

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

BADJI MOKHTAR UNIVERSITY – ANNABA
UNIVERSITE BADJI MOKHTAR - ANNABA



جامعة: باجي مختار عنابة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

مخبر الانتماء: مخبر البحث في الذكاء الاقتصادي والتنمية المستدامة

أطروحة دكتوراه، الطور الثالث

بعنوان:

أثر محددات التجارة الخارجية على القدرة التنافسية

للصناعات الغذائية في الجزائر

– دراسة قياسية (1990-2021)

شعبة: العلوم الاقتصادية

تخصص: الاقتصاد الدولي

من إعداد الطالب: طارق يلولي

جامعة باجي مختار عنابة

لرباع الهادي أستاذ تعليم العالي

مدير أطروحة التخرج:

أمام أعضاء لجنة المناقشة:

إسم ولقب الأستاذ(ة)	الرتبة	الصفة	الجامعة
شليحي إيمان	أستاذ التعليم العالي	رئيسا	جامعة باجي مختار عنابة
لرباع الهادي	أستاذ تعليم العالي	عضوا مقررا	جامعة باجي مختار عنابة
زكريا حمزة	أستاذ محاضر قسم (أ)	عضوا	جامعة باجي مختار عنابة
ذباح حسين	أستاذ محاضر قسم (أ)	عضوا	جامعة باجي مختار عنابة
قدوم لزهر	أستاذ محاضر قسم (أ)	عضوا	جامعة 8 ماي 1945 قالمة
أوضايفية حدة	أستاذ تعليم العالي	عضوا	جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة

السنة الجامعية: 2024/2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

A decorative calligraphic flourish in black ink, featuring a large, stylized 'S' shape that curves upwards and then downwards. The flourish is adorned with various geometric shapes, including squares and diamonds, and is surrounded by small, intricate calligraphic details. The entire composition is enclosed within a decorative border consisting of a series of small, repeating triangular shapes.

الملخص باللغة العربية:

هدفت هذه الدراسة إلى بحث وتحليل أثر محددات التجارة الخارجية على قطاع الصناعات الغذائية في الجزائر عموماً، وقدرتها التنافسية على الخصوص، وباستخدام المنهج الوصفي والتحليلي في غالبية جوانب الدراسة، مع المنهج القياسي في فصلها الأخير بغية مقارنة النتائج المتوصل إليها وتحديد استخدام نموذج الانحدار الذاتي الموزع للفترات المبطئة (ARDL) عليه، ودراسة التنبؤات الخاصة بصادرات الصناعات الغذائية، وحصر التوقعات والاستشراف إلى غاية سنة 2030، باستخدام نموذج الانحدار الذاتي المتكامل المختلط للمتوسطات المتحركة (ARIMA).

توصلت الدراسة إلى أن التجارة الخارجية بشكل عام تؤثر في قطاع الصناعات الغذائية في الجزائر من خلال محدداتها (سعر الصرف، التضخم، الدبلوماسية التجارية، البنية التحتية... الخ)، اتضح أن الانكشاف الاقتصادي يؤثر سلباً على صادرات الصناعات الغذائية، بخلاف مؤشر الانفتاح الاقتصادي ومؤشر الاعتماد على الواردات اللذان يؤثران إيجاباً على صادرات قطاع هذه الصناعات، ويمكن استنتاج أن تحقيق قدرة تنافسية لمنتجات الصناعات الغذائية في الجزائر، مرهون بخلق بيئة أعمال ملائمة أكثر تشجيعاً للابتكار، مع الاهتمام أكثر بمرحلة البحث والتطوير ضمن سيرورة سلسلة الإنتاج لخلق ميزة تنافسية لمخرجات المؤسسات الجزائرية بالتركيز على عنصرَي الجودة و/أو التكلفة، وهو ما يفسر القدرة التنافسية المحققة لهاته الصناعات.

الكلمات المفتاحية: تجارة خارجية؛ قدرة تنافسية؛ صناعات غذائية؛ انكشاف اقتصادي؛ انفتاح اقتصادي؛

Résumé :

Cette étude avait pour objectif de revoir et d'analyser l'impact des déterminants du commerce extérieur sur l'industrie agroalimentaire algérienne en général et sur sa compétitivité en particulier. Des approches descriptives et analytiques ont été utilisées pour la plupart des aspects de l'étude, le dernier chapitre utilisant des méthodes standard pour comparer les résultats obtenus et identifier l'utilisation de modèles de décalage distribué autorégressif (ARDL) au cours de la période. et examine les prévisions d'exportations de l'industrie alimentaire et estime les attentes et les prévisions jusqu'en 2030 à l'aide d'un modèle de moyenne mobile intégrée autorégressive (ARIMA).

L'étude a révélé que le commerce extérieur en général affecte le secteur de l'industrie agroalimentaire en Algérie à travers ses déterminants (taux de change, inflation, diplomatie commerciale, infrastructures, etc.). Il s'avère que l'exposition économique affecte négativement les exportations de l'industrie agroalimentaire, contrairement à l'indice d'ouverture économique. Et l'indice de dépendance aux importations, qui affectent positivement les exportations du secteur de ces industries, nous permet de conclure que l'atteinte de la compétitivité des produits de l'industrie alimentaire en Algérie dépend de la création d'un environnement des affaires plus approprié qui encourage l'innovation, avec une plus grande attention à la phase de recherche et développement au sein du processus de la chaîne de production pour créer un avantage compétitif pour les productions des institutions algériennes en se concentrant sur les composantes de qualité et/ou de coût, ce qui explique la compétitivité atteinte dans ces industries.

Les Mots-clés : commerce extérieur ; compétitivité; Industrie alimentaire; exposition économique; ouverture économique;

Abstract:

This study aimed to review and analyze the impact of the determinants of foreign trade on the Algerian food industry in general and its competitiveness in particular. Descriptive and analytical approaches were used for most aspects of the study, with the final chapter using standard methods to compare the results obtained and to identify the use of Autoregressive distributed lag (ARDL) models during the period. and examines forecasts of food industry exports and estimates expectations and forecasts up to 2030 using an autoregressive integrated moving average model (ARIMA).

The study found that foreign trade in general affects the food industry sector in Algeria through its determinants (exchange rate, inflation, commercial diplomacy, infrastructure, etc.). It turns out that economic exposure negatively affects food industry exports, unlike the economic openness index. And the index of dependence on imports, which positively affect the exports of the sector of these industries, and it can be concluded that achieving competitiveness for food industry products in Algeria depends on creating a more suitable business environment that encourages innovation, with more attention to the research and development phase within the production chain process to create a competitive advantage for the outputs of Algerian institutions by focusing on Quality and/or cost components, which explains the competitiveness achieved in these industries.

keywords:foreign trade; competitiveness; Food industry; economic exposure; economic openness;

الإهداء

أهدي هذا العمل

إلى من جعل الله الجنة تحت قدميها ومن علمتني الحب والحنان،..... (أمي العزيزة)

إلى القلب الكبير ومن استند عليه في هذه الدنيا،..... (أبي الغالي)

إلى قرّة عيني ورفيقة دربي،.....(زوجتي)

إلى قرّة عيني وبهجة قلبي،..... (محمد إسلام، مريم إين)

إلى رياحين حياتي إخوتي،..... (رياض، شعيب ونوري)

إلى كل أفراد عائلتي الكبيرة

كما أهديه إلى كل الأصدقاء الذين كانوا سندا وعونا لي

إلى كل من ساهم في وصولي إلى هذا المستوى العلمي

إلى كل عالم ... وطالب علم ... يبتغي بعلمه وجه الله سبحانه وتعالى

شكر وتقدير

أشكر وأحمد الله الواحد الأحد حمدا كثيرا، مباركا على النعمة الطيبة النافعة
نعمة العلم والبصيرة، والذي أمدنا بالعزيمة والإرادة لإتمام هذا العمل، وأكرمنا بالصبر
في إتمام مشواري الجامعي.

كما يسعدني أن أتقدم بخالص شكري وتقديري إلى أستاذي مدير الأطروحة،
الأستاذ الدكتور: لرباع الهادي، على كل ما قدمه من نصائح وتوجيهات قيمة ليكون
البحث على ما ينبغي أن يكون عليه، وقد حاولت الالتزام قدر الإمكان بتلك التوجيهات
الصائبة، فجزاه الله عني خير الجزاء.

وفي عنقي شكر وعرfan بالجميل إلى كل يد عون كريمة أمدتني بالعون، وإلى
كل من ساهم من قريب أو بعيد في رفع معنوياتي ولم يبخل علي بالنصيحة والتوجيه.
وأجدد شكري واحترامي إلى أعضاء لجنة المناقشة الموقرة كل واحد باسمه ومقامه،
على قبولهم المناقشة، الذين تفضلوا بقراءة البحث وإثرائه بملاحظتهم القيمة
شكر خاص إلى كافة الأساتذة الذين تشرفت بالدراسة عندهم طيلة مشواري دراسي.

إلى كل عالم ... وطالب علم ... يبتغي بعلمه وجه الله سبحانه وتعالى

فلكل هؤلاء أقدم امتنانا وشكرا عظيمين

فهارس الأشكال والجداول والمختصرات

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	إنتاجية الهكتار فيالولايات المتحدة الأمريكية والبرازيل	29
02	إنتاجية الهكتار في البرتغال وإنجلترا	31
03	مدخلات ومخرجات الاقتصاد الأمريكي لسنة 1947	39
04	تعريف القدرة التنافسية من منظور كلي	99
05	مؤشرات مجلس التنافسية للاتحاد الأوروبي	136
06	التصنيف الدولي لصناعة المنتجات الغذائية	148
07	الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية للفترة (1990-2020)	159
08	الهيكل السلعي للواردات الجزائرية للفترة (2000-2019)	162
09	الهيكل الجغرافي للصادرات الجزائرية للفترة (2000-2019)	164
10	الهيكل الجغرافي للواردات الجزائرية للفترة (2000-2018)	163
11	مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر وعينة من الدول للفترة (1990-2021)	168
12	درجة الانكشاف الاقتصادي لعينة من الدول للفترة (1990-2021)	175
13	تطور مؤشر الاعتماد على الواردات للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999)	179
14	تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999)	180
15	تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999)	181
16	تطور مؤشر الاعتماد على الواردات للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2010)	183
17	تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2010)	184
18	تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2010)	185
19	تطور مؤشر الاعتماد على الواردات للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2011-2021)	186
20	تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2011-2021)	187
21	تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2011-2021)	188
22	مؤشرات بيئة وجاذبية الاستثمار للاقتصاد الجزائري: القيمة المعيارية للمؤشرات الفرعية لبيئة الأعمال خلال متوسط الفترة (2016-2020)	192
23	مؤشرات بيئة وجاذبية الاستثمار للاقتصاد الجزائري: القيمة المعيارية للمؤشرات الفرعية لمؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة الفترة (2016-2020)	193
24	مؤشرات بيئة وجاذبية الاستثمار للاقتصاد الجزائري: القيمة المعيارية للمؤشرات الفرعية لمؤشر البنية التحتية الفترة (2016-2020)	194
25	فروع نشاط قطاع الصناعات الغذائية في الجزائر	198
26	مساهمة الصناعات الغذائية في هيكله الناتج المحلي الإجمالي	199
27	مساهمة الصناعات الغذائية في هيكله الناتج المحلي الإجمالي	203
28	مساهمة صادرات الصناعات الغذائية في هيكل التجارة الخارجية (1990-2020)	208

فهرس الجداول

209	مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات الكلية (1990-2020)	29
212	مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات خارج قطاع المحروقات (1990-2020)	30
215	مساهمة واردات الصناعات الغذائية من واردات خارج قطاع المحروقات للفترة (2000-2019)	31
218	تطور مؤشر أسعار الأغذية خلال الفترة (2005-2022)	32
224	جدول الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة التابعة والمستقلة	33
226	نتائج اختبار السببية بين المتغيرات الدراسة	34
227	نتائج كل من اختبارات جذر الوحدة ADF و PP	35
228	اختبار فترات الإبطاء الممثلة للنماذج المختارة والمقدرة	36
229	نتائج اختبار الحدود للنماذج	37
230	تقدير نموذج تصحيح الخطأ حسب منهجية ARDL بالنسبة لنموذج	38
232	ملخص نتائج الكشف عن جودة النموذج المقدر	39
235	نتائج اختبارات الاستقرارية لمتغير صادرات الصناعات الغذائية (T)	40
237	معايير المفاضلة بين النماذج المقترحة	41
239	نتائج تقدير النموذج الأفضل ARIMA(2,1,1)	42

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
38	نمط التجارة الدولية تبعا لنظرية هيكشر - أولين	01
42	نموذج نظرية الفجوة التكنولوجية	02
46	نموذج دورة حياة المنتج	03
104	أنواع القدرة التنافسية	04
113	محددات الميزة التنافسية الوطنية	05
127	مؤشر التنافسية العالمية	06
139	المؤشر العام لتنافسية الاقتصاديات العربية	07
153	الغذاء كفرصة اقتصادية	08
154	شرائح التغذية التي تدر أكبر قدر من الإيرادات	09
170	مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر مع دول أوروبية	10
172	مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر مقارنة ببعض البلدان العربية للفترة (1990-2021)	11
173	مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر مقارنة ببعض دول البريكس	12
191	أقسام مؤشر بيئة الاستثمار والجاذبية	13
201	نسبة مساهمة الصناعات الغذائية في هيكله الناتج المحلي الإجمالي	14
205	تطور التجار المسجلين في قطاع التصدير، الفترة: نهاية عام 2012 - نهاية عام 2021	15
206	تطور المؤسسات المسجلة في قطاع التصدير، الفترة: نهاية عام 2012 - نهاية عام 2021	16
211	مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات الكلية (1990-2020)	17
214	مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات خارج قطاع المحروقات للفترة (1990-2020)	18
217	مساهمة واردات الصناعات الغذائية من واردات كلية للفترة (2000-2019)	19
219	تطور مؤشر أسعار الأغذية خلال الفترة (2005-2022)	20
221	يوضح تطور متغير صادرات الصناعات الغذائية في الجزائر خلال الفترة (1990-2021)	21
222	يوضح نتائج تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للجزائر خلال (1990-2020)	22
223	يوضح نتائج تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي لدولة الجزائر خلال (1990-2021)	23
224	يوضح نتائج تطور مؤشر الاعتماد على الواردات في الجزائر خلال (1990-2021)	24
233	اختبار المجموعة التراكمي المعاودة لكل من البواقي ومربعات البواقي بالنسبة للنموذج	25

فهرس الأشكال

236	دالتي الارتباط الذاتي والجزئي لسلسلة الفرق الأول D(T)	26
238	اختيار النموذج الملائم	27
240	المقارنة بين السلسلتين الأصلية والمقدرة	28
241	دالة الارتباط الذاتي والجزئي لسلسلة البواقي	29
242	اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي التقدير	30
243	جذر كثير الحدود المميز لنموذج الدراسة	31
244	معامل تايل لعدم التساوي	32
245	التنبؤات بصادرات الصناعات الغذائية 2022 إلى 2030	33

فهرس المختصرات

المختصر	المعنى
OECD	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
FDI	الاستثمار الأجنبي المباشر
MVA	القيمة المضافة للصناعات التحويلية
TOS-ICP	لجنة الابتكار والتنافسية والشراكات بين القطاعين العام والخاص
CUMO	التكلفة الموحدة لليد العاملة
GEM	المرصد العالمي لريادة الأعمال
IMD	الكتاب السنوي للتنافسية العالمية
DTI	مؤشرات التنافسية
ISIC	التصنيف الصناعي الدولي الموحد لجميع الأنشطة الاقتصادية
OPEC	منظمة البلدان المصدرة للبترول
EFI	مؤشر الانكشاف الاقتصادي
EOI	مؤشر الانفتاح الاقتصادي
IDI	مؤشر الاعتماد على الواردات
M	الواردات
X	الصادرات
GDP	الناتج المحلي الإجمالي
ANDI	الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار
ANSEJ	الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب
ANJEM	الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر
CGCI	صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
FGAR	صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
CNAC	الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة
T	صادرات الصناعات الغذائية للجزائر
ARDL	نموذج الانحدار الذاتي ذات الفجوات الزمنية المبطنة
ARIMA	نموذج الانحدار الذاتي المتكامل المختلط للمتوسطات المتحركة

مقدمة عامة

1. تمهيد

شهد أوائل القرن العشرين تغييرا جذريا في النظام الاقتصادي العالمي، الذي تميز بالانفتاح والتنافس الشديد على فرص الاستثمار والأسواق للاستفادة من التجارة الخارجية الحرة، رافقت هذه التغيرات السريعة تبني مجموعة غير قليلة من الدول لحزمة من الإصلاحات حتى تتمكن هذه الأخيرة من توفير الأساس الذي يمكن من خلاله تعزيز القدرة التنافسية، بناء على الميزة النسبية ودورها المهم في جذب الاستثمار والتجارة إلى زيادة الإنتاج والكفاءة من أجل التنمية الاقتصادية، لاسيما من حيث القدرة التنافسية وأهميتها للنمو الاقتصادي والتنمية من منظور (جزئي، قطاعي، كلي).

كما تم فرض هذا المفهوم على جميع الدوائر والكيانات الاقتصادية منذ ظهوره بسبب وجود اختلالا جوهريا على مستوى عمل المؤسسات وهيكل الاقتصاد ككل. كان لكل مدرسة من مدارس الفكر مساهمة في القدرة التنافسية من حيث المفهوم وطريقة قياس بمؤشرات بسيطة و/ أو مؤشرات مركبة، بالإضافة إلى مؤشرات متعددة تليها صدمات خارجية وتدابير / ردود فعل للسياسة الداخلية؛ إلى جانب القيمة المضافة الإجمالية / الناتج المحلي الإجمالي، والائتمان، والصادرات، والمعاملات الخارجية، وأسعار الفائدة، وأسعار الصرف، والنقود، وتدفقات رأس المال، ومؤشرات القطاع الصناعي، ومؤشرات الأسعار والتضخم، والإنفاق الحكومي، ومعدلات الضرائب، والعجز المالي، ومقاييس عدم اليقين في السوق لتقديم صورة شاملة عن الاقتصاد والصدمات.

وبالنظر لأهمية الإستراتيجية التي تحتلها الصناعات الغذائية ضمن الصناعات التحويلية، فقد سعت العديد من الدول إلى تعزيزها وترقيتها وإيجاد سبل تطويعها، وذلك لتحقيق الأمن الغذائي من جهة، ومن جهة أخرى، تعتبر هذه الصناعات ذات قيمة مضافة بالنسبة للتجارة من خلال التصدير أو الاستثمار في الأسواق العالمية، إلى جانب قيامها بتحويل المواد الخام التي تحتاج إليها إلى منتجات تساهم في وجوانب أخرى من حياة الإنسان، وعليه فإن صناعة تجهيز الأغذية تختلف عنها في أنها أكثر أهمية من الصناعات الأخرى.

تبنت الجزائر العديد من المبادرات التنموية الاقتصادية للنهوض بقطاع الصناعات الغذائية ذات أبعاد متكاملة وشاملة لتحقيق التنوع الاقتصادي.

2. إشكالية الدراسة

يعد دراسة أثر محددات التجارة الخارجية مجالا بحثيا هاما لما له من أثار متفاوتة على قطاع الصناعات الغذائية وعليه تتمثل الإشكالية الرئيسية للدراسة في النحو التالي:
ما مدى تأثير محددات التجارة الخارجية على القدرة التنافسية للصناعات الغذائية للجزائر للفترة (1990-2021)؟"

للتمكن من الإحاطة بكل جوانب موضوع الدراسة، تم إدراج الأسئلة الفرعية التالية:

- كيف تؤثر محددات التجارة الخارجية على القدرة التنافسية ؟
- كيف تؤثر التجارة الخارجية على القدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية الجزائرية ؟
- ما هو مكانة قطاع الصناعات الغذائية للجزائر؟
- هل توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين محددات التجارة الخارجية والقدرة التنافسية للصناعات الغذائية للجزائر للفترة المدروسة خلال (1990-2021)؛

3. فرضيات الدراسة

للإجابة على الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة وتساؤلاتها الفرعية، ينبغي اختبار الفرضيات التالية:

1.3 الفرضية الرئيسية:

* محددات التجارة الخارجية بشكل عام لها تأثير ايجابي على القدرة التنافسية للصناعات الغذائية في الجزائر؛

2.3 الفرضيات الفرعية:

يمكن تجزئة الفرضية الرئيسية إلى مجموعة من الفرضيات الفرعية التالية:

* محددات التجارة الخارجية تؤثر إيجابا على القدرة التنافسية للصناعات الغذائية للجزائر؛
* تساعد محددات التجارة الخارجية في تحسين القدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية الجزائرية ؛

* يحظى قطاع الصناعات الغذائية بأهمية بالغة للنهوض بالاقتصاد الجزائري؛

* توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين محددات التجارة الخارجية (مؤشر الانكشاف الاقتصادي، مؤشر الانفتاح الاقتصادي، مؤشر الاعتماد على الواردات) والقدرة التنافسية للصناعات الغذائية (صادرات الصناعات الغذائية) للجزائر.

4. الخلفية النظرية والدراسات السابقة

تعد الدراسات السابقة الدعامة الأساسية والركيزة الأساسية للباحث، والتي ستوفر الأساس ونقطة الانطلاق لبحثه، من حيث تحديد إطار تاريخي لموضوع بحثه، وتمكينه من تقديم التكملة العلمية المطلوبة من خلال معرفة النتائج السابقة.

لقد تطرقت العديد من الدراسات السابقة إلى هذا الموضوع ودرسته من وجهات نظر مختلفة، وتختلف أهداف وطرق التحليل بين الدراسات العربية والأجنبية، كما أن هناك طرق يتم من خلالها ربط المتغيرين وفصلهما. وفيما يلي ملخص لأهم الدراسات التي تناولت هذا الموضوع.

سيتم التطرق في هذه الدراسة لبعض الدراسات التي يتم الاستفادة منها وتبسيط الضوء على إبراز سماتها، بحيث تشمل العديد من البلدان التي ستم مراجعتها من الفترة الزمنية بين 2007 و2022، مما يدل على تنوعها الزمني والجغرافي.

أولاً: الأطروحات

☑ دراسة مهدي عثمان محمود الأغبر (2007)، والمتمثلة في رسالة ماجستير في التخطيط الحضري والإقليمي بجامعة النجاح الوطنية في نابلس بفلسطين، موسومة بعنوان "تحليل وتقييم واقع الصناعات الغذائية في نابلس". والتي هدفت للتعرف على أهم العوامل المؤثرة في اختيار الموقع للصناعات الغذائية والعوامل التي تساهم في تطوير هذه الصناعات. وكانت العينة مدينة نابلس، باستخدام أداة الاستبيان والمسوح الميدانية. بالإضافة إلى المعلومات التي تم الحصول عليها من الجهات الرسمية ذات العلاقة، تم جمع البيانات بالاعتماد على الأساليب الوصفية والتحليلية، وكان من أبرز النتائج أغلبية المشاكل والمعوقات التي يواجهها الإنتاج الصناعي والصعوبات التي يواجهها القطاع الصناعي في مدينة نابلس والعوائق أمام استيراد المواد الأولية وبيع المنتجات، على سبيل المثال، سببها الظروف والإجراءات السياسية

والأمنية التي يفرضها الاحتلال الصهيوني، ووفقا للباحث أهمية عوامل (المنافسة، رأسمال، تكاليف النقل) في اختيار موقع الصناعات الغذائية.

☑ أطروحة دكتوراه سامر علي البوش (2014)، في العلاقات الاقتصادية الدولية، بجامعة دمشق بالجمهورية العربية السورية، موسومة بعنوان " **القدرة التنافسية للصناعات الغذائية ودورها في التجارة الخارجية السورية**". والتي هدفت إلى دراسة القدرة التنافسية لنشاط القدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية في الاقتصاد السوري، وتم استخدام المنهج الوصفي والمنهج التحليلي لتحليل القدرة التنافسية مع التركيز على الجانب التسويقي والتجاري لإنتاج الصناعات الغذائية ودور الصناعات الداعمة في الرفع من القدرة التنافسية، بالإضافة إلى الاعتماد على طريقة إحصائية تحليل الانحدار، وباعتماد عينة إحصائية تمثل منتجي ومستهلكي الصناعات الغذائية، حيث أظهرت نتائج التطبيق حسب برنامج SPSS أن هناك علاقة مابين حجم الدخل ودرجة التحصيل العلمي ومكان السكن وجنس المستهلك ونسبة إنفاقه على المصنوعات الغذائية

☑ أطروحة دكتوراه حاجي أسماء (2019)، في تجارة دولية وتنمية مستدامة، بجامعة 08 ماي 1945 قالمة، موسومة بعنوان: " **مساهمة الصناعات الغذائية في تحقيق التنمية المحلية دراسة حالة ولاية قالمة (2009-2017)**". هدفت لإبراز أهمية ومكانة هذا القطاع وتوضيح المقومات التي تتوفر عليها الولاية في هذا المجال، وتمثلت عينتها في المؤسسات العمومية والخاصة في ولاية قالمة، واستخدمت في تحليل مساهمتها ثلاث مؤشرات (التشغيل، الإنتاج والتصدير)، وكان من أبرز نتائجها المساهمة الضعيفة للصناعات الغذائية في تحقيق التنمية المحلية بولاية قالمة على الرغم من المقومات طبيعية.

☑ أطروحة دكتوراه سفيان حنان (2020)، بجامعة فرحات عباس سطيف1، موسومة بعنوان: **السياسات المتبعة لمواجهة تأثير ارتفاع أسعار المواد الغذائية الأساسية في الأسواق العالمية على الاقتصاد الجزائري في ظل التبعية الغذائية**، والتي هدفت إلى معرفة السياسات والبرامج المتبعة من قبل الجزائر لمواجهة التغيرات العالمية على مستوى أسعار مواد الغذائية

الأساسية، حيث اعتمد على المنهج الوصفي التحليلي لتشخيص الوضع الحالي لواقع إنتاج الغذاء في الجزائر، وفهم تطور أسعار المواد الغذائية في الأسواق العالمية وتأثيرها على الاقتصاد الجزائري، كما استخدم الجداول والأشكال البيانية، التي تعتبر أساليب إحصائية، لشرح وتحليل الظواهر الاقتصادية في مراحل البحث المختلفة.

✓ أطروحة دكتوراه بن عمارة أحلام، (2020)، بجامعة الجزائر 03، موسومة بعنوان: " **تقييم وظيفة التسويق الدولي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة قطاع الصناعات الغذائية في الجزائر**". هدفت الدراسة إلى معرفة مدى اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإدراج وظيفة التسويق الدولي ضمن هيكلها التنظيمي، وتمثلت عينتها في مؤسسة Tomoca التابعة لقطاع الصناعات الغذائية، باستخدام أدوات الاستبيان وفقا لأساليب spss الإحصائية. ومن أبرز نتائجها تغير سلوك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو الاهتمام للدخول للأسواق الدولية، حيث لا يمكن تحقيق ذلك إلا بإتباع إستراتيجية تناسب كل قطاع على حدة، والعمل على تعديلها وتوجيهها بطرق منظمة، وهو السبيل لاستمرار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التسويق دوليا.

✓ أطروحة دكتوراه شكرو وسيلة، (2021)، بجامعة لونيبي علي بليدة 2، موسومة بعنوان: " **دور القطاع الفلاحي في تحقيق متطلبات الصناعات الغذائية بالجزائر خلال الفترة (2000-2017)**"، والتي هدفت إلى إبراز دور قطاع الفلاحة من خلال تشخيص كل واقع من قطاعي الفلاحة والصناعات الغذائية كليا وكيفيا لتلبية متطلبات الأخير، تم الاعتماد على المنهج الوصفي على عرض متغيرات الدراسة المختلفة، واستخدام المنهج الإحصائي كما تم استخدام المنهج الإحصائي على طريقة تحليل المركبات الأساسية APC، وتم التوصل إلى ضعف القطاع الفلاحي وعدم قدرته على تلبية متطلبات قطاع الصناعات الغذائية على الرغم من الإمكانيات الهائلة للجزائر وغير مستغلة.

ثانيا: المقالات العلمية

✓ دراسة Iwona Szczepaniak، (2014)، موسومة بعنوان: **تطوير التجارة البينية كمقياس للقدرة التنافسية لقطاع الأغذية البولندي**، هدفت هذه المقالة إلى تحليل أهمية التجارة داخل

الصناعة في التجارة الخارجية البولندية في المنتجات الغذائية الزراعية وتقييم القدرة التنافسية لقطاع الأغذية البولندي على هذا الأساس، تم استخدام مؤشر كثافة التجارة داخل الصناعة، توصلت الدراسة إلى أن قطاع الأغذية يلعب دورا مهما من خلال التجارة الرأسية داخل الصناعة، بما في ذلك إعادة التصدير، وتصدير السلع المصنعة المصنوعة من المواد الخام المستوردة من مناطق مناخية أخرى. زيادة كثافة التجارة داخل الصناعة الزراعية هو أحد مؤشرات القدرة التنافسية لمنتجاتي الأغذية البولنديين.

✓ دراسة Bojan Matkovski, Koviljko Lovre, Stanislav ZEKIC (2017)، موسومة بعنوان: **تحرير التجارة الخارجية وتصدير المنتجات الزراعية الغذائية لصربيا**، هدفت هذه الدراسة إلى تحديد آثار التحرير على تصدير المنتجات الغذائية الزراعية لصربيا، باستخدام نموذج الجاذبية لتصدير هذه المنتجات، بالاعتماد على منهجية البائل في القياس الاقتصادي، عبر تحليل المنتجات في مجموعات معينة من البلدان ديناميكيا باستخدام مؤشر المزايا المقارنة المكشوفة، في حين يتم تحليل مستوى التخصص في التبادل التجاري الدولي لهذه المنتجات باستخدام مؤشر التجارة داخل الصناعة، تم التوصل إلى أن التحرير كان له آثار إيجابية على تكثيف التجارة الخارجية مع مجموعة البلدان التي تم تحليلها، بالإضافة إلى زيادة المزايا النسبية التي تم الكشف عنها لقطاع الأغذية الزراعية في السوق العالمية.

✓ دراسة Sanja Đukić, Mirela Tomaš-Simin, Danica Glavaš-Trbić (2017)، موسومة بعنوان: **تنافسية قطاع الأغذية الزراعية في صربيا**، هدفت هذه الدراسة إلى فحص الوضع التنافسي لقطاع الأغذية الزراعية الصربي داخل الاتحاد الأوروبي، ولتحديد التوافق بين صادرات قطاع الأغذية الزراعية الصربي والطلب على الواردات من نفس المنتجات في الاتحاد الأوروبي، تم تطبيق مؤشرات الميزة النسبية على تحديد القدرة التنافسية لقطاع الأغذية الزراعية الصربي. بالنظر إلى أن الاتحاد الأوروبي هو أهم شريك تجاري لصربيا، باستخدام منهجية PANEL، كانت نتائجها أن الميزة النسبية لصربيا في القطاع الزراعي لا تعكس الوضع التنافسي الفعلي، واقترحوا مبادئ توجيهية رئيسية للتحسين.

✓ دراسة Katarzyna Łukiewska;Małgorzata Juchniewicz (2021)، موسومة بعنوان: **تحديد العلاقات بين القدرة التنافسية والوضع التنافسي لصناعة الأغذية في الاتحاد الأوروبي**، تناولت هذه الدراسة إلى تقييم العلاقات بين عناصر القدرة التنافسية والوضع التنافسي لصناعة الأغذية في دول الاتحاد الأوروبي، باستخدام نموذج بانل وتم التوصل إلى تأثير إمكانات الإنتاج على حصة الصادرات والربحية ومؤشر الوضع التنافسي التركيبي وتأثير إنتاجية العمل على جميع نسب المركز التنافسي التي تم تحليلها وتأثير تكاليف اليد العاملة على التغطية التجارية والربحية والمركز التنافسي العام والأثر الإيجابي للابتكار على الربحية. وجد أن إنتاجية العمل كانت ذات أهمية قصوى في بناء مركز تنافسي.

✓ دراسة قام بها Farid Babayev (2023)، موسومة بعنوان: **"مصادر التمويل لزيادة القدرة التنافسية لصناعة الأغذية في أذربيجان"**، تناولت الدراسة استكشاف فرصة استخدام مصادر التمويل المختلفة المطلوبة لتحسين تنافسية صناعة الأغذية الأذربيجانية لغرض تطوير برنامج وطني لتحسين قطاع الأغذية في أذربيجان، بحيث تشير النتائج إلى أن المصادر الداخلية تستحوذ على الحصة الأكبر من تمويل صناعة الأغذية في الدولة، بينما لم يتم الاهتمام إلى تطوير التعاون الدولي الهادف إلى زيادة مصادر التمويل الخارجية والمشاركة.

5. مساهمة الدراسة

عادة ما يكون لكل دراسة علمية إضافة معينة، حتى ولو كان هذا البحث امتدادا لما سبقه من بحوث ودراسات، وانطلاقا مما توصلت إليه الدراسات السابقة تظهر مساهمة الباحث فيما يلي:

⊕ تهدف الدراسة الحالية إلى التعرف على التحقيق في طبيعة العلاقة بين التجارة الخارجية والصناعات الغذائية، الأخذ بعين الاعتبار دور القدرة التنافسية ؛

⊕ تعتبر هذه الدراسة من أوائل الدراسات المحلية التي تناولت هذا الارتباط وتهدف إلى دعم وتعزيز تطبيقه في صياغة السياسات الاقتصادية لتحسين وتعزيز قطاع الصناعات الغذائية في الجزائر ؛

✦ تساهم الدراسة الحالية في الاطلاع على المفاهيم والأفكار وكذلك الأدبيات في الدراسات الأجنبية بهدف الاستفادة منها ونقل التراكم المعرفي منها إلى البيئة الجزائرية؛

✦ تركز الدراسة الحالية على أثر محددات التجارة الخارجية على القدرة التنافسية للصناعات الغذائية في الجزائر من وجهة نظر مهنية وأكاديمية، في حين الدراسات السابقة كانت تشمل في الغالب عينة من بلدان مختلفة تتشابه من ناحية الاقتصاد الكلي (أوروبا الشرقية، سوريا بسبب حققت الاكتفاء الذاتي)، ومنطقة (دراسة حالة)، وكذلك قطاعيا؛

6. أهمية الدراسة

تتمتع الجزائر بميزة نسبية في الزراعة، حيث يعتمد قطاع الصناعات الغذائية على مخرجات القطاع الزراعي، وصناعة الأغذية هي المحرك الرئيسي للتنمية المنتجات الوطنية والارتقاء بها إلى الأسواق الإقليمية والعالمية. إن تحقيق النهوض بالصادرات خارج المحروقات هو ما تريد الحكومة الجزائرية تحقيقه، لذا تهتم هذه الدراسة بتحديد وتفسير العلاقات والروابط المباشرة وغير المباشرة وجميع المتغيرات التي تؤثر عليه وتحديدتها بين التجارة الخارجية والقدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية متباينة سواء كليا أو قطاعيا.

7. أهداف الدراسة

في محاولة تسليط الضوء على موضوع التجارة الخارجية وعلاقته بالقدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية، سعت الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف والمتمثلة فيما يلي:

- * تحديد المفاهيم الأساسية والمستحدثة لموضوع التجارة الخارجية و القدرة التنافسية للصناعات الغذائية؛
- * التحقيق في العلاقة بين التجارة الخارجية و الصناعات الغذائية؛
- * محاولة تفسير تباين نتائج الدراسات السابقة التي استهدفت تحليل العلاقة بين التجارة الخارجية والصناعات الغذائية؛
- * إبراز أهمية دراسة تأثير محددات التجارة الخارجية على المستوى قطاعي و/أو كلي، وتحديدًا على القدرة تنافسية قطاع الصناعات الغذائية؛
- * تحليل واقع التجارة الخارجية والصناعات الغذائية في الجزائر للفترة (1990-2021)؛
- * الوقوف على دور التجارة الخارجية في الرفع من تنافسية قطاع الصناعات الغذائية؛

- * إعطاء نظرة وتحليل استشرافي بالاعتماد على نموذج التنبؤ في سنة 2030؛
- * محاولة تثبيت كل النتائج النظرية/ قياسا؛
- * فك الارتباط بين مرتكزات الاقتصاد الجزائري الراهنة وسبل تجاوزها.

8. مبررات اختيار الموضوع

يعود اختيار الموضوع لمبررات من أبرز وأهم الدوافع كما يلي:

- الميل الشخصي للمواضيع المتعلقة بالاقتصاد الكلي؛
- الرغبة في التعمق لدراسة المواضيع المتعلقة بالاقتصاد الجزائري؛
- ندرة الأطروحات والبحوث الجامعية التي عالجت مثل هذه المواضيع، باستخدام الأساليب والطرق القياسية الحديثة من ناحية الاقتصاد الكلي والقطاعي؛
- ضرورة تعزيز وتوسيع البحث العلمي (النظري والتطبيقي) في كافة جوانب الاقتصاد الجزائري؛
- إدراكا للدور المهم الذي يلعبه قطاع الصناعات الغذائية في تحقيق المزايا النسبية لقطاع الزراعة في الجزائر من خلال تشجيع الصادرات وتحقيق أهداف التنمية المستدامة والأمن الغذائي؛
- أهمية الموضوع في ظل التحول الاقتصادي والتطور الحاصل في دول العالم، وأهمها تقلب أسعار البترول، جائحة كورونا، والحرب بين روسيا وأوكرانيا، والحاجة إلى وسائل بديلة للتمويل؛
- قلة البحوث الأكاديمية حول الموضوع نظرا لحدثته.

9. المنهج والأدوات المستخدمة في الدراسة:

تحتاج الدراسة إلى تحقيق الأهداف المرجوة والإجابة على الأسئلة المطروحة، واختبار الفرضيات، بالاعتماد على الأساليب المعتمدة في البحث الاقتصادي حسب الحاجة ذات الصلة، حيث تم استخدام المنهج الوصفي، فإنه يعتمد على جمع البيانات والمعلومات التي تساهم في وصف دقيق للمتغيرات قيد الدراسة والعوامل المؤثرة المختلفة، كما تم اعتماد الأساليب التحليلية في جميع محاور الدراسة، بهدف الوصول إلى فهم متعمق وتوضيح خصائص الظواهر التي يتكون منها الموضوع من خلال التحليل والاستدلال واستخلاص التفسيرات والاستنتاجات المهمة ذات

الدلالة، خاصة بما يتعلق بطبيعة العلاقة بين التجارة الخارجية، القدرة التنافسية والصناعات الغذائية ومسار تطورها في الأدبيات الاقتصادية.

أما في يخص أسلوب البحث وجمع المعلومات تم الاعتماد أسلوب المسح المكتبي للإمام بجوانب الدراسة وفهم حقيقة الدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في تعزيز وتحسين من القدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية، وذلك باستغلال مجموعة من الكتب، أطروحات الدكتوراه، المقالات العلمية، المؤتمرات والملتقيات، الهيئات الدولية والمواقع الإلكترونية التي لها صلة بموضوع البحث.

أما على مستوى الجانب التطبيقي، والذي من خلاله تم تسليط الضوء على وجهة نظر المهنيين والأكاديميين المتخصصين في مجال التجارة الخارجية، وكانت الأداة المستخدمة في جمع البيانات المتمثلة أساسا في منشورات الهيئات الرسمية، سواء الوطنية، أو الدولية، بغية الوصول إلى نتائج تساهم في فهم حقيقة الواقع الاقتصادي تجاريا وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر، وآفاقها المستقبلية.

أما على مستوى الدراسة القياسية، تم الاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي، مع استخدام طرق النمذجة القياسية الحديثة، وبعد جمع البيانات والمعلومات تم تحليلها باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة، في الكشف عن مدى قدرة فرع الصناعات الغذائية على الاستفادة من الميزة النسبية للجزائر في الزراعة والانفتاح الاقتصادي للجزائر على مستوى الإقليمي والعالمي، وذلك باستخدام البرمجة الإحصائية "ARDL" محاولة بناء نموذج يفسر أثر محددات التجارة الخارجية على القدرة التنافسية للصناعات الغذائية في الجزائر، بالمتغيرات الناتجة عن انفتاح الجزائر على فضاءات التجارة الحرة الإقليمية والدولية، والتنبؤ بالآفاق المستقبلية لهذا الفرع الصناعي باستخدام نموذج "ARIMA".

10. صعوبات الدراسة

يواجه كل بحث علمي بعض الصعوبات والعقبات، لذلك من الضروري الإشارة إلى الصعوبات المختلفة التي واجهها الباحث في إعداد هذه الدراسة، و تتجلى هذه الصعوبات أساسا في ما يلي:

❖ قلة المراجع التي تتناول الصناعات الغذائية بشكل خاص؛

- ❖ تفاوت كبير في الإحصائيات بين هيئة وأخرى وموقع وآخر من جهة، ومن جهة أخرى تعارض التقارير الصادرة عن هيئات مختلفة؛
- ❖ قلة المراجع المتعلقة بطبيعة وجوهر موضوع الدراسة موضوع البحث بالرغم من وجود مراجع كثيرة تتعلق بالمتغيرات الفردية التي تجمع بين متغيرات الدراسة، إلا أن هناك ندرة في الدراسات التي تربط بين متغيرات الدراسة نظريا؛
- ❖ وبالنظر إلى أن معظم التطورات في هذا الموضوع قد تم نشرها باللغة الإنجليزية، وبالتالي تفتقر إلى ترجمات عربية رسمية وموثوقة؛
- ❖ اتساع نطاق الموضوع، وصعوبة حصره خصوصا فيما يتعلق بعلاقة صادرات الصناعات الغذائية والتي يتم اعتمادها في تحسين وتعزيز القدرة التنفسية للنهوض بقطاع الصناعات الغذائية.

11. هيكل الدراسة وتقسيماتها

وفقا لطبيعة الموضوع والأهداف المسندة إليه، ومن أجل توفير منهج لتغطية الموضوع ومن ثم الإجابة على الأسئلة المطروحة واختبار الفرضيات، فقد تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول والمقدمة والخاتمة كما يلي:

تطرق الفصل الأول إلى التأصيل الفكري ومفاهيم التجارة الخارجية ومحدداتها عبر مختلف النظريات الاقتصادية، أما الفصل الثاني خصص للإطار النظري للقدرة التنافسية ومؤشرات قياسها من خلال المفكرين وأكاديميين و مدراس الفكر الاقتصادي من خلال عرض الدراسات التجريبية والتحليلية بالإضافة إلى تحديد أهم الروابط التي تجمع بين التجارة الخارجية و القدرة التنافسية والصناعات الغذائية.

في حين تناول الفصل الثالث للإطار التطبيقي بتحليل واقع للتجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر، من خلال عرض المؤشرات المركبة (الدولية والإقليمية) المتاحة والمستخدمة في تقييم مستوى الاقتصاد الجزائري و تحليل البيئة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية، ودراستين قياسيتين وذلك عن طريق جمع البيانات باستخدام نموذج التكامل المشترك ونموذج التنبؤ، ومن ثم تحليل ومناقشة النتائج وطبيعة العلاقة والأثر بين محددات التجارة الخارجية

على قطاع الصناعات الغذائية، ليتم الوصول في الأخير إلى الخاتمة التي تضمنت ملخصا عاما عن الموضوع مع أهم النتائج المتوصل إليها، فضلا عن مجموعة من الاقتراحات والتوصيات، إضافة إلى قائمة الملاحق التي تم الاستناد عليها في نتائج الدراسة.

الفصل الأول:

التأصيل الفكري للتجارة الخارجية ومحدداتها

تمهيد

يحتل نظام العلاقات الاقتصادية الدولية مكانة بارزة في الفكر الاقتصادي، لأن حجم المعاملات المتبادلة بين الدول التي تتم في إطار التجارة الخارجية هو أحد القواعد الأساسية التي تقوم عليها العولمة الحالية، وأساس العلاقة بين عملية الإنتاج وعملية الاستهلاك، التي تشكل طبيعة العملية الاقتصادية. ويرجع ذلك إلى تطور الوسائل الصناعية المختلفة المصاحبة لعملية الإنتاج، من بلوغ مرحلة التوزيع والاستهلاك على نطاق عالمي وتوسع نطاقها الجغرافي وهي التي مكنت ازدهار التجارة الخارجية والمجتمعات من الاحتكاك ببعضها البعض، بحيث يجب على كل دولة أن تلعب لمزاياها الخاصة وأن تصبح شريكا في التجارة العالمية من أجل الاستفادة من الديناميكية التجارية ذات الصلة مع التطور المصاحب لوسائل النقل المختلفة.

اعتمد صانعو القرار وواضعي السياسات على إيجاد أسواق لبيع منتجاتهم واستغلال فروق الأسعار للخروج من العزلة من خلال الانفتاح التجاري، وهو الأمر الذي دعا إليه كل من: "آدم سميث"، و"دافيد ريكاردو" و"جون ستيوارت ميل"، أما الوجه الآخر تم اعتماد الانغلاق وعدم سماح دخول المنتجات الأجنبية للداخل.

في ظل هذه الخلفية، كانت قضايا التجارة الخارجية محل نقاش كبير في الأوساط الأكاديمية والحكومات والمؤسسات، خاصة وأن ظاهرة العولمة الاقتصادية قد اتسعت وما يرتبط بها من تحرير للأسواق والعلاقات الاقتصادية جعل قضايا التجارة الخارجية في مقدمة النقاش الأكاديمي على نطاق واسع للبحث في مراحل تطورها وتفسير سبب تلك العلاقات التجارية كونها العمود الفقري للاقتصاد العالمي، ولتوفير فهم أعمق للموضوع، حيث اعتمدت هذه الدراسة إلى المباحث الأربعة بالطريقة التالية:

➤ **المبحث الأول:** الأسس النظرية للتجارة الخارجية

➤ **المبحث الثاني:** النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

➤ **المبحث الثالث:** سياسات التجارة الخارجية

➤ **المبحث الرابع:** محددات التجارة الخارجية

المبحث الأول: الأسس النظرية للتجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من أهم الموضوعات لدى الباحثين والمختصين الاقتصاديين وصانعي السياسات وصناع القرار لما لها من إسهام في رفاهية ومستوى تقدم مختلف الدول والشعوب، في هذا الجزء، سيتم مراجعة التطور التاريخي للتجارة الخارجية، وتقديم مجموعة من التعريفات، بهدف إعطاء نظرة عامة وشاملة عن المفهوم.

المطلب الأول: التطور التاريخي للتجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية قناة مهمة لإعادة تخصيص الموارد، وعملية تبادل المنتجات واليد العاملة بين الاقتصاديات المختلفة، وتحمل قضايا التجارة الخارجية مكانة بارزة بين الخبراء وصانعي السياسات الاقتصادية على المستويين المحلي والعالمي. من ناحية أخرى، يعد تقسيم العمل جزءا مهما تفرضه العولمة الاقتصادية، ومنه سيتم تسليط الضوء على تطوير تقسيم العمل والتجارة الخارجية بترتيب متزامن على النحو التالي:

أولاً: تغيرات تقسيم العمل الدولي

يشير التقسيم الدولي للعمل إلى تقسيم العمل بين الاقتصاديات، وهو امتداد وتوسيع تقسيم العمل في المجتمع العالمي، ومن المعتقد بشكل عام أن تطور التقسيم الدولي للعمل قد مر خلال الفترات التالية:⁽¹⁾

1.1 تغيرات فترة ما قبل الرأسمالية:

امتازت هذه الفترة بمستوى إنتاجي منخفض للغاية، كان الناتج بشكل أساسي بفعل العامل الجغرافي وذلك بالرغم من حسن تقسيم العمل بين الدول المجاورة.

2.1 تغيرات فترة مهد الرأسمالية:

يرجع تطور اقتصاد السلع -بشكل كبير- منذ بداية عصر الرأسمالية إلى تحسن الإنتاجية، ومنه شهدت هذه الفترة تراكماً بدائياً لرأس المال؛ مما دعا بعض الدول الأوروبية المستعمرة إلى تقسيم العمل بين المستعمرات والدول ذات السيادة، ومع ذلك لا يزال هذا التقسيم الدولي متواصلاً.

3.1 تغيرات فترة تطوير الرأسمالية:

أدت الثورة الصناعية إلى تغيير رأس المال من الثابت إلى المتغير، بحيث ارتبطت موجة التطور في صناعة النسيج بالآلات والسفن، وهكذا شكلت الثورة الصناعية تحولاً تاريخياً وانتقالاً من صناعة

⁽¹⁾Zhang, Y. (2022), *The Change of Global Economic Governance and China*, Springer, Singapore. P 206.

الحرف اليدوية إلى الصناعة الآلية التي تعتمد على الآلة، وفي ظل هذا قطعت الثورة الصناعية خطوات كبيرة في تطوير القوى الإنتاجية وجعلها أكثر تخصصاً.

تعتبر الثورة الصناعية القوة الدافعة وراء تطور التقسيم الدولي للعمل، وما أحدثه هذا الأخير من تطورات جديدة على مستوى الإنتاج؛ حيث لم يعد إنتاج بلد ما مقيد بالحدود الجغرافية لمواجهة زيادة الطلب الصناعي على المواد الخام، مما دفع ببعض الدول المتقدمة إلى البحث عن مصادر إنتاج أجنبية للمواد الخام العالية، وذلك بسبب انعدام قدرة السوق المحلي على توفير المنتجات التي ينتجها، وهذا ما مثله التقسيم الدولي للعمل بين المستعمرات والدول المستقلة حديثاً وهو ما ينطوي تحت مسمى "نظرية الهيمنة"، وعلى سبيل الذكر: الإمبراطورية البريطانية (المركز) ومستعمراتها في آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية (الأطراف).⁽¹⁾

4.1 تغيرات فترة تكوين الرأسمالية:

شهد العالم الثورة الصناعية الثانية، بعد الثورة الصناعية الأولى، تم تشكيل التقسيم الدولي للعمل بسبب موجة الاختراعات الجديدة في صناعة الصلب، وصناعة النسيج، وتزايد عدد المصانع، وتوسع آليات تنظيم العمل، خلال هذه الفترة، اتخذ التقسيم الدولي للعمل سمات جديدة كما يلي:

- ظهرت العديد من القطاعات الصناعية الجديدة، وهيمنت الصناعات الثقيلة على البلدان الصناعية، وتضاعف الإنتاج الصناعي عاماً بعد عام، وأدى التطبيق الواسع للآلات والمعدات وأساليب الإنتاج الجديدة إلى زيادة درجة التصنيع وزيادة الإنتاج الدولي؛
- يتركز الإنتاج الصناعي بشكل أساسي في البلدان المتقدمة (أوروبا وأمريكا)، ويتركز إنتاج المواد الخام بشكل أساسي في البلدان المتخلفة (آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية)، بدأت الدول المتقدمة استعمار العديد من البلدان المتخلفة، وبالتالي تقييد تطور الصناعات الوطنية الاستعمارية، كما لم يسمح لهم بإقامة علاقات اقتصادية مع الدول الأخرى، مما أدى إلى حدوث تشوهات في العديد من البلدان المتخلفة وأصبحت اقتصادياتها تعتمد على البلدان المتقدمة؛⁽²⁾

(1) فؤاد مرسي، (1990)، *الرأسمالية تجدد نفسها*، سلسلة كتب ثقافية شهرية، العدد 147، دار عالم المعرفة، الكويت، ص 22

(2) Zhang, Y, *op.cit*, p 207

5.1 تغيرات الفترة المتقلبة:

بعد الحرب العالمية الثانية، انقسم العالم إلى معسكرين (الرأسمالية والاشتراكية)، وظهرت البلدان النامية المستقلة سياسياً تدريجياً. وأدت هذه التغييرات إلى تغيرات في التقسيم الدولي للعمل والأنشطة الاقتصادية الدولية، وأثرت بشكل كبير على محتوى الروابط الاقتصادية والتجارية، في هذا السياق، ظهرت سمات جديدة في التقسيم الدولي للعمل المتمثلة فيما يلي:

- ✓ أدى التطور المستمر للتكنولوجيا والهيكل الاقتصادي في البلدان الصناعية المتقدمة إلى تعزيز التقسيم الدولي للعمل داخل الصناعة وتخصص المنتجات داخل الصناعة؛
- ✓ يتطور تدريجياً التقسيم الدولي للعمل بين القطاعات الصناعية في البلدان المتقدمة والنامية. مع حدوث الثورة الصناعية الثالثة وبرز الشركات متعددة الجنسيات، بدأ إنتاج بعض المنتجات الصناعية في التحول من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية، مما شكل تقسيماً للعمل بين الصناعات عالية التقنية والمتطورة والصناعات العادية، من جهة، ومن جهة ثانية، بين الصناعات كثيفة رأس المال والتكنولوجيا والصناعات كثيفة اليد العاملة؛
- ✓ لقد ساهمت الدول الاشتراكية بشكل كبير في التقسيم الدولي للعمل، حيث عملت على إنهاء الوضع الذي كانت فيه علاقات الإنتاج الرأسمالية تحكم العلاقات الدولية، هذا ما سمح بتنوع التقسيم الدولي للعمل بقدر متزايد، وتوسع تقسيم العمل تدريجياً من المنتجات المادية إلى الخدمات؛⁽¹⁾

ثانياً: الاتجاهات الجديدة في التقسيم الدولي للعمل: تطور شبكة الإنتاج الدولية

منذ الثمانينيات من القرن الماضي حصل تغيير مهم في التقسيم الدولي للعمل، وتمثل في ظهور شبكات الإنتاج الدولية، حيث تشير هذه الأخيرة إلى الشركات المتعددة الجنسيات وتبني المصانع في جميع أنحاء العالم من خلال الاستثمار أو الأعمال التجارية، وما نتج عن نظام التقسيم الدولي لهذا العمل هو ظهور تجارة واسعة النطاق في المنتجات الوسيطة بين روابط الإنتاج المختلفة، وانعكاس قدر كبير في التجارة الخارجية، وبسبب تقدم تكنولوجيا الإنتاج شمل هذا التوسع الصناعات الأخرى حيث حدثت تغييرات جديدة في الصناعة التحويلية، مما شجع على إنشاء شبكة إنتاج دولية، وبالتالي تعزيز توحيد الإنتاج، حيث حققت

⁽¹⁾Zhang, Y ,*op.cit*, p 207-208

النتيجة المباشرة لنمطية الإنتاج في ظهور سلاسل القيمة العالمية وتطورها، في هذا الوقت أصبحت المعرفة والتكنولوجيا عاملين حاسمين للحصول على القيمة.⁽¹⁾

تعتمد القيمة التي يمكن لبلد ما الحصول عليها في سلسلة القيمة العالمية إلى حد كبير على ما إذا كان بإمكانه إنشاء شبكة إنتاج دولية خاصة به، أو ما إذا كان يمكنه تجاوز الحد الأدنى عند دخول شبكة الإنتاج الدولية، وهذا يمكن المزيد من الشركات متعددة الجنسيات من تركيز الموارد على عمليات سلسلة القيمة المتطورة (البحث والتطوير والمبيعات) لأنها تحول الطرف الأدنى من سلسلة القيمة (المعالجة والتجميع) إلى المؤسسات في الاقتصاديات النامية، وبهذه الطريقة يشارك المزيد من البلدان النامية في الإنتاج الدولي، وعليه فليس من الصعب أن ترى تشكيل شبكات إنتاج دولية هو في الأساس استخدام اقتصاديات الحجم العالمية والتقسيم المتخصص للعمل من قبل الشركات متعددة الجنسيات لتحقيق الإنتاج الدولي المتكامل لغرض تعظيم الطاقة الإنتاجية تحسين كفاءة الإنتاج الدولية ودمج الموارد العالمية، حيث كان لظهور وتطوير شبكات الإنتاج الدولية وإعادة بناء سلاسل القيمة العالمية تأثير مهم على التقسيم الدولي للعمل، من تقسيم دولي للعمل على أساس الموارد الموجودة إلى تقسيم جديد للعمل، "تقسيم العمل داخل المنتجات"، أي أنه لا يوجد تعاون بين الصناعات المختلفة في الدولة، ولا يوجد تعاون بين المنتجات المختلفة في نفس الصناعة، بدلا من ذلك، فهم يتعاونون بناء على أجزاء من سلسلة القيمة داخل منتج واحد، على الرغم من أنه لا يزال هناك تقسيم للعمل بين الصناعات وداخلها على المستوى الدولي، والحقيقة التي لا جدال فيها هي أن المزيد من الاقتصادات تشارك في إنتاج منتج واحد، مما يشكل تقسيما مستقرا للعمل نسبيا. ومن المتوقع في المستقبل القريب أن يتعايش نموذج تقسيم العمل الجديد مع النموذج القديم، ولكن النموذج الجديد سوف يهيمن النموذج تدريجيا.⁽²⁾

وخلال هذه الفترة، خطت الشركات متعددة الجنسيات خطوات كبيرة، مما أدى إلى توسع مستمر في تجارة الشركات، ونتج عنه زيادة حكومات البلدان المتقدمة في أوروبا والولايات المتحدة من تدخلاتها في مجال الاقتصاد الكلي، وحسنت بشكل كبير من قدرتها على تنسيق الاقتصاد العالمي، ومن ثم لعبت الاتفاقية العامة بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (GATT) دورا مهما، ومن ناحية أخرى، كانت البلدان المتقدمة لا تزال الدعامة الأساسية لكيانات التجارة الخارجية، وفي سياق التطور المتسارع للعولمة

⁽¹⁾ Zhang, Y ,*op.cit*, p 207

⁽²⁾ Ibid, p 208

الاقتصادية والتكامل الإقليمي تبلور -تدرجيا- نمط التجارة الخارجية الثلاثي لأمريكا الشمالية والإتحاد الأوروبي وشرق آسيا، وأصبحت أشكال التجارة الخارجية متنوعة؛ حيث تم تطوير أشكال جديدة مثل: تجارة التاجير، التجارة التعويضية، وتجارة الترخيص، إلا أن السمة الرئيسية تمثلت في التكامل الوثيق بين تكنولوجيا الإنتاج والتجارة الخارجية.⁽¹⁾

وبالمثل، تلعب التجارة الخارجية دورا في دفع عجلة التنمية في مختلف الدول، فقد وفر التوسع في الصادرات حافزا واضحا للاقتصاد، وساعده على الانطلاق في طريق التصنيع. على مدى القرن ونصف القرن الماضي، قدم نمو التجارة الخارجية فرصا جديدة للتخصص لجميع البلدان المشاركة، حيث تمكنهم التجارة من استغلال مواردهم الطبيعية الهائلة غير المستغلة وتحررهم من الأسواق المحلية الذي يساعد التقسيم الدولي الناتج للعمل في نفس الوقت البلدان المستوردة على تلبية طلبها المتزايد على المواد والأغذية من مصادر إمداد منخفضة التكلفة ويزود صناعاتها التصديرية بالمزايا المزدوجة المتمثلة في انخفاض التكاليف الحقيقية والاقتصاديات الأخرى التي تصاحبها عادة الصناعات سريعة النمو⁽²⁾

منذ التسعينيات القرن الماضي، أدى تطور تكنولوجيا الإنتاج وتعميق التقسيم الدولي للعمل، إلى زيادة التكامل بين الاقتصاديات بشكل كبير وتطور النقل، تكنولوجيا المعلومات واتصالات، مما أدى إلى ابتكارات جديدة في إنتاج المنتجات وتداولها، وفي سياق تحرير التجارة كان هناك اتجاه للترباط والاعتماد المتبادل بين اقتصاديات مختلف البلدان، حيث أظهرت التجارة الخارجية في هذه الفترة الخصائص التالية:

➤ أصبحت قوة دافعة مهمة للنمو الاقتصادي العالمي في الفترة من 1990 إلى 2007 قبل الأزمة المالية العالمية، حيث بلغ متوسط معدل النمو السنوي للصادرات العالمية 8.6%، وباستثناء أعوام 1993 و1998 و2001، كان معدل نمو التجارة الخارجية أعلى من معدل نمو الاقتصاد العالمي خلال نفس الفترة؛⁽³⁾

➤ تطور الهيكل التجاري بشكل أكبر أدى إلى إحداث التقدم في العلوم والتكنولوجيا إلى توسيع مجالات تجارة الخدمات التقليدية بشكل كبير، ودخل المزيد والمزيد من قطاعات الخدمات الناشئة (المالية والاتصالات) إلى السوق العالمية، بين عامي 1990 و2007، حيث زادت صادرات الخدمات العالمية من 831.35

(1) Zhang, Y ,*op.cit*,p 209

(2) K. Cairncross, (1961),*International Trade and Economic Development*, Economica,28(111), 235-251,p 236

(3)ZhangY,*op.cit*,p 210

مليار دولار إلى 3490.24 مليار دولار، بمتوسط معدل نمو سنوي قدره 8.8 %، أعلى من متوسط معدل النمو السنوي لصادرات السلع العالمية خلال نفس الفترة؛

- توسع اقتصاديات السوق الناشئة بسرعة في حجم التجارة الخارجية في عام 1991، كانت صادرات السلع في اقتصاديات الأسواق الصاعدة ودول البريكس تعادل 46.8% و 7.9% من صادرات سلع مجموعة السبع على التوالي، في عام 2015، وصلوا إلى 143.9% و 59.6% على التوالي، في مجال تجارة الخدمات، في عام 2005 صادرات الخدمات كانت اقتصاديات الأسواق الصاعدة ودول البريكس (BRICS)، تعادل 51.7% و 15.9% من صادرات الخدمات لمجموعة السبع على التوالي، في عام 2015 بلغت 75.9% و 28.7% على التوالي؛
- عزز الاستثمار الدولي المباشر تنمية التجارة الخارجية، وزيادة تنقل عوامل الإنتاج، مما تسبب في التدفق العالمي للمواد الخام والمنتجات الوسيطة وفقا لتقديرات الأونكتاد (UNCTAD)، حيث شكلت التجارة الداخلية للشركات متعددة الجنسيات حوالي ثلث إجمالي التجارة الخارجية بينما وفقا لتقدير منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE)، كان ما يقرب من 50 % من التجارة بين الدول الأعضاء فيها هي التجارة الداخلية للشركات متعددة الجنسيات؛
- أحدثت التجارة الإلكترونية تغييرات في أساليب المعاملات بمجرد ظهورها في أواخر التسعينيات، سرعان ما قامت ببناء منصة فعالة للتجارة الخارجية وأصبحت تدريجيا واحدة من أكثر المجالات نشاطا في القرن الحادي والعشرين.⁽¹⁾

المطلب الثاني: الإطار المفاهيمي للتجارة الخارجية

تعدت تعاريف التجارة الخارجية التي يمكن ذكرها فيما يلي:

أولا: تعريف التجارة الخارجية

تعرف التجارة الخارجية بأنها فرع من فروع الاقتصاد بحيث تركز على دراسة المعاملات الاقتصادية والتبادلات التجارية بين الدولة والعالم الخارجي لتلبية احتياجات الناس في مختلف المجالات،

⁽¹⁾Zhang, Y ,*op.cit*, p 210

لأنه لا يستطيع تلبية جميع الاحتياجات، وبالتالي تكون التبادلات واردات أو صادرات تتضمن سلعة أو خدمة يتم إجراؤها بين بلدين مختلفين على الأقل، تمكن كل دولة من أن تستفيد من مزايا الدول الأخرى⁽¹⁾ كما تعرف التجارة الخارجية هي مجموعة معقدة من تلك العلاقات التي تربط مجتمعا ما بالمجتمعات الأجنبية، وتظهر العلاقات وتتطور كنتيجة لتبادل هادف للسلع التي ينتجها المجتمع في ظل ظروف الإنتاج المميزة لذلك المجتمع مقابل السلع التي تنتجها المجتمعات الأجنبية في ظل الظروف المميزة لهم⁽²⁾

ويعرفها آخرون بأن التجارة الخارجية هي أهم شكل من أشكال العلاقات الاقتصادية⁽³⁾، بحيث يتم تبادل السلع والخدمات من خلال آليات الاستيراد والتصدير.⁽⁴⁾

بالموازاة، تعد التجارة الخارجية أداة لتعزيز التبادل التجاري وانسجام المصالح بين الأمم⁽⁵⁾، مما ساهمت في تطور ونمو الاقتصاد العالمي، كما يجدر الإشارة الى أن تعيق التوترات وبؤر التوتر والأحداث العالمية إلى حد كبير في التجارة والاستثمار وسلسلة التوريد ولوجستيات النقل.⁽⁶⁾

كما تعتبر التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري للسلع والخدمات بين عدة دول ذات عوامل إنتاج مختلفة، بهدف تحقيق المنفعة المتبادلة لجميع الأطراف المشاركة في التبادل.⁽⁷⁾ علاوة على ذلك، تعتبر التجارة الخارجية على أن التبادل الدولي هو نتيجة لظروف صانعي القرار (المؤسسات والبلدان والأفراد)، وبشكل متزايد، من أنشطة وديناميكية الشركات متعددة الجنسيات.⁽⁸⁾

(1) موسى سعيد وآخرون، (2001)، *التجارة الخارجية*، ط1، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، ص ص 13-16.

(2) Długosz, S., & Litwinski, W., (1977), *The Evolution of Foreign Trade*, Soviet and Eastern European Foreign Trade, 13(1), p 38

(3) Brad McDonald, *International Trade: Commerce Among Nations: Nations are almost always better off when they buy and sell from one another*, available at <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/Series/Back-to-Basics/Trade>, (last visited 27/09/2023)

(4) حسام على داوود وآخرون، (2002)، *اقتصاديات التجارة الخارجية*، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، ص 13

(5) Łukasz Gołota, (2016), *Teoria handlu międzynarodowego Johna Stuarta Milla*, Stosunki Międzynarodowe – International Relations nr 2 (t. 52), p106

(6) Whitten, G., Dai, X., Fan, S. et al, (2020), *Do political relations affect international trade? Evidence from China's twelve trading partners*. J. shipp. trd. 5, 21, p 2, <https://doi.org/10.1186/s41072-020-00076-w>

(7) حمدي عبد العظيم، (1996)، *اقتصاديات التجارة الدولية*، مكتبة زهراء الشرق، مصر، ص 13

(8) Sandretto René (1993), *Lecommerce internationale*, 3e éd, Coll Coursus, Economics, france: Armand Colin, p 191

وحسب البنك الدولي، فإن التجارة الخارجية هي محرك للنمو: فهي تخلق فرص العمل، وتحد من الفقر، وتوسع الآفاق الاقتصادية، كما تساعد مجموعة البنك الدولي البلدان المتعاملة معها على تحسين إمكانية الوصول إلى أسواق البلدان وزيادة مشاركتها في الاقتصاد العالمي.⁽¹⁾

علاوة على ذلك، التجارة الخارجية هي معاملة اقتصادية تتم بين الدول⁽²⁾، حيث يتم تداول السلع الاستهلاكية (أجهزة التلفزيون والملابس والسلع الرأسمالية والآلات والمواد الخام والمواد الغذائية) من جهة وغيرها من معاملات أخرى (خدمات السفر، براءات الاختراع) من جهة أخرى، كما تلعب الأنظمة المصرفية الخاصة والبنوك المركزية في الدول التجارية دورا مهما في تسهيل معاملات التجارة الخارجية من خلال المدفوعات المالية الدولية، وتميل هذه المعاملات، بالإضافة إلى السياسات الاقتصادية الأخرى، إلى رفع مستويات المعيشة في البلاد.⁽³⁾

يمكن تعريف شامل للتجارة الخارجية على النحو التالي: تبادل أو تجارة السلع والخدمات بين الدول المختلفة، سواء بين الأفراد أو الحكومات، كما هو أحد فروع التجارة التي تم بين الدول، بين الدولة المصدرة (الدولة البائعة) والدولة المستوردة (الدولة المشترية)، بحيث تساهم في توسيع القدرة الاقتصادية للدولة من خلال إتاحة الفرصة لفتح أسواق جديدة ونقل كافة العناصر التكنولوجية المستخدمة في الإنتاج من البلدان ذات العائد المرتفع إلى البلدان ذات العائد المنخفض. لذلك، تعتبر التجارة الخارجية مصدرا اقتصاديا مهما لأي دولة.

ثانيا: أسباب قيام التجارة الخارجية

تشكلت العلاقات الاقتصادية الدولية نتيجة لتبادل السلع والخدمات التي تبلورت على أساس التجارة الخارجية، بحث الاقتصاديون في أسباب قيام التجارة الخارجية التي يمكن حصرها فيما يلي:

➤ بسبب التوزيع غير المتكافئ للموارد التي تشكل عوامل الإنتاج، تؤدي الاختلافات بين الدول إلى اختلافات في قدرتها على إنتاج السلع والخدمات، مما يؤثر على إنتاج الاقتصاد، بحيث يمكن

⁽¹⁾ The world Bank, Last Updated (Apr 04, 2022), *trade overview*, available at , <https://www.banquemoniale.org/fr/topic/trade/overview>, (last visited 15/05/2022).

⁽²⁾Goicoechea. J, (2017), *Foreign trade of capital goods in the United States: A persistent deterioration*, Revista de economía mundial, (47). P 141

⁽³⁾Allais, Maurice, Wonnacott, Paul , Balassa, Bela , Bertrand, Trent J. and Robinson, Romney, (2020), *international trade*, Encyclopedia Britannica, available at <https://www.britannica.com/topic/international-trade>, (last visited 19/05/2022)

- الحصول على المنتجات عن طريق استيرادها معتمدة على صادرات المنتجات الفائزة من الدول الأخرى ؛ لذلك، تساعد التجارة الخارجية كل دولة على استخدام مواردها بكفاءة؛
- التعاون الاقتصادي الدولي عزز من وجود تجارة بين الدول، خاصة في ظل الظروف الاقتصادية الخاصة (أزمات مالية، أزمات اقتصادية)؛
- هناك اختلافات في المستوى الفني المستخدم في الإنتاج بين الدول المختلفة مما يؤدي إلى اختلافات في الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية؛
- التخصص الدولي في إنتاج السلع التي يتمتعون فيها بميزة نسبية واستبدالها بسلع أخرى منتجة في بلدان أخرى تتمتع فيها هذه البلدان بميزة في إنتاجها، ويؤدي هذا التخصص إلى انخفاض التكاليف نتيجة وفورات الحجم؛
- نشأت التجارة الخارجية نتيجة تعدد الميول وأذواق المستهلكين الغير متجانسة، لأن الثقافات المختلفة لها رغبات واحتياجات مختلفة، فرضت تنوع نطاق المنتجات للاستفادة من هذه الاختلافات في التفضيل لمواصفات السلع حيث أنهم يسعون للحصول على منتجات عالية الجودة في كل دولة يعيشون فيها لتحقيق أقصى استفادة منها، لذا فإنها تسعى لتلبية جميع هذه الميول وإرضاء الجميع.(1)

ثالثا: تصنيفات التجارة الخارجية

يتعدد تصنيف التجارة الخارجية من خلال تنوع المبادئ والأساليب والمعايير التي يستند إليها التصنيف. بشكل عام، يتم تصنيف التجارة الخارجية في شكل استيراد أو تصدير للسلع والخدمات أو إعادة تصدير، والتباين الوحيد هو النطاق والمنهج الذي يتم فيها تطبيق التداولات المختلفة، وفيما يلي شرح مبسط عن كل تصنيف من تصنيفات التجارة الخارجية:

1.3 الواردات

وهي الواردات التي تمثل السلع والخدمات المنتجة في العالم الخارجي والمستهلكة محليا، وقد تؤدي زيادة الواردات إلى انخفاض الطلب على السلع والخدمات المحلية.(2) كما تمثل السلع والخدمات

(1) حسام على داوود وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص ص16-17

(2) عمر صخري،(1990)، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص132

المنتجة في الخارج والمستوردة للاستهلاك أو الاستخدام في الاقتصاد الوطني، بحيث تؤدي زيادة الواردات إلى انخفاض الطلب على السلع والخدمات، ولذلك يتم طرحه من الناتج الوطني الإجمالي ويمثل المنتجات المنتجة داخل أراضي الدولة.⁽¹⁾

2.3 التصدير

يعبر عن قدرة الدولة ومؤسساتها على تحقيق تدفق السلع والخدمات، نقل التكنولوجيا، رؤوس الأموال والأشخاص إلى البلدان الأخرى والأسواق العالمية، بهدف تحقيق الربح، القيمة المضافة والتوسع والنمو وتوفير فرص العمل واكتساب تكنولوجيا جديدة،... إلخ.⁽²⁾

وفي تعريف آخر، يشير التصدير إلى عملية تحويل للسلع والخدمات بصفة نهائية من قبل الأعوان المقيمين في القطر الاقتصادي إلى أعوان غير مقيمين وهو الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في اقتحام الأسواق الأجنبية.⁽³⁾

3.3 إعادة التصدير

هي السلع المعادة للتصدير بعبارة أخرى، السلع الأجنبية المصدرة إلى الدولة نفسها التي استوردت منها أساسا، بحيث تأتي من منطقة التداول الحر، إلى مناطق التصنيع الداخلي أو المناطق الصناعية الحرة ثم رأسا إلى باقي العالم، ومن مناطق التخزين الجمركية أو مناطق التجارة الحرة إلى باقي العالم.⁽⁴⁾

المطلب الثالث: الأهمية النسبية للتجارة الخارجية وخصائصها

يمكن تحديد أهمية التجارة الخارجية وخصائصها كالتالي:

(1) عمر صخري، (2005)، *التحليل الاقتصادي الكلي*، ط 5، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 131-132.

(2) فريد النجار، (2007)، *التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية*، الدار الجامعية، مصر، ص 15

(3) فرحات غول، (2008)، *التسويق الدولي (مفاهيم و أسس النجاح في الأسواق العالمية)*، دار الخلدونية، الجزائر، ص 190

(4) لاسكوا - الترجمة الصادرة عن الأمم المتحدة (1998 ج)، *إحصاءات التجارة الدولية للبضائع - المفاهيم والتعاريف*.

شعبة الإحصاء، السلسلة و رقم 2، التنقيح 2، الفقرة 78

أولاً: أهمية التجارة الخارجية

أصبحت للتجارة الخارجية أهمية متزايدة نظراً لدورها البارز في الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، فقد أولتها حكومات الدول التي سعت إلى تطويرها أهمية كبيرة، نظراً للتأثير على أسواق الأعمال المحلية والعالمية، وتتمثل أهمية التجارة الخارجية فيما يلي:

- أدت إلى ظهور مفهوم العولمة والانفتاح المتبادل بين مختلف الدول دون تمييز وتفرقة، وهو ما له دور أساسي في نشوء الاقتصاد العالمي؛
- تعمل على رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية للدول المصدرة حيث تقوم بتزويد الدول المستوردة بأهم السلع والخدمات لتلبية كافة احتياجاتها ومتطلباتها؛
- المساهمة في تعزيز وجود اقتصاد عالمي يتأثر بالطلب والعرض والأسعار العالمية؛
- التجارة الخارجية هي توفير المنتجات المتنوعة التي لا يمكن إنتاجها بنفسها، بسبب ارتفاع تكلفتها أو عدم توفر عوامل الإنتاج المناسبة لها؛
- تدعم التجارة الخارجية القدرات التسويقية للاقتصاديات من خلال خلق العديد من الأسواق الجديدة لمنتجات الدول الأخرى المتنوعة؛
- تعمل التجارة الخارجية على زيادة حركة رؤوس الأموال؛
- تعزز التجارة الخارجية في قدرة الدولة على الحصول من العملات للتمويل والاستثمار؛⁽¹⁾
- تمكن التجارة الخارجية من تحسين مستويات المعيشة من خلال وجود مجموعة أكبر من السلع وتقليل مستويات الفقر، وتوفير فرص العمل؛⁽²⁾
- تعتبر التجارة الخارجية أداة جيدة لإقامة علاقات ودية، وإزالة الحواجز للتقرب وربط الدول لتعزيز العلاقات الدولية، وبالتالي تعزيز التبادل الثقافي والاستفادة من التجارب الاقتصادية والتطور التكنولوجي؛⁽³⁾

(1) إيمان عطية ناصف وهشام محمد عمارة، (2017) *مبادئ الاقتصاد الدولي*، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 25

(2) Tejvan Pettinger, (2021), *The importance of international trade*, available at <https://www.economicshelp.org/blog/58802/trade/the-importance-of-international-trade/>, (last visitd 20/05/2022)

(3) أرعد حسن الصرن، (2000)، *أساسيات التجارة الدولية المعاصرة*، دار الرضا للنشر، الجزء الأول، مصر، ص 58

- يتم إدراجها كأحد المؤشرات المهمة لقياس القدرة التنافسية لدولة ما، ويعتبر مؤشرا لقياس القدرة الإنتاجية للدولة وقدرتها التنافسية في السوق العالمية، لأن هذا المؤشر يرتبط بالقدرة الإنتاجية الحالية، وقدرة الدولة للتصدير ومستوى الدخل وكذلك القدرة على الاستيراد وانعكاس كل ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية؛⁽¹⁾
- نظرا لمبدأ التخصص الدولي الذي تقوم عليه فإنه يساعد على الحصول على المزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة؛⁽²⁾
- من خلال ما سبق يمكن الاستنتاج، بأن أهمية التجارة الخارجية تختلف باختلاف مستوى التنمية الاقتصادية للبلد وتوافر عوامل الإنتاج، لكن يمكنهم تحسين مستوى رفاهية سكانها من خلال الحصول على سلع أكثر مما ينتجه.

ثانيا: الخصائص الرئيسية للتجارة الخارجية

- يثير موضوع التجارة الخارجية اهتمام الباحثين والأكاديميين، حيث انصبت الدراسات والتحليلات الميدانية بتسليط الضوء عليها كونها تتميز بالخصائص التالية:
- تحدث التجارة الخارجية بشكل رئيسي بسبب التخصص الجغرافي الذي يسمح للدول بالتخصص في إنتاج السلع والخدمات التي تتمتع بمزايا معينة من أجل تعزيز التبادلات التجارية التي تعاني من أوجه قصور معينة؛
- تختلف عملات الدول المستوردة والمصدرة، لذلك، من الضروري إيجاد عملة مقبولة للطرفين، بفضل التجارة الخارجية، يمكن لكل دولة الحصول على عملات مختلفة تسمح لها في الوقت نفسه بتنفيذ مشاريع مختلفة في بلدها؛
- تضبط معاملات التجارة الخارجية قواعد ولوائح وإجراءات معقدة للغاية، لدرجة يتم المساعدة من خلال وسطاء لتقديم خدماتهم من أجل ربح أسواق جديدة أو حصص أكبر في السوق؛⁽³⁾

(1) رشاد العصار وآخرون،(2000)، *التجارة الخارجية*، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، ص 16

(2) عبد المطلب عبد الحميد، (2000)، *النظرية الاقتصادية*، الدار الجامعية للطباعة والنشر، مصر، ص 373

(3)Soumya singh,(2022), *What are the Characteristics of International Trade?*,available at,<https://www.preservearticles.com/education/what-are-the-characteristics-of-international-trade/21484> ,(last visited 22/05/2022)

- تنطوي مخاطر على التجارة الخارجية، حيث يتم نقل السلع إلى مسافات طويلة أكثر من 90% من التجارة بحرا، وبالتالي زيادة الخطر؛
- في كل بلد، تسيطر الحكومة على التجارة الخارجية (الواردات، الصادرات) من أجل المصلحة الوطنية والتي قد تؤثر على العلاقات التجارية بين البلدان؛
- تسعى كل دولة إلى تصدير واستيراد السلع والخدمات الأكثر ربحية وفقا لاحتياجاتها الخاصة، ووفق هذا تنقسم الدول إلى متطورة ومتخلفة ودول فقيرة، تستورد الدول المتقدمة مواد خام لتصنيع منتجاتها الخاصة؛ بينما تقوم بتصدير التكنولوجيا والسلع المصنعة، وتميل البلدان الفقيرة إلى البقاء في الخارج وعدم المشاركة في التدفقات التجارية في حين توجد أوجه تكامل بين العديد من البلدان.

ثالثا:العوامل المؤثرة في الاتجاه العام للتجارة الخارجية

تتفاوت العوامل في أهميتها بتفاوت الظروف وهي كالتالي:

- تتطلب التجارة الخارجية معرفة جيدة بما يجري في الأسواق المختلفة، وبما أنه لا يمكن معرفة حالة السوق الدولية بشكل كامل، فلا شك أن العوامل السياسية تلعب دورا مهما في تحديد الآفاق المفتوحة للدول (مستعمرات، محميات دول)؛
- الشركات متعددة الجنسيات هي نتاج قوة احتكار القلة؛
- يؤثر حجم الدولة، أو المساحة الجغرافية التي تحتلها، على تجارتها الخارجية من خلال التأثير على درجة تكامل الموارد الطبيعية للبلاد، بالإضافة إلى المزايا التي يوفرها نطاق الإنتاج الكبير؛
- التغييرات في الميزة النسبية، نظرا لأن العوامل التي تؤثر على الاتجاهات في التخصص الدولي لا تظل ثابتة بمرور الوقت، يتغير هيكل التخصص الدولي حيث تتغير العوامل التي تتداخل مع تكوينه (الأذواق المتغيرة). كما لا يمكن تجاهل التغييرات التي تحدث في عملية الإنتاج في بلد واحد، ناهيك عن عدة بلدان، اعتمادا على تقدم البحث العلمي والتقدم في طرق نشر المعرفة؛⁽¹⁾

(1) جميل محمد خالد، (2014)، *أساسيات الاقتصاد الدولي*، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الأردن، ص ص 220-221

➤ تكاليف التجارة والنقل: تؤثر تكاليف النقل على تدفق واتجاه التجارة الخارجية، حيث إذا كانت تكاليف النقل كبيرة لدرجة تتجاوز فرق السعر قبل التجارة، فسوف تعيق التبادلات التجارية الدولية (الداخلية والخارجية).⁽¹⁾

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

لعبت التجارة الخارجية دورا مهما لعدة قرون في تغيير التركيب الهيكلي لاقتصاديات البلدان المختلفة، مع تطور الحياة الاقتصادية أخذ موضوع التجارة الدولية مكانة بارزة في الفكر الاقتصادي، حيث ظهرت عدة مساهمات فكرية تحاول الإجابة عن مسببات التجارة وهي كالتالي:

المطلب الأول: التجارة الخارجية في الفكر الكلاسيكي

في بداية القرن التاسع عشر، هيمنت النظرية الكلاسيكية على الفكر التجاري، ومع التقدم الاقتصادي الذي أحدثته الثورة الصناعية، أصبحت مشكلة تلك الفترة، إيجاد قنوات توزيع للمنتجات، لتؤكداهما نظريتهما كضرورة اقتصادية تفرضها المصالح المشتركة من خلال تقسيم الدولي للعمل والتبادل الدولي

دعا الرواد الكلاسيكيون إلى الحرية الاقتصادية في المجال التجاري (الخارجي والداخلي)، وقواعد المنافسة الكاملة، والتخصص في إنتاج سلعة معينة أو عدة سلع، وتقسيم العمل بين الدول على أساس الميزة النسبية، والتي من شأنها أن تؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي الوطني. يعتمد تحليل النظرية على افتراضات أهمها:

- ✓ هناك دولتان فقط في العالم؛
- ✓ يتكون الإنتاج من سلعتين فقط ؛
- ✓ لا يمكن لعوامل الإنتاج أن تنتقل بين الدول، مما يؤدي إلى اختلافات تكلفة إنتاج البضائع؛
- ✓ لا تتأثر موارد الدولة بالبورصة، لأنها تعمل بكامل طاقتها؛
- ✓ تعتمد قيمة التبادل على حجم العمل المنفق (نظرية قيمة العمل)؛⁽²⁾

⁽¹⁾ جميل محمد خالد ، مرجع سبق ذكره، ص 221

⁽²⁾ عبد الكريم كاكي، (2013)، الاستثمار الأجنبي المباشر التنافسية الدولية، ط 1، مكتبة حسين العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، ص 52.

✓ تخضع تكاليف الإنتاج لقانون التكاليف الثابتة؛

✓ لا توجد رسوم تحويل دولية.⁽¹⁾

يعتمد تحليل النظرية الكلاسيكية للتجارة الخارجية على أهم الفرضيات التالية:

✓ العمل هو العامل الوحيد للإنتاج، وقيمة السلعة تتناسب مع حجم اليد العاملة المطلوبة لإنتاجها؛

✓ جميع وحدات العمل متجانسة، أي أن جميع العمال متساوون في الكفاءة؛

✓ نظرا لوجود عامل إنتاج واحد فقط، يتم إنتاج السلعة بتكلفة ثابتة؛

✓ في حالة التكلفة الثابتة، يتم تحديد السعر حسب العرض، ولا يؤثر تغيير الطلب على السعر؛

✓ يمكن أن تنتقل عوامل الإنتاج بالكامل داخل البلد، ولكن ليس بين البلدان؛

✓ الحرية التجارية، لا تتدخل الدولة في التجارة؛

✓ لا توجد تكاليف شحن ونقل؛

✓ توجد منافسة كاملة في أسواق السلع والعوامل على حد سواء؛

✓ تستند النظرية إلى نموذج سلعة الدولتين؛

✓ لدى البلدين معيار عملة مشترك، ونظرية كمية النقود صحيحة.⁽²⁾

تتعامل النظريات الكلاسيكية للتجارة الخارجية مع ثلاث قضايا:⁽³⁾

✓ شرط التجارة الخارجية، أي تحت أي شروط تكون التجارة بين البلدين ممكنة؟

✓ تحديد اتجاه التجارة، ما هي السلع التي تصدرها وتستوردها؟

✓ تحديد شروط التجارة، أي ما هو معدل تبادل السلع في التجارة الخارجية؟

تتكون المدرسة الكلاسيكية من عدة نظريات لشرح وتحليل وحل مشاكل التجارة الخارجية، أهمها:

نظرية آدم سميث للتكلفة المطلقة، نظرية ديفيد ريكاردو للتكلفة النسبية، ونظرية جون ستيوارت ميل للقيم

الدولية، كل منها على النحو التالي:

(1) عبد الكريم كافي، مرجع سبق ذكره، ص 52.

(2) مجدي محمود شهاب، (2007)، *الاقتصاد الدولي المعاصر*، دار الجامعة الجديدة، مصر، ص ص 27-28

(3) P.Choudhary (2015), *Classical Theory of International Trade: Need, Problems, Assumptions & Summary*, available at <https://www.microeconomicsnotes.com/international-trade/theory-of-international-trade/classical-theory-of-international-trade-need-problems-assumptions-summary/16250>, (last visited 12/05/2022)

أولاً: نظرية القيمة المطلقة (لأدم سميت Adam Smith)

قال Adam Smith في كتابه ثروة الأمم إن مصدر الثروة هو الإنتاج الذي يلبي احتياجات الإنسان، وهو مقياس القوة الوطنية، وانتقد التجار فيما يتعلق بطبيعة الثروة وكل ما يعيق تقسيم العمل سواء كان ضمن إطار الدولة الواحدة أو ما بين مختلف الدول.

يعتمد تحليل Adam Smith للتجارة الخارجية على الفروق المطلقة في التكاليف، ويتم تفسير الاختلافات في تكاليف إنتاج السلع المتداولة من قبل بلدان مختلفة في العالم. كما أكد Adam Smith على أن حرية التجارة تؤدي إلى التقسيم الدولي للعمل، بحيث يمكن لكل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع، وأن ظروفها الطبيعية مثل المناخ والموارد الطبيعية واليد العاملة والمعدات الرأسمالية والقرب من الأسواق تمنحها مزايا مطلقة في الإنتاج وتبادل فائض الإنتاج: فائض هذه السلع يفوق الطلب على السلع التي تتمتع بها الدول الأخرى بنفس الميزة المطلقة في إنتاج هذه السلع، لذلك فإن التجارة الخارجية (السوق) هي امتداد للتجارة الداخلية (السوق) مما أعطى فرص لتقسيمات عمل جديدة (1)

كما هو موضح في الجدول أدناه، هناك دولتان (الولايات المتحدة الأمريكية، البرازيل)، يمكن لكل منهما إنتاج سلعتين فقط (القمح، البن)، بافتراض أن إنتاجية هكتار واحد في كل بلد على النحو التالي:

الجدول رقم (01): إنتاجية الهكتار في الولايات المتحدة الأمريكية والبرازيل

الوحدة: الطن

الدولة	القمح	البن
الولايات المتحدة الأمريكية	4	1
البرازيل	2	3

المصدر: محمد أحمد السريتي، (2011)، *اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق*، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، ص32

كما يتضح من الجدول أعلاه، تتمتع الولايات المتحدة بميزة مطلقة في إنتاج القمح لأن محصولها للهكتار أكبر من إنتاج البرازيل، بينما تتمتع البرازيل بميزة مطلقة في إنتاج البن لأن محصولها للهكتار أكبر من الولايات المتحدة الأمريكية.

(1) Myint, H. (1977), *Adam Smith's Theory of International Trade in the Perspective of Economic Development*, *Economica*, 44(175), 231–248, pp 232-233

يرجع التبادل التجاري بينهما إلى اختلاف المزايا المطلقة بينهما، حيث تختص "الولايات المتحدة الأمريكية" في إنتاج وتصدير القمح، بينما تتخصص البرازيل في إنتاج وتصدير البن، وبالتالي تتحقق الميزة المطلقة، إذا كان بإمكان دولة ما إنتاج سلعة معينة بتكلفة أقل من الدولة الأخرى.

علاوة على ذلك، أوضح Adam Smith أن حرية التجارة تمنح البلد الاستفادة من مزايا تقسيم العمل لأنها توسع حجم السوق، من خلال فتح أسواق ومنافذ لأي جزء من الإنتاج، يؤدي إلى زيادة الإنتاجية يتيح للطرفين المتبادلين منافع أكبر في زيادة السلع والخدمات واتساع نطاق السوق، فالتبادل الدولي يزيد من تقسيم الدولي للعمل وبالتالي زيادة في الناتج الكلي الذي بدوره يزيد في قدرة الدولة على ما تملكه من رأس المال وبالتالي الزيادة في الطاقة الإنتاجية للدولة.⁽¹⁾

مما سبق، يمكن القول من خلال النظرية المطلقة أنها تعتمد على فرق التكلفة المطلق بين دولة وأخرى حيث يوجد فائض في الإنتاج، ويكون الطلب أقل على الثاني في بلد العمل الأول، وتأتي بدلا منه سلعا ومنتجات أخرى لتلبية الاحتياجات، بالإضافة إلى التقسيم الدولي للعمل، تتخصص البلدان في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة مطلقة في الإنتاج، أي أن تكلفتها المطلقة أقل من تكلفة البلدان الأخرى.

انتقادات نظرية الميزة المطلقة هي كما يلي:

- يد وتتحصر التبادلات بين البلدين فقط، في حين أن القضايا أكثر تعقيدا؛
- تنطبق نظرية التكلفة المطلقة على التي تتمتع بالميزة المطلقة في إنتاج منتجات ما، ولكن في بعض الحالات قد تكون هناك مواقف لا تتمتع فيها بعض البلدان بميزة مطلقة في إنتاج سلعة ما، أي أن إنتاجيتها ضعيفة بالنسبة للإنتاج، يجدون أنفسهم أمام استيراد استهلاك كل من السلع الضرورية، مما يحقق منافع اقتصادية للدول المصدرة وتحرم الدول المستوردة من هذه الميزة؛
- أن نظرية آدم سميت بالتجارة الخارجية امتداد للتجارة الداخلية، في الواقع، كان هناك فرق واختلاف أساسي بين الاثنين.⁽²⁾

وجهت هذه الانتقادات إلى نظرية Adam Smith للتجارة الخارجية حتى توصل المفكر الاقتصادي "David Ricardo" إلى نظريته في التجارة الدولية، بناء على فكرة الميزة النسبية في إنتاج السلع

⁽¹⁾Myint, H, *op.cit*, p 234

⁽²⁾ فوزري عبد الرزاق، (2016)، *استراتيجيات التجارة الخارجية*، ط1، زمزم ناشرون وموزعون، الأردن، ص 30

والتخصص، مجيباً على بعض أوجه القصور. لذلك، فإن نظرية التكلفة النسبية لـ David Ricardo هي امتداد لنظرية التكلفة المطلقة لـ Adam Smith.

