

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOHAMED KHIDHER – BISKRA

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES



جامعة محمد خيضر - بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير

قسم: علوم الاقتصادية

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه علوم

تخصص: اقتصاد دولي

الموضوع:

التجارة البينية داخل التكتلات الاقتصادية في ظل الأزمات المالية

دراسة حالة التبادل التجاري الأورومغاربي خلال الفترة 2000-2018

نوقشت يوم 2022/10/05

إشراف الأستاذة الدكتورة:

حدة رايس

إعداد الطالب:

عبد الجليل هويدي

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	مؤسسة الانتماء	الصفة
رقية حساني	أستاذ التعليم العالي	جامعة محمد خيضر-بسكرة	رئيسا
حدة رايس	أستاذ التعليم العالي	جامعة محمد خيضر-بسكرة	مشرفا ومقررا
فاطمة الزهراء نوي	أستاذ محاضر-أ	جامعة محمد خيضر-بسكرة	ممتحنا
مراد خروبي	أستاذ محاضر-أ	جامعة الحاج لخضر- باتنة	ممتحنا
نذير غانية	أستاذ التعليم العالي	جامعة حمه لخضر-الوادي	ممتحنا
زكريا مسعودي	أستاذ محاضر-أ	جامعة حمه لخضر-الوادي	ممتحنا

السنة الجامعية: 2022/2021

شكر وعرفان

أحمدك ربي وأشكرك على نعمك وجلال قدرك

الحمد لله الذي أعانني وساعدني بعفوه وسلطانه وسخر لي الأسباب ووفقتني في إنجاز هذا العمل

أتقدم بشكري واعترافي بالجميل إلى أستاذتي " أ/د حدة رايس " على قبولها الإشراف على هذا

العمل، وعلى توجيهاتها وإرشاداتها القيمة، وحرصها على إتمام هذا العمل

فلكي مني كل الاحترام والتقدير

كما أشكر كل من ساعدني من قريب أو بعيد ولو بالقليل

كما لا يفوتني أن أشكر الأساتذة الكرام " أعضاء لجنة المناقشة " على قبولهم مراجعة وتقييم

البحث الذي لن يكتمل إلا من خلال توجيهاتهم القيمة وأرائهم السديدة

الإهداء

الحمد لله وكفى، والصلاة والسلام على النبي المصطفى

أهدي ثمرة هذا العمل

إلى الوالدين الكريمين حفظهما الله

إلى زوجتي وأبنائي

إلى أخوتي وأخواتي

إلى كل الزملاء وأصدقائي

إلى كل أساتذتي الكرام

عبد الجليل هويني

ملخص:

يتضح من خلال مقارنة نمو التجارة الدولية داخل التكتلات الإقليمية وخارجها، بروز النزعة نحو الإقليمية بصورة أكثر وضوحاً، فقد احتلت هذه الظاهرة مكانة بارزة في الأدبيات الاقتصادية مع نهاية القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين، في المقابل شهدت هذه الفترة تغيرات جذرية لعل أبرزها الأزمات المالية الدولية والتي هزت أركان الاقتصاد العالمي ونظامه التجاري، ومست جميع التكتلات الاقتصادية حول العالم.

الغرض من هذه الدراسة هو إبراز أثر الأزمات المالية على المبادلات التجارية البينية ضمن التكتلات الاقتصادية، أخذين في ذلك التبادل التجاري الأورو-مغاربي كحالة دراسية، لذا فقد تم التطرق في الجانب النظري لعلاقة التكتلات الاقتصادية بالتجارة الخارجية، كما تناولت الدراسة عرضاً عاماً عن الأزمات المالية وتأثيرها على حركة المبادلات التجارية الدولية، مع تسليط الضوء على أزمة الديون الأوروبية وتأثيراتها على المبادلات التجارية للاتحاد الأوروبي مع شركائه من دول المغرب العربي (الجزائر، المغرب وتونس) باعتبار ما يجمع بينها من اتفاقيات تجارية، وذلك من خلال دراسة وصفية تحليلية.

بينما تم استخدام نموذج الانحدار الخطي المتعدد في الجانب التطبيقي من الدراسة، والتي خلصت إلى أن التغيرات التي أحدثتها أزمة الديون السيادية على المؤشرات الاقتصادية الكلية لدول الاتحاد الأوروبي (معدل النمو الاقتصادي، التضخم وأسعار الصرف اليورو) قد كان لها تأثيرات متباينة على صادرات وواردات الدول المغربية مع الاتحاد الأوروبي.

