانية (النامية)[2].

المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتخلف الاقتصادي وأسبابه:

لقد حاول كثير من الاقتصاديين والباحثين دراسة ظاهرة التخلف وحاولوا إعطاء تفسيرات مختلفة لأسباب ومظاهر التخلف، وهناك اتجاهات نظرية مختلفة في هذا الميدان.

الفرع الأول: العوامل الداخلية للتخلف:

أولى هذه الإتجاهات اعتمدت في تفسيرها للوضعية الاقتصادية المعبر عنها بمصطلح التخلف على عوامل وأسباب داخلية بحتة.

من أحد المداخل واسعة الانتشار في إطار هذا الاتجاه هو مدخل يعتمد على خصائص وصفية ومجموعة من المؤشرات التي من خلالها تقارن الدول المتخلفة مع الدول الصناعية المتقدمة وتحدد من هذا المنظور العوامل "الكابحة" للتنمية الاقتصادية الوطنية، خاصة منها المتعلقة بالخصائص الديمغرافية، الظروف المناخية، الوضعية المالية، الموارد الطبيعية ... الخ. من أصحاب هذه المداخل *(J. MAYER)*، و*(S. KUZNETS)*[3] .

[1] محمد أحمد الدوري، مرجع سبق ذكره، ص15،16.
[2] صبحي تادرس قريصة، مرجع سبق ذكره، ص ص45-62.
[3] BENACHENHOU A. "Formation du sous-développement en Algérie" SNED, 1978, Algérie, P. 102.

لكن ما يعاب على وجهة النظر هذه هو أن المستوى المتدني لبعض المؤشرات أو وجود ما يسمى بالعوامل الكابحة، ما هو إلا صورة أو مظهر خارجي لوضعية التخلف، بالرغم من أن مستوى بعض المؤشرات، مثل الدخل الفردي، مستوى الاستهلاك، إنتاجية العمل، تطور الصناعة وغيرها، لها قيمة إعلامية كبيرة في ميدان التحليل المقارن، لكنها لا تشير إلى أسباب ظاهرة التخلف، فهذه المؤشرات هي نفسها تعتبر نتيجة لتحولات وعوامل أخرى أكثر عمقا وتعقيدا كانت سببا لتخلف البلدان المعنية.

حتى من الناحية المنهجية فإن استعمال بعض من هذه المؤشرات كمقياس لتفسير التخلف يشوبه بعض النقائص، فالاعتماد على مؤشر الدخل الفردي مثلا يمكن أن ينسب بعض الدول النفطية إلى الدول المتطورة وليس إلى الدول المتخلفة. إن دراسة ظواهر اقتصادية واجتماعية على درجة كبيرة من التعقيد بالاعتماد فقط على التحليل المقارن لبعض المؤشرات يمكن أن تقود إلى استنتاجات على درجة كبيرة من البساطة والسطحية.

المدخل الثاني، المعتمد أيضا على العوامل الاقتصادية الداخلية يعتبر أن ظاهرة التخلف هي ظاهرة عادية ووضعية طبيعية تمر بها كل دولة في حقبة زمنية معينة من تاريخها، من بين أصحاب هذه النظرة *(J. Galbraith, T. Wilber, W. Rostow)* وغيرهم. من أبرز مظاهر هذا المدخل هي نظرية مراحل النمو ل *(W. Rostow)*، الذي يقسم فيها تطور المجتمع الإنساني إلى خمس مراحل حسب مستوى التطور التقني والاقتصادي فيها: إن اقتصاد أي دولة يمكن أن ينتقل من وضعية الجمود إلى النمو البطيء ثم في النهاية يتحول إلى تلك الوضعية التي يصبح فيها النمو ظاهرة اقتصادية عادية[1]. إن التأكيد على آلية الانتقال هذه وبأن المرور عبر هذه المراحل يشكل عملية طبيعية في تطور المجتمعات لا يفسر الفارق المتزايد في مستوى التنمية بين الدول النامية والدول المتقدمة إلى الوقت الحاضر. لقد لقيت نظرة الحلقات المغلقة صدى مميزا في أوساط الاقتصاديين والنخب الحاكمة في وقتنا، وتوجد عدة صيغ لهذه النظرية لكنها ترجع كلها أسباب التخلف إلى وجود الحلقات المغلقة للفقر فيها والتي تشكل في نفس الوقت عقبة للتخلص منه. يقدم *(R. Nurkse)* وصفا عاما لأشهر الحلقات المغلقة للفقر كالتالي: تتميز الدول المتخلفة في الغالب بمستوى متدني للإدخار، الناتج عن مستوى دخل حقيقي ضعيف، إنخفاض مستوى الدخل يعكسه انخفاض مستوى إنتاجية العمل، التي بدورها تنتج عن عدم كفاية حجم رأس المال، وقلة رأس المال هي نتيجة لانخفاض مستوى القدرة على الادخار[2]. هذه النظرية بالرغم من أهميتها لا تعطي تفسيرا لأسباب ظهور هذه الحلقات المغلقة ولا لمبررات استمرار تواجدها لحقب زمنية طويلة ولا تحدد أيضا الوضعية التاريخية لهذه الظاهرة؛ من أهم نقائص هذه النظرية هو أن مفهوم الحلقة المغلقة نفسه يوحي بأنها وضعية لا مخرج لها، وبالتالي لا يمكن للدول المتخلفة التخلص منها، بالإضافة إلى ذلك فإن هذه النظرية تركز بصفة مطلقة على العوامل الاقتصادية، مهملة تأثير العوامل الاجتماعية والمؤسساتية على الحالة الاقتصادية لهذه الدول، كما لا تعطي تفسيرا لحالة التبعية الاقتصادية والوضعية غير المتكافئة للدول النامية في الاقتصاد العالمي.

[1] AYDALOT P. "Essai sur la théorie de développement" Cujas, 1975, Paris, P. 163.
[2] LAMBERT D-C. "Les économies des payes du tiers monde" A. Colin, 1974, Paris, P. 214.

من بين النظريات المفسرة للتخلف الاقتصادي بالاعتماد على العوامل الداخلية الاقتصادية أيضا تحتل نظرية "الهيكلية" مكانة خاصة. من بين الاتجاهات المختلفة لهذه النظرية نشير إلى اثنين منها: نظرية "الثنائية الوظيفية" و نظرية "الاقتصاد المفكك". أنصار الاتجاه الأول يرون أن مظاهر التخلف تكمن في التواجد المتزامن لقطاعين اقتصاديين منعزلين ومنفصلين وظيفيا –قطاع تقليدي يتميز بانخفاض إنتاجية العمل، تركز سكاني كبير واقتصاد طبيعي أو نصف طبيعي منغلق على نفسه، و–قطاع حديث يتميز باستعمال تقنيات وتكنولوجيا حديثة، يعتمد على قواعد اقتصاد السوق ومرتبط خاصة بالسوق الخارجية[1]. أما رواد الاتجاه الثاني فيرون أسباب التخلف في غياب هيكل اقتصادي موحد ومندمج لإعادة الإنتاج يشمل كل قطاعات النشاط الاقتصادي الوطني[2]، من أبرز روادها ***(M. Rudloff)***. بالرغم من أهمية وموضوعية هذه النظرية إلا أنها بدورها تخلط بين الأسباب والنتائج بحكم أن وضعية الهيكل الاقتصادي المفكك هي نفسها تعتبر نتيجة لأسباب أخرى لا يُجهِد أنصار هذه النظرية أنفسهم في البحث عنها.

إن تفكك اقتصاديات الدول المعنية وتواجد قطاعين اقتصاديين متنافرين هو نتيجة للتطور التاريخي غير العادي لهذه الدول وتستمر عملية إعادة إنتاج هذا الهيكل في الوقت الحاضر نتيجة لوضعيتها غير المتكافئة في التقسيم الدولي للعمل.

من بين النظريات الأخرى المفسرة لجوهر وأسباب التخلف والتي لقيت رواجا وانتشارا واسعا هي نظرية ما يسمى "الخصائص الاجتماعية والمؤسساتية" لمجتمعات الدول المتخلفة، تكمن أسباب ومظاهر التخلف حسب وجهة نظر أصحاب هذا التيار الفكري في بعض الخصائص والعوامل الاجتماعية السائدة في هذه الدول مثل معايير السلوك الفردي، الجماعي، العادات والتقاليد، القيم والمعتقدات[3]، التي يرونها ذات تأثير سلبي على فرص الإقلاع الاقتصادي مقارنة بما هو سائد في الدول المتطورة. فالتخلف هنا يعزى إلى خصوصية الحالة النفسية للإنسان، تعلقه بالعادات والقيم الثقافية "البالية"، غياب روح المبادرة الشخصية وحب العمل، الكسل والخمول والخوف من التجديد وتغيير نمط الحياة[4].

في الواقع لكل دولة ولكل مجتمع خصوصياته الاجتماعية التي تساهم إلى حد ما في تحفيز أو فرملة التطور الاقتصادي، لكن تضخيم دور المميزات الاجتماعية في هذا الميدان يقود إلى إنكار أو التقليل من شأن تأثير القوانين الموضوعية للتطور الاقتصادي، فدور، مكانة، وتأثير القيم والعلاقات الاجتماعية ينظر إليها هنا كمتغيرات منعزلة تماما عن القاعدة والظروف الاقتصادية.

---

[1] BENACHENHOU A., Op. Cit. P. 151.
[2] GAILLARD C."Economie et droit de développement" SNED, 1982, Algérie, P. 198.
[3] MEBTOUL A. "Introduction au processus de sous-développement" OPU, 1982, Algérie, P.235.
[4] LAMBERT D-C., Op. Cit., P. 220.

الفرع الثاني: العوامل الخارجية للتخلف.

هناك مجموعة أخرى من النظريات التي اهتمت بتحليل الوضعية الحالية للدول المتخلفة وأسباب تخلفها، ركزت عل العوامل الاقتصادية الخارجية، وأغلب هذه النظريات والتحاليل ترجع إلى اقتصاديي الدول النامية أنفسهم. إن أغلب إقتصاديي الدول المتطورة ولأسباب مفهومة تماما إما يتجاهلون التأثير السلبي لهذه العوامل، أو لا يعطون تحليلا معمقا وجادا لجوهر العلاقات مع النظام الاقتصادي العالمي والآثار الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عنها، أما اقتصاديي العالم الثالث فيركزون على العلاقات غير المتوازنة لاقتصاديات بلدانهم مع اقتصاديات الدول المتطورة ويعتبرون أن طبيعة هذه العلاقات هي السبب الرئيسي لحالة تخلف بلدانهم[1].

من بين أبرز نظريات التخلف المقدمة من طرف اقتصاديي الدول النامية نشير إلى نظرية "اقتصاديات المركز والمحيط"، التي أسسها اقتصاديو أمريكا اللاتينية *(C. Furtado, R. Prebisch)*، وغيرهم[2].

لقد استعمل هؤلاء الاقتصاديون لأول مرة مفهوم المركز –الدول المصنعة–، ومفهوم المحيط –دول مناطق العالم الآخر–، وأوضحوا أن دول المركز تفرض، من خلال هيكل العلاقات الاقتصادية الدولية على بقية الدول وضد مصلحتهم وضعية دائمة من حالة عدم التكافؤ وعدم التوازن، كما بينوا أن نظام العلاقات التجارية الدولية يساهم بطريقة غير مباشرة في استنزاف وتحويل موارد دول المحيط إلى دول المركز، أما النظام الحالي للتقسيم الدولي للعمل فهو في الغالب في صالح دول المركز التي تعمل جاهدة على المحافظة عليه.

إن التطور اللاحق لنظرية اقتصاديات المركز والمحيط كان على يدي الاقتصادي المصري "سمير أمين"، حيث أشار في مؤلفه المشهور "التراكم على المستوى العالمي" إلى أن وضعية الهيمنة والتبعية لدول المحيط نتجت عن أنه في فترة الاستعمار أنشأ في هذه الدول هيكل اقتصادي خاص ولا يزال يعاد إنتاجه إلى الوقت الحاضر، من أبرز خصائصه هو التوجه إلى الخارج لإشباع حاجات دول المركز[3].

في إطار علاقات التبعية هذه فإن جزء كبير من الفائض الاقتصادي المنتج في دول المحيط يذهب بدون مقابل إلى دول المركز ولا يمكن استعماله داخليا في عملية إعادة الإنتاج الموسع في الدول المنتجة له. إن هذا التحويل العكسي للموارد يتم عبر كل قنوات العلاقات الاقتصادية الدولية –التجارية، المالية، التكنولوجية والبشرية. إن هذه الوضعية دفعت سمير أمين إلى التأكيد على وجود عوامل كابحة للتنمية في دول المحيط، وأن نمو الناتج المحلي الإجمالي في هذه الدول في ظل وجود هيكل اقتصادي "مشوه" موجه إلى الخارج يعني نمو بدون تنمية أو تنمية التخلف. من أجل التخلص من وضعية التبعية وصفة اقتصاد المحيط، إقترح سمير أمين على الدول النامية العمل على الخروج من نظام السوق العالمية والتوجه نحو بناء اقتصاد موجه بالدرجة الأولى إلى الداخل[4]، في ما بعد خفف هذا الاقتصادي في نظرته المتصلبة السابقة وأكد أن الخروج من النظام الاقتصادي العالمي يجب أن ينظر إليه كآخر حل لمعالجة حالة التخلف للبلدان المعنية.

---

[1] مكيد علي «وضعية الدول النامية في الاقتصاد العالمي» حوليات جامعة الجزائر، العدد 1/16-2006، الجزائر، ص14، 15.
[2] AYDALOT P. "Essai sur la théorie de développement" Op. Cit, P. 185.
[3] SAMIR Amin "Accumulation à l'échelle mondiale" ed. Anthropos, 1971, P. 175.
[4] SAMIR Amin, Op. Cit., P. 181.

فعلا فان الدول النامية يجب عليها العمل ليس على الخروج من النظام الاقتصادي العالمي بل بالعكس يجب استعمال العلاقات الاقتصادية الدولية من أجل إجراء تغييرات هيكلية جوهرية على اقتصادياتها الوطنية تسمح بدورها باحتلال مكانة أكثر ملائمة في التقسيم الدولي للعمل والتجارة الدولية[1].

في الخلاصة نشير إلى أنه يجب النظر إلى ظاهرة التخلف من خلال نظرة شاملة يأخذ بعين الاعتبار تشابك العوامل الداخلية والخارجية، الاجتماعية والاقتصادية، على حد السواء، من خلال هذا المنظور يمكن اعتبار السمة الغالبة لتخلف اقتصاديات معظم دول المحيط هي تفكك وانعزال هياكلها الاقتصادية والاجتماعية وأيضا تبعيتها الاقتصادية لدول المركز الناتجة عن الوضعية غير المتكافئة التي تشغلها في النظام الدولي لتقسيم العمل، المتمثل في طابع التخصيص السلعي أحادي الجانب لاقتصادياتها والمتميز بإنتاج وتصدير المواد الأولية الموجهة بالأساس إلى أسواق الدول المتطورة واستيرادهم المنتجات الاستهلاكية والإنتاجية من أسواق هذه الدول، من هذا المنطلق يمكن اعتبار السبب الحقيقي لتخلف البلدان النامية هو أن معظمها كان في حقبة زمنية معينة عرضة للإستعمار وحتى تلك الدول القليلة منها التي تمكنت من تجنب التبعية السياسية المباشرة كانت شكليا مستقلة سياسيا ولكن في الواقع كانت تابعة اقتصاديا وماليا. فالاستعمار هو الذي عطَّل السير الطبيعي لتطور هذه الدول، مشوها هيكلها الاقتصادي والاجتماعي بهدف تحويلها إلى ملحق تابع لاقتصاديات الدول المتطورة، فتخلف وتبعية الدول النامية هو ليس مرحلة عادية من التطور السياسي، الاقتصادي والاجتماعي لهذه الدولة أو تلك بل هو نتيجة اصطناعية لتطور النظام الرأسمالي العالمي.

[1] مكيد علي «وضعية الدول النامية في الاقتصاد العالمي» مرجع سبق ذكره، ص33-34.

المبحث الثاني: نظرية التنمية الاقتصادية.

إن مشكلة التخلف الاقتصادي ليست بالجديدة بالنسبة للمجتمعات المتخلفة، ولكن الجديد هو أنه في العصر الحاضر وابتداء من نهاية الحرب العالمية الثانية هو شدة الحاجة ومن ثمة الرغبة إلى تحقيق مستويات أرقى في المعيشة ومواجهة الزيادة المرتفعة في أعداد السكان وبالتالي أصبح من المقنع أن يتم وضع حد إلى البؤس الذي تعيشه المجتمعات المتخلفة مما زاد في الرغبة والإلحاح على عملية التنمية الاقتصادية بمعدلات سريعة الذي لم يعد تفاوت الدخول بين الدول المتخلفة والمتقدمة هو الذي يفرض ذلك فحسب بل اتساع الفجوة التكنولوجية أيضا بين مجموع البلدان النامية والبلاد المتقدمة.

المطلب الأول: مفهوم التنمية الاقتصادية

1- تعريف التنمية الاقتصادية: تختلف التعاريف المقدمة من الاقتصاديين بشأن معنى التنمية الاقتصادية، ويرجع ذلك لكون أن عملية التنمية تنطوي على تطور شامل لكل جوانب النظام الاقتصادي فهي تقترن بنمو السكان وبِتراكم رأس المال وتطبيق الابتكارات الجديدة في أساليب الإنتاج، وبتغيير تركيب السكان وتغيير توزيع الإنفاق بين الاستهلاك والادخار، هذا من جهة ومن جهة أخرى تغيير توزيع الدخل بين الشرائح الاجتماعية، فبعض الاقتصاديين يعرف التنمية انطلاقا مما تحققه من زيادة في الدخل الوطني والإنتاجية أو الاستهلاك في حين يعرفها البعض على أنها إحداث تغيير وتجديد في الهيكل الاقتصادي للبلد، ويذهب فريق ثالث إلى تعريفها من منطلق أنها تزيد من الرفاهة الاقتصادية للبلد[1]، والتنمية عبارة عن ظاهرة متكاملة في بعديها الاقتصادي والاجتماعي[2].

- تُعرف التنمية حسب الأستاذين *(Meier)* و*(Baldwin)* كسياسة اقتصادية طويلة الأجل لتحقيق النمو الاقتصادي بأنها "عملية يزداد بواسطتها الدخل القومي للاقتصاد خلال فترة زمنية طويلة، وإذا كان معدل التنمية أكبر من معدل نمو السكان، فإن متوسط دخل الفرد الحقيقي سيرتفع"[3].
- التنمية الاقتصادية هي: "عملية يتم فيها زيادة الدخل الحقيقي زيادة تراكمية وسريعة ومستمرة عبر فترة من الزمن، بحيث تكون هذه الزيادة أكبر من معدل نمو السكان مع توفير الخدمات الإنتاجية والاجتماعية وحماية الموارد المتجددة والحفاظ على الموارد غير المتجددة من النضوب"[4].
- كما يعرف *(Kaldor)* التنمية بأنها "تحقيق زيادة في الدخل الفردي الحقيقي بمعدلات سريعة وبصفة تراكمية تستمر فترة زمنية قصيرة"[5].

---

[1] تهتان موراد "التطور المالي والنمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا: دراسة قياسية للفترة 1980-2006 " أطروحة دكتوراه غير منشورة، في الاقتصاد والإحصاء التطبيقي، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي، 2010/2009، الجزائر، ص3.

[2] منال طلعت محمود "التنمية والمجتمع –مدخل نظري لدراسة المجتمعات المحلية-" المكتب الجامعي الحديث، 2001، مصر، ص13.

[3] كامل بكري "مبادئ الاقتصاد" الدار الجامعية، 1986، لبنان، ص418.

[4] المرجع السابق، ص4.

[5] توبين علي "النمو الديمغرافي وأثره على التنمية الاقتصادية –حالة الجزائر 1970-2002-" رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003-2004، الجزائر، ص5.

- التنمية الاقتصادية هي تكامل كافة القطاعات الاجتماعية والاقتصادية، بهدف الوصول إلى وضع أفضل على كافة الأصعدة، والقضاء على التخلف بكل مؤشراته وأسبابه[1].
- تعريف الاقتصادي العربي 'فؤاد مرسي' للتنمية الاقتصادية: "عملية بالغة الدقة، تتمثل في النهاية في الارتقاء المنظم بإنتاجية العمل من خلال تغييرات هيكلية تتناول ظروف الإنتاج الاجتماعي، وإحلال تكنيك أرقى واستخدام وسائل إنتاج أحدث ،وأكثر كفاءة، مع إشباع متزايد للحاجات الفردية والاجتماعية"[2].

وحسب 'سمير أمين' فإن «قضية التنمية» تحتل موقعا مركزيا في المجتمع المعاصر، وأنها لم تجد حلا بعد، ولا يمكن لهذا الحل أن ينتج في إطار الرأسمالية؛ وهكذا فإن مفهوم التنمية ذاته هو مفهوم نقدي[3].

مما تجدر الإشارة إليه أن التنمية كانت في مفهومها الضيق تكاد تتماثل مع النمو الاقتصادي[4]. وتطورت فيما بعد إلى أن أصبح ينادى بالتنمية المستديمة، والتي تهتم بجميع جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية والبيئية بنفس المستوى[5]، أي تلبية الحاجات للجيل الحالي مع الحفاظ على حق الأجيال المستقبلية في الموارد المتاحة. وتجدر الإشارة إلى أن التنمية المستدامة وضعت موضع التنفيذ في مؤتمر "ريو دي جانيرو" في جويلية 1992[6].

كذلك ننوه إلى أن اقتصاديات التنمية هي أحدث فروع علم الاقتصاد، ويركز هذا الفرع اهتمامه على دراسة أسباب التخلف وسبل الخروج منه عن طريق إتباع سياسات واستراتيجيات معينة في التنمية الاقتصادية[7].

2- أهداف التنمية الاقتصادية: للتنمية الاقتصادية أهداف عدة تدور حول رفع مستوى المعيشة للسكان وتوفير أسباب الحياة الكريمة لهم، فالناس في المناطق المتخلفة لا ينظرون للتنمية باعتبارها غاية في حد ذاتها وإنما ينظرون إليها على أنها وسيلة لتحقيق غايات أخرى، والوسيلة دائما تكون في خدمة الغايات والأهداف وليس العكس بطبيعة الحال، ونذكر بعض من أهدافها كما يلي:

- زيادة الدخل القومي.
- رفع مستوى المعيشة.
- تقليل التفاوت في الدخول والثروات.
- تعديل التركيب النسبي للاقتصاد الوطني[8].
- توفير فرص العمل.

---

[1] علي العطار "التنمية الاقتصادية والبشرية" دار العلوم العربية، 2005، لبنان، ص103.
[2] حميدوش على"التنمية البشرية والتنمية الاقتصادية (دراسة حالة الجزائر خلال الفترة: 1990-2005)" أطروحة دكتوراه، غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2005، الجزائر، ص 125.
[3] سمير أمين "الإقتصاد السياسي للتنمية: *في القرنين العشرين والواحد والعشرين*" ترجمة: فهيمة شرف الدين، دار الفارابي، ط1، 2002، لبنان، ص 9.
[4] أسامة عبد الرحمن "تنمية التخلف وإدارة التنمية –*إدارة التنمية في الوطن العربي والنظام العالمي الجديد*-"، مركز دراسات الوحدة العربية،ط2003،2 ،لبنان.
[5] عثمان محمد غنيم، ماجدة أحمد أبو زنط"التنمية المستديمة-*فلسفتها وأساليب تخطيطها*-" دار صفاء، ط1، 2007، الأردن، ص34.
[6] سيرج لاتوش "تحديات التنمية –*من وهم التحرر الاقتصادي إلى بناء مجتمع بديل*-" ترجمة: ألبير خوري، الشركة العالمية للكتاب، لبنان، ص46.
[7] أنطونيوس كرم "اقتصاديات التخلف والتنمية" مكتبة دار الثقافة، ط2، 1993، الكويت، ص22.
[8] أنطونيوس كرم، المرجع السابق، ص-ص 421-428.

- تحسين المستوى الصحي والتعليمي والثقافي للأفراد.
- تحقيق الأمن القومي[1].
- زيادة إنتاج السلع والخدمات ذات القدرة على إشباع الحاجات الأساسية للبشر، وهو ما يعني تحرير الإنسان من الفقر والعوز والجهل والمرض[2].

إن رفاه البشر هو مبرر النشاط الاقتصادي وغاية التنمية الاقتصادية[3]، لهذا السبب ارتبطت التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية، معيار الرفاهية عند *V. Pareto* هي أنه إذا حدث تغير ما لزيادة الرفاهية الاقتصادية للمجتمع، يتحسن على الأقل وضع فرد واحد دون حدوث تدهور في رفاهية أي فرد، وأنه إذا حدث تغير يؤدي إلى نقص الرفاهية الاقتصادية للمجتمع يترتب عليه تدهور مستوى الرفاهية ولو لفرد دون حدوث زيادة في رفاهية أحد، بالإضافة إلى أن الحد الأقصى للرفاهية حسب "ف. باريتو" هو ذلك المستوى الذي لا يعد من الممكن زيادة رفاهية أحد دون إنقاص رفاهية آخر[4].

وتعتبر الدعوة لتنمية الجنوب المتخلف التيار الجديد في الاقتصاد العالمي المعاصر الذي يحاول أن يضع حلولا لأزمة الاقتصاد العالمي من منظور دولي شامل تحت شعار "برنامج من أجل البقاء" أو "حوار الشمال والجنوب"[5].

3- **مقاييس التنمية الاقتصادية:** يشير بعض الباحثين (*Atkinson & Epstein*) أنه القول "ما لم تستطيع قياسه لا يمكنك إدارته" (If You Can't Measure it, You Can't Manage it) معمول به في الأدب الإداري عموما[6]، وبما أن مسألة التنمية الاقتصادية هي في الحقيقة قضية تستند إلى حد كبير إلى العملية الإدارية لذا وجب إيجاد المعايير والمقاييس والأساليب الكفيلة بإعطاء عملية التنمية الطابع المرئي لكي نتمكن سواء من المقارنة أو معرفة تطور الجهود المبذولة في هذا المجال التنموي. يعتبر دليل التنمية البشرية الذي ظهر سنة 1990م، الصادر عن منظمة الأمم المتحدة "O.N.U" **المقياس الأول** للتنمية، وهو يشمل ثلاثة معايير أساسية وهي: المعيار الصحي (السن المتوقع عند الميلاد)، المعيار التعليمي، ومستوى المعيشة والمعبر عنه ب (مستوى الدخل الحقيقي المعدل). بينما **المقياس الثاني** للتنمية فهو دليل التنمية البشرية المعدل للجنس، وهو يضم بالإضافة للمعايير الثلاثة السابقة، معيار عدم العدالة في توزيع القدرات البشرية بين الذكور و الإناث. أما **المقياس الثالث** والأخير أضيف عام 1997م، ويعرف بدليل الفقر البشري-*(HPI)*-، وهنا يجب التفرقة بين الفقر المطلق والفقر النسبي، فالأول يتمثل في عدم تلبية الحاجيات الأساسية عند تعريف مجموعة من السلع

---

[1] تهتان موراد، مرجع سبق ذكر، ص6.
[2] إبراهيم العيسوي "التنمية في عالم متغير" سبق ذكره، ص21.
[3] عارف دليلة "بحث في الاقتصاد السياسي للتخلف والتقدم والنظام الاقتصادي العالمي" دار الطليعة، ط2، 1987، لبنان، ص66.
[4] أحمد محمد مندور، محمدي فوزي أبو السعود، عفاف عبد العزيز عايد "النظرية الاقتصادية الجزئية" الدار الجامعية، 2004، مصر، ص349.

[5] عبد الحسين وادي عطية "الاقتصاديات النامية -*أزمات وحلول*-" دار الشروق، ط1، 2001، الأردن، ص176.
[6] أحمد حلمي جمعة، حسن صالح عارف، محمد جمال هلالي" منهج مقترح لتطبيق بطاقة الأداء المتوازنة في الشركات الصغيرة فى ظل اقتصاد مبني على المعرفة" المؤتمر الدولي الخامس حول: اقتصاد المعرفة والتنمية الاقتصادية، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة الأردنية، 2005، الأردن، ص3.

والخدمات ممثلة لحد محدد للعيش، وبالتالي الفقير هو الذي لا يصل إلى هذا الحد في استهلاكه، أما الثاني فهو الفرق بين ما نملكه وما يملكه الآخرون رغم حيازتنا على أكثر من الحد المحدد للعيش[1].

فعلى سبيل المثال لو نأخذ معيار أمد الحياة خلال سنة 2000 مثلا، كمدخل للمقارنة لاتضح لنا جليا الفرق بين الدول المتقدمة والمتخلفة كما في الجدول التالي:

جدول 1-2-1: توزيع أمد الحياة في العالم.

السنة / المناطق	2000
العالم	65 سنة
الأقطار النامية	62 سنة
الأقطار المتقدمة	75 سنة

المصدر: توبين علي "النمو الديمغرافي وأثره على التنمية الاقتصادية: حالة الجزائر (1970-2002)" رسالة ماجستير، غير منشورة في العلوم الاقتصادية،جامعة الجزائر، 2003-2004، الجزائر، ص41.

من هذا الجدول نلاحظ أن أمل الحياة في البلدان النامية أقل منه في البلدان المتقدمة، بالإضافة إلى أن أمل الحياة على المستوى العالمي أقرب منه إلى الدول النامية من الدول المتقدمة وهذا بسبب الحجم الهائل للسكان الواقع في الرقعة الجغرافية المنتمية إلى العالم المتخلف من تلك الواقعة في الشمال (العالم المتقدم)، مما أدى إلى ترجيح أمد الحياة العالمي بإتجاه أمد الحياة للعالم المتخلف.

تجدر الإشارة إلى أنه وفي إطار برامج الأمم المتحدة الموجهة للدول المؤهلة لتلقي المساعدات (الدول حديثة الاستقلال والدول التي تعرضت لأضرار الحرب) وفي ظل تزايد هذه الأخيرة ومحدودية موارد الهيئة المذكورة، فتعددت أوجه المساعدة ومن بينها وضع خبراء تحت تصرف الحكومات المتلقية لإمدادها بالمشورة التقنية في نطاق المشروعات والبرامج التي تقوم بتنفيذها[2]. هذا وتوجد بعض **المقاييس الكمية** الأخرى ونذكر:

- **مقياس PQLI**[*]: ويطلق عليه مقياس نوعية الحياة، وهو من المقاييس المستخدمة في الحكم على مدى نجاح التنمية، وهو من المقاييس المركبة التي تأخذ في اعتبارها عدة متغيرات من بينها: متوسط عمر الإنسان، المقدرة على القراءة والكتابة، معدلات وفيات الأطفال والعمر المتوقع عند الولادة، ...وغيرها، ويتم إعداد هذه المقاييس منفردة ثم تجمع هذه القياسات في حزمة واحدة وفقا لأهميتها النسبية[3].

[1] تهتان موراد، مرجع سبق ذكره، ص6.
[2] إسماعيل العربي"التعاون الاقتصادي للتنمية في نطاق المنظمات الدولية" د. م. ج.، 1979، الجزائر، ص27، 28.
[*] إختصارا للجملة الانجليزية: Physical Quality of Life Index.
[3] محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر أحمد "النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية" مكتبة الإشعاع، 1999،مصر، ص122.

• **مقياس KOSOV**: يعرف الاقتصادي الروسي (فلاديمير كوسوف)، التنمية بأنها ليست فقط الزيادة في حجم النشاط الاقتصادي مثل النمو بل والتغير الذي يطرأ على هيكل الاقتصاد لصالح القطاعات الأكثر تأمينا لتطوره على المدى الطويل، وهي القطاعات الأكثر حيوية في المجتمع وعلى ذلك يمكن التمييز بين مؤشرين، يختص الأول بقياس النمو معبرا عنه بمعدل نمو الناتج الاجتماعي، أما الثاني يختص بقياس التنمية معبرا عنه بمعدل نمو الناتج الاجتماعي بالإضافة إلى درجة تغير الهيكل الاقتصادي نحو القطاعات الأكثر حيوية[1].

المطلب الثاني: التنمية الاقتصادية في الفكر الاقتصادي.

إن التغييرات والتحولات التي حصلت في أوربا نتيجة للثورة الفرنسية والثورة الصناعية أعطت الدفعة الفكرية للعلماء الاقتصاديين لمحاولة فهم البناء الاجتماعي والاقتصادي والسياسي الجديد، فعلى سبيل المثال لو نأخذ الثورة الصناعية نجد أنها إنبنت على بعض التغييرات كبروز المؤسسات الصناعية حول المدن ومن ثمة النزوح الكثيف من الريف نحو المدينة وظهور تجمعات عمالية حول المدن وفي محيط المؤسسات الصناعية، كذلك تغييرات مست طبيعة ونوع العمل داخل المؤسسات الصناعية والعلاقات الاقتصادية والاجتماعية[2]. هذا فيما يخص الأوضاع السائدة باختصار، نأتي الآن لعرض بعض الاتجاهات الفكرية حول التنمية الاقتصادية:

1- إتجاه النماذج أو المؤشرات الإحصائية: يسعى هذا الاتجاه في تحديد مفهوم التنمية انطلاقا من مؤشرات كمية منها: الدخل الفردي، نسبة السكان الذين يعملون في الزراعة، نسبة الأمية، النسبة المئوية للسكان الحضر، عدد الأطباء والمستشفيات لكل 1000نسمة من السكان، بالإضافة إلى مؤشرات أخرى كالإنتاجية والتصنيع...إلخ، إن هذه المؤشرات قد تعكس بعض مظاهر التقدم ولكنها غير كافية لتحديد مفهوم التنمية.

2-الإتجاه التطوري: من رواد هذا الاتجاه نجد "والت روستو" الذي قدم نظرية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، معتبرا أن المجتمعات تمر أو يجب أن تمر بخمس (5) مراحل أساسية هي على التوالي: المجتمع التقليدي – التهيؤ للانطلاق – الانطلاق –الاتجاه نحو النضج – الاستهلاك الوفير. لكن هذا التعاقب في المراحل ومحتوى كل مرحلة وجدت، كنقد مفاده أن روستو ألغى دور الجماهير في التنمية وألغى الدور التاريخي للاستعمار الذي فرض على الدول المتخلفة نظما اقتصادية واجتماعية وسياسية تخدم في أهداف المستعمر.

3-الإتجاه الانتشاري: إن مفهوم التنمية حسب هذا الاتجاه يمكن تحقيقه من خلال انتقال العناصر المادية والثقافية السائدة في الدول المتقدمة إلى الدول النامية، لكن بدوره لقي هذا الاتجاه نقدا لكونه يغفل إبراز الجوانب الاستعمارية للتوسع الرأسمالي الأوربي ويركز على عامل تأثير التكنولوجيا والسلع الاستهلاكية والأفكار والقيم الغربية التي تنتقل أو تنتشر إلى الدول النامية، كذلك يغفل حسب النقاد التقسيم الدولي للعمل ويقصد هنا بتخصص الدول النامية في مجرد تصدير المنتجات الغذائية والمواد الأولية إلى الدول المسيطرة أو المتقدمة.

---

[1] محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر أحمد، المرجع السابق، 123.

[2] فؤاد حيدر "التنمية والتخلف في العالم العربي – *طروحات تنموية للتخلف*-" دار الفكر العربي، 1990، لبنان، ص11.

4- الإتجاه السيكولوجي (النفساني) أو السلوكي: يهتم أصحاب هذا الاتجاه بدراسة التنمية الاقتصادية والتغير الثقافي في ضوء الخصائص السيكولوجية للأفراد، وحسبهم إن الشخصية الموجودة في المجتمعات التقليدية هي شخصية غير خلاقة وذلك بسبب التقاليد الموروثة، كما يعتبرون أن الدوافع النفسية للعمل وحب التجديد والجدية هي الأساس في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

5-التنمية من وجهة نظر كارل ماركس: يعالج ماركس قضية التنمية من خلال الدور الذي تلعبه العوامل المادية في تطور الجانب الاجتماعي والثقافي، يعتبر ماركس إن البناء الاقتصادي هو الأساس الذي يقوم عليه البناء الفوقي المتآلف من النظم القانونية والسياسية، يقول ماركس: "أن وعي الناس ليس هو الذي يحدد وجودهم، بل وجودهم الاجتماعي والاقتصادي هو الذي يحدد وعيهم"[1]. وترفض النظرية الماركسية أي شكل لوجود منافع متبادلة بين الدول المتقدمة والمتخلفة (وهذا بسبب الاستغلال)[2]. فالدول الأكثر تطورا تُنشِّط المنتجات التي تصدرها للمناطق حيث الدول أقل تطورا وهذا ما يسمح لها بالتأثير والتغيير من نمط الوظيفة الاقتصادية[3]. ومحرك التنمية عند *K. Marx* ليس المفهوم الشاحب للادخار، بل الادخار الذي يتحول فورا إلى استثمار[4].

6-الإتجاه الماركسي الجديد: لقد اهتم أصحاب هذا الاتجاه بدراسة الاستعمار، ولاحظ هؤلاء أن التخلف في دول العالم الثالث سببه الامبريالية التي تتدخل على الصعيد السياسي والإيديولوجي والعسكري والاقتصادي. إن هدف الامبريالية هو تأمين المواد الخام والسيطرة على الأسواق. من رواد هذا الاتجاه "شارل بتلهايم".

7- التنمية حسب ماكس ڤيبر: لقد درس ڤيبر العلاقة بين نشأة النظام الرأسمالي كأسلوب للتنمية وبين الأفكار والقيم الدينية، لاعتباره أن الظواهر الدينية تؤثر في الظواهر الاقتصادية، آخذا القيم الدينية في سِت ديانات هي: الكونفوتية، الهندوسية، البوذية، اليهودية، المسيحية، والإسلام، ودرس تأثير القيم الدينية على التنظيم الاقتصادي والاجتماعي[5].

---

[1] فؤاد حيدر، المرجع السابق،ص-ص 11-19.

[2] المعهد العربي للتخطيط «جسر التنمية: التطورات الحديثة في الفكر الاقتصادي التنموي» العدد 67، السنة السابعة، 2008، الكويت، ص4.

[3] Ahumada J. «Revue internationale des sciences sociales: Elites et croissance economique» UNESCO, vol 14, N° 2, 1964, p216.

[4] جوزيف أ.شومبيتر "تاريخ التحليل الاقتصادي" ترجمة: حسن عبد الله بدر، المجلد الثاني، المجلس الأعلى للثقافة، ط1، 2005، مصر، ص273.

[5] فؤاد حيدر، مرجع سبق ذكره، ص 20.

المبحث الثالث: تمويل التنمية الاقتصادية

إن الحديث على عملية التنمية الاقتصادية دون الحديث على عملية تمويلها يعتبر حديثا قاصرا، فرغبة الدولة في التنمية تلزمها مصادر مالية تفي بالغرض دون أن تزيد من فجوة التخلف للدولة أو من متاعبها الاقتصادية في هذا المبحث نتطرق إلى شرح موجز للعملية التمويلية بصفة عامة ثم نعرج إلى ذكر مصادر التمويل للتنمية الاقتصادية سواء الداخلية أو الخارجية منها، غير أن شرح كل واحد منهما يكون في مبحث مستقل –المبحثين الرابع والخامس– نظرا لكون أن التمويل يعد من أهم قنوات العلاقات الاقتصادية الدولية.

المطلب الأول: دور التمويل في الاقتصاد الوطني

تنبع أهمية التمويل من الدور الأساسي الذي يلعبه في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فبدونه لا يمكن بأي حال من الأحوال إقامة المنشآت والمشاريع الإنتاجية والخدمية وغيرها من التكوينات الرأسمالية الأخرى. توفر مصادر التمويل يسرِّع من عملية التنمية الاقتصادية. في المقابل يعتبر نقص التمويل من العراقيل الرئيسية التي تعاني منها الاقتصادات النامية، خاصة في ظل الظروف المحلية والدولية، وتعدد مداخل التمويل وازدياد الاحتياجات والمتطلبات.

الفرع الأول: تعريف التمويل.

يعرف التمويل بأنه توفير الأموال (السيولة النقدية) من أجل إنفاقها على الاستثمارات وتكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الإنتاج والاستهلاك.

وهو كذلك مجموعة من الأسس والوقائع والحقائق التي تسعى إلى تدبير الأموال وكيفية استخدامها سواء كانت هذه الأموال تخص الأفراد أو المنشآت أو الأجهزة الحكومية.

هذه المفاهيم تتفق في أنه لدفع عملية التنمية لا بد من توفير التمويل اللازم لذلك سواء كان في صورة مبالغ نقدية ومالية أو جلب معدات وخبرات من أجل تجسيد استثمار المبالغ[1].

الفرع الثاني: أهمية التمويل.

تتجسد أهمية التمويل من خلال استثمارات الخطة التمويلية، إذ أن الموارد التمويلية تتحدد من خلال مستوى الزيادة المستهدفة في الناتج الوطني، والمستوى العام للإنتاجية الحدية لرأس المال، وتطور أسعار عناصر ومستلزمات إنتاج السلع وخدمات الاستثمار خلال فترة التنفيذ، وبالتالي التمويل يوفر الموارد والأموال اللازمة لإنفاقها على الاستثمارات وزيادة الناتج الوطني وتحسين مستوى معيشة الأفراد، وفي الاقتصاديات المعاصرة يعد التمويل العنصر الأساسي في تطوير القوى الإنتاجية وتكوين رؤوس الأموال الجديدة والتي تستخدم مرة أخرى في التطوير والتوسيع

[1] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية "دراسات في التنمية الاقتصادية" مكتبة حسن العصرية، 2014، لبنان، ص 209.

والنمو المستمر، وتحتاج المشروعات الاستثمارية إلى التمويل في مرحلة الإعداد للمشروع وفي مرحلة تمويل عملية الاستثمار وفي مرحلة الإنتاج ومرحلة التسويق وبالتالي فالعملية الإنتاجية والتمويلية مرتبطة بدورة النقود في الاقتصاد الوطني بحيث تتحول هذه النقود –خلال المراحل الأربعة السابقة– إلى سلع وخدمات، ثم تعود هذه بدورها إلى نقود مرة ثانية بعد تسويقها.

يتبين لنا هنا بأن أهمية التمويل تكمن في انه يؤمن ويسهل عملية انتقال الفوائض النقدية والقوة الشرائية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض إلى الوحدات الاقتصادية ذات العجز المالي. ولكن حتى يؤدي التمويل هذا الدور المنوط به لابد من استخدام هذه الموارد أكفأ استخدام حتى نضمن أعلى معدل لنمو القدرة الإنتاجية في الاقتصاد الوطني[1].

الفرع الثالث: علاقة التمويل بالاستثمارات.

تعتبر الإستثمارت –كتعريف– عملية تحويل رأس المال السائل (أو النقدي) إلى رأس مال ثابت، ولا يتم هذا التحويل إلا بواسطة التمويل، لذا فإنه توجد علاقة وثيقة بين كلا من التمويل والاستثمارات.

وتوجد عدة أنواع من الاستثمار، نذكر منها:

1- **الاستثمارات الحقيقية:** وهي تلك الأنواع من الاستثمارات في الأصول الثابتة (المعمرة) كالعقارات، المباني والآلات ... الخ. مما يخدم الإنتاج بصورة مباشرة أو غير مباشرة في فترة زمنية طويلة ويعطي مردودا اقتصاديا.

2- **الاستثمارات النقدية:** وهي استثمار رأس المال السائل نفسه في المصارف على شكل ودائع ادخار أو لأجل، بهدف الحصول على مردود اقتصادي، أو استثمارها في شراء أسهم والحصول على أرباح، وسندات للحصول على عائد ثابت.

3- **الاستثمارات الصافية:** هي الاستثمارات الجديدة المضافة إلى الطاقات الإنتاجية كبناء مصنع جديد أو شراء آلة جديدة أو إحداث خط إنتاجي جديد[2].

الفرع الرابع: دور العنصر الرأسمالي في التنمية.

يقصد برأس المال الكميات المتراكمة من الموارد التي تساهم بمرور الزمن في زيادة التدفق من السلع والخدمات، وتكمن الأهمية التي يعطيها الاقتصاديون للاستثمارات وتكوين رأس المال في الدول النامية على الخصوص، في الدور المهم الذي يقوم به رأس المال ووظائفه سيما في المراحل الأولى لدفع العملية الاقتصادية، وتأتي في هذا الصدد عدة دراسات تؤكد هذا الأمر، كدراسة "إدوارد دينسون" *(Denison E.)*، حيث أجرى عمليات لحساب إسهام العوامل المختلفة في نمو الدخل الحقيقي للعامل في الو. م. أ. خلال الفترة 1909-1973 مستعينا بنموذج "كوب–دوغلاس" وأوضحت دراسته أهمية تراكم رأس المال في إحراز قدر ملموس من النمو في الفترة

[1] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية "دراسات في التنمية الاقتصادية" مرجع سابق، ص210.
[2] المرجع السابق، ص 211.

الاولى. ويخلص بعض الاقتصاديين على ضوء ذلك إلى أن الزيادة في رأس المال في الدول النامية عامة تسهم بحوالي 25 %، من معدل النمو[1].

- **الحالة الجزائرية (أثر التكوين الرأسمالي على النمو الاقتصادي):**

عادة ما يتم تقدير نموذج كوب–دوغلاس في أغلب الدراسات في هذا المجال، لسببين أساسيين الأول هو معرفة مدى انسجام الاقتصاد الوطني مع دوال الإنتاج والتي تعتبر دالة كوب–دوغلاس من أهمها، وهذا خلال فترة الدراسة المعتبرة ذات المشاهدات السنوية، ومن ثمة الاستناد على هذه الدالة يكون له ما يبرره، والسبب الثاني هو معرفة المرحلة التي يمر بها الاقتصاد الوطني فيما يخص غلة الحجم. كذلك تجدر الإشارة إلى أن تقدير هذه الدالة يسمح بمعرفة إنتاجية عوامل الإنتاج المستعملة، بالإضافة إلى معرفة الإنتاجيات الحدية لهذه العوامل وغيرها من الخصائص الأخرى التي تتميز بها هذه الدالة، غير أن هذه الأمور ليس موضوعنا اللحظة لذا نكتفي بمعرفة مرونة دالة الإنتاج بالنسبة للعوامل الداخلة في الإنتاج (الناتج الداخلي الخام: y، اليد العاملة: L ورأس المال الثابت: K)، بالإضافة إلى معرفة المرحلة التي يمر بها الاقتصاد الوطني، هذا في حالة كون وصولنا إلى نموذج مقبول من الناحية الاقتصادية، ويتمتع بمعنوية إحصائية مقبولة بعد إجراء التقدير الإحصائي لمعالم هذا النموذج[2].

لذا قمنا بتقدير هذه الدالة وأظهرت مخرجات البرنامج الإحصائي: STATA (الإصدار 11) في الفترة 1970-2007، بالشكل الذي تم الحصول عليه من خلال دراسة للباحث في رسالة الماجستير، ومنه نكتب دالة الإنتاج من النوع كوب–دوغلاس المقدرة في شكلها الخطي اللوغاريتمي كما يلي:

$$lny = (-9.18848) + (0.89190)lnL + (0.53696)lnK$$
$$t: \quad (-8.80) \qquad (8.67) \qquad (5.96) \qquad ; n = 38$$
$$F = 464.87 \qquad DW = 2.268 \qquad R^2 = 96.16\,\% \qquad \overline{R^2} = 96.16\,\%$$

من **الناحية الاقتصادية** فالنموذج مقبول، كون المعلمات كلها موجبة، ما عدا الحد الثابت كونه مأخوذ باللوغاريتم، وبالتالي تدل على العلاقة الطردية بين كل من العمل ورأس المال مأخوذين باللوغاريتم، ولوغاريتم الناتج المحلي الخام، وهذا ما تنص عليه النظرية الاقتصادية؛ كذلك بما أن النموذج لوغاريتمي فالمعلمات المتعلقة بالمتغيرات المستقلة تعبر عن المرونة، ولتوضيح ذلك نقوم بإرجاع النموذج السابق إلى شكله الأصلي (كوب–دوغلاس) بإدخال الدالة الأسية للطرفين، ونكتب:

$$\boxed{y = (0.0001022)L^{(0.891)}K^{(0.536)}}$$

مع أن الحد الثابت: $e^{(-9.188484)} = 0.000102209 = 1.02 \times 10^{-4}$

مجموع المرونتين: $0.891 + 0.536 = 1.427$

[1] المرجع السابق، ص 212.

[2] معوشي عماد: "قياس أثر الإنفاق الحكومي الاستهلاكي النهائي على النمو الاقتصادي –*حالة الاقتصاد الجزائري في الفترة 1970-2007*" رسالة ماجستير غير منشورة، في علوم التسيير، 2011/2010، جامعة المدية، الجزائر، ص 160.

تناقص الغلة لكل عنصر من عناصر الإنتاج المستخدمة يعني تناقص الإنتاجية الحدية لكل منهما، فالإنتاجية الحدية لعنصر العمل والتي تقاس هنا بـ $\alpha\frac{y}{L}$ أي $0.891\frac{y}{L}$، فهي تتناقص بزيادة المستخدَم من عنصر العمل، أما بالنسبة لعنصر رأس المال فإنتاجيته الحدية تتناقص بـ $0.536\frac{y}{k}$، بزيادة المستخدَم من هذا العنصر، وبملاحظة أن مرونة كلا من العمل ورأس المال بالإضافة إلى أنهما موجبتين فهما أقل من الواحد $(+1)$، من كل ما سبق نستنتج تناقص الغلة لكل من عنصر العمل وعنصر رأس المال الثابت الداخلين في عملية تكوين الناتج الكلي، وهذا ما تنص عليه النظرية الاقتصادية أيضا.

من خلال خصائص دالة كوب–دوغلاس، يمكن لنا استخراج طبيعة غلة الحجم المميزة للاقتصاد الجزائري، بالاعتماد على النموذج المقدر، وذلك عن طريق جمع مرونة كل من العمل ورأس المال، والتي تقدر بـ 1.427 وبالتالي تدل على أن الاقتصاد الجزائري في حالة غلة الحجم المتزايدة، هذا معناه أن زيادة عنصري الإنتاج العمل ورأس المال الثابت بنسبة 100%، يؤدي إلى زيادة الناتج المحلي الخام بـ 142.7 % (أو عند زيادتهم بـ 1%، يزيد الناتج بـ 1.427 %)[1].

إن اقتصاديات الدول التي لم تبلغ درجة من التطور تكون ذات غلة حجم متزايدة كما يقول(*D. Romer*) ، في هذا الصدد: "يكون من المحتمل في اقتصاد حديث النشأة أن يتزايد الإنتاج أكثر من الضعف في حالة مضاعفة عناصر الإنتاج لأن مزايا التخصص ليست مستغلة بالكامل"[2].

ومن **الناحية الإحصائية** يجب تقييم العلاقة الإرتباطية، عن طريق معامل الإرتباط المتعدد، ويتم حسابه بعدة طرق، إما من مخرجات تحليل التباين المرفقة عند تقدير النماذج بواسطة برنامج Stata، أونكتفي بجذر معامل التحديد المحصل عليه بواسطة البرنامج، فنجده R=98.06 %، ويعطيان نفس النتيجة؛ وهي نسبة كبيرة جدا تدل على وجود علاقة إرتباطية قوية بين كل من الناتج المحلي الإجمالي وكل من العمالة ورأس المال الثابت، أما من خلال الإحصاءات المحصل عليها، فيمكن لنا تقييم النموذج من الناحية الإحصائية، ويظهر لنا في بادئ الأمر معامل التحديد المصحح كبير جدا يدل على أن 96 % من التغيرات في الناتج المحلي الخام كمتغير تابع، تفسرها كل من العمل ورأس المال كمتغيرين مستقلين. أما إحصاءة فيشر المحسوبة فهي أكبر من نظيرتها الحرجة حيث (F_{Tab}=3.26)، وبالتالي تدل على المعنوية الإجمالية للنموذج المقدر، وأن النموذج المقدر ليس ذو طبيعة عشوائية، وبالتالي يوجد على الأقل علاقة معنوية بين المتغيرات المفسرة والمتغير التابع، لتدعيم هذا الاختبار نذهب إلى إحصاءات ستيودنت لإختبار المعلمات منفردة: إحصاءات ستيودنت تبين المعنوية الإحصائية لكل من العمل ورأس المال في تفسير الناتج المحلي (مع الأخذ بعين الإعتبار أنها كلها باللوغاريتم)، حيث أن إحصاءة ستيودنت الحرجة تبلغ t_{Tab}=2.03 هذه القيمة وللملاحظة فقط في الجداول التي توفرت لنا لا توجد القيمة الحرجة التي

[1] معوشي عماد، سبق ذكره، ص 161، 162.
[2] البشير عبد الكريم «قياس أثر نفقات التجهيز لقطاع التربية والتعليم العالي على النمو» ملتقى وطني حول: تعزيز الصلات بين مخرجات التعليم وسوق العمل، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة مستغانم، الجزائر، ص5.

تقابلها، أي لا تظهر حجم عينة 38 مشاهدة، بل أخذنا متوسط القيمتين المقابلتين لحجمي عينة 30، و40 مشاهدة وهما متقاربتين جدا وهذا التقارب هو أحد الأسباب التي جعلت واضعي الجداول يختصران المشاهدات على مستوى حجوم عينات كبيرة، والقيمة الحرجة المذكورة لستيودنت أصغر من تلك المحسوبة لكل معلمة على حدى. ومن وجهة نظر الاحتمال المقابل، وتسمى أحيانا (P-value) ، لكل الاختبارات (التي نجدها في البرنامج STATA بالنسبة لفيشر Prob>F وستيودنت P>|t| نجدها صغيرة جدا ...P= 0.000 ويمكن تفسيرها بأنها احتمال أن تكون القيمة المحسوبة أقل من نظيرتها المجدولة أو الحرجة، ويتم مقارنتها أحيانا بمستوى المعنوية هنا: $\alpha = 0.05$) مما يدل على أننا نرفض الفرض H_0، الدال على عدم المعنوية براحة تامة. كذلك تُظهر إحصائية ديربين–واتسون، عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، حيث أن $D\text{-}W_{Cal}$ =2.268 وهي بالرجوع إلى جدول ديربين–واتسون أكبر من d_U=1.66، وأقل من 4-d_U=4-1.66=2.34، وبالتالي النموذج له جودة إحصائية وقدرة تفسيرية جيدة. قبول النموذج إحصائيا يدعم التفسير الاقتصادي، ويعطي مصداقية أكثر للنموذج عند القيام بمختلف التحاليل الاقتصادية[1].

- **وظائف رأس المال:**

تنبع أهمية رأس المال من الوظائف التي يقوم بها حيث نرى فيما يلي أنها وظائف أساسية لدعم الاقتصاد الوطني من مختلف الجوانب:

1- زيادة الإنتاج الكلي وزيادة القدرة الإنتاجية لعوامل الإنتاج.
2- تغيير الهيكل الاقتصادي ونقله من الطرق التقليدية للإنتاج إلى الطرق الأكثر تطورا للإنتاج.
3- التخفيف من حدة البطالة وآثارها ومشاكلها.

نستنتج مما سبق بان العنصر الرأسمالي هو المحرك الأساسي لعملية التقدم الاقتصادي، لذلك فان عملية التنمية الاقتصادية يجب أن تكون مقترنة بزيادة معدلات التراكم الرأسمالي إلى أقصى حد ممكن على مدي الزمن، وهذا على الرغم من أن عنصر رأس المال هو أكثر العناصر الإنتاجية ندرة لدى معظم الدول النامية.

واي تحليل للتنمية الاقتصادية في الدول النامية يصطدم دائما بعقبة واقعية تتمثل في: عجز التراكم الرأسمالي عن تميل التنمية الاقتصادية، وهذا العجز يعود إلى عدم كفاية العمليات المتعلقة بتنظيم عرض وطلب رأس المال (الادخار والاستثمار).

وتتباين البلدان النامية كثيرا من ناحية مقدرتها في عرض رأس المال (تجميع المدخرات) ولكنها تتميز عامة بانخفاض هذه المقدرة لعدد من الأسباب أهمها هو: انخفاض متوسط الدخل الفردي الحقيقي، ارتفاع الميل احدي للاستهلاك، وبالتالي انخفاض الميل الحدي للادخار والاتجاه نحو الاكتناز في شراء العقارات والأراضي والمعادن النفيسة خشية الانخفاض المستمر لقيمة النقود. بالإضافة إلى هذا كله فان المشكلة الأساسية في عدم إسهام

[1] معوشي عماد، سبق ذكره، ص 163.

الادخار بكفاءة في عملية التنمية الاقتصادية للبلاد النامية هي ان جزءا ضئيلا نسبيا من المدخرات يتم توظيفه في الأوراق المالية، والجزء الأكبر يتم توظيفه في التجارة وفي تمويل السلع الاستهلاكية المستوردة على حساب السلع الصناعية والجهاز الإنتاجي للدولة، وهو ما يبين أهمية الدور الإرتكازي والمحوري لأسواق الائتمان في التنمية الاقتصادية[1].

المطلب الثاني: مصادر تمويل التنمية الاقتصادية

رأينا سابقا ضرورة إحداث تغيير هيكلي للانطلاق في النمو الذاتي، وهذا ما يتطلب دفعة أو دفعات قوية من الاستثمارات تحتاج إلى التمويل، فلذلك يعتبر التمويل حجر الزاوية في أي عملية للتنمية الاقتصادية، ويرتكز التمويل على المدخرات الوطنية بصفة أساسية، ولكن يحدث وان لا تكفي هذه المدخرات ويصبح هنالك نقص في التمويل، يتم تدارك هذه الوضعية عادة بالمدخرات الأجنبية لاستكمال النقص في المدخرات الوطنية، ومن هنا يجب عند دراسة تمويل التنمية الاقتصادية الإحاطة بمصادر الادخار الوطني –المصادر الداخلية لتمويل التنمية الاقتصادية– ومصادر الادخار الأجنبي –المصادر الخارجية لتمويل التنمية الاقتصادية–[2].

يتم تناول كلا المصدرين من خلال المبحثين المواليين، نظرا للأهمية التي ينفرد بها كل مصدر، خاصة وأن المصادر الخارجية تعتبر أحد قنوات العلاقات الاقتصادية الدولية، وبالتالي هذا ما يعطينا أداه من أدوات تقييم دور هذه القناة في المساهمة في دفع التنمية الاقتصادية ويبرز لنا أهم المخاطر والمنابع التي قد تحول دون الوصول بالعملية التنموية إلى أهدافها النهائية.

[1] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية، سبق ذكره، ص 212.
[2] المرجع السابق، ص 214.

المبحث الرابع: المصادر المحلية لتمويل التنمية الاقتصادية

نتطرق في هذا المبحث إلى الوسائل الكفيلة بتعبئة المدخرات المحلية لأغراض التنمية الاقتصادية، ونقصد هنا جميع أنواع الموارد الحقيقية المتوفرة داخل الاقتصاد لمحلي، مهما كانت درجة استغلالها –تلك المستغلة أو غير المستغلة– والحديث عن الموارد نقصد به الموارد الاقتصادية والتي تشمل الموارد الطبيعية، البشرية والمالية. كما أن الحديث عن تمويل داخلي يتضمن الموارد النقدية والعينية التي يمكن توفيرها من المصادر الداخلية لغرض تمويل التنمية الاقتصادية.

المطلب الأول: الادخار الاختياري.

الادخار الاختياري هو ذلك النوع الذي يقبل عليه الأفراد والمشروعات طواعية –من تلقاء أنفسهم– أو اختيارا، ويتمثل إما في مدخرات القطاع العائلي أو في مدخرات قطاع الأعمال.

الفرع الأول: مدخرات القطاع العائلي.

هذا القطاع يضم العائلات والأفراد والمؤسسات الخاصة. يقاس عادة حجم الإدخارات لهذا القطاع عن طريق طرح الإنفاق الخاص على الاستهلاك من مجموع الدخول الممكن التصرف فيها (أي الدخول بعد تسديد الضرائب).

مدخرات القطاع العائلي= الدخل المتاح–الاستهلاك

البلدان المتقدمة يشكل فيه القطاع العائلي المصدر الرئيسي للإدخارات المحلية، أما في البلدان النامية –خاصة غير النفطية– فإن هذه المدخرات تتميز بالانخفاض بالقياس إلى احتياجات ومتطلبات برامج التنمية، وأحيانا تكون سالبة، وأسباب ذلك يرجع إلى عدة عوامل من أبرزها انخفاض الدخل الوطني وبالتالي الدخل الفردي منخفض، ارتفاع الميل للاستهلاك الناتج عن اثر المحاكاة، سوء توزيع الدخول، عدم كفاءة أجهزة تجميع المدخرات وعدم استقرار القوة الشرائية للنقود، بالإضافة إلى هذا فالبلدان النامية تواجه زيادة على انخفاض مستوى الادخار مشكلة سوء توجيه المدخرات، فجزء كبير منها يستثمر سلبيا –يكتنز– في المعادن النفيسة كالذهب ...)[1].

- **مصادر الادخار في القطاع العائلي**: وتتمثل فيما يلي؛

- المدخرات التعاقدية كأقساط التامين والمعاشات والتأمينات الاجتماعية.
- الأصول السائلة مثل الأرصدة النقدية أو الأصول المالية كالأسهم والسندات وشهادات الاستثمار.
- الاستثمار المباشر في اقتناء الأراضي، المساكن، الآلات والمعدات.
- سداد الديون ومقابلة التزامات سابقة.

[1] عمرو محيي الدين، التخلف والتنمية، دار النهضة العربية، 1975، لبنان، ص 452.

- **محددات مدخرات القطاع العائلي**: تنقسم إلى عاملين؛

- العوامل الاقتصادية: حجم الدخل، توزيعه، هيكل الاستهلاك ...
- العوامل الاجتماعية والديمغرافية: القدرة الادخارية، الرغبة الادخارية.

- **وسائل تنمية مدخرات القطاع العائلي في الدول النامية:**

حسب كثير من الاقتصاديين يُعتقد انه في متناول الدول النامية النهوض بمدخراتها لو اتبعت حكوماتها سياسة رشيدة لمكافحة التضخم وتحقيق الاستقرار وتوفير المناخ الملائم ونشر الوعي الوطني بين السكان، ونذكر فيما يلي أهم هذه الوسائل:

- التوسع في إقامة المؤسسات الادخارية كصناديق الادخار البريدية وشركات التامين والبنوك الإسلامية –بالنسبة للدول الإسلامية–.
- تنمية الوعي الادخاري لدى الأفراد وتنويع الأجهزة والمؤسسات القادرة على تعبئة المدخرات.
- تعدد الأوعية الادخارية التي تعمل على جلب المدخرات.
- أن تساهم السياسة المالية عن طريق التمييز الضريبي في تشجيع المدخرات لدى قطاعات معينة.
- العمل على مكافحة التضخم وضبطه حتى لا تتآكل القيم الحقيقية للمدخرات، لنزع الخوف من تدهور قيمة النقود لدى المدخرين المحتملين.
- تهيئة البيئة السياسية وجعلها أكثر استقرارا، مع ضرورة توضيح أهداف التنمية –برامج واضحة– ومستلزماتها[1].

الفرع الثاني: مدخرات قطاع الأعمال.

يقصد بقطاع الأعمال كافة المشاريع الإنتاجية التي تستهدف تحقيق الأرباح، والتي بدورها تشكل مصدر للادخار، وأهمية هذا القطاع تلعب دورا رئيسيا في حجم مدخراته سواء في البلدان المتقدمة أو النامية، وتنقسم الادخارات هنا إلى قسمين، إدخارات قطاع الأعمال الخاص وإدخارات قطاع الأعمال العام.

1– مدخرات قطاع الأعمال الخاص: تتمثل مدخرات هذا القطاع في الأرباح غير الموزعة التي تحتجزها الشركات الساهمة دون غيرها من الشركات الأخرى. ويحسب الدخل الصافي لقطاع الأعمال الخاص، بالفرق بين الإيرادات الكلية التي يحصل عليها المشروع –حصيلة بيع السلع والخدمات– وبين مجموع نفقاته والتي تتمثل في قيمة مستلزمات الإنتاج، المدفوعات التعاقدية لأصحاب عوامل الإنتاج، أقساط إهتلاك الأصول المختلفة، صافي الضرائب المدفوعة والأرباح الموزعة على أصحاب رأس المال. وتجدر الإشارة إلى أنه كلما زادت إدخارات هذا القطاع كلما زادت أرباحه[2].

[1] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية، سبق ذكره، ص216.
[2] عمرو محيي الدين، سبق ذكره، ص 454.

في البلدان المتقدمة تعتبر مدخرات قطاع الأعمال الخاص أهم مصادر الادخار جميعا، غير انه في الدول النامية لا تزال تمثل أهمية نسبية ضئيلة وهي تتوقف على بعض الأسباب نذكر منها:

- الأرباح المحققة وسياسة توزيع هذه الأرباح، فحجم المدخرات يتناسب طرديا مع حجم الأرباح المحققة، أما بالنسبة لسياسة توزيع الأرباح فكلما كانت هذه السياسة غير مستقرة وغير منتظمة فإنه يترتب على ذلك تأثر حجم المدخرات بدورة الرواج –الرخاء–، والكساد –الركود– أي يزداد ادخار المنشآت في فترات الرواج بينما تميل إلى الانخفاض أو الاختفاء في فترات الكساد.
- طبيعة القطاع الخاص وبرامجه وخططه في المستقبل.

يعد دور هذه المدخرات قاصرا في عملية التنمية الاقتصادية بالنسبة للدول النامية لأسباب تتعلق بسلوكيات أصحاب هذه الشركات مثل نمط الاستهلاك البذخي وقلة الحافز على التوسع في المشروعات الخاصة بهم نظرا لعدم وجود بيئة اقتصادية وسياسية مواتية كمخاطر التأميم والاضطرابات السياسية.

2– مدخرات قطاع الأعمال العام: تتمثل مدخرات هذا القطاع فيما يؤول للحكومة من أرباح المشروعات المملوكة لها، وهي عبارة عن الفرق بين تكاليف الإنتاج وثمن بيع السلع المنتجة.

تجدر الإشارة إلى أن مدخرات هذا القطاع تزداد كلما عمل على مكافحة الإسراف والضياع الاقتصادي وعمل على رفع الإنتاجية أيضا، وهذا لا يتم إلا في إطار سياسة وطنية محددة باتجاه زيادة حجم المدخرات، وعموما يمكن تلخيص العوامل التي تحدد حجم مدخرات هذا القطاع في النقاط التالية:

- هل تتحدد السياسة السعرية طبقا لاعتبارات التكاليف والسوق أم لاعتبارات اجتماعية أو سياسية.
- السياسة السعرية لمستلزمات الإنتاج وهل تخضع للدعم.
- سياسة التوظيف والأجور.
- مستوى الكفاءة الإنتاجية.

وما يلاحظ أيضا على مستوى الدول النامية دائما هو تضاؤل مقادير مدخرات هذا القطاع ويرجه هذا كثيرا إلى فشل استراتيجيات التصنيع وأهمها إستراتيجية إحلال الواردات، بالإضافة إلى تدهور إنتاجية الاستثمارات.

في آخر الحديث على الادخار الاختياري يمكن القول بان الادخار الاختياري لا سيما لقطاع العائلات ورغم أهميته في تحقيق برامج التنمية إلا أن الحقيقة أو الواقع في الدول النامية يشير إلى عدم كفاية الادخارات الاختيارية المحلية وصعوبة التنبؤ بإمكانية تعبئتها وفق ما تقتضيه حاجة الوحدات الاقتصادية المختلفة من الاستثمارات، الأمر الذي يدعو السلطات العامة في كثي من الأحيان إلى اللجوء إلى مصدر آخر –محلي بدوره– وهو الادخارات الإجبارية.

المطلب الثاني: الادخار الإجباري.

يقصد بالادخار الإجباري ذلك الجزء الذي يقتطع من دخول الأفراد –بعيدا عن حاجة الاستهلاك– بطريقة إلزامية أي بدون أن يقبل عليه الأفراد طواعية. ويضم هذا النوع الادخار الحكومي، التمويل التضخمي والادخار الجماعي.

الفرع الأول: الادخار الحكومي.

تمثل هذه المدخرات بالمعنى الواسع الفرق بين النفقات العامة والإيرادات العامة، وبدورها تمثل الإيرادات العامة جميع الموارد المالية التي تحصل عليها السلطات العامة من مختلف المصادر ونذكر أهما: الضرائب، الرسوم، القروض، الإصدار النقدي الجديد، الهبات والمساعدات، أمل النفقات العامة فهي تمثل المبالغ النقدية التي تقوم بإنفاقها – السلطات العامة– لتقديم الخدمات العامة، وهذا يعتمد بدوره على العوامل التي تحكم حجم هذا الفائض – الفرق–، لكل من الإيرادات والنفقات.

مما سبق يتضح أن الادخار الحكومي هو عبارة عن الفائض المتبقي الذي يحققه القطاع الحكومي، ويكون احد المصادر التي تمول التنمية الاقتصادية في البلاد، وقد يكون هذا الفائض موجبا إذا ما زادت الإيرادات الحكومية الجارية عن نفقاتها الجارية، وقد يكون سالبا في الحالة العكسية.

فحصيلة الضرائب تعتبر أهم إيراد للدولة وتعتبر ادخارا إجباريا حيث أنها اقتطاع نهائي من جانب الدولة من دخول الأفراد، تبقى الإشكالية الأساسية لهذا النوع من الاقتطاعات هو تعظيم الحصيلة دون إعاقة النشاط الاقتصادي أو محاولة التهرب منها. إذن فيجب البحث أساسا عن الطاقة الضريبية للاقتصاد الوطني وهو الحد الأقصى لما يمكن تحصيله من الضرائب دون الإضرار بالاقتصاد الوطني. ففي حالة الدول النامية وهي التي تهمنا في هذا المقام تكون الطاقة الضريبية ضعيفة ومضطربة، نتيجة لتأثرها عموما بالنظام الضريبي من جهة وبطبيعة هذا النظام من جهة أخرى ويتصف النظام الضريبي في هذه البلدان بالجمود الهيكلي بالإضافة إلى تشوه في البنيان الاقتصادي، هذا ما يفسر اعتماد الهيكل الضريبي لهذه البلدان –النامية– على الضرائب المباشرة (الضرائب على الدخول والثروات ...) فهذا النوع من الضرائب يتلاءم اقتصاديا مع نظامها الضريبي أكثر، لكن هذا يجعل من الصعوبة بما كان التوسع في هذا النوع من الضرائب بسبب انخفاض أوعيتها وضعف الأجهزة الضريبية لهذه البلدان النامية. وهذا لا يستجيب لمطالب التنمية الاقتصادية التي من الأجدر أن تكون السياسة الضريبة تبحث في مصادر الفائض الاقتصادي من جهة ومن جهة أخرى يجب أن تساهم في توجيه هذا الفائض الاقتصادي لأغراض التنمية وتغيير نمط الاستثمار لأن تعبئة المدخرات وحده لا يكفي.

مما تجدر الإشارة إليه هو أن على الحكومة تحسي استخدام مواردها المالية حتى لا تضطر إلى أسلوب التمويل بالعجز وما يترتب عليه من آثار تضخمية تعوق العملية التنموية.

الفرع الثاني: التمويل بالتضخم.

هنا تلجا السلطات العامة للحصول على تمويل إضافي عندما تعجز المصادر الاعتيادية للإيرادات العامة عن تمويل النفقات العامة، أي في تلك الحالة التي يظهر فيها عجزا في الموازنة العامة، ويتلخص هذا الأسلوب في الاعتماد على إصدار نقود ورقية جديدة أو الاقتراض من البنك المركزي والبنوك التجارية.

وعادة ما يترتب على الإنفاق التضخمي زيادة في المستويات العامة للائتمان بمعدل أعلى من ارتفاع الدخول النقدية. ويثور التساؤل هنا عن طبيعة التضخم كوسيلة من جهة وعلاقته بالاستخدام التنموي كوسيلة تمويلية يعتد بها في استحداث تنمية وحفز النمو الاقتصادي من جهة أخرى. فالتضخم كوسيلة في انه يعمل على خلق ادخار مصطنع يستخدم في عمليات التنمية وذلك عن طريق زيادة الأسعار وتوفير مصادر اكبر من وسائل الدفع والائتمان، وعلى مستوى الدول النامية تتم هذه الحركية عن طريق التوسع في الإصدار النقدي الجديد دون التوسع في الائتمان المصرفي، ويعود هذا لعدم نضج الجهاز المصرفي وضعف الأسواق المالية والنقدية، على العكس من الدول المتقدمة التي يتم فيها التمويل التضخمي عن طريق التوسع في الائتمان المصرفي نظرا لتقدم الجهاز المصرفي وتطور الأسواق المالية والنقدية فهذا ما يؤهل إلى إمكانية إنشاء أدوات دفع جديدة غالبا ما تتمثل في نقود الودائع والنقود الكتابية. غير أنه يمكن للدول النامية بعد أن تقطع أشواطا في النمو –إمكانية تقدم في الجهاز المصرفي– أن تعتمد على الائتمان المصرفي في التمويل بالتضخم. وبصفة عامة التمويل التضخمي في الدول النامية مشكوك في فعاليته نظرا للأسباب التالية:

- قلة أو عدم مرونة عناصر الإنتاج.
- ضيق وتأخر السوق النقدي والمالي.

هذا ما يؤدي الى بروز آثار سلبية مزمنة على الاقتصاد الوطني يصعب معالجتها إذا تراكمت مثل:

- ارتفاع تكاليف التنمية عن طريق الإضرار بالادخار الاختياري.
- تدهور القيمة الخارجية للعملة، وبالتالي تنخفض المدخرات وترتفع الأسعار.
- تدهور القدرة الشرائية المحلية للعملة مما يرفع الأسعار ويقلل الحافز على الاستثمار.
- توسع فجوة العجز في الموازنة العامة وميزان المدفوعات –نظرا لإعاقة الصادرات وتوسع الواردات–.
- لا يساعد على جذب رؤوس الأموال الأجنبية بسبب الخوف من ارتفاع تكاليف الإنتاج.
- إعادة توزيع مشوه للدخل والثروة –تفاوت مزمن–[1].

استخدام التمويل التضخمي لا يجب المغالاة فيه لأنه يزيد من مشكلة الادخارات تعقيدا وهو ما يقود بالتبعية إلى الاعتماد على التمويل الخارجي.

[1] لمزيد من المعلومات أنظر كل من:
- صبحي تادرس قريصة، "مذكرات في التنمية الاقتصادية، الدار الجامعية، مصر، ص-ص 129-147.
- عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية، سبق ذكره، ص 222، 223.

الفرع الثالث: الادخارات الجماعية.

هذه الادخارات تقتطع من دخول بعض الجماعات بطريقة إجبارية طبقا لتشريعات معينة ملزمة بقانون، ويتمثل هذا الادخار في أرصدة صناديق التأمينات الاجتماعية بأنواعها المختلفة وهي خاصة بالعاملين في الجهاز الإداري للدولة والهيئات العامة وفي الوحدات الاقتصادية التابعة لها، حيث تقدم هذه الأموال مجتمعة إلى الهيئات المختلفة التي تحتاجها في صورة استثمارات تمثلها أحيانا أوراق مالية مختلفة. وما يميز هذا الادخار عن باقي الادخارات الإجبارية هو أن الأفراد المساهمين في تكوينها يحصلون على مزايا مباشرة مثل الخدمات الصحية، التعويضات والمعاشات ...، ويعني هذا أن الادخار إلى جانب إسهامه في تمويل التنمية الاقتصادية فانه يسهم أيضا في استقرار العلاقات الاجتماعية بين الأفراد عن طريق تامين حياتهم ومستقبلهم وضمان حقوقهم، ولذا فهو أكثر قبولا لدى الأفراد والهيئات عن الأنواع الأخرى للادخار الإجباري.

الفرع الرابع: القروض العامة الداخلية.

كثيرا ما يعبر الواقع عن وعي ادخاري ضعيف أو عدم صلابة في الإيمان بالتنمية ومسالة تمويلها مما يدفع إلى التكوين الإجباري للادخار مثل الضرائب، لكن كذلك قصور الطاقة الضريبية وضعف الإدارة الضريبية كثيرا ما يلجأ الدولة إلى بديل وهو القروض العامة، فعندما تبلغ الضرائب حد طاقتها بأن تزيد نفقاتها الحدية عن النفقات الحدية للاقتراض وجب هنا اللجوء إلى القروض[1].

وتعرف القروض العامة الداخلية بأنها المبالغ المالية التي تحصل عليها الدولة عن طريق الاستدانة من قبل شخص معنوي آخر مقيم فيها سواء كان من الأفراد أو البنوك أو الهيئات الخاصة أو العامة مع التعهد بردها ودفع فائدة عنها وفقا لشروط محددة.

- **مبررات اللجوء إلى القروض العامة الداخلية:**

يرجع ذلك الى عوامل مالية، اقتصادية واجتماعية:

- التمويل بالقرض لا يزيد من الدائنية للاقتصاد الوطني، حيث يكون المجتمع دائنا لنفسه بصورة تؤدي إلى نقل الدخول من القطاع الخاص إلى القطاع العام ومن استخدام إلى استخدام آخر غالبا.
- توفير الأموال اللازمة لتمويل التنمية الاقتصادية.
- امتصاص التضخم عن طريق انكماش القوة الشرائية.
- بالإضافة إلى أهداف اقتصادية واجتماعية أخرى.

المطلب الثالث: التمويل المصرفي والتمويل عن طريق الأسواق المالية.

نتناول كلا المصدرين للتمويل من خلال الفرعين التاليين:

[1] بكري كامل "مبادئ الاقتصاد" الدار الجامعية، 1986، مصر، ص444.

الفرع الأول: التمويل المصرفي.

إن الأنشطة الاقتصادية التي تسعى إلى النمو والتطور تحتاج إلى التمويل النقدي والإمداد بأدوات الدفع اللازمة حتى تتم دوراتها الإنتاجية والتسويقية، والائتمان المصرفي في النشاط الاقتصادي يعد في غاية الأهمية وله تأثير متعدد الأبعاد على الاقتصاد الوطني وعليه يتوافق نموه وارتقاءه ونجاح النظام المصرفي في أداء مهامه يتوقف على مقدرته في توفير أدوات الدفع الكافية من ناحية وعلى قدرته في جذب الأموال ومنح الائتمان من ناحية أخرى، وذلك عن طريق تعبئة المدخرات ووضعها في خدمة التنمية الاقتصادية بالدرجة الأولى وهنا تجدر الإشارة إلى القول بان الائتمان المصرفي يجب أن يكون متوافقا مع الحاجات الفعلية للنشاط الاقتصادي ومتناسبا مع خطط التنمية الاقتصادية في البلد وذلك تجنبا للكساد والتضخم في ظل سياسة ائتمانية متكاملة وواضحة المعالم وبدرجة من الانسجام مع الاحتياجات الفعلية للنشاط الاقتصادي والسياسات الاقتصادية الأخرى.

وتتفاعل بشكل عام أهمية الائتمان المصرفي مع مرحلة النمو الاقتصادي والمصرفي إلى حد بعيد، وقد قام النظام المصرفي بالعديد من الخدمات التي أصبحت من أهم دعائم التنمية الاقتصادية ومرتكزا أساسيا لها، وكلما اتسعت مجالات التنمية زادت الحاجة إلى وجود نظام مصرفي متطور وأوسع في خدماته، ومقدرة الجهاز المصرفي على المساهمة في العملية التنموية تقاس بما يلي:

- مقدرته على تعويض العجز في الادخار المحلي عن طريق تنظيم عملي وتعبئة المدخرات من كافة القطاعات.
- بوجود بنك مركزي يضع سياسة نقدية وائتمانية متكاملة وأهداف محددة وخطة نقدية ومالية طويلة الأجل.
- بالتوجه نحو التمويل طويل الأجل الذي يستهدف تنمية القطاعات الاقتصادية المختلفة.
- بقدرة الجهاز المصرفي على تحقيق الاستقرار النقدي وثبات الأسعار والمحافظة على قيمة النقد بهدف رفع الادخار وخفض الاكتناز.

الفرع الثاني: التمويل عن طريق الأسواق المالية.

تلعب الأسواق المالية دورا مهما في النشاط الاقتصادي فهي تعتبر الآن دعامة تعزز نمو الاقتصاد وتطوره لكن تصبح هذه الصفة أكثر فعالية عندما يكون أداء هذه الأسواق جيدا مما يعني قدرتها على تعبئة المدخرات وتوجيهها للفرص الاستثمارية الأكثر إنتاجية، التي تخدم أغراض النمو وتحسين أداء الاقتصاد ويتطلب هذا وجود ضوابط وتشريعات لإزالة أي مشكلات أو عوائق تؤثر على أداء الأسواق المالية. وتنقسم الأسواق المالية بدورها إلى أسواق نقدية وأسواق رأس المال.

1- السوق النقدية: يعرف السوق النقدي بأنه مجموعة من المؤسسات والوكالات والأفراد الذين يتعاملون في النقد إقراضا واقتراضا لأغراض قصيرة الأجل، وهي ليست سوق مكانية أو مركزية حيث أن المعاملات تجري بوسائل الاتصال غير المباشرة كالهاتف والتلكس بين خزائن المؤسسات والأفراد دون التقاء الأفراد.

ولكن بعد دخول أدوات نقدية ومالية جديدة، أصبح المفهوم يتشكل من العديد من العلاقات حيث تم إضافة الفاكس وشبكة الإعلام الآلي، وهو مكان التمويل والتوظيف المباشر في الأجل القصير (عادة سنة واحدة) وكذلك في الأجل المتوسط (حتى سبعة سنوات)، وموضوع المبادلة في هذا السوق هو الأصول النقدية التي تتمتع بدرجة السيولة العالية وتتحول إلى نقود حاضرة (نقود قانونية ونقود الودائع) بسرعة وسهولة وبأقل قدر من مخاطر الخسارة.

- **المتعاملون في سوق النقد:** يتعامل في سوق النقد أصحاب العرض والطلب للنقود قصير الأجل ويشكلون ثلاثة أطراف:

- مؤسسات الوساطة المالية والنقدية مثل البنك المركزي والبنوك التجارية وشركات التامين والمؤسسات المالية غير المصرفية.
- أصحاب الفوائض المالية أي الفئات التي لها مدخرات تبحث عن توظيف قصير الأجل يحقق لهم السيولة والعائد وقلة المخاطر.
- الوحدات ذات العجز التي تحتاج إلى سيولة أو ائتمان قصير الأجل.

- **أهمية السوق النقدي:** تتمثل فيما يلي:

- تامين السيولة النقدية وأدوات الدفع الأخرى.
- توظيف الموارد النقدية المتوفرة لدى البنوك التجارية.
- توفير الإحتياجات للأنشطة الاقتصادية الجارية من التمويل قصير الأجل.
- توفير احتياجات الأفراد إلى الائتمان الاستهلاكي.
- مواجهة الزيادات الطارئة في المصروفات العامة عن الإيرادات العامة (إصدار أذون الخزينة).
- تلبية احتياجات قطاع التجارة من الضمانات المصرفية والاعتمادات المفتوحة.
- تمكين البنك المركزي من ممارسة وظيفة الرقابة على الائتمان.

2- أسواق رأس المال: يشير سوق رأس المال بالمعنى الواسع إلى وجهة العروض والطلبات لرأس المال في الأجل الطويل حسب تعبير *Depaleur M.*، ويتمثل في مجموع العروض والطلبات لرأس المال المخصص للاكتتاب في رأس المال الاجتماعي للمؤسسات والتوظيفات طويلة الأجل، ...

الوظيفتين الأساسيتين اللتان يمارسهما السوق المالي هما: نظام الوساطة الذي يجمع الموارد مقابل إصدار الأوراق المالية في الأجل الطويل، وهنا نتكلم عن السوق الأولي (سوق الإصدار)، كما يسمح بالتفاوض حول الأوراق المالية وسيولتها، ونتكلم هنا عن السوق الثانوية حيث يشمل على سوق منظم (البورصة) وسوق غير منظم تتولاها بيوت السمسرة وقد تجري عبر شبكات الاتصال[1].

[1] محمد صالح الحناوي، جلال شموط، "بورصة الأوراق المالية *بين النظرية والتطبيق*-" الدار الجامعية، 2002، مصر، ص 38.

- **وظائف سوق رأس المال**: نذكر في هذا الصدد ما يلي:

- تقديم التسهيلات والترتيبات اللازمة لتحويل المدخرات من الأفراد أصحاب الفوائض إلى أصحاب العجز.
- تخفيض بعض التكاليف المرتبطة بعقد الصفقات.
- تنظيم مشكلة التمويل طويل الأجل.
- العمل على إدارة الديون بين الأفراد والمؤسسات.
- تعمل في الدول النامية على امتصاص السيولة العامة والعاطلة وكذلك محاربة الاكتناز.

- **أسواق رأس المال والتنمية الاقتصادية**: إن الحديث عن أهمية أسواق رأس المال في التنمية الاقتصادية ينطلق من عدة اعتبارات أهمها:

- تعبئة المدخرات: حيث تتيح الفرص لجميع طبقات المجتمع بالمشاركة في شراء الأوراق المالية.
- تمويل خطط التنمية الاقتصادية: حيث تحتاج عملية التنمية إلى رؤوس أموال كبيرة قد لا تتوفر لدى الدولة، وفي هذه الحالة بدل الالتجاء إلى عمليات الاقتراض الخارجي التي تثقل كاهل الدولة بالديون ولها من الآثار السلبية ما يزيد من المتاعب الاقتصادية، فبواسطة هذه الأسواق تستطيع تمويل عملياتها التنموية وذلك بالاشتراك مع القطاع الخاص.
- عدم قدرة البنوك على التمويل المتوسط وطويل الأجل مما يتطلب وجود آلية مثل هذه الأسواق.
- رفع الكفاءة الاقتصادية.
- توفير رؤوس أموال جديدة للمستثمرين.

المبحث الخامس: المصادر الخارجية لتمويل التنمية الاقتصادية

كثيرا ما تكون مصادر التمويل المحلية قاصرة عن الوفاء بحاجات الاستثمار في الدول النامية ونظرا لوجود قيود تعوق زيادة الادخارات المحلية بدرجة تزيد أو تكفي لدفعة استثمارية وانطلاقة في مراحل التنمية الأولى نظرا لضآلتها، وبالتالي يصعب عليها التأثير في الأجل القصير، هذا ما يدفع الدول النامية اضطرارا إلى الاستعانة برأس المال الأجنبي لسد تلك الفجوة الادخارية بين المدخرات المحلية وحجم الاستثمارات المطلوب تنفيذها، ويظهر ذلك في شكل تمويل وعلاقات اقتصادية دولية.

المطلب الأول: ماهية التمويل الدولي.

الفرع الأول: مفهوم التمويل الدولي.

يقصد بالتمويل الدولي ذلك الجانب بالعلاقات الاقتصادية الدولية المرتبط بتوفير رؤوس الأموال دوليا إذ من المعروف إن العلاقات الاقتصادية ذات الطابع الدولي تأخذ بعدين رئيسيين يتمثل الأول بالجانب السلعي (الحقيقي) للاقتصاد الدولي، وثانيهما هو الجانب النقدي أو المالي والتدفقات الدولية لرأس المال، ويندرج التمويل الدولي ضمن البعد الثاني، وتظهر أهمية التمويل الدولي كنتيجة حتمية للعلاقات المالية والنقدية في الاقتصاد الدولي.