ثانياً: نظرية الميزة النسبية (ديفيد ريكاردو David Ricardo)

واصل الاقتصادي البريطاني ديفيد ريكاردو عمل Adam Smith، بتقديم نظريته المشهورة لشرح الأساس الذي تقوم عليه التجارة الخارجية بين البلدان في حالة تعدد السلع والخدمات، على أساس اختلاف التكاليف والميزات النسبية⁽¹⁾، تستند جوهر هذه النظرية على الفرضيات التالية:⁽²⁾

✓ وجود دولتين وسلعتين في التبادل التجاري

✓ يتم قياس تكاليف الإنتاج على أساس حرية انتقال العمل؛

✓ وجود تجارة حرة مع منافسة تامة في الأسواق؛

✓ تجانس عنصر العمل؛

✓ حرية تنقل عناصر الإنتاج داخل الدولة؛

✓ عدم قدرتها على التنقل بين الدول؛

اقترح David Ricardo يجب أن يتخصص كل بلد في إنتاج تلك السلع التي تكون فيها الميزة النسبية أكبر، نظريته بوجود دولتين، إنجلترا والبرتغال، وسلعتين، النبيذ والمنسوجات. يمكن تفسير ذلك في الجدول الموالي:⁽³⁾

الجدول رقم (02): إنتاجية الهكتار فيالبرتغال وإنجلترا

الدولة	الخمور	المنسوجات
البرتغال	80	90
إنجلترا	120	100

المصدر: محمود يونس، علي عبد الوهاب نجا، أسامة احمد الفيل، (2015)، *التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية*، دار التعليم الجامعي، ص 36

(1) حسام أحمد توفيق، (1988)، *التجارة الخارجية (دراسة تطبيقية)*، دار النهضة العربية، مصر، ص 13

(2) علي عبد الفتاح أبو شرار، (2007)، *الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات*، ط2، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الأردن،

ص 36-37

(3) Dimand, R.W, (2000), *Ricardo And International Trade Theory*, History of Economic Ideas, 8(3), pp 8-9

يوضح الجدول أعلاه أن إنتاج كمية معينة من النبيذ يتطلب عمالة 120 عاملا في إنجلترا و 80 عاملا في البرتغال لمدة عام واحد، وإنتاج كمية معينة من القماش يتطلب 100 عاملا في إنجلترا و 90 عاملا في البرتغال لمدة عام واحد.

كما تتمتع البرتغال بتكاليف اليد العاملة أقل من إنجلترا في كل من القماش والنبيذ، ولكنها تتمتع بميزة نسبية أكبر في النبيذ. تبلغ تكلفة الملابس 9:10، وتبلغ تكلفة النبيذ 8:12. وبالتالي، فإن تكلفة اليد العاملة في القماش في إنجلترا تبلغ حوالي 1.1 ضعف تكلفة اليد العاملة في البرتغال، لكن تكلفة العمالة للنبيذ تبلغ 1.5 ضعف تكلفة العمالة في البرتغال.

أظهر David Ricardo أنه إذا تخصصت إنجلترا في المنسوجات وتخصصت البرتغال في النبيذ، وبعد التخصص استبدلت وحدة من النبيذ بوحدة من القماش، فسيستفيد كلا البلدين. ستحصل إنجلترا على 20 ساعة لأن إنتاج القماش يستغرق 100 ساعة و 120 ساعة لإنتاج النبيذ. كانت البرتغال أكثر كفاءة في إنتاج كلتا السلعتين، لكن David Ricardo جادل بأن كلا البلدين يمكن أن يستفيدا إذا تخصصا في المجالات التي كانت فيها نقاط قوتها عالية نسبيا لكي يتم تداولهما.⁽¹⁾

ستستفيد البرتغال أيضا من هذا، حيث يمكنها تداول وحدة من النبيذ، والتي تستغرق 80 ساعة لإنتاجها، ويمكنها الحصول على وحدة من المنسوجات، والتي قد تستغرق 90 ساعة لإنتاجها. لذلك، تكتسب البرتغال 10 ساعات. لذلك، سيكون هناك مكاسب محتملة في التجارة على الرغم من أن البرتغال لديها ميزة مطلقة في كل منتج (عدد أقل من عوامل الإنتاج لكل وحدة)، يمكن للبرتغال إنتاج المزيد من كل منتج إذا ركزت إنجلترا بالكامل على المنسوجات والبرتغال على النبيذ.⁽²⁾

تشير النظرية إلى أن المتغير الرئيسي الذي يفسر التبادل الدولي هو الميزة النسبية من خلال فرق تكلفة الإنتاج، وفي هذه الحالة يكون التخصص القائم على ميزة التكلفة النسبية واضحا، ويمكن الحصول على سلع أقل سعرا نسبيا من خلال التبادل⁽³⁾

(1) محمود يونس وآخرون، (2015)، *التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية*، دار التعليم الجامعي، مصر، ص 36-37

(2) محمود يونس، علي عبد الوهاب نجا، أسامة احمد الفيل، *مرجع سبق نكره*، ص 38

(3) Giancarlo Gandolfo, Federico Trionfetti, (2014), *International Trade Theory and Policy*, second edition, Springer, pp11-13

بهذه الطريقة، تحل نظرية التكاليف النسبية بعض أوجه القصور التي لم تجد نظرية التكلفة المطلقة ل Adam Smith إجابة لها، لذلك فهي تعتبر امتداداً لنظرية التكلفة المطلقة⁽¹⁾

تم انتقاد David Ricardo للتكاليف النسبية على النحو التالي:

- ✓ ركزت نظرية التكاليف النسبية على العرض بدلاً من الطلب؛
- ✓ نظرية التكاليف النسبية ثابتة ذات طابع ساكن، بينما التجارة الخارجية تصبح ذات طابع ديناميكية؛

✓ تجاهل تأثير الأذواق المختلفة على تحديد الطلب على السلع المختلفة؛⁽²⁾

✓ لم توضح أسباب الاختلاف في التكاليف النسبية من دولة إلى أخرى.⁽³⁾

ثالثاً: نظرية القيم الدولية (لجون ستيوارت ميل John Stuart Mill)

كان John Stuart Mill، في كتابه 1848 مبادئ الاقتصاد السياسي، مهتماً بجوانب الطلب على التجارة الخارجية التي أهملها تحليل David Ricardo، ولا سيما معدل التبادل الدولي الذي استندت إليه التبادلات الدولية للسلع الأساسية. في رأيه، ستقع هذه النسبة ضمن الحدود التي تحددها التكاليف النسبية في البلدين، يجدر الإشارة إلى أن قانون القيم الدولية ليس سوى امتداد للقانون العام للقيمة أي لقانون العرض والطلب، وأنه ثبت أنه كلما زاد الفرق بين معدل التبادل الداخلي (المحلي) ومعدل التبادل الدولي، كلما زادت مكاسب الدولة من التبادل الدولي⁽⁴⁾

علاوة على ذلك، تحاول نظرية القيم الدولية أن تفعل ما فشلت نظرية David Ricardo في القيام به في تحديد معدل التبادل الدولي، كما يعتمد مفهوم David Ricardo للتكاليف النسبية على تحديد كميات الإنتاج لتسليط الضوء على الاختلافات في تكاليف الإنتاج، مما ميز John Stuart Mill بين حالات التبادل الداخلي وحالات التبادل الدولي، وأضاف عامل الطلب إلى نظرية النفقات النسبية لتحديد مستوى

(1) مروان عبد المالك ذنون، (2000)، *اقتصاديات التجارة الخارجية*، شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، ص 58

(2) ابن حركو غنية، (2019)، *نظريات التجارة الدولية*، مطبوعة موجهة لطلبة السنة الثالثة، تخصص اقتصاد دولي، جامعة عبد الحميد مهري، الجزائر، ص 35

(3) حسام أحمد توفيق، (1988)، *التجارة الخارجية (دراسة تطبيقية)*، دار النهضة العربية، مصر، ص 14

(4) مروان عبد المالك ذنون، *مرجع سبق نكره*، ص 59

معدل التبادل للتجارة الخارجية ليحقق التوازن، أي معدل التبادل الذي يوازن قيمة صادرات كل دولة وقيمة وارداتها لأنها تحاول تحديد قيمة السلع المتبادلة دولياً وتوزيع المكاسب من التخصص والتجارة الخارجية⁽¹⁾ علاوة على ذلك، تعتمد القيمة التي تتبادل بها دولة ما منتجاتها مع الدول الأجنبية على أمرين:

✓ حجم وتوسع الطلب على ثنائياتها مقارنة بطلبها على سلعها؛

✓ رأس المال الذي يتطلب الإنتاج المحلي واستهلاك الأفراد، ويحلل ميل العرض والطلب في حدود تكاليف الإنتاج وعلى أساسها، يتم إنشاء سعر تبادل السلع نتيجة لنسبة العرض إلى الطلب، ويتم تشكيل السعر في السوق الدولية لتكاليف النسبية التي يتم عندها التبادل.⁽²⁾

وشدد John Stuart Mill على أهمية قوة طلب الدولة على السلع المنتجة في الدول الأخرى ومرونة هذا الطلب في تحديد معدل التبادل الدولي⁽³⁾

ووفقاً لـ John Stuart Mill، فكلما قل ما تدفعه الدولة للواردات، زاد الطلب على سلعها في الخارج، وتدفع أقل بكثير بسبب انخفاض الطلب على السلع المستوردة في السوق المحلية. لذلك، يتم إنشاء تحسين في السلع يؤدي إلى تحسين علاقة قيمة سلعها بالنسبة لنفس السلع للدول الأخرى، هذا ما يسمى اليوم القدرة التنافسية، ويمكن أن يكون أحد هذه التحسينات تخفيض تكلفة الإنتاج، فدرس John Stuart Mill آثار ذلك على علاقات التبادل وجعلها تعتمد على حجم التغيير في الطلب، المنتج أقل سعراً وأفضل، من ناحية أخرى، يعتمد الطلب على طبيعة السلعة وتفضيل المشتري خاصة وأن سعر سلعة واحدة قد انخفض إلى حد كبير، والسلعة المصدرة قد يكون مفيداً للدول المستوردة، كما هو الحال بالنسبة للبلد المنتج للسلعة⁽⁴⁾

مما سبق يمكن الاستنتاج أنه عند تحليل أسس ومبادئ النظريات الكلاسيكية في مجال التجارة الخارجية، حلل الاقتصاديون أن شروط التبادل في السوق الدولية يتم تحديدها وفقاً للطلب المتبادل، لذا فإن التخصص وقيام التجارة الخارجية أمران حاسمان لأطراف التبادل الدولي، وتساهم في رفع مستويات الإنتاج العالمي، كما تحدد إمكانيات التخصص والتبادل الدوليين.

⁽¹⁾ محمد عبد العزيز، (2000)، *الاقتصاد الدولي*، دار الجامعة المصرية، مصر، ص 23

⁽²⁾ Łukasz Gołota, (2016), *op. cit.*, p112

⁽³⁾ سامي عفيفي حاتم، (2005)، *الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية*، الدر المصرية اللبنانية، مصر، ص 141

⁽⁴⁾ Łukasz Gołota, *op. cit.* p113

كما بدأ بعض الاقتصاديين في انتقادها والتشكيك في صحتها ودقتها المنطقية، بسبب اعتمادها المطلق والنسبي على نظرية قيمة العمل كأساس لتحديد قيمة السلع، يجادلون بأن الاختلافات في التكلفة النسبية للسلع المتبادلة دولياً ترجع إلى الاختلافات في كمية العمل التي يتم إنفاقها على السلعة، وبالتالي تتجاهل بقية عوامل الإنتاج مثل الأرض، الرأس المال البشري، ورأس المال المادي، مما يجعل نظرية التكلفة النسبية بعيدة عن الواقعية، لأن الواقع يظهر أن الإنتاج يخضع لقانون الغلة المتناقصة (النفقة المتزايدة)، وبعض المشاريع الصناعية تخضع لقانون الغلة المتزايدة (أي التكاليف المتناقصة) حتى تصل طاقتها الإنتاجية إلى مستوى حجم الإنتاج المطلوب.

المطلب الثاني: المدرسة النيوكلاسيكية للتجارة الخارجية

تمثل مساهمات رواد المدرسة الكلاسيكية الجديدة المحاولة الرئيسية الأولى لشرح الاختلافات في الميزة النسبية، مما أدى إلى تحول في التنظير من ما اقترحه المدرسة إلى النظرية الكلاسيكية التي تحدد متى تقوم التجارة الخارجية ولكنها لا تفسر لماذا تقوم هذه التجارة، ومن هنا جاءت المساهمة في العناصر التالية:

أولاً: نظرية نسب عوامل الإنتاج لـ Heckscher-Ohlin

تعتبر نظرية نسب عوامل الإنتاج (وتعرف أيضاً باسم نظرية Heckscher-Ohlin، أو النظرية السويدية) امتداداً للنظرية التقليدية في التجارة الخارجية، فقد بدأت هذه النظرية من حيث انتهت النظرية الكلاسيكية. يرجع ظهور نظرية نسب عناصر الإنتاج في التجارة الخارجية إلى الاقتصاديين السويديين "Heckscher-Ohlin" في كتابه بعنوان "أثر التجارة الدولية على توزيع الدخل" الذي صدر سنة 1919، وإلى تلميذه "Bertil Ohlin" من خلاله قدم كتاب تحت عنوان "التجارة الإقليمية والتجارة الدولية" الصادر في 1933 تفسر التقسيم الدولي وأسباب اختلاف التكاليف النسبية⁽¹⁾

يسلط النموذج الضوء على الفوارق في وفرة عوامل الإنتاج عبر البلدان كسبب للتخصص الدولي والتجارة، بمعنى آخر، الاختلافات بين الدول ووفرة العوامل المختلفة التي تنتجها كل دولة.

تعتمد النظرية في تفسير التجارة الخارجية على مجموعة من الافتراضات، تتمثل فيما يلي:

✓ وجود دولتين وسلعتين وعنصري إنتاج المتمثلة في العمل ورأس المال؛

(1) سامي عفيفيحاتم، (1993)، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، ط 2، مصر، ص 138

- ✓ استخدام الدولتين لنفس عملية الإنتاجية؛
- ✓ يخضع الإنتاج لقانون ثبات الغلة لكل من السلعتين وفي كل من الدولتين؛
- ✓ التخصص غير الكامل في الدولتين بعد التجارة، أي استمرارهما في إنتاج كلتا السلعتين؛
- ✓ تماثل وتشابه الأذواق في كلتا الدولتين؛
- ✓ المنافسة الكاملة في أسواق السلعتين وأسواق عناصر الإنتاج للدولتين؛
- ✓ المرونة التامة لحركة عناصر الإنتاج داخل الدولة وعدم قدرتها على الانتقال دولياً؛
- ✓ اختلاف كثافة عناصر الإنتاج في السلع المختلفة؛
- ✓ توازن الميزان التجاري بين البلدين: والذي يعني أن قيمة الصادرات تساوي قيمة الواردات؛
- ✓ عدم وجود تكلفة النقل وغياب أي شكل من أشكال تقييد حرية التجارة مثل الرسوم الجمركية أو حصص الاستيراد والتصدير؛
- ✓ تظهر وظائف الإنتاج عوائد إيجابية ولكن متناقصة لكل عامل (أي إنتاجية هامشية إيجابية ولكن متناقصة) وعوائد قياسية ثابتة (أي تجانس من الدرجة الأولى) إنها متطابقة دولياً، ولكن بالطبع، تختلف بين السلعتين، فهذه وظيفة إنتاج السلعة (أ) هي نفسها في البلد 1 والبلد 2، وتختلف عن السلعة (ب) (وهي متطابقة في البلدين)؛
- ✓ هيكل الطلب، أي النسب التي يتم فيها استهلاك السلعتين بأي سعر نسبي معين، متطابق في كلا البلدين ومستقل عن مستوى الدخل؛
- ✓ تم استبعاد انعكاسات كثافة العامل.⁽¹⁾

علاوة على ذلك، ما يميز هذه النظرية نقطتين جوهريتين، الأولى تتعلق بنمط التجارة بين الدول، أما الثانية فهي تتعلق بأثر التجارة الخارجية على أسعار عوامل الإنتاج، في نظرية Heckscher-Ohlin، ليس المقدار المطلق لرأس المال هو المهم؛ بل هو مقدار رأس المال لكل عامل، فدولة صغيرة مثل لوكسمبورغ لديها رأس مال أقل بكثير من الهند، لكن لوكسمبورغ لدى رأس مال أكبر من ناحية الدخل الفرد مقارنة بالهند، وفقاً لذلك، تتوقع نظرية Heckscher-Ohlin أن تقوم لوكسمبورغ بتصدير منتجات كثيفة رأس المال إلى الهند أثناء استيراد منتجات كثيفة

⁽¹⁾Gandolfo.G,(2014), *The Heckscher-Ohlin Model. In: International Trade Theory and Policy*, Springer Texts in Business and Economics, p 64

العمالة، وفي الوقت نفسه، ستصدر البلدان الغنية برأس المال منتجات كثيفة رأس المال، في حين ستصدر البلدان الغنية باليد العاملة منتجات كثيفة العمالة.⁽¹⁾

تعزو هذه النظرية الاختلاف في السعر النسبي للسلع إلى جانبي العرض والطلب، لذا فإن الأشكال المختلفة لمنحنى حدود إمكانيات الإنتاج (أي ظروف العرض المختلفة) تؤثر على التكاليف النسبية، والتي بدورها تؤثر على الأسعار النسبية، وبالتالي فإن الميزة النسبية من كل سلعة تعكس الأشكال المختلفة لمنحنيات الطلب المتبادل للدول المشاركة في التبادلات الدولية إلى الاختلافات في جانب الطلب، والجدير بالذكر أن ما ورد أعلاه لا يقدم تفسيراً مقنعاً للاختلاف في الإنفاق والأسعار النسبية، على سبيل المثال، تمتلك الصين والهند الكثير من اليد العاملة المنخفضة، على هذا النحو، تعد هذه البلدان مواقع مثالية للصناعات كثيفة العمالة مثل المنسوجات والملابس⁽²⁾

بمجرد السماح بالتداول، تقوم المؤسسات الساعية للربح بتحويل المنتجات إلى الأسواق الأعلى سعراً، لذا فإن البلدان الغنية برؤوس الأموال تصدر سلعاً كثيفة رأس المال لأن الأسعار في البلدان الأخرى ترتفع، وتصدر البلدان التي لديها وفرة في اليد العاملة بنفس القدر سلعاً كثيفة اليد العاملة، سيرتفع تدفق التجارة حتى تتساوى أسعار السلعتين في كلا السوقين، وبالتالي، تشير نظرية Heckscher-Ohlin إلى أن الاختلافات في الموارد المتاحة، التي تحددها وفرة البلد تعد أحد أسباب حدوث التجارة الخارجية.⁽³⁾

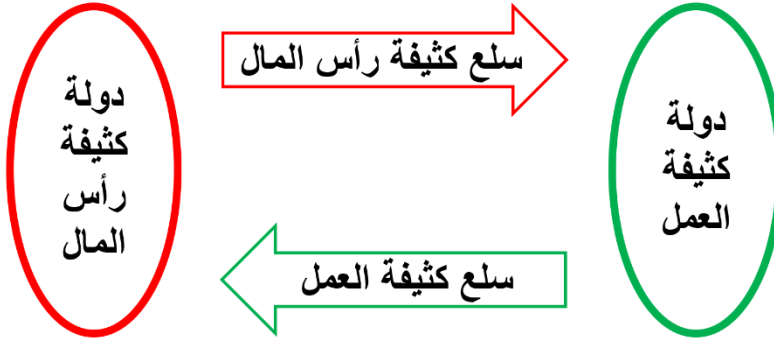
مما سبق، يتم تفسير الاختلافات الدولية في التكاليف النسبية من خلال الاختلافات النسبية في وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج عبر البلدان وفي كثافة استخدام هذه العوامل في إنتاج السلع. وبالتالي، يسعى كل بلد إلى إنتاج وتصدير السلع التي تستغل كثافة عوامل الإنتاج والاستيراد المتاحة نسبياً لديها والتي تحتاج بشدة إلى عوامل إنتاج نادرة نسبياً متوفرة في بلدان أخرى، بحيث تعتمد على ميزتها النسبية على تعتمد سلعها بشكل كبير على عوامل الإنتاج المتوفرة فيها، لأنها في هذه الحالة مرتبطة بتلك التي توفرها الطبيعة. يوضح الشكل رقم (01) أدناه نمط التجارة الخارجية وفقاً لهذه النظرية على النحو التالي:

⁽¹⁾Britannica, T. Editors of Encyclopaedia (2021), *Heckscher-Ohlin theory*. *Encyclopedia Britannica*, available at, <https://www.britannica.com/topic/Heckscher-Ohlin-theory> ,(last visited 30/05/2022)

⁽²⁾Sushanta Kumar Nayak, Dept. of Economics, RGU & Dr. R.K. Mandal, Dept. of Economics, DNGC, Itanagar (Unit: I & II) , p76, available at, https://rgu.ac.in/wp-content/uploads/2021/02/Download_578.pdf, (last visited 10/07/2022)

⁽³⁾Perroux, F. (1970), *le theoreme heckscher—ohlin—samuelson et la theorie du commerce international*. Acta Oeconomica, 5(4), pp 326–327.

الشكل رقم (01): نمط التجارة الدولية تبعا لنظرية هيكشر - أولين



المصدر: زايري بلقاسم، (2006)، *اقتصاديات التجارة الخارجية*، دار الأديب، الجزائر، ص28

ثانيا: لغز ليونتيف

يعرف Leontieff بأنه أب تحليل المدخلات والمخرجات في الاقتصاد القياسي⁽¹⁾، بتطوير البرمجة الخطية، وهي تقنية رياضية تستخدم لحل المشكلات المعقدة في العمليات الاقتصادية كأداة للتحليل المنهجي للمعاملات المعقدة بين الصناعات في الاقتصاد⁽²⁾

تنص نظرية نسب عناصر الإنتاج إلى أن الدولة التي تكون وفيرة نسبيا في عامل إنتاج معين - بافتراض أن المستهلكين في بلدان مختلفة لديهم نفس الأذواق - ستصدر السلع التي تستخدم هذا العامل بكميات كبيرة. منذ ذلك الحين، بذلت محاولات عديدة لاختبار صحتها، قام بها Leontief (1952)، وذلك باستخدام البيانات الاقتصادية الأمريكية التي تتضمن مدخلات عوامل (العمل ورأس المال) بأسعار 1947 المطلوبة لإنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات الأمريكية والواردات المنافسة، بحيث هيكل صادراتها يتكون من سلع كثيفة رأس المال و وارداتها تتكون من سلع كثيفة العمل، الجدول أدناه يقدم مدخلات رأس المال والعمل اللازمة لإنتاج ما قيمة واحد مليون دولار من الصادرات وبدائل الواردات.⁽³⁾

⁽¹⁾Britannica, (2022), *T. Editors of Encyclopaedia, Wassily Leontief*, Encyclopedia Britannica, Available at, <https://www.britannica.com/biography/Wassily-Leontief>, (last visited 30/05/2022)

⁽²⁾Britannica, (2021) *T. Editors of Encyclopaedia ,input-output analysis*. Encyclopedia Britannica, Available at <https://www.britannica.com/topic/input-output-analysis>, (last visited 02/06/2022)

⁽³⁾ مروان عبد المالك ذنون، مرجع سابق ذكره، ص 77

الجدول رقم (03): مدخلات ومخرجات الاقتصاد الأمريكي لسنة 1947

إنتاج ما قيمته 1 مليون دولار من الاحتياجات من عنصري	الصادرات	السلع المنافسة للواردات
رأس المال (بالدولار بأسعار 1947)	(أ) 2550780	(ج) 3091339
العمل (بالعامل في السنة)	(ب) 182313	(د) 170004
رأس المال بالنسبة لكل عامل (ألف دولار)	(ب/أ) 14 ألف دولار	(د/أ) 18 ألف دولار

المصدر: جودة عبد الخالق، (1992)، *الاقتصاد الدولي*، دار النهضة العربية، مصر، ص: 48.

يبين الجدول رقم (03) أعلاه، أن إنتاج ما قيمة 1 مليون دولار من الصادرات الأمريكية خلال سنة 1947، يتطلب استخدام كمية من رأس المال تقدر بحوالي 2,6 مليون دولار وإلى كمية من العمل تقدر بحوالي 182 ألف عامل من جهة، ومن جهة أخرى إنتاج ما قيمته 1 مليون من السلع المنافسة للواردات فإنه يتطلب استخدام كمية من رأس المال تقدر بحوالي 3,1 مليون دولار وإلى كمية من العمل تقدر بحوالي 170 ألف عامل.

علاوة على ذلك، وحدة موجهة للصادرات تتطلب رأس المال قيمته 14000 دولار لكل عامل (ب / أ = 14000)، بينما تتطلب وحدة سلعة تتنافس على الواردات رأس المال بقيمة 1000 دولار لكل عامل (د / ج = 18000).

كما يتضح من الجدول، تتطلب وحدة موجهة للصادرات من رأس مال أقل من وحدة السلع المنافسة للواردات وتتطلب وحدة موجهة الصادرات عمالة أكثر من وحدة واردات السلع المنافسة. يشير هذا إلى أن الصادرات الأمريكية كثيفة العمل، بينما السلع التي تستوردها منافسة كثيفة رأس المال، من هذه الحقيقة، خلص Leontieff إلى أن مشاركة الولايات المتحدة في التقسيم الدولي للعمل كانت قائمة على تخصصها في مجالات الإنتاج كثيفة العمل بدلا من الإنتاج كثيف رأس المال.

كما أشار Leontief أن الولايات المتحدة تمتلك رأس مال أكبر من معظم البلدان الأخرى، ومعظم صادراتها عبارة عن سلع كثيفة العمالة والجزء الأكبر من واردات الولايات المتحدة عبارة عن سلع كثيفة رأس المال، يسمى هذا التحليل paradox Leontieff لأنه عكس ما نتوقعه نظرية نسب عناصر الإنتاج، ومع ذلك، لا يزال من

الواضح أن التجارة الخارجية معقدة وتتأثر بالعديد من العوامل المتغيرة باستمرار، لا يمكن تفسير التجارة بدقة من خلال نظرية واحدة، والأهم من ذلك يستمر فهنا لنظرية التجارة الدولية في التطور.⁽¹⁾

يصف (Leontief) تحليل المدخلات والمخرجات للترابط في نظام الإنتاج كشبكة توصيل بين أقسام الإنتاج المختلفة، تحدد معاملات التقنية والفنية لكل قطاع التي تستخدم في إنتاج كمية السلع الوسيطة المطلوبة لإنتاج كل سلعة لكل وحدة، وعادة ما يتم التعامل مع الطلبات النهائية للمنتجات للاستهلاك والاستثمار والتصدير في النموذج، ويتم تحديدها حسب الظروف خارج نظام الإنتاج، فالغرض من التحليل هو معرفة مقدار الإنتاج الذي يجب أن يزيد في مختلف قطاعات الاقتصاد لتلبية التوقعات المحددة أو الزيادات المخطط لها في الطلب النهائي على الاستهلاك والاستثمار والصادرات، لذلك يجب أن يغطي الإنتاج الإضافي لكل قطاع ليس فقط التغيرات في الطلب النهائي، ولكن أيضا التغيرات المشتقة في الطلب على السلع الوسيطة في قطاعات الإنتاج المختلفة، كما تم استخدام أنظمة المدخلات والمخرجات على نطاق واسع، لاسيما في التنبؤ والتخطيط، على المدى القصير والطويل وفي أنواع مختلفة تماما من الأنظمة الاقتصادية - اقتصاديات السوق اللامركزية مع المؤسسات الخاصة بشكل أساسي وكذلك الاقتصاديات المخططة مركزيا التي تهيمن عليها الملكية العامة.⁽²⁾

المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة في التجارة الخارجية

على الرغم من أن النظريات التي تم الكشف عنها في تفسير التجارة الخارجية، إلا أن مع التطور المستمر للاقتصاد العالمي، والتغيرات الجوهرية في العلاقات الدولية، والجزء الكبير من التجارة الخارجية يحدث بين البلدان الصناعية التي تشترك في سمات مماثلة لم تقدم تفسير ملائم للتجارة الخارجية، في هذا السياق، سيتم عرض النماذج والاتجاهات الحديثة بشأن التجارة الخارجية كما يلي:

أولا: نظرية الفجوة التكنولوجية للتجارة الخارجية

تعتمد النظرية التكنولوجية في الاقتصاد المعاصر، على عدد من الفرضيات الأساسية تختلف في مضمونها عن تلك التي اعتمدها النظرية الكلاسيكية عند تحليلها لهيكل التجارة الخارجية بين الدول.

⁽¹⁾Hirsch, S,(1977), *The Leontief Paradox in a Multi-Country Setting*,Weltwirtschaftliches Archiv, 113(3), p 407-422.

⁽²⁾Wassily Leontief,(1973), *the prize in economic sciences in memory of alfred nobel to the father of input-output analysis*, available at, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1973/press-release/>,(last visited 02/06/2022)

أكد Posner في عام 1961 أن الدعامة الأساسية لأعمال التجارة الخارجية ترجع إلى المنتجات الجديدة وأساليب الإنتاج الجديدة، مع التركيز على نظرية التكنولوجيا الجديدة، التي يشار إليها أحيانا باسم "الفجوة التكنولوجية"، علاوة على ذلك، يظهر هذا النهج الجديد للنظرية التكنولوجية المختارة مصادر متباينة لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة، مما يشكل إطارا مناسباً لتحليل التجارة الخارجية من حيث قوانين النفقات النسبية⁽¹⁾، لذلك، فإن الفرضية الرئيسية هي أنه بسبب التكنولوجيا ونشر التقنيات الجديدة، هناك تجارة بين دول العالم.⁽²⁾

بالموازاة، تتيح تجارة التكنولوجيا الدولية للعديد من البلدان الجمع بين جهود البحث والتطوير مع نفس الابتكارات، حيث تستفيد البلدان من التجارة من خلال نقل المعرفة بدلاً من المنتجات، علاوة على ذلك، أن تجارة التكنولوجيا الدولية تزيد الدخل الوطني وتزيد من التنوع المتوقع للسلع المنتجة والمتداولة دولياً. دليل آخر على التوسع الدولي في تجارة التكنولوجيا هو الزيادة الكبيرة في عدد مراكز البحث والتطوير عبر شركات متعددة الجنسيات، ومؤسسات دولية في إطار تعزيز البحث والتطوير، بعضها يشمل الحكومات والجامعات، في المقابل، ينعكس في تعزيز اتفاقيات الملكية الفكرية الدولية، مثل اتفاقية منظمة التجارة العالمية بشأن الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، حيث يمكن لكل بلد التجارة في التكنولوجيا والمنتجات، وتسهم الاختراعات في رأس المال البشري من خلال زيادة إنتاجية العمل⁽³⁾

كما يجدر الإشارة، تمتاز المنتجات الجديدة بصفة احتكارية مؤقتة للمؤسسة المنتجة أو الدولة المصدرة في التجارة العالمية، غالباً ما يكون هذا الموقف الاحتكاري محمياً ببراءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر، فالدولة المصدرة تتمتع بميزة نسبية على بقية العالم إلى أن يقبل المنتجون الأجانب الأصناف الجديدة من المنتجات أو يتعلموا عمليات إنتاج جديدة⁽⁴⁾، بحيث طور الاقتصادي Posner نموذج فجوة تكنولوجية باستخدام الرسم البياني التالي:

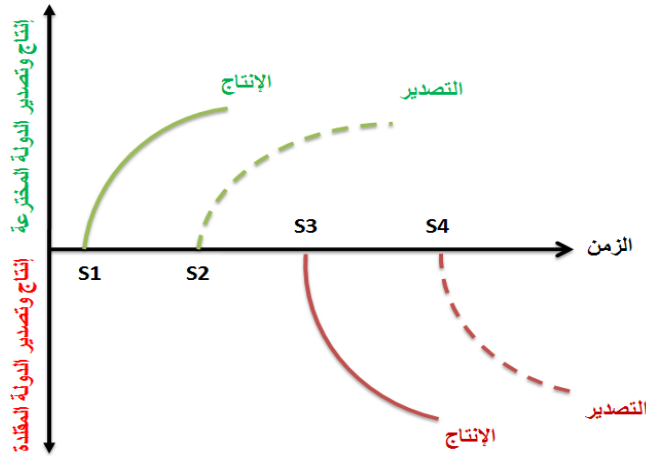
(1) سامي عفيفي حاتم، (1993)، مرجع سبق ذكره، ص 618

(2) Borkakoti, J, (1998), *The Neotechnology Theory of International Trade*. In: *International Trade: Causes and Consequences*. Palgrave, London, p 313

(3) Daniel F. Spulber, (2008), *Innovation and international trade in technology*, Journal of Economic Theory, Volume 138, Issue 1, pp 2-3

(4) Aahana.S, *Technological Gap Model of International Trade | Economics*, available at <https://www.economicdiscussion.net/international-trade/models-international-trade/technological-gap-model-of-international-trade-economics/30835>, (last visited 04/06/2022)

الشكل رقم (02): نموذج نظرية الفجوة التكنولوجية



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على: متولي عبد القادر، (2011)، *الاقتصاد الدولي - النظرية والسياسات*، دار الفكر ناشرون وموزعون، الأردن ، ص 43.

يبين الشكل أعلاه، يوضح كيفية الإنتاج والتصدير وفقا لنموذج فجوة التكنولوجية من خلال فجوة الطلب وفجوة التقليد على النحو التالي:⁽¹⁾

➤ فجوة الطلب: الفرق الزمني بين بدء إنتاج سلعة في الدولة التي تم اختراعها فيها (S1) وبدء الاستهلاك في الخارج (S2).

➤ فجوة التقليد: تعرف بأنها الفترة الزمنية بين بدء إنتاج الاختراع في البلد الأصلي (S1) وبدء إنتاج نفس السلعة في الخارج (S3)؛

بناء على تحديد فجوتي الطلب والتقليد، يتم تعريف تجارة فجوة التكنولوجية رياضيا على النحو التالي: دالة في الفترة الزمنية بين فجوة الطلب (S1S2) وفجوة التقليد (S1S3)، بحيث يتم تعريفها على أنها التجارة التي تتم خلال الفترة الزمنية من وقت تصدير بلد المنشأ لمنتج أو سلعة جديدة إلى عندما يبدأ بلد التقليد في إنتاجه، بالموازاة، بدء ظهور الإنتاج الوطني المقاد للسلع تفقد العوامل التكنولوجية دورها في تفسير نمط التجارة الخارجية بين الدول في المنتجات الصناعية كثيفة التكنولوجية وتحل محلها عوامل الوفرة النسبية أو ندرة عوامل الإنتاج بين البلدين: كعوامل رئيسية للاختلافات في الميزة النسبية الطبيعية وقيام التجارة الخارجية

⁽¹⁾ ابن حركو غنية، مرجع سبق ذكره ، ص73

وتجدر الإشارة إلى أن الاختلاف في مستويات الأجور الدولية عامل مهم في تحديد مدة الفجوة التكنولوجية. يمكن نقل التطورات التكنولوجية في شكل اختراعات أو ابتكارات بسرعة من البلد الأصلي للاختراع أو الابتكار إلى بلدان أخرى، لأن الأجور المنخفضة في هذه البلدان يجعل تكلفة إنتاج سلعة ما أقل من تكلفة إنتاجها في البلد الأم، مما يسلب الضوء على الدور المهم للشركات عبر الوطنية في توسع وتطور التجارة الخارجية بين البلدان.

عجزت نظرية الفجوة التكنولوجية في الإجابة عن السؤالين رغم أهميتهما في مجال التخصص والتبادل الدولي وهما: (1)

➤ السؤال الأول: لماذا يقتصر ظهور الاختراعات والابتكارات على أكثر الدول الصناعية تقدماً

مثل الولايات المتحدة وألمانيا واليابان وغيرها، وليس على دول أخرى سواء من مجموعة الدول الصناعية الأقل تقدماً أم من مجموعة الدول النامية؟

➤ السؤال الثاني: إلى متى يمكن لدولة لديها اختراع أن تحافظ على ميزتها النسبية المكتسبة

ذات الطبيعة الاحتكارية في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا؟

يشكل هذا فجوة في النموذج، لذلك يجب أن يعالج نموذج دورة المنتج الإجابات على هذه الأسئلة، وبالتالي استكمال الجانب التحليلي للفكر في الاقتصاد الدولي.

ثانياً: نظرية دورة حياة المنتج

يعتمد هذا النهج على البحث الذي أجراه Raymond Vernon في عام 1966 حول مراحل تطوير المنتج في الأسواق الدولية ويرتبط ارتباطاً وثيقاً بمفهوم دورة حياة المنتج في التسويق، بدءاً من مبدأ أن لكل منتج جديد دورة حياة تبدأ محلياً ثم تتوسع وتنتشر بشكل تدريجي دولياً عن طريق قيام التبادل التجاري بين الدول، كما تم تطبيق نظرية دورة حياة المنتج على العديد من الصناعات وأثبتت فائدتها في تحديد الإستراتيجيات المستقبلية للمنتجات والخدمات، من خلال تطبيقه على التجارة الخارجية لأهمية النظرية لاستيراد وتصدير منتج (2)

(1) ابن حركو غنية، مرجع سبق ذكره ، ص73

(2) Lancaster, Geoffrey; Wesenlund, Inger ,(1984), *A Product Life Cycle Theory for International Trade: An Empirical Investigation*, European Journal of Marketing, 18(6/7), PP 73-76

يمكن استخدام مفهوم دورة المنتج لشرح بعض التجارة داخل الصناعة بين البلدان المتقدمة من جهة، ومن جهة أخرى بين البلدان النامية والمتقدمة. على سبيل المثال، قد تقوم دولة ما بتصدير منتج جديد أثناء استيراد منتج مماثل من دولة أخرى، وقد تصدر الولايات المتحدة نوعاً جديداً من السيارات الرياضية إلى اليابان، وبالمثل تستورد أنواعاً أخرى من السيارات الرياضية من اليابان، ولديها تدفق مستمر من المنتجات الجديدة التي طورتها البلدان المتقدمة، تحدث التجارة بين الصناعات بين البلدان ذات الدخل المرتفع، والتي تتبادل هذه المنتجات الجديدة، كما يوضح النموذج أن البلدان ذات الدخل المرتفع تصدر أنواعاً جديدة من المنتجات إلى البلدان النامية وتستورد أنواعاً أقدم من المنتجات من هذه الدول⁽¹⁾

أوجز Vernon ميزات المنتج الجديد:⁽²⁾

➤ مصممة ومنتجة لتلبية احتياجات الدول ذات الدخل المرتفع، مثل الولايات المتحدة والدول الصناعية المتقدمة؛

➤ بسبب محدودية قوة العمل في الدول المتقدمة، فإن إنتاجها يعتمد على كثافة رأس المال وإدخار العمل؛

➤ التغييرات التكنولوجية سوف تميز عملية الإنتاج في مراحل مختلفة لتعويض النقص في اليد العاملة؛

مراحل الإنتاج التي يمر بها إنتاج السلع الصناعية الجديدة هي كما يلي:

المرحلة الأولى منتج جديد

يبدأ عندما يخترع منتج في دول الصناعية متقدمة سلعة صناعية جديدة، لا يبيعها إلا في السوق المحلية ويتفهم طلب المستهلك عليها (ميزة الاحتكار). تنتج المؤسسات الأمريكية سلعة جديدة استجابة لوجود الطلب المحلي وتقوم بسرعة بتعديل تصميم منتجاتها واستراتيجياتها التسويقية لتلاءم تفضيل المستهلكين وتصوراتهم للسلعة الجديدة، مما يتطلب إلى إدخال تعديلات باستمرار ليتوافق ويلبي ذوق المستهلكين. بالإضافة إلى احتكار السوق من قبل المنتجين الذين يحتكرون التكنولوجيا، فإن تصدير السلع محدود كما أن إنتاج السلع الجديدة يقتصر على السوق المحلية. وفقاً لـ Vernon، بسبب الطبيعة الاحتكارية للولايات المتحدة، لديها عدد أكبر من براءات الاختراع في العالم، لذا فهي مؤهلة لإنتاج منتجات جديدة التي تلبى طلبات المستهلكين قبل البلدان الصناعية الأخرى⁽³⁾

(1) سوير دبليو تشارلز وريتشارد سبرينكل، (2015)، *الاقتصاد الدولي*، ترجمة: مؤسسة صائغ عالمية ناشرون مكتبة لبنان ناشرون، لبنان، ص 122

(2) مروان عبد المالك ذنون، *مرجع سبق نكرة*، ص 98

(3) Louis T. Wells, Jr. (1968), *A Product Life Cycle for International Trade?*, Journal of Marketing, 32(3), p2

المرحلة الثانية النمو أو التوسع والنضج

وتبدأ مؤسسات الإنتاج الضخم بالتصدير إلى البلدان المتقدمة والصناعية التي تمتاز بالدخل المرتفع، وعندها تدخل مرحلة تحقيق وفورات الحجم، على عكس النظريات التقليدية التي تقترض وفورات الحجم الثابتة، وهنا يزداد الطلب على السلعة المقبولة على نطاق واسع، ويتم إنتاج المزيد منها، وتتنخفض تكلفة إنتاجها، وبالتالي ينخفض سعرها، فيتضاعف الطلب عليها، بينما يزداد الطلب عليها في الخارج، ويتم الوصول إلى الطلب في البداية عن طريق التصنيع في الدولة المبتكرة، ثم البدء في الإنتاج في الخارج سواء كانت المؤسسة الإنتاجية نفسها أو من خلال فروعها، أو بيع حقوق الإنتاج لمؤسسات أخرى، وفي هذه المرحلة يبدأ إنتاج السلع بالانتقال إلى دول أخرى ذات تكنولوجيا أقل تطوراً، حيث تبدأ الزيادة في عدد السلع المنافسة نتيجة لتقليد التكنولوجيا من قبل مؤسسات أخرى، لتنتقل المشاريع تدريجياً إلى العالم الخارجي لاستثمار رؤوس أموالها لإنتاج نفس المنتج في بلدان ذات مستويات دخل مماثلة، لإنتاج نفس المنتج، لضمان أسواق جديدة وخفض تكاليف الإنتاج.⁽¹⁾

المرحلة الثالثة المنتج النمطي

يكتسبون المنتجون والمصنعون في جميع أنحاء العالم عمليات الإنتاج، مما يجعلها لا تستطيع التنافس مع منتجات جديدة بسبب التقنيات القديمة، ومن ثم يبدأ الإنتاج في المنشآت الصناعية بالتراجع في بعض الدول وينتقل إلى دول أخرى، وخاصة الدول النامية، وذلك من خلال اتفاقيات التراخيص والمشاريع المشتركة والشراكات وغيرها، ويصبح عامل التكلفة مهماً، لذلك، فإن الدولة الأم (المركز) تنقل الإنتاج إلى البلدان النامية (المحيط) ذات تكاليف الإنتاج المنخفضة، وعوامل اليد العاملة المنخفضة، ويتم إعادة تصدير إنتاج البلدان النامية إلى البلدان الصناعية المتقدمة بما في ذلك البلد الأم، وعلى الرغم من انخفاض الأسعار فإن الطلب على السلعة ينخفض وإنتاجها يتراجع⁽²⁾

كما يمكن تلخيص العديد من التطورات فيما يلي:

- ✓ قواعد المنافسة الكاملة في سوق السلع والخدمات، يصبح السعر الأداة الرئيسية للمنافسة؛
- ✓ ظاهرة اقتصاديات الحجم تختفي بحيث تصبح التكنولوجيا نمطية وموحدة وشائعة الاستعمال؛

(1) مروان عبد المالك ذنون، مرجع سبق ذكره ، ص 99

(2) نفس المرجع، ص 100

✓ تشابه المتطلبات هو شكل نهائي مقبول من جميع البلدان؛

بشكل عام، تتضمن دورة حياة المنتج أربع مراحل أساسية، يتم أخذ تطبيق الولايات المتحدة كبلد المنشأ كمثال. وهذه المراحل هي كما يلي: (1)

➤ **المرحلة الأولى:** وهي تمثل أن المنتج يبدأ في الإنتاج والتصدير من الولايات المتحدة، واستيراده إلى الدول المتقدمة، ويتم تعزيز القدرة التصديرية باستمرار؛

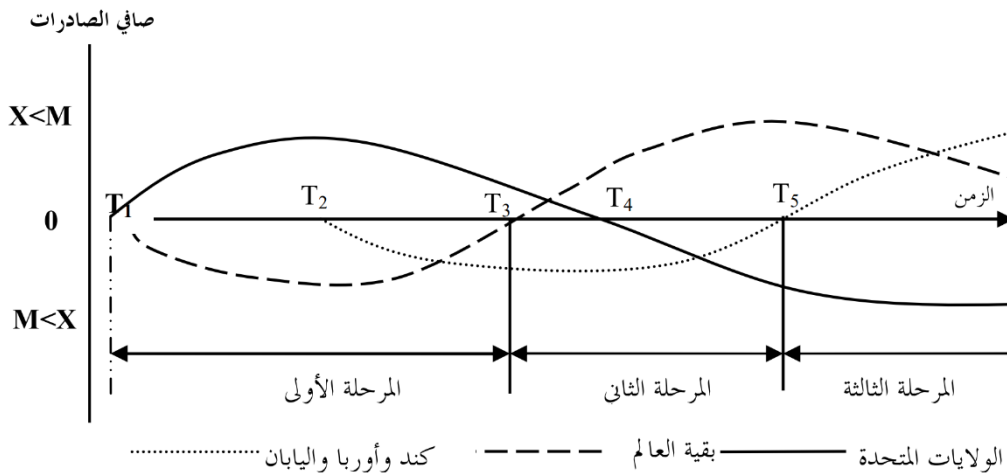
➤ **المرحلة الثانية:** المرحلة التي يبدأ فيها إنتاج المنتج في الدول المتقدمة غير الولايات المتحدة؛

➤ **المرحلة الثالثة:** مرحلة المنافسة للمنتجات التي تنتجها الدول النامية وتصدرها؛

➤ **المرحلة الرابعة:** المرحلة التي تبدأ فيها الولايات المتحدة استيراد نفس المنتجات من دول أخرى، (قيد التطوير)، والذي كان العميل الأصلي لهذا المنتج عند ظهوره لأول مرة؛

يبين الشكل رقم (03) ملخصاً على نموذج نظرية دورة حياة المنتج:

الشكل رقم (03): نموذج نظرية دورة حياة المنتج



المصدر: محمود يونس، (1992)، *أساسيات التجارة الدولية*، الدار الجامعية، مصر، ص 38

ثالثاً: نموذج ليندر

(1) Louis T. Wells Jr, *Op Cit*, p2

يقدم Staffan Burenstam Linder فرضية Linder، والتي تحتوي على العمل الأكثر شمولاً حول التباين الجغرافي في المنتجات، حيث يعتقد Linder أن التشابه في الأسواق الخارجية إلى حد كبير على درجة التشابه في نصيب الفرد من الدخل، لأن المجموعات ذات الدخل الفردي المماثل يجب أن يكون لها هياكل طلب مماثلة، على أنه كلما كان البلد أكثر تشابهاً من حيث الدخل الإجمالي، كلما كان استهلاك منتجات من نفس الجودة أكثر تشابهاً وحتى تبادل المنتجات مع بعضها البعض⁽¹⁾

أشار Linder إلى أنه لا ينبغي النظر إلى التجارة من جانب العرض كما هو الحال في نظرية الميزة النسبية، ولكن يجب أن ينظر إليها في المقام الأول على أنها نتيجة العلاقات المتبادلة بين الأسواق المتشابهة⁽²⁾ شرحت نظرية Linder في التجارة الخارجية وتحليل آثارها لعدة أسباب التالية:⁽³⁾

- تأخذ النظرية عامل الطلب في تحديد التخصص الدولي؛
 - تسلط الضوء على الاختلاف الجوهري في الهيكل الاقتصادي بين البلدان الأقل نمواً والبلدان المتقدمة؛
 - الاعتماد بنهج ديناميكي في التحليل؛
 - تقدم تحليل نظري لأسباب التفاوت في الدخل بين دول؛
 - تشكك النظرية في التجارة الحرة، مؤكدة أن وضع التجارة الحرة ليس بالضرورة أفضل من وضع التجارة المقيدة؛
- يحدد نموذج Linder تجانس هيكل الطلب عبر الحدود كأساس لكثير من التجارة الخارجية في العالم الصناعي⁽⁴⁾، بحيث تكون التجارة الخارجية في السلع الصناعية بين البلدان ذات مستويات الدخل المماثلة أكبر من التجارة بين البلدان ذات الدخل المختلفة يجدر الإشارة إلى، هناك تفضيل أكبر للسلع المصنعة عالية الجودة نظير متوسط مستوى الدخل مرتفعاً بينما في البلدان النامية، تميل إلى تفضيل السلع ذات الجودة المنخفضة والأسعار المنخفضة⁽⁵⁾
- تلقى نموذج Linder الانتقادات التالية:⁽⁶⁾

⁽¹⁾ Jason Gordon , (2022), *Linder Hypothesis – Explained*, available at https://thebusinessprofessor.com/en_US/economic-analysis-monetary-policy/linder-hypothesis-definition, (last visited 03/06/2022)

⁽²⁾ Hanink, D. M. (1988), *An Extended Linder Model of International Trade*. Economic Geography, 64(4), p324

⁽³⁾ مجدي محمود شهاب، (1998)، *الاقتصاد الدولي المعاصر*، دار الجامعة الجديدة، مصر، ص 100

⁽⁴⁾ Hanink, D. M., (1988), *Op.Cit*, p326

⁽⁵⁾ مروان عبد المالك ذنون، مرجع سبق ذكره، ص 107

⁽⁶⁾ مروان عبد المالك ذنون، مرجع سبق ذكره، ص 108

- لم يحدد Linder اتجاهات التجارة في تحديد أنواع السلع ذات الطلب المشترك، والبلدان التي ستبدأ في تصديرها؛
- لدى المستهلكون الذين يزيد دخلهم عن نصيب الفرد رغبات ومتطلبات خاصة وقد لا يرغبون في سلع منتجة محليا، لذلك يمكنهم استيراد أنواع مختلفة من السلع التي تلي رغباتهم؛

رابعا: نموذج التجارة الخارجية لـ krugman paul

سلط krugman الضوء على ضعف نظرية نسبة العامل في نظرية التجارة Heckscher-Ohlin، لاعتقاده بأن التغيرات النسبية في أسعار السلع الأساسية لها تأثير كبير على الدخل النسبي، وبما أن التجارة الخارجية تتغير في الأسعار النسبية، فإن التجارة الخارجية لها تأثير كبير على دخل عوامل الإنتاج، أولئك الذين لديهم عوامل إنتاج وفيرة في بلد ما يكسبون من التجارة ويخسر أصحاب العوامل النادرة.⁽¹⁾

كان الاقتصاديون يدركون أن النظرية التقليدية لم تعد قادرة على وصف التغيرات التي تحدث آنذاك في التجارة الخارجية، فهم لا يستطيعون التنبؤ باستخدام النماذج التقليدية: فالبلدان ذات الطلب المحلي المرتفع على منتج معين تميل أيضا إلى زيادة المبيعات الخارجية لنفس المنتج⁽²⁾.

عادة عندما يتم الكتابة عن التجارة الخارجية من طرف الاقتصاديين، تستند حججهم إلى افتراض مشترك بأن الحرب الباردة أفسحت المجال لحرب اقتصادية بين الدول المتنافسة على الوظائف، ووفقا لهذا الرأي، فإن رفاهية الدول تعتمد فقط على هذه المنافسة الصفرية، لذا فإن سبب معاناتها من المشاكل هو تلك البلدان المتقدمة⁽³⁾

يجادل krugman بأن النماذج الاقتصادية الحديثة تتجاهل العوامل الرئيسية التي تحدد أنماط التجارة

الخارجية :

- ✓ يفضل المستهلكون تنوع العلامات التجارية والمنتجات المتعددة؛
- ✓ يسهل الإنتاج وفورات الحجم، أي مزايا التكلفة التي تكسبها المؤسسات من خلال زيادة كفاءة الإنتاج ومستويات الإنتاج العالية حيث كلما زاد الإنتاج انخفضت تكلفة الوحدة الثابتة؛

⁽¹⁾ Krugman Paul, Maurice Obstfeld, (2003), *International Economics*, 6th ed, Boston : Addison Welsley, p99.

⁽²⁾ Krugman Paul, (1979), *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, Journal of International Economics, Vol. 9, Issue 4, p 471.

⁽³⁾ Coissard, S, (2009), *Paul Krugman ou la théorie au service de la politique économique*, In L'Économie politique Volume 41, Issue 1, p 52,

تأثر krugman ببعض أفكار مدرسة الاقتصاد الكينزية، ولكن مثل غيره من الكينزيين الجدد، لم يوافق على السياسات الاقتصادية الكينزية التقليدية التي اقترحوها. انتشرت نماذج المنافسة غير الكاملة مع تطور التنظيم الصناعي، وعندما تم تطبيق هذه التطورات النظرية الجديدة على نظرية التجارة، ظهرت "نظرية تجارية جديدة"⁽¹⁾

بدأ تطور كبير في مسيرة krugman المهنية في صيف عام 1982، عندما دعاه البروفيسور MartinFeldstein، رئيس مجلس المستشارين الاقتصاديين سابقاً، للعمل في منصب مستشار الاقتصاد الدولي في معهد the Massachusetts Institute of Technology (MIT) ومن هناك انضم إلى إدارة Reagan، حيث عمل لمدة عام في مبنى المكتب التنفيذي القديم (بجوار البيت الأبيض) وتعلم تجربة الأعمال الداخلية لعملية السياسة الاقتصادية⁽²⁾

طور krugman موهبة جديدة وهي القدرة على المشاركة بأرائه الصريحة حول القضايا الاقتصادية والسياسية من خلال الكتابة عن الاقتصاد بلغة واضحة وسهلة المنال في جريدة The New York Times منذ عام 2000، حيث نشر مجموعة من المنشورات التي تتراوح من الكتب الاقتصادية والسياسية الأكثر مبيعاً إلى الاقتصاد الكلي، ونظرية سعر الصرف، التنمية والتجارة الدولية، قام بتأليف أو تحرير 27 كتاباً وأكثر من 200 ورقة أكاديمية في المجالات المهنية في نهاية مارس 2022⁽³⁾

تتوسع نظرية التجارة الخارجية الجديدة من خلال العمل الرائد لـLinder وVernon في البلدان الغنية في الستينيات، وفي بداية عمله في جامعة ييل في أواخر السبعينيات، بدأ krugman في تطوير نظرية جديدة للتجارة كبديل للنظرية القديمة لشرح أنماط التجارة الخارجية على أساس الميزة النسبية "قدرة بلد ما على إنتاج منتج معين في تكلفة فرصة أقل، كما نشر krugman في عام 1979 "زيادة العوائد، المنافسة الاحتكارية والتجارة الدولية"، حيث قدم حججه ونماذجه لنظرية التجارة الجديدة لأول مرة.⁽⁴⁾

⁽¹⁾Krugman. P, (1994), *Rethinking International Trade*, MIT press, p3

⁽²⁾Coissard, S, *Op.cit.* p 52

⁽³⁾ Krugman. P,(2022), *A guide to U.S. politics and the economy — from the mainstream to the wonkish*, available at <https://www.nytimes.com/column/paul-krugman> ,(last visited 04/06/2022)

⁽⁴⁾Krugman, P .*Op.cit.*P 471.

1.4 دور اقتصاديات الحجم

يعتقد Krugman أن الهبات المختلفة لعوامل الإنتاج يمكن أن تفسر التجارة في المواد الخام والمنتجات الزراعية، ويدرس دور اقتصاديات الحجم والاقتصاديات الخارجية في نظرية التجارة، حيث يفترض نموذج الميزة النسبية عوائد قياسية ثابتة ومنافسة كاملة، فمن الناحية العملية تتميز العديد من الصناعات بزيادة العوائد أو وفورات الحجم، حيث تؤدي مضاعفة مدخلات الصناعة إلى مضاعفة ناتج الصناعة، ويتوسع حجم السوق أمام كل مؤسسة عندما تفتح الحدود بين البلدين، وتتميز كل مؤسسة لمنتجاتها عن منتجات مؤسسات الأخرى في نفس الصناعة، لتتنافس في السوق العالمية من خلال العلامات التجارية، حيث يفضل المستهلكون "العلامات التجارية" على ما اعتادوا على استهلاكه من الإنتاج، مما يوفر فرصا لاقتصاديات الحجم، وبالتالي تستفيد المؤسسات مما يسمى اقتصاديات الحجم الديناميكية، في الممارسة العملية من خلال توسيع الإنتاج والمهارات والتعلم لاكتساب القدرات، ثم خفض التكاليف وزيادة القدرة التنافسية للتصدير، فإن كل مؤسسة كبيرة (خاصة شركات متعددة الجنسيات) بما يكفي للتأثير على الأسعار، ولكن لا يوجد احتكار بلا منازع، بخلاف ذلك، احتكار سياسة الأسعار، تضع المؤسسات الأسعار في الاعتبار ليس فقط للاستجابات المتوقعة من المستهلكين، ولكن أيضا للمنافسين بمرور الوقت، أصبحت البلدان الصناعية متشابهة جدا من حيث التكنولوجيا أو كفاية رأس المال أو اليد العاملة المهارية ذات كفاءة عالية، على الرغم من أن وفورات الحجم يمكن أن تكون سببا مستقلا للتجارة العالمية، إلا أن الميزة النسبية تحتفظ بأهميتها وتوضح كيفية تفاعل اقتصاديات الحجم مع الميزة النسبية لتحديد نمط التجارة الخارجية في النقاط التالية:

➤ التجارة بين الصناعات (الصناعات الغذائية) تعكس ميزة نسبية، ذلك أن نمط التجارة بين الصناعات هو أن البلد الأم الغني برأس المال هو مصدر صاف للسلع المصنعة كثيفة رأس المال ومستوردا للمنتجات الغذائية كثيفة العمل، لذلك تظل الميزة النسبية جزءا مهما من قصة التجارة؛⁽¹⁾

➤ لا تعكس التجارة داخل الصناعة (استبدال المنتجات النهائية بمنتجات تامة الصنع) ميزة نسبية حتى لو كان لدى البلدان نفس إجمالي نصيب رأس المال واليد العاملة، وستستمر مؤسساتها في

⁽¹⁾ Krugman.P, Maurice Obstfeld, *Op.Cit*,p138

إنتاج منتجات متميزة، مع استمرار طلب المستهلكين على المنتجات الأجنبية في توليد التجارة داخل الصناعة، إن اقتصاديات الحجم هي التي تمنع كل دولة من إنتاج مجموعة كاملة من المنتجات لنفسها، وبالتالي يمكن أن تكون وفورات الحجم مصدرا مستقلا للتجارة الخارجية؛
➤ لا يمكن التنبؤ بالنمط التجاري للصناعة نفسها، يعد سمة حتمية لعالم تعتبر فيه وفورات الحجم أمرا بالغ الأهمية، ومع ذلك في أن النمط الدقيق للتجارة داخل الصناعة في قطاع السلع المصنعة هو أمر تعسفي، وبالتالي فإن نمط التجارة داخل الصناعة بين السلع المصنعة والأغذية يتحدد من خلال الاختلافات الأساسية بين البلدان؛

➤ تعتمد الأهمية النسبية للتجارة داخل الصناعة على مدى تشابه البلدان، فإذا كانت نسب رأس المال واليد العاملة متشابهة سيكون هناك القليل من التجارة بين الصناعات، وفي نهاية المطاف سوف تهيمن التجارة داخل الصناعة، والتي تعتمد على وفورات الحجم، من ناحية أخرى إذا اختلفت نسب رأس المال واليد العاملة على نطاق واسع فلن تكون هناك تجارة داخل الصناعة على أساس اقتصاديات الحجم، سوف تستند جميع التجارة على الميزة النسبية؛⁽¹⁾

➤ تولد التجارة داخل الصناعة فوائد إضافية من التجارة الدولية مقارنة بالميزة النسبية، ذلك أن التجارة داخل الصناعة تمكن البلدان من الاستفادة من الأسواق الكبيرة، لذلك فإن المعاملات القائمة على الميزة النسبية لها تأثيرات قوية على توزيع الدخل في التجارة داخل الصناعة على أساس اقتصاديات الحجم، تكون هذه التأثيرات أصغر، ويميل الجميع إلى الاستفادة من التجارة. سوف تهيمن التجارة البينية بين البلدان ذات المستويات المماثلة من التنمية الاقتصادية، حيث تعد هذه سمة من سمات السلع المصنعة المتقدمة بدلا من المنتجات التقليدية مثل المنسوجات والأحذية.⁽²⁾

بالموازاة، يكون إنتاج العديد من السلع والخدمات أقل سعرا إذا تم إنتاجها بكميات كبيرة، حيث تمكن التجارة الخارجية البلدان من استبدال الإنتاج الصغير للأسواق المحلية بإنتاج واسع النطاق للأسواق العالمية، على سبيل المثال، بدلا من إنتاج سيارات بيجو حصريا للسوق الفرنسية، يمكن لفرنسا إنتاج سيارات أقل سعرا وأكثر عددا للسوق الأوروبية المتكاملة. الشيء نفسه ينطبق على فولكس فاجن في

⁽¹⁾ Krugman.P, Maurice Obstfeld, *Op.Cit*,p138

⁽²⁾ Ibid.

ألمانيا، حيث يقدر المستهلكون الأسعار المنخفضة والتنوع مما تحقق التجارة الخارجية فائدتين: وفورات الحجم تؤدي إلى انخفاض الأسعار من جهة، ومن جهة ثانية، التجارة بين البلدان المتشابهة وبين المنتجات المتشابهة تؤدي إلى تنوع أكبر في المنتجات⁽¹⁾

2.4 دور الاقتصاديات الخارجية

تحقيق وفورات الحجم على مستوى الصناعة بدلا من مستوى المؤسسة يسمى بالاقتصاديات الخارجية، التي يكون الهدف منها هو توطين الصناعة، بحيث يمكن للمؤسسات حتى وإن كانت صغيرة أن تعمل على تركيز الإنتاج في أماكن قليلة بغية تقليل التكاليف، ومن المرجح أن تكون الدول ذات الصناعة الكبيرة أكثر قدرة في تحقيق الاقتصاديات الخارجية، مقارنة بدولة ذات صناعة صغيرة، كما بإمكان الاثنان معا أن يوفر سوقا كبيرا بما يكفي لدعم مجموعة واسعة من الموردين المتخصصين، واستخدام العديد من الصناعات معدات متخصصة أو خدمات دعم، في حين أن مؤسسة واحدة غالبا لا تكون قادرة على توفير سوق كبير بما يكفي لهذه الخدمات، وعلى مستوى أعمق يمكن لمجموعة من المؤسسات أن تساهم في إنشاء سوق يضم العمال ذوي المهارات المتخصصة الأمر الذي يؤدي إلى تجنب المنتجين النقص المحتمل في اليد العاملة، وهذا يعتبر جيد للعمال الذين تقل احتمالية فقدانهم لوظائفهم، من ناحية أخرى فإن وجود المؤسسات في مدن مختلفة قد يؤدي إلى انخفاض الطلب في موقع معين إلى فقدان الوظائف، علاوة على ذلك، تؤدي المعرفة في الصناعة إلى وضع يتم فيها اعتماد تكلفة الإنتاج على الإنتاج التراكمي بدلا من الإنتاج الحالي، وذلك باعتبار أن تكلفة الإنتاج لمؤسسة واحدة تنخفض مع نمو الصناعة ككل، حيث أنه عندما تنخفض التكاليف بسبب الإنتاج التراكمي يسمى هذا بالعوائد الديناميكية، بالإضافة إلى ذلك لن تستطيع الدول الجديدة الدخول إلى الصناعة بسبب التكلفة الأولية العالية، وقد تنظر البلدان الجديدة مؤقتا في دعم أو حماية صناعاتها التي تواجه اقتصادا خارجيا ديناميكيا لاكتساب الخبرة، فمن المعروف جيدا أن حماية هذه الصناعة الناشئة هي لتمكين الصناعة من اكتساب الخبرة وإحلال الواردات، ومع ذلك من الناحية العملية من الصعب تحديد المواقف في الاقتصاديات الخارجية الديناميكية، مثل تلك التي تنطوي على عوائد غير ديناميكية.⁽²⁾

(1) Pinelopi Goldberg, (2019), *Rediscovering Krugman, Let's Talk Development World Bank research findings*, available at , <https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/rediscovering-krugman> , (last visited 05/06/2022)

(2) Ramesh Chandra, (2022), *Paul Krugman, New Trade Theory and New Economic Geography*, Palgrave Studies in Economic History, In: Endogenous Growth in Historical Perspective , P 230 -233

تلعب الاقتصاديات الخارجية دورا مهما في التجارة الخارجية، حيث تقع البلدان في بعض الأحيان في أنماط التخصص غير المرحب بها وهو ما يجعلها تتكبد خسائر من التجارة الخارجية أو عادة ما تميل الدولة التي تبدأ كمنتج كبير في صناعات معينة إلى أن تظل كبيرة حتى لو كان بإمكان بلد آخر إنتاج هذا المنتج بتكلفة أقل، وفقا لkrugman في ورقته البحثية الموسومة بـ " التاريخ مقابل التوقعات "، على المدى الطويل، قد يوجد توازن أو أكثر في النماذج الاقتصادية الخارجية، حيث يعتمد اختيار التوازن على دور التاريخ والتوقعات، تؤكد الكثير من الأدبيات على دور التاريخ في تحديد الشروط الأولية التي تحدد النتيجة،⁽¹⁾ على سبيل المثال تم إنشاء صناعة الساعات السويسرية التي تتكون من عدد كبير من صغار المنتجين أولا لأسباب تاريخية، في حين أن صناعة الساعات التايلاندية الوليدة يمكن أن تنتج لاحقا ساعات بأسعار أرخص، إلا أن هذا لم يؤدي إلى هيمنة تايلاند على السوق العالمية، وهذا يعني أن الأحداث التاريخية الطارئة تلعب دورا مهما في وجود الاقتصاديات الخارجية وأن الأنماط الراسخة للتجارة تستمر حتى عندما تتعارض مع الميزة النسبية.

3.4 زيادة العائدات والجغرافيا الاقتصادية

يعتبر عمل Krugman رائدا في الجغرافيا الاقتصادية، حيث يحتل جزءا نسبيا من التحليل الاقتصادي القياسي، تدرس الجغرافيا الاقتصادية الموقع والتوزيع والتنظيم المكاني للنشاط الاقتصادي على سطح الأرض مع التركيز على موقع الصناعة والتجارة والنقل والتغيرات في قيمة العقارات، بالإضافة إلى بحوث الأنشطة الزراعية والتجارة العالمية، طور Krugman نموذجا بسيطا " القلب صناعي " و "المحيط الزراعي"

يركز Krugman على سبب تركيز التصنيع بشكل عام في منطقة واحدة أو عدة مناطق من البلد (قلب التصنيع) والباقي الذي يلعب دور موردي الزراعة (محيط الزراعة)، لذلك يركز تفسيره على الاقتصاد الخارجي المعمم بدلا من الاقتصاد الخارجي لصناعات معينة، فمن الأفضل تركيز التصنيع في مواقع قليلة قريبة من الأسواق الكبيرة لتقليل تكاليف النقل، وبعد ذلك يمكن إرسال مواقع إضافية من هذه المواقع ذات الموقع المركزي، في حين أن بعض الطلب على السلع المصنعة سيأتي من القطاع الزراعي، لذلك فإن التصنيع نفسه سيكون المصدر الرئيسي، وبسبب وفورات الحجم سيستمر التركيز الجغرافي في

⁽¹⁾Krugman Paul, (1991), *History versus expectations*, Quarterly Journal of Economics, 106 (2), p664

الاعتماد على المقاييس الاقتصادية لقياس التفاعل بين اقتصاديات الحجم وتكاليف النقل وحصص الإنفاق غير الزراعي، لذلك يمكن أن يكون للتغيرات الصغيرة في هذه المعلمات تأثيرات نوعية كبيرة⁽¹⁾ يقسم منظرو الموقع الصناعات إلى "المواد (أو الموارد) الموجهة" و"الموجهة نحو السوق" بناء على ما إذا كانت تكاليف النقل تحدد الموقع بالقرب من مصدر المواد الخام أو المستهلك النهائي، والموقع الأصلي للصناعات الثقيلة (بيتسبرغ، الولايات المتحدة الأمريكية)، برمنغهام في المملكة المتحدة ومنطقة الرور في ألمانيا، تتطلب إنتاج الصلب بالقرب من حقول خام الحديد والفحم، لذلك ليس من المستغرب ظهور الصناعات الثقيلة في تلك البلدان التي تمتلك الموارد المعدنية اللازمة، حيث أصبحت هذه البلدان فيما بعد مصدرة لمنتجات الصناعات الثقيلة، يتناسب هذا بشكل جيد مع نظرية نسبة العوامل القياسية، حيث جعلت تكاليف النقل هذه الموارد المعدنية عوامل غير منقولة تقريبا، وهذا يخلق مجموعة موارد أساسية يمكن لجميع البلدان الاعتماد عليها، المثال الأبرز هو اليابان التي أصبحت دولة صناعية كبرى باستخدام المواد الخام المستوردة من المناطق النائية، لذلك فإن العوامل ذات الصلة هي رأس المال (بما في ذلك رأس المال الفني والبشري) واليد العاملة، بدلا من الموارد المحلية (الأولية) التي تسببها الأحداث الجيولوجية⁽²⁾

المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية

تحظى العلاقات التجارية بأهمية كبيرة في الاقتصاد العالمي، وبهدف تنظيم النشاط الاقتصادي تتبنى الحكومات وضع سياسات تجارية تتباين من دولة إلى أخرى، على اعتبار أن لكل دولة أهداف اقتصادية وسياسية واجتماعية، سيتم توضيح المقصود بالسياسة التجارية، ودورها في تنظيم التجارة الخارجية ثم إبراز اتجاه كل سياسة والأدوات المتبعة من أجل تحقيق كل هذه السياسات على الشكل التالي:

المطلب الأول: تعريف السياسة التجارية

وفي ضوء التطورات المتلاحقة التي تشهدها التجارة الخارجية تختار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها التجارية مع الخارج لغاية تصبو إليها، بإصدار تشريعات وإجراءات، من هنا يتم التطرق للسياسة وأهميتها ودورها في التنمية الاقتصادية كما يلي:

⁽¹⁾Chandra, R., *Op.cit*, pp 234-235

⁽²⁾Gandolfo, G,*Op.cit*, p339

أولاً: مفهوم السياسة التجارية

يمكن تعريف السياسة التجارية بأنها مجموعة من الإجراءات واللوائح تسنها الحكومات في مجال التجارة الخارجية من أجل تحقيق أهداف معينة، حيث تختار الدولة وجهة معينة (حرة أو حماية) في علاقاتها التجارية مع العالم الخارجي وتعبر عن ذلك من خلال إصدار التشريعات واتخاذ القرارات والإجراءات لتطبيقها.⁽¹⁾

كما عرفها آخر، فإن السياسة التجارية هي مجموعة الاتفاقيات واللوائح والممارسات التي تدير الحكومات من خلالها التبادل الدولي للسلع والخدمات بين البلدان والاقتصاديات الإقليمية من خلال مراقبة الواردات الصادرات وإدارتها، بما في ذلك التعريفات والإعانات واللوائح الخاصة.⁽²⁾

السياسة التجارية هي مجموعة من الوسائل المتناسكة تختارها الحكومة لقدرتها على التأثير على التجارة الخارجية لبلد ما لتحقيق هدف محدد، والهدف المنشود عادة هو تنمية الاقتصاد الوطني، التشغيل التام، استقرار الصرف.⁽³⁾

يمكن القول، أن السياسة التجارية مجموعة من القوانين والإجراءات التي تنظم قطاع التجارة الخارجية لغرض أهداف اقتصادية واجتماعية وإستراتيجية محددة من طرف السلطات العمومية.

ثانياً: أهداف السياسة التجارية

تهدف سياسة التجارة الخارجية إلى تحقيق مجموعة الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والاستراتيجية التالية:⁽⁴⁾

1.2 الأهداف الاقتصادية: وتتمثل في:

- ✓ حماية صناعة وطنية ناشئة؛ لأن في بداية عملية التصنيع، لذلك يجب على الدولة توفير الحماية لهذه الصناعات الجديدة التي تمتاز بجودة أقل وتكلفة أعلى يجب حمايتها من المنافسة للدول الأخرى ؛
- ✓ تحقيق التوازن الخارجي من خلال زيادة الصادرات وتقليل الواردات والقضاء على العجز التجاري وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات؛

(1) جميل محمد خالد، مرجع سبق ذكره، ص 222

(2) Jean-Baptiste Velut, (2015), *Trade Policy*, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences (Second Edition), p485.

(3) Maurice Bye, (1971), *Relation Economique Internationale*, Dalloz, france, p 341

(4) مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص ص 122 - 123

- ✓ زيادة الموارد المالية العامة للدولة واستخدامها في تمويل الإنفاق العام بجميع أشكاله وأنواعه؛
- ✓ حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق؛
- ✓ حماية الاقتصاد الوطني من الانكماش والتضخم والصدمات والتقلبات الخارجية الأخرى؛

2.2 الأهداف الاجتماعية و تتمثل في:

- ✓ حماية مصالح فئات اجتماعية معينة؛
- ✓ تعتبر ضرورية في إعادة توزيع الدخل بين الفئات المختلفة؛

3.2 الأهداف الإستراتيجية و تتمثل في:

- ✓ المحافظة على الاستقرار والأمن في الدولة من الجانب الاقتصادي والسيادة الغذائية؛
- ✓ توفير الحد الأدنى من الإنتاج؛

ثالثا: دور السياسة التجارية في الاقتصاد

1.3 السياسة التجارية للدول النامية:

أكد Krugman أن "الاستخدام الفعال للإنتاجية العالمية هو ميزة اقتصادية مباشرة للتجارة الخارجية"، ففي السنوات الأخيرة عملت التجارة الخارجية كقوة دافعة من خلال توسيع حجم السوق وتقسيم العمل، السماح باستخدام أكبر للآلات، تحفيز الابتكار، التغلب على عدم قابلية التجزئة التكنولوجية، زيادة إنتاجية العمل، وتمكين البلدان التجارية بشكل عام من التمتع بزيادة الدخل والتنمية الاقتصادية⁽¹⁾، بالإضافة إلى التأثير الرئيسي للنمو الاقتصادي واضحا بشكل خاص في سياق التبادل السريع والمتطور عبر القارات للسلع والخدمات⁽²⁾. تبنت حكومات دول النامية نهج التجارة الخارجية لكونها العمود الفقري للاقتصاد العالمي لزيادة إنتاجية الموارد المتاحة.

يجمع الاقتصاديون على أن نمو الصادرات يشكل عاملا أساسيا في تحديد مستوى النمو الاقتصادي، ويرجع هذا إلى أن حصة الصادرات التي تمثل المصدر الرئيسي من العملات الأجنبية اللازمة لتحقيق الاستثمارات من خلال تدويل الإنتاج، التجارة، نقل التكنولوجيا وتنمية الموارد لقيام صناعات محلية لتحقيق تنمية اقتصادية.

تلتزم مجموعة البنك الدولي بمساعدة البلدان النامية على تحسين اندماجها في الأسواق العالمية، في هذا السياق، تتجه البلدان بشكل متزايد إلى مجموعة البنك الدولي للحصول على المشورة بشأن التجارة

(1) Vijayasri, G.V.(2013), *The Importance of International Trade in the World*, International Journal of Marketing, Financial Services and Management Research, 2, pp 116-117

(2) Makhmutova.D.I, Mustafin A.N, (2017), *Impact of international trade on economic growth*,International journal of scientific study , 5 (6) ,p 142

وإصلاحات مناخ الاستثمار الأوسع نطاقا لضمان القدرة التنافسية، بطريقة تشجع على زيادة الشمول وتساعد البلدان النامية على معالجة الحواجز التجارية التي تعترض النمو⁽¹⁾

حيث أظهرت الأبحاث الحديثة أن تحرير التجارة من شأنه أن يزيد النمو الاقتصادي مما يؤدي بدوره إلى زيادة الدخل، من جهة، ومن جهة ثانية تدل التطورات على أن النمو الاقتصادي والتنمية يعتمدان إلى حد كبير على الانفتاح التجاري واستعداد صانعي السياسات لتنفيذ تدابير لتعزيز الإنتاج الموجه نحو التصدير وتنمية التجارة، ذلك أن البلدان المتقدمة والنامية تعمل على تعزيز التبادلات ليس فقط في المجال الاقتصادي ولكن أيضا في مجالات التكنولوجيا والأنشطة الأخرى، إلا أن الدول النامية تعاني من مشاكل اقتصادية لا يمكنها الالتزام الكامل بمبدأ التجارة الحرة، وتتجلى بشكل رئيسي في الاختلالات الاقتصادية (هيكل الإنتاج، هيكل التجارة الخارجية)، وتدهور أسعار الصرف الدولية، وعجز ميزان المدفوعات، وزيادة الديون الخارجية. كل هذا يجعل السياسة المتبعة تتراوح بين التحرير والتقييد، لتحقيق معدلات نمو مقبولة لهذه الدول وتحقيق الاستقرار وتحسين الظروف المعيشية للسكان.⁽²⁾

بالموازاة، اتبعت الدول النامية سياسات لتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية من خلال فيمايلي:

✓ سياسة إحلال الواردات:

أجمعت أغلبية الدول النامية على سياسة اقتصادية موحدة في مجال التجارة الخارجية لتحقيق أهدافها، وتتبع من مفهومها الخاص للتنمية ومقوماتها وهي سياسة إحلال الواردات هذه الأخيرة تؤدي دورا بارزا في اختيار نمط التصنيع لتصحيح الاختلال الهيكلي لقيام العملية التنموية الاقتصادية.

تهدف سياسة إحلال الواردات إلى سد احتياجات السوق المحلي وتوازن التنمية، حتى يتمكن الإنتاج المحلي من تلبية الطلب المحلي وتعويض الواردات تدرجيا، وتقليل التبعية الأجنبية، وتعزيز ميزان المدفوعات، يمكن أيضا الإحلال من خلال إنشاء أسواق محلية للصناعات التي تحل محل الواردات وإنشاء حماية كافية لتلك الصناعة باستخدام التعريفات الجمركية أو قيود الاستيراد الأخرى لمنع استيراد السلع التي تود إحلالها بالإنتاج المحلي.⁽³⁾

⁽¹⁾World Bank Group, (2018), *Stronger Open Trade Policies Enable Economic Growth for All*, available at, <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/overview>, (last visited 10/06/2022)

⁽²⁾ Eaton J, Kortum S, & Neiman B.(2016), *Obstfeld and Rogoff's international macro puzzles: A quantitative assessment*, Journal of Economic Dynamics and Control, 72, pp 5–23

⁽³⁾جمال الدين لعويسات، (2000)، *العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية*، دارهومة، الجزائر، ص44

في سنوات الثلاثينيات من القرن لماضي، ظهرت سياسات التصنيع من خلال إحلال الواردات في بلدان أمريكا اللاتينية، مما أتاح الفرص للمستثمرين المحليين لاستبدال المواد المستوردة بتلك المنتجة محليا، وسرعان ما استغادت هذه الديناميكية الجديدة من دعم الدولة في شكل حواجز جمركية عالية على الواردات وكل دعم ممكن للاستثمار المحلي، بحيث كانت سياسة التصنيع في الواقع بين إعطاء الأولوية للصناعة الثقيلة وتعزيز الإنتاجية(النموذج السوفياتي والصيني) وإعطاء الأولوية للإنتاجية (النموذجين السوفياتي والصيني) وإعطاء الأولوية للصناعة الخفيفة والنزعة الاستهلاكية (النموذج الهندي).⁽¹⁾

مما سبق يمكن الاستنتاج، أن سياسات إحلال الواردات ترتبط بسياسات التجارة الحمائية (التعريفات وأنظمة الحصص والإجراءات الإدارية) والحوافز (الإعانات والدعم).

✓ سياسة تنمية الصادرات

من الناحية النظرية، تحتاج سياسة تنمية الصادرات إلى تطوير إجراءات وبرامج تركز على مساعدة المصدرين الحاليين والمحتملين، من أجل إزالة تشوهات السوق والخلل الهيكلي الذي خلقته السياسات.⁽²⁾ كما تميل العديد من البلدان، وخاصة في جنوب شرق آسيا، إلى إتباع هذه السياسة القائمة على تطوير استراتيجيات التصدير لدفع النمو الاقتصادي. يتعلق الأمر باستبدال صادرات المواد الخام بصادرات المنتجات غير التقليدية مثل السلع المصنعة أو المواد الخام المصنعة.⁽³⁾

علاوة على ذلك، تسمح هذه الإستراتيجية بتدخل الدولة في التجارة الخارجية، وذلك بدعم الصادرات، من خلال منح إعفاءات ضريبية أو تقديم مساعدات نقدية، أو أشكال أخرى من التسهيلات لمنتجات السلع المصدرة، والتي تمكن المصدرين من عرض منتجاتهم في الأسواق العالمية بأسعار منخفضة نسبيا وهذا يؤهلهم للمنافسة وتعزيز مركزهم التنافسي في هذه الأسواق، وكشرط ضروري لنجاح هذه الإستراتيجية يستوجب تحفيز التوسع في الاستثمار الإنتاجي الموجه لأغراض التصدير، ولاسيما من خلال إعفاء السلع الوسيطة المعنية من تحصيل الرسوم الجمركية والضرائب

⁽¹⁾Jaque Adda, (1996), *la mondialisation de l'economie*, t2, casbah édition, Alger, p18

⁽²⁾ Sanjaya Lall, (1997): *Selective Policies for Export Promotion: Lessons from the Asian Tigers*. Vol. 43, UNU World Institute for Development Economics Research. pp 1-2, available at <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/RFA43.pdf>, (last visited 01/03/2023)

⁽³⁾Sanjaya Lall, *op.cit.*, p 2

المختلفة، بالإضافة إلى الإعفاء من الضرائب المحلية المباشرة وغير المباشرة على أنشطة التصدير وتأمين عمليات التصدير والمصدرين،⁽¹⁾ لكون الصادرات في البلدان النامية تحظى بأهمية كبيرة في تمويل عملية التنمية الاقتصادية.⁽²⁾ مما تقدم يمكن استنتاج، أن سياسة تنمية الصادرات تعمل على مساعدة تسهيل تدفق السلع والخدمات وتزليل الحواجز التي تعيقها في الانفتاح على الأسواق العالمية.

2.3 السياسة التجارية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية

بعد أن عانى الاقتصاد العالمي من الأزمة الاقتصادية والمالية لعام 2008، عزا الكثيرون هذا الانهيار إلى سياسات التجارة الحرة، حيث بعد انتشار وانتقال الأزمة من الولايات المتحدة إلى الاتحاد الأوروبي إلى درجة التي أصبحت بعد أزمة اقتصادية عالمية، أصبح مستقبل النظام التجاري الدولي في غاية الصعوبة. تحولت الأزمة المالية إلى أزمة اقتصادية عميقة، مما أجبر البلدان، المتقدمة والنامية على حد سواء، كانت هناك دعوات لسياسات الحماية والقيود التجارية لحماية الدول النامية من منتجات الدول المتقدمة، لجأت الدول المتقدمة التي عززت ودعمت التجارة إلى سياسات الحماية في أشكال جديدة (برامج تحفيز وخطط إنقاذ).

بالنظر إلى واقع وانهيار قطاعات إنتاجية بأكملها، تجد البلدان نفسها مضطرة إلى اعتماد سياسات حمائية تتعارض مع التزاماتها تجاه منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات الأخرى. وقد جعلت الأزمة، السياسات الحمائية الخيار الأقرب والأكثر فاعلية في نظر الكثيرين للحد من تأثيرها العديد من خطط التحفيز التي اعتمدها الدول الغربية (مثل تلك التي تستهدف صناعة السيارات) تعتبر من قبل العديد من البلدان النامية كشكل من أشكال التمييز والحمائية التجارية.

في عام 2009، أعربت البلدان النامية المنتمية للمنظمة التجارة العالمية، عن قلقهم العميق بشأن برامج الإنقاذ الضخمة التي وضعتها البلدان المتقدمة، قائلين إنها أدت حتما إلى "اختلالات تجارية" لأنها عززت القدرات في قطاعات وصناعات البلدان المتقدمة، مما يجعل من المستحيل على البلدان النامية التنافس معها⁽³⁾

⁽¹⁾ ووجدي محمدي عبد ربه، (2021)، "سياسات الأداء التصديري المتميز لتنمية الصادرات المصرية مع الإشارة لبعض الدول التي حققت أداء تصديري متميز (تركيا-سنغافورة-ماليزيا-إندونيسيا) دراسة مقارنة"، L'EgypteContemporaine، المجلد 112، العدد 541، ص 427

⁽²⁾ إيمان محمد أحمد، (2007)، النمط الحالي للصادرات الصناعية ذات القدرة التنافسية في مصر، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 38، ص 20

⁽³⁾ محمود حسين علي المرسومي، ارشد عبد اللطيف تركي، (2014)، السياسة التجارية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية الحالية، مجلة الكوت للاقتصاد والعلوم الإدارية، 6(14)، ص ص 25-26

كما يعمل البنك الدولي مع الحكومات لمواجهة التحديات والقضايا المتعلقة بالتجارة العالمية والاقليمية، فعلى مدى السنوات الست المقبلة ستدعم الصندوق الاستئماني أربعة مجالات عمل رئيسية لمجموعة البنك الدولي، ولاسيما: (1)

1. القدرة التنافسية التجارية والتنويع؛
2. تيسير التجارة ولوجستيات النقل؛
3. دعم الوصول إلى الأسواق والتعاون التجاري الدولي؛
4. إدارة الصدمات والتشجيع على زيادة الاندماج (مثل التجارة والفقير؛ والروابط التجارية بين الجنسين).

المطلب الثاني: سياسة الحمائية التجارية (تدخل الدولة في التجارة الخارجية)

تعتبر السياسة الحمائية إحدى أهم أدوات السياسة التجارية، وبناء على ذلك سيتم شرح مفهومها مع التطرق لحجج المدافعين على النحو التالي:

أولاً: تعريف سياسة الحمائية التجارية

ويعرف القاموس البريطاني الحمائية بأنها نظام يعمل على تعزيز أو تطوير الصناعات المحلية من خلال حمايتها من المنافسة الأجنبية من خلال فرض الرسوم الجمركية أو الحصص على المنتجات المستوردة. (2) كما يعرف القاموس السياسي الفرنسي الحمائية على أنها تدخل حكومي في الاقتصاد بهدف الدفاع عن مصالح الدولة وشركاتها التي تواجه المنافسة الأجنبية، في قطاع واحد أو أكثر من قطاعات الاقتصاد المحددة. (3)

تعرف أيضاً بأنها نظام اقتصادي يعمل على حماية التجارة والصناعة من خطر المنافسة الأجنبية وذلك بفضل التدابير والإجراءات التي تتخذها الحكومة. (4)

يمكن الاستنتاج تعريف شامل للسياسة الحمائية بأنها مجموعة من القوانين، التشريعات والإجراءات المنفذة لها بقصد حماية المنتجات الوطنية من المنافسة الأجنبية وتقييد التبادل مع الخارج.

(1) World Bank Group, *Op.cit*, available at <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/overview>, (last visited 11/06/2022)

(2) Lester.S,(2011),*the role of the international trade regime in global governance*,UCLA Journal of International Law and Foreign Affairs, 16(2), p 212.

(3) Strange.S,(1985), *Protectionism and World Politics*. International Organization, 39(2),p 237

(4) Jean-Luc Dgut, (2003), *Réussir la dissertation d'économie*, Studyrama - Vocatis, paris, p 129.

ثانيا: أهداف السياسة الحمائية التجارية

- تتبع الحكومات السياسات الحمائية من أجل تحقيق الأهداف التالية:(1)
- حماية التكنولوجيا وبراءات الاختراع والمعرفة التقنية والعلمية من النقل إلى الخارج، وبالتالي الحفاظ على خصوصية صناعة معينة في هذا البلد أو ذلك؛
 - منع المستثمرين الأجانب من السيطرة على الأسواق المحلية لحماية رأس المال وضمان عدم نقل أسرار الصناعة إلى دول أخرى؛
 - مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة، حيث تباع المنتجات الأجنبية في السوق المحلية بسعر أقل مما تباع في السوق المحلية، بحيث يتم فرض تعريفات جمركية على المنتجات المستوردة لكي تعادل الفرق بين سعر البيع وسعر السوق المحلي وسعر البيع في الدولة الأم؛
 - تحتاج الدولة إلى الموارد المالية لتتمكن من القيام بمهامها المختلفة؛
 - حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية،بتحديد تعريفات جمركية للسلع والخدمات الأجنبية التي تدخل السوق المحلي من أجل تحقيق أفضل حماية للصناعات والأسواق في الدولة؛
 - تشجيع الاستهلاك المنتجات الوطنية بسبب فرض قيود على الواردات وتقليل حجم الواردات، في هذه الحالة لن يكون أمام المستهلكين المحليين خيار سوى تحويل الاستهلاك من السلع الأجنبية إلى البدائل المحلية.

ثالثا: أدوات تطبيق السياسة الحمائية التجارية

توجد عدة أساليب وأشكال لتطبيق السياسة التجارية الحمائية، يمكن طرحها في مايلي:

➤ التعريفات الجمركية أو الرسوم على الواردات:

تفرض السياسة الحمائية التي تنتهجها الدولة تعريفات جمركية على السلع المستوردة، ويستخدم هذا الأسلوب في الغالب في البلدان ذات أحجام لواردات كبيرة، وعادة ما تختلف معدلات التعريفات الجمركية حسب نوع السلع المستوردة، فالتعريفات الجمركية تزيد من تكلفة السلع والخدمات المستوردة من الخارج، وبالتالي زيادة التكلفة الواردات، مما يؤدي إلى انخفاض كمية السلع المستوردة بسبب ارتفاع الأسعار، مما يشجع المنتجين المحليين على إنتاج المزيد من السلع والخدمات لتلبية الطلب المتزايد في السوق المحلية؛

(1) جميل محمد خالد، مرجع سبق ذكره، ص 224

➤ حصص الاستيراد:

يتضمن النهج الحمائي في الواردات، تحديد حصة من سلعة معينة خلال فترة زمنية من خلال تراخيص للاستيراد؛

➤ حظر استيراد:

حظر الاستيراد هو حظر كامل على استيراد منتج معين. يمكن أن يكون حظر الاستيراد عاما، أي يمنع استيراد منتج من أي دولة أخرى (على سبيل المثال، لأن المنتج محظور في بلد المنشأ)، أو يمكن أن يكون خاصا بالواردات من دولة معينة (على سبيل المثال بسبب مرض في البلاد الدولة المصدرة)؛⁽¹⁾

➤ الحواجز الإدارية:

تهتم البلدان أحيانا باستخدام قواعدها الإدارية المختلفة (على سبيل المثال بشأن سلامة الأغذية، المعايير البيئية، والسلامة الكهربائية،... الخ) كوسيلة لإنشاء حواجز الاستيراد، مما يعني أن الحكومة تفرض شروطا ومعايير على السلع والخدمات المستوردة؛⁽²⁾

➤ تشريعات مكافحة الإغراق:

الإغراق بشكل عام هو حالة من حالات التمييز السعري الدولي، أي أن سعر المنتج المباع في الدولة المستوردة أقل من سعر المنتج في سوق الدولة المصدرة. وبالتالي، يزعم أنصار قوانين مكافحة الإغراق أنها تضر المؤسسات المحلية من خلال منع استيراد السلع الأجنبية الرخيصة، ولكن قوانين مكافحة الإغراق غالبا ما تستخدم لفرض ضرائب تجارية على المصدرين الأجانب؛⁽³⁾

➤ الدعم المباشر أو الإعانات:

تمنح الإعانات الحكومية في شكل مزايا أو تسهيلات أو قروض أو إعفاءات ضريبية تعطي للمؤسسات المحلية لكي يمكنها منافسة المنتجات المستوردة في السوق المحلي والعالمي، تم وضع هذه الإعانات لحماية ومساعدة المؤسسات المحلية على التكيف عالميا.⁽⁴⁾

(1) Yalcin, E, Felbermayr, G, Kinzius, L, (2017), *Hidden protectionism: Non-tariff barriers and implications for international trade*, ifo Center for International Economics, p3

(2) Yalcin, E., *op.cit*, p 3

(3) World trade organization, *Technical Information on anti-dumping*, available at, https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_info_e.htm, (last visited 15/04/2023)

(4) Yalcin, E., *op.cit*, p3

علاوة على ذلك، تدعم الحكومات الصناعات محليا، فإن هذا يسمح للمنتجين بتخفيض أسعار السلع والخدمات المحلية، بالإضافة إلى تحمل الدولة تكاليف النقل إلى الخارج يجعل المنتج في وضع تنافسي من حيث التكلفة، مما يعني الدعم المباشر على التعريفات، وهو النهج الأنسب للبلدان التي تعتمد بشكل أساسي على الصادرات؛

➤ دعم الصادرات:

وكثيرا ما تستخدم الحكومات إعانات التصدير لزيادة الصادرات، كما أن دعم الصادرات يزيد من حجم التجارة، في الدول التي تطبق أسعار الصرف العائمة (يتم تحديد سعر الصرف حسب قانون العرض والطلب، وتسمى تعويم العملة، ولها مزايا وعيوب)، ومعناها مشابه لإعانات الاستيراد؛⁽¹⁾

➤ مراقبة سعر الصرف:

يمكن للحكومة التدخل في سوق الصرف الأجنبي (في حالة التضخم) لخفض قيمة عملتها عن طريق بيعها في سوق الصرف الأجنبي، مما سيزيد من تكلفة الواردات ويقلل من تكلفة الصادرات، مما يؤدي إلى تحسن تجارتها، ولكن هذه السياسة بالإضافة إلى كونها غير فعالة على المدى القصير، فإنها يمكن أن تؤدي إلى ارتفاع التضخم في الدولة على المدى الطويل، مما يؤدي بدوره إلى رفع التكلفة الحقيقية للصادرات ويخفض السعر النسبي للواردات؛⁽²⁾

➤ أنظمة البراءات الدولية:

هناك جزءان من وجهة النظر القائلة بأن نظام البراءات الوطني هو عباءة السياسة التجارية الحمائية على المستوى الوطني، عبر شقين: ⁽³⁾

- الشق الأول: حالة تكون فيها البراءة التي ينظمها بلد ما جزءا من نظام الميزة النسبية ويمكن استغلالها في المفاوضات التجارية ضد بلد آخر (يمكن تداول براءة اختراع في مجال معين، على سبيل المثال السماح لدولة أخرى باستخدامها، بشرط أن الحمائية غير موجودة (نقصان)؛
- الشق الثاني: يمنح الانضمام إلى نظام البراءات العالمي مكانة "المواطن الصالح" على الرغم من "الحمائية"؛

⁽¹⁾Vijay Laxman Kelkar, (1980), *ExportSubsidy: Theory and Practice*, Economic and Political Weekly, 15(23), 1010-1021, p 1013

⁽²⁾Blaise Gadanecz and Aaron Mehrotra, *The exchange rate, real economy and financial Markets*, BIS Papers No 73 Market volatility and foreign exchange intervention in EMEs: Monetary and Economic Department, available at <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap73.pdf> , (last visited 27/03/2023) , pp 14-15

⁽³⁾Yalcin, E., *op.cit*, p 3

➤ الحركات السياسية:

دعوة لتشجيع الاستهلاك المحلي لشرء المنتجات المحلية بدلا من المنتجات المستوردة)، والتي يمكن اعتبارها تعزيرًا خارجيًا للحماية؛

➤ الإنفاق الحكومي:

الإنفاق الحكومي الميسر التشريعات التي تطبقها الحكومة لتفضيل المنتجات المصنوعة محليا وقت الشراء.⁽¹⁾

المطلب الثالث: سياسة تحرير التجارة (عدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية)

تتبنى الحكومات سياسات تجارية لتحقيق أهداف اقتصادية وتجارية، بما في ذلك سياسات التحرير التي تعتمد على آليات وأدوات، يمكن شرحها على النحو التالي:

أولاً: تعريف سياسة التحرير التجارية (التجارة الحرة)

يمكن تعريف سياسة تحرير التجارة الخارجية على أنها مجموعة من الإجراءات و التدابير بتخلي الدولة عن فرض قيود على التجارة الخارجية و يقصد بذلك عدم تدخل الدولة التفضيلي اتجاه الواردات أو الصادرات⁽²⁾

بالموازاة، كما تعد سياسات تحرير التجارة بإزالة التعريفات الجمركية وغير الجمركية في التجارة على الصعيد الدولي في الأساس لتدفق السلع والخدمات عبر حدود الاقتصاديات/البلدان، وهذا له آثار كبيرة على الاقتصاد الكلي والتوزيع⁽³⁾

كما عرفها آخر، بأنها تقوم على حرية انتقال عوامل الإنتاج من بلد إلى آخر وحرية التجارة دون حواجز⁽⁴⁾

مما سبق يمكن القول بأن السياسة التجارية مجموعة من التشريعات، الإجراءات واللوائح التي تنتهجها الحكومة في مجال تعاملها الخارجي من أجل تحقيق أهدافها الاقتصادية في التنمية.