الكلمات الافتتاحية:

التكتلات الاقتصادية، الأزمات المالية، الشراكة الأورومتوسطية، الصادرات، الواردات

ABSTRACT:

IT IS CLEAR BY COMPARING THE GROWTH OF INTERNATIONAL TRADE WITHIN AND OUTSIDE REGIONAL BLOCS, THE EMERGENCE OF THE TENDENCY TOWARDS REGIONALISM MORE CLEARLY, AS THIS PHENOMENON OCCUPIED A PROMINENT POSITION IN THE ECONOMIC LITERATURE AT THE END OF THE TWENTIETH CENTURY AND THE BEGINNING OF THE TWENTY-FIRST CENTURY. WHICH SHOOK THE PILLARS OF THE GLOBAL ECONOMY AND ITS TRADING SYSTEM, AND AFFECTED ALL ECONOMIC BLOCS AROUND THE WORLD.

THE PURPOSE OF THIS STUDY IS TO HIGHLIGHT THE IMPACT OF THE FINANCIAL CRISES ON THE INTER-TRADE EXCHANGES WITHIN THE ECONOMIC BLOCS. TAKING THE EURO-MAGHREB TRADE EXCHANGE AS A CASE STUDY. THEREFORE, WE HAVE BEEN DISCUSSED THE THEORETICAL ASPECT OF THE RELATIONSHIP OF ECONOMIC BLOCS WITH FOREIGN TRADE. IN ADDITION, THE STUDY DEALT WITH AN OVERVIEW OF THE FINANCIAL CRISES AND THEIR IMPACT ON THE MOVEMENT OF INTERNATIONAL TRADE EXCHANGES. ALSO, HIGHLIGHTING THE EUROPEAN DEBT CRISIS AND ITS EFFECTS ON THE TRADE EXCHANGES OF THE EUROPEAN UNION WITH ITS PARTNERS FROM THE MAGHREB COUNTRIES (ALGERIA, MOROCCO AND TUNISIA), CONSIDERING THE TRADE AGREEMENTS THAT COMBINE THEM, THROUGH A DESCRIPTIVE AND ANALYTICAL STUDY.

WHILE THE MULTIPLE LINEAR REGRESSION MODEL WAS USED IN THE APPLIED SIDE OF THE STUDY, WHICH CONCLUDED THAT THE CHANGES CAUSED BY THE SOVEREIGN DEBT CRISIS ON THE MACROECONOMIC INDICATORS OF THE EUROPEAN UNION (ECONOMIC GROWTH RATE, INFLATION AND EURO EXCHANGE RATES) HAVE BEEN DIFFERENT EFFECTS ON THE EXPORTS AND IMPORTS OF MAGHREB COUNTRIES WITH THE EUROPEAN UNION.

KEYWORDS:

ECONOMIC BLOCS, FINANCIAL CRISES, EURO-MEDITERRANEAN PARTNERSHIP, EXPORTS, IMPORTS

فهرس الأٲروحة

فهرس الاطروحة

الصفحة	الموضوع
I	شكر وعرفان
II	الاهداء
III	ملخص اللغة العربية
IV	ملخص اللغة الإنجليزية
VI	فهرس الأطروحة
XII	فهرس الجداول
XIV	فهرس الأشكال
XVII	فهرس الملاحق
أ-هـ	المقدمة
أ	تمهيد
ب	الإشكالية
ج	الفرضيات
ج	أهمية الدراسة
ج	أهداف الدراسة
د	مبررات اختيار الموضوع
د	حدود الدراسة
د	منهج الدراسة
هـ	الدراسات السابقة
ط	تقسيمات الدراسة
الفصل الأول: التجارة الخارجية في عصر التكتلات الاقتصادية الإقليمية	
2	تمهيد الفصل الأول
3	المبحث الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية وسياساتها
3	المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية وأسباب قيامها
3	الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها
5	الفرع الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية
6	المطلب الثاني: النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية
6	الفرع الأول: النظرية الكلاسيكية
14	الفرع الثاني: النظرية النيوكلاسيكية
18	الفرع الثالث: الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية

23	المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية
23	الفرع الأول: تعريف السياسة التجارية وأهدافها
25	الفرع الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية
28	المبحث الثاني: الأساس النظري للتكامل الاقتصادي
28	المطلب الأول: التكامل الاقتصادي وعلاقته ببعض المفاهيم المتداولة
28	الفرع الأول: تعريف التكامل الاقتصادي
32	الفرع الثاني: علاقة التكامل الاقتصادي ببعض المفاهيم المتداولة
35	المطلب الثاني: دوافع ومقومات التكامل الاقتصادي
35	الفرع الأول: الدوافع
40	الفرع الثاني: مقومات التكامل الاقتصادي
43	المطلب الثالث: مداخل التكامل الاقتصادي ومعوقات قيامه
43	الفرع الأول: آليات ومداخل التكامل الاقتصادي
45	الفرع الثاني: معوقات التكامل الاقتصادي
48	المبحث الثالث: التكتل الاقتصادي وعلاقته بالتجارة الخارجية
48	المطلب الأول: أشكال ومراحل قيام التكتل الاقتصادي
48	الفرع الأول: منطقة التجارة الحرة
49	الفرع الثاني: الاتحاد الجمركي
50	الفرع الثالث: السوق المشتركة
51	الفرع الرابع: الاتحاد الاقتصادي
51	الفرع الخامس: الوحدة الاقتصادية
52	المطلب الثاني: الإقليمية الجديدة
53	الفرع الأول: مفهوم الإقليمية الجديدة
55	الفرع الثاني: دوافع ظهور الإقليمية الجديدة
58	الفرع الثالث: خصائص الإقليمية الجديدة وأهم الفروقات بينها وبين التكتلات التقليدية
64	المطلب الثالث: أثر التكتلات الاقتصادية على التجارة الدولية
65	الفرع الأول: الآثار الساكنة
71	الفرع الثاني: الآثار الديناميكية
73	خلاصة الفصل الأول
الفصل الثاني: الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية	
75	تمهيد الفصل الثاني
76	المبحث الأول: الإطار النظري للأزمات المالية
76	المطلب الأول: ماهية الأزمات المالية
76	الفرع الأول: مفهوم الأزمة، وخصائصها

80	الفرع الثاني: تعريف الأزمة، وأسبابها
85	الفرع الثالث: أنواعها وعلاقتها بالأزمة الاقتصادية
92	المطلب الثاني: مؤشرات التنبؤ بالأزمات المالية
93	الفرع الأول: المؤشرات المتصلة بالسياسات الاقتصادية الكلية
96	الفرع الثاني: المؤشرات المتصلة بالخصائص الهيكلية للأسواق المالية والنقدية
99	المطلب الثالث: لمحة عن أهم الأزمات المالية
99	الفرع الأول: أزمة الكساد الكبير 1929
103	الفرع الثاني: وولستريت 1987
105	الفرع الثالث: أزمة دول جنوب شرق آسيا 1997
110	الفرع الرابع: أزمة الأرجنتين
113	المبحث الثاني: معابر تدويل الأزمات "حالة الأزمة المالية العالمية 2008"
113	المطلب الأول: معابر تدويل الأزمات المالية
113	الفرع الأول: قنوات انتشار عدوى الأزمات المالية
119	الفرع الثاني: التكتلات الاقتصادية عامل ممانعة ضد الأزمات المالية أم معبر لتدويلها
124	المطلب الثاني: الأزمة المالية العالمية أسبابها ونتائجها
125	الفرع الأول: نشأة الأزمة المالية العالمية
127	الفرع الثاني: أسباب الأزمة المالية العالمية
130	الفرع الثالث: نتائج وأثار الأزمة المالية العالمية
134	المطلب الثالث: قنوات انتقال أزمة الرهن العقاري إلى أزمة مالية عالمية
134	الفرع الأول: قناة التجارة الخارجية
135	الفرع الثاني: قناة الأسواق المالية
136	الفرع الثالث: قناة البنوك
138	الفرع الرابع: سعر صرف الدولار
140	المبحث الثالث: تقلبات بعض المؤشرات الاقتصادية في ظل الأزمات وأثره على التجارة الخارجية
140	المطلب الأول: معدل النمو الاقتصادي
140	الفرع الأول: مفاهيم عامة حول النمو الاقتصادي
144	الفرع الثاني: أثر تغيرات معدل النمو الاقتصادي على المبادلات التجارية
148	المطلب الثاني: أسعار الصرف
148	الفرع الأول: مفاهيم عامة حول سعر الصرف
154	الفرع الثاني: انخفاض وتخفيض قيمة العملة
157	الفرع الثالث: أثر تغيرات أسعار الصرف على المبادلات التجارية