الفرع الثاني: الإطار النظري لتفسير الحاجة إلى التمويل الدولي.

وضع الاقتصاديين نماذج تنموية لتفسير مسالة حاجة البلدان النامية الى التمويل الخارجي، ونذكر منها نموذج **هارود–دومار**، الذي استهدف بيان مدى الترابط الوثيق بين الناتج الوطني ومعدلات استثمار رأس المال، أي الفجوة مابين الاستثمار المرغوب ومستوى الادخار المحلي، والتي أطلق عليها فجوة الادخار أو فجوة الموارد المحلية، وتجسد هذه الفجوة النقص في المدخرات المحلية للبلد المقترض وهو يساوي حجم رأس المال الأجنبي (كالقروض مثلا) اللازم توفيره تحقيقا لمعدل النمو المطلوب، حيث يستخدم رأس المال الأجنبي بجانب الادخارات المحلية لتغطية مستوى الاستثمار المطلوب. ويعتبر هذا النموذج من ابرز التحليلات التي بينت الدور الحيوي لرأس المال الأجنبي في عملية التنمية الاقتصادية. أما في نظرية "**روستو**" فقد جاء التركيز على ضرورة رفع معدل الاستثمار بغية الوصول بالاقتصاد إلى مرحلة الانطلاق ليصبح قادرا على تسيير ذاته بذاته أو ما يسمى بـ "مرحلة النمو الذاتي"، ويرى "**ساموبلسون**" انه طالما هناك معوقات كبيرة أمام التكوين الرأسمالي من المصادر الحقيقية فلابد من الاتكال على المصادر الخارجية، ويقول الاقتصادي الامريكي "**بول باران**" تتولد الحاجة إلى التمويل الخارجي جراء فقدان المجتمع لفائضه الاقتصادي، وقد فرق بين الفائض الحقيقي (الفعلي) والادخار المتحقق فعلا، وبين الفائض الكامن وهي الادخارات غير المستغلة بعد، وهنا تبرز المشكلة في كيفية جعل الادخار الممكن متحقق فعلا، وذلك عن طريق إجراء تغييرات جذرية في الاقتصاد الوطني لتعبئة الفائض الاقتصادي، وتوجد عدة أسباب لضياع

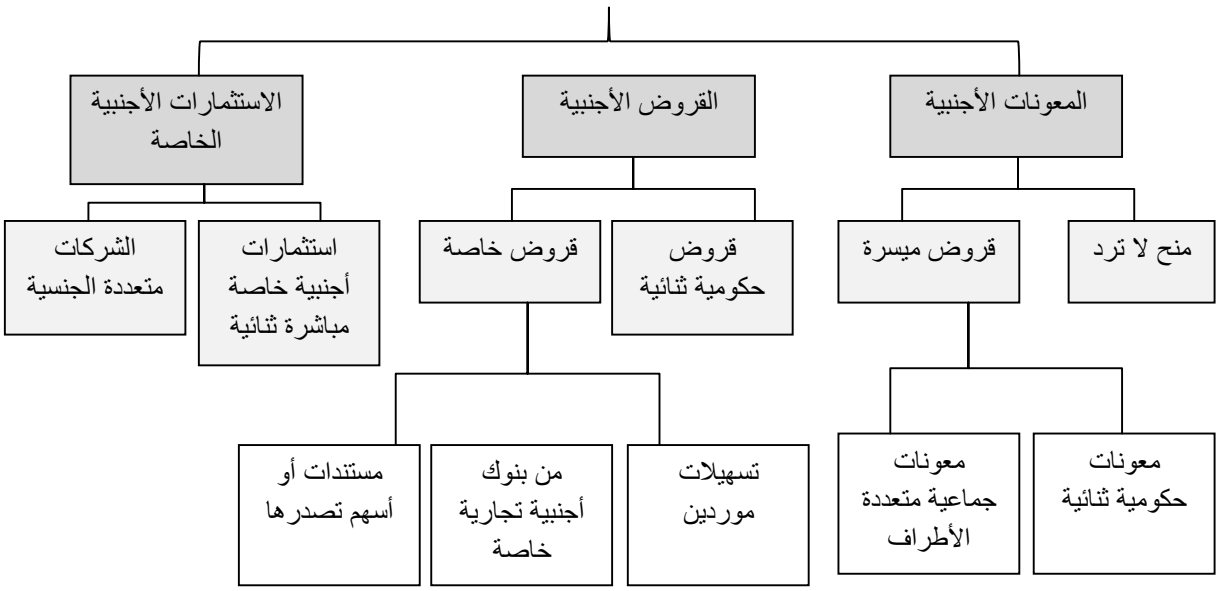
الادخارات في البلدان النامية منها البطالة، الاكتناز، التصرف غير العقلاني بالنقد الأجنبي، الاستهلاك غير العقلاني، التهرب الضريبي وهروب رؤوس الأموال إلى الخارج ...، حيث أن هذا الاقتصادي الأخير "باران" يشير في كتابه "الاقتصاد السياسي" إن معدل واتجاه التنمية الاقتصادية وفي فترة ما يتوقف على حجم وأسلوب استخدام الفائض الاقتصادي[1].

وبالتالي فان تعبئة المدخرات من شأنها أن ترفع من معدل الادخار المحلي ومن ثم الاستثمار المحلي وستنعكس فجوة الموارد المحلية بالنتيجة في فجوة خارجية تدعى بفجوة التجارة الخارجية التي تجسد الاختلال الحاصل في ميزان المدفوعات، وهذا التحليل يطلق عليه نموذج الفجوتين، فجوة الادخار والاستثمار، وفجوة الواردات والصادرات، بمعنى أن:

[الاستثمار – الادخار] = [الواردات – الصادرات]

وتشير المعادلة إلى وجود التوازن الخارجي على الطرف الأيسر والتوازن الداخلي على الطرف الأيمن والاختلال في أي منهما سينعكس على توازن الآخر، أي إذا أريد زيادة الاستثمارات بقدر يفوق المدخرات المدبرة محليا فهذا يلزم وجود فائض في الواردات يأتي من تدفق نقد أجنبي صافي، وغم أهمية هذه الأموال للتنمية الاقتصادية، إلا انه لا ينبغي أن نهمل الانعكاسات السلبية التي يثيرها انسياب رؤوس الأموال الأجنبية من الخارج وهي مشاكل تتعلق بعبئ السداد في المستقبل وعوامل سياسية، لذلك ينبغي الاحتياط من المخاطر التي تنجم عنها.

شكل 1-2-1: أشكال التمويل الدولي للتنمية الاقتصادية



المصدر: عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية "دراسات في التنمية الاقتصادية" مكتبة حسن العصرية، 2014، لبنان، ص239.

[1] المعهد العربي للثقافة العمالية وبحوث العمل "دروس في التخطيط الاقتصادي والتنمية" 1979، الجزائر، ص32.

المطلب الثاني: القروض الخارجية.

إذا ما حللنا التدفقات الأجنبية للدول النامية نجد أن القروض الخارجية تستحوذ على النصيب الأكبر منها، ويقصد بالقروض الخارجية: "تلك القروض القائمة على القواعد والأسس المالية والتجارية السائدة وفقا لضروف السوق، مع التعهد بردها وبدفع فوائد عنها وفقا لشروط معينة". وبصيغة أخرى هي: "المقادير النقدية والأشكال الأخرى من الثروة التي تقدمها منظمة أو حكومة قطر ما، لقطر آخر ضمن شروط معينة يتفق عليها الطرفان". وبالتالي ينشأ عن هذا القرض إلتزام خارجي على البلد المستفيد من القرض بحتمية سداده ضمن الآجال المحددة من قبل الطرفان المتعاقدان.

الفرع الأول: أشكال وأنواع القروض الخارجية.

تأخذ القروض الخارجية أشكالا متعددة استنادا إلى معايير مختلفة منها:

1- حسب **فترة السداد**: تنقسم إلى قروض طويلة الأمد، متوسطة وقصيرة الأمد.

2- حسب **استخداماتها** (**طبيعتها**): للأغراض الاقتصادية، الاستهلاكية وللأغراض العسكرية.

3- حسب **شروط تقديمها**: حيث تقسم هنا من حيث درجة المشروطية المصاحبة لها –بالرغم من أنها تعد التزام يسدد في آجاله المحددة–، وتكون نوعين: قروض ميسرة وأخرى صعبة.

4- من حيث **المصدر**: حيث نجد، القروض الرسمية (سواء ثنائية آو متعددة الأطراف)، وقروض خاصة (كقروض المصدرين، قروض البنوك التجارية، الاكتتاب في الأسهم والسندات التي تصدرها الدولة آو المشروعات التي تقام بها)[1].

الفرع الثاني: مستوى الاقتراض.

رغم ما يمكن أن تساهم به القروض في زيادة الناتج وتنمية الصادرات وبدائل الواردات، بحيث تودي إلى زيادة الدخل الوطني وزيادة المدخرات الوطنية، وجعل الميزان التجاري في صالح الدولة المقترضة، إلا أنها تحتاج إلى معيار يبين المقدار الصالح الذي يجب على الدولة أن لا تتجاوزه، ويتم ذلك بتحديد الفرق بين حجم الاستثمار المطلوب وحجم المدخرات المحلية المتاحة في حدود الحالة التوازنية للاقتصاد. في بعض المشاريع التي يضعها البنك الدولي للإنشاء والتعمير يحدد قدرة البلد على استيعاب القروض الخارجية ومدى توفير الدراسات والتصاميم الهندسية للمشاريع التي تثبت ريعيتها الاقتصادية، وهناك معيار آخر تستعمله الهيئات المصرفية المقرضة في كثير من الأحيان وهو مدى قدرة المشروع على إعادة تسديد القرض الذي استغل من اجله. كذلك هناك فكرة يمكن استخدامها وهي فكرة القدرة على إعادة الدفع والتي يتم حسابها على أساس مقدار قابلية القرض على زيادة الإنتاجية العامة للاقتصاد وقدرة الحكومة على اقتطاع النسب الضرورية من الإنتاجية المضافة عن طريق السياسات

[1] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية، سبق ذكره، ص 240.

الضريبية والأسعار وتوجيه الموارد نحو القطاعات التي من شأنها أن تزيد من الصادرات أو تنقص من الواردات ليتم الوفاء بالقرض[1].

لكن الحالة التي توجه فيها هذه القروض إلى المشروعات غير الإنتاجية فإنها تصبح متعارضة مع سياسة التنمية الاقتصادية، كذلك هناك مخاطر أن تسيطر عليها الاتجاهات السياسية آو الشخصية باستعمال النفوذ أو التمويه بإنفاقها في مظاهر التحضر الغربي ذو الطبيعة الاستهلاكية أكثر منه إنتاجية وهذا ما يجعل العبئ أكبر على الجيل الذي يتزامن مع تراكم خدمات الدين وعسر إرجاعها ... الخ، فإنها ستلحق أضرارا بليغة باقتصاد الدولة المقترضة تودي إلى اختلالات قد تكون مزمنة كارتفاع المديونية الخارجية بشكل يهدد الاستقلال الفعلي للدولة ويضعف من توجهها التنموي النابع من القناعات الداخلية ثم يؤدي هذا إلى تردي الأوضاع المعيشية وزيادة الفقر.

المطلب الثالث: المنح والمعونات الأجنبية (المساعدات الخارجية).

نستطيع القول عنا بأنها تدفقات من رؤوس الأموال تقدم بشروط ميسرة إلى الدول النامية، وخاصة غير النفطية منها والتي عادة ما تعاني من عسر في التراكم الرأسمالي من التجارة الخارجية نظرا للمشاكل العديدة التي تجابهها.

الفرع الأول: الفرق بين المنحة والمعونة.

هناك اختلاف في مفهوم كل من المنحة والمعونة نوضحه فيما يلي:

1- مفهوم **المنحة:** تتمثل المنحة في أنها مجموعة من الموارد التي لا ترد ولا تدخل في نطاق المديونية الخارجية، بوصفها هبة خالصة، وبالتالي هي لا ينجر عنها أي التزام يدفع مستقبلا.

2- مفهوم **المعونة:** هي مجموعة من الموارد النقدية والعينية التي يمزج فيها عنصر الهبة مع عنصر القرض الذي يدخل في نطاق المديونية الخارجية وهذا النوع من القروض يمتاز بالصفة الميسرة من ناحية أن سعر الفائدة يكون يقل عن المعدلات العالمية وكذلك مدة سداده تكون طويلة وأيضا فترة السماح تكون طويلة.

كذلك المعونة الخارجية باعتبارها قرضا ميسرا قد تعفى من سداد الأقساط في السنوات الأولى للقرض وفي بعض الحالات يمكن رده جزئيا فقط وبعملة البلد أحيانا أخرى. والأوجه الاقتصادية التي تستخدم فيها هذه المعونات هي: أنها توجه في جزء منها إلى سداد أعباء خدمات الديون الخارجية الأخرى عندما تستحق وكذلك إقامة المشروعات التنموية الاجتماعية كالصحة والتعليم وإقامة المشروعات الإنتاجية التي بدورها يخصص إنتاجها لسداد الديون الخارجية[2].

الفرع الثاني: مصادر المنح والمعونات الأجنبية.

عموما هناك مصدران للمساعدات الائتمانية الرأسمالية هما:

---

[1] المرجع السابق، ص241.

[2] صبحي تادرس قريصة "مذكرات في التنمية الاقتصادية، الدار الجامعية، مصر، ص151.

1- **معونات ثنائية:** وتستند إلى العلاقات الثنائية بين الدول المانحة والمستفيدة وتتمثل في المنح والقروض التي تعقدها الدولة المانحة مع الدولة المستفيدة وهي معونات تتميز بأنها تعقد بشكل رسمي، أي في إطار التفاوض والاتفاق بين الحكومات المعنية.

2- **المعونات متعددة الأطراف (الجماعية):** وتتمثل في المنح والقروض الميسرة التي تقدمها المنظمات الدولية المتعددة الأطراف مع الدول النامية، ومن أهم هذه المنظمات والهيئات الدولية نذكر:

- الهيئات الدولية ذات الطابع العالمي: وهي البنك الدولي للإنشاء والتعمير، وصندوق النقد الدولي.
- الهيئات الدولية ذات الطابع الإقليمي: وهي البنك الأمريكي العالمي للتنمية، البنك الإفريقي للتنمية والبنك الأسيوي للتنمية.
- المنظمات الأوربية المتعددة الأطراف: وهي صندوق التنمية الأوربي وبنك الاستثمار الأوربي.
- المؤسسات الوطنية للتمويل الذاتي: وكالة التنمية الدولية، صناديق التنمية العربية، وكالات تنمية الصادرات الوطنية.
- هيئات دولية ذات طابع نوعي: منظمة الدول المصدرة للنفط (OPEC).

والقروض المقدمة من هذه الهيئات تأخذ شكلين أساسيين هما:

- **قروض ميسرة:** تمتاز بسعر الفائدة المنخفض او المعدوم وطول الأجل، قد تصل إلى 50 سنة وتقدم وفقا لضوابط أهمها:
  - انخفاض متوسط الدخل الفردي السنوي عن 375 دولار.
  - معانات الدولة من المشكلات الحادة في ميزان المدفوعات التي تحد من قدرتها على الاقتراض بالشروط التجارية السائدة.
  - توفر الاستقرار السياسي والاقتصادي والرغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- **قروض عادية:** أسعار فائدتها أعلى من القروض الميسرة وتمتد آجالها لفترات تتراوح بين 10-20 سنة وتختلف دوافع هذه المساعدات مابين الدول المانحة والممنوحة، فالأرجح أن الدول الممنوحة تطلب هذه المساعدات لدوافع اقتصادية تتلخص باستقدام الموارد لتعزيز التنمية الاقتصادية والرفاهية الاجتماعية أو لأغراض إنسانية لتخفيف حدة الفقر والأمراض.

إن تقديم المعونات الأجنبية يكون عادة ضمن شروط قد يقصر استخدامها على مشروع آو مشروعات معينة تلقى القبول لدى الدول والهيئات المانحة، والهدف من هذا هو الحيلولة دون تبديد المعونة المقدمة وضمان استخدامها استخداما فعالا بواسطة البلد المستلم وذلك بربطها بمشروعات تنموية سليمة. وتوجد شروط أخرى مقيدة للمعونة كربط إنفاق المعونة بالشراء من الدول المانحة قصد تصريف منتجاتها وتحسين ميزان مدفوعاتها على

حساب الدول الطالبة للمعونة. وقد يكون من بين الشروط ما هو سياسي يغلف بجوانب معينة كاشتراط المحافظة على حقوق الإنسان ومكافحة التضخم والقضاء على الفساد ... الخ.

إذن رؤوس الأموال الأجنبية بحكم طبيعتها الاستغلالية وارتباطها العضوي بالسياسات الاقتصادية للدول الامبريالية إزاء الدول النامية توجه باستمرار لتطوير تلك المشاريع الاقتصادية التي تحقق لهم أقصى الأرباح الممكنة دون التفكير في توفير التوازن للاقتصاد النامي بل تستمر حالة التشوه بشكل متعمد وكذلك الأمر بالنسبة للمساعدات والقروض الخارجية توجه عموما تحت نفس الظروف التي تقود إلى سؤ توزيع الفائض الاقتصادي المحلي ولا تساهم بشكل فعال في عملية التنمية المطلوبة في كثير من الأحيان[1].

المطلب الرابع: التجارة الخارجية.

تحضى التجارة الخارجية بمكانة هامة في اقتصاديات الدول بصفة عامة باعتبارها وسيلة هامة للتنمية والحصول على العملات الأجنبية والتي تعتبر مصدرا هاما للتمويل التنموي وهذا ما أكدته العديد من المدارس الاقتصادية، وهي تتم بين وحدات سياسية منفصلة وبعملات مختلفة، ولقد قامت هذه التجارة للعديد من الأسباب من أهمها احتياج الاقتصاد إلى التصدير لعلاج انكماش حجم الناتج الوطني وانتشار البطالة. وتتم المبادلات الدولية على أساس التفاوت في أسعار السلع والذي يرجع إلى التفاوت في نفقات الإنتاج بسبب حجم الإنتاج في المناطق المختلفة وكبر الإنتاج فيها، وتعد حصيلة الصادرات المنظورة وغير المنظورة المصدر الرئيسي للموارد المالية المتدفقة الى القطر، حيث تؤدي إلى ارتفاع الدخل الوطني وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الإنفاق العام ويزداد معه الطلب على السلع والخدمات مما يشكل حافزا للمستثمرين على زيادة استثماراتهم وبالتالي يتحقق انتعاش الاقتصاد الوطني من خلال توليد الإنتاج والاستخدام والدخول. وبالمقابل يؤدي النقص في قيمة الصادرات في الدولة النامية إلى انخفاض معدل استثماراتها وإبطاء سيرورة التنمية فيها وانخفاض الدخل الوطني والمدخرات الوطنية واحتياطات الدولة من النقد الأجنبي. إن اعتبار التجارة الخارجية وسيلة للتمويل يعتمد إلى حد كبير على العلاقة السعرية بين الصادرات والواردات وعلى حجم الصادرات التي يترتب على افتقادها عسر التمويل. لكن هذا المصدر التمويلي المهم يشكل مشكلة في حد ذاته بالنسبة للبلدان النامية وذلك يرجع إلى الأسباب التالية:

- انخفاض قيمة الصادرات السلعية نتيجة لضعف الإنتاج المحلي وزيادة الطلب المحلي على المنتجات المحلية، وتدهور أسعار السلع الأولية المعتمد عليها في التصدير، وكذلك الإجراءات الجبائية الجديدة والفجوة التكنلوجية.
- ضعف الصادرات غير المنظورة كخدمات النقل والصيرفة والسياحة والتامين.
- عدم توفر الأيادي العاملة الماهرة بالقدر الكافي.
- صعوبة القدرة على المنافسة في الأسواق الدولية.

[1] المعهد العربي للثقافة العمالية وبحوث العمل، سبق ذكره، ص 33.

المطلب الخامس: الاستثمارات الأجنبية.

يمكن القول بأن الاستثمارات الأجنبية إحدى أهم مصادر التمويل التي تلجا إليها الدول النامية لتغطية الفجوة المحلية التي تعاني منها بشكل مزمن، ولقد ساعد الاستثمار الأجنبي على تنمية حركة التصنيع لغالبية الدول الصناعية علاوة على بعض الدول النامية خاصة المصنعة حديثا التي استضافت تلك الاستثمارات من زاوية تخفيف حدة مشكلة القروض الخارجية.

الفرع الأول: أسباب تدفقات رؤوس الأموال.

تتعدد الأسباب المؤدية إلى تدفق رؤوس الأموال ويمكن تقسيمها إلى ثلاثة فروع رئيسية:

1- الزيادة المستقلة في دالة الطلب على النقود المحلية.

2- الزيادة في إنتاجية رأس المال الأجنبي.

3- العوامل الخارجية: كانخفاض سعر الفائدة الدولية، وهذه العوامل تسمى **عوامل الدفع**، والعاملين السابقين يطلق عليهما **بعوامل السحب**، فضلا على أن الاستثمارات الأجنبية تودي إلى التعجيل في عملية التنمية الاقتصادية، وذلك لان زيادة حجم الاستثمارات يقضي إلى زيادة الناتج الوطني وبالتالي حفز معدل التنمية الاقتصادية، ثم إن استخدام الاستثمارات الأجنبية وما تأتي به من خبرات فنية ومهارات تنظيمية وإدارية بدون أن ننسى الثقافة الانضباطية في العمل واحترام السياسة الإنتاجية العامة للمنشأة هذا كله يؤدي إلى زيادة الفوائض التصديرية المتاحة وبالتالي إلى تحسين ميزان المدفوعات وزيادة الإمكانيات الاستيرادية إضافة إلى تفادي المخاطر المختلفة سياسية كانت أو اقتصادية كتدهور القدرة الشرائية وارتفاع معدل التضخم[1].

الفرع الثاني: مفهوم الاستثمار الأجنبي.

يقصد بالاستثمار الأجنبي امتلاك احد الأطراف او المؤسسات في دولة ما لأصول تعمل في دولة أخرى. وتتمتع الاستثمارات الأجنبية بجانبين مهمين **هما: جانب مالي**، حيث تعد هذه الاستثمارات بمثابة تدفقات مالية تنتقل من الدول الرأسمالية المتقدمة –دول الفائض- إلى الدول النامية –دول العجز- يمكن استخدامها لتمويل الاستيرادات اللازمة لتنفيذ برامج التنمية الاقتصادية. والجانب الآخر هو **الجانب التنموي**، أي هي وسيلة لانتقال الموارد الإنتاجية المادية والتكنلوجيا إلى البلدان النامية كالآلات والمعدات والطاقة والتطبيقات العلمية المختلفة إضافة إلى الجوانب الثقافية للأعمال وقدرة الوصول إلى الأسواق الخارجية وهي جميعها متغيرات حاسمة في العملية التنموية. وينقسم الاستثمار الأجنبي إلى نوعين:

1- **الإستثمار الأجنبي المباشر (الحقيقي)**: يتمثل في الاستثمارات التي يملكها ويديرها الأجانب بسبب ملكيتهم الكاملة لها أو تملكهم لنصيب منها يبرر لهم الحق في إدارتها.

[1] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية، سبق ذكره، ص 252.

2- الإشمار الأجنبي غير المباشر (المحفظي): تكون هذه الاستثمارت في شكل قروض أو اكتتاب في سندات للحكومات الأجنبية أو الأشخاص المعنوية العامة أو الخاصة فيها دون أن يترتب عليها إشراف مباشر أو اتخاذ قرارات من لدن هؤلاء الأجانب وهناك صورة لهذه التدفقات وهي الاستثمار بالمحفظة وتضم القروض والأسهم التي ازدادت من 2 مليار دولار عام 1986 إلى 81.6 مليار دولار عام 1995، وهكذا تكون قد بلغت أربعة أضعاف الاستثمارات الأجنبية المباشرة عالميا وغالبا ما يتجه هذا المصدر للتمويل إلى الدول التي لديها أسواق مالية متطورة نسبيا، وأجهزة وأدوات للوساطة المالية وأنظمة متحررة للاستثمار، بالإضافة إلى المتغيرات السياسية والاقتصادية الأخرى بطبيعة الحال نظرا لحساسية التعاملات المالية لأي ظرف من الظروف.

وقد اتجهت الأشكال الأخرى للاستثمار الأجنبي إلى الدول النامية خلال العقدين الماضيين، وأصبحت أكثر أهمية كسياسة المشاريع المشتركة واتفاقيات التراخيص وعقود تسليم المفتاح وتعتبر جميعا وسائل لعمليات نقل التكنلوجيا[1].

الفرع الثالث: أوجه الشبة والاختلاف بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر.

ينفذ الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الشركات متعددة الجنسية أما الاستثمار الأجنبي غير المباشر يتخذ عدة أشكال كالقروض وأموال الملكية ولكن كلا الظاهرتين تحكمهم السوق العالمية، كذلك فمن وجهة نظر الاقتصاد المتخلف تحمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة معها مختلف التكنلوجيا لان الاستثمار قائم بذاته في البلد المستضيف وقد يلزم إضافة ملحقات له كالفنادق والمطارات ... الخ، وكذلك قابلية هذه الاستثمارات للتوسعة بسهولة عن طريق إعادة استثمار الأرباح، ومن وجهة نظر المستثمر الأجنبي فانه يفضل الاستثمارات المباشرة نظرا لما تتيحه من حق الرقابة والإشراف على عملية التوظيف وإدارة رأس ماله[2].

[1] المرجع السابق، ص 254.
[2] المرجع السابق، ص 255.

المبحث السادس: نظرية النمو الاقتصادي

إن أهم مقياس يعتمد لدراسة فعالية مختلف السياسات الاقتصادية هو مؤشر النمو الاقتصادي، بالرغم من انه يعتبر مفهوما ضيقا بالمقارنة مع التنمية الاقتصادية إلا أن موضوع التنمية لا يكون له صدى إذا ما لم يدرس كيفية تحسين هذا المؤشر ولو على المدى البعيد، عرف موضوع النمو كثيرا من الكتابات من طرق اقتصاديين غربيين ومن دول العالم الثالث، وكان ما هو موجه إلى الدول الغربية ومنه ما هو موجه إلى البلدان النامية.

المطلب الأول: مفهوم النمو الاقتصادي.

الفرع الأول: تعريف النمو الاقتصادي:

- النمو الاقتصادي هو: "حدوث زيادة مستمرة في إجمالي الناتج المحلي أو إجمالي الناتج الوطني، بما يحقق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي الحقيقي"[1].
- ويعرفه الاقتصادي *S. Kuznets*: "النمو الاقتصادي هو زيادة طويلة المدى في طاقة الاقتصاد الوطني وقدرته على إمداد السكان بالسلع المتنوعة "[2].
- التعريف المقدم من طرف ساموبلسون ونورد هاوس: "النمو الاقتصادي يمثل توسع إجمالي الناتج المحلي المتوقع في ظل التشغيل الكامل للموارد، أو الناتج القومي لدولة ما"[3].
- يعتبر مفهوم النمو الاقتصادي مفهوماً كميًا يعبر عن زيادة الإنتاج في المدى الطويل وهو بهذا المعنى مقدار الزيادة المحققة على المدى الطويل لإنتاج البلد"[4].
- ويعرف كذلك بأنه: "تلك الزيادات المضطردة طويلة الأجل في نصيب الفرد من الدخل الحقيقي، فإذا تزايد نصيب الفرد من الدخل بعد أن يبرأ الاقتصاد من الكساد فإن الزيادة تعتبر دورية وليست مضطردة، ومن ثمة لا يعتبر ذلك نموا اقتصاديا"[5].
- ويعطى كذلك بالتعريف: "زيادة في القدرات الإنتاجية في البلد نتيجة لزيادة عدد أو تحسن في استخدام الموارد الاقتصادية أو تطور التقنية المستخدمة في الإنتاج"[6].

---

[1] محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، علي عبد الوهاب نجا "التنمية الاقتصادية بين النظرية والتطبيق" الدار الجامعية، 2007، مصر، ص73.
[2] رمزي علي إبراهيم سلامة "اقتصاديات التنمية" الدار الجامعية، 1991، مصر، ص212.
[3] ساموبلسون أ. ب.، نورد هاوس و. د.: "علم الاقتصاد" مكتبة لبنان ناشرون، ط1، 2006، لبنان، ص586.
[4] عبد الحكيم سعيج "الناتج الوطني والنمو الاقتصادي –دراسة اقتصاد قياسية للنمو – حالة الجزائر1974-1999" رسالة ماجستير غير منشورة، في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،2001، الجزائر، ص24.
[5] مايكل ابدجمان "الاقتصاد الكلي -النظرية والسياسة-" ترجمة محمد إبراهيم منصور، دار المريخ، 1999، المملكة العربية السعودية، ص455.
[6] كامل علاوي كاظم الفتلاوي، حسن لطيف كاظم الزبيدي "مبادئ علم الاقتصاد" دار الصفاء، ط1، 2009، الأردن، ص281.

ويتم حساب النمو الاقتصادي بالطريقة الجبرية التالية[1]:

$$Tc = \frac{PIB_t - PIB_{t-1}}{PIB_{t-1}} \times 100$$

Tc: معدل النمو الاقتصادي _ *Taux de croissance économique*.

PIB: الناتج المحلي الخام _ *Produit Intérieur Brut*.

t: الزمن (السنة المعنية) _*temps*.

$t-1$: السنة السابقة مباشرة للسنة المعنية.

وفي هذا الصدد وضع سنجر *H. Singer*، معادلة للنمو الاقتصادي في عام 1952، ولقد وصل إلى تلك المعادلة بمساعدة الأعمال التي قام بها غيره من الاقتصاديين مثل هيكس، هارود ودومار، معتبرا أن معادلة النمو دالة لثلاثة عوامل هي: معدل الادخار الصافي S، وإنتاجية رأس المال P، والمعدل السنوي لنمو السكان R، وبالتالي يكتب D معدل النمو السنوي كما يلي[2]:

$$D = S \times P - R$$

الفرع الثاني: محددات النمو الاقتصادي:

1- المقومات الأربعة للنمو الاقتصادي: كيف يتسنى تحقيق النمو الاقتصادي؟

على الرغم من أن الدول سريعة النمو قد تختلف في طرقها الخاصة التي يمكن من خلالها تحقيق نموها الاقتصادي السريع، إلا أنها تشترك جميعها في سمات عامة معينة، فالعملية الأساسية للنمو والتطور الاقتصادي التي ساعدت في نجاح كل من بريطانيا واليابان، هي نفس العملية التي نشهدها في الوقت الحاضر تسري بالدول النامية، كما في كل من الصين والهند. وفي واقع الأمر فان الاقتصاديين الذين قاموا بدراسة عملية النمو الاقتصادي، قد توصلوا إلى أنه من المتعين أن تتكئ قاطرة النمو على نفس المقومات الأربعة، بغض النظر عن مدى ثراء الدول أو فقرها، وتتمثل تلك المقومات الأربعة أو عوامل (محددات) النمو الاقتصادي فيما يلي:

- الموارد البشرية (عرض العمالة، التعليم والتكوين، التنظيم والحوافز).
- الموارد الطبيعية (عناصر الأرض، الثروة المعدنية، الوقود والجودة البيئية).
- تكوين رؤوس الأموال (الميكنة، المصانع والطرق).
- التكنولوجيا (العلوم، الهندسة، الإدارة وقطاع الأعمال).

[1] MICHEAEL Parkin et autres, op.cit, p 130.

[2] محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف "التنمية الاقتصادية –دراسة نظرية وتطبيقية-" قسم الاقتصاد، 2003، مصر، ص91.

يتناول الاقتصاديون العلاقة التي تربط بين المقومات الأربعة وفقا لدالة الإنتاج الإجمالي، التي تربط بين مُجمل الناتج الوطني وعناصر الإنتاج والتكنولوجيا، ولنا أن نصيغ جبريا هذه الدالة على النحو التالي:

$$Q = A.f(K, L, R)$$

Q: الإنتاج، K: الخدمات الإنتاجية لرأس المال، L: عناصر العمالة، R: عناصر الموارد الطبيعية، A: تمثل مستوى التكنولوجيا في الاقتصاد، وf: دالة الإنتاج.

ومن الناحية الاقتصادية نتوقع أنه كلما ارتفعت عناصر رأس المال أو العمالة أو الموارد الطبيعية، إرتفع الإنتاج، على الرغم من أن الإنتاج سيبدي في الغالب عائدات متناقصة بالنسبة إلى العناصر الإضافية لعوامل الإنتاج. ويمكننا النظر إلى التكنولوجيا باعتبارها عاملا محفزا للإنتاجية، ويشير مصطلح الإنتاجية إلى نسبة الإنتاج إلى الوسط المرجح لعوامل. وبتطور التكنولوجيا *(A)* من خلال الاختراعات الجديدة أو تبني بعض التقنيات الحديثة، يتسنى للدولة تقديم المزيد من الإنتاج بنفس مستوى عوامل الإنتاج[1]. دون أن ننسى، الندرة الاقتصادية التي تلاحق الموارد الاقتصادية (منها عوامل الإنتاج)، حيث يقال أن المورد الاقتصادي يمثل ندرة اقتصادية إذا كان هناك زيادة في الطلب عليه[2].

والآلية التي يحدث بها النمو الاقتصادي تكون كما يلي:

الدخل الوطني الحقيقي وهو نفسه الناتج الوطني الحقيقي ينمو في الأجل الطويل للأسباب التالية:

1. نمو كميات عناصر الإنتاج المتاحة.
2. نمو إنتاجية عناصر الإنتاج المتاحة.

فالناتج دالة طردية لعناصر الإنتاج المتاحة وإنتاجية هذه العناصر[3].

2- المحددات الجديدة للنمو الاقتصادي: نذكر منها ما يلي:

- معدل الاستثمار.
- هيكل الاستثمارات.
- مردودية رأس المال.
- نمو العمالة.
- معدل الاستثمار في المعرفة[4].

كذلك النمو الاقتصادي في الأجل الطويل يعتمد على معطيات خارجية (أي تتحدد من خارج النموذج الإقتصادي) وعلى سبيل المثال لا الحصر نذكر: النمو الديمغرافي[1].

---

[1] ساموبلسون، نورد هاوس، مرجع سبق ذكره، ص588،587.
[2] أحمد فريد مصطفى "الموارد الاقتصادية" مؤسسة شباب الجامعة، 2006، مصر، ص23.
[3] عبد الرحمن يسرى "مقدمة في الاقتصاد" الدار الجامعية، 2007، مصر، ص287.
[4] LORENZI J-H. "La Divergence Economique (*ETATS-UNIS – EUROPE*)" Economica, 2004, paris, p245,246.

الفرع الثالث: خصائص النمو الاقتصادي:

لقد أوضح كزنتس* *S. Kuznets* ستة خصائص للنمو الاقتصادي لمعظم الدول المتقدمة:

- المعدلات المرتفعة لكل من نصيب الفرد والنمو السكاني.
- المعدلات المرتفعة للإنتاجية الكلية لعناصر الإنتاج.
- المعدلات المرتفعة في التحول الهيكلي للاقتصاد.
- المعدلات المرتفعة للتحول الإيديولوجي والاجتماعي.
- ميل اقتصاديات الدول المتقدمة للوصول إلى إحكام سيطرتها على الأسواق العالمية وكذلك المواد الخام.
- يقتصر انتشار النمو الاقتصادي على العالم المتقدم الذي يعادل نحو ثُلثْ سكان العالم وبالتالي يمثل الأقلية مقارنة بالعالم المتخلف[2].

يتضح بأن مسألة النمو والتنمية الاقتصادية ليست محددة بوفرة الموارد فقط بل هي في الأساس ترتبط بالفهم الجيد للعملية واختيار الإستراتيجيات والسبل المناسبة لتحقيق الأهداف بمستوى عال من الفعالية وذلك باعتبار عوامل الوقت والتكاليف والجودة دون إهمال الآثار الاقتصادية والاجتماعية[3].

الفرع الرابع: التحليل المقارن لمفهومي التنمية والنمو الاقتصاديين:

1- النمو والتنمية من خلال التنظير: حاول الاقتصاديين وعلماء الاجتماع منذ الخمسينيات وإلى الوقت الحاضر إعطاء وصفات نظرية ونماذج موجهة إلى الدول النامية لإرشادها إلى سبل الخروج من حالة الجمود الاقتصادي ومساعدتها على القضاء على حالة التخلف.

- **نظرية النمو المتوازن**[4]: بالاعتماد على نظرية الحلقات "المغلقة" ظهرت نظرية النمو المتوازن وروادها *(R. Nurks، X. libenshtein، P. Rosenchtein)*، يرون أن أهم عنصر في الحلقة المغلقة للفقر هو عدم كفاية رأس المال، ومع ذلك يؤكدون حتى بوجود حجم كاف من رأس المال، فإن الحافز إلى الاستثمار غير مرتفع نظرا لمحدودية السوق الداخلية، المرتبطة بدورها بإنخفاض القدرة الشرائية للسكان في مثل هذه الظروف فإن توظيف

---

[1] BARRO R. "Les facteurs de la croissance économique –*une analyse traversale par pay*-" traduit par: PFLIEGER S.et GREFFE X., Economica, 2000, Paris, p 7.

* سيمون كزنتس: حاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1971 لعمله الرائد في قياس وتحليل النمو التاريخي للدخل القومي في الدول المتقدمة.

[2] ميشيل ب.تودارو "التنمية الاقتصادية" ترجمة: محمود حسن حسني ومحمود حامد محمود، دار المريخ،2006، المملكة العربية السعودية، ص175.

[3] محند سعيد أوكيل "معضلة النمو الاقتصادي في منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط" الملتقى العلمي الدولي الثاني، حول: إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، الجزائر، ص9.

[4] محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف "التنمية الاقتصادية –دراسة نظرية وتطبيقية-" مرجع سبق ذكره، ص 102.

رأس المال في بعض القطاعات والمشاريع المحددة يتضمن خطر عدم القدرة على تصريف كل منتجات هذه المشاريع وتجعل من عملية إنشاء مشاريع ومؤسسات سلعية كبيرة ومتوسطة الحجم عملية غير مربحة.

من أجل التخلص من مشكلة محدودية السوق الداخلية يقترح أنصار نظرية النمو المتوازن الضخ المتزامن لرأس المال في عدد كبير من القطاعات المنتجة للسلع الموجهة إلى إشباع احتياجات غالبية السكان، ويكون بإمكان هذه القطاعات أن تستعمل أو تستهلك منتجات بعضها البعض، وهذا يعني أن العمالة والمداخيل سوف ترتفع إلى درجة تمكن من تصريف كل السلع المنتجة. كل مؤسسة جديدة بطرحها لمنتجات جديدة في السوق تساهم من جهة في زيادة العرض وتخلق من جهة أخرى طلبا إضافيا على منتجات المؤسسات الأخرى نتيجة للمداخيل الإضافية التي توزعها، وبصفة عامة فإن هيكل الاستثمار المقترح، يجب أن يؤدي في النهاية إلى توازن الطلب الإضافي والعرض الإضافي. بالرغم من أن هذه النظرية تحتوى على بعض العناصر الموضوعية، إلا أن بعض جوانب التحليل تبقى غير مقنعة، فكيف لبلد يوجد في حالة اختلال هيكلي لنشاطه الاقتصادي أو في حالة توازن ضعيف المستوى (عند أدنى مستوى من الدخل والعمالة) أن يتجه إلى مستويات عليا من النمو المتوازن مع العلم أن النموذج المقترح في هذه الدول يجب أن يكون متوجها بالدرجة الأولى إلى السوق الداخلي. أن هذه النظرية تتعامل مع عملية الإقلاع الاقتصادي لهذه الدول بدرجة كبيرة من السطحية والتبسيط ولا تنظر إليه كإستراتيجية عامة تهدف إلى خلق الشروط والأسس المستقبلية لتحقيق عملية إعادة الإنتاج الموسعة في داخل هذه الدول، ذلك لأن العدد الكبير من القطاعات الاقتصادية المعنية بِضخ رؤوس الأموال تشمل فقط على السلع الاستثمارية فيتم إشباعه من مصادر خارجية وهذا ما يشكل عنصرا هاما لعدم التوازن وخللا بارزا في نموذج النمو المقترح. من جهة أخرى يضخم أنصار هذه النظرية إمكانيات الدول المتخلفة في تحقيق استثمارات كبيرة ومتزامنة في عدد من القطاعات، في وقت يتطلب تحقيق النموذج المقترح موارد مالية كبيرة وعدد معتبر من القوة العاملة المؤهلة وهياكل قاعدية كافية. بالإضافة إلى ذلك فإن القطاع الخاص، المقترح في هذا النموذج كقوة أساسية محركة للنشاط الاستثماري، بحكم معايير المردودية الاقتصادية الخاصة به لا يمتلك القدرة والإرادة على الاستثمار المكثف والمتزامن في كل قطاعات النشاط الاقتصادي، الشئ الذي لا يؤدي في الواقع إلى النمو المتزامن والمتوازن لكل القطاعات الاقتصادية.

- **نظرية النمو غير المتوازن**[1]: في مقابل نظرية النمو المتوازن تقدم عدد من الباحثين والمنظرين الاقتصاديين من بينهم *(A. Hirchman)*، بنظرية النمو غير المتوازن والتنمية المعتمدة على الإختلالات المعتمدة عن طريقة تركيز الاستثمارات في قطاعات النشاط الاقتصادي الرائدة، الشيء الذي يؤدي إلى سلسلة من ردة الأفعال في القطاعات الأخرى تؤدي إلى نموها أيضا. إن أهم سبب للتخلف حسب رأى رواد هذه النظرية، هو غياب ذلك الهيكل القادر على التنسيق الأمثل والاستعمال الفعال للموارد المتاحة في الدول المعنية، فحسب *(A. Hirchman)* هذا الهيكل هو أثر القوة المسرعة أو الجارَّة للاستثمارات، أو ما يسمى بالاستثمارات المضاعفة

[1] ميشيل ب.تودارو "التنمية الاقتصادية" مرجع سبق ذكره، ص 223.

الناتجة عن استثمارات أخرى سابقة لها، إن إنشاء بعض المشاريع الإنتاجية لا يترتب عنها فقط ضرورة إنشاء مشاريع أخرى مرتبطة بها ومكملة لها ولكنها تخلق بدورها ظروفا ومناخا ملائمين مكملة لبروزها، إن توفير الشروط المناسبة والضرورية لعمل هذه القوة المؤثرة هو الذي يؤدي في المدى البعيد إلى نمو اقتصادي متوازن، ويواصل *(Hirchman)* تحليله لمحتوى هذه النظرية بقوله إن عدم التوازن، أي الظهور المتتالي والمستمر للاختلالات والمحفزات المستمرة للقضاء عليها عصب التنمية الاقتصادية الحقيقية من منظور ديناميكي. ترتبط نظرية النمو المتوازن ارتباطا كبيرا بنظرية "**أقطاب النمو**" ونظرية "**توسيع عنق الزجاجة**"، رواد النظرية الأولى مثل *(F. Perroux)* و*(J. Debernis)* يحتفظون بالإطار الفكري العام لنظرية النمو غير المتوازن خاصة المتعلق مثلا بضرورة ظهور الإختلالات، جوهر هذه النظرية يتمثل في اعتماد سياسة استثمارية إنتقائية سواء على مستوى قطاعات النشاط أو على المستوى الإقليمي بهدف إجراء تغييرات هيكلية شاملة على الاقتصاد الوطني.

أما أنصار **نظرية القضاء على أماكن الاختناق**، فيعتبرون أن السياسة الانتقائية المثلى يجب أن تركز على استعمال الموارد المتاحة من أجل تسريع تنمية القطاعات الكابحة التي تعيق النمو الطبيعي للاقتصاد الوطني. في هذا المعنى يشير الاقتصادي الفرنسي *(R. Dumon)* إلى أن السلطات الاقتصادية يجب عليها تخصيص الموارد النادرة وتركيزها في القطاعات المؤثرة وذلك بالتعرض لمواضع الاختناقات في النشاط الاقتصادي والعمل على معالجتها.

نظرية النمو غير المتوازن تتضمن عناصر تحليل ايجابية وخاصة فيما يتعلق بالأثر المتبادل للاستثمارات، لكنها في مقابل ذلك تتضمن نظرة مثالية لكمال دور السوق وقدرته من خلال حركة الأسعار على الاستجابة إلى الإختلالات في الاتجاه المرجو، ذلك لأن اقتصاديات أغلب الدول المتخلفة بالإضافة إلى أنها لا تتوفر على الظروف والشروط الضرورية والمناسبة لعمل قواعد السوق فإن هناك قوى أخرى متواجدة غالبا ما يكون رد فعلها مخالفا تماما لما تفترضه نظرية النمو غير المتوازن. وحتى ما إذا رد النظام الاقتصادي بسرعة على الإختلالات والاختناقات وعالجها، محفزا تيار الاستثمارات إلى الاتجاه المبتغى، فإن النشاط الاقتصادي سوف يتحمل خسائر معتبرة سواء من جهة الطلب أو من جهة العرض ويترتب على هذا ظهور ضغوطات تضخمية أو انكماشية تستمر حتى يتم القضاء على تلك الإختلالات.

- **نظريات الصدمة الكبرى وأدنى مجهود حرج**[1]: جاءت نظرية الصدمة الكبرى كمحاولة لمعالجة تناقضات ونقائص نظرية النمو المتوازن، تتشكل هذه النظرية في جوهرها من بعض عناصر نظرية النمو المتوازن نفسه، وأيضا بعض تصورات نظرية *(W. Rostow)*، حول مراحل النمو ونظريات *(J. M. Keynz)*، هذه النظرية تنطلق من فكرة أن اقتصاد الدولة المتخلفة يوجد في حالة جمود وأنه لا يمكن إخراجه من وضعية الركود هذه بواسطة بعض الاستثمارات المشتتة. من أجل دفع هذا النظام الاقتصادي إلى الأمام وضمان نمو مستقر للإنتاج يتطلب الأمر إعطاءه دفعة قوية تتمثل في ضخ جرعة قوية من الاستثمارات الأجنبية. إستراتيجية التنمية في نظرية الدفعة القوية تعتمد على ثلاث أنواع من التوازنات:

[1] نظرية النمو والتنمية الإقتصادية، متاح [على الخط] شوهد يوم، 2011/03/16، الساعة/ 15:35، الرابط/ http://www.slideshare.net/Ahasahas/ss-5132069

- **النوع الأول:** هو ما يسمى بالتوازن الأفقي، وهو يتماشى تماما مع تصورات نظرية النمو المتوازن والمتمثل في تحقيق نمو متوازن للقطاعات المنتجة للمواد الاستهلاكية.

- **النوع الثاني:** يتعلق بالنمو المتوازن للصناعات المنتجة لوسائل الإنتاج والهياكل القاعدية.

- **النوع الثالث:** وهو الأهم حسب هذه النظرية يسمى بالتوازن العمودي ويهدف إلى تحقيق التوازن في النمو بين قطاعات النوعين الأول والثاني، ويفترض أن هذا النوع الثالث في التوازن هو الذي يخلق الوفرة اللازمة لتحقيق تنمية متوازنة، ذلك أن الاستثمارات لا يجب أن توزع فقط على القطاعات المنتجة لمواد الاستهلاك كما يرى *(Nurks)*، ولكن يجب أن تشمل قطاعات الهياكل القاعدية وتلك المنتجة لوسائل الإنتاج أيضا.

إن التطور اللاحق لنظرية الصدمة الكبرى جاء على يدي الاقتصادي الأمريكي *(X. Rosenchtein)* الذي قدم نظرية المجهود الأدنى الحرج (*l'effort critique minimal*).

2- ملاحظات عامة في التفرقة بين النمو والتنمية: يميل معظم الاقتصاديين الغربيين إلى استعمال مصطلحي "النمو الاقتصادي" و"التنمية الاقتصادية" بمعنى واحد، ويعتبرونهما مترادفين في جوهرهما، وإن كانت هناك فروق جزئية في معنييهما وذلك استنادا إلى التجربة الاقتصادية لبلدانهم. ويرى آخرون أن التمييز بينهما لا يستند إلى أسس علمية، بل يهدف إلى تحقيق أغراض محددة لوضع فواصل بين مجموعتي البلدان النامية والدول المتقدمة[1]، حيث أنهم يربطون النمو الاقتصادي *Croissance économique* بالاقتصاديات المتقدمة، أما التنمية الاقتصادية *Développement économique* فيربطونها بالاقتصاديات النامية. ويعتبرون النمو ظاهرة كمية أما التنمية ظاهرة كيفية ينتج عنها ظاهرة كمية[2]. إلا أن هناك من يبادرون في بداية كل حديث عن هذا الموضوع إلى التفرقة بينهما ويضيف كل منهم في كتاباته المزيد من أوجه الاختلاف. والتنمية هي كذلك عملية شاملة مرتبطة بالبنيان الاقتصادي والاجتماعي والتي تهدف إلى تطويره وتعني انبثاق ونمو كل الإمكانيات والطاقة الكامنة بشكل كامل وشامل و متوازن[3].

يجب التفرقة بين التنمية الاقتصادية وبين مفهوم "التحضر الغربي"[*]. ذلك أن اكتساب بعض سمات الحضارة الغربية قد تتم دون أن يكون هناك تنمية اقتصادية فعلية. وقد أدى الخلط بين هذين المفهومين إلى الكثير من المشاكل الخاصة بتعريف التنمية ومتطلباتها ومقوماتها، بل إن المجتمع الذي يسعى إلى اكتساب مظاهر التحضر الغربي يصبح متقدما استهلاكيا فقط دون أن تتوافر لديه الإمكانيات والمقومات لأن يصبح مجتمعا متقدما تكنولوجيا كمنتج وليس كمستهلك لها[4].

---

[1] سعد حسين فتح الله "التنمية المستقلة: *المتطلبات والاستراتيجيات والنتائج-دراسة مقارنة في أقطار مختلفة-*" مركز دراسات الوحدة العربية، ط2، 1999، لبنان، ص22.

[2] عبد الباسط وفا "النظريات الحديثة في مجال النمو الاقتصادي: *نظريات النمو الذاتي -دراسة تحليلية نقدية-*" دار النهضة العربية، 2000، ص5.

[3] عبد القادر بابا "سياسة الاستثمارات في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة" أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004/2003، الجزائر، ص19.

[*] بالانجليزية: Westernization.

[4] عمرو محي الدين "التخلف والتنمية" دار النهضة العربية، 1975، لبنان، ص212.

هناك تيار آخر من الاقتصاديين يمثله اقتصاديو العالم الثالث وهؤلاء يربطون التنمية بالتحولات الهيكلية في الاقتصاد، بالحياة الكريمة للأغلبية الساحقة من السكان، وبانحصار ظاهرة عدم المساواة بالإضافة إلى الزوال التدريجي لمشاكل كل من البطالة والفقر والجهل والمرض، غير أنهم يلتقون في نقطة اتفاق مفادها أن القاعدة الأساسية للتنمية تتمثل في إيجاد البناء الإنتاجي المادي والبشري، القادر على رفع متوسط إنتاجية الفرد وزيادة كفاءة المجتمع لتحقيق تزايد منتظم في إنتاج السلع والخدمات يفوق التزايد في عدد السكان[1]. والنسب المحققة في الدول النامية في معدل النمو والتي تجاوزت 6 %، ورغم ذلك لم تسجل أي تحسن في المستوى المعيشي زيادة على تفاقم الفقر خير دليل على عدم صواب مفهوم التنمية مختزلا في النمو الاقتصادي[2]. وذلك لأن تحقيق النمو الاقتصادي في المجتمعات المتقدمة يتمثل في قدرة هذه المجتمعات على زيادة عناصر الإنتاج المتاحة لديها، وتطوير الفنون الإنتاجية المستخدمة بأفضل الطرق الممكنة، مع المحافظة على تحقيق الاستخدام الكامل والأمثل لهذه العناصر الإنتاجية، غير أن في المجتمعات النامية تكون المشكلة أكثر تعقيدا لأن الاحتياجات البشرية من السلع والخدمات تنمو بمعدلات مرتفعة للغاية بينما حجم الإنتاج الكلي من السلع والخدمات ينمو بمعدلات بطيئة للغاية[3]، هذا يجعل من المشكلة الاقتصادية تزداد تعقدا بالنسبة للدول النامية والتفكير في الحلول لمشكلة ما مع مرور الوقت تجعل لا الحل مناسبا ولا هو كاف لكون أن كلا من المعطيات والمتغيرات أصبحت في قالب جديد. وبالتالي يتعين على الدول الراغبة في التنمية أن تنقل ما هو موجود في الدول المتقدمة وعلى مختلف الأصعدة ولكن يتبين لخبراء الإدارة وخاصة خبراء إدارة التنمية والإدارة المقارنة أنه من المستبعد تطبيق نفس الأسلوب الغربي في التنمية بنجاح وذلك لأن الظروف التاريخية والاجتماعية مختلفة والأسلوب مختلف[4].

3- محتوى مفهومي النمو والتنمية الاقتصادية عند بعض الاقتصاديين: يتفق معظم الاقتصاديين عند تناولهم لمفهوم النمو الاقتصادي، الذي يعني على العموم التغير في مستوى المؤشرات الاقتصادية الكلية (الناتج الإجمالي، الدخل الوطني، الناتج الصناعي، مستوى الاستهلاك وغيرهم)، وفي هذا المعنى يعرف الاقتصادي الفرنسي(*F. Perroux*) النمو بأنه الزيادة المستمرة في أهم مؤشر اقتصادي وهو الناتج الخام[5]. بينما يسعى اقتصاديون آخرون إلى التفرقة بين مفهومي"التنمية" و"النمو"، فمثلا يشير *A. Maddison* إلى إن الزيادة في مستوى الدخل والناتج القوميين الناتجين عن تغييرات هيكلية واجتماعية واسعة هو ما يعنيه مفهوم التنمية، بعكس مفهوم النمو الاقتصادي الذي يعبر عن التغيرات الكمية الحاصلة في الاقتصاد الوطني (الناتج المحلي، الدخل الوطني، الدخل الفردي، مستوى الاستثمار والاستهلاك وغيرهم) بالاعتماد على الهيكل الاقتصادي المتاح فقط[6]. هذه الفكرة يؤيدها اقتصاديون آخرون مثل: *(L. Zimmerman, J. Mayer,R. Baldouin)*[7].

---

[1] وليد الجيوسي "أسس التنمية الاقتصادية" مركز الرواد، دار جليس الزمان، 2008، الأردن، ص3.
[2] نزار سعد الدين العيسي، ابراهيم سليمان قطف "الاقتصاد الكلي: مبادئ وتطبيقات" دار الحامد، ط1، 2006، الأردن، ص311.
[3] السيد محمد أحمد السريتي"مبادئ الاقتصاد الجزئي" الدار الجامعية، ط1، 2004/2003، مصر، ص41، 42.
[4] محمد قاسم القيروتي «واقع نظريات التنمية الغربية وإمكانية تطبيقها في الدول النامية» مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد والإدارة، 1988، المملكة العربية السعودية، ص ص. 75-97.
[5] GAILLARD C. "Economie et droit du développement" SNED, 1990, Algerie, P. 183.
[6] GAILLARD C., Op. Cit., P. 188.
[7] AYDALOT P. "Essai sur la théorie de développement" Cujas, 1979, Paris, P. 105.

من جهته يرى (*A. Hirschman*) أن التنمية الاقتصادية هي التغيرات الهيكلية التي يحدثها المجتمع سواء على المستوى الكلي أو الجزئي نتيجة للسياسة الاستثمارية من أجل زيادة النمو على نطاق واسع في المدى الطويل، وفي هذا المنظور فإن الدول النامية تحتاج إلى أكثر من ما يتضمنه مفهوم النمو الاقتصادي[1].

أما اقتصاديو الدول النامية فينطلقون من الوضعية الاقتصادية لبلدانهم ويعّرفون التنمية الاقتصادية بأنها تلك التغييرات الهيكلية الجذرية الموجهة إلى تحويل الاقتصاد المتخلف من هيكل موجه إلى إشباع وظيفة خارجية (توفير المواد الأولية واليد العاملة الرخيصة إلى الدول المتطورة) إلى هيكل موجه إلى إشباع وظيفة داخلية (إشباع الحاجات الداخلية للمجتمع)[2] .

من جهتهم يذهب باحثون آخرون في تفرقتهم لمفهوم التنمية عن النمو إلى التأكيد بأن مفهوم التنمية هو أشمل وأعمق ويجب أن لا يرتكز على المعايير الاقتصادية فقط بل يجب أن يشمل خاصة النواحي الاجتماعية أيضا. فالاقتصادي وعالِم الاجتماع السويدي *(G. Murdal)* يشير إلى أن التنمية هي عملية تغيير واع في المجتمع من خلال مشاركة جميع أفراده، فئاته ومؤسساته، بهدف الاستفادة من كافة الموارد المتاحة وتوجيهها نحو تحقيق الرفاهية الاجتماعية والاقتصادية، ويتم ذلك وفق خطة معتمدة[3].

من خلال ما تقدم يمكن القول أن التنمية تسعى إلى إحداث تغييرات هادفة ومنظمة في جميع المجالات الاقتصادية، الاجتماعية، الهيكلية والتنظيمية، وبالتالي فإنها تُعد أوسع مضمونا من النمو، لذلك يمكن وصف التنمية على أنها نمو مصحوب أو ناتج عن تغييرات هيكلية اقتصادية واجتماعية.

المطلب الثاني: نماذج النمو الاقتصادي.

أوجد الاقتصاديون النماذج الرياضية المدعمة لاستنتاجاتهم حول محددات وآلية النمو الاقتصادي، فدوال الإنتاج ومسائل الأمثلية كانت من بين الأساليب التي اعتمدوها في التحليل.

الفرع الأول: التطور التاريخي لنظريات النمو الاقتصادي.

نلخص أهم التطورات في جدول يعبر عن التطور التاريخي لنظريات النمو ورواد هذه النظريات بالإضافة إلى مصدر النمو المقترح من طرف كل نظرية، زيادة على ذلك فهو يوضح خصائص هذا النمو في ظل الفرضيات والمبادئ التي صيغت في كنفها هذه النظريات. وقد حاولنا من خلال هذا الجدول رَسم الاتجاه العام ولو بشكل مختصر لسيرورة الدراسات المنظِّرة للنمو الاقتصادي.

[1] AYDALOT P., Op. Cit., 127.
[2] AMIN S., "L'économie du magreb" T.I.P., 1975, P. 215.
[3] LAMBERT D-C., Les économie du tiers-monde" Collin A., 1978, Paris.

جدول 1-2-2: التطور التاريخي لنظريات النمو الاقتصادي.

نظريات النمو	مصدر النمو	خصائص النمو
أدم سميث *Adam Smith*(1776).	تقسيم العمل	نمو غير محدود
روبرت مالتس *Robert Malthus*(1798).	إعادة استثمار الفائض	نمو محدود بسبب قانون تزايد السكان
دافيد ريكاردو *David Ricardo* (1817).	إعادة استثمار الفائض.	نمو محدود بسبب تناقص غلة الأرض.
كارل ماركس *Karl Marx* (1867).	تراكم رأس المال.	نمو محدود في نموذج الإنتاج الرأسمالي بسبب اتجاه معدل الربح إلى الانخفاض.
جوزيف شومبيتر *Joseph Schumpeter* (1911)، (1939).	سلسلة الابتكارات التكنولوجية .	نمو غير مستقر، نظرية شارحة للدورات طويلة الآجل.
نموذج الكينزيون الجدد Post-Keynesién: • ر.هارود *R.Harrod*(1939)- إ.دومار *E.Domar* (1946).	معدل النمو دالة في العلاقة بين معدل الادخار ومعدل الاستثمار.	نمو غير مستقر.
النموذج النيوكلاسيكي Néo-classique: ر.سولو *Robert Solow*(1956).	التقدم الفني وتزايد السكان كعوامل خارجية	النمو ذو طبيعة وقتية في غياب التقدم الفني.
نماذج نادي روما Club de Rome : ميدوس *Meadows*(1962).	الموارد الطبيعية.	نمو منتهي بسبب الانفجار السكاني والتلوث وفناء الطاقة.
نظرية التنظيم أو التنسيق Régulation: • ميشيل أجيليتا *Michel Aglietta* (1976)، • روبرت بواير *Robert Boyer* (1986).	الترابط بين نظام الإنتاج ونظام الطلب.	تفاوت أنواع النمو من حيث الزمان والمكان.
نظريات النمو الذاتي Croissance endogène: • پول رومر *Pual Romer* (1986) وكذلك (1990)، • ر.لوكاس *R.Lucas* (1988)،	رأس المال المادي، رأس المال العمومي، رأس المال التكنولوجي، رأس المال البشري.	الخاصية الذاتية للنمو، إعادة الاعتبار لدور الدولة، الأخذ بعين الاعتبار سيرة أو تاريخ النمو في البلد محل البحث.

• ر.بارو *R.Barro* (1990)، • جرينوود–جوفانوفيس *Greenwood et Jovanovic* (1990)، • أجيون–هويت *Aghion-Howitt* (1992).		

المصدر:أنظر كلا من:

1- عبد الباسط وفا "النظريات الحديثة في مجال النمو الاقتصادي (نظريات النمو الذاتي –*دراسة تحليلية نقدية*–)" دار النهضة العربية، 2000، ص8.

2- Arnaud Diemer «Théories de la Croissance endogène et principe de convergence» MCF Iufm d'Auvergne, p2,3.

بعد معرفتنا من خلال الجدول السابق للتطور العام في نظريات ونماذج النمو الاقتصادي ورواد كل اتجاه نستعرض أهم النظريات بالإضافة إلى أهم الانتقادات التي واجهتها، في البنود اللاحقة.

الفرع الثاني: النظريات التقليدية للنمو الاقتصادي.

أولا. النظريات الكلاسيكية:

1– نظرية آدم سميث *Adam Smith* (1776): لم يضع آدم سميث نظرية خاصة في التنمية الاقتصادية بوصفها موضوعا مستقلا، لكن ومن خلال الأفكار الأساسية التي جاء بها تمكننا من رصد وجهة نظره في الموضوع، ومن بينها آرائه في القانون الطبيعي، وتقسيم العمل، وتراكم رأس المال. فبالنسبة للقانون الطبيعي، يعتقد بسيادته في الحياة الاقتصادية، ومضمونه افتراض التصرف الرشيد من قبل جميع أفراد المجتمع، وبالتالي هو يعارض السياسة التدخلية للحكومة في الحياة الاقتصادية وينادي بالحرية التجارية ويعتقد بوجود اليد الخفية التي تحقق التوازن في سوق المنافسة الكاملة مما يؤدي إلى تعظيم ثروة المجتمع. أما فيما يتعلق بتقسيم العمل فيعتقد آدم سميث بأنه نقطة البداية لعملية التنمية الاقتصادية، أما تراكم رأس المال فهو يعده شرطا أساسيا بدوره لتحقيق التنمية الاقتصادية، وعلى ذلك فإن التنمية تتوقف على مدى قدرة الأفراد على الادخار وبالتالي على الاستثمار، وبخصوص الاستثمار فيعتقد سميث بأن توقع تحقيق الربح المستقبلي هو الدافع الحقيقي للاستثمار وأن هذا التوقع يعتمد على حجم الربح الذي يحققه الاستثمار الحالي، إلا أن مستوى الأرباح ينخفض مع ارتفاع درجة النمو الاقتصادي بسبب المنافسة بين الرأسماليين على استخدام العمال وبالتالي ارتفاع تكلفة الأجور. وخلاصة عناصر أفكاره في التنمية هي أن الادخار يؤدي إلى التراكم الرأسمالي اللازم لتحقيق التقدم التكنولوجي وتقسيم العمل وهذا بدوره يؤدي إلى توسيع السوق ويتحقق توازن النمو بالاعتماد المتبادل بين الفلاحين والتجار والمنتجين[1].

[1] محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر احمد "النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية" مكتبة الإشعاع، 1999، مصر، ص 60،61.

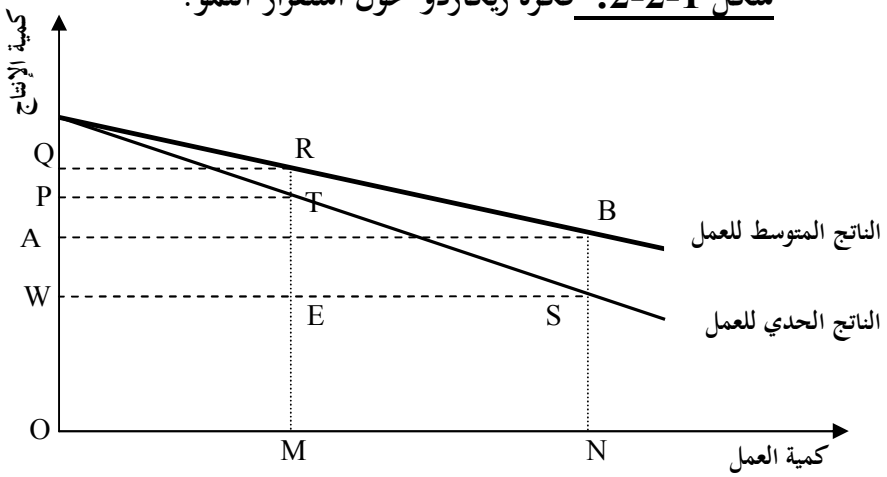
نقد أفكار سميث:

- استند إلى تقسيم طبقي حاد للمجتمع، حيث قسمه إلى طبقتين، الأولى تضم ملاك الأراضي والرأسماليين والثانية العمال، مهملا الطبقة الوسطى.
- ومن ثمة ترتب على الفكرة الأولى إهمال مدخرات الطبقة المهملة والتي تتجمع في مؤسسات الائتمان.
- تعامل مع المنافسة الحرة والتجارة الحرة على أساس أنها حقيقة قائمة، في حين هما مجرد طرحين نظريين.
- أفكاره محدودة بالنسبة للدول المتخلفة ذات التدخل الواسع للدولة وانخفاض مستوى دخل الأفراد وارتفاع الميل الحدي للاستهلاك[1].

2- نظرية دافيد ريكاردو *David Ricardo* (1817): لِريكاردو فكرة حول استقرار النمو، فحسبه الربح يميل للانخفاض على المدى الطويل ثم يستقر بعد ذلك عند هذا المستوى، فعند ما يزداد تراكم رأس المال بزيادة الأرباح يتزايد الإنتاج الكلي وترتفع أجور العمال ومنه يرتفع عدد السكان وبالتالي يزداد الطلب على الذرة، ومن ثمة ترتفع أسعارها، وهنا تدخل الأراضي ضعيفة الخصوبة مجال الإنتاج لمواجهة هذه الزيادة في الطلب على الذرة.

والرسم البياني يوضح فكرة ريكاردو بصفة أحسن:

شكل 1-2-2: فكرة ريكاردو حول استقرار النمو.



المصدر: محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر احمد "النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية" مكتبة الإشعاع، 1999، مصر، ص67.

بإستخدام كمية من العمل مقدارها OM نحصل على ناتج كلي قدره OQRM، أما الريع فيتمثل في المستطيل PQRT، وهو يمثل الفرق بين الناتج المتوسط والناتج الحدي. المسافة OW تمثل أجر الكفاف والخط WE يمثل منحنى عرض العمل ومن الشكل يظهر بأنه لانهائي المرونة (أفقي)، بينما يعبر المستطيل OWEM عن إجمالي

[1] المرجع السابق، ص 62،63.

الأجور المدفوعة. وعلى ذلك يصبح إجمالي الربح WEPT وهو المستطيل المتبقي من الناتج الكلي بعد استقطاع كل من الريع والأجور. WEPT = OQRM - (PQRT + OWEM)

بإزدياد الناتج الكلي وارتفاع أجور العمال تزداد أعداد السكان ويزداد الطلب على الإنتاج فترتفع أسعار الذرة، ومع سريان قانون تناقص الغلة يستمر الريع في الارتفاع وتتقلص الإرباح إلى أن تختفي. ومن الرسم يبدو ذلك جليا، فعندما ترتفع كمية العمل من المستوى OM إلى المستوى ON يصبح الناتج الكلي OABN بينما تصبح الأجورOWSN ويصبح الريع WABS ومنه لا يتبقى ربح على الإطلاق[1].

نقد نظرية ريكاردو:

- تستند أفكاره إلى نظرية تناقص الغلة والتي دحضتها تماما مسألة التقدم التكنولوجي، ورغم اعترافه بأهمية التطور التكنولوجي إلا أنه اعتبره مرحلي والمآل النهائي يكون بسيادة قانون تناقص الغلة.
- إعتبر ريكاردو حالة الاستقرار التي تصل إليها البلدان حالة حتمية وتصل إليها بطريقة آلية، وذلك على عكس ما أثبتته التجارب التاريخية.
- أهمل ريكاردو تأثير سعر الفائدة وأدمجه مع الربح وهو بذلك يُهمل التفرقة بين النشاط المالي والنشاط الإنتاجي، كما افترض ثبات معاملي رأس المال والعمل على الرغم من تغير كل من العمل ورأس المال.
- يقول شومبيتر أن ريكاردو لا يملك نظرية للنمو ولكنه يمتلك نظرية للتوزيع، حيث يحدد أنصبة كل من العمال وملاك الأراضي والرأسماليين من الناتج النهائي[2].

3- المدخل الرياضي للنموذج الكلاسيكي في النمو الاقتصادي: رغم الاختلاف في بعض الآراء فيما بين الاقتصاديين الكلاسيكيين، إلا أنه توجد أراء عديدة متفق عليها بينهم في مجال نظرية النمو الاقتصادي[3].

يمكن صياغة عناصر النظرية الكلاسيكية في النمو الاقتصادي على شكل مجموعة من الدوال والعلاقات الرياضية تضم المتغيرات الداخلة في النموذج، حيث الناتج الكلي أو إجمالي الدخل Y يعتمد على مخزون رأس المال K، حجم العملL، مستوى التطور التكنولوجيT ومساحة الأراضي الصالحة للزراعة N، هذا يعني أن Y دالة لكل من N,T,L,K على النحو التالي: $$Y = f(K, L, T, N) \dots\dots (1)$$

ومستوى التطور التكنولوجي T، دالة في الاستثمارI: $$T = f(I) \dots . . (2)$$

والاستثمار I دالة في الربح R: $$I = f(R) \dots \dots \dots \dots (3)$$

والربح R دالة لكل من نمو السكان (قوة العمل) L، ومستوى التطور التكنولوجي T:

$$R = f(L, T) \dots . (4)$$

[1] محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر أحمد، المرجع السابق، ص68.
[2] المرجع السابق، ص68،69.
[3] مدحت القريشي"التنمية الاقتصادية: *نظريات وسياسات وموضوعات*" دار وائل،ط1، 2007،الأردن، ص62.

كما أن حجم قوة العمل L، دالة للأجور W:

$$L = f(W) \dots\dots\dots\dots\dots (5)$$

الأجور W، دالة لحجم الاستثمار الصافي I:

$$W = f(I) \dots\dots\dots\dots\dots\dots (6)$$

وأخيرا فإن إجمالي الدخل يساوي إجمالي الربح بالإضافة إلى إجمالي الأجور: $Y = R + W \dots\dots\dots (7)$

وبالتالي نكون قد حصلنا على سبعة معادلات في سبعة مجاهيل، وبتفاضل دالة الإنتاج (1)، نحصل على معدل نمو الدخل القومي عبر الزمن (t):

$$\frac{\partial Y}{\partial t} = \frac{\partial F}{\partial K} \cdot \frac{\partial K}{\partial t} + \frac{\partial F}{\partial L} \cdot \frac{\partial L}{\partial t} + \frac{\partial F}{\partial T} \cdot \frac{\partial T}{\partial t} + \frac{\partial F}{\partial N} \cdot \frac{\partial N}{\partial t}$$

حيث الكميات: $\frac{\partial F}{\partial N}$ و $\frac{\partial F}{\partial T}$ و $\frac{\partial}{\partial L}$ و $\frac{\partial F}{\partial K}$ تمثل النواتج الحدية لكل من: K, L, T, N على الترتيب.

وكذلك المقادير: $\frac{\partial N}{\partial t}$ و $\frac{\partial T}{\partial t}$ و $\frac{\partial}{\partial t}$ و $\frac{\partial K}{\partial t}$ تمثل زيادة مساحة الأرض، التقدم التكنولوجي، الزيادة في قوة العمل وتراكم رأس المال عبر الزمن على التوالي[1].

ثانيا. نظرية شومبيتر في النمو الاقتصادي *Joseph Schumpeter* (1911-1939):

حاول "جوزيف شومبيتر" أن يسد الفجوة القائمة بين آراء ماركس وآراء النيوكلاسيكيين، والمتعلقة بالتنمية الاقتصادية، ولم يكن شومبيتر مقتنعا بأن عملية التنمية ذات طبيعة تدريجية متسقة كما يصورها النيوكلاسيكيين[2].

إتجاه النمو عند شومبيتر غير مستمر بل يصل سريعا إلى حدوده، والمرسومة بدورها عندما تكون بيئة الاستثمار الإبتكاري غير مواتية، وقد أعطى شومبيتر دورا مهما للعوامل التنظيمية والفنية في عملية النمو، كما أن الإنتاج لديه دالة للعمل، رأس المال، الموارد الطبيعية، التنظيم والفن الإنتاجي[3]. حيث استطاع شومبيتر (1950) ملاحظة العلاقة الموجودة بين البحث والتطوير $R\&D$ والتقدم التكنولوجي، ومن هنا بدا واضحا أن النمو الاقتصادي المستقبلي يتطلب تطورا تكنولوجيا حاضرا[4]. ويؤكد شومبيتر في هذا الصدد أن تقديم منتج جديد وإجراء التحسينات المستمرة في المنتجات القائمة هي التي تقود إلى التنمية، كما تتضمن عملية النمو لديه ثلاثة عناصر، هي الابتكار، المنظم والائتمان المصرفي، وفي مجال تمويل الاستثمار أعطى أهمية كبيرة للجهاز المصرفي حيث أن الاستثمار في الابتكارات يمول من الجهاز المصرفي وليس من المدخرات وهنا يكمن اختلافه عن النيوكلاسيكيين الذين يعتبرون أن عرض النقد معطى وأن النقد محايد للمتغيرات الحقيقية في الاقتصاد، وتجدر الإشارة إلى أنه تنبأ بزوال النظام الرأسمالي[5].

---

[1] محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر، مرجع سبق ذكره، ص71،72.
[2] محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي "التنمية الاقتصادية" الدار الجامعية، 2003، مصر، ص91.
[3] مدحت القريشي، مرجع سبق ذكره، ص69.
[4] JEAN-NOEL Kapferer, JEAN-CLAUDE Thoenig "La marque –*moteur de la competitive des entreprises et de la croissance de l'economie*" ediscience international, 3eme tirage, 1994, Paris, p 263.
[5] مدحت القريشي، مرجع سبق ذكره، ص70،71.

نقد نظرية شومبيتر:

- كل عملية النمو حسبه تستند على المنظم المبتكر الذي يعتبره شخصا مثاليا، لكن وظيفة الإبتكار أصبحت من مهام الصناعات إذ تغيرت وظيفة المنظم، وبالتالي أضحت غير ملائمة للوضع الحالي، كما أن الصناعات الآن تقوم بالإنفاق على البحوث والتطوير والتي لا تتضمن الكثير من المخاطر.
- ركز في عملية التنمية على الابتكارات فقط وأهمل التغيرات الاجتماعية والاقتصادية اللازمة لتحققها.
- يولي الاهتمام الكبير إلى الائتمان المصرفي، ولا يستدرك أنه في الأمد الطويل تصبح الحاجة ماسة إلى المصادر الأخرى كإصدار الأسهم وخاصة عندما لا يكفي الائتمان المصرفي[1].

ثالثا. نموذج هارود–دومار *Harrod-Domar* :

يتعلق الأمر هنا بنموذج للنمو بنسبة ثابتة لرأس المال للإنتاج أو ما يسمى بنموذج هارود–دومار نسبة إلى الاقتصاديين الإنجليزيين، *Roy Harrod*، و*Evsey Domar*. دراسات النمو على طريقة هارود تحذف النمو طفرة واحدة، وتركز على النمو المطرد أي الذي يستمر لفترات طويلة أو ما يعرف بنماذج النمو الديناميكية، على عكس النوع الأول الذي يعبر عن الانتقال من وضعية إلى أخرى فقط أي الوضعية قصيرة المدى أو الثابتة[2].

يستند النموذج على افتراض الاستخدام الكامل والاقتصاد المغلق، وثبات الميل الحدي للادخار (ونرمز له ب s) ومساواته للميل المتوسط للادخار أو معدل الادخار S/Y، وكذا ثبات المستوى العام للأسعار وسعر الفائدة، وثبات نسبة رأس المال إلى الناتج K/Y، أما الافتراض الأساسي للنموذج فهو أن الإنتاج يعتمد على كمية رأس المال K، وأن معدل النمو للناتج $\Delta Y/Y$ يعتمد على الميل الحدي للادخار $\Delta S/\Delta Y$ وكذلك K/Y .

من الفرضيات لدينا: $\frac{\Delta S}{\Delta Y} = \frac{S}{Y} = s$ وفي حالة التوازن: $S = I$

مع أن: معدل الاستثمار أو الميل المتوسط للاستثمار i، هو: $i = \frac{I}{Y}$ والاستثمار I، هو التغير الحاصل في خزين رأس المال: $I = \Delta K$

المعامل: (رأس المال/الناتج) أو k ، هو: $\frac{\Delta K}{\Delta Y} = k \equiv \frac{I}{\Delta Y}$ ومن ثمة $\Delta Y = \frac{I}{k} \Leftarrow$ وبالقسمة على Y للطرفين نجد:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{I/Y}{k}$$

[1] مدحت القريشي، المرجع السابق، ص71، 72.
[2] أدولف لوو "الطريق إلى النمو الاقتصادي" ترجمة: محمد أحمد حنون، من الفكر الاقتصادي، 1979، سورية، ص38، 39.

وعلية فإن معدل النمو في الناتج g يساوي معدل الاستثمار (أو معدل الادخار) مقسوما على معامل رأس المال إلى الناتج، والممثل بالصيغة التالية:

$$\boxed{g = \frac{s}{k}}$$

من هذه المعادلة الأساسية التي توصل إليها النموذج، وكتحليل اقتصادي فإنه على النمو أن يزيد حسب منهج هذا النموذج إما برفع نسبة الإدخارات (ومن ثمة الاستثمارات) في الدخل الوطني، أو بتخفيض معامل رأس المال أو بصيغة أفضل زيادة الكفاءة الإنتاجية لرأس المال[1].

نقد نموذج هارود–دومار:

من جملة الانتقادات التي تعرض لها النموذج هي أن بعض استنتاجاته تعتمد على الفرضيات التي جاء بها النموذج وهي بدورها غير واقعية، كفرضية ثبات الميل الحدي للادخار، ومعامل رأس المال، كما أن النموذج لم يهتم بإحتمال تغير المستوى العام للأسعار وأسعار الفائدة، بالإضافة إلى ذلك فإن النموذج غير ملائم للبلدان النامية لأنه أساسا بني لمنع البلدان المتقدمة من السقوط في حالة الركود طويل الأمد ولا يهدف لإخراج البلدان النامية من جمودها الاقتصادي، وكذلك لافتراضه التشغيل الكامل وهذا غير وارد إطلاقا في البلدان النامية[2].

رابعا. نموذج سولو *R. Solow* (النظرية النيوكلاسيكية):

المدرسة النيوكلاسيكية أو التقليدية الجديدة تعرف أيضا تحت مصطلح المدرسة الحدية[3]، ويُعَد **سولو*** من أنصار **النظرية النيوكلاسيكية**، قام بنشر بحث له (مساهمة في نظرية النمو الاقتصادي) عام 1956، والذي حاول فيه بناء نموذج للنمو على المدى الطويل، ويقوم على الافتراضات التالية:

- الاقتصاد يتكون من قطاع واحد، ويقوم بإنتاج منتج مركب واحد.
- الاقتصاد مغلق وتسود المنافسة الكاملة جميع أسواقه.
- التشغيل الكامل للعمالة ومخزون رأس المال.
- تجانس دالة الإنتاج من الدرجة الأولى، أي ثبات عوائد السعة.
- سريان قانوني تناقص الغلة وتناقص المعدل الحدي للإحلال.

والبناء الرياضي لنموذج "سولو" عموما كما يلي:

إذا كان مخزون رأس المال في الفترة t، يرمز له بالرمز K_t فإن معدل الاستثمار الصافي $\dot{K}$: $\dot{K} = \frac{\Delta K}{\Delta t} \dots (1)$

[1] مدحت القريشي، مرجع سبق ذكره، ص ص. 74-76.
[2] مدحت القريشي، المرجع السابق، ص 76،77.
[3] رابح حمدي باشا "أزمة التنمية والتخطيط في ظل التحولات الاقتصادية العالمية" أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007/2006، الجزائر، ص12.
* Robert M. Solow إقتصادي أمريكي يعتبر الأب الروحي للنمو الاقتصادي، دراسته كانت بجامعة هارفارد (Harvard)، تعد الدراسة التي قام بها بعنوان "A Contribution to the Theory of Growth" أحد أهم أعماله، وهي عبارة عن رؤية رياضية لنموذج النمو النيوكلاسيكي. (من كتاب "مبادئ الاقتصاد"، لساموبلسون ونورد هاوس، مرجع سبق ذكره).

تصبح المعادلة الأساسية للنموذج: $\dot{K} = sY$ ... ... (2) حيث s الميل المتوسط للادخار.

ودالة الإنتاج: $Y = f(L,K)$ ... (3)، نعوض بقيمة Y في المعادلة(2) نجد: $\dot{K} = s \cdot f(L,K)$ ... (4)

وهي معادلة تفاضلية في متغيرين هما العمل L ورأس المال K، وكلاهما دالة للزمن t.

ونظرا لاعتبار أن معدل نمو السكان متغير خارجي يتزايد بمعدل نمو نسبي ثابت n. فإن معادلة العمل تصبح:

$L_t = L_0 \cdot e^{n \cdot t}$ ... ... (5) أي أن عرض العمل المتاح L_t *يعادل* معدل نمو قوة العمل من الفترة 0، إلى الفترة t، أي أن سولو يستخدم كامل المعروض من العمل. وبتعويض المعادلة (5) في المعادلة (4) نجد:

$\dot{K} = sf(K, L_0\, e^{n \cdot t})$ ... ... (6)

وللحصول على عائد العمل (الأجور W)، وعائد رأس المال (الأرباح P)، يكفي الاشتقاق الجزئي لدالة الإنتاج (3):

$W = \frac{\partial f(L,K)}{\partial L}$ ... . (7) ، $P = \frac{\partial f(L,K)}{\partial K}$ ... ... (8)

ولتحديد النمط الممكن للنمو يدخل سولو في معادلاته نسبة رأس المال إلى العمل ويرمز له كما يلي:

$$r = \frac{K_t}{L_t}$$

واسترشادا بالمعادلة (5) الخاصة بقوة العمل يمكن أن نقوم ببناء معادلة مماثلة لرأس المال:

$K_t = rL_0e^{nt}$ ... ... (9)

وباشتقاق هذه المعادلة بالنسبة إلى الزمن نحصل على (نلاحظ النقطة التي تظهر فوق بعض المتغيرات للدلالة على حالة ديناميكية في الزمن):

$\dot{K} = \dot{r}L_0e^{n \cdot t} + nrL_0e^{n \cdot t}$ ... ... (10)

لاحظ أن $\dot{r}$، تمثل تفاضل r، بالنسبة للزمن t أي: $\dot{r} = \frac{dr}{dt}$ وتدعى بمعدل رأس المال إلى العمل.

وبالتعويض في المعادلة (6): $\dot{r}L_0e^{n \cdot t} + nrL_0e^{n \cdot t} = sf(K, L_0e^{n \cdot t})$

وبتعويض قيمة K، نجد: $\dot{r}L_0e^{n \cdot t} + nrL_0e^{n \cdot t} = sf(rL_0e^{n \cdot t}, L_0e^{n \cdot t})$

ومنه : $L_0e^{n \cdot t}(\dot{r} + nr) = sf(rL_0e^{n \cdot t}, L_0e^{n \cdot t})$

وبقسمة الطرفين على المقدار L_0e^{nt} يبقى لنا: $\dot{r} + nr = sf(r,1)$

بإعادة الصياغة نجد: $\dot{r} = sf(r,1) - nr$ ... ... (11)

حيث n: المعدل النسبي للتغير في قوة العمل: $n = \frac{\dot{L}}{L}$ والشَقْ nr يعبر عن قوة العمل المتحققة أو المستخدمة.

$f(r,1)$: تمثل الناتج الإجمالي عند قيم متزايدة لرأس المال يعبرعنه r، وعند عمالة قدرها وحدة واحدة من العمل، وبالتالي فإن هذا الشق من المعادلة يعبر أيضا عن رأس المال المحقق أو المنفذ.

وتعد المعادلة رقم 11، هي المعادلة الأساسية لتحقيق النمط الممكن للنمو الاقتصادي في نموذج سولو[1].

نقد نموذج سولو:

- إهمال النموذج لمدى تأثير الاستثمار على النمو مع تركيزه على مدى تأثير نسبة الإحلال بين رأس المال والعمل.
- أهمل مدى تأثير التغير التكنولوجي وإبقاءه خارج النموذج رغم أهميته الكبيرة.
- إفتراضه لتماثل السلع أمر غير واقعي.
- إفتراضه الاقتصاد المغلق وسيادة المنافسة الكاملة إفتراض بعيد عن الواقع وخاصة في البلدان المتخلفة[2].

تجدر الإشارة إلى أن "سولو" أدخل المهارات بالنسبة للعمل أو ما يسمى بفعالية عنصر العمل، وأصبحت دالة الإنتاج عنده مكونة من أربعة متغيرات هي الإنتاج، رأس المال، العمل، والمهارات. وبالتالي في كل لحظة t الاقتصاد يرصد قيمة لكل من هذه المتغيرات، وبالتالي عوامل الإنتاج تشكل توفيقة بواسطة دالة الإنتاج التالية:

$$Y(t) = F(K(t), A(t), L(t))$$

ويسمى المقدار AL، بالعمل الفعال، وA العامل التقني الذي يرفع كمية العمل الفعال ويسمى **مُحايد هارود** (Neutre au Sens de Harrod)[3].