ثانياً: مبادئ سياسة تحرير التجارة

يمكن تصنيف مستويين لمبادئ السياسة تحرير التجارة:

⁽¹⁾Ibid , p 4

⁽²⁾ قدي عبد المجيد،(2006)، *مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية*، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 3، الجزائر، ص209

⁽³⁾Acharya.S, (2015), *Trade Liberalization*, Palgrave Dictionary of Emerging Markets and Transition Economics,p 393

⁽⁴⁾جاسم محمد، (2006)، *التجارة الخارجية*، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، ص 126

1.2 مبادئ المستوى الأول

- ✓ إلغاء الحواجز والقوانين على مستوى الحكومات التي تقيد بشكل مباشر أو غير مباشر حق وصول المنتجات الأجنبية إلى السوق؛⁽¹⁾
- ✓ الاعتراف بمبدأ المساواة في المعاملة بين المنتجات الوطنية والأجنبية وتداولها وفقا لقواعد بلد المنشأ المطابقة أو المشابهة للقواعد الوطنية (مبدأ بلد المنشأ)
- ✓ خلق وتهيئة الظروف القانونية التي تجعل من تدفق وبيع المنتجات الأجنبية في ظل ظروف خالية من التكاليف الإضافية وضمان قانوني؛

2.2 مبادئ المستوى الثاني

- سيتم استكمال هذه الأدوات بأربعة متطلبات إضافية تشكل مبادئ المستوى الثاني:
- ✓ التبادلية في فتح الأسواق؛
 - ✓ وضع أنظمة تمنع فتح السوق بإلغاء قواعد الحكومات من خلال الممارسات التقييدية الراسخة للأفراد العاديين؛
 - ✓ متطلبات آلية التحكيم والاعتراف بأولوية القواعد فوق الوطنية المتعلقة بتوحيد / حماية فتح السوق على القواعد الوطنية.⁽²⁾

ثالثا:مبررات سياسة التحرير التجارة

- تستند مبررات سياسة التحرير التجارة إلى الحجج المتمثلة فيما يلي:⁽³⁾
- إن حرية التجارة الخارجية تسمح لكل دولة بأن تخصص في إنتاج السلع التي ترى فيها ميزة نسبية بسبب موارد وثروات طبيعية من ناحية ووفرة عناصر الإنتاج المناسبة لإنتاج تلك السلع من ناحية أخرى، كما يوفر إنتاج هذه السلع مزايا تنافسية تعتمد على الجودة والسعر والتكلفة المنخفضة، مما يجلب مزايا التخصص عند تبادل السلع، وبالتالي ضمان استعادة الدول من التجارة الخارجية؛

⁽¹⁾ Ehricke, U. (2003), *Les principes de libération et de libéralisation : De l'ouverture des marchés à l'adaptation aux conditions de la concurrence globale. L'exemple de la CE*. Revue internationale de droit économique, XVII, p 361.

⁽²⁾ibid.

⁽³⁾ عادل احمد حشيش،(2004)، *أساسيات الاقتصاد الدولي*، الدار الجامعية الجديدة، مصر، ص234

- لا يمكن للاقتصادات الوطنية أن تتمتع بمزايا إنتاجية دون التبادل الدولي، إذ يمكنها الاستفادة من ميزة نسبية في إنتاج سلعة معينة أو يمكنها توسيع إنتاج تلك السلعة بما يتجاوز الطلب المحلي، وتقوم بتبادل هذا الفائض مع دولة أخرى لتلبية احتياجاتها من السلع التي يقل إنتاجها عنها نسبياً؛
 - منع الاحتكارات؛
 - انتعاش التجارة الخارجية نتيجة اتساع السوق أمام الصادرات والمنتجات التي تتمتع فيها كل دولة بميزة نسبية وميزة تنافسية؛
 - يشجع التنافس في الأسواق العالمية على وفرة الانتاج وبأقل تكلفة ممكنة، إذ تدفع المنتجين إلى تخفيض التكلفة من أجل تخفيض أسعار منتجاتهم وتعظيم الأرباح ومن ثم المزيد من الإنتاج؛
 - تؤدي سياسة الحرية التجارية إلى زيادة الدخل الوطني لأطراف التبادل التجاري الدولي، بما يعود بالرفاهية على الاقتصاد الدولي بأكمله؛⁽¹⁾
 - تؤدي إلى تخصيص أفضل للموارد الاقتصادية وزيادة مستوى التشغيل والتوظيف في الاقتصاد الوطني لكل دولة؛
 - تؤدي إلى تخفيض معدلات البطالة بدرجة أكبر من سياسة الحماية التجارية، لأنها تساعد على الاستفادة من عناصر الإنتاج المتوفرة في الدول المختلفة؛
 - الإسهام في تعظيم الصادرات من خلال إستراتيجية الإشباع من أجل التصدير بما يحقق هدف التوازن الخارجي.⁽²⁾
- تشير الأدبيات الاقتصادية إلى أن تنفيذ سياسات تحرير التجارة الخارجية يساعد الأداء التجاري العام كنتيجة لإصلاحات التجارة بمرور الوقت عن طريق إزالة القيود الكمية وجعل جميع معاملات الحساب الجاري قابلة للتحويل، حيث يتم سحب الموارد الاقتصادية من المناطق المحمية إعادة توزيع القطاعات والأنشطة التي تنتج الاستيراد البدائل: تتمتع البلدان الأكثر إنتاجية بميزة نسبية، مما يزيد من كفاءة هذه العوامل، ويمكن أن تؤدي معدلات التعريف المنخفضة على المدخلات الوسيطة والمعدات الرأسمالية إلى خفض تكاليف الإنتاج وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية.⁽³⁾

(1) روجي دهيم، (1998)، *مدخل إلى الاقتصاد*، ترجمة سموحي فوق العادة، المكتبة العلمية، لبنان، ص 1962

(2) مجدي محمود شهاب و آخرون، (1998)، *أساسيات الاقتصاد الدولي*، الدار الجامعية الجديدة للنشر، مصر، ص 19

(3) حلمي أمينة، (2005)، *أثر تحرير التجارة على الإيرادات الحكومية في مصر*، المركز المصري للدراسات الاقتصادية، ص 2

رابعاً: أشكال تحرير التجارة الخارجية

تتمثل أشكال تحرير التجارة الخارجية فيما يلي :

➤ التحرير من جانب واحد: يعني أن تقوم دولة أو مجموعة من الدول بإزالة الحواجز التجارية دون توقعات متبادلة لأن الدولة تعتقد أنه من خلال تقليل القيود المفروضة على الدول الأخرى، يمكن أن تحقق مكاسب أكبر من التجارة الخارجية؛

➤ التحرير الثنائي: حيث تتفاوض دولتين على تحقيق الحماية بالنسبة لتجارتها معا؛

➤ التحرير الإقليمي: وتقوم فيه مجموعة من الدول بتطوير ترتيبات التجارة الإقليمية فيما بينهم، بحيث تحصل الدول حرة أعضاء التكتل على مزايا متبادلة في تبادل التجاري، وغالبا ما تكون هذه الترتيبات تشمل إقامة منظمة تجارة فيما بينهم؛

➤ التحرير متعدد الأطراف: وفيه يتم التحرير على مستوى العالم من خلال اتفاقيات مفتوحة لانضمام الدول إليها. (1)

مما تقدم يمكن القول أن تقسيم السياسات التجارية إلى سياسات حمائية وسياسات أخرى تهدف إلى تحرير التجارة من جميع القيود نظرا لتعقيد في العلاقات التجارية والاقتصادية الدولية، بحيث جوهر السياسة التجارية هو تحقيق أهداف وطنية محددة وارتباطها بالمصالح الوطنية لكل دولة. قد تجد أن نفس الدولة تفرض القيود التي تراها مناسبة لنموها الاقتصادي وتطور صناعاتها، ثم تتحول عن هذه السياسة إلى أخرى تدعو إلى التحرير خدمة لمصالحها الوطنية.

المبحث الرابع: محددات التجارة الخارجية

تتخذ محددات التجارة الخارجية أشكالا متعددة، يساهم كل شكل منها في تكريس وتعميق التجارة الخارجية، سيتم الكشف عن أهم محددات هذه الأخيرة بالوصف والتحليل للتأثيرات التي تحكم حجم ونمط التبادلات الدولية؛ وذلك لفهم هيكل التجارة الخارجية التي تؤدي إلى التأثير فيها من خلال نظرية التجارة الخارجية من جهة، وتحليل الحجم المتزايد باستمرار لإحصائيات التجارة الخارجية التي تنشرها الهيئات الوطنية والدولية من جهة أخرى، على النحو التالي:

المطلب الأول: محددات نقدية

ان الحديث عن المحددات النقدية يحتم التركيز على التالي:

(1) Andrzej Cieřlik , Tenzin Tseyang. (2021), *The Effectiveness of China's Foreign Trade Liberalization*, Miscellanea Geographica - Regional Studies on Development , 25 (4), p241

أولاً: سعر الصرف

يتفق العديد من الأكاديميين على أن سعر الصرف هو سعر عملة مقابلة عملة أخرى⁽¹⁾، وهو ما يعبر عنه عدد الوحدات من العملة الأجنبية اللازمة للحصول على وحدة من العملة المحلية⁽²⁾، التسعير باليقين حال العملات القوية، كما يأخذ في الاعتبار قيمة عملة البلد من حيث أسعار الصرف الأجنبي. بحيث تعتمد هذه النسبة على عوامل مثل الطلب المحلي على العملات الأجنبية والعرض المحلي والميزان التجاري للبلد والقوة الاقتصادية وما إلى ذلك⁽³⁾، قد تكون أسعار الصرف ثابتة أو متغيرة، حيث يتم تحديد أسعار الصرف الثابتة من قبل البنك المركزي للبلد بينما يتم تحديد أسعار الصرف العائمة بواسطة آلية العرض والطلب في السوق.⁽⁴⁾ علاوة على ذلك، يعتبر سعر الصرف الأداة الرئيسية التي تؤثر بشكل مباشر على العلاقة بين الأسعار المحلية والأسعار الخارجية⁽⁵⁾، وغالبا ما تكون الأداة الأكثر فاعلية عندما تكون هناك حاجة لتشجيع الصادرات وتوفير الواردات، بحيث أن أسعار السلع في الاقتصاد المحلي وأسعارها في الأسواق العالمية والأسعار المحلية للسلع مرتبطة بسعر الصرف.⁽⁶⁾

يتضح مما سبق، أن سعر الصرف هو عملية التبادل بين مبلغ معين من العملة المحلية ووحدة من العملات الأجنبية، وهو التسعير بعدم اليقين حال الاقتصاد الجزائري (الدينار الجزائري) تتضمن العلاقة بين أسعار الصرف والتجارة الخارجية تأثير اختلال أسعار الصرف على السياسة التجارية، والأساس المنطقي هو أن تقلبات سعر الصرف قد تؤثر بشكل غير مباشر على قرارات الحكومة بشأن السياسات الأخرى، لاسيما تلك التي تؤثر على التجارة الخارجية. وقد تجد معظم الدراسات أن أسعار الصرف المبالغية في تقدير قيمتها تميل إلى أن تكون مرتبطة بزيادة استخدام سياسة حمائية تجارية وخاصة مكافحة الإغراق، ويتم استخدام السياسة التجارية لتعويض بعض آثار المبالغية في تقييم العملة، في حين أن المؤسسات المحلية التي تفقد قدرتها التنافسية بسبب ارتفاع سعر الصرف الحقيقي قد تمارس ضغوطا على السياسات التجارية الحمائية، في

(1) Bernard Guillochon, (1998), *économie internationale*, 2^{ème} édition, dunod, France, p177.

(2) Philippe Avoyo, (1993), *Finance Appliquée*, DUNOD, france, p53.

(3) Roy Suvendu Narayan (2021), *Concept of Foreign Exchange Rate*, figshare, Online resource, P01, <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.14125496.v1>

(4) The economic times, (2022), *Economy Terms and Definitions*, available at, <https://economictimes.indiatimes.com/definition/>, (last visited 25/06/2022)

(5) Sanam Shojaeipour Monfared, (2017), Fetullah Akin *The Relationship Between Exchange Rates and Inflation: The Case of Iran*, European Journal of Sustainable Development, 6, 4, p 330

(6) الطاهر لطرش، (2005)، *تقنيات البنوك*، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 5، الجزائر، ص 96.

الممارسة العملية، يمكن أن تؤدي الخلافات المتعلقة بسياسة سعر الصرف بين الشركاء التجاريين إلى زيادة الضغط السياسي المحلي والإجراءات التجارية الأحادية، أي أنه يمكن للبلدان أيضا استخدام السياسة التجارية كبديل للمبالغة في سعر الصرف لمعالجة الاختلال المستمر في التجارة⁽¹⁾، الأهم أن سعر الصرف يؤثر بشدة في أسعار الواردات في الداخل وأسعار الصادرات في الخارج، حيث تخفيض سعر الصرف يستخدم في تصحيح العجز في الميزان التجاري.

بالموازاة، تشير النظرية الاقتصادية القياسية إلى تأثير سعر الصرف على التجارة الخارجية في مدى الطويل والقصير وفقا لما يلي:⁽²⁾

☑ **فعلى المدى الطويل:** في هذه الفترة تكون جميع الأسعار مرنة تماما. بعبارة أخرى، تتخذ الأسعار الوقت الكافي للتكيف مع أي تغيير في السياسة (أو صدمة أخرى)، لاسيما عندما لا تكون الأسواق مشوهة، فإن اختلال أسعار الصرف (مثل تخفيض قيمة العملة) ليس لها تأثير طويل الأجل على تدفقات التجارة أو على النشاط الاقتصادي الحقيقي، لأنه لا يغير الأسعار النسبية؛

☑ **أما على المدى القصير:** في هذه الحالة تكون الأسعار ثابتة في الاقتصاد، يمكن للتغيرات في سعر الصرف الاسمي أن تغير الأسعار النسبية وتؤثر على تدفقات التجارة الخارجية. ومع ذلك، فإن هذه الآثار التجارية قصيرة الأجل ليست مباشرة، لأنها قد تعتمد على الخصائص المحددة للاقتصاد، بما في ذلك العملة التي يتم بها إصدار فواتير المنتجين المحليين مقابل منتجاتهم وهيكل التجارة (على سبيل المثال، أهمية الإنتاج العالمي، وخصائص المؤسسات).

تظهر البيانات الخاصة بأحجام التجارة الخارجية، أن البلدان النامية كان لها دور كبير في كبح نمو التجارة، بينما شهدت البلدان المتقدمة نموا قويا في الواردات. وبالرغم من ذلك، على المدى الطويل، لم ينحرف حجم التجارة العالمية عن اتجاهه طويل الأجل، بحيث زادت تقلبات أسعار الصرف بشكل كبير بعد الأزمة المالية العالمية 2008، وزادت كثافة الواردات في البلدان ذات العملات المرتفعة، ونمت الصادرات بشكل كبير. لكن في فترة ما بعد الأزمة المالية العالمية، كان لانخفاض قيمة العملة تأثير أقل

⁽¹⁾Alessandro Nicita, (2013), *Exchange Rates, International Trade and trade policy ,Issues In International Trade And Commodities* , UNCTAD ,Study Series No. 56,p 02, available at, https://unctad.org/system/files/official-document/itcdtab57_en.pdf , (last visited 14/02/2023)

⁽²⁾AUBOIN. M.,RUTA.M (2011): *The relationship between exchange rates and international trade: A review of economic literature*, WTO Staff Working Paper, No.ERSD-2011-17, World Trade Organization (WTO), Geneva, p 10, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/57610/1/672646870.pdf> , (last visited 14/02/2023)

على التجارة، بحيث تشير كل هذه التحليلات إلى أن التخفيضات التنافسية لقيمة العملة قد لا تحفز الصادرات كما كان متوقعا سابقا، ويمكن أن تعرقل الانتعاش الناشئ في التجارة الخارجية.⁽¹⁾

علاوة على ذلك ، في ظل حالة عدم التأكد منذ انهيار نظام بريتون وودز لسعر الصرف الثابت، تقلبت أسعار الصرف بشكل كبير، مما أضاف المزيد من صعوبة اتخاذ القرارات المتعلقة بدخول الأسواق الأجنبية، وسوف تؤثر أسعار الصرف المستقبلية على التدفق النقدي.⁽²⁾

كما تجدر الإشارة، إلى اختلاف معاملات السلع الدولية عن المعاملات المحلية في عدة جوانب مهمة: اختيار عملة الفوترة وطول المدة التي تستغرقها المعاملة، وفي نظام تكون فيه أسعار الصرف ثابتة أو معومة ولكن يمكن التنبؤ بالتغيرات فيها تماما، فإن هذه الاختلافات ليس لها أي تأثير حقيقي على سلوك المصدرين والمستوردين للسلع، ومع ذلك، وعلى مدى أكثر من عقد من الزمن، زادت تقلبات أسعار الصرف بشكل كبير، مما أعاق التجارة الخارجية. ونتيجة لذلك، ظهرت أنواع مختلفة من المؤسسات والأنظمة وآليات الدفع للحد من التأثير السلبي لعدم اليقين في أسعار الصرف على المعاملات الدولية، يعتقد عادة أن عدم اليقين في أسعار الصرف يؤدي إلى عدم اليقين في أسعار السلع الأساسية لأن الأسعار مسعرة بالعملات الأجنبية، بحيث في الواقع، تحدد الشركة المصدرة (المستوردة) السعر بالعملة المحلية أو بعملة المشتري.⁽³⁾

في هذا السياق، منذ تعويم أسعار الصرف في عام 1973،⁽⁴⁾ حاول بعض الباحثين دراسة تأثير عدم اليقين الناجم عن أسعار الصرف العائمة على أحجام التجارة، وكان كل التركيز تقريبا منصبا على تجار البلدان الصناعية، مع القليل من الاهتمام أو عدم الاهتمام بالبلدان النامية، يمكن أن تعزى هذه الممارسة إلى عاملين:

(1) Kang, Jong Woo, (2016), *International Trade and Exchange Rate*, ADB Economics Working Papers series , N 498, p30, available at , <https://www.adb.org/publications/international-trade-and-exchange-rate>, (last visited 02/07/2022)

(2) Campa. J. M, (1993), *Entry by Foreign Firms in the United States Under Exchange Rate Uncertainty*, The Review of Economics and Statistics, 75(4), 614–622, p 614

(3) Donnenfeld, S., & Zilcha, I, (1991), *Pricing of Exports and Exchange Rate Uncertainty*, International Economic Review, 32(4), 1009–1022, p 1009

(4) Peter Hooper, Steven W. Kohlhagen, (1978), *The effect of exchange rate uncertainty on the prices and volume of international trade*, Journal of International Economics, Volume 8, Issue 4, Pages 483-511, P 485

➤ تتمتع البلدان الصناعية بقدر أكبر من المرونة في أسعار صرف عملاتها مقارنة بالبلدان النامية؛

➤ ينشر صندوق النقد الدولي أسعار الصرف الفعلية كمقياس لعدم اليقين بشأن أسعار الصرف في البلدان المتقدمة بدلا من البلدان النامية؛

وعلى الرغم من أن معظم الدول النامية تفضل سياسات الإصلاح، إلا أنها ليست محصنة ضد التقلبات في متوسط أسعار الصرف بسبب قدرتها على التعامل مع العملات الرئيسية أو سلة من العملات. وذلك لأن هناك تقلبات بين العملات الرئيسية، مما يؤدي أيضا إلى تقلبات في أسعار الصرف الحقيقية التي تواجهها البلدان النامية حيث يمكن أن يؤدي هذا التقلب بدوره إلى عدم اليقين أو المخاطر في أسواق الصرف الأجنبي، مما يضرب التدفقات التجارية في البلدان النامية.⁽¹⁾

كما تؤثر تغيرات أسعار الصرف على الصادرات بطريقتين من خلال: انخفاض سعر الصرف وتقلبات الأسعار (المخاطر)، حيث يؤدي انخفاض قيمة العملة إلى انخفاض أسعار الصادرات بالعملات الأجنبية وقد يؤدي إلى زيادة كميات الصادرات بالعملة المحلية وإيرادات التصدير. ومع ذلك، فمن ناحية، يكون الطلب المحلي على الواردات غير مرن، مما يؤدي إلى انخفاض إيرادات التصدير؛ ومن ناحية أخرى، إذا كانت نسبة الواردات في إنتاج الصادرات مرتفعة، خلال فترة ارتفاع قيمة العملة، مع انخفاض قيمة العملة، فإن التكاليف المحلية أو ترتفع أسعار التصدير، وقد تقوم المؤسسات بتحديد أسعار السوق وخفض سعر عملتها الخاصة للحفاظ على حصتها في سوق التصدير.⁽²⁾

ثانيا: التضخم

يعرف التضخم على أنه المعدل الذي ترتفع به الأسعار خلال فترة زمنية معينة. بشكل عام، هذا مقياس واسع إلى حد ما، مثل الزيادة الإجمالية في الأسعار أو تكلفة المعيشة في بلد ما، كما يقيس التضخم تكلفة

(1) Bahmani -Oskooee, M, (1991), *Exchange Rate Uncertainty and Trade Flows of Developing Countries*. The Journal of Developing Areas, 25(4), 497-508, p 498,

(2) Fang, W, Lai, Y., & Miller, S. M, (2006), *Export Promotion through Exchange Rate Changes: Exchange Rate Depreciation or Stabilization?*, Southern Economic Journal, 72(3), 611-626, p 612

مجموعة من السلع و/ أو الخدمات على مدار فترة زمنية (عادة ما تكون سنة)⁽¹⁾، وفي تعريف آخر هو محاولة لقياس الاتجاه الأساسي كظاهرة نقدية في ظل افتراض الحياد النقدي على المدى الطويل.⁽²⁾

علاوة على ذلك، على أن التضخم الاتجاه المتزايد في تكلفة عوامل الإنتاج التي تنشأ من التوقعات طويلة المدى للتضخم في أذهان الأسر والمؤسسات.⁽³⁾

تركز العديد من المنظمات الدولية، ولاسيما صندوق النقد الدولي، بشكل كبير على قياس التضخم كمؤشر أو دليل على الضغوط التضخمية في الاقتصاد، حيث يشمل جميع السلع والخدمات المتاحة في الاقتصاد المحلي.⁽⁴⁾

يؤثر التضخم على نمط التجارة الخارجية من حيث حجم واتجاه التجارة الخارجية، وذلك من خلال التغييرات في المعروض من اليد العاملة ورأس المال بالاشتراك مع إنتاج واستهلاك من قبل الأسر المعيشية التي تعمل على تعظيم المنفعة. إذا أظهر الإنتاج عوائد ثابتة في العوامل المتقلة (محليا)، فمن غير المرجح أن ينتج الاقتصاد كلا السلعتين (الائتئين) المتداولة، بالنسبة لمعدلات معينة من التضخم، يمكن أن يكون للتغيرات الصغيرة آثار كبيرة على اتجاه التجارة وحجم التجارة؛ عندما يتم الاحتفاظ بالأموال لأغراض المعاملات وتكون إمدادات عوامل الإنتاج داخلية، يمكن أن تؤدي التغييرات في التضخم إلى تغييرات في أنماط التجارة التي لا تعكس التغييرات الأساسية الحقيقية في الميزة النسبية.⁽⁵⁾

كما يؤثر التضخم على حجم ونمط التجارة، وذلك عندما يتخصص الاقتصاد في إنتاج السلع التجارية، فإن تأثير التضخم على الأسعار النسبية للسلع غير التجارية يعتمد على كثافة رأس المال النسبية للسلع غير التجارية المنتجة محليا، وعندما يكون الاستثمار داخليا، قد تؤدي الزيادة في التضخم إلى زيادة اليد العاملة بدلا من خفضها في حالة مستقرة. في حين أن نتائج الحالة المستقرة غير حساسة للافتراضات المتعلقة بتدفقات رأس المال الدولية،

(1) Ceyda Oner, (2010), *Qu'est-ce que l'inflation?*, finance & dveloppement, available at <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2010/03/pdf/basics.pdf>, (last visited 05/07/2022)

(2) Bryan. M. F, Cecchetti. S. G, (1994), *Measuring core inflation*, In Monetary policy, The University of Chicago Press, p 197.

(3) Eckstein, (1981), *Core Inflation Prentice – Hall*, Inc Englewood Cliffs, NJ , pp 97-99 .

(4) تحسين محمود مثنى، (2018)، *قياس العلاقة بين التضخم المستورد والتجارة الخارجية في الاقتصاد العراقي للمدة (1990-2015)*

(2015) باستخدام نموذج *NARDL*، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، العدد 107، المجلد 24، ص 417

(5) Alan C. Stockman, (1985), *Effects of Inflation on the Pattern of International Trade*, The Canadian Journal of Economics, Revue canadienne d'Economie, 18(3), 587-601, p587.

فإن التجارة في الأصول المالية يمكن أن تغير الانتقال بين البلدان المستقرة من خلال السماح للاقتصاديات بتمويل الاستثمار عن طريق الاقتراض من الخارج بدلا من خفض الاستهلاك مؤقتا.⁽¹⁾

يمكن حدوث تأثير التضخم على التجارة، عندما ترتفع الأسعار والتكاليف في أي بلد بسرعة، ما لم يتغير سعر الصرف، فإن السلع المنتجة في ذلك البلد ستكون أعلى من السلع المماثلة المنتجة في الخارج، وبالتالي تشجيع الواردات، يميل الأفراد عند حالة ارتفاع الأسعار في بلد ما بشكل أسرع إلى التحول من شراء هذه المنتجات باهظة الثمن بشكل متزايد من صناعتهم إلى سلع أجنبية أقل سعرا نسبيا، بمعنى آخر، استبدال السلع المنتجة محليا بالسلع المستوردة، كما أن الضغط التضخمي على انكماش الصادرات سيكون له تأثير أيضا على نمو الاقتصاد، فالضرر الناجم عن انخفاض الصادرات يكون مباشرة، في حين يرتفع الطلب على الواردات؛ كما للتضخم تأثير معاكس: فهو يشجع الواردات بينما يحد من النمو الصناعي المحلي، وتأثيراته ليست كمية فقط بل نوعية؛ غالبا ما يهدر النقد الأجنبي بشكل مفرط على السلع الاستهلاكية المستوردة، والتي قد يتم التخلي عنها لتشجيع تطوير صناعات جديدة، ليعتمد على الصناعات ذات المزايا النسبية وتشجيع سياسات إحلال الواردات لخفض تكاليف الإنتاج يوفر لها فرصا لمنافسة السلع المستوردة، كما يتم ضبط وحصر الواردات على الاحتياجات التنموية، وتفعيل التعريفات الجمركية لحماية الصناعات الناشئة، والاستفادة من الإيرادات لدعم الموازنات الحكومية.⁽²⁾

المطلب الثاني: محددات مرتبطة بالتبادل

تم التركيز على ثلاثة أنواع من المحددات المرتبطة بالتبادل على النحو التالي:

أولا: معدل التبادل التجاري

يشير معدل التبادل التجاري إلى النسبة بين مؤشر أسعار التصدير ومؤشر أسعار الواردات لمنتج معين، ويتم التعبير عن المؤشرات وفقا لنفس سنة الأساس، بحيث نسبة التحسن والزيادة بـ 1% في معدلات التبادل التجاري يعني أن أسعار الصادرات تنمو بنسبة 1% أعلى من أسعار الواردات. كما يعني تدهور القدرة التنافسية للأسعار وعلى العكس من ذلك، فإن انخفاض معدلات التبادل التجاري يعني قدرة أفضل على المنافسة السعرية.⁽³⁾

⁽¹⁾ Alan C. Stockman, *op. cit.*, p 599.

⁽²⁾ Graeme S. Dorrance, (1965), *Rapid Inflation and International Payments, Finance & Development*, International Monetary Fund, p65, available at, <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/022/0002/002/article-A001-en.xml>, (Last visited 25/03/ 2023)

⁽³⁾ Insee, (2016), *Termes de L'échange*, available at <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/> , (last visited 07/07/2022)

كذلك، يمثل العلاقة بين الصادرات والواردات من حيث الكمية والسعر، وهو المبلغ الذي تحصل عليه الدولة من خلال إنفاقه، وهو أحد أهم الأسعار النسبية في الاقتصاد المفتوح بحيث يعكس الرقم القياسي لأسعار الصادرات في شكل مؤشر لأسعار الواردات، ممثلاً بخط السعر الدولي، والذي يحدده منحنيات الطلب المتبادل للدولتين، علاوة على ذلك يدل إلى مؤشر نسبة أسعار الصادرات إلى مؤشر أسعار الواردات، إذا ارتفعت أسعار الصادرات أكثر من أسعار الواردات، فإن شروط التجارة (معدل التبادل التجاري) فإنه يمكن شراء المزيد من الواردات لنفس مستوى الصادرات.⁽¹⁾

وبالتالي التبادل التجاري هو علاقة السعر بين صادرات وواردات الدولة، ومنه ستتأثر بجميع العوامل التي تحدد أسعار الواردات والصادرات.⁽²⁾

تتغير شروط التجارة على المدى القصير والطويل للأسباب التالية:⁽³⁾

❖ **المدى القصير:** على المدى القصير، يمكن أن تتغير الأسعار النسبية للواردات والصادرات بسبب تقلبات أسعار الصرف، خاصة عندما تطبق البلدان أنظمة سعر الصرف العائم، ويمكن أن تحدث التقلبات في أسعار الصرف بسبب التغيرات في التجارة، وتدفقات رأس المال، وأسعار الفائدة، والمضاربة، والتضخم، واستخدام الحكومة لاحتياطات النقد الأجنبي. وعلى المدى القصير أيضاً، قد تشهد أسعار السلع تقلبات كبيرة، مما سيؤثر على أسعار الصادرات ومعدل التبادل التجاري، تحدث هذه الصدمات بشكل أساسي على جانب العرض بسبب الجفاف والفيضانات والأمراض بين العرض والطلب على السلع الأولية غالباً ما يكونان غير مرنين في الأسعار.

❖ **المدى الطويل:** على المدى الطويل، من المرجح أن يتم تحديد التغيرات في شروط التجارة من خلال تلك العوامل التي تؤثر على العرض والطلب لواردات وصادرات بلد ما على المدى الطويل. بالنسبة للبلدان النامية التي تصدر بشكل أساسي السلع الأولية وتستورد السلع المصنعة، تميل أسعار صادراتها إلى الانخفاض بمرور الوقت بسبب زيادة العرض وانخفاض الطلب على الصادرات، ويرجع ذلك أساساً

⁽¹⁾ OECD, (2021), *Terms of trade*, available at , <https://data.oecd.org/trade/terms-of-trade.htm> (last visited 07/07/2022)

⁽²⁾ International economics, *Causes of changes in terms of trade - short run and long run, triple a learning*, available at, http://www.sanandres.esc.edu.ar/secondary/economics%20packs/international_economics/page_91.htm (last visited 07/09/2022)

⁽³⁾ Ibid

إلى التحسينات في التكنولوجيا، ودخول منتجين جدد إلى السوق. لأسباب مختلفة، ينخفض الطلب / لا يرتفع بسرعة.

تكمُن أسباب انخفاض الطلب فيما يلي:

- ⊕ أدى تطوير البدائل الاصطناعية، مثل البلاستيك، إلى تقليل الحاجة إلى العديد من المواد الخام؛
- ⊕ مرونة الطلب المنخفضة للدخل على السلع؛
- ⊕ نمو الطلب على السلع بشكل غير متناسب مع نمو الدخل الحقيقي العالمي؛
- ⊕ الحماية الزراعية تواجه البلدان النامية، على الرغم من انخفاض تكاليف الإنتاج، صعوبة في الوصول إلى الأسواق في البلدان الغنية، حيث يتلقى المزارعون في كثير من الأحيان دعماً كبيراً، ويتم حماية المنتجين المزارعين من خلال تعريفات خارجية مشتركة ونظام حصص؛
- ⊕ التصغير - جعلت تقنية الرقائق الدقيقة الحديثة المنتجات أصغر حجماً، مثل أجهزة الكمبيوتر الشخصية، والتي تتطلب استخداماً أقل للمواد الخام، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب؛
- ⊕ الطلب غير المرن للأسعار على صادرات السلع الأولية - مما يؤدي إلى تفاقم مشكلة انخفاض أسعار الصادرات، يميل الطلب على السلع الأولية إلى أن يكون غير مرن من حيث الأسعار، وبالتالي يؤدي انخفاض الأسعار إلى زيادة غير متناسبة في الكمية المطلوبة؛
- يتناقض الوضع أعلاه بشكل كبير مع ما تواجهه البلدان الأكثر تقدماً حيث ارتفعت أسعار تصدير السلع المصنعة بمرور الوقت (مرونة الطلب المرتفعة للدخل، وسيطرة شركات متعددة الجنسيات/ الاحتكارية على العرض والأسعار) واستفادت من أسعار السلع المستوردة الأرخص.⁽¹⁾

ثانياً: ميزان تجاري

هو الفرق بين قيمة واردات دولة ما وقيمة صادراتها في فترة معينة، والفائض إذا تجاوزت قيمة الصادرات وارداتها، والعجز بخلاف ذلك. يتضمن الميزان التجاري سلع فقط.⁽²⁾

⁽¹⁾International economics, *op.cit* , (last visited 30/09/2022)

⁽²⁾United Nations Economic and Social Commission for Western Asia, *trade balance*, available at, <https://archive.unescwa.org/sd-glossary/trade-balance> , (last visited 07/07/2022)

يعتبر الميزان التجاري أحد المكونات الأساسية لميزان المدفوعات، يتم حسابها عن طريق طرح القيمة الإجمالية للواردات من إجمالي قيمة صادرات الدولة خلال فترة زمنية معينة، وإذا كانت قيمة الصادرات أكبر من قيمة الواردات، يصبح الميزان التجاري موجبا. وهذا ما يسمى بالفائض التجاري.

أما الحالة الثانية من الميزان التجاري هو العجز التجاري، والذي يحدث عندما تكون قيمة صادرات دولة معينة أقل من قيمة وارداتها خلال فترة معينة. في هذه الحالة، تصبح قيمة الميزان التجاري سالبة، قد تكون الصادرات أصغر أو أكبر من الواردات لأن العرض والطلب على عملة بلد ما كبير نسبيا، مما يؤثر على سعر تلك العملة في السوق العالمية.⁽¹⁾

ثالثا: الدبلوماسية التجارية

يشهد العالم تطورات اقتصادية وسياسية، بحيث أصبح من المستحيل الفصل بين السياسة والاقتصاد، حتى أصبح الاقتصاد السبب الرئيسي لظهور العلاقات الدبلوماسية بين الدول، مما أدى إلى ظهور الدبلوماسية في الاستخدامات الاقتصادية لخدمة أهداف الدول في كثير من الحالات، وأصبحت الدبلوماسية الاقتصادية (الدبلوماسية التجارية)، كما يتم تعريفها على أنها الدبلوماسية التي تهتم بتبادل السلع والخدمات من خلال الأسواق، ولا تشمل الدبلوماسية التجارية إدارة المساعدات الاقتصادية للدول المانحة أو المتلقية، ولكن هذا النشاط يقع ضمن مجال الدبلوماسية الاقتصادية وينطبق أيضا على إدارة العلاقات الاقتصادية الدولية مع المنظمات الاقتصادية الدولية.⁽²⁾

ونتاج القول، أن الدبلوماسية الاقتصادية هي العملية التي تتعامل من خلالها الدول مع العالم الخارجي، لتعظيم مكاسبها الوطنية في جميع مجالات النشاط، بما في ذلك التجارة والاستثمار والأشكال الأخرى للتبادلات المفيدة اقتصاديا، حيث تتمتع بميزة نسبية، ولها أبعاد ثنائية وإقليمية ومتعددة الأطراف، وكل منها مهم.⁽³⁾

⁽¹⁾Fathima thahara. A, Fathima rinosha. K. and others, (2021), *The Relationship between Exchange Rate and Trade Balance: Empirical Evidence from Sri Lanka*, The Journal of Asian Finance, Economics and Business, 8(5), 37-41, p 38.

⁽²⁾أمينة عمر، ياسمين عباس، (2020)، *الدبلوماسية الاقتصادية Economic Diplomacy* - الموسوعة السياسية، تاريخ

آخر دخول: 03-04-2023، متاح على الرابط التالي:

<https://political-encyclopedia.org/dictionary/> *الدبلوماسية الاقتصادية*

⁽³⁾Kishan S Rana,(2007), *Economic diplomacy: The experience of developing countries.*, The new economic diplomacy: Decision-making and negotiation in international economic relations, p 201

في ذات السياق، تعد الدبلوماسية التجارية أداة مهمة للبلدان لدعم مجتمع الأعمال خلال عملية التدويل من ناحية، وأداة مهمة لتنفيذ السياسة الخارجية لأي بلد وبسبب زيادة الجهات الفاعلة في جميع أنحاء العالم في القطاع الاقتصادي لاستمرار العولمة والتحسينات التكنولوجية، كما تشمل آفاق زيادة التجارة، وزيادة فرص العمل، والإيرادات الداخلية في الدولة، وزيادة اليقظة الاستراتيجية، والاهتمامات الإستراتيجية والسياسية على مستوى السياسة الوطنية والمستوى التنظيمي.⁽¹⁾

فتقوم الدبلوماسية التجارية بمساهمة مهمة للاستمرار في تطوير التجارة الخارجية، وتشجيع الاستثمارات الخارجية الأجنبية، وهي تعمل على الترويج للصادرات وجلب رؤوس الأموال الأجنبية، من خلال الترويج لمناخ استثمار جذاب، كما تعمل على توطيد العلاقات السياسية عن طريق البعثات التجارية الخارجية من أجل دعم قدرتها التنافسية لمواجهة المؤسسات الأجنبية، كما ينخرط الدبلوماسيون التجاريون في حماية حقوق الملكية فيما يتعلق بأنشطة المؤسسات التجارية في البلد الأم، وكذلك في البلدان المضيفة (النامية والناشئة).⁽²⁾

المطلب الثالث: محددات مرتبطة بالمؤهلات والقدرات

تم التركيز في هذا النوع من المحددات على عنصرين أساسيين وهذا خدمة لأغراض بحثية، لا ينفي وجود مؤهلات أخرى ، كمايلي:

أولاً: الاستثمار الأجنبي المباشر

يعرف تقرير منظمة التجارة والتنمية للأمم المتحدة(UNCTAD) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه ذلك النوع من الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة الأمد تعكس مصالح دائمة ومقدرة على التحكم الإداري بين شركة في البلد الأم (البلد المستثمر) ومؤسسة أو وحدة إنتاجية في بلد آخر(البلد المضيف).⁽³⁾

⁽¹⁾RuëlHuub,(2012), *Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration*, Vol 9, Chapter 1 Research on Commercial Diplomacy: A Review and Implications, p11

⁽²⁾Naray Olivier, (2011), *Commercial Diplomats in the Context of International Business*, The Hague Journal of Diplomacy, 6(1), p133

⁽³⁾باسم حمادي الحسن،(2014)، *الاستثمار الأجنبي المباشر "عقود التراخيص النفطية وأثرها في تنمية الاقتصاد، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ص 17.*

تعرف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية(OECD) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه توظيف الأموال أجنبية غير وطنية في موجدات رأسمالية ثابتة في دول معينة هي الدولة المضيفة وينطوي علي علاقة طويلة الأجل تعكس منفعة للمستثمر الأجنبي والذي قد يكون فردا أو مؤسسة والذي له الحق في إدارة ممتلكاته من بلده أو بلد الإقامة الذي هو فيه،⁽¹⁾ كما تعرفه أيضا، بأنه فئة من الاستثمار الدولي تعكس اكتساب كيان مقيم في اقتصاد ما لمصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر.⁽²⁾ وكذلك يعرف على أن الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) هو نوع من الاستثمار يعكس إنشاء مصلحة دائمة من قبل مؤسسة مقيمة في اقتصاد واحد (مستثمر مباشر) في مؤسسة (مؤسسة استثمار مباشر) مقيمة في اقتصاد غير اقتصاد الدولة.⁽³⁾

على الرغم من الأدلة الاقتصادية القياسية على آثار الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن التجارة الخارجية للبلد المضيف تختلف اختلافا كبيرا عبر البلدان والقطاعات الاقتصادية، ولكن هناك اتفاق متزايد على أن تحليل العلاقات التجارية مع الاستثمار الأجنبي المباشر لا يجب أن يقتصر على الآثار المباشرة على التجارة الخارجية(الاستيراد والتصدير) وإنما تتمثل الفائدة التجارية الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية من خلال مساهمته طويلة الأجل في دمج اقتصاد البلد المضيف في الاقتصاد العالمي اعتمادا على عملية قد تنطوي على زيادة الواردات والصادرات. بعبارة أخرى، هناك اعتراف متزايد بأن التجارة والاستثمار يعزز كل منهما الآخر في جذب النشاط عبر الحدود⁽⁴⁾؛ كما تجدر الإشارة، على أن العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة هي نقاش نظري حول علاقة تكاملية أو احلال بينهما.

تساعد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البلدان المضيفة على دمجها في الاقتصاد العالمي من خلال التدفقات التجارية مع البلدان الأجنبية وبالتالي ينبغي على البلدان المضيفة أن تنظر إلى الانفتاح على التجارة الخارجية كجزء أساسي من الاستراتيجيات التي تضعها للاستفادة من الاستثمار الأجنبي

(1) OECD, (1993), *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Edition 1, p 3

(2) OECD,(2001),available at <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1028> ,(last visited 08/07/2022)

(3) OECD, *Glossary Of Foreign Direct Investment Terms And Definitions*, p 7,available at <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2487495.pdf>, (last visited 08/07/2022)

(4) OECD,(2002), *l'investissement direct étrange au service de développement, optimiser les avantages minimiser les coûts*, p 10

المباشر في إستراتيجية عامة تهدف إلى توسيع حجم السوق المعنية بتدابير التحرير والتكامل التجاري على المستوى الإقليمي.⁽¹⁾

بشكل عام، يمكن أن يكون الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث المبدأ إما خلقاً للتجارة، أو يمكن أن يحل محل التجارة. على سبيل المثال، قد تنشأ التجارة من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يفتح سوقاً جديدة (تسهيل الصادرات من بلد الأم إلى بلد مضيف جديد)، من خلال إنشاء منطقة جديدة للميزة النسبية المحلية، أو من خلال إنشاء وتوسيع أساس خاص بالموقع مثل استهداف استثمارات تعدين إقليمية معينة ومزايا أخرى. على سبيل المثال، مؤسسات التعدين ذات الخبرة (تشجيع الصادرات من البلدان المضيفة)، حيث يمكن أن يحدث تحويل التجارة إذا تم استبدال تصدير السلع المصنعة من البلد الأصلي ببساطة بالإنتاج المحلي، مما قد يؤدي إلى ظروف خاصة بسبب فرض التعريفات الجمركية من قبل الدولة المضيفة، في حالة التعريفات الجمركية، فإن الحواجز التجارية هي التي تحل محل التجارة الحالية، ويصبح الاستثمار الأجنبي المباشر هو السبيل الوحيد القابل للتطبيق للمؤسسات الأجنبية لمواصلة خدمة السوق المحلية، في حين يمكن أن تحدث عمليات تحويل التجارة المتعلقة بالبلد الثالث عندما يتم استبدال صادرات البلد الأصلي إلى بلد ثالث بفروع أجنبية.⁽²⁾

وفقاً لنموذج الدولتين الخاص بالبلدان الأصلية والمضيفة، تم تقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر تقليدياً إلى فئتين:⁽³⁾

■ الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي هو استثمار مباشر في البلدان المتقدمة لإنشاء قاعدة في الخارج تحاكي عملية الإنتاج والمبيعات في السوق المحلية بدافع حماية رأس مالها المعرفي، بحيث تفترض نماذج الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي تكاليف النقل ومنتجا واحدا عند تحليل التفاعل بين أنشطة الشركات متعددة الجنسيات والتجارة الخارجية، وعلى الرغم من أن هذه النماذج لا تصف صراحة تأثيرات تصدير البلد المضيف، إلا أنها تظهر أن المؤسسات التابعة للشركات متعددة الجنسيات تبيع في أسواق البلد المضيف بدلاً من الإنتاج للتصدير، وهذا يعني أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي لن يؤثر على تصدير البلد المضيف، وعلى نطاق أوسع، تظهر نماذج

⁽¹⁾OECD, *op.cit*, p 10

⁽²⁾Chakraborty A, Ikeda Y,(2021), *Is Firm-Level International Trade More Pronounced at the Inter-industry or Intra-industry Level?*, Big Data Analysis on Global Community Formation and Isolation, Springer, p 24

⁽³⁾Kastratovi Ā, Radovan, (2020),*The impact of foreign direct investment on host country exports: A meta-analysis*,The World Economy, Volume 43, Issue12 , p 3147

الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقية العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي وتدفقات التجارة الخارجية كبديل؛

▪ يشير الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي إلى الاستثمار المباشر في البلدان النامية، والذي يقسم عملية الإنتاج إلى مراحل إنتاج مختلفة، ويستخدم الاختلافات في حسابات رأس المال العامل، وينفذ التقسيم الدولي للعمل للتحكم في تكاليف الإنتاج، والغرض منه هو نقل عمليات الإنتاج كثيفة اليد العاملة إلى البلدان النامية ذات الأجور المنخفضة، وشراء المنتجات الوسيطة من البلدان المضيفة، أو بلدان أخرى، وبيع المنتجات النهائية إلى البلدان المضيفة، أو البلد الأصلي، أو بلدان أخرى. يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يؤسس الأساس الخارجي لهذه التجارة باسم الاستثمار الأجنبي المباشر المرتبط بسلاسل القيمة العالمية وبسبب انتشار الاستثمار الأجنبي المباشر المرتبط به، فإن العديد من عمليات الإنتاج ترتبط الآن من خلال التجارة عبر الحدود بحيث يسمى هذا الشكل من عمليات الإنتاج بشبكة الإنتاج العالمية.⁽¹⁾

ثانياً: البنية التحتية

تشير البنية التحتية إلى الأنظمة المادية الأساسية لمؤسسة أو منطقة أو دولة، فغالبا ما تكون هذه الأنظمة كثيفة رأس المال واستثمارات عالية التكلفة وهي ضرورية للتنمية الاقتصادية للبلد وازدهارها، من الناحية الاقتصادية، غالبا ما تشمل البنية التحتية على عمليات إنتاج أو إنتاج المنافع العامة، ودعم الاحتكارات الطبيعية من جهة، وأنظمة النقل وشبكات الاتصالات والصحة وأنظمة المياه والطاقة من جهة أخرى، بحيث يمكن تمويل المشاريع المتعلقة بتحسين البنية التحتية من خلال شراكات عامة أو خاصة أو بين القطاعين العام والخاص⁽²⁾ وبالتالي، البنية التحتية الملائمة هي المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي والتنمية.⁽³⁾

⁽¹⁾Kastratovi, Ä, Radovan, (2020), *The impact of foreign direct investment on host country exports: A meta-analysis*, The World Economy, 43(12), p 3148

⁽²⁾Micheal jboyle, Amanda bellucco-chatham,(2022), *What Is Infrastructure?*, Investopedia, available at <https://www.investopedia.com/terms/i/infrastructure.asp>, (Last visited 25/03/ 2023)

⁽³⁾ Donaubauer Julian, Glas Alexander and others, (2018), *Disentangling the impact of infrastructure on trade using a new index of infrastructure*, Review of World Economics, Vol 154, N° 4 , p 746

ترتبط العديد من قطاعات الخدمات والعديد من أنواع البنية التحتية ارتباطا وثيقا بالتجارة في السلع، وبالتالي يجب اعتبارها جزءا من أي نهج شامل لتيسير التجارة. ويمكن التركيز على القطاعات الأكثر ارتباطا بالتجارة :

* **النقل:** تؤثر كفاءة الموانئ والمواصلات النقل الدولية وشبكات النقل الداخلي تأثيرا مباشرا على مستوى تكاليف التجارة في أسواق السلع، وعلى سبيل المثال، ما تؤديه خدمات النقل بالشاحنات غير الفعالة إلى فترات انتظار أطول على الأرصفة، وارتفاع تكلفة تراكم المخزون، وتقليل حجم الصادرات، لذلك خدمات الشحن غير الرسمية؛

* **الخدمات اللوجستية:** يسمح وكلاء الشحن والموزعين ومقدمي الخدمات اللوجستية الأكفاء للمستوردين والمصدرين بالتواصل مع بعضهم البعض بأقل تكلفة وبأقل تأخير بحيث تشكل تكاليف اللوجستيات جزءا كبيرا من أسعار المستهلك النهائية: حوالي 20 في المائة في البلدان المتقدمة، ولكنها على الأقل تشكل ضعف ذلك في العديد من البلدان النامية غير الساحلية؛

* **الاتصالات السلكية واللاسلكية:** يؤثر أداء قطاع الاتصالات على تكاليف المعاملات المرتبطة بالمعاملات، مثل الحصول على معلومات عن ظروف السوق الخارجية وإبرام الصفقات مع البائعين أو المشترين الأجانب؛

* **التمويل:** يمكن لقطاع مالي فعال أن يقلل من تكاليف المعاملات الخاصة بالواردات والصادرات الائتمانية ويمكنه أيضا أن يوفر مدخلا هاما لعملية التجارة من خلال توفير الائتمان للمنتجات التي تتكيف مع المعايير الأجنبية، كما يمكن أيضا يكون الوصول إلى أسواق ائتمان فعالة بشكل معقول مهما للمؤسسات التي تسعى إلى تغطية هذه التكاليف، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي قد لا تكون قادرة على تمويل نفسها.⁽¹⁾

تشمل استثمارات البنية التحتية المتكاملة للنقل واسعة النطاق تغييرات كبيرة في شبكات النقل التي تربط المناطق والبلدان للوصول إلى أسواق بواسطة وسائل النقل المتعددة (مثل الطرق السريعة وموانئ السكك الحديدية)، إذ يمكنهم تغيير تكلفة الشحن داخل الدولة وخارجها، وبالتالي تقليل تكاليف النقل الثنائية

⁽¹⁾Ben Shepherd, Principal, (2009), *Trade-Related Infrastructure and Services*, developing trade consulting, p 1.

بين مواقع الربط، والتي لها تأثير مباشر على التوزيع المكاني للنشاط الاقتصادي من خلال ثلاث قنوات رئيسية، مما يقلل التكاليف:

- تجارة السلع ؛
- هجرة السكان؛
- التنقل؛

بالمقابل تشير الأبحاث الحديثة على أن استثمارات البنية التحتية لها تأثيرات غير مباشرة مهمة، حيث تستجيب المؤسسات والعمال لتكاليف النقل المتغيرة من خلال تغيير خيارات مواقعهم وهذا يعني حتى المواقع التي لا تتأثر بشكل مباشر باستثمارات البنية التحتية، يمكن أن تستفيد بشكل غير مباشر من خلال زيادة النشاط الاقتصادي في مواقع الربط القريبة (على سبيل المثال، من خلال زيادة الوصول إلى الأسواق البعيدة).⁽¹⁾

يمكن القول، أن البنية التحتية هي أكبر إمكانية لتعزيز التأثير الإقليمي، كونها لا تخدم الموانئ والمطارات البلدان التي تقع فيها فحسب، بل تربط أيضا البلدان المجاورة بالأسواق العالمية وينطبق الشيء نفسه على الطرق، التي يمكن أن تكون بمثابة ممرات عبور مهمة داخل المنطقة، لاسيما في البلدان غير الساحلية. لذلك، فإن تحسين البنية التحتية الإقليمية يوفر مساحة كبيرة للمصالح الاقتصادية الوطنية والإقليمية.⁽²⁾

المطلب الرابع: مؤشرات التبعية

لا يمكن لأي بلد، مهما كانت قوته الاقتصادية، الاستغناء عن الاقتصاديات الأخرى، بما في ذلك أقوى الاقتصاديات المتقدمة في العالم. ومع ذلك، فإن التوازن بين القدرة الداخلية للاقتصاد وحجم التجارة الخارجية، يعد هدفا بالغ الأهمية لهذه البلدان، ومن أجل تحقيق ذلك، يستوجب الاهتمام أكثر بالمؤشرات المقترحة التالية: الانكشاف الاقتصادي، الانفتاح الاقتصادي والاعتماد على الواردات وفقا لما يلي:

⁽¹⁾Stephen redding, (2022), *How much do we know about the development impacts of large-scale integrated transport infrastructure?*, world bank blogs, available at , <https://blogs.worldbank.org/transport/how-much-do-we-know-about-development-impacts-large-scale-integrated-transport> ,last visited 06/07/2022)

⁽²⁾Ben Shepherd, Principal, *op.cit*, p 16.

أولاً: مؤشر الانكشاف الاقتصادي

يعد من أهم مؤشرات قياس درجة التبعية الاقتصادية، من خلال قيمة الصادرات والواردات من الناتج المحلي الإجمالي، أي أنه يوضح مدى اعتماد الأنشطة الاقتصادية للدولة على الظروف السائدة للصادرات والواردات في سوق الدولة. إلا أنه في بعض الأحيان لا يعني ارتفاعه دليلاً على التبعية الاقتصادية، بل يشير إلى احتمال تعرض اقتصاد الدولة لعدم التوازن بسبب شروط التجارة الخارجية، لذلك إذا كان هذا المؤشر مرتفعاً، فهذا يشير إلى أن الدولة تعتمد بشكل كبير على العالم الخارجي، مما يجعل اقتصادها أكثر عرضة للتقلبات الاقتصادية العالمية، مما يضعه في حالة من التبعية الخارجية (حالة الانكشاف)⁽¹⁾، فتبرز أهمية هذا المؤشر في مدى مساهمة التجارة الخارجية بشقيها (الواردات والصادرات) في تشكيل الناتج المحلي الإجمالي للبلاد.⁽²⁾

وفي هذا الصدد، كلما كانت النسبة أكثر توازناً، كان الانكشاف ضمن حجمه الاقتصادي، عندما تتقدم الصادرات على الواردات ستكون عاملاً إيجابياً في انخفاض درجة الانكشاف بحيث يعزل الاقتصاد عن آثار المضاربة، ولا يتأثر بالتقلبات والمفاجآت الحادة لأنه يمكن أن يهبط إلى معدل التوازن دون أن يفقد الكثير من القوة الاقتصادية، ولكن عندما تكون الواردات التجارية أكبر بكثير من الصادرات تصبح فجوة التعرض أكبر، مما يتسبب في تأثر الأوضاع الاقتصادية العامة للبلاد، وربما يؤدي إلى ارتفاع كبير في معدلات التضخم، ومن ثم التهديد بحدوث نزيف مالي في الخارج، وبالتالي تتأثر احتياطياتها النقدية.⁽³⁾

ثانياً: مؤشر الانفتاح الاقتصادي

يشير مفهوم الانفتاح إلى أن الاقتصاد يستفيد من التجارة الخارجية، ومعاملات رؤوس الأموال الدولية، والتبادل الدولي للمعرفة والمعلومات، وذلك بإزالة أو تقليل الحواجز التي تعترض التجارة الخارجية، والاستثمار الأجنبي، ويتسم أيضاً بتقليل العقبات التي تعترض تبادل السلع والخدمات ورؤوس

(1) محمد ناجي محمد الزبيدي، (2016)، تحليل بعض مؤشرات التبعية التجارية في الاقتصاد العراقي، مجلة الادارة والاقتصاد، المجلد 5، العدد 20، ص 207

(2) نظير احمد هلال مسمار العبيدي، (2018)، الوزن الجيوبولتيكي للمنافذ الحدودية البرية الشرقية العراقية وآثارها الاقتصادية المحتملة، رسالة ماجستير، جامعة تكريت، العراق، ص 11

(3) غسان ظاهر ظاهر، (2013)، أثر الانكشاف التجاري على الناتج المحلي الإجمالي في بلدان آسيوية مختارة للمدة (1980-2011)، أطروحة دكتوراه، جامعة كوفة، العراق، ص 23

الأموال بين الدول المختلفة، وارتفاع مستوى التكامل والفوائد. وفيما يتعلق بالتجارة، يركز الانفتاح على نظرية التجارة عند الكلاسيك، ونظرية "التجارة الجديدة" عند الكلاسيك الجدد، أين تنتبأ التجارة الجديدة بمكاسب ديناميكية، أي أن المزيد من الانفتاح لا يؤدي فقط إلى زيادة مستوى الدخل لمرة واحدة، بل يؤدي أيضا إلى معدلات نمو أعلى، بالمقارنة مع الافتراضات الأخرى للنماذج الكلاسيكية، فإن افتراضات نظرية التجارة الجديدة أكثر واقعية، حيث تنظر النظرية الجديدة للتجارة في المنافسة غير الكاملة⁽¹⁾، كما أدى الانفتاح التجاري إلى تطوير العلاقات الاقتصادية بين الدول الصناعية والنامية في إطار منظمة التجارة العالمية، التي انضمت إليها معظم دول العالم، وبالتالي إزالة القيود الجمركية بين هذه الدول وزيادة التبادلات فيما بينها عن طريق الصادرات والواردات.⁽²⁾

في نفس السياق، يمكن القول بأن الانفتاح الاقتصادي يتم قياسه من خلال نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي، بحيث عندما يصدر بلد ما جزءا كبيرا من إنتاجه، فإنه دليل على الاعتماد الخارجي الكبير للبلد واندماجه في تقسيم دولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأسمالية العالمية إلى حد كبير. ومع ذلك، يجب الحذر من التفسيرات الميكانيكية لارتفاع نسبة الصادرات إلى الناتج، وقد ترتفع أيضا في الحالات التي ترغب فيها الدولة في الحصول على النقد الأجنبي اللازم لاستيراد السلع الاستثمارية والتكنولوجيا اللازمة لإنشاء قاعدة إنتاجية لتمهيد الطريق لاستقلالها على المدى الطويل.⁽³⁾

كما أثبتت التجارب العملية والنظرية الاقتصادية أن فتح الأسواق وتحرير التجارة الخارجية بإزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية المقيدة للتجارة هي طرق ناجحة لتكوين الثروة وتحقيق النمو وفرصا أكثر للاستثمار، ويمكن أن تؤدي الأسباب الداعية إلى قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى مشكلة الندرة النسبية. وبالتالي، فإن أهمية سياسات تحرير التجارة المؤدية إلى التخصص الدولي وتقسيم العمل ترتبط ارتباطا وثيقا بما يؤدي إلى التجارة الخارجية⁽⁴⁾، بحيث يتم نقل الموارد من الاقتصاديات النامية إلى الاقتصاديات المتقدمة، لأن الهدف من ذلك هو دمج المجتمعات

⁽¹⁾Kappel.R,Ghani.E,(2003),*Openness, Institutions, and Policies: Determinants of Globalisation and Economic Growth in Developing Countries* , The Pakistan Development Review,42(4), p398

⁽²⁾ Dhaneshwar Ghura, Thomas J. Grennes, (1993),*The real exchange rate and macroeconomic performance in Sub-Saharan Africa*,Journal of Development Economics, 42(1), p 173

⁽³⁾ ابراهيم الميسوي، (1989)، *قياس التنمية في الوطن العربي*، ط 1، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، ص 43

⁽⁴⁾عبدوس عبد العزيز،(2010)، *سياسة الانفتاح التجاري بين محاربة الفقر وحماية البيئة : الوجه الآخر*، مجلة الباحث،

والشعوب والاقتصاديات على المستوى العالمي من ناحية، وتسهيل تبادل السلع والخدمات والمعلومات التجارية ورأس المال من ناحية أخرى.⁽¹⁾

ثالثاً: مؤشر الاعتماد على الواردات

يتعلق بمدى اعتماد الدولة على الخارج في مواجهة المتطلبات المحلية، ويعد مؤشراً ذي دلالة قوية في تحديد مدى اعتماد الدولة على الخارج لسد احتياجاتها المحلية والتعرف على اتجاهها العام ما إذا كانت التبعية تميل إلى الزيادة أو النقصان.⁽²⁾

ومع ذلك، من المهم إدراك أن ارتفاع نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي لبلد ما قد لا يكون، في حد ذاته، مؤشراً قوياً على درجة الاعتماد على ذلك البلد. قد يكون لدى دولتين نفس نسبة الواردات المرتفعة، لكن أحدهما يتمتع بالاستقلال بينما الآخر يعاني من التبعية والاعتماد على العالم الخارجي، أو يتم تمويل جزء كبير منه من خلال الاقتراض الخارجي. (الملاحظ أنه في بعض الحالات قد يكون من المهم مراعاة ليس فقط نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، ولكن أيضاً المرونة الداخلية للواردات، أي العلاقة بين نمو الدخل والزيادة الناتجة في الواردات)، من المفيد ليس فقط إلقاء نظرة على إجمالي الواردات، ولكن أيضاً لتوسيع نطاق المؤشر ليشمل بعض الفئات المهمة من الواردات.

يمكن التعبير عن هيكل الاستيراد من خلال نسبة المجموعات السلعية الهامة المستوردة إلى إجمالي الواردات. يمكن أيضاً ربط الفئات الرئيسية للواردات ببعض المتغيرات الاقتصادية الإجمالية، مثل إجمالي الإنفاق الاستهلاكي أو إجمالي الإنفاق الاستثماري، بالنظر إلى أن هذه النسب ستعكس جانباً أو آخر من جوانب العلاقة بين هيكل الواردات وهيكل الطلب المحلي أو قدرة الاقتصاد على توريد أنواع معينة من السلع، فقد يكون من المفيد أيضاً التفكير في فصل أنواع معينة من الواردات وفقاً لاحتياجاتهم، أو إمكانية إعفائهم. وذلك لأنه يرتبط ارتباطاً وثيقاً بإمكانية زيادة الادخار المحلي وتحويل الفوائض الاقتصادية المحتملة إلى فوائض اقتصادية حقيقية تدعم الاعتماد على الذات.⁽³⁾

⁽¹⁾Masoud Ali Khalid, (2016), *The Impact of Trade Openness on Economic Growth in the Case of Turkey*, Research Journal of Finance and Accounting, vol 7, N 10, p 51

⁽²⁾أنور سيد كامل، (2022)، *مؤشرات القياسي الكمي للتبعية الاقتصادية وتداعياته الجيوبوليتيكية على الدول اتحاد المغرب العربي: دراسة في الجغرافيا السياسية*، مجلة كلية الآداب جامعة الفيوم (الإنسانيات والعلوم الاجتماعية)، مجلد 14، العدد 2، ص 1490

⁽³⁾ابراهيم الميسوي، (1979)، *قياس التبعية في الوطن العربي*، مركز دراسات الوحدة العربية، جامعة الأمم المتحدة، ط1، ص 44-45

خلاصة الفصل

وفقا للإطار النظري للتجارة الخارجية الذي تم تناوله في هذا الفصل، من خلال الأثر الاقتصادي المهم للتجارة الخارجية على تكافؤ عوامل الإنتاج المختلفة لأنه يربط بين جميع دول العالم، يتضح أن التخصص الدولي يقوم على تخصص كل دولة في إنتاج سلعة مع عامل إنتاج محدد الذي يساهم بشكل كبير في إنتاجها.

فبعد التطرق لمختلف النظريات التي تشرح في مزايا التجارة الخارجية على الاقتصاد بإعطاء أهداف قيام التجارة الخارجية بين الدول، تشرح المدرسة الكلاسيكية فوائد التخصص بناء على مبدأ الميزة النسبية، على الرغم من أنها تقتر إلى تفسير أسباب الفروق في التكاليف النسبية، وقد أوضحت المدرسة الكلاسيكية منافع التخصص بالاعتماد على مبدأ الميزة النسبية، مما ساهم في ظهور النظرية الكلاسيكية الجديدة، التي تعيد أسباب اختلاف النفقات النسبية بسبب وفرة أو ندرة الموارد، والاختلافات في الأذواق، وعدم تجانس التنمية عبر البلدان، أما النظريات الحديثة، التي ركزت في تفسيرها للتبادل الدولي بين الدول المتقدمة بسبب اقتصاديات الحجم، والأذواق المتشابهة، وتنوع المنتجات، وإلى تنوع المنتجات التي تؤدي إلى توسع السوق داخليا وخارجيا، لذلك لا تزال مزايا التجارة الخارجية تساعد البلدان المختلفة على الاستفادة من مزايا الدول الأخرى. مما جعل التجارة مصدرا مهما للموارد المالية، وتزيد من الدخل الإجمالي، وتحسن مستوى رفاهية الدول، الأمر الذي ساهم في أن تكون بيانات التجارة الخارجية ومواردها المالية مصدرا مهما للتنمية الاقتصادية، كما يزداد التبادل الدولي خاصة في العمل ذات عوامل إنتاج أقل اختلافا، لذلك يحدث التبادل الدولي بين البلدان المتشابهة. علاوة على ذلك، فإن الصادرات والواردات المتزامنة لنفس المنتج هي الأكثر ديناميكية، بحيث تؤدي عملية التبادل إلى تسوية دولية لأسعار عوامل الإنتاج، وانتقال السلع بين الدول المختلفة. ومع ذلك، يشار في هذه المساهمات إلى أنها تعتمد بشكل كبير على تجانس المنتجات والموارد، وأن معظم قطاعات الإنتاج تخضع لمنافسة احتكارية مقيدة محليا ودوليا.

كما تم عرض مختلف السياسات التجارية المعتمدة وأثرها على الاقتصاديات الوطنية باختلاف الأدوات والآليات لتطبيقها، ومن تم استكشاف أهم محددات التجارة الخارجية من حيث تأثيرها والدلالة الاقتصادية، وهذا لا يعني أن العوائد النسبية لعوامل الإنتاج في البلدان المختلفة متساوية، لأن الأسعار النسبية تختلف في القيمة للسلع والخدمات المختلفة بسبب الاختلافات في تكاليف النقل من جهة، والتعريفات الجمركية على استيراد السلع من جهة أخرى.

الفصل الثاني:

الإطار النظري للقدرة التنافسية ومؤشرات قياسها

تمهيد

انطلاقاً من فكرة أنه يجب على كل دولة أن تدرك وتحرر نقاط قوتها لتكون شريكا في التجارة العالمية، وهذه هي الطريقة الوحيدة التي يمكن من خلالها البقاء والنجاح، أصبحت قضايا القدرة التنافسية موضوعاً مثيراً للجدل في الأوساط الأكاديمية والحكومات والمؤسسات، خصوصاً مع اتساع ظاهرة العولمة الاقتصادية وما يرتبط بها من انفتاح للأسواق وتحرير للعلاقات الاقتصادية، وبالرغم من أن تأثير هذا التوجه سيكون مختلفاً بالنسبة لكل مجموعة من مجموعات المصالح كل حسب مستواه، إلا أن الأمر يتطلب قدراً كافياً من الاهتمام والعمل من أجل تحقيق مستويات أعلى من الأداء.

في هذا السياق، تشير معظم الدراسات والأبحاث أن موضوع القدرة التنافسية لم تتم مناقشته بنفس الأسلوب والمنهجية، حيث يظهر ذلك بشكل واضح في وجود تباين في الآراء لضبط المعنى الدقيق لمصطلح القدرة التنافسية بين هذه المجموعات، وفقاً لهذا الخط، نجد أن هناك تضارب - على أساس المصالح - بحيث أن الاقتصاديين والسياسيين يفكرون دائماً بمصطلح القدرة التنافسية على صعيد الاقتصاد ككل، على عكس رجال الأعمال الذين يركزون فقط على مؤسساتهم وقطاعاتهم.

قصد الإلمام أكثر بالموضوع، تم تقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث على النحو التالي:

- **المبحث الأول:** الأسس النظرية لمفهوم القدرة التنافسية
- **المبحث الثاني:** محددات القدرة التنافسية
- **المبحث الثالث:** مؤشرات القدرة التنافسية
- **المبحث الرابع:** القدرة التنافسية للصناعات الغذائية

المبحث الأول: الأسس النظرية لمفهوم القدرة التنافسية

بالرغم من أن مصطلح القدرة التنافسية وجد طريقه إلى المراجع الاقتصادية، إلا أن واقع البحث الأكاديمي لا يزال يشير إلى وجود اختلافات جوهرية في بعضها وشكلية في بعضها الآخر حول هذا المفهوم، لذا سيتم من خلال هذا المبحث تناول أهم الأمور المرتبطة بتوضيح الأسس الفكرية للمفهوم، وهذا من خلال بيان تطوره في الفكر الاقتصادي وإبراز أهم أنواعه ومرتكزاته، ومن ثم التعرف على مستوياته.

المطلب الأول: تطور مفهوم القدرة التنافسية في الفكر الاقتصادي

كان لمدارس الفكر الاقتصادي المختلفة تأثير هام على تطور مفهوم القدرة التنافسية، والذي لا يزال يتسم بالحدائث وتعدد الأوجه، الجوانب والأبعاد، حيث لا يوجد إلى حد الآن إطار نظري قوي ومتناسك يسمح باستكشاف هذا المفهوم بشكل دقيق ومحكم، فبرغم من ملاحظة استخدامه بشكل مفرط إلا أنه لا يزال غامضاً وكثيراً ما يتداخل مع مفاهيم أخرى، كالنمو والتنمية الاقتصادية وازدهار الدول، وقد تعاضم الاهتمام بمفهوم القدرة التنافسية بشكل مكثف في الأدبيات الأكاديمية منذ أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات القرن الماضي، نتيجة للتوجه الاقتصادي العام نحو اعتماد وتطبيق آليات اقتصاد السوق في مختلف البلدان من جهة، ومن جهة أخرى التأثيرات القوية للعولمة والثورة الصناعية الرابعة، وبالتالي أصبح السعي وراء فهم مصطلح القدرة التنافسية أمراً مهماً في كثير من الأحيان.

سيتم التركيز في هذا الجزء على عرض تطور مفهوم القدرة التنافسية في الفكر الاقتصادي من خلال استعراض أهم أفكار المدرسة الكلاسيكية، المدرسة الكلاسيكية الجديدة، الفكر الاقتصادي الحديث، إضافة إلى أهم مواقف علماء الاقتصاد في هذا الموضوع.

أولاً- القدرة التنافسية في المدرسة الكلاسيكية

تستند النظرية الاقتصادية الكلاسيكية على فكرة أن الاستثمارات الرأسمالية والتجارة من شأنها أن تضمن التخصص، وتؤدي إلى زيادة الإنتاج والإنتاجية التي لها ميزة مطلقة لدفع العجلة الاقتصادية. فمن وجهة نظر Adam Smith، تمثل الميزة المطلقة قدرة الدولة على الإنتاج بتكاليف أقل من أي دولة أخرى وعلى بيع المنتجات الناتجة بأسعار أقل في السوق الدولية، وبالتالي، فإن المصادر الرئيسية للميزة المطلقة للدولة تكمن في الميزة الطبيعية و/ أو في تقنيات الإنتاج المستخدمة لتقليل التكاليف،

بالإضافة إلى ذلك، طور Adam Smith التخصص الذي يولد اقتصاديات الحجم والاختلافات في الإنتاجية بين الدول، من خلال تطوير مفاهيم الميزة المطلقة وتقسيم العمل الدولي والتخصص.⁽¹⁾

وفي ضوء ذلك، دعا Smith إلى التجارة الحرة على الساحة الدولية التي من شأنها أن تعزز تعميق تقسيم العمل على المستوى الدولي، والذي سيتحول بدوره إلى مكاسب إنتاجية ويولد اقتصاديات الحجم والتقدم التكنولوجي، مما يؤدي في النهاية إلى زيادة الميزة المطلقة لصناعة الدولة والتجارة الحرة، من وجهة نظر سميث، ستتحول إلى دائرة فاضلة تعزز النمو الاقتصادي لجميع الدول المتخصصة في عمليات الإنتاج تلك حيث تظهر الدول مزايا مطلقة، لذلك تسد التجارة الاختلافات في الإنتاجية

بالمقابل، جادل David Ricardo بأن الأساس المنطقي وراء تقسيم العمل الدولي والتخصص لا يكمن في المزايا المطلقة كما فسرها Smith، بل في الميزة النسبية التي تفهم على أنها تكلفة فرصة أقل، ستخصص البلدان في إنتاج تلك السلع التي تتطلب تكاليف فرصة أقل مقارنة بشركائها التجاريين، أي ستخصص في الإنتاج الذي يظهر ميزة نسبية. بمعنى آخر، يعتمد مقياس كفاءة الإنتاج في بلد ما لمنتج واحد على الإنتاج الضائع لجميع السلع والخدمات الأخرى مقارنة بالإنتاج السابق لجميع السلع والخدمات الأخرى التي ضحت بها البلدان الأخرى التي تنتج أو قد تنتج نفس المنتج.⁽²⁾

على هذا الأساس، بدأ Ricardo بافتراض المنافسة الكاملة والعوائد القياسية المستمرة ثم أظهر أنه عندما تنتج دولتان ما يمكن أن تفعله كل منهما بشكل أفضل نسبياً ثم يتم تداولها مع بعضها البعض فإن كلا الدولتين ستكسب، وأظهر أن الفوائد من التجارة تنتج عندما تخصص الدول في إنتاج السلع التي لديهم ميزة نسبية لها تؤدي الاختلافات في تقنيات الإنتاج بين الصناعات والدولة إلى فروق إنتاجية العمل في النموذج الذي طوره Ricardo، كما يمكن لأي بلد الاستفادة من التجارة الخارجية حتى لو كانت تفقر إلى أي ميزة مطلقة على شركائها التجاريين في إنتاج البضائع والمنتجات وهو ما يحتاج فقط إلى ميزة نسبية في أي سلعة ليبيها في الخارج.⁽³⁾

يمكن شرح هذه الفكرة من خلال نموذج بسيط يعتمد على دولتين، سلعتان وعامل إنتاج واحد (اليد العاملة)، وهذا على النحو التالي:

⁽¹⁾Tomasz Siudek, Aldona Zawojka, (2014), *competitiveness in the economic concepts*, theories and empirical research, warsaw university of life sciences – sggw, oeconomia, 13 (1), 91–108, , p94.

⁽²⁾Ibid , p 515.

⁽³⁾Bhawsar, P., Chattopadhyay, U, (2015), *Competitiveness: Review, Reflections and Directions*, Global Business Review, 16(4), 665–679, p 668.

- إذا كان لدولة ما ميزة نسبية مقابل سلعة واحدة، فيجب على الدولة الشريكة التجارية تتمتع بميزة نسبية للآخر؛
- أي دولة قادرة على المنافسة دوليا طالما أن لديها ميزة نسبية في صناعة واحدة على الأقل؛
- لا يمكن لأي بلد أن يفقد جميع المزايا النسبية إذا كان بلد آخر يتبنى التطورات التقنية بسرعة أكبر؛
- لا يمكن لأي بلد أن يظهر مزايا نسبية في جميع الصناعات على الرغم من أنه قد يكون أسرع في تبني التحسينات التكنولوجية.

تطور نظرية الميزة النسبية مفهوم القدرة التنافسية على أساس أن جميع البلدان لديها ميزة نسبية واحدة على الأقل لأن لديهم جميعًا القدرة على المنافسة دوليا. (1)

استنادا لما سبق، يمكن حصر أهم الآثار المترتبة عن المدرسة الكلاسيكية، والتي ساهمت في تطور مفهوم القدرة التنافسية في النقاط التالية:

- تلعب كل دولة دورا معينا في تقسيم القوى العاملة على أساس الميزة النسبية، فإذا كانت التكنولوجيا والإنتاجية هي نفسها لكل دولة، ستكون التجارة بلا جدوى؛
- حتى لو كانت الدولة أكثر إنتاجية من الأخرى في إنتاج سلعة معينة، فإنها تستطيع تسجيل تراجع هذه الصناعة في شروط التجارة الحرة. (2)

ثانيا- القدرة التنافسية في المدرسة الكلاسيكية الجديدة

يعتبر هذا الفكر امتدادا للفكر الكلاسيكي، حيث نجد أن Hecksher-Ohlin اعتمد في بناء نموذج النظرية للتجارة الخارجية على التطورات النظرية السابقة ل-Smith و Ricardo خصوصا في الجانب الذي يتعلق بالأساس المنطقي وراء التجارة الخارجية، ويؤكد نموذج Hecksher-Ohlin أن الموارد الطبيعية المحددة التي يمتلكها بلد ما ستمنحه ميزة في إنتاج السلع ذات الصلة، وبذلك سيتخصص هذا البلد في إنتاج وتصدير تلك السلع التي تتطلب استخداما مكثفا نسبيا لعوامل الإنتاج الوفيرة محليا، وهو ما سيقترن بالأرض ورأس المال والمورد البشري. (3)

ما يمكن ملاحظته، أن نموذج Hecksher-Ohlin أوسع من تحليل Ricardo، حيث أظهر كيف تؤدي عوامل الثروات إلى دفع الميزة النسبية في أنماط التجارة وهيكلها، ويتألف من إنتاجين

(1) Voinescu, R, & Moisoiu, *op.cit* , p 516.

(2) Christian ketels,(2016),*Competitiveness Frameworks Review*, An Analysis Conducted for the National Competitiveness Council,National Competitiveness Council, irland ,p 10

(3) Tomasz Siudek, Aldona Zawojaska ences – sggw , *op.cit* , p 94

آخرين للعوامل (العمل ، رأس المال) ويفترض أن التكنولوجيا هي نفسها قابلة للمقارنة وترجع المزايا إلى الاختلافات الناتجة عن وفرة عوامل الإنتاج والتي تحدد التخصص الدولي للبلدان في إنتاج السلع التي تتطلب عوامل الإنتاج التي هي بطبيعة الحال أكثر وفرة على عكس نموذج Ricardo القائم على العمل والإنتاجية. يقدم Hecksher-Ohlin عاملاً إضافياً (رأس المال)؛ الذي يعتبر التكنولوجيا موحدة وعوامل الإنتاج غير متحركة على المستوى الدولي واختلافات في مستويات الإنتاجية التي تظهرها البلدان، وبالتالي فإن القدرة التنافسية الدولية تأتي من ثروات البلدان المختلفة مع العوامل والتكنولوجيات المختلفة ومن خلال نوعية وكمية الموارد التي تمتلكها، لا يستنفذ نموذج H-O من التفسيرات المحتملة فيما يتعلق بمصادر القدرة التنافسية الدولية لأنه لا يأخذ في الاعتبار خصائص مثل: حجم السوق المحلي، اقتصاديات الحجم، تمايز المنتجات وجودة زيادة الأعمال.⁽¹⁾

وبذلك، يمكن حصر أهم آثار المدرسة الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة على تطور مفهوم القدرة التنافسية في النقاط التالية:

- ✓ لكل دولة دورها الخاص في تقسيم العمل، على أساس النسب النسبية لعوامل الإنتاج بحيث إذا كانت النسبة هي نفسها، فإن التجارة ستكون عديمة الفائدة؛
- ✓ إن معادلة أسعار عوامل الإنتاج تعني درجة معينة من التقارب في المداخل للمستمدة من رأس المال والعمل؛
- ✓ في ظروف المنافسة الكاملة، لا يكون مفهوم التنافسية مستداماً على المدى الطويل.⁽²⁾

ثالثاً - القدرة التنافسية في الفكر الحديث

تم تناول موضوع القدرة التنافسية من قبل أصحاب هذا الفكر كل حسب فترته، حاجته ومبادئه، والتي يمكن توضيحها على النحو التالي:

1. النظرية الكينزية

في حين اعتبر الاقتصاديون الكلاسيكيون رأس المال والعمل عاملين مستقلين للإنتاج، تجادل النظرية الكينزية على أنهما مكملان، واستندت هذه النظرية إلى: ديناميكية الطلب، درجة

⁽¹⁾Voinescu, R., & Moisoiu, *op.cit* , p 517.

⁽²⁾Hategan D.B. Anca,(2012),*Litterature Review Of The Evolution Of Competitiveness Concept*,Annals of Faculty of Economics, University of Oradea, Faculty of Economics, vol. 1(1), 41-46, p43.

التوظيف، كثافة رأس مال الاستثمار، الإنفاق الحكومي، الاستثمار في القطاع العمومي، الإعانات أو التخفيض الضرائب على المؤسسات، وقد ركزت على التوقعات لأنها تؤثر على الاستثمارات وسلوك المستهلك، وحتى لو تم تصنيف النظرية والسياسة الكينزية على أنها جزء من منظور الاقتصاد الكلي، فلها تداعياتها على التحليل الإقليمي، ومن الآثار المترتبة للنظرية الكينزية على تطور مفهوم القدرة التنافسية، يمكن رصد النقاط التالية:

✓ يمكن للدولة أن تتدخل بنجاح؛

✓ تسمح الأسواق غير الكاملة بوجود تفاوتات إقليمية؛

✓ يمكن تحقيق التقارب الإقليمي من خلال السياسات الاقتصادية؛

✓ كثافة رأس المال تؤدي إلى نمو اقتصادي ونمو إنتاجي.⁽¹⁾

2. نظرية المنافسة الفعالة (القابلة للتطبيق)

وفقا لهذه النظرية، يقترح John M. Clark أن الميزة التنافسية مدفوعة بالابتكار الذي توفره المؤسسات، والتي يحفزها ويدفعها إلى التنافس بقوة من أجل اكتساب القدرة التنافسية، والتي بدورها تدفع إلى التقدم التكنولوجي والنمو الاقتصادي على المستوى الكلي.⁽²⁾

3. نظرية السلوك التسويقي

وفقا لـ Wroe Alderson تمتلك المؤسسات ستة مصادر محتملة للميزة التنافسية: تجزئة السوق، التواصل (أي الترويج والإعلان)، التواصل مع العملاء (اختيار قنوات التوزيع)، تطوير المنتجات، تحسين العمليات وابتكار المنتجات.⁽³⁾

4. نظرية المدرسة النمساوية

وفقا لـ Ludwig Von Mises تعتبر المنافسة في السوق عملية ديناميكية تلقائية، وليست هيكل سوق محدد، ويميل السوق إلى التوازن نتيجة لأنشطة ريادة الأعمال، كما يعتمد نجاح أو فشل مؤسسة في المنافسة على قوة قدراتها ودرجة تطابق منتجاتها مع احتياجات السوق.⁽⁴⁾

⁽¹⁾Hategan D.B. Anca, *op.cit*, p43.

⁽²⁾Tomasz Siudek, Aldona Zawajska, *op.cit*,p95.

⁽³⁾ibid,p 95

⁽⁴⁾Tomasz Siudek, Aldona Zawajska, *op.cit*, p 95

5. علم الاقتصاد التطوري

ووفقا لـ Joseph A.Schumpeter، يعد تكيف المؤسسة مع الظروف المتغيرة أمرا ضروريا لبقائها واستمرارها على المدى الطويل في السوق، ويتم ذلك من خلال البحث عن عمليات إعادة تنظيم مبتكرة جديدة للموارد التي تم جمعها. (1)

6. نظرية ريادة الأعمال والابتكارات

تعد قدرة المؤسسة على الابتكار أمرا أساسيا لاكتساب ميزة تنافسية، وبالتالي، فإن القدرة على إنشاء حلول جديدة والاستعداد لتحمل المخاطر المرتبطة باختبار هذه الحلول في السوق لتأكيد فعالية العملية التنافسية وريادة الأعمال، وتؤدي الاختلافات في القدرة على الابتكار ومستويات ريادة الأعمال إلى اختلافات في الوضع التنافسي لأي اقتصاد. (2)

7. تيارات الاقتصاد المؤسسي

بالإضافة إلى العوامل الاقتصادية، وحسب منظور James &Max Weber&Friedrich List، تتأثر القدرة التنافسية للفرد بالمؤسسات الاجتماعية مثل السلطات العامة، النقابات العمالية، المؤسسات المالية، المنظمات الاجتماعية والسياسية، الملكية والهياكل التنظيمية، العادات العقلية، القواعد ومدونات السلوك. (3)

رابعا - القدرة التنافسية لدى الأكاديميين

1. القدرة التنافسية لدى Porter

واقع الحال، يرجع الفضل في تحفيز وإثراء نقاش واسع النطاق حول موضوع "القدرة التنافسية" إلى الاقتصادي Michael Porter، والذي يعتبر أن القدرة التنافسية موجودة لا محالة منذ بدء التجارة الدولية بين الدول كمفهوم على تحقيق زيادة مطردة في الحصة السوقية، وظل مفهوم القدرة التنافسية متفاوتا وذو طبيعة ديناميكية بما أن العالم يمر بتحول سريع، لا شيء من النماذج الحالية يمكن أن تكون مناسبة تماما إلى الأبد، لكن كل (نموذج / نظرية) كشف عن شيء مثير للاهتمام يمكن الاستدلال على تلك الرؤى في شرح نجاح الدول في المشهد الاقتصادي الدولي. (4)

(1)Ibid,

(2)Ibid

(3)Ibid,p96

(4)Tomasz Siudek, Aldona Zawojka, *op.cit*.p96

وفقا لهذا الخط، حاول Porter سنة 1985 تعريف الميزة التنافسية كإستراتيجيات تتمثل في قيادة التكلفة والتمايز والتركيز، والتي تكون ذات الصلة بتحقيق ميزة السوق على المدى الطويل، وبالموازاة، قدم Barney سنة 1991 تعريفا للميزة التنافسية في محاولة لتخطي Porter، أين وصفها بمنفعة طويلة الأجل ناتجة عن عمليات فريدة لإنشاء القيم بشكل غير متزامن مع المنافسين المحتملين الذين لا يمكن نسخهم أو تقليدهم بسهولة، حيث أن الميزة التنافسية تشير في نظره إلى ثبات العوائد وتطبيق إستراتيجيات استثنائية لخلق القيمة مع المنافسين المحتملين غير القادرين على تكرار هذه العوائد والفوائد، كما أن المؤسسات تدمج الموارد والمهارات مع الكفاءات الأساسية لتحقيق الميزة التنافسية المستدامة بفعالية وبطريقة حصرية، بشكل عام فإن الميزة التنافسية تصف المزايا التي تتمتع بها مؤسسات على مؤسسات أخرى في نفس الصناعة، وذلك من حيث امتلاك موارد وميزات تمكنها من التفوق على منافسيها من حيث الأصول المادية وغير الملموسة، وعليه، فالقدرة التنافسية تعني قدرة المؤسسة على خلق قيمة أو تطويرها لتكون لها أفضلية على منافسيها الحاليين والمحتملين في نفس نشاطها بالسوق، لما تتميز به من كفاءات وموارد مختلفة يتم استخدامها بكفاءة وفعالية لتحقيق أهداف المؤسسة والعاملين⁽¹⁾.

يجدر التنويه، إلى أن معظم أعمال Porter في البداية كانت مخصصة للمؤسسات، واحتلت فيها الدولة مكانة محدودة ضمن مواضيع التنافسية التي حللها، لكن تغير مسار وجهة نظره هذه عند تعيينه في اللجنة الرئاسية من طرف الرئيس الأمريكي الأسبق Ronald Reagan حول التنافسية الصناعية، وأدى ارتفاع الدولار إلى تفاقم الأضرار التي لحقت بالواردات، الأمر الذي أدى إلى بطالة وتدني المعيشة، الأمر الذي فرض الضغوط على الكونجرس وإدارة Reagan لحملهما على تنفيذ تدابير الحماية، كان الهدف الأساسي من التعديل الشامل الذي اقترحه النائب ديك جيبهارت، والذي وقع عليه الرئيس ريغان في عام 1988، هو القدرة على المنافسة والتنافس في الأسواق العالمية، بعد التأثير الكبير للواردات على الصناعات، مما حتم هذا الوضع مناقشات موسعة زيادة القدرة التنافسية لوصول المؤسسات الأميركية إلى الأسواق الخارجية، وهو ما يشكل تجديدا في السياسة التجارية القائمة والتركيز على المنافسة إلى تنفيذ

(1) هريكش مسعود، بودرع مسعود، (2022): أثر تسويق الموارد البشرية في الميزة التنافسية: دراسة ميدانية بمؤسسة الجلود ومشتقاته ولاية جيجل، مجلة نور للدراسات، مجلد 06، العدد 10، المركز الجامعي نور البشير البيض، الجزائر، صص 407، 408.

البرامج الاقتصادية والتجارية للرئيس Bill Clinton بعد انتهاء العمل بسياسة التجارة الخارجية الشاملة والقدرة التنافسية في عام 1991، وقام بيل كلينتون بتجديدها في عامي 1994 و1999.⁽¹⁾ ومن خلال دراسة استمرت أربع سنوات لـ Porter حول أنماط النجاح التنافسي في عشر دول تجارية رائدة، يجادل هذا الأخير أن تكاليف اليد العاملة، أسعار الفائدة، أسعار الصرف ووفورات الحجم هي العوامل الأكثر فاعلية في تحديد التنافسية في المؤسسات، كلمات اليوم هي الاندماج والتحالف والشراكات الإستراتيجية والتعاون والعولمة فوق الوطنية، يضغط المديرون للحصول على مزيد من الدعم الحكومي لصناعات معينة من خلال ميل الحكومات المتزايد لتجربة سياسات مختلفة تهدف إلى تعزيز القدرة التنافسية الوطنية - من الجهود المبذولة لإدارة أسعار الصرف إلى التدابير الجديدة لإدارة التجارة إلى سياسات تخفيف مكافحة الاحتكار - .⁽²⁾

2. القدرة التنافسية لدى Krugman Paul

وصف Krugman Paul القدرة التنافسية الوطنية في كتابه الموسوم بعنوان "Pop Internationalism" بأنها "هوس خطير"، واعتبر أن هذا المفهوم محير للغاية والتماثل فيه بين المؤسسة والدولة غير صحيح. لاقتوجهة نظر Krugman هذه قبولاً كبيراً من قبل مؤيدي مفهوم القدرة التنافسية للاقتصاد الكلي، وهو ما يتضح من التعاريف التالية: " يتم تمثيل القدرة التنافسية للدولة من خلال الدرجة التي يمكن أن ينتج عنها في اقتصاد السوق الحر سلع وخدمات تلبي متطلبات السوق الدولية، وفي نفس الوقت محاكاة نمو حقيقي لدخل المواطنين؛ على المستوى الوطني، تقوم القدرة التنافسية على الأداء الاقتصادي وعلى قدرة الاقتصاد على تحويل النتائج الناتجة عن الأنشطة الإنتاجية في زيادة الدخل؛ غالباً ما ترتبط القدرة التنافسية برفع مستويات المعيشة وزيادة فرص العمل وأيضاً في قدرة الدولة في المحافظة على مسؤولياتها على المستوى الدولي؛ إنه ليس مجرد مقياس لقدرة الدولة على بيع سلعها على المستوى الدولي والحفاظ على توازن تجاري.⁽³⁾

⁽¹⁾Michael E.Porter, (1990), *The Competitive Advantage of Nations, International Business*, Harvard business review, Available at: <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations> (Last Visited 11/09/2022.)