159	الفرع الرابع: منهج المرونات
165	المطلب الثالث: معدل التضخم
165	الفرع الأول: ماهية التضخم وأسبابه
172	الفرع الثاني: أثر التضخم على المبادلات التجارية الخارجية
174	خلاصة الفصل الثاني
الفصل الثالث: الانفتاح التجاري الأورومغاري في ظل أزمة الديون الأوروبية	
176	تمهيد الفصل الثالث
177	المبحث الأول: اتفاق الشراكة الأورومتوسطية وأثره على العلاقات التجارية الأورومغربية
177	المطلب الأول: الشركة الأورو متوسطية
177	الفرع الأول: مسائل أولية حول الشراكة
179	الفرع الثاني: موقع اتفاقيات الشراكة من الفكر التكاملي
183	الفرع الثالث: أبعاد عقد الشراكة
186	الفرع الرابع: متطلبات نجاح الشراكة الأورو. متوسطية
189	الفرع الخامس: تحديات تفرضها الشراكة
192	المطلب الثاني: العلاقات التجارية الأورومغربية
193	الفرع الأول: العلاقات التجارية بين الجزائر ومنطقة الأورو
202	الفرع الثاني: العلاقات التجارية بين المغرب ومنطقة الأورو
204	الفرع الثالث: العلاقات التجارية بين تونس ومنطقة الأورو
208	المبحث الثاني: أزمة الديون السيادية الأوروبية « أزمة منطقة اليورو »
208	المطلب الأول: منطقة اليورو : النشأة، معايير الإنظام، وإطارها المؤسسي
208	الفرع الأول: نشأة منطقة اليورو
209	الفرع الثاني: معايير الإنظام إلى الوحدة النقدية الأوروبية(اليورو)
209	الفرع الثالث: الإطار المؤسسي لهيكل الإتحاد النقدي الأوروبي
211	المطلب الثاني: أزمة الديون السيادية الأوروبية : مظاهرها، والعوامل المسببة لها
211	الفرع الأول: مفهوم أزمة الديون السيادية وأسباب نشأتها
212	الفرع الثاني: جذور أزمة الديون السيادية اليونانية
219	المطلب الثالث: عدوى أزمة الديون اليونانية وتداعياتها على دول المنطقة
219	الفرع الأول: إنتقال الأزمة لباقي الدول الأوروبية
223	الفرع الثاني: أثر أزمة الديون السيادية على بعض المؤشرات الاقتصادية الأوروبية
229	المبحث الثالث: دراسة وصفية للمبادلات التجارية الأورومغربية
229	المطلب الأول: التجارة الخارجية للجزائر مع دول الإتحاد الأوروبي
229	الفرع الأول: التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية

233	الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية نحو دول الاتحاد الأوروبي
235	الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية
238	الفرع الرابع: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية نحو دول الاتحاد الأوروبي
240	المطلب الثاني: التجارة الخارجية للمغرب مع دول الاتحاد الأوروبي
240	الفرع الأول: التوزيع الجغرافي لواردات المغرب
243	الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات المغربية من دول الاتحاد الأوروبي
245	الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات المغربية
248	الفرع الرابع: التوزيع الجغرافي لصادرات المغرب نحو دول الاتحاد الأوروبي
251	المطلب الثالث: التجارة الخارجية لتونس مع دول الاتحاد الأوروبي
251	الفرع الأول: التوزيع الجغرافي لواردات تونس
254	الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات التونسية نحو دول الاتحاد الأوروبي
256	الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات التونسية
258	الفرع الرابع: التوزيع الجغرافي لصادرات تونس نحو دول الاتحاد الأوروبي
261	خلاصة الفصل الثالث
<u>الفصل الرابع: دراسة قياسية للتجارة البينية الأورومغاربية خلال الفترة (2000-2018)</u>	
263	تمهيد الفصل الرابع
264	المبحث الأول: منهجية وإجراءات الدراسة القياسية
264	المطلب الأول: الانحدار الخطي المتعدد
267	المطلب الثاني: اختبارات تحليل النموذج
273	المطلب الثالث: نموذج ومتغيرات الدراسة
273	الفرع الأول: التعريف بالمتغيرات المكونة للنموذج
273	الفرع الثاني: بناء النموذج العام ومصادر المتغيرات
275	المبحث الثاني: تحليل النموذج المقترح على واردات الدول المغاربية من الاتحاد الأوروبي
275	المطلب الأول: واردات الجزائر اتجاه الاتحاد الأوروبي
275	الفرع الأول: بناء النموذج
275	الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج
281	الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج
282	المطلب الثاني: واردات المغرب
282	الفرع الأول: بناء النموذج المغرب
282	الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج
285	الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج

286	المطلب الثالث: واردات تونس اتجاه الاتحاد الأوروبي
286	الفرع الأول: بناء النموذج تونس
287	الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج
289	الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج
291	المبحث الثالث: تحليل النموذج المقترح على صادرات الدول المغاربية تجاه الاتحاد الاوروبي
291	المطلب الأول: صادرات الجزائر اتجاه الاتحاد الأوروبي
291	الفرع الأول: بناء النموذج الجزائر
291	الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج
296	الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج
296	المطلب الثاني: صادرات المغرب اتجاه الاتحاد الأوروبي
296	الفرع الأول: بناء النموذج المغرب
297	الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج
300	الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج
301	المطلب الثالث: صادرات تونس اتجاه الاتحاد الأوروبي
301	الفرع الأول: بناء النموذج تونس
302	الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج
305	الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج
306	خلاصة الفصل الرابع
308	الخاتمة العامة
309	نتائج الدراسة
312	توصيات الدراسة
315	قائمة المصادر والمراجع
347	الملاحق

فهرس الجداول

والأشكال

فهرس الجدول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
الفصل الأول		
7	نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل	01
13	إيضاح نظرية القيم الدولية	02
18	كمية العمل ورأس المال اللازمة لإنتاج ما قيمته مليون دولار	03
63	مقارنة بين الصيغتين التقليدية والجديدة للتكامل الاقتصادي الإقليمي	04
الفصل الثاني		
133	معدلات النمو الحقيقي للاقتصادات الرئيسية (2008-2010)	01
الفصل الثالث		
199	المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 1 من القائمة لثانية الخاصة بالمنتجات الصناعية).	01
199	المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 2 من القائمة الثانية الخاصة بالمنتجات الصناعية)	02
200	المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 1 من القائمة الثالثة الخاصة بالمنتجات الصناعية)	03
201	المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 2 من القائمة الثالثة الخاصة بالمنتجات الصناعية)	04
206	رزمة تفكيك الرسوم الجمركية للمنتوجات الصناعية وفق اتفاق الشراكة الأوروبي التونسي	05
215	المعدل السنوي للنمو الناتج المحلي الإجمالي لليونان	06
216	الميزانية والدين العمومي اليوناني للفترة 2007-2015	07
229	التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2001-2008)	08
230	التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2009-2018)	09
235	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2001-2008)	10
236	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2009-2018)	11
240	التوزيع الجغرافي لواردات المغرب من الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم (2001-2008)	12
241	التوزيع الجغرافي لواردات المغرب من الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2009-2009)	13

	(2018	
246	التوزيع الجغرافي لصادرات المغرب نحو الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2001-2008)	14
247	التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2009-2018)	15
251	التوزيع الجغرافي لواردات تونس من الاتحاد الأوروبي وباقي دول العالم خلال (2001-2008)	16
252	التوزيع الجغرافي لواردات تونس من الاتحاد الأوروبي وباقي دول العالم خلال (2009-2018)	17
256	التوزيع الجغرافي لصادرات تونس نحو الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2001-2008)	18
257	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2009-2018)	19

الفصل الرابع

274	متغيرات الدراسة ومصادر البيانات	01
275	معلمات النموذج الخطي لوارداتالجزائر كمتغير تابع	02
278	معلمات النموذج الخطي لواردات الجزائر كمتغير تابع المعدلة	03
282	معلمات النموذج الخطي لواردات المغرب كمتغير تابع	04
186	معلمات النموذج الخطي لواردات تونس كمتغير تابع	05
291	معلمات النموذج الخطي لصادرات الجزائر كمتغير تابع	06
293	معلمات النموذج الخطي لصادرات الجزائر كمتغير تابع المعدل	07
297	معلمات النموذج الخطي لصادرات المغرب كمتغير تابع	08
301	معلمات النموذج الخطي لصادرات تونس كمتغير تابع	09