خامسا. نظريات نيوكلاسيكية أخرى:

يدعو الحديث عن نظريات النمو وإن كان لا يمكن حصرها كلية، إلى ذكر بعض الإسهامات الأخرى ذات الصيت إما في بلدانها أو نظرا للتطبيقات التي عرفتها في دول أخرى، من هذه النماذج نذكر:

1- نموذج (فيلدمان-ماهالانوبيس): أعد الاقتصادي الروسي فيلدمان *(Fealdman)* نموذجه بعد أن كلفه مجلس الدولة السوفيتية بصياغة نموذج نظري (1928) لخطة تنمية طويلة المدى تتروح بين 10 و20 عاما، أما (ماهالانوبيس) الاقتصادي الهندي فقد أعد نموذجه (1953) ضمن ورقة بحثية أخرى، غير أنه لم يطلع على نموذج فيلدمان إلا بعد نشره بالانجليزية سنة (1957)، لذا العرض المختصر للنموذجين يكون كنموذج واحد:

يفترض هذا النموذج أن الاقتصاد يضم قطاعين، الأول قطاع المنتجات الرأسمالية أو الإنتاجية، أما الثاني يضم المنتجات الاستهلاكية بما فيها المواد الخام والمنتجات الوسيطية، كما أنه لا يجوز عند بدئ عملية التنمية نقل رأسمال أحد القطاعين إلى الآخر، بالإضافة إلى كون أن التجارة الخارجية غير ذات تأثير (نموذج مغلق). طور فيما بعد "ماهالانوبيس" نموذجه (1955) ليشمل أربعة قطاعات (أضاف قطاع الصناعات العائلية والصغيرة، وقطاع

[1] مدحت القريشي، مرجع سبق ذكره، ص ص. 190-194.
[2] المرجع السابق، ص196.
[3] ROMER D. "Macroéconomie Approfondie" traduit par: F. MAZEROLLE, Ediscience international,1997, Paris.

الخدمات). النموذج يظهر نوعين من التوازن، الأول على المدى القصير، حيث أن جوهر الاستنتاجات المتوصل إليها –عن طريق التحليل الرياضي– هو أن الزيادة في حجم الاستهلاك على المدى القصير ضئيلة للغاية، لذا فإن ذلك يعني أن التغير في الدخل عند هذا المستوى من الأجل، يعتمد في الأساس على معامل زيادة الاستثمارات في القطاع الإنتاجي. أما النموذج الثاني من التوازن (طويل الأمد) وجوهره (إنطلاقا من عمليات حسابية تستند إلى الفرضيات والنظرية الاقتصادية) أن الاستهلاك هدف يتم تحقيقه على المدى الطويل عن طريق تقوية الطاقة الإنتاجية للقطاعات الصناعية ذات الأثر الفعال في النمو الاقتصادي، وحيث تحدث الزيادة في كل من الدخل والاستهلاك.

لكن هذا النموذج بالرغم من أهميته التطبيقية، **تعرض كغيره للنقد**، الذي صب عموما في صعوبة حساب بعض المؤشرات المدمجة في النموذج وخاصة في الدول النامية وما يعرف عنها بغياب الإحصائيات الدقيقة، كذلك افتراضه ثبات المستوى التكنولوجي المستخدم طوال فترة الخطة في حين يقدم توازن للأجل الطويل وهذا غير عملي، افتراضه أن الاقتصاد مغلق يبعده عن الواقع، حسبه الأسعار ثابتة طول فترة الخطة يجعل نتائجه مضللة، بالإضافة إلى تجاهله العلاقة بين الادخار والاستثمار[1].

2- نموذج ميد *(Meade)*: قام الدكتور "جوهان ميد" *(J. E. Meade)* أثناء عمله كأستاذ بجامعة كمبردج، بمحاولة توضيح مدى إمكانية تحقيق النمو المتوازن وفقا لفرضيات النظام الاقتصادي الكلاسيكي. يفترض (ميد) أن المقتصد مغلق وتسوده المنافسة التامة، مع ثبات عوائد السعة (غلة الحجم)، مع محلية كل من إنتاج السلع الرأسمالية والاستهلاكية (تنتج محليا)، يفترض أيضا ثبات الأسعار والاستخدام الكامل للأرض والعمل. ينطلق "ميد" في عملياته من دالة إنتاج تحوي الناتج الصافي أو الدخل الوطني بدلالة كل من رأس المال، العمل، الأرض والزمن كمؤثر على التقدم التقني، ليصل إلى علاقة أساسية (معادلة ميد) جوهرها هو توضيح أن معدل النمو للناتج هو محصلة لثلاث معدلات مرجحة للنمو:الأولى/ معدل النمو في مخزون رأس المال مرجح بالناتج الحدي لرأس المال، الثاني/ معدل نمو السكان مرجحا بالناتج الحدي لقوة العمل، أما الثالث/ معدل النمو التكنولوجي.

رغم جاذبية نموذج ميد لكن نموذجه تشوبه **بعض الانتقادات منها**: إهمال التجارة الخارجية، لا يصلح إلا في المنافسة التامة وهذا لا يكون محققا دائما، لا يفصل بين الأجل القصير والأجل الطويل، بالإضافة إلى أن إفتراضه لثبات غلة الحجم أمر نظري غير واقعي خاصة مع التقدم التكنولوجي[2].

[1] محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر احمد، مرجع سبق ذكره، ص. ص 176-188.
[2] محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر احمد، المرجع السابق، ص. ص 197-206.

3- نموذج كالدور *(N. Kaldor):* نلقي لمحة مختصرة على نموذجي كالدور فيما يلي:

〉 **النموذج الأول:** إنطلق كالدور في نموذجه الأول من فرضية أساسية تقضي باعتبار نسبة الادخار على الدخل *(S/Y)* متغيرة أساسية ضمن المؤثرات على درجة النمو، كما استند على الدالة التقليدية للادخار التي تفترض أن الادخار يساوي نسبة الفوائد على الدخل الوطني (يمكن اعتبار هذا النموذج كنموذج للتوزيع).

فيما يخص **الفرضيات** التي بنى عليها استنتاجاته من خلال نموذجه نذكر:

- الدخل أو الناتج الوطني يتكون من الأجور والأرباح فقط.
- الميل الحدي للاستهلاك لدى العمال أكبر منه عند المستثمرين، بالتالي العكس بالنسبة للميل الحدي للإدخار.
- نسبة الاستثمار على الناتج متغيرة مستقلة.
- ضمان التشغيل الكامل في المجتمع[1].

〉 **النموذج الثاني:** لقد اختلف كالدور مع زملائه النيوكلاسيك الآخرين في اعتبار التقدم التكنولوجي ضمن المتغيرات الداخلية لنموذج النمو بينما اعتبره باقي النيوكلاسيك من المتغيرات الخارجية، وبحث في العلاقة بين التقدم الفني وتراكم رأس المال.

أما **الفرضيات** التي بُني عليها هذا النموذج هي باختصار:

- تَحقق العمالة الكاملة.
- ضُعف مرونة العرض الكلي للسلع والخدمات.
- إعتماد التقدم التكنولوجي على معدل تراكم رأس المال (تكون بالتالي محصلة لكل من نمو رأس المال، ونمو الإنتاجية).
- بالإضافة إلى فرضيات أخرى تتقاطع مع فرضيات نموذجه الأول (مثل أول فرضية في النموذج الأول) وأخرى جديدة[2].

"كالدور" تطرق إلى نقطة بداية النمو، بالإضافة إلى مستقبل هذا النمو وهو الأمر الذي لم يأخذه بعين الاعتبار من سبقوه في هذا المجال، بالإضافة إلى تحليلات أخرى جديرة بالاهتمام، لكن بالرغم من تلك المميزات فإن النموذج (بصفة عامة) **لا يخلو من بعض نقاط الضعف** والتي نوجز أهمها في أنه لم يحاول أن يعطي أسبابا لإستقرار أو عدم استقرار النظم الاقتصادية[3].

---

[1] المرجع السابق، ص207.
[2] محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر احمد، المرجع السابق، ص. ص 211-213.
[3] المرجع السابق، ص 221، 222.

الفرع الثالث: النظريات الحديثة للنمو الاقتصادي.

لم تتمكن النظريات النيوكلاسيكية في إيجاد مصادر النمو طويل الأمد فظهرت نظريات حديثة للنمو، عرفت بنظريات النمو الداخلي (النمو ذاتي المنشأ)، وقد ابتدأ هذا النوع من النماذج كل من الاقتصاديين، "**لوكاس**"، و"**رومر**". تحليل النمو الاقتصادي حسب هذه النظرية يركز على قدرة البنية الاقتصادية بإفتراض النظام الحر، وزيادة منتجاتها، حيث تكون التكيفات والتعديلات داخلية في هذه البنية هذا الذي يجلب التقدم التكنولوجي المدمج في وظيفة الإنتاج. أي ظهور سلع جديدة تعتمد على قدرته على الاختراع بضغط من الطلب الخاص بها[1].

أولا. الأساس الرياضي للنمو الداخلي:

لبلورة الحجة التي تتعلق بالنمو الداخلي يكفي افتراض أن جزءا ثابتا من الناتج يتم ادخاره واستثماره، ولإعطاء فكرة عامة بشأن هذا النموذج نبدأ من المعادلة التالية: $\dot{K} = sY$

والسؤال الذي يتبادر إلى ذهننا عند هذا المستوى هو أي آلية للسوق تحقق هذه المساواة، وقبله نتساءل عما يحدد الاستثمار (وهذا تقليديا جزء من الاقتصاد الكلي)، والمدخرات –الرموز التي لم نعد تعريفها كما في نموذج *Solow* السابق–.

لنفترض أن دالة الإنتاج هي من نوع ثبات الغلة المعياري مع تقدم تكنولوجي مزيد للعمل، على النحو:

$$Y = F(K, AL)$$

وبالتفاضل بالنسبة إلى الزمن: $\dot{Y} = F_K\dot{K} + F_{AL}(\dot{A}L + A\dot{L}) = sF_KY + ALF_{AL}(\hat{A} + \hat{L})$

حيث:

F_K: المشتقة الجزئية الأولى بالنسبة لرأس المال.

F_{AL}: المشتقة الجزئية الأولى بالنسبة للتقدم التكنولوجي والعمل بإفتراضهما متغيرة واحدة.

وبالنسبة للرمزين المضافين، للاختزال فقط: $\hat{L} = \dot{L}/L$ ، $\hat{A} = \dot{A}/A$.

بعد التفاضل بالنسبة للزمن نقسم على Y:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = sF_K + \frac{ALF_{AL}(\hat{A} + \hat{L})}{Y}$$

وبنفس النسق نضيف: $\hat{Y} = \dot{Y}/Y = g$

وبالتبسيط أكثر:

$$\hat{Y} = g = sF_K + \frac{ALF_{AL}}{Y}(\hat{A} + \hat{L})$$

بإظهار كلا من $\hat{A}$ و$\hat{L}$ على شكل متغيرين يرمز لكل منهما λ, μ على الترتيب.

حتى يكون: $g = sF_K + \frac{ALF_{AL}}{Y}(\mu + \lambda)$

[1] AYDALOT P., "Dynamique spatiale et développement inégal" Economica, 2ème Ed., 1980, Paris, P 11.

الآن لندع: $\beta = \frac{F_K K}{Y}$ وهو الشق الأول من المجموع الظاهر في دالة الإنتاج التي بدأنا بها التحليل أعلاه لنحصل مع ثبات غلة الحجم على الصيغة : $\frac{ALF_{AL}}{Y} = 1 - \beta$ وهو الشق الثاني من دالة الانتاج وإن كان قد تغير شكله نظرا للعمليات التي قمنا بها (ليصبح كما هو مبين في المعادلة الأخيرة ل g).

ولا توجد حاجة لتكون β ثابتة في هذه المعادلة، وبإعادة الصياغة بالتعويض يصبح لدينا:

$$g = sF_K + (1 - \beta)(\mu + \lambda)$$

ويمثل ذلك المقصد المباشر الذي يقول أن الفرق بين معدل نمو الناتج g، والمعدل الخارجي للنمو $(\mu + \lambda)$ هو دائما مساوٍ ل: $g - (\mu + \lambda) = sF_K - \beta(\mu + \lambda)$

وتجدر الإشارة إلى أن المقصود في الأدبيات الاقتصادية بالنمو الداخلي هو أنه يتعين أن ينمو الناتج بمعدل أسرع من المعدل الذي يمكن أن تحدده العوامل الخارجية لنمو الناتج، فإذا نما الناتج بمعدل يساوي مجموع معدل نمو السكان ومعدل نمو المكون الخارجي للتغير التكنولوجي، نكون بصدد نموذج للنمو الخارجي، ويوجد نمو داخلي فقط عندما يكون الجانب الأيسر، ومن ثمة الجانب الأيمن، موجبا. **وبصفة عامة:** المانع لايجابية الطرف الأيمن هو انخفاض F_K مع تراكم رأس المال، وعليه نقول إن وظيفة أي نموذج للنمو الداخلي هي العمل على إبطاء سرعة انخفاض الإنتاج الحدي لرأس المال مع تراكم رأس المال.

وتوجد طرق مختلفة للقيام بذلك، ونكتفي بذكر طريقتين بسيطتين:

* **الطريقة الأولى:** تقوم على افتراض أن لدالة الإنتاج الشكل الخاص: $F(K, AL) = aK + Z(K, AL)$ حيث Z دالة متجانسة من الدرجة الأولى وتسلك بالضبط سلوك أى دالة إنتاج نيوكلاسيكية معيارية.

α: معامل رأس المال، وبالتالي يكون (بالاشتقاق بالنسبة لرأس المال) $F_K = a + Z_K \geq a$ دائما. فإذا كانت $a > (\mu + \lambda)$ يكون لدينا نمو داخلي.

و**الطريقة الأخرى** الأكثر أهمية، من ناحية استخلاص الكم الأكبر من الأفكار الاقتصادية، وهي التي يمكن من خلالها أن نجعل التقدم التكنولوجي داخليا في النموذج على نحو أصيل*. وتتم المناقشة مع افتراض أن مستوى التكنولوجيا يعتمد على كمية رأس المال التي تم تراكمها بالفعل: $Y = F(K, A(K)L)$.

والورقة المقدمة من طرف پ. رومر توضح فئة من هذه النماذج حيث جاءت بعنوان: التغير التكنولوجي الداخلي[1].

ثانيا. التكنولوجيا الداخلية (نموذج *Romer*):

طور (پول رومر) نموذجا شهيرا ينتمي إلى عائلة نماذج النمو الداخلي، حيث تم إجراء صياغة صريحة لعملية التقدم التكنولوجي المقصود.

* أول ورقة في هذا الاتجاه كانت ورقة أرو (Arrow) حول التعلم عبر الممارسة، (Learning by Doing) منذ فترة طويلة في الستينات.

[1] روبرت صولو "نظرية النمو" ترجمة: ليلى عبود، المنظمة العربية للترجمة، ط2، 2003، ص ص. 243-247.

لكي نمهد لعملية توليد نمو داخلي، نضع كلا من$\lambda=0$ و$\mu=0$ **وبالتالي**: $a > (\mu + \lambda) = 0$ بالتالي الشرط متحقق دائما، وعليه يكون النمو داخليا مهما كان معدل نمو الناتج. كذلك هناك افتراض بثبات رأس المال البشري والذي يرمز له (رومر) ب H. في هذا النموذج يتمثل التقدم التكنولوجي في إنتاج أنواع جديدة أي إضافية من السلع الرأسمالية وليس في جعل بعض السلع الرأسمالية أكثر إنتاجا. ففي أي لحظة ما تكون لنا N سلعة: $(x_1, x_2, \dots, x_N)$، وبالتالي فإن إجمالي رأس المال البشري المتاح للاقتصاد يوزع بين إنتاج الناتج H_Y، وإنتاج الأنواع الجديدة من رأس المال H_A، وكلاهما ثابتان لثبات H: $H = H_Y + H_A$

وبافتراض إن تقنية إنتاج الناتج النهائي من شكل كوب-دوغلاس المعدل، وهي ليست على أي حال، كوب-دوغلاس: $Y = H_Y^{\alpha} L^{\beta} \sum_{i=1}^{N} x_j^{1-\alpha-\beta}$

حيث L هي الكمية الثابتة من العمل الخام المتاح.

إلى هنا يفترض "رومر" أن هناك موردا آخر يتاح بالكمية R، والذي يمكن اعتباره نوعا خاصا من العمل أو نوعا خاصا من رأس المال البشري أو شيئا كهذا، ولنفترض أنه يلزم استخدام η وحدات من هذا المورد لإنتاج وحدة واحدة من أي نوع من السلع الرأسمالية، عندما يكون قد تم اختراعها. عندئذ يكون عدد الوحدات المستخدمة ηx_i من المورد لإنتاج عدد الوحدات x_i من النوع i.

والنمط الكافي المتولد لإنتاج N من السلع الرأسمالية في الأسواق التنافسية: $x_1 = x_2 = \cdots = x_N = \bar{x}$

وعلية: $N\eta\bar{x} = R$ وبالترميز للناتج $H_Y^{\alpha} L^{\beta}$ ب B، لأنه ثابت، يكون الناتج الكلي النهائي Y، مساويا لِ:

$$Y = BN\bar{x}^{1-\alpha-\beta} = BN\left(\frac{R}{\eta N}\right)^{1-\alpha-\beta} = BR^{1-\alpha-\beta}\, \eta^{-(1-\alpha-\beta)}\, N^{\alpha+\beta}$$

وتتمثل الخلاصة المبهرة في أنه حتى مع ثبات R وH وL، يصبح الناتج النهائي الكلي، مع هذه التكنولوجيا لا نهائيا في الكبر مع اتجاه أنواع السلع الرأسمالية نحو مالا نهاية، ونستطيع التقدم خطوة مفادها:

$$\hat{Y} = (\alpha + \beta)\hat{N}$$

وحيث أن R، H، N هي كلها ثابتة، وأنه لا يوجد تقدم تكنولوجي خارجي، يحقق أي معدل نمو موجب، نموا داخليا. وتتحقق الوظيفة بأي شيء يُبْقِي $\hat{N}$ موجبة (وهي تغير N مقسوما على N مثلما فعلنا مع الناتج Y، وغيره سابقا). نذكر هنا أن الكمية الكفؤة لكل من السلع الرأسمالية تتجه نحو الصفر عندما تكبر عدد السلع الرأسمالية ونعبر عنها رياضيا كما يلي[1]: $lim_{N\to\infty}\ \bar{x} = \left(R/_{\eta N}\right) = 0$

[1] روبرت صولو، المرجع السابق، ص. ص 243-250.

ثالثا. نموذج قروسمان–هيلبمان (1991) *Grossman-Helpman*:

من أهم الافتراضات لهذا النموذج هو استمرار ابتكار السلع الإستهلاكية، وكذلك تراكم المعرفة التكنولوجية، بما يؤدي إلى استمرار النمو الاقتصادي في الأجل الطويل، حيث تقوم المؤسسات الهادفة إلى تعظيم أرباحها بالاشتراك في عمليات البحث والتطوير، مع حرية الدخول والخروج من السوق، هذه الابتكارات التكنولوجية تكسب المؤسسة قوة احتكارية على السلع الحديثة داخل السوق مما يشكل الحافز القوي لمزيد من الابتكارات.

جوهر النموذج هو أن النمو الداخلي المستمر يتطلب أن يكون الرصيد المتاح من المعرفة التكنولوجية، دالة متزايدة في عدد السلع الاستهلاكية التي يتم ابتكارها، ويشير النموذج الذي توصلا له، إلى أن زيادة معدل الابتكارات يرتبط بزيادة حجم العمالة، أي أن الاقتصاد الذي يتمتع بحجم أكبر من العمالة سينمو أسرع من الاقتصاد الذي ينخفض لديه حجم العمالة، ويشير أيضا النموذج إلى تباطؤ معدل الابتكارات مع زيادة تكلفة الابتكارات[1].

رابعا. نموذج روبرت بارو *Robert Barro*_ 1990 (تراكم رأس المال العام):

إقترح "بارو" نموذجين نذكرهما باختصار كما يلي:

- **النموذج الأول**: افترض أن رأس المال العام خالص، أي أن استخدامه متاح مجانا للأطراف الاقتصادية، وأن استخدام طرف للمال العام لا يستبعد الأطراف الأخرى من استخدامه، من أمثلة ذلك أموال حماية البيئة والأمن وهذا لصعوبة تجزئة آثارها (فالدفاع القومي لا يمكن إلا أن يكون كليا).

هكذا الاقتصاد يتكون من عدد N من الشركات دالة إنتاجها كما يلي:

$$y = AK^{1-\alpha}G^{\alpha} \qquad 0 < \alpha < 1$$

حيث ترمز y إلى الإنتاج، وG تمثل النفقات العامة الكلية في المجال محل الدراسة، أما K وA، فترمزان إلى رأس المال الخاص ومستوى التكنولوجيا على التوالي.

ويلاحظ أنه من وجهة نظر اقتصادية فإن G محددة، وإيرادات الحجم متناقصة، أما على المستوى الكلي فإن هذه الإيرادات تكون موحدة، والنمو يمكن أن يكون من النوع الذاتي، فتساهم النفقات العامة في هذه الحالة مساهمة إيجابية فعالة في الإنتاج أي: $\frac{\partial Y}{\partial G} = 1$ مع $Ny = Y$ للدلالة على المستوى التجميعي، و $\alpha = G/Y$ طبقا لدالة الإنتاج من نوع: *Cobb-Douglas*.

ولو افترضنا توافر هذا الشرط، وأن تمويل النفقات العامة يتم بواسطة الضريبة النسبية على الإنتاج: $G = \tau y$، فإنه سيظهر لنا أن مستوى الإيرادات الخاصة للاستثمار يكون أقل من مستواها الجماعي وهذا لتسرب الضرائب منها، في حين أن زيادة الاستثمارات الخاصة سيؤدي إلى زيادة الناتج، ومن ثمة زيادة الحصيلة الضريبية، وعلى المستوى الكلي ينتج زيادة الإنتاجية الجماعية كأثر لزيادة النفقات العامة، مما يعني أن معدل النمو المتوازن (مع

[1] موراد تهتان، مرجع سبق ذكره، ص. ص 44-46.

وضع تنافسي)، سيكون أدنى من معدل النمو الأمثل، ولا شك أن وجود ضريبة جزافية أو على الاستهلاك سيسمح بإعادة التوازن بين المعدلين.

- **النموذج الثاني**: افترض إمكانية حقن الخدمات العامة: فلو كانت الخدمات المقدمة أقل توسعا مثل إنجاز الطرق مثلا، لأدى ذلك إلى تناقص الإنتاجية الخاصة بالخدمة المعنية. بالتالي يمكن اقتراح الصيغة التالية:

$$Y = AK\left[\frac{G}{y}\right]^{\alpha}$$

كذلك إيرادات الحجم أو غلة الحجم ثابتة على المستوى الفردي الخاص، تماما كما هي ثابتة على المستوى الكلي ونكتب:

$$Y = Ny = AK^{1/1+\alpha}G^{1/1+\alpha}$$

بالمقابل، الإيرادات الصافية للاستثمار الخاص تعتبر أعلى على المستوى الجزئي (تساوي الواحد الصحيح) إذا ما قورنت بالمستوى الكلي (تساوي $^{1}/_{1+\alpha}$)، بالتبعية معدل النمو المتوازن أعلى من معدل النمو الأمثل، مثل هذه الحالة التي تكاد تكون نادرة نسبيا في نماذج النمو الذاتي، يمكن تلافيها (أي إحداث تعادل بين كلا المستويين) بفرض ضريبة نسبية على الإنتاج بمعدل: $\tau = {}^{G}/_{Y}$.

ومما يستخلص من هذين النموذجين هو:

- الاستثمارات والخدمات العامة تساهم مساهمة أساسية في النمو الاقتصادي.
- الخدمات العامة إن لم تكن كافية ($\alpha Y > G$) في النموذج الأول، وG أقل من($^{\alpha Y}/_{1+\alpha}$) في النموذج الثاني، فإنها تضر بمردودية الاستثمارات[1].

خامسا. تقييِّم نظريات النمو الذاتي:

1- الجوانب الايجابية: احتوت على مجموعة من التطويرات المهمة تتعلق بأربعة أفكار رئيسية:

- تنويع مصادر النمو والتركيز على خصائصه الذاتية.
- إحتمال استمرار التباعد بين البلدان.
- التركيز على دور المؤسسات في تحقيق النمو.
- توضيح العلاقة بين النمو والدورات الاقتصادية[2].

[1] عبد الباسط وفا، مرجع سبق ذكره، ص200،201.
[2] المرجع السابق، ص163.

2- التساؤلات التي تثيرها هذه النظريات:

- عدم كفاية الإثباتات التجريبية لهذه النظريات.
- التصدي لذاتية النمو بشكل جزئي، وإهمال التفاعل المشترك بين المحددات الفعلية لآليات النمو الذاتي.
- عدم استقرار النمو في نماذج النمو الذاتي.
- عدم الاستفادة من فكرة الوفورات الخارجية في مراعاة العمق التاريخي والمؤسسي للنمو الاقتصادي[1].
- إن معظم الدراسات في نماذج النمو الحديثة تتم باستخدام بيانات عرضية (أي مقطعية) عن الدول، وهذا يتضمن مشاكل تتعلق بنوعية البيانات واتساقها والاختلافات بين الأمم والثقافات.
- وصفت بأنها تمرين عقلي جذاب يبدأ بنقد ما انتهى إليه السابقون خاصة فيما يتعلق بوجود جزء غير مفسر من النمو والذي عادة ما يثير خيال الاقتصاديين[2].

[1] المرجع السابق، ص175، 181.
[2] منى مصطفى البرادعي، منال متولي «البعد البشري والنمو الاقتصادي: النظرية والتطبيق» سلسلة أوراق بحثية، العدد 17، سبتمبر 2001، مصر، ص27.

خُلاصَة:

تعرضنا في هذا الفصل إلى تحديد مفهوم ظاهرة التخلف الاقتصادي وأشرنا إلى أنه بعض الدول استطاعت الخروج منه بإجرائها لتغييرات جذرية على هيكلها الاقتصادي، بهدف إعادة توجيهه لإشباع الحاجات الداخلية للمجتمع، بينما تلك التي اكتفت بتطبيق سياسات تمثلت في تحسين بعض المؤشرات الاقتصادية بدون تغيير وإصلاح هيكلها القديم بقيت تتخبط في التخلف الاقتصادي إلى الوقت الحاضر وتميزت عملياتها التنموية إما بالسطحية وإما بعدم الإستمرارية. وترتكز عملية التنمية الاقتصادية على مصادر تمويل إما داخلية أو تلك المصادر الخارجية.

ومهما يكن فإن النهوض والإقلاع الاقتصادي للدول النامية مهما كان مصدره وشكله يقاس في نهاية المطاف بواسطة معدل النمو الاقتصادي، والذي تمخضت المحاولات النظرية فيه من خلال الإسهامات الفكرية للكتاب والاقتصاديين الكلاسيكيين أمثال آدم سميث، د. ريكاردو ثم من بعدهم النيوكلاسيكيون وما بعدهم الكينزيون. وعرفت هذه النظريات بأنها نظريات للنمو الخارجي وهذا من منطلق أن معدل النمو الاقتصادي وفقا لهذه النماذج يعتمد بصفة أساسية على عوامل خارجية المنشأ، فهو يعتمد على سلوكات أطراف النشاط الاقتصادي (كمدخراتهم، استثماراتهم، طلبهم،...) أو السياسات الاقتصادية والمالية المنتهجة من طرف الدولة.

تمثل سنوات الخمسينات والستينات من القرن السابق، العصر الذهبي لنظريات النمو الاقتصادي، غير أن الفترة منذ منتصف الثمانينات شهدت إحياء وتجدد نظريات النمو الاقتصادي، على اعتبار أن العوامل الخارجية غير كافية وحدها لتحقيق النمو فقام عدد من الاقتصاديين بإعادة فحص شامل لمشكلة مصادر النمو وقدموا أفكارا جديدة سميت بنظريات النمو الذاتي أو الداخلي المنْشأ.

خاتمة الباب الأول

عموما العلاقات الاقتصادية الدولية هي الصلات التي تربط الدول اقتصاديا، وتعتبر هذه الروابط معياراً رئيساً التي تنظم هذه المعاملات والمبادلات التي تنظم هذه العلاقات في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية. إن التبادل والتعامل الدولي قديم قدم عملية الإنتاج، ومع نشأة التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد والجماعات، بدأ اقتصاد التبادل بفرض وجوده، واتسع نطاق المقايضة ليتعدى حدود ضيقة ترتبط بسوق محدد. تلعب العلاقات الاقتصادية الدولية أهمية كبيرة في التجارة الدولية والاقتصاد العالمي، حيث أن التجارة الخارجية تحتل أهمية كبيرة في اقتصاديات الدول المتقدمة من خلال ارتفاع نسبة التجارة الخارجية. وكذلك تبرز للعلاقات الاقتصادية الدولية أهمية كبيرة في التجارة الخارجية للدول النامية، ونظراً لحاجة هذه الدول إلى التجارة الخارجية من الدول المتقدمة من أجل التنمية. وتتلخص أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية في أنها بتوسيع وتنشيط التجارة الخارجية في الدول المتقدمة من خلال الاستيراد والتصدير. وتؤدي إلى حصول مزيد من المستلزمات من الدول الأخرى، وبالذات المتخلفة منها.

يعد مفهوم التنمية من أهم المفاهيم العالمية في القرن العشرين، حيث أُطلق على عملية تأسيس نظم اقتصادية وسياسية متماسكة فيما يُسمى بـ "عملية التنمية"، ويشير المفهوم لهذا التحول بعد الاستقلال في الستينيات من هذا القرن– في آسيا وإفريقيا بصورة جلية. وتبرز أهمية مفهوم التنمية في تعدد أبعاده ومستوياته، وتشابكه مع العديد من المفاهيم الأخرى مثل التخطيط والإنتاج والتقدم. وقد برز مفهوم التنمية بصورة أساسية منذ الحرب العالمية الثانية، حيث لم يُستعمل هذا المفهوم منذ ظهوره في عصر الاقتصادي البريطاني البارز "آدم سميث" في الربع الأخير من القرن الثامن عشر وحتى الحرب العالمية الثانية إلا على سبيل الاستثناء، فالمصطلحان اللذان استُخدما للدلالة على حدوث التطور المشار إليه في المجتمع كانا التقدم المادي، أو التقدم الاقتصادي. وقد برز مفهوم التنمية بداية في علم الاقتصاد حيث استُخدم للدلالة على عملية إحداث مجموعة من التغيرات الجذرية في مجتمع معين؛ بهدف إكساب ذلك المجتمع القدرة على التطور الذاتي المستمر بمعدل يضمن التحسن المتزايد في نوعية الحياة لكل أفراده، بمعنى زيادة قدرة المجتمع على الاستجابة للحاجات الأساسية والحاجات المتزايدة لأعضائه؛ بالصورة التي تكفل زيادة درجات إشباع تلك الحاجات؛ عن طريق الترشيد المستمر لاستغلال الموارد الاقتصادية المتاحة، وحسن توزيع عائد ذلك الاستغلال. إن عملية التنمية تتطلب في أي دولة تجميعا لرؤوس الأموال،إن أهم التحولات العالمية التي تفرض أعباء على الاقتصاديات النامية، هي عولمة الأسواق المالية وزيادة درجة انفتاحها على بعضها البعض في إطار الاتفاقية لتحرير الخدمات، علاوة على قيام الدول النامية بتحرير قطاعاتها المالية والرأسمالية. هناك التنمية الاقتصادية التي تسعى لرفع مستوى دخل القومي، وكذلك التنمية الاجتماعية التي تهدف إلى تطوير التفاعلات المجتمعية بين أطراف المجتمع: الفرد، الجماعة، المؤسسات الاجتماعية المختلفة، المنظمات الأهلية بالإضافة لذلك استحدث مفهوم التنمية البشرية الذي يهتم بدعم قدرات الفرد وقياس مستوى معيشته وتحسين أوضاعه في المجتمع.

الباب الثاني

واقع العلاقات الاقتصادية الدولية

وأثره على الدول النامية

الباب الثاني: واقع العلاقات الاقتصادية الدولية وأثره على الدول النامية

مقدمة الباب الثاني

من وجهة النظر الليبرالية، يعد الاقتصاد العالمي عاملا مفيدا في التنمية الاقتصادية، إذ أن الترابط الاقتصادي بين الاقتصادات المتقدمة وتلك الأقل نموا تميل إلى أن تكون لمصلحة المجتمعات الأخيرة، وعن طريق التجارة الخارجية، المساعدات الدولية والاستثمار الأجنبي، فإن الاقتصادات الأقل نموا تكسب أسواق التصدير والرأسمال والتكنلوجيا المطلوبة للتنمية الاقتصادية. ومع ذلك فعلى الرغم من قدرة الاقتصاد العالمي على مساعدة التنمية أو عرقلتها عن طريق عملية الانتشار فإن هذا الرأي يعتقد أن أهم عامل يؤثر في التنمية الإقتصادية هو التنظيم الكفئ للإقتصاد المحلي نفسه. وتعتقد نظرية النمو الاقتصادي حسب التوجه الليبرالي أن كثيرا من عوامل النمو الاقتصادي المطلوبة تنتشر من قلب الاقتصاد العالمي إلى الاقتصادات الأقل نموا في الاطراف المحيطة به. ورغم أن الليبراليين يدركون أن التقدم الاقتصادي ليس متجانسا ضمن الاقتصاد كله (سواء المحلي منه أم الدولي)، فإنهم يعتقدون فعلا أن عمل قوى السوق يؤدي على المدى الطويل إلى التوجه نحو التساوي في المستويات الاقتصادية وفي الأجور الحقيقية وعوامل الأسعار فيما بين أمم العالم وأقاليمه، ولدعم هذه الفرضية يقارنون بين النجاح الاقتصادي المذهل لاستراتيجيات النمو "الموجهة نحو التصدير" لدى بلدان آسيا حديثة التصنيع، مع فشل إستراتيجية "إحلال الواردات" التي اتبعتها بلدان أمريكا اللاتنية. تكاثرت نظريات التخلف إستجابة للحقيقة القائلة أن المستعمرات الأوربية، رغم أنها حققت إستقلالها السياسي، فإنها لم تحقق التنمية أو أنها ظلت على الأقل تابعة للاقتصادات الرأسمالية الأكثر تقدما. فمعظم البلدان في افريقيا السوداء وآسيا والشرق الأوسط وأمريكا اللاتنية لا تزال تابعة لغيرها، اقتصاديا وتكنلوجيا، فهي مستمرة في تصدير المواد الأولية وفي مقابل بضائع مصنعة. وقد تم اختراق عدد كبير من تلك البلدان على أيدي الشركات متعددة الجنسية التابعة أصلا للبلدان المتقدمة. وبدلا من التقدم إلى مراحل متقدمة من التنمية الاقتصادية فإن بعض هذه البلدان قد ازداد اعتمادها في الحقيقة والواقع على الاقتصادات المتقدمة للحصول على الغذاء ورأس المال بالإضافة إلى التكنلوجيا الحديثة. وتضع نظرية التخلف مسؤولية هذا الوضع على اقتصاد العالم الخارجي وليس على البلدان الاقل نموا نفسها. إن جوهر كل نظريات التخلف الاقتصادي هو ان الاقتصاد الرأسمالي الدولي يعمل بصورة منهجية منظمة على تخلف اقتصادات البلدان الاقل نموا وعلى تشوه تلك الاقتصادات. وترى مدى ضرر علاقة البلدان النامية بالعالم المتقدم بالعملية التنموية لها. وفي هذا الصدد يشير "إيمانويل أ." إلى التبادل اللامتكافئ.

من خلال الباب الثاني نحاول دراسة طبيعة العلاقات الاقتصادية بين البلدان النامية وخاصة ما تعلق بالاستثمار والتمويل، بالإضافة إلى طبيعة هذه العلاقة بين البلدان النامية والمتقدمة، وفي الأخير نعرج الى المسألة التنموية في الجزائر في ظل الإنفتاح الاقتصادي. وبالتالي نعالج موضوع هذا الباب من خلال الفصول الثلاثة التالية:

- *الفصل الأول: العلاقات الاقتصادية البينية للدول النامية وأهميتها.*
- *الفصل الثاني: العلاقات الاقتصادية للدول النامية بالعالم المتطور وإشكالية التنمية.*
- *الفصل الثالث: الاقتصاد الجزائري وتحديات التنمية في ظل الانفتاح الاقتصادي.*

الفصل الأول

العلاقات الاقتصادية البينية للدول النامية وأهميتها التنموية

تمهيد:

إن دراسة العلاقات الإقتصادية الدولية وأثرها على الدول النامية يفتح في الحقيقة المجال إلى دراسة ذات بعدين أساسيين، البعد الأول وهو الأكثر جدلا عند المفكرين الإقتصاديين وهو دراسة ذلك الأثر الناجم عن علاقة البلدان النامية مع تلك الدول المتقدمة التي برزت في مختلف المجالات التصنيعية والتكنلوجية خاصة، واشتد انتقاد هذه العلاقة بعد اتساع فجوة التنمية والنمو بين هاتين المجموعتين من الدول، أما البعد الثاني وهو ذلك الجانب المتعلق بعلاقة البلدان النامية بعضها ببعض، أو ما يسمى بالعلاقات الإقتصادية البينية للبلدان النامية، فمن المؤكد أن هذه العلاقات تكلف تبعية أقل من الأولى، على الأقل من الناحية التكنلوجية، وكثيرا ما نجد المفكرين الإقتصاديين خاصة مفكري العالم النامي، ينادون بضرورة تشجيع وتوسيع نطاق هذه العلاقات سواء في شكل ثنائي بين بلد وآخر أو في شكل إقليمي كالتكتلات الإقتصادية والمناطق الحرة وذلك للحد من التبعية للعالم المتقدم من جهة ولتعزيز الوضعية الإقتصادية للبلدان النامية، لكن كثيرا ما تجد بلدان العالم الثالث العقبات سواء الإقتصادية أو السياسية أمام تحقيق هذا النوع من العلاقات، فمن خلال هذا الفصل نحاول معرفة إلى أي مدى تقدمت العلاقات البينية للدول النامية سواء من حيث القيمة أو من حيث تنوع الميادين التي يتم التعاون فيها، بالإضافة إلى إظهار العقبات والمشاكل التي تنجم عن هذا النوع من العلاقات، هذا ما يقودنا فيما بعد إلى مقارنتها مع النوع الآخر من العلاقات –مع البلدان المتطورة– للوقوف على مدى تطور كل نوع وإتجاهاته من حيث التوسع أو الإنكماش، وكذلك من حيث نوعية وكمية العلاقة. ويتم معالجة هذا الفصل من خلال المباحث الخمسة التالية:

- *المبحث الأول: البلدان النامية ومعايير تصنيفها.*
- *المبحث الثاني: الخصائص الحديثة للدول النامية.*
- *المبحث الثالث: تفاوت مستويات التنمية بين بلدان العالم النامي.*
- *المبحث الرابع: العلاقات الإقتصادية البينية للدول النامية وطموحها التنموي.*
- *المبحث الخامس: واقع العلاقات الإقتصادية البينية للدول العربية.*

المبحث الأول: البلدان النامية ومعايير تصنيفها

نتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم الدول النامية ومسألة تعدد التسميات التي تطلق عليها بالإضافة إلى أهم المعايير المعتمدة من طرف الهيئات الدولية في تصنيفها بالإضافة إلى تصنيفات مختلفة أخرى.

المطلب الأول: مفهوم الدول النامية

حسب المعجم الاقتصادي فالبلدان النامية هي الدول التي لا يفي فيها حاليا الناتج المحلي الإجمالي والدخل الفردي لتوليد المدخرات اللازمة للشروع في برامج استثمار زراعي وصناعي واسعة، وتتميز هذه الدول بشكل نموذجي بوجود قطاع أولي واسع –عادة ما يكون قطاع زراعي– تعيش فيه غالبية السكان في مستويات الكفاف أو تقترب منها، فلا تنتج إلا بالكاد ما يفي باحتياجاتها المباشرة، ومن ثمة لا تستطيع توفير الإنتاج اللازم لدعم مجتمع مدني صناعي واسع[1].

تتعدد التسميات والمعاني التي يقصد بها هذا النوع من البلدان، وهذا نتيجة لتعدد الخلفيات التي سميت من أجلها وإن كانت بعضها شائع الاستعمال والآخر نادر أو هناك فئة ما تعتمده عند الإشارة إلى هذه البلدان، من خلال الفروع التالية نستعرض أهم هذه التسميات وأسبابها.

الفرع الأول: الدول المتأخرة.

عندما بدا الفكر الاقتصادي في تناول مسالة النمو الاقتصادي بهذه الدول أطلق عليها اصطلاح "الدول المتأخرة" وعرفت بأنها: "تلك الدول التي لم تصل إلى مستوى مرتفع من التقدم الفني أو الاقتصادي"، أو هي "الدول التي تسودها المستويات المنخفضة من التقدم الاقتصادي والتكنولوجي بحيث يترتب على ذلك شيوع الفقر بين سكانها"[2].

عانى هذا التعريف من الانتقاد نظرا لعدم قبول مصطلح التأخر من طرف الكثيرين، بالإضافة إلى أنه غير دقيق ولا يوضح الأبعاد الحقيقية لمشكلة تخلف البلدان، هذا ما أدى إلى ظهور تسميات أخرى.

الفرع الثاني: الدول المتخلفة.

وعرفت تحت هذا الاسم بأنها "الدول التي ينخفض فيها الدخل الفردي عن متوسط دخل الفرد في الدول المتقدمة". كذلك مصطلح التخلف لاقى اعتراضا لأنه لا يفرق بين الركود والنمو وظهرت تسمية أخرى هي الدول النامية.

---

[1] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية "دراسات في التنمية الاقتصادية" مكتبة حسين العصرية، 2014، لبنان، ص 269.
[2] عمرو محيي الدين "التنمية والتخطيط الاقتصادي" دار النهضة العربية، لبنان، ص 30.

الفرع الثالث: الدول النامية.

لاقى هذا المصطلح قبولا واسعا، غير أنه يؤخذ عليه أن "النمو" لا يقتصر على الدول المتخلفة بل هو مصطلح عام يشمل بطبيعة الحال الدول المتقدمة أيضا، بالرغم من الفرق الواسع بين نمو هذه البلدان وتلك، وبالتالي فهي تسمية متفائلة لا تعبر عن الحالة الحقيقية لهذه الدول.

الفرع الرابع: الدول الأقل تقدما.

تقابل هذه التسمية الدول المتطورة بالدول الأقل تقدما، وبالتالي فهي تناقش مسالة نسبية التقدم، لكن تظلل الواقع بأن دول العالم تعيش في نسب متفاوتة من التقدم وتغيب تلك الدول التي تعيش حالة جمود أو تقهقر في بعض الأحيان.

الفرع الخامس: الدول الفقيرة.

في مقابل الدول الغنية نجد حسب هذه التسمية الدول الفقيرة، فهو يعتمد على المدخل المادي فقط، وهذا ما جعله يتعرض للانتقاد نظرا لوجود دول غنية بالموارد الطبيعية —مثل الدول النفطية- ولكنها مصنفة كدول نامية.

الفرع السادس: دول العالم الثالث.

هذا الاصطلاح سببه الرئيسي هو سياسي، وارتكز على تقسيم العالم إلى ثلاثة عوالم، تأتي في المرتبة الأولى الدول الرأسمالية المتقدمة —العالم الأول-، تليها تلك الدول التي كان نظامها اشتراكيا والتي سادت حتى انهيار الاتحاد السوفيتي —العالم الثاني-، ثم يأتي العالم الثالث وهو بقية دول العالم والتي يبلغ تعدادها 159 دولة موزعة على كل من آسيا، إفريقيا وأمريكا اللاتينية.

الفرع السابع: دول المحيط.

تنطلق هذه التسمية من كون أن العالم منقسم إلى قسمين، القسم الأول يمثل دول المركز —الدول المتقدمة- والقسم الثاني هو دول المحيط، ويرجع سبب هذه الحالة حسب المفكر الإقتصادي "سمير أمين" إلى علاقات التبادل غير العادلة التي تتم بين المركز والمحيط، والتي تكرس تبعية المحيط للمركز بصفة دائمة.

الفرع الثامن: دول الجنوب.

في مقابل دول الشمال، نجد دول الجنوب، وهذه التسمية تستند بالأساس إلى الوضعية الجغرافية للدول، حيث نجد أن الدول المتقدمة في غالبيتها تنتمي إلى الجهة الشمالية من الكرة الأرضية أما الدول الأخرى ترتكز في النصف الجنوبي من الكرة الأرضية. وظهر لأول مرة في مؤتمر باريس للطاقة عام 1975.

تجدر الإشارة إلى أن تعدد الاصطلاحات التي أطلقت على هذه البلدان مرده إلى عوامل سياسية واجتماعية ونفسية مختلفة، وفي الحقيقة لا يوجد فرق جوهري لمدلول كل منها وبالتالي استخدام أي من هذه المصطلحات مقبول طالما أن هنا اتفاق على مضمون الاصطلاح[1].

المطلب الثاني: معايير تصنيف الدول النامية.

نتطرق في هذا المطلب إلى معايير التصنيف التي اعتمدتها الهيئات الدولية –البنك العالمي، الأمم المتحدة– بالإضافة إلى تصنيفات بعض المفكرين وكذلك مداخل أخرى للتصنيف ومنها المدخل الجغرافي.

الفرع الأول: معايير الهيئات الدولية للتصنيف.

1– تصنيف البنك العالمي للدول النامية: يصنف البنك العالمي دول العالم استنادا إلى معيار نصيب الفرد من إجمالي الدخل الوطني عام 2008، وبالتالي هو يميز بين ثلاث مجموعات من الدول:

- **الدول ذات الدخل الفردي المنخفض:** يبلغ الدخل الفردي فيها أقل من 975 دولار.
- **الدول ذات الخل الفردي المتوسط:** بين 976 و11905 دولار. ويميز بين شريحتين هنا:
  - **الشريحة الأدنى للدخل المتوسط:** من 976 إلى 3855 دولار.
  - **الشريحة الأعلى للدخل المتوسط:** من 3856 إلى 11905 دولار.
- **الدول ذات الدخل الفردي المرتفع:** يكون الدخل الفردي فيها أعلى من 11906 دولار.

لقي التصنيف المعتمد على معيار الدخل الفردي معارضة من طرف بعض الباحثين نظرا لعدة أسباب نذكر منها:

- ظاهرة الاستهلاك الذاتي المعروفة بصفة كبيرة في القطاع الزراعي لا تؤخذ في الحسبان، أو تحتسب بصفة تقريبية فقط من طرف المحاسبة الوطنية للبلد، وهو ما يعيق التقدير الحقيقي للدخل الفردي.
- إهمال القطاع غير الرسمي الذي يقدم دخولا معتبرة ولا تؤخذ في الحسبان عند تقدير الدخل الفردي.
- نتيجة للتضخم العالمي يمكن أن تبلغ بعض البلدان النامية دخولا فردية عالية، ودون ان تعرف مستويات تنميتها الداخلية أي تغيير، ومثال على ذلك الدول النامية المصدرة للبترول ذات العدد القليل من السكان.
- يتجاهل هذا التقسيم طبيعة الهياكل الاقتصادية للبلد وشكل منحنى توزيع الدخل الوطني بين أفراده، فارتفاع الدخل في دول الخليج مثلا لا يمس فئة كبيرة من أفراد مجتمع هذه الدول.

2– تصنيف الأمم المتحدة للدول النامية: ميزت منظمة الأمم المتحدة ONU، بين مجموعتين من الدول النامية:

- **الدول الأقل تقدما PMA**، وتضم حاليا 49 دولة، تتميز بـ:

[1] لمزيد من التفصيل/ انظر: عمرو محيي الدين، سبق ذكره، ص-ص 31-32.

- ضعف الدخل الفردي.
- تأخر في التنمية البشرية: سوء التغذية، سوء أو انعدام الخدمات الصحية والتعليمية.
- ضعف حصة الصناعة في الناتج المحلي الخام (اقل من 10 %).
- زراعة تقليدية متأخرة (تشغل أغلب السكان).
- تعتبر شبه هامشية في التبادلات العالمية بسبب عزلتها الناشئة عن سوء ارتباطها بالعالم الخارجي أو غياب واجهة بحرية، وبعضها قطعت علاقاتها الخارجية بدافع النزاعات الطويلة، وبالنتيجة فإن الدول الأقل تقدما تشغل "الزاوية الميتة" من العالم بعيدا عن التدفقات الدولية.

نلاحظ أن الأمم المتحدة استعلمت مفهوم الدول الأقل تقدما لتمييز الدول الأكثر فقرا في العالم وبالتالي نوع من العالم الثالث داخل العالم الثالث، وتضم هذه المجموعة عددا كبيرا من دول إفريقيا جنوب الصحراء كالموزنبيق، ودولا من آسيا، وتوجد دولة واحدة في أمريكا اللاتينية وهي "هايتي".

- **الدول المصنعة حديثا NPI**، تضم 15 دولة موزعة كالتالي: 5 دول أمريكية لاتينية، 7 دول جنوب شرق أسيوية، دولة افريقية واحدة –دولة جنوب إفريقيا– ودولتان أوربيتان –البرتغال واليونان–. وتتميز مجموعة هذه الدول بـ:
  - وجود قاعدة صناعية.
  - صادرات متنوعة ونمو اقتصادي قوي.
  - ارتفاع في الدخل الفردي.
  - تزايد تعداد السكان في المدن.
  - تناقص في معدلات الفقر المطلق.
  - مستوى مرتفع نسبيا في جانب الصحة والتعليم.
  - استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لاسيما استثمارات الشركات متعددة الجنسية.

الفرع الثاني: تصنيفات أخرى.

1– تصنيف الدول إلى ثلاثة عوالم: عرفت مرحلة الثمانينات شيوع استعمال تسمية "العالم الثالث Tiers monde" وإطلاقها على مجموعة الدول النامية، وقد استعمل هذا المفهوم لأول مرة من طرف الإحصائي والاقتصادي الفرنسي Alfred SAUVY في مقال نشره بعنوان: Nouvel Observateur عام 1952، وهو يشير إلى أن هناك:

- **دول عالم أول:** الدول الصناعية في أوربا الغربية وأمريكا الشمالية ودول الباسيفيك.
- **دول العالم الثاني:** الدول الصناعية ذات الاقتصاد المخطط مركزيا سابقا في أوربا الشرقية.

- **دول العالم الثالث:** ما تبقى من دول كأمريكا اللاتينية ودول الكاريبي وإفريقيا والشرق الأوسط وغالبية دول آسيا باستثناء اليابان.

وقد أخذ هذا المفهوم –العالم الثالث– صبغة سياسية أثناء الحرب الباردة، حيث كان يشير إلى الدول التي رفضت الانتماء إلى أي من القطبين الغربي أو السوفيتي، وتجسد ذلك في قمة باندونغ عام 1955، التي اعتبرت كمحاولة حازمة لجمع دول العالم الثالث في وحدة سياسية من خلال تأكيد زعماء هذه الدول آنذاك على البقاء خارج النزاع الدائر بين الشرق والغرب، غير أن هذه الصبغة السياسية فقدت بعد انتهاء الحرب الباردة وسقوط القطب السوفيتي حيث اثبت التطور التاريخي استحالة بقاء هذه الدول "غير منحازة" وأوضح وجود العديد من العراقيل أمام تنميتها.

ورغم ذلك ظل هذا المفهوم مستعملا ليميز مجموعة من الدول شملت ثلاثة أرباع البشرية في نهاية الخمسينات، وهي تشكل أربعة أخماس العالم اليوم، وتتميز بخصائص سياسية واقتصادية واجتماعية مشتركة أهمها الماضي المشترك حيث خضعت أغلبية هذه الدول للاستعمار، وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي بالإضافة إلى الحالة الاجتماعية المتدهورة حيث تعاني شعوبها من الفقر ونقص التعليم والرعاية الصحية وسوء التغذية.

2– عالم رابع وخامس: إن عدم تجانس الدول التي تنطوي تحت مسمى العالم الثالث جعل البعض يعتبر بوجود عوالم ثالثة وليس عالم ثالث واحد، مما أوجب ظهور مفاهيم اقتصادية جديدة لتحديد المعنى الدقيق أو التمييز الصريح بين هذه العوالم. ويرجع مفهوم "العالم الخامس" للأمريكي Pearson عام 1963، والذي رتب دول العالم على أساس الدخل السنوي الفردي، ثم تطور هذا المدخل فيما بعد على يد كل من Bratzel وMuller الذين جمعا عام 1979، 52 معيارا لتحديد درجة التنمية، ارتكز أهمها حول: النمو الديمغرافي، أمل الحياة، النشاط المهني حسب القطاعات الاقتصادية، نصيب الزراعة من الناتج الخام، استهلاك الطاقة، اشتراك الهاتف، مستوى التكوين، وضعية الصحة، مستوى الصحافة المكتوبة، المرئية والمسموعة، ... الخ، وتم تطبيق هذه المعايير على 142 دولة وأمكن تقسيم العالم حسبها إلى 5 عوالم:

- **الدول الأشد فقرا (دول العالم الخامس):** ذات الدخل الفردي السنوي الأقل من 350 دولار.
- **الدول الفقيرة (دول العالم الرابع):** ذات الدخل الفردي السنوي الأقل من 1500 دولار.
- **دول العالم الثالث:** وهي تلك الدول التي لا يتجاوز دخل الفرد بها 5000 دولار سنويا.
- **الدول المفضلة (favorisés):** يصل دخل الفرد بها إلى 10000 دولار سنويا.
- **الدول الغنية:** يتجاوز دخل الفرد بها 10000 دولار في السنة.

3– التصنيف الجغرافي: إن الوضعية الجغرافية لدول العالم الثالث قادت أيضا إلى تصنيف دول العالم إلى:

أ. **دول الشمال:** وتضم دول العالم الأول والعالم الثاني المشار إليهما في التصنيف السابق مباشرة، وتتميز بوضعية إقتصادية وإجتماعية ملائمة ومعدلات نمو ممتازة.

ب. دول الجنوب: وتضم دول العالم الثالث وهي تتميز بوضعية جد صعبة في مختلف الميادين، حيث يتميز المناخ الإقتصاد–إجتماعي بضعف الإنتاجية، وإرتفاع معدل البطالة، ونظام تكوين غير مناسب، بالإضافة إلى مشاكل النقل والمواصلات وانخفاض أمل الحياة علاوة على تدهور الصحة والتعليم ومديونية مزمنة في بعض الحالات أما عن شروط ومعدلات التبادل بالإضافة إلى تدهورها فهي في غير صالحها أصلا. لكن ما تجدر الإشارة إليه عند الحديث عن دول الجنوب هو ذلك التنوع والاختلاف الكبير من ناحية درجة الراحة المالية فنجد حدين متناقضين أي دول غنية تمتاز بدخل فردي مرتفع، مقابل دول فقيرة جدا ذات دخل ضعيف.

المبحث الثاني: الخصائص الحديثة للدول النامية.

تختلف الدول النامية من حيث مستوى تنميتها وكذلك من حيث مصادر مواردها المالية بالإضافة إلى مدى تطور مستوى علاقاتها الاقتصادية مع دول العالم وكذلك مدى توسع هذه العلاقات، ولكن ما يلاحظ أن هناك خصائص سائدة تتميز بها معظم الدول النامية عن غيرها من الدول المتقدمة، بالرغم من تفاوت حدتها من دولة إلى أخرى، في هذا المبحث نحاول دراسة هذه الخصائص.

المطلب الأول: فجوة التنمية بين الدول النامية والدول المتقدمة.

تعرف شعوب المعمورة تفاوتا كبيرا في مستويات التنمية حيث تستأثر البلدان المتقدمة بالوضع الأفضل وتعرف تقدما كبيرا في شتى مجالات الحياة الاجتماعية، الاقتصادية والتكنولوجية، بينما تعرف الدول النامية والفقيرة –تضم أكبر نسبة من سكان العالم– أوضاعا تنموية جد صعبة ويطال الفقر مجتمعاتها، ولازالت فجوة التنمية في تزايد مستمر بين البلدان النامية وتلك المتقدمة، ففي بداية التسعينات استحوذ 16 % من سكان العالم على 82 % من إجمالي الثروة العالمية، بينما لا يستفيد 61 % من سكان المعمورة إلا بنسبة 5 % من هذه الثروة خلال نفس الفترة.

يشير تقرير البنك الدولي عن التنمية في العالم لسنة 2009 إلى أنه على النطاق الدولي تركز نمو الاقتصاد العالمي في عدد قليل من المناطق الإقليمية، وفي العام 2000 تركز حوالي ثلاثة أرباع إجمالي الناتج المحلي في أمريكا الشمالية وأوربا الغربية وشمال شرق آسيا. ورغم أن ظاهرة التركز ليست بالجديدة من منطلق أنه قبل ثلاثة قرون شكلت الصين والهند حوالي ثلثي ثروة العالم إلا أن الجديد في الأمر هو أن في ذلك الوقت كانت الصين والهند تضمان في المقابل أكبر شطر من سكان العالم –أكثر من نصف سكان العالم– في حين لا يشكل الاتحاد الأوروبي واليابان والو.م.أ سوى أقل من سدس سكان العالم، فدرجة التركيز هنا تمتاز بالارتفاع. كذلك من جانب آخر يستحوذ حوالي 360 مليونيرا عالميا على ثروة تعادل ما يملكه 3 مليارات نسمة، أي حوالي ما يملكه نصف سكان العالم، وأكثر هؤلاء الأثرياء يعيشون في الدول الصناعية الغربية وعلى رأسها الو.م.أ.

إن المتتبع لتقارير الهيئات الدولية يلاحظ وبوضوح حدة التفاوت الصارخ بين بلدان الشمال وبلدان الجنوب، فعلى سبيل المثال يشير البنك العالمي في تقريره حول التنمية في العالم لسنتي 2000 و2001 أن من بين 6 ملايير نسمة في العالم يعيش 2.8 مليار –الخمس– بأقل من دولار واحد يوميا، يظهرون بنسبة 44 % بآسيا الجنوبية وحدها. والدخل المتوسط للعشرين دولة الأكثر ثراء في العالم يفوق 37 مرة الدخل المتوسط للدول الأشد فقرا.

ومن جهة أخرى يؤكد تقرير التنمية البشرية لعام 2006 هذه الحقيقة مشيرا إلى أن أفقر 20 % من سكان العالم –السكان الذين يعيشون بأقل من دولار واحد في اليوم– يحصلون على 1.5 % من الدخل العالمي، ويحصل أفقر

40 % –السكان الذين يعيشون على دولارين في اليوم– على 5 % من الدخل العالمي، وفي المقابل يزيد دخل أغنى 500 فرد في العالم عن 100 بليون دولار وهو ما يفوق مجموع دخول أفقر 416 مليون شخص.

وعلى صعيد الدخل الفردي فإن هناك فوارق كبيرة بين الدول النامية والدول المتقدمة سواء من ناحية قيمة هذا الدخل أو من ناحية معدل نموه، فعلى سبيل الأمر يمثل الدخل الفردي في الدول الأكثر غنى حوالي 60 مرة أكثر من الدول الفقيرة عام 2000 حيث قدر في المجموعة الأولى بـ 28242 دولار سنويا وقدر في المجموعة الثانية بـ 481 دولار سنويا.

أما على صعيد المناطق فالأغلبية الساحقة من الدول الأقل تقدما توجد في القارة الإفريقية (42 دولة من أصل 48) وهذه القارة الفقيرة تحوي حوالي 750 مليون نسمة أي أكثر من 12 % من سكان العالم. تجدر الإشارة إلى انه هناك ازدياد لعدد السكان الذين يطالهم الفقر في دول إفريقيا جنوب الصحراء من 164 مليون شخص عام 1981 إلى 313 مليون شخص عام 2001، أي بزيادة تقدر بما يقارب 91 % خلال عشرين سنة وهي نسبة مرتفعة جدا. ويشير تقرير منظمة العالمية للتغذية F.A.O، لعام 2011 أن الأشخاص الذين يعانون من سوء التغذية يتواجدون أساسا في إفريقيا جنوب الصحراء (239 مليون شخص) وفي آسيا (578 مليون شخص)، ورغم التوقعات التي تشير إلى أن إنتاج الغذاء في الدول النامية سيتضاعف في آفاق 2050 إلا أن شخصا واحدا من كل 20 شخص معرض لسوء التغذية وهو ما يعني أن 370 مليون شخص سيطالهم الفقر وأغلبهم في إفريقيا وآسيا.

المطلب الثاني: الخصائص العامة للبلدان النامية.

بالرغم من التباين بين مجموعة الدول النامية والذي نتطرق إليه لاحقا بالتفصيل، إلا أن هناك مميزات مشتركة تعرف تعديلات وإضافات منذ حقبة الستينات من طرف الباحثين الاجتماعيين والاقتصاديين. وفي هذا الصدد يعتبر تصنيف Lacoste التصنيف الأسهل والأكثر إستعمالا، حيث يقترح 14 مدخلا أو خاصية مختلفة ومتنوعة للتخلف، تمس الجوانب الديمغرافية، الإجتماعية والاقتصادية. نتطرق إلى كل جانب فيما يلي.

الفرع الأول: السمات الديمغرافية للدول النامية.

- إرتفاع معدلات المواليد، وارتفاع معدلات الوفيات بين الأطفال خصوصا.
- انخفاض المستوى الغذائي —سوء التغذية–.
- تدني المستوى الصحي (نقص في الخدمات الصحية، إنتشار الأمراض ...)

– عجز في تلبية الحاجات الأساسية بصفة عامة (السكن، النقل، الصرف الصحي، الماء الصالح للشرب، ...) ومن المعرف الآن أن هذه الحاجات تعد أساسية وتشكل الآلية القاعدية للنمو، وعدم تلبيتها تجعل من السكان في وضعية فقر مطلق[1].

الفرع الثاني: السمات الإقتصادية للدول النامية.

– إنخفاض الدخل الفردي.

– تأخر النظم المصرفية، حتى البلدان التي عرفت تحريرا لأسواقها المالية فإن مؤسساتها المالية بقيت هشة وتعرف المشاريع الممولة بقروض العديد من المخاطر، بالإضافة إلى أن القروض تمنح أحيانا تبعا للعلاقات الشخصية للمقترض وليس على أساس المردودية المنتظرة والجدوى الاقتصادية.

– ضعف معدلات الاستثمار والادخار.

– إختلال التوازنات الكلية.

– سوء استغلال الموارد.

– إرتفاع معدلات البطالة.

– أساليب إنتاج بدائية.

– التخصص في إنتاج المواد الأولية.

– نقص رؤوس الأموال الوطنية، والاعتماد على التمويل الخارجي، هذا ما جعل من المديونية الخارجية لهذه الدول تتضاعف حيث انتقلت الديون قصيرة الأجل لمجموعة الدول النامية تجاه البنوك الأجنبية من 176 إلى 454 مليار دولار خلال الفترة 1990-1997، وقدر إجمالي الديون الخارجية للعالم النامي سنة 2007 بـ 3500 مليار دولار.

– عدم كفاية حصيلة الضرائب لتغطية الواردات ولا حتى النفقات العمومية ولا خسائر المؤسسات العمومية أيضا. وهذا ليس ناجم عن قلة الأوعية الضريبية فحسب بل نتيجة لجملة من العوامل كمشاكل التهرب الضريبي وتوسع القطاع غير الرسمي.

– الازدواجية في الاقتصاد متمثلة في وجود مجتمعين: تقليدي (يتركز في الريف ويعتمد على الزراعة) وآخر حديث (صناعي) قوي الارتباط بالخارج، ويرجع أصل هذه الازدواجية إلى الاستعمار الذي ادخل إلى هذه البلدان أنماط الإنتاج الرأسمالية في ق. 19، فنجم عن ذلك تصادم بين ثقافتين مختلفتين، وضعف الروابط بين المجتمعين التقليدي والحديث أو انعدامها، مما ساهم في التوجه الكبير إلى الاستيراد وتكريس تبعية الاقتصاد للخارج.

فأثر الإستعمار وإن حاولت الدول الغربية تفنيده، لا يزال قائما إذ أن المركز فرض على المستعمرات أن تمده بالمواد الأولية الرخيصة لتمويل حاجات الصناعة فيها، وتعين على أهل المستعمرات القيام بإنتاج المواد الأولية

[1] سلمان حسين: "الاستثمار الاجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية" رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004، الجزائر، ص 62.

وغيرها بمواصفات حددها المركز نفسه، وكان إنتاج هذه المواد يشكل البنية الأساسية لاقتصاديات المستعمرة، وفي نفس الوقت كانت المستعمرة تمثل سوقا استهلاكية لمنتجات الصناعة في المركز فدرجة ارتباط المركز بالمستعمرة تميزت بالقوة، ولم يكن لمستعمرة ما أن تتعامل مع مركز آخر مهما كلف الأمر[1].

الفرع الثالث: السمات الاجتماعية والثقافية للدول النامية.

تتميز البلدان النامية بغياب العدالة الاجتماعية وتمس مختلف الجوانب:

- عدم العدالة الجهوية: تفاوت تركز التنمية بين مختلف جهات الوطن.
- عدم عدالة توزيع الدخول: هذه الظاهرة في الدول المتقدمة تشكل حافزا للنمو بسبب المساهمة الكبيرة لذوي الدخول العالية في توفير الادخار المحلي اللازم لتمويل التنمية، فالأمر على غير ذلك في الدول النامية حيث تشكل هذه الظاهرة سببا لقلاقل داخلية غير مواتية لتنفيذ برامج التنمية، علاوة على أن أموال أغنياء دول العالم النامي لا يعاد توظيفها داخل أوطانهم بل غالبا ما تهرب إلى الخارج وتنفق في أوجه لا تخدم التنمية الوطنية في بلدانهم الأصلية.
- انخفاض مستوى التعليم وتأخر أساليبه.
- ضعف الإنفاق على البحث العلمي وتدني نوعيته.
- تشكل الطبقة الدنيا شريحة واسعة من المجتمع وصغر حجم الطبقتين المتوسطة وخاصة العليا.
- تتحكم العادات والتقاليد في السلوك الاجتماعي بشكل لا يخدم التنمية.
- عدم إعطاء المرأة مركزها الاجتماعي اللازم لتحقيق التنمية.
- بطئ الانفتاح على معطيات التغير المتسارع والأفكار الجديدة.

الفرع الرابع: السمات السياسية والمؤسساتية للدول النامية.

تمارس السلطات العمومية في البلدان النامية الرقابة المباشرة والواسعة على الاقتصاد وتضيق على التجارة الدولية وكذا الرقابة المباشرة على الصناعات الكبرى والتعاملات المالية، مع مستوى مرتفع للنفقات العمومية نسبة إلى الناتج المحلي الخام. مع أن هذه الإجراءات الرقابية أصبحت اقل حدة في الآونة الأخيرة نظرا للإجراءات الاقتصادية التحريرية التي تم بنيها من طرف الكثير من الدول النامية.

كذلك هناك فشل في تعزيز الأطر السياسية المناسبة للتقدم وانتشار الفساد في هذه الدول ومما تجدر الإشارة إليه إن الدراسات في هذا المجال أثبتت أن ارتفاع درجة الفساد في أي بلد يؤثر سلبا على الدخل الفردي والعكس، وبالتالي ظاهرتي الفقر والفساد تسير جنبا إلى جنب. وهنا تطفو إلى السطح مشاكل ضعف الحرية الديمقراطية والمشاركة في القرار هذا ما ولد ضعف الثقة في الأنظمة الحاكمة ونشوب توترات اجتماعية كبيرة لا تعطل المسار التنموي فحسب بل ترجع الأمور إلى أسوأ مما كانت عليه، وما يحدث مؤخرا في كل من تونس ومصر وليبيا واليمن

[1] ضياء مجيد الموسوي "الحداثة والهيمنة الاقتصادية ومعوقات التنمية" ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، 2009، الجزائر، ص 32.

خير دليل على حقيقة الوضع ومرارته، حيث أن استعادة الأمور إلى مجراها الطبيعي لا يستطيع أي احد أن يقيسه بأجل زمني بل الأمر مفتوح على مختلف الاحتمالات، فالأمر غير متروك إلى متغيرات اقتصادية بحتة بل نموذج أكثر تعقيد يتعدى حدود التحليل الاقتصادي.

المطلب الثالث: عوائق التنمية الإقتصادية.

تشترك غالبية الدول النامية في مواجهة مجموعة واحدة من العقبات التي تعترض مسار التنمية فيها بالرغم من اختلاف الأهمية النسبية لمكونات هذه المجموعة حسب الدولة من جهة وحسب مرحلة النمو التي تمر بها هذه الدول من جهة أخرى، ويمكن التمييز في هذا الصدد بين العقبات الداخلية التي ترجع إلى القصور في العوامل الاقتصادية الأساسية التي تساهم في تحديد القدرة الإنتاجية للاقتصاد ومستوى النمو الاقتصادي فيه، وتكون هذه العقبات الداخلية ممثلة في عوامل مادية مثل حجم الاستثمارات ومستواها التكنولوجي، مدى جودة وتنوع حجم الموارد الطبيعية المستغلة بالإضافة إلى حجم السكان وما يرتبط به من قوى عاملة ومستوى مهارتها وتكوينها، وكذلك درجة التنظيم والإدارة السليمة لهذه العوامل المادية، أما العوامل الاجتماعية فتتمثل في العادات والتقاليد والنظم الاجتماعية السائدة بالإضافة إلى أن هناك عقبات دولية يفرضها إطار العلاقات الاقتصادية الدولية الراهن، ومن خلال الفروع التالية نتطرق بنوع من التفصيل إلى كل نوع من هذه العقبات.

الفرع الأول: العقبات الاقتصادية الداخلية.

إن أهم العقبات الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية تتمثل في انخفاض مستوى الدخل والآثار الصحية الناجمة عنه، وكذلك قلة التكوين الرأسمالي اللازم لأي عملية تنموية –ماعدا بعض الدول النفطية– ومن هذه المشاكل نذكر[1]:

1- **مشكلة السكان:** نذكر هنا مشكلة الانفجار السكاني وما ينجم عنه من زيادة الاستهلاك والبطالة.

2- **مشكلة الغذاء:** يعتمد في هذا الجانب على ثلاثة مؤشرات وهي: * تقديرات استهلاك المواد الغذائية *الدراسات العيادية وقياسات أجزاء الجسم البشري * بيانات معدلات وفيات الأطفال.

3- **مشكلة الصحة:** يؤخذ هنا بمؤشر أمل الحياة وبمعدل الوفيات لتحديد مستوى الرعاية الصحية في بلد ما، وهنا تطرح مسألة التفاوت بين سكان المدن والريف في الدول النامية، بالاعتماد على هذه المؤشرات.

4- **مشكلة التعليم:** رغم ضخامة الاستثمارات المخصصة للتعليم في العديد من الدول النامية ما بين 20 % إلى 30 % من ميزانية الدولة، إلا أن نصيب الفرد من إجمالي الإنفاق الحكومي على التعليم لا يتعدى 13 دولار للفرد في السنة مقابل 230 دولار للفرد في البلدان المتقدمة ناهيك عن ظاهرة التسرب المدرسي.

[1] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية، سبق ذكره، ص-ص 288-291.

5- **الدائرة المفرغة للفقر**: إن إحدى الانعكاسات السلبية لهذه الحلقات المفرغة، أن يقل الادخار وينخفض الاستثمار ولكسر هذه الحلقة لا بد من طريقة للحصول على هذه المدخرات أو البحث المصادر الخارجية للتمويل وهذه الأخيرة تتضمن مخاطر جد كبيرة كما رأينا في الفصل الثاني.

6- **ضيق حجم السوق**: من منطلق أن وفورات الحجم في الصناعة تعتبر احد الملامح الرئيسية للتنمية الاقتصادية، فحجم السوق الصغير يؤدي إلى غياب هذه الوفورات وبالتالي انخفاض في الدخول ومن ثم الطلب.

7- **ضعف التكوين الرأسمالي**: وهو أكبر عقبة للتنمية الاقتصادية في الدول النامية، نظرا للتعبئة الضعيفة للمدخرات وقصور توجيهها إلى الاستثمارات المنتجة، هذا من جهة ومن جهة أخرى البيئة الادخارية في حد ذاتها لا تؤدي الى ارتياح المدخرين، وبالتالي شيوع ظاهرة الاكتناز وضعف الوعي المالي يليه ضعف المؤسسات المالية.

8- **عدم كفاية الهياكل الأساسية**: تتضمن التنمية الاقتصادية تغييرات جذرية وعميقة وشاملة، لكن عدم كفاية مرافق البنية الأساسية اللازمة لانطلاق المشروعات الإنتاجية ونجد أن هذه المرافق تتطلب موارد تمويلية كبيرة وتستغرق زمنا لا تدر فيه هذه المرافق عائدا مباشرا.

الفرع الثاني: العوائق الحكومية للتنمية.

الدور الايجابي للحكومة هو في الحقيقة الأساس لتشجيع التنمية الاقتصادية ولكن هذا الدور يتوقف بطبيعة الحال على إمكانية الحكومة ومدى استعدادها وقدرتها لتبني عملية تنموية متكاملة، وبالتالي قد تكون في المقابل عقبة في سبيل التنمية وسببا رئيسيا للفقر، ويمكن تحديد بعض الجوانب التي تتدخل فيها الدولة كما يلي:

– **الإستقرار السياسي**: يفترض على أي حكومة أن تكون قادرة على تهيئة وتعزيز بيئة مستقرة للمشروعات الحديثة ولا يتم ذلك بأي حال من الأحوال في غياب الاستقرار السياسي.

– **الجوانب الاجتماعية**: إن التنمية هدفها الإنسان وليس العكس، فالتنمية إذن أسلوب لعلاج المشاكل في المجتمع، فلو أدت إلى تحسين مستوى معيشة الأفراد فإن هذا يقود إلى تهيئة مناخ اجتماعي وسياسي مستقر يساهم في دفع عملية التنمية.

– **الإدارة الجيدة**: تتمثل في الأجهزة الحكومية ذات الكفاءة العالية التي تستطيع التنسيق والتنظيم والتطوير الإداري والقضاء على البيروقراطية الإدارية التي تسود او موروثة في إدارات البلدان النامية، وهذا باستغلال الطاقات البشرية ذات التكوين العالي والتركيز على الدورات التدريبية لموظفي الأجهزة الحكومية.

– **نقل التكنولوجيا**: هنا يجب معرفة نوع التكنولوجيا التي تتلاءم والبلد المعني حتى لا تكون عقبة في حد ذاتها.

– **الجهاز التصديري للدولة**: إن ضعف الجهاز التصديري وعدم قدرته على جلب العملة الأجنبية اللازمة لضمان مسيرة مستمرة للتنمية يجعل من البلد في خطر المديونية نظرا لعدم كفاية أرصدته المالية للعملية التنموية وهذا ينجم أيضا عن الاعتماد على تصدير منتج واحد يتمثل في مادة أولية وعدد محدود من المنتجات المصنعة. وبصفة عامة نقول إن ربط خطط التنمية بمصادر التمويل التي تتحكم فيها ظروف العرض بالداخل وظروف

الطلب بالخارج يجعلها في وتيرة غير مستقرة ومتقلبة من سنة إلى أخرى وبالتالي تصبح نتائجها غير مضمونة، هذا علاوة على ما تنتهجه البلدان المتقدمة من سياسات الحماية واتجاه شروط التبادل الدول لغير صالح الدول النامية.

الفرع الثالث: العوائق الدولية للتنمية.

إن العوامل التي رأيناها سابقا تعد كعوائق داخلية، لكن وجود الدول النامية في إطار شامل للعلاقات الاقتصادية الدولية، يجعل من عوائق أخرى تطفو إلى السطح وهي اشد خطورة نظرا لأنها خارجة عن نطاق العالم النامي، حيث تخلق الدول المتقدمة ضغوطا دولية متواصلة تحد من الجهود التنموية للبلدان المتخلفة ويجعل من الفجوة في توسع مستمر بين العالمين المتقدم والنامي. ويشير في هذا الصدد الكتاب الاقتصاديين إلى النظام الاقتصادي العالمي الراهن ويحملونه وزر الهوة بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة ويحملونه أيضا مسؤولية استمرار حالة الفقر الجماعي والركود السائد في العالم الجنوبي. حيث تشير الإحصائيات إلى أن حصة الدول النامية من إجمالي الصادرات من السلع والخدمات لا تتجاوز 18 %، منها 1 % للدول الأقل نموا[1]، بالرغم من أن هذه البلدان تشكل الشطر الأكبر من سكان المعمورة.

المطلب الرابع: مشكلات التنمية الإقتصادية.

تفاقمت المشاكل التي تعاني منها الدول النامية فتبنت هذه الأخيرة أساليب للخروج منها، كانت تارة أساليب حلول جزئية للمشاكل التنموية أدت في النهاية إلى تكريس ظاهرة التخلف، ويتمثل المسلك الثاني في أسلوب المواجهة والحلول الجذرية وذلك بإجراء تغييرات شاملة وأساسية، وبطبيعة الحال لا تخلو هذه المرحلة –مرحلة التغيير– من تضحيات وأعباء.

كان لهذه المشكلات أعراض وأسباب، ينبغي الفصل بينهما وعدم الخلط بينهما لكي لا تزيد المشكلات تعقيدا عند محاولة القضاء عليها، ونلخصها من خلال الفرعين التاليين[2]:

الفرع الأول: أعراض مشاكل التنمية.

ويمكن تحديدها إجمالا فيما يلي:

- النمو الاقتصادي.
- عجز الموازين.
- خلل في نظام الأسعار: أسعار الصرف، الفائدة، السلع والخدمات.
- أزمة المديونية.
- ظاهرة التضخم.

[1] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية، سبق ذكره، ص 292.
[2] سعد طه علام "التنمية والدولة" دار طيبة، 2003، مصر، ص-ص 9-11.

الفرع الثاني: أسباب مشاكل التنمية.

نذكر من بين الأسباب ما يلي:

- إغفال ظاهرة النمو الديمغرافي وعدم تخصيصها بسياسات جادة لمواجهتها.
- تدهور المستوى التعليمي والتدريبي للعنصر البشري.
- إتباع سياسات إقتصادية غير سليمة، ولا تستند إلى أسس موضوعية.
- تردي المناخ الإستثماري.
- التحيز ضد القطاع الزراعي.

المبحث الثالث: تفاوت مستويات التنمية بين بلدان العالم النامي

عرفت مجموعة من الدول النامية تنمية متسارعة منذ الستينات وحققت بذلك معدلات نمو تقارب معدلات النمو التي تميز الدول المتقدمة اليوم، وتبعا للأزمات المتكررة لا سيما أزمة المديونية عام 1982، التي عطلت عملية التنمية بما أنتجته من نضوب في التمويل الخاص، والتدهور المتواصل في معدلات التبادل، عرفت عشرية صعبة سميت بـ**العشرية المفقودة للتنمية**، وسجلت تأخرا كبيرا في عملياتها التنموية لا يزال يزداد اتساعا إلى اليوم.

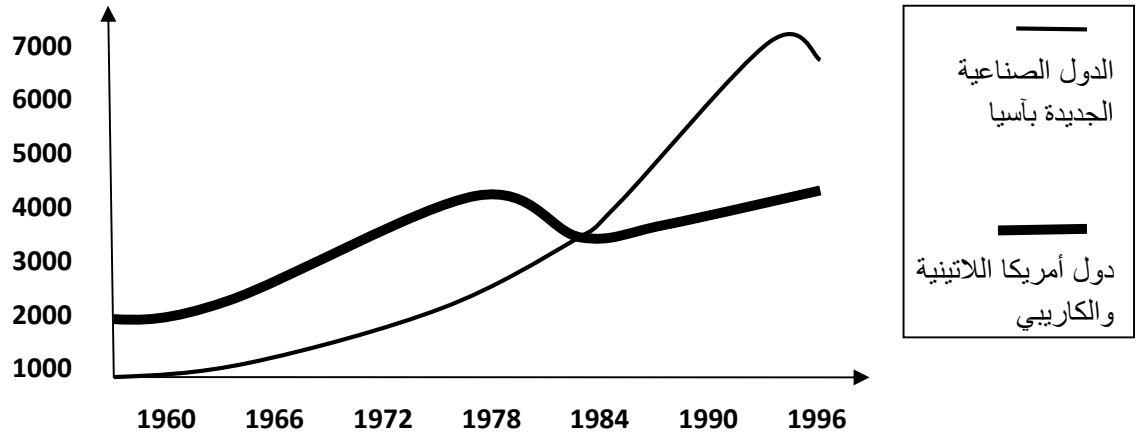
المطلب الأول: بداية دحض التصنيفات المقدمة للدول النامية.

ما ينبغي الإشارة إليه عند الحديث عن تصنيف الدول النامية، هو أن جمع الدول النامية في مجموعة واحدة وفق التصنيفات المقدمة من المنظمات العالمية، لا يعبر في واقع الأمر عن الاختلافات الكبيرة داخل هذه المجموعة ذاتها، وهو الأمر الذي دفع بالعديد من الباحثين الاقتصاديين، وعلى رأسهم Baghwati، إلى انتقاد تلك التصنيفات واعتبارها شكلية لا تعبر عن واقع حقيقي لتباين مستويات التنمية بين دول الجنوب في حد ذاتها، حتى وإن كانت هذه الأخيرة تتميز بسمات مشتركة كالتي سبق الإشارة إليها آنفا، كمثل أنها دول مستغلة مهيمن عليها، ذات إقتصاد مفكك، لا تتحكم في عملية تراكم رأس المال وشديدة التبعية للإقتصاد الخارجي.

يشير البنك الدولي في هذا الصدد إلى أن التقديرات المستخلصة من أكثر من 100 إستقصاء لمستويات المعيشة تدل على أن متوسط إستهلاك الأسر في أكثر المناطق إزدهارا في بلدان نامية كالبرازيل، بلغاريا، غانا، المغرب وسريلانكا أعلى بحوالي 75 % من متوسط إستهلاك الأسر المماثلة في المناطق المتأخرة في تلك البلدان.

في مقارنة بسيطة بين نمو الناتج الفردي في الدول الصناعية الجديدة بآسيا ونموه في دول أمريكا اللاتينية والكاريبي، للفترة بين 1960-1996 كما في الشكل الموالي، نجد أن هذا النمو كان سريعا جدا في دول آسيا بينما كان متباطئا جدا في دول أمريكا اللاتينية والكاريبي

الشكل رقم: 2-1-1 : مقارنة بين نمو الناتج الفردي بين الدول الصناعية الجديدة بآسيا ودول أمريكا اللاتينية والكاريبي للفترة 1960-1996.



المصدر: عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية: "دراسات في التنمية الإقتصادية" مكتبة حسن العصرية، 2014، لبنان، ص 306.

من ناحية نقص التغذية وإذا كان تعداد الأشخاص الذين يعانون من نقص التغذية في العالم النامي خلال الفترة 1996-1998، بلغ 792 مليونا، فإنه على المستوى الإقليمي، تصدرت إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى القائمة بأعلى نسبة مئوية من ناقصي التغذية –أنظر الجدول الموالي- ولم تحقق تقدما كبيرا في الحد من إنتشار نقص التغذية خلال الثلاثين عامل الأخيرة. وعلى النقيض من ذلك أحرز الإقليمان الآسيويان تقدما ملحوظا، على الرغم من أن النسبة المئوية لناقصي التغذية فيهما كانت أعلى مما كانت عليه في إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى –في فترة 1971/1969-، أما الوضع في الشرق الأدنى وشمال إفريقيا وفي أمريكا اللاتينية والكاريبي فقد ظل ثابتا إلى حد ما منذ 7919-1981، إذ أنجز هذان الإقليمان تخفيضا كبيرا في معدلات نقص التغذية في العقد السابق.

جدول رقم 2-1-1: النسبة المئوية للسكان ناقصي التغذية في الأقاليم النامية.

الوحدة: %

الإقليم	النسبة المئوية لناقصي التغذية			
	1971-1969	1981-1979	1992-1990	1998-1996
إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	34	37	35	34
الشرق الأدنى وشمال إفريقيا	25	09	08	10
شرق وجنوب شرق آسيا	43	29	17	13
جنوب آسيا	38	38	26	23
أمريكا اللاتينية والكاريبي	19	13	13	11
جميع البلدان النامية	**37**	**25**	**20**	**18**

المصدر: عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية: "دراسات في التنمية الإقتصادية" مكتبة حسن العصرية، 2014، لبنان، ص 307.

المطلب الثاني: التفاوت التنموي بين أقاليم العالم النامي وداخل الإقليم الواحد.

فيما يلي نستعرض بنوع من التفصيل للتفاوت التنموي بين أقاليم العالم النامي من جهة والتفاوت التنموي دواخل الإقليم الواحد أو الدولة النامية الواحدة.

الفرع الأول: دول قارة إفريقيا.

إن التمعن في الإحصائيات يتبين لنا أن إفريقيا هي قارة غنية تزخر باحتياطيات كبيرة من الثروات المعدنية، كالماس (96 % من احتياطات العالم)، خام الكروم (90 % من احتياطات العالم)، الكوبالت (50 % من احتياطات العالم)، الفوسفات (50 % من الاحتياطي العالم) والمنجنيز (55 % من احتياطي العالم)...الخ، كما أن إفريقيا تساهم بـ 72 % من إنتاج العالم من الكوبالت، 50 % من صادرات العالم من البترول، 70 % من إنتاج الكاكاو، ثلث إنتاج العالم من البن، و28 % من إنتاج العالم من الفوسفات، ... الخ.

إلا انه رغم هذا الثراء فإن إفريقيا تعتبر القارة الأكثر فقرا في العالم، حيث تعاني اقتصادياتها من التأخر الكبير والمزمن، وفي تقرير للبنك الدولي عن الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية في 53 بلدا إفريقيا، مازالت البلدان الإفريقية تواجه تحديات ملحة أمام التنمية الاقتصادية ومن بين هذه التحديات الرئيسية نجد هيكل الإنتاج غير المتنوع وتدني مستوى راس المال البشري وضعف الإدارة العامة بالإضافة إلى هشاشة الدولة وعدم تمكين المرأة وغياب فرص العمل الكافية للشباب،... الخ. وتشير الإحصائيات في هذا الصدد إلى أن:

- من بين 20 دولة الأضعف دخلا عالميا، نجد 18 دولة منها افريقية، ويوجد أغلبية الدول الأقل تقدما (34 بلدا) في القارة الافريقية، وخصوصا في إقليم إفريقيا جنوب الصحراء.
- تمثل إفريقيا 10 % من سكان المعمورة، ولكنها لا تنتج سوى 1.6 % من الثروة العالمية، أي أدنى قليلا من اسبانيا وحدها.
- أمل الحياة عند الإفريقيين ضعيف (42 سنة بأثيوبيا، 36 سنة بمالاوي، مقارنة بـ 78 سنة في فرنسا).
- يطال سوء التغذية جزءا كبيرا من إفريقيا السوداء، ولم يتوقف الإنتاج الغذائي عن الانخفاض منذ 30 سنة).
- أكثر من 300 مليون إفريقي يعيش بأقل من دولار واحد في اليوم، وتمثل 48 % نسبة الفقراء التي تعيش في إفريقيا من بين شعوب العالم.
- تدهور الشروط الصحية: ندرة المستشفيات، غلاء الأدوية، 70 % من أمراض السيدا في العالم موجودة في إفريقيا، وتمثل إفريقيا جنوب الصحراء بؤرة الكارثة في فيروس السيدا.