⁽²⁾ Ibid

⁽³⁾Hategan D.B. Anca, *op.cit* , P42.

المطلب الثاني: تعريف القدرة التنافسية

قد يبدو مفهوم القدرة التنافسية بسيطاً ولا لبس فيه، غير أن أثناء محاولة تحديد وتحليل الأدبيات المتاحة، برزت مجموعة متنوعة من الأفكار والتصورات وراء تعريف القدرة التنافسية، وفي هذا الجزء سيتم مراجعة وعرض مجموعة من تلك التعريفات من وجهة نظر الباحثين والمنظمات الدولية في مختلف المستويات المؤسسية والقطاعية والكلية، بهدف إعطاء نظرة عامة وشاملة حول هذا المفهوم على النحو التالي:

أولاً- القدرة التنافسية من منظور المؤسسة

تعددت التعاريف من هذا المنظور، ومن أكثرها شيوعاً كمايلي:

- عرف Porter القدرة التنافسية على أنها: تنشأ من القيمة التي باستطاعة مؤسسة ما أن تخلقها لزيائنها، إذ يمكن أن تأخذ شكل أسعار أقل بالنسبة لأسعار المنافسين وبمناقص متساوية، أو بتقديم منافع متفردة في المنتج تعوض بشكل واسع الزيادة السعرية فيه.⁽¹⁾
- كما تم تعريف القدرة التنافسية على أنها: قدرة المؤسسة في رفع الإنتاجية وتحسين كفاءة عوامل الإنتاج وزيادة فعاليتها بالاعتماد على نظام الإنتاج في الوقت المحدد (JIT) Just in time، كفيل بإبقاء المؤسسة في إطار الربحية ومن ثم في حيز التنافسية.⁽²⁾
- بالموازاة تم تعريفها على أنها: قدرة المؤسسة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحاً مستمراً لهذه المؤسسة على الصعيد الدولي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة.⁽³⁾
- أيضاً عرفت بأنها: " قدرة المؤسسة على ذلك تنافس وتنمو وتحقق أرباحاً في هذا المستوى، تتكون القدرة التنافسية في المؤسسات، القدرة على إنتاج سلع بطريقة مربحة يجب أن تتوافق مع سوق مفتوحة المتطلبات نسبياً".⁽⁴⁾
- عرف فريد النجار القدرة التنافسية للمؤسسة على أنها: القدرة التنافسية للمنظمة هي القدرة على مقاومة المنافسين لتحقيق أهداف الربح والنمو والتوسع والاستمرار والتجديد والابتكار.⁽¹⁾

⁽¹⁾Michael Porter, (2000), *L'avantage concurrentiel*, france, Dunod, p 08

⁽²⁾Button,K ,Stough,R,Air, (2000), *Theory and Polishers , Transport Networks* ,UK,USA, ,p 07

⁽³⁾Enright, M. J., (1992), *Why Local Clusters are the Way to Win the Game ?*,World Link, 5, p 24-25

⁽⁴⁾Hategan D.B. Anca, *Op.Cit*, p 42.

- أما حسب شارل هيل وجاريت جونزهي: " تلك المؤسسة التي تستحوذ على ميزة تنافسية عندما يكون معدل ربحها أعلى من المتوسط السائد في الصناعة".⁽²⁾
- في تعريف آخر تشير القدرة التنافسية إلى الفوائد المكتسبة إذا كانت المؤسسة قادرة على تقديم منتجات تنافسية تمكنها من تحقيق أقصى قدر من الربح.⁽³⁾
- تعني القدرة التنافسية للمؤسسة قدرتها على إنتاج وبيع منتجات وخدمات عالية الجودة وتكاليف أقل من منافسيها المحليين والدوليين بعبارة أخرى القدرة التنافسية هي أداء أرباح المؤسسة على المدى الطويل وقدرتها على تعويض موظفيها وتقديم عوائد ممتازة لأصحابها.⁽⁴⁾
- القدرة التنافسية للمؤسسة هي قوتها الاقتصادية ضد منافسيها في السوق العالمية حيث تتحرك المنتجات والخدمات والأفراد والابتكارات بحرية على الرغم من الحدود الجغرافية؛⁽⁵⁾
- يشير مصطلح القدرة التنافسية إلى قدرة المؤسسة على صياغة وتطبيق الإستراتيجيات التي تجعلها في مركز أفضل بالنسبة للمؤسسات الأخرى العاملة في نفس النشاط؛⁽⁶⁾
- يصرح "Porter" أنه تنشأ ميزة تنافسية بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرائق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين حيث يكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانيا وبمعنى آخر بمجرد إحداث عملية إبداع بمفهومه الواسع؛⁽⁷⁾

من خلال التعاريف السابقة، يمكن القول أن القدرة التنافسية من منظور المؤسسة، تعبر عن المجالات التي تتفوق فيها المؤسسة، ضمن مجموعة متنوعة من معايير الميزة التنافسية مثل انخفاض

⁽¹⁾أفريد النجار، (2000)، «المنافسة والترويج التطبيقي: آليات الشركات لتحسين المراكز التنافسية»، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، ص 11

⁽²⁾ شارل هيل؛ جاريت جونز، (2008)، «الإدارة الاستراتيجية مدخل متكامل»، ترجمة: محمد أحمد سيد عبد المتعال؛ إسماعيل علي بسيوني، دار المريخ، السعودية، ص 183.

⁽³⁾ Charlene Rowena van Zyl, (2006), *Intellectual Capital and Marketing Strategy Intersect for Increased Sustainable Competitive Advantage*, Magister In Strategic Management, Faculty of Management, University of Johannesburg, P 19

⁽⁴⁾ Buckley Peter J, Pass Christopher L, Prescott Kate, (1988), *Measures of international competitiveness: A critical survey*, Journal of Marketing Management, 4(2), 175–200, p 176

⁽⁵⁾Chao-Hung W., Li-Chang H., (2010), *The Influence of Dynamic Capability on Performance in the High Technology Industry: The Moderating Roles of Governance and Competitive Posture*, African Journal of Business Management 4(5), p 566.

⁽⁶⁾ معالي فهمي حيدر، (2002) *نظم المعلومات مدخل لتحقيق الميزة التنافسية*، الدار الجامعية، مصر، ص 8

⁽⁷⁾Michael Porter , (1997), *L'Avantage Concurrentiel : Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*, ed.Dunod, France, P2.

الأسعار، والابتكار السريع للمنتجات، والجودة الأعلى، ووقت التسليم الأقصر، حيث تتمتع المؤسسة التي تقدم منتجات عالية الجودة بإمكانية عالية لزيادة العائد على المبيعات والاستثمار، بالإضافة إلى ذلك، يمكن للمؤسسة التي لديها القدرة على الابتكار المستدام، وتطوير المنتجات بسرعة، وإطلاق المنتجات بسرعة في السوق أن تحقق ميزة نسبية على منافسيها وتقديم منتجاتها باستخدام أقل التكاليف وتحقيق أعلى الفوائد، وبذلك كسب رضا الزبائن، وبالتالي تتمتع بحجم سوق ومبيعات أعلى.

وتقوم القدرة التنافسية للمؤسسة على ركيزتين أساسيتين تتمثلان في الاستمرارية والديناميكية، ويتحقق استدامة هذه الأخيرة بما يتم بذله من جهد في مجال الابتكار والاختراع، وبناء على ذلك، فالحفاظ على استمرارية القدرة التنافسية، يعتمد على الجودة والتميز والتكلفة الأقل والتي تتحقق من خلال الاستخدام الأمثل للموارد بالاعتماد على الاختراع والابتكار وتنمية رأس المال البشري لاكتساب قدرة تنافسية.

ثانيا: القدرة التنافسية من منظور قطاعي

من بين التعاريف التي سردت على القدرة التنافسية من منظور قطاعي على النحو التالي:

• القدرة التنافسية للصناعة هي عبارة عن مقدرة الصناعة على تحقيق الأرباح بشكل مستمر، واستحواذها على حصة سوقية مناسبة - لها القدرة على الحفاظ عليها - في الأسواق المحلية أو الأجنبية أو في الاثنين معا. (1)

• القدرة التنافسية هي قدرة القطاع أو الصناعة أو الفرع على تصميم وبيع سلعها من خلال الميزات التي تكون أكثر جاذبية من الخصائص الموازية للسلع التي يقدمها المنافسون. (2)

غالبا ما تأخذ القدرة التنافسية في الاعتبار الصناعات التحويلية أو الصناعات التصديرية عالية التقنية وتتجاهل مساهمة صناعات الخدمات الأساسية مثل البناء، على سبيل المثال، لا تنعكس القدرة التنافسية لصناعة البناء بشكل مباشر في الصادرات، لكنها تؤثر بشكل غير مباشر على القدرة التنافسية للصناعات الأخرى، على المستوى الأساسي، يمكن للمرء أن يرى صناعة أو جزء منها كوحدة ذات قيمة

(1) Agriculture Canada, (1991), *Task Force on Competitiveness in the AgriFood Industry: Growing together: Report to Ministry of Agriculture*. Agriculture Canada, available at: https://publiccentrale-ext.agr.gc.ca/pub_view-pub_affichage-eng.cfm?publication_id=9187E, (Last Visited 11/09/2021)

(2) Flejterski S, (1984), *Istotai mierznie konkurencyjności międzynarodowej*. Gospodarka Planowa9, p 391

مضافة تأخذ المدخلات من منبع الصناعات وتعالج لإنشاء مخرجات يمكن استخدامها مباشرة أو قد تصبح مدخلات للصناعات التحويلية.⁽¹⁾

على غرار التعاريف السابقة، تشير القدرة التنافسية على مستوى الصناعة إلى قدرة مؤسسات الدولة في صناعة معينة على تحقيق مزايا مستدامة في السوق الدولية دون الاعتماد على الدعم والإعانات الحكومية.⁽²⁾

يمكن القول، أن القدرة التنافسية هي قدرة قطاع أو صناعة أو فرع على الاستفادة من ميزته النسبية المحددة من أجل تحقيق أرباح مستدامة، وقدرته على تحقيق حصة سوقية محلية مناسبة و/ أو الأسواق الخارجية.

ثالثا-القدرة التنافسية من منظور كلي

عند دراسة القدرة التنافسية من منظور الاقتصاد الكلي يصبح الأمر أكثر تعقيدا نظرا لخصائص كل دولة على حدى من جهة، ومن منظور الأكاديميين وواضعي السياسات الاقتصادية من جهة أخرى. القدرة التنافسية مرادفة للقوة الاقتصادية الوطنية أو الصناعة أو الفرد⁽³⁾، بعبارة أخرى، القدرة التنافسية أمر حيوي لأنها شريان الحياة لاقتصاديات الدول⁽⁴⁾، سيتم عرض مجموعة من تعاريف القدرة التنافسية الصادرة عن هيئات الدولية وأخرى للأكاديميين، كما يلي:

يمثل الجدول أدناه مجموعة من التعاريف التي صدرت عن الهيئات الدولية فيما يخص القدرة التنافسية كما يلي:

⁽¹⁾Momaya, K. (1998), *Evaluating International Competitiveness at the Industry Level*. Vikalpa, 23(2), 39-46 p 41

⁽²⁾أسعد طه علام، (2007)، *التنمية والمجتمع*، مكتبة دبولي، مصر، ص 287

⁽³⁾Srivastava D, Shah H, & Talha M, (2006), *Determinants of competitiveness in Indian public sector companies: An empirical study*. Competitiveness Review, 16(3), p219

⁽⁴⁾Pragya Bhawsar, Utpal Chattopadhyay, (2015), *Competitiveness: Review, Reflections and Directions*, Global Business Review 16(4), p676

الجدول رقم (04): تعاريف القدرة التنافسية من منظور كلي

تعريف من وجهة نظر الهيئات الدولية		
"الأداء النسبي الحالي والكامن للاقتصاديات العربية في إطار القطاعات والأنشطة التي تتعرض لمزاومة من قبل الاقتصاديات الأجنبية" ⁽¹⁾	--	المعهد العربي للتخطيط
"الأداء النسبي الحالي والكامن للاقتصاديات العربية في إطار القطاعات والأنشطة التي تتعرض لمزاومة من قبل الاقتصاديات الأجنبية" ⁽²⁾	--	
" قدرة الاقتصاد الوطني على تحقيق معدلات عالية من النمو الاقتصادي، مقاسة بالتغير السنوي في الناتج المحلي الإجمالي للفرد" بمعنى أكثر وضوح، القدرة التنافسية هي قدرة أي بلد على تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي " ⁽³⁾	1996	المنتدى الاقتصادي العالمي
"التنافسية الوطنية هي شبكة من العوامل والسياسات والمؤسسات التي تحدد مستوى إنتاجية بلد ما، بدوره يحدد مستوى الإنتاجية المستوى المستدام للازدهار الذي يمكن أن يتمتع به الاقتصاد" ⁽⁴⁾	2007	
التنافسية الوطنية هي مجموعة المؤسسات والسياسات والعوامل التي تحدد مستوى إنتاجية الدولة" ⁽⁵⁾	2013	
"الدرجة التي يمكن للدولة أن تنتج في ظل ظروف التجارة الحرة والسوق العادلة (السلع والخدمات) التي تلبي الأسواق الدولية مع الحفاظ على الدخل الحقيقي في الوقت نفسه " ⁽⁶⁾	1992	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
"قدرة المؤسسات أو الصناعات أو المناطق أو الدول أو المناطق فوق الوطنية على توليد دخل مرتفع نسبيا ومستويات التشغيل على أساس مستدام مع استمرار تعرضها للمنافسة الدولية" ⁽⁷⁾	1996	

(1)المعهد العربي للتخطيط،(2003)تقرير التنافسية العربية، الكويت، ص 26

(2)نفس المرجع، ص 27

(3)World Economic Forum, (1996), *The Global Competitiveness Report 1996–1997*, p5

(4)World Economic Forum, (2007), *The Global Competitiveness Report 2007–2008*, p3

(5)Schwab K, Sala-i-Martin X, (2013), *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. World Economic Forum, Geneva, p3

(6)OECD, (1992), *Technology and economy: The key relationship*, p 7

(7)OECD, *Op.Cit*, p 6

<p>القدرة على الحفاظ في نوعية وجودة الحياة وتحسينها لمواطني البلد - تحسين بيئة الأعمال، تعزيز التشغيل، التماسك الاجتماعي، تعزيز البيئة وحمايتها والتحسين المستمر للإنتاجية في بيئة العولمة⁽¹⁾</p>	<p>--</p>	<p>وزارة التنمية الوطنية للتنافسية واليونانية</p>
<p>القدرة التنافسية هي القدرة على توفير بيئة جذابة ومستدامة للمؤسسات والمقيمين للعيش والعمل ، تعني الاستدامة في هذا التعريف قدرة المنطقة على توفير بيئة جذابة على المدى القصير والطويل على سبيل المثال، زيادة الاستثمار والإنفاق العام ، مع خفض الإيرادات الضريبية، ليس نهجا مستداما.⁽²⁾</p> <p>التنافسية مصطلح واسع غير محدد بوضوح، لا يوجد مؤشر واحد على أن يجسد جوهر معناه للاقتصاد، علاوة على ذلك، فسرت القدرة التنافسية غالبا ما تكون الأفضل بالرجوع إلى مقارنات مع كيانات أخرى.⁽³⁾</p> <p>تحاول المفوضية الأوروبية تحديد هذا المفهوم ينص من خلال عناصر معينة، على الرغم من حقيقة وجودها المؤسسات المنافسة والمؤسسات الأقل قدرة على المنافسة على المستوى الإقليمي، هناك سمات مشتركة في هذه المناطق التي تؤثر على تنافسية المؤسسات في هذه المناطق، لذلك، من أجل وجود التنافسية، يجب على المنطقة أن تضمن نمو الدخل ومستويات المعيشة والكمية وكذلك جودة الوظائف من حيث المنافسة الدولية، بعبارة أخرى، تمثل التنافسية الإقليمية قدرة الاقتصاد على تحسين قدراته المحلية الموارد، للمنافسة والازدهار في الأسواق الدولية والوطنية والتكيف مع التغييرات الموجودة في هذه الأسواق.⁽⁴⁾</p>		<p>تقرير التنافسية الأوروبية</p>
<p>تعريف من وجهة نظر الأكاديميين:</p>		
<p>مجموعة المؤسسات و السياسات والعوامل التي تحدد مستوى إنتاجية بلد ما حسب Porter،تعتمد القدرة التنافسية للدولة على قدرة واستطاعت صناعاتها على الابتكار،</p>		<p>Porter</p>

⁽¹⁾Helleinc competition comission ,available at <https://www.epant.gr/en/> ,(last visited 05/01/2022)

⁽²⁾Paola Annoni, Lewis Dijkstra and Nadia Gargano, (2017),*The EU Regional Competitiveness Index (2016): Working Papers A series of short papers on regional research and indicators produced by the Directorate-General for Regional and Urban Policy*, p 02

⁽³⁾communication from the commission to the european parliament, the european council ,(2020),*the council, the european economic and social committee and the committee of the regions, a new industrial strategy for europe101*, p04 , available at https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/communication-eu-industrial-strategy-march-2020_en.pdf,(last visited 022022/01/)

⁽⁴⁾ OECD, *Regional Competitiveness*, available at

<https://www.oecd.org/cfe/regionaldevelopment/regionalcompetitiveness.htm> ,(last visited 02//01/2022)

<p>تكتسب المؤسسات ميزة مقابل أفضل المنافسين في العالم بسبب الضغط والتحدي، إنهم يستفيدون من وجود منافسين محليين أقوياء، وموردين محليين ، وعملاء محليين مطالبين⁽¹⁾ " قدرة الدولة على الزيادة في السوق الدولي وتحسين مستويات المعيشة لمواطنيها في نفس الوقت" ⁽²⁾</p> <p>قدرة الدولة على تقديم السلع والخدمات التي تلي معايير المنافسة الدولية، بينما يستفيد الأفراد بمستوى معيشي مستدام ⁽³⁾</p>		
<p>هي تطوير الفعالية النسبية بشكل منتظم من أجل التنمية المستدامة، لا يعني فقط أن يكون لدينا منتجاً منخفض التكلفة ولكن أيضاً أن يكون قادراً على المنافسة في الأنشطة التي تعزز النمو المستدام للإيرادات ⁽⁴⁾</p>		Sanjaya LALL
<p>يجادل بأن الدولة تعتبر قادرة على المنافسة، إذا تمكنت من بيع ما يكفي من المنتجات والخدمات، ومستويات الدخل المتوافقة مع التطلعات الحالية والمستقبلية للبلاد، في ظل ظروف (الاقتصاد الكلي،الاقتصاد الجزئي) لإرضاء مواطنيها و تلبية رغباته واحتياجاتهم؛⁽⁵⁾</p>	1996	Aiginger, Karl
<p>التنافسية الوطنية أو الإقليمية هي القدرة على تحقيق الرخاء؛⁽⁶⁾</p>	2006	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مجموعة من المراجع

يعكس التباين الواسع في التعريفات المعروضة أعلاه، إلى تغيير المواقف بمرور الوقت. لذلك، في الميدان الاقتصادي غالباً ما يستشهد بتعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) بوصفه تعريفاً موثقاً ومنتق عليه دولياً.

كما يمكن القول، تزداد أهمية الدولة في التغييرات التي أحدثتها العولمة، بحيث تؤدي المنافسة بشكل متزايد إلى خلق المعرفة واستيعابها، وتطوير الميزة النسبية والحفاظ عليها من خلال العمليات

⁽¹⁾Porter M, Ketels C, Delgado M, (2007), *The microeconomic foundations of prosperity: findings from the business competitiveness index The global competitiveness report 2007-2008*. world economic forum (pp 51-82), p 56

⁽²⁾Fajnzylber f, (1988), *international competitiveness: agreed goal*, hardtask. cepal review, 36, 7-23, p 11

⁽³⁾Tyson D A, (1992), *who's bashing whom? Trade complicit in high-technology industries*, washington institute for international economics, p 14

⁽⁴⁾ Sanjaya Lall, (1997), *Polices for Industrrial competitiveness in Developing countries , Learning from Asie* , Oxford, UK, Queen Elisabeth House, p 05 ,

⁽⁵⁾Aiginger K, (1996), *creating a dynamically competitive economy :defining the competitiveness of a nation and a case study .In P.devine, y.katsoulacos, & R.sugden (Eds) competitiveness* , subsidiarity and industrial policy routledge

⁽⁶⁾Aiginger K, (2006), *competitiveness: from a dangerous obsession to a welfare creating obility with posture externalities*, journal of international competition and trade, 6(2), 161-177, p 166

المحلية، وفي الوقت نفسه، تؤثر الاختلافات على قيم الدول، والهياكل والمؤسسات الثقافية والاقتصادية، وتاريخ النجاح التنافسي، تتجح البلدان في صناعات معينة لأن بيئاتها هي الأكثر ديناميكية وتحدياً، نقيض ذلك، وجود اختلافات كبيرة في الأنماط التنافسية لكل بلد ؛ ولا يمكن لدولة بمفردها أن تكون قادرة على المنافسة في جميع، أو حتى معظم الصناعات.

رابعاً- ما يميز القدرة التنافسية والمفاهيم المشابهة (التنافسية، الميزة التنافسية)

كان لكل مدرسة من مدارس الفكر الاقتصادي مساهمة في القدرة التنافسية، حتى لو تم الإشارة إلى الدولية أو الوطنية أو الإقليمية أو تنافسية المؤسسة، على الرغم من حقيقة أن التنافسية هي أحد مجالات الاهتمام نظراً لتغطيتها الواسعة في الأدبيات الاقتصادية الحالية، إلا أن هناك القليل جداً من الأبحاث التي تحلل ديناميكيات أبحاث القدرة التنافسية العالمية في السياق الدولي.

على هذا الأساس، تميل معظم الدراسات إلى توحيد الكلمات (الميزة التنافسية والقدرة التنافسية والتنافسية)، بصرف النظر عن الافتقار إلى الأسس النظرية التي تسعى إلى شرح التنافسية، على غرار نظرية التجارة الخارجية، والتي ساهمت في تفسير مفهوم التنافسية الدولية الذي اشتق من سميث وديفيد ريكاردو. ومع ذلك، فإن نتائج نظرية المنافسة الدولية لا تحيد عن نظرية التجارة الخارجية الكلاسيكية والكلاسيكية الجديدة.⁽¹⁾

تستخدم الهيئات الدولية والدوائر الأكاديمية، كل من الدولة أو الصناعة أو المؤسسة كوحدة تحليل، للتحقيق في القدرة التنافسية للدول، إذ ركز الأكاديميين على المستوى الوطني النظر في الفروق والاختلافات على المستوى الجزئي⁽²⁾، وبالتالي لا يمكن للبلدان التنافس إلا إذا تمكنت مؤسساتها من المنافسة⁽³⁾، كما تختلف تحقيق الميزة التنافسية حسب نوع الصناعة.⁽⁴⁾

⁽¹⁾Michael E. Porter,(1990), *The Competitive Advantage of Nations,International Business* , harvard business review, available at, <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>

⁽²⁾ Shekhar Chaudhuri,Sougata Ray, (1997),*The Competitiveness Conundrum: Literature Review and Reflections*. Economic and Political Weekly, 32(48), M83–M91. P 89

⁽³⁾Ajitabh, A. and Momaya, Kirankumar. (2003), *Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks and Models*, Singapore Management Review, Vol 26, No 1, p 45-61, p 48

⁽⁴⁾ Ibid, P56.

في هذا الإطار، يمكن لمجموعة متنوعة من العوامل الخارجية التأثير على مفهوم القدرة التنافسية مثل السياسات الحكومية، المؤسسية والروابط بين المؤسسات الأخرى، فأشراك العديد من المتغيرات على مستوى المؤسسة أو القطاع أو الاقتصاد ككل أو حتى على المستوى العالمي.⁽¹⁾

علاوة على ذلك، اهتم صناع القرار بهذه القضية من منظور الاقتصاد ككل، أو عدة صناعات، فمحللو الصناعة، يرون القدرة التنافسية من منظور الصناعات الخاصة بهم، في حين أن المالكين والمديرين والرؤساء التنفيذيين اهتموا أكثر بتحليل مستوى المؤسسة، من حيث تحليل مستوى الأعمال والمنتج، هناك عوامل متعددة تؤثر و/أو تتأثر بالقدرة التنافسية اعتماداً على المنظور ونوعية النظام الفرعي (اجتماعي، اقتصادي) ونظراً لتعدد مفهوم القدرة التنافسية وتعدد أصحاب المصلحة، فمن المرجح أن تظل مجال مهم من البحث في المستوى الذي يجري عنده.⁽²⁾

المطلب الثالث: أنواع، مرتكزات ومستويات القدرة التنافسية

بعد التطرق إلى المفاهيم والتعاريف المختلفة للقدرة التنافسية، سيتم عرض في هذا المطلب أنواع، مرتكزات ومستويات القدرة التنافسية كالآتي:

أولاً- أنواع القدرة التنافسية

تقوم الدول بدعم قطاعاتها الاقتصادية والمالية والبنية التحتية لمواجهة الحواجز التي تحد من قدراتها على جذب الاستثمارات والتي تؤدي إلى تنمية اقتصادياتها، وعلى هذا الأساس يمكن تقسيم القدرة التنافسية إلى ثلاثة أنواع:

1. القدرة التنافسية السعرية: تدل على أن الدولة التي تنتج بتكلفة أقل، قد تتمكن من تصدير منتجاتها السلعية إلى الأسواق العالمية وتصريفها بسهولة وبصورة أفضل ويدخل هنا أثر سعر الصرف، بعبارة أخرى، يمكن تعويض الانخفاض في القدرة التنافسية السعرية بزيادة في قدرة ربح حصة في أسواق الأجنبية؛⁽³⁾

(1) Shekhar Chaudhuri, Sougata Ray, (1997), *The Competitiveness Conundrum: Literature Review and Reflections*, Economic and Political Weekly, 32(48), P 90

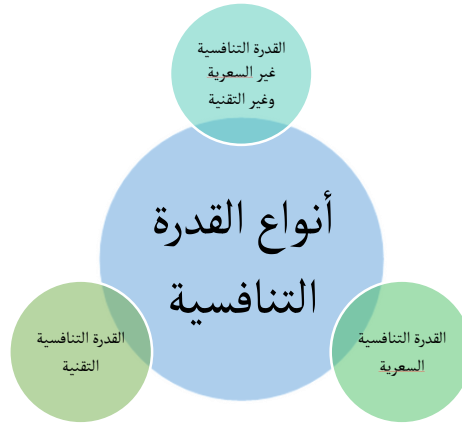
(2) Michael Porter, *Op.Cit*

(3) محمد عدنان وديع، (2003)، *القدرة التنافسية وقياسها*، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد

2.التنافسية التقنية: يركز هذا النوع على تنافسية الصناعات بناء على جودة ونوعية التقنية والتكنولوجيات العالية المستخدمة في هذه الصناعات، والمستوى النسبي للتقدم التكنولوجي يجعل من الممكن الحفاظ على حصة النسبية في السوق الأجنبية أو زيادتها (براءات الاختراع، منتج جديد، جودة أعلى)، وإن كانت التكاليف أعلى على سبيل مثال زيادة الأجور. من خلال ابتكار العمليات وانخفاض أسعار الإنتاج مما يساعد ذلك على تحسين القدرة التنافسية السعرية، بحيث تؤدي الزيادة في مستوى التقدم التكنولوجي إلى نمو القدرة الإنتاجية وقدرة البحث والتطوير؛

3. التنافسية غير السعرية وغير التقنية: حيث يركز البعض عند قياس التنافسية على هذه المكونات.⁽¹⁾ ويمكن توضيح أنواع القدرة التنافسية وفقا للشكل الموالي:

الشكل رقم (04): أنواع القدرة التنافسية



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على: محمد عدنان وديع،(2003)، *القدرة التنافسية وقياسها*، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد 24، ص7

لذلك تساهم الدول في إعداد برامج وطنية لتطوير قدرتها التنافسية وتمييزها عن الآخرين، وتهدف هذه

البرامج إلى:

- تحسين المنتجات السلعية وتنمية الخدمات اللازمة لرفع الكفاءة الإنتاجية؛
- كسب أسواق جديدة؛
- زيادة حصتها في الأسواق القائمة.⁽²⁾

⁽¹⁾ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص7

⁽²⁾ صندوق النقد العربي،(2017)، *تقرير تنافسية الاقتصاديات العربية*، ص7

➤ جذب الاستثمارات الأجنبية.(1)

ثانيا - مرتكزات القدرة التنافسية

تستدعي الضرورة الموضوعية الوقوف عن كل المرتكزات بالتفصيل استسقاء نتائج وافية يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

1. الأبعاد الصناعية الجديدة للقدرة التنافسية

1.1 السمات الهيكلية

واقع الحال، تنشأ المنافسة الآن بكثافة كبيرة من أي مكان في العالم تقريبا، هذا بناء على مجموعة محيرة من التقنيات الجديدة والمهارات المتقدمة وتقنيات التوريد والتوزيع المتطورة، لذلك، ومن أجل ضمان الاستمرارية يجب على المنتجين استخدام تقنيات جديدة لإحداث تحول صناعي نحو أنشطة أكثر تعقيدا قائمة على التكنولوجيا، فقد أصبحت المؤسسات الصناعية أقل تكاملا رأسيا وأكثر تخصصا بالتكنولوجيا، بالمقابل، أدت طبيعة التطور التقني وتقلص المسافات الاقتصادية والأشكال الجديدة للتنظيم الصناعي إلى تغيير من طبيعة البيئة التي تواجه المؤسسات.

بالتالي، فإنه من أجل الرفع من القدرة المؤسسية على تطوير المهارات، فهم بحاجة إلى وكالات دعم فني جيدة في المعايير والقياس والجودة والاختبار والبحث والتطوير والإنتاجية وتوسيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة. كذلك هم بحاجة إلى بنية تحتية متقدمة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، كذلك قواعد وأنظمة قانونية ووكالات جديدة لتشجيع المؤسسات على بناء قدرات تنافسية والسماح للمعرفة بالتدفق عبر الحدود الوطنية. ضف إلى ذلك ضرورة تخفيف تأثير التقنيات الجديدة على الأنشطة المتدهورة والفئات المحرومة. ليس من السهل تلبية مثل هذه المطالب، حتى في البلدان المتقدمة - ولهذا السبب تضع معظم الحكومات استراتيجيات تنافسية.(2)

1.2 قواعد اللعبة

من الملاحظ أن التحرر في البلدان النامية كان طوعيا ومدفوعا جزئيا بالإقناع والضغط، وتم فرضه جزئيا بواسطة التغييرات في قواعد العلاقات الاقتصادية الدولية، كانت هذه التغييرات في المقام الأول تتعلق بالتجارة الحرة وتدفقات رأس المال من التدخلات الحكومية، وتعزيز حقوق

(1) صندوق النقد العربي، مرجع سبق ذكره، ص 7

(2) Sanjaya Iall, (2004), *The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness*, G-24 Discussion Paper Series, Reinventing Industrial Strategy, p 3

الملكية الخاصة وتكافؤ الفرص لجميع الفاعلين الاقتصاديين، وقد تم دعم هذه القواعد الجديدة عددا من السياسات المحلية " الإصلاحية"، مثل: تحرير الأسواق المالية وخصخصة المؤسسات العامة. كان أحد آثار هذه التغييرات هو الحد من السياسات المستخدمة لتعزيز الصناعات الأكثر تضررا: حماية الصناعات الناشئة، متطلبات الأداء للمستثمرين الأجانب، أهداف التصدير، الحوافز والإعانات الأخرى التي تؤثر على التجارة، حقوق الملكية الفكرية. بالمقابل، تم تحرير سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر وواردات التكنولوجيا بشكل أسرع من تلك المتعلقة بالتجارة والائتمان المحلي. وقد حدث معظم التحرير في العقد الماضي أو نحو ذلك، خاصة الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الصناعي، الذي تسارعت وتيرته في التسعينيات. العديد من التغييرات الأخيرة ملزمة بالتزامات دولية جولة أوروغواي. ومع ذلك، فإن هذا الاتجاه يعكس المواقف المتغيرة في البلدان المضيفة. في الواقع، على عكس السبعينيات من القرن الماضي، عندما تدخلت الحكومات بشدة في الترخيص، لم تعد السيطرة السياسية على نقل التكنولوجيا موجودة. (1)

1.3 اتجاهات التنافسية الصناعية في الدول النامية

في دراسة لـ Sanjaya Lall استند في هذا القسم مؤشرين:

✓ حصة السوق العالمية؛

✓ القيمة المضافة للصناعات التحويلية (MVA).

ونظرا فترة دراسته كانت هناك توسع في التجارة، عولمة وتحرير الإنتاج المؤدية للتنمية، استنتج أن الصين لحجمها وقدرتها التنافسية العالية، والمكسيك لموقعها ووصولها المميز إلى السوق الأمريكية، بحيث كلاهما يعمل بشكل جيد في صادرات السلع المصنعة مع دور قوي في الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن الاختلافات بينهما كبيرة أيضا، على سبيل المثال، العلاقة بين صادرات الصين ونمو القيمة المضافة للصناعات التحويلية أقوى بكثير مما هي عليه في المكسيك، فالصين أقل تعرضا لمنافسة الواردات وتستخدم السياسة الصناعية لإدخال مكون محلي أكثر لأنشطتها التصديرية. (2)

(1) Sanjaya lall, *op.cit*, p 4

(2) Ibid, p 9

2. الأهمية المتزايدة للقدرة التنافسية

1.2 أسباب الأهمية المتزايدة للقدرة التنافسية

لطالما اعتبرت القدرة التنافسية الدولية مفتاح النمو الاقتصادي الصناعي، ومع تعمق العولمة، أصبحت القدرة التنافسية الدولية مهمة أيضا للبلدان النامية التي ظلت معزولة عن السوق العالمية، ما يتعين عليهم فعله هو الانفتاح لتدفقات التجارة والاستثمار العالمية، بدلا من مجرد "الانفتاح" السلبي على السوق الحرة. إن تحقيق القدرة التنافسية أمر صعب، والعملية أكثر صعوبة، والضغط المقابل أكبر لتحليل الإنتاجية والقدرة التنافسية. بالنسبة للبلدان النامية، على الرغم من أن عددا كبيرا من النظريات تظهر ذلك، إلا أن السبب الرئيسي للأهمية المتزايدة للقدرة التنافسية الدولية يعود إلى التكنولوجيا الجديدة، وذلك بفضل الوتيرة السريعة للابتكار التي تفيد جميع الأنشطة المتداولة وغير المتداولة.

فمن الملاحظ أن المسافة الاقتصادية من شأنها تتقلص بسبب التغيرات التكنولوجية في الاتصالات والنقل، وهو ما سيقبل حتما من تكاليف، مما يسمح بتوزيع سلاسل الإنتاج على مسافات أطول وبالتالي تكامل أنشطة وعمليات وحتى وظائف محددة بشكل أكثر إحكاما.⁽¹⁾

1.2 مميزات الأهمية المتزايدة للقدرة التنافسية

يؤدي التفاعل بين التكنولوجيا والتقنيات الجديدة إلى تغييرات كبيرة في أنشطة الإنتاج للدول، وبالتالي أنماط جديدة للتجارة العالمية حيث تتراد الأنشطة والوظائف ويتم البحث عن مواقع أكثر كفاءة في جميع أنحاء العالم، لاسيما في الأنشطة المتقدمة تقنيا. وبما أن هذه الأنشطة هي أسرع قطاعات الأعمال نموا، فإن الوصول إلى أكثر قطاعات الأعمال ديناميكية يتطلب "ربط" سلاسل الأنشطة التكنولوجية التي تهيمن عليها الشركات متعددة الجنسيات بشكل أساسي.

من الواضح أن الاندماج في سلاسل القيمة الديناميكية هو طريقة جيدة جدا لبناء القدرة التنافسية، متزايد من أجل المواقع الاقتصادية التي يتم فيها تحديد أنشطتها الإنتاجية والخدمية. تتيح التقنيات الجديدة حدوث ذلك بشكل أكثر كفاءة وسرعة من أي وقت مضى لكن كل هذا لا

⁽¹⁾ Sanjaya Lall & Comments were received from Mr. Mongi Hamdi, Mr. Shin Ohinata, Ms. Philippa Biggs and Ms. Dong Wu Production assistance was provided by Ms. Laila Sède,(2003), *Investment And Technology Policies For Competitiveness: Review of successful country experiences*, Technology for Development Series, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations New York and Geneva, p 3-4

يقلل من دور القدرات التكنولوجية المحلية، بدلا من ذلك، فهو يزيد كفاءة لأن كفاءة كل موقع تصبح محدد رئيسي للنجاح، بحيث تتطلب الكفاءة التقنية الوصول إلى التقنيات الجديدة من جميع أنحاء العالم.⁽¹⁾

لا يمكن لقوى السوق الحرة أن تؤدي إلى التخصيص الأمثل للموارد في بيئة ديناميكية، وبالتالي قد لا تتمكن من تعزيز التغيير الهيكلي وتعزيز القدرة التنافسية، حيث لا يزال للحكومات دور استراتيجي قوي، ويصبح هذا التأثير أقوى مع انفتاح الأسواق وزيادة حركة العوامل الإنتاجية، ومع تنافس البلدان بشدة على حصة السوق والاستثمار الأجنبي المباشر، يجب أن يكون دور الحكومة اليوم مختلفا تماما عن دورها في فترة إحلال الواردات، عندما لم تكن التدخلات السياسية للتغلب على إخفاقات السوق والمؤسسات بقدر ما كانت موجهة لاستبدال الأسواق. يجب أن تعالج السياسات اليوم على وجه التحديد الإخفاقات في تحقيق القدرة التنافسية الدولية، بدلا من بناء القدرة الإنتاجية في عزلة نسبية. فعندما تصبح الأسواق أكثر انفتاحا، وتصبح الموارد أكثر مرونة، وتتغير التقنيات بشكل أسرع، يجب أن تحاول بنشاط "التكامل" لتعظيم القدرات المحلية. لا تزال الحاجة إلى إستراتيجية قائمة، لكن مثل هذه الإستراتيجية ستزيد من تطوير التكنولوجيا إلى أقصى حد.⁽²⁾

ثالثا: مستويات القدرة التنافسية

وصف العديد من الباحثين القدرة التنافسية بأنها مفهوم نظري نسبي متعدد الأبعاد يتعلق بآليات السوق، وقد يشمل هذا المفهوم مستويات مختلفة من التجميع: فوق الوطنية، الوطنية، الإقليمية، المحلية والقطاعية، كما يمتد إلى الصناعات والمؤسسات، وأحيانا إلى مناطق جغرافية أصغر..... إلخ. وسيتم تقسيم مستويات القدرة التنافسية إلى ثلاث مستويات كالآتي:

➤ **على المستوى الجزئي (المؤسسة):** التي يوجد فيها جذر أو مصدر القدرة التنافسية، يوجد مستوى واضح إلى حد معقول من النمو وتحقيق أرباح في هذا المستوى، يكمن في قدرة المؤسسة على إنتاج منتجات تلبي احتياجاتها باستمرار وبصورة مربحة وفقا لمتطلبات السوق المفتوحة من حيث السعر والجودة وما إلى ذلك. حيث يجب على أي مؤسسة تلبية هذه المتطلبات إذا كان هدفها الاستمرارية؛

⁽¹⁾Sanjaya Lall & Comments were received from Mr. Mongi Hamdi, Mr. Shin Ohinata, Ms. Philippa Biggs and Ms. Dong Wu Production assistance was provided by Ms. Laila Sède, *Op.Cit*, p32

⁽²⁾ Ibid, p33

➤ **على المستوى قطاعي:** هي أهداف لتوجيه السياسات والوسائل الأخرى للاستفادة من البيئة المواتية؛⁽¹⁾

➤ **على المستوى الكلي (الاقتصاد):** تقاس القدرة التنافسية للدولة بالقدرة التنافسية لمؤسساتها⁽²⁾، وزيادة مستوى المعيشة لبلد ما مرتبط أساسا بقدرة مؤسساته على زيادة مردودية قطاعات هيكليا⁽³⁾، ووفقا لهذا الخط، تعتبر الحكومات مسؤولة عن توفير بيئة مواتية من خلال شروط السوق المفتوحة للسلع والخدمات التي تنتجها الدولة المعنية (أي أن هناك منافسة فعلية أو محتملة من المنتجين الأجانب) وأداء اقتصادي ناجح من حيث ارتفاع مستويات المعيشة أو الدخل الحقيقي، وبناء على ذلك يجب ألا تؤدي القدرة التنافسية قصيرة المدى إلى اختلال ليصبح الأداء الناجح مستدام.

مما خلال ما سبق، يمكن الاستنتاج إلى أن مستويات القدرة التنافسية الثلاث ترتبط ارتباطا وثيقا فيما بينها، فالقيم الاقتصادية التي تنشأها المؤسسات تصنع صناعات تنافسية والتي بدورها تعزز القدرة التنافسية الوطنية، وبالتالي فالعلاقة تكاملية ثنائية الاتجاه، ولا يمكن تحقيق قطاع تنافسي دون قدرة تنافسية للمؤسسات.

المبحث الثاني: محددات القدرة التنافسية

إن السياق الأوسع للقدرة التنافسية للاقتصاد الكلي يحركه مجموعة من المؤسسات والسياسات التي تحدث في النشاط الاقتصادي، بحيث تكون المؤسسة التي تؤثر على القدرة التنافسية من خلال (التكلفة، التمايز، التخصص)، واستنادا إلى الأدبيات الاقتصادية، يتم تحديده في النماذج، وسيتم تقديم عرض دقيق لمحددات القدرة التنافسية بالتفصيل كما يلي:

(1) Prof. Ronald L. Martin , *A Study on the Factors of Regional Competitiveness* , A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy, CAMBRIDGE ECONOMETRICS,p 9 https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf

(2) Donald G. McFetridge,(1995),*la compétitivité: notions et mesures, industrie canada* , document hors-série, No 5,p5

(3) Michael E. Porter (1993),*l'avantage concurrentiel des nations*, Traduction: Pierre Mirailles, Catherine Barthélémy et Eve Dayre-Mielcarski, Interéditions, France, p39

المطلب الأول: نموذج Porter Diamond

تم اقتراح نموذج Diamond من قبل Michael Porter الذي استخدم نموذج تحليل لفهم كيفية تفاعل مجموعة من العوامل مع بعضها البعض لبناء صناعة أو قطاع اقتصادي تنافسي، ومن ثم تفسير وتحليل الصناعة أو المؤسسات الوطنية للحصول على قدرة تنافسية.

تم توسيع تعريف Diamond في التطبيقات الحديثة، يمكن أن تخلق العناصر الأساسية الأربعة لعوامل الإنتاج وظروف الطلب والصناعات ذات الصلة والداعمة لإستراتيجيات المؤسسة وهيكلها والمنافسون، بيئة أساسية لمنافسة المؤسسات، ويعتمد نموذج Diamond على السوق المحلية بشكل كبير ولا يناسب البلدان التي تمثل الاقتصاديات الصغيرة والتي من المرجح أن تعتمد على الأنشطة الدولية. (1) بالإضافة إلى ذلك، هناك عاملان مساعدان (الفرصة، الحكومة)، وتتفاعل هذه العناصر الأربعة

في كلا الاتجاهين وتشكل نظاما يسمى شكل Diamond كما يلي:

أولاً- عوامل الإنتاج

يعتقد Porter أن عوامل الإنتاج تنقسم إلى عوامل إنتاج أولية (الموارد الطبيعية والمرافق...)، وعوامل إنتاج عالية المستوى (المعرفة والمعلومات والتكنولوجيا...)، في نظرية نموذج Diamond، فإن عوامل الإنتاج هي الموارد المستخدمة في إنتاج وإدارة المؤسسات وهي العوامل الأساسية التي تدعم عمل الاقتصاد الوطني والمنافسين في السوق؛(2)

ثانياً- شروط الطلب

ويشير نموذج Porter الماسي إلى اكتساب ميزة تنافسية من خلال التركيز على حجم الطلب المحلي وبنيته وتغيراته الديناميكية، فالطلب المحلي هو القوة الدافعة للنمو الاقتصادي، لأن هيكل الطلب يحدد درجة التسويق. التقسيم، يمكن أن يؤدي تجزئة السوق إلى زيادة حجم الطلب (على منتجات أو خدمات الصناعة) ونمو الطلب، وبالتالي كلما كانت جودة الطلب أفضل، زاد التأثير الإيجابي على استراتيجية الصناعة وعوامل الإنتاج. ويتم الاهتمام بتوقعات المستهلكين لأنها تعتبر مصدر تحفيز للصناعة وتعزيز الأداء.

(1) Balcarová P, (2003), *The comparison of nine-factor model and diamond model: application for the Czech Republic, Slovakia and Hungary*. Acta Academica Karviniensia, 17, p7

(2) Michael Porter , (1990), *The competitive advantage of nations* , Harvard Business Review, vol(1), 90-120, p8 , available at <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations> ,(last visited :02/11/2021)

ثالثاً - الصناعات المرتبطة والداعمة

هي مجموعة من المتغيرات والمعايير والإجراءات التي توضح مدى استفادة الصناعة من البيئة الاقتصادية في تلبية احتياجاتها من المدخلات التي تتوافق أهدافها التي تحقق احتياجاتها؛ يعتقد Porter أنه إذا تمكنت صناعة ما من إكتساب قدرة تنافسية دولية من ناحية ومن الصناعات المنافسة دولياً في الدولة من ناحية أخرى، فإن الصناعات المرتبطة بها والداعمة سوف تتطور حتماً.

رابعاً - إستراتيجية الشركة، الهيكل والتنافس

يشير نموذج Porter إلى أن الشروط الإستراتيجية والهيكلية والتنافسية للمؤسسات المحلية تؤدي إلى المنافسة المحلية الشديدة، وإلى البحث عن طرف لزيادة الكفاءة الإنتاج والتشغيل، الأمر الذي يجعلها بدورها مؤسسات دولية ذات قدرة تنافسية أفضل، تتحكم الظروف في الدولة في كيفية إنشاء المؤسسات وتنظيمها وإدارتها، فضلاً عن طبيعة التنافس المحلي.

تتضمن الإستراتيجية والهيكل التنافسي للمؤسسة كلا من مبادئ تشغيل المؤسسة واستراتيجيات العمل المحددة واختبار قدرة المؤسسات على اتخاذ القرارات الصحيحة في سوق شديد المنافسة، فالقرارات الإستراتيجية الصحيحة والهيكل التنظيمي الذي يتناسب مع الوضع الفعلي للمؤسسة وقرارات التمويل التي تساعد على تحقيق أقل تكلفة وأكثرها كفاءة هي مصادر القدرة التنافسية للمؤسسات.⁽¹⁾

تجدر الإشارة أيضاً إلى أن دور الحكومة في النقاش الجاري حول القدرة التنافسية للدول ليس موضوعاً أكثر إثارة للجدل أو أقل فهماً من دور الحكومة، حيث ينظر الكثيرون إلى السياسات والإجراءات الحكومية على أنها تساهم بشكل مباشر في الأداء الاستراتيجي أو التنافسي في الصناعات المستهدفة، مما يؤدي إلى خلق بيئة، مما يمكن للمؤسسات تحقيق فيها أداء تنافسي، بالتوازي مع دورها المعقد، غالباً ما تقيد الحكومات أو تشجع إجراءات معينة من قبل المؤسسات من خلال اللوائح والسياسات ذات الصلة، تعمل الحكومة على وضع بيئة السياسية وقانونية لخلق مناخ مناسب، بحيث إذا أرادت إحدى المؤسسات الحصول على ميزة تنافسية، والوفاء بالتزاماتها الضريبية ومسؤولياتها الاجتماعية، وخلق صورة اجتماعية جيدة، وإقامة علاقة صحية ومستقرة من الثقة والتعاون مع الحكومة، فإنها تجلب فرص تطوير المؤسسة.

⁽¹⁾Michael Porter, *op.cit* , p 9

وفي الوقت نفسه، تضع الحكومة استراتيجيات طويلة الأجل للحصول على عوامل الإنتاج اللازمة لتنمية القطاع الصناعي، وتقدم الحوافز والتسهيلات لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات؛⁽¹⁾ ووفقا لطبيعة نظام الماس نادرا ما تكون الدول موطنًا لصناعة تنافسية واحدة فقط، بدلا من ذلك، يخلق الماس بيئة تعزز مجموعات الصناعات التنافسية، لا تعتبر الصناعات التنافسية بمثابة عامل مساعد مبعثر في جميع أنحاء الاقتصاد ولكن عادة ما يتم ربطها معا من خلال العلاقات الرأسية (البائع-البائع) أو العلاقات الأفقية (العملاء المشتركين، التكنولوجيا والقنوات)، بالمقابل، تساعد إحدى الصناعات التنافسية على إنشاء صناعة أخرى في عملية يعزز بعضها البعض، بمجرد تشكيل الكتلة، تصبح مجموعة الصناعات بأكملها، تدعم بعضها البعض.

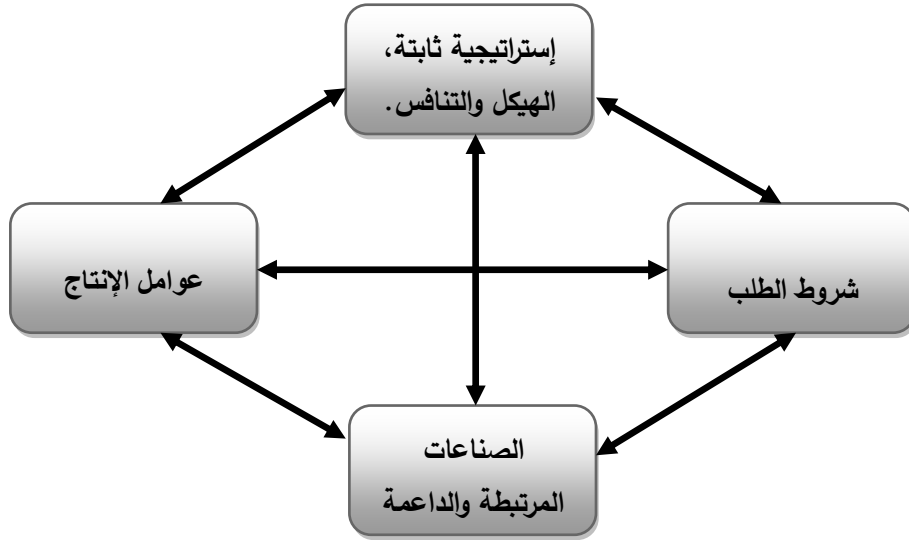
يحفز الدخول من الصناعات الأخرى داخل الكتلة على الترويج من خلال تحفيز مجموعة متنوعة من مناهج البحث والتطوير وتسهيل إدخال استراتيجيات ومهارات جديدة، من خلال قنوات الموردين أو العملاء الذين هم على اتصال بمنافسين متعددين، تتدفق المعلومات بحرية وينتشر الابتكار بسرعة. غالبا ما يؤدي الاعتماد المتبادل غير المتوقع داخل الكتلة إلى تصور طرق جديدة للمنافسة وفرص جديدة. تصبح الكتلة وسيلة للحفاظ على التنوع والتغلب على التركيز الداخلي والقصور الذاتي وعدم المرونة والتكيف بين المنافسين التي تبطئ أو تمنع الترويج والدخول التنافسي.⁽²⁾

من خلال عرض نموذج Diamond ، يمكن الاستنتاج أنها ترتبط انطلاقا من المنظور الجزئي (المؤسسة) كوحدة، فالتنافس في الصناعة أو قطاع يكون ما بين المؤسسات، ومن ثم الدول تتنافس على قدرة التنافسية لمؤسساتها في القطاع، كما يجب أخذ المحيط والبيئة الذي تعمل فيه المؤسسات بعين الاعتبار، والذي يمكن أن يساهم في تنفيذ الاستراتيجيات وتعزيز القدرة التنافسية على مستوى المؤسسات مما يخلق تنافسية على المستوى الوطني وكذا على المستوى العالمي، والشكل الموالي يوضح محددات الميزة التنافسية على المستوى الوطني.

⁽¹⁾Michael Porter, *op.cit*, p 9-10

⁽²⁾Ibid, p 10

الشكل رقم (05) : محددات الميزة التنافسية الوطنية



Source: Michael Porter, (1990), *The competitive advantage of nations*, Harvard Business Review, Vol. 1, No. 1, pp. 73-91, P 78.

يبين الشكل أعلاه، محددات الميزة التنافسية الوطنية، هذه الأخيرة تخلق بيئة وطنية للمؤسسات للتنافس فيها، تؤثر كل نقطة على الماس - الماس كنظام - على المكونات الأساسية لتحقيق النجاح التنافسي الدولي: توافر الموارد والمهارات اللازمة للميزة التنافسية في الصناعة؛ المعلومات التي تشكل الفرص التي تدرکها المؤسسات والتوجهات التي تنتشر فيها مواردها ومهاراتها؛ أهداف المالكين والمديرين والأفراد في المؤسسات؛ والأهم من ذلك، الضغوط على المؤسسات للاستثمار.

المطلب الثاني: نموذج SanjayaLall

سيتم التطرق إلى مساهمة Sanjaya Lall في المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية على النحو التالي:

أولاً- القضايا الإستراتيجية

ووفقاً لـ Sanjaya Lall، فإن التركيز على القضايا الإستراتيجية لتطوير القدرة التنافسية في جميع الأنشطة على جميع المستويات التكنولوجية يتطلب بناء القدرات في: الإدارة، الإنتاج، الهندسة، التصميم، التوزيع والتسويق وما إلى ذلك. على سبيل المثال تحقيق المزايا الحالية في الأنشطة القائمة على الموارد أو الأنشطة كثيفة اليد العاملة غير الماهرة يميل إلى تقليل الجهد، المخاطر والعوامل الخارجية وتطوير

المزايا في الأنشطة المعقدة⁽¹⁾، حيث أعتد بعض الدول على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين استند آخرون إلى الدور الجديد للمهارات والتقنيات المحلية للتدخل في أسواق العوامل والمنتجات.⁽²⁾ يتم الاختيار بين أنماط نقل التكنولوجيا على المهارات والحجم والتسويق والمتطلبات التكنولوجية للتصدير، كما يعتمد على قدرة الحكومات في مساعدة المؤسسات المحلية على بناء القدرات والاستفادة من العوامل الخارجية، حيث يشير هذا النمط إلى أن البلدان التي لديها أهداف تكنولوجية طموحة تحتاج إلى تطوير استراتيجيات متماسكة وهادفة لتمكين المؤسسات من تطوير المهارات والابتكار لبناء تنوع قوي في الابتكار، كما يبدو أن المؤسسات المحلية بحاجة إلى سياسات انتقائية للحد من الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن من الواضح أن ذلك ممكن إذا كان البلد المضيف يستطيع تزويد العالم بالمهارات والبنية التحتية وبيئة الأعمال⁽³⁾، تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بمزايا على المؤسسات المحلية في استخدام التقنيات الجديدة، ولديها احتياطات كبيرة من المهارات والدعم الفني والخبرة والتمويل لتصميم وتنفيذ احتياجات نمو التعلم، يمكنهم تحويل مكونات من سلسلة إنتاج إلى دولة نامية واندماجها في نظام العالمي. يعتبر هذا الأمر أكثر صعوبة بالنسبة للمؤسسات المحلية، وبناء القدرات الإنتاجية، وإستراتيجية التصدير، تقوم الشركات متعددة الجنسيات في البداية بنقل المعدات والتقنيات المناسبة للمهارات والقدرات الحالية. بمعنى آخر، يمكن أن تكون وسيلة فعالة للغاية لنقل التكنولوجيا، فهي تستثمر في تطوير المهارات المحلية والتكنولوجية القدرات وسلاسل التوريد لاكتساب القدرة التنافسية والاستفادة من الميزة النسبية، علاوة على ذلك، السياسات الحكومية لحث الشركات متعددة الجنسيات على الدخول في أنشطة أكثر تقدماً من خلال تقديم حوافز مثل البنية التحتية المتخصصة.⁽⁴⁾ علاوة على ذلك، قد تختار بعض البلدان تعزيز تطوير التكنولوجيا، لذلك تتخذ الدول المختلفة خيارات إستراتيجية مختلفة في هذه المجالات، وبأخذ عينة من كبار المصدرين من البلدان النامية، يمكن التمييز بين أربعة:⁽⁵⁾

⁽¹⁾Sanjaya Lall & Shujiro Urata,(2003),*Competitiveness ,FDI And Technological Activity In East Asia*, edward elgar ,cheltenham UK. Northampton,MA,USA,p 34

⁽²⁾Cohen, Stephen D.,(2007), *The Case for Foreign Direct Investment and Multinational Corporations*,Multinational Corporations and Foreign Direct Investment: Avoiding Simplicity, Embracing Complexity,p 283-307 , p 290

⁽³⁾Sanjaya Lall & Shujiro Urata , *op. cit*, p 46

⁽⁴⁾Ibid , p 35

⁽⁵⁾Sanjaya Lall & Shujiro Urata , *op. cit*, p 36

➤ الاستقلالية، على أساس تنمية قدرات المؤسسات المحلية، بدءاً من الأنشطة البسيطة وتعميقها بمرور الوقت، يشتركون في قيود انتقائية على الاستثمار الأجنبي المباشر ويشجعون بنشاط أشكالاً أخرى من واردات العلوم الطبية. أجريت كل هذه التدخلات في سياق موجه نحو التصدير، مع تنازلات مقابل أداء تصدير جيد، مثل كوريا الجنوبية وتايوان؛

➤ الاعتماد الاستراتيجي على الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج. وفقاً للأولويات الإستراتيجية، تقوم الشركات متعددة الجنسيات بترقية الأنشطة كما وكيفا، وتوجيه الاستثمار إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى، وحث المؤسسات التابعة الحالية على ترقية تقنياتها ووظائفها. تتضمن الإستراتيجية تدخلات واسعة النطاق في أسواق العوامل (خلق المهارات، والمشاريع، والبناء، وتطوير البنية التحتية ودعم الموردين)، ومؤسسات البحث والتطوير والتكنولوجيا، وجذب الاستثمار وتوجيهه. أفضل مثال على ذلك هو سنغافورة؛

➤ الاعتماد السلبي على الاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد إلى حد كبير على القوة السوقية بحيث الأدوات الرئيسية هي الحوافز القوية للتصدير، والبنية التحتية الجيدة للتصدير، واليد العاملة الرخيصة والقابلة للتدريب. إن تطوير المهارات وأنشطة التكنولوجيا المحلية مهملان نسبياً (على الرغم من أن بعض البلدان لديها أساس جيد نسبياً)، ويميل القطاع الصناعي المحلي إلى التطور بشكل مستقل عن قطاع التصدير مثل (ماليزيا وتايلاند والفلبين) ؛

➤ بعد تطبيق إستراتيجية إحلال الواردات وامتيازها بقدرة تنافسية تنمو الصادرات، كانت الأداة في تحرير التجارة وقد أدى ذلك إلى تطوير وإعادة هيكلة وتوسيع هذه الصناعات في بعض البلدان من خلال المؤسسات المحلية وفي بلدان أخرى كانوا شركات متعددة الجنسيات.

ثانياً: المهارات

في السياق التقليدي، تتطلب التنمية الصناعية تحسين نوعية التعليم الابتدائي والتعليم الفني الأساسي، وتشجيع أشكال مختلفة من التدريب داخل المؤسسات، توفير تدريب آخر وتعليم متميز الجودة، يتم تحليل البيانات والمقارنة ما بين البلدان على التحاقهم بالتعليم العالي في المواد التقنية: العلوم والرياضيات والهندسة على جودة المهارات متجاهلين التعلم أثناء العمل، وأشكال التدريب الأخرى واختلافات الجودة في التعليم المقدم، كما يؤكد

Sanjaya Lall، جودة التدريب وقدرة الصناعة على الاستفادة من المهارات المتاحة في البحث والتطوير أو أي جهد تقني آخر لتكوين مخزون متراكم من القوى العاملة المدربة مهم للغاية.⁽¹⁾

ثالثاً: النشاط التكنولوجي

يصبح البحث والتطوير مدخلا هاما للقدرة التنافسية للبلدان في مختلف مستويات التصنيع، من مراقبة التطورات التكنولوجية في الخارج واختيار التقنيات ذات الصلة بالاحتياجات المحلية، هذا يقلل من تكلفة نقل التكنولوجيا ويكسب المزيد من الآثار غير المباشرة من العمليات، كما تتيح قاعدة البحث والتطوير المتنامية انتشار التكنولوجيا الأفضل والأسرع عبر الاقتصاد وتعزز استخدام الموارد المحلية بشكل أكبر، والأهم من ذلك أنه يمنح القطاع الصناعي قدرا أكبر من المرونة والتنوع، فضلا عن قدر أكبر من الاستقلالية.⁽²⁾

رابعاً: الاستثمار الأجنبي المباشر

وترتبط التجارة والقدرة التنافسية بشكل متزايد بأنشطة الشركات المتعددة الجنسيات، على خلفية أن هذه الأخيرة تمتلك حصة كبيرة من التجارة العالمية وحصة أكبر من المنتجات المتقدمة والفريدة من الناحية التكنولوجية.

لتبني الطرح أعلاه، فإن وصول البلدان النامية ديناميكيا إلى معظم أجزاء النشاط الصناعي والتجارة يتطلب بشكل متزايد بلدانا تتمتع بقدرات تكنولوجية وابتكارية محلية قوية، حتى بالنسبة لهذه البلدان، فإن الحاجة إلى النطاق والتخصص والوصول إلى التقنيات الجديدة والتسويق الدولي تجعل من الضروري الانتماء إلى نظام الشركات متعددة الجنسيات، وليس البقاء خارجها. هذا هو السبب في أن قادة التكنولوجيا في العالم يشجعون على اختراق الشركات متعددة الجنسيات والتحالفات الإستراتيجية وعمليات الدمج والاستحواذ عبر الحدود.

في شرق آسيا، تعتبر العلاقة بين الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر (تدفقات التكنولوجيا) وجهود البحث والتطوير المحلية مهمة، لقد نجحت الدول "المستقلة" في كوريا الجنوبية وتايوان في بناء ابتكارات قوية من خلال تقييد تدفقات التكنولوجيا الداخلية واستخدام مجموعة من العروض الترويجية لتشجيع تطوير التكنولوجيا والبحث والتطوير من قبل الشركات المحلية، من بين البلدان المعتمدة على

⁽¹⁾Sanjaya Lall & Shujiro Urata, (2003), *Competitiveness, FDI And Technological Activity In East Asia*, edward elgar, cheltenham UK. Northampton, MA, USA, p 37, available at : <https://core.ac.uk/download/pdf/51181351.pdf>, (last visited 15/12/2022)

⁽²⁾ Ibid, p 42

الاستثمار الأجنبي المباشر، على سبيل المثال سنغافورة لديها سياسة متماسكة لتشجيع البحث والتطوير المحلي، بما في ذلك الشركات الأجنبية والمحلية، واستخدام الأدوات والحوافز لتحديث القدرات التكنولوجية للشركات متعددة الجنسيات، أما الاقتصاديات الأخرى (باستثناء الصين) ليس لديها سياسات لتعزيز التكنولوجيا للشركات متعددة الجنسيات (على الرغم من أن ماليزيا اتخذت نهجا ناعما وغير فعال إلى حد كبير في سنغافورة)؛ لديهم بعض السياسات العامة للمؤسسات المحلية، لذلك، فإن قدراتهم محدودة للغاية بسبب تكنولوجيا الإنتاج⁽¹⁾، وهكذا فإن النظام الوطني للابتكار أو التكنولوجيا يجسد القدرات التي طورتها كأطراف فاعلة ومؤسسات متفاعلة مع السياسات والحوافز من أجل استيعاب وتكييف وتحسين التكنولوجيا والمعرفة المكتسبة أو المنقولة من أماكن أخرى، يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم مصادر نقل التكنولوجيا للعديد من الدول النامية، وتتزايد أهميته مع عولمة الإنتاج.⁽²⁾

يسلط الضوء على الدور المهم الذي يمكن أن يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا وبناء القدرات التكنولوجية وتعزيز القدرة التنافسية، لكنه يؤكد أيضا على ضرورة تعظيم هذا الأخير واستكمالها بسياسات حكومية مناسبة، البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات ورأس المال البشري كمحددات هيكلية رئيسية للقدرة التنافسية الصناعية.⁽³⁾، على سبيل المثال، كانت كوريا دولة نامية نموذجية، حيث يذهب 0.2% من الناتج المحلي الإجمالي إلى البحث والتطوير، ويأتي 80% منها من القطاع العام، كما يتجاوز إجمالي البحث والتطوير 3% من الناتج المحلي الإجمالي، ويأتي أكثر من 80% من القطاع الخاص.⁽⁴⁾

حسب Sanjaya Lall "القدرات التكنولوجية"، وهي مزيج من المعلومات والمهارات والتفاعلات والإجراءات التي تحتاج المؤسسات للتعامل مع العناصر الضمنية للتكنولوجيا بالموازاة الدول النامية يستوردون التكنولوجيا والمعدات وبراءة الاختراع من الدول الأكثر تقدما وامتلاكها لها في هذا السياق، تعمل التجارة الخارجية الحرة وتدفقات الاستثمار على زيادة تدفق التكنولوجيا الجديدة المفيدة.⁽⁵⁾

⁽¹⁾Sanjaya Lall, (1993), *Understanding technology development*, Development and Change, 24(4),p 733

⁽²⁾ Sanjaya Lall & Carlo Pietrobelli,(2005),*National Technology Systems in Sub-Saharan Africa*,Int. J. Technology and Globalisation, Vol. 1, Nos. 3/4, p 320

⁽³⁾ Sanjaya Lall & Comments were received from Mr. Mongi Hamdi, Mr. Shin Ohinata, Ms. Philippa Biggs and Ms. Dong Wu Production assistance was provided by Ms. Laila Sède. *op.cit.*, p3

⁽⁴⁾Sanjaya Lall & Comments were received from Mr. Mongi Hamdi, Mr. Shin Ohinata, Ms. Philippa Biggs and Ms. Dong Wu Production assistance was provided by Ms. Laila Sède. *op.cit.*,p26

⁽⁵⁾ Ibid, p6

أصبحت القدرة التنافسية الدولية في صميم النجاح الصناعي أكثر من أي وقت مضى، ولاستدامة القدرة التنافسية أمراً ضرورياً يجب الاستمرار في إكتساب التكنولوجيا والوصول إلى التقنيات الجديدة يمكن أن يتخذ هذا الوصول شكلين عريضين: داخلي (من شركة متعددة الجنسيات إلى شركات تابعة تحت سيطرتها بعبارة أخرى الشركة الأم و فروعها)، وشكل خارجي بين مؤسسات مستقلة بينما تشمل الأنماط الداخلية بالضرورة المؤسسات عبر الوطنية، فإن الأساليب الخارجية قد تشمل المؤسسات عبر الوطنية.⁽¹⁾ و خلاصة القول، يمكن القول أن الغرض من تحرير التجارة الخارجية هو الاستجابة للمنافسة العالمية في الأسواق المحلية والأجنبية، الأمر الذي يجبر المؤسسات على التوجه نحو التغيير التقني من خلال حث المنتجين على ترقية تقنيات العمليات بشكل مستمر إلى جانب إدخال منتجات جديدة، حيث لوحظ مدى تأثير التقدم التكنولوجي على أحداث تحولات كبيرة طويلة الأجل في هيكل النشاط الصناعي. يمكن اعتبار مساهمة Sanjaya Lall مهمة في نظرية التقدير من خلال إعادة تعريف مفهوم "النظام التكنولوجي الوطني" لالتقاط ملاحظتين تجريبيتين مترابطتين، الأولى هو تحديد واختيار عمليات الاستحواذ وفهم الديناميكيات التكنولوجية اللازمة لتكون قادرة على المنافسة و التنافس ؟ والثاني يتعلق بفهم العلاقة بين الأداء الصناعي والتكنولوجي في العديد من البلدان النامية استخدم القدرات التكنولوجية بدلا من إنشاء التكنولوجيا نفسها.

المطلب الثالث: رأس المال البشري والابتكار

يتسم الاقتصاد العالمي بأسواق شديدة التنافسية، تحاول من خلالها المؤسسات /البلدان على خلق ظروف مثالية لتحقيق نتائج في بيئة أعمال ديناميكية، تحتاج البلدان إلى تحسين إنتاجيتها ومهاراتها للتكيف مع التطورات التكنولوجية التي يمكن أن تستفيد من اقتصاديات الحجم في الأسواق الكبيرة جراء التأثيرات القوية للعولمة.

يمكن تحديد القدرة التنافسية من خلال ثلاث مراحل مختلفة من التنمية الاقتصادية: ⁽²⁾

1. مدفوعة بالموارد؛

2. مدفوعة بالكفاءة؛

⁽¹⁾ibid, p 9

⁽²⁾ Sölvell Ö,(2015),*The Competitive Advantage of Nations 25 years-opening up new perspectives on competitiveness*, Competitiveness Review, 25(5), p 471.

3. مدفوعة بالابتكار؛

من منظور جزئي، تعتمد قدرة المؤسسات على المنافسة في الأسواق الخارجية والمحلية بشكل حاسم على المنتجات المبتكرة التي يمكن إنتاجها وبيعها بأسعار مغرية، كما تعد الإنتاجية وتكاليف اليد العاملة على المدى القصير من المحركات الهامة للقدرة التنافسية، وتعد قدرة المؤسسات على الابتكار والاستثمار في البحث والتطوير على المدى الطويل من المحددات الحاسمة للقدرة التنافسية.⁽¹⁾

لذلك، لا تعتمد المؤسسات على البحث والتطوير فقط، وإنما تعمل على إدماج الابتكار ضمن عملياتها من خلال خلق أنظمة بيئية صناعية تساهم في تعزيز ثقافة الابتكار لدى العمال وحثهم على ابتكار نماذج أعمال جديدة⁽²⁾

من منظور كلي، فإن استقرار الاقتصاد الكلي في حد ذاته ليس القوة الدافعة الوحيدة للقدرة التنافسية، لأنه قد يكون هناك المزيد من التعقيد وراء الظواهر متعددة الأبعاد مثل القدرة التنافسية ليس حجم الاستثمار في الابتكار فحسب، بل تعد أيضا جودته ونجاحه أحد العوامل الرئيسية لتحسين القدرة التنافسية، لأنه أساس عملية التصنيع وله دور بناء في ضمان التقدم الاقتصادي والتنمية المستدامة في البلدان المتقدمة، أما بالنسبة للاقتصاديات النامية، يعد الابتكار أداة رئيسية للوصول إلى مستوى التنمية حيث تميل البلدان النامية والبلدان الناشئة أيضا إلى صياغة السياسات المناسبة لتحسين قدراتهم على الابتكار بأشكال مختلفة وفقا لاحتياجات البلد كما أنه يساعد على تعزيز المعرفة وزيادة الإنتاجية وخلق فرص عمل.⁽³⁾

على غرار ما سبق، يعتبر الابتكار في صميم تحقيق خطة التنمية المستدامة لعام 2030، هو أحد المحركات الرئيسية النمو والتنمية الشاملة والمستدامة خصوصا مع الثورة الصناعية الرابعة والتحول الرقمي والتقدم التكنولوجي الذي يؤدي إلى النمو وزيادة الإنتاجية وزيادة نصيب الفرد من الناتج، تحسين نوعية الحياة.

(1) Cleff T, Licht G, Spielkamp A, Urban W,(2005). *Innovation and Competitiveness*. In: Heneric, O., Licht, G., Sofka, W. (eds) Europe's Automotive Industry on the Move. ZEW Economic Studies, vol 32,p104

(2)sponsored content from the singapore economic development board (edb). *Asia:The Face of Innovation*,Harvard Business Review Analytic Services 1,p 4-5

(3) Mohsen Mohammadi Khyareh,Nasrin Rostami,(2021),*Macroeconomic Conditions, Innovation and Competitiveness*, Journal of the Knowledge Economy,p7

في إطار مسار العمل هذا، تدعم لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا الدول الأعضاء في جهودها لتحقيق وتعزيز الابتكار من أجل التنمية المستدامة ولتطوير التنمية الديناميكية في مجموعة من مجالات السياسة بما في ذلك تمويل المشاريع، تطوير ريادة الأعمال، حوكمة الابتكار، الروابط بين العلوم والصناعة، المشتريات نظام الابتكار. المصادر المبتكرة والابتكار من أجل التحول في الاقتصاد الدائري وإشراك المغتربين، كما توفر اللجنة الاقتصادية لأوروبا أيضا التقييمات الوطنية والإقليمية وبحوث السياسات والمنشورات، مراجعة الابتكار من أجل التنمية المستدامة ووافق سياسة الابتكار دون الإقليمية لدعم الدول الأعضاء في جهودها لوضع إرشادات السياسة والتوصيات موضع التنفيذ، توفر لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا بناء القدرات الوطنية والإقليمية، بما في ذلك التدريب الخاص بالموضوع، والموارد عبر الإنترنت وكتيبات السياسات.⁽¹⁾

بالموازاة، تتناول لجنة الابتكار والتنافسية والشراكات بين القطاعين العام والخاص (TOS-ICP) القضايا المتعلقة بإنشاء بيئة داعمة للتنمية القائمة على الابتكار والقدرة التنافسية القائمة على المعرفة في الدول الأعضاء في لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا لدعم خطة التنمية المستدامة لعام 2030.

علاوة على ذلك، تشارك لجنة الابتكار والتنافسية والشراكات بين القطاعين العام والخاص (TOS-

ICP) في الأنشطة التالية:

- تنظيم حوارات سياسية دولية حول التنمية الاقتصادية القائمة على المعرفة في منطقة لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا بهدف تحديد الممارسات الدولية الجيدة وتوصيات السياسة العامة بشأن دور سياسات الابتكار والقدرة التنافسية لتعزيز التنمية المستدامة وكذلك بشأن القضايا الرئيسية المختارة ضمن ولاية الفريق؛
- إعداد ملخصات للممارسات الجيدة والتوصيات السياسية بشأن أدوار سياسات الابتكار لتعزيز التنمية المستدامة وقضايا رئيسية مختارة؛
- نشر الممارسات الجيدة وتوصيات السياسات على نطاق واسع؛

⁽¹⁾ The United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), *Innovation and Competitiveness Policies (ICP)*, available at, <https://unece.org/economic-cooperation-and-integration/innovation-and-competitiveness-policies-icp?fbclid=IwAR1gWkJoCeWyr3L-8T6D45pw9KELv-weMoxMY48M0O02C4YHpjOftrBrj10#>, (last visited :18/05/2022)

- بناء على طلب الحكومات، إجراء تقييمات لنظم وسياسات الابتكار الوطنية (عمليات استعراض الابتكار من أجل التنمية المستدامة) بهدف تقديم توصيات سياساتية خاضعة لاستعراض الأقران لتحسين أداء الابتكار الوطني وتحقيق نتائج التنمية المستدامة؛
- بناء على طلب الحكومات، تقديم المشورة بشأن تنفيذ إصلاحات السياسات في مجالات مختارة وتنظيم أنشطة المساعدة التقنية وبناء القدرات بشأن القضايا المتفق عليها.⁽¹⁾ ولتحقيق هذه الأهداف قامت اللجنة بما يلي:
- تعمل كمنصة للحوار حول السياسات، وتبادل الخبرات والممارسات الجيدة ؛
- تطوير مبادئ توجيهية وتوصيات سياسية للحكومات على أساس المناقشات من حوارات السياسات، وتبادل الخبرات وأفضل الممارسات؛
- تقديم خدمات استشارية في مجال السياسات وأنشطة بناء القدرات التي يحركها الطلب.⁽²⁾

المبحث الثالث: مؤشرات قياس القدرة التنافسية

استخدم الباحثون تدابير مختلفة لقياس القدرة التنافسية، مع ذلك عادة ما يتم اشتقاق هذه المقاييس من تعريفات القدرة التنافسية لدى الأكاديميين والمنظمات الدولية.

المطلب الأول: مؤشرات قياس القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة

تتضمن مؤشرات التنافسية على مستوى المؤسسة الاقتصادية ما يلي:

أولاً: مؤشر معدل الربحية

تسعى المؤسسة لتعظيم أرباحها من خلال الحصة السوقية كافيان مؤشر القدرة التنافسية، مما يجعلها لا تتخلى عن الربح لمجرد زيادة حصتها في السوق، ذلك لأنها يمكن أن تكون قادرة على المنافسة في سوق يتجه نحو الانهيار، ومنه لا يمكن لهذه القدرة التنافسية أن تضمن ربحيتها في المستقبل؛

ثانياً: مؤشر تكلفة الصنع

تكون المؤسسة غير تنافسية حسب النموذج النظري للمنافسة النزيهة إذا كانت تكلفة الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق، ويعزى ذلك إما لانخفاض إنتاجيتها أو عوامل الإنتاج

⁽¹⁾The United Nations Economic Commission for Europe.*opc.it*

⁽²⁾The Committee on Innovation, Competitiveness and Public-Private Partnerships (CICPPP), *Terms of Reference*, available at, <https://unece.org/terms-reference-2> , (last visited :18/05/2022)

مكلفة كثيرا، أو السببين السابقين معا، والإنتاجية ضعيفة، كما يمكن أن تفسر على أنها تسيير غير فعال، كل هذا في حالة قطاع نشاط ذو منتجات متنوعة، أما إذا كان قطاع النشاط ذو منتجات متجانسة فيمكن أن يعزى ذلك إلى كون تكلفة الصنع المتوسطة ضعيفة مقارنة بالمنافسين؛

ثالثا: مؤشر الإنتاجية الكلية للعوامل

تقيس إنتاجية العامل الإجمالي مدى فعالية المؤسسة في تحويل مجموعة من عوامل الإنتاج إلى منتجات، لكن المفهوم لا يشرح مزايا وعيوب تكاليف عوامل الإنتاج، بالإضافة إلى ذلك، إذا تم قياس الإنتاج، مثل أطنان من الورق أو أعداد من السيارات، فإن إنتاجية العامل الإجمالي لا تفسر جاذبية المنتجات التي تقدمها المنظمة؛⁽¹⁾

رابعا: مؤشر الحصة السوقية

يعد من أكثر المؤشرات المستخدمة على نطاق واسع للأداء التنافسي هي الربحية وحصة السوق، فالربحية تعني تحقيق عوائد تفوق عوائد منافسيه، فهي قادرة على التمييز وتحقيق عوائد أعلى في المستقبل، أما حصة السوق فتعني قدرتهم في الاستيلاء على سوق منافسين هو نتيجة لتحسين قدرتهم التنافسية، من الممكن لمؤسسة ما أن تكون مربحة وتستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحصل هذا عندما تكون السوق المحلي محمية بعوائق تجاه التجارة الخارجية، كما يمكن للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية أنية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة عند تحرير التجارة أو بسبب حجم المنافسة في السوق، ولتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين.

وفقا لنموذج نظرية المنافسة الكاملة، عندما يتجاوز متوسط تكلفة الإنتاج لمؤسسة غير ربحية سعر السوق لمنتجاتها، فإن المؤسسة لا تكون قادرة على المنافسة، مما يدل على سوء تخصيص مواردها وتقليل الثروة، كما أن المؤسسة التي تعمل ضمن فرع نشاط ذي منتجات متجانسة قد تكون أقل ربحية

(1) جربي عبد الحكيم،(2020)، البعد البيئي للتنمية المستدامة كمدخل لتعزيز الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية- دراسة حالة شركة الاسمنت عين الكبيرة SCAEK بسطيف-، مجلة حوليات في العلوم الاقتصادية، المجلد 05، العدد 02، جامعة بشار، ص 166.

لأن متوسط تكاليف إنتاجها أعلى من تكاليف منافسيها، إما لأن إنتاجها أضعف أو لأن تكاليف عوامل الإنتاج أعلى وأكثر، أو لكليهما. (1)

المطلب الثاني: مؤشرات قياس القدرة التنافسية على مستوى القطاع

يمكن حساب مقاييس التنافسية على مستوى فروع النشاط عندما تتوفر بيانات كافية عن المؤسسات التي تشكل منها الأنشطة، وتمثل هذه المقاييس متوسطات وقد لا تعكس حالة مؤسسات معينة ضمن الفروع التي تمت دراستها لهذه المؤشرات يتم ذكرها على النحو التالي:

أولاً: مؤشرات التكاليف والإنتاجية

تكون الصناعة قادرة على التنافسية إذا كانت إنتاجيتها الإجمالية للعوامل (PTF) مساوية أو أعلى من تلك الخاصة بالمنافسين الأجانب، أو إذا كان متوسط مستوى تكلفة الوحدة فيها يساوي أو أقل من المنافسين الأجانب، هذا هو السبب في أن إنتاجية العمل أو تكلفة وحدة العمل غالباً ما تتم مقارنتها دولياً،(2) كما يمكن تحديد مؤشر تنافسية تكلفة اليد العاملة لقطاع النشاط i في البلد z بالمعادلة أدناه، بحيث عادة ما يتم إجراء مقارنات دولية لإنتاجية العمل أو التكلفة الموحدة لليد العاملة (CUMO)، ويمكن تحديد الدليل على القدرة التنافسية لتكلفة العمالة في الفترة t للقطاع i في البلد z بالمعادلة التالية:

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

حيث :

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

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

$\left(\frac{q}{L}\right)_{ijt}$ تمثل الإنتاج الساعي في فرع النشاط i والبلد z خلال الفترة t .

ثانياً: مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولي

تستخدم الأرصدة التجارية (الميزان التجاري) والحصة من السوق كمؤشرات على قياس القدرة التنافسية في قطاع معين من النشاط، يصبح القطاع غير قادر على التنافسية عندما تتخفف حصته في

(1) جربي عبد الحكيم، مرجع سبق ذكره، ص 116

(2) محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص 14-15

إجمالي صادرات البلد، أو عندما تزداد حصته في واردات سلعة معينة، مع مراعاة حساب حصة تلك السلعة في إجمالي الإنتاج أو الاستهلاك الوطني؛⁽¹⁾

ثالثاً: مؤشر الميزة النسبية الظاهرة

وضعه Ballassa سنة 1965 وطوره 1977 ويسمى بمقياس Balassa Index وهي تقيس ميزة النشاط بعد حدوثه⁽²⁾، أنشأ Porter (1990) مقياساً للتنافسية مستندا على الميزة التنافسية الظاهرة مستندا للأسس الجزئية في التنافس (RCA : Revealed Comparative Advantage index) ويمكن حسابه لبلد ما لمجموعة منتجات أو فرع نشاط i كالتالي:

$$i) \frac{\text{الصادرات الدولية للمنتج (z)}}{\text{الصادرات الكلية للبلد (z)}} / \frac{\text{الصادرات الدولية للمنتج (i)}}{\text{الصادرات الدولية الكلية (i)}}$$

عندما يكون مؤشر RCA أكبر من الواحد، فإن البلد z لديها قدرة تنافسية نسبية واضحة للمنتج i، وكلما كانت أبعد من الواحد، فإنها تشير إلى أن القدرة التنافسية أضعف، وبعضها ينتمي إلى نفس الصناعة على المستوى الوطني.⁽³⁾

رابعاً: نموذج أوستن للقدرة التنافسية

يقدم أوستن 90 نموذجاً لتحليل القدرة التنافسية للصناعات وتنافسية المشروع من خلال خمس قوى تؤثر على القدرة التنافسية وهي: التهديدات للداخلين المحتملين إلى السوق، القدرة على المساومة والتفاوض للموردين في المشاريع، القدرة على المساومة والتفاوض التي يمتلكها مشترو منتجات المشروع، التهديد بالاستبدال، أي بدائل منتج المشروع. لذلك، المنافسون الحاليون للمشروع في صناعته. يعد النموذج مكوناً مهماً في السياسة الصناعية والمنافسة على مستوى المشروع، حيث يمكن أن تعكس جاذبية المنتجات الاستخدام الفعال للموارد، خاصة في البحث والتطوير (R&D) أو الدعاية. وبالتالي، على مستوى المشروع، فإن الربحية وتكاليف التصنيع والإنتاجية وحصة السوق كلها مؤشرات على القدرة التنافسية.⁽⁴⁾

⁽¹⁾ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص 15

⁽²⁾ Elsa Leromain, & Gianluca Orefice, (2013), *New Reveled Comparative Advantage Index: Dataset and Empirical Distribution*, CEPII Working Paper, No 20, p 03

⁽³⁾ Porter, M., (1990), *Op. Cit.*, p74

⁽⁴⁾ محمد عدنان وديع، مرجع سابق ذكره، ص 10

المطلب الثالث: مؤشرات قياس القدرة التنافسية على المستوى الكلي

يعد مفهوم القدرة التنافسية معقد، حيث يتضمن العديد من الجوانب لذلك ينبغي إجراء تقييم القدرة التنافسية على أساس عدة مكونات. ومع ذلك، لتقييم وقياس القدرة التنافسية على المستوى الكلي، تم تطوير عدة نماذج مختلفة من قبل الأكاديميين والمنظمات الدولية المؤثرة في القرار الاقتصادي يتمثل في مجموعات مؤشرات تتكون من عدة معايير .

أولاً: تقرير التنافسية العالمية

تأسس المنتدى الاقتصادي العالمي 29 جانفي 1971 بمبادرة من الاقتصادي الألماني KlausSchwab، كمؤسسة دولية غير حكومية ولا ربحية، تم تعديل قوانينها عدة مرات على مر السنين، وفي 23 جانفي 2015 أبرم المنتدى والحكومة السويسرية اتفاقية بموجب قانون الدولة المضيفة والتي من خلالها تم الاعتراف رسمياً بوضع المنتدى⁽¹⁾، والمنتدى الاقتصادي العالمي هو منظمة دولية للتعاون والشراكة بين القطاعين العام والخاص، لخلق فضاء للحوار يجمع بين رواد الأعمال ومدراء التنفيذيين للمؤسسات الكبرى للمضي قدماً وإحداث تغيير إيجابي على حالة العالم، وأبرز القادة السياسيين والتجاربيين والثقافيين وغيرهم من قادة المجتمع لتشكيل جداول الأعمال العالمية والإقليمية والصناعية للتباحث بشأن التحديات الاقتصادية والسياسية التي تواجه العالم وسبل حلها بوصفات عملية.⁽²⁾

يعتقد المنتدى الاقتصادي العالمي أن أفضل طريقة لتحقيق حل المشكلات العالمية من خلال الشراكة المستوحاة من نظريات Schwab بحيثشعار المنتدى الاقتصادي العالمي اليوم هو -ملتزمون بتحسين حالة العالم- ، ويهدف المنتدى إلى أن يكون المدمج والمدير والناشر لأفضل المعارف المتاحة في العالم⁽³⁾ أصبح المنتدى الاقتصادي العالمي "نادياً خاصاً للأثرياء والأقوياء" (تبلغ رسوم العضوية السنوية 42500 فرنك سويسري - حوالي 32000 يورو - للمؤسسات الأعضاء البالغ عددها 1000 مؤسسة)،

(1) The world economic forum ,(2015), *foundations statutes*, p1, available at, https://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_Statutes_2015.pdf, (last visited :01/03/2022)

(2) The World Economic Forum, *Our Mission*, available at , <https://www.weforum.org/about/world-economic-forum>, (last visited :02/03/2022)

(3) Labigne A, List R (2010), *World Economic Forum. In: Anheier, H.K., Toepler, S. (eds) International Encyclopedia of Civil Society*, Springer, p35

وهو أيضا شكل منصة للقاءات الفكرية والتبادلات مع وسائل التواصل الاجتماعي الأخرى عوالم (دينية، إعلامية، منظمات غير حكومية، فنانون، إلخ)⁽¹⁾

تبين المادة 09 من اتفاقية المبرمة في 23 جانفي 2015 هيئات المنتدى التي تتشكل منه:

➤ مجلس المؤسسة **Fondation**

➤ لجان مجلس المؤسسة

❖ لجنة الإدارة

❖ لجان أخرى، بما في ذلك لجنة المراقبة والمخاطر

➤ رئيس مجلس الإدارة

➤ المدققون

حسب المادة 07 يعمل المنتدى بتقديم برامج خاصة و يمنح الدرجات الأكاديمية، أما المادة 08 تنص على طريقة التمويل تم منح المنتدى برأسمال أولي مقدر بـ 25000 فرنك، ويستمد التمويل من الرسوم العضوية المنتظمة ورسوم الشراكة و رسوم المشاركة في فعاليات المنتدى، كما يسمح بقبول الإعانات والتبرعات شرط ألا تتعارض مع مهمتها⁽²⁾، أما المادة 03 تنص أن مهمة ويتمثل دور المنتدى في التعاون الدولي ومتعدد التخصصات بين جميع الجهات الفاعلة في المجتمع لمواجهة ومواكبة التحديات العالمية، وبالتالي فهو منصة محايدة ومتكاملة من أجل التعاون بين القطاعين العام والخاص، وذلك بخلق شراكات عمل ويعمل كمحفز للتفاعل و العمل الفكري بروح ريادة الأعمال ويجمع بين القوى الخيال الإبداعي والابتكار والنزاهة الفكرية والرغبة في تعزيز السلام والازدهار في العالم والمبادرات.⁽³⁾

تم نشر أول تقرير عالمي للتنافسية سنة 1979 وقد أصبح مرجع أساسي في هذا المجال، وغير القائمون على المنتدى اسمه ليصبح "المنتدى الاقتصادي العالمي" سنة 1987 انسجاما مع دوره واهتماماته الجديدة، بالإضافة إلى تقارير إقليمية كتقرير القدرة التنافسية العربية وتقرير التنافسية في إفريقيا، الذي يقيم ويقيس القدرات التنافسية للدول وتصنيفها وترتيبها حسب مستوى القدرة التنافسية على المستوى الدولي، زاد عدد البلدان المدرجة في

(1) Melchior, (2011), *Mesurer la compétitivité*, available at, <https://www.melchior.fr/actualite/mesurer-la-competitivite>, (consulté le 02/03/2022)

(2)The world economic forum ,(2015), *foundations statutes*, p 04, available at, https://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_Statutes_2015.pdf ,(last visited:02/03/2022),

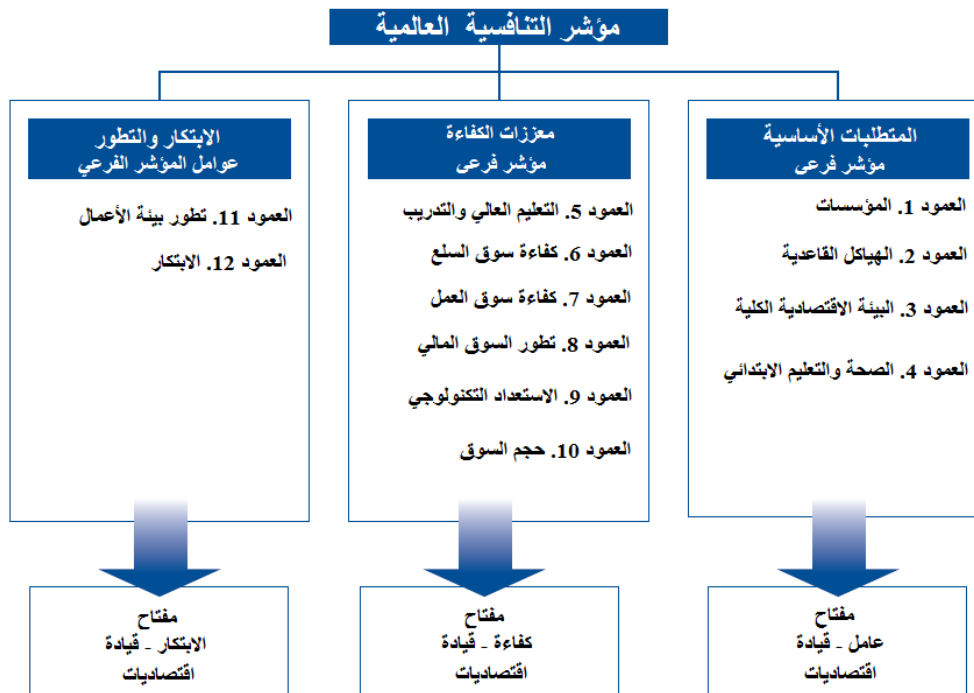
(3)ibid,p2

المقارنة الدولية بشكل مطرد من سنة إلى أخرى وبلغ بالضبط 117 اقتصادا في تقرير التنافسية العالمية 2005-2006 و 138 دولة في تقرير سنة 2016-2017 و 137 اقتصادا في تقرير سنة 2017-2018.