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
الفصل الأول		
22	نمط التجارة الخارجية للدولة الأصلية خلال دور حياة المنتج	01
52	مراحل التكتل الاقتصادي	02
64	الآثار الاقتصادية للتكتل الاقتصادي	03
67	أثر خلق التجارة	04
69	أثر تحويل التجارة نتيجة قيام الاتحاد الجمركي	05
الفصل الثاني		
131	تقلبات أسعار الفائدة الإسمية والحقيقية	01
132	عدد البنوك المفلسة بالأسابيع خلال 2009.	02
135	الرقم القياسي لأسعار النفط والمعادن والغذاء (2010-2000)	03
164	أثر المنحنى I	04
الفصل الثالث		
217	نسبة الديون اليونانية من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1999-2019	01
218	التضخم ومعدلات البطالة في اليونان	02
220	ديون إيرلندا بالمقارنة مع متوسط ديون دول الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1999-2019	03
221	الدين العام والناتج المحلي الإجمالي البرتغالي خلال الفترة 1991-2013	04
224	تطور معدل النمو الاقتصادي في الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2006-2018)	05
226	سعر صرف اليورو مقابل الدولار خلال الفترة (2006-2018)	06
232	حصة واردات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي ومعدل تغييرها	07
233	توزيع واردات الجزائر من أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة	08
238	توزيع صادرات الجزائر نحو أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة	09
242	حصة واردات المغرب من الاتحاد الأوروبي ومعدل تغييرها	10
243	توزيع واردات المغرب من أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة	11
248	توزيع صادرات المغرب نحو أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة	12
253	حصة واردات تونس من الاتحاد الأوروبي ومعدل تغييرها	13
254	توزيع واردات تونس من أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة	14
258	توزيع صادرات تونس نحو أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة	15
الفصل الرابع		

277	نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لواردات الجزائر معدل	01
278	نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لواردات الجزائر معدل	02
279	نتائج اختبار عدم ثبات التباين لواردات الجزائر	03
280	القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لواردات الجزائر	04
280	اختبار استقرارية معالم النموذج لواردات الجزائر	05
283	نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لواردات المغرب	06
284	نتائج اختبار عدم ثبات التباين لواردات المغرب	07
284	القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لواردات المغرب	08
285	اختبار استقرارية معالم النموذج لواردات المغرب	09
287	نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لواردات تونس	10
288	نتائج اختبار عدم ثبات التباين لواردات تونس	11
288	القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لواردات تونس	12
289	اختبار استقرارية معالم النموذج لواردات تونس	13
292	نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لصادرات الجزائر	14
293	نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لصادرات الجزائر المعدلة	15
294	نتائج اختبار عدم ثبات التباين لصادرات الجزائر	16
295	القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لصادرات الجزائر	17
295	اختبار استقرارية معالم النموذج لصادرات الجزائر	18
298	نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لصادرات المغرب	19
298	نتائج اختبار عدم ثبات التباين لصادرات المغرب	20
299	القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لصادرات المغرب	21
299	اختبار استقرارية معالم النموذج لصادرات المغرب	22
302	نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لصادرات تونس	23
203	نتائج اختبار عدم ثبات التباين لصادرات تونس	24
304	القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لصادرات تونس	25
304	اختبار استقرارية معالم النموذج لصادرات تونس	26

فهرس الملاحق

فهرس الملاحق

الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
347	أهم المتغيرات الاقتصادية المستقلة	01
348	واردات الجزائر نحو أهم الشركاء الأوروبيين	02
349	صادرات الجزائر نحو أهم الشركاء الأوروبيين	03
350	واردات المغرب نحو أهم الشركاء الأوروبيين	04
351	صادرات المغرب نحو أهم الشركاء الأوروبيين	05
352	واردات تونس نحو أهم الشركاء الأوروبيين	06
353	صادرات تونس نحو أهم الشركاء الأوروبيين	07
354	جدول وشكل دربين واتسون DW	08
355	معلمات النموذج الخطي لواردات الجزائر كمتغير تابع	09
355	معلمات النموذج الخطي لواردات الجزائر كمتغير تابع المعدلة	10
356	معلمات النموذج الخطي لواردات المغرب كمتغير تابع	11
356	معلمات النموذج الخطي لواردات تونس كمتغير تابع	12
357	معلمات النموذج الخطي لصادرات الجزائر كمتغير تابع	13
357	معلمات النموذج الخطي لصادرات الجزائر كمتغير تابع المعدلة	14
358	معلمات النموذج الخطي لصادرات المغرب كمتغير تابع	15
358	معلمات النموذج الخطي لصادرات تونس كمتغير تابع	16