وتجدر الإشارة إلى أن مستويات التنمية تختلف داخل دول إفريقيا اختلافا كبيرا، ويمكن الإشارة إلى جزء من ذلك كما يلي:

1. دول إفريقيا جنوب الصحراء:

تعتبر دول إفريقيا جنوب الصحراء الأكثر فقرا في العالم، حيث تصنف غالبية دولها من الدول المنخفضة الدخل الفردي (أريتيريا 382 دولار، أوغندا 490 دولار، ...) وفي أحسن الأحوال دول ذات دخل فردي متوسط منخفض (أنغولا 3960 دولار، السنغال 1050 دولار، الكاميرون 1160 دولار، ...) أو في حالات خاصة ذات دخل متوسط مرتفع مثل بوتسوانا 6890 دولار.

أما من ناحية التجارة الخارجية، فإنه 21 % من بلدان إفريقيا جنوب الصحراء، يشكل منتج واحد أو اثنين ما لا يقل عن 75 % من مجموع الصادرات.

من المهم أن نشير إلى أن اقتصاد جنوب إفريقيا يعتبر اكبر اقتصاد في منطقة إفريقيا جنوب الصحراء ويعتبر هذا البلد احد البلدان الإفريقية القلائل التي انضمت إلى فئة الشريحة الأعلى من البلدان المتوسطة الدخل، وهو اكبر من مثيله في ماليزيا، كما أن له تأثيرا رئيسيا على الناتج الكلي والتجارة وتدفقات الاستثمار لقارة إفريقيا، ومع ذلك يعرف هذا الاقتصاد تباينا في داخليا في الأوضاع، فالبرغم من أن 13 % من السكان في جنوب إفريقيا يعيشون في ظل الأوضاع المميزة –للعالم الأول– إلا أن حوالي 50 % يعيشون في أوضاع مماثلة للأوضاع السائدة في البلدان النامية. ومن بين هذه الطائفة الأخيرة يتمتع جزء فقط من بعض المميزات كالتعليم الابتدائي والكهرباء والمياه النظيفة وثلث أطفالها يعانون من سوء التغذية بشكل مزمن.

2. **دول شمال إفريقيا:**

يعيش في دول شمال إفريقيا حوالي 152 مليون نسمة، يمثلون قرابة خمس سكان القارة، ويعرف هذا الإقليم مستوى تنموي أفضل من دول إفريقيا جنوب الصحراء حيث قد بلغ متوسط نصيب الفرد من PIB، 1630 $ عام 2000، وهو ما يمثل أكبر من ضعف متوسط نصيب الفرد في القارة الإفريقية ككل، والذي بلغ في نفس العام 671 $.

تجدر الإشارة هنا إلى التوترات والتحولات السياسية التي عرفتها منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وذلك في إطار ما أصطلح عليه بـ "الربيع العربي" والذي شملت أحداثه مصر، تونس وليبيا، أثرت سلبا على التنمية الاقتصادية. فعلى سبيل المثال تعرض الاقتصاد المصري بخسائر اقتصادية ضخمة في فترة الاضطرابات جراء تحطيم البنى التحتية وتوقف الإنتاج وهروب السياح –خاصة وأن السياحة كانت تمثل 10 % من الدخل الوطني المصري– بالإضافة إلى تجنب الشركات الأجنبية إقامة الاستثمارات في مصر. فحسب أحد البنوك الفرنسية بلغت الخسائر اليومية للاقتصاد المصري أيام الاضطرابات حوالي أكثر من 300 مليون دولار يوميا. وأعلن الجهاز المركزي للتعبئة والإحصاء بمصر أن إجمالي الخسائر المحققة في قطاعات الصناعات التحويلية والبناء والتشييد والسياحة نتيجة للأحداث الأخيرة بلغت أكثر من 10 مليار جنيه مصري تقريبا. أما الدين المحلي المصري فارتفع من 4.1 مليار جنيه مصري عام 1980 (بمعادلة 5 مليار دولار في ذلك العام)، إلى 888 مليار جنيه (149 مليار دولار) عام 2011، أما الدين الخارجي فارتفع من 25 مليار دولار عام 1980 ليتضاعف إلى 50 مليار دولار عام 2003.

الفرع الثاني: إقليم الشرق الأوسط.

إن المنطقة الجغرافية التي تشمل بلدان غرب آسيا وشمال إفريقيا تدعى بالشرق الأوسط، وتقع معظم بلدان هذا الإقليم في قارة آسيا: سوريا، لبنان، العراق، الأردن، فلسطين، ...، دول شبه الجزيرة العربية: السعودية، الإمارات، قطر، عمان، اليمن، البحرين، الكويت.

يتميز هذا الإقليم بأنه من أكثر المناطق توترا في العالم من الناحية الأمنية، حيث شهد أكثر من 10 حروب، منها الحروب العربية الإسرائيلية، الحرب العراقية الإيرانية، غزو العراق 2003، الاحتلال الأمريكي البريطاني للعراق، المشكلة النووية الإيرانية، الاحتلال الإسرائيلي لفلسطين والحرب الإسرائيلية على لبنان، ويشهد حاليا اضطرابات ما أصطلح عليه "الربيع العربي"، وتعتبر سوريا منطقة التوتر الأساسية في الوقت الراهن من هذه الاضطرابات.

إن معظم دول الشرق الأوسط نامية، ويعاني غالبية سكانها من الفقر. وتعتمد اقتصادياتها على الزراعة كمصدر رزق عام، وعدد ضئيل جدا منهم يعتمد على الصناعة مع وجود اقتصاديات نفطية كالسعودية، قطر، الإمارات، عمان والكويت، هذه الدول تتميز بتطور هياكلها الاقتصادية وارتفاع مستويات المعيشة، واحتلالها مراتب متقدمة على مقياس التنمية البشرية (جاءت الإمارات العربية المتحدة مثلا في الرتبة 30 عام 2011 بمعدل 0.846

ودخل فردي 59'993 دولار). كما تعتبر دبي من أكبر مدن العالم الترفيهية والسياحية، حيث شهدت تطورا كبيرا في البنى التحتية والمراكز الترفيهية، العلمية والهندسة البنائية، ... الخ.

الفرع الثالث: دول أمريكا اللاتينية وبحر الكاريبي.

تملك أمريكا اللاتينية إمكانيات كبيرة إلا أنها لا تزال متأخرة في مجال التنمية الاقتصادية وتسودها وضعية مزمنة من عدم المساواة حيث يعيش ثلث سكانها تحت وطأة الفقر، ولطالما ظلت هذه المنطقة مكانا للمفارقة والتناقض حيث أنها أرض الرخاء والفقر، الاستقلالية والتبعية والاستقرار والاضطراب.

عرفت هذه المنطقة في العقد الأول من هذا القرن نموا سريعا للناتج وتحسنا في الأحوال الاجتماعية حيث انخفضت معدلات الفقر بـ 10 نقاط مئوية بين 2002 و2008، وهو ما يعني انتشال 40 مليونا من ربقة الفقر، وتحسن الدخل في 15 بلدا في أمريكا اللاتينية من بين 18 بلدا، كما أنها دعمت أسسها الاقتصادية مما جعل تأثير الأزمة الأخيرة معتدلا مقارنة بأزمات أخرى سابقة.

لكن ما ينبغي الإشارة إليه أن الأداء كان مختلفا بين دول هذه المنطقة حيث البلدان التي تحسنت ظروفها تركزت في تلك المصدرة للمواد الأولية مستفيدة من ارتفاع أسعار هذه المواد في الأسواق الدولية مؤخرا، أو البلدان التي ترتبط بعلاقات اقتصادية دولية وثيقة مع الأسواق الحيوية في آسيا (الصين)، أما الاقتصاديات الأخرى فلازالت في مستوى متأخر، كما أن دولة المكسيك تعرضت بقوة للأزمة المالية بسبب ارتباطها بالاقتصاد الأمريكي الذي يمثل مصدر دخلها الرئيسي من الصادرات والخدمات السياحية وتحويلات رعاياها هناك.

نلمس في دول أمريكا اللاتينية نسيجا مختلف الوضعيات والحالات من الاقتصاديات، يجعل من بعضها قويا نسبيا وآخر هشا وضعيفا، ونبين ذلك فيما يلي:

1. إقتصاديات قوية: تتمثل في تلك الدول التي بدأت تنميتها الاقتصادية في الثلاثينات كالشيلي، الأرجنتين والأرغواي، حيث بلغ الدخل الفردي بها مستويات عالية (ففي 2011 بلغ متوسط الدخل الفردي 14'527 دولار في الأرجنتين، و13'329 دولار بالنسبة للشيلي، و13'242 دولار في الأورغواي). ويعتبر النمو الاقتصادي في الشيلي أسرع المعدلات في أمريكا اللاتينية خلال جيل كامل (8 % ما بين 1985-1996)، وقد تلقت هذه الدولة في 2009 دعوة من OCDE للإنضمام، وأنضمت في ماي 2010.

كما تعتبر البرازيل القوة الاقتصادية الأولى في أمريكا اللاتينية وثاني قوة صناعية في العالم الثالث بعد الصين وثامن أكبر اقتصاد في العالم إذ حقق اقتصادها نموا بمعدل يعد الأسرع خلال الـ 14 عاما الأخيرة وذلك طبقا للإحصائيات الرسمية الخاصة بالأشهر الثلاثة الأولى من عام 2010، وارتفع الناتج المحلة الإجمالي بنسبة 9% مقارنة مع الفترة نفسها. كما تعتبر البرازيل القوة التجارية الأولى في السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية المعروفة باسم "**مركوسور** [*] " وتشكل منافسا قويا للدول المتقدمة في الأسواق العالمية، مع تحقيق فائض مهم في ميزانها التجاري،

[*] مركوسور: Mercosur، هو اتحاد جمركي بين بعض بلدان أمريكا الجنوبية استهدف تحرير المبادلات (نأتي على ذكره لاحقا).

حيث تستند قوة صادراتها إلى المنتوجات المصنعة التي تشكل الجزء الأكبر من الصادرات البرازيلية. ومع ذلك تظل التنمية متباينة داخل مناطق البرازيل إذ تضم الولايات الوسطى الجنوبية وهي: سان باولو، ري ودي جانيرو وميناس غيرايس أكثر من 52 % من PIB البرازيلي رغم أنها لا تشكل سوى 15 % من مساحة البرازيل.

وتعتبر فينزويلا خامس مصدر للنفط في العالم وصاحبة أكبر احتياطي نفطي خارج منطقة الشرق الأوسط باحتياطي يتجاوز 211 مليار برميل، كما يبلغ الدخل الفردي بها 10'656 دولار، مع أنها رفضت تطبيق برامج FMI المتعلقة بالتثبيت والتكييف الهيكلي ونجحت في تحقيق نمو قوي في السنوات الأخيرة.

أما المكسيك فهي واحدة من الدول الصناعية الجديدة ومن الاقتصاديات القوية في العالم، وهي أول عضو من أمريكا اللاتينية ينظم لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (منذ 1994) وتصنف كدولة ذات دخل متوسط أعلى حيث قدر عام 2011 بـ 13'245 دولار، يرتبط اقتصاد المكسيك بعلاقات اقتصادية دولية قوية مع شركائها في اتفاقية التجارة الحرة في أمريكا الشمالية وخصوصا الولايات المتحدة، وسبب له هذا الارتباط آثارا قوية من جراء الأزمة الأخيرة، كما ذكرنا سابقا.

2. إقتصاديات فقيرة: تعد العديد من دول أمريكا اللاتينية من أثر المناطق فقرا في العالم، فالإكوادور، البيرو وبوليفيا تتميز بصناعات متخلفة، حيث أن ناتج صناعات هذه الثلاثة دول مجتمعة أقل من إنتاج فينزويلا وحدها، أما دولة هايتي: فهي الأكثر كارثية والدولة الأفقر في أمريكا اللاتينية، ويرجع السبب إلى التاريخ الاستعماري الصعب الذي مرت به (الاستعمار الفرنسي ثم الأمريكي) الذي سبب لها دمارا كبيرا، بالإضافة إلى عوامل التصحر والكوارث الطبيعية والأمراض (الايدز) والأزمات الاقتصادية المتلاحقة والكوارث الطبيعية (إعصار موسمي مدمر عام 2008، وزلزال عنيف عام 2010 تسبب في مقتل الآلاف وتشريد قرابة 2 مليون إنسان من منازلهم وأشعل شرارة أزمة إنسانية غير مسبوقة، حيث ظل أكثر من مليون شخص من النازحين نهاية 2010 في مخيمات مؤقتة)، أكثر من 55 % من سكان هايتي يعيشون بأقل من دولار واحد يوميا، وفقا لتقديرات البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، وكذا 1.9 مليون نسمة قد تضرروا من نقص التغذية، بالإضافة إلى تلوث المياه والتي تسببت في توفي الرضع والأمراض لأطفال.

الفرع الرابع: الدول الآسيوية:

ونقسمها إلى الأقاليم الأكثر تباينا التالية:

1. منطقة جنوب آسيا: تضم منطقة جنوب آسيا الدول التالية: بنجلاديش، بوتان، الهند، باكستان، سيريلانكا، نيبال والمالاديف، وتتربع على مساحة تقدر بـ 5'130'000 كم^2، ويسكنها مليار وستمائة مليون نسمة، أي ما بعادل ربع سكان العالم. تتميز بموقع يحوي مجموعة من دول الجوار الجغرافي ذات الأهمية الإستراتيجية، سواء على المستوى الإقليمي كأفغانستان وإيران وميانمار، أو على المستويين الدولي والإقليمي معا كالصين، وأيضا بإتساع نطاق سواحل الإقليم مما يعطيها أهمية في مجال النقل البحري. وما يميزها أيضا هو التفاوت الكبير في مستويات

الدخول وتمثل مشكلة الفقر عبئا ثقيلا فيها، وتحوي مناطق تصنف على أنها الأكثر فقرا في العالم بالإضافة إلى أنها تعاني بدرجة كبيرة من الكوارث الطبيعية كالأعاصير والفيضانات. أما عن الأوضاع الاقتصادية فالتفاوت السمة الرئيسية التي تغلب على هذا الإقليم، فبينما تتسم اقتصاديات بعض الدول بالضخامة والحجم الكبير، فإن دولا أخرى يتسم إقتصادها بصغر الحجم والاعتماد على الزراعة. ويعتبر الهند القوة الاقتصادية الرئيسية في المنطقة، حيث حققت خلال السنوات الأخيرة معدلات نمو سنوية مرتفعة وصل متوسطها إلى 7.5 % تقريبا، وتعتمد على تكنولوجيا المعرفة ن الأمر الذي أدى إلى تنامي قدرتها التنافسية.

2. منطقة شرق وجنوب شرق آسيا والمحيط الهادئ: حققت دول هذه المنطقة إزدهارا اقتصاديا كبيرا، أصطلح عليه بـ**المعجزة الإقتصادية**، وهي تحوي الآن أقوى الاقتصاديات النامية وأسرعها نموا: الصين، هونج كونج وكوريا الجنوبية في شرق آسيا، ماليزيا، أندونيسيا، سنغافورة، تايلاند وفيتنام، ... في جنوب شرق آسيا)، وقد إنخفض عدد الفقراء في شرق آسيا من 80 % يعيشون على أقل من 1.25 دولار في اليوم في 1981، إلى 18 % عام 2005.

وحسب تقرير الاستثمار العالمي 2011، فقد تلقت دول جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا عام 2010 أعلى حجم استثمارات داخلة إلى الدول النامية، حيث بلغت حصتها 300 مليار دولار وهو ما يشكل نصف إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الداخلة الى العالم النامي، تليها دول أمريكا اللاتينية بحصة تقدر بـ 159 مليار دولار أكثر بقليل من نصف حصة الأولى. وفي نفس السنة قدر إجمالي الاستثمارات الأجنبية الخارجة من مجموعة هذه الدول بـ 232 مليار دولار متصدرة بذلك المرتبة الأولى بين الدول النامية بنسبة أكثر من 70 % من الإستثمارات الأجنبية الخارجة من العالم النامي وبفارق كبير عن دول أمريكا اللاتينية التي قدر حجم الاستثمارات الأجنبية الخارجة منها بـ 76 مليار دولار في نفس السنة.

ترتبط هذه الدول بعلاقات اقتصادية دولية بصفة أساسية وقوية مع أوربا، الولايات المتحدة واليابان، وتتميز بطلب محلي قوي وسياسة مالية مرنة للغاية ومستويات احتياطية كبيرة. وقد بلغ النمو الاقتصادي في هذه المنطقة 9.8 % في الربع الأخير من 2010، ووصل إلى 9.2 في الأشهر التسعة الأولى من 2011.

جدول رقم 2-1-2: نمو PIB في دول شرق آسيا والمحيط الهادئ

الوحدة: %

	2007-98	2008	2009	2010	2011	2012	2013
كمبوديا	8.8	6.7	0.1	6.0	6.0	6.5	6.5
الصين	9.1	9.6	9.2	10.4	9.1	8.4	8.3
أندونيسيا	4.1	6.0	4.6	6.1	6.4	6.2	6.5
جمهورية لاو	6.4	7.6	7.5	8.6	8.0	7.5	7.4
ماليزيا	5.1	4.7	1.6 -	7.2	4.8	4.9	5.3
منغوليا	6.4	8.9	1.3 -	6.4	14.9	15.1	15.0
بابوا غينيا الجديدة	1.7	6.7	5.5	7.6	9.0	7.0	5.0
الفلبين	4.2	4.2	1.1	7.6	3.7	4.2	5.0
تايلند	4.5	2.5	2.3 -	7.8	2.0	4.2	4.9
فانواتو	2.5	6.3	3.5	3.0	3.9	4.2	4.2
فيتنام	6.6	6.3	5.3	6.8	5.8	6.8	6.5
الإجمالي	**7.9**	**8.5**	**7.5**	**9.7**	**8.2**	**7.8**	**7.8**

المصدر: عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية: "دراسات في التنمية الإقتصادية" مكتبة حسن العصرية، 2014، لبنان، ص 324.

يتضح من الجدول أنه بالرغم من بعض التقهقر في معدلات النمو لهذه الدول وبالرغم من عدم الاستقرار أحيانا إلا أن معدلات النمو هذه تعتبر مرتفعة نسبيا، مقارنة بدول نامية أخرى، وإذا ما رأينا نسبة النمو الإجمالية لتبين لنا ما مدى جدية هذه الدول في الخروج من دائرة الركود الاقتصادي. وأبرز هذه الدول نلاحظ الصين الذي يشكل 80 % من PIB هذا الإقليم.

المبحث الرابع: العلاقات الاقتصادية البينية للدول النامية وطموحها التنموي

نعالج في هذا الفصل أهم أوجه التعاون بين البلدان النامية لمعرفة مدى مساهمتها في التنمية الإقتصادية لهذه البلدان من جهة وكذلك مدى مساهمتها في تحريرها من علاقات التبعية مع العالم المتقدم التي نأتي بذكرها في الفصل اللاحق، مع محاولة تخصيص جزء بارز للعلاقات البينية العربية نظرا إلى كونها منطقتنا وكذلك نظرا لخصائصها المتقاربة.

المطلب الأول: العلاقات البينية للبلدان النامية مركزة، محدودة وغير كافية

يفيد تقرير للأونكتاد عام 2012 بأن التجارة والاستثمار بين بلدان الجنوب الآخذين في النمو يشكلان فرصة لرفع قدرات البلدان النامية لإتقان استخدام التكنولوجيات المفيدة للأسواق، ولدعم قدراتها على ابتكار منتجات وخدمات جديدة.

إن التعاون الاقتصادي فيما بين بلدان الجنوب يشكل واحداً من التطورات الاقتصادية العالمية الرئيسية في العقدين الماضيين .فقد بلغت نسبة المبادلات التجارية بين البلدان النامية % 55 من التجارة العالمية في عام 2010، مقارنة بنسبة % 41 في عام 1995، ويؤدي هذا الاتجاه بالفعل إلى انتشار مفيد للتكنولوجيا والقدرة الابتكارية. ويمكن أن تؤدي زيادة المبادلات فيما بين بلدان الجنوب إلى المزيد من التقاسم التكنولوجي بأساليب متنوعة. ويبين التقرير أن أولى القنوات المهمة هي استيراد السلع التي تستخدمها البلدان المستوردة في تحسين عملياتها الإنتاجية عن طريق النسخ والهندسة العكسية.

أما شبكات الإنتاج العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر، فهما عاملان آخران بوسعهما تعزيز عمليات نقل التكنولوجيا والتطوير التكنولوجي في البلدان. ومن هنا كان ارتفاع النسبة المئوية للسلع الرأسمالية في التجارة بين بلدان الجنوب مؤشرا مشجعاً جداً، كما يؤكد الأونكتاد. وتبين البيانات الواردة في التقرير أن البلدان النامية لم تكتف بزيادة حصتها من واردات السلع الرأسمالية، وإنما أصبحت المصدر الرئيسي للسلع الرأسمالية التي تعتمد التكنولوجيا الرفيعة لجميع بلدان الجنوب الأخرى. وقد ارتفعت حصة البلدان النامية من واردات البلدان النامية الأخرى بانتظام من نسبة % 35 في عام 1995 إلى نسبة % 54 في عام 2010 . ولا تقتصر التجارة في هذه المنتجات على المساعدة في توسيع النشاط الاقتصادي وتغيير أنماط الاستهلاك؛ بل إنها تبين أيضاً أن البلدان النامية تعرض باستمرار منتجات تنافسية في مجالات متنوعة وتشمل طائفة من التكنولوجيات. وبالمثل، يشير التقرير إلى أن ارتفاع الاستثمار فيما بين بلدان الجنوب، الذي يتزايد اتصاله بأنشطة في مجال اقتصاد الخدمات، يبشر بممارسة أنشطة تكنولوجية وابتكاريه في البلدان النامية، حيث إن الخدمات ترتكز عامة على المعرفة والتكنولوجيا المتقدمتين .فقد ارتفعت حصة البلدان النامية في إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة

(من نسبة % 15 في عام 2005) أي 132 مليار دولار (إلى نسبة % 27 عام 2010) أي 400 مليار دولار(، وتوجَّه حصة كبيرة منها إلى بلدان نامية أخرى[1].

ومع ذلك، فهذه الفوائد التي تتيح للبلدان بواسطة التكنولوجيا أن تتعلم وتبتكر وتندمج في شبكات الإنتاج العالمية في كلا قطاعي التصنيع المنخفضة التكاليف والتكنولوجيا الرفيعة، تميل حالياً إلى أن تتركز في بعض البلدان دون غيرها. ويفيد التقرير، على سبيل المثال، بأن بلدان شرق آسيا تستحوذ على النصيب الأكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة بين البلدان النامية، ويوجَّه معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتصلة بالخدمات إلى غيرها من بلدان شرق آسيا وجنوبها الشرقي وجنوبها. وبالمثل، يوجَّه جزء كبير من الاستثمارات الأجنبية المباشرة بغرض التصنيع من هذه المصادر إلى قطاعي الإلكترونيات والسيارات في بلدان شرق آسيا .ويبرز التقرير، من خلال مناقشة هذا الأمر، مشكلة مهمة، هي أن التطووات في التجارة والتبادل التكنولوجي فيما بين بلدان الجنوب لا تزال غير متوازنة، وأن الفجوة التكنولوجية القائمة تحول دون مشاركة العديد من البلدان في المبادلات بين بلدان الجنوب، ودون استفادتها منها.

المطلب الثاني: الحدود الدنيا للتعاون البيني للدول النامية

ولا يعني هذا الوضع أنه لا توجد حالات من التعاون التكنولوجي في أماكن أخرى من العالم النامي، وإنما يعني أن ما هو موجود منها قليل بالمقارنة بغيره. ويشير التقرير –أونكتاد 2012– إلى أن هذا التعاون واعد، بالرغم من ذلك، حيثما حدث. فشبكة الربط الإلكتروني لعموم أفريقيا، على سبيل المثال، مبادرة تقودها حكومة الهند، وتنفَّذ بالتشارك مع 53 عضواً من أعضاء الاتحاد الأفريقي. والدائرة الوطنية البرازيلية للتدريب الصناعي قدمت حتى الآن مساعدة تقنية دولية بإقامة 48 شراكة دولية مع 25 دولة، وتدير 29 مشروعاً من بينها خمس مشاريع في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى .وتوجد أيضاً حالات مهمة من التعاون في ميدان الصحة والمستحضرات الصيدلانية بين شركة الهند وبين البرازيل وكذلك بين وأوغندا وموزنبيق في مجال إنتاج العقاقير المضادة للفيروسات الرجعية من أجل مكافحة فيروس نقص المناعة البشري (الإيدز) .وبالمثل، فشروع " إنارة أفريقيا "يتمثل في تعاون مشترك بين الصين و10 بلدان أفريقية، بدعم من منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، يهدف إلى المساعدة في إنشاء محطات للطاقة الكهرمائية في أفريقيا. ويكمن التحدي في توسيع نطاق هذه الفوائد لتشمل البلدان التي استُبعدت منه إلى حد كبير .ويدعو الأونكتاد الحكومات إلى اتخاذ خطوات حكيمة وتعاونية لتعزيز التعلم التكنولوجي على المستوى المحلي، بحيث تتمكن شركاتها من اغتنام الفرص التي تهيؤها زيادة المبادلات فيما بين بلدان الجنوب. كما يدعو الحكومات في جميع البلدان إلى أن تقدم حوافز واضحة للشركات من أجل المشاركة في التقاسم التكنولوجي. وبالإضافة إلى ذلك، ثمة حاجة إلى الارتقاء بتنسيق الجهود التي تقودها الدول لحفز إقامة شراكات مع البحوث العلمية والتكنولوجية الجارية. وهناك بلدان عديدة حالياً، وبخاصة أقل البلدان نمواً، غير قادرة

[1] لمزيد من التفصيل أنظر: زيدان محمد: "الإستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال" **مجلة: اقتصاديات شمال افريقيا**، العدد الأول، جامعة الشلف، الجزائر.

على الاستفادة بالكامل من الفرص القائمة والناشئة في مجال التجارة والتكنولوجيا نظرا لانخفاض الطاقة الاستيعابية لشركاتها
ومنظماتها[1].

المطلب الثالث :تجارب التكتل الاقتصادي في الدول النامية.

شجع نجاح المجموعة الاقتصادية الأوروبية العديد من محاولات التكامل الاقتصادي بين الدول النامية كوسيلة لحفز التنمية الاقتصادية ولكن معظم هذه المحاولات صادف نجاحا محدودا أو مني بالفشل والأمثلة على ذلك ما يلي:

الفرع الأول: رابطة جنوب شرق آسيا (ASEAN):

أنشئ سنة 1967 بغرض مواجهة التوسع الشيوعي بين كل من إندونيسيا، ماليزيا، الفيلبين، سنغافورة، تايلاندا، ولكنه توسع بعد ذلك ليضم كلا من بروناي، فيتنام، ميانمار (بورما سابقا)، لاوس وأصبح عدد الأعضاء 9سنة 1997 وهو يهدف إلى إقامة منطقة تبادل حر ثم إتحاد جمركي .يضم هذا التجمع 1988 مليون نسمة ويسيطر على % 25 من التجارة العالمية وتبلغ تجارته البينية % 36 من إجمالي تجارته مع العالم[2].

الفرع الثاني: التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك (APEC):

أنشئ هذا الاتفاق سنة 1989 بمبادرة من أستراليا وبدعم من اليابان والولايات المتحدة الأمريكية، وهم ويهدف إلى تحرير كامل للمبادلات والاستثمارات وهو يضم 18 عضوا، 6 أعضاء من تجمع ASEAN إندونيسيا، ماليزيا، الفيليبين، سنغافورة، تايلاندا، بروناي وأعضاء النافتا الثلاثة إضافة إلى كل من أستراليا، نيوزيلندا، اليابان، تايوان، هونغ كونغ، الصين، الشيلي، كوريا الجنوبية، بابوازي نوفيل غيني. يضم هذا التجمع % 40من سكان العالم وتمثل تجارته % 50 من تجارة العالم وتحقق بلدانه % 60 من مجموع الناتج الداخلي العالمي[3] .

الفرع الثالث :السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية (MERCOSUR)

أنشأت سنة 1991 وتضم بلدان :الأرجنتين، البرازيل، الأوروغواي، البارغواي، بوليفيا، الشيلي، وتضم هذه الدول 227 مليون نسمة وتستحوذ على نسبة ضعيفة من التجارة العالمية إذ تبلغ حوالي3% ، بينما تمثل التجارة البينية لها % 20 من تجارتها مع العالم[4].

---

[1] مؤتمو الامم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، نشرة صحفية، 2012 ع 35. جنيف، سويسرا، ص-ص 1-3.

[2] عائشة خلوفي: "تأثير التكتلات الاقتصادية الاقليمية على حركة التجارة الدولية –دراسة حالة الاتحاد الاوربي-" رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 2012/2011، الجزائر، ص 55.

[3] عبد الرحمن روابح: "حركة التجارة الدولية في اطار التكامل الإقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة" رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، 2013/2012، الجزائر، ص 55.

[4] المرجع السابق، ص 55.

الفرع الرابع :منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا اللاتينية (لافتا)

أسست هذه المنطقة بواسطة المكسيك ومجموعة من دول أمريكا اللاتينية، وتوجد مجموعة فرعية انبثقت عن هذه المنطقة، و تتكون من حلف الإندين الذي تم تشكيله عام 1969 ويضم كلا من الدول التالية: بوليفيا، الإكوادور، الشيلي، كولومبيا، البيرو، فترويلا، إلا أنه في عام 1980 حلت محله منظمة التكامل الأمريكي[1].

الفرع الخامس :منظمة التجارة الحرة الكاريبية وجماعة شرق إفريقيا الاقتصادية:

أسست منظمة التجارة الحرة الكاريبية عام 1968 وحولت إلى سوق مشتركة في عام 1973 ، أما جماعة شرق إفريقيا الاقتصادية فقد أسست في عام 1967 وضمت كل من كينيا، تترانيا، أوغندا وانهارت في عام 1977[2].

الفرع السادس: منظمة التجارة التفضيلية لشرق وجنوب إفريقيا (COMESA) :

أنشأت في عام 1981 و تضم 19 عضوا وتمتد من السودان شمالا إلى موزمبيق جنوبا[3].

الفرع السابع: السوق المركزية المشتركة لأمريكا الوسطى:

قام بتأسيس هذه السوق مجموعة من الدول عام 1960 وهي كوستاريكا والسلفادور وجواتيمالا وهندوراس وقد حلت هذه السوق في عام 1969 ثم أعيد تكوينها في عام1990.

جدير بالذكر إلى أعظم عقبة تعترض تكاملا اقتصاديا ناجحا بين مجموعة من الدول النامية هي أن المنافع الناتجة عن هذا التكامل لا توزع بالتساوي بين الدول الأعضاء وبدلا من ذلك تقوم الدولة الأكثر تقدما في المجموعة بالحصول على معظم الفوائد مما يؤدي إلى انسحاب الدولة المتخلفة من هذه التكتلات وإفشال محاولة التكامل الاقتصادي، إضافة إلى هذا فهناك عقبة أخرى وهي أن كثيرا من الدول النامية لا ترغب في التخلي عن جزء من سيادتها المكتسبة إلى سلطة مجتمعية، تتخطى صلاحيات الحدود القومية للدول الأعضاء.كما أن نقص وسائل النقل والاتصالات الحديثة الجيدة بين الدول الأعضاء وكذلك بعد المسافات الفاصلة بين هذه الدول، والطبيعة التكاملية للدول الأعضاء والمنافسة على نفس الأسواق العالمية للصادرات الزراعية كل هذا يعد عاملا معرقلا لمحاولة إنجاح التكامل الاقتصادي بين الدول النامية خلافا للدول المتقدمة التي استفادت من التجارب الفاشلة للتكامل الاقتصادي للدول النامية[4].

مما تجدر الاشارة اليه هو أن بعض المختصين والباحثين إنتقدو بعض النتائج المتوصل إليها في بعض هذه التكتلات ونأخذ مثالا وهو ما طرحه "بول كروغمان" وهو أستاذ لامع من معهد ماساسوستش للعلوم والتكنلوجيا (MIT) الأمريكي، حيث هاجم التجربة الأسيوية ورفض وصفها بالمعجزة، مرجعا ذلك إلى أسباب ومعطيات، مشككا في صحة المعلومات التي جاء بها كتاب "المعجزة الأسيوية" الصادر عن البنك الدولي عام 1993، أي قبل حدوث الأزمة المالية في بلدان جنوب شرق آسيا وتركز النقد أساسا في طريقة النمو المعتمدة حيث أنها لم

[1] المرجع السابق، ص 55.
[2] المرجع السابق، ص 55.
[3] المرجع السابق، ص 56.
[4] المرجع السابق، ص 56.

تكن مدروسة بعناية مما أوجد حالات خلل هيكلية كبيرة في اقتصادات هذه الدول، فأمام التوسع في التوظيف وأيضا القفزة الاستثمارية في حجم رأس المال المادي لم تكن لها إستراتيجية واضحة للتعامل مع أبعاد هذه السياسة، كما أن "كروغمان" وصف المسار التنموي في هذه الدول بأنه يقوم على الاستخدام الكثيف للمدخلات وأن هذه العملية لها حدودها التاريخية، وأزمة صائفة 1997 في بلدان جنوب شرق آسيا كشفت الخلل الكامن في التجربة –تكتل الاسيان–[1].

المطلب الرابع: تجارب التكتل الاقتصادي في الدول العربية

تعد التجارة العربية البينية من الركائز الرئيسة لتحقيق التعاون والتكامل الاقتصادي بين مجموعة الدول العربية. كما إن تطور اقتصادات الدول العربية وتنميتها وزيادة الناتج القومي تمثل عاملا أساسيا يساعد على تنمية التجارة العربية البينية التي تحاول الدول العربية تنميتها بصفة دائمة من خلال عقد الاتفاقيات التجارية الثنائية والجماعية وتنفيذ برامج لتمويل التجارة العربية، بالإضافة إلى إنشاء مناطق التجارة العربية الحرة بين بعض الدول العربية وانتهاءاً بمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وتفعيل السوق العربية المشتركة[2].

ورغم توفر المقومات الاقتصادية والثقافية المطلوبة لقيام تكتل اقتصادي ناجح في الوطن العربي، الا أن غياب شرط التوافق السياسي بين الأنظمة العربية وحالة عدم الاستقرار السياسي في بعض الدول العربية وقفت حائلا دون نجاح معظم تجارب التكتل في الوطن العربي[3]، وفيما يلي أهم تجارب التكامل الاقتصادي العربي:

الفرع الأول: مجلس التعاون الخليجي

هو منظمة إقليمية عربية مكونة من ست دول أعضاء تطل على الخليج العربي هي الإمارات والبحرين والسعودية وسلطنة عمان وقطر والكويت. كما يعد كل من العراق باعتباره دولة عربية مطلة على الخليج العربي واليمن (الذي يمثل الامتداد الاستراتيجي لدول مجلس التعاون الخليجي) دولا مرشحة للحصول على عضوية المجلس الكاملة حيث يمتلك كل من العراق واليمن عضوية بعض لجان المجلس كالرياضية والصحية والثقافية. تأسس المجلس في 25 مايو 1981 بالاجتماع المنعقد في أبوظبي بالإمارات العربية المتحدة .

حدد النظام الأساسي لمجلس التعاون أهداف المجلس في تحقيق التنسيق والتكامل والترابط بين الدول الأعضاء في جميع الميادين وصولا إلى وحدتها، وتوثيق الروابط بين شعوبها، ووضع أنظمة متماثلة في مختلف الميادين الاقتصادية والمالية، والتجارية والجمارك والمواصلات، وفي الشؤون التعليمية والثقافية، الاجتماعية والصحية، الإعلامية

[1] إسماعيل معراف "التكتلات الاقتصادية الإقليمية" ديوان المطبوعات الجامعية، 2012، الجزائر، ص 51.
[2] أحمد ابراهيم محمد: "أهمية التجارة الخارجية في خدمة التنمية الاقتصادية في الوطن العربي خلال الفترة (1994-2002)"، مجلة الادارة والاقتصاد، ع 70، 2008، العراق، ص 159.
[3] خلف ربيع، "التكتلات الاقتصادية في الدول المتقدمة والنامية" 2008/12/30، على الخط:
http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=137574

والسياحية، التشريعية، الإدارية، ودفع عجلة التقدم العلمي والتقني في مجالات الصناعة والتعدين والزراعة والثروات المائية والحيوانية ، وإنشاء مراكز بحوث علمية وإقامة مشاريع مشتركة ، وتشجيع تعاون القطاع الخاص[1].

الفرع الثاني: إتحاد المغرب العربي.

اتحاد المغرب العربي (UMA)، تأسس بتاريخ 17 فيفري 1989 م بمدينة مراكش بالمغرب، ويتألف من خمس دول تمثل في مجملها الجزء الغربي من ما يسمى بالوطن العربي وهي: تونس، الجزائر،ليبيا، المغرب، موريتانيا. وذلك من خلال التوقيع على ما سمي بمعاهدة إنشاء اتحاد المغرب العربي.

ظهرت فكرة الاتحاد المغاربي قبل الاستقلال وتبلورت في أول مؤتمر للأحزاب المغاربية الذي عقد في مدينة طنجة بتاريخ 28-1958/4/30 والذي ضم ممثلين عن حزب الاستقلال المغربي والحزب الدستوري التونسي وجبهة التحرير الوطني الجزائرية.

وبعد الاستقلال كانت هناك محاولات نحو فكرة تعاون وتكامل دول المغرب العربي، مثل إنشاء اللجنة الاستشارية للمغرب العربي عام 1964 لتنشيط الروابط الاقتصادية بين دول المغرب العربي، وبيان جربة الوحدوي بين ليبيا وتونس عام 1974, ومعاهدة مستغانم بين ليبيا والجزائر, ومعاهدة الإخاء والوفاق بين الجزائر وتونس وموريتانيا عام 1983. وأخيرا اجتماع قادة المغرب العربي بمدينة زرالده في الجزائر يوم 1988/06/10، وإصدار بيان زرالده الذي أوضح رغبة القادة في إقامة الاتحاد المغاربي وتكوين لجنة تضبط وسائل تحقيق وحدة المغرب العربي. أعلن عن قيام اتحاد المغرب العربي في 1989/02/17 بمدينة مراكش من قبل خمس دول هي: المغرب والجزائر وتونس وليبيا وموريتانيا. وفيما يلي تعريف بالاتحاد من خلال المحاور التالية: يهدف الاتحاد المغاربي إلى فتح الحدود بين الدول الخمسة لمنح حرية التنقل الكاملة للأفراد والسلع، والتنسيق الأمني، ونهج سياسة مشتركة في مختلف الميادين، والعمل تدريجيا على تحقيق حرية تنقل الأشخاص وانتقال الخدمات والسلع ورؤوس الأموال فيما بينها[2].

الفرع الثالث: السوق العربية المشتركة.

ترجع فكرة إقامة السوق العربية المشتركة إلى عام 1964 عندما عقد مجلس الوحدة الاقتصادية العربية اتفاقية ذات برنامج زمني اشتمل على مراحل متدرجة يتم خلالها تحرير التجارة من الضرائب الجمركية والقيود الاستيرادية الأخرى. وأطلق على تلك الاتفاقية : اتفاقية السوق العربية المشتركة، انضمت أربع دول للسوق في عام 1965 وهي : مصر وسوريا والأردن والعراق، وبعد اثنتي عشرة سنة أخرى انضمت ثلاث دول أخرى هي: ليبيا واليمن وموريتانيا عام1977. والحقيقة أنه خلال تلك الفترة كانت السوق العربية المشتركة في حقيقتها وجوهرها منطقة تجارة حرة ولم تتطور إلى اتحاد جمركي أو سوق مشتركة . ولكن على الرغم من ذلك فقد حققت في حينها زيادة واضحة في حجم التجارة البينية لتلك الدول. ثم ظلت السوق قائمة حتى عام 1980 حينما تم تجميد عضوية

[1] http://www.mec.gov.qa/Arabic/Departments/Internationaltradeagreements/Pages/GCC-AR.aspx
[2] http://maraji3-elondy.blogspot.com/2011/04/blog-post_367.html

مصر في الجامعة العربية بعد توقيع معاهدة السلام مع إسرائيل، فتوقفت الدول الأخرى في السوق العربية المشتركة عن تطبيق الاتفاقية المعقودة بعد خروج أكبر سوق من حيث الحجم من الاتفاقية .

وفي عام 1998 أصدر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية قرارا بشأن اعتماد البرنامج التنفيذي لاستئناف تطبيق اتفاقية السوق العربية المشتركة بشكل تدريجي على ثلاث مراحل يتم خلالها إلغاء كافة الضرائب الجمركية والقيود ذات الأثر المشابه بدءا من عام 1999 وتم الاتفاق على تخفيض قدره 40% من الضرائب الجمركية في جانفي 2000 و 30% في جانفي 2001 وأخيرا 30% في جانفي 2002 [1].

الفرع الرابع: منطقة التجارة الحرة العربية الكبرىGAFTA .

إنطلاقا من الإيمان بأن التجارة هي المدخل الرئيسي للتكامل العربي، أقر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للدول العربية في اجتماعه بالقاهرة يوم 19 فيفري 1997 البرنامج التنفيذي لإقامة المنطقة الحرة خلال 10 سنوات اعتبار ا من1 جانفي 1998 ولكنه في دورته لشهر سبتمبر 2001 أقر تخفيض الفترة الزمنية للمرحلة الانتقالية لإقامة هذه المنطقة لتنتهي في أول جانفي 2005 وكان مقررا لها أن تنتهي في ديسمبر 2007[2].

وقد اشتمل البرنامج التنفيذي لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية على ما يلي:

1-تحرير تدريجي للتجارة البينية العربية عن طريق تخفيض الضرائب الجمركية بنسبة % 10 سنويا.

2-إلغاء القيود الاستيرادية غير التعريفية؛

3-تبادل المعلومات والبيانات عن التجارة العربية؛

4-وضع آلية لتسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء؛

5-منح الدول الأقل نموا معاملة تفضيلية؛

6-التشاور حول الأنشطة المرتبطة بالتجارة والبحث العلمي والتشريعات وحماية الملكية الفكرية.

وتضم ما يزيد عن 190 مليون نسمة وناتج قومي إجمالي 522 مليار دولار و قد انضم للاتفاقية 14 دولة عربية: الأردن، الإمارات، السعودية، سوريا،البحرين، لبنان، العراق، سلطنة عمان، قطر، مصر، ليبيا، تونس، المغرب، الكويت[3].

[1] المرسي السيد حجازي، "تقويم لتجربة السوق العربية المشتركة" ، محاضرة ضمن فعاليات ندوة السوق العربية المشتركة : طريقنا الى التضامن والوحدة ، بنادي متخرجي جامعة بيروت العربية في طرابلس في 2002/3/22 ، لبنان، ص 4.

[2] تواتي بن علي فاطمة " مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية والعالمية" مجلة الباحث، ع/2008/06، جامعة ورقلة، الجزائر، ص186.

[3] عبد الرحمن روابح، سبق ذكره، ص63.

المبحث الخامس: واقع العلاقات الإقتصادية البينية للدول العربية.

في هذا المبحث نعالج حجم المبادلات التجارية بين الدول العربية بإعتبارها جزءا معتبرا من الدول النامية وذات طبيعة خاصة نظرا لتشابه الهيكل الإقتصادي فيها بالإضافة إلى التاريخ المتقارب واللغة الواحدة وكذلك المصير المشترك.

المطلب الأول: الواردات البينية للدول العربية

لوقوف على حجم الواردات البينية بين الدول العربية نعرض المصفوفتين التاليتين لكل من سنة 2006 و2007، والتي تعرض الواردات البينية بين كل دولة عربية والدول العربية الأخرى، كما يلي:

جدول رقم 2-1-3 : **الواردات السلعية البينية للدول العربية لعام 2006** (بملايين الدولارات الأمريكية)

الدولة الشريكة	الاردن	الإمارات العربية	البحرين	تونس	الجزائر	العربية السعودية	السودان	سوريا	الصومال	العراق	عمان	قطر	الكويت	لبنان	ليبيا	مصر	المغرب	موريتانيا	اليمن	المجموع
الأردن		214,9	34,1	4,6	0,3	0,0	0,0	2 935,1	2,9	262,0	0,8	7,3	14,4	6,2	35,2	80,0	0,5	488,6	18,5	4 105,4
الامارات العربية	232,4		504,3	21,5	1,3	0,0	7,5	2 253,6	122,3	347,0	163,7	3,6	41,6	976,6	294,5	335,1	163,6	341,8	39,2	5 849,6
البحرين	9,1	325,8		14,6	0,0	...	3,6	521,3	0,3	5,0	5,0	0,0	27,2	41,7	57,9	12,1	0,0	26,5	1,6	1 051,8
تونس	8,9	41,2	11,8		199,4	0,0	0,0	124,9	7,9	26,6	0,0	0,0	4,7	8,6	40,2	9,5	743,3	108,7	72,6	1 408,4
الجزائر	68,9	35,4	13,6	159,7		0,0	0,0	89,1	0,5	25,7	0,0	0,0	1,0	7,4	8,7	22,1	0,2	186,4	46,8	665,5
العربية السعودية	364,0	1 920,8	689,3	41,1	1,0		0,1	7,2	151,5	459,7	11,5	0,0	230,7	212,5	225,3	151,7	0,8	750,4	74,7	5 292,4
السودان	54,1	444,7	85,7	1,9	0,3	0,3		4,8	649,3	38,9	0,6	0,0	30,3	15,7	30,9	17,2	1,0	428,2	1,1	1 804,9
سوريا	120,7	199,8	19,7	6,5	...	0,0	6,3		532,1	13,0	0,0	18,7	8,3	31,5	99,1	141,3	35,9	538,1	27,6	1 798,6
الصومال	0,5	39,9	0,0	0,0	...	237,9	0,0	13,3		0,0	0,2	0,0	42,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	334,4
العراق	1 706,3	0,0	0,3	14,1	...	...	173,1	0,0	0,0	6 300,1		0,0	73,5	7,9	0,0	126,4	0,0	399,9	0,7	8 802,5
عمان	10,4	2 818,5	90,0	0,5	0,0	0,0	0,5	382,6	0,0	3,6		7,3	0,0	21,3	35,9	0,0	0,0	31,5	7,3	3 409,4
قطر	47,0	546,8	124,9	2,1	...	...	0,2	822,9	0,5	52,7	0,9		0,0	63,8	40,8	37,0	7,4	31,6	2,7	1 781,3
الكويت	98,5	526,9	144,9	1,5	0,0	0,0	30,9	1 033,9	2,1	402,1	7,9	0,0		80,9	122,9	67,7	0,0	43,3	8,5	2 572,1
لبنان	67,1	132,1	57,6	12,7	0,0	0,0	16,3	296,4	12,4	178,0	0,7	1,4	22,7		11,0	185,7	26,9	379,1	35,0	1 435,1
ليبيا	16,7	37,8	10,3	288,1	...	0,0	0,0	38,8	1,2	4,4	0,0	0,0	5,0	0,4		0,8	0,1	255,1	8,8	667,5
مصر	85,2	131,3	81,8	30,1	0,0	7,2	601,3	1 423,7	60,2	189,9	0,0	2,0	1,0	8,7	1 083,1		73,5	102,8	14,0	3 895,8
المغرب	5,0	149,0	24,6	133,8	0,0	0,0	457,1	1 585,6	0,5	19,2	0,0	4,1	2,2	26,8	21,3	20,3		94,3	208,6	2 752,4
موريتانيا	0,5	17,7	3,8	6,7	...	0,0	2,9	5,4	0,1	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0		5,1	43,5
اليمن	29,1	1 166,0	2,3	1,4	...	16,0	0,1	513	1,7	20,8	55,9	0,3	72,2	5,2	354,5	8,4	0,0	93,3		2 341,0
المجموع	2 924,4	8 748,6	1 899,0	741,0	202,3	261,4	1 299,9	#####	1 545,5	2 049,7	6 547,4	44,7	577,3	1 515,4	2 461,3	1 215,7	1 053,2	4 299,8	572,8	50 011,5

المصدر: صندوق النقد العربي، على الخط:

http://www.amf.org.ae/ar/statlist

جدول رقم 2–1–4: الواردات السلعية البينية للدول العربية لعام 2007 (بملايين الدولارات الأمريكية)

الدولة الشريكة	الاردن	الإمارات العربية	البحرين	تونس	الجزائر	العربية السعودية	السودان	سوريا	الصومال	العراق	عمان	قطر	الكويت	لبنان	ليبيا	مصر	المغرب	موريتانيا	اليمن	المجموع
الأردن		286,5	89,4	5,1	0,1	0,0	0,0	2 840,6	7,1	363,6	0,5	12, 1	12,9	8,1	136,6	104,7	0,9	590,8	25,4	4 484,5
الامارات العربية	472,6		656,5	28,0	1,6	0,0	14,4	2 661,9	114,9	451,7	213,2	4,3	49,2	1 153,6	347,8	436,2	193,2	444,9	51,0	7 294,9
البحرين	9,0	332,5		15,5	0,0	...	3,0	566,0	0,2	5,9	0,2	0,5	32,0	39,8	67,2	10,0	0,0	26,3	1,7	1 109,8
تونس	16,2	36,4	17,5		299, 6	0,0	0,0	144,1	10,0	49,3	0,0	0,0	3,4	17,1	13,0	15,5	645,8	204,2	75,7	1 547,8
الجزائر	92,9	48,7	24,9	200,3		0,0	0,0	112,2	0,8	21,2	0,0	0,0	1,8	10,8	5,3	24,0	0,7	239,5	62,1	845,2
العربية السعودية	390,1	2 249,9	830,9	106,1	1,4		0,2	3,1	119,5	497,6	13,8	0,5	292, 5	253,1	225,9	213,9	8,6	1 110,1	95,2	6 412,2
السودان	69,1	480,4	59,8	8,1	0,1	0,3		2,9	654,6	42,8	0,2	0,0	14,4	31,0	17,2	26,8	23,7	493,0	0,3	1 924,5
سوريا	134,0	221,9	21,9	7,2	...	0,0	6,9		591,1	14,4	0,0	20, 8	9,3	35,0	110,1	157,0	39,9	597,8	69,2	2 036,5
الصومال	0,6	46,9	0,0	0,0	...	293, 5	0,0	15,6		0,0	0,2	0,0	49,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	407,1
العراق	2 164,9	0,0	0,4	17,8	...	0,0	219,6	0,0	0,0		7 993,1	0,0	93,3	10,1	0,0	160,4	0,0	507,4	0,6	11 167,6
عمان	25,2	2 778,3	353,7	0,3	0,0	0,0	0,0	439,8	0,0	23,2		25, 5	0,0	51,1	68,1	14,2	0,2	60,0	6,5	3 846,2
قطر	64,7	645,8	162,6	2,7	...	0,0	0,2	972,1	0,2	68,6	1,2		0,1	75,4	48,1	48,2	8,8	41,1	3,5	2 143,2
الكويت	138,2	529,0	86,1	35,7	0,0	0,0	4,2	435,6	36,7	493,4	0,0	0,0		103,6	73,2	90,9	0,5	264,2	9,0	2 300,2
لبنان	82,1	218,3	23,3	13,2	0,0	0,0	5,4	282,4	19,7	206,5	1,0	1,2	5,9		16,1	269,9	39,2	523,7	38,9	1 746,8
ليبيا	23,1	33,5	4,5	416,1	...	0,0	12,0	29,7	1,4	169,8	0,0	0,0	45,6	22,9		0,2	10,2	75,9	34,1	878,9
مصر	65,2	188,8	114,4	15,1	0,0	6,7	365,7	2 211,2	49,9	144,7	0,1	0,4	2,7	11,8	1 228,0		100,8	195,6	22,9	4 724,0
المغرب	7,5	158,1	33,7	202,3	0,0	0,0	789,3	1 744,0	0,5	25,2	0,1	7,7	3,6	40,8	31,5	24,0		97,0	341, 5	3 506,7
موريتانيا	0,1	30,3	0,4	8,9	...	0,0	34,6	5,9	0,3	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0		9,7	91,2
اليمن	48,0	1 623,3	11,6	1,0	...	13,8	0,8	683,5	3,1	33,3	73,2	0,2	118, 8	10,2	340,0	39,8	0,0	132,7		3 133,2
المجموع	3 803,7	9 908,6	2 491,6	1 083,3	302, 7	314, 3	1 456,2	#####	1 609,9	2 611,6	8 296,7	73, 3	735, 3	1 874,3	2 728,1	1 635,9	1 072,5	5 604,7	847, 3	59 600,5

المصدر: صندوق النقد العربي، على الخط:

http://www.amf.org.ae/ar/statlist

ما يلاحظ من الجدولين السابقين بأن الحجم الكلي للواردات البينية بين الدول العربية إرتفع من 50 مليار دولار في سنة 2006 إلى حوالي 59 مليار دولار سنة 2007، هذا في المجمل لكن الملاحظ هو أن المبادلات البينية لم تتجاز المليار دولار بين أي بلدين عربيين من جهة ومن جهة أخرى أن حجم المبادلات لم يصل في بعضها حتى إلى المليون دولار، وهذا راجع بالدرجة الأولى إلى تشابه النمط الإستيرادي وكذا محدودية الطاقة التصديرية وتشابهها (محروقات، معادن، مواد أولية أساسية، ...)

تتصف التجارة البينية العربية بالتركيز في عدد قليل من الشركاء التجاريين إذ أن معظم الصادرات والواردات تتركز بين دول عربية متجاورة نظرا لانخفاض كلفة النقل وسهولة التسوق[1].

[1] تقي عبد السالم: "مستقبل التجارة العربية البينية في ظل قيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبر" كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العراق، ص 30.

المطلب الثاني: أسباب ضعف التجارة البينية للدول العربية

يرصد تقرير اقتصادي أعدته الأمانة العامة لاتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي، متزامناً مع انطلاق أعمال الدورة الثالثة للقمة العربية التنموية الاقتصادية الاجتماعية في العاصمة السعودية، الرياض، أبرز المعوقات التي حالت دون زيادة المبادلات التجارية بين الدول العربية. ويشير التقرير إلى أن التجارة العربية البينية مازالت تعاني الضعف رغم إبرام الدول العربية اتفاقيات للتجارة الحرة وتيسير التبادل. حيث أنها – أي التجارة البينية بين الدول العربية – وفق آخر إحصائيات لم تتعد 10% من حجم مبادلاتها مع بقية دول العالم –غير العربية–، في وقت توجد مبادلات تجارية متزايدة مع بقية دول العالم الأخرى. ويرى التقرير أنه على الرغم من المبادلات التجارة العربية البينية شهدت نموا كبيرا في ظل مشروع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، إلا أنه هناك العديد من المعوقات التي تواجه التطبيق الفعلي للبرنامج التنفيذي لهذه المنطقة. ولعل وأهم دليل على ذلك تدني مستوى التجارة العربية البينية إلى حدود 10 % من حجم التبادل مع بقية الدول غير العربية، ويعود هذا إلى غياب الشفافية والمعلومات حول التعامل أو التبادل التجاري بين الدول الأعضاء، خاصة فيما يخص الإفصاح عن كافة الإجراءات الإدارية والسياسات الاقتصادية المختلفة التي تشكل عنصرا أساسيا في عملية التبادل التجاري المنطقة، هذا الغياب ينجم عنه انعكاس سلبي يؤثر على مجرى التطبيق لإجراءات تشجيع التبادل التجاري في المنطقة العربية. بالإضافة إلى التمييز في المعاملة الضريبية، حيث هناك فرض الضريبة على السلع المستوردة تختلف نسبتها عن النسبة المفروضة على المنتج المحلي مثل ضرائب المبيعات، ضريبة الاستهلاك، ضريبة الإنتاج أو ضريبة القيمة المضافة، كما أنه هناك حالات يتم فيها فرض رسوم مختلفة مثلما هو الشأن في حالة فرض رسوم مطابقة للمواصفات، مما يقلل من فرص المنافسة العادلة مع المنتج المحلي، كما أن فرض رسوم الخدمات على شكل نسب مئوية من قيمة السلعة المستوردة ينتج عنه تأثير مماثل للرسوم الجمركية، وبالتالي يؤدي إلى معاملة تمييزية للمنتج المحلي. ويصف التقرير تلك المعوقات بأنها معوقات بيروقراطية وتعقيدات جمركية وضريبية تتبعها بعض الدول العربية، وهي تشكل عائقا أمام جذب الاستثمارات العربية والأجنبية للمنطقة العربية.كما شملت المعوقات التي توصل لها تقرير الأمانة العامة للاتحاد، القيود غير الجمركية التي ما زالت تشكل صعوبات للمستثمرين والتجار، وفي الواقع فبالرغم من تخفيض التعريفة الجمركية إلى الصفر لم تحقق زيادة في التدفقات التجارية نظرا لعدم التزام الدول بإزالة كافة القيود الإدارية والنقدية والكمية بجانب تحرير السلع العربية من الرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل.

وبشكل أكثر دقة وتفصيلا يلخص التقرير أهم هذه القيود الكمية وغير الجمركية في وجود قيود فنية خاصة بالاشتراطات في الدول العربية، أي تعددية المواصفات لنفس المنتج وتعدد وتضارب الاجتهادات الإدارية في تطبيقها، مثل وضع العلامات واللاصقات على المنتج ودلالة المنشأ، وأنواع العبوات وغيرها، كما تقوم الدول العربية بتغيير في المواصفات والمقاييس دون إشعار مسبق، أضف إلى ذلك منع استيراد سلع معينة بحجة حماية

السلعة الوطنية دون الحصول على استثناء. إلى جانب القيود الإدارية وهي قيود خاصة بموضوع إعادة التثمين الجمركي، وكثرة الوثائق الإضافية غير الضرورية التي تتطلب مع البضاعة، ومشاكل النقل بالعبور، وإجراءات التخليص الجمركي وتكاليفها، وكذا الإجراءات المعقدة لفحص العينات والتخليص عند المعابر الحدودية. فضلا عن القيود النقدية والمالية، حيث إن بعض الدول العربية ما زالت لديها قيود على إجراءات التحويل وتعدد أسعار الصرف ومخصصات النقد الأجنبي وتشدد في إجراءات الائتمان (ما عدا دول مجلس التعاون، لبنان والأردن التي تفرض قيودا نقدية). أضف إلى ذلك المبالغة في رسوم تصديق القنصليات على شهادات المنشأ، حيث يتم تحصيلها في بعض الدول العربية حسب قيمة الفاتورة. كما أن اعتماد أغلب اقتصاديات البلدان العربية على إيرادات الجمارك والضرائب لسد احتياجاتها المالية والتنموية، أكبر عوامل إعاقة التعاون الاقتصادي العربي.

ويرى التقرير أيضا أن ضعف المقومات والبنيات الأساسية في الدول العربية شكلت عائقا أيضا لعل في مقدمتها وسائل النقل البري والبحري، الاتصالات. ويرى التقرير أن هذه الوسائل تكاد تكون منعدمة بين المشرق والمغرب مما يجعل التجارة بين جناحي الوطن العربي تكون منعدمة ومتدنية، وهذا ما يعتبر أيضا ارتكاز التبادل التجاري العربي على الدول المتقاربة جغرافيا.

كما يشير التقرير إلى مسألة اعتماد أغلب الدول العربية في عملياتها التجارية على الخارج، حيث أن الصناعة العربية ضعيفة بالمقارنة مع باقي دول العالم، فهي تحصل على المنتجات الصناعية من الدول المتقدمة، وكذا تشابه صادرات الدول العربية فهي مواد أولية كالنفط والحديد، وهي منتجات يتعذر زيادة صادراتها إلى الدول العربية الأخرى، وهو ما يفسر ربما ضعف نسبة التجارة البينية العربية. أضف إلى ذلك ضعف الهياكل الاقتصادية العربية من جهة وتشابهها من جهة أخرى، مما أدى إلى تخوف من فتح الأسواق العربية على بعضها، واستمرار بقاء الدول العربية على هامش النظام التجاري الدولي بنسبة متواضعة جدا من حجم التجارة العالمية للسلع والخدمات.

اعتبر التقرير أن غياب قطاع الخدمات في المنطقة، رغم دعوة المجلس الاقتصادي والاجتماعي للدول العربية إلى مفاوضات لتحرير التجارة في قطاع الخدمات، إلا أن ذلك ظل مقصورا على خمس دول هي المغرب، تونس، مصر، الأردن وموريتانيا بقيمة إجمالية قدرت ب 69,6 مليار دولار. ويؤكد التقرير أن لتجارة الخدمات أهمية بالغة في النشاط الاقتصادي والاستثماري ويؤدي تحريرها إلى زيادة التجارة في السلع والخدمات وزيادة النمو الاقتصادي وفرص العمل[1].

[1] http://www.alriyadh.com/802985

خُلاصَة:

إن اقتصاديات البلدان النامية تعاني من معوقات خاصة منشأها التفاعل بين العوامل العديدة المرتبطة بحجم هذه البلدان. وتشترك هذه البلدان في عدد من السمات التاريخية والمشاكل الهيكلية مثل صِغَر حجم سكانها – ليس كلها–، وبالتالي صِغَر حجم أسواقها؛ وضيق وضَعف قاعدة مواردها وتعرضها لمخاطر الكوارث الطبيعية؛ واعتمادها على تصدير مجموعة صغيرة من المنتجات الأولية في الحصول على النقد الأجنبي، كما أن رأس المال المحلي اللازم للاستثمارات الإنتاجية يعد محدوداً بصفة عامة وبالتالي تلجأ غالبا للإستدانة أو الإعتماد على الإستثمارات الأجنبية والتي تكون من طرف الدول المتقدمة غالبا. وباختصار، تعد القاعدة اللازمة لتحقيق الإيرادات فيها ضيقة. وتمثل الزراعة القطاع الأساسي لكثير من اقتصاديات البلدان النامية الصغيرة، وتعد المصدر الرئيسي لمعيشة السكان بالإضافة إلى كونها من المصادر الرئيسية لحصيلة الصادرات. وتمثل التغيرات التي تطرأ على البيئة العالمية لتجارة المنتجات الزراعية، بما في ذلك التغيرات المترتبة على اتفاقية الزراعة التي عقدتها منظمة التجارة العالمية، تحديات خاصة أمام البلدان النامية خاصة الصغيرة منها (ذات السوق الضيقة والموارد المحدودة). فعلى الرغم من أنها تخلق فرصاً أمام جميع البلدان للاستفادة من النظام التجاري القائم على مزيد من المنافسة والإنصاف، فإن بعض السمات الخاصة لاقتصاديات البلدان النامية الصغيرة قد تقيد من قدرتها على الاستفادة من تلك الفرص.

أما المنطقة العربية فهي تعد جزءا من البلدان النامية غير أن لها بعض المميزات التي تجعل منها أكثر تقاربا وتشابها من حيث الهيكل الإقتصادي والإجتماعي، لكن بالرغم من ذلك تشير التقارير إلى أن التجارة العربية البينية مازالت تعاني الضعف رغم إبرام الدول العربية اتفاقيات للتجارة الحرة وتيسير التبادل. حيث أن التجارة البينية بين الدول العربية وفق آخر الإحصائيات لم تتعد 10%، في وقت توجد مبادلات تجارية متزايدة مع بقية دول العالم الأخرى. ويعزى هذا إلى العديد من المعوقات التي غالبا ما تكون معوقات بيروقراطية وتعقيدات جمركية وضريبية تتبعها بعض الدول العربية، وهي تشكل عائقا أمام جذب الاستثمارات العربية والأجنبية للمنطقة العربية. بالإضافة إلى ضعف المقومات والبنيات الأساسية في الدول العربية التي شكلت عائقا أيضا لعل في مقدمتها وسائل النقل والاتصالات. حيث أن هذه الوسائل تكاد تكون منعدمة بين المشرق والمغرب مما يجعل التجارة بين أقطار الوطن العربي متدنية، وهذا ما يجعل ارتكاز التبادل التجاري العربي على الدول المتقاربة جغرافيا. كما أن هناك مسألة اعتماد أغلب الدول العربية في عملياتها التجارية على الخارج، حيث أن الصناعة العربية ضعيفة بالمقارنة مع باقي دول العالم، فهي تحصل على المنتجات الصناعية من الدول المتقدمة، وكذا تشابه صادرات الدول العربية فهي مواد أولية كالنفط والحديد، وهي منتجات يتعذر زيادة صادراتها إلى الدول العربية الأخرى، وهو ما يفسر ربما ضعف نسبة التجارة البينية العربية. أضف إلى ذلك ضعف الهياكل الاقتصادية العربية من جهة وتشابهها من جهة أخرى، مما أدى إلى تخوف من فتح الأسواق العربية على بعضها، واستمرار بقاء الدول العربية على هامش النظام التجاري الدولي بنسبة متواضعة جدا من حجم التجارة العالمية للسلع والخدمات.

الفصل الثاني

العلاقات الاقتصادية للدول النامية بالعالم المتطور

وإشكالية التنمية الاقتصادية

تمهيد:

بعدمت رأينا ضعف العلاقات الاقتصادية البينية للدول النامية نظرا لعدة اعتبارات إقتصادية في المقام الأول، نجد أنفسنا أمام تحليل أهم العلاقات الاقتصادية في الوقت الحالي وهي علاقة الدول النامية بالدول المتقدمة والتي إرتبطت بإسم التبعية في كثير من الأحيان، من جهة أخرى الدول النامية كثيرا ما تجد نفسها أمام مخططات للتنمية واستراتيجيات تعتمد في كثيرا على القنوات الخارجية متمثلة في العلاقات الاقتصادية الدولية، فمن جهة العالم المتقدم نجده أكثر الباحثين عن الأسواق التي تمكنه من بسط أنظمته ومناهجه لتحقيق معدلات للنمو تمكنه من الحفاظ على استقراره المالي والنقدي وكذا الإجتماعي كهدف أساسي، لكن السؤال الذي يطرحه كثير من الاقتصاديين خاصة من جانب الدول النامية هو أن هذه العلاقات الاقتصادية إلى أي مدى تساهم في العملية التنموية للبلدان النامية وهل تساعد الدول النامية على إختلاف مستوياتها على الخروج من دائرة تخلفها الاقتصادي أم أنها تزيد من شساعة الهوة بينها وبين العالم المتقدم، نظرا لكون أن القطاعات الاقتصادية للدول النامية هي في الغالب بدائية وتتطلب إعادة هيكلة وهذا لا يكون إلا باستخدام أساليب حديثة تعتمد بالأساس على التكنلوجيا المحتكرة من طرف الدول المتقدمة، فمشكلة الدول النامية هي كيف تقوم باستغلال علاقاتها الإقتصادية الدولية مع العالم المتقدم لصالح خططها التنموية بدل تكييف اقتصادها على التبعية السائدة، من خلال هذا الفصل نبحث في حجم العلاقات الاقتصادية للدول النامية مع العالم المتقدم وكذا في أشكال هذه العلاقات مع تحليل إشكالية التنمية الاقتصادية التي كما سبق وبينا أنها متفاوتة المستويات بين الأقطار النامية وهذا يرجع إلى تفاوت وإختلاف السياسات التي انتهجتها كل دولة في مجال التبادل الدولي، وبالتالي نعالج هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

- *المبحث الأول: النظام الإقتصادي العالمي الجديد*
- *المبحث الثاني: انعكاسات التقسيم الدولي للعمل على الدول النامية.*
- *المبحث الثالث: واقع المساعدات التنموية الموجهة للعالم النامي.*
- *المبحث الرابع: إسهامات الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاديات النامية.*
- *المبحث الخامس: الإصلاحات الاقتصادية الموجهة للدول النامية*
- *المبحث السادس: دور البنك الدولي والشركات متعددة الجنسية في تمويل التنمية.*
- *المبحث السابع: آثار المنظمة العالمية للتجارة على الإقتصاديات النامية.*

المبحث الأول: النظام الإقتصادي العالمي الجديد

كرس النظام الاقتصادي الذي ساد بعد الحرب العالمية الثانية إلى غاية عام 1971 التفاوت الشديد بين الدول النامية والدول المتقدمة اقتصاديا من خلال التحكم في التجارة الدولية وتنظيميا من خلال هيكل وطريقة إدارة المنظمات الاقتصادية والتجارية الدولية. فأدت هذه الوضعية الناتجة عن هذا النظام إلى تفاقم أزمة التنمية بالبلاد النامية وإلى محدودية النمو بالبلاد المتقدمة، مما ساعد على التفكير والدعوة إلى إعادة ترتيب العلاقات الدولية لما يخدم مصالح كل الأطراف المكونة لهذا النظام الاقتصادي الدولي.

المطلب الأول: بوادر الدعوة إلى نظام اقتصادي عالمي جديد.

عرفت بداية السبعينات مجهودات مكثفة من جميع أطراف المجتمع الدولي لإعادة ترتيب العلاقات الاقتصادية فيما بينها وتصحيح الإختلالات الناتجة عن النظام الاقتصادي السائد من قبل.

ولعل نتائج المرحلة الأولى الممتدة من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى 1973 قد أبرزت الحاجة الشديدة إلى نظام اقتصادي دولي جديد و خاصة تلك النتائج المتعلقة بمدى الظلم الواقع على الدول النامية والتفاوت الذي كانت تتسع هوته بين الدول الرأسمالية والدول النامية، واكتشاف أن استمرار تلك الأوضاع ليس في صالح الدول المتقدمة نفسها، بل و أدركت عناصر مستنيرة في الغرب أن الرخاء لا يمكن أن يستمر وأن السلام الدولي لا يمكن أن يستتب، إذا لم تؤخذ تطلعات شعوب العالم الثالث في الاعتبار[1].

ومن ناحية أخرى تزايد إدراك ووعي الدول النامية بعد نجاح دول الأوبك في التحكم في أسعار وكميات البترول لتحقيق مصالحها منذ عام 1973، وبعد حرب أكتوبر العظيمة اكتشافها أن لديها من الإمكانيات ما يؤهلها لتغيير هذا النظام لصالحها، حيث إن قرار الأوبك قد نقل لأول مرة – ولو لأجل محدود وبسلعة واحدة– السلطة الاقتصادية إلى العالم الثالث وعلى صعيد آخر اتضح من انتصار الشعب الفيتنامي بعد حرب الثلاثين عاما أن استخدام القوة العسكرية لم يعد الوسيلة الفعالة لتأكد السلطة الاقتصادية[2].

وهكذا تبلور شيئا فشيئا الإحساس بأن تعديل نظام العلاقات الاقتصادية الدولية الراهنة تعديلا جوهريا يقتضي تعديلات جذرية في إستراتيجية التنمية والسياسات الاقتصادية بل والاجتماعية داخل الدول المعنية، ومؤدي ذلك هو أن البحث عن نظام اقتصادي دولي جديد يجب أن يتعمق ويمتد ليصبح بحثا عن نظام اقتصادي عالمي جديد.

وبالفعل دعت دول عدم الانحياز في مؤتمرها الرابع المنعقد في سبتمبر 1973 بالجزائر إلى إقامة نظام اقتصادي دولي جديد يتيح ظروف أفضل للتقدم الاقتصادي والاجتماعي لجميع البشرية ويعطي فرصا متساوية للنمو والتنمية لجميع أطرافه. ومند هذا التاريخ اهتمت الهيئات الدولية بهذا الموضوع.

---

[1] حازم الببلاوي "النظام الاقتصادي العالمي المعاصر" عالم المعرفة، 1978، الكويت، ص82.
[2] إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة العامة للكتاب، 1977، مصر، ص 16.

خلال دورتها الخاصة لسنة 1974 المخصصة لمناقشة موضوع قضايا التنمية والمواد الأولية، المنعقدة بناء على طلب من الجزائر، اتخذت الجمعية العامة للأمم المتحدة قرارين تاريخيين و يتعلق القرار الأول إعلان بشأن إقامة نظام اقتصادي دولي جديد والقرار الثاني يتعلق ببرنامج العمل لإقامة نظام اقتصادي دولي جديد.

وجاء في الإعلان بشأن إقامة نظام اقتصادي دولي جديد: "نعلن رسميا تصميما الموحد على العمل دون إبطاء من أجل إقامة نظام اقتصادي دولي جديد، قائم على العدالة ، والمساواة والترابط، والمصلحة المشتركة والتعاون بين الدول بغض النظر عن نظمها الاقتصادية والاجتماعية، نظام يعالج التفاوت ويصحح مظاهر الظلم الحالية، ويجعل من الممكن تصفية الهوة المتزايدة بين الدول المتقدمة والدول النامية ، ويؤمن التنمية الاقتصادية والاجتماعية المطردة، والسلم والعدل للأجيال الحالية والمقبلة...."[1].

أما برنامج العمل من أجل إقامة نظام اقتصادي دولي جديد فقد تكون من عشر نقاط بما يجب أن يدور حوله الحوار وتبتدع له الحلول وهي:

- مشكلات المواد الخام والمواد الأولية، وأثرها على التجارة والتنمية.

-نظام النقد الدولي وعلاقته بتمويل التنمية في الدول النامية.

- التصنيع ووسائل تشجيعه في الدول النامية.

- انتقال التكنولوجيا.

- إجراءات الضبط والرقابة على الشركات متعددة الجنسيات.

- ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية.

- تنمية التعاون بين الدول النامية.

- مساعدة الدول في ممارسة سيادتها الدائمة على مواردها الطبيعية.

- تقوية دور منظمات الأمم المتحدة في مجال التعاون الاقتصادي الدولي.

- برنامج خاص لمعونات طوارئ للدول التي تأثرت أكثر من غيرها من الأزمات الاقتصادية، ومنها الدول الأقل نموا والتي ليس لها منافذ بحرية[2].

وفي دورتها العادية التي انعقدت في فترة سبتمبر - ديسمبر 1974. أسفرت أعمال هذه الدورة عن إصدار قرار الجمعية الخاص بإقرار ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، بحيث يركز على فكرة التعاون الدولي والتمسك

---

[1] جودة عبد الخالق "الاقتصاد الدولي -*من المزايا النسبية إلى التبادل الإسكاني*-" 1985، مصر، ص 245.

[2] المرجع السابق، ص 246.

بأهداف الأمم المتحدة وضرورة التنمية، كما يحدد الهدف الرئيسي من الميثاق وهو إقامة نظام اقتصادي دولي جديد.

فكرة ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية تعكس الإحساس المتزايد بضرورة معاملة كل الدول معاملة المتساوين، وهو أمر كان يصعب التفكير فيه غداة الحرب العالمية الثانية، حينما كانت معظم الدول النامية مستعمرات للدول الرأسمالية المتقدمة.

وتتمثل أهم الحقوق والواجبات الاقتصادية للدول طبقا لهذا الميثاق كالآتي:

- حق كل دولة في تنظيم الاستثمارات الأجنبية في بلادها.
- حق كل دولة في تأميم الممتلكات الأجنبية أو نقل ملكيتها بتعويض مناسب.
- حق كل دولة في المشاركة في التجارة الدولية طبقا للترتيبات التي تراها مناسبة.
- مسئولية كل دولة عن تحقيق التقدم لشعبها، وحقها في اختيار أهداف ووسائل ذلك.
- حق الدول في المساواة التامة والفعلية في اتخاذ القرارات بخصوص المشاكل الاقتصادية الدولية.
- حق كل دولة في الاستفادة من التقدم العلمي والحصول على التكنولوجيا.
- التزام كل الدول بالسعي لتحقيق نزع السلاح.
- حق الدول النامية في الحصول على معاملة تفضيلية في أسواق الدول المتقدمة [1].

ثم جاء مؤتمر الحوار بين الشمال والجنوب في ديسمبر 1975 ويعرف أيضا بمؤتمر الأغنياء والفقراء الذي عقد بباريس حول قضايا الطاقة والمواد الأولية والتنمية والشئون المالية والديون، ثم مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة الذي عقد في نيروبي بكينيا في مايو 1976، وطرحت في جدول أعماله قضيتين متصلتين، هما قضية المواد الأولية وقضية المديونية الخارجية للدول النامية، وفيما يتعلق بقضية المواد الأولية تقدمت الدول النامية بمشروع برنامج متكامل لأسعار المواد الأولية، يتلخص في إنشاء صندوق خاص للمحافظة على أسعار 17 مادة خام تمثل فيما بينها ثلاثة أرباع صادرات الدول النامية (فيما عدا البترول) على أن يخصص له حوالي ثلاثة مليارات دولار، وقد انقسمت الدول الرأسمالية المتقدمة حيال هذا الموضوع، فعلى طرف النقيض وقفت كل من الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا الغربية واليابان تعارض التدخل في قوى السوق وجهاز الثمن، شاهرة بذلك الأسلحة الخاصة بتقسيم العمل الدولي ومبدأ حرية العالم الثالث، بينما تبنت فرنسا موقفا وسطا[2].

[1] عبد المطلب عبد الحميد: النظام الاقتصادي العالمي الجديد. مجموعة النيل العربية القاهرة 2003. ص 24.
[2] جودت عبد الخالق، مرجع سابق، ص 254.

أما بالنسبة لقضية المديونية الخارجية، فقد اقترحت مجموعة السبع والسبعين، عقد مؤتمر دولي لهذا الغرض، تناقش فيه كل الجوانب المختلفة بهذا الموضوع، وتوضح قواعد عامة للتخفيف من عبء المديونية على الدول النامية، وفي الجانب الآخر، رفضت الدول الرأسمالية المتقدمة هذا الاقتراح وأصرت على التفاوض مع كل بلد مدين على حدة.

وإزاء هذه المواقف المتعنتة من الدول المتقدمة لم يتمكن "الأنكتاد" الرابع من الوصول إلى نتائج محددة فيما يتعلق بالجهود الدولية لمعالجة قضايا المواد الأولية والتنمية.

وبالرغم من فشل هذا المؤتمر في الوصول إلى نتائج محددة إلا أنه شهد أكثر من أي وقت مضى، توحد جبهة الدول النامية، ولم تنجح الجهود التي بذلتها الدول الرأسمالية المتقدمة سرا وعلانية في تمزيق وحدة هذه الدول، وهذا إنجاز حقيقي، فالصراع لتغيير النظام الاقتصادي الدولي الراهن صراع بين طرف قوي هو الدول الرأسمالية المتقدمة، وطرف ضعيف هو الدول النامية.

من الملاحظ أنه إذا كانت تلك المرحلة قد شهدت بداية قوية نحو تكوين اقتصاد دولي جديد يكون أكثر عدالة ويحقق السلام الدولي، فإن نهاية هذه المرحلة أبرزت نتائج معينة ومتغيرات جديدة، وقوى دافعة أخرى، يبدو أنها تعلن من جديد عن شكل "نظام اقتصادي عالمي جديد" قد يختلف عما نودي به في بداية هذه المرحلة، حيث أسفرت نتائج المرحلة 1974-1990 عن تفاقم أزمة المديونية الخارجية للدول النامية عام 1982 وتزايد قوة تأثير صندوق النقد الدولي والبنك الدولي واتفاقهما على ضرورة تنفيذ برامج التثبيت والإصلاح الهيكلي في الكثير من الدول النامية، من خلال مبدأ المشروطية الدولية المتبادلة بين المنظمتين.

المطلب الثاني: اتجاهات التجارة الدولية في ظل تقسيم العمل الدولي الجديد:

شهد الاقتصاد العالمي منذ بداية السبعينات اتجاها نحو تكوين الكتل الاقتصادية وإنشاء مناطق للتجارة الحرة والاتحادات الجمركية. وقد تسارع هذا الاتجاه في أعقاب الثمانينات مع إعلان برنامج إنشاء السوق الأوربية المشتركة الموحدة سنة 1992 وإنشاء سوق حرة للتجارة بأمريكا الشمالية سنة 1989 ضمت الولايات المتحدة وكندا والمكسيك أخيرا، وبذلك أصبحت الكتل التجارية الإقليمية تتقلد دور المحرك لتنمية التجارة الدولية، وتبين الإحصائيات أن حصة التجارة الخارجية لأهم التجمعات التجارية الإقليمية في قيمة التجارة العالمية لعام 1989 بلغت 96 %.

وهكذا أصبح الاتجاه الإقليمي المتزايد في التجارة الدولية يشكل وسيلة هامة للتصدي للأزمة التي يعيشها النظام التجاري الدولي بسبب انهيار دعائم اتفاقية "بروتن وودز" Bretton Woods منذ بداية السبعينات.

رافقت ظاهرة الإقليمية في نمط التدفقات العالمية للتجارة ظاهرة تزايد وتيرة التقدم التقني وتنظيم الاقتصاد الدولي. لقد ساعد هذين الإثنين على إمكانية التخصص الجزئي في الفرع الواحد.

ونتيجة لذلك أصبحت أجزاء منفردة من فروع الإنتاج هدفا للتخصص بدل هذه الفروع بالكامل، و أتيح تحقيق هذه الإمكانية إلى حد كبير بفضل العامل الثاني أي التنظيم الدولي للاقتصاد الذي عرف قفزة نوعية في تطور التعاون الإنتاجي الدولي، وتطورت بشكل لم يسبق لها مثيل الأشكال الجديدة للتبادل الدولي.

وأدت الاتجاهات المعاصرة في التخصص إلى إدماج وثيق للاقتصاديات الوطنية بصورة مباشرة في عملية الإنتاج وهكذا فقدت الدول المتطورة استقلاليتها، وأصبحت تعتمد أكثر فأكثر على بعضها البعض وعلى بعض الدول النامية.

وتعزز هذا الاتجاه أيضا بإتقان تنظيم التجارة الخارجية من الاحتكارات الدولية المنتشرة عبر أنحاء العالم والمرتبطة مع بعضها البعض والتي تشكل إمبراطوريات اقتصادية حقيقية حلت محل الإمبراطوريات الاستعمارية القديمة.

بالأشكال الجديدة لتنظيم الاقتصاد الدولي وفق التقدم التكنولوجي، أصبحت تؤمن الدول المتقدمة مصالحا وسيطرتها على التجارة الدولية خاصة تجارة المواد المصنعة أي المجال الذي يمنح المزايا الرئيسية المرتبطة بالثورة العالمية التكنولوجية والأشكال الجديدة للتجارة التي تنبثق عنها. وهكذا أصبح التبادل بين الدول المتقدمة يمثل 2/3 تجارة السلع الصناعية، أما صادراتها من هذه السلع للدول النامية بلغ 1/4 من إجمالي التبادل الدولي[1].

ونتيجة هذه التغيرات هي استيلاء الدول الرأسمالية الرئيسية واحتكاراتها على أهم ميادين التجارة الدولية، وذلك بواسطة سيطرتها على ميادين الإنتاج التي أصبحت تخلق مزايا نسبية جديدة بفضل زيادة وثيرة التقدم التكنولوجي. بينما لم يبق أمام البلدان النامية إلا أن ترضى بإمكانيات مشكوك فيها للتنمية من خلال النمو الكمي في صادرات المواد الخام، وهو المجال الذي لم يمسه التقدم العلمي التكنولوجي إلا قليلا نسبيا، باستثناء مجموعة صغيرة فقط من الدول النامية التي استطاعت أن تحتل مكانا في هذا التدويل للإنتاج، وحققت جزئيا نموا في تجارة السلع الصناعية، وهذه الدول هي: كوريا الجنوبية، هونكونغ، سنغافورة، البرازيل، المكسيك، الأرجنتين و ماليزيا.

فخلال السبعينات صدرت هذه الدول 70% من السلع المصنعة إلى الدول المتطورة لكن الجزء الأكبر من هذه الصادرات الصناعية لا ترتبط إلا قليلا بالثورة التكنولوجية. و من تم فقدت مزاياها النسبية بالنسبة للبلاد المتقدمة. و تتشكل هذه الصادرات بصورة رئيسية من الألبسة الجاهزة والأقمشة والمنتجات الغذائية، ولم تشكل المكائن والمعدات إلا 1/4 هذه الصادرات بالقيمة حتى هذه المنتجات الأخيرة ما هي إلا تجميع للقطع التي تصنع في البلاد المتقدمة.

إن ظهور إنتاج مثل هذه السلع المصنعة في الدول النامية لا يرتبط بتصنيعها بقدر ما يعكس إستراتيجية المصالح الأنانية للشركات المتعددة الجنسيات التي تعمل على إنشاء هذه الصناعات في البلاد النامية للتمتع بالمزايا النسبية لليد العاملة الرخيصة التي فقدتها داخل بلادها بسبب ارتفاع الأجور. بالموازاة ركزت الدول المتقدمة جهودها في الصناعات الأكثر استعمالا لرأس المال التكنولوجي حيث تكون المكاسب عالية، وتخلت عن فروع الصناعات

[1] المرجع السابق، ص 25.

ذات المكاسب الضعيفة بتلوث البيئة. وتحت تأثير هذه العوامل تجري عملية تعميق لتقسيم الدولي للعمل التي أخذت شكل نقل الفروع الصناعية من البلدان المتقدمة نحو بعض البلدان النامية.

فعلى صعيد التدفقات التجارية، عرفت أواخر السبعينات وبداية الثمانينات نموا في التجارة الدولية يفوق النمو في الإنتاج الدولي، كما تميزت هذه التجارة بالتبعية المتبادلة للأقطاب الرئيسية و بعض دول المحيط بالتمركز في مناطق جغرافية معينة. واتسم تطور التجارة الدولية بين الدول المتقدمة والدول النامية باللاتكافئ.

وقد يلاحظ هذا التهميش ليس فقط من جانب نصيب هذه الدول في التجارة الدولية. ولكن من مكانتها في التقسيم الدولي الجديد، هذا النظام الذي احتفظ بالعلاقة سيطرة / تبعية الموجودة بين الشمال والجنوب، وذلك من خلال حرمانها من الاستفادة من مزايا الصناعات ذات الثقافة العالية، وتخصيصها في الصناعات المركبة أو الصناعات المرتبطة بالتقنيات التي استفادت مزاياها بالدول المتقدمة أي أصبحت إنتاجياتها الجديدة تساوي الصفر.

والمقارنة البسيطة بين استيراد وتصدير المواد الأولية والمواد المصنعة لسنة 1984 في المناطق الثلاثة الكبرى تبين لنا تدهور مكانة الدول النامية في التجارة الدولية كما يوضحها الجدول رقم: 2-2-1

الجدول رقم 2-2-1: التجارة الدولية بالمناطق الكبرى لسنة 1984

الوحدة : مليار دولار: القيمة بفوب FOB*

	المواد المصنعة				المواد الأولية			
	صادرات	واردات	%ص	%و	صادرات	واردات	%ص	%و
الدول الرأسمالية المتقدمة	893	762	78.1	66.7	319	506	43.6	69.1
الدول النامية	146	272	12.1	23.8	316	151	43.2	206
الدول الاشتراكية	104	109	9.1	9.5	96	75	13.1	10.3
المجموع	**1143**	**1143**	**100**	**100**	**732**	**732**	**100**	**100**

Source *: GATT 1986 appendice page 175.*

يظهر من خلال الجدول أم الدول النامية تستورد 23.8% من المواد المصنعة وتصدر 43.2% من المواد الأولية. بينما الدول المتقدمة الرأسمالية تصدر 78.1% من المواد المصنعة و تستورد 69.1% المواد الأولية، لكن

* FOB : إختصار لـ Free on Board التسليم على ظهر السفينة وتشير إلى أن المستورد يتحمل مسؤولية البضاعة بعد تحميلها على ظهر السفينة وبالتالي يجب عليه أن يدفع تكلفة التأمين من لحظة شحن البضائع من ميناء الإقلاع، حيث لا يشمل سعر البضاعة تكلفة النقل والتأمين.