الأساليب المطبقة في تقرير التنافسية العالمية لا يمكن فصلها عن أفكار Porter، الافتراضات الاقتصادية لتقرير التنافسية العالمية هي غلاف Porter الأكثر مبيعا "الميزة التنافسية للأمم"، السمات العظيمة لهذا التقرير هي اهتمامه بالشفافية فيما يتعلق بأساليبه (جمع البيانات، وطرق الحساب، والملاحق المفصلة للغاية، وما إلى ذلك)، يجب أن يأخذ تراكم البيانات هذا في الاعتبار جميع العوامل التي تسمح للاقتصاديات الوطنية بتحقيق نمو اقتصادي مستدام وازدهار طويل الأجل، ولإتاحة تجميع البيانات غير المتجانس، يتم تحويل جميع النتائج على مقياس من الدرجات من 1 إلى 7 يتم بعد ذلك تجميع هذه الملاحظات البالغ عددها 110 في 12 فئة تسمى "ركائز أو "عمود"، والتي بدورها تنقسم إلى ثلاثة مؤشرات فرعية كبيرة.⁽¹⁾

يظهر انعكاسها في الشكل رقم (06) على النحو التالي:

الشكل رقم (06): مؤشر التنافسية العالمية



Source: Schwab, K. (2016). *The global competitiveness report 2016–2017*. Geneva: World Economic Forum. P05

https://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf , p 05

⁽¹⁾K.P. mussina,m. Bachisse (2018),A *Secondary study of Countries Global competitiveness*,Canonical Correlation Analysis between Business Sophistication and Macroeconomic Environment, Vol. 39 (18) ,P33

تبين الصورة أعلاه، الركائز المكونة مخطط مؤشر التنافسية العالمية، كما يتضح أن المؤشر مركب، بحيث يقيس تنافسية كل دولة من خلال (12) محورا يحتوي كل منها على عدد من المؤشرات الفرعية، وتشمل: المؤسسات، البنية التحتية، الاقتصاد الكلي، الصحة والتعليم الأساسي، التعليم العالي والتدريب، فعالية السوق، كفاءة سوق العمل، تطور السوق المالية، الجاهزية التكنولوجية، حجم السوق، تطور الأعمال والابتكار

يقيم التقرير مشهد القدرة التنافسية لـ 137 اقتصادا، مما يوفر نظرة ثاقبة فريدة لمحركات إنتاجيتها وازدهارها، يرصد تقرير التنافسية العالمية اقتصاد 141 دولة تم تصنيفها عبر أداء 103 مؤشرات مدرجة ضمن 12 محورا أساسيا يضم كل منها عددا من المؤشرات الفرعية، تشمل المحاور الأساسية ما يلي:

أولا: مجموعة المتطلبات الأساسية

تضم الركائز (من 0 إلى 4) والتي يفترض توفرها في الدول الأقل نموا من أجل تحسين قدرتها التنافسية، كالتالي:

1.1 ركيزة المؤسسات

وهو عبارة عن البيئة المؤسسية التي تتفاعل فيها المؤسسات والهيئات الحكومية والأفراد من أجل إنتاج السلع والخدمات ضمن إطار قانوني وإداري وله تأثير قوي على القدرة التنافسية و النمو، ويعكس هذا البعد أداء مؤسسات القطاعين العام و الخاص لأنه يؤثر على قرارات الاستثمار وتنظيم الإنتاج؛

2.1 ركيزة البنية التحتية

تعتبر البنية التحتية الشاملة والفعالة أمر بالغ الأهمية لضمان الأداء الفعال للاقتصاد ويعكس هذا العمود مدى توفر البنية التحتية الجيدة في مختلف المناطق في الدولة (الطرق العالية الجودة و السكك الحديدية والموانئ والنقل البحري) والتي من شأنها تقليل المسافات بين المناطق بتسهيل انتقال العمال ومن توصيل سلعهم وخدماتهم إلى السوق بطريقة آمنة وفي الوقت المناسب وإدماج و إيصال الأسواق الوطنية إلى الأسواق العالمية بتكلفة منخفضة، تسمح شبكة اتصالات قوية وواسعة النطاق بالتدفق السريع والحر للمعلومات، مما يزيد من الكفاءة الاقتصادية الشاملة من خلال المساعدة في ضمان قدرة المؤسسات على اتخاذ القرارات من قبل الجهات الفاعلة الاقتصادية مع مراعاة جميع المعلومات المتاحة؛

3.1 ركيزة استقرار الاقتصاد الكلي

تعكس هذه الركيزة أداء وسياسة الدولة على مستوى الاقتصاد الكلي، فالاستقرار في البيئة الاقتصادية الكلية يعتبر من أهم عناصر البيئة السليمة لممارسة الأعمال التجارية، وبالتالي يلعب دور أساسي في القدرة التنافسية للدولة، مثال: يحد العجز المالي للدولة من مقدرة بيئة الأعمال لاستجابة أو التفاعل مع الدورات التجارية والاقتصادية العالمية، كما أن ارتفاع معدل التضخم يحد من مقدرة المؤسسات من العمل بكفاءة وتحقيق الأرباح، وبالتالي فإنه يصعب على الدولة تحقيق التنمية المستدامة ما لم تتوفر على في البيئة الاقتصادية الكلية؛⁽¹⁾

4.1 ركيزة الصحة والتعليم الابتدائي

إن الاستثمارات في مراحل التعليم أساسية كليا ونوعيا الذي يتلقاه الأفراد، وهو أمر أساسي في اقتصاد اليوم، يزيد التعليم الأساسي من كفاءة كل عامل على حدة، بحيث لا يمكن للعمال المرضى أن يعملوا بإمكانياتهم وسيكونون أقل إنتاجية بمعنى آخر بمستويات منخفضة من الكفاءة فإن الاستثمار في تقديم الخدمات الصحية أمر بالغ الأهمية لاعتبارات اقتصادية وأخلاقية وبالتالي، قوة العمل السليمة أمر حيوي للقدرة التنافسية والإنتاجية في بلد ما والخدمات الصحية تعد من أساسيات الاقتصاد النامي، فالمتعاملون الأصحاء هم اللبنة الأساسية في التنمية المستدامة؛⁽²⁾

ثانيا: مجموعة محفزات الكفاءة

تتضمن الركائز (من 5 إلى 10) والتي تطور وتعزز القدرة التنافسية الاقتصادية كما يلي:

1.2 ركيزة التعليم العالي والتدريب

يعد التعليم العالي والتدريب الجيد أمرا بالغ الأهمية للاقتصاديات التي ترغب في الارتقاء في سلسلة القيمة إلى ما بعد عمليات الإنتاج البسيطة والمنتجات، تحتاج الدول إلى قوة عاملة متعلمة ومدربة وقادرة على التكيف السريع مع البيئة الاقتصادية المتغيرة و العولمة، وتقيس هذه الركيزة معدلات الالتحاق بالمرحلة التعليمية الثانوية والجامعية بالإضافة إلى تقييم جودة ونوعية التعليم ومخرجاته من وجهة نظر بيئة الأعمال في الدولة؛⁽³⁾

⁽¹⁾The Global Competitiveness Report,(2017–2018), *APPENDIX A, Methodology and Computation of the Global Competitiveness Index 2017–2018*, p 317-318

⁽²⁾The Global Competitiveness Report, *Op.Cit*, p 318

⁽³⁾ Ibid, p317-318

2.2 رכיذة كفاءة السوق

تعكس هذه الرכיذة مدى توافر المنافسة الحرة بين المؤسسات المحلية، كما يعكس مقدرة الدولة على توفير التسهيلات التي تمكن السلع والخدمات المحلية من الوصول والمنافسة في الأسواق العالمية، تعد المنافسة الصحية في السوق المحلية والأجنبية، مهمة في دفع كفاءة السوق، وبالتالي إنتاجية الأعمال، من خلال ضمان أن المؤسسات الأكثر كفاءة، والتي تنتج السلع التي يطلبها السوق، هي تلك التي تزدهر، بالإضافة إلى التسليط الضوء على طبيعة الطلب في السوق المحلية ومدى تطور حاجات المستهلكين، تعتمد كفاءة السوق أيضا على ظروف الطلب مثل توجيه العملاء وتطور المشتري لأسباب ثقافية أو تاريخية، قد يكون العملاء أكثر تطلبا في بعض البلدان من بلدان أخرى؛

3.2 رכיذة كفاءة سوق العمل

تعد كفاءة ومرونة سوق العمل أمرا بالغ الأهمية نظرا لضمان تخصيص العمال لاستخدامهم الأكثر فعالية في الاقتصاد وتزويدهم بالحوافز لبذل قصارى جهدهم في وظائفهم، لذلك يجب أن تتمتع أسواق العمل بالمرونة لتحويل العمال من نشاط اقتصادي إلى آخر بسرعة وبتكلفة منخفضة، والسماح بتقلبات الأجور دون حدوث الكثير من الاضطرابات الاجتماعية؛

كما أن هذه الرכיذة تقيس مرونة سوق العمل في توجيه وتوزيع هذه القوى على كافة القطاعات الاقتصادية بالشكل الأمثل وبالطريقة التي تضمن أقصى إنتاجية ممكنة، يجب أن تضمن أسواق العمل الفعالة أيضا حوافز قوية واضحة للموظفين وأن تعزز الجدارة في مكان العمل، ويجب أن توفر المساواة في بيئة الأعمال بين النساء والرجال، هذه العوامل مجتمعة لها تأثير إيجابي على أداء العمال وجاذبية الدولة للمواهب، وهما جانبان من جوانب سوق العمل يزدادان أهمية مع ظهور نقص المواهب في الأفق.

4.2 رכיذة تطور الأسواق المالية

تعكس هذه الرכיذة كفاءة النظام المالي في توجيه المدخرات المحلية إلى الاستثمارات الأكثر إنتاجية، بالإضافة إلى فعالية التشريعات التي تنظم تبادل الأوراق المالية ومدى حمايتها لحقوق المستثمرين، لذلك، تتطلب الاقتصاديات أسواقا مالية متطورة يمكنها إتاحة رأس المال لاستثمارات القطاع الخاص من مصادر مثل القروض من قطاع مصرفي سليم فالأنظمة المالية الحديثة القائمة على الثقة

والشفافية، تلعب دورا هاما في إتاحة الفرصة للمبدعين لتنفيذ أفكارهم الاستثمارية، تحتاج الأسواق المالية إلى تنظيم مناسب لحماية المستثمرين والجهات الفاعلة الأخرى في الاقتصاد ككل؛⁽¹⁾

5.2 ركيزة الجاهزية التكنولوجية

تعتمد قدرة الدولة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإنتاجية والنمو الاقتصادي في العصر الحديث على جاهزية التكنولوجية للدولة، يقيس ركيزة الاستعداد التكنولوجي السرعة التي يعتمد بها الاقتصاد التقنيات الحالية لتعزيز إنتاجية صناعاته ومدى قدرتها على الاستفادة من التطورات التكنولوجية الحديثة المحلية أو المستوردة، ويتم التركيز للاستفادة من تكنولوجيات المعلومات والاتصالات في الممارسات اليومية وعمليات الإنتاج لزيادة الكفاءة وتمكين الابتكار للقدرة التنافسية، المؤسسات العاملة في الدولة بحاجة إلى الوصول إلى المنتجات والقدرة على استيعابها واستخدامها، من بين المصادر الرئيسية للتكنولوجيا الأجنبية، غالبا ما يلعب الاستثمار الأجنبي دورا رئيسيا خاصة للبلدان التي هي في مرحلة أقل تقدما من التطور التكنولوجي؛

6.2 حجم السوق

يؤثر حجم السوق المحلي على الإنتاجية حيث أن كبر حجم السوق يتيح ميزة وفورات الحجم وبالتالي تقليل تكاليف الإنتاج، كانت الأسواق المتاحة للمؤسسات مقيدة بالحدود الوطنية، في عصر العولمة، فأصبحت الأسواق الدولية بديلا للأسواق المحلية، وخاصة بالنسبة للبلدان الصغيرة، وبالتالي يمكن اعتبار الصادرات بديلا عن الطلب المحلي في تحديد حجم السوق لمؤسسات الدولة، من خلال تضمين كل من الأسواق المحلية والأجنبية في مقياسها لحجم السوق، فإنه يعطي الائتمان للاقتصاديات التي تحركها الصادرات والمناطق الجغرافية (مثل الاتحاد الأوروبي) المقسمة إلى العديد من البلدان ولكن لديها سوق مشتركة واحدة.

ثالثا: مجموعة عوامل الابتكار وتعقد الإنتاج

تتعلق بالركائز (11 و 12) وتتوفر في البلدان الأكثر تطورا، يمكن توضيحها كما يلي:

⁽¹⁾The Global Competitiveness Report, *op.cit*, p318

1.3 ديناميكية الأعمال

يتعلق تطور الأعمال بعنصرين مرتبطين ارتباطاً وثيقاً: جودة شبكات الأعمال العامة للبلد من جهة وجودة عمليات واستراتيجيات الشركات الفردية من جهة أخرى، هذه العوامل مهمة بشكل خاص للبلدان في مرحلة متقدمة من التنمية، لأنها توضح كيف يمكن للمؤسسات أن تستجيب لهذا التغيير البيئي إعادة النظر من خلال تجهيز الأدوات اللازمة، تحمل المخاطر واستكشاف حلول جديدة لزيادة الإنتاجية.

- نوعية بيئة الأعمال؛
 - مدى تطور سير الأعمال؛
 - طبيعة الإستراتيجيات لدى المؤسسات المحلية؛
 - مدى استخدام تلك المؤسسات لأساليب التسويق الحديثة التي توافق السوق العالمية؛⁽¹⁾
 - قدرة الإدارة العليا فيها على تفويض السلطة؛
 - مدى تطور مجتمعات الأعمال المتخصصة (Clusters) في الدولة والتي لها دور فاعل في تحفيز المقدرة على إنتاج سلع متطورة ومميزة ومتنوعة عبر آليات إنتاج متقدمة نسبياً.
- تعد جودة شبكات الأعمال والصناعات الداعمة للبلد، وفقاً لكمية ونوعية الموردين المحليين ومدى تفاعلهم، من قطاع معين مترابطين في مجموعات قريبة جغرافياً، يتم زيادة الكفاءة، وخلق فرص أكبر للابتكار في العمليات والمنتجات، وتقليل الحواجز أمام دخول المؤسسات الجديدة.

2.3 سعة الابتكار

الابتكار هو الركيزة أو المحور الأساسي للوصول إلى اقتصاد المعرفة ولخلق إنتاجية مستدامة وكفؤ، وإمكانية توليد المزيد من القيمة بمجرد دمج وتكييف التقنيات الخارجية، تميل إلى الاختفاء وتعكس هذه الركيزة، البيئة الداعمة للابتكار من مؤسسات وطنية سواء كانت عامة أو خاصة، يعني الاستثمار الكافي في البحث والتطوير، وخاصة من القطاع الخاص، والتركيز لوجود مؤسسات بحث علمي عالية الجودة قادرة على توليد المعرفة الأساسية اللازمة لبناء التقنيات والتكنولوجيات الجديدة، تعاون مكثف في

⁽¹⁾The Global Competitiveness Report (2017–2018), *Op.Cit*, p319

البحث والتطورات التكنولوجية بين الجامعات والصناعة ومراكز البحث والتطوير، وتوفر العلماء والمهندسين المتميزين، وفعالية القوانين والتشريعات التي تحمي حقوق الملكية الفكرية.

ثانيا: تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية

يعتبر المعهد الدولي للتنمية الإدارية مؤسسة أكاديمية مستقلة لغرض تطوير قادة الأعمال⁽¹⁾، يقوم بإعداد تقرير بشكل سنوي عن شكل كتاب القدرة التنافسية للبلدان منذ عام 1989، ويعنى هذا الكتاب بتوفير المقارنات المعيارية والاتجاهات فضلا عن الإحصائيات وبيانات المسح بناء على بحث مكثف، يقوم بتقييم وترتيب وتحليل كيفية إدارة البلدان المشاركة في التقرير لمجمل كفاءتها لزيادة وخلق قيمة إضافية جديدة على المدى الطويل، كما يعد هذا الكتاب أداة ناجحة لمقارنة سياسات العديد من الاقتصاديات وعلى فترات زمنية طويلة، كوضع الخطة الاستثمارية وتحديد البيئة الأكثر جذبا للاستثمارات نظرا للطبيعة الديناميكية والمشهد المتطور باستمرار للقدرة التنافسية، لا يمكن تقليص القدرة التنافسية لاقتصاد ما إلى الناتج المحلي الإجمالي والإنتاجية فقط لأن المؤسسات يجب أن تتعامل أيضا مع الأبعاد السياسية والاجتماعية والثقافية لذلك تحتاج الحكومات إلى توفير بيئة تتميز بالبنية التحتية والمؤسسات والسياسات الفعالة التي تشجع على خلق قيمة مستدامة من قبل المؤسسات.⁽²⁾

يقيس هذا الكتاب ويحلل ويقارن القدرة التنافسية الإجمالية لاقتصاديات الدول المشاركة البالغ عددها 63 دولة على مدار فترة 30 عاما، مع انضمام ليتوانيا كدولة جديدة في عام 2021 لإنشاء بيئة أعمال مواتية والحفاظ عليها، مما يعزز بدوره القدرة التنافسية، وباستخدام أكثر من (334) معيارا في تقرير عام 2021، بحيث تتم مراجعة التطورات الاقتصادية القياسية وتحديثها بانتظام مع توفر بيانات جديدة في جميع أنحاء دول العالم لقياس الجوانب المختلفة للقدرة التنافسية باستخدام الأدبيات الاقتصادية والمصادر الدولية، الوطنية، الإقليمية، الأعمال التجارية، الوكالات الحكومية، والأوساط الأكاديمية⁽³⁾

تتوزع مؤشرات كتاب القدرة التنافسية للبلدان على أربعة محاور رئيسية وهي:

¹ IMD, *Building competitiveness through continuous learning*, available at <https://www.imd.org/about-imd/who-we-are/>, (last visited :20/05/2022)

⁽²⁾ IMD, *World Competitiveness Ranking*, available at <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/>, (last visited :20/05/2022)

⁽³⁾IMD, *World Competitiveness Ranking*, available at <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/>, (last visited :20/05/2022)

1. الأداء الاقتصادي:

يستخدم المعهد 82 معيارا والذي يقيم أداء الاقتصاد الكلي للدولة ويضم العوامل الفرعية للاقتصاد المحلي واتجاهات التوظيف وأسعاره، التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي لتقييم الأداء الاقتصادي؛

2. الكفاءة الحكومية

والذي يقيم مدى إسهام السياسات الحكومية في خلق بيئة أعمال تنافسية ويضم العوامل الفرعية المتعلقة بالمالية العامة والسياسة المالية والإطار المؤسسي وتشريعات الأعمال والإطار المجتمعي ولقياسها يستخدم 72 معيارا؛

3. كفاءة الأعمال

يقيم مدى تشجيع البيئة الوطنية للمؤسسات على الأداء لأن تكون مبتكرة ومربحة وتتصل بالعوامل الفرعية المتعلقة بالإنتاجية وسوق العمل والتمويل العام والممارسات الإدارية والقيم لتقييم ذلك يتم استخدام 74 معيار؛⁽¹⁾

4. البنية التحتية (Infrastructure)

يقيم مدى تلبية الموارد الأساسية والتكنولوجية والعلمية والبشرية لاحتياجات الأعمال وتتناول العوامل الفرعية المتعلقة بالبنية الأساسية والمرافق التكنولوجية والعلمية والتعليم والصحة والبيئة. باستخدام أدوات قياس للبنية التحتية 107 معيارا.⁽²⁾

ثالثا: مؤشرات البنك الدولي

ينشر البنك الدولي مجموعة من المؤشرات المتعلقة بفحص إنشاء وتشغيل وإنهاء الأعمال التجارية، تعتبر مؤشرات البنك الدولي موثوقا للغاية لأنها تستند إلى نماذج ملموسة، يقوم البنك الدولي بإعداد بيانات مؤشرات التنافسية للعديد من البلدان ولكنه لا ينشر تقارير لهذا الغرض، كما أن البنك الدولي لا يقدم ترتيبا دوليا لمؤشر التنافسية مركب ولكنه يقدم تحت إسم مؤشرات التنافسية مجموعة من المؤشرات يبلغ عددها 64 مؤشرا تتجمع عموما في المجموعات التالية:⁽³⁾

1. الإنجاز الإجمالي؛

2. الدينامية الكلية ودينامية السوق؛

⁽¹⁾ IMD, *Factors & Criteria*, available at, <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/publications/> (last visited :21/05/2022)

⁽²⁾ IMD, *op.cit*

⁽³⁾ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص 23

3. الدينامية المالية؛

4. البنية التحتية ومناخ الاستثمار؛

5. رأس المال البشري والفكري.

رابعاً: مؤشرات الإتحاد الأوروبي

في عام 2000، قرر المجلس الأوروبي بلشبونة لجعل أوروبا أكثر تنافسية وديناميكية، إعتد نهج يتكون من مجموعة محددة من المؤشرات لتغطية الجوانب التنافسية في أربعة عشر مؤشراً، كما يلي: (1)

1. معدل العمالة؛

2. معدل توظيف المسنين؛

3. البطالة طويلة الأمد؛

4. عتبة الفقر؛

5. توزيع البطالة الإقليمي؛

6. نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (تعادل القوة الشرائية)؛

7. مستوى السعر المقارن؛

8. إنتاجية الموظفين؛

9. استثمارات الأعمال؛

10. الكفاءة التعليمية؛

11. البحث والتطوير (% من الناتج المحلي الإجمالي)؛

12. انبعاث غازات الاحتباس الحراري؛

13. كثافة الطاقة؛

14. حجم النقل.

أكد مجلس الإتحاد الأوروبي على مراقبة تنفيذ أهداف واتجاهات السياسة الصناعية من خلال مؤشرات التنافسية الصناعية بناء على مصادر وبيانات Eurostat وتتضمن مجموعة المبادئ التالية:

(1)Asensio bermejo J, M georgakaki A,(2020),*competitiveness indicators for the low –carbon energy industries*,JRC TECHNICAL REPORT,european commission ,publications office of the european ,p7.

1. التركيز على الأبعاد الأكثر صلة بالقدرة التنافسية الصناعية بالقدرة التنافسية الصناعية من خلال جودة إحصائية عالية من حيث القياس والتوقيت؛
2. التركيز على مقارنة داخل الإتحاد الأوروبي من ناحية، ومن ناحية أخرى، مقارنة الإتحاد الأوروبي مع الشركاء العالميين الرئيسيين ؛
3. استكشاف وتوضيح المجالات التي تحتاج إلى تحسين القدرة التنافسية وتعزيزها؛
4. تتكون من عدد محدود من المؤشرات البسيطة والمباشرة.⁽¹⁾

في ظل التغيرات الاقتصادية وتكيف إطار المؤشرات مع الجوانب ذات صلة بالصناعة، اتساع وعمق ونطاق وسرعة وطبيعة وضرورة التحولات التي يمكن تتبعها من خلال بيانات عالمية وقوية وشفافة، ربط المجلس في سنة 2018 القدرة التنافسية لصناعة الإتحاد الأوروبي بقدرته على التكيف والابتكار باستمرار من خلال الاستثمار في التقنيات الجديدة، ورقمنة قاعدتها الصناعية والانتقال إلى اقتصاد دائري وآمن ومستدام منخفض الكربون، كما أقر المجلس سنة 2000 أن مفهوم التنافسية يظل واسعاً وغير واضح، لا يمكن التقاطها بمؤشر واحد، ويفسر بشكل أفضل بالرجوع إليه والمقارنة مع الآخرين، يقيس مؤشر التنافسية الإقليمية العوامل الرئيسية للقدرة التنافسية لجميع دول الإتحاد الأوروبي بأكثر من 70 مؤشراً قابل للمقارنة و قدرة المنطقة على توفير بيئة جذابة ومستدامة للمؤسسات والمقيمين والعمل.⁽²⁾

يسرد الجدول تقييم القدرة التنافسية وقياسها من خلال مجموعة من المؤشرات، ممثلة في مصادر وبيانات إرشادية للمؤشرات، كما يسرد مستوى تفصيل البيانات لكل مؤشر.

الجدول رقم (05): مؤشرات مجلس التنافسية للاتحاد الأوروبي

مؤشر	المجالات الأساسية
قيمة التصنيع المضافة للفرد	مؤشرات العنوان
الأسعار الثابتة للقيمة المضافة الإجمالية؛ نسبة التغيير السنوية	
إجمالي القيمة المضافة لكل شخص عامل التغيير % (5 سنوات AM)	

⁽¹⁾Asensio bermejo J, M georgakaki A, *Op.cit*, p 7-8

⁽²⁾European commission,*European Regional Competitiveness Index*,available at, https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/maps/regional_competitiveness/?fbclid=IwAR24sKOVb69xIfFxGKH3ZKytdVDFsQfLDjQZHIE_6yOG1XfiMcbeyq3XwdE, (last visited :02/11/2021)

عدد الموظفين (المفهوم المحلي)، التغيير %	
حصة المصنوعات المصدرة في السوق العالمية (%)	
إجمالي تكوين رأس المال الثابت - إجمالي الناتج المحلي %	الاستثمارات
إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي	
معدل الاستثمار (الاستثمار / إجمالي القيمة المضافة بتكاليف عوامل الإنتاج) بالنسبة المئوية	
إجمالي الاستثمارات الخاصة في أنشطة قطاعات الاقتصاد الدائري كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي	
	المجالات المتعلقة بالسياسة
إجمالي الباحثين لكل 1000 موظف (إجمالي العمالة)	البحث والابتكار
طلبات براءات الاختراع لكل مليار من الناتج المحلي الإجمالي	
حصة الشركات ذات النمو المرتفع في قطاع التصنيع (نمو بنسبة %10 أو أكثر، مقاسا بالتوظيف)	
الشركات الصغيرة والمتوسطة تبتكر داخليا (مقارنة بالاتحاد الأوروبي في عام 2010)	
منتجات الملكية الفكرية (الاستثمار % من إجمالي الاستثمارات)	
استثمارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (الاستثمارات في % من إجمالي الاستثمارات)	
عدد الروبوتات الصناعية المركبة لكل 10000 شخص في الصناعة التحويلية	
نسبة الخريجين في العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات في % من جميع الخريجين	المهارات
مشاركة البالغين في التعلم % (من السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 25 و 64 عاما)	
تحولات التوظيف في التصنيع عن طريق التعليم	
مؤشر محفزات التحول الرقمي	الاقتصاد الرقمي
رأس المال البشري / المهارات الرقمية	
تكامل التكنولوجيا الرقمية	

شدة انبعاثات الهواء (غازات الاحتباس الحراري، كيلوغرام لكل يورو، التغيير.%)	إزالة الكربون و الاقتصاد الدائري
التجارة في المواد الخام القابلة لإعادة التدوير (النسبة الاسمية للتغيير في الصادرات والواردات)	
الناتج المحلي الإجمالي لإنتاج الطاقة لكل وحدة، TPES التغيير.%	
براءات الاختراع المتعلقة بالابتكار البيئي (المقيسة لكل مجموعة سكانية)	
سعر الكهرباء للصناعات المتوسطة	
التجارة البيئية في دول الاتحاد الأوروبي الـ 28 في السلع والخدمات (النسبة المئوية للتغيير والواردات والصادرات)	سوق وحيد
التجارة داخل الاتحاد الأوروبي في السلع الوسيطة (النسبة المئوية من الواردات والصادرات داخل الاتحاد الأوروبي)	
تشتت السعر بين الدول الأعضاء (معامل الاختلاف)	
القيمة المحلية المضافة في إجمالي الصادرات (النسبة المئوية للقيمة الإجمالية، نسبة التغيير)	البعد الدولي
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد، % من الناتج المحلي الإجمالي (التصنيع)	
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، % من الناتج المحلي الإجمالي (التصنيع)	

Source :Asensio bermejo,J.M.,georgakaki,A,2020,competitiveness indicators for the low –carbon energy industries,JRC TECHNICAL REPORT,european commission ,publications office of the european , Luxembourg,p8

خامسا: مؤشرات قياس التنافسية صندوق النقد العربي

يستعرض التقرير وضع التنافسية وترتيب الدول بالمقارنة مع دول أخرى تنتمي إلى عدة أقاليم تشمل دول متقدمة وأخرى نامية تتمتع بقدرة تنافسية عالية وهي: البرازيل، والهند، وكوريا الجنوبية، وإسبانيا، وتايلاند، وماليزيا، وسنغافورة، وتركيا

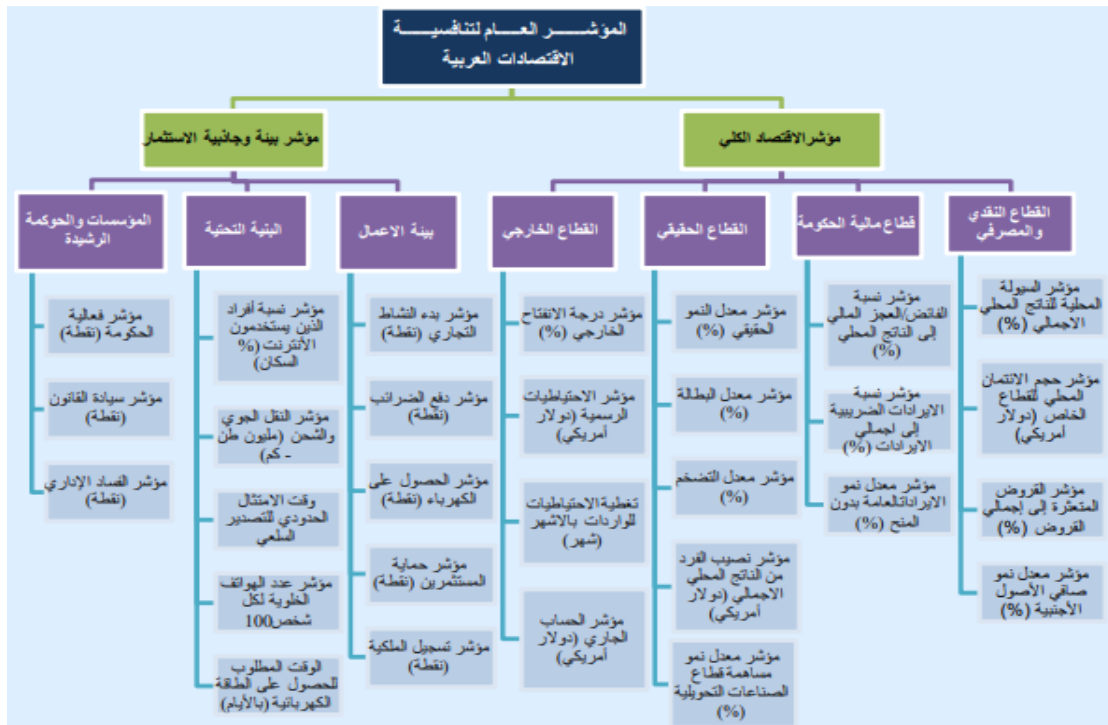
يتكون تقرير صندوق النقد العربي لسنة 2016 لقياس تنافسية الاقتصاد الكلي وتحليل أداء التجارة الخارجية في الدول العربية ومقارنتها بعدة أقاليم مختلفة مثل ماليزيا وسنغافورة وتايلاند وجنوب أفريقيا كدول المرجعية.⁽¹⁾ يشمل تقرير صندوق النقد العربي لسنة 2019 تحليلا لقياس القدرة التنافسية في الدول العربية، من أجل تحسين مستويات إنتاجيتها وتنافسيتها، باستخدام مؤشرين أساسيين يتمثلان في مؤشر الاقتصاد الكلي، ومؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار.⁽²⁾

(1) صندوق النقد العربي،(2016)، تقرير تنافسية الاقتصاديات العربية، العدد 1، الإمارات العربية المتحدة، ص 11

(2) صندوق النقد العربي،(2019)، تقرير تنافسية الاقتصاديات العربية، العدد 3، الإمارات العربية المتحدة، ص 2

يعكس مؤشر الاقتصاد الكلي، مدى القدرة على تحقيق أسس استقرار الاقتصاد الكلي الداعمة للإنتاجية والتنافسية، بما سيتبعه ذلك من تحقيق الاستقرار السعري وتبني سياسات مالية ونقدية منضبطة، بالإضافة إلى ذلك، تكمن أهمية مؤشر جاذبية بيئة الاستثمار الأجنبي في قياس مدى قدرة الدولة على خلق البيئة التنافسية التي تضمن استمرار تدفق رؤوس الأموال، وذلك على تطوير الأطر التنظيمية والقانونية والسياسات الاقتصادية الملائمة والجوانب التقنية وغيرها من العوامل الداعمة بما يساهم في جذب الاستثمارات.⁽¹⁾

الشكل رقم (07) : المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية



المصدر: صندوق النقد العربي، 2022، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، العدد الخامس، الإمارات العربية المتحدة، ص4

من خلال الشكل أعلاه، يتكون مؤشر الاقتصاد الكلي إلى أربعة مؤشرات فرعية تضم 17 مؤشراً كميًا ترتبط بالقطاع الحقيقي، والقطاع النقدي والمصرفي، وقطاع مالية الحكومة، والقطاع الخارجي. ينقسم مؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار إلى ثلاث مؤشرات فرعية تضم 13 مؤشراً تتعلق ببيئة الأعمال، والبنية التحتية، والمؤسسات والحكومة الرشيدة.

⁽¹⁾ صندوق النقد العربي، (2019)، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، العدد 3، الإمارات العربية المتحدة، ص 3

سادسا: مؤشرات أخرى لقياس القدرة التنافسية

تقوم عدة منظمات ومؤسسات دولية بإعداد تقارير ومؤشرات قد تكون ذات صلة بالقدرة التنافسية، منها:

1.6 مؤشر مجتمع المعلومات

تم إطلاق الشراكة العالمية لقياس تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لأغراض التنمية في عام 2004، تساعد البيانات والمؤشرات الإحصائية المتعلقة باستخدام وتأثير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات صانعي السياسات على صياغة إستراتيجيات تتعلق بالنمو الاقتصادي والتنمية الاجتماعية المدفوعين بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، اعترافا بالحاجة إلى تحسين البيانات والمؤشرات، ولسد فجوة البيانات على المستوى الدولي،⁽¹⁾ يعده مركز التنمية الدولية بالتعاون مع جريدة WorldTimes و يشمل 35 دولة، ويقدم بيانا وتقارير عن قدرة هذه الدول على المشاركة في ثورة المعلومات مقارنة بالدول الأخرى، ويقدم للحكومات والمخططين وللمؤسسات الدولية العاملة في مجالات تقانة المعلومات والاتصالات والمؤسسات الكبرى المعنية بالبيانات وتحليلات عن تقدم كل من هذه الدول نحو مجتمع الرقمية وتقييم فرص السوق في هذه البلدان وتطوير السياسات حولها وقياس المؤشر الأثر الكوني لتقانة المعلومات وانتشار الانترنت؛⁽²⁾

2.6 مؤشرات ريادة الأعمال العالمي

تستند مؤشرات سلوك ومواقف ريادة الأعمال إلى استطلاع أجراه المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM)، حيث اجراء الاستطلاع بشكل فردي في كل دولة من قبل فريق محلي بجمع ومعالجة البيانات المطلوبة بالتعاون مع منسقي البرنامج London Business School و Babson College في بوسطن، يستخدم نمودجا مشتركا لجميع البلدان الذي يحدد المتغيرات (الكمية والنوعية)، والتي تعتبر أنها تؤثر على مستويات ريادة الأعمال في بلد ما؛

تستند تقديرات المؤشرات إلى بيانات تأتي من ثلاثة مصادر:

⁽¹⁾ unescwa, (2005), *Information Society Indicators*, available at ,

<https://www.unescwa.org/publications/information-society-indicators>, (last visited :05/01/2021)

⁽²⁾ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص24

- مسح ميداني في كل بلد على حدا، باستخدام عينة من 1000-2000 بالغ، تتراوح أعمارهم بين 18 و 64، في معظم الحالات، يتم ذلك عبر الهاتف، مع اختيار عشوائي للمنازل المجهزة بخط أرضي؛
- استبيانات قياسية مكونة من عشر صفحات، تم إكمالها بواسطة متخصصين تمت مقابلتهم، هذه الاستبيانات هي مصدر للعديد من المؤشرات النوعية؛
- بيانات إحصائية من مصادر دولية موحدة مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي والأمم المتحدة، والتي يتم من خلالها استخراج الخصائص الأساسية المتعلقة بالتنمية الاقتصادية وتوزيع السكان وكفاءة التعليم والبنية التحتية؛
- أهم مصادر قياس القدرة التنافسية على المستوى الكلي تتمثل في: (1)
- الكتاب السنوي للتنافسية العالمية (IMD)؛
- تقرير التنافسية العالمية، المنتدى الاقتصادي العالمي؛
- تقرير الاقتصاد الجديد، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية؛
- مؤشرات التنافسية (DTI)

المبحث الرابع: القدرة التنافسية للصناعات الغذائية

تعد الصناعات الغذائية واحدة من أهم الصناعات العالمية، على خلفية أن لها آثار كبيرة على الاقتصاد العالمي من جهة، ومن جهة أخرى الارتباطات العمودية والافقية مع الأمن الغذائي والسيادة الغذائية وبالتالي العنصر البشري والتنمية المستدامة.

المطلب الأول: الإطار المفاهيمي للصناعات الغذائية

إن تحليل الطرف الثاني من الدراسة (الصناعات الغذائية)، يجبر قسرا لتحديد أهم المفاهيم والمصطلحات التي لها علاقة بالموضوع، يمكن تركيز كل ذلك في النقاط التالية:

أولا: مفهوم الصناعات الغذائية

تعرف الصناعات الغذائية هي الصناعات التي تحول المواد الأولية الزراعية إلى مواد قابلة للاستهلاك لإشباع حاجات الإنسان، وإمكانية حفظها لمدة أطول ما بين مواسم الندرة والوفرة. (1)

(1)hategan D.B.Anca, *op.cit*,p44

كما عرفها أحد المختصين الاقتصاديين "بأنها ذلك الفرع من هيكل الصناعات التحويلية الذي يعتمد في مخرجات عملياته الإنتاجية على مدخلات من أصل زراعي للحصول على قيم استعمالية، أو لتحقيق منافع اقتصادية جديدة تلبي بصورة مستمرة احتياجات الإنسان الغذائية المتواصلة".⁽²⁾

تعد الصناعات الغذائية هي جميع الأنشطة الاقتصادية المتعلقة بشكل أساسي بإنتاج ومعالجة واستغلال وتعبئة المنتجات الزراعية المعدة للاستهلاك البشري والحيواني.⁽³⁾

يشمل مفهوم الصناعات الغذائية مجموعة كاملة من المؤسسات العاملة في إنتاج واستهلاك المواد الغذائية والمشروبات، تشمل هذه المؤسسات منتجي ومعالجي المحاصيل الغذائية والحيوانية (الأعمال التجارية الزراعية)؛ الشركات التي تنتج وتبيع الأسمدة والمبيدات الحشرية والبذور والأعلاف؛ إضافة إلى المؤسسات التي توفر الآلات واليد العاملة والعقارات والخدمات المالية للمزارعين؛ أولئك الذين يقومون بنقل وتخزين وتوزيع وتصدير ومعالجة وبيع المواد الغذائية بعد المزرعة.⁽⁴⁾

من خلال ما سبق، يتضح أن جل التعاريف، قد أجمعت على أن الصناعات الغذائية على أنها تلك الصناعة التي تعتمد على استخراج الموارد الطبيعية أو المواد الخام للاستخدام الغذائي، من أجل تعديلها داخل المصانع المخصصة لغرض تزويد وتأمين حاجات السكان العالم في الكم والكيف.

ثانياً: أهمية الصناعة الغذائية

تكمن أهمية الصناعات الغذائية في جعل الغذاء متاحاً دائماً، مع ضمان الحفاظ على الطعام من التلف، بالإضافة إلى كونها تزود الأطعمة بالمواصفات والتركيبات المطلوبة، مثل الأطعمة منخفضة السكر، حيث دائماً ما يقلل وجود الأطعمة الغذائية من عمليات الاستيراد ومع ذلك، غالباً ما يكون قطاع الأغذية القوي على نطاق واسع قادراً على التأثير في السياسات والقوانين الحكومية والدولية، بينما لا يزال الهدف الرئيسي لتجهيز الأغذية هو توفير نظام غذائي آمن ومغذ من أجل الحفاظ على الصحة، فقد

(1) عز الدين فراج، (1997)، *الصناعات الغذائية*، دار الفكر العربي، سوريا، ص 3

(2) أفلاح سعيد جبر، (1989)، *الصناعات الغذائية والأمن الغذائي*، مجلة النفط والتنمية، العدد الثاني، العراق، ص 45

(3) Gouvernement du Québec, (2023), *Thésaurus de l'activité gouvernementale*, Portail Québec, disponible, <https://www.thesaurus.gouv.qc.ca/tag/terme.do>, (consulté le 09/05/2022)

(4) Yaw Acheampong T, Osaerame Ogbemor P, (2021), *COVID-19 and the food industry in Hungary*. International Journal of Contemporary Business and Entrepreneurship, II (1), 1-13. P3

أصبحت الجوانب الأخرى، لاسيما توليد الثروة للمنتج والبائع، ذات أهمية متزايدة، ويمكن حصر أهمية الصناعات الغذائية في النقاط التالية: (1)

- ✓ تساهم في تحويل المواد الغذائية القابلة للتلف إلى مواد أكثر استقرارا عن طريق الاحتفاظ ببعض منها لعدة أيام أو أسابيع والبعض الآخر لبضعة أشهر أو عدة سنوات حسب طريقة الحفظ، وهذا ما سيؤدي إلى وفرة الأطعمة المختلفة على مدار العام من خلال عدة طرق كالتعليب والتجميد والتجفيف وغيرها؛
- ✓ بعض طرق حفظ الطعام كالتجفيف تقلل من وزن وحجم الطعام مما يسهل ويقلل من تكاليف شحنه لمسافات طويلة؛
- ✓ تهتم الصناعات الغذائية بإعداد طعام ذي قيمة متجانسة، بالإضافة إلى حقيقة أن الأطعمة المصنعة رخيصة نسبيا مقارنة بالأطعمة الطازجة؛
- ✓ يساهم في تحضير الأطعمة ذات المواصفات والمكونات المحددة للمرضى حسب حالتهم الصحية، كما يتم إعداد الأطعمة الخاصة للأطفال والمناسبة لأعمارهم؛
- ✓ إيجاد الأغذية الكافية لإطعام سكان العالم المتزايد، وإيجاد مصادر غذائية مختلفة ومتنوعة وغير معروفة سابقا؛
- ✓ تساعد على تنظيم الميزان التجاري للمواد الخام الغذائية من خلال منع أسعارها من الانخفاض بكثرة خلال مواسم إنتاجها إلى حد قد لا يشجع إنتاجها، بل ترك الباب مفتوحا دائما لبيع الكميات الفائضة للمصانع بالأسعار المناسبة؛
- ✓ تؤثر صناعات الغذائية بشكل مباشر على تشجيع الصناعات الأخرى معها، مثل صناعة مواد التعبئة المختلفة وتصنيع المواد الحافظة الكيميائية؛
- ✓ تساهم الصناعات الغذائية الوطنية والمحلية في القضاء على الحاجة إلى استيراد المواد الغذائية المصنعة من الخارج بعبارة أخرى يوفر فرصا لإحلال الواردات؛
- ✓ إيجاد عمليات تصنيع غذائية حديثة تتناسب مع العصر والتكنولوجيا، مثل تصنيع الأسماك على ظهور السفن الخاصة بالصيد في عرض البحر؛

(1)Humanity Development Library 2.0, *Appropriate Food Packaging*, Available at , <http://www.nzdl.org/cgi-bin/library>, (last visited :11/05/2022)

- ✓ ابتكار منتجات غذائية تتناسب مع احتياجات الأفراد المختلفة وتخلق خيارات غذائية واسعة مثل منتجات خالية من الجلوتين أو منتجات خالية من مشتقات حيوانية؛
- ✓ يلعب قطاع الصناعات الغذائية دورا أساسيا في خلق فرص العمل والتشغيل وقادر علنا المساهمة في الحد من الفقر؛
- ✓ يعمل قطاع الصناعات الغذائية على التنوع الزراعي وتزويد السوق بالمنتجات المصنعة، بالإضافة إلى تصدير العملة، فإنها تحفز إنتاج السلع الوسيطة، وتسهم في الناتج المحلي الإجمالي، والأمن الغذائي، والنمو الاقتصادي، والتنمية الريفية؛⁽¹⁾

ثالثا: خصائص الصناعات الغذائية

يتميز قطاع الصناعات الغذائية بعدة خصوصيات، يمكن ذكر أهمها وفقا للنقاط التالية:

- يرتبط ارتباطا وثيقا بالتقنيات والصناعات المختلفة، وعلى الرغم من أنه يتعامل بشكل أساسي مع المنتجات الزراعية (النباتات والحيوانات)، إلا أنه يتعامل مع هذه الأنشطة لنقل وتخزين المواد الخام بالوسائل الفيزيائية أو الكيميائية، مثل صناعة التعبئة والتغليف وصناعة الآلات والمعدات المستعملة في هذه النشاطات؛
- تنوع وزيادة عدد السلع المنتجة إلى عدة فئات من الأصناف، مع العلم أن مدخلات المنتجات الأساسية لا تتجاوز فئات قليلة، وهذا التنوع لا يتطلب بالضرورة تحولا جوهريا في طرق الإنتاج أو المهارات الفنية، ولكنه يعتمد على تغيير الشكل (الغلاف، إضافة نكهة إضافية أو استخدام مدخلات جديدة)؛⁽²⁾
- هناك مزيج غير متجانس من التقنيات المستخدمة في نفس البلد وحتى في نفس القطاع بحيث تعتمد الصناعات الغذائية التقليدية على الخبرة، وتتميز بكثافة اليد العاملة والإنتاج الضئيل، وتعتمد على الآلات الحديثة من خلال صناعات متطورة للغاية، كما هو ملاحظ في بعض البلدان، توجد أنماط الإنتاج هذه في صناعة مثل (منتجات الألبان والزيتون والحبوب)؛
- التدخل من قبل الدولة، وحتى في الدول الأكثر انفتاحا وذلك لثلاثة أسباب هي:

⁽¹⁾Humanity Development Library 2.0, *op.cit*, Available at , <http://www.nzdl.org/cgi-bin/library>, (last visited :11/05/2022)

⁽²⁾ جبر فلاح سعيد، (1986)، *الأمن الغذائي في الخليج والجزيرة العربية الواقع*، مجلة الصناعات الغذائية، العراق، ص 34

لعل يتعلق السبب الأول بالدعم الذي توفره أغلب البلدان الغنية والفقيرة لبعض المنتجات الزراعية الإستراتيجية؛

لعل ارتباط هذا القطاع بنظرية تطوير الأمن الغذائي والمتبعة في الكثير من البلدان المتطورة والنامية إذ لا يكفي القطاع العام بالعمل على تأمين المواد الزراعية بل يساعد على تحويلها صناعيا لتحقيق الأمن الغذائي، ففي الصناعات كالحبوب مثلا تقوم الدولة بتأمين منشآت الحفظ والتخزين والمطاحن الضرورية لهذا النشاط؛

لعل كونها تحتاج إلى العناية والمراقبة المستمرة لخروج المنتجات وفق الشروط الصحية المطلوبة، وهذا يتطلب وجود فرق عمل تقوم بمراقبة الصناعات الغذائية ومحاسبة المقصرين للمحافظة على الشروط المطلوبة، حتى يضمن سلامة المستهلك؛

➤ من الخصائص الأخرى أنها واسعة الانتشار فلا تكاد تكون منطقة تخلوا من نوع من أنواع الصناعات الغذائية، وأن أغلبها ينتشر داخل المدن والمراكز الحضرية خاصة الصغيرة؛

➤ يتوطن معظمها قريبا من السوق وذلك بسبب الارتباط المباشر مع المستهلك، لأنها سريعة التلف لا تتحمل النقل لمسافات بعيدة؛

➤ إن أغلب الصناعات الغذائية صغيرة الحجم؛ تمارس في معامل صغيرة لا يتجاوز عدد العمال في بعضها عن (3 - 4) عامل، بل إن البعض منها يمارس داخل المنازل (كصناعة الطرشي - والدبس - والخل ... وغيرها)، وذلك لأنها صناعة ضرورية للمجتمع وتصريفها سريع وتحقق أرباح عالية اعتمادا على الجودة والتنوعية؛

➤ تتطلب رأس مال محدود عند مقارنته مع الصناعات الأخرى فهي لا تتطلب سوى بعض العمال وبأجور زهيدة ومنخفضة، وآلات تقليدية، بل إن الكثير منها خاصة الصغيرة منها يدوية؛⁽¹⁾

➤ معظمها لا يتطلب سوى بعض الآلات البسيطة والتقليدية في تقنياتها وإدارتها مع الحاجة البسيطة للآلات الحديثة؛

وبذلك تقوم الصناعات الغذائية في على ثلاثة جهات:

➤ تقوم على مبدأ خلق صناعة غذائية تستفيد من الفوائض الزراعية؛

⁽¹⁾ جبر فلاح سعيد، (1986)، مرجع سبق ذكره، ص 34

- تحسين القيمة المضافة للإنتاج الزراعي عن طريق تحويله صناعيا قبل تصديره؛
- الاعتماد على سياسة الاستعاضة عن السلع الغذائية المستوردة ببدايل منتجة محليا، وبذلك جاءت الاهتمامات بالأمن الغذائي لتتويج هذه الاتجاهات.⁽¹⁾

المطلب الثاني: طبيعة، مكونات وتصنيفات الصناعات الغذائية

سيتم التطرق الى الصناعات الغذائية من حيث الطبيعة والمكونات والتصنيفات كمايلي:

أولا: طبيعة الصناعات الغذائية

تعد الصناعات الغذائية فرعا من فروع الصناعات التحويلية ذات الارتباطات الأمامية والخلفية، يتشابك بعضها ببعض فتستطيع أن تؤثر في تحديث وتسريع التنمية الزراعية وتساعد على تحقيق أهداف الأمن الغذائي، فبالرغم من أن نشاط هذا القطاع الصناعي يضم عددا غير متجانس من الفروع التي تحتفظ كل منها بخصائص مميزة لها، إلا أن هناك ملامح رئيسية تكاد تشترك فيها جميع الفروع التي تؤلف بمجموعها نشاط هذا القطاع، ومن أهم هذه الملامح يمكن ذكرها في النقاط التالية:⁽²⁾

✓ اعتمادها بشكل رئيسي على المواد ذات الأصل الزراعي (نباتي - حيواني)، وإن القابلية الزراعية على توفير المواد الأولية الكاملة لهذه الصناعة نوعا وكما يختلف من نوع لآخر؛

✓ إن الاتجاه العام للطلب على المنتجات الزراعية المصنعة يزداد باستمرار إلا أن هذه الزيادة تختلف من سلعة إلى أخرى، ومن مرحلة تقدم اقتصادي واجتماعي إلى أخرى، علما أن أهم العوامل التي تتحكم في زيادة الطلب على المنتجات الغذائية الوعي والمعرفة وتغير أذواق المستهلكين وعاداتهم الاستهلاكية وارتفاع مستوى الدخل؛

✓ بما أن الصناعات الغذائية تعتمد على الزراعة في حصولها على المواد الخام، فإن تطوير الصناعات الغذائية في البلد مرتبط بتطور الزراعة المحلية وتمكنها من توفير المواد الأولية اللازمة لسد حاجة تلك الصناعات لاسيما في البلدان النامية الزراعية، لذا فالصناعات الغذائية لا بد أن تكون أولى مجالات التطوير والتنمية.

(1) جبر فلاح سعيد، مرجع سبق ذكره، ص 34-35

(2) نفس المرجع، ص 67

ثانيا: تصنيفات الصناعات الغذائية

يعد التصنيف الصناعي الدولي الموحد لجميع الأنشطة الاقتصادية (ISIC) أداة مهمة لدراسة الظواهر الاقتصادية، وتعزيز قابلية البيانات للمقارنة الدولية، مع توفير التوجيه لتطوير التصنيفات الوطنية وتعزيز تطوير أنظمة إحصائية وطنية سليمة،⁽¹⁾ ومنذ اعتماد نسخته الأصلية سنة 1948، استخدمته غالبية البلدان في جميع أنحاء العالم كتصنيف لنشاطها الوطني أو قامت بتطوير تصنيفات وطنية مشتقة من (ISIC) ، وقد كان الغرض الرئيسي من هذا التصنيف هو توفير مجموعة من فئات الأنشطة التي يمكن استخدامها لجمع الإحصاءات والإبلاغ عنها وفقا لهذه الأنشطة، كما يقدم ISIC توجيهات للحكومات، بحيث أداة ووسيلة مهمة لدراسة البيانات الإحصائية ومقارنتها على المستوى الإقليمي والدولي، أين تم استخدامه بشكل واسع على الصعيدين الوطني والدولي، في تصنيف البيانات وفقا لنوع النشاط الاقتصادي في مجالات الإحصاءات الاقتصادية والاجتماعية، مثل إحصاءات الحسابات الوطنية، ديموغرافيا المؤسسات، التوظيف، وغيرها، بالإضافة إلى ذلك، يتم استخدام ISIC بشكل متزايد للأغراض غير الإحصائية.⁽²⁾

حسب تصنيف هيئة الأمم المتحدة، تندرج الصناعات الغذائية ضمن الصناعات التحويلية، والتي تأخذ بدورها المرتبة الثانية في التصنيف الدولي، إذ يقسم النشاط الصناعي إلى ثلاثة أقسام رئيسة هي:

✓ الصناعات الاستخراجية؛

✓ الصناعات التحويلية؛

✓ إنتاج الطاقة وتصفية المياه.

وتقع الصناعات الزراعية في الباب جيم (الصناعات التحويلية) القسم العاشر (تصنيع المنتجات الغذائية) من التصنيف الدولي، التتقيح 4 - الرمز 10، ISIC على الشكل التالي:

⁽¹⁾International labor organization , *Introduction* , available at, <https://ilostat.ilo.org/resources/concepts-and-definitions/classification-economic-activities/>, (last visited :13/05/2022)

⁽²⁾The United Nations Statistics Division, *Introduction to ISIC*, available at, https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ/insic?fbclid=IwAR3QWw1wOoR3kOYOO_9LDi3v4NO3GydomOqMt1UPk0fxW-tvSPCKZx6d2xQ, (last visited :13/05/2022)

الجدول رقم (06): التصنيف الدولي لصناعة المنتجات الغذائية

الصف	الصناعة	الصف	الصناعة
101	تجهيز اللحوم وحفظها	105	صنع منتجات الألبان؛
102	تجهيز وحفظ الأسماك والقشريات والرخويات	106	صنع منتجات مطاحن الحبوب والنشويات ومنتجات النشا؛
103	تجهيز وحفظ الفاكهة والخضروات	107	صنع منتجات غذائية أخرى
104	صنع الزيوت والدهون النباتية والحيوانية	108	صنع أعلاف الحيوانات المحضرة

Source: The United Nations Statistics Division, (2023): *Classifications on Economic Statistics*, Available at: <https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ/Detail/EN/27/10> (Last Visited 10/06/2022).

يجدر الإشارة، إلى أن هذا التصنيف يشمل تحويل منتجات الزراعة والغابات وصيد الأسماك إلى غذاء للإنسان أو الحيوان، كما يتضمن إنتاج مختلف المنتجات الوسيطة التي لا تعتبر منتجات غذائية مباشرة، فغالبا ما ينتج عن النشاط منتجات مرتبطة بقيمة أكبر أو أقل (على سبيل المثال: الجلود من الذبح، أو الكسب الزيتي من إنتاج الزيت... إلخ)، كما يتم تنظيم هذا التصنيف من خلال الأنشطة التي تتناول أنواعا مختلفة من المنتجات: اللحوم، الأسماك، الفواكه، الخضروات، الدهون، الزيوت، منتجات الألبان، منتجات مطاحن الحبوب والأعلاف الحيوانية وغيرها من المنتجات الغذائية، وقد تعتبر بعض الأنشطة تصنيعا (على سبيل المثال، تلك التي يتم إجراؤها في المخابز ومحلات المعجنات ومحلات اللحوم الجاهزة وما إلى ذلك والتي تبيع منتجاتها الخاصة) على الرغم من وجود بيع بالتجزئة للمنتجات في متجر المنتجين، ومع ذلك، عندما تكون المعالجة في حدها الأدنى ولا تؤدي إلى تحول حقيقي، يتم تصنيف الوحدة إلى تجارة الجملة والتجزئة⁽¹⁾

ثالثا: مكونات الصناعات الغذائية

الصناعة الغذائية ككل ليست صناعة واحدة ولكنها مجموعة من عدة أنواع من الصناعة تنتج مجموعة متنوعة من المنتجات الغذائية. وهي تغطي الزراعة، إنتاج الغذاء، تجهيز الأغذية، الحفظ، التعبئة، التوزيع، البيع بالتجزئة والمطاعم، تتكون الصناعات الغذائية من المكونات التالية:

⁽¹⁾ The United Nations Statistics Division, (2023), *Classifications on Economic Statistics*, Available at: <https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ/Detail/EN/27/10> (Last Visited 23/02/2023).

- **الزراعة:** هي عملية إنتاج الغذاء والأعلاف والألياف وغيرها من المنتجات المرغوبة، وهي تشمل زراعة المحاصيل وتربية الماشية وتربية الأسماك، كما يتضمن تصنيع المعدات الزراعية والأسمدة والآلات الزراعية والبذور المهجنة لتسهيل الإنتاج الزراعي؛
- **معالجة الأغذية:** غالبية المنتجات الزراعية موسمية وقابلة للتلف، تستخدم معالجة الأغذية لتحويل المكونات الخام إلى منتجات غذائية قابلة للتسويق، يجعل بعض الطعام متاحا على مدار السنة.التغليف يحمي الطعام من المحيط، يمتد العمر الافتراضي للطعام، ويزيد من جودة الطعام؛
- **توزيع الصناعات الغذائية:** ويشمل النقل والتخزين وتسويق المنتجات الغذائية للمستهلكين، حيث تحتاج الصناعة إلى شبكة نقل لربط أجزائها العديدة؛
- **التنظيم:** ينعكس في القيود التي تفرضها الجهات الحكومية والتي تشمل ضوابط خاصة على إنتاج وتوزيع الصناعات الغذائية لضمان الجودة والسلامة التي يجب على مؤسسات الصناعات الغذائية الالتزام بها عند تطبيق القوانين واللوائح الغذائية؛
- **الخدمات المالية:** هي تشمل التأمين والائتمان من ناحية لتسهيل إنتاج الغذاء وتوزيعه ومن ناحية أخرى تعمل سياسات التأمين بشكل عام تغطية الاضطرابات التي تحدث في الصناعة؛
- **البحث والتطوير:** يتمتع قطاع الصناعات الغذائية بإمكانيات كبيرة في مجال البحث والتطوير، ما يجعلها ذات انعكاسات مؤثرة على سلوك المستهلك وخياراته في الشراء واتخاذ مواقف، وهو ما يجعل المؤسسة مطالبة بفهم جيد لسلوك المستهلك؛⁽¹⁾
- **التسويق:** التسويق هو الوسيلة الأساسية لترويج المعلومات حول الغذاء، يصف تسويق الصناعات الغذائية أي شكل من أشكال الإعلانات المستخدمة للترويج لشراء و/أو استهلاك، بحيث يمكن أن تؤثر على السلوكيات الغذائية من خلال تعديل العناصر الاجتماعية والثقافية للبيئة الغذائية.⁽²⁾
- المطلب الثالث: تحليلات القدرة التنافسية للصناعات الغذائية**
- أولا: تحليل القدرة التنافسية في الصناعات الغذائية والزراعة**

⁽¹⁾Matthew N. O. Sadiku, Sarhan M. Musa¹, Tolulope J. Ashaolu,(2019), *FoodIndustry: An Introduction*, International Journal of Trend in Scientific Research and Development (IJTSRD), Vol3(4),p128

⁽²⁾Matthew N. O. Sadiku,*op.cit*,p128

عمليا تأتي القدرة التنافسية لمجموعات الصناعات الغذائية على المستوى الزراعي من توفير تكاليف المعاملات وتقليل المخاطر وزيادة القيمة المضافة وتوسيع نطاق الأعمال⁽¹⁾ في هذا السياق، يرى كل من Bredahl & Abbontt أنه ينبغي تقسيم الصناعة الزراعية إلى أربع اقتصاديات لتحديد القدرة التنافسية، إنتاج سلع أساسية أولية غير متميزة إلى أساسية أولية متباينة وتحويل السلع الأساسية إلى شبه مصنعة وتحويل السلع الأساسية الأولية والشبه المصنعة إلى منتجات جاهزة للمستهلك. كما صنف Bredahl & Abbontt المحددات التنافسية التي تتسم بأهمية خاصة بالنسبة للزراعة والغذاء، حيث بعض هذه المحددات هي هبة تم الحصول عليها ولكن معظمها يتم توليدها من قبل المؤسسات (التكنولوجية/إستراتيجية المؤسسة وخصائص المنتج)، والأفراد (رأس المال البشري والخبرة الإدارية) ومجموعة المؤسسات (هيكل الصناعة مدخلات العرض قنوات التسويق والتوزيع) أو الحكومة (البنية التحتية والعوامل الخارجية والبيئة التنظيمية والسياسة التجارية) وقد صنفا أهمية المحددات التنافسية بين الاقتصاديات الأربعة للزراعة. وتعتبر الموارد الطبيعية وتقنيات خفض التكاليف حاسمة بالنسبة للقدرة التنافسية في السلع الأولية غير المتباينة، وهي أقل أهمية للسلع الأساسية المتباينة والمنتجات الشبه المصنعة والمنتجات الجاهزة للمستهلكة، ويعتبر رأس المال البشري والخبرة الإدارية والتقنية المحسنة للجودة وخصائص المنتجات حاسمة بالنسبة للمنتجات شبه المصنعة والجاهزة للمستهلك وتؤدي إستراتيجية المؤسسة والبيئة التنظيمية والسياسات التجارية دورا مهما في الاقتصاديات الأربعة كلها ولكن أثارها يمكن أن تختلف اختلافا كبيرا اعتمادا على ما إذا كانت المنافسة قائمة على التكلفة على أساس المنتج،⁽²⁾

تشير جميع هذه الدراسات إلى أن جل الدول مهتمة جدا بالقدرة التنافسية لقطاعها الزراعي وتصنيع الأغذية ويبدو أن بعض عناصر هذه القطاعات تنافسية وإن كانت هناك العديد من تدابير القدرة التنافسية، والواضح هو أن الاقتصاديين وصانعي السياسات يبذلون جهود كبيرة في سبيل وضع إستراتيجيات تساعد مؤسساتهم على المنافسة

⁽¹⁾ Jaehyeon Lee, (2016), *The Trends and Potential for Food Industry Clusters in Korea*, New Frontiers in Regional Science : Asian Perspectives 6,P 198

⁽²⁾ مايكل ريد ترجمة سفر بن حسين القحطاني،(2019): *التجارة الدولية في المنتجات الزراعية*، دار جامعة الملك سعود للنشر، السعودية، ص 357.

في سوق متغيرة باستمرار على الصعيد العالمي، ومن الواضح أنه هناك حاجة لاستثمارات مستدامة في التعليم والبنية التحتية والعلوم للحفاظ على القدرة التنافسية وتعزيزها.⁽¹⁾

ثانيا: تحليل محددات التنافسية الزراعية

تؤثر سياسات الاقتصاد الكلي على المنافسة في المقام الأول من خلال التأثير على عوامل الإنتاجية ومستويات الاستثمار، على سبيل المثال، في السنوات الأخيرة كانت مساهمة التقدم التكنولوجي في الولايات المتحدة أقل بكثير مما كانت عليه في البلدان الأخرى، يعزى هذا الاختلاف جزئياً إلى قوى السوق (الأسعار والسياسات الحكومية) والضغط التنافسية.

ومن المعروف أن البلدان والمؤسسات تبتكر لحماية الموارد الشحيحة، سيكون لدى المؤسسات أيضاً حافزاً أكبر للابتكار إذا واجهت منافسة شديدة من المؤسسات الأخرى، ستعمل هذه التغييرات التكنولوجية على تقليل تكلفة السلع غير المتميزة وإدخال المزيد من الميزات في المنتجات المتميزة، البنية التحتية الاقتصادية أمر بالغ الأهمية لتشغيل الأعمال التجارية أو الصناعة، تختلف احتياجات البنية التحتية هذه حسب الصناعة، ولكنها ستحقق بالتأكيد مزايا لبعض الصناعات التي تقلل التكاليف أو تحسن جودة المنتج⁽²⁾

يمكن أن يكون للتدخل الحكومي في شكل سياسة تجارية وأنظمة محلية آثار عميقة على القدرة التنافسية الدولية من سياسات الضرائب/الدعم، أنظمة الصحة والنظافة، إرشادات السلامة، سياسة المنافسة والمتطلبات البيئية ليست سوى عدد قليل من فئات المشاركة الحكومية العديدة المهمة للزراعة، قد تبرر هذه السياسات واللوائح التغلب على أوجه القصور في السوق، ولكنها قد تؤثر سلباً على القدرة التنافسية للمؤسسات الفردية، تزداد أهمية هوية المنتج وتمايزه في التجارة الزراعية، ويتضح هذا الحماية من خلال النمو السريع للتجارة العالمية في المنتجات الغذائية عالية القيمة.⁽³⁾

ثالثاً: تحليل مساهمة الصناعات الغذائية في الاقتصاد العالمي

تعد صناعة الأغذية نظاماً معقداً متعدد المستويات للمنتجين والمستهلكين، تنظمه قوانين ولوائح مختلفة وهيئات حكومية أخرى، وهي أكثر موثوقية من الصناعات الأخرى في الصناعة التحويلية، تلعب

⁽¹⁾ مايكل ريد ترجمة سفر بن حسين القحطاني، مرجع سبق ذكره، ص 359.

⁽²⁾ Task Force Report No. 125 , (1995), *Council for Agricultural Science and Technology*, Task Force Members Maury E. Bredahl (Chair), Department of Agricultural Economics, University of Missouri, Columbia, Missouri Philip C. Abbott, Department of Agricultural Economics, Purdue University, West Lafayette, Indiana Michael R. Reed, Department of Agricultural Economics, University of Kentucky, Lexington, Kentucky, p 4

⁽³⁾ *ibid*, p 4.

الصناعات الغذائية دورا في توسيع فرص النمو الاقتصادي المحلي والعالمي، بما في ذلك الوحدات المنزلية والمجتمعات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسات والهيئات الدولية، وبالتالي فهي مساهم رئيسي في فرص العمل في تصنيع الأغذية وتوزيعها وبيعها من الطعام.

كمضاعف اقتصادي، تساعد الصناعات الغذائية في تعزيز نمو الاقتصاد المحلي، مما يؤدي إلى نتائج إيجابية للسكان المحليين، بالإضافة إلى ذلك، تؤدي الزيادة في الصادرات الغذائية أيضا إلى زيادة العلاقات التجارية الدولية بين البلدان، حيث يوجد المزيد من الفرص لتبادل الأطعمة الخام أو المصنعة المختلفة إلى المزيد من الجهات حول العالم، نظير ذلك، سمح التقدم التكنولوجي بمعالجة الأغذية وتعبئتها بأمان لتوزيعها على مسافات طويلة، علاوة على ذلك، تبدي البلدان النامية اهتماما أكبر بالأغذية المصنعة بسبب الطلب المتزايد على الأطعمة الجديدة، مما يؤدي إلى نتائج البحوث وتطوير أفضل للأغذية⁽¹⁾

بالموازاة، في سياق بيئة الأعمال الأمريكية، ساهمت الزراعة والأغذية والصناعات ذات الصلة بـ 1.055 تريليون دولار في الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة في عام 2020، بمعدل نمو 5.0%. ساهم الإنتاج الزراعي الأمريكي بـ 134.7 مليار دولار من ذلك، أو حوالي 0.6% من الناتج المحلي الإجمالي، يتجاوز إجمالي مساهمة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي 0.6%، حيث تعتمد القطاعات المرتبطة بالزراعة على المدخلات الزراعية للمساهمة بالقيمة المضافة في الاقتصاد⁽²⁾

بالموازاة، يوظف هذا القطاع في بيئة الأعمال الأوروبية 4.82 مليون شخص في الصناعات الغذائية وتعمل في 291000 مؤسسة، وهو ما يمثل 14% من العمالة الصناعية الأوروبية. تتجه الصناعات الغذائية بشكل أساسي نحو السوق الأوروبية، والتي تمثل 91% من حجم التداول لكن في عام 2020، بلغت مبيعات صادرات الصناعات الغذائية الأوروبية 184.3 مليار يورو، بزيادة قدرها 1.4% مقارنة بعام 2019، على الرغم من الأزمة الصحية، في عام 2020، سجل قطاع الأغذية الزراعية الأوروبي فائضا تجاريا قدره 62 مليار يورو، بزيادة 3% عن عام 2019. لا تزال صناعات الغذائية هي أهم الصناعات التحويلية كالتالي:

➤ حجم مبيعات 1.2 تريليون يورو؛

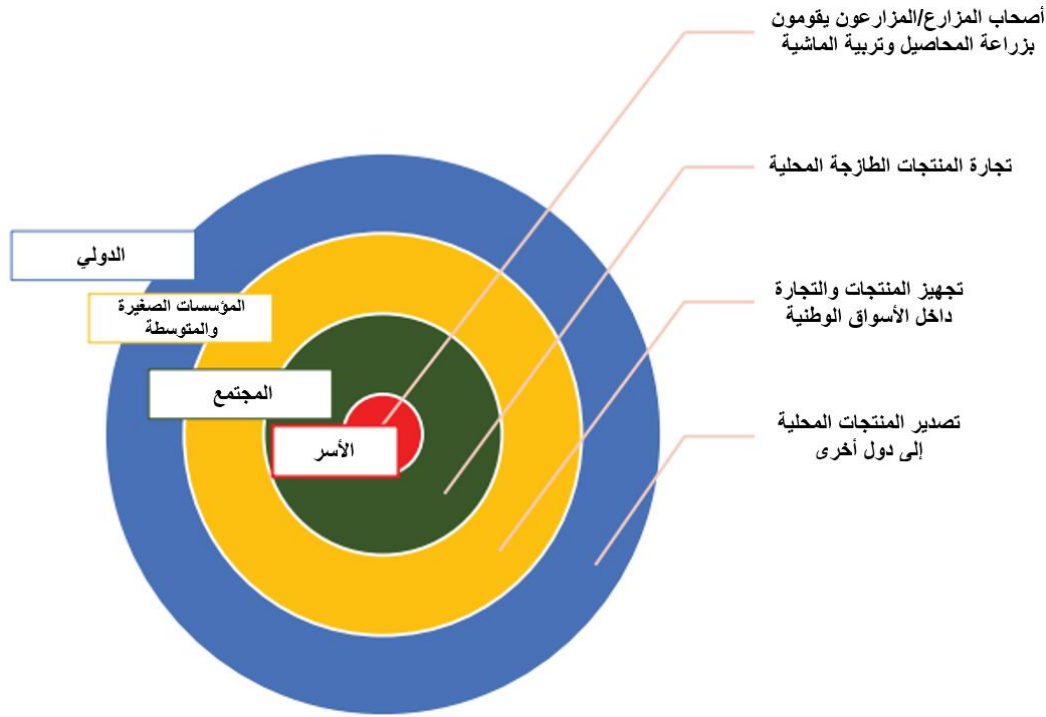
⁽¹⁾Sarina Lim, Jiju Antony,(2019), *Food Industry and its Contribution to the Global Economy*, statistical process control for the food industry , p14

⁽²⁾Kathleen Kassel and Anikka Martin,(2022),*Agand Food Sectors and the Economy*,Economic Research Service, available at,<https://www.ers.usda.gov/data-products/ag-and-food-statistics-charting-the-essentials/ag-and-food-sectors-and-the-economy/>,(last visited :14/05/2022)

➤ 266 مليار يورو من القيمة المضافة؛

➤ 20.7% من استهلاك الأسرة الأوروبية.⁽¹⁾

شكل رقم (08): الغذاء كفرصة اقتصادية



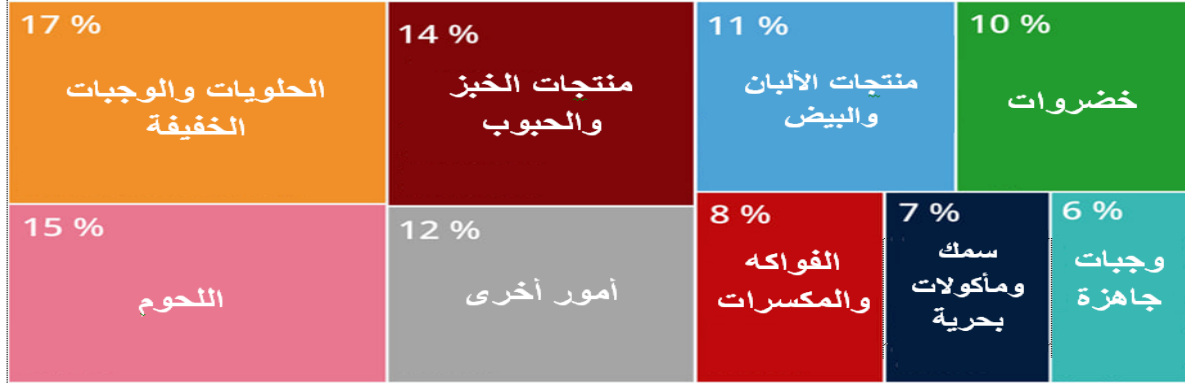
Source: Sarina Lim. Jiju Antony, 2019, *Food Industry and its Contribution to the Global Economy*, statistical process control for the food industry, p15

يبين الشكل رقم (08) أعلاه، كيفية مساهمة قطاع الصناعات الغذائية اقتصادياً، حيث يبدأ المزارعون في زراعة المحاصيل والمنتجات الطازجة لتلبية احتياجاتهم الخاصة، ليتم تبادل المنتجات الإضافية بين المزارعين والأفراد في أسواق المجتمع المحلي. لتصبح المؤسسات بعد ذلك توسيع توريد المنتجات الطازجة إلى المزيد من المناطق وطنياً، كما أن تغليف المواد الغذائية وتوزيعها يخلق العديد من فرص العمل، علاوة على ذلك، فإن تصدير المنتجات الطازجة من بلد إلى آخر يوسع نطاق الوصول إلى السوق وعدد التوزيعات، مما يزيد من مبيعات من الصناعات الغذائية.

⁽¹⁾ Nord France Invest,(2021), *whyis this the right time to invest in agrifood?*,available at, <https://www.nordfranceinvest.com/strategic-advice/why-is-this-the-right-time-to-invest-in-agrifood/>,(last visited :14/05/2022)

بالإضافة إلى ذلك، يجب أن تتمتع السلاسل الدولية العاملة في بيع وتوزيع المنتجات المحلية، بدراسة وتحليل الأسواق المحلية لتلبية احتياجاته، بالموازاة، تميل السلاسل الدولية إلى الاستثمار في الفرص والمزايا طويلة الأجل للمزارعين، لضمان استمرار إنتاجية المنتجات، كما يوضح الشكل رقم (09) شرائح التغذية التي تدر أكبر قدر من الإيرادات كما يلي:

شكل رقم (09): شرائح التغذية التي تدر أكبر قدر من الإيرادات



Source:Tristan Gaudiaut, (2021) : Alimentation : les secteurs qui génèrent le plus d'argent, Available at: <https://fr.statista.com/infographie/24237/segments-alimentaires-qui-generent-le-plus-de-revenus-part-du-chiffre-affaires-mondial/> (Last Visited : 27/11/2022)

يوضح الشكل أعلاه توزيع حجم التداول العالمي لصناعة الأغذية الزراعية حسب القطاع بالنسبة المئوية وهذا بالاعتماد على بيانات سنة 2019، كما يشير تقرير FAO إلى أن وباء Covid-19 كان له تأثير ضئيل على استهلاك الغذاء، على الرغم من التأثير على سلاسل الإنتاج والإمداد والأمن الغذائي للفئات الأكثر ضعفاً؛ كما يوضح الشكل أن الحلويات والوجبات الخفيفة هي أكثر القطاعات غزارة في صناعة الأغذية والمشروبات العالمية، حيث شكلت هذه الفئة من المنتجات 17% من إيرادات عام 2019 وهي الحصة الأكبر من المبيعات العالمية، تليها اللحوم (15%)، الخبز ومنتجات الحبوب (14%)، الجزءان الآخران اللذان يدران 10% على الأقل من الدخل هما الألبان والبيض والخضروات، تنمو جميع الصناعات الغذائية على مستوى العالم، حيث تظهر صناعة أغذية الأطفال (3% من المبيعات العالمية) أقوى نمو: من المتوقع أن تنمو بنسبة 36% بين عامي 2019 و 2025.

رابعاً: التحليل الاقتصادي للعولمة على قطاع الصناعات الغذائية

مما لا شك فيه أن العولمة قد غيرت السياق الإستراتيجي للأعمال اليوم، حيث أصبح لا ينظر إليها على أنها توسع جغرافي فحسب، بل باعتبارها نظرية جديدة لكيفية عمل العالم بناء على الترابط بين الحدود السياسية والاجتماعية والاقتصادية والثقافية والجغرافية الموجودة مسبقاً.

واستنادا للطرح أعلاه، أن العولمة قد أدت إلى زيادة طلب المستهلكين على مجموعة متنوعة من الصناعات الغذائية مما أدى إلى زيادة تعقيد سلسلة التوريد الغذائي العالمية،⁽¹⁾ وبذلك أصبحت مؤسسات التصنيع تواجه تحديات جديدة، وهذا نتيجة تحولات هيكلية في المستهلكين والموردين لمختلف فئات المنتجات الزراعية في السوق العالمية، وهو ما سيقدم حتما بيئة تنافسية مختلفة عن نظيرتها التقليدية التي شهدتها الصناعات الغذائية.⁽²⁾

واقع الحال، تعتمد أغلبية الدول على الواردات لسد حاجاتها من الدول الأجنبية من أجل الأمن الغذائي لعوامل اقتصادية واجتماعية وديموغرافية، بالموازاة، أصبح نظام التجارة الغذائية وسلاسل الأغذية الزراعية العالمية ذات أهمية حيوية لإطعام سكان العالم.

تعد القدرة التنافسية لسوق الصناعات الغذائية خطوة مهمة في تصميم وتنفيذ سياسات الأمن الغذائي⁽³⁾، بحيث تؤثر على إنتاج صناعة الغذاء المحلية من خلال استراتيجيات إحلال الواردات، وتقليل الواردات الغذائية من جهة وتحقيق الاكتفاء الذاتي من جهة أخرى. من خلال زيادة التأثير على دواليب الاقتصاد، عدد المؤسسات وعدد العمال، ما ينعكس في الهيكل الصناعي الإنتاجي.

من مظاهر العولمة التغير السريع ودرجة الارتباط الاقتصادي والتجاري بين البلدان، تعد التجارة الخارجية للصناعات الغذائية أحد المجالات الرئيسية في السوق العالمية، والتي تعتمد عليها معظم البلدان لدعم أمنها الغذائي أو الربح من تصدير المنتجات الغذائية. زيادة المنافسة بين موردي الصناعات الغذائية لمزيد من الأسواق وتأثيرها على الشركاء التجاريين وأطر العلاقات الدولية ، مثل الحرب الروسية الأوكرانية والحياد وتفاعل روسيا وأوكرانيا وتأثيرها على ارتفاع أسعار سوق القمح.⁽⁴⁾

⁽¹⁾Mohsen attaran,angappa gunasekaran ,(2019), *food industry* , applications of blockchain technologie in business ,p64

⁽²⁾ Sofie Bech ,Anne-Sophie Schou Joedal,(2018),*Mass Customization in Food Industries* :Case and Literature Study , Customization 4.0 , P 520

⁽³⁾Jean Andrei, J.V, Chivu, L., Constantin, M., Subić J, (2021),*Economic Aspects of International Agricultural Trade and Possible Threats to Food Security in the EU-27: A Systematic Statistical Approach*. In: Erokhin, V., Tianming, G., Andrei, J.V. (eds) Shifting Patterns of Agricultural Trade, p 230

⁽⁴⁾ Vasilli Erokhin, Gao Tianming, Anna Ivolga,(2021), *International Agricultural Trade: Exporters and Importers*, shifting patterns of agricultural trade , p49

خلاصة الفصل

من خلال ما تم تحليله للأسس النظرية للقدرة التنافسية، (وذلك للتباين الواسع في مفهومها لتعدد المدارس والأكاديميين وتحليل تغيير المواقف بمرور الوقت خاصة لإرهاصات العولمة والانفتاح الاقتصادي والتحرير التجاري)، يبدو أن هناك العديد من المقاربات والأسس التي تناولت الأهمية النسبية للقدرة التنافسية لاقتصاديات الدول، تم تفسير أهم المحددات والبحث عن مصدرها بغية تحويلها الى ميزة للتنافس (حسب كل بلد)، هذا ما يدفع بقوة بوضع اطار فكري وتنظيمي على خلفية أن القدرة التنافسية تعزز من الاستفادة من الميزة النسبية لصالح مؤسسة أو قطاع أو الاقتصاد ككل بشكل يتناسب وإمكانيات كل دولة، كما تم تفصيل لأهم أدوات قياس القدرة التنافسية من منظور مؤسسة وقطاع، والتركيز على مستوى الاقتصاد الكلي.

وصولاً الى ربط التحليل السابق بقطاع الصناعات الغذائية (محل الدراسة) والتعمق في هذا القطاع للحصول لاجابات شافية عن موقع الصناعات الغذائية كطرف فاعل في معادلة (القدرة التنافسية/ التجارة الخارجية).

الفصل الثالث:

تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في
الجزائر

تمهيد

انطلاقا من محاولة إسقاط الدراسة النظرية، وتوضيح علاقة أثر محددات التجارة الخارجية على القدرة التنافسية للصناعات الغذائية في الجزائر، نظرا للتطور السريع في مجال المبادلات التجارية. في هذا السياق، بدأت الجزائر في تبني إصلاحات مهمة تتعلق بتنظيم التجارة الخارجية، وفك الارتباط بالبتروول والمحروقات. هذه الإصلاحات لها سلسلة من التأثيرات على مختلف العوامل المحددة في التجارة الخارجية من أجل بناء صناعة تصنيع اقتصادية حقيقية، خاصة فيما يتعلق بفرع الصناعات الغذائية لما له من ميزة نسبية في الجزائر، من خلال تنوع الجغرافي والمناخي لمواجهة الأزمات والصدمات العالمية.

في ضوء هذه المعطيات، ولكي نكون أكثر دراية بهذا الموضوع، تم تقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث، كما هو موضح أدناه:

- **المبحث الأول:** واقع هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-2020)
- **المبحث الثاني:** واقع قطاع الصناعات الغذائية في الجزائر
- **المبحث الثالث:** التحليل القياسي لمدى تأثير مؤشرات بعض المتغيرات الكلية على مؤشرات صادرات الصناعات الغذائية
- **المبحث الرابع:** دراسة التنبؤ بصادرات الصناعات الغذائية ومعرفة التوقعات والاستشراف

المبحث الأول: واقع هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-2021)

تشكل الإيرادات البترولية عماد إيرادات ميزانية الاقتصاد الجزائري، كما تشكل محرك النمو الاقتصادي في البلد، بحيث هذا الاعتماد شبه التام على هذه الموارد الناضبة تعتريه عدة مخاطر، أهمها الارتباط المباشر لأسعار البترول بالأسواق العالمية وما يخلفه من آثار متباينة على النمو والاستقرار الاقتصادي.

كما هو معلوم لا يمكن الاستدلال على واقع وحالة اقتصاد أي دولة من دول العالم، لا بد من دراسته من جوانب عديدة، لذلك يتم دراسة هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري وأثرها في ظل واقع التغيرات العالمية من خلال مجموعة من المؤشرات الاقتصادية لقياس الكفاءة الاقتصادية له، وبالتالي وصف نوعية العلاقات التي تربطه، ويتم ذلك من خلال جملة من العناصر الجوهرية التي سيتم إسقاطها على الاقتصاد الجزائري والمتمثلة في:

المطلب الأول: هيكل التجارة الخارجية الجزائرية للفترة (1990-2020)

تعد التجارة الخارجية من أهم الروابط التي تربط اقتصاد دولة ما باقتصاديات دول العالم لكونها تشكل تأثيرا متبادلا بين كل هذه الاقتصاديات من حيث تنوع الشركاء التجاريين من جهة ومن حيث التركيبة السلعية المتنوعة والتوزيع الجغرافي من جهة أخرى مع الأخذ في الحسبان أبعاد النقل. الجزائر كغيرها من دول العالم يتميز هيكل تجارتها الخارجية بمواصفات معينة، يمكن توضيح مميزات من خلال الهيكل السلعي وتوزيعه الجغرافي كما يلي:

أولا: الهيكل السلعي للتجارة الخارجية الجزائرية للفترة (1990-2020)

سيتم التطرق إلى التركيبة السلعية لهيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-2020) لتحديد طبيعة السلع وأثرها على نمط الهيكل السلعي حيث يمكن الفصل في تحليل كل من الصادرات والواردات من خلال مخرجات الجداول التالية:

جدول رقم (07): الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية للفترة (1990-2020)

الوحدة: مليون دولار

المجموع	صادرات		تجهيزات		مواد	المواد الأولية	الطاقة	صناعات غذائية	السنة
	خارج المحروقات	سلع استهلاكية	تجهيزات		نصف				
			صناعية	فلاحية	مصنعة				
10826	395	66	75	4	181	19	10431	50	1990
12101	375	42	61	5	169	43	11726	55	1991
10837	449	44	66	2	226	32	10388	79	1992
10091	479	50	17	0	287	26	9612	99	1993
8340	287	22	9	2	198	23	8053	33	1994
10240	509	61	18	5	274	41	9731	110	1995
13375	188	156	46	3	496	44	12494	136	1996
13889	511	23	23	1	387	40	13378	37	1997
10213	358	16	9	7	254	45	9855	27	1998
12522	438	20	47	25	281	41	12084	24	1999
22031	612	13	47	11	465	44	21419	32	2000
19132	648	12	45	22	504	37	18484	28	2001
18825	734	27	50	20	551	51	18091	35	2002
24612	673	35	30	1	509	50	23939	48	2003
32083	781	14	47	0	571	90	31302	59	2004
46495	907	14	36	0	656	134	45588	67	2005
54792	1184	43	44	1	828	195	53608	73	2006
60917	1312	34	44	1	988	153	59605	92	2007
79146	1954	34	69	0	1390	340	77192	121	2008

45477	1066	49	25	0	692	170	44411	113	2009
57762	1619	33	27	1	1089	165	56143	315	2010
73802	2140	16	36	0	1495	162	71662	357	2011
72620	2048	18	30	0	1519	167	70571	314	2012
65823	2161	18	25	0	1608	108	63662	402	2013
61172	2810	10	15	2	2350	110	58362	323	2014
35138	2057	11	17	0	1685	105	33081	239	2015
29668	1781	19	53	0	1299	84	27887	327	2016
35191	1367	20	78	0	845	73	33202	350	2017
41168	2216	30	90	0	1626	93	38897	373	2018
35312	2 068	36	83	0	1445	96	33244	408	2019
21925	1909	37	77	0	1287	71	20016	437	2020

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على: بنك الجزائر للفترة 2005-2020 بالتقارير 2021 الثلاثي الثالث رقم - 56، وتقرير 2020 الثلاثي الثالث رقم - 53 وتقرير 2019 الثلاثي الثالث رقم - 49 وتقرير 2016 الثلاثي الرابع رقم - 37 وتقرير 2013 الثلاثي الرابع رقم - 25 وتقرير 2010 الثلاثي الرابع رقم - 13 وتقرير 2008 الثلاثي الرابع رقم - 05، والفترة 2000-2004 من مديرية العامة للجمارك تقرير 2019 والفترة 1990-1999 مديرية العامة للجمارك إحصائيات التجارة الخارجية تقرير 1990 و2010.

Statistique du commerce extérieur de l'Algérie période (1990-2000) cnis

يتضح من الجدول رقم (07)، أن الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية للفترة (1990-2020) يركز بشكل أساسي على مواد طاقوية ومنتجات نصف مصنعة، أي مواد أولية، هذا يعني أن إيرادات الاقتصاد الجزائري، تعتمد على الصناعات الاستخراجية، ما يعرف في الاقتصاد السياسي بالاقتصاد الريعي،(*) بالإضافة إلى وجود تغير وتباين من فترة إلى أخرى في هذه الإيرادات نتيجة لتغير الأسعار في الأسواق الدولية حيث أن هذه الأخيرة يتحكم فيها حجم الطلب العالمي على المحروقات وكذا المعروض منه وللذان يخضعان بدورهما لمتغيرات عديدة تحدث في الاقتصاد العالمي خاصة الجيوسياسية منها.

كما يتضح من البيانات الواردة في الجدول رقم (07) من خلال التركيز على كل من (المواد الغذائية،التجهيزات الفلاحية والتجهيزات الصناعية وكذا السلع الاستهلاكية) لارتباطها مباشرة بموضوع الدراسة، أن مداخيل صادراتها جد ضعيفة مقارنة بصادرات الطاقة والمواد النصف المصنعة، فمثلا ابتداء من سنة 1990، قدرت قيمة صادرات الغذائية، التجهيزات الفلاحية، والتجهيزات الصناعية والسلع الاستهلاكية بـ 50 مليون دولار و 4 مليون دولار و 75 مليون دولار و 66 مليون دولار على التوالي، وهي مداخيل جد ضعيفة مقارنة بصادرات الطاقة المقدر بـ 10431 مليون دولار خلال نفس السنة. من الملاحظ أيضا، تكرر نفس السياق عند التدرج من سنة إلى أخرى إلى غاية سنة 2020، حيث تغيرت بشكل متباين كل من صادرات (المواد الغذائية،التجهيزات الفلاحية والتجهيزات الصناعية وكذا السلع الاستهلاكية) بمقدار (437 مليون دولار و 0 مليون دولار و 77 مليون دولار و 37 مليون دولار) على التوالي. مما يفسر هشاشة هيكل الإنتاج، وعدم فاعلية سياسة التصنيع، الأمر الذي أدى إلى فشل تصدير المنتجات والسلع، رغم جهود الحكومات المتعاقبة لتعزيز هيكل الإنتاج وتوسيع القاعدة الصناعية، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن الاقتصاد الجزائري هش بسبب ضعفه في امتصاص الصدمات الخارجية، حيث بات يتكبد خسائر فادحة، نتيجة لتقلبات أسعار البترول رغم جميع السياسات الاقتصادية المطبقة لتنويع الاقتصاد.

(*)في عام 1970 ، استخدم حسين مهداوي مصطلح الدولة الريعية لأول مرة منذ القرن العشرين للإشارة إلى دولة غنية بالموارد الطبيعية مثل النفط والغاز الطبيعي ، بحيث يمكن للحكومة الحصول على هذا المورد واحتكار ملكية وتوزيع الموارد الطبيعية، وتحتكر شرعية التملك والتوزيع وبيعها، تاريخ الاطلاع: 2023/02/02 متاح على الرابط: <http://www-personal.umich.edu/~twod/oil-s2010/rents/Mahdavy.pdf>

جدول رقم (08): الهيكل السلعي للواردات الجزائرية للفترة (2000-2019) - الوحدة: مليون دولار

المجموع	واردات		تجهيزات		مواد	المواد الأولية	الطاقة	صناعات غذائية	السنة
	أخرى	سلع استهلاكية	صناعية	فلاحية	نصف				
					مصنعة				
9173	0	1393	3068	85	1655	428	129	2415	2000
9940	0	1466	3435	155	1872	478	139	2395	2001
12009	0	1655	4423	148	2336	562	145	2740	2002
13534	0	2112	4955	129	2857	689	114	2678	2003
18308	0	2797	7139	173	3645	784	173	3597	2004
20357	0	3107	8452	160	4088	751	212	3587	2005
21456	0	3011	8528	96	4934	843	244	3800	2006
27439	0	4008	9954	142	6918	1277	313	4827	2007
39479	0	5036	15434	86	9154	1378	595	7796	2008
39297	0	6145	15140	234	10165	1201	549	5863	2009
40212	0	5987	15573	330	9944	1406	945	6027	2010
47300	0	7944	15951	229	10431	1776	1164	9805	2011
50376	0	9997	13604	329	10629	1839	4955	9023	2012
54903	0	12205	15745	449	10810	1766	4356	9572	2013
58330	0	10287	18906	657	12740	1884	2851	11005	2014
51646	0	9773	16593	579	11512	1508	2352	9329	2015
46727	0	8275	15394	501	11482	1559	1292	8224	2016
48980	4991	8129	13368	585	10483	1456	1899	8069	2017
48573	4443	9312	12824	537	10468	1814	977	8199	2018

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على بنك الجزائر للفترة 2005-2020 بالتقارير 2021 الثلاثي الثالث رقم - 56، وتقارير 2020 الثلاثي الثالث رقم - 53 وتقارير 2019 الثلاثي الثالث رقم - 49 وتقارير 2016 الثلاثي الرابع رقم - 37 وتقارير 2013 الثلاثي الرابع رقم - 25 وتقارير 2010 الثلاثي الرابع رقم - 13 وتقارير 2008 الثلاثي الرابع رقم - 05، والفترة 2000-2004 من مديرية العامة للجمارك تقرير 2019، تاريخ الإطلاع يوم 2023/04/07.

المتاح على الرابط: <https://www.douane.gov.dz/spip.php?page=brevés&lang=fr>

في سياق آخر، يشير الجدول رقم (08) إلى الهيكل السلعي للواردات في الميزان التجاري الخاص بالاقتصاد الجزائري للفترة الممتدة من سنة 2000 إلى سنة 2019، حيث يتبين أنه من سنة 2000 إلى غاية سنة 2014 تميز بوتيرة متصاعدة انتقل خلالها من 9173 مليون دولار إلى 58330 مليون دولار، هذا الارتفاع الملحوظ في الواردات يعود بالدرجة الأولى إلى التزايد المضطرد في واردات المواد الغذائية، وهو ما يوضح اعتماد الاقتصاد الجزائري بشكل متزايد على الواردات لسد احتياجاته الأساسية من الصناعات الغذائية، معدات وآلات، مواد نصف مصنعة، تجهيزات صناعية و سلع استهلاكية، هذه الحاجة المتزايدة تجعله أمام حتمية اللجوء إلى الأسواق الدولية لتغطية هذا الطلب الداخلي وتلبية احتياجات التنمية. بعد التمعن في البيانات والتمحيص فيها، يتبين أن الاقتصاد الجزائري مرتبط بشكل كبير بالأسواق الدولية، وهذا انطلاقاً من أرقام الواردات لسنة 2015 إلى غاية سنة 2019، والتي تبدو غير مستقرة بتغيرها من 51646 مليون دولار إلى 44632 مليون دولار بالترتيب، وهذا بسبب انهيار أسعار البترول في السوق العالمي، وبالتالي فإن واردات الجزائر لتلبية الطلب الداخلي على السلع السالفة الذكر، مرهون بتقلبات الأسعار في الأسواق العالمية، والتي تتأثر بدورها بمختلف الصدمات الاقتصادية، ويمكن توضيح ذلك من خلال واردات الجزائر لسنة 2009، أين تراجعت عما كانت عليه في سنة 2008، من 39479 مليون دولار إلى 39297 مليون دولار على التوالي، بسبب أزمة الرهن العقاري لسنة 2008.

ثانياً: الهيكل الجغرافي للتجارة الخارجية الجزائرية للفترة (2000-2019)

يعتبر الهيكل الجغرافي للتجارة الخارجية مؤشراً مهماً للدلالة على أهمية الدول التي يتم التعامل معها، كما يوضح علاقة التبعية أو الاستقلالية لدولة ما تجاه بقية دول العالم، وهو ما يمكن كشفه من خلال قراءة الجدول رقم (09) المعبر عن الهيكل الجغرافي للصادرات الجزائرية للفترة (2000-2019)، وكذا الجدول رقم (10) الذي يوضح بنية الهيكل الجغرافي للواردات الجزائرية للفترة (2000-2018) بالترتيب على النحو التالي:

جدول رقم (09): الهيكل الجغرافي للمصادرات الجزائرية للفترة (2000-2019)الوحدة: مليون دولار

المجموع	الاتحاد									السنة
	أوقيانوسيا	آسيا دون	الدول	الدول	الدول	دول	دول	دول	دول	
		الدول العربية	الإفريقية	المغاربية	العربية	الجنوبية	أمريكا	الأوروبية	الأخرى	الأوروبي
22031	0	210	42	254	55	1672	5852	181	13792	2000
19132	23	476	26	275	315	1037	4549	87	12344	2001
18825	38	456	50	250	248	951	4602	130	12100	2002
24612	0	507	13	260	355	1220	7631	123	14503	2003
32083	0	686	26	407	521	1902	11054	91	17396	2004
46001	0	1218	49	418	621	3124	14963	15	25593	2005
54613	0	1762	14	515	591	2398	20546	7	28750	2006
60163	55	4004	42	760	479	2596	25387	7	26833	2007
79298	0	3765	365	1626	797	2875	28614	10	41246	2008
45194	0	3320	93	857	564	1841	15326	7	23186	2009
57053	0	4082	79	1281	694	2620	20278	10	28009	2010
73448	41	5168	146	1586	810	4270	24059	102	37307	2011
71866	-	4683	62	2073	958	4228	20029	36	39797	2012
64974	-	4697	91	2639	797	3211	12210	52	41277	2013
62886	-	5060	110	3065	648	3183	10344	98	40378	2014
31846	-	1733	84	1319	439	1131	4134	30	22976	2015
34597	-	2409	82	1550	572	1683	5288	37	22976	2016
35262	71	3595	103	1273	799	2530	6465	40	20386	2017
41148	248	5351	132	1669	712	2660	6950	40	20386	2018
35822	531	6424	382	1787	-	3884	-	2318	20496	2019

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على بيانات ونشرات المديرية العامة للجمارك، تاريخ الإطلاع يوم 2023/04/07، المتاح على

الموقع: <https://www.douane.gov.dz/spip.php?page=breves&lang=fr>

جدول رقم (10): الهيكل الجغرافي للواردات الجزائرية للفترة (2000-2018)

الوحدة: مليون دولار

السنة	الاتحاد								
	الأوروبي	الأخرى	الأوروبية	أمريكا	الدول	الدول	الدول	الدول	آسيا دون
المجموع	أوقيانوسيا	الدول العربية	الإفريقية	المغاربية	العربية	الجنوبية	OCDE	الأخرى	الأوروبي
2000	64	599	119	52	144	142	2194	603	5256
2001	92	579	85	72	179	269	2125	636	5903
2002	127	943	87	127	366	385	2485	757	6732
2003	47	1206	125	120	418	567	2242	855	7954
2004	56	1952	175	169	525	1166	3071	1097	10097
2005	31	2506	148	217	387	1249	3506	1058	11255
2006	0	3055	148	235	493	1281	3738	777	11729
2007	0	4318	231	284	621	1672	5363	715	14427
2008	0	6916	395	395	705	2179	7245	659	20985
2009	2	7574	350	478	1089	1866	6435	728	20772
2010	0	8280	396	544	1262	2380	6519	388	20704
2011	0	8873	578	691	1760	3931	6219	579	24616
2012	0	9538	741	807	1555	3590	6160	1652	26333
2013	0	10623	594	1029	2414	3466	6965	1213	28724
2014	0	12619	440	738	1962	3815	8436	886	29684
2015	0	11850	359	680	1918	2822	7363	1225	25485
2016	0	11709	238	701	1927	2857	6249	936	22472
2017	0	12369	186	592	1542	3209	5953	1910	20298
2018	0	11557	166	546	1904	3546	5837	1542	21099

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على: بيانات ونشرات المديرية العامة للجمارك بتاريخ الإطلاع يوم 2023/04/07، المتاح على

الموقع: <https://www.douane.gov.dz/spip.php?page=breves&lang=fr>

يبين الجدول رقم (09) الخاص بالهيكل الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000 إلى 2018، التوزيع الجغرافي للسلع الجزائرية المصدرة على الصعيد العالمي، حيث تشير بيانات هذا الجدول إلى حالة عدم استقرار وتذبذب في هذه الصادرات، إذ في المرتبة الأولى تتدفق هذه الصادرات بشكل أساسي إلى دول الاتحاد الأوروبي ويفارق كبير عن باقي الجهات، فقد قدرت في سنة 2000 بـ 13792 مليون دولار من إجمالي الصادرات والمقدرة بـ 22031 مليون دولار أي بنسبة 62 %، أما في المرتبة الثانية فنجد دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) بقيمة إجمالية بلغت 5852 مليون دولار وبنسبة مقدرة بـ 26 %، ومن خلال الجدول في سنة 2018 تم تصدير ما قيمته 20386 مليون دولار للاتحاد الأوروبي وهو ما يمثل تقريبا 50 % من الصادرات الإجمالية و المقدرة بـ 41148 مليون دولار، أما فيما يخص دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) فكان مجموع الصادرات في حدود 6950 مليون دولار بنسبة 17 %، وبالتالي فإن أوروبا تعد الزبون الأول للجزائر (دول الاتحاد الأوروبي و دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) رغم التراجع من نسبة 88 % سنة 2000، إلى 67 % سنة 2018، ويرجع هذا الحجم الكبير للتبادلات التجارية للجزائر مع أوروبا لعدة أسباب، منها ما هو تاريخي (التبعية التاريخية)، القرب الجغرافي، وكذا اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية. وعلى النقيض من ذلك، كان التبادل التجاري مع الدول الإفريقية، قد بلغ قيمة 42 مليون دولار أما الدول العربية فكان 55 مليون دولار سنة 2000، وهي أرقام ضعيفة جدا تكاد تكون منعدمة.

بالموازاة، سنة 2014 أعلى قيمة للصادرات للاتحاد الأوروبي ودول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) بقيمة 29684 مليون دولار و 8436 مليون دولار على التوالي، لتتناقص حتى سنة 2018 وتصل إلى دول الاتحاد الأوروبي ودول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) لغاية 20386 مليون دولار، و 6950 مليون دولار على الترتيب، وهذا يرجع بالدرجة الأولى إلى أزمة انهيار أسعار البترول سنة 2015، وكذلك انتهاء الحكومة الجزائرية قرار تخفيض إنتاج البترول بناء على اتفاقات منظمة البلدان المصدرة للبترول (OPEC)، قابل ذلك تغير في حصص شركاء الجزائر التجاريين الرئيسيين بالنسبة للصادرات خاصة إفريقيا والدول العربية بعد سنة 2015، بسبب تبني الحكومة لسياسة تنويع الشركاء التجاريين وكذا الاتفاقيات المبرمة سواء في إطار الاتفاقيات الثنائية أو المناطق العربية الحرة .

أما فيما يخص الهيكل الجغرافي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2000-2018)، يعرض الجدول رقم (10) الشركاء التجاريين الذين تستورد منهم الجزائر احتياجاتها لتنمية الاقتصاد ومتطلبات مواطنيها، إذ تشير البيانات والمعطيات إلى السيطرة شبه المطلقة لأوروبا و المتمثلة في الاتحاد الأوروبي ودول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) بـ 5256 مليون دولار و 2194 مليون دولار على التوالي سنة 2000 بنسبة 82 % من الواردات الإجمالية، وفي سنة 2018، فكان نصيبها حوالي 21099 مليون دولار و 5837 مليون دولار على الترتيب بنسبة مئوية بلغت 58 % من الواردات الإجمالية، وهذا يعكس توجه الحكومة في تقليص فاتورة الاستيراد من أوروبا.

المطلب الثاني: وضعية الاقتصاد الجزائري وفقا لمؤشر ودرجة الانكشاف الاقتصادي

سيتم تحليل علاقة الاقتصاد الجزائري بالاقتصاديات المختارة بالاعتماد على مؤشر الانكشاف الاقتصادي لتبيين واستكشاف وضعية الاقتصاد الجزائري من الاقتصاد العالمي. في هذا السياق، وضمن مجال الاقتصاد الكلي، يعتبر مؤشر الانكشاف الاقتصادي أداة تسمح بقياس أداء الاقتصاد الوطني على أساس المتغيرات الخارجية، وهو أحد المؤشرات لقياس درجة التبعية الاقتصادية، انطلاقا من أهمية الصادرات والواردات بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي، حيث يتم قياسه رياضيا بالطريقة التالية:⁽¹⁾

$$EFI = \frac{X + M}{GDP} \times 100$$

حيث أن:

EFI: مؤشر الانكشاف الاقتصادي

M: الواردات

X: الصادرات

GDP: الناتج المحلي الإجمالي

⁽¹⁾ هجير عدنان زكي، (2005)، *اقتصاديات الانكشاف*، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية المجلد 3، العدد 7، ص 2

أي أن:

$$\text{مؤشر الانكشاف الاقتصادي} = \frac{\text{الواردات} + \text{الصادرات}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي}}$$

الجدول رقم (11): مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر وعينة من الدول للفترة (1990-2021)

السنة	الصين	مصر	السعودية	فرنسا	برازيل	ايطاليا	الجزائر
1990	31,99	27,46	58,22	35,54	13,80	29,82	36,50
1991	35,40	30,81	58,14	35,37	15,93	28,26	44,21
1992	38,77	26,99	61,26	33,93	17,95	27,77	41,29
1993	44,00	24,30	53,09	33,18	17,96	29,80	38,43
1994	41,93	26,30	48,79	35,62	15,18	32,80	42,42
1995	38,24	25,22	54,51	36,88	13,08	37,44	48,74
1996	33,56	24,48	55,76	37,37	12,31	35,09	47,59
1997	33,81	21,84	53,91	40,41	13,27	36,28	46,87
1998	31,48	22,75	46,90	41,81	12,94	36,55	40,69
1999	32,96	21,59	48,71	42,95	16,64	36,42	44,59
2000	39,15	19,89	56,89	48,81	17,36	41,80	56,95
2001	38,05	18,83	53,92	47,33	20,83	41,16	53,11
2002	42,21	21,51	55,24	44,02	21,61	39,27	54,21
2003	51,26	25,36	62,53	42,88	22,23	37,83	52,37
2004	59,05	32,51	67,01	43,55	24,37	39,25	57,98
2005	62,20	39,47	73,12	44,04	22,00	40,79	64,30
2006	63,97	40,98	74,58	44,72	21,18	44,08	65,00
2007	61,31	43,18	77,78	44,74	20,61	45,71	65,04
2008	55,79	45,82	82,45	45,49	22,39	45,86	69,46
2009	43,27	35,96	67,09	38,72	17,23	37,37	61,56
2010	48,86	36,24	67,78	42,90	17,82	43,74	60,50
2011	48,23	37,90	73,94	45,95	18,82	47,15	60,36
2012	45,32	35,33	73,91	46,32	19,28	47,43	58,47
2013	43,46	33,01	72,86	44,90	19,61	46,58	57,21
2014	41,06	30,64	68,26	44,05	18,80	46,45	55,49
2015	35,74	25,78	57,81	44,15	20,38	47,26	52,04
2016	32,81	24,44	50,20	43,22	18,09	46,27	48,19
2017	33,36	37,00	51,75	44,49	18,46	48,96	47,77

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

50,38	50,33	22,16	45,10	52,83	39,90	33,27	2018
45,27	50,35	22,12	44,91	51,61	32,97	32,06	2019
40,13	48,96	25,92	40,68	44,34	23,67	31,70	2020
43,28	55,27	32,04	44,23	49,60	25,48	34,12	2021
51.6	41.32	19.1	42.13	60.1	29.93	41.8	متوسط

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي بتاريخ الإطلاع يوم 2023/04/07، المتاح على الرابط:

<https://data.worldbank.org/country/algeria>

يتضح من الجدول رقم (11) أعلاه، أنه تم اختيار مجموعة من اقتصاديات بعض الدول ومقارنتها مع الاقتصاد الجزائري، ضمن إطار جغرافي و اقتصادي محدد، مع مراعاة البيئة العالمية. وقد تم تسليط الضوء على بعض البلدان الأوروبية، منها: فرنسا (لأسباب تاريخية، وكذا حجم التجارة البينية)، وإيطاليا (لنجاح نموذجها الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة)، كما تم التركيز أيضا على بعض بلدان مجموعة البريكس منها: البرازيل والصين (بسبب التوجه الجديد للحكومة الجزائرية نحو الاندماج ضمن دول رابطة البريكس، وكذا وصف البرازيل بمزرعة العالم والصين بمصنع العالم). إضافة إلى مقارنتها أيضا مع بعض بلدان العالم العربي منها كل من: مصر والمملكة العربية السعودية (وقد تم اختيارهما انطلاقا من تميز الأولى باقتصاد غير نفطي والثانية باقتصاد نفطي على غرار الاقتصاد الجزائري)، ومن أجل التعمق أكثر في التحليل، سيتم التطرق للعناصر الأساسية التالية:

أولا: مؤشر الانكشاف الاقتصادي

من الجدول رقم (11) يبدو باستثناء الصين، أن النسبة المئوية لمؤشرات الانكشاف الاقتصادي في الدول المختارة قد ازدادت بشكل متباين ومتذبذب من سنة إلى أخرى خلال تسعينيات القرن الماضي، حيث كان مؤشر الانكشاف الاقتصادي خلال سنة 1991 يقدر بـ 44.21%، وانتقل هذا المؤشر إلى ما مقداره 43.28% سنة 2021، حيث يمكن تفسير ذلك اقتصاديا بتأثيرات عوامل العولمة الاقتصادية، والاتجاهات الجديدة نحو نظام عالمي جديد بالتزامن مع انهيار الاتحاد السوفياتي، وتأسيس المنظمة التجارة العالمية، ومن أجل التوضيح أكثر، ينبغي التطرق لما يلي:

1. مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر بالمقارنة مع بعض البلدان الأوروبية :

يمكن تبيان مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر، ومقارنته مع بعض اقتصاديات الدول الأوروبية، خلال الفترة (1990-2021)، بالتركيز على الاقتصاد الفرنسي والاقتصاد الإيطالي من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (10): مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر مع دول أوروبية



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات جدول رقم (11)

بالرجوع إلى النظرية الاقتصادية حول الانكشاف الاقتصادي لدولة ما، يؤكد العديد من الاقتصاديين بأن اقتصاد دولة منكشف إذا كان مؤشر الانكشاف الاقتصادي نسبته تزيد عن 40%⁽¹⁾ بإسقاط ذلك على الواقع العملي، يبين الشكل (10) أعلاه، مؤشرات الانكشاف الاقتصادي للجزائر وفرنسا وإيطاليا، حيث يتضح أنه منذ سنة 1991، أصبح الاقتصاد الجزائري منكشف بسبب تخطيه عتبة 44.21%، ويمكن إرجاع ذلك إلى أن العلاقة (الصادرات+الواردات) للتجارة الخارجية للجزائر أصبحت تزيد عن قيمة الناتج المحلي الإجمالي، ويمكن تفسير ذلك من الناحية

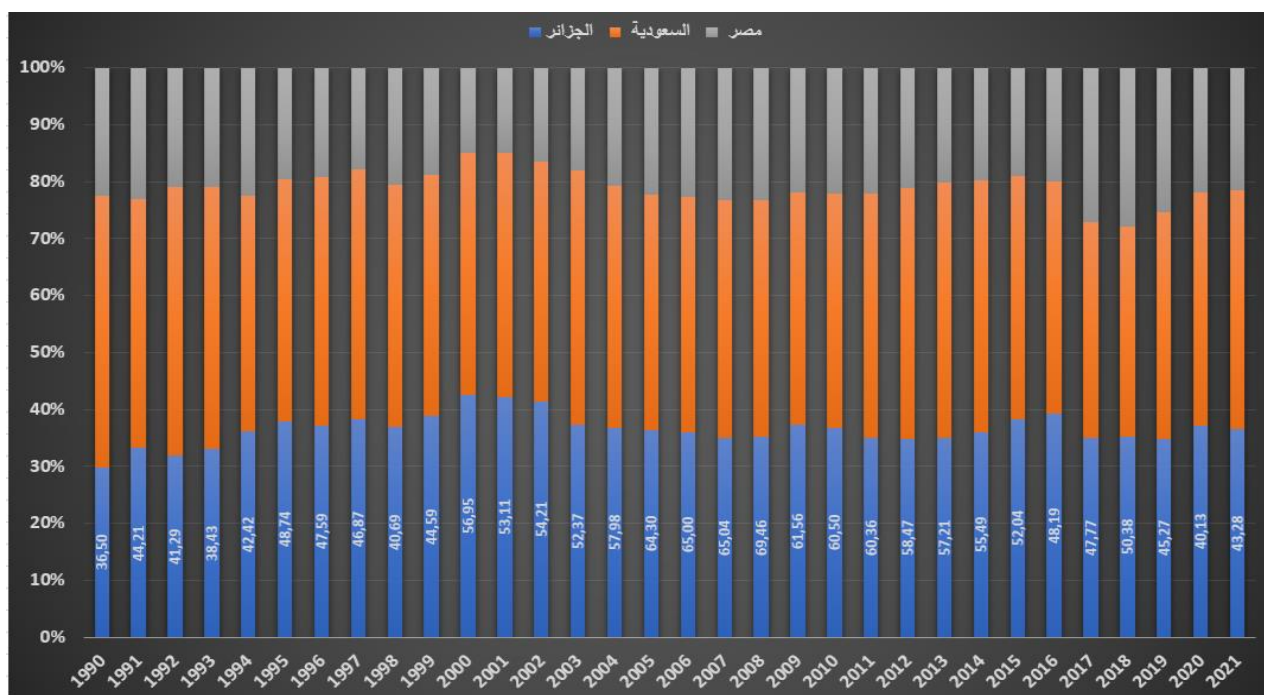
(1)م. د. فراس حسين علي الصفار، (2023)، قياس وتحليل أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في العراق، مجلة ابن خلدون للدراسات والأبحاث، المجلد 3، العدد 6، ص 406

الاقتصادية، أن الجزائر بلد ريعي، يعتمد في تجارته على مستخرجات الموارد البترولية، وهذه الأخيرة مرتبطة بتقلبات أسعار سوق العالمي، أما بالنسبة لفرنسا، فإن اقتصادها أصبح منكشف بداية من سنة 1997، وفيما يتعلق بإيطاليا، فإن اقتصادها بدأ في الانكشاف سنة 2000، وعليه يمكن إرجاع ذلك، لانتمائهما لدول الاتحاد الأوروبي، الذي يعد من أنجح التكتلات الاقتصادية على جميع المستويات. وهو ما انعكس إيجابيا على الأداء الاقتصادي بشكل أفضل ومتوازن ومنفتح لهذه البلدان. ورغم ذلك لا يمكن الاكتفاء بهذه المقارنة مع بلدان الاتحاد الأوروبي، وإنما ينبغي توسيع المقارنة مع بعض البلدان الأخرى، خاصة منها بلدان العالم العربي، وهو ما يمكن توضيحه أكثر في السياق التالي:

2. مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر مقارنة ببعض دول العالم العربي :

من أجل إجراء مقارنة للاقتصاد الجزائري مع بعض بلدان العالم العربي، خاصة في ظل رغبة الجزائر خلال السنوات الأخيرة في توسيع تجارتها البينية مع دول أخرى عربية، تشترك معها في عدة جوانب سواء اقتصادية واجتماعية وعرقية ودينية وثقافية... إلخ، وكذا استهداف الحكومة الجزائرية لمثل هذه الأسواق قصد توسيع حجم تجارتها. كما يمكن تبيان البعد الإفريقي في اختيار الاقتصاد المصري، والبعد الآسيوي الخليجي في اختيار اقتصاد المملكة العربية السعودية. في هذا السياق، يشير الشكل رقم (11) أدناه، إلى مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر، ومقارنته مع بعض دول العالم العربي خلال الفترة (1990-2021)، وفقا لما يلي:

الشكل رقم (11): مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر مقارنة ببعض البلدان العربية للفترة (1990-2021)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات جدول رقم (11)

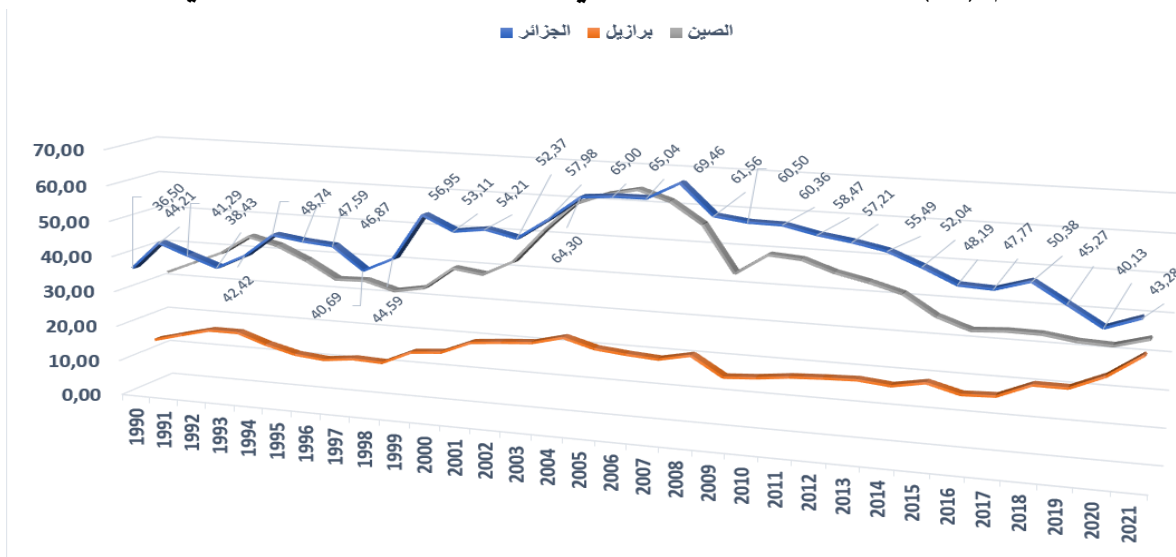
بالرجوع إلى معطيات الجدول رقم (11) السالف الذكر، وإسقاط ذلك على مخرجات الشكل رقم (11) أعلاه، يبدو أن مقارنة الاقتصاد الجزائري والاقتصاد السعودي بالمتوسط المحسوب المقدر بـ: 51.6% و 60% على التوالي، تبين أن هذين الاقتصاديين منكشفان، لاعتمادهما على الأسواق الخارجية في الجانب البترولي، حيث يعتبران من البلدان البترول في العالم. لكن وفيما يتعلق بالاقتصاد المصري، فهذا الاقتصاد يعد اقتصادا غير نفطيا، ومتوسط مؤشر انكشافه الاقتصادي يبلغ نسبة 30%، وهو ما يؤكد انعزاله عن الاقتصاد العالمي، كما تعد مصر من بين الدول النامية. ورغم ذلك ينبغي أيضا مقارنة الاقتصاد الجزائري في توجهاته الجديدة مع بعض بلدان مجموعة رابطة البريكس لاستنتاج الصورة الحقيقية والكاملة المعبرة عن مدى انكشاف هذا الاقتصاد على العالم، ويتم ذلك تبعا لما يلي:

3. مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر بالمقارنة مع بعض دول البريكس:

نظرا للتطلعات الجديدة لأصحاب القرار في الجزائر حول توفير شروط الانضمام إلى مجموعة البريكس، وجب دراسة وتحليل مقارنة مؤشر الانكشاف الاقتصادي الجزائري مع كل من اقتصاديات أهم بلدان هذه الرابطة،

(بحسب طبيعة موضوع البحث)، وهو ما يمكن توضيحه أكثر في الشكل رقم (12) أدناه، المعبر عن مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر وبعض دول مجموعة البريكس خلال الفترة (1990-2021) الموالي:

الشكل رقم (12): مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر مقارنة ببعض دول البريكس



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات جدول رقم (11)

يظهر الشكل أعلاه مؤشر الانكشاف الاقتصادي للجزائر بالمقارنة مع بعض دول مجموعة البريكس، المتمثلة في كل من الصين والبرازيل، حيث يتضح التذبذب في مؤشر الانكشاف الاقتصادي لدولة الصين، ما بين عامي 1990 إلى غاية 2021، فخلال سنتي 1993 و1994، انكشف الاقتصاد الصيني لأول مرة، بمعدل: 44.00% و41.93%، على التوالي، ثم ينعزل هذا الاقتصاد ليعاود انكشافه بداية من سنة 2002 بتسجيل 42.21%، إلى غاية سنة 2014 حيث كانت النسبة 41.06% على التوالي، ثم ينعزل من جديد ابتداء من سنة 2015 (35.74%) إلى غاية سنة 2021 (34.12%)، بمتوسط 41.8%، ويمكن تفسير ذلك باختصار أن الاقتصاد الصيني يتأثر إيجابيا بالمتغيرات الخارجية، لأنه يعد من الاقتصاديات ذات الإنتاج الحقيقي، بل أنه يوصف بمصنع العالم.

أما فيما يخص الاقتصاد البرازيلي، فيكشف الشكل رقم (11) أعلاه، أنه اقتصاد غير منكشف طيلة فترة الدراسة، بسبب عدم اجتياز مؤشر انكشاف اقتصاده لعتبة 40%، بمتوسط قدره 19.1%، ويفسر ذلك اقتصاديا، أن الاقتصاد البرازيلي يوصف بأنه مزرعة العالم، باعتباره اقتصاد ذو إنتاج حقيقي. وفي سياق المقارنة مع الاقتصاد الجزائري، يتضح أن مؤشري الانكشاف الاقتصادي للجزائر والصين منكشفين في أغلب فترات الدراسة، على عكس مؤشر الانكشاف الاقتصادي للبرازيل (غير المنكشف). ويفسر ذلك بأن الجزائر تتأثر أكثر بتقلبات الأسعار في الأسواق العالمية (اقتصاد ريعي)، على عكس الصين والبرازيل المتميزتان بالاقتصادي الحقيقي.

ثانيا: درجة الانكشاف الاقتصادي:

من المثير للاهتمام أن درجة الانكشاف الاقتصادي لاقتصاد ما تختلف اختلافا جوهريا من بلد لآخر فعلى سبيل المثال درجة الانكشاف الاقتصادي للعراق تعتمد على مؤشر الانكشاف الاقتصادي التأشيرى لأمريكا ودرجة الانكشاف الاقتصادي لدول أمريكا اللاتينية تعتمد كذلك على مؤشر الاقتصاد التأشيرى لأمريكا، بينما درجة الانكشاف الاقتصادي للجزائر، تعتمد على مؤشر الانكشاف التأشيرى لفرنسا، وهذا يؤدي إلى مناقشة مهمة حول درجة الارتباط الاقتصادي بالمتغيرات الخارجية وحساسيتها مقارنة بالاقتصاديات الأخرى بعبارة أخرى مقارنة الاقتصاديةيات بعضها البعض عبر اقتصاد تأشيرى بحيث يتم اختياره لعدة اعتبارات ويتم حسابه رياضيا على النحو التالي:⁽¹⁾

$$\text{درجة الانكشاف الاقتصادي} = \frac{\text{مؤشر الانكشاف الاقتصادي البلد المعني}}{\text{مؤشر الانكشاف الاقتصادي التأشيرى}}$$

فعند حساب درجة الانكشاف الاقتصادي لبعض البلدان التي تتعامل معها الجزائر تجاريا، بالاعتماد على الاقتصاد الفرنسي كإقتصاد تأشيرى لعدة اعتبارات ومبررات متعلقة بالاقتصاد الجزائري، والتي نعددها فيما يلي:

(1) دينا فاروق عناني، ريهام محمد سليمان، أمال شوتري، (2022)، تصنيف أهم مؤشرات قياس القدرة التنافسية للتجارة الخارجية، المجلة الدولية للبحث العلمي والتنمية المستدامة، المجلد 5، العدد 2، ص 1

- ارتفاع معدل التبادل التجاري بين الجزائر وفرنسا؛
 - الموقع الجغرافي؛
 - تبعية النسيج الصناعي و مطابقته مع النسيج الصناعي الفرنسي من حيث نموذج التسيير والترسانة القانونية، طرق التصنيع وإستراتيجيات التصنيع؛
 - دواعي تاريخية وفق نظرية هيمنة.
- في هذا السياق وبحساب درجة الانكشاف الاقتصادي لعينة من البلدان المختارة ضمن هذه الدراسة خلال الفترة الممتدة (1990-2021)، يمكن أن نستنتج المعطيات المدرجة في الجدول التالي:

الجدول رقم (12): درجة الانكشاف الاقتصادي لعينة من الدول للفترة (1990-2021)

السنة	الصين	مصر	السعودية	برازيل	ايطاليا	الجزائر	فرنسا
1990	0,9	0,77	1,64	0,39	0,84	1,03	1
1991	1	0,87	1,64	0,45	0,8	1,25	1
1992	1,14	0,8	1,81	0,53	0,82	1,22	1
1993	1,33	0,73	1,6	0,54	0,9	1,16	1
1994	1,18	0,74	1,37	0,43	0,92	1,19	1
1995	1,04	0,68	1,48	0,35	1,01	1,32	1
1996	0,9	0,65	1,49	0,33	0,94	1,27	1
1997	0,84	0,54	1,33	0,33	0,9	1,16	1
1998	0,75	0,54	1,12	0,31	0,87	0,97	1
1999	0,77	0,5	1,13	0,39	0,85	1,04	1
2000	0,8	0,41	1,17	0,36	0,86	1,17	1
2001	0,8	0,4	1,14	0,44	0,87	1,12	1
2002	0,96	0,49	1,25	0,49	0,89	1,23	1
2003	1,2	0,59	1,46	0,52	0,88	1,22	1
2004	1,36	0,75	1,54	0,56	0,9	1,33	1
2005	1,41	0,9	1,66	0,5	0,93	1,46	1
2006	1,43	0,92	1,67	0,47	0,99	1,45	1
2007	1,37	0,97	1,74	0,46	1,02	1,45	1
2008	1,23	1,01	1,81	0,49	1,01	1,53	1
2009	1,12	0,93	1,73	0,44	0,97	1,59	1
2010	1,14	0,84	1,58	0,42	1,02	1,41	1
2011	1,05	0,82	1,61	0,41	1,03	1,31	1

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

1	1,26	1,02	0,42	1,6	0,76	0,98	2012
1	1,27	1,04	0,44	1,62	0,74	0,97	2013
1	1,26	1,05	0,43	1,55	0,7	0,93	2014
1	1,18	1,07	0,46	1,31	0,58	0,81	2015
1	1,11	1,07	0,42	1,16	0,57	0,76	2016
1	1,07	1,1	0,41	1,16	0,83	0,75	2017
1	1,12	1,12	0,49	1,17	0,88	0,74	2018
1	1,01	1,12	0,49	1,15	0,73	0,71	2019
1	0,99	1,2	0,64	1,09	0,58	0,78	2020
1	0,98	1,25	0,72	1,12	0,58	0,77	2021

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي بتاريخ الإطلاع يوم 2023/04/09، المتاح على

الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

يوضح الجدول رقم (12) أعلاه، درجة الانكشاف الاقتصادي لعينة من البلدان تتضمن دول نامية (البتروولية و غير البتروولية) دول أوروبية للبعد الجغرافي و دول البريكس للفترة من 1990 إلى 2021، من أجل مقارنة الاقتصاديات مع بعضها البعض، يلاحظ من الجدول رقم (12) أن درجة الانكشاف الاقتصادي للجزائر وكذا للسعودية أكثر من درجة الانكشاف الاقتصادي التأسيري الفرنسي هذا يفسر أن الدول البتروولية مرتبطة بالصادرات البتروولية وأهميتها في هيكل التجارة الخارجية.

يلاحظ من الجدول رقم (12)، تراجع درجة الانكشاف الاقتصادي لسنة 2020 في كل من مصر والسعودية والجزائر إذ تساوي (0.58) و (1.01) و (0.99) على التوالي، ويمكن تفسير ذلك بتأثر هذه البلدان بالأزمات خلال هذه الفترة (أزمة كوفيد) وأثرها على إمدادات التجارة الخارجية والأزمة الروسية الأوكرانية وسوء استخدام العقوبات الاقتصادية الغربية التي أثرت على الاقتصاد العالمي بشكل عام وعلى التجارة البينية لهاته البلدان، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى يمكن تفسير ذلك رياضيا أن درجة الانكشاف الاقتصادي لهذا البلد (مع ثبات المؤشر التأسيري لذلك البلد)، أما اقتصاديا تعتبر مصر دولة نامية والجزائر والسعودية بحكم طبيعة اقتصادها الريعي تتأثر بتقلبات المتغيرات الخارجية (أسواق عالمية، أزمات، تغير سياسات هيكلية) مما انعكس سلبا على حركية تجارة الخارجية.

المطلب الثالث: تطور هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-2021)

من أجل دراسة حالة الاقتصاد الجزائري من خلال المؤشرات التي تقيس التبعية الاقتصادية وبسبب تعاقب العديد من الإصلاحات الهيكلية على الاقتصاد الجزائري، فإن ذلك يستوجب معالجة وتحليل بشكل دقيق وتفصيلي التطورات الطارئة على مؤشر الانفتاح الاقتصادي من ناحية، وكذا تطور كل من مؤشر الاعتماد على الواردات ومؤشر الانكشاف الاقتصادي من ناحية أخرى، وذلك جراء التحول من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق. وفي هذا الصدد، سيتم تقسيم فترات الدراسة إلى عقود (10 سنوات)، للتمكن من فهم زخم الاقتصاد الجزائري من منظوره الجزئي و القطاعي والكلي.

للإشارة، فإن رواد النظرية الاقتصادية المتعلقة بالبنية الهيكلية للتجارة الخارجية، قد توصلوا إلى وضع نماذج قياسية لضبط وقياس مؤشرات الانكشاف الاقتصادي (تم دراسته بالمطلب الثاني)، أما مؤشر الانفتاح الاقتصادي، فإن كثيرا من الدول تستمد نسبة كبيرة من ناتجها الداخلي الخام من إنتاج سلعة أولية تصديرية واحدة أو عدد قليل جدا منها، حيث أن ارتفاع نسبة الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي إلى ما يساوي 25 % فأكثر تعد مؤشرا للانفتاح الاقتصادي، والذي يعبر عنه رياضيا بالمعادلة التالية:⁽¹⁾

$$EOI = \frac{X}{GDP} \times 100$$

حيث أن:

EOI : مؤشر الانفتاح الاقتصادي

X : الصادرات

GDP : الناتج المحلي الإجمالي

(1) م.م. محمد حسن عودة ، (2016) ، دراسة وتحليل العلاقة بين الانفتاح والنمو الاقتصادي ومدى مساهمته في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى العراق (2012-2017) ، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 13، العدد37، ص57، متاح على الرابط : <https://journal.uokufa.edu.iq/index.php/ghjec/article/view/5692>

أي أن:

$$\text{مؤشر الانفتاح الاقتصادي} = \frac{\text{الصادرات}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي}}$$

يعد مؤشر الاعتماد على الواردات ذو دلالة مهمة فيما يتعلق بمدى اعتماد الدولة على الخارج في تلبية الطلب المحلي على السلع والمنتجات ، وتمثل نسبة الاعتماد على الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي مؤشرا يعكس درجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي، ويعتبر اقتصاد الدولة منفتحا للخارج إذا شكلت الواردات نسبة تزيد عن 20 % من الناتج المحلي الإجمالي، كما يمكن التعبير على مؤشر الاعتماد على الواردات رياضيا ، بالمعادلة الموالية: (1)

$$IDI = \frac{M}{GDP} \times 100$$

حيث أن:

IDI: مؤشر الاعتماد على الواردات

M: الواردات

GDP: الناتج المحلي الإجمالي

أي أن:

$$\text{مؤشر الاعتماد على الواردات} = \frac{\text{الواردات}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي}}$$

وفقا لذلك، وبعد تطبيق مختلف الحسابات على بيانات الاقتصاد الجزائري خلال الفترة الممتدة بين 1990 و2021، تم التوصل إلى النتائج المدرجة في الجداول الموالية :

(1) م.م. محمد حسن عودة، مرجع سبق ذكره ، ص 57

أولاً: تطور هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999)

سيتم تحليل هيكل التجارة الخارجية للجزائر وقياسه من خلال مؤشرات الانكشاف الاقتصادي ومؤشرات الانفتاح الاقتصادي ومؤشرات الاعتماد على الواردات خلال الفترة (1990-2021) على النحو التالي:

1. تطور مؤشر الاعتماد على الواردات للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999):

لدراسة وتحليل الواردات والنتائج المحلي الإجمالي تم الاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي خلال الفترة (1990-1999)، ليتم قياس تطور مؤشر الاعتماد على الواردات، كما يبينه الجدول رقم (13) الموالي:

الجدول رقم (13): تطور مؤشر الاعتماد على الواردات للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999)

الوحدة: دولار أمريكي

السنوات	النتاج المحلي الإجمالي	الواردات	مؤشر الاعتماد على الواردات
1990	62048562947	9770000000	15,75
1991	45715614560	7770000000	17,00
1992	48003078389	8310000000	17,31
1993	49945599429	8785000000	17,59
1994	42543178042	9154000000	21,52
1995	41764315330	10100000000	24,18
1996	46941582519	9090000000	19,36
1997	48177612042	8688000000	18,03
1998	48187747529	9400000000	19,51
1999	48640653469	9162000000	18,84
متوسط	-	-	8.901

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي بتاريخ الإطلاع يوم 2023/04/09 المتاح على

الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

من خلال الجدول رقم (13) أعلاه ، يتضح أن مؤشر الاعتماد على الواردات قد زاد بصفة متصاعدة منذ عام 1990 ووصل إلى ذروته عام 1995، وذلك بسبب قانون النقد والقروض الذي عمل على تحرير الواردات ورفع الاحتكار للتجارة الخارجية وإدخال نظام الامتياز، بحيث بلغ متوسط مؤشر الاعتماد على الواردات خلال العقد

18.90 %، وتفسر هذه الزيادة بشروط النقد الدولي والانفتاح على العالم الخارجي في إطار الإصلاحات الاقتصادية لعام 1994، ولكن بعد 1995-1999 نلاحظ انخفاضاً في الواردات بسبب ضعف الطلب الداخلي . كما يمكن الاستنتاج، أن الاقتصاد الجزائري ظل منغلق طيلة فترة الدراسة إلا في سنتي (1994-1995) ، أين بلغ مؤشر الاعتماد على الواردات 21.51 % و 24.18 % على التوالي، وهي قيم تدل على الانفتاح على العالم الخارجي وفقاً للنظرية الاقتصادية، وذلك راجع إلى سن تشريعات تكرس فكرة رفع القيود على المنتجات الممنوعة من الاستيراد والسماح للخواص بالاستيراد، ومع صدور القانون المتعلق بالنقد والقرض في 14 أبريل 1990 والقانون المالي التكميلي في أوت 1991، شهد عام 1991 صدور المرسوم رقم 37/91 المؤرخ 13/02/1991 بشأن شروط التدخل في التجارة الخارجية، حيث ألغى احتكار الدولة للتجارة الخارجية، وكذلك رخص الاستيراد، والتي لم تكن كافية لتشجيع حرية المنافسة، وشمل برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي نفذته الحكومة الجزائرية منذ سنة 1994 تدابير لتحرير عمليات الاستيراد على نطاق واسع، وذلك تنفيذاً لشروط صندوق النقد الدولي لإعداد الاقتصاد الوطني للانفتاح أكثر على العالم الخارجي من خلال تحرير الجزائر لتجارتها الخارجية، ثم فتح حدودها في وجه السلع والخدمات ورؤوس الأموال الأجنبية.

2. تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999):

سيتم عرض بيانات الصادرات والنتائج المحلي الإجمالي على امتداد الفترة من 1990 إلى 1999 من قاعدة بيانات البنك الدولي، بالإضافة إلى قياس مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري، كما يوضحه الجدول رقم (14) أدناه:

الجدول رقم (14): تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999)

الوحدة: دولار أمريكي

السنوات	النتاج المحلي الإجمالي	الصادرات	مؤشر الانفتاح الاقتصادي
1990	62048562947	12880000000	20,76
1991	45715614560	12440000000	27,21
1992	48003078389	11510000000	23,98
1993	49945599429	10410000000	20,84

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

20,90	8892000000	42543178042	1994
24,56	10258000000	41764315330	1995
28,23	13250000000	46941582519	1996
28,84	13894000000	48177612042	1997
21,19	10209000000	48187747529	1998
25,75	12525000000	48640653469	1999
24.23	-	-	متوسط

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي بتاريخ الإطلاع يوم 2023/04/09، المتاح على

الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

بالرجوع إلى معطيات الجدول رقم (14) أعلاه، يبدو أن مؤشر الانفتاح الاقتصادي متذبذب بنسب متفاوتة و متباينة بمتوسط مقدر بـ 24.23 %، بسبب ارتفاع وانخفاض في عائدات الجزائر البترولية وهو ما يمكن إرجاعه إلى شدة تقلبات أسعار البترول في الأسواق العالمية. وبلغت أعلى النسب سنوات 1991 و 1997 و 1998 مقدره بـ 27.21 % و 28.23 % و 28.84 % على التوالي، وذلك نتيجة لاتخاذ إجراءات كبيرة في تحرير التجارة الخارجية تبنتها الجزائر من جهة ، ومن جهة أخرى إلى الارتفاع المستمر وغير المسبوق في أسعار البترول في السوق الدولية خلال تلك السنوات، مما أدى إلى زيادة مستمرة في نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي.

3. تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999):

سيتم التطرق إلى الواردات والصادرات والناتج المحلي الإجمالي المستمدة من قاعدة بيانات البنك الدولي لقياس مؤشر الانكشاف الاقتصادي للاقتصاد الجزائري للفترة (1990-1999)، كما يوضحه الجدول رقم (15) أدناه :

الجدول رقم (15):تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999)

الوحدة: دولار أمريكي

السنوات	الناتج المحلي الإجمالي	الواردات	الصادرات	مؤشر الانكشاف الاقتصادي
1990	62048562947	9770000000	12880000000	36,50
1991	45715614560	7770000000	12440000000	44,21
1992	48003078389	8310000000	11510000000	41,29
1993	49945599429	8785000000	10410000000	38,43

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

42,42	8892000000	9154000000	42543178042	1994
48,74	10258000000	10100000000	41764315330	1995
47,59	13250000000	9090000000	46941582519	1996
46,87	13894000000	8688000000	48177612042	1997
40,69	10209000000	9400000000	48187747529	1998
44,59	12525000000	9162000000	48640653469	1999
43.13	-	-	-	متوسط

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي تاريخ الإطلاع يوم 2023/04/09، المتاح على

الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

يبين الجدول رقم (15) أعلاه تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة الممتدة (1990-1999)، بالاعتماد على قاعدة التحليل الاقتصادي فيما يخص 40% اقتصاد منكشف، إذ يلاحظ أن اغلب هذه الفترة كان أكبر من 40% ماعدا سنتي 1990 و1993 بنسبة 36,50% و38,43% على التوالي، هذا يعني أن الاقتصاد الجزائري في هذه الفترة مرتبط بالمتغيرات الخارجية و كثير التأثير بالاقتصاد العالمي لاعتماده على المحروقات أو بعبارة أخرى أن الاقتصاد الجزائري له تبعية للاقتصاد العالمي بمتوسط مؤشر الانكشاف الاقتصادي لعقد التسعينات من القرن الماضي مقدر بـ 43.13%. كما يلاحظ من الجدول أن سنة 1995 سجلت أكبر نسبة بـ 48,74%.

ثانيا: تطور هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2010)

سيتم توضيح هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد للجزائري وقياسه من خلال مؤشرات الانكشاف الاقتصادي ومؤشرات الانفتاح الاقتصادي ومؤشرات الاعتماد على الواردات خلال الفترة (1990-2021) على النحو التالي:

1. تطور مؤشر الاعتماد على الواردات للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2010):

سيتم عرض قياس مؤشر الاعتماد على الواردات للاقتصاد الجزائري للفترة الممتدة بين 2000 و2010 والمتمثلة في الواردات والنتاج المحلي الإجمالي بالرجوع لقاعدة بيانات البنك الدولي وذلك بالقيم المسجلة في الجدول رقم (16) المبين أدناه:

الجدول رقم (16): تطور مؤشر الاعتماد على الواردات للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2010)

الوحدة: دولار أمريكي

السنوات	الناتج المحلي الإجمالي	الواردات	مؤشر الاعتماد على الواردات
2000	54790392746	9171000000	16,74
2001	54744712815	9940000000	18,16
2002	56760355865	1,1969E+10	21,09
2003	67863828413	1,238E+10	18,24
2004	85332581189	1,8169E+10	21,29
2005	1,03198E+11	2,0357E+10	19,73
2006	1,17027E+11	2,1456E+10	18,33
2007	1,34977E+11	2,7631E+10	20,47
2008	1,71001E+11	3,9479E+10	23,09
2009	1,37211E+11	3,9294E+10	28,64
2010	1,61207E+11	4,0473E+10	25,11
متوسط	-	-	21

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي بتاريخ الإطلاع يوم 2023/04/10، المتاح على

الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

يتضح من الجدول رقم (16) أعلاه تذبذب في مؤشر الاعتماد على الواردات بمتوسط بلغ 21 %، إذ في السنوات 2004 و2007 و2008 و2009 و2010، سجل المؤشر 21.29 % و20.47 % و23.09 % و28.64 % و25.11 % على التوالي، حيث ظلت الواردات مرتفعة، ويفسر هذا الارتفاع بسبب المشاريع التنموية لتمويل الاقتصاد بعبارة أخرى زيادة الإنفاق الحكومي الموجه للإنعاش الاقتصادي الناتج عن تحسن عائدات الجزائر من المحروقات بسبب ارتفاع أسعار البترول، إلا أنه بعد فقاعة سنة 2008 (أزمة الرهن العقاري)، عانت الجزائر كغيرها من دول العالم من انخفاض كل مؤشرات الاقتصاد الكلي خاصة منها مؤشر الاعتماد على الواردات حيث تراجع سنة 2010 إلى 25.11 %

2. تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2010):

لدراسة تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري في الفترة (2000-2010) سيتم التطرق لقاعدة بيانات البنك الدولي والتي تصف قيم الناتج المحلي الإجمالي والصادرات المعبر عنها في الجدول رقم (17) أدناه:

الجدول رقم (17): تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2010)

الوحدة: دولار أمريكي

السنوات	الناتج المحلي الإجمالي	الصادرات	مؤشر الانفتاح الاقتصادي
2000	54790392746	22031000000	40,21
2001	54744712815	19133000000	34,95
2002	56760355865	18799000000	33,12
2003	67863828413	23163000000	34,13
2004	85332581189	31304000000	36,68
2005	1,03198E+11	46002000000	44,58
2006	1,17027E+11	54613000000	46,67
2007	1,34977E+11	60163000000	44,57
2008	1,71001E+11	79298000000	46,37
2009	1,37211E+11	45174000000	32,92
2010	1,61207E+11	57053000000	35,39
متوسط	-	-	39

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي بتاريخ الإطلاع يوم 2023/04/10، المتاح على

الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

تشير البيانات المتاحة في الجدول رقم (17) أعلاه إلى أن مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري تراوح بين 32.92-46.37% خلال الفترة الممتدة (2000-2010) ومتوسطه 39 %، يلاحظ خلال هذا العقد ارتفاع نسبة المؤشر مقارنة بعقد التسعينات القرن الماضي، مما يدل على الانفتاح الاقتصادي على العالم وحرية التبادل الخارجي نتيجة للإجراءات والإصلاحات المتبعة من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي عبر تبني خطة للاستثمارات الكبرى في قطاع المحروقات شجع عليها زيادة الطلب العالمي على المواد الطاقوية. كما ساعد ارتفاع

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

أسعار البترول في الأسواق العالمية في نمو مداخيل الناتج الداخلي الخام للجزائر وارتفاع مؤشر الانفتاح الاقتصادي وارتباطه بالاقتصاد العالمي وهذا كله بفضل البترول.

3. تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي خلال الفترة (2010-2000):

لدراسة تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي للاقتصاد الجزائري في الفترة (2010-2000) سيتم التطرق لقاعدة بيانات البنك الدولي لوصف قيم الناتج المحلي الإجمالي والصادرات والواردات، المعبر عنها في الجدول رقم (18) أدناه :

الجدول رقم (18): تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2010-2000):

الوحدة: دولار أمريكي

السنوات	الناتج المحلي الإجمالي	الواردات	الصادرات	مؤشر الانكشاف الاقتصادي
2000	54790392746	9171000000	22031000000	56,95
2001	54744712815	9940000000	19133000000	53,11
2002	56760355865	1,1969E+10	18799000000	54,21
2003	67863828413	1,238E+10	23163000000	52,37
2004	85332581189	1,8169E+10	31304000000	57,98
2005	1,03198E+11	2,0357E+10	46002000000	64,30
2006	1,17027E+11	2,1456E+10	54613000000	65,00
2007	1,34977E+11	2,7631E+10	60163000000	65,04
2008	1,71001E+11	3,9479E+10	79298000000	69,46
2009	1,37211E+11	3,9294E+10	45174000000	61,56
2010	1,61207E+11	4,0473E+10	57053000000	60,50
متوسط	-	-	-	60

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي بتاريخ الإطلاع يوم 2023/04/10، المتاح على

الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

تؤكد مؤشرات الانكشاف الاقتصادي خلال الفترة (2010-2000) إلى أن الاقتصاد الجزائري يعتمد

على العالم الخارجي بمتوسط قدره 60% من قيمة الناتج المحلي الإجمالي، وهي زيادة كبيرة عن عقد

التسعينيات بحوالي 17%، مما يؤكد وجود تبعية للاقتصاد العالمي في مجال الصناعات الاستخراجية،

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

من خلال زيادة الطلب العالمي على البترول، وهو ما يجعل الاقتصاد الجزائري عرضة للصدمات الاقتصادية والأزمات التي تحدث في الاقتصاد العالمي من حين لآخر.

ثالثا: تطور هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2011-2021):

سيتم تحليل ومعالجة هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري من خلال قياس مؤشرات الانكشاف الاقتصادي ومؤشر الانفتاح الاقتصادي ومؤشر الاعتماد على الواردات للفترة الممتدة ما بين 2011 و2021 على النحو التالي:

1. تطور مؤشر الاعتماد على الواردات للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2011-2021):

سيتم عرض الواردات والنتائج المحلي الإجمالي من قاعدة بيانات البنك الدولي في الفترة الممتدة ما بين 2011 و2021 كما يوضحه الجدول رقم (19) الموالي:

الجدول رقم (19): تطور مؤشر الاعتماد على الواردات للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2011-2021)

الوحدة: دولار أمريكي

السنوات	النتائج المحلي الإجمالي	الواردات	مؤشر الاعتماد على الواردات
2011	2,00013E+11	47247000000	23,62
2012	2,09059E+11	50378000000	24,10
2013	2,09755E+11	55028000000	26,23
2014	2,1381E+11	58580000000	27,40
2015	1,65979E+11	51702000000	31,15
2016	1,60034E+11	47089000000	29,42
2017	1,70097E+11	46059000000	27,08
2018	1,74911E+11	46330000000	26,49
2019	1,71767E+11	41934000000	24,41
2020	1,45009E+11	34392000000	23,72
2021	1,67983E+11	36000000000	21,43
متوسط	-	-	25.91

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي، تاريخ الإطلاع يوم 2023/04/10، المتاح على

الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

يبدو من فحص قيم الجدول رقم (19) أعلاه، أن مؤشر الاعتماد على الواردات زاد من 23.62 % إلى 31.15 % في الفترة 2011 إلى 2014 على التوالي بمتوسط بلغ 25.91 %، ويرجع ذلك إلى رغبة الحكومة في تلبية متطلبات القطاع الصناعي واحتياجات المستهلك، لتبلغ ذروتها سنة 2015 بـ 31.15 % ثم لتراجع بعد ذلك من سنة إلى أخرى، حتى تصل سنة 2021 إلى 21.43 % ويمكن تفسير ذلك اقتصاديا، بضعف عائدات البترول نتيجة لانخفاض أسعار البترول سنة 2015 في الأسواق العالمية. كما ساهم في ذلك الإجراءات المطبقة من طرف الحكومة الجزائرية بالتنسيق وترشيده النفقات من ناحية، ومن ناحية أخرى، توجه الحكومة لتشجيع إحلال الواردات وتقييد الاستيراد بوضع قائمة منتجات ممنوعة من الاستيراد من أجل تشجيع الإنتاج المحلي والحفاظ على احتياطي الصرف من العملة الصعبة، إضافة إلى محاولة الحكومة منذ 2020 بناء تصور جديد للنهوض بالقطاع الصناعي من خلال وضع إستراتيجية جديدة للفترة (2020-2024) للإنعاش الاقتصادي.

2. تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2011-2021):

في هذا الصدد وبالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي حول الصادرات والنتائج المحلي الإجمالي للفترة ما بين 2011 و2021 وبعد قياس مؤشر الانفتاح الاقتصادي، ينتج الجدول رقم (20) أدناه:

الجدول رقم (20): تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2011-2021)

الوحدة: دولار أمريكي

السنوات	النتاج المحلي الإجمالي	الصادرات	مؤشر الانفتاح الاقتصادي
2011	2,00013E+11	73489000000	36,74
2012	2,09059E+11	71866000000	34,38
2013	2,09755E+11	64974000000	30,98
2014	2,1381E+11	60061000000	28,09
2015	1,65979E+11	34668000000	20,89
2016	1,60034E+11	30026000000	18,76
2017	1,70097E+11	35191000000	20,69
2018	1,74911E+11	41797000000	23,90
2019	1,71767E+11	35824000000	20,86

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

16,41	23797000000	1,45009E+11	2020
21,85	36700000000	1,67983E+11	2021
24.87	-	-	متوسط

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي بتاريخ الإطلاع يوم 2023/04/10، المتاح على

الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

تظهر البيانات في الجدول رقم (20) أعلاه أن مؤشر الانفتاح الاقتصادي للاقتصاد الجزائري كان بمتوسط قدره 24.87% للفترة (2011-2021)، وقد انخفض ما بين سنتي 2011 و2016 من 36.74 إلى 18.76% على التوالي، كما يمكن ملاحظة تذبذب المؤشر من سنة 2017 إلى سنة 2021، مما يدل على وجود اتجاه لعدم الانفتاح على العالم الخارجي، ويعود ذلك إلى محاولة حماية الصناعة المحلية من المنافسة العالمية من خلال اعتماد إستراتيجية إحلال الواردات.

في هذا الصدد، ساعدت هذه الإصلاحات على ترشيد النفقات وتشجيع المنتجات الوطنية من ناحية، ومن ناحية أخرى شكلت أزمة جائحة كوفيد 19 نقطة انعطاف وتراجع في مؤشر الانفتاح حيث سجل المؤشر نسبة 16.41%، ويعود ذلك أساسا إلى السياسة الحمائية المنتهجة من قبل السلطات الجزائرية من إجراءات الحجر الكلي والإغلاق التام الذي أثر على الاقتصاد والتجارة نتيجة لتوقف سلاسل التوريد، ثم تعود لترتفع النسبة سنة 2021 إلى 21.85% بسبب التحسن الملحوظ في الطلب العالمي على البترول وبنوادر التعافي من الأزمة الصحية والتأقلم مع كوفيد 19.

3. تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي خلال الفترة (2011-2021):

من أجل قياس وتحليل مؤشر الانكشاف الاقتصادي للفترة الممتدة من 2011 و2021، تم الاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي للواردات والصادرات والنتائج المحلي الإجمالي كما يوضحه الجدول أدناه:

الجدول رقم (21): تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي خلال الفترة (2011-2021):

الوحدة: دولار أمريكي

السنوات	النتاج المحلي الإجمالي	الواردات	الصادرات	مؤشر الانكشاف الاقتصادي
2011	2,00013E+11	47247000000	73489000000	60,36
2012	2,09059E+11	50378000000	71866000000	58,47

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

57,21	64974000000	55028000000	2,09755E+11	2013
55,49	60061000000	58580000000	2,1381E+11	2014
52,04	34668000000	51702000000	1,65979E+11	2015
48,19	30026000000	47089000000	1,60034E+11	2016
47,77	35191000000	46059000000	1,70097E+11	2017
50,38	41797000000	46330000000	1,74911E+11	2018
45,27	35824000000	41934000000	1,71767E+11	2019
40,13	23797000000	34392000000	1,45009E+11	2020
43,28	36700000000	36000000000	1,67983E+11	2021
50.78	-	-	-	متوسط

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي بتاريخ الإطلاع يوم 2023/04/10، المتاح على

الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

يوضح الجدول رقم (21) أعلاه، تباين وتذبذب مؤشر الانكشاف الاقتصادي طيلة الفترة ما بين 2011 و 2021، قد سجل متوسطا قدره 50.78 %، كما يلاحظ انكشاف الاقتصاد الجزائري طيلة هذه الفترة رغم تراجع هذا المؤشر بشكل متسلسل أحيانا وارتفاعه أحيانا أخرى رغم حدة التوترات الاقتصادية العالمية المسجلة في بعض فترات الدراسة، ويمكن تفسير ذلك باعتماد الجزائر على عائدات المحروقات.

المبحث الثاني: واقع قطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

تعتبر الصناعات الغذائية من الفروع الصناعية المهمة بالنسبة للجزائر من خلال مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، وتحسين القدرة على تطوير الإنتاج، وبالتالي زيادة الطاقة الاستيعابية للتشغيل. كما يساهم في عملية التنمية الشاملة في مواجهة البطالة والفقر.

تعد الصناعات الغذائية لكونها رافدا حقيقيا للتنمية في الجزائر، ومن أهم الصناعات الإستراتيجية لمعظم الدول التي تسعى إلى تنميتها وتعزيزها بشكل مستمر وتحسين قدرتها التنافسية، خاصة في سياق ارتفاع أسعار مخرجات الصناعات الغذائية في السوق العالمية.

في هذا الإطار، تتم دراسة وتحليل واقع قطاع الصناعات الغذائية بناء على الأهمية النسبية والمساهمة في الاقتصاد الجزائري من حيث خصائص الأداء الصناعي لهذه الصناعات ومؤشرات التجارية من خلال الاعتماد على العناصر الأساسية التالية:

المطلب الأول: قراءة في تقرير تنافسية الاقتصاديات العربية

يصدر عن صندوق النقد العربي تقرير التنافسية الاقتصادية العربية الذي يقدم لمحة عامة عن حالة التنافسية في الدول العربية ويلقي الضوء على الإجراءات والسياسات التي تتبناها الدول العربية لتحسين مستوى إنتاجيتها وتنافسيتها. حيث يركز هذا التقرير على قياس القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية باستخدام مؤشرين رئيسيين: مؤشر الاقتصاد الكلي، ومؤشر بيئة الاستثمار والجاذبية.⁽¹⁾

في هذا الإطار سيتم التركيز على مؤشر جاذبية الاستثمار الأجنبي والبيئة في قياس قدرة الدولة على خلق بيئة تنافسية تضمن استمرار توافر رأس المال من خلال تطوير الأطر التنظيمية والقانونية والسياسات الاقتصادية، كما تعد هذه المؤشرات غير مستقلة وإنما مرتبطة فكل مؤشر يعزز ويدعم الآخر، فأى ضعف في مؤشر معين يكون لديه تأثير سلبي على باقي المؤشرات الأخرى، فمثلا من الصعب تحسين بيئة وجاذبية الاستثمار بدون وجود بيانات مؤشر الاقتصاد الكلي، ولكنها تدرس بصفة مستقلة لمعرفة النقائص الموجودة في كل مجال وتحسينها، وتجدر الإشارة إلى زيادة أهمية ودور هذه المؤشرات في تحديد جاذبية بيئتها الاستثمارية، كما تعتبر من أهم العوامل الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك بما يشمل تسهيل عمليات استخراج تراخيص البدء في المشاريع، وتوفير بنية تحتية حاضنة للاستثمارات (مثل وجود موانئ ومطارات مؤهلة وسهولة الحصول على الكهرباء والمياه ومدى توفر شوارع مرصوفة..إلخ).⁽²⁾

(1) صندوق النقد العربي، (2022)، *تقرير تنافسية للاقتصاديات العربية*، العدد الخامس، ص 22، تاريخ الاطلاع يوم

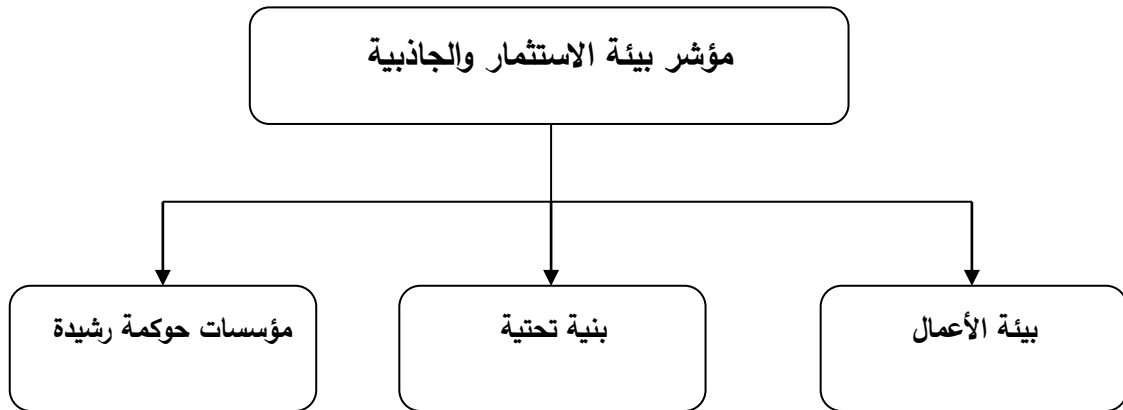
2023/02/02، المتاح على الرابط: <https://www.amf.org.ae/ar/publications/tqyr-tnafsy-taqtsadyat-aldwl-alrbyt/tqyr-tnafsy-alaqtsadat-alrbyt-2021>

⁽²⁾مرجع سابق، ص 22-23

علاوة على ذلك، أصبحت مؤشرات البيئة وجاذبية الاستثمار مهمة جدا للمستثمرين الباحثين عن فرص استثمارية، لأن هذه المؤشرات تعكس درجة ومكانة اقتصاديات هذه الدول في الاقتصاد العالمي، في هذا الإطار يتكون مؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار ثلاثة مؤشرات فرعية، وهي: (1)

- مؤشر بيئة الأعمال
- مؤشر البنية التحتية
- مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة

الشكل رقم (13): أقسام مؤشر بيئة الاستثمار والجدبية



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على تقرير تنافسية للاقتصاديات العربية، (2022)، العدد الخامس، ص 23، تاريخ الاطلاع يوم 2023/02/02، المتاح على الرابط: <https://www.amf.org.ae/ar/publications/tqrry-tnafsy-alaqtsadat-alrbyt-2021>

بالموازاة، تم اختيار تقارير التنافسية لاقتصاديات العربية العدد الثاني الصادر سنة 2020 والعدد الخامس الصادر سنة 2022، بالإضافة إلى العدد السادس الصادر سنة 2023، لعدة مبررات يمكن ذكرها في التوجه العام للسلطات لعليا وأصحاب القرار في الجزائر نحو البعد الأفريقي و العربي من ناحية، ومن ناحية ثانية منهجية القياس معتمدة من طرف البنك الدولي والهيئات العالمية. (2)

(1) صندوق النقد العربي، مرجع سبق ذكره، ص 23

(2) تقرير تنافسية للاقتصاديات العربية، مرجع سبق ذكره، المتاح على

الرابط: <https://www.amf.org.ae/ar/publications/tqrry-tnafsy-aqtsadyat-aldwl-alrbyt/tqrry-tnafsy-alaqtsadat-alrbyt-2022>

أولاً: مؤشر بيئة الأعمال

ساهمت العديد من وكالات التصنيف العالمي والهيئات الإقليمية والدولية في نشر مجموعة من المعايير والمؤشرات لمساعدة المستثمرين على فهم بيئة الأعمال وأنواع المؤسسات المناسبة لجذب الاستثمار، مما يجعل رؤساء المؤسسات ورجال الأعمال، والمديرين التنفيذيين يعتمدون على فهم الظروف السائدة في بلد معين. في هذا السياق سيتم عرض وتحليل بيئة الأعمال في الجزائر في الجدول أدناه:

الجدول رقم (22): مؤشرات بيئة وجاذبية الاستثمار للاقتصاد الجزائري:

القيمة المعيارية للمؤشرات الفرعية لبيئة الأعمال خلال متوسط الفترة (2016-2020)

الترتيب	مؤشر بيئة الأعمال	دفع الضرائب	حماية المستثمرين	الحصول على الكهرباء	تسجيل الملكية	بدء النشاط التجاري	الترتيب
24	- 1.107	- 1.1	-1.73	- 0.40	- 1.19	- 1.1	(2019-2016)
24	- 1.096	- 1.1	-1.16	- 1.74	- 1.19	- 1.1	(2020-2017)

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على تقرير تنافسية للاقتصاديات العربية لسنتي 2020 و 2022

من خلال الجدول رقم (22) أعلاه، حسب مؤشر بيئة الأعمال خلال الفترة (2016-2019) والفترة (2017-2020)، تحتل الجزائر المرتبة (24) على مستوى التقريرين لسنتي 2020 و 2022 والتي تعتبر مرتبة متأخرة على أساس عينة الدراسة لهذين تقريرين محددة بـ 26 دولة.

تقاس بيئة الأعمال بناء على معايير الآتية (بدء النشاط التجاري، تسجيل الملكية، الحصول على الكهرباء، حماية المستثمرين، دفع الضرائب)، إذ حقق (بدء النشاط التجاري) بنفس القيمة معيارية (-1.1) للفترتين، ومؤشر (تسجيل الملكية) بنفس القيمة معيارية (- 1.19) للفترة (2016-2019) والفترة (2017-2020)، بينما في كلا المؤشرين (الحصول على الكهرباء) بقيمة معيارية (- 0.40) للفترة (2016-2019) وبقيمة معيارية (- 1.74) للفترة (2017-2020)، أما فيما يخص (حماية المستثمرين) قدرت القيمة

معيارية (-1.1) للفترة (2016-2020)، ومؤشر (دفع الضرائب) بقيمة معيارية (-1.107) للفترة (2016-2019) وبقيمة معيارية (-1.096) للفترة (2017-2020)، وهذا ما يفسر أن بيئة الأعمال غير كاف لجذب الاستثمارات لعدة عراقيل (نظام ضريبي غير مرن وبورصة غير نشطة بشكل فعال).

ثانيا: مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة

يعد مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة جد مهم في تقييم أثر القوانين، والذي يتطلب القدرة على تحديد ممارسات الحوكمة، ويتم قياسه حسب صندوق النقد العربي بالمؤشرات التالية:

الجدول رقم (23): مؤشرات بيئة وجاذبية الاستثمار للاقتصاد الجزائري:

القيمة المعيارية للمؤشرات الفرعية لمؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة للفترة (2016-2020)

الترتيب	مؤشر فعالية الحكومة	الفساد الإداري	سيادة القانون	فعالية الحكومة	
20	- 0.608	-0.518	- 0.819	-0.489	(2017-2020)
20	- 0.598	- 0.497	- 0.801	- 0.497	(2018-2020)

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على تقرير تنافسية للاقتصاديات العربية لسنتي 2022 و 2023

يبين الجدول رقم (23) أعلاه، مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة للجزائر الذي يصدره تقرير التنافسية لاقتصاديات العربية، تركزت الجزائر في المرتبة (20) التي تعد متأخرة على مستوى مجموع الدول العربية المعنية بالدراسة في تقرير تنافسية للاقتصاديات العربية لسنتي 2022 و 2023، حيث حققت الجزائر في تقرير الصادر سنة 2023 للفترة (2018-2021)، على القيم المعيارية ب (-0.608) والتقرير الصادر سنة 2022 للفترة (2017-2020) على القيمة المعيارية ب (-0.598).

يقاس مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة كالتالي: (فعالية الحكومة، سيادة القانون، الفساد الإداري)، قدرت القيم المعيارية للفترة (2017-2020) بالقيم التالية (-0.489) و (-0.819) و (-0.518) على الترتيب، كما تم قياسه للفترة (2018-2021) على القيم معيارية (-0.497) و (-0.801) و (-0.497) للمؤشرات فعالية

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

الحكومة وسيادة القانون والفساد الإداري على التوالي، يمكن تفسير هذه القيم المعيارية لمؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة أن الجزائر، لازالت تواجه تحديات وعقبات تحول دون تفعيل الحوكمة بالشكل الذي يخدم بيئة الاستثمار، وكذا نقشي المحسوبية والفساد الإداري الذي من شأنه أن يحد من استقطاب الاستثمارات، وهذا نتيجة التغيرات المستمرة في القوانين وعدم وضوحها بالشكل الكافي لأصحاب المصالح.

ثالثا: مؤشر البنية التحتية

تلعب البنية التحتية دور المحرك للنشاط الاقتصادي في أي بلد وفقا للعديد من الأدبيات الاقتصادية، كركيزة أساسية للنمو الاقتصادي والتنمية، ويشمل مؤشر البنية التحتية للعناصر على النحو التالي:

الجدول رقم (24): مؤشرات بيئة وجاذبية الاستثمار للاقتصاد الجزائري:

القيمة المعيارية للمؤشرات الفرعية لمؤشر البنية التحتية الفترة (2016-2020)

ترتيب الدول	الوقت الحصول	الأفراد الذين يستخدمون الانترنت (%) من السكان)	وقت الامتثال الحدودي للتصدير السلعي	النقل الجوي والشحن (مليون طن- كم)	اشتراكات الهاتف الخليوي (لكل 100 شخص)	الوقت الحصول	القيمة المعيارية
20	على الطاقة الكهربائية (بالأيام)	0.61	0.5	0.569	2.07	0.81	-0.569
23	القيمة المعيارية	0.531	-	0.544	0.241	1.474	-0.697

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على تقرير تنافسية للاقتصاديات العربية لسنتي 2022 و 2023

يشير الجدول رقم (24) أعلاه، حسب مؤشر بنية التحتية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2017-2020) والفترة (2018-2021) الصادر عن صندوق النقد العربي، احتلت الجزائر المرتبة (20) والمرتبة (23) على التوالي على القيم المعيارية التالية (0.569 -) و (-0.697) والتي تعتبر مرتبة متأخرة، وتدخرت بـ3 مراتب على أساس عينة الدراسة لهذين التقريبين

محددة بـ26 دولة لسنتي 2022 و2023. تقاس البنية التحتية للفترة (2017-2020) بناء على مؤشرات الآتية (الأفراد الذين يستخدمون الانترنت، النقل الجوي والشحن، اشتراكات الهاتف الخليوي، الوقت الحصول على الطاقة الكهربائية) وقدرت القيم المعيارية على الشكل (0.61-، -0.569، -2.07، -0.81) على التوالي، بينما حقق مؤشر بنية التحتية خلال الفترة (2018-2021)، (الأفراد الذين يستخدمون الانترنت، النقل الجوي والشحن، اشتراكات الهاتف الخليوي، الوقت الحصول على الطاقة الكهربائية) بالقيم المعيارية التالية (0.531-، -0.544 -، -0.241، -1.474) على التوالي، يمكن القول أن الجزائر ليس لديها بنية تحتية كافية لجذب الاستثمار الأجنبي، وهو ما يمثل عقبة رئيسية أمام التنمية الاجتماعية والاقتصادية، لأن تعظيم قيمة استثمارات البنية التحتية تساعد تمويل التنمية المستدامة للأجيال القادمة.

تشير التقديرات إلى أن تحقيق أكثر من 90% من أهداف التنمية المستدامة يرتبط بشكل مباشر أو غير مباشر بالبنية التحتية، مما يعني أنه بدون استثمار كبير في البنية التحتية، فإن فرص تحقيق أهداف التنمية المستدامة بحلول عام 2030 ستكون ضئيلة.⁽¹⁾

من خلال قاعدة بيانات تقرير تنافسية للاقتصاديات العربية الصادر لسنة 2020 و2022، يستنتج أن الاقتصاد الجزائري غير تنافسي مقارنة ببقية الاقتصاديات الأخرى (السابقة في الترتيب)، ومرد ذلك يمكن إرجاعه إلى اعتماد السلطات الجزائرية على سياسة حمائية والاكتفاء بعوائد الجباية البترولية في تمويل التنمية الاقتصادية ونظرا لعدم استقرار أسعار البترول في الأسواق العالمية والذي يشكل هاجس كبير لأصحاب القرار في الجزائر ومن أجل الخروج من ذيل الترتيب في القائمة التقارير الخاصة بالتنافسية. لجأت الحكومات الجزائرية الأخيرة إلى محاولة إصلاح الهيكل الاقتصادي، ومعالجة الاختلالات عن طريق إدخال بعض التعديلات

(1) الأمم المتحدة، (2023)، فريق إدارة أصول البنية التحتية، تاريخ الاطلاع يوم 2023/02/01، المتاح على الرابط: <https://www.un.org/development/desa/financing/ar/capacity-development/topics/infrastructure-asset-management>

الجوهرية المؤسساتية خاصة في الجانب القانوني والتنظيمي، وإصلاح الجودة المؤسسية الاقتصادية والجودة المؤسسية السياسية،.....الخ، كل ذلك بغية وضع إطار اقتصاد جديد يعتمد على الإنتاج الحقيقي لتحقيق الإقلاع الاقتصادي، وبالتالي إمكانية تحسين تنافسية هذا الاقتصاد مقارنة ببقية الاقتصاديات الأخرى في ظل التطورات العالمية المتسارعة.

المطلب الثاني: الأهمية النسبية لقطاع الصناعات الغذائية الجزائرية

سيتم إبراز أهمية قطاع الصناعات الغذائية في الجزائر من خلال العناصر التالية:

أولاً: هيكلية الصناعات الغذائية في التشريع الجزائري

في هذا الإطار، تم صدور قانون الاستثمار رقم 22-18 مؤرخ في 25 ذي الحجة الموافق 24 يوليو سنة 2022، الجريدة الرسمية عدد 50 الموافق 28 جويلية 2022، ترمي أحكام هذا القانون إلى تشجيع الاستثمار، بهدف: (1)

- تطوير قطاعات النشاطات ذات الأولوية وذات قيمة مضافة عالية؛
- ضمان تنمية إقليمية مستدامة ومتوازنة؛
- تثمين الموارد الطبيعية والمواد الأولية المحلية؛
- إعطاء الأفضلية للتحويل التكنولوجي وتطوير الابتكار واقتصاد المعرفة؛
- تعميم استعمال التكنولوجيات الحديثة؛
- تفعيل استحداث مناصب الشغل الدائمة وترقية كفاءات الموارد البشرية؛
- تدعيم وتحسين تنافسية الاقتصاد الوطني وقدرته على التصدير.

تعتبر قطاع الصناعات الغذائية من القطاعات ذات الأولوية وفقاً للمرسوم التنفيذي رقم 22-300 مؤرخ في 8 سبتمبر سنة 2022، ومن خلال سؤال وجه إلى وزير الصناعة حول خطة وزارة الصناعة لتطوير إنتاج الصناعات الغذائية وكان رد الوزير كالتالي: في هذا الصدد،

(1) وزارة الصناعة، (2022) أهداف قانون الاستثمار، تاريخ الاطلاع يوم 2023/02/01، متاح على الرابط:

<https://www.industrie.gov.dz/soutien-invest/>

تم وضع خطة لتطوير الصناعة الغذائية من أجل الاستخدام الأمثل للمنتجات الفلاحية (الزراعية والحيوانية) ورفع معدل تصنيعه التي لا تتجاوز حاليا 10٪، حيث أن القطاع الفلاحي هو الممول الرئيسي لهذا الفرع من المواد الأولية من المنتجات والمحاصيل الزراعية، تم إنشاء فضاء تشاوري استشاري بين الجهات العاملة في مجال الفلاحة والمؤسسات التحويلية من أجل إبرام اتفاقيات الشراكة كجزء من العمل التنسيقي بين الدائرة الوزارية ووزارة الزراعة، بحيث تعتمد هذه الخطة على المحاور التالية: (1)

- دراسة هذا الفرع بدقة وتحديد قدرته على مدى مواكبة الإستراتيجية الخاصة وتحقيق أهدافها ؛
- تشكيل لجنة تتكفل بمطلب المتعاملين الاقتصاديين الناشطين في هذه الصناعة؛
- إنشاء كتل (Cluster) خاص بكل شعبة من فروع الصناعات الغذائية يتأهله متعامل من الخواص يقع على عاتقهم تحديد كل أولويات مطالب الصناعيين والإجراءات اللازمة لحلقتها من طرف الجهات المعنية على سبيل المثال: كتل مصنعي زيت الزيتون، كتل مصنعي ومحولي العسل، كتل مصنعي علب التغليف الحديدية، كتل محولي ومعلبي التمور؛
- أدرجت وزارة الصناعة إمكانية استفادة الفلاحين من جهاز استيراد السلاسل والتجهيزات المجددة الخاصة بقطاع الفلاحة، حيث يهدف هذا الإجراء إلى تمكين الفلاحين من اقتناء الأجهزة الضرورية لمكثنة نشاطهم وبلوغ المستوى المطلوب بما يسمى بـ"الصناعة الزراعية" التي من شأنها تمويل السوق المحلي وكذا الناشطين في الصناعات التحويلية الغذائية بكمية معتبرة من المنتجات الفلاحية ذو جودة عالية؛

(1) جريدة نيوز الجزائر، 5 أفريل 2022، القطاع الصناعي سيساهم بـ15 % من الناتج الداخلي الخام.. وسنقيم أقطابا للصناعات الغذائية، تاريخ الاطلاع يوم 2023/01/26، متاح على الرابط: <https://nn-algeria.dz/>

- إنشاء مركز وطني لتنمية الصناعة الغذائية في ولاية بومرداس للبحث والتطوير في مجال الصناعات الغذائية ومرافقة الصناعيين المشاركين في هذا النشاط ؛
 - إنشاء أقطاب تنافسية للصناعات الغذائية على غرار قطب متيجة (الجزائر العاصمة، البلدية بومرداس، تيبازة) تسمح بإرساء صناعة تحويلية فعالة في المناطق والولايات ذات التوجه الفلاحي.
- ضمن هذا السياق يمكن تحديد فروع نشاط الصناعات الغذائية وفقا للجدول الموالي:
- الجدول رقم (25): فروع نشاط قطاع الصناعات الغذائية في الجزائر**

رمز النشاط	فروع النشاط
401	المطاحن
403	العجائن الغذائية والكسكس
411	مخبزة وحلويات
414	حلويات ومنتجات النظام (الريجيم)
421	سكريات وتكريرها
422	صناعة الخمائر
425	صناعة الجعة
429	المياه المعدنية والمشروبات غير الكحولية
431	ملبنة
432	مزينة
433	مجبنة
441	تصبير الخضر و الفواكه
444	تصبير الأسماك
445	تقطيع اللحوم
451	صناعة الحلويات
452	صناعة الشكولاتة
453	صناعة التوابل

454	تحميص وطحن
456	تصنيع الغذاء من اجل الحيوان
461	صناعة الثلجات

المصدر: حاجي سامية، (2019)، مساهمة الصناعات الغذائية في تحقيق التنمية المحلية، دراسة حالة ولاية قلمة (2009-2017)، رسالة دكتوراه غير منشورة في الطور الثالث، جامعة قلمة، ص 153

من خلال الجدول رقم (25) أعلاه، يضم فرع الصناعات الغذائية مجموعة من النشاطات الصناعية المكونة لفرع الصناعات الغذائية التي حددها المشرع الجزائري، تم تكييف القائمة الجزائرية للنشاطات الموضوعية من قبل مصالح الديوان الوطني للإحصائيات قطاع الصناعات الغذائية حسب تطور عادات الاستهلاك والإنتاج في الجزائر ولتتطابق مع المعايير الدولية المعمول بها في دول البحر المتوسط وفي دول الاتحاد الأوروبي.

ثانيا: مساهمة الصناعات الغذائية في هيكله الناتج المحلي الإجمالي

تعد الجزائر قارة غنية بالموارد الطبيعية وتميز مناخها، لذلك يسعى أصحاب القرار في الجزائر لتنويع القاعدة الصناعية من خلال تطوير قطاع الصناعات الغذائية مستفيدة من الميزة النسبية للاقتصاد، ويتطلب توضيح ذلك بالاعتماد على مؤشرات قياس القدرة التنافسية وتحليل القطاع حسب المعطيات والبيانات المتوفرة، من حيث الناتج الإجمالي المحلي على النحو التالي:

الجدول رقم (26): مساهمة الصناعات الغذائية في هيكله الناتج المحلي الإجمالي

الوحدة: مليون دج

% من الناتج المحلي الإجمالي	المجموع	القطاع الخاص		القطاع العام		السنة
		%	القيمة مليون دينار	%	القيمة مليون دينار	
5.23	746426	84.06	627478	15.93	118948	2010
4.66	824146.6	82.63	680999.5	17.36	143147.2	2011

4.62	899318.8	83.31	749304.6	16.68	150014.2	2012
4.96	987150.2	83.77	826981.1	16.22	160169.1	2013
5.16	1062401	83.73	889557.7	16.26	172843	2014
5.77	1150765	83.83	964758.2	16.16	186007.1	2015
6.17	1278956	84.51	1080874	15.48	198091.3	2016

Source : ONS, les comptes économiques de 2001 à 2015, n°750

يتضح من الجدول رقم (26) أعلاه، مساهمة الصناعات الغذائية في هيكله الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة الممتدة (2010-2016) هيمنة القطاع الخاص بنسبة ما بين (82.63%-84.51%) على حساب قطاع العام (15.48%-17.36%)، ويرجع ذلك إلى تطبيق سياسة التحرر الاقتصادي واعتماد نهج اقتصاد السوق كنظام اقتصادي، مما استدعى تقليص دور الحكومة في الاقتصاد وقصرها على التدخل من خلال السياسات. وفي هذا السياق، تم تنفيذ برنامج خصخصة واسع تضمن بيع وتصفية معظم المؤسسات الاقتصادية، وفتح الباب على مصراعيه أمام القطاع الخاص لأخذ زمام المبادرة والتوجه إلى بنية اقتصادية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لإستراتيجية تنموية مرتكزة على تحفيزات جبائية ضريبية وتسهيلات بنكية.

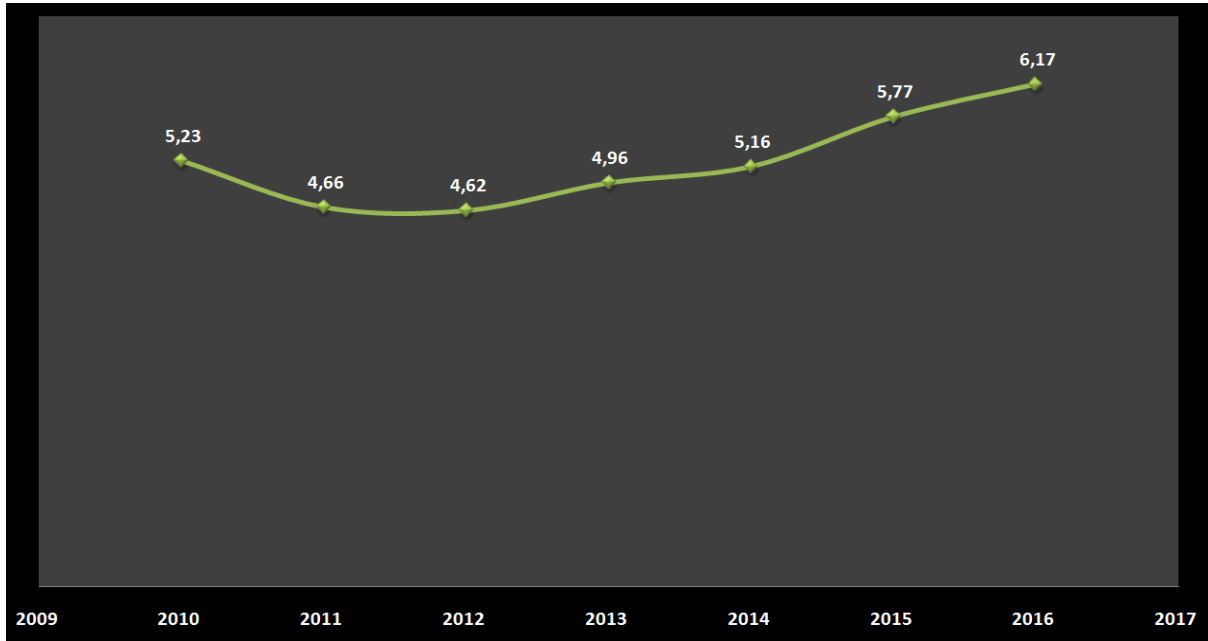
مما أدى ذلك إلى نمو تعداد المؤسسات في قطاع الصناعات الغذائية قدرت سنة 2004 بـ 13673 مؤسسة، ليبلغ سنة 2015 بـ 24746 مؤسسة أي بزيادة 11073 مؤسسة⁽¹⁾، بالموازاة، حيث في سبيل تحقيق ذلك تم استحداث مجموعة من الهيئات (ANJEM ، ANSEJ ، ANDI ، FGAR ، CGCI)، في تقديم دعم ومرافقة المستثمرين في شتى المجالات من بينها قطاع الصناعات الغذائية.

ويوضح الشكل رقم (14): نسبة مساهمة الصناعات الغذائية في هيكله الناتج المحلي الإجمالي

للاقتصاد الجزائري للفترة 2010/2016

(1) حملاوي حميد،(2019)،أثر فرع الصناعات الغذائية على الاقتصاد الجزائري وآفاق تطوره دراسة حالة الجزائر (2000-2015)، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 19 ، العدد 02، ص26

الشكل رقم (14): نسبة مساهمة الصناعات الغذائية في هيكله الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على جدول رقم (26)

يبدو من خلال الشكل رقم (14) أعلاه، تناقصت مساهمة قطاع الصناعات الغذائية في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2010-2012)، بعد هذه الفترة طرأ تزايد لتبلغ ذروتها سنة 2016 بـ 6.17% من الناتج المحلي الإجمالي وتبقى مساهمتها من الناتج المحلي الإجمالي ضعيفة ولا تعتبر مساهمة فعالة برغم الميزة النسبية في مجال الفلاحي (الزراعة - الحيواني)، مما يعني أن هذا القطاع غير تنافسي.

يرجع تحسن أداء القطاع للإصلاحات التي جرت في السياسات الاقتصادية الكلية، على مستوى القطاع الفلاحي عبر آليات وصناديق مثل: الصندوق الوطني للضبط والتنمية الفلاحية؛ صندوق الاستصلاح عن طريق الامتياز، القرض الفلاحي التعاضدي، لغرض تطوير وزيادة فعالية القطاع الفلاحي وذلك تشجيع على الاستثمارات في إطار تطوير الفروع و حماية مداخيل الفلاحين وتمويل الأنشطة ذات الأولوية للدولة، وهو ما أدى إلى ارتفاع في نسبة المساهمة في الناتج المحلي الاجمالي هذا

من جهة، ومن جهة ثانية، منذ تطبيق قانون التوجيه الفلاحي في عام 2008، تم تعزيز القاعدة التنموية للقطاع بسبب أهميته الإستراتيجية كمحرك حقيقي للنمو الاقتصادي الشامل من خلال تكثيف الإنتاج و تعزيز التنمية المتكاملة لجميع المناطق الريفية.

يتم تحقيق هذه السياسة بشكل أساسي من خلال مراجعة أنظمة الدعم بناء على المبادئ التالية:⁽¹⁾

- إعادة توجيه الدعم نحو شعب الإنتاج الفلاحي ذات الأهمية الإستراتيجية من مكانتها في النظام الغذائي المحلي (الحبوب والبقول والحليب واللحوم ... إلخ) ؛
- دعم قنوات الجمع وسلاسل التوريد لمختلف الشعب (الحبوب والحليب والبطاطس والطماطم الصناعية والبذور والشتلات ...)
- التبسيط العقلاني للدعم الممنوح للمدخلات الرئيسية للشعب الفلاحية (العجول، الأسمدة، المكننة الفلاحية، معدات الري ..)
- إعطاء الأولوية لحفظ وتطوير شعبة البذور والإنتاج الحيواني والنباتي للشتلات؛
- اختيار أهداف لدعم الاستثمار الزراعي، مع مراعاة قدرات المراقبة و المتابعة للإدارات الفلاحية؛
- التدخل في المناطق الريفية المتكاملة والمتكيفة مع خصائص المناطق الإيكولوجية الزراعية (مكافحة التصحر وإدارة مستجمعات المياه ...)
- التكفل باحتياجات الدعم و المرافقة لصغار الفلاحين و مربّي الماشية من خلال برامج التجديد الريفي.