الملاحظ أيضا أن الدول النامية لا تصدر إلا 12.8% من المواد المصنعة بينما الدول المتقدمة تصدر 43.2% من المواد الأولية.

هذه الأرقام تتطابق والصورة التقليدية للتقسيم الدولي للعمل، بحيث الدول المتقدمة مستوردة للمواد الأولية ومصدرة للمواد المصنعة والدول النامية عكس ذلك. لكن رغم الاحتفاظ ببعض معالم التقسيم التقليدي، فهناك بروز معالم جديدة لتقسيم دولي جديد يعمق علاقة السيطرة / التبعية بين الأطراف المتبادلة.

وتتجلى هذه المعالم في منافسة الدول المتقدمة للدول النامية في إنتاج وتصدير المواد الأولية من جهة. ومن جهة أخرى، في الاهتمام المتزايد للدول النامية بالتنمية الصناعية، وتصنيع بعض الدول مثل التي أصبح يطلق عليها اسم الدول المصنعة الجديدة. وساهمت هذه الدول في ارتفاع نصيب الدول النامية من الصادرات الصناعية الذي انتقل من 14% من مجموع الصادرات سنة 1970 إلى 30% سنة 1986.

وهكذا تظهر معالم جديدة لتقسيم للعمل بين الشمال والجنوب مبني على المزايا النسبية للصناعات ذات الاستعمال المكثف لليد العاملة الرخيصة الموجودة بالدول النامية والصناعات ذات التكنولوجية العالية وذات الاستعمال المكثف لرأس المال الموجود بالدول المتقدمة.

ويتجسد هذا الاتجاه من خلال معطيات الجدول 2-2-2، الذي يقسم الأصناف الكبرى للمنتوجات إلى مجموعات صغيرة. ويوضح درجة التخصص في هذه المنتوجات والأرصدة التجارية في المناطق الثلاثة الكبرى.

الجدول رقم 2-2-2: الأرصدة التجارية لسنة 1984

	الدول المتقدمة الرأسمالية	الدول النامية	الدول الاشتراكية
المواد الكيماوية و نصف المصنعة	+47	-41	-7
المواد الكهربائية و الميكانيكا	-106	-101	-5
مواد الاستهلاك ما عدا السيارات	-22	+17	+5
المواد الغذائية	-5	+7	-12
المواد الأولية	-12	+11	+2
المحروقات	-179	+146	+33

***Source**: GATT. 1986. Appendice page n° 175.*

يستنتج من الأرقام الواردة في الجدول، تخصص الدول المتقدمة في الصناعات الكهربائية والميكانيكية، وبعض الصناعات الأخرى وتبعيتها في مواد الطاقة ومواد الاستهلاك المصنعة والمواد الأولية.

كما يلاحظ أغلبية التدفقات التجارية، ما عدا المحروقات، تقوم بين الدول المتقدمة، وهذا ما يدل على تركز التجارة الدولية في هذه المنطقة.

إن إعادة هيكلة النظام التجاري التقليدي يدخل في إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل الذي احتفظ بجوهره القديم القائم على علاقة الهيمنة/ التبعية، لكن أدخل بعض التغيرات على مستوى الإنتاج و التوزيع. و ذلك بإدماج بعض الدول النامية في النظام الرأسمالي ورفع حصتها في التجارة الدولية خاصة في المواد الصناعية.

وهذا لا يعني خدمة للدول النامية بقدر ما هو خدمة لمصالح الدول المتقدمة الرأسمالية، وذلك بتحويل بعض التخصصات الصناعية إلى بعض المناطق الإستراتيجية اقتصاديا وسياسيا في آسيا وأمريكا اللاتينية للحفاظ على المزايا النسبية لهذه الصناعات بسبب وجود اليد العاملة و المواد الأولية بأثمان معقولة في هذه المناطق.

لكن تبعية هذه البلدان للدول المتقدمة تبقى قائمة في تسويق منتوجاتها الصناعية واستيراد الآلات الصناعية المنتجة. والرصيد التجاري السالب (23 مليار دولار) لدول آسيا الجنوبية و جنوب شرق آسيا لسنة 1984 – في تدفقاتها التجارية يشهد على هذه التبعية.

المبحث الثاني: انعكاسات التقسيم الدولي للعمل على الدول النامية.

لعل أهم انعكاسات أزمة الاقتصاد الرأسمالي خلال السبعينات والثمانينات تجلت في تعزيز علاقة تبعية – هيمنة بين البلاد النامية والمتقدمة على جميع المستويات، التجارية والتكنولوجية والمالية.

المطلب الأول: التبعية التجارية.

الفرع الأول: على مستوى السوق.

لقد ترتب عن أزمة التضخم الركودي في البلاد الرأسمالية منذ 1973 اتساع نطاق البطالة وارتفاع تكاليف الإنتاج وارتفاع أسعار المنتجات الصناعية. في ظل ذلك تولدت النزعة الحمائية، وهي النزعة الرامية إلى الحد من دخول المنتجات الصناعية للعالم الثالث إلى أسواق البلاد الصناعية الرأسمالية، استنادا إلى أن هذه المنتجات تستطيع بانخفاض أثمانها النسبية أن تهدد المركز التنافسي للصناعات المحلية للبلاد المتقدمة، وهو ما يعني نقص معدل الأرباح وما يترتب عنه من بطالة وإفلاس صناعي.

وتحتوي السياسة الحمائية ضد صادرات الدول النامية عدة أشكال وأدوات متعددة ومتشابكة منها المباشرة وغير المباشرة. المباشرة تتمثل في نظام التعريفات الجمركية ونظم تحديد الاستيراد مثل القيود الكمية والترتيبات التسويقية التقليدية وقيود التصدير الاختيارية. أما غير المباشرة فعادة ما تكون في صورة المواصفات أو المعايير الصناعية والاشتراطات الصحية والتسهيلات المالية والتجارية للصناعات المحلية.

وبما أن أغلب صادرات البلاد النامية أي 70 % تتجه للبلاد الرأسمالية، فإذا تأثرت كثيرا بالإجراءات والتدابير الحمائية لهذه الدول التي جعلت نمو صادرات البلدان النامية ينخفض من 23 % سنويا خلال فترة 1980-1970 إل 6% خلال فترة 1985-1980.

ولقد اتجهت السياسة الحمائية وغيرها من أشكال التدخل التجاري من قبل البلاد المتقدمة نحو التزايد منذ بداية الثمانينات. ورغم نداءات المحافل الدولية للحد من النزعة الحمائية، فلا تزال البلدان المتقدمة تتخذ الكثير من الإجراءات تشكل حواجز أمام صادرات البلدان النامية وخاصة في الصناعات التي حققت فيها مزايا نسبية. يشير الإعلان الاقتصادي لحركة دول عدم الانحياز الصادر في هراري- زمبابوي- عام 1986 إلى أنه لا يزال ثلث صادرات البلدان النامية إلى البلدان الرأسمالية يواجه إجراءات تقييدية وتدابير تجارية لا مبرر لها بحجة مكافحة الإغراق. لذا فإن استمرار الدول المتقدمة في انتهاكها لقواعد ومبادئ معايير نظام التجارة الدولية سيؤثر سلبا على تجارة الدول النامية وتنميتها ويقوض ويؤخر عملية التكيف الهيكلي لهذا النظام.

وأبرز الشواهد على انتهاك مبادئ ومعايير التجارة الدولية من الدول الرأسمالية هي:

– تصاعد الإجراءات الحمائية وخاصة في مجالات الصناعية التي عرفت مزايا نسبية (الملابس، الصلب، الأحذية والجلود).

– تصاعد النزعة الإقليمية في التجارة الدولية واللجوء إلى الحلول الإقليمية والثنائية خارج الإطار القانوني للتجارة الدولية.

– اللجوء إلى حماية المواد الزراعية عن طريق الدعم الزراعي حيث أنفقت أوروبا واليابان و الولايات المتحدة الأمريكية ما يزيد عن 71 مليار دولار على برامج الدعم الزراعي.

– التخلي عن المعاملة المميزة للبلدان النامية، حيث تشير تقارير الأمم المتحدة أن 50 % من صادرات أمريكا اللاتينية تعاني نوعا من القيود من البلدان الرأسمالية الصناعية.

– تزايد سيطرة الشركات الاحتكارية على القنوات التجارية، تشير إلى أن 40% من التجارة العالمية تتم بين الشركات العالمية الكبرى والفروع التابعة لها والموجودة خارج البلد الأم. لقد زادت القوة التسويقية لهذه الشركات من سيطرتها وهيمنتها على التجارة الدولية، وذلك على حساب تجارة الدول النامية التي تعاني من الممارسات العنصرية والتقييدية التي تضعها هذه الشركات في وجه صادرات البلاد النامية.

– استخدام التجارة الدولية كأداة للضغط السياسي. وحيث يجب التنبيه إلى أخطر التغيرات التي طرأت على السياسة التجارية الدولية في النصف الثاني من عقد الثمانينات وهي ربط تجارة السلع ووسائل أخرى للبلدان النامية بسياسة الاستثمار الأجنبي المباشر.

وهكذا تتحول التجارة من وسيلة لتحقيق التنمية إلى أداء قسرية في يد الدول المتقدمة لفرض شروطها على البلاد النامية التي تعتمد على التجارة. وهذا يعني فتح أسواق الدول الرأسمالية لصادرات البلدان النامية مقابل فتح أسواق هذه الأخيرة على مصراعيها للاستثمار الأجنبي. ويعد هذا أخطر تهديد النظام التجاري الدولي القائم.

الفرع الثاني: على مستوى الأسعار.

إن عدم تحكم الدول النامية في تحديد أسعار صادراتها وفي التقلبات التي تطرأ عليها من حين لآخر، كان في صالح الدول المتقدمة التي تمكنت من فرض سيطرتها والتحكم في تحديد كميات وأسعار التدفقات التجارية الدولية. وأدت التبعية السعرية للدول النامية إلى انخفاض موازينها التجارية مع انخفاض حجم صادراتها في الثمانينات. الأمر الذي كلفها خسارة كبيرة من العملات الأجنبية كانت في حاجة إليها لإنعاش اقتصادياتها التي تعاني من الكساد والركود والتخلص من خدمة ديونها.

أدى التدهور في معدل التبادل للدول النامية والذي تعمق بسبب انخفاض أسعار النفط، حيث انتقل من 5.8% خلال فترة 1976-1980 إلى 19.5% سنة 1986 ثم ارتفع إلى 1.7% سنة 1988[1]، إلى انخفاض فائض الميزان التجاري لهذه البلدان كما هو مبين في الجدول 2-2-3.

الجدول رقم 2-2-3: الميزان التجاري للبضائع للبلاد النامية

الوحدة : مليار دولار.

	1980	1985	1986	1987
جميع البلدان النامية	111	55	5.7	37
الدول المصدرة للطاقة	173.3	68.7	16.3	45.3
الدول المستوردة للطاقة	16.3-	13.2-	10.6-	8.3-

المصدر: الأمم المتحدة: حالة الاقتصاد العالمي سنة 1988 ص 124.

يظهر من خلال الجدول أن الميزان التجاري للبلدان النامية وصل إلى أدنى مستوى سنة 1986، حيث سجل 5.7 مليار دولار . بينما كان قد سجل 111 مليار دولار سنة 1980. ويعتبر هذا الفائض أدنى مستوى وصل إليه منذ 1970. ويظهر كذلك تأثير انخفاض أسعار النفط على الميزان التجاري للدول المصدرة للنفط، حيث انخفض فائضها التجاري من 173.3 مليار دولار سنة 1980 16.3 مليار دولار سنة 1986. مرورا بـ 68.7 مليار سنة 1985، وهذا يعني أن هذه الدول خسرت 52.4 مليار دولار في سنة واحدة. أما الدول المستوردة للطاقة، فرغم التحسن الطفيف في ميزان تجارتها، لكنه بقي تحت الصفر طور هذه المدة. وعند ترجمة معدلات التبادل هذه إلى قيمة دولارية نلاحظ المكاسب والخسائر الناتجة عن التغير في هذه المعدلات التجارية.

وهذا ما يوضحه الجدول رقم: 2-2-4.

[1] الأمم المتحدة: "الاقتصاد العالمي" عام 1988، ص 124.

الجدول رقم 2-2-4: المكاسب و الخسائر في إيرادات الصادرات نتيجة تغير معدلات التبادل التجاري للبلاد النامية

	1981	1982	1983	1984	1985	85/81
شمال إفريقيا	4.2	2.2	0.5-	0.4-	0.8-	0.9
سائر إفريقيا	0.4	2.1-	3.5-	2.4-	4.0-	2.3-
أمريكا اللاتينية	3.1-	10.1-	-10.1	7.3-	14.0	8.9-
غرب آسيا	19.3	19.4	6.2	7.1-	4.5	11.3
جنوب آسيا	0.7-	1.1-	0.5-	0.0	0.3-	0.5-
شرق آسيا	2.6-	7.3-	6.8-	3.1-	9.1-	5.8-
جميع البلدان النامية	17.5	1.1	15.3-	6.2-	23.8-	5.3-

المصدر: الأمم المتحد حال الاقتصاد العالمي 1987 ص 173.

إن القوة الشرائية للصادرات بسبب تدهور معدل التبادل التجاري بلغت 15 مليار دولار سنة 1983 و حوالي 24مليار دولار عام 1985. هذا التدهور في القوة الشرائية أدى إلى تقليص مساهمة القطاع الخارجي في عملية التنمية بالبلاد النامية.

وتشير تقديرات صندوق النقد الدولي أنه في عام 1986 خسرت دول العالم الثالث حوالي 100 مليار دولار بسبب معدلات التبادل التجاري غير العادلة. فإذا كان بالإمكان شراء جرار قوته 60 حصانا بإيرادات 24 طن من السكر سنة 1982 و 133 طن من السكر سنة 1987 [1].

فإذا سمح التحكم في الأسواق والتقلبات السعرية للدول الرأسمالية المتقدمة بالاستفادة لوحدها بمزايا التبادل الدولي اللامتكافئ مع دول العالم الثالث، وجعل هذه الأخيرة تابعة لها في هذا المجال، فإن الثورة التكنولوجية و احتكار إنتاجها و توزيعها شكلت أدوات جديدة استعملتها دول الشمال لتعميق تبعية دول الجنوب لها و نهب جزء من الفائض الاقتصادي المنتج بها.

[1] مجموعة السبعة والسبعين: الاجتماع الوزاري لسنة 1987 هافانا.

المطلب الثاني: التبعية التكنولوجية.

لقد اختلفت وسائل و أدوات السيطرة على الفائض الاقتصادي باختلاف التطورات التي عرفتها الرأسمالية. فمن التجارة في عهد الرأسمالية التجارية واستعمالها كأسواق، إلى الرأسمالية الصناعية والتوسع في التصنيع للسيطرة على السوق، إلى الرأسمالية المالية وتصدير رأس المال كهدف لتوسيع الأسواق، إلى عصر الثورة التكنولوجية الذي عزز موقع البلاد المتقدمة بسبب تفوقها التكنولوجي.

وبذلك أصبح الهدف الجديد يجمع الأهداف السابقة جميعا، بحيث أن تعظيم الفائض الاقتصادي وتوسيع الأسواق وضمان مصادر المواد الخام ومصادر التراكم الرأسمالي أصبح بتحقيق الاحتكار التكنولوجي أو عبر السيطرة / التبعية التكنولوجية.[1]

لهذا، فإذا كانت الدول المتقدمة حددت اتجاهات الطلب على صادرات الدول النامية عن طريق القيود والتدابير الحمائية. فإنها أحكمت قبضتها على الجانب الآخر وهو العرض للناتج الصناعي من خلال التحكم بإمدادها بالمقومات المالية والتكنولوجية.

فزيادة على أعباء التكلفة التكنولوجية على الدول النامية، فإن المقومات التكنولوجية سواء منها المعارف و المهارات التكنولوجية أو المنتجات التكنولوجية كلها استجلبت من الخارج. الأولى عن طريق التراخيص والتعاقد والثانية عن تجارة السلع الرأسمالية وانتقال الخبراء.

ومن بين عناصر السيطرة/ التبعية في مجالي العرض والطلب، فإن السيطرة / التبعية التكنولوجية تحتل مركزا حاسما في شبكة العلاقات الإنتاجية غير المتكافئة ضمن النظام الرأسمالي العالمي. فالصناعات المقامة بمقتضى هذه العلاقات هي في الجوهر صناعات تابعة تكنولوجيا. أنها صناعات لا تستند إلى قاعدة تكنولوجية محلية، وإنما تنقل هذه الصناعات ومعها التكنولوجية الصناعية ومنتجات التكنولوجية. وبذلك تنشأ صناعة محلية بدون قاعدة وقدرة تكنولوجية محلية مستقلة[2].

رغم أن الصناعات المقامة في البلاد النامية هي الصناعات ذات تكنولوجية فقدت مزاياها النسبية إلا أن الطبيعة الاحتكارية للسوق الدولية التكنولوجية كلف الدول النامية مبالغ باهظة عند استيرادها.

وفي هذا الصدد تقدر مصادر اليونيدوا ONUDI أن تكلفة استيراد التكنولوجية بالبلاد النامية بلغت بليون دولار عام 1975 و سترتفع إلى 6 بلايين دولار سنة 1985. علما أن هذا التقدير لا يضم التكاليف الملحقة وغير المباشرة والمستترة والتي تتراوح ما بين 6 و12 بليون سنويا وهو ما يعادل ما بين 2% من الدخل القومي للبلاد النامية[3].

---

[1] عبد الشفيع م.: "العالم الثالث والتحدي التكنولوجي الغربي"، مرجع سابق .ص 242.
[2] المرجع السابق، ص 243.
[3] المرجع السابق، ص 266.

ويمكن حصر السمة الاحتكارية للتكنولوجية في العلاقات التجارية في:

- تبعية أغلبية الدول النامية للسوق الرأسمالي في تجارة السلع والخدمات التكنولوجية.

- السيطرة الكاملة للشركات المتعددة الجنسيات في السوق الدولي للتكنولوجية ومن تم التحكم في أسعارها.

إن كل هذه الأوضاع الاقتصادية العالمية ومؤشرات تطورها وخاصة التغيرات في أسعار السلع الأساسية وزيادة معدل البطالة وهبوط معدلات النمو والتقلبات الحادة في أسعار الصرف وهبوط معدلات نمو الصادرات ومعدلات التبادل التجاري وارتفاع فاتورة الواردات، وبالخصوص الغذائية والتكنولوجية منها، أدت إلى تدهور أو عجز موازين المدفوعات الجارية للبلاد النامية.

المطلب الثالث: تطور المديونية والتبعية المالية.

تعود الجذور الحقيقية لازمة المديونية لأواخر الخمسينات حينما انتهت فترة الازدهار بعد إعادة بناء العالم الأوروبي الذي حطمته الحرب العالمية الثانية وما جاء من بعدها من تراخ في الطلب على صادرات الدول النامية، من المواد الأولية و ارتفاع أسعار وإراداتها وتدهور شروط تبادلها التجاري. الأمر الذي أدى إلى اتساع العجز في موازين مدفوعاتها.

تجدر الإشارة إلى أنه في السبعينات مع الاستقلال السياسي لمجموعة كبيرة من دول العالم الثالث ساد شعار التصنيع والتنمية ورفع مستويات المعيشة في البلاد النامية. و قد استطاعت هذه الدول في البداية أن تتحكم في المشروعات الاستثمارية وأن ترفع من قدراتها التحويلية الذاتية عن طريق تعبئة الموارد المحلية والرقابة على ثرواتها الوطنية. إلا أنه مع ازدياد طموحات هذه الدول في التنمية بدون دراسة دقيقة وعلمية الاختيارات التي طبقتها لتحقيق هذا الهدف، ومحافظة الرأسمالية العالمية على أهم مواقعها بهذه البلاد، بقيت هذه الأخيرة مع استثناء بعض التغيرات الطفيفة تحتل نفس الموقع في التقسيم الدولي للعمل ذلك بتخصيصها دائما في إنتاج و تصدير المواد الأولية مقابل استيرادها للسلع الاستهلاكية والمصنعة من الدول الرأسمالية.

وهكذا بقيت الأسس الموضوعية لعلاقات الاستغلال والتبعية بدون تغيير، وهي العلاقات التي أفرزت التبادل اللامتكافئ الناتج عن تدهور شروط التبادل التجاري في المدى الطويل لغير صالح الدول النامية الشيء الذي أدى إلى إضعاف القدرة الذاتية لهذه البلاد على تمويل مشروعاتها الاستثمارية بسبب النزيف الكبير لفائضها الاقتصادي إلى الخارج.

ومهما يكن، فإن هذه الدول استطاعت أن تتحكم في تسيير مديونيتها خلال عقدي الخمسينات والستينات، بحيث لم تكن أعباء خدمتها (الفوائد + الأقساط) تسبب حرجا شديدا لها، ولم تكن تتجاوز هذه الديون 75 مليون دولار في الستينات. وذلك يرجع أولا إلى الاستقرار النسبي للنظام الاقتصادي العالمي وثانيا إلى استطاعة

هذه البلدان على مواجهة خدمة الديون وإدارة عجز موازين مدفوعاتها من خلال التحكم في الرقابة على الصرف وفي قطاع التجارة الخارجية.

بيد أن هذه الأساليب سرعان ما فقدت فاعليتها منذ بداية السبعينات حينما بدأت الفوضى تعم نظام النقد الدولي وحينما خيم الكساء الاقتصادي على الدول الرأسمالية الصناعية[1].

فهذه السمات الجديدة، كما رأينا سابقا، التي رسمت الملامح الأساسية لصورة الاقتصاد الرأسمالي في عقد السبعينات، أثرت بشكل شديد على حالة البلاد المتخلفة ودفعت ديونها الخارجية إلى تطور مفزع لا مثيل له في العلاقات النقدية الدولية.

والواقع أنه خلال النصف الثاني من السبعينات إلى أوائل الثمانيات كانت إمكانية القروض متوفرة وإن كانت شروطها صعبة. فكانت الأسواق العالمية النقدية، خاصة قصيرة الأجل، تسمح بتلبية حاجيات البلاد المتخلفة من الاقتراض المتزايد بسبب الإفراط الشديد في السيولة الذي أصاب هذه الأسواق من جراء ما راكمته من رؤوس أموال في سوق الأورو – دولار، واستطاعتها في إدارتها تدوير الفوائض النفطية بعد الصدمة البترولية الأولى.

وساعد أيضا على هذا، طبيعة التشكيلات الاقتصادية والاجتماعية السائدة في البلاد النامية والتي جعلتها تفضل اللجوء إلى الاقتراض الخارجي كمخرج رئيسي للعجز في موازينها الجارية والتخفيف من أزمتها الاقتصادية.

سهولة الحصول على الموارد المالية في ظل هستيريا الإقراض العالمي شجعت المسئولين في البلاد النامية على تشجيع الواردات وخاصة تلك الخاصة بالاستهلاك الترفي، وعدم تطبيق سياسات اقتصادية ناجعة تواجه بها العجز في مواردها المالية. وعلى العموم فإن المديونية الخارجية للبلاد النامية عرفت تطورا سريعا في أحجامها و خاصة منذ النصف الثاني من عقد السبعينات و الجدول رقم 18 يوضح هذا التطور.

الجدول رقم 2–2–5: تطور ديون البلاد النامية ببلايين الدولارات

	1955	1970	1975	1981	1983	1985
مجموع الدول النامية	6	75	180	610	843	970

المصدر: رمزي زكي، التاريخ النقدي للتخلف: سلسلة العالم العربي" 1978، الكويت، ص 313.

[1] رمزي زكي "التاريخ النقدي للتخلف: *سلسلة العالم العربي*"، 1987. الكويت. ص 307.

يتضح من الأرقام الواردة في الجدول أن الديون الخارجية ارتفعت بشكل خطير خلال فترة 1985/1975، بحيث انتقل حجمها من 180 بليون دولار سنة 1975 إلى 970 بليون دولار سنة 1985 أي بمعدل نمو في المتوسط يقارب 540%، و هذا مع استبعاد الديون العسكرية.

إن هذا النمو السريع في حجم المديونة للعالم الثالث أدى إلى تخفيض القدرة الاستثمارية لهذه البلاد نتيجة النسب المرتفعة التي بدأت تخصصها هذه الدول من مواردها الاستثمارية لخدمة ديونها. والمؤشرات الواردة في الجدول رقم 19 للمديونية الخارجية للبلدان النامية تبين مدى تأثير هذا الوضع على عملية التنمية بهذه البلاد.

الجدول رقم 2-2-6: مؤشرات المديونية الخارجية للبلاد النامية (%)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
المديونية/الإنتاج الوطني الخام	20.6	22.4	26.3	3.4	30.0	35.8	35.4
المديونية / الصادرات	90.0	98.0	117.6	134.08	121.2	143.7	144.5
معدل خدمة الدين	16	17.5	20.6	19.4	19.5	21.4	22.3
م.خدمة الدين / إ. الوطني الخام	3.7	4.0	4.6	4.5	4.9	5.3	5.5
الفوائد/ الصادرات	6.9	8.3	10.4	10.1	10.3	10.8	10.7
المستحقات العامة للمديونية$	$428.6	490.8	551.1	631.5	673.2	727.7	753.4
الدين العام / المديونية العامة	63.6	64.5	65.0	65.8	65.7	63.9	63.5

Source: M. Beaud: économie mondiale dans les années 80. op cit page 225.

يظهر من خلال هذه المؤشرات ما يلي:

- ارتفاع نسبة المديونية إلى الإنتاج الوطني الخام من 20% سنة 1980 إلى 35.4% سنة 1986.
- ارتفاع نسبة الفوائد إلى الصادرات من 6.9% سنة 1980 إلى 10.8% سنة 1985 و بلغت 10.7% سنة 1986.

وقد ترتب عن هذا الارتفاع في مؤشرات المديونية للدول النامية تحويل جزءا كبيرا من فائضها الاقتصادي للخارج مع تخصيص كل موارد صادراتها المالية تقريبا إلى خدمة أعباء الديون عوض استعمالها في خدمة تنميتها من 90 % سنة 1980. إلى 144.5 % سنة 1986، الأمر الذي يضعف من القدرة الذاتية لهذه البلاد على

تلبية احتياجاتها الاستيرادية من السلع الاستهلاكية والاستثمارية، لاسيما إذا عرفنا أن ارتفاع نسبة المكون الأجنبي في البرامج الاستثمارية لبعض البلدان النامية شكل عائقا كبيرا في تنفيذ جانب كبير من هذه البرامج.

إن الضغط الذي باشرته مدفوعات خدمة الدين الخارجي على النقد الأجنبي المتاح لتمويل الواردات الاستثمارية، أدى إلى تخفيض معدلات الاستثمار القومي فيها، وهذا يفسر لنا ضمن عوامل أخرى، سر الارتخاء الذي حدث في معدلات النمو الاقتصادي في هذه الأقطار خلال حقبة الثمانينات.

وينبغي الإشارة إلى أن أعباء الديون لدول العالم النامي أصبحت تنمو بمعدلات أكبر من حجم الديون نفسها. و هذا يعني أن هذه الأعباء أصبحت تلتهم الجزء الأكبر من القروض السنوية الجديدة.وفي بعض البلاد أصبحت أعباء الديون (الأقساط + الفوائد) أكبر من القروض السنوية لهذه البلاد و الجدول رقم 21 بين المبالغ المتوقعة لخدمة الديون الخارجية الطويلة الأجل لبعض الأقطار العربية للفترة 1988-1993.

الجدول رقم 2-2-7:مبالغ لخدمة الديون الخارجية الطويلة الأجل بملايين الدولارات

البلد	1988	1989	1990	1991	1992	1993
الأردن	633.2	540.8	502.7	462.4	397.5	304.8
الجزائر	3660.8	3060.3	2219.4	1475.4	1090.1	839.9
تونس	901.2	870.6	893.6	778.6	353.9	571.6
مصر	2021.2	1836.4	1540.5	1353.4	1167.1	1053.1
المغرب	2063.4	1862.1	1601.8	1433.8	971.2	789.0

المصدر: رمزي زكي: "الاقتصاد العربي تحت الحصار" مركز دراسات الوحدة العربية، 1989، لبنان، ص 263.

يتبين من هذا الجدول الحرج الذي بدأ يسببه حلول ميعاد سداد القروض التي كانت هذه الدول قد اقترضتها في السبعينات، في الوقت التي تتعرض فيه مواردها من العملة الصعبة للانكماش الشديد، الأمر الذي دفع بهذه الدول خلال الثمانينات لمواجهة الأزمة إلى الضغط على الواردات والسحب من الاحتياطات الدولية. بيد أنه من المعلوم أن هذه الإجراءات لها حدود لا يجب تخطيها وإلا تعرضت البلد إلى أزمات اقتصادية اجتماعية و سياسية أكثر حدة.

وقد يترتب عن التباين في نمو عبئ الديون والنمو في حجم الصادرات أزمة الاحتياطات النقدية الأجنبية للبلاد مع تدهور سريع لأسعار الصرف للعملة الوطنية لها. أدى هذا الوضع بالعديد من الدول النامية إلى التوقف على تسديد مستحقاتها من الديون، الأمر الذي جعل تفاقم الائتمانية لدى الأسواق المالية الدولية. مما صعب الحصول على قروض جديدة تخفف عنها مشاكل التموين الضروري.

فعدم حل مشكلة الديون بطريقة تراعي مصلحة كل الأطراف المعنية (الدائنة والمدينة) يبقى من أهم العقبات التي تعيق نمو التجارة الدولية بين الدول المتقدمة والدول النامية، بحيث أصبح الجزء الكبير من عائدات الدول النامية من العملات النقدية الأجنبية يخصص لأعباء الديون.

وفي هذا الصدد تشير التقارير الاقتصادية الدولية إلى أن منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي حولت ما يعادل 120 مليار دولار من رؤوس أموال صافية خلال فترة 1982-1986. وفي نفس الفترة انتقلت 65 مليار دولار من العالم الثالث إلى البلدان المتقدمة بسبب انخفاض أسعار السلع الأساسية

و الجدول رقم 2-2-8 يوضح مدفوعات المخصصة لخدمة الدين للدول النامية.

الجدول رقم 2-2-8: المدفوعات لخدمة أعباء الديون للدول النامية

خلال فترة 1990/1986- ببلايين الدولارات.

	1986	1987	1988	1989	1990
إجمالي الأعباء	81	77	64	53	40
المقرضين الرسميين	27	26	25	24	23
المقرضين الخواص	54	51	39	29	17

المصدر: رمزي زكي: "التاريخ النقدي للتخلف" سلسلة العالم العربي، 1978 الكويت، ص 325.

لقد خلقت هذه الأعباء المرتفعة للمديونية صعوبات كبيرة للدول النامية، خاصة تلك التي لم تستطيع تسديد مستحقاتها في أوقاتها المحددة، في الحصول على قروض جديدة تستعملها في إنعاش اقتصادياتها التي أصبحت تعاني انكماشا مستمرا. وصلت هذه الصعوبات درجة الانفجار سنة 1982 عندما أعلنت بعض دول أمريكا اللاتينية توقفها عن تسديد مستحقاتها، الأمر الذي أدى إلى انخفاض محسوس في الائتمان المصرفي الدولي الذي يشكل المصدر الرئيسي للسيولة الخارجية المقترضة للبلاد النامية.

ترتب عن حصار المديونية المضروب على البلاد النامية سقوط هذه الأخيرة في فخ إعادة الجدولة للديون. وتعني إعادة جدولة الديون إقرار الدول المدينة بأنها عاجزة على تسيير أمورها لوحدها وبالتالي تسمح لتدخل سلطات الدول والبنوك المقرضة لفرض شروطها المجحفة على هذه البلاد.

والاتفاق على إعادة الجدولة ينص على أنه يجب على البلد المدين التقيد بجملة من السياسات والتوجهات الاقتصادية والاجتماعية، وتكون هذه السياسات على شكل تعهد في "خطاب النوايا". المتبادل بين البلد المعني وصندوق النقد الدولي ويخص الإنفاق العام والسياسة الاستثمارية والتجارية الخارجية.

نشير إلى أهم ملامح اقتراحات الصندوق في مجال التجارة الخارجية: وتكون مطالب الصندوق في هذا المجال كما يلي:

1– تخفيض القيمة الخارجية للعملة الوطنية: يعني هذا هبوط سعر الصرف الرسمي إلى مستوى يقترب من سعر الصرف في السوق السوداء وإلغاء التعدد في أسعار الصرف، وذلك من خلال تعويم السعر أو إقامة ما يسمى بالسوق التجارية للنقد الأجنبي.

2– إلغاء الرقابة على الصرف وتحرير التعامل في النقد الأجنبي من القيود المفروضة على المدفوعات الخارجية، وإباحة حيازة النقد الأجنبي للأفراد والهيئات خارج القطاع العام وإقرار حق التعامل فيه وإباحة خروج ودخول النقد الأجنبي.

3– إلغاء اتفاقيات التجارة والدفع الثنائية، والاتجاه تدريجيا نحو نظام متعدد الأطراف للمدفوعات الخارجية.

4– إلغاء القيود المفروضة على الواردات والسماح للقطاع الخاص بالإستراد وإلغاء التنظيمات والإجراءات التي كانت تطبق لتشجيع الصادرات.

وتعني هذه المطالب فرض نمط التجارة الحرة على البلد المدين بدعوى ضرورة الانفتاح والمنافسة الأجنبية ومحاربة الاحتكار في الداخل.

وهذا لا يعني أن العائق الوحيد أمام التنمية بهذه البلاد هو العامل الخارجي، بل لا ننكر الآثار السلبية للسياسات الاقتصادية التي انتهجتها هذه البلاد المدينة في ضوء طبيعة التشكيلات الاجتماعية والاقتصادية السائدة. ونرى أن العوامل الخارجية لعبت دورا مهما في الأزمة التي تعيشها الدول النامية بفضل عدم استطاعته هذه الأخيرة التأثير أو التحكم فيها نتيجة موقعها الضعيف في العلاقات الاقتصادية الدولية.

يستخلص مما سبق أن عقد الثمانينات عرف أزمة اقتصادية عالمية لم يسبق لها مثيل. هذه الأزمة أدت إلى نكسة عملية التنمية بالبلاد الأمية. وكان لتردي البيئة الاقتصادية الخارجية مسؤولية كبيرة ف هذه الوضعية وما نتج عنها من تدهور في مجالي التجارة والتمويل الخارجي.

وقد فرضت هذه الأزمة تكاليف ضخمة على البلاد الأمية مما أدى إلى تفاقم مديونيتها وانهيار تنميتها، الأمر الذي جعلها تخضع للشروط القاسية والتدخلات السياسية والاقتصادية في شؤونها الداخلية من المنظمات والهيئات الدولية المالية والتجارية.

إن وصفة صندوق النقد الدولي غير مجدية في الكثير من الحالات، لأن التبادل الحر الذي يشكل العمود الفقري لهذه الوصفة لا يجدي مع نظام اقتصادي عالمي غير متكافئ بل قد يزيد من تحطيم اقتصاديات البلاد الضعيفة. أما التصور الداعي للانغلاق والحمائية المشددة فيبقى وهم في ظل الاتجاهات الراهنة والعولمة للاقتصاد الدولي، رغم أنه وسيلة لحماية بعض الصناعات الناشئة.

المبحث الثالث: واقع المساعدات التنموية الموجهة للعالم النامي.

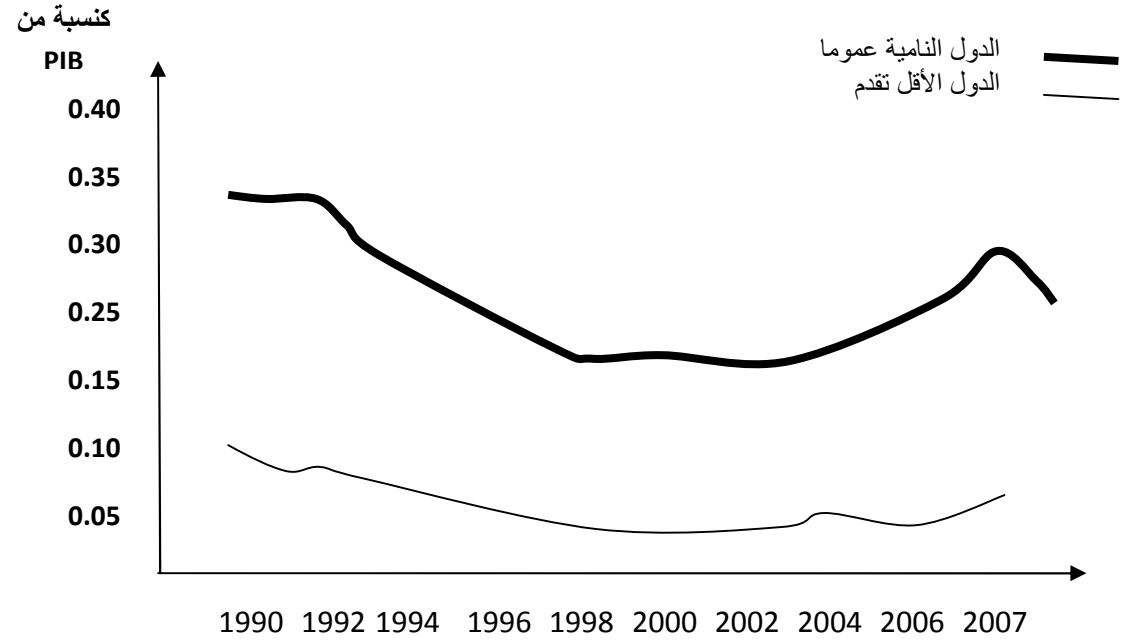
رأينا في الباب الأول كيف أن المساعدات الخارجية للدول النامية من مصادر التمويل الخارجية لجزء من العملية التنمية بغض النظر عن شكلها، وكثيرا ما تثير التساؤلات هذه المساعدات، خاصة عندما تخدم السياسة الاقتصادية للدولة المانحة، نحاول دراسة واقع المساعدات التنموية الموجهة للبلدان النامية في هذا المبحث.

المطلب الأول: تطور المساعدات بإتجاه الدول النامية

كان من توصيات إعلان الأمم المتحدة للألفية في سبتمبر 2000 أن يحث المؤتمر الدولي لتمويل التنمية المقرر عقده في مارس 2002 البلدان الصناعية على التعهد بتحقيق تقديم مساعدة إنمائية رسمية للدول المتخلفة تقدر بـ 0.7 % من دخلها الوطني الإجمالي (الخام)، وبالفعل التزمت هذه الدول بتخصيص هذه النسبة في "مؤتمر مونتري" بالمكسيك 21-22 مارس 2002، المخصص لتمويل التنمية.

واقع الإحصائيات، حسب معطيات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية يكشف بأن نسبة المساعدة العمومية للتنمية استمرت دون النسبة المتعهد بها حيث كانت تصل إلى 0.33 %، فقط طيلة عقدين من الزمن 1970-1990، وقد تقلصت هذه النسبة خلال التسعينات بعد سقوط جدار برلين وزيادة عدد طالبي المساعدة الدولية وان كانت قد عرفت إعادة ارتفاع مع مطلع القرن الجديد والشكل التالي يعطينا لمحة حول الوضع:

شكل رقم 2-2-1: تطور المساعدات الممنوحة للدول النامية عموما والدول الأقل تقدما خلال الفترة 1990-2007



المصدر: عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية "دراسات في التنمية الاقتصادية" مكتبة حسن العصرية، 2014، لبنان، ص 246.

المطلب الثاني: الدول المانحة للمساعدات والمستقبلة لها

الآن نتساءل عن ما هي الدول التي تعتبر من اكبر المانحين للمساعدات التنموية، كذلك في هذا الصدد تشير الإحصائيات إلى انه خلال الفترة 1970-2009، كانت الولايات المتحدة الأمريكية، تحتل الصدارة في قائمة الدول المانحة للإعانات، متبوعة بفرنسا واليابان ثم ألمانيا والمملكة المتحدة. وفيما يلي، جدول بأكبر 10 دول مانحة للمساعدات الدولية للتنمية خلال الفترة 2007-2009.

جدول 2-2-9: اكبر 10 دول مانحة للمساعدات التنموية في الفترة 2007-2009.

الوحدة: مليون دولار

الدولة المانحة	2007	2008	2009
الو. م. أ.	18901	23860	25174
ألمانيا	7950	9063	7097
المملكة المتحدة	5601	7323	7657
فرنسا	6258	6461	7019
اليابان	5778	6823	6001
هولندا	4644	5200	4798
إسبانيا	3339	4802	4473
كندا	3152	3367	3141
النرويج	2890	3078	3168
السويد	2932	3142	3009

المصدر: عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية "دراسات في التنمية الاقتصادية" مكتبة حسن العصرية، 2014، لبنان، ص 247.

في المقابل وبمتابعة الإحصائيات المتعلقة بتطور الإعانات حسب الدول المستقبلة لها وحسب الفترات، يتضح أن الدول الإفريقية استحوذت على أكثر من ثلث المساعدات 36.5 %، متبوعة بدول آسيا 31.9 %، ثم دول أمريكا اللاتينية بنسبة 7.8 %، فقط.

السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو من هي الدول الأكثر استقبالا لهذه المساعدات؟ هذا يجعلنا تتبع وخلال فترة ثلاثة سنوات قريبة أي 2007-2009، أول عشر دول استقبلت الإعانات خلال هذه الفترة، فالجدول التالي يبين بأن العراق تصدرت القائمة فأفغانستان فأثيوبيا ثم فيتنام والباقي والمبالغ نلخصه في الجدول التالي:

جدول2-2-10: اكبر 10 دول مستقبلة للمساعدات التنموية في الفترة 2007-2009.

الوحدة: مليون دولار

الدولة الممنوحة	2007	2008	2009
العراق	9185	9880	2791
أفغانستان	9365	4865	6070
أثيوبيا	2578	3328	3820
فيتنام	2511	2552	3744
تانزانيا	2820	2331	2934
منظمة التحرير الفلسطينية	1872	2560	3026
السودان	2112	2384	2289
باكستان	2244	1539	2781
الهند	1391	2114	2393
الموزنبيق	1778	1996	2013

المصدر: عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية "دراسات في التنمية الاقتصادية" مكتبة حسن العصرية، 2014، لبنان، ص 248.

الملاحظ أن هذا الترتيب لا يعطي صورة حقيقية عن أهمية الدول في الترتيب حسب الحاجات التنموية، إذ أن العراق مثلا ظل لفترة طويلة (30 سنة) من 1970 إلى 1999، لا يتلقى إلا مساعدات ضعيفة لترتقي المساعدات إليه إلى مستوى قياسي مقارنة بالسابق أي حوالي 6536 مليون دولار في المتوسط بين 2007 و2009 وان كانت تراجعت بالربع تقريبا من 2008 إلى 2009 إذ انتقلت من 9880 مليون دولار إلى 2791 م. د. وهو ما يفتح مجالا للبحث وفق إحصائيات كل دولة عن الدوافع الحقيقية الكامنة وراء قرار منح المساعدة الذي تتخذه الدول المانحة.

تشير آخر الإحصائيات إلى أن إعانات التنمية الصافية المدفوعة من طرف أعضاء لجنة مساعدات التنمية لل OCED عام 2010 بلغت 128.7 مليار دولار بارتفاع يقدر بنسبة 6.5 %، عن سنة 2009 حيث كانت 119.7 مليار دولار، وهو مستوى تاريخي لم يسجل من قبل. وكانت أهم الدول التي ارتفعت مساهماتها هي الو.م.أ. وظلت تحتل الصدارة دائما بمساهمة قدرت بـ 30.2 مليار دولار عام 2010 وكذلك نجد من بين هذه الدول ورما الاتحادية، فرنسا، ألمانيا واليابان، كما أن الدانمارك ولوكسمبورغ والنرويج والسويد تجاوزت

مساهمتها 0.7 %، من الدخل الوطني الخام لها، وهي النسبة التي حددتها الأمم المتحدة كما ذكرنا من قبل. أما دول الاتحاد الأوربي فرغم أن مساهمتها مجتمعة مثلت سنة 2010 نسبة 54 % من إجمالي المساعدات بمبلغ 70.2 مليار دولار، إلا أن هذه المساهمة لا تشكل سوى 0.41 % من إجمالي الدخل الوطني المجمع لهذه الدول. وتشير توقعات الـ OCED المستقبلية إلى أن مساعدات التنمية سيتباطأ نموها وقد تصل قريبا إلى نمو بـ 2 % بعدما هي تبلغ 8 .%

المبحث الرابع: إسهامات الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاديات النامية.

من الناحية النظرية فالاستثمار الأجنبي المباشر هو أحد الأدوات التمويلية الخارجية للتنمية الاقتصادية، غير أنه سواء من الناحية النظرية أو العملية فالإختلاف قائم حول مدى ملائمة هذا النوع من التمويل خاصة للدول النامية، وذلك في ظل إختلاف الأوضاع الإقتصادية لكل منها وعموما هناك دول غنية بمصادر الطاقة وأخرى تعاني من ظآلة أو انعدام هذه المصادر، قد لا يكون هذا هو السبب الذي بقيت من أجله هذه الدول –الفقيرة بمصادر الطاقة– تتخبط في مشكلة الانطلاق بالتنمية وجعلها في مرحلة النمو الذاتي، لكن في الحالة الأصعب وهي أن لا يكون هذا هو السبب أي أن الدول الغنية بمصادر الطاقة تعاني مسائل في التسيير والتخطيط وتنقصها مسألة الرشادة الاقتصادية أما الدول الفقيرة بمصادر الطاقة فهي تعاني مشكل التمويل بالأساس بالإضافة إلى مشكلة سوء التخطيط التنموي والتسيير.

المطلب الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

الفرع الأول: الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر

لقد قدر التدفق السنوي للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال سنوات السبعينات بـ 27،5 مليار دولار، وارتفع هذا الحجم إلى 50 مليار دولار خلال النصف الأول من الثمانينات، ووصل هذا الحجم إلى 155 مليار دولار خلال الفترة 85-1990، ثم بلغ 350 مليار دولار في عام 1996. وبتنامي ظاهرة العولمة وانفتاح الأسواق العالمية وما تبعها من موجة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو أقاليم العالم المختلفة، قدر حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر[1] خلال عام 1997 بحوالي 364 مليار دولار، وأن نسبة 84% من هذه التدفقات الاستثمارية كان مصدرها مجموعة الدول الصناعية المتقدمة متمثلة في عملية الاندماج والتملك. أما في عام 1998 سجل رقما جديدا بـ 648 مليار دولار[2] إلى أن بلغ 800 مليار دولار عام 1999 حتى بلغ 1,3 تريليون دولار عام 2000 [3] (2).

وفي أعقاب المستويات العالمية للتدفقات المالية التي لم يسبق لها مثيل والتي سجلت في عام 2000، شهدت التدفقات العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر انخفاضا في سنة 2001 بـ 735 مليار دولار وذلك لأول مرة خلال عقد من الزمن، وجهت منها 503 مليارات إلى الإقتصادات المتقدمة، و250 مليار إلى الإقتصادات النامية، بينما وجه المبلغ المتبقي والبالغ 27 مليار دولار إلى الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية في أوربا الوسطى

---

[1] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 1997، الكويت، ص:10.
[2] رضا عبد السلام: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة (دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر)، دار الإسلام للطباعة والنشر، مصر، 2002، ص: 102.
[3] مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): تقرير الاستثمار العالمي 2000، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف 2000، ص : 10.

والشرقية [1]. ويرجع سبب هذا الانخفاض نتيجة لضعف الاقتصاد العالمي وهبوط في قيمة عمليات الاندماج والتملك عبر الحدود، وتأثير أحداث 11 سبتمبر 2001، وكذا تركز الانخفاض في الاستثمار الأجنبي المباشر في الإقتصادات المتقدمة. ولكن تجدر الإشارة إلى انه وخلال العقد السابق يتبين انه أكثر من 95 % من حجم الاستثمار العالمي تستضيفه 30 دولة فقط، هذا ما يوحي بدرجة التركز الشديدة.

في سنة 2002 قدرت تدفقات الاستثمار الأجنبي العالمي المباشر بـ 537 مليار دولار منخفضة بنسبة 27 % عن مستواها لعام 2001، وتقدر حصة الدول المتقدمة منها بحوالي 347 مليار دولار (ما نسبته 65 % من الإجمالي) وحصة الدول النامية منها بحوالي 157 مليار دولار (ما نسبته30 %)، ودول الاقتصادات المتحولة بحوالي 27 مليار دولار(ما نسبته 5 %)[2] [4].

والجدير بالذكر أن التكتلات الاقتصادية الإقليمية قد لعبت دورا كبيرا في تدويل الاقتصاد العالمي، وذلك باستحواذها على نصيب الأسد من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة. كما هو مبين في الجدول التالي.

الجدول 2-2-11: نصيب التكتلات الاقتصادية الاقليمية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة (1999-2002)

الوحدة: مليار دولار

السنة	الاتحاد الأوروبي		(APEC) جماعة التعاون الاقتصادي لآسيا الباسيفيكية		(NAFTA) اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية		(ASEAN) رابطة جنوب شرق آسيا		الدول العربية	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
1999	476	44 ,1	445	41,2	321	29,8	60	5،6	3,2	0,3
2000	684	49,1	554	39,8	396	28,5	94	6،7	2,8	0,2
2001	390	44,3	303	36,7	198	24,1	45	5،5	6,7	0,8
2002	374	57,5	171	26,2	64	9,9	30	4،6	4,5	0,7

Source *: (UNCTAD), United Nations Conference On Trade And Development, World Investment Report, 2003 .*

[1] مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): تقرير الاستثمار العالمي 2002، عن مجلة التعاون – مجلس التعاون لدول الخليج، العدد 27، يونيو 2003، ص: 161.

[2] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت، ص: 15.

ويتبين لنا من الجدول رقم: 2-2-10 أن الاتحاد الأوروبي يأتي في المرتبة الأولى من حيث قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية، بحيث يستحوذ في عام 2002 على نسبة 57,5 % بقيمة 374 مليار دولار، يليه تكتل الأبيك APEC في المرتبة الثانية، في حين يأتي كل من تكتل النافتا والآسيان في المرتبتين الثالثة والرابعة، وأخيرا تأتي الدول العربية في المرتبة الأخيرة لتحتل ذيل القائمة[1].

نستطيع أن نرجع الزيادة الكبيرة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية في السنوات الأخيرة إلى العديد من العوامل أهمها[2]:

- الزيادة الكبيرة في حاجة الدول النامية إلى التمويل الخارجي في وقت انخفض فيه معدل الادخار.

- اتجاه العديد من الدول التي تعاني من كثرة الديون إلى عملية بيع الديون للمستثمرين بأسعار مشجعة على الاستثمار.

- استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة لتلافي القيود الجمركية التي وجدت نتيجة قيام التكتلات الاقتصادية.

- تزايد عدد الدول التي بدأت في فتح المجال أمام تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة تلك الدول التي بدأت في تطبيق برامج الخصخصة.

- اتجاه دول شرق آسيا إلى إتباع إستراتيجية ذات توجه انفتاحي، وانتهاج سياسة مرنة لسعر الصرف، وعدم تدخل الدولة في قوى السوق فيما يخص الأسعار والأجور.

الفرع الثاني: نصيب الدول النامية من الاستثمار الأجنبي المباشر

في الثمانينات كان نصيب الدول النامية من إجمالي الاستثمار العالمي 20%، وفي فترة 1991-1996 بلغ نصيب الدول النامية 33%، بزيادة قدرها 13%، بينما بلغ نصيب الدول المتقدمة 64% في نفس الفترة. وفي هذا الشأن فقد ارتفع نصيب الدول النامية من 12,6 مليار دولار في الثمانينات إلى 51,8 مليار دولار في النصف الأول من التسعينات، وإلى 70 مليار دولار عام 1994، وفي نفس السنة هناك 11 دولة نامية حصلت على أكثر من 76 % من إجمالي الاستثمار العالمي[3].

وفي الفترتين 1975-1980، 1991-1996 ارتفع نصيب دول جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا بما فيها الصين والهند، من الاستثمار الموجه للدول النامية من 26% إلى 62%. في الوقت الذي انخفض فيه نصيب أمريكا اللاتينية والكاريبي من 53% إلى 34%. وحسب تقرير الاستثمار في العالم، انتعشت دول أمريكا اللاتينية ثانية، وحصلت على معظم الزيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر في سنوات 1998 و1999، وذلك

[1] عماد الليثي، بعد نصف قرن- التكامل الاقتصادي العربي، دار النهضة العربية ، مصر، 2003، ص:105-107.
[2] المرجع السابق، ص 107.
[3] رضا عبد السلام، سبق ذكره.

بنصيب مساو لنصيب دول شرق آسيا، التي اعتادت الحصول عليه قبل أزمتها المالية في عام 1997 [1] أما في سنة 1995 استضافت دول نامية من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية 80% من الاستثمار الموجه للدول النامية. ومن هنا نستنتج أن معظم الاستثمار الأجنبي المباشر يتأرجح بين كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية.

بعد فتح أسواق **دول أوربا الشرقية**، بعد انهيار الإتحاد السوفيتي أصبحت سوقا واعدة للاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة من دول أوربا الغربية. فوفقا لتقارير الاستثمار في الأعوام: 1995، 1996، 1997، 1998 ،1999، 2001، فإن نصيب تلك الدول يتضاعف كل عام، حيث بلغ 72 مليار دولار عام 2001، بسبب السياسات التحريرية، وتوافر العمالة الماهرة والرخيصة، والتقارب الجغرافي من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE).

كما انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية[2] من 238 مليار دولار في عام 2000 إلى 205 مليار دولار في عام 2001. إلاّ أن الجزء الأعظم من هذا الانخفاض اقتصر على عدد قليل نسبيا من البلدان المضيفة، وبصفة خاصة شهدت ثلاثة إقتصادات، الأرجنتين والبرازيل وهونغ كنغ (الصين) –انخفاضا في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بمبلغ وصل إلى 57 مليار دولار. وتظل إفريقيا تشكل متلقى هامشي للاستثمار الأجنبي المباشر، رغم أن هذه التدفقات الواردة إليها قد ارتفعت من 9 مليارات دولار في عام 2000 إلى أكثر من 17 مليار دولار في عام 2001، وهذه الزيادة تبدو ملفتة للنظر لأول وهلة، ولكنها تخفي حقيقة أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في معظم البلدان الإفريقية قد ظلت تقريبا على نفس المستوى الذي بلغته عام 2000. أما الزيادة بمقدار 8 مليار دولار فتعزي إلى حد بعيد إلى عدد قليل من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الكبيرة، ولاسيما في جنوب إفريقيا والمغرب، وإلى الطريقة التي تنعكس بها في إحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن بعض الدول **حديثة التصنيع**، مثل الصين وهونغ كونغ وسنغافورة وتايوان، بدأت تظهر كدول لها وزن نسبي في مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وترتب على ذلك ارتفاع نصيب مجموعة الدول النامية في إجمالي الاستثمار الأجنبي المتدفقة إلى الخارج من 5% في بداية الثمانينات إلى 9% في عام 2000 [3]، أما نصيب الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية الداخلة في أواخر التسعينات، فقد انخفضت من 173 مليار دولار عام 1998 إلى 166 مليار دولار في عام 1999، والسبب الرئيسي وراء تلك الظاهرة يعزى إلى الأزمات المالية الأخيرة التي بدأت في آسيا منذ عام 1997. ثم في البرازيل في عام 1999، والأرجنتين في عام 2000 .

---

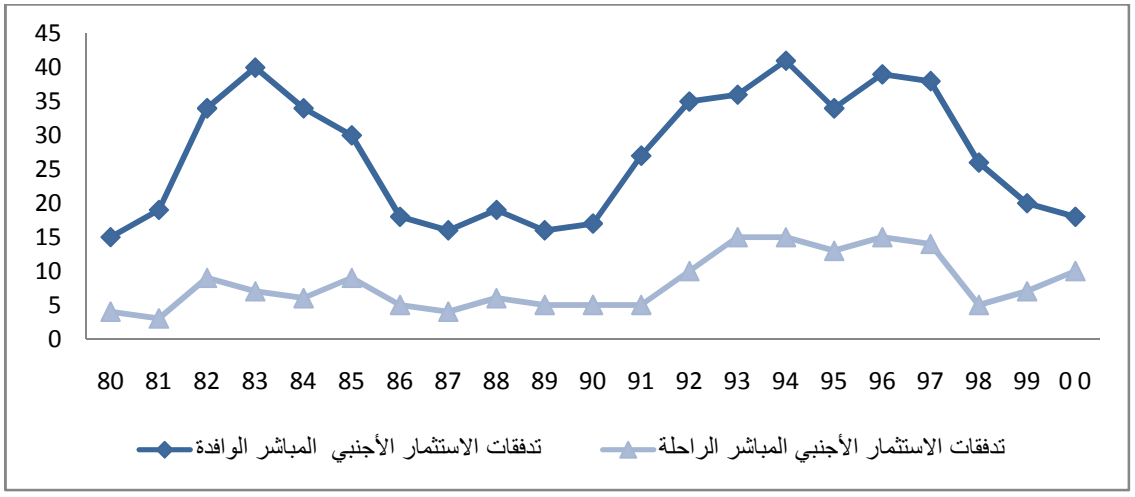
[1] سبق ذكره، ص 108.

2مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): تقرير الاستثمار العالمي 2002، جنيف،ص: 163.

3إيمان محمد محب زكي ، سبق ذكره، ص: 19.

الشكل رقم 2-2-2:تطور نصيب الدول النامية من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للداخل والخارج على مستوى العالم (1980-2000)

%



Source *: (UNCTAD), world investment report 2001.*

الفرع الثالث: المنطقة العربية والضعف في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

على المستوى العربي نجد أنه على الرغم من الجهود التي تبذلها الدول العربية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال منحها الحوافز والإعفاءات الجمركية والضريبية، فإن نصيب الدول العربية من إجمالي هذه الاستثمارات على المستوى العالمي ما زال ضئيلا. وعلى العموم فإن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية[1]، لم يتجاوز في أحسن أحواله 1,5 % من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم سنة 1997، وظل يتأرجح حول 1% في الأعوام 1996 و1998 و2001. كما بلغ متوسط نسبة الاستثمار الأجنبي من إجمالي الاستثمارات في العالم خلال الفترة 1995-2001 حوالي 0.65 %، في حين بلغ متوسط نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الناتج المحلي الإجمالي في الدول العربية خلال الفترة ذاتها 0.7 %. في الفترة من عام 1999 إلى عام 2002 تراوح النصيب النسبي للدول العربية من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة على مستوى العالم بين 0.2 % و 0.8 % ففي عام 1999 كانت قيمة ما حصلت عليه الدول العربية من هذه الاستثمارات نحو 3.2 مليار دولار فقط من إجمالي الاستثمارات الأجنبية العالمية المباشرة التي بلغت 1080 مليار دولار[2]. وتراوحت النسبة المئوية لنصيب الدول العربية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة ما بين الهبوط في عام 2000 إلى نسبة (0,2 %)، والصعود في عام 2001 إلى نسبة (0,8 %)، ثم عاودت الهبوط مرة أخرى في عام 2002 إلى نسبة(0,7 %) من إجمالي الاستثمارات الأجنبية العالمية المباشرة، حيث بلغت ما يقرب من (3)

[1] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت، ص:47.
[2] عماد الليثي، مرجع سابق، ص: 102.

مليار دولار، (7) مليار دولار، (4,5) مليار دولار على الترتيب، في الوقت التي كانت فيه القيمة الإجمالية للاستثمارات الأجنبية العالمية المباشرة تبلغ (1393) مليار دولار، (824) مليار دولار، (651) مليار دولار على التوالي في نفس الأعوام (أنظر الجدول رقم (02)):

الجدول 2-2-12: نصيب الدول العربية من الاستثمارات الأجنبية العالمية المباشرة خلال الفترة : 1999 – 2002

الوحدة: مليون دولار.

الدول	1999	2000	2001	2002
مصر	1065	1235	510	647
السودان	731	392	574	681
ليبيا	118-	142-	101-	96-
تونس	368	779	486	821
الجزائر	507	432	1196	1065
المغرب	1376	423	2808	428
موريتانيا	1	9	6-	12
جيبوتي	4	3	3	4
الصومال	00	00	00	00
فلسطين	19	62	11	41
لبنان	250	298	249	257
سوريا	263	270	205	225
الأردن	158	787	100	56
العراق	7-	3-	6-	9-
السعودية	780-	1884-	20	350-
الكويت	72	16	147-	7
عمان	21	44	42	40
قطر	113	252	296	326
البحرين	454	364	81	218
اليمن	328-	6	136	64
الإمارات	985-	515-	257	95
الدول العربية	3184	2834	6714	4532
إجمالي العالم	1.079.083	1.392.957	823.825	651.188
% من العالم	% 0,3	% 0,2	% 0,8	% 0,7

***Source** : UNCTAD, united nations conference on trade and development world investment report (wir), 2003*

ضعف المنطقة العربية والشرق الأوسط وشمال إفريقيا بوجه عام في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إنما يرجع إلى حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي والأمني التي تشهدها المنطقة العربية منذ سنوات طويلة، وكذلك في الوقت الحالي وخاصة الضروف الراهنة ما معرف بـ "الربيع العربي" حيث أديت ليس فقط الى عدم جذب الاستثمرات الاجنبية بل إلى هروبها من المناطق التي تثار بها القلاقل هنا وهناك، وتراجع الاستثمارات التي كانت محتملة وتغيير وجهتها الى مناطق أخرى غير عربية.

الفرع الرابع: الاستثمارات العربية البينية ضعف مزمن.

المنطقة العربية تتصف ليس فقط بضعفها في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وإنما أيضا بضعف الاستثمارات العربية البينية (الاستثمارات العربية –العربية). فالاستثمارات العربية البينية قد بلغت قيمتها التراكمية خلال الفترة من 1985 – 2002 حوالي 26,3 مليار دولار شملت 20 دولة عربية، كما شهدت انتشارا تدريجيا بين هذه الدول[1]. وبلغت هذه الاستثمارات في فترة 1995– 2002 حوالي 16,9 مليار دولار متضمنة 21 دولة عربية[2]. كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم 2–2–13: الاستثمارات العربية البينية المسجلة خلال الفترة 1995–2002

الوحدة: مليون دولار.

الدولة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	الإجمالي
الأردن	35,7	13,5	10,6	12,7	24,2	26,2	27,6	21,0	171,5
الإمارات	–	–	–	380	176	196	215	217,4	1184,5
البحرين	13	–	–	16	14	–	217,4	159,6	420,00
تونس	54,7	70,2	135	290	506	49,1	69,1	75,0	1249,2
الجزائر	3,5	–	–	122	85,8	347,5	350	54,6	963,4
جيبوتي	–	–	–	–	–	–	–	–	–
السعودية	12,2	20,6	27	198	82	76,8	651,4	716,9	1784,9
السودان	38,8	554	142,5	70,3	151,7	414,6	554,9	567,4	2494,3
سوريا	333,5	303	328	212	224	8،7	43,5	46،5	1499,2
الصومال	–	–	–	–	–	–	–	–	–
العراق	–	–	–	–	–	–	–	–	–
عمان	4,2	24	18,7	42	45,8	–	–	–	134,7
فلسطين	250	–	24,8	56	–	–	–	–	330,8
قطر	–	–	–	54,4	58	61,8	65,5	68,5	308,2

[1] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت، ص:47.
[2] المرجع السابق، ص 68.

الكويت	–	–	–	–	–	–	–	–	–
لبنان	157,8	250	312	400	500	350	225	650	2844،8
ليبيا	–	–	–	–	–	80,4	85	82,7	248،1
مصر	455	711	532	390	277	113	96,5	100,4	2675,0
المغرب	59,8	61,2	48	48,6	22,2	24,8	39,5	12,8	316,9
موريتانيا	–	–	–	–	–	–	–	–	–
اليمن	11,9	86	11	22,2	16,7	68,5	6,5	139,4	362,2
الإجمالي	1430,1	2093,5	1589,6	2314,2	2183,4	1817,4	2646,9	2912,3	16987,6
2123,45	**المتوسط السنوي للفترة 1995– 2002**								

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار – تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت، ص: 68.

وتشير المؤشرات الإحصائية للاستثمار العربي الدولي (العربي– العربي)، إلى ضعف النتائج وكثرة التشريعات، وكثرة الاتفاقيات الثنائية والمتعددة، وتتسم الاستثمارات العربية–العربية[1] بضعف حجم الاستثمار العربي – العربي، والتمركز في بعض الدول دون البعض الآخر، وإنها تدار بأساليب إدارية حكومية تقليدية.

أما في مجال تطور إجمالي الاستثمار المحلي بالدول العربية في الفترة من 1965 إلى سنة 1997، نلاحظ أنه يتسم بالتقلبات ويختلف من دولة عربية إلى أخرى، إذ نلاحظ أنها تتجه للتناقص في اليمن والأردن ومصر، وبالعكس تتجه إلى الزيادة في كل من الجزائر والمغرب وتونس (أنظر الجدول التالي):

الجدول 2–2–14: تطور إجمالي الاستثمارات المحلية بالدول العربية: 1965–1997

الوحدة: مليون دولار

البلد / السنوات	1965	1973	1980	1988	1989	1990	1997
الجزائر	22,3	40,3	39,1	30,4	30,7	22,4	18,1
مصر	28,7	26,7	18,0	24,2	23,6	23,1	35,0
الأردن	34,8	26,3	22,7	18,9	18,3	18,9	19,9
المغرب	11,5	16,9	24,2	21,4	24,1	24,6	27,8
السودان	9,8	11,7	15,1	10,0	9,1	9,2	8,1
تونس	18,0	21,3	29,4	19,2	22,8	26,4	19,0
اليمن	19,8	16,0	17,1	18,9	15,7	13,6	19,0

Source : World Bank, Trends in developing economics, 1998, Washington, DC, USA.

[1] فريد النجار: الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2000، ص: 46.

هذا بالإضافة إلى أن الدول العربية ما زالت تمثل منطقة طاردة لاستثمارات مواطنيها. وتقدر قيمة الاستثمارات العربية خارج الوطن العربي بقيمة تتراوح ما بين 800 و1000 مليار دولار، وهي استثمارات كانت كفيلة بتنمية الوطن العربي ووضعه في مصاف الدول المتقدمة[1]. وكثيرا ما يعزى سبب هجرة رؤوس الأموال العربية إلى خارج الوطن العربي، إلى مناخ الاستثمار بالدول العربية غير المشجع أساسا، وهذا خاصة من ناحية البيئة القانونية إما غير الناضجة أو غير الواضحة –مبهمة وتحتمل تأويلات مختلفة في التفسير–. فالاقتصادات العربية تعاني من التدخلات الحكومية، وفقدان المستثمر الثقة بسبب تعدد الجهات المشرفة على الاستثمار، وكذلك ارتفاع تكلفة المعاملات وكثرة القيود مقارنة بالمناطق الأخرى في العالم، هذا علاوة على محدودية إجمالي الاستثمارات العربية البينية.

الفرع السادس: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية

في الوقت الذي يشهد فيه الاستثمار الأجنبي المباشر، حالة من النمو الكبير. فإن أشكال تدفق رؤوس الأموال الأخرى بدأت تتلاشى. فالمساعدات الدولية كانت تمثل مصدرا هاما للتمويل الخارجي للدول النامية في الستينات. أما الآن فهي في تناقص مستمر وتمثل أقل من 1/4 رأس المال الدولي. أما القروض المالية التجارية والتي كانت المصدر الرئيسي، لتدفق رأس المال خلال السبعينات تآكلت خاصة بعد أزمة المديونية العالمية خلال الثمانينات ولاسيما في أمريكا اللاتينية.

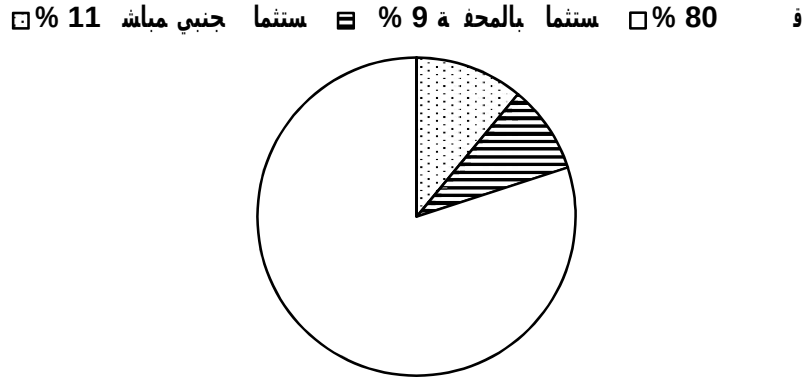
أما الاستثمار الأجنبي غير المباشر في البورصات العالمية، والذي شهد ثورة خلال الثمانينات وحتى منتصف التسعينات في بورصات الدول النامية. لا يزال يشكل أهمية ولكنه مصدر غير مستقر، ويتضمن قدرا من الخطورة كما حدث بالمكسيك ودول شرق آسيا خلال عامي 1997 و1998 [2]. فحتى بعد الأزمة المالية التي شهدتها دول شرق آسيا، فإن مصدر التمويل الخارجي الوحيد المرحب به هو الاستثمار الأجنبي المباشر[3].

تدفع مرونة الاستثمار الأجنبي المباشر، العديد من الدول النامية إلى تفضيله على الأشكال الأخرى من تدفقات رأس المال. وهذا ظل قائما لعدة سنوات كما هو موضح في الشكل التالي:

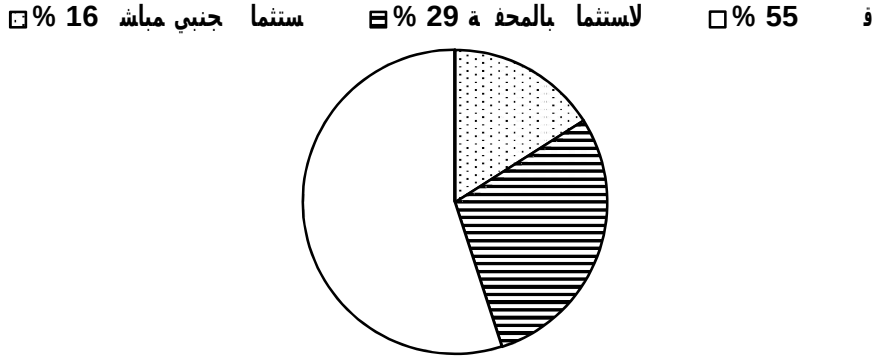
[1] عماد الليثي، سبق ذكره، ص 107.
[2] رضا عبد السلام، سبق ذكره، ص 102.
[3] المرجع السابق، ص 102.

الشكل رقم 2-2-3: تركيب تدفقات رؤوس الأموال للدول النامية

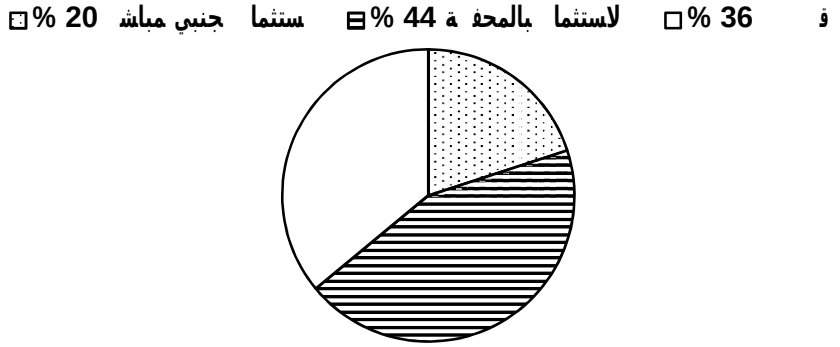
1981-1978



1989-1982



1995-1990



المصدر: صندوق النقد الدولي –مجلة التمويل والتنمية، يونيو 2001، المجلد 38، العدد (2)، ص:06.

وما يمكن استنتاجه من الشكل رقم: 2-2-3 أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية هو في تطور ملحوظ. إذ انتقل من 11 % من مجموع أنواع الاستثمارات سنوات 1978-1981 إلى نسبة 20 % سنوات 1990-1995. عكس القروض التي انخفضت من 80 % إلى 36 % في نفس السنوات المذكورة. وهذا يدل على أن الدولة النامية أنها تحبذ الاستثمار الأجنبي المباشر على أشكال تدفقات رؤوس الأموال الأخرى. هذا نظرا للمكاسب التي يحققها الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية وهي تتمثل فيما يلي:

- يتيح الاستثمار الأجنبي المباشر، نقل التكنولوجيا في شكل تنويعات جديدة من مدخلات رأس المال، ويحفز المنافسة في السوق المحلية لمستلزمات الإنتاج[1] كما انه مصدر لتدفق رأس المال اللازم لتمويل عجز الميزان التجاري.

- يسهم هذا الاستثمار في تنمية رأس المال البشري في الدول المضيفة، عن طريق تدريب للموظفين لتشغيل المشروعات الجديدة، ويعمل على زيادة إيرادات ضرائب البلد المضيف[2]

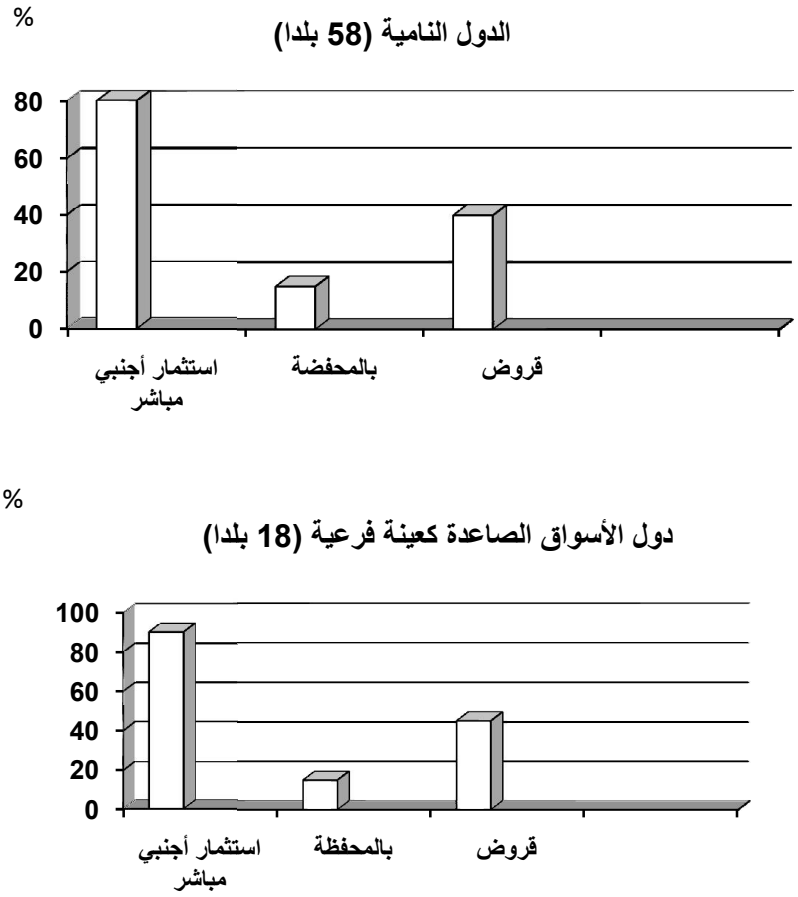
- يعوض الاستثمار الأجنبي المباشر، النقص الحاد في الادخار الوطني، الذي تعاني منه الدول النامية وذلك لتمويل عمليات التنمية. في حين يساهم[3] في تنمية قطاع التصدير، كمساهمته في صادرات دول شرق وجنوب شرق آسيا والصين على وجه الخصوص.

- يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر، في تنمية أنشطة البحوث والتطوير في الدولة المضيفة، مثال الصين في علاقتها بشركات كبرى مثل مكروسوفت وموتورولا.

- ولإبراز العلاقة التي تربط الاستثمار الأجنبي المباشر، بالاستثمار المحلي في الدول النامية. قدمت دراسة شاملة قام بها (بوزورث وكولينز) سنة 1999، تبين تأثير تدفقات رؤوس الأموال على الاستثمار المحلي في 58 دولة نامية خلال الفترة (1978 – 1995). وتغطي العينة كل أمريكا اللاتينية وآسيا تقريبا، إضافة إلى العديد من الدول في إفريقيا[4]. وهذان الباحثان يفرق بين ثلاثة أنواع من التدفقات (الاستثمار الأجنبي المباشر – استثمار محافظ الأوراق المالية – القروض). وأخذا عينة مكونة من 58 دولة نامية، و 18 دولة فرعية تمثل الأسواق الناشئة. كما هو موضح في الشكل التالي:

[1] صندوق النقد الدولي –مجلة التمويل والتنمية، يونيه 2001 ، سبق ذكره، ص7.
[2] المرجع السابق، ص 7.
[3] رضا عبد السلام، سبق ذكره، ص 103.
[4] صندوق النقد الدولي –مجلة التمويل والتنمية، يونيه 2001 ، سبق ذكره، ص7.

الشكل 2-2-4: تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر، والاستثمار بالمحفظة، والقروض على الاستثمار المحلي-خلال الفترة (1978-1995).



المصدر: صندوق النقد الدولي –مجلة التمويل والتنمية، يونيه 2001، المجلد 38، العدد (02)، ص: 07.

يتبين من الشكل أعلاه أن للاستثمار الأجنبي المباشر، تأثير على الاستثمار المحلي أقوى من تأثير القروض والاستثمار بالمحفظة. إذ أن ارتفاع كل عمود يشير إلى الأثر التقديري لتدفق رأس المال المبين على الاستثمار المحلي. مثلا في الشكل الذي يمثل الدول النامية، يؤدي كل دولار من الاستثمار الأجنبي المباشر، إلى زيادة الاستثمار المحلي بنسبة 80% من حجم الاستثمار الأجنبي المباشر. كما وجد أن الاستثمار يزيد في النمو الاقتصادي عندما يكون مستوى التعليم في البلد المضيف مرتفعا.

في الأخير نشير إلى أن الدول النامية، يجب أن تلتزم الحذر إزاء انتهاج موقف غير مدروس من المكاسب الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر، في إجمالي تدفقات رأس المال، يدل على ضعف الدول المضيفة، أي ضعف مؤسسات الدولة. وبالتالي يجب الأخذ بشيء من الحذر للآثار المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر على الدول النامية. ومن ثم ينبغي تحسين مناخ الاستثمار لكافة أنواع رأس المال المحلي والأجنبي على حد سواء بالنسبة لهذه الدول.

الفرع السابع: معوقات الاستثمار بالدول النامية

قامت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، بتصنيف العناصر المعوقة للاستثمار. طبقا للبحث الذي قامت به، على عينة من المستثمرين في الدول العربية. إلى خمس مجموعات، من حيث ترتيب أهميتها على اتخاذ القرار الاستثماري. ويمكن تعميم هذه المعوقات على جميع الدول النامية، باعتبار الدول العربية جزءا لا يتجزأ من الدول النامية، وذلك على النحو التالي[1]:

- **المجموعة الأولى:**

- عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي.
- البيروقراطية الإدارية وصعوبة التسجيل والترخيص.
- عدم وضوح واستقرار قوانين الاستثمار.
- عدم ثبات وتدهور سعر صرف العملة المحلية.
- القيود المفروضة على تحويل الأرباح وأصل الاستثمار للخارج.
- عدم توافر الكفاءات الإنتاجية لتشجيع الاستثمار.

- **المجموعة الثانية:**

- عدم توافر مناخ استثماري ملائم.
- عدم توافر النقد الأجنبي.
- صعوبة التعامل مع الأجهزة المعنية بالاستثمار.
- صعوبة التنقل والحصول على تأشيرات الدخول.
- عدم توفر الأيدي العاملة المدربة.
- عدم وجود جهة واحدة ترعى مصالح المستثمر.
- صعوبة تحقيق عائد مرتفع على الاستثمار.
- عدم توفر شريك محلي من القطر المضيف.

- **المجموعة الثالثة:**

- عدم توفر البنى الهيكلية وعناصر الإنتاج.

[1] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار –تقرير مناخ الاستثمار في الدول لعربية 1993.

- عدم توافر الاستقرار الأمني.
- ازدواجية الضرائب، وارتفاع معدلات الضرائب.
- ارتفاع معدلات التضخم.
- تسلط السلطة الحكومية.
- عدم توفر خرائط استثمارية.

- **المجموعة الرابعة:**

- غياب الدعم المادي والمعنوي من قبل القطر المضيف.
- محدودية السوق المحلية، وعدم توافر فرص استثمارية.
- احتكار القطاع العام لمعظم الأنشطة الاقتصادية.
- عدم توافر أنظمة مصرفية متطورة.
- تفشي الرشاوى والعمولات.
- غياب التكامل الاقتصادي العربي.
- القيود المفروضة على رأس المال.

- **المجموعة الخامسة:**

- عدم توافر بنوك للمعلومات.
- عدم توافر التنسيق بين الدوائر الرسمية المعنية بالاستثمار.
- عدم تنفيذ التزامات القطر المضيف للاستثمار.
- عدم وجود سوق مالية متطورة.
- عدم ثبات السياسة الاستثمارية.
- إرتفاع معدلات الفائدة على التسهيلات الائتمانية.
- عدم وجود سوق منظمة للأوراق المالية.
- عدم كفاية الحوافز للاستثمارات الوافدة.

المطلب الثاني: أمريكا اللاتينية وشرق وجنوب شرق آسيا كقطب أول للإستثمار الأجنبي المباشر

اخترنا دراسة تجربة دول شرق وجنوب شرق آسيا ودول أمريكا اللاتينية، فيما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. باعتبار دول أمريكا اللاتينية فازت بحصة الأسد من الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 1997، 1998، 1999 بعد الأزمة المالية في شرق وجنوب شرق آسيا. في حين كانت المنطقة الآسيوية إلى منتصف عام 1997 ولحقبتين مضتا هي اكبر المناطق جذبا للاستثمار الذي يوجه للدول النامية.

الفرع الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في دول أمريكا اللاتينية.

1- **دول أمريكا اللاتينية ونصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر:** لقد بين تقرير الاستثمار في العالم لعام 2001، أنه لأول مرة تنضم شركتين من دول أمريكا اللاتينية إلى قائمة أعظم 100 شركة في العالم. كما أن 11 شركة من بين 50 شركة دولية من الدول النامية، كانت من دول أمريكا اللاتينية. وكانت حصة دول أمريكا اللاتينية من الاستثمار الأجنبي المباشر موزعة حسب الجدول التالي:

الجدول 2-2-15: نصيب دول أمريكا اللاتينية من الاستثمار الأجنبي المباشر للفترة 1986-1995

الوحدة: مليار دولار.

السنوات	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
الاستثمار أ م	4,176	4,696	8,374	8,374	6,657	11,103	13,743	13,661	18,173	17,692

المصدر: رضا عبد السلام: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار الإسلام، مصر، 2002 ، ص132.

من بين الدول النامية، كانت أمريكا اللاتينية والكاريبي، هما الأفضل أداء من ناحية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، والشركات متعددة الجنسية عام 1997. وفي إطار تلك المنطقة كانت البرازيل هي الرائدة حسب تقرير الاستثمار في العالم لسنة 1998. ففي عام 1997 بلغت نسبة الزيادة في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول أمريكا اللاتينية والكاريبي 28 % لتصل إلى 56 مليار دولار، فالبرازيل التي جذبت 1,3 مليار في عام 1993، نجحت في جذب 16,3 مليار دولار في عام 1997، وظلت أعلى من المكسيك في السنة التالية. لكن مع حلول عام 1999 انخفض تدفق الاستثمار الأجنبي إلى أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي، ليصل إلى 43 مليار دولار[1]. وبمقارنة عامي 1991 و1996 نلاحظ ما يلي[2]: في عام 1991 مثل حجم تدفق رأس المال للمنطقة 22,9 مليار دولار، مثل الاستثمار الأجنبي المباشر منها 54,5 %، في حين مثل الاستثمار غير المباشر

[1] كلوديوم لورز- ومارتين جرجيل: الطريق الطويل لتحقيق الاستقرار المالي في أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي- مجلة التمويل والتنمية (FMI)، مارس 2000، المجلد 38 العدد (1). ص: 10.
[2] رضا عبد السلام، سبق ذكره، ص: 133.

27 %. أما في عام 1996 فقد تغير الوضع كلية، حيث بلغ حجم رأس المال المتدفق 74,4 مليار دولار، مثل الاستثمار الأجنبي المباشر منها 34,8 %، في حين صار النصيب الأكبر للاستثمار في صورة أسهم وسندات 38%.

وعند مقارنة حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول أمريكا اللاتينية والكاريبي مع حجم الاستثمارات في الدول النامية. فقد انخفضت تلك النسبة من 34,9 % سنويا في المتوسط خلال الفترة 1981-1985 إلى 32,3 % سنويا في المتوسط خلال الفترة 1986-1990، واستمرت في الانخفاض إلى 31,3 % في المتوسط خلال الفترة 1991-1993، وإلى 27,1 % في عام 1993، وإلى 24,0 % خلال الفترة 1994 [1]. أما في عام 1995 كان ثلثي حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تلقته الدول النامية، يوجه إلى الصين وشرق آسيا، فقد حصلت دول أمريكا اللاتينية على 27%، من هذا الاستثمار موزع على المكسيك بـ 7 مليار دولار، والبرازيل بـ 4,9 مليار دولار، والأرجنتين بـ 3,9 مليار دولار وتشيلي بـ 3 مليار دولار.

أما آخر البيانات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر بتلك المنطقة، حسب تقرير الاستثمار في العالم لعام 2001، تبين أن نصيب البرازيل خلال عام 2001 بلغ 34 مليار دولار، كأكبر دولة جذبا للاستثمار بالمنطقة، ولكن غالبية الاستثمارات كانت في قطاع الخدمات. أما المكسيك كانت ثاني دولة في الترتيب لعام 2001، حيث بلغ نصيبها 13 مليار دولار، وهو ما يمثل زيادة بنسبة 10% عن عام 2000، والسبب الرئيسي يرجع إلى الانضمام السريع لاتفاق (NAFTA)، أما أغلبية هذه الاستثمارات كانت في قطاع التصنيع.

أما عن إحصائيات عام 2002، تشير إلى أن التدفقات التي استقطبتها مجموعة دول أمريكا اللاتينية والكاريبي حوالي 85,4 مليار دولار. تركزت في كل من المكسيك (24,7 مليار دولار) والبرازيل (22,5 مليار دولار).وتلقت الدول النامية (من غير الدول العربية في شمال أفريقيا) حوالي 11,8 مليار دولار، تركزت في جنوب أفريقيا (6,7 مليار دولار) وأنجولا (1,12 مليار دولار) ونيجيريا (1,10 مليار دولار)[2]

2- عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بدول أمريكا اللاتينية: كانت السنتين 1997 و1998 عصيبة بالنسبة لدول أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي، نتيجة للإضرابات التي اجتاحت الأسواق الدولية لرأس المال. مما أدى إلى تدهور معدلات التبادل التجاري للمنطقة، انخفاض إيرادات التصدير، خفض الدخول وانتشار البطالة. وعلى الرغم من تأثر أمريكا اللاتينية بالأزمة الآسيوية، إلا أنها مستمرة في تطبيق برنامج الخصخصة طويل المدى. وقد أظهرت الآثار الإيجابية للاستثمار، والدخول في اقتصاد السوق، والتعاون الاقتصادي الإقليمي.