ففي سنة 2010 قدر الناتج الزراعي الإجمالي بـ 13,648.52 مليون دولار بنسبة 8.47 % نصيب الناتج الزراعي الإجمالي، لترتفع سنة 2016 ليتم تقدير الناتج الزراعي الإجمالي بـ 19,556.33 مليون دولار بنسبة 12.22 % نصيب الناتج الزراعي الإجمالي. وفي سنة 2019 الناتج الزراعي الإجمالي بـ 21,189.59 مليون دولار بنسبة 12.34 % نصيب الناتج الزراعي الإجمالي، انخفض سنة

⁽¹⁾ وزارة الفلاحة والتنمية الريفية، (2023)، *إجراءات الدعم للشعب الفلاحية*، تاريخ الاطلاع يوم 02/01/2023، المتاح

على الرابط: <https://madr.gov.dz/?playlist=4a0503b&video=9ed131c>

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

2020 بسبب الأزمة الصحية لجائحة كوفيد وأثارها بحيث انخفضت إلى 20,496.75 مليون دولار من حيث القيمة أما بنسبة 14.13 % نصيب الناتج الزراعي الإجمالي، لترتفع قيمة الناتج الزراعي الإجمالي 21,246.16 مليون دولار سنة 2021 بعد التعافي من جائحة كوفيد ورفع إجراءات الحجر الكلي والجزئي و سياسات الدعم التي قدمتها الحكومة لتعزيز الإنتاج المحلي بنسبة 13.03 % نصيب الناتج الزراعي الإجمالي تقلصت بسبب ارتفاع نسبة عائدات البترول⁽¹⁾

ثالثا: مساهمة قطاع الصناعات الغذائية في القيمة المضافة

تلعب الصناعات الغذائية دورا محوريا واستراتيجيا في التنمية المحلية للجزائر، خاصة ما إذا تم اقترانها بتحسين الناتج الزراعي وتحفيزه النمو، مما يشكل قيمة مضافة بارزة وهو ما سيتم الكشف عنه من خلال عرض معطيات الجدول أدناه:

الجدول رقم (27): مساهمة الصناعات الغذائية في هيكله الناتج المحلي الإجمالي الوحدة: مليون دج

المجموع	القطاع الخاص		القطاع العام		السنة
	%	القيمة مليون دينار	%	القيمة مليون دينار	
188482.4	86.35	574201.3	13.65	25730.2	2009
214132.6	87.13	627478	12.87	27550.6	2010
231846.5	86.17	680999.5	13.83	32058.8	2011
266137.4	87.25	749304.6	12.75	33930.8	2012
285480.4	87.29	826981.1	12.71	36307.2	2013
324542	87.15	889557.7	12.85	41715.1	2014
353720.6	86.9	964758.2	13.10	46359.8	2015

Source: ONS, les comptes économiques de 2001 à 2015, n°750

(1) البنك الدولي، (2023)، القيمة المضافة في قطاع الزراعة، تاريخ الاطلاع يوم 01/02/2023، المتاح على

الرابط: <https://data.albankaldawli.org/indicator/NV.AGR.TOTL.CD?locations=DZ>

وفقا لما تشير إحصائيات الجدول رقم (27) أعلاه، مساهمة قطاع الصناعات الغذائية من حيث القيمة المضافة خلال الفترة (2009-2015)، والملاحظ هو تطور هذه المساهمة بشكل ملحوظ، ويفسر ذلك، من خلال الإصلاحات التي شهدتها هذا القطاع كقطاع قائد وخيار استراتيجي ينتظر منه أن يكون من البدائل المتاحة لقطاع البترول بالنظر لحجم الإمكانيات الزراعية التي تحوزها الجزائر كالموقع والمساحة والموارد البشري والقرب من الأسواق العالمية، فضلا عن الاستقرار السياسي والأمني الذي تشهده الجزائر وفتح المجال أمام القطاع الخاص الذي ترجمته الزيادة في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما أثر إيجابا على القيمة المضافة.

المطلب الثالث: مساهمة صادرات قطاع الصناعات الغذائية في التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري

أدت العولمة السريعة وتوسع التجارة العالمية إلى الاختفاء التدريجي للحدود، مما أدى إلى زيادة حركة عوامل الإنتاج من خلال الواردات والصادرات، التي تعتبر الأخيرة من أقدم أشكال التبادل الاقتصادي، وفي أدبيات النمو والتنمية، تؤدي الصادرات إلى زيادة الاستثمار، والتقدم التكنولوجي، وتوسيع الواردات المستخدمة كمدخلات في الإنتاج الموجه للتصدير⁽¹⁾ من جهة، وتعمل من جهة أخرى إلى دخول الأسواق الإقليمية والعالمية.⁽²⁾

في هذا السياق، تقع الصناعات الغذائية بين الزراعة والأعمال التجارية الزراعية المختلفة، كونه يرتبط بعلاقات تشابك مع القطاعات الأخرى، ففي الجزائر يمكن تشخيص وضع صادرات الصناعات الغذائية في الاقتصاد ضمن العناصر الجوهرية التالية:

⁽¹⁾ Athanasia Kalaitzi, Trevor W. Chamberlain,(March 22nd, 2021), *Exports, Imports and Economic Growth: New Evidence from Kuwait*, available at, <https://blogs.lse.ac.uk/mec/2021/03/22/exports-imports-and-economic-growth-new-evidence-from-kuwait/>.,(last visited 05/02/2023)

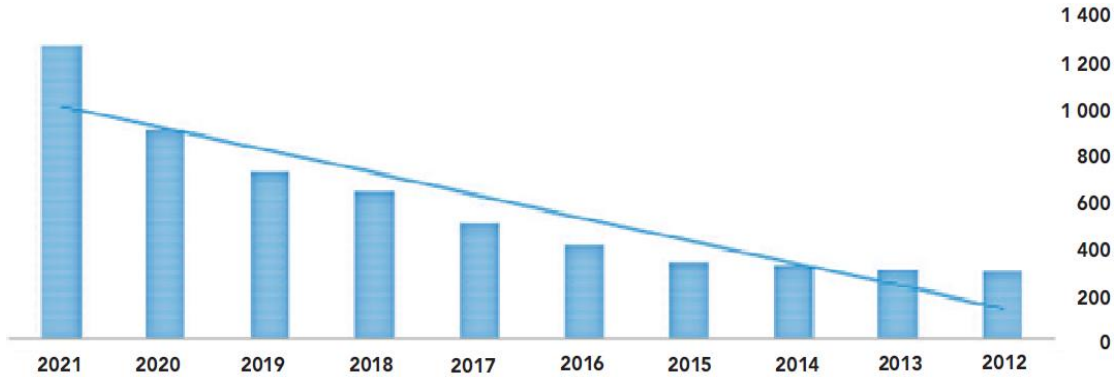
⁽²⁾ Troy Segal ,(2022), *WhatAre Exports? Definition, Benefits, and Examples*, available at:<https://www.investopedia.com/terms/e/export.asp#toc-what-is-export-policy>,(last visited 04/02/2023)

أولاً: تطور قطاع التصدير في الاقتصاد الجزائري

يعتبر قطاع التصدير عاملاً مهماً في نمو أي اقتصاد، وركيزة أساسية لأي دولة ترغب في تطوير نفسها والمشاركة في التجارة العالمية، والجزائر كغيرها من اقتصاديات الدول النامية، تشهد تطورات ملحوظة فيما يتعلق بالمؤسسات وتعداد الأعوان الاقتصاديين في قطاع التصدير، وهو ما يمكن الإشارة إليه من خلال مخرجات الشكلين رقم (15) و رقم (16) التاليين:

الشكل رقم (15): تطور التجار المسجلين في قطاع التصدير،

الفترة: نهاية عام 2012 - نهاية عام 2021

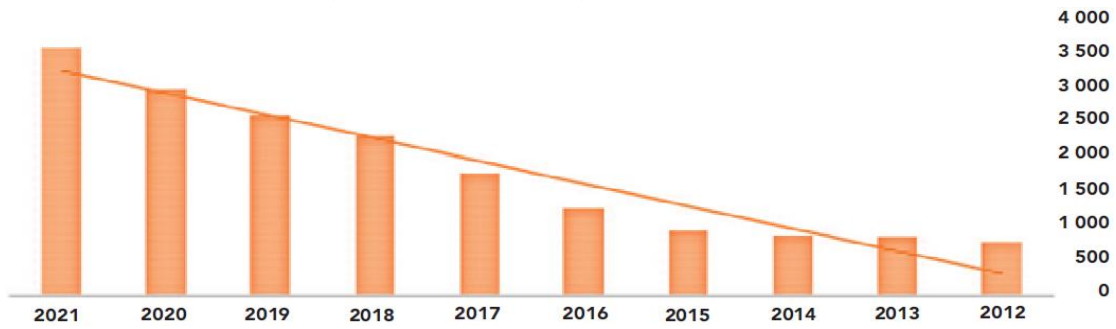


المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

Le registre du commerce: Indicateurs et Statistiques, Statistiques 2021, p. 41

يتضح من الشكل رقم (15) أعلاه، تطور التجار المسجلين في قطاع التصدير للفترة (2012-2021)، يعبر عن هؤلاء التجار ضمن إطارهم شخصيتهم الطبيعية، ويبدو أن التطور كان ايجابياً خلال فترة الدراسة، ففي نهاية سنة 2012 قدر عدد التجار 267 تاجراً، لتزداد نهاية سنة 2015 بـ 311 ونهاية سنة 2016 بـ 379 تاجراً، وترتفع نهاية سنة 2019 إلى 674 تاجراً، أما نهاية سنة 2021، قدر عدد التجار 1186 بزيادة وصلت بـ 444.19 مرة على نهاية سنة 2012.

الشكل رقم (16): تطور المؤسسات المسجلة في قطاع التصدير،
الفترة: نهاية عام 2012 - نهاية عام 2021



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

Le registre du commerce: Indicateurs et Statistiques, Statistiques 2021, p. 41

أما الشكل رقم (16) أعلاه، يبين تطور المؤسسات المسجلة في قطاع التصدير للفترة (2012-2021)، حيث تتضمن المؤسسات ذات الشخصية المعنوية في قطاع التصدير، كما يلاحظ تطورا ايجابيا أيضا خلال فترة الدراسة بحيث أنه في نهاية سنة 2012 قدر عدد المؤسسات 751 مؤسسة، لتصل نهاية سنة 2015 بـ 931 مؤسسة ونهاية سنة 2016 بـ 1251 مؤسسة، وترتفع نهاية سنة 2019 إلى 674 مؤسسة، أما نهاية سنة 2021، قدر عدد المؤسسات بـ 3563 مؤسسة، بمعدل قدر بـ 474.43 مرة على نهاية سنة 2012، يبدو من خلال هذه الدراسة أن تعداد مؤسسات يفوق بكثير تعداد تجار ذوي شخصية الطبيعية، وهذا يدل على أن الجزائر سلكت النهج الإنتاجي على سلوك تجاري في تنمية صادراتها لبلد منشأ الجزائر.

يرجع هذا التزايد المطرد والمستمر من سنة إلى أخرى برغم أزمة انهيار أسعار البترول سنة 2014، إلى الإجراءات المطبقة من الحكومات للتشجيع على التصدير والاستفادة من مزايا الاتفاقيات التجارية المبرمة بين الجزائر والدول نذكر منها: منطقة التبادل العربي الحر الذي يهدف إلى وضع منطقة للتبادل الحر في مدة 10 سنوات ابتداء من جانفي 1998 مع التخفيض للحقوق الجمركية بـ 10 % كل سنة، دخول اتفاق التجاري التفاضلي الجزائري - التونسي حيز التنفيذ : 1 مارس 2014، المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، بالإضافة إلى ذلك، اتفاقية

الشراكة مع المجموعة الأوروبية.⁽¹⁾ من جهة، ومن جهة ثانية، تعزيز دور صندوق ترقية الصادرات من خلال إنشاء أقسام الجديدة لإصلاح طريقة عمله وهيكلته سنة 2009، بعد إعداد معايير الأهلية لطلبات المساعدة من طرف وزارة التجارة،⁽²⁾ مع تنويه لوجود إرادة سياسية لتحسين مناخ التصدير. كما أكد الوزير الأول، في الحكومة الجزائرية آنذاك: "أنه بات من الضروري إتباع إستراتيجية واضحة المعالم في إطار الإنعاش الاقتصادي، والتي تعتمد على تحسين الإجراءات القانونية والتنظيمية المتعلقة بعملية التصدير مع تقديم الحوافز المالية والبنكية والضريبية والجمركية والتجارية، إلى جانب تفعيل دور التمثيليات الدبلوماسية في الخارج ومجالس الأعمال"، كما أكد الوزير الأول، إن العمل على ترقية الصادرات خارج المحروقات، يعد "خيارا استراتيجيا" في إطار النموذج الاقتصادي الجديد، باعتباره أحد الآليات الهامة لزيادة معدلات نمو الناتج المحلي الخام من خلال توسيع نطاق الصادرات.⁽³⁾

بالموازاة، تغيرت ذهنية المستثمرين من الاستيراد الى التصدير من خلال محاولة استفادتهم من الامتيازات والحوافز التي وضعتها الدولة للرفع من الإنتاج الوطني كما يعرف اقتصاديات الحجم (مخرجات الصناعة ككل)، حيث استغل معظم التجار الطبيعيون ذلك عبر تحولهم إلى صناعيين وأصحاب مؤسسات صناعية بالشراكة مع الأجانب بحثا عن كل الميزات النسبية (عقار صناعي، تسهيلات بنكية للقروض، عقود الامتياز، حوافز جبائية وضريبية... الخ)، وبالتالي إحداث ميزة تنافسية لسلعهم أي الرفع الصادرات خلال تلك الفترات مستفيدين من سياسات الدعم.

مما سبق، يمكن القول أن هذا التحول قد لا يخدم فعليا الصناعة من منظور نظري وذلك لفقدان عامل الخبرة والكفاءة لدى الأعوان الاقتصاديين، ومنه وجب البحث عن مسار الصحيح في إحداث قاعدة

(1) وزارة التجارة وترقية الصادرات، (2023). *الاتفاقيات الدولية*، تاريخ الاطلاع يوم 2023/02/05، متاح على الرابط: <https://www.commerce.gov.dz/rubriques/accords-commerciaux>

(2) نفس المرجع.

(3) وزارة التجارة وترقية الصادرات، *مرجع سبق ذكره*، تاريخ الاطلاع 2023/03/03، متاح على الرابط: <https://www.commerce.gov.dz/rubriques/accords-commerciaux>

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

صناعية حقيقية لتحقيق الإقلاع الاقتصادي، في ظل تشكيل معالم نظام جديد في ظل علاقات دولية متوترة ومشاكل سلاسل التوريد التي يمكن أن تعطي دفعة قوية للمنتجات الجزائرية للولوج إلى الأسواق العالمية وتكتلات الاقتصادية، وبالتالي إيجاد صادرات للسلع الحقيقية لبلد المنشأ الجزائري.

ثانيا: مساهمة صادرات الصناعات الغذائية في هيكل التجارة الخارجية

شرعت الجزائر في إصلاحات على مستوى هيكلها الاقتصادي خاصة فيما يتعلق بتحرير التجارة الخارجية، وتوقيع اتفاقيات ثنائية وإقليمية، ضمن سياق السياسة التجارية المتبعة، وذلك لغرض تعزيز الميزة التنافسية والتصديرية المؤسسات معينة، مع تركيز على قطاع الصناعات الغذائية حيث سيتم للتفصيل في مساهمة صادرات هذه الصناعات ضمن مخرجات الجدول التالي:

الجدول رقم (28): مساهمة صادرات الصناعات الغذائية في هيكل التجارة الخارجية (1990-2020)

الوحدة: مليون دولار

السنة	صادرات غذائية القيمة	الصادرات خارج قطاع المحروقات		صادرات الكلية	
		نسبة	قيمة	نسبة	قيمة
1990	50	12,66	395	0,46	10826
1991	55	14,67	375	0,45	12101
1992	79	17,59	449	0,73	10837
1993	99	20,67	479	0,98	10091
1994	33	11,50	287	0,40	8340
1995	110	21,61	509	1,07	10240
1996	136	15,44	881	1,02	13375
1997	37	7,24	511	0,27	13889
1998	27	7,54	358	0,26	10213
1999	24	5,48	438	0,19	12522
2000	32	5,23	612	0,15	22031
2001	28	4,32	648	0,15	19132
2002	35	4,77	734	0,19	18825
2003	48	7,13	673	0,20	24612
2004	59	7,55	781	0,18	32083
2005	67	7,39	907	0,14	46495
2006	73	6,17	1184	0,13	54792

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

0,15	60917	7,01	1312	92	2007
0,15	79146	6,19	1954	121	2008
0,25	45477	10,60	1066	113	2009
0,55	57762	19,46	1619	315	2010
0,48	73802	16,68	2140	357	2011
0,43	72620	15,33	2048	314	2012
0,61	65823	18,60	2161	402	2013
0,53	61172	11,49	2810	323	2014
0,68	35138	11,62	2057	239	2015
1,10	29668	18,36	1781	327	2016
0,99	35191	25,60	1367	350	2017
0,91	41168	16,83	2216	373	2018
1,16	35312	19,73	2 068	408	2019
1,99	21925	22,89	1909	437	2020

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (07)

تعتبر صادرات الصناعات الغذائية مهمة لأنها تقيس ديناميكية وأهمية قطاع الصناعات الغذائية في بلد معين، وقدرته على التنافسية على الصعيد العالمي، سيتم دراسة مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من الصادرات الكلية من جهة، ومن جهة ثانية نسبتها من الصادرات خارج قطاع المحروقات للاقتصاد الجزائري للفترة (1990-2020)، وهذا ما يمكن توضيحه في الجدول الموالي:

الجدول رقم (29): مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات الكلية (1990-2020)

الوحدة: مليون دولار

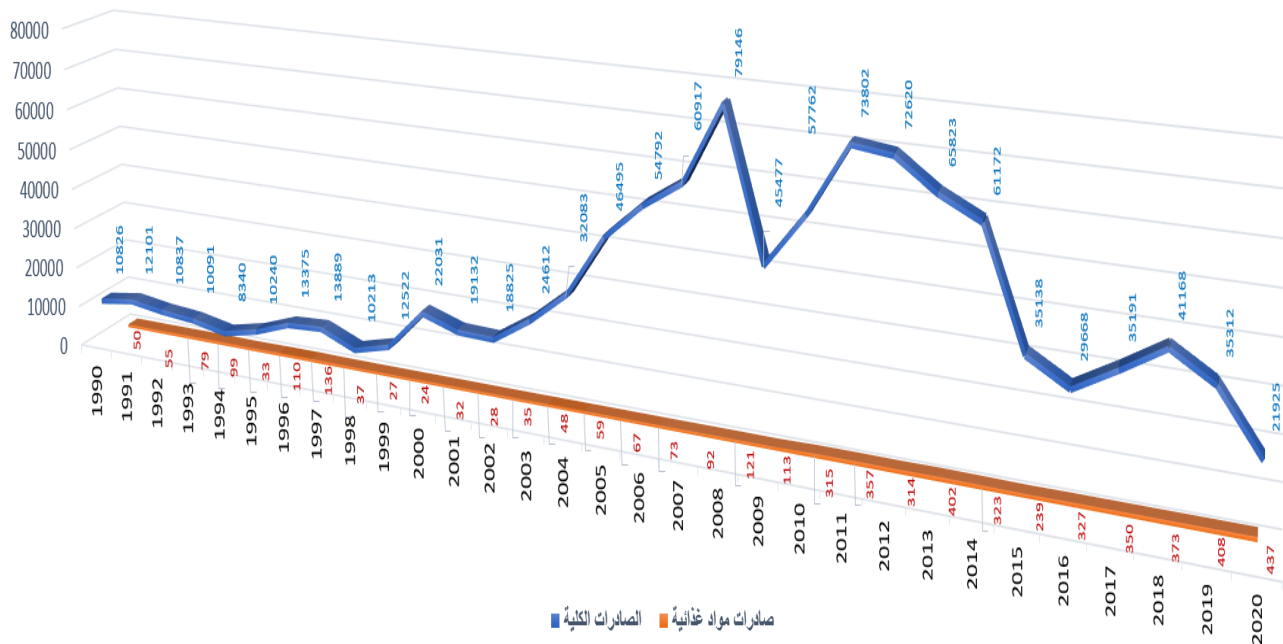
السنة	صادرات الصناعات غذائية		صادرات الكلية
	القيمة	نسبة	قيمة
1990	50	0,46	10826
1991	55	0,45	12101
1992	79	0,73	10837
1993	99	0,98	10091
1994	33	0,40	8340
1995	110	1,07	10240
1996	136	1,02	13375
1997	37	0,27	13889

0,26	10213	27	1998
0,19	12522	24	1999
0,15	22031	32	2000
0,15	19132	28	2001
0,19	18825	35	2002
0,20	24612	48	2003
0,18	32083	59	2004
0,14	46495	67	2005
0,13	54792	73	2006
0,15	60917	92	2007
0,15	79146	121	2008
0,25	45477	113	2009
0,55	57762	315	2010
0,48	73802	357	2011
0,43	72620	314	2012
0,61	65823	402	2013
0,53	61172	323	2014
0,68	35138	239	2015
1,10	29668	327	2016
0,99	35191	350	2017
0,91	41168	373	2018
1,16	35312	408	2019
1,99	21925	437	2020

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (07)

تشير معطيات الجدول رقم (29) أعلاه، إلى مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من الصادرات الكلية للفترة (1990-2020) للجزائر، والتي انحصرت في تذبذباتها ما بين المعدلين (0.13 % - 1.99 %)، حيث تبدو ضعيفة وتكاد تنعدم أحيانا، وهذا ما يمكن توضيحه أكثر من خلال مخرجات الشكل رقم (17) الموالي:

الشكل رقم (17): مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من الصادرات الكلية (1990-2020)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (29)

يوضح الرسم البياني أعلاه، أن قيمة صادرات الصناعات الغذائية كانت متواضعة، حيث يلاحظ أن ذروة صادرات الجزائر من المنتجات الغذائية قد بلغ 1.99 % من إجمالي صادرات الجزائر كانت سنة 2020، ويعود ذلك لمحاولة أصحاب القرار الابتعاد على صادرات البترولية وتحقيق قفزة نوعية في الصادرات خارج قطاع المحروقات من أجل تحقيق الإقلاع الاقتصادي والتنوع الاقتصادي. وبالرجوع إلى الفترة الممتدة بين سنتي 1990 و 2000 فإن النتائج كانت جد متقلبة حيث بلغت أقصاها 1.07 % من إجمالي صادرات، وهي تعبر عن ضعف الذي أسبابه مرتبطة خاصة بالمشاكل الهيكلية في النسيج الصناعي مع الشروط المجحفة المفروضة من طرف صندوق النقد الدولي في إعادة هيكلة مؤسسات، ناهيك الحديث عن حالة اللاستقرار التي عرفتها البلاد مما أثر على مناخ بيئة الأعمال.

علاوة على ذلك، يبدو من الشكل رقم (16) أعلاه، أن المرحلة الثانية الممتدة ما بين (2001-2020) شهدت تحقيق قيم للصناعات الغذائية متصاعدة مع تباين نسبة مساهمة والتي ترجع إلى ظروف أخرى (سعر الصرف، تضخم،...الخ)، لكن في سياق آخر وبالرغم من الجهود المبذولة لتحسين قطاع الفلاحة ومختلف الإجراءات المتبعة آنذاك لترقية النسيج الصناعي بشكل عام وعلى رأسها قطاع الصناعات الغذائية بشكل خاص، تبدو النتائج لا ترقى إلى مستويات وتطلعات السلطات العليا في البلاد لتحقيق السيادة الغذائية المنشودة.

مما تقدم يمكن القول بأن الصناعات الغذائية في الجزائر لم تستفد كثيرا من الميزة النسبية للزراعة ومن مختلف السياسات الموضوعة لتحسين القدرة التنافسية للمنتجات الموجهة للتصدير ومخصصة للولوج في مختلف الأسواق العالمية.

ومن أجل التعمق في مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات خارج المحروقات، من الممكن التعمق في التحليل من خلال تقديم بيانات الجدول رقم (30) الموالي:

الجدول رقم (30): مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات خارج قطاع المحروقات (1990-2020)

الوحدة: مليون دولار

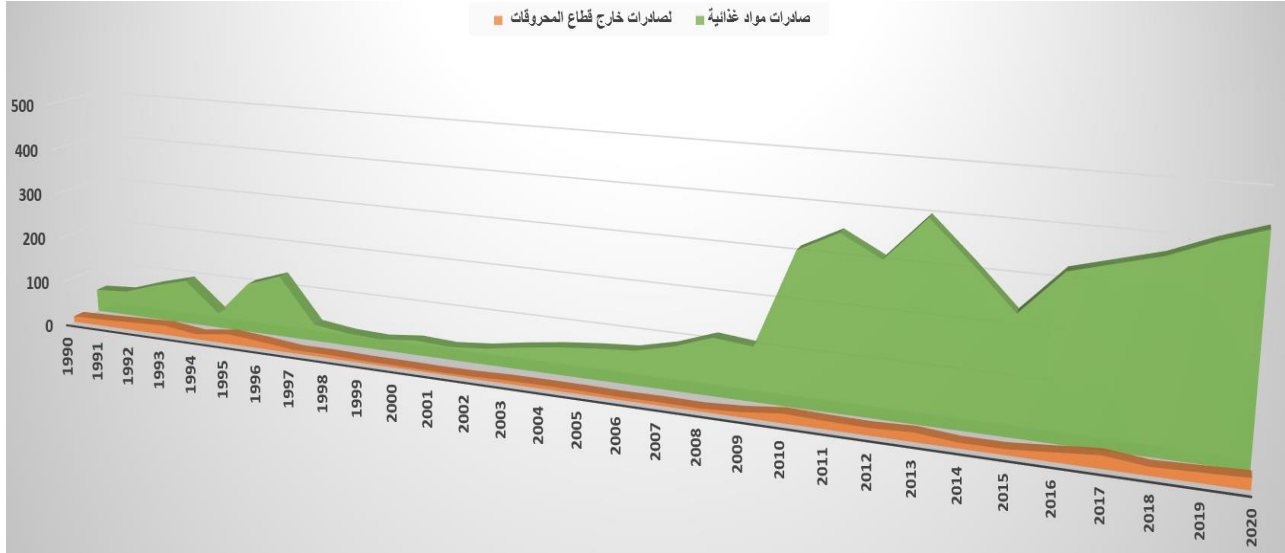
السنة	صادرات خارج قطاع المحروقات	
	القيمة	نسبة
1990	50	12,66
1991	55	14,67
1992	79	17,59
1993	99	20,67
1994	33	11,50
1995	110	21,61
1996	136	15,44
1997	37	7,24
1998	27	7,54
1999	24	5,48
2000	32	5,23
2001	28	4,32
2002	35	4,77

7,13	673	48	2003
7,55	781	59	2004
7,39	907	67	2005
6,17	1184	73	2006
7,01	1312	92	2007
6,19	1954	121	2008
10,60	1066	113	2009
19,46	1619	315	2010
16,68	2140	357	2011
15,33	2048	314	2012
18,60	2161	402	2013
11,49	2810	323	2014
11,62	2057	239	2015
18,36	1781	327	2016
25,60	1367	350	2017
16,83	2216	373	2018
19,73	2 068	408	2019
22,89	1909	437	2020

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (07)

عند استقراء الجدول رقم (30) أعلاه، المتمثل في تطور مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات خارج قطاع المحروقات للجزائر خلال الفترة الممتدة من سنة 1990 إلى سنة 2020، يلاحظ أنها تتفاوت بشكل متغير لتعادل نسبتها الدنيا 4.32 % ونسبتها القصوى 25.60 %، كما أن اختلاف في تغير قيمة صادرات الصناعات الغذائية غير مرتبط بتغيرات في قيمة صادرات للقطاع خارج المحروقات، ويمكن تفسير ذلك من خلال عرض تغيرات في الشكل رقم (18) الموالي:

الشكل رقم (18): مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات خارج قطاع المحروقات للفترة (1990-2020)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (30)

يوضح الشكل رقم (18) أعلاه، أن مساهمة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات خارج قطاع المحروقات كانت متباينة ومتغيرة من فترة إلى أخرى حيث أنه بلغت سنة 1990 بـ 12.66 % وارتفعت إلى ذروتها سنة 1993 حيث وصلت 20.67 % ثم تلتها تذبذبات جد حادة خلال الفترة (1997-2008)، أين تقهقرت إلى أدنى نسبة سنة 2001 بلغت 4.32 %، لتعاود في الارتفاع ولكن بصفة متذبذبة أيضا، أين وصلت إلى ذروتها سنة 2017 بمعدل قدر 25.60 %.

يمكن تفسير هذه التقلبات عبر مختلف المراحل في نسبة مساهمة صادرات الصناعات الغذائية خارج قطاع المحروقات، بهشاشة الهيكل الصناعي لقطاع الصناعات الغذائية الذي يرجع لسنوات السبعينيات من القرن الماضي، الذي يتميز بانخفاض الإنتاجية لضعف مردودية وحيازته على تكنولوجيا قديمة، على النقيض من ذلك، وبالرغم من تسهيلات والترتيبات المخصصة لتشجيع القطاع الخاص

للاستثمار فيه والانفتاح التجاري للاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال تحرير التجارة الخارجية بهدف تنمية وترقية الصادرات خارج قطاع البترول في إطار التنوع الاقتصادي.

مما سبق يمكن الاستنتاج بأن مخرجات قطاع الصناعات الغذائية الجزائرية غير تنافسي في الأسواق العالمية، حيث أنه لم يستفد من مختلف المزايا النسبية عن الإنتاج الزراعي والدعم الحكومي الذي يؤثر في تقليص تكلفة الإنتاج قصد اكتساب ميزة تنافسية للمؤسسات وبالتالي خلق قدرة تنافسية لقطاع صناعات الغذائية أي الولوج إلى مختلف الأسواق الخارجية ومنه تأمين احتياجات الاقتصاد الجزائري من عملة صعبة لتمويل التنمية الشاملة وتحقيق الإقلاع الاقتصادي.

ثالثا: مساهمة واردات الصناعات الغذائية في هيكل التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية القناة الرئيسية لاقتصاديات البلدان لإجراء معاملات الصادرات والواردات هذه الأخيرة ميزة الدول النامية، فهي جوهر لفرص الاستثمار في بلد ما، كما يمكن أن تؤثر على كيفية استخدام المؤسسات أو الحكومات للموارد وتصنيع المنتجات وتلبية احتياجات المواطنين.

تعتمد الجزائر، شأنها شأن البلدان النامية، على الواردات، وهي من أهم الأسس الاقتصادية التي تركز عليها العديد من السياسات والمؤسسات وبرامج العمل الحكومية. من بينها واردات الصناعات الغذائية لتغطية النقص وسد العجز الذي تعاني منه والمتمثل في عدم تحقيق الدولة للاكتفاء الذاتي، سيتم التطرق إلى تطور مساهمة واردات الصناعات الغذائية بالنسبة لواردات الكلية من جهة ومن جهة أخرى إلى نسبة واردات الصناعات الغذائية من الواردات الكلية.

الجدول رقم (31): مساهمة واردات الصناعات الغذائية من واردات خارج قطاع المحروقات للفترة (2000-

2019)

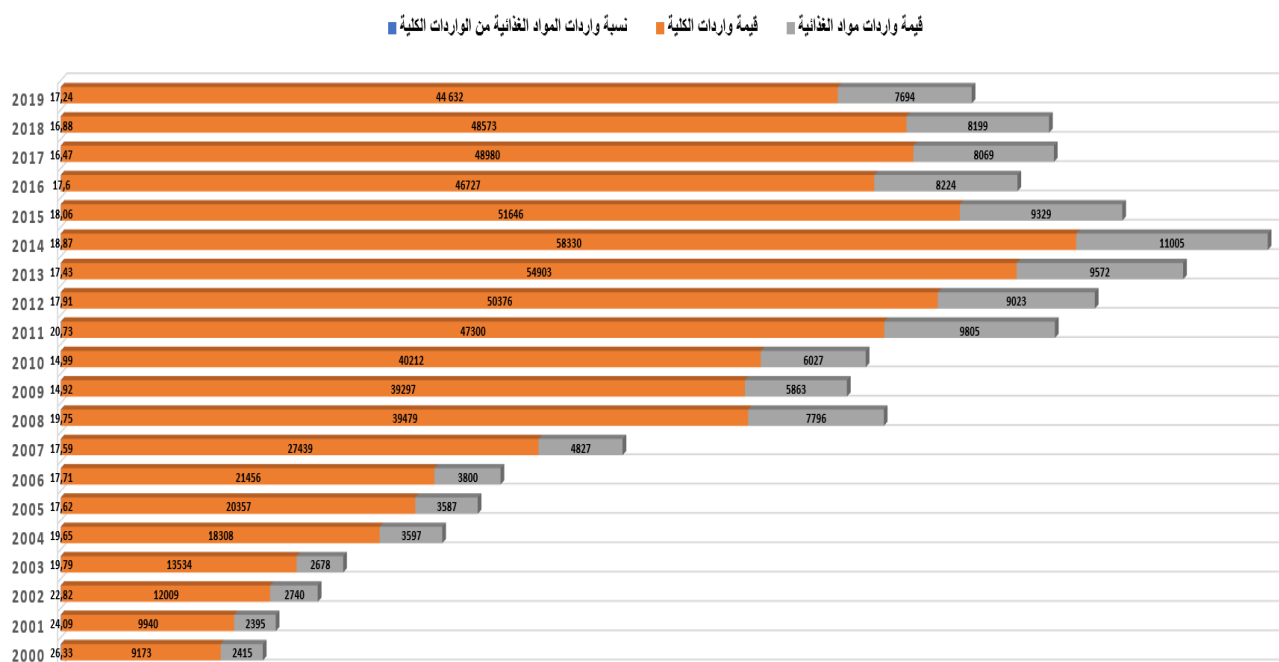
الوحدة: مليون دولار

السنة	قيمة واردات الصناعات الغذائية	قيمة واردات الكلية	نسبة واردات الصناعات الغذائية من الواردات الكلية
2000	2415	9173	26,33
2001	2395	9940	24,09
2002	2740	12009	22,82
2003	2678	13534	19,79
2004	3597	18308	19,65
2005	3587	20357	17,62
2006	3800	21456	17,71
2007	4827	27439	17,59
2008	7796	39479	19,75
2009	5863	39297	14,92
2010	6027	40212	14,99
2011	9805	47300	20,73
2012	9023	50376	17,91
2013	9572	54903	17,43
2014	11005	58330	18,87
2015	9329	51646	18,06
2016	8224	46727	17,60
2017	8069	48980	16,47
2018	8199	48573	16,88
2019	7694	44 632	17,24

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (08)

يعبر الجدول رقم (31) أعلاه، تطور قيمة واردات الصناعات الغذائية و ونسبة مساهمتها من واردات الكلية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة الممتدة من سنة 2000 إلى سنة 2019، بشكل معتبر ومتباين، تقدر نسبتها الدنيا 14.92% والنسبة قصوى 26.33% ، ويمكن توضيح ذلك في الشكل رقم (19) الموالي:

الشكل رقم (19): مساهمة واردات الصناعات الغذائية من واردات كلية للفترة (2000-2019)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (31)

تشير الإحصائيات الجدول رقم (31) والشكل رقم (19) أعلاه، مساهمة واردات الصناعات الغذائية من الواردات الكلية خلال الفترة (2019-2000)، حيث تتفاوت حصة الواردات الغذائية من مجموع الواردات الكلية للجزائر من سنة إلى أخرى، حيث قدرت سنة 2000 بـ 26.33 % لتتخفص حتى سنة 2005 لتقدر بنسبة 17.62 %، تشير بيانات سنة 2011 إلى نسبة 20.73 %، لتتراجع سنة 2019 لتقدر نسبتها 17.24 %، فالأرقام تعبر عن نفسها على تبعية قطاع الصناعات الغذائية للعالم خارجي وأن الجزائر، لا تحقق اكتفاءها الذاتي من السوق الوطني المحلي على الرغم من جهود الحكومة في التحسين من القدرات الإنتاجية عبر إصلاحات اقتصادية وهيكلية، فتلجأ إلى السوق العالمي لتغطية عجزها و تلبية احتياجات المجتمع ومتطلبات الصناعة الغذائية من السلع وسيطة، كما تبين بيانات الشكل رقم (31) انخفاض واردات الصناعات الغذائية ما بين سنتي 2015 و2019 من 9329 مليون دولار إلى 7694 مليون دولار، ويرجع ذلك نتيجة للإجراءات المتبعة في ترشيد النفقات والتخفيف بسبب انهيار أسعار البترول سنة 2015 وتوجه سياسات الحكومات المتعاقبة إلى الاعتماد على

نظام التراخيص في الاستيراد، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى تؤثر في قيمة الواردات من الصناعات الغذائية ومؤشر أسعار المواد الغذائية كما يبدو في الجدول رقم (32) الموالي:

الجدول رقم (32): تطور مؤشر أسعار الأغذية خلال الفترة (2005-2022)

السنة	مؤشر أسعار الأغذية
2005	67,4
2006	72,6
2007	94,3
2008	117,5
2009	91,7
2010	106,7
2011	131,9
2012	122,8
2013	120,1
2014	115
2015	93
2016	91,9
2017	98
2018	95,9
2019	95,1
2020	98,1
2021	125,1
2022	143,7

المصدر: منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، مؤشر الفاو لأسعار الغذاء، تاريخ الاطلاع يوم 2023/02/10، متاح على الرابط: <https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en>

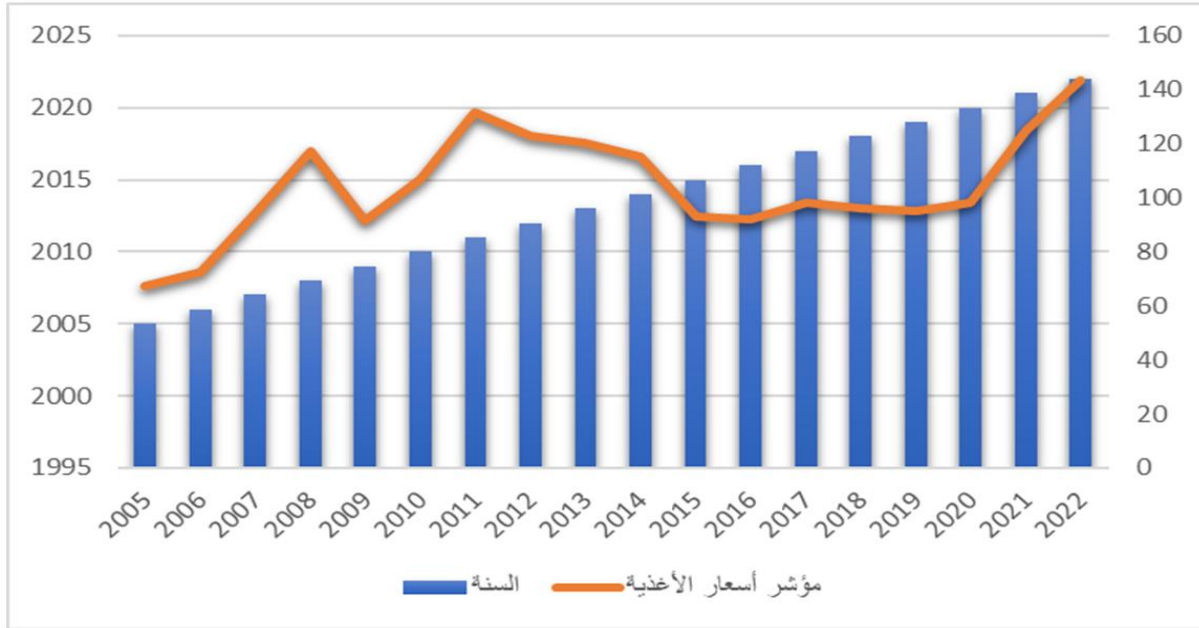
توضح معطيات الجدول رقم (32) أعلاه، مؤشر أسعار الأغذية خلال الفترة 2005 و2022 عن تباين وتموج من سنة إلى أخرى، حيث تزايد سنة 2005 من 67.4 نقطة إلى 117.5 نقطة سنة 2008 لتتخفص إلى 91.7 نقطة سنة 2009 لترتفع إلى أن يصل سنة 2011 إلى 131.9 نقطة، ويفسر هذا الارتفاع بسبب الأزمة المالية، وما أحدثته في ارتفاع أسعار المواد الغذائية في البورصات الدولية، لتتناقص بالانخفاض حتى سنة 2016

الفصل الثالث.....تحليل واقع التجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر

لتصل إلى 91.9 نقطة، لترتفع الأسعار المواد الغذائية سنة 2017 بسبب انعكاسات انهيار أسعار البترول، كما تتناقص إلى أن تصل 95.1 نقطة سنة 2019، لتعاود بالارتفاع بصفة ملموسة منذ 2020 التي بلغت 98,1 نقطة إلى 125,1 نقطة سنة 2021 ثم 143,7 نقطة سنة 2022 بالقيم على التوالي.

ويمكن تقديم رسم البياني لتطور مؤشر الغذاء من خلال الشكل رقم (20)الموالي:

الشكل رقم (20): تطور مؤشر أسعار الأغذية خلال الفترة (2005-2022)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على تقرير منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، مؤشر الفاو لأسعار الغذاء،

تاريخ الاطلاع يوم 2023/02/10، متاح على الرابط:

<https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en>

يلاحظ من الرسم البياني أعلاه تذبذب، يفسر ذلك أن أزمة جائحة كورونا أثرت على أسعار المواد الغذائية بسبب وقوع خلل في سلاسل التوريد، وسياسة الحمائية وحظر صادرات الدول لتلبية الاحتياجات المحلية.

علاوة على ذلك، تعد روسيا وأوكرانيا منتجين ومصدرين رئيسيين لسلع غذائية أساسية، حيث أنهما يؤديان أدوارا رائدة في إعداد الأسواق العالمية، استحوذا معا على 30 و 20 في المائة من الصادرات

العالمية من القمح والفترة على التوالي، وما يقارب 80 في المائة من صادرات زيت دوار الشمس⁽¹⁾، أدت الحرب الروسية الأوكرانية إلى ارتفاع أسعار المواد الغذائية بسبب إخلال في سلاسل الإمداد والتضخم والعقوبات الأمريكية وحلفاءها على روسيا ورد فعل هذه الأخيرة ربط الغاز بالروبل (عملة روسيا) وانقسام العالم الى مؤيد ومعارض مما أدى إلى اختلال في سلاسل التوريد، إضافة إلى الجفاف والتغير المناخي وحرائق الغابات لها تأثير على إنتاج الغذاء الذي يؤثر على توافر المنتجات مما يرفع أسعار المواد الغذائية في الأسواق العالمية.

ما يمكن القول إن المواد الغذائية عرضة للأزمات التي تحدث في الاقتصاد العالمي، بحيث ارتفاع وانخفاض قيمة واردات المواد الغذائية إلى تقلبات أسعار مؤشر الغذاء في الأسواق العالمية.

المبحث الثالث: التحليل القياسي لمدى تأثير مؤشرات بعض المتغيرات الكلية على مؤشرات صادرات الصادرات الغذائية

سيتم تحليل قياسي مدى تأثير مؤشرات المتغيرات الكلية على مؤشرات صادرات المواد الغذائية خلال الفترة (1990-2021)، باستخدام برمجية Eviews 12 وفقا للخطوات المتبعة التالية:

المطلب الأول: التعريف بمتغيرات الدراسة

بعد الاطلاع على مجموعة من الدراسات السابقة والجانب النظري والتحليلي لموضوع الدراسة، تم جمع البيانات حول متغيرات الدراسة للفترة (1990-2021) من قاعدة بيانات البنك الدولي للمصادقية في إعداد الدراسات التطبيقية، وبعد إجراء العديد من المحاولات لتحديد النموذج المناسب للدراسة.

تم التوصل الى أن المتغيرات المناسبة لحالة الجزائر تتمثل في: (صادرات الصناعات الغذائية، مؤشر الانفتاح الاقتصادي، مؤشر الانكشاف الاقتصادي، مؤشر الاعتماد على

⁽¹⁾منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، (2022)، **البند 6: تأثير الصراع بين أوكرانيا وروسيا على الأمن الغذائي العالمي**، تاريخ الاطلاع يوم 2023/02/13، متاح على الرابط: <https://www.fao.org/3/nj194ar/nj194ar.pdf>

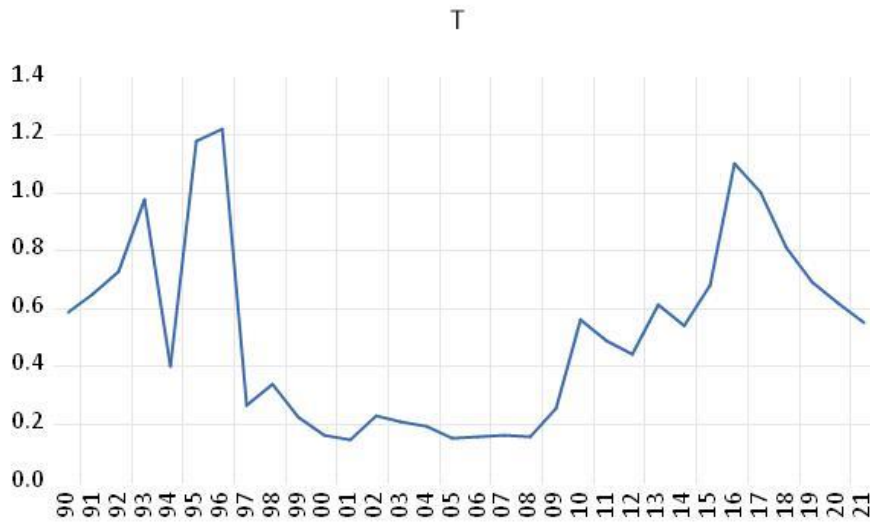
الواردات)، ولإجراء التحليل الوصفي لتلك المتغيرات، حيث تم استخدام سلسلة زمنية تبلغ حجم العينة 31 مشاهدة لكل متغير من المتغيرات الدراسة، وبالتالي خصص هذا العنصر لاستعراض البيانات المتعلقة بمتغيرات الدراسة من خلال عرض تحليل بيانات الوصفي فيما يلي:

أولاً: تقديم وصفي لمتغيرات الدراسة/تحليل تطور المتغيرات وتمثيلها بيانياً

1. المتغير التابع: مؤشر صادرات الصناعات الغذائية : (T)

يتمثل المتغير التابع في مؤشر صادرات الصناعات الغذائية للجزائر والذي يرمز بالرمز (T)، والذي يعبر عن نسبة صادرات صناعات الغذائية من نسبة صادرات السلع، والشكل التالي يوضح تطور مؤشر صادرات الصناعات الغذائية في الجزائر

الشكل رقم (21): يوضح تطور متغير صادرات الصناعات الغذائية في الجزائر خلال الفترة (1990-2021)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي 2022 المتاح على الرابط:

<https://data.worldbank.org/country/algeria>

يوضح الشكل أعلاه، تطور صادرات المواد الغذائية للجزائر، نلاحظ زيادة في سنوات الأولى من فترة الدراسة حيث تزايد مستمر خلال الثلاث سنوات الأولى ثم تعرف انخفاض حاد في صادرات الصناعات الغذائية طبعاً سبب مشاكل عدم الاستقرار السياسي في الجزائر خلال تلك الفترة ولكن تعود الصادرات خلال سنة 1994 إلى أعلى قيمة لها خلال فترة الدراسة ثم نشهد انخفاض حاد ومستمر بداية 1996 لتتخف الصادرات إلى أدنى قيمة لها خلال فترة الدراسة وينتهي هذا التراجع في صادرات المواد الغذائية سنة 2009 لتشهد انتعاش في حجم الصادرات مع تزايد ملحوظ إلى غاية سنة 2016 ثم انخفاض تدريجي إلى غاية 2021.

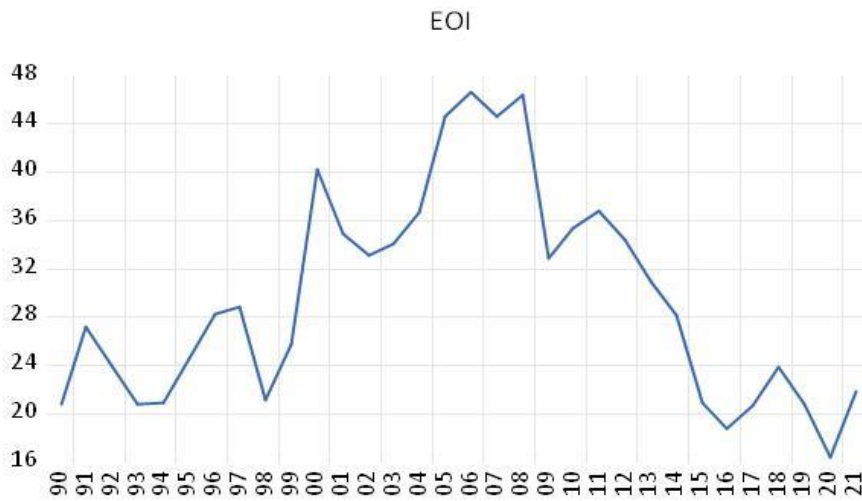
2. المتغيرات المستقلة

وتتمثل في ثلاث متغيرات مستقلة مؤشر الانفتاح الاقتصادي، مؤشر الانكشاف الاقتصادي، مؤشر الاعتماد على الواردات على النحو التالي:

- مؤشر الانفتاح الاقتصادي: (EOI)

والذي يرمز بالرمز (EOI)

الشكل رقم (22): يوضح نتائج تطور مؤشر الانفتاح الاقتصادي للجزائر خلال (1990-2020)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي 2022 المتاح على الرابط:

<https://data.worldbank.org/country/algeria>

يلاحظ من خلال الشكل أعلاه، أن مؤشر الانفتاح الاقتصادي عرف بين الزيادة ونقصان في سنوات الأولى لفترة الدراسة ويمكن القول أن الزيادة الفعلية لمؤشر الانفتاح الاقتصادي كانت سنة 1997 ليعرف تزايد مستمر ليصل إلى أعلى قيمة له خلال فترة الدراسة سنة 2008 ثم يعود المؤشر إلى الأخذ في الانخفاض المتواصل إلى غاية سنة 2020، وليعرف زيادة ضعيفة نوعا ما سنة 2021.

- مؤشر الانكشاف الاقتصادي : (EFI)

والذي يرمز بالرمز (EFI)

الشكل رقم (23): يوضح نتائج تطور مؤشر الانكشاف الاقتصادي لدولة الجزائر خلال (1990-

2021)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي 2022 المتاح على الرابط:

<https://data.worldbank.org/country/algeria>

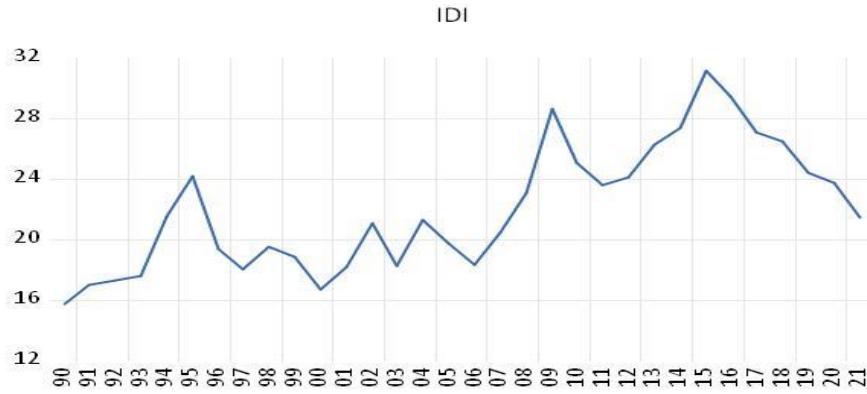
من خلال الشكل رقم (23) أعلاه، أن مؤشر الانكشاف الاقتصادي يعرف زيادة مستمرة خلال السنوات الأولى من فترة الدراسة وتستمر هذه الزيادة إلى غاية سنة 2008 حيث تشهد أكبر قيمة للمؤشر، ليأخذ في الانخفاض التدريجي إلى غاية سنة 2020.

- مؤشر الاعتماد على الواردات : (IDI)

والذي يرمز بالرمز (IDI)

الشكل رقم (24) : يوضح نتائج تطور مؤشر الاعتماد على الواردات في الجزائر خلال (1990-

(2021)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك الدولي 2022 المتاح على الرابط: <https://data.worldbank.org/country/algeria>

من خلال الشكل أعلاه أن مؤشر الاعتماد على الواردات، يأخذ شكل المتزايد خلال كل فترة الدراسة مع الصعود المتكرر أحيانا والانخفاض أحيانا أخرى ولكن بالمجمل، يمكن القول أن الخط المؤشر أخذ في الزيادة بشكل عام حيث يعرف على القيمة له سنة 2015 وأقل قيمة للمؤشر كانت في السنة الأولى لفترة الدراسة.

ثانيا: نتائج مقدرات التحليل الوصفي للمتغيرات

تم اعتماد عدد من طرق الإحصائية لغرض عرض وتحليل هذه البيانات تم الاستعانة ببعض مقاييس الإحصاء الوصفي مثل: المتوسط الحسابي، والقيمة القصوى، والحد الأدنى للقيمة، والانحراف المعياري، لإعطاء فكرة مبسطة وملخصة، وتظهر النتائج في الجدول التالي:

جدول رقم (33): جدول الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة التابعة والمستقلة

	IDI	EOI	EFI	T
Mean	22.03173	29.54331	51.57505	0.516640
Median	21.36135	28.15870	51.21028	0.514090
Maximum	31.14967	46.66689	69.45995	1.223454
Minimum	15.74573	16.41069	36.50367	0.148606
Std. Dev.	4.139385	8.734454	8.796700	0.325429

Skewness	0.433321	0.496667	0.185389	0.646951
Kurtosis	2.171294	2.168521	2.034933	2.422582
Jarque-Bera	1.917098	2.237425	1.425106	2.676793
Probability	0.383449	0.326700	0.490391	0.262266
Sum	705.0155	945.3860	1650.402	16.53247
Sum Sq. Dev.	531.1696	2365.011	2398.840	3.283022
Observations	32	32	32	32

المصدر : من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج EViews 12

بلغ متوسط الحسابي Mean لحجم الصادرات (T) في الجزائر خلال فترة الدراسة بـ 0.51 كان قد سجل أكبر قيمة له بـ 1.22، وقدرت أقل قيمة بـ 0.32، ويلاحظ فروق ضئيلة في القيم لصادرات الصناعات الغذائية في الجزائر، ويتبين من قيمة الانحراف المعياري Std.Dev أن قيمة مرتفعة بعض الشيء بالنسبة لمتغير مؤشر الانفتاح التجاري (EOI) والمتغير مؤشر الانكشاف التجاري (EOI)، وهذا يدل أنه لا يوجد تجانس بالنسبة للمتغيرات، ومن الملاحظ أن المتغيرات لا تتبع التوزيع الطبيعي حيث كانت القيمة المعنوية (probability) أكبر من 0.05 الخاصة بقيمة اختبار JarqueBera .

ثالثاً: تحديد الشكل المناسب للنموذج

إن الهدف من هذه الدراسة هو تقدير تأثير محددات التجارة الخارجية على القدرة التنافسية للصناعات الغذائية وذلك باستخدام أساليب النماذج الديناميكية، من نماذج التكامل المشترك ونماذج تصحيح الخطأ ونموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (اختبار الحدود)، وتبين مدى تأثير المتغيرات المفسرة (المحددة) في المدى القصير والطويل على صادرات المواد الغذائية.

نمذجة العلاقة

بعد تحليل مؤشر المتغيرات المستخدم في الدراسة القياسية، وتحديد درجة تكامل السلاسل الزمنية والتي استقرت كلها عند الفرق الأول، سيتم فيما يلي تقديم نتائج تقدير نموذج التكامل المشترك وفق منهجية ARDL حيث يتم تقدير الشكل العام لعلاقة محددات التجارة الخارجية بصادرات المواد الغذائية على النحو التالي :

$$T_t = f(EFI_t + EOI_t + IDI_t)$$

حيث أن:

T_t : نسبة صادرات الصناعات الغذائية من صادرات السلع الإجمالية في الزمن t

EFI_t : مؤشر الانكشاف الاقتصادي في الزمن t

EOI_t : مؤشر الانفتاح الاقتصادي في الزمن t

IDI_t : مؤشر الاعتماد على الواردات في الزمن t

دراسة السببية بين المتغيرات

لمعرفة اتجاه السببية بين المتغيرات الدراسة سوف نستعين باختبار غرانجر، ونتائج الاختبار كانت

ملخصة في الجدول التالي :

الجدول رقم (34): نتائج اختبار السببية بين المتغيرات الدراسة

Pairwise Granger Causality Tests
Date: 11/14/22 Time: 11:50
Sample: 1990 2021
Lags: 1

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
EFI does not Granger Cause T	31	0.39384	0.5354
T does not Granger Cause EFI		4.31935	0.0470
EOI does not Granger Cause T	31	4.57137	0.0414
T does not Granger Cause EOI		1.49235	0.2320
IDI does not Granger Cause T	31	5.13601	0.0314
T does not Granger Cause IDI		1.93536	0.1751

المصدر : من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج EViews 12

يلاحظ من الجدول أعلاه ما يلي:

- متغير EFI لا يسبب متغير T عند مستوى معنوية 5 %
- متغير EOI يسبب متغير T عند مستوى معنوية 5 %
- متغير IDI يسبب متغير T عند مستوى معنوية 5 %
- متغير T يسبب متغير EFI عند مستوى معنوية 5 %

المطلب الثاني: دراسة استقرارية المتغيرات

قبل دراسة أي نموذج قياسي، أو أي علاقة سواء كانت في المدى القصير (نموذج تصحيح الخطأ)،

أو في المدى الطويل (علاقة التكامل المتزامن)، فإنه من الضروري دراسة خصائص السلاسل الزمنية

(لمتغيرات) المستعملة في التقدير.

لدراسة استقرارية السلاسل الزمنية للمتغيرات، تم اعتماد اختبارين هما كل من اختبار ديكي فولر الموسع ADF وفيليب بيرون PP، مع إضافة اللوغريتم لاستقرارية أفضل للنموذج وكانت النتائج الاستقرارية كالتالي:

جدول رقم (35): نتائج كل من اختبارات جذر الوحدة ADF و PP

UNIT ROOT TEST TABLE (PP)					
<u>At Level</u>					
		LOG(T)	LOG(EFI)	LOG(EOI)	LOG(IDI)
With Constant	t-Statistic	-1.9156	-2.0438	-1.7366	-2.1659
	Prob.	0.3211	0.2677	0.4037	0.2220
With Constant & Trend	t-Statistic	-1.8760	-1.2798	-1.8137	-2.4650
	Prob.	0.6426	0.8744	0.6737	0.3418
Without Constant & Trend	t-Statistic	-1.0113	0.2592	-0.0505	0.5292
	Prob.	0.2734	0.7548	0.6581	0.8247
<u>At First Difference</u>					
		d(LOG(T))	d(LOG(EFI))	d(LOG(EOI))	d(LOG(IDI))
With Constant	t-Statistic	-6.5395	-5.7151	-5.4477	-5.5614
	Prob.	0.0000	0.0000	0.0001	0.0001
With Constant & Trend	t-Statistic	-6.6227	-9.8942	-7.7431	-5.5967
	Prob.	0.0000	0.0000	0.0000	0.0004
Without Constant & Trend	t-Statistic	-6.6596	-5.8217	-5.5428	-5.6529
	Prob.	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
UNIT ROOT TEST TABLE (ADF)					
<u>At Level</u>					
		LOG(T)	LOG(EFI)	LOG(EOI)	LOG(IDI)
With Constant	t-Statistic	-1.8933	-2.0775	-1.8156	-2.1964
	Prob.	0.3310	0.2545	0.3663	0.2115
With Constant & Trend	t-Statistic	-1.9378	-1.4913	-1.8678	-2.3217
	Prob.	0.6109	0.8109	0.6468	0.4107
Without Constant & Trend	t-Statistic	-1.1192	0.2448	-0.1000	0.3746
	Prob.	0.2331	0.7506	0.6413	0.7864
<u>At First Difference</u>					
		d(LOG(T))	d(LOG(EFI))	d(LOG(EOI))	d(LOG(IDI))
With Constant	t-Statistic	-6.4761	-5.7140	-5.5502	-5.3799
	Prob.	0.0000	0.0000	0.0001	0.0001
With Constant & Trend	t-Statistic	-6.4362	-6.1676	-5.8896	-5.4058
	Prob.	0.0000	0.0001	0.0002	0.0007
Without Constant & Trend	t-Statistic	-6.5906	-5.8199	-5.6639	-5.4540
	Prob.	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

Notes: (*) Significant at the 10%; (**) Significant at the 5%; (***) Significant at the 1%. and (no) *Mackinnon (1996) one-sided p-values.

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews12

حيث ظهرت القيم المحسوبة لإحصائيات student في السطر الأول في الخانات الموافقة لمتغيرات الدراسة، في حين تشير القيم المظلمة إلى القيم الحرجة (الجدولية) الوافية لنماذج ADF و PP وهي نفس القيم لكل متغيرات الدراسة، أما القيم الموجودة بين قوسين فتدل على الاحتمال الحرج .

كشفت نتائج اختبارات جذر الوحدة باستخدام كل من اختبار ADF و PP أن السلاسل جميعها تحتوي على جذر الوحدة ومنه فسلال غير مستقرة خلال الفترة الدراسة عند المستوى وهذا ما أكده اختبار PP، حيث كانت القيم المطلقة للإحصائيات المقدره تقل عن القيم الحرجة عند مستوى 5% مما يؤدي إلى قبول الفرضية الصفرية، ولكن بعد أخذ الفرق الأول استقرت السلاسل عند مستوى المعنوية 5% جميعها وبالنسبة لكلا الاختبارين ADF و PP، ومنه يمكن في هذه الحالة إجراء المنهجية الأفضل للتكامل المشترك هي منهجية التكامل المشترك باستخدام اختبار الحدود في إطار ARDL .

المطلب الثالث: تقدير نموذج

أولاً: تقدير نموذج الخطأ غير المقيد واختيار فترات الإبطاء المثلى لمتغيرات النماذج

تم الاعتماد من خلال الدراسة إلى محاولة تغييرات فترات الإبطاء التلقائية المعجلة، والنتائج عن تقدير نموذج تصحيح الخطأ ARDL-ECM باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية OLS، وتظهر نتائج من خلال الجدول التالي: أنظر للملحق رقم (1)

الجدول رقم (36) : اختبار فترات الإبطاء الممثلة للنماذج المختارة والمقدرة

النموذج	فترات التأخير المستخدمة		فترات التأخير المثلى (p, q_1)
	q_1	p_1	AIC
النموذج	1	5	(1.3.0.1)

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

بعد تحديد فترات الإبطاء لجميع النماذج كما يوضحها الجدول رقم (36) والتي تم اختيارها على معيار AIC وللتأكد من وجود علاقة طويلة الأجل، يتم استخدام اختبار الحدود وكذا جودة النموذج المقدر الأنسب بعد إخضاعه للاختبارات التشخيصية.

ثانيا: اختبار التكامل المشترك باستعمال منهج الحدود Bounds test

يبين الجدول رقم (36) أدناه نتائج اختبار التكامل المشترك باستعمال منهجية اختبار الحدود (BoundsTest) للكشف عن وجود علاقة طويلة الأجل بين المتغيرات وذلك من خلال مقارنة قيمة F المحسوبة لمعاملات المتغيرات المستقلة المبطنة بقيمة إحصائية F الحرجة، وفق الحدود التي وضعها Pesaran and al. ويتم الاختبار انطلاقا من الفرضية الصفرية والتي مفادها: أنه لا توجد علاقة توازنية في الأجل الطويل بين محددات التجارة الخارجية و الصناعات الغذائية.

الجدول رقم (37) : نتائج اختبار الحدود للنماذج

النموذج	القيم الحرجة	1%	2.5%	5%	10%	k	f.stat	النتيجة
								معادلة نموذج
معادلة نموذج	الحدود العليا	4.66	4.08	3.67	3.2	1	7.440291	معنوية أقل من 1% يعني وجود علاقة طويلة الأجل

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

بعد تحديد نتائج اختبار الحدود للنماذج كما هو موضح في جدول رقم (37)، قدرت القيمة الإحصائية فيشر f-stat للنماذج بـ 7.440291، وهو ما يتجاوز الحدود العليا عند معنوية 1% التي وضعها Peasaran، حتى القيمة 10% مما يؤدي إلى رفض فرضية عدم القائللة بعدم وجود علاقة طويلة الأجل تتجه من المتغيرات المفسرة إلى المتغيرات التابعة وقبول الفرضية البديلة، القائللة بوجود علاقة طويلة الأجل، ويمكن بذلك القيام باختبار التكامل المشترك للعلاقة التوازنية في الأجل الطويل لجميع النماذج. أنظر للملحق رقم (2)

المطلب الرابع: نتائج التقدير النموذج

بعد التأكد من وجود علاقة توازنية طويلة الأجل بين متغيرات بنسبة للنموذج التي تم قيام بإدراجها في هذه الدراسة، يتم فيما يلي تقدير نتائج التكامل المشترك وتقدير العلاقة قصيرة الأجل وشكل العلاقة طويلة الأجل:
من خلال النتائج المقدمة في جدول تقدير ARDL في الأجلين الأجل القصير والذي يظهر في الجزء العلوي للجدول، في حين يظهر الجزء السفلي تقدير العلاقة طويلة الأجل من خلال النموذج المقدر سيتم تقديم تفسير لها في الأجلين الطويل والقصير فيما يلي:

➤ تقدير النموذج

جدول رقم (38): تقدير نموذج تصحيح الخطأ حسب منهجية ARDL بالنسبة لنموذج

ARDL Long Run Form and Bounds Test
Dependent Variable: DLOG(T)
Selected Model: ARDL(1, 3, 0, 1)
Case 2: Restricted Constant and No Trend
Date: 11/08/22 Time: 18:42
Sample: 1990 2021
Included observations: 29

Conditional Error Correction Regression				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.427065	2.976957	0.815284	0.4245
LOG(T(-1))*	-0.809641	0.155437	-5.208807	0.0000
LOG(EFI(-1))	-8.805856	3.627397	-2.427596	0.0248
LOG(EOI)**	3.538620	1.949981	1.814695	0.0846
LOG(IDI(-1))	6.360992	1.821063	3.493012	0.0023
DLOG(EFI)	-6.941361	3.546853	-1.957048	0.0644
DLOG(EFI(-1))	1.828934	0.848960	2.154322	0.0436
DLOG(EFI(-2))	1.922205	0.877613	2.190265	0.0405
DLOG(IDI)	4.117457	1.607977	2.560645	0.0186

* p-value incompatible with t-Bounds distribution.
** Variable interpreted as $Z = Z(-1) + D(Z)$.

Levels Equation Case 2: Restricted Constant and No Trend				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(EFI)	-10.87625	4.177778	-2.603357	0.0170
LOG(EOI)	4.370603	2.348567	1.860966	0.0775
LOG(IDI)	7.856558	2.104592	3.733056	0.0013
C	2.997704	3.488022	0.859428	0.4003

EC = LOG(T) - (-10.8762*LOG(EFI) + 4.3706*LOG(EOI) + 7.8566*LOG(IDI) + 2.9977)

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews12

تقدير النموذج :

$$Y_t = 2.997704 - 10.87625 * \log (EFI)_t + 4.370603 * \log (EOI)_t + 7.856558 * \log (IDI)_t + \varepsilon_t$$

د

لاحظ من جدول أعلاه أن قيمة t كانت سالبة (-0.80941) ومعنوية بقيمة قدرت بـ (0.0000) وهي أقل من 0.05 ، وهذا ما يشير على أن نموذج طويل الأجل يصحح أخطاء نموذج قصير الأجل في فترة قدرها أقل من سنتين تقريبا.

أولاً: تحليل نتائج تقدير الأجل الطويل

يتضح من خلال الجزء السفلي من الجدول ما يلي:

- إن متغير مؤشر الانكشاف الاقتصادي (EFI) قد أثر بشكل سلبي على المتغير التابع صادرات الصناعات الغذائية (T) في الأجل الطويل وذو معنوية جد مقبولة عند 1.7 % (0.0170)، وهي أقل من 5%، حيث يؤدي زيادة 1% إلى نقصان في T بـ 10.87%؛
- إن متغير مؤشر الانفتاح الاقتصادي (EOI) قد أثر بشكل إيجابي على المتغير التابع صادرات الصناعات الغذائية (T) في الأجل الطويل وذو معنوية مقبولة عند 7.75 % (0.0775)، وهي أقل من 10%، حيث يؤدي زيادة 1% إلى زيادة في T بـ 4.37%؛
- إن متغير مؤشر الاعتماد على الواردات (IDI) قد أثر بشكل إيجابي على المتغير التابع صادرات الصناعات الغذائية (T) في الأجل الطويل وذو معنوية جد مقبولة عند 0.13 % (0.0013)، وهي أقل من 5%، حيث يؤدي زيادة 1% إلى زيادة في T بـ 7.85%؛

ثانياً: تحليل نتائج تقدير الأجل القصير

يتضح من خلال الجزء العلوي من الجدول ما يلي :

- ◀ إن متغير مؤشر الانكشاف الاقتصادي (EFI) قد أثر بشكل سلبي على المتغير التابع صادرات الصناعات الغذائية (T) في الأجل القصير وذو معنوية جد مقبولة عند 2.48 % (0.0248)، وهي أقل من 5%، حيث يؤدي زيادة 1% إلى نقصان في T بـ 8.80%؛

◀ إن متغير مؤشر الانفتاح الاقتصادي (EOI) قد أثر بشكل إيجابي على المتغير التابع صادرات الصناعات الغذائية (T) في الأجل القصير وذو معنوية مقبولة عند 8.46 % (0.0846)، وهي أقل من 10%، حيث يؤدي زيادة 1% إلى زيادة في T بـ 3.5%؛

◀ إن متغير مؤشر الاعتماد على الواردات (IDI) قد أثر بشكل إيجابي على المتغير التابع صادرات الصناعات الغذائية (T) في الأجل القصير وذو معنوية جدمقبولة عند 0.23 % (0.0023)، وهي أقل من 5%، حيث يؤدي زيادة 1% إلى زيادة في T بـ 6.36%.

ثالثا: الكشف عن جودة النموذج

في إطار التقدير باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية والتي تقتضي أن تتبع أخطاء النموذج التوزيع الطبيعي، وإلا تكون متحيزة وأن تكون مستقلة ولها أقل تباين، ويفترض التحقق من استيفاء النموذج المقدر وفق منهجية ARDL لفروض هذه طريقة وذلك من خلال إجراء مجموعة من الاختبارات التشخيصية وهي ثلاث اختبارات:

1. اختبار التوزيع الطبيعي للأخطاء العشوائية Normalitytest

2. اختبار عدم الارتباط الذاتي بين الأخطاء Autocorrelation

3. اختبار عدم ثبات التباين Homocedsticity

وقد جاءت النتائج كالتالي : انظر للملحق رقم (3)

الجدول رقم (39): ملخص نتائج الكشف عن جودة النموذج المقدر

الاختبارات	JB	BG LM	ARCH
نتائج الاختبارات الخاصة بنموذج الدراسة	$x^2=0.578832$ (0.748701)	F=0.264929 (0.7702)	F=1.759097 (0.1963)

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

بعد تحديد نتائج جودة النماذج المقدر في الجدول رقم (39) يظهر التالي :

✎ إن إحصائية Jarque-Berra كانت أكبر من 0.05 بنسبة لجميع لنموذج الدراسة مما يعني أن البواقي تتبع التوزيع الطبيعي؛

✎ إن إحصائية P-value لإحصائية لاختبار BG LM، أنالقيمة الإحصائية f أكبر من 0.05، ومنه يتم قبول فرضية عدم: بعدم وجود ارتباط ذاتي تسلسلي لبواقي بالنسبة للنموذج؛

لـ يظهر اختبار ARCH أن القيمة الاحتمالية لإحصائية F أكبر من القيمة الحرجة عند مستوى معنوية 0.05، إذن يتم قبول فرضية العدم، أي ثبات التباين بالنسبة لجميع للنموذج.

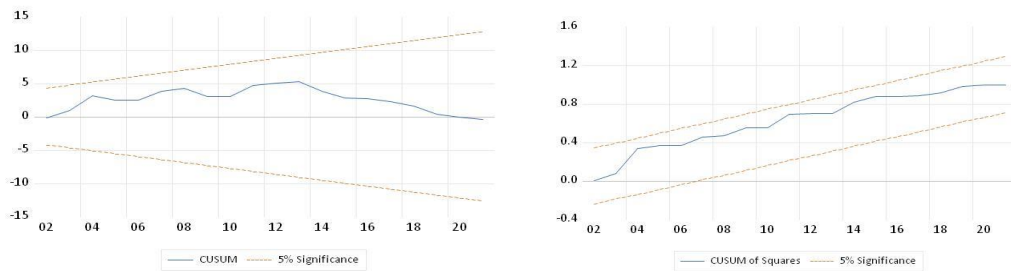
تظهر نتائج الاختبارات التشخيصية جودة النموذج من الناحية القياسية، لذا سيتم تقدير نموذج

التكامل المشترك في الأجلين. أنظر إلى الملحق رقم (3)

رابعاً: اختبار الاستقرار الهيكلي لمعاملات النموذج

للتأكد من خلو البيانات المستخدمة من أي تغير هيكلية، قام Pesaran بإجراء اختبارين يتم من خلالهما اختبار الاستقرار الهيكلي لمعاملات النماذج في الأجلين القصير والطويل، حيث يمثل الاختبار الأول في اختيار المجموعة التراكمي للبواقي المعادة CUSUM، أما اختبار الثاني فهو اختبار المجموعة التراكمي لمربعات البواقي المعادة Squares of CUSUM، حيث يتحقق الاستقرار الهيكلي للمعاملات المقدره لنموذج ARDL إذا وقع الشكل البياني لاختبارات كل من CUSUM of Squares داخل الحدود الحرجة عند مستوى المعنوية 5%، بذلك يتم رفض الفرضية الصفرية: المعلمات غير مستقرة ويتم قبول الفرضية البديلة باستقرارها خلال فترة الدراسة.

شكل رقم (25): اختبار المجموعة التراكمي المعادة لكل من البواقي ومربعات البواقي بالنسبة للنموذج



المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

تبين لنا من خلال الرسوم البيانية الموضحة أعلاه، أن المجموعة التراكمي للبواقي المعادة CUSUM يقع في داخل المنطقة الحرجة بالنسبة للنموذج، ما يؤكد استقرار النموذج عند مستوى الدلالة 5%، وكذلك الأمر بالنسبة للمجموعة التراكمي لمربعات البواقي المعادة CUSUM of Squared، ومنه يمكن القول بأنه يوجد انسجام واستقرار بين نتائج الأجل الطويل ونتائج الأجل القصير للنموذج المقدر.

التحليل الاقتصادي:

خصص التحليل في هذه الدراسة القياسية معالجة أثر بعض مؤشرات المتغيرات المركبة على صادرات الصناعات الغذائية باستخدام على بيانات الفترة الممتدة بين (1990-2021)، وبالاعتماد على بناء نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الموزعة (ARDL)، حيث أعطت نتائج الدراسة وجود علاقة طويلة الأجل بين مؤشرات بعض المتغيرات المركبة (كمتغيرات مفسرة)، ومتغير صادرات الصناعات الغذائية (كمتغيرات تابع). من خلال التأثير الإيجابي لكل من مؤشر الانفتاح الاقتصادي ومؤشر الاعتماد على الواردات على صادرات الصناعات الغذائية، يبدو ذلك أنه لا يتناقض مع النتائج المتحصل عليها في مختلف الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة، والتي تؤكد جوهرياً تأثير هذه المتغيرات على صادرات الصناعات الغذائية. لذلك يمكن القول بأن هذه المؤشرات محل الدراسة القياسية بشكل عام لها تأثير بالغ الأهمية على زيادة صادرات الجزائر من الصناعات الغذائية، والتي شهدت ضعفاً كبيراً في أرقامها خلال فترة الدراسة خاصة خلال العقد الأخير من القرن الماضي، والسبب في ذلك يعود بالدرجة الأولى إلى هشاشة النظام الهيكلي لهذه الصناعات، بالإضافة إلى اعتماد أصحاب القرار في الحكومات السابقة على واردات الصناعات الغذائية لتغطية الطلب المتزايد للسوق الوطنية على حساب تحفيز الصناعات المحلية في هذا القطاع. لكن وبحلول السنوات الأخيرة من العقد الثاني للقرن الحالي، يلاحظ انتعاش (رغم نتائجه التي تبدو غير كافية) في صناعات الغذائية في الجزائر، ويرجع ذلك إلى تراجع أصحاب القرار في الحكومات الجديدة عن اعتمادهم على السياسات الاقتصادية السابقة الذكر، ومحاولة بناء نظام اقتصادي يعتمد بالدرجة الأولى على كل ما يخدم مؤشرات الانفتاح الاقتصادي، ومؤشرات الاعتماد على الواردات (بما يخدم الإنتاج المحلي)، كمؤشرات ذات أولوية ملحة لإصلاح وتحفيز صادرات البلاد من المواد الغذائية بشكل أخص. وبالتالي خدمة مؤشر الانكشاف الاقتصادي نحو النتائج الإيجابية، أي تحقيق الخروج من التبعية الاقتصادية في تغطية متطلبات السوق الجزائرية من منتجات الصناعات الغذائية، وبلوغ الاكتفاء الذاتي، بل وحتى انتعاش نشاط الصادرات في هذا المجال، وبشكل عام تحقيق ما يعرف بالأمن الغذائي والسيادة الغذائية.

المبحث الرابع: دراسة التنبؤ بصادرات الصناعات الغذائية ومعرفة التوقعات والاستشراف

قبل الأخذ في عمل التنبؤ باعتماد طريقة منهجية Box-Jenkins methodology للتنبؤ، لابد من دراسة استقرار السلسلة الزمنية وبناء على استقرارية السلسلة في المستوى أو الفرق الأول يتم عمل نموذج ARIMA، سيتم تطبيق ذلك في ما يلي:

المطلب الأول: اختبارات الاستقرارية

بالاستعانة ببرنامج Eviews12 تم التحصل على النتائج التالية في الجدول رقم (40) الذي يلخص

نتائج كل من اختبار الحدود (الاستقرارية) ADF و PP :

الجدول رقم (40): نتائج اختبارات الاستقرارية لمتغير صادرات الصناعات الغذائية (T)

UNIT ROOT TEST TABLE (PP)		
<u>At Level</u>		
	T	
With Constant	t-Statistic	-2.5252
	Prob.	0.1195
	n0	
With Constant & Trend	t-Statistic	-2.4878
	Prob.	0.3314
	n0	
Without Constant & Trend	t-Statistic	-1.1017
	Prob.	0.2394
	n0	
<u>At First Difference</u>		
	d(T)	
With Constant	t-Statistic	-6.9372
	Prob.	0.0000

With Constant & Trend	t-Statistic	-6.8246
	Prob.	0.0000

Without Constant & Trend	t-Statistic	-7.0640
	Prob.	0.0000

UNIT ROOT TEST TABLE (ADF)		
<u>At Level</u>		
	T	
With Constant	t-Statistic	-2.5348
	Prob.	0.1173
	n0	
With Constant & Trend	t-Statistic	-2.5097
	Prob.	0.3215
	n0	
Without Constant & Trend	t-Statistic	-1.2997
	Prob.	0.1747
	n0	
<u>At First Difference</u>		
	d(T)	
With Constant	t-Statistic	-6.8579
	Prob.	0.0000

With Constant & Trend	t-Statistic	-6.7470
	Prob.	0.0000

Without Constant & Trend	t-Statistic	-6.9791
	Prob.	0.0000

Notes: (*)Significant at the 10%; (**)Significant at the 5%; (***) Significant at the 1%. and (no) Not Significant
*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

This Result is The Out-Put of Program Has Developed By:
Dr. Imadeddin AlMosabbeh
College of Business and Economics
Qassim University-KSA

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

يلاحظ من نتائج الجدول أعلاه أن قيم المعنوية لاختبار t تفقد المعنوية عند المستوى معنوية عند إجراء الفرق الأول أي أن $t.cal$ أكبر من $t.tab$ عند الفرق الأول ومنه توجد معنوية عند 5%، ومنه نرفض H_0 (وجود جذر وحدة)، أي أن السلسلة مستقرة الفرق الأول.

1-مرحلة التعرف على النموذج

في هذه المرحلة يتم تحديد النموذج الأنسب وذلك بعد الحصول على سلسلة مستقرة في الفرق الأول لي صادرات الصناعات الغذائية كما هو موضح في الجدول رقم (40)، وتحديد الرتب (p,d,q) في نماذج ARIMA حتى يمكن تقدير، حيث يمكن المقارنة و معرفة النموذج الملائم بشكل مبدئي، أي تحديد أولي لقيم (p,d,q) من خلال دالتي الارتباط الذاتي والجزئي، وبعد النظر بعد إجراء التحليل الوصفي للسلسلة تم اختيار سلسلة الفرق الأول لعمل التنبؤات.

الشكل (26) : دالتي الارتباط الذاتي والجزئي لسلسلة الفرق الأول $D(T)$

Date: 11/13/22 Time: 16:11
 Sample (adjusted): 1991 2021
 Included observations: 31 after adjustments

	Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	-0.253	-0.253	2.1884	0.139		
2	-0.250	-0.336	4.3943	0.111		
3	0.318	0.179	8.0876	0.044		
4	-0.161	-0.119	9.0659	0.059		
5	-0.073	-0.013	9.2781	0.098		
6	0.041	-0.134	9.3471	0.155		
7	0.038	0.074	9.4100	0.225		
8	-0.039	-0.044	9.4761	0.304		
9	-0.022	0.005	9.4977	0.393		
10	-0.038	-0.138	9.5670	0.479		
11	-0.010	-0.030	9.5721	0.569		
12	-0.041	-0.120	9.6615	0.646		
13	-0.122	-0.172	10.509	0.652		
14	0.077	-0.080	10.861	0.697		
15	0.095	0.057	11.437	0.721		
16	-0.180	-0.144	13.640	0.626		

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

يلاحظ من الشكل أعلاه، الذي يمثل الارتباط الذاتي البسيط والجزئي للسلسلة أن المعاملات الارتباط الذاتي تساوي معنويا الصفر ما عدا المعاملات عند فجوات $k=1, k=2, k=3$ ، مما يعني أنها تختلف معنويا عن الصفر، وفي هذه الحالة يتم القول: إن السلسلة تخضع لهذه الفجوات $AR(3), AR(1), AR(2)$. ومن جهة أخرى، يلاحظ من خلال دالة الارتباط الذاتي الجزئي أن $r(1), r(2), r(3)$ يختلفون معنويا عن الصفر عند مستوى معنوية 0.05 ، مع مزج هذه النتائج يتولد لدينا عدة نماذج، إلا أنه يتم اختيار من خلال معايير Schwarz (SC), Akaike (AIC).

الجدول (41): معايير المفاضلة بين النماذج المقترحة

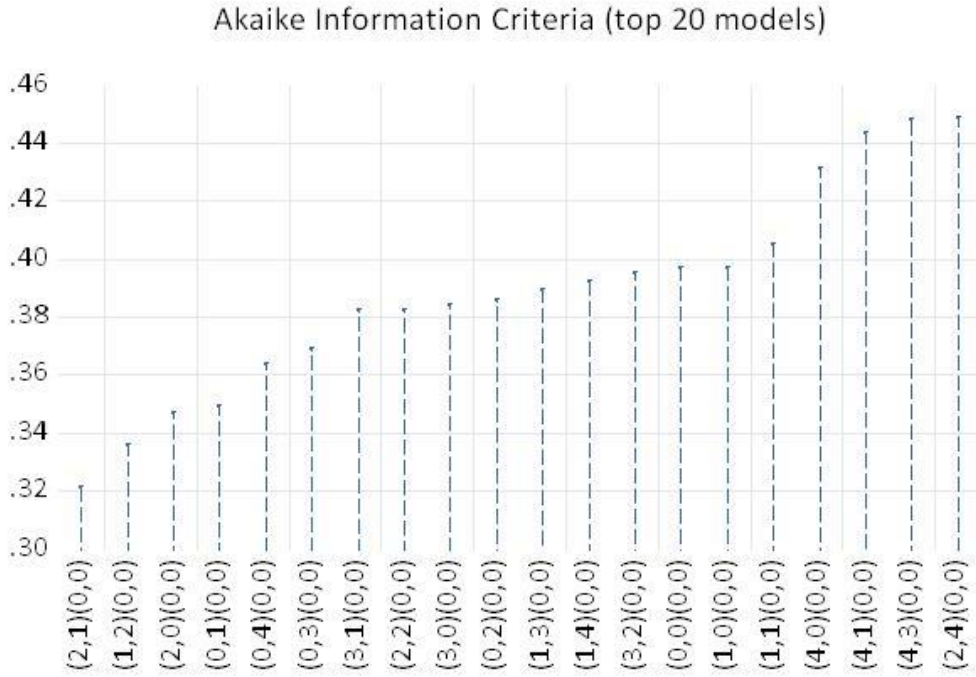
Model Selection Criteria Table
Dependent Variable: DT
Date: 11/13/22 Time: 16:23
Sample: 1990 2021
Included observations: 31

Model	LogL	AIC*	BIC	HQ
(2,1)(0,0)	0.025123	0.320960	0.552248	0.396354
(1,2)(0,0)	-0.203155	0.335687	0.566976	0.411082
(2,0)(0,0)	-1.376308	0.346859	0.531889	0.407174
(0,1)(0,0)	-2.412619	0.349201	0.487974	0.394438
(0,4)(0,0)	0.365013	0.363548	0.641093	0.454021
(0,3)(0,0)	-0.716463	0.368804	0.600092	0.444198
(3,1)(0,0)	0.073047	0.382384	0.659930	0.472857
(2,2)(0,0)	0.072774	0.382402	0.659948	0.472875
(3,0)(0,0)	-0.948918	0.383801	0.615089	0.459195
(0,2)(0,0)	-1.981435	0.385899	0.570930	0.446214
(1,3)(0,0)	-0.035405	0.389381	0.666927	0.479854
(1,4)(0,0)	0.920314	0.392238	0.716041	0.497790
(3,2)(0,0)	0.879692	0.394859	0.718662	0.500410
(0,0)(0,0)	-4.151212	0.396852	0.489368	0.427010
(1,0)(0,0)	-3.151861	0.396894	0.535667	0.442131
(1,1)(0,0)	-2.273902	0.404768	0.589798	0.465083
(4,0)(0,0)	-0.686325	0.431376	0.708922	0.521849
(4,1)(0,0)	0.125656	0.443506	0.767310	0.549058
(4,3)(0,0)	2.052418	0.448231	0.864550	0.583941
(2,4)(0,0)	1.048755	0.448467	0.818529	0.569098
(4,2)(0,0)	0.898965	0.458131	0.828193	0.578762
(3,3)(0,0)	0.892183	0.458569	0.828630	0.579200
(4,4)(0,0)	1.113279	0.573337	1.035913	0.724125
(3,4)(0,0)	-0.281134	0.598783	1.015102	0.734492
(2,3)(0,0)	-3.309484	0.665128	0.988932	0.770680

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

من خلال الجدول أعلاه، يتضح أن أفضل نموذج حسب هذين المعيارين هو $ARIMA(2,1,1)$ ، وهو النموذج الأمثل الذي يعبر عن تغير صادرات الصناعات الغذائية. وكما يوضح الشكل التالي أيضا النموذج الملائم:

الشكل رقم (27): اختيار النموذج الملائم



المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

2- مرحلة تقدير النموذج المقترح

بعد تحديد النموذج الأنسب وذلك بتحديد قيمة كل من p, d, q ، سوف يتم القيام بتقدير معالمته،

وننتجه موضحة في الجدول التالي:

الجدول (42): نتائج تقدير النموذج الأفضل ARIMA(2,1,1)

Dependent Variable: DT
 Method: ARMA Maximum Likelihood (BFGS)
 Date: 11/13/22 Time: 16:23
 Sample: 1991 2021
 Included observations: 31
 Convergence achieved after 15 iterations
 Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.000535	0.043765	0.012235	0.9903
AR(1)	-1.003657	0.150950	-6.648946	0.0000
AR(2)	-0.452353	0.133095	-3.398731	0.0022
MA(1)	0.872525	0.340415	2.563120	0.0165
SIGMASQ	0.056556	0.012287	4.602879	0.0001

R-squared	0.261006	Mean dependent var	-0.001163
Adjusted R-squared	0.147315	S.D. dependent var	0.281216
S.E. of regression	0.259677	Akaike info criterion	0.320960
Sum squared resid	1.753238	Schwarz criterion	0.552248
Log likelihood	0.025123	Hannan-Quinn criter.	0.396354
F-statistic	2.295744	Durbin-Watson stat	2.091417
Prob(F-statistic)	0.086119		

Inverted AR Roots	-.50-.45i	-.50+.45i
Inverted MA Roots	-.87	

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

من خلال النتائج أعلاه يمكن صياغة النموذج التقديري كآتي :

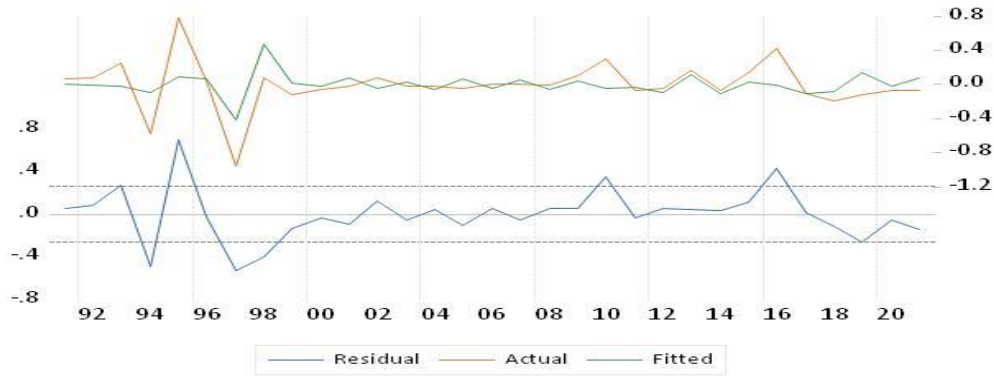
$$T_t = 0.000535 - 1.0036 * T_{t-1} - 0.4523 * T_{t-2} + 0.8725 * T_{t-1} + \varepsilon_t$$

المطلب الثاني: اختبارات تشخيصية للنموذج

في هذه المرحلة يتم اختبار النموذج لمعرفة مدى ملائمته لتمثيل بيانات الظاهرة المدروسة واستخدام للحصول على تنبؤات مستقبلية، ومن أجل تحقيق ما سبق القيام بإجراء الاختبارات التالية:

➤ المقارنة بين السلسلتين الأصلية والمقدرة

الشكل (28): المقارنة بين السلسلتين الأصلية والمقدرة



المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

من خلال الشكل رقم (28) أعلاه، يلاحظ أن هناك شبه تطابق بين منحنى السلسلة الأصلية Actual والسلسلة المقدرة Fitted، أما سلسلة بواقي النموذج المقدرة فهو يتذبذب بشكل عشوائي حول محور الفواصل.

➤ اختبار استقرارية سلسلة البواقي

الشكل (29): دالة الارتباط الذاتي والجزئي لسلسلة البواقي

Date: 11/13/22 Time: 16:30
Sample (adjusted): 1991 2021
Q-statistic probabilities adjusted for 3 ARMA terms

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1 -0.053	-0.053	0.0946	
		2 -0.015	-0.017	0.1020	
		3 -0.033	-0.034	0.1408	
		4 0.012	0.008	0.1465	0.702
		5 -0.153	-0.153	1.0639	0.587
		6 0.013	-0.004	1.0709	0.784
		7 0.057	0.053	1.2080	0.877
		8 -0.045	-0.052	1.2996	0.935
		9 -0.052	-0.055	1.4264	0.964
		10 -0.075	-0.105	1.6991	0.975
		11 -0.051	-0.068	1.8303	0.986
		12 -0.143	-0.148	2.9281	0.967
		13 -0.076	-0.130	3.2569	0.975
		14 0.027	-0.025	3.3016	0.986
		15 0.074	0.031	3.6496	0.989
		16 -0.136	-0.171	4.9065	0.977

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ معاملات الارتباط الذاتي تقع كلها داخل مجال الثقة، إضافة إلى أن إحصائية Ljung-box Q-Stat = 4.9065 أقل من القيمة الجدولية حيث المعنوية أكبر من 0.05، ومنه يتم قبول فرضية العدم التي تنص على انعدام معاملات دالة الارتباط الذاتي، وبالتالي فإن سلسلة البواقي مستقرة.

• اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء

في هذا الاختبار يتم الاعتماد على إحصائيات Darbin Watson (DW)، حيث من جدول التقدير تقدر القيمة الإحصائية تساوي 2.09، بمعنى أنها تقع في منطقة عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء؛

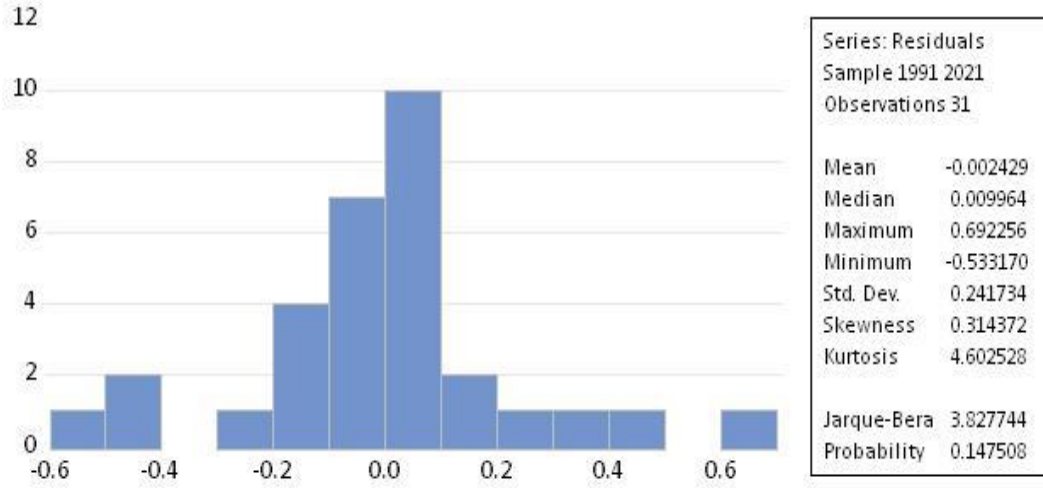
• اختبار اعتدالية البواقي (Jarque-Bera)

هذا الاختبار مبني على الفرضيتين التاليتين :

H_0 : يتبع التوزيع الطبيعي

H_1 : لا يتبع التوزيع الطبيعي

الشكل رقم (30): اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي التقدير

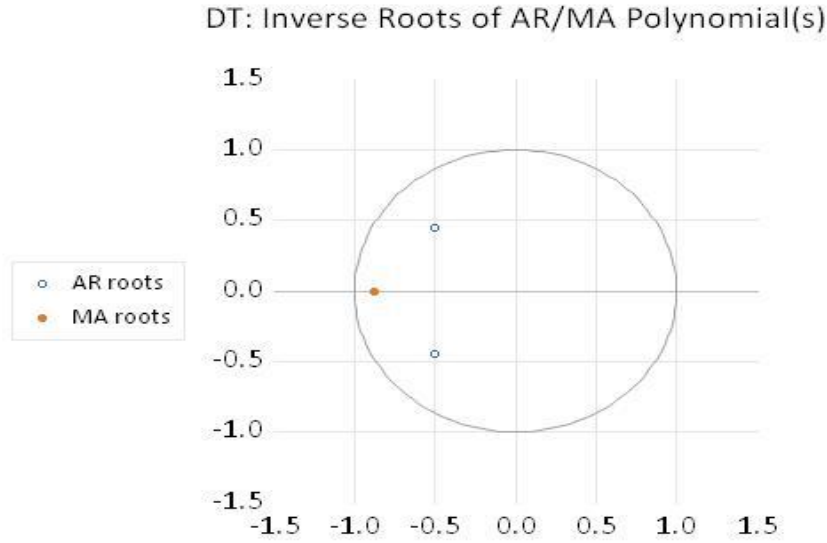


المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

يتضح من خلال الشكل أعلاه، أن البواقي تتبع التوزيع الطبيعي، وذلك لأن الإحصائية J-B التي بلغت قيمتها 3.827744 وهي أقل تماما من القيمة الحرجة لتوزيع $\chi^2_{2(0.05)}$ ، إضافة إلى أن الاحتمال الموافق له أكبر من 0.05 مما يعني رفض الفرضية الصفرية.

- جذر كثير الحدود المميز لنموذج الدراسة

الشكل رقم (31): جذر كثير الحدود المميز لنموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

من خلال الشكل أعلاه، يمكن ملاحظة أن جذر كثير الحدود المميز للنموذج يقع داخل الدائرة الأحادية مما يشير إلى استقرارية سيرورة النموذج

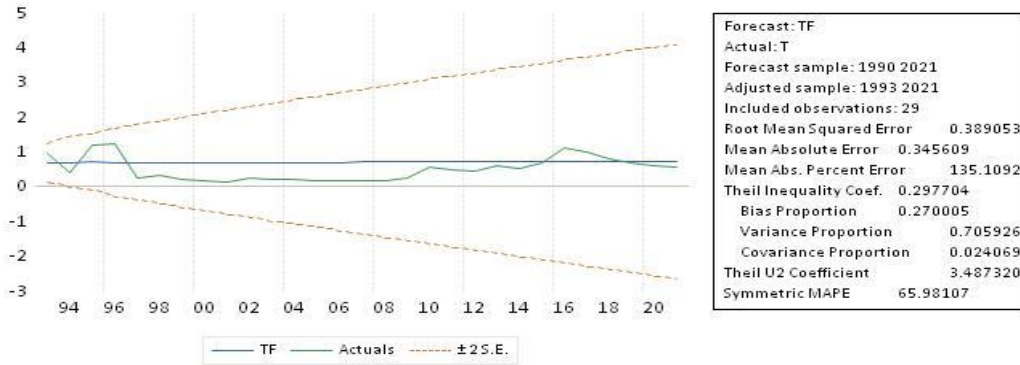
3- مرحلة التنبؤ:

تعد آخر مرحلة وهي مرحلة من مراحل Box-Jenkins، ونقوم بإجرائها بعد التأكد من صلاحية النموذج ويمكن القيام بذلك بالتعويض المباشر في النموذج الأمثل والمقدر عن قيمة الزمن t ، أو الاستعانة ببرنامج EViews12 الذي يمكننا من التنبؤ بالقيم وإعطائها مباشرة.

• معيار ثايل لعدم التساوي:

للإشارة، فإن هذا المعيار مفاده أن التنبؤ يكون جيدا عندما تكون الإحصائية المحسوبة مساوية الصفر $U=0$ وتكون العملية فاشلة عندما تكون تساوي $U=1$.

الشكل (32): معامل تايل لعدم التساوي



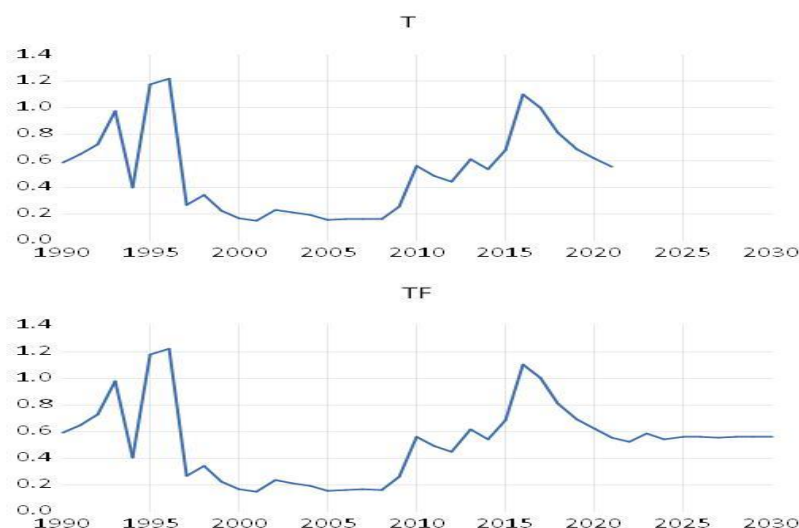
المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

ومن خلال الشكل أعلاه يلاحظ أن قيمة تايل لعدم التساوي 0.297704 وهي أقل من الواحد الصحيح وتعد أقرب إلى الصفر منها إلى الواحد فإنه يمكن القول أن النموذج له قدرة جيدة للتنبؤ بالواقع، ومن ثم الجزم بصلاحيته استخدامه في التنبؤ بصادرات الصناعات الغذائية.

والشكل الموالي يعطي القيم التنبؤية بصادرات الصناعات الغذائية من 2022 إلى 2030 وهي

الفترة المستهدفة لعمل الاستشراف حول موضوع الدراسة.

شكل رقم (33): التنبؤات بصادرات الصناعات الغذائية 2022 إلى 2030



المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات برنامج Eviews 12

• تحليل الاستشرافي:

من خلال التوقعات التي تم التحصل عليها من خلال التنبؤ اعتمادا على نموذج ARIMA والتي تقول باستقرار تنبؤات صادرات الصناعات الغذائية خلال فترة من 2022 إلى 2030 فهنا يمكن القول انه للرفع من مقدرات صادرات الصناعات الغذائية اعتمادا على التغير في محددات التجارة الخارجية من خلال نتائج مقدرات نموذج ARDL، يمكن خفض في معدلات مؤشر الانفتاح التجاري والتي تؤثر على صادرات الصناعات الغذائية بعلاقة عكسية حيث يمكن فرض رسوم عالية على الواردات الصناعات الغذائية للحد من دخول المنتجات المنافسة للمنتجات الوطنية ويمكن القول أن الانفتاح التجاري من أقوى المؤشرات التي تؤثر في صادرات الصناعات الغذائية بين متغيرات الدراسة حيث الانخفاض في المؤشر الانكشاف التجاري بالنسبة 1% يؤدي إلى زيادة في صادرات الصناعات الغذائية بمعدل 10%، أيضا يمكن محاولة الرفع في مؤشر الانكشاف التجاري أيضا له علاقة طردية للأجلين طويل والقصير ويؤدي إلى زيادة 4%، وأيضا مؤشر الاعتماد على واردات له علاقة طردية يحث الزيادة فيه بنسبة 1% يؤدي إلى زيادة في صادرات المواد الغذائية بنسبة 7%.

خلاصة الفصل:

على الرغم من أن هناك العديد من المؤشرات والمبادرات للتنويع والإقلاع الاقتصادي من خلال الأدوات الاقتصادية والتشريعات والقوانين تنص على انفتاح والاندماج في الاقتصاد العالمي، والتحرير التجاري، لأن التجارة الخارجية تستخدم المزايا النسبية للاقتصاد الجزائري لزيادة الفرص الاقتصادية لصالحها، (التنوع الجغرافي، التنوع المناخي، امتيازات جبائية وتسهيلات بنكية، انخفاض تكلفة القوى العاملة) في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن جل الامتيازات التي تم تقديمها لازالت تراود مكانها.

ففي سياق تعد آثار محددات التجارة الخارجية المتمثلة (الانكشاف الاقتصادي والانفتاح الاقتصادي، والاعتماد على الواردات) آثار سلبية، بسبب الارتباط والتأثر بالتقلبات أسعار البترول، والصدمات التي تحدث في الاقتصاد العالمي، وكذا ارتفاع الصادرات يكون من خلال ارتفاع أسعار البترول وانخفاض الواردات عندما تنخفض وتتهار أسعار السلع المستوردة.

إلا أن هذه الآثار تختلف من وقت لآخر وفقا للسياسات الحكومية، وعادة ما تظهر أسعار البترول الوضع الاقتصادي للجزائر، ومدى قدرتها على التكيف والاستجابة للتغيرات الاقتصادية الدولية، حيث تعتبر الجزائر أكثر تأثرا بسلبيات التحرير التجاري، خاصة في قيمة فاتورة المواد الغذائية من الواردات وما يفسر هشاشة الاقتصاد الجزائري.

وبالتالي، تواجه الجزائر عوامل غير مباشرة بسبب البيئة التنظيمية. ولن تؤدي هذه العوامل إلى نمو الأعمال والاستثمار. لذلك فإن الاعتماد الكلي على عائدات البترول لكونه اقتصاد ريعي، فقد أدى ذلك إلى إعاقة ولوج منتجات الصناعات بشكل عام، والصناعات الغذائية على الخصوص إلى الأسواق العالمية، وبالتالي عدم الاستفادة من تنافسيتها رغم الميزة النسبية التي يتمتع بها الاقتصاد الجزائري.

يعتقد أن الصناعة الغذائية فرع مهم من فروع القطاع الصناعي، ويكمن نشاطها الإنتاجي في تحويلها للمواد الخام الزراعية الغذائية إلى منتجات تامة وشبه تامة الصنع. وذلك من أجل تغطية

الاحتياجات الإنسانية المتفاقمة من الغذاء، وهو ما يدعو إلى القول أن الصناعات الغذائية جزء أساسي من الصناعات التحويلية نظرا لكبر حجمها، وهو ما ركزت عليه معظم الدول العربية خلال عقدي ثمانينات وتسعينات القرن الماضي، أي تبني سياسة إحلال الواردات

لذا ركزت الجزائر كغيرها من بقية البلدان النامية على فكرة تقليص الفجوة الغذائية المتعاضمة جراء تنامي التعداد السكاني مقابل التراجع الحاد في الإنتاج الزراعي والذي يعود إلى عدة أسباب على رأسها التغير المناخي الحاصل خلال العقود الأخيرة، كما يمكن التركيز أيضا على مخلفات الأزمات المالية العالمية وما يعقبها من ارتفاعات كبيرة في أسعار السلع الغذائية مقابل تقليص المخزون العالمي. هذا ما حتم على كل تلك البلدان التفكير في الواقع الاقتصادي الجديد خلال المرحلة المقبلة، والوضع الخطط الإستراتيجية لذلك ضمن سياق تطورات الأوضاع الغذائية على المستوى العالمي، وعلى المستوى المحلي. تنظر الجزائر في عملية التعامل مع التحديات الاقتصادية للتطورات التي تحدث في العالم، خاصة في ظل الأزمات الاقتصادية العالمية المركبة، عملية جوهرية وضرورية على متطلبات المجتمع للحفاظ على الإنسان وتحقيق أهداف التنمية المستدامة لعام 2030، لذلك، يبقى الاهتمام بالصناعات الغذائية وتطويره هو الهدف الأسمى لتحقيق النمو الاقتصادي والسيادة الغذائية.

خاتمة عامة

خاتمة عامة

تنامت ظاهرة العولمة وأصبح العالم مترابطا ومتغيرا بسرعة، هذه التغيرات ظهرت من خلالها أزمات دورية كان آخرها الحرب الروسية الأوكرانية. وما لازمها من اضطرابات كبيرة في سلاسل الإمدادات التجارية بشكل عام و الغذائية بشكل خاص، حيث مما زاد من حدة ضعف الاقتصاد العالمي جراء هذه الأزمات، وقد ساهمت بدرجات متفاوتة في ارتفاع معدلات التضخم، وما تلاه من تشديد في الأوضاع المالية العالمية. وعليه تعطلت سلاسل التوريد، وازدادت الضغوط المالية، وتراجعت بيئة الأعمال. ومع ذلك، فإن التأثير الأكثر ضررا للغزو هو تأثير ارتفاع أسعار المواد الغذائية وندرتها، والتي لم تعد تقتصر على الفقراء في البلدان النامية ولكنها تهدد أيضا الأفراد والمجتمعات في البلدان المتقدمة بدرجات متفاوتة.

انطلاقا مما تقدم، تتجلى قيمة تعزيز القدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية في كونها أصبحت من أكثر الموضوعات إثارة للبحث في إطار الدراسات الأكاديمية العلمية المتخصصة بتحليل موضوعي قائم على أساس علمي ودقيق لمعرفة وفهم التفاعل بين مكوناته والعوامل التي تؤثر في استمراريته، من خلال تطبيق نموذج يحاكي قطاع الصناعات الغذائية مناسب للاقتصاد الجزائري.

من خلال هذه الدراسة ، الموسومة بعنوان أثر محددات التجارة الخارجية على القدرة التنافسية لصناعات الغذائية للجزائر خلال الفترة (1990-2021)، ووفقا للإجابة على إشكالية هذا البحث، يمكن الكشف عن تأثير محددات التجارة الخارجية على أساس مؤشرات مركبة من أجل تحسين وتعزيز من القدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر، والذي يتضمن تحديد واقع التجارة الخارجية والأهمية النسبية لقطاع الصناعات الغذائية الجزائرية. تبعا لمراحل هذه الدراسة النظرية والتطبيقية، وبعد الإجابة على الإشكالية الرئيسية والتساؤلات الفرعية الدراسة، واختبار فرضياتها، تم استخلاص جملة من النتائج، وعرض بعض التوصيات الهامة والتي جاءت كما يلي:

أولاً: نتائج اختبار الفرضيات

تم اقتراح في بداية الدراسة ثلاثة فرضيات رئيسية تفرع عنها ثلاث فرضيات فرعية كإجابة مبدئية على كل تساؤلات الدراسة (الرئيسية والفرعية)، حيث أنه بناء على معالجة وتحليل مختلف عناصر موضوع البحث تم استنتاج جملة من النتائج ذات الصلة باختبار الفرضيات وفقاً كما يلي:

➤ **اختبار الفرضية الأولى:** تأكيد صحة هذه الفرضية من خلال متطلبات الفصل الأول والثاني، حيث تبين أن محددات التجارة الخارجية تساعد بشكل عام في تحسين القدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية خاصة فيما يتعلق بسعر الصرف والتضخم من خلال الأثر الاقتصادي الإيجابي؛

➤ **اختبار الفرضية الثانية:** ظهرت أيضاً صحة هذه الفرضية من خلال تحليل مختلف المعطيات والبيانات المستخرجة من بعض الهيئات الوطنية والدولية ذات الصلة بموضوع الاختصاص وذلك تماشياً مع ما تم معالجته في الفصل الثالث خاصة المبحثين الأول والثاني، حيث أظهرت الإحصائيات توجه الحكومات المتعاقبة على الاهتمام بقطاع الصناعات الغذائية من خلال سن قوانين تشجع على الاستثمار فيه وتخصيص ومبالغ معتبرة للنهوض بهذا القطاع عموماً؛

➤ **اختبار الفرضية الثالثة:** من خلال المعالجة التحليلية والقياسية لفرضية محددات التجارة الخارجية وأثرها الإيجابي على القدرة التنافسية للصناعات الغذائية للجزائر، تأكدت صحة هذه الفرضية من خلال نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (ARDL) المقترح لهذه الدراسة حيث التأثير الإيجابي للمؤشرات الاقتصادية المختلفة، وجد أن النتائج طويلة الأجل وقصيرة المدى لنموذج المقدر بين أن مؤشرات الانفتاح والاعتماد على الواردات (كمتغيرات مفسرة) تؤثر إيجابياً على متغير صادرات المواد الغذائية (كمتغيرات تابع)؛

في هذا السياق، وضمن إطار اختبار جميع الفرضيات الفرعية السابقة، تبين أن النتائج العامة لهذه الدراسة تؤكد صحة الفرضية الرئيسية لهذا الموضوع البحثي، حيث أن محددات التجارة الخارجية بشكل عام لها تأثير إيجابي على القدرة التنافسية للصناعات الغذائية في الجزائر.

خاتمة عامة

أدى اختبار مجموعة الفرضيات المقترحة في هذا البحث، إلى الإجابة على السؤال الفرعي الأول وفقا للمعالجة الأدبية والفكرية لمختلف عناصر الفصل الأول، أما فيما يتعلق بالإجابة على السؤالين الثاني والثالث فقد جاءت ضمن نطاق متطلبات الفصل الثالث، وفيما يخص الإجابة على الإشكالية الرئيسية لهذه الأطروحة، فقد تم استخلاصها واستنتاجها ضمن متطلبات المعالجة التحليلية لتأثير محددات التجارة الخارجية على القدرة التنافسية للصناعة الغذائية الجزائرية (1990-2021) في مبحثين الأول والثاني للفصل الثالث وتم تأكيد ذلك من خلال نتائج الدراسة القياسية.

ثانيا: نتائج الدراسة

من أجل تحديد الدور الذي تلعبه محددات التجارة الخارجية في القدرة التنافسية للصناعات الغذائية، ومطابقتها مع خصائص الاقتصاد الجزائري، تم التوصل إلى جملة من النتائج الهامة، والتي يمكن حصرها وفقا لما يلي:

- هشاشة الهيكل الصناعي لقطاع الصناعات الغذائية، والافتقار إلى القدرة التنافسية والإنتاجية العالية؛
- عدم استفادة قطاع الصناعات الغذائية من القدرات الحالية والإمكانيات المتاحة للمزايا النسبية للقطاع الزراعي التي تزخر به الجزائر؛
- نسبة تطبيق الترسنة القانونية والتشريعات واللوائح في تنظيم قطاع الصناعات الغذائية؛
- محدودية تنوع منتجات الصناعات الغذائية من جهة، من جهة أخرى بساطة العمليات التصنيعية خاصة في التغليف والتعليب؛
- الفروق الهيكلية في إيرادات القطاعين العام والخاص لهذه الصناعات؛
- عدم وجود إستراتيجية تنمية صناعية واضحة؛
- عدم وجود بنية تحتية صناعية مناسبة؛
- عدم توفر اليد العاملة المؤهلة والمتخصصة في قطاع الصناعات الغذائية؛

خاتمة عامة

ثالثا: التوصيات

بعد تناول العديد من القضايا المتعلقة بالتجارة الخارجية والقدرة التنافسية للصناعة الغذائية الجزائرية، من خلال العروض والتحليلات والمناقشات، بالإضافة إلى نتائج الدراسة، يمكن صياغة جملة من التوصيات المتمثلة في:

- ❖ تفعيل النصوص القانونية المتعلقة بالاستثمار المحلي والأجنبي؛
- ❖ تشجيع الاستثمار عن طريق الشراكة من أجل الاندماج أكثر في سلاسل القيمة العالمية؛
- ❖ تشجيع المستثمرين في الصناعات الغذائية ودعمهم ماديا وماليا ووضع القوانين المناسبة لهم من أجل القيام بأنشطتهم بشكل أفضل؛
- ❖ إعادة تأهيل مؤسسات القطاع العام الناشطة في قطاع الصناعات الغذائية وتحديث معدات إنتاجها لزيادة طاقتها الإنتاجية وجعلها أكثر قدرة تنافسية؛
- ❖ تشجيع المؤسسات المحلية على الاستفادة من الخبرات الأجنبية وتحسين تدريب الموارد البشرية في الصناعات الغذائية؛
- ❖ تقديم ضمانات عملية للمستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال للاستثمار في مشاريع الصناعات الغذائية؛
- ❖ التركيز على إقامة وتطوير مشاريع الإنتاج السلعي الصناعي والزراعي خاصة بالأسواق المحلية؛
- ❖ التركيز على المشاريع الاستثمارية لزيادة تكامل الصناعة الغذائية والاقتصاد الزراعي من أجل زيادة الروابط التكاملية بين القطاعين للرفع من مساهمتهما في الناتج المحلي الإجمالي؛
- ❖ التركيز على الصناعات الزراعية الوطنية التي تعتمد على المواد الخام المنتجة محليا والمنتجات الوسيطة؛

خاتمة عامة

- ❖ الاهتمام أكثر بالزراعات الإستراتيجية ذات المساحات الشاسعة لما لها وفرة من مدخلات زراعية في قطاع الصناعات الغذائية؛
- ❖ تطوير النظام المصرفي وعصرنته لمواكبة الدعم المالي والتكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة في فرع الصناعات الغذائية؛
- ❖ الاهتمام بالبنية التحتية الصناعية المناسبة وتحسين النقل والخدمات اللوجستية لتنمية القطاع الصناعي والصادرات؛
- ❖ وضع خطة تصدير وطنية لتسهيل ومرافقة المصدرين إلى السوق العالمية وذلك بإنشاء مخطط وطني للتصدير؛
- ❖ توجيه المؤسسات الناشئة نحو الابتكار في قطاع الصناعات الغذائية بتقديم امتيازات وتحفيزات خاصة لهم؛
- ❖ الاعتماد على الرقمنة في تطوير قطاع الصناعات الغذائية؛
- ❖ تخصيص أغلفة مالية للبحث والتطوير للرفع وتعزيز القدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية خاصة في الجودة والتكلفة؛
- ❖ إقامة مناطق حرة متخصصة في الصناعات الغذائية من أجل الاستفادة من الميزة النسبية لكل منطقة جغرافيا ومناخيا؛
- ❖ الاهتمام أكثر بدول مجموعة البريكس والاستفادة من تجاربها في هذا الإطار خاصة البرازيل؛

قائمة

المراجع

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

I- الكتب :

1. ابراهيم الميسوي، (1979)، *قياس التبعية في الوطن العربي*، مركز دراسات الوحدة العربية، جامعة الأمم المتحدة، ط1.
2. ابراهيم الميسوي، (1989)، *قياس التنمية في الوطن العربي*، الطبعة 1، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان.
3. إيمان عطية ناصف وهشام محمد عمارة، (2017)، *مبادئ الاقتصاد الدولي*، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
4. باسم حمادي الحسن، (2014)، *الاستثمار الأجنبي المباشر "عقود التراخيص النفطية وأثرها في تنمية الاقتصاد"*، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان.
5. بن حركو غنية، (2019)، *نظريات التجارة الدولية*، مطبوعة موجهة لطلبة السنة الثالثة، تخصص اقتصاد دولي، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة 2، الجزائر.
6. جاسم محمد، (2006)، *التجارة الدولية*، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن.
7. جبر، فلاح سعيد، (1986)، *الأمن الغذائي في الخليج والجزيرة العربية الواقع، مجلة الصناعات الغذائية*، العراق.
8. جمال الدين لعويسات، (2000)، *العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية*، دارهومة، الجزائر.
9. جمال جويدان الجمل، (2006)، *التجارة الدولية*، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن.
10. جميل محمد خالد، (2014)، *أساسيات الاقتصاد الدولي*، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان - الأردن.
11. حسام على داوود وآخرون، (2002)، *اقتصاديات التجارة الخارجية*، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن.
12. حسام أحمد توفيق، (1988)، *التجارة الخارجية (دراسة تطبيقية)*، دار النهضة العربية، مصر.
13. حلمي أمنية، (2005)، *أثر تحرير التجارة على الإيرادات الحكومية في مصر*، المركز المصري للدراسات الاقتصادية، ص2
14. حمدي عبد العظيم، (1996)، *اقتصاديات التجارة الدولية*، مكتبة زهراء الشرق، مصر.
15. رشاد العصار وآخرون، (2000)، *التجارة الخارجية*، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن.
16. رعد حسن الصرن، (2000)، *أساسيات التجارة الدولية المعاصرة*، دار الرضا للنشر، الجزء الأول.
17. روجي دهيم، (1998)، *مدخل إلى الاقتصاد*، ترجمة سموحي فوق العادة، المكتبة العلمية، لبنان.
18. سامي عفيفي حاتم، (2005)، *الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية*، الدر المصرية اللبنانية، القاهرة.

قائمة المراجع

19. سامي عفيفي، (1993)، *التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم*، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثانية، القاهرة.
20. سعد طه علام، (2007)، *التنمية والمجتمع*، مكتبة دبولي، مصر.
21. سلسلة د. محمد عدنان وديع، (2003)، *القدرة التنافسية وقياسها*، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد 24.
22. سوير دبليو تشارلز وريتشارد سبرينكل، (2015)، *الاقتصاد الدولي*، ترجمة: مؤسسة صانغ عالمية ناشرون مكتبة لبنان ناشرون، لبنان.
23. شارل هيل؛ جاريت جونز، (2008)، *الإدارة الاستراتيجية مدخل متكامل*، ترجمة: محمد أحمد سيد عبد المتعال؛ إسماعيل علي بسيوني، دار المريخ، السعودية.
24. شهاب، مجدي محمود، (2007)، *الاقتصاد الدولي المعاصر*، دار الجامعة الجديدة، مصر.
25. الطاهر لطرش، (2005)، *تقنيات البنوك*، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط 5.
26. عادل احمد حشيش، (2004)، *أساسيات الاقتصاد الدولي*، الدار الجامعية الجديدة، مصر.
27. عبد الكريم كاكي، (2013)، *الاستثمار الأجنبي المباشر التنافسية الدولية*، الطبعة الأولى، مكتبة حسين العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان.
28. عبد الله شاهيه، موسى الروايده، (1989)، *تجارة الأردن الخارجية وأثرها على النمو الاقتصادي*، مجلة دراسات اليرموك، المجلد 6، العدد 1.
29. عبد المطلب عبد الحميد، (2000)، *النظرية الاقتصادية*، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية.
30. عز الدين فراج، (1997)، *الصناعات الغذائية*، دار الفكر العربي، دمشق.
31. علي عبد الفتاح أبو شرار، (2007)، *الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات*، الطبعة الثانية، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الأردن.
32. عمر صخري، (2005)، *التحليل الاقتصادي الكلي*، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
33. عمر صخري، (1990)، *التحليل الاقتصادي الكلي*، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
34. فرحات غول، (2008)، *التسويق الدولي (مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية)*، دار الخلدونية، الجزائر.
35. فريد النجار، (2000)، *المنافسة والترويج التطبيقي: آليات الشركات لتحسين المراكز التنافسية*، مؤسسة شباب الجامعة، مصر.
36. فريد النجار، (2007)، *التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية*، الدار الجامعية، مصر.

قائمة المراجع

37. فؤاد مرسي، (1990) *الرأسمالية تجدد نفسها*، سلسلة كتب ثقافية شهرية، العدد 147، دار عالم المعرفة، الكويت.
38. فوزري عبد الرزاق، (2016) *استراتيجيات التجارة الخارجية*، ط1، زمزم ناشرون وموزعون، الأردن.
39. قدي عبد المجيد، (2006) *مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية*، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط3.
40. لاسكوا - الترجمة الصادرة عن الأمم المتحدة (1998 ج). إحصاءات التجارة الدولية للبضائع - المفاهيم والتعاريف. شعبة الإحصاء، السلسلة و رقم 2، التقيق 2، الفقرة. 78
41. مايكل ريد ترجمة سفر بن حسين القحطاني، (2019) *التجارة الدولية في المنتجات الزراعية*، دار جامعة الملك سعود للنشر، السعودية.
42. مجدي محمود شهاب و آخرون، (1998) *أساسيات الاقتصاد الدولي*، الدار الجامعية الجديدة للنشر، مصر.
43. مجدي محمود شهاب، (2007)، *الاقتصاد الدولي المعاصر*، دار الجامعة الجديدة، مصر.
44. محمد عبد العزيز، (2000)، *الاقتصاد الدولي*، دار الجامعة المصرية، مصر.
45. محمود حميدات (1966)، *مدخل للتحليل النقدي*، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
46. مروان عبد المالك ذنون، (2000) *اقتصاديات التجارة الخارجية*، شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع، ط1، الأردن.
47. موسى سعيد وآخرون، (2001)، *التجارة الخارجية*، الطبعة الأولى، عمان، دار الصفاء للنشر والتوزيع.

II – الرسائل والأطروحات :

1. نظير احمد هلال مسمار العبيدي، (2018)، *الوزن الجيوبولتيكي للمنافذ الحدودية البرية الشرقية العراقية وآثارها الاقتصادية المحتملة*، رسالة ماجستير، جامعة تكريت، العراق.

III- المقالات العلمية:

1. أنور سيد كامل، (2022)، *مؤشرات القياسي الكمي للتعبئة الاقتصادية وتداعياته الجيوبولتيكية على الدول اتحاد المغرب العربي: دراسة في الجغرافيا السياسية*، مجلة كلية الآداب جامعة الفيوم (الإنسانيات والعلوم الاجتماعية)، مجلد 14، العدد 2.

قائمة المراجع

2. إيمان محمد أحمد، (2007)، النمط الحالي للصادرات الصناعية ذات القدرة التنافسية في مصر، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 38.
3. تحسين محمود مثنى، (2018)، قياس العلاقة بين التضخم المستورد والتجارة الخارجية في الاقتصاد العراقي للمدة (1990-2015) باستخدام نموذج NARDL، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، العدد 107، المجلد 24.
4. التنافسية للتجارة الخارجية، المجلة الدولية للبحث العلمي والتنمية المستدامة، المجلد 5، العدد 2.
5. جبر فلاح سعيد، (1986)، الأمن الغذائي في الخليج والجزيرة العربية الواقع، مجلة الصناعات الغذائية، العراق.
6. جربي عبد الحكيم، (2020)، البعد البيئي للتنمية المستدامة كمدخل لتعزيز الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية- دراسة حالة شركة الاسمنت عين الكبيرة SCAEK بسطيف-، مجلة حوليات في العلوم الاقتصادية، المجلد 05، العدد 02، جامعة بشار.
7. حملاوي حميد، (2019)، أثر فرع الصناعات الغذائية على الاقتصاد الجزائري وآفاق تطوره دراسة حالة الجزائر (2000-2015)، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 19، العدد 02.
8. دينا فاروق عناني، ريهام محمد سليمان، أمال شوتري، (2022)، تصنيف أهم مؤشرات قياس القدرة التنافسية للتجارة الخارجية، المجلة الدولية للبحث العلمي والتنمية المستدامة، المجلد 5، العدد 2، ص 1.
9. عبدوس عبد العزيز، (2010)، سياسة الانفتاح التجاري بين محاربة الفقر وحماية البيئة: الوجه الآخر، مجلة الباحث، العدد 08.
10. م.م. محمد حسن عودة ، (2016) ، دراسة وتحليل العلاقة بين الانفتاح والنمو الاقتصادي ومدى مساهمته في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى العراق (2012-2017) ، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 13، العدد 37، ص 57، متاح على الرابط: <https://journal.uokufa.edu.iq/index.php/ghjec/article/view/5692>
11. محمد ناجي محمد الزبيدي، (2016)، تحليل بعض مؤشرات التبعية التجارية في الاقتصاد العراقي، مجلة الادارة والاقتصاد، المجلد 5، العدد 20.
12. محمود حسين علي المرسومي، ارشد عبد اللطيف تركي، (2014)، السياسة التجارية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية الحالية، مجلة الكوت للاقتصاد والعلوم الإدارية، 6(14).
13. هجير عدنان زكي، (2005)، اقتصاديات الانكشاف، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية المجلد 3، العدد 7.
14. هريكش مسعود، بودرع مسعود، (2022): أثر تسويق الموارد البشرية في الميزة التنافسية: دراسة ميدانية بمؤسسة الجلود ومشتقاته ولاية جيجل، مجلة نور للدراسات، مجلد 06، العدد 10، المركز الجامعي نور البشير البيض، الجزائر.
15. وجدي محمدي عبد ربه، (2021)، سياسات الأداء التصديري المتميز لتنمية الصادرات المصرية مع الإشارة لبعض النول التي حققت أداء تصديري متميز (تركيا-سنگافورة-ماليزيا-اندونيسيا) دراسة مقارنة، L'EgypteContemporaine، المجلد 112، العدد 541.

قائمة المراجع

16. م. د. فراس حسين علي الصفار، (2023)، قياس وتحليل أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في العراق، مجلة ابن خلدون للدراسات والأبحاث، المجلد 3، العدد 6

IV- التقارير :

1. البنك الدولي، (2023)، زيارة الموقع يوم 01/02/2023، المتاح على الرابط:
<https://data.albankaldawli.org/indicator/NV.AGR.TOTL.CD?locations=DZ>
2. تقرير تنافسية للاقتصاديات العربية، (2022)، العدد الخامس، زيارة الموقع يوم 02/02/2023، المتاح على الرابط:
<https://www.amf.org.ae/ar/publications/tqryr-tnafsyat-aqtsadyat-aldwl-alrbyt/tqryr-tnafsyat-alaqtsadat-alrbyt-2021>
3. تقرير تنافسية للاقتصاديات العربية، (2023)، العدد السادس، ص 5، زيارة الموقع يوم 02/02/2023، المتاح على الرابط:
<https://www.amf.org.ae/ar/publications/tqryr-tnafsyat-aqtsadyat-aldwl-alrbyt/tqryr-tnafsyat-alaqtsadat-alrbyt-2022>
4. صندوق النقد العربي، (2019)، تقرير تنافسية الاقتصاديات العربية، العدد الثالث، أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة.
5. صندوق النقد العربي، (2017)، تقرير تنافسية الاقتصاديات العربية.
6. صندوق النقد العربي، (2016)، تقرير تنافسية الاقتصاديات العربية، العدد الأول.
7. المعهد العربي للتخطيط، (2003)، تقرير التنافسية العربية، الكويت.
8. منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، (2022)، البند 6: تأثير الصراع بين أوكرانيا وروسيا على الأمن الغذائي العالمي زيارة الموقع يوم 13/02/2023، متاح على الرابط:
<https://www.fao.org/3/nj194ar/nj194ar.pdf>
9. وزارة التجارة وترقية الصادرات، (2023)، الاتفاقيات الدولية، زيارة الموقع يوم 05/02/2023، متاح على الرابط:
<https://www.commerce.gov.dz/rubriques/accords-commerciaux>
10. وزارة الصناعة، (2022)، أهداف قانون الاستثمار، زيارة الموقع يوم 01/02/2023، متاح على الرابط:
<https://www.industrie.gov.dz/soutien-invest/>
11. وزارة الفلاحة والتنمية الريفية، (2023)، إجراءات الدعم للشعب الفلاحية، زيارة الموقع يوم 01/02/2023، المتاح على الرابط:
<https://madr.gov.dz/?playlist=4a0503b&video=9ed131c>

ثانيا: المراجع باللغات الأجنبية

1. Aadithya Athreya, (2021), *Balance of Trade - How to Calculate, Types and Importance*, available at, <https://www.analyticssteps.com/blogs/balance-trade-how-calculate-types-and-importance> ,(last visited 07/07/2022)
2. Aahana.S, *Technological Gap Model of International Trade / Economics* , available at <https://www.economicdiscussion.net/international-trade/models-international-trade/technological-gap-model-of-international-trade-economics/30835>, (last visited 04/06/2022)
3. Acharya.S, (2015), *Trade Liberalization*, Palgrave Dictionary of Emerging Markets and Transition Economics,p 393
4. Agriculture Canada, (1991),*Task Force on Competitiveness in the AgriFood Industry: Growing together: Report to Ministry of Agriculture*.Agriculture Canada, available at: https://publictable-ext.agr.gc.ca/pub_view-pub_affichage-eng.cfm?publication_id=9187E ,(Last Visited 11/09/2021)
5. Aiginger K, (2006),*competitiveness:from a dangerous obsession to a welfare creating obility with positure externalities*, journal of international competition and trade,6(2), pp 161-177
6. Aiginger K,(1996), *creating a dynamically competitive economy :defining the competitiveness of a nation and a case study .In P.devine,y.katsoulacos,&R.sugden (Eds) competitiveness* , subsidiarity and industrial policy routledge
7. Ajitabh, A. and Momaya, Kirankumar. (2003), *Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks and Models*, Singapore Management Review, Vol 26, No 1, pp 45-61
8. Alan C. Stockman, (1985), *Effects of Inflation on the Pattern of International Trade*, The Canadian Journal of Economics, Revue canadienne d'Economique, 18(3), pp 587-601
9. Alessandro Nicita, (2013), *Exchange Rates, International Trade and trade policy ,Issues In International Trade And Commodities* , UNCTAD ,Study Series No. 56, available at, https://unctad.org/system/files/official-document/itcdtab57_en.pdf , (last visited 14/02/2023)
10. Allais, Maurice, Wonnacott, Paul , Balassa, Bela , Bertrand, Trent J. and Robinson, Romney, (2020), *international trade*.Encyclopedia Britannica, available at <https://www.britannica.com/topic/international-trade>,(last visited 19/05/2022)
11. Amy Tikkanen (2010),*exchange rate*, Encyclopedia Britannica, available at, <https://www.britannica.com/topic/exchange-rate> , (last visited 05/07/2022)
12. Andrzej Cieřlik , Tenzin Tseyang. (2021), *The Effectiveness of China's Foreign Trade Liberalization*,Miscellanea Geographica - Regional Studies on Development , 25 (4)
13. Asensio bermejo J, M georgakaki A,(2020),*competitiveness indicators for the low –carbon energy industries*,JRC TECHNICAL REPORT,european commission ,publications office of the european .
14. Athanasia Kalaitzi, Trevor W. Chamberlain,(March 22nd, 2021), *Exports, Imports and Economic Growth: New Evidence from Kuwait*, available at, <https://blogs.lse.ac.uk/mec/2021/03/22/exports-imports-and-economic-growth-new-evidence-from-kuwait/>,.(last visited 05/02/2023)
15. AUBOIN. M.,RUTA.M,(2011),*The relationship between exchange rates and international trade: A review ofeconomic literature*, WTO Staff Working Paper, No.ERSD-2011-17, World Trade Organization (WTO), Geneva, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/57610/1/672646870.pdf> , (last visited 14/02/2023)
16. Balcarová P, (2003),*The comparison of nine-factor model and diamond model:application for the Czech Republic, Slovakia and Hungary*. Acta Academica Karviniensia, 17,
17. Bahmani -Oskooee, M, (1991), *Exchange Rate Uncertainty and Trade Flows of Developing Countries*. The Journal of Developing Areas, 25(4), 497-508.
18. Ben Shepherd, Principal, (2009), *Trade-Related Infrastructure and Services*, developing trade consulting,
19. Bernard Guillochon, (1998), *économie internationale* ,2 éme édition ,dunod, France

20. Bhawsar, P., Chattopadhyay, U., (2015), *Competitiveness: Review, Reflections and Directions*, Global Business Review, 16(4), pp 665–679
21. Blaise Gadanez and Aaron Mehrotra, *The exchange rate, real economy and financial Markets*, BIS Papers No 73 Market volatility and foreign exchange intervention in EMEs: Monetary and Economic Department, available at <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap73.pdf> , (last visited 27/03/2023)
22. Borkakoti, J., (1998), *The Neotechnology Theory of International Trade. In: International Trade: Causes and Consequences*. Palgrave, London,
23. Brad McDonald, *International Trade: Commerce Among Nations: Nations are almost always better off when they buy and sell from one another*, available at <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/Series/Back-to-Basics/Trade>, (last visited 27/09/2023)
24. Britannica, (2021), *T. Editors of Encyclopaedia ,input-output analysis*. Encyclopedia Britannica, Available at <https://www.britannica.com/topic/input-output-analysis>, (last visited 02/06/2022)
25. Britannica, (2022), *T. Editors of Encyclopaedia, Wassily Leontief*, Encyclopedia Britannica, Available at, <https://www.britannica.com/biography/Wassily-Leontief>, (last visited 30/05/2022)
26. Britannica, T. Editors of Encyclopaedia (2021), *Heckscher-Ohlin theory. Encyclopedia Britannica*, available at, <https://www.britannica.com/topic/Heckscher-Ohlin-theory> ,(last visited 30/05/2022)
27. Bryan. M. F, Cecchetti. S. G., (1994), *Measuring core inflation*, In Monetary policy, The University of Chicago Press.
28. Buckley Peter J, Pass Christopher L, Prescott Kate, (1988), *Measures of international competitiveness: A critical survey*, Journal of Marketing Management, 4(2), pp175–200
29. Button, K, Stough, R, Air, (2000), *Theory and Polishers , Transport Networks* ,UK, USA
30. Campa. J. M, (1993), *Entry by Foreign Firms in the United States Under Exchange Rate Uncertainty*, The Review of Economics and Statistics, 75(4), 614–622.
31. Ceyda Oner, (2010), *Qu'est-ce que l'inflation?*, finance & dveloppement, available at <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2010/03/pdf/basics.pdf> ,(last visited 05/07/2022)
32. Chakraborty A, Ikeda Y, (2021), *Is Firm-Level International Trade More Pronounced at the Inter-industry or Intra-industry Level?*, Big Data Analysis on Global Community Formation and Isolation, Springer
33. Chao-Hung W., Li-Chang H., (2010), *The Influence of Dynamic Capability on Performance in the High Technology Industry: The Moderating Roles of Governance and Competitive Posture*, African Journal of Business Management 4(5)
34. Charlene Rowena van Zyl, (2006), *Intellectual Capital and Marketing Strategy Intersect for Increased Sustainable Competitive Advantage*, Magister In Strategic Management, Faculty of Management, University of Johannesburg
35. Christian ketels, (2016), *Competitiveness Frameworks Review*, An Analysis Conducted for the National Competitiveness Council, National Competitiveness Council, Ireland
36. Cleff T, Licht G, Spielkamp A, Urban W, (2005), *Innovation and Competitiveness*. In: Heneric, O., Licht, G., Sofka, W. (eds) Europe's Automotive Industry on the Move. ZEW Economic Studies, vol 32
37. Cohen, Stephen D., (2007), *The Case for Foreign Direct Investment and Multinational Corporations*, Multinational Corporations and Foreign Direct Investment: Avoiding Simplicity, Embracing Complexity
38. Coissard, S, (2009), *Paul Krugman ou la théorie au service de la politique économique*, In L'Économie politique Volume 41, Issue 1
39. communication from the commission to the european parliament, the european council ,(2020), *the council, the european economic and social committee and the committee of the regions, a new industrial strategy for europe* 259, available at https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/communication-eu-industrial-strategy-march-2020_en.pdf, (last visited 02/2022/01/)
40. Daniel F. Spulber, (2008), *Innovation and international trade in technology*, Journal of Economic Theory, Volume 138, Issue 1

41. Dhaneswar Ghura, Thomas J. Grennes, (1993), *The real exchange rate and macroeconomic performance in Sub-Saharan Africa*, Journal of Development Economics, 42(1)
42. Dimand, R.W., (2000), *Ricardo And International Trade Theory*, History of Economic Ideas, 8(3)
43. Długosz, S., & Litwinski.W., (1977), *The Evolution of Foreign Trade*, Soviet and Eastern European Foreign Trade, 13(1)
44. Donald G. McFetridge, (1995), *la compétitivité: notions et mesures, industrie canada*, document hors-série, No 5
45. Donaubauber Julian, Glas Alexander and others, (2018), *Disentangling the impact of infrastructure on trade using a new index of infrastructure*, Review of World Economics, Vol 154, N° 4
46. Donnenfeld, S., & Zilcha, I, (1991), *Pricing of Exports and Exchange Rate Uncertainty*, International Economic Review, 32(4), 1009–1022.
47. Eaton J, Kortum S, & Neiman B, (2016), *Obstfeld and Rogoff's international macro puzzles: A quantitative assessment*, Journal of Economic Dynamics and Control, 72,
48. Eckstein, (1981), *Core Inflation Prentice – Hall*, Inc Englewood Cliffs, NJ
49. Ehrlicke, U. (2003), *Les principes de libération et de libéralisation : De l'ouverture des marchés à l'adaptation aux conditions de la concurrence globale. L'exemple de la CE*. Revue internationale de droit économique, XVII
50. Elsa Leromain, & Gianluca Orefice, (2013), *New Reveled Comparative Advantage Index: Dataset and Empirical Distribution*, CEPII Working Paper, No 20
51. Enright, M. J., (1992), *Why Local Clusters are the Way to Win the Game ?*, World Link, 5
52. European commission, *European Regional Competitiveness Index*, available at, https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/maps/regional_competitiveness/?fbclid=IwAR24sKOV B69xlfFxGKH3ZKYtdVDFsQfLDjOZHIE_6yOG1XfiMcbeyq3XwdE, (last visited :02/11/2021)
53. Fajnzylber f, (1988), *international competitiveness: agreed goal*, hardtask.cepal review, 36, 7-23
54. Fang, W, Lai, Y., & Miller, S. M, (2006), *Export Promotion through Exchange Rate Changes: Exchange Rate Depreciation or Stabilization?* Southern Economic Journal, 72(3), 611–626.
55. Fathima thahara. A, Fathima rinocha. K. and others, (2021), *The Relationship between Exchange Rate and Trade Balance: Empirical Evidence from Sri Lanka*, The Journal of Asian Finance, Economics and Business, 8(5), 37–41
56. Findik Özlem ALPER, (2014), *impact of exchange rate volatility on trade: A literature survey*, vol 23 , N 2
57. Flejterski S, (1984), *Istotai mierzzenie konkurencyjności międzynarodowej*. Gospodarka Planowa 9
58. Gandolfo.G, (2014), *The Heckscher-Ohlin Model. In: International Trade Theory and Policy*, Springer Texts in Business and Economics
59. Giancarlo Gandolfo, Federico Trionfetti, (2014), *International Trade Theory and Policy*, second edition, Springer
60. Goicoechea. J, (2017), *Foreign trade of capital goods in the United States: A persistent deterioration*, Revista de economía mundial, (47)
61. Gouvernement du Québec, (2023), *Thésaurus de l'activité gouvernementale*, Portail Québec, disponible, <https://www.thesaurus.gouv.qc.ca/tag/terme.do>, (consulté le 09/05/2022)
62. Graeme S. Dorrance, (1965), *Rapid Inflation and International Payments, Finance & Development*, International Monetary Fund, p65, available at, <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/022/0002/002/article-A001-en.xml>, (Last visited 25/03/ 2023)
63. Hanink, D. M, (1988), *An Extended Linder Model of International Trade*. Economic Geography, 64(4)
64. Hategan D.B. Anca, (2012), *Litterature Review Of The Evolution Of Competitiveness Concept*, Annals of Faculty of Economics, University of Oradea, Faculty of Economics, vol. 1(1)
65. Helleinc competition comission, available at <https://www.epant.gr/en/>, (last visited 05/01/2022)
66. Hirsch, S, (1977), *The Leontief Paradox in a Multi-Country Setting*, Weltwirtschaftliches Archiv, 113(3), pp 407–422.

67. Humanity Development Library 2.0, *Appropriate Food Packaging*, Available at , <http://www.nzdl.org/cgi-bin/library>,(last visited :11/05/2022)
68. Humanity Development Library 2.0, *op.cit*, Available at , <http://www.nzdl.org/cgi-bin/library>,(last visited :11/05/2022)
69. IMD, *Building competitiveness through continuous learning*, available at ,<https://www.imd.org/about-imd/who-we-are/>,(last visited :20/05/2022)
70. IMD, *Factors & Criteria*, available at,<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/publications/>,(last visited :21/05/2022)
71. IMD, *World Competitiveness Ranking*, available at ,<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/>,(last visited :20/05/2022)
72. IMD, *World Competitiveness Ranking*, available at ,<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/>,(last visited :20/05/2022)
73. Insee, (2016), *Termes de L'échange*, available at <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/> , (last visited 07/07/2022)
74. International economics, *Causes of changes in terms of trade - short run and long run, triple a learning*, available at,http://www.sanandres.esc.edu.ar/secondary/economics%20packs/international_economics/page_91.htm (last visited 07/09/2022)
75. International labor organization ,*Introduction* , available at ,<https://ilostat.ilo.org/resources/concepts-and-definitions/classification-economic-activities/>,(last visited :13/05/2022)
76. Jaehyeon Lee, (2016), *The Trends and Potential for Food Industry Clusters in Korea*, New Frontiers in Regional Science : Asian Perspectives 6
77. Jaque Adda, (1996), *la mondialisation de l'economie*, t2, casbah édition, Alger
78. Jason Gordon , (2022),*Linder Hypothesis – Explained*, available at https://thebusinessprofessor.com/en_US/economic-analysis-monetary-policy/linder-hypothesis-definition,(last visited 03/06/2022)
79. Jean Andrei, J.V, Chivu, L., Constantin, M., Subić J, (2021),*Economic Aspects of International Agricultural Trade and Possible Threats to Food Security in the EU-27: A Systematic Statistical Approach*. In: Erokhin, V., Tianming, G., Andrei, J.V. (eds) Shifting Patterns of Agricultural Trade, p 230
80. Jean-Baptiste Velut, (2015),*Trade Policy*, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences ,(Second Edition)
81. Jean-Luc Dgut, (2003) , *Réussir la dissertation d'économie*, Studyrama - Vocatis, paris
82. K. Cairncross, (1961),*International Trade and Economic Development*, *Economica*,28(111)
83. K.P. mussina,m. Bachisse (2018),*A Secondary study of Countries Global competitiveness*,Canonical Correlation Analysis between Business Sophistication and Macroeconomic Environment, Vol. 39 (18)
84. Kang, Jong Woo, (2016), *International Trade and Exchange Rate* ,ADB Economics Working Papers series , N 498, available at , <https://www.adb.org/publications/international-trade-and-exchange-rate>, (last visited 02/07/2022)
85. Kappel.R,Ghani.E,(2003),*Openness, Institutions, and Policies: Determinants of Globalisation and Economic Growth in Developing Countries* , The Pakistan Development Review,42(4)
86. Kastratovi Ä, Radovan, (2020),*The impact of foreign direct investment on host country exports: A meta-analysis*,The World Economy, Volume 43, Issue12
87. Kastratovi, Ä, Radovan, (2020),*The impact of foreign direct investment on host country exports: A meta-analysis*,The World Economy, 43(12)
88. Kathleen Kassel and Anikka Martin,(2022),*Ag and Food Sectors and the Economy*,Economic Research Service, available at,<https://www.ers.usda.gov/data-products/ag-and-food-statistics-charting-the-essentials/ag-and-food-sectors-and-the-economy/>,(last visited :14/05/2022)
89. Kishan S Rana,(2007), *Economic diplomacy: The experience of developing countries.*, The new economic diplomacy: Decision-making and negotiation in international economic relations

90. Krugman Paul, (1979), *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, Journal of International Economics, Vol. 9, Issue 4
91. Krugman Paul, (1991), *History versus expectations*, Quarterly Journal of Economics ,106 (2)
92. Krugman Paul, Maurice Obstfeld, (2003), *International Economics*, 6th ed, Boston : Addison Welsley
93. Krugman. P, (1994), *Rethinking International Trade*, MIT press
94. Krugman. P,(2022), *A guide to U.S. politics and the economy — from the mainstream to the wonkish*, available at ,<https://www.nytimes.com/column/paul-krugman> ,(last visited 04/06/2022)
95. Labigne A, List R (2010), *World Economic Forum. In: Anheier, H.K., Toepler, S.* (eds) International Encyclopedia of Civil Society, Springer
96. Lamy.P, (2012), *We Need an International Monetary System which Facilitates International Trade*, Speech Delivered at the WTO Seminar on Exchange Rates and Trade, WTO, available at https://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl222_e.htm, (last visited 03/07/2022)
97. Lancaster, Geoffrey; Wesenlund, Inger ,(1984), *A Product Life Cycle Theory for International Trade: An Empirical Investigation*, European Journal of Marketing, 18(6/7), PP 73-76
98. Lester.S,(2011), *the role of the international trade regime in global governance*, UCLA Journal of International Law and Foreign Affairs, 16(2)
99. Louis T. Wells, Jr. (1968), *A Product Life Cycle for International Trade?*, Journal of Marketing, 32(3)
100. Łukasz Gołota,(2016), *Teoria handlu międzynarodowego Johna Stuarta Milla* , Stosunki Międzynarodowe – International Relations nr 2 (t. 52)
101. Makhmutova.D.I, Mustafin A.N, (2017), *Impact of international trade on economic growth*, International journal of scientific study , 5 (6)
102. Masoud Ali Khalid, (2016), *The Impact of Trade Openness on Economic Growth in the Case of Turkey*, Research Journal of Finance and Accounting, vol 7,N 10
103. Matthew N. O. Sadiku, Sarhan M. Musal, Tolulope J. Ashaolu,(2019), *Food Industry: An Introduction*, International Journal of Trend in Scientific Research and Development (IJTSRD), Vol3(4)
104. Maurice Bye,(1971), *Relation Economique Internationale* ,Daloz, France
105. Melchior, (2011) , *Mesurer la compétitivité*, available at,<https://www.melchior.fr/actualite/mesurer-la-competitivite>,(consulté le 02/03/2022)
106. Michael E. Porter (1993), *l'avantage concurrentiel des nations*, Traduction: Pierre Mirailles, Catherine Barthélémy et Eve Dayre-Mielcarski, Interéditions, France
107. Michael E. Porter,(1990), *The Competitive Advantage of Nations*, *International Business* , harvard business review, available at, <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>
108. Michael E.Porter, (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, *International Business*, Harvard business review, Available at: <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations> (Last Visited 11/09/2022.)
109. Michael Porter , (1990), *The competitive advantage of nations* , Harvard Business Review,vol(1), 90-120, p8 , available at <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations> ,(last visited :02/11/2021)
110. Michael Porter , (1997), *L'Avantage Concurrentiel : Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance* ,ed.Dunod, France
111. Michael Porter, (2000), *L'avantage concurrentiel*, france, Dunod
112. Micheal jboyle, Amanda bellucco-chatham,(2022), *What Is Infrastructure?*, Investopedia, available at, <https://www.investopedia.com/terms/i/infrastructure.asp>,(Last visited 25/03/ 2023)
113. Mohsen attaran, angappa gunasekaran,(2019), *food industry* , applications of blockchain technologie in business
114. Mohsen Mohammadi Khyareh, Nasrin Rostami,(2021), *Macroeconomic Conditions, Innovation and Competitiveness*, Journal of the Knowledge Economy
115. Momaya, K, (1998), *Evaluating International Competitiveness at the Industry Level*. Vikalpa, 23(2)
116. Myint, H,(1977), *Adam Smith's Theory of International Trade in the Perspective of Economic Development*, Economica, 44(175),pp 231–248

-
117. Naray Olivier, (2011), *Commercial Diplomats in the Context of International Business*, The Hague Journal of Diplomacy, 6(1),
118. Nord France Invest,(2021), *whyis this the right time to invest in agrifood?*,available at, <https://www.nordfranceinvest.com/strategic-advice/why-is-this-the-right-time-to-invest-in-agrifood/>,(last visited :14/05/2022)
119. OCDE,(2002), *l'investissement direct étrange au service de développement, optimiser les avantages minimiser les coûts*,
120. OECD, (1992), *Technology and economy:The key relationship*,p 7
121. OECD, (1993), *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct investment*, Edition 1
122. OECD, (2021), *Terms of trade*, available at , <https://data.oecd.org/trade/terms-of-trade.htm> ,(last visited 07/07/2022)
123. OECD, *Glossary Of Foreign Direct Investment Terms And Definitions*, p 7,available at <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2487495.pdf>, (last visited 08/07/2022)
124. OECD, *Regional Competitiveness*, available at <https://www.oecd.org/cfe/regionaldevelopment/regionalcompetitiveness.htm> ,(last visited 022022/01/)
125. OECD,(2001),available at <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1028> ,(last visited 08/07/2022)
126. P.Choudhary ,(2015) :*Classical Theory of International Trade: Need, Problems, Assumptions & Summary* ,available at <https://www.microeconomicsnotes.com/international-trade/theory-of-international-trade/classical-theory-of-international-trade-need-problems-assumptions-summary/16250>, (last visited 12/05/2022)
127. Paola Annoni, Lewis Dijkstra and Nadia Gargano, (2017),*The EU Regional Competitiveness Index (2016): Working Papers A series of short papers on regional research and indicators produced by the Directorate-General for Regional and Urban Policy*
128. Perroux, F. (1970),*le theoreme heckscher—ohlin—samuelson et la theorie du commerce international*. Acta Oeconomica, 5(4)
129. Peter Hooper, Steven W. Kohlhagen, (1978),*The effect of exchange rate uncertainty on the prices and volume of international trade*, Journal of International Economics, Volume 8, Issue 4, Pages 483-511.
130. Philippe Avoyo,(1993),*Finance Appliquée*, DUNOD, france
131. Pinelopi Goldberg, (2019),*Rediscovering Krugman, Let's Talk Development World Bank research findings* ,available at , <https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/rediscovering-krugman> , (last visited 05/06/2022)
132. Porter M,Ketels C, DelgadoM,(2007),*The microeconomicfoundations of prosperity:findings from the business competitiveness index The global competitiveness report 2007-2008*.world economic forum(pp 51-82)
133. Pragya Bhawsar, Utpal Chattopadhyay,(2015), *Competitiveness: Review, Reflections and Directions*, Global Business Review 16(4)
134. Prof. Ronald L. Martin , *A Study on the Factors of Regional Competitiveness* , A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy, CAMBRIDGE ECONOMETRICS,p 9https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf
135. Ramesh Chandra, (2022), *Paul Krugman, New Trade Theory and New Economic Geography*, Palgrave Studies in Economic History, In: Endogenous Growth in Historical Perspective
136. Roy Suvendu Narayan (2021), *Concept of Foreign Exchange Rate*,figshare,Online resource,P01, <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.14125496.v1>
137. RuëlHuub,(2012), *Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration*, Vol 9, Chapter 1 Research on Commercial Diplomacy: A Review and Implications
138. Sanam Shojaeipour Monfared, (2017), Fetullah *Akın The Relationship Between Exchange Rates and Inflation: The Case of Iran*, European Journal of Sustainable Development, 6, 4,
139. Sandretto René (1993), *Lecommerceinternational* ,3e éd , Coll Cursus, Economics, france: Armand Colin
-

-
140. Sanjaya Lall & Shujiro Urata,(2003),*Competitiveness ,FDI And Technological Activity In East Asia*, Edward Elgar ,Cheltenham UK. Northampton,MA,USA
141. Sanjaya Lall & Carlo Pietrobelli,(2005),*National Technology Systems in Sub-Saharan Africa*,Int. J. Technology and Globalisation, Vol. 1, Nos. 3/4
142. Sanjaya Lall & Comments were received from Mr. Mongi Hamdi, Mr. Shin Ohinata, Ms. Philippa Biggs and Ms. Dong Wu Production assistance was provided by Ms. Laila Sède,(2003), *Investment And Technology Policies For Competitiveness: Review of successful country experiences*, Technology for Development Series, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations New York and Geneva
143. Sanjaya Lall & Shujiro Urata ,(2003), *Competitiveness ,FDI And Technological Activity In East Asia*, Edward Elgar ,Cheltenham UK. Northampton, MA, USA, available at : <https://core.ac.uk/download/pdf/51181351.pdf> ,(last visited 15/12/2022)
144. Sanjaya Lall, (1993), *Understanding technology development*, Development and Change, 24(4)
145. Sanjaya Lall, (1997),*Policies for Industrial competitiveness in Developing countries , Learning from Asia* , Oxford,UK,Queen Elisabeth House
146. Sanjaya Lall, (1997): *Selective Policies for Export Promotion: Lessons from the Asian Tigers*. Vol. 43, UNU World Institute for Development Economics Research., available at <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/RFA43.pdf> ,(last visited 01/03/2023)
147. Sanjaya lall, (2004),*The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness*,G-24 Discussion Paper Series, Reinventing Industrial Strategy
148. Sarina Lim, Jiju Antony,(2019), *Food Industry and its Contribution to the Global Economy*, statistical process control for the food industry
149. Schwab K, Sala-i-Martin X, (2013), *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. World Economic Forum, Geneva
150. Shekhar Chaudhuri,Sougata Ray, (1997),*The Competitiveness Conundrum: Literature Review and Reflections*. Economic and Political Weekly, 32(48), M83–M91.
151. Shekhar Chaudhuri,Sougata Ray,(1997),*The Competitiveness Conundrum: Literature Review and Reflections*, Economic and Political Weekly, 32(48)
152. Sofie Bech ,Anne-Sophie Schou Joedal,(2018),*Mass Customization in Food Industries :Case and Literature Study* , Customization 4.0
153. Sölvell Ö,(2015),*The Competitive Advantage of Nations 25 years-opening up new perspectives on competitiveness*, Competitiveness Review, 25(5)
154. Soumya Singh,(2022), *What are the Characteristics of International Trade?*,available at,<https://www.preservearticles.com/education/what-are-the-characteristics-of-international-trade/21484> ,(last visited 22/05/2022)
155. sponsored content from the Singapore Economic Development Board (EDB) *Asia:The Face of Innovation*,Harvard Business Review Analytic Services 1
156. Srivastava D, Shah H, & Talha M, (2006),*Determinants of competitiveness in Indian public sector companies:An empirical study*. Competitiveness Review, 16(3)
157. Stephen Redding, (2022), *How much do we know about the development impacts of large-scale integrated transport infrastructure?*, World Bank Blogs, available at , <https://blogs.worldbank.org/transport/how-much-do-we-know-about-development-impacts-large-scale-integrated-transport> ,(last visited 06/07/2022)
158. Strange.S,(1985) , *Protectionism and World Politics*. International Organization, 39(2)
159. Sushanta Kumar Nayak, Dept. of Economics, RGU & Dr. R.K. Mandal, Dept. of Economics,DNGC, Itanagar (Unit: I & II) , p 76, available at, https://rgu.ac.in/wp-content/uploads/2021/02/Download_578.pdf, (last visited 10/07/2022)
160. Task Force Report No. 125 , (1995),*Council for Agricultural Science and Technology*, Task Force Members Maury E. Bredahl (Chair), Department of Agricultural Economics, University of Missouri, Columbia, Missouri Philip C. Abbott, Department of Agricultural Economics, Purdue University, West
-

- Lafayette, Indiana Michael R. Reed, Department of Agricultural Economics, University of Kentucky, Lexington, Kentucky
161. Tejvan Pettinger ,(2021), *The importance of international trade* , available at <https://www.economicshelp.org/blog/58802/trade/the-importance-of-international-trade/>, (last visitd 20/05/2022)
 162. The Committee on Innovation, Competitiveness and Public-Private Partnerships (CICPPP), *Terms of Reference*, available at, <https://unece.org/terms-reference-2> ,(last visited :18/05/2022)
 163. The economic times, (2022), *Economy Terms and Definitions* , available at, <https://economictimes.indiatimes.com/definition/> , (last visited 25/06/2022)
 164. The Global Competitiveness Report,(2017–2018),*APPENDIX A, Methodology and Computation of the Global Competitiveness Index 2017–2018*,
 165. The United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), *Innovation and Competitiveness Policies (ICP)*,available at, <https://unece.org/economic-cooperation-and-integration/innovation-and-competitiveness-policies-icp?fbclid=IwAR1gWkJoCeWyr3L-8T6D45pw9KELv-weMoxMY48M0OO2C4YHpjOfrtBrj10#>,(last visited :18/05/2022)
 166. The United Nations Statistics Division, (2023),*Classifications on Economic Statistics*, Available at: <https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ/Detail/EN/27/10> (Last Visited 23/02/2023).
 167. The United Nations Statistics Division, *Introduction to ISIC*, available at, https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ/istic?fbclid=IwAR3QWw1wOoR3kOYOO_9LDi3v4NO3GydomOqMt1UPk0fxW-tvSPCKZx6d2xQ ,(last visited :13/05/2022)
 168. The world Bank, Last Updated (Apr 04, 2022), *trade overview*, available at , <https://www.banquemondiale.org/fr/topic/trade/overview>, (last visited 15/05/2022).
 169. The world economic forum ,(2015), *foundations statutes*, p04, available at, https://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_Statutes_2015.pdf ,(last visited:02/03/2022),
 170. The world economic forum ,(2015), *foundations statutes*, p1, available at,https://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_Statutes_2015.pdf,.(last visited :01/03/2022)
 171. The World Economic Forum, *Our Mission*,available at , <https://www.weforum.org/about/world-economic-forum> , (last visited :02/03/2022)
 172. Tomasz Siudek, Aldona Zawojcka, (2014),*competitiveness in the economic concepts*, theories and empirical research, warsaw university of life sciences – sggw, oeconomia, 13 (1), pp 91–108
 173. Troy Segal ,(2022), *WhatAre Exports? Definition, Benefits, and Examples*, available at:<https://www.investopedia.com/terms/e/export.asp#toc-what-is-export-policy>,(last visited 04/02/2023)
 174. Tyson D A, (1992), *who's bashing whom ?Trade complicit in high-technology industries*, washington institute for international economics
 175. unescwa, (2005), *Information Society Indicators*, available at , <https://www.unescwa.org/publications/information-society-indicators>,(last visited :05/01/2021)
 176. United NationsEconomic and Social Commission for Western Asia, *trade balance*, available at, <https://archive.unescwa.org/sd-glossary/trade-balance> , (last visited 07/07/2022)
 177. Vasilii Erokhin, Gao Tianming, Anna Ivolga,(2021), *International Agricultural Trade: Exporters and Importers*, shifting patterns of agricultural trade
 178. Vijay Laxman Kelkar, (1980), *ExportSubsidy: Theory and Practice*, Economic and Political Weekly, 15(23), 1010–1021, p 1013
 179. Vijayasri, G.V,(2013), *The Importance of International Trade in the World*, International Journal of Marketing, Financial Services and Management Research, 2
 180. Voinescu, R., Moisoiu, C,(2015),*Competitiveness, Theoreticaland Policy Approaches. Towards a More Competitive EU*. Procedia Economics and Finance, 22, 512–521
 181. Wassily Leontief,(1973), *the prize in economic sciences in memory of alfred nobel to the father of input-output analysis*, available at, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1973/press-release/>,(last visited 02/06/2022)

قائمة المراجع

182. Whitten, G., Dai, X., Fan, S. et al, (2020), *Do political relations affect international trade? Evidence from China's twelve trading partners*. J. shipp. trd. 5, 21, <https://doi.org/10.1186/s41072-020-00076-w>
183. World Bank Group, (2018), *Stronger Open Trade Policies Enable Economic Growth for All*, available at, <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/overview> ,(last visited 10/06/2022)
184. World Bank Group, *Op.cit*, available at , <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/overview> , (last visited 11/06/2022)
185. World Economic Forum, (1996), *The Global Competitiveness Report 1996–1997*
186. World Economic Forum, (2007), *The Global Competitiveness Report 2007–2008*
187. World trade organization, *Technical Information on anti-dumping*, available at, https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_info_e.htm, (last visited 15/04/2023)
188. Yalcin, E, Felbermayr, G, Kinzius, L, (2017), *Hidden protectionism: Non-tariff barriers and implications for international trade* , ifo Center for International Economics
189. Yaw Acheampong T, Osaerame Ogbebor P, (2021), *COVID-19 and the food industry in Hungary*. International Journal of Contemporary Business and Entrepreneurship, II (1), 1-13
190. Zhang, Y. (2022), *The Change of Global Economic Governance and China*, Springer, Singapore

فهرس المحتويات

الصفحة	العناوين
a	المخصصات:
d	الإهداء:
e	شكر وتقدير
g	فهرس الجداول:
l	فهرس الأشكال:
k	فهرس المختصرات:
01	مقدمة عامة:
13	الفصل الأول: التأصيل الفكري للتجارة الخارجية ومحدداتها
	تمهيد:
14	المبحث الأول: الأسس النظرية للتجارة الخارجية
	المطلب الأول: تطور التاريخي للتجارة الخارجية
	أولاً: تغيرات التقسيم العمل الدولي
16	ثانياً: الاتجاهات الجديدة في التقسيم الدولي للعمل: تطور شبكة الإنتاج الدولية
19	المطلب الثاني: الإطار الاقتصادي للتجارة الخارجية
	أولاً: تعريف التجارة الخارجية
21	ثانياً: أسباب قيام التجارة الخارجية
22	ثالثاً: تصنيفات التجارة الخارجية
23	المطلب الثالث: الأهمية النسبية للتجارة الخارجية
	أولاً: أهمية التجارة الخارجية
25	ثانياً: الخصائص الرئيسية للتجارة الخارجية
26	ثالثاً: العوامل المؤثرة في الاتجاه العام للتجارة الخارجية
27	المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية
	المطلب الأول: التجارة الخارجية في الفكر الكلاسيكي
29	أولاً: نظرية القيمة المطلقة لأدم سميث
31	ثانياً: نظرية الميزة النسبية ديفيد ريكاردو
33	ثالثاً: نظرية القيم الدولية (جون ستيوارت ميل)
35	المطلب الثاني: المدرسة النيوكلاسيكية

فهرس المحتويات

38	أولاً: نظرية نسب عوامل الإنتاج لـ Heckscher-Ohlin
	ثانياً: لغز ليونتيف
40	المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة في التجارة الخارجية
	أولاً: نظرية الفجوة التكنولوجية للتجارة الخارجية
43	ثانياً: نظرية دورة حياة المنتج
46	ثالثاً: نموذج ليندر
48	رابعاً: نموذج krugman للتجارة الخارجية
54	المبحث الثالث: السياسات التجارية للتجارة الخارجية
	المطلب الأول: تعريف السياسة التجارية
55	أولاً: مفهوم السياسة التجارية
	ثانياً: أهداف السياسة التجارية
56	ثالثاً: دور السياسة التجارية في الاقتصاد
60	المطلب الثاني: سياسة الحماية التجارية (تدخل الدولة في التجارة الخارجية)
	أولاً: تعريف سياسة الحماية التجارية
61	ثانياً: أهداف السياسة الحماية التجارية
	ثالثاً: أدوات تطبيق السياسة الحماية التجارية
64	المطلب الثالث: سياسة تحرير التجارة (عدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية)
	أولاً: تعريف سياسة التحرير التجارية (التجارة الحرة)
	ثانياً: مبادئ سياسة تحرير التجارة
65	ثالثاً: مبررات سياسة التحرير التجارية
66	رابعاً: أشكال تحرير التجارة الخارجية
67	المبحث الرابع: محددات التجارة الخارجية
	المطلب الأول: محددات نقدية
68	أولاً: سعر الصرف
70	ثانياً: التضخم
73	المطلب الثاني: محددات مرتبطة بالتبادل
	أولاً: معدل التبادل التجاري
75	ثانياً: ميزان تجاري

فهرس المحتويات

76	الثالثا: الدبلوماسية التجارية
77	المطلب الثالث: محددات مرتبطة بالمؤهلات والقدرات
	أولاً: الاستثمار الأجنبي المباشر
80	ثانياً: البنية التحتية
82	المطلب الرابع: مؤشرات التبعية
83	أولاً: مؤشر الانكشاف الاقتصادي
	ثانياً: مؤشر الانفتاح الاقتصادي
85	ثالثاً: مؤشر الاعتماد على الواردات
86	خلاصة الفصل
87	الفصل الثاني: الإطار النظري للقدرة التنافسية ومؤشرات قياسها
	تمهيد
88	المبحث الأول: الأسس النظرية لمفهوم القدرة التنافسية
	المطلب الأول: تطور مفهوم القدرة التنافسية في الفكر الاقتصادي
	أولاً- القدرة التنافسية في المدرسة الكلاسيكية
90	ثانياً- القدرة التنافسية في المدرسة الكلاسيكية الجديدة
91	ثالثاً- القدرة التنافسية في الفكر الحديث
93	رابعاً- القدرة التنافسية لدى الأكاديميين
96	المطلب الثاني: تعريف القدرة التنافسية
	أولاً- من منظور المؤسسة
98	ثانياً: من منظور قطاعي
99	ثالثاً- من منظور كلي
103	رابعاً- ما يميز القدرة التنافسية عن المفاهيم المشابهة (التنافسية، الميزة التنافسية)
104	المطلب الثالث: أنواع، مرتكزات ومستويات القدرة التنافسية
	أولاً- أنواع القدرة التنافسية
106	ثانياً - مرتكزات القدرة التنافسية
109	ثالثاً: مستويات القدرة التنافسية
110	المبحث الثاني: محددات القدرة التنافسية
111	المطلب الأول: نموذج Porter Diamond

فهرس المحتويات

	أولاً- عوامل الإنتاج
	ثانياً- شروط الطلب
112	ثالثاً- الصناعات المرتبطة والداعمة
	رابعاً- إستراتيجية الشركة، الهيكل والتنافس
114	المطلب الثاني: نموذج Sanjaya Lall
	أولاً- القضايا الإستراتيجية
116	ثانياً: المهارات
117	ثالثاً: النشاط التكنولوجي
	رابعاً: الاستثمار الأجنبي المباشر
119	المطلب الثالث: رأس المال البشري والابتكار
122	المبحث الثالث: مؤشرات قياس القدرة التنافسية
	المطلب الأول: مؤشرات قياس القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة
	أولاً: مؤشر معدل الربحية
	ثانياً: مؤشر تكلفة الصنع
123	ثالثاً: مؤشر الإنتاجية الكلية للعوامل
	رابعاً: مؤشر الحصة السوقية
124	المطلب الثاني: مؤشرات قياس القدرة التنافسية على مستوى القطاع
	أولاً: مؤشرات التكاليف والإنتاجية
	ثانياً: مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولي
125	ثالثاً: مؤشر الميزة النسبية الظاهرة
	رابعاً: نموذج أوستن للقدرة التنافسية
126	المطلب الثالث: مؤشرات قياس القدرة التنافسية على مستوى الكلي
	أولاً: تقرير التنافسية العالمية
134	ثانياً: تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية
135	ثالثاً: مؤشرات البنك الدولي
136	رابعاً: مؤشرات الإتحاد الأوربي
139	خامساً: مؤشرات قياس التنافسية صندوق النقد العربي
141	سادساً: مؤشرات أخرى لقياس القدرة التنافسية

فهرس المحتويات

142	المبحث الرابع: القدرة التنافسية للصناعات الغذائية المطلب الأول: الإطار المفاهيمي للصناعات الغذائية أولاً: مفهوم الصناعات الغذائية
143	ثانياً: أهمية الصناعة الغذائية
145	ثالثاً: خصائص الصناعات الغذائية
147	المطلب الثاني: طبيعة، مكونات وتصنيفات الصناعات الغذائية أولاً: طبيعة الصناعات الغذائية
148	ثانياً: تصنيفات الصناعات الغذائية
150	ثالثاً: مكونات الصناعات الغذائية
151	المطلب الثالث: القدرة التنافسية لقطاع الصناعات الغذائية أولاً: تحليل القدرة التنافسية في الصناعات الغذائية والزراعة
152	ثانياً: تحليل محددات التنافسية الزراعية
153	ثالثاً: تحليل مساهمة الصناعات الغذائية في الاقتصاد العالمي
156	رابعاً: التحليل الاقتصادي للعولمة على قطاع الصناعات الغذائية
157	خلاصة الفصل الثاني:
158	الفصل الثالث: تحليل واقع للتجارة الخارجية وقطاع الصناعات الغذائية في الجزائر تمهيد:
159	المبحث الأول: واقع هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-2020) المطلب الأول: هيكل التجارة الخارجية الجزائرية للفترة (1990-2020) أولاً: الهيكل السلعي للتجارة الخارجية الجزائرية للفترة (1990-2020)
164	ثانياً: الهيكل الجغرافي للتجارة الخارجية الجزائرية للفترة (2000-2019)
167	المطلب الثاني: وضعية الاقتصاد الجزائري وفقاً لمؤشر ودرجة الانكشاف الاقتصادي
169	أولاً: مؤشر الانكشاف الاقتصادي:
174	ثانياً: درجة الانكشاف الاقتصادي:
177	المطلب الثالث: تطور هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-2021)
179	أولاً: تطور هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-1999)
182	ثانياً: تطور هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2010)
186	ثالثاً: تطور هيكل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2011-2021):

فهرس المحتويات

189	المبحث الثاني: واقع قطاع الصناعات الغذائية في الجزائر
190	المطلب الأول: قراءة في تقرير تنافسية الاقتصاديات العربية
192	أولاً: مؤشر بيئة الأعمال
193	ثانياً: مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة
194	ثالثاً: مؤشر البنية التحتية
196	المطلب الثاني: الأهمية النسبية لقطاع الصناعات الغذائية
	أولاً: هيكلية الصناعات الغذائية في التشريع الجزائري
199	ثانياً: مساهمة الصناعات الغذائية في هيكلية الناتج المحلي الإجمالي
203	الثالث: مساهمة قطاع الصناعات الغذائية في القيمة المضافة
204	المطلب الثالث: مساهمة صادرات قطاع الصناعات الغذائية في التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري
205	أولاً: تطور قطاع التصدير في الاقتصاد الجزائري
208	ثانياً: مساهمة صادرات الصناعات الغذائية في هيكل التجارة الخارجية
215	ثالثاً: مساهمة واردات الصناعات الغذائية في هيكل التجارة الخارجية
220	المبحث الثالث: التحليل القياسي لمدى تأثير مؤشرات بعض المتغيرات الكلية على مؤشرات صادرات المواد الغذائية
	المطلب الأول: التعريف بمتغيرات الدراسة
221	أولاً: تقديم وصفي لمتغيرات الدراسة/تحليل تطور المتغيرات وتمثيلها بيانياً
224	ثانياً: نتائج مقدرات التحليل الوصفي للمتغيرات
225	ثالثاً: تحديد الشكل المناسب للنموذج
226	المطلب الثاني: دراسة استقرارية المتغيرات
228	المطلب الثالث: تقدير نموذج
	أولاً: تقدير نموذج الخطأ غير المقيد واختيار فترات الإبطاء المثلى لمتغيرات النماذج
229	ثانياً: اختبار التكامل المشترك باستعمال منهج الحدود Bounds test
230	المطلب الرابع: نتائج التقدير النموذج
231	أولاً: تحليل نتائج تقدير الأجل الطويل
	ثانياً: تحليل نتائج تقدير الأجل القصير
232	ثالثاً: الكشف عن جودة النموذج
234	رابعاً: اختبار الاستقرارية الهيكلية لمعاملات النموذج
235	المبحث الرابع: دراسة التنبؤ بصادرات الصناعات الغذائية ومعرفة التوقعات والاستشراف

فهرس المحتويات

	المطلب الأول: اختبارات الاستقرارية
240	المطلب الثاني: اختبارات تشخيصية للنموذج
246	خلاصة الفصل:
248	خاتمة:
253	قائمة المراجع
268	فهرس المحتويات
275	الملاحق

الملاحق

متغيرات الدراسة ونتائج التنبؤ

	T	EFI	EOI	IDI	TF
1990	0.59	36.5036657162477	20.75793441171172	15.74573130453598	0.59
1991	0.65	44.2080899374216	27.21170899661181	16.99638094080979	0.65
1992	0.727504839479143	41.28901867412673	23.97762890712404	17.31138976700267	0.727504839479143
1993	0.979174707865611	38.43181425312061	20.84267707085103	17.58913718226958	0.979174707865611
1994	0.400567078825082	42.41808165344029	20.90111836763777	21.51696328580253	0.400567078825082
1995	1.17971339978443	48.74496286824963	24.56163813255254	24.18332473569708	1.17971339978443
1996	1.22345413763457	47.59106702620401	28.22657287812011	19.36449414808391	1.22345413763457
1997	0.268184667758013	46.87239371732036	28.83912134923608	18.03327236808429	0.268184667758013
1998	0.341639301574308	40.69291677981036	21.18588339053923	19.50703338927112	0.341639301574308
1999	0.223124461208307	44.58616086168913	25.75006523690028	18.83609562478885	0.223124461208307
2000	0.163458380562733	56.94794002396984	40.2096040852535	16.73833593871635	0.163458380562733
2001	0.148606444057863	53.10649833586185	34.94949377979723	18.15700455606463	0.148606444057863
2002	0.231638365592644	54.20684830302118	33.11994738847163	21.08690091454955	0.231638365592644
2003	0.209587695365938	52.3739978002106	34.13158458898458	18.24241321122604	0.209587695365938
2004	0.193619706686165	57.97668289284461	36.68469834612026	21.29198454672435	0.193619706686165
2005	0.153082861462963	64.30246337072389	44.57634864871441	19.72611472200946	0.153082861462963
2006	0.160467556161382	65.00106821087141	46.66688582997438	18.33418238089704	0.160467556161382
2007	0.163014154236531	65.04363429213189	44.57275178164259	20.47088251048928	0.163014154236531
2008	0.16030478174001	69.45994962921861	46.37290961800498	23.08704001121363	0.16030478174001
2009	0.257257543448342	61.56064599757725	32.92300779341946	28.6376382041578	0.257257543448342
2010	0.560649357877698	60.49727154856531	35.39108374854189	25.10618780002342	0.560649357877698
2011	0.48843308179952	60.36406058128399	36.74210217381708	23.62195840746691	0.48843308179952
2012	0.4450649711126	58.4734475463241	34.37594304312791	24.09750450319619	0.4450649711126
2013	0.614279703599869	57.2105542848929	30.97613834858279	26.23441593631012	0.614279703599869
2014	0.539747161642779	55.48897907421137	28.09082502824664	27.39815404596474	0.539747161642779
2015	0.681904272861661	52.0366158856811	20.88694453542656	31.14967135025453	0.681904272861661
2016	1.10285296724157	48.1865859979383	18.76224380696486	29.42434219097343	1.10285296724157
2017	1.00117836508314	47.76685834037572	20.68878168438353	27.07807665599218	1.00117836508314
2018	0.81	50.38394449434046	23.89616948301824	26.48777501132223	0.81
2019	0.69	45.26935745852727	20.85611077438053	24.41324668414674	0.69
2020	0.62	40.12780390996421	16.41068500310055	23.71711890686365	0.62
2021	0.5539574018447701	43.27815234772425	21.84743041487593	21.43072193284832	0.5539574018447701
2022					0.5244125261199285
2023					0.5852551528298838
2024					0.538869863120249
2025					0.5592176217523256
2026					0.5610931071547528
2027					0.5513215503401292
2028					0.5615956144609663
2029					0.5570193162444908
2030					0.5582800016942603

Dependent Variable: LOG(T)
 Method: ARDL
 Date: 11/08/22 Time: 18:41
 Sample (adjusted): 1993 2021
 Included observations: 29 after adjustments
 Maximum dependent lags: 1 (Automatic selection)
 Model selection method: Akaike info criterion (AIC)
 Dynamic regressors (5 lags, automatic): LOG(EFI) LOG(EOI) LOG(IDI)
 Fixed regressors: C
 Number of models evaluated: 216
 Selected Model: ARDL(1, 3, 0, 1)
 Note: final equation sample is larger than selection sample

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
LOG(T(-1))	0.190359	0.155437	1.224669	0.2349
LOG(EFI)	-6.941361	3.546853	-1.957048	0.0644
LOG(EFI(-1))	-0.035561	1.078792	-0.032964	0.9740
LOG(EFI(-2))	0.093271	1.064867	0.087589	0.9311
LOG(EFI(-3))	-1.922205	0.877613	-2.190265	0.0405
LOG(EOI)	3.538620	1.949981	1.814695	0.0846
LOG(IDI)	4.117457	1.607977	2.560645	0.0186
LOG(IDI(-1))	2.243536	0.733157	3.060104	0.0062
C	2.427065	2.976957	0.815284	0.4245
R-squared	0.852604	Mean dependent var	-0.920534	
Adjusted R-squared	0.793645	S.D. dependent var	0.708382	
S.E. of regression	0.321792	Akaike info criterion	0.819302	
Sum squared resid	2.070998	Schwarz criterion	1.243635	
Log likelihood	-2.879873	Hannan-Quinn criter.	0.952197	
F-statistic	14.46106	Durbin-Watson stat	1.880009	
Prob(F-statistic)	0.000001			

*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model selection.

ARDL Long Run Form and Bounds Test
 Dependent Variable: DLOG(T)
 Selected Model: ARDL(1, 3, 0, 1)
 Case 2: Restricted Constant and No Trend
 Date: 11/08/22 Time: 18:42
 Sample: 1990 2021
 Included observations: 29

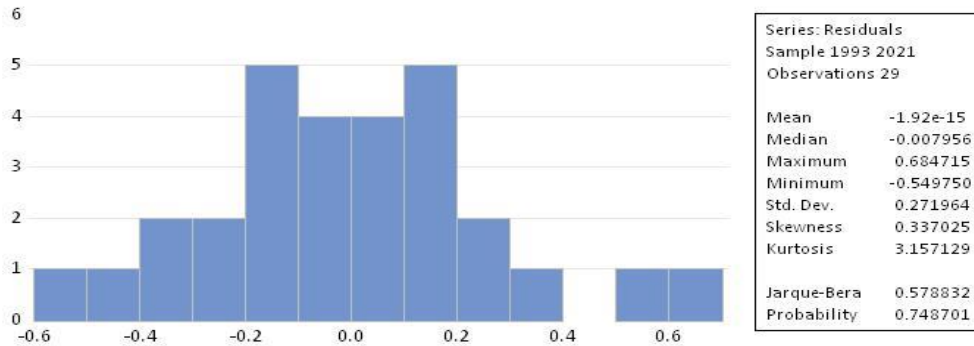
Conditional Error Correction Regression				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.427065	2.976957	0.815284	0.4245
LOG(T(-1))*	-0.809641	0.155437	-5.208807	0.0000
LOG(EFI(-1))	-8.805856	3.627397	-2.427596	0.0248
LOG(EOI)**	3.538620	1.949981	1.814695	0.0846
LOG(IDI(-1))	6.360992	1.821063	3.493012	0.0023
DLOG(EFI)	-6.941361	3.546853	-1.957048	0.0644
DLOG(EFI(-1))	1.828934	0.848960	2.154322	0.0436
DLOG(EFI(-2))	1.922205	0.877613	2.190265	0.0405
DLOG(IDI)	4.117457	1.607977	2.560645	0.0186

* p-value incompatible with t-Bounds distribution.
 ** Variable interpreted as $Z = Z(-1) + D(Z)$.

Levels Equation Case 2: Restricted Constant and No Trend				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(EFI)	-10.87625	4.177778	-2.603357	0.0170
LOG(EOI)	4.370603	2.348567	1.860966	0.0775
LOG(IDI)	7.856558	2.104592	3.733056	0.0013
C	2.997704	3.488022	0.859428	0.4003

$$EC = LOG(T) - (-10.8762*LOG(EFI) + 4.3706*LOG(EOI) + 7.8566*LOG(IDI) + 2.9977)$$

F-Bounds Test					Null Hypothesis: No levels relationship					
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)						
F-statistic k	7.440291 3	Asymptotic: n=1000				10%	2.37	3.2		
		5%	2.79	3.67						
		2.5%	3.15	4.08						
		1%	3.65	4.66						
		Finite Sample: n=35				10%	2.618	3.532		
Finite Sample: n=30				5%	3.164	4.194				
				1%	4.428	5.816				
				10%	2.676	3.586				
				5%	3.272	4.306				
				1%	4.614	5.966				



Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:
Null hypothesis: No serial correlation at up to 2 lags

F-statistic	0.264929	Prob. F(2,18)	0.7702
Obs*R-squared	0.829249	Prob. Chi-Square(2)	0.6606

Test Equation:
Dependent Variable: RESID
Method: ARDL
Date: 11/08/22 Time: 18:42
Sample: 1993 2021
Included observations: 29
Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(T(-1))	-0.047329	0.288875	-0.163838	0.8717
LOG(EFI)	0.149916	3.725448	0.040241	0.9683
LOG(EFI(-1))	-0.020737	1.121684	-0.018488	0.9855
LOG(EFI(-2))	0.102906	1.121205	0.091782	0.9279
LOG(EFI(-3))	0.140400	0.936392	0.149937	0.8825
LOG(EOI)	-0.250769	2.187095	-0.114658	0.9100
LOG(IDI)	-0.490343	2.077090	-0.236072	0.8160
LOG(IDI(-1))	0.192219	1.054265	0.182325	0.8574
C	0.253086	3.195988	0.079189	0.9378
RESID(-1)	0.043368	0.461273	0.094019	0.9261
RESID(-2)	0.224238	0.358815	0.624941	0.5399

R-squared	0.028595	Mean dependent var	-1.92E-15
Adjusted R-squared	-0.511075	S.D. dependent var	0.271964
S.E. of regression	0.334313	Akaike info criterion	0.928221
Sum squared resid	2.011778	Schwarz criterion	1.446850
Log likelihood	-2.459205	Hannan-Quinn criter.	1.090649
F-statistic	0.052986	Durbin-Watson stat	1.809472
Prob(F-statistic)	0.999980		

الملاحق

Heteroskedasticity Test: ARCH

F-statistic	1.759097	Prob. F(1,26)	0.1963
Obs*R-squared	1.774363	Prob. Chi-Square(1)	0.1828

Test Equation:
 Dependent Variable: RESID^2
 Method: Least Squares
 Date: 11/08/22 Time: 18:43
 Sample (adjusted): 1994 2021
 Included observations: 28 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.070234	0.017213	4.080366	0.0004
RESID^2(-1)	-0.176804	0.133305	-1.326310	0.1963
R-squared	0.063370	Mean dependent var		0.057220
Adjusted R-squared	0.027346	S.D. dependent var		0.075878
S.E. of regression	0.074833	Akaike info criterion		-2.278364
Sum squared resid	0.145600	Schwarz criterion		-2.183206
Log likelihood	33.89709	Hannan-Quinn criter.		-2.249273
F-statistic	1.759097	Durbin-Watson stat		1.683288
Prob(F-statistic)	0.196271			

السلاسل الزمنية:

	T	EFI	EOI	IDI
1990	0.59	36.5036657162477	20.75793441171172	15.74573130453598
1991	0.65	44.2080899374216	27.21170899661181	16.99638094080979
1992	0.727504839479143	41.28901867412672	23.97762890712404	17.31138976700267
1993	0.979174707865611	38.43181425312061	20.84267707085103	17.58913718226958
1994	0.400567078825082	42.41808165344029	20.90111836763777	21.51696328580253
1995	1.17971339978443	48.74496286824963	24.56163813255254	24.18332473569708
1996	1.22345413763457	47.59106702620401	28.22657287812011	19.36449414808391
1997	0.268184667758013	46.87239371732036	28.83912134923608	18.03327236808429
1998	0.341639301574308	40.69291677981035	21.18588339053923	19.50703338927112
1999	0.223124461208307	44.58616086168913	25.75006523690028	18.83609562478885
2000	0.163458380562733	56.94794002396984	40.2096040852535	16.73833593871635
2001	0.148606444057863	53.10649833586185	34.94949377979723	18.15700455606463
2002	0.231638365592644	54.20684830302118	33.11994738847163	21.08690091454955
2003	0.209587695365938	52.3739978002106	34.13158458898457	18.24241321122604
2004	0.193619706686165	57.97668289284461	36.68469834612026	21.29198454672435
2005	0.153082861462963	64.30246337072389	44.57634864871441	19.72611472200946
2006	0.160467556161382	65.00106821087141	46.66688582997438	18.33418238089704
2007	0.163014154236531	65.04363429213188	44.57275178164259	20.47088251048928
2008	0.16030478174001	69.45994962921861	46.37290961800498	23.08704001121363
2009	0.257257543448342	61.56064599757725	32.92300779341946	28.6376382041578
2010	0.560649357877698	60.49727154856531	35.39108374854189	25.10618780002342
2011	0.48843308179952	60.36406058128399	36.74210217381708	23.62195840746691
2012	0.4450649711126	58.4734475463241	34.37594304312791	24.09750450319619
2013	0.614279703599869	57.2105542848929	30.97613834858279	26.23441593631012
2014	0.539747161642779	55.48897907421137	28.09082502824664	27.39815404596474
2015	0.681904272861661	52.0366158856811	20.88694453542656	31.14967135025453
2016	1.10285296724157	48.1865859979383	18.76224380696486	29.42434219097343
2017	1.00117836508314	47.76685834037572	20.68878168438353	27.07807665599218
2018	0.81	50.38394449434046	23.89616948301824	26.48777501132223
2019	0.69	45.26935745852727	20.85611077438053	24.41324668414674

الملاحق

2020	0.62	40.12780390996421	16.41068500310055	23.71711890686365
2021	0.5539574018447701	43.27815234772425	21.84743041487593	21.43072193284832

الرسوم البيانية