[1] علي محمد بونمر المزروعي: دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأثرها على التنمية الاقتصادية في العالم النامي، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية التجارة، جامعة عين شمس- مصر، 2001، ص: 59.
[2] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار- تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت، ص: 16.

هذه الدول قامت بمحاربة معدل التضخم وتحقيق الاستقرار المالي، عن طريق التقليل من الإنفاق الحكومي، وإصلاح الخدمات المدنية، مع إجراء إصلاح شامل للأنظمة الضريبية. ففي عام 1993 بلغ معدل التضخم في كل من تشيلي والأرجنتين والبرازيل والبيرو والمكسيك وفنزويلا وكولومبيا إلى 888 %، ولكن مع نهاية عام 1997 انخفض معدل التضخم إلى أقل من 11 %.

فعلى الصعيد الاقتصادي، قامت معظم الدول بالمنطقة بفتح حدودها التجارية، واخذ سياسة الخصخصة بجدية، وتحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية. والنتائج كانت إيجابية، بحيث بلغ معدل النمو 5,3 % في عام 1997 وهو أعلى مستوى له منذ 15 سنة خلت.

الجدول 2-2-16: المؤشرات الاقتصادية الرئيسية لدول أمريكا اللاتينية (1992-1997)

السنوات	معدل النمو (%)	الصادرات (مليار$)	الواردات (مليار $)	الميزان التجاري (مليار $)	معدل التضخم (%)	معدل البطالة (%)
1992	3,0	146,2	151,4	- 5,2	417,2	6,2
1993	3,9	157,7	166,1	- 8,4	882,2	6,2
1994	5,2	183,0	197,3	- 14,3	335,1	6,3
1995	0,2	264,4	272,8	- 8,4	25,9	7,2
1996	3,5	294,0	302,2	- 8,2	18,4	7,7
1997	5,3	326,2	354,3	- 28,1	10,5	7,5

المصدر: رضا عبد السلام: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار الإسلام، مصر، 2002، ص: 137.

كما أدت الخصخصة في تلك الدول، إلى تجنب خسائر التشغيل التي تعرض لها الكثير من المشروعات المملوكة للدولة، وزيادة الاستثمار الخاص، وفي خلال الفترة من 1988 إلى 1997 تم خصخصة حوالي 800 مؤسسة[1] كما انخفض متوسط التضخم في المنطقة من 1000 % في نهاية عام 1990 إلى حوالي 10% سنة 1998 ليصل إلى 9,5 % في نهاية 1999، وهو أقل مستوى للتضخم خلال 50 عاما[2]

ويمكن تلخيص أهم عوامل جذب الاستثمار بتلك المنطقة في النقاط التالية:

✓ الإصلاحات الاقتصادية وسياسة الخصخصة في تلك الدول، إذ نلاحظ أن 25% من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الذي استقبلته أكبر سبع دول بالمنطقة كان نتيجة لعمليات الخصخصة.

[1] كلوديوم لوزر- ومارتين جرجيل، سبق ذكره، ص: 8
[2] المرجع السابق، ص 9.

✓ ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي، وارتفاع في الناتج القومي الإجمالي، ومستويات مداخيل الأفراد.

✓ غزارة الموارد الطبيعية في دول إمريكا اللاتينية، مثل الشيلي وفنزويلا وذلك لتوافر الموارد الطبيعية لديها وخاصة البترول.

✓ الإصلاحات التشريعية، التي تمثلت بعدم التمييز بين الشركات الوطنية والأجنبية، وفتح قطاعات كانت مغلقة أمام الشركات الأجنبية، وتسهل الإجراءات الإدارية.

✓ التقارب الجغرافي من الولايات المتحدة الأمريكية، إذ نرى أن الولايات المتحدة هي المستثمر الرئيسي بدول أمريكا اللاتينية.

✓ إنشاء منطقة اتحاد إقليمي، تمثل في اتفاقي (NAFTA) في الشمال و"**الميركوسر**" في الجنوب، التي لعبت دورا محوريا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، سواء من داخل المنطقة أو من خارجها.

الفرع الثاني: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر بدول شرق وجنوب شرق آسيا.

إن أهمية دراسة تجارب بعض الدول الآسيوية، في مجالات التنمية والطاقة الاستيعابية لجذب الاستثمارات الأجنبية، وتدفق رؤوس الأموال الأجنبية. كانت نتيجة للنجاح الكبير الذي حققته خلال الحقبتين الماضيتين هذه الدول، كما تسمى بـ"**النمور الآسيوية**" في المجالات المذكورة. والدول الآسيوية تقسم إلى ثلاث أقاليم:

- **إقليم شرق آسيا والباسيفيك**: ويضم كل من اليابان والكوريتين والصين.
- **إقليم جنوب شرق آسيا**: ويضم مجموعة دول رابطة الأسيان (تايلاند، ماليزيا، إندونيسيا، الفلبين، سنغافورة، برناوي، فيتنام، كمبوديا، لاوس، ميانمار).
- **إقليم جنوب آسيا**: ويضم الدول التي نتجت عن عملية الاستقلال الكبرى في شبه القارة الهندية وتوابعها في جزر المحيط الهندي.

1- حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في دول شرق وجنوب شرق آسيا: خلال الثلاث حقب الماضية وبلا منازع، كانت دول جنوب شرق آسيا على قمة الدول النامية المستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر. ففي عام 1996 بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق للدول النامية 81 مليار دولار، كان نصيب الدول المذكورة الثلثين منه (2/3) في تلك السنة (حسب تقرير الاستثمار في العالم 1999).

وتتفاوت الدول داخل المنطقة من حيث نصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر، تبعا للمراحل التي وصل إليها الإصلاح الاقتصادي والسياسي في كل دولة حيث نجد نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر من الناتج القومي الإجمالي في اندونيسيا يشكل 5%، وفي ماليزيا 9 % وفي تايلاند 10 % وفي الفلبين 11 %.

انخفض نصيب كل من اندونيسيا وتايلاند في عام 1996 عن حصتهما في العام 1995، ولكن الصين شهدت ارتفاعا متواليا في حصتها من الاستثمار المباشر. أما بالنسبة للمنطقة ككل (آسيا) ارتفع نصيبها بحوالي 9 مليار دولار ليصل 61 مليار دولار في عام 1996، وذلك بسبب الزيادة في تدفق الاستثمار إلى الصين بما يعادل 6 مليار دولار (أنظر الجدول التالي):

الجدول رقم 2-2-17: نصيب دول شرق وجنوب شرق آسيا من الاستثمار الأجنبي المباشر (1986-1996)

الوحدة: مليون دولار.

السنة / البلد	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
كوريا الجنوبية	354	1.063	1.284	1.090	803	1.396	894	1.044	1.317	1.941	3.203
هونغ كونغ	206	245	359	343	303	348	364	379	485	679	-
تايوان	770	1.419	1.183	2.418	2.302	1.778	1.461	1.213	1.631	2.925	2.461
سنغافورة	547	688	824	833	1.224	1.425	1.678	1.966	2.833	3.423	4.054
ماليزيا	654	818	1.863	3.194	6.517	6.202	6.977	2.442	4.321	3.651	6.779
تايلاند	579	1.949	6.249	7.995	8.031	4.988	10.022	4.295	5.875	16.492	13.124
الفلبين	110	415	999	568	550	556	776	1.238	1.591	1.459	1.517
اندونيسيا	826	1.457	4.435	4.719	8.750	8.778	10.340	8.142	23.724	39.915	29.931
فيتنام	-	-	147	364	512	1.147	1.926	2.615	3.722	6.524	8.497
ماينمار	-	-	-	450	281	6	104	377	1.352	1.744	2.266
لاووس	-	-	3	68	58	1.586	328	361	2.598	615	960
كمبوديا	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.476	490
الصين	2.834	3.709	5.297	5.600	6.596	11.977	58.124	111.436	82.680	91.282	73.276
مانقوليا	-	-	-	-	1	3	2	4	30	50	49
باكستان	-	-	209	216	246	335	298	354	442	1.102	682
بانغلادش	40	38	45	14	57	17	32	659	366	1.180	610

***Source** : JETRO- from statistics of individual countries.*

أما الاستثمار غير المباشر أو في الأسهم وأسواق رأس المال الآسيوية، فهو متذبذب نحو الارتفاع والانخفاض، فانخفض هذا النوع من الاستثمار عام 1996 إلى 12,9 مليار دولار، بعد أن كان أكثر من 14,7 مليار دولار عام 1995.

ووفقا لتقرير الاستثمار في العالم (1998)، استطاعت الصين وهونغ كونغ اجتذاب ما يزيد عن 45 مليار دولار في صورة استثمار أجنبي مباشر. أما سنغافورة نجد أن فروع الشركات الأجنبية فيها تستحوذ على من 40-50% من الإنتاج الصناعي، وفي كوريا تستحوذ الشركات الأجنبية على 21,5%، أما في هونغ كونغ تمثل النسبة 17,3% ولقد أكد تقرير الاستثمار في العالم لعام 2001، أن دول هونغ كونغ- والصين- وكوريا وتايوان، تعتبر أفضل مكان للاستثمار في العالم، حيث زاد نصيب تلك البلدان إلى 143 مليار دولار، بزيادة قدرها 44% عن عام 1999. ولقد بلغ نصيب الصين وهونغ كونغ 64 مليار دولار عام 2000. ومن ثم فإن معظم الزيادة في نصيب المنطقة كان من نصيب الصين وهونغ كونغ عقب انضمام الصين لمنظمة التجارة العالمية (OMC) خلال عام 2001. أما نصيب دول الأسيان (العشرة)، فلا يزال أقل من معدلاته قبل الأزمة المالية، حيث انخفض من 30 % في منتصف التسعينات إلى 10% عام 2000. ووفقا لتقرير الاستثمار في العالم لسنة 2001، كانت 35 شركة من شرق آسيا تعد من بين 50 شركة كبرى بالدول النامية.

كذلك انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى البلدان النامية في منطقة آسيا والمحيط الهادئ من 134 مليا دولار في عام 2000، إلى 102 مليار دولار في عام 2001، ويعزى قدر كبير من هذا الانخفاض إلى حدوث هبوط بنسبة تزيد عن 60 % في التدفقات إلى هونغ كونغ من مستوى قياسي بلغ 62 مليار دولار في عام 2000 [1]. وبينما ظلت التدفقات الواردة راكدة في شمال شرق وجنوب شرق آسيا. فقد سجلت زيادة كبيرة في جنوب آسيا وآسيا الوسطى بنسبة 32 % و88% على التوالي. وارتفعت حصة منطقة آسيا _ المحيط الهادئ في التدفقات العالمية الواردة من 9 % في عام 2000 إلى 14 % في عام 2001 [2]

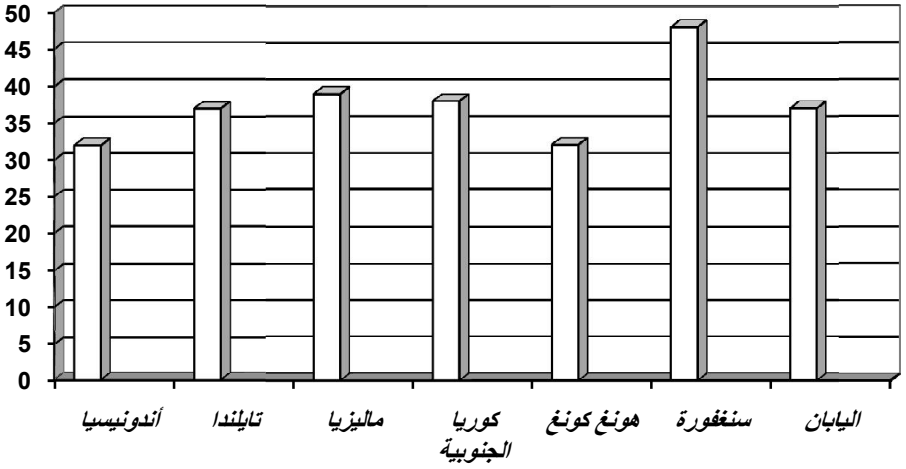
2- محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بدول شرق وجنوب شرق آسيا: تتلخص عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة شرق وجنوب شرق آسيا في ما يلي:

أ- المستويات المرتفعة من النمو الاقتصادي: لعب النمو الاقتصادي أهم عنصر في جذب الاستثمارات الأجنبية بدول شرق وجنوب شرق آسيا، خاصة اندونيسيا والصين. فوصل معدل النمو بتلك المنطقة 7 % سنة 1996. فعلى سبيل المثال حققت الصين في سنة 1992 معدل نمو بلغ 12 % وهذا المعدل لم تحققه أية دولة من دول العالم، أما في سنة 1996 حققت معدل نمو قدره 9,7 % وانخفض معدل التضخم إلى 6 % ومن ثم بلغ نصيبها من الاستثمار الأجنبي 63 مليار دولار سنة 2001.

[1] مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) : تقرير الاستثمار العالمي 2002، جنيف، ص: 163.
[2] المرجع السابق، ص 163.

ب- وضعية الاستثمار والادخار المحلي بالمنطقة: يعتبر الاستثمار والادخار المحلي عاملا مهما في نجاح الدول الآسيوية في استقطاب الاستثمارات الأجنبية، حيث كان معدل الادخار أعلى من الدول والمناطق الأخرى، فمعدل الادخار في سنة 1995 بلغ 35 % من الناتج القومي الإجمالي، بينما كان معدل الادخار بالنسبة لدول إفريقيا جنوب الصحراء أقل من 15 % ودول أمريكا اللاتينية 19 %. فدول شرق آسيا في مجموعها هي الدول الوحيدة في العالم التي يرتفع فيها معدل الادخار عن الاستثمار جاعلا منها مصدرا صافيا لرأس المال وبالتالي لا تعاني من فجوة الادخار التي تستدعي تدفقات أجنبية لرأس المال لتلبية حاجات الاستثمار المحلي كما رأينا ذلك في الفصل الثاني من الباب الأول، عند حديثنا عن المصادر المحلية لتمويل التنمية الاقتصادية.

الشكل رقم 2-2-5: الادخار المحلي بمنطقة آسيا.



Source *: World Development Report, 1995.*

ج- الاستثمار في العنصر البشري: إن دول شرق وجنوب شرق آسيا استثمرت بمعدلات مرتفعة في العنصر البشري، والتي كانت من بين عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة في القطاعات عالية التقنية، فالاستثمار في التعليم والتدريب يحقق عائدا كبيرا على المدى البعيد، أي أن فترة الإبطاء في الاستثمار على التعليم والتكوين التقني تكون طويلة نوعا ما لكن آثارها تكون دائما إيجابية ومزاياها غير محدودة وخاصة إذا تزامنت مع الظروف الملائمة لإدماجها والإستفادة منها..

د- القرب الجغرافي من اليابان: لقد لعب التقارب الجغرافي لدول شرق وجنوب شرق آسيا من اليابان، دورا حاسما في عملية تدفق الاستثمار الأجنبي لتلك الدول. فعلى سبيل المثال في عام 1993 كانت الاستثمارات

الأمريكية بدول شرق وجنوب شرق آسيا أقل من ربع استثماراتها بدول أمريكا اللاتينية. ولكن الاستثمارات اليابانية بدول شرق آسيا كانت أربعة أضعاف استثماراتها بدول أمريكا اللاتينية. وهذا ما يبرر أهمية العامل الجغرافي في تركز الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة وأن اليابان مساحته وطبيعتها الجغرافية لا تتلائم والطاقة الإستثمارية الهائلة له، وبالتالي تلعب مسافة قرب هذه البلدان من اليابان عاملا أساسيا في تركز إستثمارات اليابان الخارجية فيها بدرجة أعلى من الدول البعيدة نوعا ما منه

3- أثر أزمة 1997 المالية على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لدول شرق وجنوب شرق آسيا: مرت مجموعة دول شرق آسيا منذ منتصف عام 1997 بأزمة اقتصادية ومالية شديدة، تمثلت أهم مظاهرها في انكماش الاقتصاد الأندنوسي بنسبة 80 % وتايلاندا بنسبة 50 % وكوريا الجنوبية بنسبة 45 %، تليها ماليزيا بنسبة 25 %. وتعد هذه الدول هي المركز الحقيقي للأزمة. والذي امتد مداها ليزحف على باقي الدول المجاورة، خاصة اليابان الذي انخفض فيها معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي بمقدار (- 3,7 %)، وارتفع معدل البطالة إلى 4,3 % [1] كما امتدت تأثيرات الأزمة إلى الهند وباكستان، وأدت إلى انخفاض في الاستثمارات والصادرات. وتأثرت أيضا الدول الأوروبية والأمريكية بهذه الأزمة.

أ- أسباب الأزمة المالية والاقتصادية في دول آسيا:

- عجز موازين مدفوعات هذه الدول، وتضخم ديونها الخارجية خاصة قصيرة الأجل. فقد بلغت ديون تايوان عام 1997 نحو 89 مليار دولار، وديون كوريا الجنوبية بلغت 120 مليار دولار. مما أدى إلى حدوث خلل بين النمو المالي السريع والنمو الاقتصادي الفعلي.

- ضعف القطاع المصرفي والتوسع في منح الائتمان بدون ضمانات حقيقية لاعتبارات سياسية وشخصية بعيدا عن الاعتبارات الاقتصادية السليمة.

- انخفاض نسبة تدخل القطاع الحكومي، وما يملكه في اقتصاديات دول جنوب شرق آسيا، حيث لا يمثل سوى 20 % من حجم الاقتصاد القومي.

- اختيار سعر الصرف الثابت للعملات الآسيوية، لتقليل المخاطر على أصحاب رؤوس الأموال عند انتقالها من دولة إلى أخرى. وعند دخول اليابان مرحلة الانكماش الاقتصادي منذ عام 1995. هذا ما أدى إلى تخفيض قيمة الين الياباني بـ 20 % أمام الدولار في عام 1997. مما أدى إلى انهيار العملات الآسيوية.

ب- نتائج الأزمة المالية والاقتصادية في آسيا:

- انخفاض صافي تدفقات رؤوس الأموال الخاصة للدول الآسيوية بدرجة كبيرة، حيث انخفضت من 102,2 مليار دولار عام 1996 إلى 1,5 مليار دولار عام 1998.

[1] ياسر يحي عطية إبراهيم: قدرة الاقتصاد المصري على استيعاب الاستثمارات المحلية والأجنبية مع المقارنة بدول جنوب وشرق آسيا- أطروحة دكتوراه في الاقتصاد (غير منشورة). كلية التجارة- جامعة عين شمس- مصر، 2001، ص: 208.

- حدوث تذبذب ملحوظ في صافي الاستثمارات المباشرة، التي بلغت 55,4 مليار دولار في عام 1997، ثم انخفضت إلى 40,6 مليار دولار و43,7 مليار دولار عامي 98 و1999 على التوالي.

- انخفاض صافي تدفقات الاستثمارات في محافظ الأوراق المالية من 10,2 مليار دولار عام 1996 أي قبل الأزمة مباشرة إلى 2,2 مليار دولار عام 1997.

- انخفاض صافي الاستثمارات قصيرة وطويلة الأجل الأخرى، والتي تشمل القروض العامة والخاصة من 33,5 مليار دولار عام 1996 إلى (- 14,7) مليار دولار عام 1997. مما يعني حالة نزوح لهذه الاستثمارات إلى خارج مجموعة الدول الأسيوية المضارة بالأزمة.

الجدول رقم 2-2-18: صافي تدفقات رؤوس الأموال الخاصة لآسيا خلال 1994-1999

الوحدة: مليار دولار.

نوعية التدفق المالي	1994	1995	1996	1997	1998	1999
صافي تدفقات رؤوس الأموال الخاصة	63,1	91,8	102,2	38,5	1,5	58,8
صافي تدفقات الاستثمار المباشرة	43,3	49,7	58,5	55,4	40,6	43,7
صافي الاستثمارات في محفظة الأوراق المالية	11,3	10,8	10,2	2,2	7 -	5,3
استثمارات صافية أخرى	8,3	31,3	33,5	14,7 -	32,1 -	9,8

***Source** : FMI, finance and development, june , 1999, P : 19.*

ج- أثر الأزمة أثرها على مستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر بالمنطقة الآسيوية: على الرغم من بروز حالة عدم اليقين التي أفرزتها الأزمة المالية لعام 1997، بالنسبة للمستثمرين الأجانب خاصة في دول الأسيان العشرة. فقد استطاعت بلدان شرق وجنوب شرق آسيا بعد حدوث الأزمة، استقطاب أكثر من ثلاثة أخماس الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق للدول النامية. كما ازدادت عمليات اندماج المنشآت الوطنية مع المنشآت دولية، وشراء المنشآت الدولية لمنشآت وطنية زيادة كبيرة في شرق آسيا عقب الأزمة المالية لعام 1997. وقد ارتفعت بشكل حاد قيمة عمليات اندماج الشركات في (أندونيسيا- تايلاند- كوريا الجنوبية- ماليزيا) من 3 مليار دولار عام 1996 إلى 22 مليار دولار عام 1999، ثم تراجعت إلى مبلغ 18 مليار عام 2000[1] وتعني عمليات اندماج الشركات حصول المستثمرين الأجانب على أكثر من 50 % من حقوق الملكية. ونتيجة لتلك الزيادات التي حدثت في عمليات الاندماج بين المنشآت عبر الحدود، أصبحت[2] تمثل حصة متزايدة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى منطقة شرق آسيا. وبالتالي فإن عوامل جذب الاستثمار الأجنبي لمنطقة آسيا لازالت مستمرة في عملها على جذب مزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر.

[1] صندوق النقد الدولي: مجلة التمويل والتنمية، العدد (1)- المجلد 38، مارس 2001، ص: 07.
[2] المرجع السابق، ص 7.

المبحث الخامس: الإصلاحات الاقتصادية الموجهة للدول النامية

ترجع المشاكل الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية حسب صندوق النقد الدولي إلى الاختلال في كل من الطلب أي وجود فائض في الطلب الكلي، وعجز في العرض الكلي، والذي يرجع إلى تدخل الدولة في الأسعار من خلال إجراءات سياساتها لدعم الأسعار الأساسية أو تقييم العملة بأعلى من قيمتها مما يعيق نظام آليات السوق ويؤدي إلى تشوهات في الأسعار. ومن أجل تصحيح هذه الاختلالات في اقتصاديات الدول النامية، يقترح كل من صندوق النقد والبنك الدوليين برامج للإصلاحات في هذه الدولة، من خلال ضغط الطلب الكلي وحصره في حدوده الدنيا، فضلا عن ذلك فإن البنك الدولي يرى أن تلك الاختلالات هي ناتجة عن أخطاء تراكمية للدول النامية، وأن تفاقمها يرجع إلى تأخرها عن القيام بإصلاحات هيكلية لمعالجة تلك الاختلالات. اعتمد صندوق النقد الدولي على برامج التثبيت الاقتصادي وهي سياسة تتعلق بجانب الطلب الكلي، في حين أ، البنك الدولي قد اعتمد على برامج التكيف الهيكلي غير أن هذه الأخيرة لن تكون ذات جدوى دون تحقيق الأولى، الأمر الذي سيسمح باستغلال موارد الطاقة الإنتاجية المتاحة للدولة على أفضل وجه.

المطلب الأول: اقتصاديات الدول النامية ومضمون الإصلاحات:

الفرع الأول: إشكالية اقتصاديات الدول النامية:

إن أساس المشاكل الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية حسب صندوق النقد الدولي تتمثل في وجود اختلال بين كل من الطلب الكلي والعرض الكلي. وأن التضخم وعجز الميزانية العامة للدولة، وعجز ميزان المدفوعات ما هي إلا مظاهر لهذا الاختلال.

غير أن نظرة الصندوق في تحليل ظاهرة التضخم في الدول النامية ذات طابع نقدي (Monétariste)، من ذلك يرى أن من الأسباب الرئيسية في بروز ظاهرة الارتفاعات المستمرة للأسعار ترجع إلى الاختلال القائم بين عرض النقود ونمو العرض الحقيقي من السلع والخدمات الأمر الذي أدى بدوره في النهاية إلى وجود فائض في الطلب، هذا الأخير دفع بدوره الأسعار نحو الارتفاع. كما يرى الصندوق أن من الأسباب التي أدت إلى بروز ظاهرة الارتفاعات المستمرة في الأسعار يعود إلى تدخل الدولة في عملية التسعير من خلال إجراءات سياساتها لدعم أسعار السلع الأساسية، أو تقييم أسعار الصرف بأعلى من قيمتها الحقيقية مما أدى إلى التشوهات السعرية، ويضيف أن تدخل الدولة من شأنه يعيق نظام آليات السوق، وأن غياب الأسواق المالية والنقدية، أو عدم اشتغالها بكفاءة عالية، فضلا عن سوء تسيير الإدارة النقدية والمالية قد أعاقت تشجيع الإدخار وهروب رؤوس الأموال إلى الخارج، وحدث من لعب سعر الفائدة دوره في ترشيد استخدام الموارد، حيث أن هذه القيود كلها قد شجعت على زيادة قوى الاستهلاك.

ومن أجل تصحيح هذه الاختلالات التي تعاني منها اقتصاديات الدول النامية يقترح كل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي برامج للإصلاحات الاقتصادية في هذه الدول، وهي عبارة عن وصفات علاجية من شأنها تعالج الاختلالات الموجودة بين الطلب الكلين والعرض الكلي، وذلك من خلال ضغط الطلب الكلي، وحصر نموه في أدنى مستوى له. وبالتالي الحد من نمو كمية النقود، وذلك بهدف تخفيض عجز الميزانية العامة للدولة وتحسين وضع ميزان المدفوعات.[1]

الفرع الثاني: مضمون الإصلاحات الاقتصادية:

منذ السبعينات من القرن الماضي بدأت العديد من الدول النامية تعاني من مجموعة من الاختلالات الاقتصادية، حيث عجزت السياسات الاقتصادية في حينها وأصبحت غير قادرة على معالجة تلك الاختلالات، ومع بداية الثمانينات من القرن الماضي شرع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في تبني برامج إصلاحية في اقتصاديات البلدان النامية، وتتضمن العديد من السياسات الاقتصادية التي تسهم في معالجة الاختلالات الاقتصادية في هذه الدول، وسنبحث في مفهوم الإصلاحات الاقتصادية ثم نبحث في سياسات هذه البرامج المقترحة لمعالجة الاختلالات الاقتصادية في الدول النامية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية الناجمة عن تطبيق هذه البرامج.

المطلب الثاني: برامج الإصلاحات الاقتصادية لصندوق النقد والبنك الدوليين

تتمثل البرامج الاقتصادية التي يتبناها صندوق النقد والبنك الدوليين في كل من برامج التثبيت الاقتصادي وبرامج التكيف الهيكلي، على الترتيب.

الفرع الأول: برامج التثبيت الاقتصادي: Programme de stabilisation

اعتمد صندوق النقد الدولي على النظرية النيوكلاسيكية لميزان المدفوعات عند القيام بتصميمه لبرامج التثبيت (الاستقرار) الاقتصادي. وتختص عملية التثبيت بصورة عامة بمعالجة الاختلالات المالية سواء كنت منعكسة في التضخم الداخلي، أو في عجز القطاع الخارجي أو في كليهما معا، كما يظهر في الدول النامية.

وتتم المعالجة من خلال إجراءات تتخذ في مجال السياسة المالية والنقدية قصد إعادة التوازن للاقتصاد الكلي، وذلك بين العرض الكلي والطلب الكلي، وتوازن القطاع الخارجي، وتوازن الميزانية العامة للدولة، وذلك قصد تحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي[2].

[1] رمزي زكي: "التضخم والتكيف الهيكلي في الدول النامية"، دار المستقبل العربي، 1996، مصر، ص 119.
[2] مصطفي العبد الله وآخرون " الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخوصصة في البلدان العربية " مركز دراسات الوحدة العربية، فبراير 1999، بيروت، ص 87

وتعتبر برامج التثبيت الاقتصادي مرحلة أولى تسبق برامج التكيف (التصحيح) الهيكلي، هذه الأخيرة لن تكون ذات جدوى، إلا إذ تحقق الاستقرار الاقتصادي الكلي، والذي من شأنه أن يسمح باستغلال الطاقة الإنتاجية والموارد المادية والبشرية المتاحة للدولة على أفضل وجه.

حيث يقوم صندوق النقد الدولي بتصميم برامج الاستقرار الاقتصادي ويشرف على تنفيذها، وأهدافها قصيرة المدى، كما يطلق عليها " سياسة إدارة الطلب " كونها تؤثر بشكل أساسي في الطلب الكلي[1]، وقد تم الشروع في تطبيقها في العديد من البلدان منذ الستينات من القرن الماضي إلا أن تطبيقها برز بشكل كبير في السنوات الأخيرة.

الفرع الثاني: برامج التكيف الهيكلي: Programme ajustement structurel

يطلق على برامج التكيف أو التصحيح الهيكلي بأنها تطبيق لسياسة جانب العرض كونها تؤثر في جانب العرض وتهدف إلى تحقيق النمو الاقتصادي على المدى المتوسط والطويل ويعود اهتمام صندوق النقد الدولي ببرامج التكيف الهيكلي (المتعلقة بجانب العرض) وعدم الاقتصار على برامج التثبيت الاقتصادي (المتعلقة بجانب الطلب) إلى عدة أسباب نذكر منها:

- رفض أصحاب **المدرسة البنيوية** التي ظهرت خلال منتصف القرن الماضي لوجهة نظر النقديين (les monétaristes) التي ترى أن سبب التضخم وعدم التوازن في م. المدفوعات يعود إلى الإفراط في الطلب الكلي، ومن ثم يجب اتباع سياسة تقييدية تعمل على الحد من الطلب.

في حين ترى المدرسة البنيوية، أنه لكي يمكن معرفة أسباب التضخم وعدم التوازن لابد من البحث في أشكال البنية التحتية لاقتصاديات الدول النامية، كما ترى أن اقتصاديات هذه الدول ضحية التبعية للخارج كون معظم صادراتها من المواد الأولية التي يكون الطلب عليها أو بالتالي أسعارها عرضة للتدهور، بسبب عدم استقرار أسواق هذه المواد في المدى القصير، وكذلك بسبب عدم مرونة الطلب الداخلي لها، هذا من جهة. ومن جهة أخرى على الدول النامية تأمين حد معين من الإنفاق لا يمكن ضغطه من أجل تمويل الإنفاق على الواردات من السلع الإنتاجية والوسيطية اللازمة لتطوير صناعتها الوليدة وبنيتها التحتية، فضلا عن الإنفاق على السلع الاستهلاكية الضرورية.

لذلك يرى أصحاب هذه المدرسة على الدولة أن تقوم بدور حيوي فعال من خلال إتباع سياسة اقتصادية تهدف إلى معالجة عدم المرونة الهيكلية للعرض وإزالة مراكز الاختناقات الاقتصادية.

كما تنتقد هذه المدرسة، النقدوية فيما يخص معالجة أسباب عدم التوازن بإتباع سياسة تخفيف الطلب، فإتباع هذه السياسة من شأنها أن يؤدي إلى تدهور الإنتاج الداخلي والاستثمار، ويعيق النمو الاقتصادي ويقلص من فرص

[1] عبد الرشيد بن ديب: "تنظيم وتطور التجارة الخارجية –حلة الجزائر-" أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2003/2002، الجزائر، ص 383.

الحصول على العملات الأجنبية في المد القصير والمتوسط، الأمر الذي يصعد من تفاقم المشاكل الاقتصادية في الدول النامية.

- اللصدمات الخارجية في السبعينات: وتعتبر هذه الصدمات الخارجية التي وقعت خلال السبعينات من القرن الماضي، وأثرت على اقتصاديات البلدان النامية السبب الثاني الذي جعل صندوق النقد الدولي يهتم ببرامج التكيف (التعديل) الهيكلي (المتعلقة بجانب العرض) والتي تمثلت في ارتفاع قيمة الديون الخارجية على هذه الدول بسبب ارتفاع فوائدها، وتدهور معدلات التبادل، وركود اقتصاديات الدول الصناعية، وتزايد موجة الحماية الأمر الذي ترتب عليه إعاقة التصدير نحو الأسواق الخارجية مما نتج عنه تعرض اقتصاديات عدد كبير من الدول لعجز خارجي وزيادة معدلات التضخم[1].

ونتيجة لهذين السببين قام صندوق النقد الدولي في نهاية السبعينات بتطوير وجهة نظره في معرفة أسباب عدم التوازن، والذي لم يعد مقصورا على جانب الطلب المتعلق ببرامج التثبيت الاقتصادي، بل تطورت لتشمل سياسة العرض المتمثلة في برامج التكيف الهيكلي.

المطلب الثالث: السياسات الإصلاحية الاقتصادية المقترحة للبلدان النامية:

عرفنا أن برامج الإصلاحات الاقتصادية التي يتبناها صندوق النقد الدولي تتعلق ببرامج التثبيت الاقتصادي التي تهدف إلى معالجة الاختلالات الاقتصادية في الدول النامية لاستعادة التوازن الداخلي والخارجي وتحقيق الاستقرار الاقتصادي. أما تلك التي يتبناها البنك الدولي فتتعلق ببرامج التكيف الهيكلي والتي تهدف إلى تحسين كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية وزيادة معدلات النمو الاقتصادي.

ويمكن ترتيب هذه السياسات قصيرة المدى خاصة برامج التثبيت مقترحة من صندوق النقد الدولي، وسياسات متوسطة وطويلة الأجل خاصة برامج التكيف الهيكلي مدعومة من قبل البنك الدولي، وهي سياسات متكاملة ومترابطة فيما بينها وفيما يلي مضمون هذه السياسات.

الفرع الأول: سياسات برامج التثبيت الاقتصادي:

وهي مقترحة من قبل صندوق النقد الدولي، وتهدف إلى خفض الطلب الكلي[2] وتتميز بأنها:

1. سياسات مالية إنكماشية: يرى الصندوق أن عجز الميزانية العامة في الدول النامية يعتبر أحد الأسباب الرئيسية للعجز في موازين مدفوعاتها، ولتخفيض عجز الميزانية العامة لابد من تخفيض الإنفاق العام بشقيه الجاري والاستثماري ويعتمد الصندوق في معالجة عجز الميزانية العامة للدولة على أسلوب الامتصاص* (الاستيعاب)

[1] عبد الرشيد بن ديب، مرجع سابق، ص 384.
[2] المرجع السابق، ص 385.
* لقد اعتمد صندوق النقد الدولي في تحديد أسلوب الامتصاص على المدرسة الكينزية، ويعني هذا الأسلوب أنه لكي يتوازن الميزان التجاري لدولة ما، لابد أن تكون لهذه الدولة قدرة على امتصاص السلع والخدمات (باستهلاكها واستثمارها، وانفاقها الحكومي) مساويا لإنتاجها من السلع والخدمات.

وحيث أن السياسة المالية تسعى إلى تخفيض عجز الميزانية العامة للدولة سواء بواسطة تخفيض الإنفاق أو بواسطة زيادة الإيرادات أو من خلال إتباع الأسلوبين معا. فنجد أن الصندوق يقترح إتباع سياسات مالية انكماشية تتضمن مزيجا من السياسات منها ما يتعلق بخفض الإنفاق العام، ومنها ما يتعلق بزيادة الإيرادات قصد تخفيض عجز الميزانية العامة للدولة[1]، وفيما يلي أهم الأساليب المقترحة من قبل الصندوق لتخفيض نفقاتها وزيادة إيراداتها.

1.1- **الأساليب المتعلقة بخفض الإنفاق العام**: ويتعلق الأمر:

أ . بتخفيض النفقات التحويلية ذات طبيعة اجتماعية ومنها النفقات المتعلقة بدعم أسعار السلع الاستهلاكية الأساسية بعدة طرق مرة واحدة أو تدريجيا إلى أن تتساوى أسعار هذه السلع مع تكلفتها الحقيقية على الأقل.

ب . تبني الدولي إجراءات صارمة في مجال التوظيف والأجور: وذلك بتخليها التدريجي عن التوظيف قصد تنشيط علاقات العرض والطلب في سوق العمل حيث قد يؤدي ذلك إلى زيادة معدلات البطالة في السنوات الأولى من تطبيق البرنامج. كما يمكن للأجور تخفيضها أو تجميدها أو تحديد أقصاها.

ج . إلغاء دعم الدولة لمنشآت القطاع العام الخاسرة: وذلك من خلال تصفيتها أو خوصصتها، أو بإعادة هيكلتها وفق أسس اقتصاد السوق لتحقيق الكفاية الاقتصادية.

د . تخلي الدولة عن مجالات الاستثمار التي يمكن أن يقوم بها القطاع الخاص: بقيام الدولة بالاستثمارات الكبيرة حيث لا يستطيع القطاع الخاص القيام بها مثل البنية الأساسية.

2.1- **الأساليب المتعلقة بزيادة الإيرادات**: ومنها:

أ . رفع أسعار مواد الطاقة منها تلك المستعملة لأغراض الاستهلاك العائلي قصد رفع الأسعار إلى مستوى الأسعار العالمية، وكذلك زيادة رسوم الخدمات.

ب . تخفيض معدلات الضرائب كونها تحفز دافعيها على السداد، وتقليل إمكانيات التهرب الضريبي، وتحفيز زيادة الإنتاج والاستثمار ومن ثم زيادة الإيرادات.

ج . حل إشكالية القطاع الموازي، وذلك بمنحه صفة الشرعية، أو من خلال القضاء على الأسباب المنشأة له، وتطوير الإدارة الضريبية لمواجهة ظاهرة التهرب الضريبي.

تلك هي الأساليب باختصار المقترحة من قبل الصندوق لتخفيض النفقات وزيادة الإيرادات بغرض تخفيض عجز الميزانية العامة للدولة في الدول النامية كما يتوقع الصندوق أنه من غير المحتمل أن تؤدي هذه الأساليب إلى القضاء نهائيا على عجز الميزانية، لذلك يشترط الصندوق أن يتم تمويل العجز المتبقي في الميزانية، من موارد حقيقية، وذلك من خلال اقتراض الدولة من السوق المالي والنقدي مثلا لقطاع الخاص، ومن هنا ظهرت سياسة

[1] أيوب سميرة: ص. ن. د. وقضية الإصلاح الاقتصادي والمالي، الإسكندرية للكتاب، 2000، مصر، ص 66.

سندات الخزينة لتمويل العجز في الميزانية، وعدم تمويل هذا العجز من مصادر تضخمية كإصدار الأوراق النقدية، أو الاقتراض من الجهاز البنكي.[1]

2 . **سياسة نقدية انكماشية:** يهتم الصندوق بالتحكم في نمو عرض النقود وضبطه، لأن الإفراط في العرض النقدي يوازيه زيادة في الطلب ومن تم زيادة معدلات التضخم، وعلى ذلك يوصى الصندوق الدول النامية بإتباع سياسة نقدية انكماشية لضبط نمو عرض النقود كوسيلة لتخفيض الطلب الكلي ومن ثم تخفيض التضخم وذلك من خلال إتباع الإجراءات التالية:

- الحد من الإصدارات النقدية الجديدة.

- العمل على تحرير أسعار الفائدة الدائنة والمدينة، وتركها تتحدد وفقا لقوى العرض والطلب، حيث يمكن لسعر الفائدة الحقيقي أن يكون سالبا في حالة أخذ معدل التضخم بعين الاعتبار، كما يؤكد الصندوق أن تحديد أسعار الفائدة وجمودها من العوامل التي أدت إلى خفض مستويات الإدخار والاستثمار في الدول النامية[2].

- العمل على وضع حدود عليا للقروض الائتمانية التي تقدم للقطاع الحكومي وكذلك ضبط حجم القروض المقدمة للقطاع الخاص من الناحية الكمية والنوعية.

- العمل على إتباع سياسة السوق المفتوحة قصد التأثير على عرض النقود وأسعار الفائدة وحجم الائتمان خلال بيع سندات البنك المركزي وسندات الخزينة[3].

3. سياسة سعر الصرف: يهتم الصندوق بسياسة سعر الصرف باعتبارها أحد أهم العناصر التي تشملها برامج الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية وذلك بفعل الدور الرئيسي الذي يلعبه في عملية الإنفاق وتمويله. وذلك بإتباع سياسة صرف مناسبة من خلال تخفيض قيمة العملة الوطنية وتحرير أسعار الصرف من حيث الكمية والسعر وتوحيد أسعار الصرف في سوق صرف موحدة حيث تكون الفوارق فيها ضيقة.

إن تخفيض قيمة العملة يرى الصندوق وفقا للنظرية الكلاسيكية، أنه يعمل على زيادة الصادرات وتقليل الواردات، ومن ثم زيادة قدرة البلد على الحصول على النقد الأجنبي وكذلك تخفيض العجز في ميزان المدفوعات، حيث يتم ذلك في إطار تحرير التجارة الخارجية، من خلال إلغاء كافة القيود على التجارة الخارجية والإبقاء فقط على التعريفة الجمركية، والسماح بدخول وخروج النقد الأجنبي وإلغاء اتفاقيات التجارة والدفع الثنائية[4].

---

[1] بركان زهية: التضخم وبرامج التصحيح في البلدان النامية بين النظرية والتطبيق، حالة الجزائر: رسالة ماجستير معه العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 1997، ص 135.

[2] أيوب سميرة: صندوق النقد الدولي وقضية الإصلاح الاقتصادي والمالي، الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية، 2000 ص 66.

[3] أيوب سميرة: مرجع سابق، ص 76.

[4] دحمان عبد الفتاح: محاولة تقييم السياسة النقدية ضمن برامج التكيف لصندوق النقد الدولي: حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997، ص 135.

الفرع الثاني: سياسات برامج التكيف الهيكلي:

وهي سياسات يتبناها البنك الدولي، وتكون مكملة لسياسات برامج التثبيت الاقتصادي المتبناة من قبل ص.ن.د. وتتضمن ما يلي:

1 . تحديد الأسعار: يرى الصندوق أن التشوهات التي تحدث في الأسعار في الدول النامية تنتج بصورة أساسية بتدخل الدولة المفرط في تحديدها، وهو ما يؤدي إلى اختلال توازنها الداخلي والخارجي وذلك كما يلي:

1.1- **انعكاسات تشوهات الأسعار على المستوى الداخلي**: حسب الصندوق إن التشوهات في الأسعار من الداخل ترجع بالأساس إلى التدخل المالي المباشر للدولة، وذلك من خلال الخدمات الأساسية أو دعم المنشآت العاجزة في القطاع العام، مما يترتب عليه بروز أنشطة غير منتجة للربح، وهو ما يعتبر إهدار لموارد كان يمكن استخدامها في نشاطات منتجة أخرى.

وكذلك عندما تتخذ الدولة قرارا تفرض فيه تحديد معدل أدنى للأجور، أو فرض أعباء ذات طابع اجتماعي على المؤسسات، فإن ذلك من شأنه يعتبر تشويها لأسعار عوامل الإنتاج، بحيث يصبح عامل العمل أكبر كلفة نسبيا من رأس المال مما يجعل المؤسسات تسعى إلى استخدم تقنيات ذات طابع رأسمالي من شأنها تزيد في البطالة، وكذلك التشوهات التي تحدث بشأن تحديد أسعار الفائدة والآثار السلبية التي تخلفها على الاستثمار والادخار، وذلك بسبب التدخل الزائد للدولة، فهي تعتبر كلها عوامل تؤدي إلى الاختلال وعدم التوازن الداخلي.

2.1- **انعكاسات تشوهات الأسعار على المستوى الخارجي**: يؤدي نظام الحماية الذي تتبعه الدول النامية بفرض تعريفة جمركية عالية واعتماد نظام للحصص قصد حماية بعض منتجاتها من المنافسة الخارجية، يؤدي ذلك إلى تشجيع الإنتاج في القطاعات التي لا تدر الربح، والتي لا تتميز بميزة نسبية فيها، حيث تكون هذه القطاعات قد امتصت موارد ذات مردودية أعلى لو تم تخصيصها لقطاعات أخرى موجهة للتصدير، وحيث تكون أسعارها في الداخل مرتفعة كان يمكن استيرادها من الخارج بأسعار أقل. وكذلك فيما يخص سعر الصرف، عند تقييم العملة الوطنية بأعلى من قيمتها فإن ذلك يعمل على تدهور الصادرات، وزيادة الواردات حيث تحدث تشوهات في الأسعار.

ويرى الصندوق أن التشوهات في الأسعار الخارجية من شأنها أن تؤدي إلى تفاقم عجز ميزان المدفوعات، وإلى الاختلال وعدم التوازن على المستوى الخارجي. لذلك يوصي الصندوق والبنك الدوليين بعدم تدخل الدولة في آليات الأسعار لما يترتب عليه من آثار سلبية تتمثل في عدم الاستغلال الأمثل للموارد والإسهام في خفض الكفاءة الإنتاجية[1].

[1] ليبريتو ماري فرانس: "صندوق النقد الدولي وبلدان العالم الثالث"، ترجمة هشام متولي، دار طلاس، 1993، دمشق، ص 163.

ولمعالجة التشوهات في الأسعار الخارجية يرى الصندوق أنه يجب تحرير كافة أسعار السلع، وكذلك أسعار الفائدة والصرف والأجور من القيود الإدارية وإلغاء كافة أشكال الدعم الحكومي للسلع الأساسية، ومستلزمات الإنتاج وتركها تتحدد وفقا لقوى العرض والطلب، وفيما يخص الخدمات الاجتماعية كالكهرباء والمياه، والصحة التي تقدمها الدولة لأفراد المجتمع، فإن الصندوق والبنك يوصيان برفع الدعم عنها، وترك مهمة تقديمها للقطاع الخاص، وفي حالة رغبة الدولة في دعم الخدمات الاجتماعية، فإن الأولى أن يقدم للقطاع الخاص وليس للمواطنين[1].

2. **الخوصصة**: الخوصصة ليس بالضرورة مرافقة للتكييف الهيكلي بل هي عبارة عن إدخال للقطاع العمومي المنتج:

- إما أشكال التسيير الخاصة فقط.
- وإما رؤوس أموال وأشكال التسيير الخاصة في نفس الوقت.

ومن الامتيازات المرتبطة بالخوصصة ما يلي[2]:

+ تقليص التداخلات السياسية البيروقراطية في مجال تسيير المؤسسات والاقتصاد الوطني.

+ فرض شروط مالية صارمة بمجرد خصخصتها، وإخضاعها لقيود الميزانية.

+ زيادة العرض والمنافسة، وجعلها كمثل بالنسبة لمؤسسات الدولة غير المخوصصة.

+ تدعيم روح المبادرة في المؤسسات والإدارات ومرونة الاقتصاد من أجل مقاومة الأزمات بشكل أفضل في المستقبل.

+ إرساء سوق مالية قادرة على احتواء المدخرات المكتنزة وكذلك احتواء السيولة الزائدة.

+ إضعاف قوة الحركات النقابية للعمال بما فيها الحياة السياسية.

وعليه فإن سياسة الخوصصة تهدف إلى خفض الإنفاق الحكومي وزيادة الإيرادات من بيع وحدات القطاع العام العاجزة، وتحسين كفاءة الوحدات المتبقية مما يؤدي في النهاية إلى تخفيض أو إزالة العجز في الميزانية العامة للدولة، وميزان المدفوعات وحتى يمكن لسياسة الخصخصة أن تحقق أهدافها لابد من توفر مناخ يؤدي إلى إنعاش اقتصاديات السوق مثل تحرير التجارة الخارجية، وأسعار الصرف والفائدة وتشجيع القطاع الخاص.

3. **تشجيع القطاع الخاص**: يدعو الصندوق والبنك الدوليين إلى تشجيع المستثمرين المحليين والأجانب وتحفيزهم على زيادة الإدخار والاستثمار بما يؤدي إلى تحسين الأداء الاقتصادي الكلي عن طريق زيادة العرض الكلي

[1] رمزي زكي: مرجع سابق، ص 173.
[2] Hocine Benissad : L'Ajustement structurel objectifs et expériences, ALIM édition, 1993, alger, P 39.

لعوامل الإنتاج، وزيادة نمو الإنتاج المحلي، كما أن سياسة تشجيع القطاع الخاص تساعد على تحويل الموارد من المجالات منخفضة الإنتاجية إلى المجالات مرتفعة الإنتاجية.

وأهم التشجيعات المقترحة لذلك تخفيض الضرائب على أرباح القطاع الخاص ومنح إعفاءات ضريبية مشجعة على أرباح الاستثمارات الجديدة، ومنحها تسهيلات جمركية على الواردات من السلع الاستثمارية والوسيطية وإلغاء تدخل الدولة في تسعير منتجات القطاع الخاص.

4. تحرير التجارة الخارجية والتوجه إلى التصدير: إن تناولنا لموضوع تحرير التجارة الخارجية يدعونا للإشارة بأن هناك إستراتيجيتين إحداهما تتعلق بإحلال المنتجات المحلية محل المنتجات المستوردة والثانية تتعلق بتشجيع الصادرات.

- فإستراتيجية **إحلال الواردات** تتضمن إتباع سياسة اقتصادية من شأنها تسعى إلى حماية المنتجات المحلية من المنافسة الخارجية بغرض زيادة الإنتاج المحلي وإحلاله محل الواردات، كرفع التعريفة الجمركية، تطبيق نظام الحصص، استخدام القيود الإدارية والقانونية.

ومن مزايا هذه الاستراتيجية كونها تسهم في زيادة حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الخارجية، كما تسهم كذلك في زيادة الإنتاج الوطني وبالتالي الزيادة في معدلات النمو الاقتصادي.

غير أن الانتقاد الموجه لهذه الاستراتيجية، كون حماية الإنتاج الوطني يؤدي إلى انخفاض الكفاءة في طرق وأساليب الإنتاج الوطني، لعدم وجود فرص للمنافسة بين المنتجين الوطنيين والخارجيين، مما يكرس استمرار المستخدم أساليب إنتاج غير كفأة اعتمادا على الحماية. الأمر الذي يؤدي إلى رفع في الأسعار للمنتجات المحلية، وعدم إمكانية التخصيص الأمثل للموارد نتيجة التشوهات التي تصاحب استراتيجية إحلال الواردات، وأن هذه الأخيرة من شأنها تؤدي إلى تخفيض الصادرات.

- أما استراتيجية **تشجيع الصادرات** تتضمن إزالة جميع القيود الكمية وغير الكمية على التجارة الخارجية، وذلك انطلاقا من أن تحرير التجارة الخارجية سيسمح للدولة من الاستفادة من مزايا التخصص التي تشير إليها نظرية الميزة النسبية، ويكون من نتيجة ذلك حدوث نمو في الناتج المحلي، فضلا عن تحسن الناتج المحلي نتيجة الزيادة في الكفاءة التنافسية التي تنتج بين كل من المنتجين الوطنيين والأجانب.

هذا وترى العديد من الدراسات الاقتصادية إلى أن الأداء الاقتصادي للدول التي اتبعت الحماية قد اتسمت بالضعف، في حين أن تلك الدول التي طبقت سياسة تجارية انفتاحية كان لها دائما أداء اقتصاديا فعالا. والجدول التالي يوضح ذلك.

جدول رقم 2-2-19: مقارنة بعض المؤشرات الاقتصادية بين دول شرق آسيا ودول أمريكا اللاتينية من خلال التطبيق الأولى لاستراتيجية تشجيع الصادرات، والثانية بتطبيق استراتيجية إحلال الواردات خلال الفترة 1965 – 1989

البيان	معدل نمو الناتج المحلي الحقيقي (%)		معدل نمو الصناعة التحويلية(%)		معدل نمو الصادرات(%)	
	1980 - 65	1989 - 80	1989 - 65	1989 - 80	1989 - 65	1989 - 80
دول شرق آسيا	7,2	7,9	10,6	12,6	10	10
دول أمريكا اللاتينية	6	1,6	7	1,5	1 -	3,6

المصدر: محمد المقبلي "الإصلاحات الاقتصادية وانعكاساتها على التجارة الخارجية في الجمهورية اليمنية 1990 / 2001"، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص 48.

إذن فالجدول أعلاه يوضح بجلاء أن دول شرق آسيا باتباعها التوجه نحو التصدير قد حققت معدلات نمو مرتفعة في معدل الناتج المحلي الحقيقي، ومعدل نمو الصناعات التحويلية ومعدل نمو الصادرات، في حين أن دول أمريكا اللاتينية كانت معدلاتها منخفضة في نفس المؤشرات الاقتصادية باتباعها سياسة التوجه نحو الداخل أي سياسة إحلال الواردات وذلك خلال نفس الفترة من 65 إلى 1989.

وعلى هذا الأساس استراتيجية الإنتاج من أجل التصدير أفضل من تلك التي تعتمد على إحلال الواردات، من خلال زيادة القدرة على المنافسة، وتحسين وضع الميزان التجاري في م. المدفوعات، باعتبار أن أي زيادة في الواردات سيتم تعويضها من الزيادة التي تحصل في الصادرات إذا ما تم تنويعها وتصريفها بشكل مناسب. وذلك كما يرى الصندوق والبنك الدوليين، كما يطالبان البلدان النامية باتخاذ العديد من الإجراءات، والتي من أهمها ما يلي:

أولا. الحد من القيود الكمية وإصلاح التعريفة الجمركية:

أ. بالنسبة للحد من القيود الكمية فإن ذلك سيتم بالحد المتدرج لكافة القيود الكمية المفروضة سواء على الواردات أو الصادرات، وتحويل البعض منها إلى تعريفات جمركية.

ب. أما فيما يخص إصلاح التعريفة الجمركية: حيث يتم ذلك بإعادة النظر في التعريفات الجمركية المطبقة على التجارة الخارجية من خلال:

- تخفيض أسعار فئات التعريفة الجمركية، وتخفيض تشتت فئاتها.

- وضع حد لكافة الإعفاءات الجمركية غير القانونية.
- وقف ظاهرة التهرب الجمركي، حيث أن تخفيض أسعار التعريفة من العوامل التي تقلل من التهرب الجمركي.

ثانيا. تشجيع الصادرات بإلغاء الضرائب عليها: إن إتباع سياسة تحرير التجارة والتوجه نحو التصدير يقتضي إلغاء كافة الضرائب المفروضة على الصادرات وعدم التحيز ضدها، لأن ذلك سيساعد على الزيادة في قدرتها التنافسية في الأسواق الأجنبية، مما يؤدي إلى زيادة في النمو الاقتصادي.

ثالثا. العمل على تخفيض قيمة العملة الوطنية: إن خفض قيمة العملة المحلية يؤدي إلى انخفاض أسعار الصادرات لذلك البلد مقومة بالنقد الأجنبي. ويؤدي كذلك إلى ارتفاع دخول منتجي السلع المصدرة هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن تخفيض قيمة العملة الوطنية يؤدي إلى ارتفاع ثمن العملات الأجنبية مقومة بالعملة الوطنية، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع في أسعار السلع المستوردة مقومة بالأسعار الوطنية، ومن ثم انخفاض الطلب الوطني على المستورد ن تلك السلع[1].

المطلب الرابع: آثار وتكاليف تطبيق برامج الإصلاحات الاقتصادية:

تطبيق برامج الإصلاحات الاقتصادية لا سيما خلال المراحل الأولى من تنفيذها ينتج عنها آثار وتكاليف سلبية سواء على المستوى الاقتصادي، الاجتماعي، والسياسي أو حتى الثقافي[2] (ثم أن شدة هذه الآثار والتكاليف تختلف من بلد لآخر).

الفرع الأول: الآثار والتكاليف الاقتصادية:

ويتمثل في حدوث التضخم، الانخفاض في الإيرادات الضريبية، والاستثمار في مشاريع غير إنتاجية، وحدوث الكساد.

1- **حدوث آثار تضخمية:** ينجم عن تطبيق برامج الإصلاحات الاقتصادية آثارا تضخمية، على الرغم من أهم أهدافها السيطرة على التضخم.

إن سياسة تخفيض سعر العملة الوطنية التي يدعو إليها الصندوق والبنك الدوليين في البلدان النامية قصد تخفيض العجز في م. المدفوعات تؤدي إلى ارتفاع التضخم خاصة كونها بلدان مستوردة الأمر الذي يترتب عليها:

- زيادة في أسعار واردات السلع الاستهلاكية، وكذلك زيادة في تكلفة الواردات.
- زيادة في تكلفة وسائل الإنتاج المستوردة، مما يؤدي إلى زيادة تكاليف الاستثمار.

هذا فضلا عن تطبيق برامج الإصلاحات لسياسة ما يسمى بالتضخم بالتكاليف والتي من مضمونها ما يلي:

---

[1] رمزي زكي: الاقتصاد العربي تحت الحصار، مركز دراسات الوحدة العربية، 1989، بيروت، ص 186.
[2] رمزي زكي: التضخم والتكيف الهيكلي في الدول النامية، مرجع سابق، ص 122.

- الرفع في أسعار الطاقة الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع تكاليف التشغيل في الوحدات الإنتاجية، كما يؤدي أيضا إلى الرفع في أسعار النقل والتوزيع في جميع القطاعات للنشاط الاقتصادي.
- الرفع من أسعار الفائدة مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف رأس المال الثابت والمتغير للمؤسسات الاقتصادية.
- الزيادة في الضرائب غير المباشرة على السلع والخدمات مما يؤدي إلى ارتفاع في أسعارها.
- رفع دعم الحكومة على السلع الأساسية والخدمات الضرورية، وبالتالي ارتفاع أسعار من شأنها أن يؤدي إلى مطالبة العمال والموظفين برفع أجورهم ومرتباتهم، دون ربط ذلك بمستوى إنتاجيتهم، حيث ينتج عنه زيادة تكلفة عنصر العمل.
- إن تطبيق سياسة التخلي عن التسويق الحكومي، وتخلي الدولة عن التدخل في جهاز الأسعار، وتشجيعها للقطاع الخاص، من شأنها أن تؤدي إلى ظهور اتجاهات احتكارية من قبل القطاع الخاص في العديد من السلع والخدمات.

2- **حدوث انخفاض في الموارد الضريبية**: إن تطبيق برامج الإصلاحات الاقتصادية خاصة في الدول النامية ينتج عنه انخفاض في الموارد الضريبية، وذلك بسبب العمل على تحرير التجارة الخارجية والتخفيض من رسوم التعريفة الجمركية، وكذلك بسبب تدهور معدلات التبادل التجاري.

3- **الاستثمار في مشاريع غير إنتاجية**: فتطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي من خلال الزيادة في أسعار الفائدة الناتجة عن إتباع سياسة طرح أذون الخزينة والسندات الحكومية من شأنه أن يؤدي إلى زيادة تكاليف رأس المال حيث قد يحجم العديد من المستثمرين وأصحاب المدخرات عن الاستثمار في استثمارات إنتاجية جديدة ويفضلون استثمار أموالهم في الحصول على أذون الخزينة العامة والسندات نظرا لكونها استثمارات ذات أرباح مرتفعة ومضمونة[1].

الفرع الثاني: آثار الكساد الاقتصادي:

إن تطبيق الإصلاحات الاقتصادية من خلال زيادة الأسعار والتخلي عن دعم السلع والخدمات الأساسية، ورفع الضرائب غير المباشرة من شأنها أن تؤدي إلى انخفض الدخل الحقيقي المتاح لدى القطاع العائلي الموجد للإنفاق الاستهلاكي، الأمر الذي ينتج عنه انخفاض في الطلب الوطني الذي يؤدي إلى حدوث كساد في الأسواق الوطنية.

[1] رمزي زكي، مرجع سابق، ص 187.

المبحث السادس: دور البنك الدولي والشركات متعددة الجنسية في تمويل التنمية.

إن العملية التنموية تحتاج إلى موارد تمويلية ضخمة جدا لا يكون في مقدور البلدان النامية توفيرها عادة ومن ثمة تجد نفسها مرغمة على تدبير هذه المبالغ إما عن طريق الاستدانة من المؤسسات المالية والتي يعد البنك الدولي أهمها أو عن طريق السماح بالاستثمارات الأجنبية من خلال الشركات المتعددة الجنسية، وكلتا الطريقتين لهما وقع كبير على السياسة الاقتصادية للبلد المعني، فما هي أهمية اللجوء لهما وأي مخاطر تنجم على الاعتماد على هذا النوع من التمويل للعملية التنموية ؟

المطلب الأول: دور البنك الدولي في تمويل التنمية الإقتصادية.

تلعب المؤسسات المالية الدولية لاسيما البنك الدولي دورا متزايدا في عملية تمويل التنمية ومن ثمة يكون له الوضع الخطير عند إدارة وتوجيه معظم المشكلات الإقتصادية المتعلقة بالتنمية في الدول النامية لأنه يدير هذه المسائل من جانب الرؤية الخاصة به وفرض الحلول وتقديم التوصيات والمقترحات والتي قد تكون ذات أثر غير مرغوب من طرف بعض فئات المجتمع في البلد النامي.

إن عملية التمويل التي يقوم بها البنك الدولي رغم قلتها عن الاحتياجات الحقيقية للدول النامية تمثل شهادة الصلاحية التي تثبت سلامة إعداد المشروع الممول، ما يجعل العديد من الهيئات والمؤسسات والوكالات المساعدة الأخرى إلى الإقدام على تمويل هذا المشروع، وهذا نظرا لأن البنك الدولي يقدم قروضه لأيه دولة عضو بناءا على دراسة مسبقة وشاملة لهيكل إقتصادها ومواردها ونوعية إدارتها العامة والتعليم وميزان المدفوعات بالإضافة إلى قدرة الدول على الاستخدام الفعال لهاته الموارد في حالة الحصول عليها وتحسين آدائها الاقتصادي. تجدر الإشارة إلى الأولويات التي يوليها البنك في عمليته التمويلية على أساس احتياطيات الدولة وهياكلها الاقتصادية ومن بين هذه المجالات نجد، المجال الزراعي، الصناعي، التعليمي، البحوث والدراسات الاقتصادية إضافة إلى دوره في تصحيح الاختلالات الاقتصادية للدول النامية، والتي شرع فيها منذ 1980، ضمن برامج إصلاحات شاملة (الخوصصة، خفض الدعم الحكومي، زيادة أسعار الطاقة، تهيئة المناخ المناسب لإستقطاب الإستثمارات الأجنبية)[1].

المطلب الثاني: دور الشركات متعددة الجنسية في تمويل التنمية الإقتصادية.

الشركات متعددة الجنسية هي مؤسسه اقتصادية ضخمة تملك أعمالا ووسائل إنتاج في أكثر من دولة ويدير نشاطها على مستوى دولي مجلس إدارة يتخذ من الوطن الأم مركزا رئيسيا لها.

لقد كان للشركات المتعددة الجنسيات دورا بارزا في تحقيق التنمية الشاملة في الدول النامية من خلال خلق فرص للعمالة وتحسين مستوى الدخول وارتفاع تحسين الإنتاجية وكذا تنمية المنافسة المحلية بكسر حدة الاحتكار المحلي

[1] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية، سبق ذكره، ص 262.

لبعض الشركات الوطنية ، وبالتالي زيادة حجم المنافسة بين الشركات العالمية سواء كانت وطنية أم أجنبية ، إلا إن تلك المساهمة في عملية التنمية لاترتبط بتنمية فعلية في الاقتصاد ، حيث أنها لاتطور النشاط الصناعي وتعرض الصناعات الوطنية الناشئة في الدول النامية للخطر.

وعلى كل حال فإنّ درجة إسهام هذه الاستثمارات في التنمية يتوقف على طبيعة الصناعة أو المجال الذي تستثمر فيه وعلى مستوى التقدم والنمو الاقتصادي للدولة، وقدرة هذه الأخيرة على توجيه وتنظيم تخطيط هذه الاستثمارات.

وتتسابق الدول النامية لتقديم الحوافز بهدف تشجيع عمل هذه الشركات كالإعفاءات الضريبية وتخفيض الرسوم الجمركية وتحرير الشركات من القيود على تحويل أرباحها للبلد الأم، وغالباً شروط الاستثمار التي تحصل عليها هذه الشركات في عدد من الدول النامية تعد مجحفة بحق الدول النامية نفسها ، بما يحقق أرباحاً كبيرة للشركات المتعددة الجنسيات ويهدد الاستقلال الاقتصادي للدول النامية ويستنزف مواردها الوطنية ويضعف إمكانات التنمية الذاتية فيها ويخفض معدل نمو دخل افرادها ، إضافة لتراكم الديون على هذه الدول التي تسعى إلى تجاوز مأزق خدمة ديونها ، بزيادة إنتاج تصدير المواد الخام التي تعتمد عليها للحصول على القطع الأجنبية، مما يسرع في تدهور أسعار هذه الصادرات وانتعاش اقتصادات الدول الصناعية المستوردة لها[1].

الفرع الأول: عوامل انتشار ش. م. الجنسية ودورها التمويلي.

- هناك مجموعة من العوامل ساعدت على انتشارها نذكر منها:
  - كبر حجم السوق العالمية، وتحسن وسائل النقل والمواصلات.
  - إمكانية الرقابة على فروع الشركة.
  - إن الوصول إلى سوق كثيرا ما يتطلب شريكا محليا[2].
  - الاستفادة من انخفاض تكلفة الأيدي العاملة في الدول الأخرى وتخفيض تكاليف النقل.
  - التمركز بالقرب من المواد الخام.
  - الاستفادة من الإعفاءات الضريبية في الدول الأخرى.
- لقد ارتفع عدد الشركات المتعددة الجنسية سنة 2000 إلى ما يزيد عن 60'000 شركة عالمية، لها من الفروع ما يزيد عن 820'000 فرعا موزعين على مختلف الأسواق العالمية بدرجات متفاوتة، يتركز الجزء الأكبر منها في الدول المتقدمة (الو. م. أ.، الإتحاد الأوربي، اليابان).

ويقدر البنك الدولي استثمارات هذه الشركات في البلدان النامية بنحو 56 مليار دولار في العام 1995، و90 مليار دولار سنة 1997 ويلاحظ من ذلك زيادة كبيرة في تلك الاستثمارات والتي ترجع إلى عدة عوامل من بينها وفرة بعض مستلزمات الإنتاج وقلة ثمنها في الدول النامية والتي يعتبر عنصر العمل من أهمها، وبالتالي

[1] أحمد عبد العزيز وآخرون: "الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية" مجلة الإدارة والاقتصاد، ع2010/85، ص 127.
[2] روبيرت غيلبين " الاقتصاد السياسي للعلاقات الدولية" ترجمة : مركز الخليج للأبحاث، 2004، دبي، الامارات العربية المتحدة، ص 316

فالدول النامية تمتلك ميزة نسبية تتمثل في تدني الأجور، فإنها تستفيد من الشركات م. ج. الباحثة عن أجور منخفضة من أجل تحقيق أرباح مرتفعة، وهذا الذي استفادت منه كل من سنغافورة، جنوب إفريقيا، ماليزيا، البرازيل والمكسيك بوصفها دولا تشجع سياسة رفع الصادرات من الإنتاج الصناعي.

- **ايجابيات ش. م. ج:**

- زيادة الاستثمار والدخل في القطر المستفيد.
- انتاج ذو نوعية جيدة وبكمية أكبر، يخصص الفائض منه للتصدير.
- رؤوس أموال ضخمة تعالج العجز في الادخارات المحلية.
- إمكانية زيادة إيرادات الحكومات نتيجة لزيادة نشاط هذه الشركات.
- جلب القنوات الإنتاجية والتكنولوجيا المتقدمة ما يسهل التعرف عليها من البلد المستقبل.
- توفير إطار التعاون والتكامل الاقتصادي الإقليمي والعالمي.
- تعزيز درجة المنافسة وإيقاف الاحتكارات الداخلية.

- **سلبيات ش. م. ج:**

- النزعة الاحتكارية لها مما يمنع من دخول شركات محلية مجالها الإنتاجي.
- سحب الأموال والعملة الصعبة من الدول المضيفة.
- تعزيز التبعية للاقتصاد الخارجي[1].
- الاحتكار التكنولوجي.
- العمل في مجال السلع الكمالية على حساب السلع الأساسية يعيق العملية التنمية ولا يخدمها.
- صعوبة الرقابة على أنشطة هذه الشركات يضعف الاستقلال السياسي للدولة المضيفة[2].
- إن نشاط البحث والتطوير في هذه الشركات يتم في الدولة الأم وليس في الدول النامية التي تعمل بها فروعها، إضافة إلى أن التكنولوجيا المحولة من طرف الشركات المتعددة الجنسيات إلى الدول النامية كثيرا ما تكون غير متلائمة مع الاعتبارات الاقتصادية والاجتماعية.. الخ، لان طبيعتها تقوم على معايير وأساليب مطبقة في البلد الأصل للشركات المتعددة الجنسيات[3].

[1] كريمة قويدري: "الاستثمار الاجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر" رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة تلمسان، 2010-2011، الجزائر.

[2] عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية، سبق ذكره، ص265.

[3] أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، فراس عبد الجليل الطحان: "الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية" مجلة الادارة والاقتصاد، ع 8، 2010، العراق، ص 131.

المبحث السابع: آثار المنظمة العالمية للتجارة على الإقتصاديات النامية

تتجه السياسات الاقتصادية إلى الانفتاح واعتماد اقتصاد السوق، حيث تتميز كل دولة بمقومات اقتصادية معينة تتيح لها إنتاج السلع والخدمات بأسعار وجودة أفضل من غيرها من الدول، وتسمح منظمة التجارة العالمية بانسياب السلع والخدمات دون عوائق مما يؤدي إلى تحقيق النمو والرخاء الاقتصادي للدولة المصدرة وللدول الأخرى، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى الاستخدام الأمثل للموارد العالمية، ولذلك فإن عملية تخفيف الحواجز والقيود الجمركية وإزالة العراقيل التي تحد من نمو التبادل التجاري والخدمات تفتح آفاقا جديدة للتعاون الاقتصادي بين الدول كما تطرح تحديات كبيرة أمام بعض الدول النامية نظرا لعدم كفاءة أجهزة الإنتاج فيها، ونظرا للجدل القائم حول الفجوة التكنلوجية بينها وبين الدول المتقدمة.

المطلب الأول: المنظمة العالمية للتجارة والإقتصاد العالمي.

من الآثار المتوقع حدوثها نتيجة لدخول المنظمة العالمية للتجارة حيز التنفيذ وفقا للدواعي المبررة لإنشائها والمهام الموكلة إليها مع تقدم الجهود الرامية إلى تحرير التجارة العالمية، والتي يمكن أن تتراوح بين ما هو إيجابي وما هو سلبي، نذكر بصفة عامة :

1- إلغاء التشوهات في التجارة العالمية نتيجة إلغاء أشكال الدعم والقيود غير الجمركية ونظام الحصص.
2- تحقيق معدل نمو اقتصادي عالمي متزايد، وكذا زيادة الدخل العالمي.
3- زيادة تحفيز دول العالم على تبني برامج للإصلاح الاقتصادي والتحول إلى اقتصاديات السوق الحرة.
4- الاتجاه نحو الاستخدام الأمثل لموارد الإنتاج لكل دولة مع إبراز المزايا النسبية لكل منها، لأن ذلك يؤدي في الأجل الطويل إلى زيادة مستويات الرفاهية.
5- استفادة المستهلكين من انخفاض الأسعار في الدول التي كانت تضع حواجز جمركية وتدعم المنتجين لجعلهم قادرين على المنافسة في الأسواق المحلية رغم ارتفاع أسعار منتجاتهم مقارنة بأسعار المنتجات المماثلة في الأسواق الدولية.
6- استفادة المنتجين من زيادة الطلب الخارجي على إنتاج الدول التي كان إنتاجها يواجه عوائق كمية وجمركية من التي تم إلغاؤها أو تخفيضها في إطار اتفاقيات الجات.
7- تزايد الاعتماد المتبادل بماله من مزايا وعيوب، ومن مزاياه زيادة الاندماج على الصعيد العالمي مما يؤدي إلى خلق مصالح متشابكة تخفف حدة الصراعات الدولية، أما أبرز عيوبه فهي أنه عند اختلال الاعتماد المتبادل فإن الدول الداخلة في تشابك قوي تنقسم إلى دول تابعة وأخرى مهيمنة.
8- ارتفاع معدلات البطالة في الدول التي كان المنتجون الصناعيون والزراعيون فيها معتمدون على الدعم الحكومي أو على الحواجز الجمركية العالية للحفاظ على قدرتهم التنافسية.

إن المكاسب التي يمكن أن تجنيها الدول المتقدمة والدول النامية على السواء سوف تتحقق في زيادة الكفاءة الإنتاجية من خلال إعادة توزيع الموارد الاقتصادية للدول وبالتالي الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية، أما المكاسب الناتجة عن زيادة المنافسة والانتشار التقني والأثر الإيجابي للإنتاجية على معدلات الادخار والاستثمار فسوف تكون بالدرجة الأولى من نصيب الدول المتقدمة. وخلاصة القول أن درجة استفادة الدول من المنظمة العالمية للتجارة تتحدد بناءا على إمكانياتها الاقتصادية ودرجة مرونة سياستها الاقتصادية وتعديل هيكلها الإنتاجي لمواكبة الأوضاع والظروف الاقتصادية الدولية المتجددة.

المطلب الثاني: أثر المنظمة العالمية للتجارة على الإقتصاديات النامية.

الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال سياسات التحرير الاقتصادي والانفتاح التجاري التي تدعو إليها المنظمة العالمية للتجارة، يترتب عنه العديد من الآثار والانعكاسات التي تستدعي المفاضلة بين المنافع المتوقعة والتكاليف الممكنة الناتجة عنها من أجل تبني السياسات الاقتصادية الكفؤة لتأهيل الاقتصاد وتعظيم مكاسبه عن طريق رفع مستويات الكفاءة والفعالية والقدرة التنافسية لمنظومته المؤسسية والإنتاجية والخدمية في ظل التحولات الاقتصادية والمستجدات الإقليمية والدولية. وإن العالم بوجه عام سوف يحقق إلى حد بعيد مكاسب الإصلاحات التي تم الاتفاق عليها في جولة الأوروجواي، إلا أن المكاسب على المدى القصير تتركز على الدول المتقدمة وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي واليابان بينما ستتحمل كثير من الدول النامية آثارا متباينة أقامت جدلا واسعا بين المفكرين الإقتصاديين بين صلاحيتها للدول النامية وعدم صلاحيتها، ونلخص فيما يلي بعض الإيجابيات والسلبيات لهذه الآثار:

1- الآثار الإيجابية: هناك آراء تعطي أهمية لانضمام الدول النامية للمنظمة على أساس المنافع التي تحققها على المدى الطويل:

- انتقال حصة الدول النامية من الصادرات العالمية من % 18 عام 1970 إلى % 27 عام 1993، وارتفاع نسبة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من % 24.5 عام 1971 إلى 40.4 % عام 1993 ، كما تحولت نسبة التجارة الخارجية من % 33 من الناتج المحلي الخام في منتصف الثمانينات إلى % 43 عام 1996واليوم يتعدى % 50.
- زيادة إمكانية ارتفاع صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة .
- انتعاش بعض قطاعات الإنتاج في الدول النامية وبالتالي انتعاش الإنتاج المحلي، وقد يكون لإلغاء الدعم المقدم للمنتجين الزراعيين في الدول الصناعية أثر إيجابي على انتعاش بعض المنتجات الزراعية في الدول النامية التي تقوم باستيرادها من الدول المتقدمة وخاصة الحبوب واللحوم ومنتجات الألبان، كما أن تجارة الخدمات ستتيح للدول النامية إمكانية الحصول على التقنية الحديثة في مجالات متعددة.

- زيادة الكفاءة الإنتاجية في الدول النامية، بسبب زيادة المنافسة مما يساهم في فعالية أداء المشروعات في الدول النامية، وذلك ينعكس إيجابيا على الناتج المحلي الخام ومن ثم على مستوى المعيشة.
- رفع مستوى الحماية المقررة للملكية الفكرية بالإضافة إلى تحديد الوسائل التي تضمن الحصول على هذه الحقوق في المجالات التي تنتجها الدول النامية من الأعمال الأدبية والمؤلفات[1].

2-**الآثار السلبية** :ويمكن إدراجها في النقاط التالية:

- الأثر السلبي لحماية حقوق الملكية الفكرية على اقتصاديات الدول النامية بالنسبة لتحويل التكنولوجيا إليها، والاستفادة في هذا المجال ستكون للدول المتقدمة، كما أن حرية التجارة سيقابلها القضاء على الكثير من الصناعات الناشئة في الدول النامية غير القادرة على مواجهة المنافسة القوية في الأسواق العالمية، وبذلك تزيد معدلات البطالة.

- اتفاقية حقوق الملكية الفكرية ستساهم في حرمان الدول النامية من حقها في الحصول على التقنية المتطورة وسترفع تكلفة الحصول عليها.

- الإلغاء التدرجي للدعم المقدم للمنتجين الزراعيين في الدول المتقدمة الصناعية، سيزيد من أسعار الواردات الغذائية، للدول النامية، وبالتالي التأثير سلبا على موازين المدفوعات وارتفاع معدلات التضخم.

- الصعوبة الشديدة على الدول النامية في منافسة الدول المتقدمة في مجال تجارة الخدمات، والتي تستحوذ الدول الصناعية على الجزء الأكبر منها، كما أن نتائج جولة الأوروجواي قد قلصت من التفضيلات والمزايا التي سبق وأن أعطيت للدول النامية وخصوصا الدول منخفضة الدخل، ومن ثم تصبح الدول النامية في موقف تنافسي ضعيف في مجال التجارة الدولية، وذلك يؤثر سلبا على اقتصادياتها.

- قد يؤدي الانخفاض التدريجي للرسوم الجمركية إلى عجز الموازنة العامة وزيادة الضرائب مما يزيد في تكاليف الإنتاج[2].

- **المشكلات التي تواجه الدول النامية في تنفيذ الاتفاقيات الخاصة بالتجارة والإستثمار:**

أبدت الو. م. أ. إهتماما كبيرا بإدخال الإجراءات التجارية المتعلقة بالاستثمار ضمن اتفاقية OMC، وسعت لحث الدول الأعضاء على تحرير سياسات الإستثمار فيها وذلك لرغبتها في تسهيل عمليات الاستثمارات الاجنبية الضخمة للشركات متعددة الجنسية في الدول النامية. وتتمثل الاتفاقيات الخاصة بالتجارة والاستثمار في ثلاث مداخل:

[1] آسيا الوافي: "التكتلات الاقتصادية الاقليمية وحرية التجارة في اطار المنظمة العالمية للتجارة" رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الإقتصادية، جامعة باتنة، 2007/2006، الجزائر، ص 120.
[2] آسيا الوافي، مرجع سابق، ص 121.

1- اتفاقية الجوانب التجارية لاجراءات الاستثمار TRIMS : تعد هذه أول اتفاقية تضع ضوابط وقواعد لسياسات الاستثمار في نظام OMC بهدف حضر استخدام أي إجراءات ذات طابع تقييدي على الاستثمار. وتتميز هذه الاتفاقية بسمتين:

السمة الأولى: تتضمن هذه الاتفاقية قائمة بالقيود والإجراءات العملية على الاستثمار وتنقسم هذه القائمة بدورها إلى:

- قيود متعلقة بالإجراءات المخالفة لمبدأ المعاملة الوطنية: ومن أبرزها قيود استخدام شرط المحتوى المحلي، والذي يقتضي إلزام الشركة الأجنبية المستثمرة بشراء منتجات ذات منشأ محلي بكميات وقيم محدودة.
- قيود تشكل حوافز غير جمركية وكمية على تجارة الاستثمار ومن أبرزها شرط موازنة الواردات بحجم الصادرات لدى المستثمر.

السمة الثانية: وضع برنامج زمني لإزالة الإجراءات المخالفة لقواعد OMC ودعوة الدول الأعضاء إلى إخطارها بقائمة هذه الإجراءات التقييدية المطبقة فيها خلال فترة 90 يوما من تاريخ بدء عمل OMC، ومن ثمة تلتزم الدول الأعضاء بإلغاء كل القيود والإجراءات تلك خلال فترة سنتين إن كانت الدول في مفهوم المنظمة في عداد الدول الأقل نموا.

2- اتفاقية "الجاتس GATs"* : تكمن أهمية هذه الاتفاقية في أنها تسرع في نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، والذي فاق نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الأخرى.

3- اتفاقية الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية TRIPS :

نظراً للتأثير الكبير لحماية حقوق الملكية الفكرية على التجارة، وما يؤدي إليه التقليد والغش من خسائر مادية باهظة وآثار سلبية للمستهلك، اعتمدت الدول الأعضاء في مفاوضات جولة الأوروغواي التي تمخض عنها إنشاء منظمة التجارة العالمية في مراكش نهاية عام 1994م، هذه الاتفاقية لتصبح ثالث اتفاقية أساسية مُلزمة في المنظمة، جنباً إلى جنب مع اتفاقيتي السلع (جات) والخدمات (جاتس)[1] .

تتألف حقوق الملكية الفكرية من حقوق الملكية الصناعية وحقوق التأليف والنشر. وتشير حقوق الملكية الصناعية الى الحلول الابتكارية للمشاكل الفنية التي تشمل تصميم وشكل المنتوجات والعمليات الانتاجية، بينما تشير حقوق التأليف والنشر إما إلى الامتيازات الخاصة الممنوحة الى نسخ الاعمال الفنية والأدبية أو الى التأليف والابداع[2].

وتؤدي هذه الاتفاقية إلى تحفيز الاستثمار الأجنبي، لكون مشاريع الاستثمار الأجنبية في العديد من الحالات تؤدي إلى نقل التقنية عبر الحدود الوطنية، أو بين الشركة الأم وفروعها في الخارج، أو بين دول متقدمة وأخرى

---

* **GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES**

[1] http://www.mci.gov.sa/Agencies/TechnicalAffairs/Departments/Sharq/Pages/1-4-2.aspx

[2] محمد طوبا أونغون: "اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية وانعكاساتها على البلدان النامية" مجلة التعاون الإقتصادي بين الدول الإسلامية، 2002، ص 5.

نامية، كما أن العديد من أساليب التقنية يمكن حمايتها بواسطة حقوق المؤلف والعلاقات التجارية وبراءات الاختراع وكلها مجالات تتعلق مباشرة بالاستثمارات الأجنبية وتحقق الحماية والأمان. والجدير بالذكر أن حماية الملكية الفكرية تتعلق بعدة مجالات هي: حقوق المؤلف، العلاقات التجارية والتصميمات الصناعية. وتدعو الاتفاقية الدول الأعضاء لتوفير الحماية الكافية والفعالة لحقوق الملكية الفكرية، وذلك لتحديد معايير موحدة وملزمة لحماية الحقوق الفكرية لدى جميع الدول الأعضاء[1].

كل هذه الإجراءات المتعلقة بالملكية الفكرية تعد أساسا لا يجب الاستهانة به أبدا عند وضع التشريعات أو الأنظمة التي تتعلق بالإستثمار، فالملكية الفكرية والإستثمار وجهان لعملية واحدة، نظرا للعلاقة الترابطية الكبيرة بينهما. وتزداد صعوبة الوضع أكثر عند الحديث عن الدول النامية حيث قد تتوفر براءة الإختراع من دون القدرة على تجسيدها على أرض الواقع، واحيانا أخرى تتوفر الإستثمارت من دون القدرة على التطوير والغبداع مما يضع المشروع الإستثماري في وضعية حرجة خاصة عند التكلم عن الإنفتاح الاقتصادي.

واجهت الدول النامية مشكلات كبيرة في تنفيذ اتفاقية الجوانب التجارية للإستثمار، ولعل أبرز تلك المسائل هي الإلغاء الكامل لشرط المحتوى الوطني والذي يعد عنصرا أساسيا في السياسة الإقتصادية في كثير من الدول النامية، كونه يدعم مسيرة التنمية ويحقق إستقرارا في ميزان المدفوعات، لذلك طلبت بعض الدول النامية مراجعة هذه الإتفاقية كي يسمح لها بتحديد فترة إلغاء إجراءات الاستثمار المخالفة لقواعد OMC ، وبالفعل وافقت هذه الأخيرة عام 2001 على منح ثماني دول نامية فترة زمنية أطول من السابقة شريطة تقديم برنامج يشمل مراحل واضحة لإلغاء هذه الإجراءات. وكذلك طالبت بعض الدول النامية –في سبيل إبراز مصالحها الاقتصادية– بمراجعة إتفاقية الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية، وذلك لإضافة نصوص تحمي براءة الاختراع، خاصة في مجال المستحضرات العلاجية الطبية والتي عادة ما تهيمن عليها الشركات المتعددة الجنسية في صناعة الأدوية ومستحضرات الصيدلة.

[1] عبد الله عبد الكريم عبد الله "ضمانات الاستثمار في الدول العربية" دار الثقافة، 2010، الأردن، ص-ص 183-186.

خلاصة

إن الدول المتقدمة لم تترك الفرصة للدول النامية لتغيير طبيعة تخصصها عبر كل مراحل التقسيم الدولي للعمل، بينما كانت هذه الدول –المتقدمة– تتنافس فيما بينها على استخدام التكنولوجيات الحديثة من أجل تحسين وتطوير الإنتاج مما زاد من تكاملها والانتفاع بمزايا تخصصها عبر كل مراحل تطورها في حين ارتفعت الهوة التكنولوجية بينها و بين الدول النامية التي أصبحت تتخبط في مشاكل عديدة. تتسم اقتصاديات الدول النامية بالتبعية لاقتصاديات الدول المتقدمة لأن هذه الأخيرة هي التي تطلب المواد الخام لسد حاجياتها، فكما رأينا أن معظم الدول النامية تعتمد على مداخيلها من الصادرات للمواد الأولية سواء كانت إستخراجية أو زراعية. يتناقص النصيب النسبي للدول النامية من الصادرات ما عدا البترول، فالتقدم التكنولوجي أدى إلى اختراع مواد مصنعة واكتشافات تحقق وفرة في استخدام المواد الأولية عن ذي قبل كما أن سوق النفط يتأثر بالأزمات السياسية أكثر من الاقتصادية، فحرب الخليج وما أسفرت عليه من تقلبات مفاجئة في أسعار البترول خير دليل على ذلك. نلاحظ في السنوات الأخيرة تدهورا في التجارة الخارجية أثر سلبا على اقتصاديات الدول النامية نتيجة لاندماجها في السوق العالمية وتخصصها في إنتاج سلعة أو سلعتين مع إهمال باقي القطاعات والتركيز فقط على قطاع التصدير للسلع الإستخراجية والقطاعات المتعلقة به مما أدى إلى تخلف واضح في قطاع الخدمات والصناعات، فحدثت ازدواجية في الاقتصاد الوطني للدول النامية، قطاع متقدم ويتمثل في قطاع الصادرات والقطاعات التابعة له، وقطاع متخلف وهو قطاع الخدمات والصناعات. يتسم الوضع المشترك بين جميع الدول النامية في وجود عوائق تعرقل نموها وهي عديدة ومتنوعة، ولكن هذه العراقيل ليست مشتركة بين جميع الدول ومن بينها، نقص الموارد الطبيعية، نقص الدخل وضعف مستوى الادخار وانخفاض مستوى التبادل التجاري وضعف البرامج التنموية، التخلف التكنولوجي، الانفجار الديمغرافي، وهذه السمات تتفاوت من قطر نامي إلى آخر.

إن التحول الاقتصادي لدول العالم، بتطبيق برامج الخصخصة وانتهاج اقتصاد السوق، والتوجه نحو الانفتاح على الاستثمارات الأجنبية والأسواق العالمية، وانتشار عمليات الدمج والتملك للشركات عبر الحدود، وظهور التكتلات الاقتصادية الإقليمية. كل ذلك ساعد على زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي العالمي المباشر في السنوات الأخيرة. على الرغم من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتجهة إلى الدول النامية، إلا أنه لم يتعد الثلث. غير أن هذه النسبة تتباين في توزيعها بين الدول النامية تباينا شديدا، فيما بين مناطق تلك الدول النامية، وفيما بين دول كل منطقة على حدى. تؤكد الدراسات الاقتصادية أن للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية له آثار إيجابية على نقل التكنولوجيا والثروة البشرية. ويساهم أكبر من الاستثمار المحلي في عملية التنمية الاقتصادية. بعد دراستنا لتجارب دول أمريكا اللاتينية ودول شرق وجنوب شرق آسيا، في جذب الاستثمارات الأجنبية باعتبارها كدول نامية. نستنتج أن هذه الدول فازت بنصيب الأسد واستأثرت بأكبر حصة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة للدول النامية الأخرى. وهذا يشكل اختلال وعدم التوازن في توزيع هذه الاستثمارات على مستوى العالم النامي.

الفصل الثالث

الاقتصاد الجزائري وتحديات التنمية

في ظل الانفتاح الاقتصادي

تمهيد:

عشية الاستقلال ورثت الجزائر منظومة اقتصادية يسيطر على مبادلاتها التجارية الخارجية الاقتصاد الفرنسي، الأمر الذي أجبرها لاتخاذ جملة من التدابير والإجراءات التقليدية لوقاية الاقتصاد الجزائري من هذه السيطرة من جهة، وحماية الصناعة المحلية الموروثة عن المستعمر من جهة أخرى. وبالرغم من أن المعالم الأولى للاستراتيجية التنموية لم ترقي إلى مستواها التطبيقي إلا في السبعينات إلا أن ملامحها الأولى أخذت تظهر بعد الاستقلال، حيث رسم برنامج طرابلس 1962 الخطوط العريضة لسياسة اقتصادية جزائرية تهدف إلى بناء اقتصاد وطني متكامل نابع من المجتمع الجزائري حديث الاستقلال. فكان التخطيط المركزي وإستراتيجية تنمية الصناعات المصنعة، حتى يصل الاقتصاد الوطني إلى مستوى من الترابط الهيكلي من جهة وحتى تنمو في ظله صناعاته الناشئة من جهة أخرى. ولتجسيد هذه المبادئ كان عليها أن تنغلق أو بالأحرى أن تنعزل على العالم الخارجي فلم تعرف العلاقات الاقتصادية الدولية للجزائر تنوعا ولا عمقا إقتصاديا حقيقيا، إلا في أضيق الحدود فاحتكرت الدولة التجارة الخارجية وفرضت الرقابة على الصرف وأقامت الحواجز الجمركية التعريفية وغير التعريفية وذلك بموجب قوانين مراسيم صريحة جسدت ذلك. هكذا عرفت السياسة التجارية الخارجية الجزائرية من الاستقلال إلى اليوم ثلاثة اتجاهات رئيسية، الأول كان خلال الفترة الممتدة 1962-1970، وهو اتجاه حر مقرون برقابة الدولة على التجارة الخارجية. أما الاتجاه الثاني 1970 إلى ما بعد أزمة 1988 وهو اتجاه حمائي بالدرجة الأولى دعمته جملة من القوانين والتشريعات أعطت الحق للدولة في احتكار التجارة الخارجية ولمختلف هيئاتها ومؤسساتها العمومية. أما الاتجاه الثالث هو الفترة الحالية التي ابتدأت ببداية التسعينات، وهو اتجاه نحو انفتاح على العالم الخارجي بمحاولة الإندماج في السوق العالمية بتبني مجموعة من إجراءات و إصلاحات لتجسيد ذلك. ودعم النقلة الجديدة التي عرفها الاقتصاد الجزائري منذ بداية التسعينات إلى اليوم من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد تسير آلياته السوق الحرة نقلت مفهوم العلاقات الاقتصادية الخارجية للجزائر نحو أهداف جديدة تحاول المحافظة على المصالح الاقتصادية للبلد في ظل النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وكذلك محاولة دعم مختلف البرامج التنموية. فالانفتاح الاقتصادي وضع الجزائر أمام تحدي حقيقي لاستكمال مسار التنمية، خاصة في ظل المساعي للانظمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من جهة ومحاولة إيجاد البدائل الاقتصادية للمحروقات، بدون أن ننسى الفاتورة المتزايدة للواردات. يتم معالجة هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

- *المبحث الأول: تطور التجارة إلى غاية إصلاحات فيفري 1991.*
- *المبحث الثاني: الآليات الجديدة منذ تحرير التجارة الخارجية*
- *المبحث الثالث: واقع التجارة الخارجية في الجزائر بعد إصلاحات فيفري 1991.*
- *المبحث الرابع: ترقية القطاع الخاص والخوصصة في الجزائر.*
- *المبحث الخامس: الوضعية الاقتصادية والاجتماعية للجزائر في ظل الانفتاح الإقتصادي.*

المبحث الأول : تطور التجارة الخارجية إلى غاية إصلاحات فيفري 1991

ورثت الجزائر عن الاستعمار الفرنسي قطاعات اقتصادية هشة تتسم بالتبعية ولم يكن آنذاك قطاع التجارة الخارجية يكاد يعرف نشاطات يمكن أن تعتمدها الجزائر فيما بعد ولذلك كان على السلطات أخذ تدابير للنهوض بهذا القطاع الحيوي.

المطلب الأول: واقع قطاع التجارة الخارجية غداة الاستقلال.

اتسم الاقتصاد الجزائري غداة الاستقلال بالتبعية للاقتصاد الفرنسي في كل المجالات لعدة أسباب أهمها عدم توفر الإطارات المؤهلة التي يمكنها أن تحدث التغييرات اللازمة للنهوض بالاقتصاد الوطني، و توجيهه الوجهة الصحيحة التي تكفل له النمو. وقد اتخذت السلطات عدة إجراءات للخروج من هذه الوضعية كي يتسنى لها تحقيق الاستقلال لاقتصادي وظهر هذا من خلال مؤتمر طرابلس 1962 وميثاق الجزائر 1964. انتهجت الجزائر نموذجا للنمو الاشتراكي ذا توجه نحو الداخل مع التركيز على الصناعات الثقيلة وخفض الاعتماد على الاستثمار الأجنبي والواردات واشتملت العناصر الرئيسية لهذا النموذج على التخطيط المركزي للاقتصاد والاعتماد على المؤسسات العامة في توفير معظم الخدمات وعلى صناعات إحلال الواردات[1]. استعملت الجزائر كأغلب الدول النامية السياسة الحمائية التي تستعمل الإجراءات التالية[2]:

الفرع الأول: نظام الحصص.

يتم تحديد نوعية وكمية الواردات كما يمكن تحديد مصدرها الجغرافي، وذلك بواسطة تراخيص الاستيراد سنة 1964 (للحد من عملية الاستيراد خاصة للسلع الكمالية) وقد حرصت السياسة التجارية على توجيه عمليات الاستيراد جغرافيا، أي توجيه الاستيراد نحو البلدان التي تربطنا بها علاقات سياسية واتجاهات مشتركة بغرض حماية الإنتاج الوطني وقد أصدرت الدولة المرسوم الرئاسي 63-188 يوم 16 ماي1963 المتضمن في مادته الأولى تحديد قوائم السلع التي يمكن استيرادها.

الفرع الثاني: الحواجز الجمركية.

لقد ورثت الجزائر نظاما جمركيا تابعا للنظام الفرنسي لا يمكن أن يساهم في تطبيق السياسة الحمائية التي تبنتها الجزائر لأن الرسوم كانت منخفضة كما أن السياسة الجمركية الفرنسية لا تشجع نوعا معينا من الاستثمار. وضعت أول تعريفة جمركية جزائرية في 28 أكتوبر 1963 بموجب الأمر 63-413 المؤرخ بتاريخ 28 أكتوبر 1963 والتي تحدد الرسوم بالنسبة لـ :

---

[1] عبد الكريم النشاشي وآخرون: "الجزائر، تحقيق الاستقرار والتحول إلى اقتصاد السوق" صندوق النقد الدولي، 1998، ص 4، 5.

[2] BENISSAD H. , Algeire : Restructuration et Economiques, OPU, 1994 , p 82.

- السلع النهائية تتراوح نسبتها ما بين 15% إلى 20%.
- السلع النصف المصنعة تتراوح نسبتها ما بين 5 % إلى 20 %.
- السلع التجهيزية والمواد الأولية نسبتها تقدر ب 10 %.

وبقيت المبادلات الدولية خاضعة لهذا النظام لغاية فيفري 1968 حيث وضعت تعريفة جمركية جديدة أهم ما جاء فيها :

- التميز بين تعريفة خاصة بالدول التي لها اتفاقيات تجارية مع الجزائر كالسوق الأوروبية المشتركة.
- التعريفة الخاصة ببقية الدول الأخرى.

كما أنه تم الفصل بين السلع الاستهلاكية الضرورية والكمالية من حيث نسب الرسوم المطبقة على كل واحدة منهما على حدا، و يظهر ذلك من خلال الجدول التالي :

الجدول رقم 2-3-1: التعريفات الجمركية الجديدة حسب طبيعة السلعة .

طبيعة السلعة	سلع محولة	سلع غير محولة
- سلع الاستهلاك:		
* الضرورية	30 % إلى50%	20% إلى 40%
* الكمالية	100%إلى 150%	20 % إلى 30%
* سلع التجهيز	30%	20%

***SOURCE** : M. E. BENISSAD « Economie de développement de l'Algérie » , 2ed, O.P.U, 1982, Algérie, P 17.*

يظهر من الجدول أن الرسوم المطبقة على سلع الإستهلاك الضرورية منخفضة عن الرسوم المطبقة على السلع الكمالية كما أن الرسوم على سلع التجهيز سواء المحولة أو غير المحولة منخفضة على السلع الاستهلاكية. إن هذا ما يؤكد السياسة الحمائية التي تطبقها الجزائر لحماية منتجاتها الوطنية بإحلال الواردات بمنتجات داخلية .

الفرع الثالث: مراقبة الصرف.

لقد كانت الجزائر تابعة لمنطقة الفرنك الفرنسي إلى غاية 1962، ولكن بعد التغيرات المتتالية في هيكل الاقتصاد الوطني خاصة منذ 1963 أصبح من الضروري الإبتعاد عن هذه التبعية التي لا تخدم المصالح الوطنية، فتم في 13 أكتوبر 1963 وضع قانون خاص بالرقابة على الصرف وهو قانون 63-144 وتكمن هذه الرقابة في وضع معدل وحيد للصرف للتحكم في التقلبات النقدية في السوق الدولية، و كانت الجزائر تود الحفاظ على توازن ميزان المدفوعات بغض النظر عن تقلبات أسعار الصرف الدولية[1].

[1] Hocine Benissad , OP-CIT , p176

الفرع الرابع: تنصيب الأجهزة القائمة بعمليات التصدير والاستيراد.

لجأت الدولة إلى إنشاء شركات وطنية تمارس نشاط الاستيراد والتصدير في إطار القانون التجاري الجزائري، حيث تم في نهاية 1963 إنشاء الديوان الوطني للتجارة ONACO الذي يقوم بتزويد السوق الوطنية بالمنتوجات ذات الاستهلاك الواسع والمتمثلة في السلع الغذائية الأساسية كالحليب، السكر، البن وغيرها...، في 1964 تم التوسيع أكثر حيث لجأت الدولة إلى إنشاء مجمعات تقوم بعمليات الاستيراد تعرف بالمجمعات المهنية للشراء G.P.A وهي متكونة من أجهزة الدولة ومستوردون خواص في شكل مؤسسات رأسمالها يتكون بأغلبية من خزينة الدولة والباقي من الخواص المساهمين، تتميز هذه الشركات بميزة احتكار للواردات وتقوم هذه التجمعات بتسطير برامج الاستيراد السنوية والاتجاهات الجغرافية للمبادلات الدولية.

وهي مجموعات تختلف حسب اختصاصاتها وتنقسم إلى :

- الخشب ومشتقاته.
- المنسوجات الصناعية والقطن.
- الحليب ومشتقاته.
- بقية المنسوجات الأخرى.

غير أن الدولة في سنة 1966 وفي إطار عملية التأميم للقطاعات الصناعية أقامت مؤسسات وطنية غرضها النهوض بالاقتصاد الوطني، وإحلال الواردات للكف من الاستيراد الذي يكلف خزينة الدولة مبالغ ضخمة من العملة الصعبة. لكن المجمعات لم ترضى بهذا التأميم لهدف الربح لأن هذا يحد من ممارساتها مما أدى إلى جو تداخل فيما بين الصلاحيات والوظائف المنوطة بكل جهاز فنشبت خلافات حادة بين قطاعات الإنتاج والأجهزة التي تسير التجارة الخارجية (المجمعات) مما أدى إلى حدوث خلل في عمليات الاستيراد، وغياب برامج الاستيراد وبالتالي نقص في استيراد السلع الاستهلاكية القابلة للتحويل والتامة الصنع، فحدث ما يعرف عندنا بأزمة ندرة المواد في كل القطاعات[1]. أما فيما يخص جانب التصدير نلاحظ أن البرامج المسطرة في المخططات التنموية لم تتطرق له بنفس القدر الذي حظي به جانب الاستيراد إذ أنه كان قطاعا غير متشعب يعتمد فقط على استخراج النفط وتصديره. أبرمت الجزائر اتفاقية في هذا الإطار مع فرنسا سنة 1965 يتم بموجبها التنقيب على البترول الذي أصبح يشكل المصدر الوحيد للدخل من العملة الأجنبية، و لقد تركت الدولة الحرية التامة للتعامل في هذا المجال من أجل تحصيل أكبر قدر ممكن من المداخل التي كانت تنفق في استيراد سلع التجهيز لإقامة المشاريع التنموية المبرمجة في المخططات الاقتصادية.

[1] Hocine Benissad , OP-CIT , p178

المطلب الثاني: احتكار الدولة للتجارة الخارجية

اتسمت الفترة ما بين 1962 إلى غاية 1970 بانفتاح التجارة الخارجية نحو العالم مع رقابة الدولة التي كانت تلعب دور المنظم وقد عرفت هذه الفترة عدة مشاكل منها:

- غياب برامج الاستيراد من طرف المؤسسات المحتكرة للنشاط التجاري .
- تدني نوعية المواد المستوردة وعدم الاهتمام بخدمات ما بعد البيع الأمر الذي كلف المؤسسات الوطنية التي تقوم بهذه الخدمات مبالغ مرتفعة نحن في غنى عنها أتت نتيجة الممارسات البيروقراطية عند الاستيراد.
- طول قنوات تصريف المنتوج، واستغراقه مدة طويلة للوصول للمستهلك.

فاعتبرت الدولة هذه الفترة أو بالأحرى، اتخذتها كفترة اختيارية وانتقالية نحو سياسة جديدة تستطيع فيها إحكام سيطرتها على هذا القطاع الإستراتيجي. ولهذا انطلقت السلطات في احتكار الاستيراد والتصدير بواسطة أجهزتها ومؤسساتها العمومية. ففي جويلية 1971، منحت المؤسسات العمومية صلاحيات احتكار العمليات التجارية. إذ تستطيع كل مؤسسة حسب نشاطها استيراد السلع، الخاصة بها وبالفروع التابعة لها وفي هذا المجال، شركة سوناكوم تقوم باستيراد المواد الميكانيكية اللازمة لها ولكل الفروع التابعة لها، مواد البناء لشركة SNMC، المواد الحديدية لشركة (SNS) وغيرها، هذه العمليات الاحتكارية تهدف إلى توجيه حسن وعقلاني للتدفقات التجارية وربطها بالتخطيط، المركزي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية[1].

خلق هذا التقسيم جوا من الفوضى إذ يمكن أن يتم استيراد نفس السلعة من طرف شركة بغرض الإنتاج وأخرى بغرض التوزيع وهذا ما يؤثر على القدرة التفاوضية للشركتين الوطنيتين لأن التفاوض يتم بصورة فردية مع المصدرين الأجانب مما ينعكس على أسعار المنتجات المستوردة فوجد آنذاك في السوق الوطنية منتوج مستورد بأسعار مختلفة بسبب تباين أسعار الحصول على هذا المنتوج من الخارج هذه الفوضى تدل على عدم وجود تنظيم هيكلي لعملية الاحتكار.

لكن في سنة 1978عززت الدولة موقفها الاحتكاري فيما يخص نشاطات التجارة الخارجية ذلك بإصدارها للقانون78-02 في فيفري 1978، والذي ينص على أن تسيير الواردات والصادرات من مهام الدولة.

ولقد ترتبت عدة مشاكل عن هذه الممارسة منها إلغاء نشاطات الأطراف التالية:

- الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الخواص من جنسية جزائرية كذلك كل الأشخاص الطبيعيين الأجانب أصحاب رابطة الدم أو رابطة زواج مع وكلاء أو موظفي الدولة الجزائرية.
- عقود الوكالة الجزائرية أو التمثيل المبرم مع المؤسسات .
- عقود الانتفاع المشتركة وعقود الامتياز.

[1] Hocine Benissad , OP-CIT , p85

نظرا للتشدد من طرف السلطات في احتكارها لنشاطات التجارة الخارجية والتي لم تحقق الأهداف المسطرة في المخططات التنموية والمتمثلة أساسا في حماية المنتجات الوطنية والحد من الاستيراد، فالاحتكار لم يفرض كوسيلة ناجعة للتخطيط وعقلانية لتوجيه الواردات والصادرات.

رغم النتائج العكسية التي أسفرتها سياسة الاحتكار إلا أن الدولة لم تتخلى عن الاحتكار كسياسة لتسيير الواردات والصادرات وإنما أضفت عليه بعض الليونة في التعامل منذ بداية الثمانينات ويظهر ذلك من خلال إصدار المرسوم 84-390 في 22 ديسمبر 1984 الذي يلمس فيه بعض التسهيلات على عملية الاستيراد حيث تم تصنيف السلع المستوردة في قائمتين:

- **القائمة الأولى**: تتكون من السلع المحتكرة التي يجب أن تستورد بعد موافقة الوزارة الوصية
- **القائمة الثانية**: تتكون من السلع غير المحتكرة والتي تستطيع أن تستوردها المؤسسات العمومية بغرض الحاجة الإنتاجية.

أما فيما يخص الصادرات، كانت سنوات الثمانينات بداية القطيعة مع النظام القديم القائم على تصدير المحروقات. ففي سنة 1984، أصدرت السلطات التعليمة 84-11 التي بموجبها تمنح بطاقة القروض لبعض الأعوان الاقتصاديين الذين يصدرون بضائع متنوعة أثناء تواجدهم هناك لكي تسهل عليهم معاملاتهم المالية في الخارج.

بعد أزمة البترول 1986 حيث عرفت أسعار البترول انخفاضا أثر سلبا على ميزانية الدولة، انتهجت سياسة ترقية الصادرات خارج المحروقات، في هذا السياق أصدرت السلطات التشريعية مراسيم وتعليمات تحفيزية في قانون المالية لسنة 1986 إذ أنه من الجانب الضريبي تم إعفاء من الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية على جزء من أرقام أعمال المؤسسات العمومية والخاصة لنشاطاتها في الخارج، وإعفاء آخر يخص الدفع الجزافي تتراوح مدته من سنة إلى خمس سنوات باختلاف مدا خيل النشاط وتبعا لهذه الإجراءات ثم إصدار المرسوم 86-46 القاضي بترقية الصادرات من غير المحروقات (ampex) وتقديم دعم للمنتجات المصدرة، هذا الدعم يختلف حسب نوعية السلعة المصدرة كما أنه يسمح للمصدرين بفتح حسابات بالدينار الجزائري القابل للتحويل، وخفضت تكاليف النقل بنسبة 50% على السلع المصدرة ابتداء من سنة 1985، وأصبحت الشركة الوطنية للتأمين تتكفل بـ 90% من مصاريف عملية التصدير. ولكن بصدور القانون 88-29 عززت الدولة موقفها الاحتكاري رغم أنه أعطى انطلاقة جديدة للنظام التجاري الجزائري فلقد نظم الاحتكار من خلاله في إطار برنامج شامل للتجارة الخارجية مع منح امتيازات لمؤسسات عمومية اقتصادية وهيئات عمومية وتجمعات ذات مصلحة مشتركة.

لقد دامت مرحلة الاحتكار ما بين الفترة (1970-1989) حاولت الدولة من خلالها تطبيق الحماية على الاقتصاد الوطني والتحكم في حركة رؤوس الأموال، ولكنها لم تصل إلى الأهداف الموضوعة في المخططات التنموية

بل تحول الاحتكار إلى أداة لممارسة البيروقراطية وفرض تعسفي لإجراءات إدارية عطلت برامج التموين اللازمة للنهوض بالاقتصاد الوطني الجزائري.

المطلب الثالث : التحرير المقيد.

يعتبر قانون المالية لسنة 1990 نواة التغيرات في السياسة التجارية الجزائرية، الذي ألغي بصدور قانون المالية والنقد في أفريل 1990، كل إجراءات الاحتكار المعمول بها من قبل الدولة إذ أنه يكفل حرية الأجانب في الاستثمار بالجزائر إلا باستثناء القطاعات التي مازالت تحت احتكار الدولة.

ولكن يعتبر قانون المالية التكميلي لسنة 1990 الصادر بتاريخ 07 أوت 1990، أول إجراء رسمي يؤكد مضي الدولة في إجراءات تحرير التجارة الخارجية إذ وفقا للمادتين 41 و40 من القانون المذكور يمنح المشرع الحق لتجار الجملة والوكلاء في استيراد البضائع وإعادة بيعها. ولتسهيل عمليات الاستيراد خول المشرع الحق في فتح حسابات بالعملة الأجنبية لممارسي هذا النشاط فأصدر بنك الجزائر في هذا السياق عدة أنظمة في 08 سبتمبر 1990 لتوجيه هذه الممارسات كما يلي:

- النظام 90-02 : والذي يحتوي شروط فتح وتسيير الحسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين ويدخل تحت هذه الصفة :
  - كل شخص معنوي خاضع للقانون الجزائري الخاص .
  - كل مؤسسة أو شركة خاصة مسجلة بانتظام في السجل التجاري مهما كانت صفتها.
  - كل شخص معنوي تجاري بما في ذلك المؤسسات العمومية الخاضعة لقانون التجارة.
  - كل جمعية أسست وفقا لقانون 87-13 الخاص بالجمعيات.
  - كل شخص معنوي آخر يخضع للقانون الجزائري استناد لمداخلهم من استغلال أملاك وخدمات.
- النظام 90-03: تحديد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية وإعادة تحويلها إلى الخارج .
- النظام 90-04 : اعتماد الوكلاء وتجار الجملة وتنصيبهم .

يظهر من هذه الأنظمة أن التسيير والإشراف على الاستيراد أصبح من صلاحيات البنك المركزي والبنوك التجارية.

غير أن هذه المرحلة في إطار السير نحو حرية التجارة واجهتها عدة مشاكل منها[1]:

- عدم إمكانية قيام المنافسة لتمويل عمليات التصدير والاستيراد بل اللجوء إلى السوق الحر للحصول على العملة الأجنبية.
- انتقال رؤوس الأموال من العملة الأجنبية للخارج .

[1] Hocine Benissad, OP-CIT, p93-94.

- ضرورة قيام المتعاملين غير المقيمين بالاستثمار الداخلي.

المطلب الرابع: التحرير التام .

نظرا للمشاكل العديدة التي واجهتها التجارة في الفترة 1990 ونظرا للتحرير المقيد الذي لا يدفع إلى الأمام ولكن يعرقل أكثر من الممارسة الاحتكارية لأنه يتأرجح بين الاثنين أصدرت السلطات المرسوم 91-37 في 13 فيفري 1991 الذي يؤكد إلغاء الاحتكار في مجال التجارة الخارجية. ويوصي مبدأ تحرير التجارة الخارجية الذي سارت فيه الجزائر منذ التسعينات لتحرير هذا النشاط ويؤكد المرسوم المذكور على التحرير التام للمعاملات التجارية الخارجية. فلقد أصبح كل شخص مسجل بالسجل التجاري بصفته بائع بالجملة، كل مؤسسة عمومية، وكل مؤسسة منتجة للسلع والخدمات مسجلة بالسجل التجاري وذلك كيفما كانت وضعية المتعامل ونوع البضاعة المستوردة، لهم الحق في استيراد البضائع ما عدا المواد ذات الاستهلاك الواسع التي تخضع لدفتر الشروط من وزارة التجارة قبل الاستيراد.

وفي هذا السياق لكي تتسنى الممارسة لنشاطات التجارة الخارجية في جو حر أصدر البنك المركزي التعليمة 91-03 في 21 أفريل 1991 التي توضح شروط و قواعد تمويل عمليات الاستيراد وقد نصت هذه التعليمة على:

- نزع ميزانيات العملة الصعبة بالنسبة للمؤسسات العمومية.
- تحث المستوردين على البحث عن التمويل الخارجي للعمليات التي تفوق مليوني دولار ووضع المقابل بالدينار في البنك المتعامل معه.
- توطين الواردات أمر إجباري لدى البنك المعتمد.
- إلغاء إمكانية البيع بالعملة الصعبة من طرف الوكلاء وتجار الجملة المعتمدين.

إذن نلاحظ أن البنوك التجارية أصبحت هي المراقب والمنظم الوحيد لعمليات التجارة الخارجية خاصة فيما يخص الواردات. ولقد نتج خلال فترة التحرير التام، التي خاضت غمارها الجزائر منذ فيفري 1991 إلى غاية الفصل الثالث من سنة 1992عدة تجاوزات من بينها:

- تحطيم الاقتصاد الوطني بسبب المضاربة في التجارة باستيراد مواد ومنتجات منافسة للمنتجات الوطنية لهدف الربح السريع.
- الاعتماد على استيراد المنتجات التامة الصنع بسبب سهولة الحصول على السجلات التجارية مما أدى إلى إغراق السوق بها.
- اكتساب البنوك لكافة الامتيازات التجارية مما أدى إلى تجاوزات عديدة بسبب السلوكات البيروقراطية البعيدة عن التسيير العقلاني للموراد.

المبحث الثاني: الآليات الجديدة منذ تحرير التجارة الخارجية.

نتطرق في هذا المبحث إلى أهم الآليات التي أتت أو تزامنت مع تحرير التجارة الخارجية ويتعلق الأمر بكل من إعادة جدولة الديون، ونظم التسعير بالإضافة إلى أسعار صرف الدينار الجزائري.

المطلب الأول: إعادة جدولة الديون الخارجية وأثرها على التجارة الخارجية.

بعد مفاوضات شاقة مع المؤسسات المالية الدولية (صندوق النقد الدولي، والبنك العالمي إ.ت.) ومع أهم دائنيها ممثلة بنادي باريس ولندن تم إمضاء اتفاقيتين: الأولى في بداية سنة 1994 وسميت مخطط التثبيت الاقتصادي (stand by) يتم تنفيذها خلال سنة وهي موجهة بالخصوص إلى إعادة الاستقرار إلى ميزان المدفوعات ، أما الثانية- تحت اسم مخطط تسهيل التمويل الموسع- فأمضيت في بداية سنة 1995 ويتم تنفيذها خلال الفترة 1995- 1998 وكان هدفها إعادة هيكلة الاقتصاد الجزائري من أجل تهيئة شروط تنميته وتأهيله للعمل في إطار قواعد السوق. من بين الشروط الأساسية التي كان ينبغي على الطرف الجزائري تنفيذها في إطار الاتفاقيتين المذكورتين هي:

- كبح التضخم خاصة من خلال التحكم في الطلب العام وذلك بتجميد الزيادة في الأجور، التحكم في منح القروض البنكية، تقليص العجز في الميزانية العمومية، إلغاء كل أشكال الدعم وإعادة هيكلة نظام الإعانات التي تقدمها الدولة للمؤسسات والأفراد وتحرير أسعار السوق الداخلية.
- تحرير التجارة الخارجية.
- تخفيض سعر صرف الدينار بـ 100 % خلال سنة واحدة مع تحضير شروط تحويله الجزئي مع نهاية مدة الاتفاق.
- خوصصة المؤسسات الاقتصادية العمومية غير الناجعة أو فتح رأسمالها وتسريح جزء من عمالها، وهذا الإجراء الأخير هو محاولة لتخفيف عبئ تكلفة كتلة الأجور في نشاط المؤسسات المذكورة .
- توفير شروط جلب الاستثمار وخاصة الأجنبي بإصلاح النظام الضريبي، النظام البنكي، قانون الجمارك، التشريعات التجارية بما فيها قانون الصفقات العمومية وإعادة النظر في قانون الاستثمار.
- لكن الشرط الأهم والمؤلم هو تخفيض النفقات العمومية على الاحتياجات الاجتماعية بـ: 30 %.

في المقابل التزم (ص.ن.د) بإعادة جدولة الديون الخارجية الجزائرية المستحقة من سنة 1994 إلى 1998 وكذلك تقديم قروض للحكومة الجزائرية من أجل تثبيت الوضعية المالية للبلاد، بلغت قيمة الديون المجدولة حوالي 14,7 مليار $، موزعة كالتالي:

✓ 5,8مليار $، تم الاتفاق على جدولتها مع صندوق النقد الدولي، هي عبارة عن قروض متعددة الأطراف تلقتها الجزائر من الاتحاد الأوروبي، البنك العالمي للإنشاء والتعمير وصندوق النقد الدولي.

- ✓ 6,4مليار $ وهي قروض ثنائية حكومية جزؤها الأكبر مع فرنسا، تم الاتفاق على جدولتها مع نادي باريس الممثل للدائنين العموميين.
- ✓ أما الديون التجارية وقيمتها 2,5 مليار $ فتم الاتفاق على جدولتها مع نادي لندن الممثل للبنوك التجارية الخاصة.[1]

بالإضافة إلى الديون المجدولة تلقت الجزائر أيضا مبلغ 1,9 مليار $ موجه إلى تدعيم مختلف عمليات إعادة الهيكلة الاقتصادية المنصوص عليها في برنامج تسهيل التمويل الموسع، نتيجة لهذه العملية انخفضت نسبة خدمة الدين من 44 % في سنة 1995 إلى 31.2 % في سنة 1997 لترتفع من جديد في سنة 1998 (سنة نهاية اتفاق التعديل الهيكلي) إلى 39 % من القيمة الإجمالية للصادرات[2،3]. لكن هذا الارتفاع كان ناتجا ليس عن زيادة قيمة خدمة الدين ولكن عن انخفاض عائدات الصادرات بسبب انخفاض أسعار النفط في تلك السنة.

من جهة أخرى نلاحظ من خلال الجدول رقم: 2-3-2، أن نسبة القابلية على الاقتراض (خ.الدين/ ق. الصادرات)، والتي حددت عتبتها بـ 25 % ، لم تقع تحت هذه العتبة إلا بعد بداية الالفية الثانية، فبالرغم من أن قيمة خدمة الدين كانت تتأرجح بين 1.5 مليار دولار و5 مليار دولار من سنة 2000 إلى 2005، إلا أن نسبة قابلية الاقتراض كانت في تحسن مستمر (انخفاض) وهذا راجع إلى ارتفاع ق. الصادرات –التي تمثل المقام في الكسر الخاص بحساب هذه النسبة-، بعد سنة 2006 تحسنت أكثر هذه النسبة –قابلية الاقتراض- وعرفت ادني مستوى لها خلال 2010، يفسر الأمر هنا بسببين أساسيين هما، أولا: انخفاض قيمة خدمة الدين من 2.67 مليار دولار سنة 2006، إلى اقل من مليار دولار (0.57)، سنة 2010، ثانيا: ارتفاع وتيرة تزايد قيمة الصادرات، وما يعاب على الصادرات هي أنها لازالت تعاني من هيمنة المحروقات عليها (95%)، وذلك بالرغم من أن الصادرات خارج المحروقات تجاوزت المليار دولار إبتداءا من سنة 2006، لتصل إلى 1.52 مليار دولار خلال 2010 .

(لنظرة مفصلة أنظر كلا من الجدول رقم: 2-3-2، والجدول رقم: 2-3-3) .

[1] Nashashibi K . et Autres. Algérie : Stabilisation et transition à l'économie de marché. F.M.I. 1998. P 50-52
[2] Bulletins statistiques de l'O.N.S . Alger. 1996-2011
[3] Libération. Casablanca, 1.05.1998.

جدول 2-3-2 : تطور مؤشرات المديونية والصادرات في الجزائر.

10^9 $: مليار دولار

المؤشرات / السنة	1981	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
قيمة الدين الخارجي (10^9)	18.8	26,6	28.5	26.9	26	31	32.5	33.2	31.6	30.7	28.3	25.3	22.5
قيمة الصادرات(10^9)	14.2	12.5	12.4	10.8	9	8.7	10.5	12.8	13.6	9.2	12.5	21.9	20.1
قيمة خدمة الدين(10^9)	4.3	8	9.2	8.2	8.4	4.4	4.6	4.3	4.24	3.6	5.1	4.5	1.5
نسبة: خدمة الدين/ قيمة الصادرات (%)	31	64	74	76	94	51	44	33.6	31.2	39	40	20.5	22.3

المؤشرات / السنة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
قيمة الدين الخارجي (10^9)	23.5	23.35	21.82	17.20	5.61	5.60	5.58	5.41	5.45
قيمة الصادرات(10^9)	20.3	24.47	32.22	46.33	54.74	60.6	78.6	45.18	57.09
قيمة خدمة الدين(10^9)	4.1	4.3	4	5.5	2.67	1.68	1.1	0.85	0.57
نسبة: خدمة الدين/ قيمة الصادرات (%)	20.1	17.7	12.6	12.0	4.8	2.7	1.4	1.9	1.0

المصدر: قاعدة بيانات : Indexmundi ، متاحة على الخط : http://www.indexmundi.com

البنك الدولي: http://data.albankaldawli.org/indicator/DT.TDS.DECT.EX.ZS

جدول 2-3-3: تطور بعض مؤشرات التجارة الخارجية في الجزائر (10^9 $: مليار دولار).

السنة / المؤشرات	1981	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
معدل النمو الاقتصادي	3	0.2	2.2	1.9 –	1.2 –	3.7 –	3.9 –	1.2	3.6	3.2	2.4	2.7
قيمة الصادرات (10^9)	14.2	12.4	10.8	9	8.7	10.5	12.8	13.6	9.2	12.5	21.9	20.1
ق. ص. خارج المحروقات	---	0.2	0.3	0.5	0.4	0.6	0.8	0.6	0.5	0.6	0.7	0.6
الواردات (10^9)	11.3	8.3	9.1	8.3	9	10	9.4	8.6	9.3	9.2	9.3	9.8
الميزان التجاري (10^9)	2.8	4.1	1.7	0.7	0.3 –	0.5	3.4	5	0.1 –	3.4	12.8	10.4
احتياطي الصرف (10^9)	3.4	1.6	1.3	1.5	2.7	2	4.4	8.2	6.5	7	12	18

السنة / المؤشرات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
معدل النمو الاقتصادي	2.4	6.9	5.2	5.1	2	3	2.4	2.1	3
قيمة الصادرات (10^9)	20.3	24.47	32.22	46.33	54.74	60.59	78.59	45.18	57.09
ق. ص. خارج المحروقات	0.56	0.67	0.78	0.90	1.18	1.33	1.93	1.06	1.52
الواردات (10^9)	10.4	13.32	17.95	19.86	20.69	26.35	37.99	37.04	38.89
الميزان التجاري (10^9)	9.9	11.15	14.27	26.47	34.05	34.24	40.6	7.78	18.2
احتياطي الصرف(10^9)	21	33.13	43.25	56.30	77.91	110.32	143.24	149.04	162.61

المصدر:

- قاعدة معطيات جامعة: SHERBROOKE، متاحة على الخط: http://perspective.usherbrooke.ca
- *Marchés tropicaux et méditerranéens. Paris, n° 2975, 15.XI.2002 ; n°3125, 2.5.2003. P 244.*
- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: http://www.andi.dz/ar/?fc=b_commerce

المطلب الثاني: إصلاح نظام الصرف.

إن قانون المالية التكميلي لسنة 1990 في المادة 40 التي نصت على استيراد المواد الأولية وقطع الغيار دون اللجوء إلى طلب التمويل من طرف البنوك وفتح المجال أمام المستوردين إلى اقتناء الأموال اللازمة من العملة الأجنبية من السوق الموازية لتخليص معاملاتهم.

ويعتبر هذا النص اعتراف من السلطات بوجود قيمتان للدينار من حيث المعاملات الأجنبية:

- معدل الصرف الرسمي.
- معدل الصرف للسوق الموازية (وهو معدل الصرف الذي يتحدد في السوق وفقا لقوى العرض والطلب).

غير أن الاختلالات المالية إلى جانب ارتفاع مدفوعات خدمة الدين قد أدت إلى تشديد القيود على المعاملات الدولية في الفترة 1992-1993 إذ طبقت حدود دنيا لآجال السداد على الإئتمانات التجارية الجديدة مع رفض طلبات المستوردين على نحو متزايد للحصول على النقد الأجنبي أو الإئتمانات، وإنصب الاهتمام الفوري للسلطات على خفض نسبة خدمة الدين وتفادي اللجوء إلى إعادة جدولة الديون .

وتبعا لصدور التعليمة 94-13 القاضية بتحرير التجارة دون قيود أصدر البنك المركزي التعليمة 94- 20 في 12افريل 1994 التي بموجبها أصبح كل شخص معنوي وطبيعي يمارس النشاط التجاري ومسجل في السجل التجاري إمكانية الحصول على العملة الأجنبية فتم تحرير مدفوعات المعاملات الجارية، وتم إلغاء القاعدة التي تقضي بتمويل الواردات من موارد المستورد الخاصة. كما ألغيت شروط الحدود الدنيا على آجال السداد بالنسبة لتسهيلات تمويل الواردات باستثناء واردات السلع الرأسمالية. وأصبحت عملية الاستيراد تخص فقط المتعامل والبنك الذي يتعامل معه.

ولقد كانت الفترة الممتدة من ماي إلى أوت 1994 فترة ملاحظة لآليات السوق الحرة وعقدت بعد ذلك جلسة عمل مع أهم البنوك التجارية، ووزيري التجارة والمالية لتقديم بعض الشروحات والخروج بنتائج وتوجيهات فأسفرت على عقد جلسات يومية لتحديد سعر الصرف تحت إدارة بنك الجزائر بدءا من شهر أكتوبر 1994، فقد كان يتم تحديد السعر بجميع المعاملات يوميا بناء على عروض مقدمة من البنوك التجارية في بداية كل جلسة و أيضا في ضوء توفر العملة الأجنبية .

ولقد منح البنك المركزي منذ ماي 1994 إلى غاية أوت من نفس السنة 4.3 مليار دولار أي ما يساوي معدل 1 مليار دولار في الشهر للبنوك التجارية خاصة بعد أن عادت مداخيل المحروقات إلى البنك المركزي وأصبح بذلك بمثابة خزينة للعملة الأجنبية وبحلول منتصف عام 1995 أزيلت كل الضوابط على أسعار الصرف في تجارة السلع، وكان من المقرر إلغاء القيود على مدفوعات السلع غير المنظورة على مراحل، أولا بالنسبة للصحة والتعليم وبعد ذلك بالنسبة لجميع الخدمات الأخرى غير المنظورة وبالإضافة إلى ذلك أصبحت البنوك تملك حرية تقديم

النقد الأجنبي للمستوردين بناء على طلبات موثوقة بينما أنهى بنك الجزائر توفير الغطاء الآجل على النقد الأجنبي والذي كان يمنح للمؤسسات.

وقد واصلت الدولة سياسة تحرير الصرف لكي تمنح المعاملات التجارية الأجنبية اللازمة لمتطلبات اقتصاد السوق فأنشأت سوق النقد الأجنبي بين البنوك الذي يمكن هذه البنوك الاتجار في العملة الأجنبية فيما بينها سنة 1996، وفي المتوسط تم تخفيض متطلبات تسليم النقد الأجنبي من جانب المصدرين وتوحيد نسبتها بـ 50% باستثناء المتحصلات من صادرات الهيدرو كربونات والتعدين، وبنهاية 1996 أصبح بالإمكان تفويض البنوك الخارجية وصرف المدفوعات الخاصة بنفقات الصحة والتعليم غير ذلك من النفقات في الخارج، وقد ألغيت القيود النهائية على المدفوعات للمعاملات الجارية المتبقية بما في ذلك السفر لأغراض السياحة في عام 1997، وقبلت الجزائر الالتزامات التي تنص عليها المادة الثامنة من اتفاقية صندوق النقد الدولي في سبتمبر1997[1].

ولأخذ فكرة عن تطور أسعار الصرف في الوقت الراهن، نعرض الجدول الموالي والذي يبين تطور سعر صرف الدينار الجزائر بالنسبة إلى أهم عملتين يتم التعامل بهما في التجارة الخارجية للجزائر وهما الدولار الأمريكي واليورو:

جدول 2-3-4 : تطور سعر صرف الدينار مقابل اليورو والدولار خلال الفترة 2001-2012.

سنة	نسبة الصرف المتوسطي دج /دولار أمريكي	نسبة الصرف المتوسطي دج /يورو
2001	77,2647	69,2002
2002	79,6850	75,3573
2003	77,3683	87,4644
2004	72,0653	89,6425
2005	73,3669	91,3211
2006	72,6459	91,2447
2007	69,3644	95,0012
2008	64,5810	94,8548
2009	72,6467	101,2979
2010	74,3199	103,4953
2011	72,8537	102,2154
2012	77,5519	102,1627

المصدر: *الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، الجزائر في: 2015/01/02، متاح على الخط:*
http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur

[1] بلعزوز بن علي: "محاضرات في النظريات والسياسات النقدية" ديوان المطبوعات الجامعية، ط 2، 2008، الجزائر، ص 218.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن سعر صرف الدينار مقابل الدولار أكثر استقرارا منه بالنسبة لليورو، فخلال سنة 2001، صرف الدينار الواحد بما يقابل 77 دولار، ليرتفع بعد ذلك مقبل الدولار سنة2008 حيث صرف بـ 64 دولارا وهي أحسن وضعية له في هذا العقد، وتزامنت مع القوة التصاعدية لليورو، ليتراجع سعر صرف الدينار الجزائري مرة أخرى إلى غاية 2012 حيث عاد إلى قيمة 77 دولارا.

أما سعر صرف الدينار أمام اليورو عرف تدهورا منذ 2001 حيث كان يصرف بما يعادل 69 يورو إلى غاية 2009 حيث صرف بما يعادل 101 يورو، وهذا راجع إلى قوة اليورو بطبيعة الحال، ليعرف نوعا من الاستقرار إلى غاية 2012.

هذه الوضعية تضر بالإقتصاد الجزائري في تعاملاته الخارجية نظرا لكون الجزائر تقبض صادراتها من المحروقات (96 % من مجموع الصادرات) بواسطة الدولار، بينما تشتري وارداتها بواسطة اليورو، إن إنخفاض سعر صرف الدولار باليورو ونستطيع استنتاج هذا تقاطعيا بمقارنتهما بالدينار الجزائري، نقول أن هذه الوضعية ليست في صالح ميزان مدفوعات الجزائر وتعد خسارة كبيرة من العملية الأجنبية، خاصة بإزدياد سلة الواردات والإعتماد على المواد الناضبة.

المطلب الثالث: تخفيض قيمة الدينار.

في إطار الاتفاقية مع صندوق النقد الدولي (Stand Bay في جوان 1991) وافقت الجزائر على خفض قيمة الدينار لمعالجة العجز في ميزان المدفوعات. يهدف التخفيض إلى تشجيع الصادرات وزيادة حجمها على حساب الواردات، إذ بخفض الدينار تصبح أسعار السلع الوطنية الموجهة للتصدير مقومة بالعملة الأجنبية منخفضة والعكس صحيح بالنسبة للواردات إذ ترتفع أسعارها داخليا فيقل الطلب المحلي عليها فيتم بذلك توفير في العملة الأجنبية ويتم القضاء على العجز في ميزان المدفوعات. غير أن نجاح سياسة التخفيض مرهون بالشروط التالية:

1- بالنسبة للواردات: الهدف من تخفيض الدينار هو خفض الواردات بارتفاع الأسعار وبالتالي انخفاض الطلب المحلي عليها. لكن لم تأت هذه السياسة بالنتائج المرجوة بالنسبة لحالة الجزائر لأنها لا تستطيع توفير السلع الضرورية المتمثلة في سلع التجهيز والمواد الغذائية الضرورية والأدوية، وبذلك لا ينخفض حجم الواردات بخفض قيمة الدينار، أضف إلى ذلك سياسة الإغراق التي تطبقها الدول المصدرة المتعاملة مع الجزائر في إطار اقتصاد السوق والرضوخ لآلياته والتي لا تسمح بالتحكم في هذه السياسة.

2- بالنسبة للصادرات: ضرورة ارتفاع الطلب على المنتوجات الجزائرية لكي يرتفع حجم الصادرات. الشيء الذي لم يحدث بالنسبة لصادرات الجزائرية فحدث عكس ما كان يتوقع من هذا التخفيض لأن صادرات الجزائر كما هو معروف متكونة بنسبة 95 % من المحروقات، وسعرها يتحدد وفقا لقانون العرض والطلب على هذه السلعة وحجم الصادرات من هذه المواد لا يمكن أن تؤثر فيه سياسة تخفيض الدينار، ولقد اتخذ البنك المركزي قرار

تخفيض الدينار بنسبة 22% في سبتمبر 1991 تطبيقا لشروط اتفاقية صندوق النقد الدولي إذ أصبح الدولار الأمريكي الواحد يساوي 24 دينار جزائري في سنة 1993.

وأمام عدم توفر شروط نجاح سياسة التخفيض في القضاء على العجز ارتفعت الكتلة النقدية مما أدى إلى ارتفاع التضخم من 16% إلى 40% سنة1991. فأتت هذه العملية في الجزائر بنتائج عكسية أثرت سلبيا على التنمية الاقتصادية ومستوى المعيشة للفرد ومن بين الآثار:

- ارتفاع أسعار الواردات من سلع التجهيز مما أدى إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج وبالتالي ارتفاع قيمة المنتجات المحلية مما يؤثر سلبا على مستوى الإنتاج من حيث الكم والنوعية فيجعلها غير قادرة على منافسة المنتجات الأجنبية داخل السوق الوطنية .
- ارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية (المواد الغذائية الضرورية ذات الاستهلاك الواسع) مما كلف خزينة الدولة مبالغ مرتفعة لدعمها كالحليب،الدقيق، الأدوية ....الخ.
- انخفاض الادخار وبالتالي نقص الاستثمار[1].

المطلب الرابع: تحرير الأسعار.

إن الإصلاحات فيما يخص الأسعار في الجزائر تهدف إلى وضع:

- نظام للأسعار يتماشى مع حرية التجارة (**الأسعار الحرة**).
- أسعار تتماشى وسياسة الدولة لحماية المستهلك والقدرة الشرائية وهي **الأسعار السقفية**.
- أسعار أخرى لتشجيع النشاطات الإنتاجية الإستراتيجية وهي **الأسعار المضمونة**.

نظام الأسعار المعتمد إذا بعد الإصلاحات يتمثل في :

1- **الأسعار الإدارية النظامية:** تهدف إلى التدخل المباشر من طرف الدولة لتحقيق الأهداف المسطرة وتتضمن:

- الأسعار المضمونة التي تخص قطاعات الإنتاج الاجتماعية والاقتصادية التي تحتاج إلى حماية التشجيع ودفع من طرف الإدارة لتطويرها خاصة في بداية نشاطها.
- أسعار السقف ويمكن أن تكون عند الإنتاج أو توزيع المنتوجات وتطبق عادة هذه السياسة لحماية القدرة الشرائية للمستهلك، أو تشجيع الإنتاج في منطقة دون غيرها.

تتدخل الدولة بواسطة الأسعار النظامية، لكي تسيطر على تطور الأسعار، وتقضي على كل التجاوزات في رفع الأسعار، وتدعم الأسعار للمنتجات ذات الاستهلاك الواسع. ويستحسن تطبيق هذا النوع من الأسعار في الدورة الإنتاجية لكي تكون بمثابة حافز للمنتجين لتطوير منتجاتهم بما أن أسعار المواد الأولية الداخلة في إنتاج

[1] بلعزوز بن علي، سبق ذكره، ص 114.

المنتوج النهائي لن ترتفع عن سقف معين بسبب هذا التطوير والإبداع، كما يمكن تطبيق هذه الأسعار في دورة توزيع المنتوج لكي نقضي على الزيادة التي يمكن أن تنتج عن قنوات تصريف المنتوج بحجة متطلبات التسويق .

2- **نظام الأسعار الحرة:** يمس هذا النظام كل المنتوجات التي لم تحدد في المرسوم 90-88 وهي أسعار تحدد بقوى العرض والطلب على هذه السلع. **ويهدف** تحرير الأسعار إلى :

أ- التعرف على وضعية السوق ومدى حدة المنافسة التي تصبح بمثابة المؤشر الفعلي لوضعية السوق الحقيقية.

ب- تكون هذه الأسعار بمثابة حافز وموجه للاقتصاد حيث أنها تحث المنتجين على الاستثمار في القطاعات التي تشهد منافسة وبالتالي ارتفاع في الأسعار.

ت- هذه الأسعار بالتفاعل مع آاليات السوق وهي العرض والطلب تحدث تقلبات في الاستثمار الإنتاج والطلب على المنتجات.

- إن تحرير الأسعار يسمح بـ :

✓ شفافية الأسعار حيث أن المنتجين مجبرين على توضيح كيفية تكوين السعر بتحديد قيمة كل من تكلفة الإنتاج، الضرائب، الرسوم ...الخ.

✓ تحفيز نحو بعض القطاعات، فالمنتج يستطيع أن يختار القطاع الذي يشهد منتجاته رواجا في السوق نظرا للمنافسة عليها وبالتالي تحقيق الربح والدفع بالمنافسة من أجل ترقية وتحسين المنتجات الوطنية.

✓ يساعد تحرير الأسعار على إعادة التوازن للسوق والقضاء على السوق الموازية.

إن هذا النظام الجديد في التسعير لم يأت بالنتائج المنتظرة في الجزائر بل على العكس، ففي غياب تطبيق المحاسبة التحليلية في تحديد الأسعار الحقيقية للمنتجات وإضافة هوامش الربح المحددة من طرف المشرع، فهذه الأسعار ليست فعلية.

المطلب الخامس: سياسة التنمية ومحاربة التضخم.

نتيجة لتخفيض سعر صرف الدينار مرتين – في أفريل وسبتمبر 1994 – واعتماد سعر صرف عائم، فقد الدينار الجزائري مع نهاية مدة الاتفاق مع (ص.ن.د.) حوالي 60 % من قيمته. في مارس 1999 وصل سعر الصرف الرسمي للدولار 64,55 دينارا. التحولات في ميدان التداول النقدي تمثلت أيضا في تحرير كامل لأسعار السوق الداخلية ابتداء من سنة 1992 وأيضا تخفيض ثم في مرحلة ثانية إلغاء الدعم والإعانات المقدمة من طرف الدولة إلى مختلف القطاعات الإقتصادية والفئات الاجتماعية المختلفة. بداية من سنة 1994 ألغت الحكومة الدعم الخاص بشراء التجهيزات الفلاحية والأسمدة وخفضت بشكل كبير الإعانات المتعلقة بأسعار التجزئة الخاصة بالمواد الغذائية والسلع الاستهلاكية الأخرى ما عدا السكر، الدقيق، زيت المائدة والأدوات المدرسية. في سنة 1998، أي مع نهاية مدة الاتفاق، ألغيت كل أشكال الدعم المقدمة سابقا من طرف الدولة واستبدلت بأشكال الدعم المباشر للفئات الاجتماعية الفقيرة والمحرومة، منها: المنحة الموجهة للفئات الاجتماعية بدون دخل (Icsr)

في إطار الشبكة الاجتماعية، عوضت هذه المنحة في ما بعد بإعانة التضامن الجزافية للأفراد المسنين بدون دخل ومنحة موجهة إلى أرباب الأسر النشطين الذين يوجدون في حالة بطالة. بالإضافة إلى هذا تم اعتماد نظام وطني لتشغيل وإدماج الشباب العاطل عن العمل في إطار صندوق خاص يسير من طرف الجماعات المحلية. يهدف هذا النظام إلى توفير مناصب شغل مؤقتة للشباب العاطلين عن العمل من أجل القيام بنشاطات بسيطة ذات منفعة عامة على المستوى المحلي. دعم هذا النظام بنظام آخر موجه بالخصوص لفئة الشباب الحاملين للشهادات والمتمثل في منحهم قروضا بشروط مخففة لإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

هذه الإجراءات التي اتخذتها الحكومة كانت موجهة بالخصوص إلى محاربة التضخم الذي وصل إلى معدلات قياسية في سنة 1992 و1993 (45 %). ابتداءا من سنة 1994 أثمرت هذه الإجراءات في دفع معدل التضخم إلى الانخفاض تدريجيا وأصبح مع نهاية سنة 1998 لا يتجاوز 10 %.نشير في هذا المقام إلى أن الانخفاض الكبير في معدل التضخم لم يكن ناتجا عن زيادة عرض السلع والخدمات (زيادة الإنتاج أو زيادة الواردات) بل كان نتيجة لانكماش الطلب العام. إن الارتفاع الكبير والمستمر لأسعار عدد كبير من السلع والخدمات ابتداءا من سنة 1992، سنة تحرير أسعار السوق الداخلية، واستقرارها عند مستويات توازنية عالية مع ارتفاع نسبي أقل للأجور أدى إلى انخفاض القدرة الشرائية لفئات اجتماعية واسعة وبالتالي إلى تقليص حجم طلبها. يضاف إلى هذا ارتفاع معدل البطالة الناتج عن تسريح عدد كبير من عمال المؤسسات الصناعية وانخفاض معدل التوظيف بسبب حالة الكساد التي يوجد فيها الاقتصاد الوطني . انخفاض معدل التضخم ساهم فيه أيضا الاستقرار النسبي في سعر صرف العملة الوطنية نتيجة لارتفاع احتياطي الصرف بفضل الموارد المالية المقتصدة من جراء عمليات إعادة جدولة الدين الخارجي وتحسن الميزان التجاري.

لمعرفة مدى تأثر القدرة الشرائية للمستهلكين العاديين في الجزائر، نستعرض الجدول رقم: 2-3-5 ، الذي يبين تطور مؤشر أسعار استهلاك في الجزائر والذي يعطينا نظرة عن التضخم في الجزائر منذ سنة 1998 إلى غاية 2010، نظرا لأن التضخم يؤثر بشكل مباشر على الحالة الإجتماعية للأفراد ويجعل من العملية التنموية أمرا صعب المنال خاصة عند تعرض الفئات الفقيرة والمتوسطة لمخاطر التضخم ويصعب عملية تعاون الأفراد مع خطط التنمية المنتهجة، فمن الضرورة القصوى مراقبة هذا المؤشر وعدم التهاون في أخذه معيارا لمدى تحقيق التنمية الاقتصادية لأهدافها:

جدول 2-3-5: تطور مؤشر أسعار المستهلك العادي في الجزائر

السنوات	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
مؤشر أسعار المستهلك	4.95	2.6	0.3	4.2	1.4	2.583	3.562	1.64	2.326	3.56	4.862	5.74	3.9

المصدر: قاعدة المعطيات indexmundi متاحة على الخط 2012/12/07، الساعة 18:33- الرابط/ http://www.indexmundi.com/algeria/inflation_rate_%28consumer_prices%29.html

نلاحظ من خلال الجدول رقم: 2-3-5، أنه بعد تراجع مؤشر أسعار المستهلك سنة 2000، حوالي 0.3 %، عاود الارتفاع مرة أخرى ليصل سنة 2009 إلى أعلى مستوى له خلال الفترة الموضحة (5.74 %)، وهو ما يوضح درجة التضخم العالية في هذه الفترة.

المبحث الثالث: واقع التجارة الخارجية في الجزائر بعد إصلاحات فيفري 1991.

من خلال هذا المبحث نحاول الوقوف ومراجعة واقع التجارة الخارجية كجزء من الإصلاحات الاقتصادية التي تمت عبر التسعينات من القرن الماضي خلال مرحلة التحول نحو اقتصاد السوق والتي ساهمت فيها المؤسسات النقدية والمالية الدولية ببرامج التثبيت الاقتصادي، وبرامج التكيف الهيكلي حيث وكما رأينا سابقا كان فيها تحرير التجارة الخارجية للجزائر حاسما من خلال مرحلتي التحرير التدريجي (90 – 1993)، ومرحلة الانتقال إلى التحرير الكامل (بعد 1994) حيث اتخذت إجراءات واسعة لعملية تحرير التجارة الخارجية دون ضوابط لها، الأمر الذي أدى إلى حدوث أعمال غش وتحايل على الهيئات والمؤسسات المرتبطة مباشرة بالتجارة الخارجية من خلال ممارسة بعض المصدرين والمستوردين لعمليات التجارة الخارجية، أدت إلى تغذية سوق موازية في ظل منافسة غير شرعية كلفت الاقتصاد ملايين الدولارات، وهذا بطبيعة الحال ذو أثر سلبي ومباشر على العملية التنموية للبلد.

المطلب الأول: التجارة الخارجية من ناحية الصادرات

الارتفاع التدريجي في قيمة الصادرات ابتداء من سنة 1996، الذي تزامن مع انخفاض محسوس في قيمة الدين الخارجي وأيضا تقليص في حجم الواردات، أدى إلى تحرير جزء من الموارد المالية الناتجة عن الصادرات وسمح للحكومة الجزائرية بتسديد قيمة وارداتها اعتمادا على مواردها المالية الخاصة بالدرجة الأولى والامتناع عن اللجوء إلى الاقتراض. لكن هذه الإجراءات كانت لها آثار سلبية من جهة أخرى، فقد أدت إلى تقليص الاستهلاك الداخلي وإلى شلل المؤسسات الصناعية، المعتمدة في نشاطها بدرجة كبيرة على المواد الأولية، المواد نصف المصنعة وقطع الغيار المستوردة من الخارج. ابتداء من سنة 1995 تميز ميزان التجارة الخارجية برصيد إيجابي على العموم، ما عدا سنة 1998 وكان ذلك بسبب انهيار أسعار النفط في تلك السنة، أما في الفترة 2000-2002 فقد تجاوزت عائدات الصادرات قيمة الواردات بأكثر من مرتين في المتوسط، ويرجع ذلك بالدرجة الأولى إلى ارتفاع أسعار النفط في السوق العالمية واستقرار مستوى الواردات.

والجدول التالي يبين أهم الشركاء التجاريين الذين تصدر لهم الجزائر، حيث يلاحظ أن اسبانيا تعتبر الأولى بقيمة صادرات نحوها يقدر بـ 10.332 مليار دولار، تحوز الدول الأوربية على المراتب الأربعة الأولى، ثم نجد الو.م.أ بقيمة 5.334 مليار دولار، وتليها دول أخرى من أوربا وأمريكا اللاتينية وآسيا، حيث تمثل الدول المبينة في الجدول 93 % من صادرات الجزائر نحو الخارج بقيمة 61.353 مليار دولار، تبقى 7 % للدول الأخرى غير المبينة بقيمة حوالي 4 مليار دولار وهي نسبة ضئيلة. وتبين لنا مدى تركز الصادرات الجزائرية أي نحو 15 دولة تصدر لها الجزائر ما نسبته 93 % من مجموع الصادرات.

جدول 2-3-6: أهم شركاء الجزائر من حيث الصادرات في سنة 2013

الدولة	قيمةالصادرات (مليون دولار أمريكي)	%
اسبانيا	10332	15.67
ايطاليا	9006	13.66
بريطانيا	7193	10.91
فرنسا	6741	10.23
الولايات المتحدة الامريكية	5334	8.09
هولاندا	4818	7.31
كندا	3051	4.63
برازيل	2658	4,03
تركيا	2657	4.03
الصين	2179	3,31
بلجيكا	2047	3.11
تونس	1647	2.50
برتغال	1602	2.43
المغرب	1051	1.59
اليابان	1037	1.57
المجموع الفرعي	**61353**	**%93.08**
المجموع	**65917**	**%100**

المصدر: *الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، الجزائر في: 2015/01/02، متاح على الخط:*
http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur

- **مكونات الصادرات الجزائرية:**

من الضروري عند الحديث عن الصادرات في أي بلد هو توضيح تركيبة هذه الصادرات لمعرفة الإتجاهات الحقيقية للإقتصاد، والجدول التالي نبين فيه هذه المكونات بالنسبة للجزائر:

جدول 2-3-7: مكونات الصادرات الجزائرية خلال الفترة: 2005-2013

الوحدة: مليون دولار

مجموعة المستخدمين	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	%
المواد الغذائية	67	73	88	119	113	315	355	315	402	0.61
الطاقة و زيوت التشحيم	45094	53429	58831	77361	44128	55527	71427	69804	63752	96.72
المواد الخام	134	195	169	334	170	94	161	168	109	0.17
نصف المنتجات	656	828	993	1384	692	1056	1496	1527	1610	2.44
معدات التجهيز الفلاحية	-	1	1	1	-	1	-	1		0
معدات التجهيز الصناعية	36	44	46	67	42	30	35	32	27	0.04
السلع الاستهلاكية	14	43	35	32	49	30	15	19	17	0.03
المجموع	**46001**	**54613**	**60163**	**79298**	**45194**	**57053**	**73489**	**71866**	**65917**	***100***

المصدر: *الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، الجزائر في: 2015/01/02، متاح على الخط:*
http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur

من خلال الجدول يتبين لنا بأن الجزائر لازالت تعتمد بشكل كبير على الطاقة وزيوت التشحيم (المواد النفطية) في صادراتها بنسبة 96 % في المتوسط منذ 2005 حتى 2013، بلغت سنة 2008 حوالي 77 مليار دولار وهي أعلى قيمة لها خلال الفترة الموضحة، غير أن هذه القيم تتبع دائما سعر المواد النفطية في السوق الدولية، وفي سنة 2013 بلغت 63 مليار دولار، تليها نصف المنتجات أما المواد الغذائية، المواد الخام، السلع الاستهلاكية ومعدات التجهيز الصناعية ومعدات التجهيز الفلاحية فلم تصل إلى نسبة 1% من مجموع الصادرات كل على حدى، حيث تمثل في مجموعها حوالي 4 % من مجموع الصادرات وهي نسبة ضئيلة جدا تجعل من الاقتصاد الجزائري إقتصادا ريعيا بامتياز.

المطلب الثاني: التجارة الخارجية من ناحية الواردات

تحليل هيكل الواردات في سنة 2001 يوضح أن بند "التجهيزات الصناعية والفلاحية" احتل فيها المرتبة الأولى بنسبة 35,7 % مقابل 31,4 % في سنة 1996،ويأتي في المرتبة الثانية من حيث الأهمية عنصر "المواد الغذائية" – أكثر من 27 % مقابل 27,8 % في سنة 1996-. نشير هنا أنه من أجل اقتناء المواد الغذائية تنفق الجزائر في المتوسط حوالي 3-2,5 مليار $ سنويا وقد مثل هذا، إلى وقت ليس ببعيد، حوالي⅓ عائدات الصادرات. تغطي الواردات حوالي 70 % من احتياجات الجزائر من المواد الغذائية، بما فيها 60 % من الحبوب (القمح بصفة أساسية)، 65 % من الحليب، 95 % من زيت المائدة و100 % من السكر. في المرتبة الثالثة في هيكل الواردات يأتي بند "المواد الأولية والوسيطية" ويأتي وراءه في المرتبة الرابعة عنصر "المواد الاستهلاكية الصناعية" (الأجهزة الإلكترونية والمنزلية، الأدوية، السيارات،...الخ). 80 % من قيمة الواردات في سنة 2001 تم تسديدها نقدا باستعمال احتياطي الدولة من العملة الصعبة، 15 % عن طريق القروض وأقل من 1 % بواسطة الحسابات الشخصية من العملة الصعبة[1] . من ناحية أخرى لازالت الصادرات تعتمد بشكل رئيسي على المحروقات. ففي سنة 2010 شكلت المحروقات حوالي 97,4 % من القيمة الإجمالية للصادرات. بينما لم تتجاوز قيمة الصادرات خارج المحروقات 1,52 مليار $، منها: 1,3 مليار $ – قيمة صادرات منتجات الصناعة الاستخراجية و0,22 مليار$- مواد استهلاكية (خمور، تمور، حمضيات، فواكه جافة) [2].

ولتبيان أهم الدول التي تستورد منها الجزائر في الوقت الراهن، نأخذ سنة 2013 كمثال على ذلك والنتائج موضحة من خلال الجدول التالي، والذي يوضح لنا أكثر 15 دولة تستورد منها الجزائر، ويوضح أيضا النسبة المئوية من لكل دولة من إجمالي الواردات الجزائرية:

[1] Bulletins statistiques de l'O.N.S . Alger. 1996-2011

[2] Le guide des indicateurs économiques et sociaux. O.N.S. Alger. 1997-2011.

جدول 2-3-8: أهم شركاء الجزائر من حيث الواردات في سنة 2013

الدولة	قيمةالصادرات (مليون دولار أمريكي)	%
الصين	6820	12.43
فرنسا	6250	11.39
ايطاليا	5646	10.29
اسبانيا	5078	9.26
المانيا	2863	5.22
الولايات المتحدة الامريكية	2355	4.29
تركيا	2075	3,79
ارجنتين	1737	3.78
برازيل	1321	3.17
الهند	1305	2.41
بريطانيا	1175	2.38
كوريا	1123	2.05
هولاندا	1119	2.04
روسيا	1017	1.85
اليابان	1001	1.82
المجموع الفرعي	**40885**	**% 74.54**
المجموع	**54852**	**% 100**

المصدر: *الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، الجزائر في: 2015/01/02، متاح على الخط:*
http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur

من خلال الجدول يتبين لنا أن الصين تتصدر قائمة البلدان التي تصدر إلى الجزائر بقيمة 6 مليار دولار بنسبة 12 % من إجمالي واردات الجزائر، وتمثل نسبة الواردات الجزائرية من البلدان الموضحة في الجدول 75 % من إجمالي الواردات الجزائرية أي ما يعادل 40 مليار دولار، تبقى نسبة 14 مليار دولار (25 %) لدول أخرى لم تذكر. والواردات أقل تركزا من ناحية الدول التي نستورد منها حيث 15 دولة تستحوذ على 75 % من وارداتنا، على عكس الصادرات كما رأينا سابقا.

- **مكونات الواردات الجزائرية:**

من الفائدة بما كان أن نحلل الواردات الجزائرية حسب مكوناتها لمعرفة طبيعة السلع المستوردة ونبين هذا من خلال الجدول الموالي:

جدول 2-3-9: مكونات الواردات الجزائرية خلال سنتي 2012 و2013

الوحدة: مليون دولار

مجموعة المنتجات	سنة 2012		سنة 2013		التطور%
	القيمة (مليون دولار)	%	القيمة (مليون دولار)	%	
السلع الغذائية	9022	%17.91	9580	%17.47	%6.18
السلع المخصصة لادارة الانتاج	17423	%34.59	17395	%31.71	%0.16-
السلع و المعدات	13934	%27.66	16678	%30.41	%19.69
السلع الاستهلاكية غير الغذائية	9997	%19.84	11199	%20.42	%12.02
المجموع	**50376**	**%100**	**54852**	**%100**	**%8.89**

المصدر: *الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، الجزائر في: 2015/01/02، متاح على الخط:*
http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur

من خلال الجدول نلاحظ بشكل عام أن السلع الموجهة للإنتاج تمثل النصيب الاكبر من الواردات الجزائرية تليها السلع والمعدات وبدرجة أقل السلع الاستهلاكية غير الغذائية وأخيرا السلع الغذائية، لكن بالرغم من هذا فنسبة السلع الغذائية تشكل نسبة كبيرة 17 % سنة 2013 وهو أمر غير مقبول نظرا لإمكانيات الجزائر في هذا المجال، كذلك الوارداات بصفة عامة سجلت ارتفاعا بـ % 8، بين 2012 و2013 وهذا يطرح إشكالات آخرا وهو ارتفاع سلة الواردات ما يهدد إقتصاد البلد في ظل تذبذب أسعار المحروقات، حيث في بلغ سعر البترول 64 دولار للبرميل أواخر سنة 2014، وهو أدنى مستوى له منذ فترة ليست بالوجيزة، هذا من جهة ومن جهة أخرى وبشكل مزمن هو إعتماد الجزائر على المحروقات بصفة أساسية.

المطلب الثالث: التجارة الخارجية من ناحية التوزيع الجغرافي

من حيث التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية نجد أنه في سنة 2005 احتل الاتحاد الأوروبي المرتبة الأولى بحصة إجمالية تعادل63 %، بما فيها فرنسا 24 %، تليها إيطاليا 10,52 %، ألمانيا 8,04 %، إسبانيا 5,28 %، بينما بلغت مساهمة الولايات المتحدة الأمريكية في الواردات الجزائرية حوالي 11,22 %، كندا

3,43 % وبقية الدول 36 %. أما صادرات الجزائر فاتجهت بالدرجة الأولى إلى إيطاليا 21,6 %، فرنسا 12,3%، و.م.أ. 13,9 %، إسبانيا 10,17 %، هولندا 8,53 %، تركيا 6,76 % وبقية الدول 26,74 % [1]. نشير في هذا المقام إلى أن العلاقات التجارية الجزائرية مع روسيا–البلد الذي اعتبر كواحد من أهم الشركاء التجاريين للجزائر في فترة السبعينات وبداية الثمانينات – تقلصت كثيرا وتوجد حاليا في أدنى مستوى لها. في سنة 2000 لم يتعدى التبادل التجاري بين البلدين حدود 26,7 مليون $ ، أما في سنة 2005 فانخفض إلى 11,3 مليون $.

إن مقارنة هيكل واردات الجزائر بهيكل صادراتها وتوزيعهما الجغرافي يوضح أن ⅔ من الواردات الجزائرية تأتي من دول الاتحاد الأوروبي وتسدد قيمتها بالأورو، بينما تتشكل صادرات الجزائر في معظمها من المحروقات التي توفر حوالي 95–97 % من موارد الدولة الخارجية وتدفع قيمتها بالدولار (بما فيها 35 % – قيمة صادرات الجزائر من الغاز الطبيعي إلى السوق الأوروبية)، هذه المفارقة تجعل القدرة الشرائية للجزائر من السوق الأوروبية تتوقف على سعر صرف العملتين المذكورتين– في سنتي 2002–2003، نتيجة للارتفاع المحسوس في سعر صرف الأورو بالنسبة للدولار، تعرض الاقتصاد الجزائري إلى خسارة مالية قدرت ب 10–15 %. إن الموارد المالية الناتجة عن تحسن الميزان التجاري الخارجي وتخفيض العجز في الميزانية العمومية بالإضافة إلى الموارد المحررة نتيجة للعمليات المختلفة لإعادة الجدولة سمحت كلها بتخفيض العجز في ميزان المدفوعات وارتفاع الاحتياطي من العملة الصعبة. قيمة الاحتياطي ارتفعت من 7 مليار $ خلال سنة 1999 إلى 21 مليار$ في سنة 2002، إلى 162,61 مليار$ في سنة 2010.

طبقا لقانون التعريفات الجمركية الساري المفعول تقسم المنتجات الاستهلاكية المستوردة إلى– أساسية، ثانوية وكمالية، توضع المنتجات الخاصة بكل فئة في قائمة خاصة تتغير من فترة إلى أخرى، وتخضع هذه الفئات إلى تعريفات جمركية مرتفعة نسبيا. بالنسبة للسلع التي تعتبر كمالية مثلا يمكن أن تصل التعريفات المفروضة عليها إلى 200 % من قيمتها المعلنة، بينما تفرض تعريفات منخفضة نسبيا على المواد الوسيطية مثل قطع الغيار، المواد نصف مصنعة الموجهة بالخصوص إلى القطاع الصناعي والفلاحي وخاصة تلك الموجهة منها إلى تركيب الأجهزة الإلكترونية، الجرارات، الأجهزة الكهرومنزلية وغيرها وذلك بهدف تشجيع وتطوير الصناعات التي تحل محل الواردات من منتجات السلع المذكورة.

كانت التجارة الخارجية وغيرها من العلاقات الإقتصادية الخارجية، إلى غاية نهاية الثمانينات، تشكل واحدة من أهم النشاطات التي تحتكرها الدولة كليا، لكن ابتداءا من سنة 1988 تم إدخال بعض التعديلات الجوهرية على قانون احتكار الدولة للتجارة الخارجية، تهدف هذه التعديلات إلى فتح المجال لاستعمال الإمكانيات الاقتصادية

[1] Marchés tropicaux et méditerranéens. Paris, n° 2975, 15.XI.2002 ; n°3125, 02.05.2005 , P 2414.

المتنامية للقطاع الخاص الوطني. من أجل ترقية الصادرات خارج المحروقات لجأت الدولة إلى رفع بعض الحواجز والقيود بهدف تشجيع المستثمرين الخواص الذين يرغبون في ترقية منتجاتهم في السوق العالمية، كما تم لاحقا اعتماد قانون ترقية المؤسسات العمومية والخاصة العاملة في ميدان التجارة الخارجية، من بين أهم بنوده – حصر دور الدواوين والمؤسسات الحكومية العاملة في ميدان التجارة الخارجية واقتصاره على استيراد المنتجات الإستراتيجية فقط (مثل الأدوية، المواد الغذائية الضرورية وغيرها).

في سنة 1996 شرعت الجزائر في تنفيذ إجراءات الدخول إلى المنظمة العالمية للتجارة (O.M.C)، إن التشريعات الجزائرية في بعض الميادين تتناسب مع الشروط الأساسية للمنظمة المذكورة والمطبقة في أكثر من 144 دولة عضوة في هذه المنظمة، لكن المشاكل المطروحة تبقى محصورة بالخصوص في الإجراءات الجمركية والإدارية، مسائل التقييس والمعايرة، إثبات النوعية، تدابير حماية السوق الداخلية وتنظيم التجارة الخارجية. تلح المنظمة العالمية للتجارة بالخصوص على الطرف الجزائري على إعادة النظر في قانوني التجارة والجمارك حتى يصبحا متلائمين مع مبادئ هذه المنظمة. إن هذا سوف يخلق مزيدا من المصداقية والشفافية ووضوح في الرؤيا لدى المستثمرين الجزائريين بالدرجة الأولى، يساهم في تخفيف الحواجز الإدارية ويقلل من تعسف الهيئات الإدارية المكلفة بجهاز تنظيم التجارة الخارجية والداخلية على حد السواء. بالرغم من تصريحات السلطات الجزائرية المختصة بأن 90 % من القاعدة القانونية التجارية الجزائرية متطابقة مع معايير منظمة (O.M.C)، إلا أن نقاطا سوداء لازالت موجودة في هذا الميدان وهي تثير باستمرار تساؤلات لدى فوج عمل المنظمة في جنيف المكلف بدراسة ملف انضمام الجزائر إلى هذه المنظمة، كما تشكل عاملا معرقلا لتدفق الاستثمارات إلى السوق الجزائرية. من بين أهم هذه النقاط عادة ما يشير خبراء المنظمة العالمية للتجارة إلى ثقل إجراءات التسجيل في السجل التجاري وإلى عدم ملاءمة قانون المنافسة للظروف الجديدة للنشاط الاقتصادي، من أجل التسجيل في السجل التجاري مثلا يتطلب الأمر جمع 14 وثيقة، تستغرق عملية الحصول عليها عدة أشهر، ومن بين الميادين التي تتخلف فيها الجزائر أيضا عن المقاييس المحددة من طرف (O.M.C) نجد معايير تعبئة وتغليف المنتجات (مصدر المنتج، مدة صلاحيته، تركيبه، كيفية استعماله،...الخ). هذه العوامل وغيرها (قانون الضرائب، قانون العقار، قانون الاستثمار) أدت كلها إلى تقليص كثير من المستثمرين المحليين لنشاطاتهم في السوق الرسمية الجزائرية واللجوء أكثر فأكثر إلى التوطن في الأسواق الأجنبية، بينما فضّل البعض الآخر الهروب من هذه السوق واللجوء إلى السوق الموازية المحلية. تشكل السوق التجارية الموازية الجزائرية في الوقت الحاضر حوالي 30 % من الناتج المحلي الإجمالي، بالرغم من كل محاولات إخراج هذه السوق من الظل وتشجيع إدماجها في الحياة الاقتصادية العادية إلا أن الإجراءات المتخذة من أجل ذلك لازالت دون المستوى المطلوب. إن وجود عدة نصوص تشريعية غير متجانسة أحيانا ومتعارضة مع بعضها البعض أحيانا أخرى لا يرضي لجنة خبراء المنظمة المتفاوضة مع الطرف الجزائري، فعدم وجود قانون إطار للتجارة الخارجية مثلا يجعل التشريعات الموجودة (قانون التعريفات الجمركية، قانون الاستثمار، قانون المنافسة،...الخ) غير فعالة نظرا للتناقضات الكثيرة الموجودة بينها. قائمة مطالب لجنة (O.M.C) لا تتوقف

عند هذا الحد بل تمتد إلى ميادين أخرى لا تقل أهمية عن قطاع التجارة، مثل التشريعات المتعلقة بتنظيم سوق العمل، القطاع الفلاحي، القطاع الصناعي العمومي، قطاع المحروقات، الإنتاج الفكري،...الخ.

الجدول التالي يوضح تطور التجارة الخارجية للجزائر من خلال التوزيع الجغرافي:

جدول 2-3-10: يبين تطور التجارة الخارجية من خلال المناطق الجغرافية الدولية

المناطق الاقتصادية	الواردات بالمليون دولار أمريكي			الصادرات بمليون دولار أمريكي		
	السنة		التطور%	السنة		التطور%
	2012	2013		2012	2013	
دول الاتحاد الاوربي	26333	28582	8.54	39797	42773	7.48
دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية	6160	6958	12.95	20029	12202	39.08-
الدول الأوربية الاخرى	1652	1213	26.57-	36	51	41.67
دول أمريكا الجنوبية	3590	3468	3.40-	4228	2965	29.87-
آسيا	9538	10596	11.09	4683	4241	9.44-
اوقيانوسيا	-	-	-	-	-	-
الدول العربية	1555	2416	55.37	958	869	9.29-
الدول المغاربية	807	1023	26.77	2073	2749	32.61
الدول الإفريقية	741	596	19.57-	62	67	8.06
المجموع	**50376**	**54852**	**8.89**	**71866**	**65917**	**8.28-**

المصدر: *الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، الجزائر في: 2015/01/02، متاح على الخط:*
http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur

من خلال الجدول نلاحظ أن الاتحاد الأوربي يتصدر المعاملات التجارية مع الجزائر، وتليه دول آسيا وذلك يرجع بصفة أساسية إلى الصين كما رأينا سابقا، غير أن الملاحظ أن الدول العربية والمغربية لا ترقى معاملاتها مع الجزائر إلى المستوى المطلوب نظرا لتشابه أنماطها الاستيرادية والتصديرية وهذا راجع للهيكل الاقتصادي المتشابه، ونجد أن الدول الإفريقية لا نكاد نلمس تعاملاتها مع الجزائر بالرغم من المنطقة الجغرافية الواسعة وهذا يرجع بصفة أساسية إلى ضعف البنية التحتية (المواصلات) والى مناطق النزاعات المنتشرة في إفريقيا وكذلك على الفقر المزمن لبعض الدول الإفريقية.

المطلب الرابع: الميزان التجاري الجزائري

من جهته الميزان التجاري عرف فوائض على طول العشرين سنة الماضية، سوى عجزين قدرا ب -0.3 و-0.1 مليار دولار سنتي 1994 و1998، على التوالي وهذا راجع إلى تدهور الصادرات خلال هاتين السنتين لان الواردات كانت في زيادتها الطبيعية (انظر الجدول -3-)، غير انه بعد سنة 2000، عرف الفائض في الميزان التجاري قفزة نوعية (اكبر من 10 مليار دولار) ليبلغ الفائض سنة 2010، حوالي 16.58 مليار دولار.

لمزيد من المعطيات، أنظر الجدول رقم: 2-3-3، المذكور سابقا، أما في الوقت الراهن نكتفي بالفترة بين 2005 و2013 لنوضح تطور الميزان التجاري من خلال الجدول الموالي:

جدول 2-3-11: يبين تطور الميزان التجاري في الجزائر خلال الفترة 2005-2006

الوحدة: مليون دولار أمريكي

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
إجمالي الصادرات	45036	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	65917
الواردات	20048	21456	27631	39479	39294	40473	47247	47490	54852
الميزان التجاري	24989	33157	32532	39819	5900	16580	26242	24376	11065

المصدر: *الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، الجزائر في: 2015/01/02، متاح على الخط:*
http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur

نلاحظ من خلال الجدول أن الميزان التجاري الجزائري يسجل فوائضا منذ 2005 غير أنه شديد التذبذب، حيث عموما رسم تراجعا حتى 2009 حيث بلغ 5.9 مليار دولار وهي ادني رصيد له في هذه الفترة ليواصل الصعود لكن سنة 2013 قدر الرصيد بـ 11 مليار دولار وهذا راجع بدرجة أولى على إزدياد سلة الواردات، وبدرجة اقل إلى إنخفاض قيمة الصادرات (تأثر بأسعار المحروقات في السوق الدولية)

المبحث الرابع: ترقية القطاع الخاص والخوصصة في الجزائر

إن فترة التحول نحو إقتصاد السوق لازمة إجراء بعض العمليات التي كان الهدف منها إعادة هيكلة الإقتصاد الجزائري ليتلاءم مع هذا النمط من التسيير، منها ما تعلق بالقطاع الخاص وتوسيعه ومنها ما تعلق بالقطاع العام لكن بخوصصة جزء منه.

المطلب الأول: ترقية القطاع الخاص في الجزائر.

بالموازاة مع الإجراءات المتخذة من أجل تحقيق الاستقرار المالي، اتخذت الحكومة تدابير إصلاحية أخرى موجهة إلى إعادة هيكلة الاقتصاد الجزائري وتأهيله للعمل في إطار قواعد السوق، ومن بين هذه التدابير– ترقية القطاع الخاص الوطني. منذ منتصف الثمانينات بدأ الاهتمام بالقطاع الخاص وضرورة تشجيعه من أجل أن يلعب دورا أكبر في تنمية الاقتصاد الوطني، إلا أن تنشيط دور هذا القطاع بقي مع ذلك حبيس النظرة التقليدية السابقة، التي تعتبر أن هذا القطاع هو أداة إضافية فقط مكملة للقطاع العام الذي بقي يحتفظ بسيطرته على معظم قطاعات النشاط الاقتصادي (حوالي 80 % من النشاط الاقتصادي). لقد حددت السياسة الحكومية في ذلك الوقت قطاع النشاطات الإنتاجية كقطاع ذو أولوية يجب على الاستثمار الخاص التوجه إليه، حيث تم التركيز بالخصوص على تنمية المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة، القادرة على خلق مناصب عمل جديدة تساعد في الحد من النزوح السكاني وتثبيت اليد العاملة في المناطق المحرومة والمعزولة ؛ بالإضافة إلى المساهمة في إشباع الاحتياجات المحلية من السلع الضرورية وتطوير قطاع الخدمات. قبل هذه الفترة كان الميدان التقليدي لنشاط القطاع الخاص في الجزائر هو قطاع الصناعات الخفيفة (صناعات: الألبسة، النسيج، المواد الغذائية، الأحذية والجلود)، قطاع البناء والأشغال العمومية، قطاع الفلاحة وقطاع الخدمات. تخصصت مؤسسات القطاع الخاص في إنتاج السلع الجاهزة وتركت ميادين تحويل المواد الأولية وإنتاج المواد نصف المصنعة، التي تتطلب استثمار أكبر، إلى القطاع العام. لقد حدد قانون 8 أفريل 1988 للقطاع الخاص ميادين نشاط جديدة ذات الأولوية بالإضافة إلى الميادين التقليدية السابقة منها: إنتاج المعدات والتجهيزات، المنتجات نصف المصنعة والوسيطية، استرجاع ومعالجة الفضلات الصناعية، معالجة المواد الخام المحلية، الفندقة والخدمات الهندسية المختلفة.

يتوجه نشاط القطاع الخاص الوطني بصفة أساسية إلى السوق الداخلية، لكن في السنوات الأخيرة بدأ كثير من رجال الأعمال الجزائريين، خاصة العاملين في قطاع إنتاج مواد البناء والمواد الأولية الصناعية، يحاولون ترقية المنتجات الموجهة إلى التصدير إما بالحصول على التكنولوجيا الأجنبية الحديثة أو بالدخول في اتفاقيات شراكة مع مؤسسات أجنبية. في فترة التسعينات، بالرغم من الأزمة الحادة التي مرت بها الجزائر وبالرغم من العوائق البيروقراطية، حافظ القطاع الخاص على وتيرة مستقرة للنمو (6 % سنويا في المتوسط) على عكس القطاع العام. في سنة 2001 وصل حجم التبادل التجاري لمؤسسات القطاع الخاص – بدون احتساب قطاعي الفلاحة

والخدمات- إلى حوالي 12مليار $. يتشكل القطاع الخاص في الوقت الحاظر من 173 ألف مؤسسة، بما فيها 143 ألف مؤسسة فردية ويضمن أكثر من 50 % من القيمة المضافة الإجمالية [1]. كان بإمكان القطاع الخاص أن يتطور بوتيرة أسرع لولا الحواجز البيروقراطية الكبيرة والمتعددة التي لازال يعاني منها، ففي سنة 2001، أكثر من 7750 طلب ، قدم من أجل إنشاء مؤسسات خاصة جديدة أو توسيع مؤسسات قائمة، لم تتمكن من تجاوز الهيئات الإدارية المختلفة بالرغم من أن الأمر كان يتعلق بحجم استثمارات في حدود 7مليار$ وخلق 1,6 مليون منصب شغل جديد [2]. أما في ما يتعلق بالاستثمارات الأجنبية، فبقيت على العموم حتى سنة 1996 في مرحلة التصريح بالنية، فالمستثمرين الأجانب بقوا في حالة ترقب وانتظار للإصلاحات الاقتصادية التي تقوم بها الحكومة الجزائرية والتي يدعمها صندوق النقد الدولي بما فيها تحرير الأسعار، تخفيض الضرائب، تعديل التعريفات الجمركية ، خوصصة المؤسسات الصناعية وغيرها.

من أجل تحفيز وجلب الاستثمارات خارج المحروقات ، تم في سنة 1994 إنشاء وكالة لترقية وتدعيم الاستثمارات (A.P.S.I)، في الفترة 1996-2000 درست هذه الوكالة كل شهر حوالي 400 ملف، منها 40 % مشاريع استثمار في قطاع الصناعة، وقد شكلت المشاريع الكبرى، التي لم تتعدى قيمة الواحد منها 500 مليون دينار، حوالي 2 % من مجموع المشاريع المقترحة. بينما بلغت حصة المشاريع التي تتراوح قيمتها بين 20 و100 مليون دينار حوالي 50 %. نضيف هنا أن 80 % من المستثمرين كانوا يهدفون إلى إنشاء مشاريع جديدة والباقي- توسيع المشاريع الحالية. في سنة 2000 شكلت الاستثمارات الآتية من دول أوروبا الغربية حوالي 35 %، من الدول العربية – 29 %، من و.م.أ – 28 % و8 % من بقية الدول [3]. قامت الوكالة المذكورة بمحاولات من أجل مساعدة وتحفيز النشاط الاستثماري باتخاذ بعض الإجراءات كإعفاء المستثمرين من الضرائب على الأرباح أثناء الخمس سنوات الأولى للاستثمار، لكن تأثير هذه الإجراءات بقي محدودا نظرا إلى المناخ الاستثماري العام غير الملائم. بلادنا التي كانت تطبق ولمدة ثلاث عشريات نظام التخطيط والتسيير المركزي تلاقي اليوم صعوبات كبيرة في التحول الفعلي إلى أشكال التسيير الجديدة،حيث لازال القطاع العام في الجزائر يلعب الدور الأساسي في النشاط الاقتصادي، ولا يوجد جهاز فعال يتكفل بالدفاع عن المصالح الفردية، بما فيها مصالح المستثمرين، من التجاوزات والعراقيل البيروقراطية المختلفة. فعلى سبيل المثال، في الفترة 1993-2002 تم دراسة حوالي 5000 مشروع استثماري خارج قطاع النفط، بقيمة إجمالية تقدر بـ 35 مليار$، ما تم قبوله من هذه المشاريع وأنشأت فعلا في الجزائر لم تتعدى قيمتها 650مليون $ [4].

---

[1] Liberté. Alger 29.10.2001; 07.02.2000 ; 15.03.2010.

2 ibid.

[3] Bulletins statistiques du ministère de l'industrie et de la restructuration. 1997/192009.

[4] Ibid.

بالإضافة إلى العوائق البيروقراطية والوضعية السياسية غير المستقرة، يعاني المستثمرون الأجانب أيضا من ثقل النظام البنكي وعبئ النظام الضريبي اللذان لازالا لم يخضعا لإصلاحات جوهرية.

في سنة 2001 تم استبدال الوكالة الاستثمارية السابقة بهيئة جديدة – الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمارات (A.N.D.I)، هذه المؤسسة الحكومية لها هياكل أوسع من سابقتها، فهي تتوفر في الوقت الحاظر على فروع في كل من الجزائر، وهران، عنابة وورقلة. إن اقتراب الوكالة الجديدة من مراكز القرار المحلية سيمكنها من الاستجابة والتكفل بالمشاريع الاستثمارية بصفة أسرع وأحسن، بالإضافة إلى هذا تقع الوكالة الجديدة تحت سلطة رئيس الحكومة مباشرة وهذا ما يسهل عليها حل كثير من المشاكل عند دراسة المشاريع الإستثمارية المتقدمة، منها خاصة ما يتعلق بالضرائب، التعريفات الجمركية على الواردات، تحويل الأرباح وغيرها.

المطلب الثاني: خوصصة مؤسسات القطاع العام.

من أحد المحاور الأساسية في الإصلاحات الاقتصادية المعلنة في الجزائر هو خوصصة الملكية الاقتصادية العامة للدولة، لم يبدأ التنفيذ الفعلي لهذه العملية إلا بعد الاتفاق الذي أمضته الجزائر مع (ص.ن.د) في ماي 1994، الذي نص على الأهمية البالغة لخوصصة المؤسسات الاقتصادية للدولة كإجراء ضروري وأساسي في التعديل الهيكلي للاقتصاد الجزائري. في سنة 1995 تم إمضاء القانون الخاص بإنشاء المجمعات الصناعية (الهولدنغ)، وهي هيئات تضم كل المؤسسات الصناعية التابعة للدولة ذات طبيعة النشاط المتماثلة. طلب من المسؤولين على هذه الهيئات إعادة هيكلة المؤسسات التابعة لهم وتحضير شروط خوصصتها. في سنة 1998 عرض للبيع أكثر من 300 مؤسسة، مست الخوصصة قطاعات اقتصادية مختلفة: البناء، الصناعات الغذائية والميكانيكية، الحديد والصلب، الاتصالات السلكية واللاسلكية، الصناعات الصيدلانية ،الكيميائية، الاستخراجية وقطاع الخدمات. في سنة 2000 أعلنت الحكومة الجزائرية عن خططها المتعلقة بخوصصة 184 مؤسسة أخرى خلال الثلاث سنوات الموالية، منها 121 مؤسسة يتم خوصصتها بالكامل و63 الباقية تخضع لخوصصة جزئية. الخوصصة الجزئية مست الرمز السابق لمرحلة التصنيع في السبعينات– مركب الحديد والصلب بالحجار، حيث تم بيع 70 % من أصوله إلى المؤسسة الهندية (I.S.P.A.T)، التي التزمت بعدم تسريح 6000 عامل الذين كانوا يشتغلون في المركب مقابل التزام الحكومة بالتكفل بالديون السابقة للمركب. بالرغم من المحاولات المتعددة لإحراز تقدم هذا الميدان في السنوات الأخيرة إلا أنه لم تسجل أي تطورات بارزة.

المبحث الخامس: الوضعية الاقتصادية والاجتماعية للجزائر في ظل الانفتاح الإقتصادي.

في هذا المبحث نحاول التطرق إلى أهم النتائج التي نعيشها في الوقت الراهن في ظل تطبيق الخطط التنموية الأخيرة من جهة وفي ظل المرحلة الإنتقالية نحو الإنفتاح الإقتصادي في ظل الإعتماد الكبير على الريع البترولي ومحاولة معرفة جهود تنمية القطاعات خارج المحروقات ثم في الأخير نعطي لمحة موجزة حول الوضعية الإجتماعية في الجزائر نظرا لأهميتها ونظرا لأنها الهدف الأساسي في أي عملية تنموية.

المطلب الأول: قطاع المحروقات والتنمية في الجزائر

إن تطبيق برنامج الإصلاحات في إطار اتفاقيتي التثبيت الاقتصادي وتسهيل التمويل الموسع أدى إلى تحسن كبير في التوازنات المالية والاقتصادية الكبرى للجزائر: انخفاض تدريجي ومحسوس في المديونية الخارجية مع انخفاض نسبة خدمة الدين، ؛ انتعاش معدلات النمو الاقتصادي؛ انخفاض كبير في معدل التضخم؛ فائض في الميزان التجاري؛ ارتفاع احتياطي الصرف وتخفيض العجز في ميزان المدفوعات. نشير هنا إلى أن النتائج الإيجابية المحققة في ميدان الإستقرار المالي والاقتصادي تمت بالرغم من الظروف الأمنية والسياسية المعقدة التي مرت بها الجزائر في فترة التسعينات .

بالرغم من النجاحات المحققة، إلا أن الاقتصاد الجزائري لا يزال بحاجة إلى تحولات هيكلية أعمق وأوسع، في الوقت الحاضر ينقسم الاقتصاد الجزائري إلى قسمين: واحد عصري ومستقر يتمثل في قطاع المحروقات والآخر متخلف ومتأزم ويشمل باقي قطاعات النشاط الأخرى، قطاع النفط والغاز يوفر في المتوسط 95 % من مداخيل الدولة من العملة الصعبة ويساهم بـ 60 % في موارد الميزانية العمومية. في الوقت الحاضر يقيم احتياطي النفط المؤكد بحوالي 40 مليار برميل، تكلفة استخراج النفط في الجزائر تعتبر واحدة من بين الأدنى في العالم، فهي لا تتجاوز 3 $/برميل، والجزائر عضو في منظمة أوبيك O.P.E.C بحصة إنتاجية تصل حاليا إلى 820 ألف برميل/يوم. تعتبر الجزائر رابع أكبر مصدر للغاز الطبيعي في العالم وثالث أكبر منتج عالمي له، تبلغ الاحتياطيات المؤكدة منه حاليا 4500 مليار متر مكعب، خلال التسعينات ضاعفت الجزائر من صادراتها من الغاز الطبيعي، حيث انتقلت الكميات المباعة في السوق العالمية من 30 مليار م^3 في سنة 1989 إلى 62 مليار م^3 في سنة 2004. منها 56 % تنقل إلى المستهلكين عن طريق الأنابيب و44 % في شكل مميع تنقل بواسطة البواخر[1] . تسعى الجزائر إلى رفع حصتها من الغاز الطبيعي المصدر إلى أوروبا لكنها تلقى منافسة شديدة خاصة من طرف روسيا والنرويج على اقتسام هده السوق. تحتكر المؤسسة الحكومية سونطراك كافة الأنشطة المتعلقة بالمحروقات، تحتل هذه الشركة المركز 12 من بين أكبر شركات النفط والغاز العالمية والمركز الأول في منطقة البحر الأبيض المتوسط. بلغ حجم التبادل التجاري لهذه الشركة في سنة 2004 حوالي 24 مليار دولار، في سنة 2002 عمل في

[1] Nashashibi K . et Autres. Algérie : Stabilisation et transition à l'économie de marché. F.M.I. 1998. P.125

الجزائر 18 من أكبر الشركات النفطية العالمية على رأسهم الشركات الأمريكية مثل "*Anadarko*"، "*Mobil*"، "*Amoko*" ، "*Lende*" و"*Phillips*" . أما الشركات الأوروبية فهي ممثلة ب"*Repsol*" ، "*Total*" ، " *Bxp-Hamilton*" وغيرها.

المطلب الثاني: واقع تنمية القطاعات خارج المحروقات في الجزائر

بالنسبة للقطاعات الصناعية الأخرى – غير النفطية– فمعظمها يعاني من اختلالات هيكلية وعجز مالي ولا زالت إلى الوقت الحاضر عاجزة عن المساهمة بصفة فعالة في زيادة الثروة وتدعيم المجهود التنموي الوطني. لقد تمثل ذلك بالخصوص في انخفاض معدلات نمو هذا القطاع : (-6,2 %) في سنة 1996 ، (-7,2 %) في سنة 1997 ليصل إلى (-1,5 %) في سنة 1999 ثم تحسن قليلا بعد ذلك ليصل إلى 2% في سنة 2008. تعمل معظم مؤسسات القطاع بأقل من نصف طاقتها الإنتاجية النظرية: 48,5 % في سنة 1994 وحوالي 45 % في سنة 1998، لتصل إلى 42% سنة 2005 ،ولم تتعدى مساهمتها في الناتج المحلي الخام مع نهاية سنة2008 حدود 10-12% مقابل 40 % لقطاع المحروقات[1]،[2] . ركود القطاع الصناعي صاحبه أيضا تخلف القطاع الزراعي، الذي لم تتعدى حدود مساهمته في تلبية الاحتياجات الوطنية من المواد الغذائية 30 %. في الوقت الحاضر لا تتجاوز حصة القطاع الفلاحي في (ن.م.خ.) 9 % وذلك حتى في السنوات التي تميزت بغزارة المحصول.

في نهاية 1997 اعتمدت الحكومة الجزائرية مخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية للفترة 1998-2000، من بين أهم أهداف هذا المخطط: رفع معدل النمو الاقتصادي ليصل مع نهاية فترة المخطط إلى 7 %، زيادة حجم الصادرات خارج المحروقات من 0,5 مليار دولار في سنة 1998 ليصل إلى 2 مليار د. في سنة 2000 – أي ما يعادل 10 % من قيمة الصادرات، لكن ولأسباب مجهولة لم يتم تنفيذ هذا المخطط. مع نهاية سنة 2000 بلغ معدل النمو الاقتصادي 2,4 % فقط، كما انخفضت مساهمة القطاع الصناعي خارج المحروقات في (ن.م.خ.) من 9,7 % إلى 7 %، القطاع الفلاحي من 11,1 إلى 8,1 %. أما الصادرات خارج المحروقات فبقيت تراوح مكانها – حوالي 0,5- 0,7مليار$ ، أي حوالي 2,5-4 % من القيمة الإجمالية للصادرات[3] . هذه الأرقام توضح أننا بعيدون كل البعد عن أهداف الحكومة المتضمنة في المخطط السابق الإشارة إليه. فكل المحاولات الرامية إلى تنشيط القطاعات الاقتصادية الأخرى لكي تخفف من درجة تبعية الاقتصاد الوطني لقطاع النفط لم تأتي بثمارها ولا يسعنا للأسف إلا أن نسجل زيادة تعميق هذه التبعية.

---

[1] Bulletins statistiques de l'O.N.S . Alger. 1996-2011

[2] Jeune Afrique. Paris. N° 1985. 1999. P.35

[3] Liberté. Alger 29.10.2001; 07.02.2000 ; 15.03.2010.

المطلب الثالث: مخطط الدعم والإنعاش الإقتصادي كنقطة تحول

في سنة 2001 أعدت الحكومة مخططا جديدا للتنمية تحت اسم "مخطط الدعم والإنعاش الاقتصادي" للفترة 2001-2004 ورصد لتنفيذه مبلغ 7مليار $. منها 8,6 % لتدعيم الإصلاحات، 12,4 % لإنعاش القطاع الفلاحي، 21,7 % لترقية المناطق النائية والمحرومة، 40,1 % خصصت للمشاريع الوطنية الكبرى بينما خصص للاحتياجات الاجتماعية 17,2 %. من أهم المحاور الأساسية لهذا المخطط هو البرنامج الوطني المعتمد سنة من قبل، الخاص بتنمية القطاع الفلاحي (Pnda). يهدف هذا البرنامج إلى زيادة الإنتاج في هذا القطاع، توسيع مساحة الأراضي الفلاحية، وتحسين الأوضاع الاجتماعية في المناطق الريفية، التي لازال يقطن فيها حوالي 42 % من السكان ويشتغل فيها 25 % من اليد العاملة النشطة. كلا البرنامجين يعطيان أهمية كبيرة لبناء وتجديد الهياكل الاقتصادية والاجتماعية ويوليان عناية خاصة لمكافحة البطالة وذلك بخلق حوالي 700 ألف منصب شغل جديد. في سنة 2002، أي بعد سنة من بداية تنفيذ هذا المخطط، انخفض الإنتاج الصناعي -خارج المحروقات- بـ 6,3 % بالمقارنة بسنة 2001. تجلى هذا الانخفاض بالخصوص في تدني الرقم القياسي للإنتاج في قطاع صناعة الحديد والصلب بـ (17,9 %) وفي الصناعة الميكانيكية بـ (10,4 %) . يرجع ذلك إلى سوء تأقلم مؤسسات هذا القطاع مع الوضعية المالية والاقتصادية المتغيرة المتميزة بانخفاض مستوى الواردات من المنتجات الوسيطية، التي يعتمد عليها كثيرا هذا القطاع في نشاطه، نتيجة لانخفاض المداخيل المالية من العملة الصعبة. استمر الركود أيضا في بعض قطاعات الصناعة الخفيفة، حيث انخفض الإنتاج في فروع صناعة الخشب ب3,2 %، في الصناعة الورقية والسلولوجية بـ 13,4 %، صناعة الفلين ب 3,5 %. كما انخفضت القيمة المضافة وحجم التبادل التجاري لهذه القطاعات ب2 % و35 % على التوالي[1،2]. تفسر هذه الوضعية بفقدان المؤسسات العمومية في القطاعات المذكورة لمكانتها في السوق الداخلية لصالح القطاع الخاص. قطاع الصناعات الغذائية، الذي تبلغ حصته في الناتج الصناعي الخام حوالي 50 %، لم ينجو هو أيضا من الركود، حيث انخفض مستوى الإنتاج في سنة 2002 بالمقارنة بسنة 2001 ب19 % تقريبا ، وفي سنة 2005 ب10% مقارنة ب سنة 2004، هذا الاتجاه السلبي استمر طيلة الثلاث سنوات الأخيرة. الاتجاه الانكماشي في هذا القطاع يرجع هنا أيضا إلى المنافسة الشديدة التي يتلقاها من طرف المنتجات المستوردة ومؤسسات القطاع الخاص، التي اكتسبت تجربة كبيرة في إنتاج بعض المنتجات مثل الدقيق، الزيت، المشروبات الغازية، إنتاج اللحوم ومشتقات الحليب وغيرها، للتدليل على تدهور وضعية هذا القطاع العمومي يكفي أن نشير إلى أن إنتاج الدقيق انخفض فيه ب36 %. بعض الانتعاش سجل في قطاعات الصناعة الإلكترونية والالكتروتقنية حيث ارتفع معدل الإنتاج ب7,4 % و5% على التوالي، هذه النتيجة الإيجابية ترجع إلى تحسين وضعية تموين هذا القطاع بالتجهيزات والمواد الوسيطية الضرورية، خاصة عن طريق

[1] Rapports sur l'évolution économique et sociale en Algérie. Banque d'Algérie. 1998-2010.
[2] Rapports de conjoncture sur l'état de la situation économique et sociale de l'Algérie. C.N.E.S. 1997-2010.

الاستيراد، مع ذلك انخفضت القيمة المضافة وحجم التبادل التجاري في هذا القطاع بـ 2 % و7 % على التوالي. ارتفاع معدل الإنتاج في قطاع صناعة مواد البناء بـ3 % ناتج بالدرجة الأولى عن زيادة إنتاج الإسمنت بـ 4 %. نشير هنا إلى أن المؤشرات العامة للإنتاج ارتفعت أيضا في قطاعات الصناعات الجلدية والنسيجية (3,2 %) ؛ الصناعات الكيميائية، الصيدلانية والأسمدة حيث بلغت في المتوسط 7,3 %.

من جهة أخرى ، انخفض معدل الإنتاج في قطاع الفلاحة في سنة 2002 بـ1,3 %، بالرغم من الإجراءات المتخذة في إطار البرنامج الوطني لتطوير القطاع الفلاحي إلا أن اعتماد هذا القطاع على الظروف المناخية بدرجة كبيرة من جهة ،وضعف المعامل التقني للإنتاج من جهة أخرى جعله بعيدا عن التطلعات الوطنية في ما يتعلق بالأمن الغذائي. في سنة 2002 انخفض إنتاج الحبوب بـ 30 % (20مليون قنطار فقط مقابل 26 مليون قنطار في سنة 2001) ، وبعد ارتفاعه إلى حدود 40 م. قنطار (2004) و 43 م.ق. (2007) انخفض من جديد إلى النصف في سنة 2008. الاستهلاك السنوي الفردي المتوسط من الحبوب في الجزائر يعادل 185كلغ، وتعتبر الجزائر رابع أكبر مستورد للحبوب في العالم، في سنة 2005 تم استيراد حوالي6,7 مليون طن من الحبوب من السوق العالمية (نصفها من فرنسا) منها 1,7 مليون طن من الذرة و0,4 مليون طن أعلاف مختلفة[1]،[2].

المطلب الرابع: لمحة حول التنمية الإجتماعية في ظل الجهود التنموية الإقتصادية

لازالت مشكلة التشغيل تطرح نفسها بحدة منذ ثلاث عشريات تقريبا، في بداية الألفية 2,8 مليون شخص أو ما يعادل 30 % من السكان القادرين على العمل يوجدون في حالة بطالة، منهم 62 % يعيشون في المدن والباقي في الأرياف. المؤشر السابق يفوق 50 % في أوساط الشباب في سن 18-30 سنة. بالرغم من الإجراءات الحكومية المتخذة اتجاه فئة الشباب في ميدان التشغيل في الوقت الحاضر إلا أنها لم تؤدي إلى حل جذري لمشكل البطالة. سياسة التقشف أو ما يسمى في اللغة الشعبية بسياسة شد الأحزمة، التي تم انتهاجها تطبيقا لتوصيات صندوق النقد الدولي والتي تزامنت مع تخفيض كبير في سعر صرف الدينار وما ترتب عن ذلك من ارتفاع أغلب أسعار السلع وخاصة المستوردة منها أو ذات المكونات المستوردة، أدت إلى تدهور كبير في مستوى المعيشة للسكان وخاصة لدى الفئات المتوسطة والفقيرة وإلى زيادة انتشار مظاهر الفقر المطلق والحرمان. انخفضت القدرة الشرائية للمواطنين في الفترة 1992-1998 بـ 50 % تقريبا. في سنة 2005 حوالي 15 مليون شخص، يشكلون أكثر من نصف العدد الإجمالي للسكان، يعيشون عند حد مستوى الفقر؛ في سنة2002 بلغ دخل الفرد المتوسط السنوي 1750 $ منخفضا بذلك بـ 8 % مقارنة بسنة 2001. ليرتفع من جديد في سنة 2004 إلى 2179 $. حوالي 36 % من العدد الإجمالي للسكان لا يتجاوز دخلهم الفردي السنوي المتوسط 870 $[3].

---

[1] Rapports sur l'évolution économique et sociale en Algérie. Banque d'Algérie. 1998-2010.

[2] غربي فوزية ، الزراعة العربية وتحديات الأمن الغذائي. مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، 2010. ص 149.

3 Bulletins statistiques de l'O.N.S . Alger. 1996-2011

لا نتكلم عن الظروف المعيشية للجزائريين دون التطرق إلى مشكلة السكن. فالسكن والتشغيل يقعان على رأس قائمة الاحتياجات الرئيسية للجزائريين ويشكلان نواة الأزمة الاجتماعية التي تتخبط فيها بلادنا منذ أكثر من ثلاث عشريات. في سنة 1995 قدر العجز في ميدان السكن بحوالي 2 مليون سكن. في سنة 1998 كانت 30% من المساكن غير موصلة بشبكة المياه، 62 % غير مزودة بالغاز، 35 % غير موصلة بشبكة الصرف الصحي و10% لا تصلها الكهرباء[1] . نسبة كبيرة من السكان لا يستفيدون من تغطية صحية جيدة وفعالة، خاصة في المناطق الريفية، مما أدى إلى ظهور بعض الأمراض التي كانت منسية مثل التيفويد، السل، التهاب السحايا وغيرها.

إن طول فترة عدم الاستقرار السياسي وتقليص النفقات العمومية لم تكن أن لا تنعكس على نظام التعليم، الذي كان في فترة 1960-1980 من أكثر الأنظمة فعالية في دول المغرب العربي، في الوقت الحاضر حوالي 32 % من السكان هم أميين (40 % في أوساط النساء)، من الناحية المطلقة، عدد الأشخاص الذين لا يعرفون القراءة والكتابة من سن الدراسة في الابتدائي وما فوق يشكل أكثر من 7 مليون شخص. كثير من الأطفال الذين يلتحقون بالمدرسة يجدون أنفسهم في ما بعد مضطرين إلى مغادرتها، في السنة الدراسية 2004-2005 وحدها ولأسباب مختلفة امتنع عن الدراسة أكثر من 500 ألف طفل، 3 % فقط من الأطفال الذين يلتحقون بالمدرسة ينجحون في شهادة البكالوريا، التي تشكل الوسيلة الوحيدة للالتحاق بالجامعة. من بين الأسباب الرئيسية لتدني نوعية ومردودية نظام التعليم، بالإضافة إلى قدم البرامج والمناهج وشحة أو عدم ملائمة الوسائل البيداغوجية المستعملة، نذكر أيضا انخفاض مستوى التأهيل والتكوين لدى المعلمين والأساتذة. حوالي 190 ألف معلم في مرحلة التعليم الابتدائي ليس لديهم حتى مستوى البكالوريا[2] .

1 Le guide des indicateurs économiques et sociaux. O.N.S. Alger. 1997-2011. P.45.
[2] Liberté. Alger 29.10.2001; 07.02.2000 ; 15.03.2010.

خلاصة

لقد استطاعت الجزائر في ظرف قصير نسبيا تحقيق الاستقرار المالي والاقتصادي والتحكم في التوازنات الاقتصادية الكبرى (معدل تضخم منخفض نسبيا، مستوى مديونية مقبول، ارتفاع احتياطي الصرف، ميزان تجاري خارجي موجب، تخفيض العجز في ميزان المدفوعات،...الخ). لكن تحقيق هذه الأهداف كان في نظرنا ناتجا إلى حد كبير عن تحسن الوضع المالي للجزائر الناتج عن التخلص من المديونية الخارجية وتحسن أسعار النفط في السوق العالمية، بالإضافة إلى تقليص النفقات العمومية وتخفيض مستوى الواردات. إن الاستقرار المالي والنقدي تحقق أيضا نتيجة للسياسة الاقتصادية الحكومية التي تركزت بالخصوص على كبح الطلب العام وإهمال جانب العرض بل وحتى تقليصه (تخفيض الواردات)، فالإجراءات النقدية والمالية التي تميزت بها السياسة الحكومية أدت إلى امتصاص الفجوة التضخمية وذلك بالحد من القدرة الشرائية دون تحفيز جانب الاستثمار والإنتاج وبالتالي العرض العام. نتج عن ذلك في النهاية تدهور الوضعية المعيشية للسكان (ارتفاع نسبة البطالة، انخفاض القدرة الشرائية، اتساع رقعة الفقر)، هذه الوضعية الاجتماعية المتدهورة يضاف إليها الاختلالات الهيكلية العميقة والعجز المالي المزمن للقطاع الاقتصادي العمومي وخاصة القطاع الصناعي.

الإصلاحات الاقتصادية التي شرع فيها منذ بداية التسعينات اتسمت إلى حد الآن بالبطء والتردد ولم تستغل الظروف الإيجابية التي وفرها انفراج الوضع المالي للبلاد، الناتج عن تخفيض مستوى المديونية الخارجية وتحسن أسعار النفط. فكل السياسات الاقتصادية المتبعة إلى حد الآن لم تؤدي إلى إنعاش الاستثمار وإرساء قواعد نهوض اقتصاد حقيقي ومستدام، حيث أن الاقتصاد الوطني لا زال يتميز بهيكله المفكك أحادي الجانب المرتكز بالخصوص على المحروقات. لذلك فطبيعة ووتيرة التنمية الاقتصادية للجزائر لازالت تعتمد إلى حد كبير على ديناميكية الطلب على النفط في السوق العالمية. إن السنوات الضائعة في مسار التنمية الاقتصادية والاجتماعية لبلادنا، نتيجة للأزمة الاقتصادية والاجتماعية متعددة الجوانب التي تمر بها، تضعها حاليا في مرتبة غير مشرفة في ميدان التنافسية الاقتصادية العالمية. فحسب تقرير الأمم المتحدة الخاص بالتنافسية في دول العالم العربي، المقدم في التجمع الاقتصادي العالمي المنعقد في الدوحة في سنة 2005، يرتب المكانة التنافسية للجزائر داخل مجموعة الدول العربية (16 دولة)كالتالي: في ميدان التطور التقني والعلمي- المرتبة 12، من حيث فعالية أداء هياكل ومؤسسات الدولة – المرتبة 9، في ميدان توفر الشروط الملائمة لجلب الاستثمارات – المرتبة 8، وحسب متوسط المؤشرات الأساسية المستعملة في الترتيب – المرتبة 10.

خاتمة الباب الثاني

يشهد العالم زحمة من التحولات الدولية الكبرى، وعلى كافة الأصعدة، وظهرت هذه التحولات بأكثر حدة منذ العقد الأخير من القرن الماضي وهي مستمرة إلى الآن. تبين لنا من خلال ما سبق أن إشكالية التنمية في البلدان النامية ترتبط بعوامل كثيرة، منها ما هو من تراكم الظروف التاريخية والعوامل الثقافية والاجتماعية، ومنها ما هو خارجي، ولكنه يؤثر في تكريس التخلف واستمرار التبعية. وهنا ناقشنا قضية دور العامل الخارجي وآثاره الخطيرة. ورأينا تأثير الشركات المتعددة الجنسية والمؤسسات الاقتصادية الدولية على الدول النامية. فالشركات المتعددة الجنسية هي نتاج تنظيمي للقوانين الأساسية للتطور الرأسمالي في حقبته الراهنة. أما المؤسسات الاقتصادية الدولية (وبخاصة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي) فهي أكثر جماعات الضغط الخارجي تطرفا. وتعكس هذه المؤسسات مصالح الشركات المتعددة الجنسية من خلال مطالبة الدول النامية بتنفيذ الشروط والضوابط والوصايا التي تكفل تحقيق هذه المصالح حاليا ومستقبلا. وهذه أشياء لها كلفتها التي تعني ضياع موارد محتملة، أو ابتلاع موارد حكومية، كان من الممكن استخدامها في أغراض أخرى، تفيد التنمية المحلية. وما دام القصد من الاستثمار الأجنبي هو الحصول على الأرباح والعوائد الأخرى للاستثمار، ونقلها إلى الخارج، فإن الأثر الصافي على موازين مدفوعات البلاد النامية المضيفة عادة ما يكون سلبيا. ويعني ذلك أن هناك عملية دائمة للإنقاص من قاعدة الموارد القومية، وبالتالي الخصم من الطاقة الاقتصادية للدولة النامية المضيفة. والبلاد الأكثر إثارة لاهتمام الشركات المتعددة الجنسية هي نفسها تلك البلاد التي تمثل مواقع أمامية في مديونية العالم الثالث. وتأتي الضغوط الخارجية لتعزيز الاتجاه نحو تدعيم تنمية التخلف، عن طريق تركيز المؤسسات الاقتصادية الدولية، لا سيما صندوق النقد الدولي على برامج التأقلم. ومن الأهمية بمكان أن نشير هنا إلى أهم الملامح التي يطلب صندوق النقد الدولي من الدول النامية تنفيذها، وهي، تشجيع الاستثمارات الخاصة الأجنبية، وذلك عن طريق خلق مناخ استثماري ملائم، وحصولها على موارد الطاقة والأراضي والمواد الخام بأسعار رخيصة، والسماح لها بحرية تحويل أرباحها للخارج، وتصفية أعمالها في أي وقت تشاء. بالإضافة إلى عمليات الخوصصة. وكذا تخفيض القيمة الخارجية للعملات الوطنية، وإلغاء الرقابة على الصرف، وإباحة حيازة النقد الأجنبي للأفراد والهيئات خارج القطاع العام. أما من الناحية الإجتماعية فالأثر أشد وطأة، وذلك عن طريق إلغاء الدعم السلعي الموجه للمواد التموينية التي يستهلكها الفقراء ومحدودي الدخل، وإطلاق تحديد أسعارها طبقا للكلفة الاقتصادية، وكذلك زيادة الضرائب على السلع والخدمات. وزيادة أسعار الفائدة المدينة والدائنة. بالإضافة إلى تخفيض حجم التوظيف الحكومي وتجميد الأجور.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة

رأينا في الباب الأول وتحديدا في الفصل الأول أهم النظريات المفسرة لقيام تبادلات تجارية في مفهومها الضيق ثم تطور الأمر إلى أن أصبح الأمر أكثر تعقيدا ويتعلق الأمر بقيام علاقات إقتصادية دولية، تختلف فيه الهياكل الإقتصادية للدول ويتضح هذا الإختلاف أكثر بين تلك الدول المتقدمة وتلك النامية التي تعرضت في أغلبها إلى الإستعمار من طرف الأولى حيث أن السيطرة الاستعمارية التي مارستها الدول المتقدمة على المناطق الغنية بالمواد الأولية والطاقوية، هي التي أسهمت في تطور هياكلها الإقتصادية، وتكريس الفقر والتخلف لدى الشعوب المستعمرة، التي تعرف في أغلبها اليوم بالبلدان النامية غير أن هذه الأخيرة تتمايز من حيث مستوى التنمية ومن حيث علاقتها بالبلدان المتقدمة، إذن فإشكالية التنمية في البلدان النامية كما رأينا في الفصل الثاني من الباب الأول ترتبط بعوامل كثيرة، منها ما هو من تراكم الظروف التاريخية والعوامل الثقافية والاجتماعية، ومنها ما هو خارجي، ولكنه يؤثر في تكريس التخلف واستمرار بلدان العالم الثالث في إطار التبعية. ومن خلال الفصل الثاني من الباب الثاني ناقشنا قضية دور العامل الخارجي وآثاره الخطيرة. حيث يقصد بتنمية التخلف تلك التنمية التابعة المشوهة التي تمت في السنوات الأخيرة، في غالبية دول العالم الثالث، والتي كان هدفها الرئيسي اللحاق بمستوى التقدم في الدول الغربية، وتقليد أساليب الحياة فيه. وسعيا وراء هذا الهدف فقد صيغت جهود التنمية وأولوياتها، ليس على أساس تحسين مستوى معيشة الإنسان العادي، بل من أجل تحقيق معدلات عالية لنمو الناتج الوطني الإجمالي، دون الإهتمام بتركيبة هذا الناتج، ولا بكيفية توزيعه على السكان. وقد كانت النتيجة عدم إمكان تحقق هذا الهدف أصلا، مع استئثار فئة قليلة من السكان بثمار تلك الجهود، ودفع غالبية السكان نحو هامش الحياة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية، ولا تستفيد ماديا ولا معنويا من التنمية، ولا صوت لها في السياسة، وتزداد فقرا في بلدها الذي يصير مرتعا للاحتكارات الأجنبية، وأولئك الذين يدورون في فلكها من ملاك الأراضي وكبار الرأسماليين ورجال الحكم.

تسيطر الشركات المتعددة الجنسية والمؤسسات الاقتصادية الدولية على الدول النامية في شتى المجالات خاصة تلك التي تتطلب كثافة في رأس المال، فالشركات المتعددة الجنسية هي نتاج تنظيمي للقوانين الأساسية للتطور الرأسمالي في حقبته الراهنة. أما المؤسسات الاقتصادية الدولية (وبخاصة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي) فهي أكثر جماعات الضغط الخارجي تطرفا، من أجل استمرار تنمية التخلف. وتعكس هذه المؤسسات مصالح الشركات المتعددة الجنسية من خلال مطالبة الدول النامية بتنفيذ الشروط والضوابط والوصايا التي تكفل تحقيق هذه المصالح حاليا ومستقبلا. الشركات المتعددة الجنسية أداة للاستعمارالجديد الذي يمثل عملية الانتقال من الاستعمار القديم بأساليبه الوحشية وغير الاقتصادية إلى أساليب متطورة، غاية في التعقيد، في استغلال البلاد النامية ونهبها. وهي أساليب تهدف –كما الحال في عصر الاستعمار التقليدي– إلى العمل على إبقاء هذه البلاد في وضع متخلف،

وتابع للاقتصاد الرأسمالي، وإبعادها بشتى الوسائل عن انتهاج إستراتيجية التنمية المستقبلية، حتى تؤدي المهام نفسها التي أدتها إبان عصر الاستعمار التقليدي، وهي أن تكون مصدرا رخيصا للمواد الخام، وأسواقا واسعة لتصريف المنتجات، ومجالا خصبا للربح المتسارع. وتتنوع صور النشاط الدولي للشركات المتعددة الجنسية. ويمكن تقسيم هذه الأنشطة إلى صور ترتبط بملكية أصول معينة في البلاد النامية، كالاستثمار الأجنبي المباشر، وإلى صور لا تحتوي على عنصر الملكية ولا ترتبط به، مثل عقود الخدمات في مجالي النفط والتعدين، وعقود الإدارة والترخيصات والاستشارات الهندسية. على أن الأنشطة غير المرتبطة بالملكية التي تؤدي إلى تراكم نفوذ هذه الشركات وقدرتها في الحصول على الأرباح والنمو قد تعددت إلى حد كبير، وزادت أهميتها الإستراتيجية.

وكقاعدة عامة لا يُقبل رأس المال الأجنبي على الاستثمار في الدول النامية إلا إذا حصل على مزايا وشروط غير عادية تفوق بشكل واضح، معدلات الربح التي يحصل عليها في البلدان الرأسمالية المتقدمة. وهذا شرط متوافر، حيث تعطى تسهيلات ومزايا خاصة للمستثمرين الأجانب، تتمثل في منح الإعفاءات الضريبية، وتخفيف الرسوم الجمركية على بعض الواردات. وهذه أشياء لها كلفتها التي تعني ضياع موارد محتملة، أو ابتلاع موارد حكومية، كان من الممكن استخدامها في أغراض أخرى، تفيد التنمية المحلية. وما دام القصد من الاستثمار الأجنبي هو الحصول على الأرباح والعوائد الأخرى للاستثمار، ونقلها إلى الخارج، فإن الأثر الصافي على موازين مدفوعات البلاد النامية المضيفة عادة ما يكون سلبيا. ويعني ذلك أن هناك عملية دائمة للإنقاص من قاعدة الموارد القومية، وبالتالي الخصم من الطاقة الاقتصادية للدولة النامية المضيفة.

من ناحية أخرى تتميز الدول التي تستقطب استثمارات الشركات المتعددة الجنسية بمستوى شديد الارتفاع من عدم المساواة، ومن عدم التكافؤ في مستويات النمو بين المناطق والأقاليم. وهذه أمور تدفع نحو التحلل الوطني. والبلاد الأكثر إثارة لاهتمام الشركات المتعددة الجنسية هي نفسها تلك البلاد التي تمثل مواقع أمامية في مديونية العالم الثالث. ولقد أثبتت التجارب التاريخية أن تزايد الاعتماد على التمويل الأجنبي، وما يترتب عنه من تزايد المديونية الخارجية، يؤدي إلى إحكام طوق التبعية للخارج بشكل متزايد. ذلك أنه في ظل المديونية الخارجية تصبح البلاد مجبرة على أن تحول بشكل منتظم أجزاء محسوسة من ناتجها الوطني وفاء لالتزاماتها الخارجية. ومن ناحية أخرى أدت المديونية الخارجية المتزايدة إلى توسيع نطاق التعامل الخارجي في مجال التجارة الخارجية مع الدول التي قدمت لها الديون. وكذلك فإن إتاحة التمويل الأجنبي يلعب في أحيان كثيرة دورا حاسما في اختيار مشروعات التنمية، حيث يجري إعطاء أولوية للمشروعات التي يتوافر لها تمويل أجنبي. ويعني ذلك أن أولويات التنمية لا تتحدد وطنيا في ضوء الاحتياجات الحقيقية للتنمية المستقبلية، وإنما تتحدد خارجيا بما تمنحه هذه الدولة أو تلك من تمويل، مما لابد أن يؤدي إلى تشويه التنمية واختلالها وتعثرها.

يرتبط الاعتماد المتزايد على التمويل الأجنبي بمظهر ثان للتبعية، وهو التبعية التقنية، فمفتاح التقنية بيد الشركات المتعددة الجنسية، فهي التي تركز التطور التقني في قبضتها، وعلى الدول النامية التي ترغب في نقل التقنية أن تدفع

الثمن الباهظ، من أجل استيراد آلات ومعدات مرتفعة التكاليف وباهظة التشغيل، وباهظة الصيانة، وأقل وفاء لتحقيق الغرض الاجتماعي المنشود. كما يؤدي الاعتماد المتزايد على استيراد التقنية الغربية إلى تصفية التقنية المحلية، واستخدام أساليب قد لا تتلاءم مع الظروف المحلية، والسعي لجلب الخبرة الأجنبية في كل صغيرة وكبيرة ، وإهمال الخبرات المحلية على نحو يفاقم ظاهرة هجرة العقول. والتنمية في نظر الشركات المتعددة الجنسية ليست قوة لازمة للمساعدة في حل المشكلات الوطنية المحلية، فقد دأبت هذه الشركات على اختيار الفنون الإنتاجية التي تمكنها من تحقيق هدفها الأساسي، وهو مضاعفة الربح. وتلك الفنون عادة ما تكون مكثفة لرأس المال. وهذا النوع من الفنون ذو قدرة محدودة في المساهمة على حل مشكلات البطالة في البلدان النامية التي تتميز بوفرة عنصر العمل فيها.

وهناك نمط خاص من السيطرة غير المباشرة، تتمتع به الشركات المتعددة الجنسية ، ويمكنها من التلاعب بالأوضاع الثقافية للبلد المستورد للتقنية، ويمكن تسميته السيطرة من خلال التحكم في سيكولوجية الاستهلاك. ولا تفتقر هذه الشركات إلى أساليب خلق نطاق الاستهلاك وتوسيعه، فقد تطور لهذا الهدف فرع كامل من البحوث في مجال تقنية التلاعب بسيكولوجية الاستهلاك، تمكن من ملاءمة الطلب لخصائص المنتوج المطلوب تسويقه، لا العكس. ونتيجة لذلك استطاعت هذه الشركات (من خلال وسائل الإعلام) أن تخلق طلبا ليست هناك حاجة إلى إشباعه. ولنا أن تلقي نظرة على إعلانات التلفاز في البلاد الرأسمالية والنامية، فسوف تجد عملية ناجحة لخلق طلب بغير احتياج إلى إشباع في سوق لم تعد لها نظرية ولم يبق لها قانون. وهذه العملية نفسها تحمل معها أنماطا للتفكير والقيم والسلوك، بغض النظر عن إنسانيتها أو شيوع قبولها اجتماعيا. ففي بلدان العالم الثالث تتبنى الأقلية الغنية (المرتبطة بالمشروعات الأجنبية اقتصاديا واجتماعيا وسياسيا ، بل وحضاريا) أنماط الاستهلاك والسلوك السائد في الدول الرأسمالية المتقدمة، فتدفع الطبقات الوسطى والدولة والمجتمع كله باتجاه استهلاكي، يبدد كل فائض، يتبقى بعد تحويل أرباح الشركات الأجنبية وفوائد أقساط الديون. وهكذا تتضاءل المدخرات المحلية، ويزداد عجز الاقتصاد الوطني عن الاعتماد على الذات. كما أن هذا النهج الاستهلاكي يذيب القيم الخلقية، ويفتح المجال واسعا أمام الرشوة والفساد والدعارة، وما إلى ذلك.

وتأتي الضغوط الخارجية لتعزيز الاتجاه نحو تدعيم تنمية التخلف، عن طريق تركيز المؤسسات الاقتصادية الدولية، لا سيما صندوق النقد الدولي على برامج التأقلم. وتملي هذه البرامج إجراءات تحقق تبعية متزايدة للاقتصاد المحلي، تحت غطاء استعادة التوازن في هذا الاقتصاد. وهذه الإجراءات تضمن أن يتم تحديد اختيارات البلد الاقتصادية بالأسواق الأجنبية والمصارف الأجنبية ووكالات التنمية الأجنبية التي تعارض عادة احتياجات البلد الداخلية. ومن الأهمية بمكان أن نشير هنا إلى أهم الملامح التي يطلب صندوق النقد الدولي من الدول النامية تنفيذها، وهي، تشجيع الاستثمارات الخاصة الأجنبية، وذلك عن طريق خلق مناخ استثماري ملائم، وحصولها على موارد الطاقة والأراضي والمواد الخام بأسعار رخيصة، والسماح لها بحرية تحويل أرباحها للخارج، وتصفية أعمالها في أي وقت

تشاء. بالإضافة إلى تحويل كثير من الشركات والهيئات والنشاطات العائدة للقطاع العام إلى القطاع الخاص وهو ما يعرف بالخصخصة . دون أن ننسى التدمير الممنهج للقوة الشرائية لعملات الدول النامية عن طريق تخفيض القيمة الخارجية للعملات الوطنية، وإلغاء الرقابة على الصرف، وإباحة حيازة النقد الأجنبي للأفراد والهيئات خارج القطاع العام. أما من الناحية الإجتماعية فالأثر أشد وطأة، وذلك عن طريق إلغاء الدعم السلعي الموجه للمواد التموينية التي يستهلكها الفقراء ومحدودي الدخل، وإطلاق تحديد أسعارها طبقا للكلفة الاقتصادية، وكذلك زيادة الضرائب على السلع والخدمات. وزيادة أسعار الفائدة المدينة والدائنة. بالإضافة إلى تخفيض حجم التوظيف الحكومي وتجميد الأجور. البلاد النامية التي ترضخ لهذه المطالب، عليها أن تقبل بالإدارة الخارجية المباشرة لاقتصادياتها، ليس فقط لضمان تسديد ديونها، بل ولضمان بقائها خاضعة لشروط عمل الرأسمالية على النطاق العالمي، وتشديد استغلالها. ومن ناحية أخرى، فإن التطبيق العملي لهذه المطالب قد تمخض عنه نتائج بالغة الخطورة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في البلاد التي قبلت هذا الوضع. فقد زادت الأحوال الاقتصادية سوءا، وتراجع النمو الاقتصادي، وتعطلت الطاقات الإنتاجية عن التوسع. ولم يهبط العجز في ميزان المدفوعات، ولم ينخفض الميل للاستدانة، ولم يُنعش الاقتصاد الخاص الأجنبي الاقتصاد المحلي. كما ظل التضخم بارتفاع مستمر، وأهملت الاحتياجات الأساسية للمواطنين، وزادت بطالتهم، واتسعت الفروق بين الطبقات، لاسيما بين الأقلية الغنية وأغلب السكان الذين يتدهور مستوى معيشتهم تحت التأثير المزدوج لجمود التنمية وارتفاع الأسعار.

أما بالنسبة للحالة الجزائرية وبعد التطرق إلى واقع التجارة الخارجية وأهم الآثار الاقتصادية على التنمية في ظل التوجه نحو الإنفتاح الإقتصادي فما يمكن ملاحظته أن الجزائر استطاعت في ظرف قصير نسبيا تحقيق الاستقرار المالي والاقتصادي والتحكم في التوازنات الاقتصادية الكبرى (معدل تضخم منخفض نسبيا، مستوى مديونية مقبول، ارتفاع احتياطي الصرف، ميزان تجاري خارجي موجب، تخفيض العجز في ميزان المدفوعات،...الخ). لكن تحقيق هذه الأهداف كان في نظرنا ناتجا إلى حد كبير عن تحسن الوضع المالي للجزائر الناتج عن التخلص من المديونية الخارجية وتحسن أسعار النفط في السوق العالمية، بالإضافة إلى تقليص النفقات العمومية وتخفيض مستوى الواردات. إن الاستقرار المالي والنقدي تحقق أيضا نتيجة للسياسة الاقتصادية الحكومية التي تركزت بالخصوص على كبح الطلب العام وإهمال جانب العرض بل وحتى تقليصه (تخفيض الواردات)، فالإجراءات النقدية والمالية التي تميزت بها السياسة الحكومية أدت إلى امتصاص الفجوة التضخمية وذلك بالحد من القدرة الشرائية دون تحفيز جانب الاستثمار والإنتاج وبالتالي العرض العام. نتج عن ذلك في النهاية تدهور الوضعية المعيشية للسكان (ارتفاع نسبة البطالة، انخفاض القدرة الشرائية، اتساع رقعة الفقر)، هذه الوضعية الاجتماعية المتدهورة يضاف إليها الاختلالات الهيكلية العميقة والعجز المالي المزمن للقطاع الاقتصادي العمومي وخاصة القطاع الصناعي.

الإصلاحات الاقتصادية التي شرع فيها منذ بداية التسعينات اتسمت إلى حد الآن بالبطء والتردد ولم تستغل الظروف الإيجابية التي وفرها انفراج الوضع المالي للبلاد، الناتج عن تخفيض مستوى المديونية الخارجية وتحسن أسعار

النفط. فكل السياسات الاقتصادية المتبعة إلى حد الآن لم تؤدي إلى إنعاش الاستثمار وإرساء قواعد نهوض اقتصاد حقيقي ومستدام، حيث أن الاقتصاد الوطني لا زال يتميز بهيكله المفكك أحادي الجانب المرتكز بالخصوص على المحروقات. لذلك فطبيعة ووتيرة التنمية الاقتصادية للجزائر لازالت تعتمد إلى حد كبير على ديناميكية الطلب على النفط في السوق العالمية. إن السنوات الضائعة في مسار التنمية الاقتصادية والاجتماعية لبلادنا، نتيجة للأزمة الاقتصادية والاجتماعية متعددة الجوانب التي تمر بها، تضعها حاليا في مرتبة غير مشرفة في ميدان التنافسية الاقتصادية العالمية مما يضيع علينا الكثير من مكاسب العلاقات الإقتصادية الدولية.

– إختبار الفرضيات:

– الفرضية الأولى: صحيحة، وإن كان الأمر غير مباشر إلا أن الجونب الأخرى كالجانبين السياسي والعسكري مثلا كثيرا ما يعتبر أحد الخلفيات لقيام علاقات إقتصادية بين دولتين أو أكثر.

– الفرضية الثانية: صحيحة، نظرا لأن مسار التنمية الإقتصادية في البلدان النامية يعتمد بشكل متزايد على الصادرات والتمويل الخارجي أحيانا كثيرة وخاصة في ظل التقسيم الدولي للعمل.

– الفرضية الثالثة: خاطئة، نظرا لتشابه الهيكل الإقتصادي لكثير من البلدان النامية تبقى العلاقات الإقتصادية البينية لها مكملا وليس بديلا لعلاقاتها مع البلدان المتطورة.

– الفرضية الرابعة: صحيحة، نظرا وكما رأينا أن المشاريع الإستثمارية الآتية من الدول المتقدمة لا تعمل على دراسة الإحتياجات التنموية للبلد النامي بل تعمل على تعظيم الأرباح وكذلك بالنسبة للتمويل المقدم لها، وبالتالي مسار التنمية في البلدان النامية موجه من قبل الدول المتقدمة وحسب مصالحها.

– الفرضية الخامسة: صحيحة، غير أن توظيف العلاقات الإقتصادية الخارجية في الجزائر إرتبط وبشكل مزمن مع ديناميكية الطلب على المحروقات وأسعارها في السوق الدولية، وبالتالي الفرص الحقيقية تكمن في توظيف العلاقات الاقتصادية الدولية في القطاعات خارج المحروقات للتخلص من التبعية للنفط.

ـ توصيات البحث:

من النتائج السابقة ومن خلال المنهجية المتبعة في بحثنا نقسم توصياتنا إلى جزئين تتعلق الأولى بالبلدان النامية بصفة عامة، أما الجزء الثاني فيتعلق بالجزائر كحالة خاصة:

- توصيات متعلقة **بالبلدان النامية** عموما:

- تفاوض الدول النامية مع الشركات المتعددة الجنسيات قبل مباشرة النشاط فيها للحصول على أفضل الشروط التعاقدية والضغط على الشركات المتعددة الجنسيات لزيادة القيم المضافة محلياً واستعمال شبكاتها للتسويق في مختلف أنحاء العالم وتصدير منتجات الدول النامية المضيفة.

- توعية الدول النامية بخطورة الشركات المتعددة الجنسيات في كل أوجه الحياة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والتقنية وانعكاساتها على الأهداف التنموية والسيادة الوطنية.

- يجب أن يكون المدخل الإنتاجى الأساس الذي يستند إليه فعالية العمل الاقتصادى العربى المشترك .
- العمل على تطور نظم الإحصاءات الإقتصادية وذلك لغرض مراقبة إتجاهات المؤشرات الإقتصادية وخاصة المؤشرات الإجتماعية وذلك لإعطاء الدولة النامية نتائج واضحة عن تعاملاتها ضمن إطار العلاقات الإقتصادية الدولية.

- لم يعد العمل المشترك للدول النامية ضرورة تنموية فحسب وإنما أصبح ضرورة مصيرية، فالواقع والمستقبل للتكتلات الاقتصادية، وبالتالى فإن هناك مسئولية أساسية تقع على عاتق الدول النامية فى المرحلة القادمة، وتتحدد عناصرها فى عدة أمور أهمها :

* تحييد العمل الاقتصادى بعيداً عن الخلافات والهزات السياسية الطارئة .
*كفالة مبدأ المعاملة التفضيلية للمنتجات والخدمات الخاصة بالدول النامية، والإلتزام بمبدأ المواطنة الاقتصادية.
* العمل على التقليص السريع والفعال للفجوة التنموية والداخلية فيما بين الأقطار النامية وداخل كل قطر، وتحرير تنقل الأيدى العاملة...إلخ
- فيما يخص الدول العربية إيجاد سلطة فعالة فوق قطرية في إطار المجلس الاقتصادي والاجتماعي تؤمن الوفاء بالالتزامات من قبل الدول الأعضاء تنفيذا للاتفاقيات والقرارات المتخذة، وتعمل على إزالة كل القيود والعقبات غير الجمركية. وتوفير بيانات عن الأسواق وفرص التصدير والاستيراد والخدمات الملحقة من نقل وتخزين وترويج وتسويق، والإسراع بخطوات إقامة الاتحاد الجمركي بين الدول العربية، بحيث يكون هناك تعريفة موحدة لكل الدول المنظمة لمنطقة التجارة مع العالم الخارجي.

- وإنشاء إدارة متخصصة معنية بشؤون منطقة التجارة الحرة في كل دولة عربية وتذليل العقبات أمامها، بالإضافة إلى تطوير ورفع كفاءة ومستوى أداء الإدارة العامة في الدول العربية (الإدارات الجمركية، إدارات الموانئ وإدارات المعابر الحدودية).

- تطوير البنية الأساسية وتنسيق الاستثمارات الجديدة بحيث تصبح تكاملية وليست تنافسية، وضمان الاستثمارات البينية ضد المخاطر غير الاقتصادية من خلال الحكومات العربية، وتوحيد المواصفات القياسية وتحسين بيئة الاستثمار في الدول العربية من خلال تقليل الإجراءات البيروقراطية. ويرى أن الدول العربية بحاجة لتطوير علاقاتها التجارية في وقت لازالت الأسواق العالمية تعاني من تداعيات الأزمة الاقتصادية.

- دعم دور القطاع الخاص لممارسة دوره كشريك أساسي في برامج التنمية الاقتصادية وتسهيل انتقال رجال الأعمال والمستثمرين العرب ورؤوس أموالهم بحرية بين الدول العربية وتسهيل حركة وسائط النقل العربية عبر المنافذ الحدودية، وبما يسهم في تنمية التجارة العربية البينية والتجارة العابرة .

- التأكيد على أهمية الإصلاح الهيكلي للقوى البشرية خاصة ذات العلاقة المباشرة أو غير المباشرة بالمتعامل الإقتصادي الخارجي.

- تفهم أن العقبات ذات الطبيعة غير الاقتصادية تفرض ظلاً ثقيلاً وتنبؤات ضاغطة على مستقبل النشاط الاقصادى العربى وعلى معيشة السكان.

- توصيات متعلقة **بالجزائر** بصفة خاصة:

إن دخول الجزائر مرحلة الإنفتاح الإقتصادي لا يتوجب عليها البحث في العوامل ذات التأثير المباشر في العلاقات مع الدول الأجنبية فحسب بل يتوجب النظر في الظروف الإدارية الداخلية أيضا لذلك فإن توفير عوامل نهضة اقتصادية واجتماعية في الوقت الحاضر يتطلب في نظرنا ما يلي:

1- الاستثمار هو المحرك الأساسي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، فزيادة الاستثمار سوف يجر وراءه زيادة الإنتاج والتشغيل وبالتالي زيادة الدخل والاستهلاك، لذلك يجب العمل على توفير شروط دعم تسريع وتيرة الاستثمار في قطاعات النشاط خارج المحروقات. من أهم هذه الشروط: إجراء إصلاحات هيكلية أعمق وأوسع خاصة في ما يتعلق بخوصصة المؤسسات الصناعية العمومية ومؤسسات البنوك، إعادة تقييم القدرة التنافسية الاستثمارية للاقتصاد الوطني وذلك بإعادة النظر في التشريعات المتعلقة بالاستثمار بهدف الوصول إلى مزيد من التسهيلات الاستثمارية (تخفيف العبء الضريبي والتعريفات الجمركية، التحويل الكامل والحر للدينار إلى العملات الأجنبية، تسهيل دخول وخروج رؤوس الأموال، حماية الاستثمار وغيرها). إن الإسراع في وتيرة الإصلاح في هذه القطاعات سيكون عاملا حاسما للقضاء على تردد المستثمرين الأجانب والمحليين ويوفر شروط انطلاقة اقتصادية جادة وقوية، ذلك أن الجزائر تشكل سوقا استثماريا واستهلاكيا واسعا يثير اهتمام كثير من الهيئات والمؤسسات الاستثمارية وبقي فقط توفير شروط تنافسية هذه السوق.

2- إجراء إصلاحات إدارية عميقة وجريئة تتمثل في القضاء على العراقيل والحواجز البيروقراطية، هدف هده الإصلاحات هو إضفاء المزيد من الشفافية، البساطة والسرعة في التعاملات الإدارية المختلفة والقضاء على الفساد الإداري الذي عادة ما يشتكي منه المستثمرون الأجانب والمحليون على حد السواء .

3-إذا كانت الإصلاحات المالية والهيكلية هي ضرورة حتمية لتحسين مستوى أداء الاقتصاد الوطني ورفع درجة تنافسيته فإنه في المقابل يجب توسيع وتقوية فعالية جهاز الرعاية الاجتماعية لتخفيف التكلفة الاجتماعية لهذه الإصلاحات، ذلك أن عدم توازن وتيرتي الإصلاحات الاقتصادية والإصلاحات الاجتماعية يؤدي إلى تفاقم الوضعية الاجتماعية للسكان، مما يشكل عاملا معرقلا للنمو الاقتصادي وعائقا حقيقيا أمام مواصلة الإصلاحات الاقتصادية.

4- التخلص من روح الاتكال على الريع النفطي والاطمئنان إلى ديمومة مداخيله ، فالريع النفطي يوفر ظروفا مناسبة لتطور السلوك الاتكالي- الفردي والجماعي - الهادف إلى الحصول على الريع بدل السلوك المتجه نحو الحصول على العائد ، المرتبط بالأساس على مقدار العمل والمرتكز على المهنية والأفكار المبدعة.

5- تثمين دور العمل المنتج وذلك بفتح المجال لمقياس المهنية لأن يكون المفتاح الأساسي لترقية الفرد في المجتمع وأداة لاكتساب الثروة، ولن يتأتى هذا إلا بالقضاء على كل أشكال الاحتكار وتوفير شروط الانفتاح والمنافسة الحقيقية على نطاق واسع وفي كل المجالات.

6- اعتماد إستراتيجية واضحة وفعالة لمحاربة الفساد بكل أشكاله (الفساد المالي والاداري، المحسوبية، الجهوية وغيرها)، المستعمل من طرف كثير من الأفراد والجماعات كوسيلة لتحقيق النجاح والحصول على المكاسب، على حساب الكفاءات الوطنية المعتمدة على الجهد، الكفاءة والإبداع. إن محاصرة هذه الآفة يساعد على تثمين دور النخبة في المجتمع ويمكنها من احتلال مناصب الريادة فيه، كما يحد من هجرة الأدمغة إلى الخارج.

7- التركيز على الاستثمار في العنصر البشري خاصة في مجالي التكوين والتعليم، فرفع كفاءة ومستوى تأهيل الموارد البشرية يؤدي إلى زيادة الإنتاجية التي تشكل أيضا عنصرا هاما من عناصر زيادة النمو الاقتصادي.

8- تطوير وتأليه –إستخدام أنظمة الإعلام الآلي الشبكية- أنظمة الجمركة لتسريع المعاملات لأن الجمركة هي الخط الأول الذي يصطدم به المتعامل الأجنبي عند إستثماره في الجزائر، وإعطاء الصورة الإيجابية شرط أساسي لإعطاء سمعة إيجابية بدورها، تجذب المستثمرين والمتعاملين الأجنبيين.

- **آفاق الدراسة البحثية:**

إن دراسة موضوع العلاقات الإقتصادية الدولية كثيرا ما يطرح المزيد من الإشكاليات حول صلاحية هذا النوع من العلاقات للبلدان النامية، وما هي درجة إستفادتها منه، خاصة في ظل تغير المفهوم القديم لتقسيم العالم إلى نامي ومتقدم، لذلك فالمجال يبقى مفتوحا لمزيد من الدراسة والتي تبادر إلى أذهاننا من خلال هذا البحث أنها مهمة للبحث فيها، فنأمل الباحثين في هذا المجال إلى محاولة تناولها مستقبلا ونذكر خاصة ما يلي:

- ما هو دور العلاقات الإقتصادية الدولية في عدم تجانس المستوى التنموي لبلدان العالم النامي.
- ما هي العلاقة بين الإنفتاح الإقتصادي والمستوى التنموي للبلدان النامية.
- محاولة إستشراف مستقبل العلاقات الإقتصادية البينية للبلدان النامية.

المراجع

قائمة المراجع

أولا. المراجع باللغة العربية:

- **الكتب :**

1- إبراهيم العيسوي "التنمية في عالم متغير" دار الشروق، ط3 ،2003، مصر.

2- أسامة عبد الرحمن "تنمية التخلف وإدارة التنمية –*إدارة التنمية في الوطن العربي والنظام العالمي الجديد*–"، مركز دراسات الوحدة العربية،ط2003،2 ،لبنان.

3- أسامة المجدوب: "الجات ومصر والبلدان العربية"، الدار المصرية اللبنانية،1996، مصر.

4- إسماعيل معراف "التكتلات الاقتصادية الإقليمية" ديوان المطبوعات الجامعية، 2012، الجزائر.

5- أشرف احمد العدلي "التجارة الدولية" شركة رؤية، ط1، 2006، مصر.

6- أحمد محمد مندور، محمدي فوزي أبو السعود، عفاف عبد العزيز عايد "النظرية الاقتصادية الجزئية" الدار الجامعية، 2004، مصر.

7- أحمد فريد مصطفى "الموارد الاقتصادية" مؤسسة شباب الجامعة، 2006، مصر.

8- أحمد جامع، صفوت عبد السلام عوض الله: "دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية" دار النهضة العربية، 1993، مصر.

9- أحمد جمال الدين موسى: "العلاقات الاقتصادية الدولية ونظريات التنمية"، مكتبة الجلاء الجديدة، 1999، مصر.

10- أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح: "تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي"، الكتاب الأول، الدار الجامعية، 2003، مصر.

11- إسماعيل العربي"التعاون الاقتصادي للتنمية في نطاق المنظمات الدولية" د. م. ج.، 1979، الجزائر.

12- إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة العامة للكتاب، 1977، مصر.

13- أيوب سميرة: ص. ن. د. وقضية الإصلاح الاقتصادي والمالي، الإسكندرية للكتاب، 2000، الإسكندرية.

14- السيد محمد أحمد السريتي"مبادئ الاقتصاد الجزئي" الدار الجامعية، ط1، 2004/2003، مصر.

15- أدولف لوو "الطريق إلى النمو الاقتصادي" ترجمة: محمد أحمد حنون، من الفكر الاقتصادي، 1979، سورية.

16- العشري حسين درويش: "التجارة الخارجية" مكتبة عين شمس، 1976، مصر.
17- إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة "مبادئ الاقتصاد الدولي" المكتب الجامعي الحديث، 2007، مصر.
18- أنطونيوس كرم "اقتصاديات التخلف والتنمية" مكتبة دار الثقافة، ط2، 1993، الكويت.
19- بسام الحجار "العلاقات الاقتصادية الدولية" المؤسسة الجامعية، 2003، مصر.
20- بكري كامل "مبادئ الاقتصاد" الدار الجامعية، 1986، مصر.
21- بلعزوز بن علي: "محاضرات في النظريات والسياسات النقدية" ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، 2008، الجزائر.
22- حازم الببلاوي "النظام الاقتصادي العالمي المعاصر" عالم المعرفة، 1978، الكويت.
23- حمدي رضوان: "الاقتصاد الدولي –*الأصالة الفكرية والديناميكية الواقعية*–"، دار البيان للطباعة والنشر، 2002، مصر.
24- حمدي عبد العظيم: "اقتصاديات التجارة الدولية"، مطبعة عالم الغد للدعاية، ط 3 ، 2000، مصر.
25- جوزيف أ.شومبيتر "تاريخ التحليل الاقتصادي" ترجمة: حسن عبد الله بدر، المجلد الثاني، المجلس الأعلى للثقافة، ط1، 2005، مصر.
26- جودة عبد الخالق "الاقتصاد الدولي –من المزايا النسبية إلى التبادل الإسكاني–" 1985، مصر.
27- رشاد العصار، وآخرون: "التجارة الخارجية" دار المسيرة، ط1، 2000، الأردن.
28- رضا عبد السلام: "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة (*دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر*")، دار الإسلام للطباعة والنشر، مصر، 2002.
29- روبرت صولو "نظرية النمو" ترجمة: ليلى عبود، المنظمة العربية للترجمة، ط2، 2003.
30- رمزي علي إبراهيم سلامة "اقتصاديات التنمية" الدار الجامعية، 1991، مصر.
31- رمضان صديق: "محاضرات في مشكلات التجارة الخارجية" دار النهضة العربية، 1999، مصر.
32- رمزي زكي "التاريخ النقدي للتخلف: سلسلة العالم العربي"، 1987. الكويت.
33- رمزي زكي: "التضخم والتكيف الهيكلي في الدول النامية"، دار المستقبل العربي، 1996، مصر.
34- رمزي زكي: الاقتصاد العربي تحت الحصار، مركز دراسات الوحدة العربية، 1989، لبنان.
35- روبيرت غيلبين " الاقتصاد السياسي للعلاقات الدولية" ترجمة : مركز الخليج للأبحاث، 2004، دبي، الإمارات العربية المتحدة.
36- زكريا أحمد نصر: "العلاقات الاقتصادية الدولية" الدار الجامعية، 1966، مصر.
37- زينب حسين عوض الله "العلاقات الاقتصادية الدولية" الفتح للطباعة والنشر، 2003، مصر.

38- زينب حسين عوض الله: "الاقتصاد الدولية" دار الجامعة الجديدة، 2003، مصر.
39- سمير أمين "الإقتصاد السياسي للتنمية: *في القرنين العشرين والواحد والعشرين*" ترجمة: فهيمة شرف الدين، دار الفارابي، ط1، 2002، لبنان.
40- سمير محمد عبد العزيز: "التجارة العالمية وجات 94"، ط2، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر، 1997، مصر.
41- سامي عفيفي حاتم 'التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم' الكتاب الاول، ط2، الدار المصرية اللبنانية، 1993.
42- سيرج لاتوش "تحديات التنمية –*من وهم التحرر الاقتصادي إلى بناء مجتمع بديل*-" ترجمة: ألبير خوري، الشركة العالمية للكتاب، لبنان.
43- ساموسلن ب. أ. : "علم الاقتصاد -*العلاقات التجارية والمالية الدولية*-" الجزء 6 ترجمة: مصطفى موفق، ديوان المطبوعات الجامعية، 1993، الجزائر.
44- ساموبلسون أ. ب.، نورد هاوس و. د.: "علم الاقتصاد" مكتبة لبنان ناشرون، ط1، 2006، لبنان.
45- سعد طه علام "التنمية والدولة" دار طيبة، 2003، مصر.
46- صبحي تادرس قريصة "مذكرات في التنمية الاقتصادية، الدار الجامعية، مصر.
47- صفوت عبد السلام عوض الله "التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية" دار النهضة العربيه، 1997/1996، مصر.
48- صلاح الدين نامق: "سياسات التجارة الخارجية"، مكتبة عين شمس، 1978، مصر.
49- ضياء مجيد الموسوي "الحداثة والهيمنة الاقتصادية ومعوقات التنمية" د. م. ج.، ط2، 2009، الجزائر.
50- عبد الباسط وفا: "سياسة التجارة الخارجية" دار النهضة العربية، 2000، مصر.
51- عبد الرحمان يسري أحمد: الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، مصر.
52- عبد الواحد العفوري: "العولمة والجات- *التحديات والفرص*- " مكتبة مديولي، 2000، مصر.
53- عبد الله عبد الكريم عبد الله "ضمانات الاستثمار في الدول العربية" دار الثقافة، 2010، الأردن.
54- عمر صقر: "سياسات التجارة الخارجية" مكتبة عين شمس، 1993، مصر.
55- عمرو محيي الدين "التنمية والتخطيط الاقتصادي" دار النهضة العربية، لبنان.
56- علي العطار "التنمية الاقتصادية والبشرية" دار العلوم العربية، 2005، لبنان.
57- علي عبد الفتاح أبوشرار "الاقتصاد الدولي –نظريات وسياسات-" دار المسيرة، 2007، الأردن.
58- عثمان محمد غنيم، ماجدة أحمد أبو زنط"التنمية المستديمة-*فلسفتها وأساليب تخطيطها*-" دار صفاء، ط1، 2007، الأردن.

59- عارف دليلة "بحث في الاقتصاد السياسي للتخلف والتقدم والنظام الاقتصادي العالمي" دار الطليعة، ط2، 1987، لبنان.
60- عمرو محي الدين "التخلف والتنمية" دار النهضة العربية، 1975، لبنان.
61- عماد الليثي، بعد نصف قرن- التكامل الاقتصادي العربي، دار النهضة العربية ، مصر، 2003.
62- عبد الحسين وادي عطية "الاقتصاديات النامية –*أزمات وحلول*-" دار الشروق، ط1، 2001، الأردن.
63- عادل أحمد حشيش: "العلاقات الاقتصادية الدولية" دار النهضة العربية، 1977، مصر.
64- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب "العلاقات الاقتصادية الدولية" دار الجامعة الجديدة، 2005، مصر.
65- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب "أساسيات الإقتصاد الدولي" منشورات الحلبي الحقوقية، 2003، لبنان.
66- عبد الباسط وفا "النظريات الحديثة في مجال النمو الاقتصادي (نظريات النمو الذاتي –*دراسة تحليلية نقدية*-)" دار النهضة العربية، 2000.
67- عبد الرحمان زكي إبراهيم: "مذكرات في اقتصاديات التجارة الخارجية" دار الجامعات المصرية، 1981، مصر
68- عبد الرحمن يسرى "مقدمة في الاقتصاد" الدار الجامعية، 2007، مصر.
69- عبد الرحمن يسري أحمد، إيمان محب زكي "الاقتصاديات الدولية" الدار الجامعية، 2007، مصر.
70- عبد اللطيف مصطيفى، عبد الرحمن سانية "دراسات في التنمية الاقتصادية" مكتبة حسن العصرية، 2014، لبنان.
71- عبد الله عبد الكريم عبد الله "ضمانات الاستثمار في الدول العربية" دار الثقافة، 2010، الأردن.
72- عبد الكريم النشاشي وآخرون: "الجزائر، تحقيق الاستقرار والتحول إلى اقتصاد السوق" صندوق النقد الدولي، 1998.
73- فؤاد حيدر "التنمية والتخلف في العالم العربي – *طروحات تنموية للتخلف*-" دار الفكر العربي، 1990، لبنان.
74- فريد النجار: الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2000.
75- كامل بكري "التنمية الاقتصادية" دار النهضة العربية، 1986، بيروت، لبنان.
76- كميل حبيب، حازم البني "من النمو والتنمية إلى العولمة والغات" المؤسسة الحديثة للكتاب، 2000، لبنان.
77- كامل كاظم بشير الكناني "الحيز وأقطاب النمو" دار صفاء، ط1، 2008، الأردن.

78- كامل بكري "مبادئ الاقتصاد" الدار الجامعية، 1986، لبنان.
79- كامل علاوي كاظم الفتلاوي، حسن لطيف كاظم الزبيدي "مبادئ علم الاقتصاد" دار الصفاء، ط1، 2009، الأردن.
80- ليبريتو ماري فرانس: صندوق النقد الدولي وبلدان العالم الثالث، ترجمة هشام متولي، دار طلاس، 1993، دمشق.
81- محمد عبد العزيز عجمية: "الاقتصاد الدولي" دار الجامعات المصرية، 1977، مصر.
82- محمد لبيب شقير: "العلاقات الاقتصادية الدولية" دار النهضة العربية، 1961، مصر.
83- محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف "التنمية الاقتصادية –دراسة نظرية وتطبيقية-" قسم الاقتصاد، 2003، مصر.
84- محمد صالح الحناوي، جلال شموط، "بورصة الأوراق المالية -بين النظرية والتطبيق-" الدار الجامعية، 2002، مصر.
85- محمد أحمد الدوري" التخلف الاقتصادي" ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، 1987، الجزائر.
86- محمد الأخضر حسين "دروس في الاقتصاد" دار اشريفة،1991، الجزائر.
87- منال طلعت محمود "التنمية والمجتمع –مدخل نظري لدراسة المجتمعات المحلية-" المكتب الجامعي الحديث، 2001، مصر.
88- محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر أحمد "النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية" مكتبة الإشعاع، 1999،مصر.
89- محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، علي عبد الوهاب نجا "التنمية الاقتصادية بين النظرية والتطبيق" الدار الجامعية، 2007، مصر.
90- مصطفى سلامة: "قواعد الجات"، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ط1998،1، لبنان.
91- مصطفى عز العرب: "سياسات وتخطيط التجارة الخارجية" الدار المصرية اللبنانية، 1988، مصر.
92- ميشيل ب.تودارو "التنمية الاقتصادية" ترجمة: محمود حسن حسني ومحمود حامد محمود، دار المريخ،2006، المملكة العربية السعودية.
93- محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر احمد "النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية" مكتبة الإشعاع، 1999، مصر.
94- مدحت القريشي"التنمية الاقتصادية: *نظريات وسياسات وموضوعات*" دار وائل، ط1، 2007، الأردن.
95- محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي "التنمية الاقتصادية" الدار الجامعية، 2003، مصر.
96- مجدي محمود شهاب "الإقتصاد الدولي المعاصر" دار الجامعة الجديدة، 2007، مصر.

97- مايكل ابدجمان "الاقتصاد الكلي –النظرية والسياسة–" ترجمة محمد إبراهيم منصور، دار المريخ، 1999، المملكة العربية السعودية.
98- نبيل حشاد: "الجات ومنظمة التجارة العالمية"، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 2001، مصر.
99- نعمة الله نجيب إبراهيم: "أسس علم الاقتصاد"، مؤسسة شباب الجامعة، 2000، مصر.
100- نزار سعد الدين العيسي، ابراهيم سليمان قطف "الاقتصاد الكلي: مبادئ وتطبيقات" دار الحامد، ط1، 2006، الأردن.
101- وليد الجيوسي "أسس التنمية الاقتصادية" مركز الرواد، دار جليس الزمان، 2008، الأردن.

- **أطروحات الدكتوراه ورسائل الماجستير:**

1- آسيا الوافي: "التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة" رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الإقتصادية، جامعة باتنة، 2007/2006، الجزائر.
2- بوشنافة الصادق: "الآثار المحتملة لانضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية– دراسة حالة مجمع صيدال–" أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة،2007/2006، جامعة الجزائر.
3- بركان زهية: التضخم وبرامج التصحيح في البلدان النامية بين النظرية والتطبيق، حالة الجزائر: رسالة ماجستير معه العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 1997.
4- تهتان موراد "التطور المالي والنمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا: دراسة قياسية للفترة 1980-2006 " أطروحة دكتوراه غير منشورة، في الاقتصاد والإحصاء التطبيقي، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي، 2010/2009، الجزائر.
5- توبين علي "النمو الديمغرافي وأثره على التنمية الاقتصادية –حالة الجزائر 1970-2002-" رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003-2004، الجزائر.
6- حميدوش على"التنمية البشرية والتنمية الاقتصادية (دراسة حالة الجزائر خلال الفترة: 1990-2005)" أطروحة دكتوراه، غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2005، الجزائر.
7- رابح حمدي باشا "أزمة التنمية والتخطيط في ظل التحولات الاقتصادية العالمية" أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007/2006، الجزائر.

8- صواليلي صدر الدين: "النمو والتجارة الدولية في الدول النامية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، غير منشورة، 2006/2005، جامعة الجزائر.

9- دحمان عبد الفتاح: محاولة تقييم السياسة النقدية ضمن برامج التكيف لصندوق النقد الدولي: حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997.

10- عبد الرشيد بن ديب 'تنظيم وتطور التجارة الخارجية' اطروحة دكتوراه، في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2003/2002، الجزائر.

11- عبد الحكيم سعيج: "الناتج الوطني والنمو الاقتصادي –دراسة اقتصاد قياسية للنمو – حالة الجزائر1974-1999" رسالة ماجستير غير منشورة، في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،2001، الجزائر.

12-علي محمد بونمر المزروعي: دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأثرها على التنمية الاقتصادية في العالم النامي، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية التجارة، جامعة عين شمس- مصر، 2001.

13- عماد معوشي: "قياس أثر الإنفاق الحكومي الاستهلاكي النهائي على النمو الاقتصادي –حالة الاقتصاد الجزائري في الفترة 1970-2007" رسالة ماجستير غير منشورة، في علوم التسيير، 2011/2010، جامعة المدية، الجزائر.

14- عبد الرحمن روابح: "حركة التجارة الدولية في اطار التكامل الإقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة" رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، 2013/2012، الجزائر.

15- عائشة خلوفي: "تأثير التكتلات الاقتصادية الاقليمية على حركة التجارة الدولية –دراسة حالة الاتحاد الاوربي-" رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 2012/2011، الجزائر.

16- محمد المقبلي "الإصلاحات الاقتصادية وانعكاساتها على التجارة الخارجية في الجمهورية اليمنية 1990 / 2001"، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.

17- كريمة قويدري: "الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر" رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة تلمسان، 2010-2011، الجزائر.

18- سلمان حسين: "الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية" رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004، الجزائر.

19- ياسر يحي عطية إبراهيم: قدرة الاقتصاد المصري على استيعاب الاستثمارات المحلية والأجنبية مع المقارنة بدول جنوب وشرق آسيا- أطروحة دكتوراه في الاقتصاد (غير منشورة). كلية التجارة- جامعة عين شمس- مصر، 2001، ص: 208..

- **الدوريات، المجلات العلمية، الملتقيات والمؤتمرات:**

1- البشير عبد الكريم «قياس أثر نفقات التجهيز لقطاع التربية والتعليم العالي على النمو» ملتقى وطني حول: تعزيز الصلات بين مخرجات التعليم وسوق العمل، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة مستغانم، الجزائر.

2- أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، فراس عبد الجليل الطحان: "الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية" **مجلة الادارة والاقتصاد**، ع 8، 2010، العراق.

3- أحمد ابراهيم محمد، أهمية التجارة الخارجية في خدمة التنمية الاقتصادية في الوطن العربي خلال الفترة (1994-2002)، **مجلة الادارة والاقتصاد**، ع 70، 2008، العراق.

4- تواتي بن علي فاطمة " مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية والعالمية" مجلة الباحث، ع/2008/06، جامعة ورقلة، الجزائر.

5- مكيد علي «العلاقات الاقتصادية الدولية وإعادة إنتاج التبعية الاقتصادية للدول النامية» مقالة منشورة **بمجلة جامعة الجزائر**، الجزائر.

6- منى مصطفى البرادعي، منال متولي «البعد البشري والنمو الاقتصادي: النظرية والتطبيق» **سلسلة أوراق بحثية**، العدد 17، سبتمبر 2001، مصر.

7- مكيد علي «تحليل واقع التنمية الاقتصادية والاجتماعية في العالم العربي والإسلامي» **مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا**، عدد 4، جامعة الشلف، 2006، الجزائر.

8- مكيد علي «وضعية الدول النامية في الاقتصاد العالمي» **حوليات جامعة الجزائر**، العدد 1/16-2006، الجزائر.

9- محسن هلال: "اتفاقية منظمة التجارة العالمية ومنظمة التجارة العربية الحرة"، مجلة المستقبل العربي، العدد 254، أفريل 2000.

10- مصطفي العبد الله وآخرون " الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخوصصة في البلدان العربية " **مركز دراسات الوحدة العربية**، فبراير 1999، بيروت.

11- أحمد حلمي جمعة، حسن صالح عارف، محمد جمال هلالي" منهج مقترح لتطبيق بطاقة الأداء المتوازنة في الشركات الصغيرة في ظل اقتصاد مبني على المعرفة" المؤتمر الدولي الخامس حول: اقتصاد المعرفة والتنمية الاقتصادية، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة الأردنية، 2005، الأردن.

12- المعهد العربي للتخطيط «**جسر التنمية**: التطورات الحديثة في الفكر الاقتصادي التنموي» العدد 67، السنة السابعة، 2008، الكويت.

13- محند سعيد أوكيل "معضلة النمو الاقتصادي في منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط" الملتقى العلمي الدولي الثاني، حول: إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، الجزائر.

14- غربي فوزية ، "الزراعة العربية وتحديات الأمن الغذائي". **مركز دراسات الوحدة العربية**، بيروت ، 2010.

15- محمد قاسم القيروتي «واقع نظريات التنمية الغربية وإمكانية تطبيقها في الدول النامية» **مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد والإدارة**، 1988، المملكة العربية السعودية.

16- المعهد العربي للثقافة العمالية وبحوث العمل "دروس في التخطيط الاقتصادي والتنمية" 1979، الجزائر.

17- زيدان محمد: "الإستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال" **مجلة: اقتصاديات شمال إفريقيا**، العدد الأول، جامعة الشلف، الجزائر.

18- تقي عبد السالم: "مستقبل التجارة العربية البينية في ظل قيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبر" كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العراق.

19- المرسي السيد حجازي، "تقويم لتجربة السوق العربية المشتركة" ، محاضرة ضمن فعاليات ندوة السوق العربية المشتركة : طريقنا الى التضامن والوحدة ، بنادي متخرجي جامعة بيروت العربية في طرابلس في 2002/3/22 ، لبنان،

20- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): تقرير الاستثمار العالمي 2000، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2000.

21- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): تقرير الاستثمار العالمي 2002، عن مجلة التعاون – مجلس التعاون لدول الخليج، العدد 27، يونيو 2003.

22- صندوق النقد الدولي –مجلة التمويل والتنمية، يونيو 2001، المجلد 38، العدد (2).

23- مصطفي العبد الله وآخرون " الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخوصصة في البلدان العربية " مركز دراسات الوحدة العربية، فبراير 1999، بيروت.

24- محمد طوبا أونغون: "اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية وانعكاساتها على البلدان النامية" مجلة التعاون الإقتصادي بين الدول الإسلامية، 2002.

- **التقارير:**

1- جامعة الدول العربية: "تقرير المنظمة العربية للتنمية الزراعية: حول آثار تحرير التجارة الدولية في إطار المنظمة العالمية للتجارة على الزراعة العربية"، أكتوبر 1998، مصر.

2- الأمم المتحدة : تقرير رقم 25 مقدم من طرف اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لفريق آسيا خاص بالحقوق الأساسية للبلدان النامية في ظل الجات والمنظمة العالمية للتجارة، 1999، نيويورك ص 03.

3- الأمم المتحدة: "الاقتصاد العالمي" عام 1988.

4- مجموعة السبعة والسبعين: **الاجتماع الوزاري** لسنة 1987 هافانا.

5- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 1997، الكويت.

ثانيا. مواقع ***Internet*** :

1- نظرية النمو والتنمية الإقتصادية، متاح [على الخط] شوهد يوم، 2011/03/16، الساعة/ 15:35:
http://www.slideshare.net/Ahasahas/ss-5132069

2- خالد المرزوك "الأساليب الحديثة في التجارة الدولية" [على الخط] 2013/10/26:
http://www.uobabylon.edu.iq/eprints/pubdoc_1_25461_1137.docx

3- http://www.alriyadh.com/802985

4- البنك الدولي: http://data.albankaldawli.org/indicator/DT.TDS.DECT.EX.ZS

5- قاعدة بيانات : Indexmundi ، متاحة على الخط :
http://www.indexmundi.com

6- قاعدة معطيات: Sherbrooke على الخط:
http://perspective.usherbrooke.ca

7- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:
http://www.andi.dz/ar/?fc=b_commerce

8- http://www.mec.gov.qa/Arabic/Departments/Internationaltradeagreements/Pages/GCC-AR.aspx

9- http://maraji3-elondy.blogspot.com/2011/04/blog-post_367.html

10- خلف ربيع، "التكتلات الاقتصادية في الدول المتقدمة والنامية" 2008/12/30، على الخط:
http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=137574

11- http://www.mci.gov.sa/Agencies/TechnicalAffairs/Departments/Sharq/Pages/1-4-2.aspx

ثالثا. المراجع باللغات الأجنبية:

- **Les livre:**

1- ARNAUD D. «Théories de la Croissance endogène et principe de convergence» MCF Iufm d'Auvergne.
2- AYDALOT P. "Essai sur la théorie de développement" Cujas, 1975, Paris.
3- AYDALOT P. "Essai sur la théorie de développement" Cujas, 1979, Paris.
4- AYDALOT P., "Dynamique spatiale et développement inégal" Economica, 2ème Ed., 1980, Paris.
5- BARRO R. "Les facteurs de la croissance économique –*une analyse traversale par pay*-" traduit par: PFLIEGER S.et GREFFE X., Economica, 2000, Paris.
6- BENACHENHOU A. "Formation du sous-développement en Algérie" SNED, 1978, Algérie.
7- BENISSAD H. , « Algeire : Restructuration et Economiques » OPU, 1994.
8- BENISSAD H.: L'Ajustement structurel objectifs et expériences, ALIM édition, 1993, alger.
9- BENISSAD M. E. « Economie de développement de l'Algérie » , 2ed, O.P.U, 1982, Algérie.
10- GAILLARD C."Economie et droit de développement" SNED, 1982, Algérie.
11- GAILLARD C. "Economie et droit du développement" SNED, 1990, Algerie.
12- KAPFERER J-N., THOENIG J-C. "La marque –*moteur de la competitive des entreprises et de la croissance de l'economie*" ediscience international, 3emetirage, 1994, Paris.
13- LAMBERT D-C. "Les économies des payes du tiers monde" A. Colin, 1974, Paris.
14- LAMBERT D-C., Les économie du tiers-monde" Collin A., 1978, Paris.
15- LORENZI J-H. "La Divergence Economique (*ETATS-UNIS – EUROPE*)" Economica, 2004, paris.
16- MEBTOUL A. "Introduction au processus de sous-développement" OPU, 1982, Algérie.
17- NASHASHIBI K . et Autres. Algérie : Stabilisation et transition à l'économie de marché. F.M.I. 1998.
18- ROMER D. "Macroéconomie Approfondie" traduit par: MAZEROLLE F., Ediscience international,1997, Paris.
19- SAMIR A., "L'économie du magreb" T.I.P., 1975.
20- SAMIR A. "Accumulation à l'échelle mondiale" ed. Anthropos.

- **Les Thèses, Rapports et Revues Scientifiques:**

1- AHUMADA J. «Revue internationale des sciences sociales: Elites et croissance economique» UNESCO, vol 14, N° 2, 1964.
2- Bulletins statistiques de l'O.N.S . Alger. 1996-2011
3- Libération. Casablanca, 1.05.1998.
4- Marchés tropicaux et méditerranéens. Paris, n° 2975, 15.XI.2002 ; n°3125, 2.5.2003. P 244.
5- Jeune Afrique. Paris. N° 1985. 1999. P.35
6- Liberté. Alger 29.10.2001; 07.02.2000 ; 15.03.2010.
7- Rapports sur l'évolution économique et sociale en Algérie. Banque d'Algérie. 1998-2010.
8- Rapports de conjoncture sur l'état de la situation économique et sociale de l'Algérie. C.N.E.S. 1997-2010.
9- Le guide des indicateurs économiques et sociaux. O.N.S. Alger. 1997-2011. P.45.
10- JETRO- from statistics of individual countries.
11- World Development Report, 1995.
12- FMI, finance and development, june , 1999.

----♦----