مقدمة

تلعب التجارة الخارجية دورا متناميا في جهود التنمية الاقتصادية في جميع دول العالم المعاصرة، خاصة في ضوء سياسات تحرير الأسواق والانفتاح التجاري الدولي، وذلك من خلال ما تؤديه من توزيع موارد الإنتاجية بين دول العالم على وجه يكفل الاستخدام الاقتصادي الأفضل، وما ينتج عن هذه التجارة من استغلال إمكانيات اتساع السوق في تحسين الإنتاج وتطبيق مبدأ المساهمة النسبية وتقسيم العمل الدولي، وقد ساهم في تعزيز هذا الدور خلال العقود الأخيرة انتشار الاتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية، حيث أصبحت التكتلات الاقتصادية بمختلف أنواعها واقعا ملموسا ومتغيرا مهما من متغيرات النظام العالمي الجديد، من خلال استهدافها زيادة درجة التعاون الاقتصادي، وخصوصا ما تعلق بالتجارة البينية والتي تمثل مؤشر يبين مستوى التطور الاقتصادي والانفتاح على الأسواق الإقليمية بالدرجة الأولى والدولية بالدرجة الثانية، لذا فقد أصبحت معظم الدول المتقدمة والنامية تبدي اهتماما كبيرا من خلال تطوير سياستها الهادفة إلى الانفتاح على الدول الإقليمية، وفي هذا السياق وسعيا منها في توسيع أسواقها توجهت دول الاتحاد الأوروبي نحو إعادة تقييم سياساتها تجاه دول الجوار المطلية على جنوب وشرق المتوسط من خلال عقد اتفاقيات ثنائية تهدف لإنشاء منطقة تجارة حرة في إطار ما أصطلح على تسميته بالشراكة الأورومتوسطية.

وفي المقابل وفي نفس الفترة وبقدر النزوع نحو التكتل والانفتاح التجاري والاقتصادي، شهد العالم بشقيه المتقدم والنامي أزمات تعددت سيماتها، واختلفت آثارها وتداعياتها واتسمت أكثر من أي وقت مضى بالعالمية وصارت أكثر انتشارا من ذي قبل، ومن أهم هذه الأزمات نجد الأزمة 2008، والتي تعد الأسوأ والأخطر منذ زمن الكساد الكبير عام 1929، أزمة هزت أركان الاقتصاد الأمريكي الذي يعتبر الأكبر حجما وتأثيرا في العالم، بسبب انتمان وإقراض غير متبصر في قطاع الإسكان لتؤدي إلى خسائر مالية فادحة قادت إلى ضغوط مالية في السوق المالية الدولية، من خلال تسببها في إحداث انهيارات مالية متتالية للعديد من المؤسسات المالية الكبيرة، كما امتدت الأزمة للنظام التجاري العالمي ويظهر ذلك من خلال الركود الذي خيم على حركة الأسواق وانكماش في حركة الصادرات والواردات من السلع والخدمات، لذا فقد انتقلت عدواها إلى العديد من الاقتصاديات العالمية التي ترتبط بشكل مباشر وغير مباشر مع الاقتصاد الأمريكي.

ومن الولايات المتحدة الأمريكية، عاد سيناريو الأزمات الاقتصادية إلى أوروبا بانفجار أزمة الديون السيادية في اليونان، وتعد هذه الأزمة أول اختبار يخوضه الاتحاد الأوروبي منذ تأسيسه، فقد ظل الاتحاد الأوروبي لفترة من الزمن نموذجاً ناجحاً وفريداً من نوعه في تحقيق الاستقرار الاقتصادي والمالي، إلا أن أزمة الديون السيادية وضعت هذا التكتل على المحك وكشفت عما تعانيه منطقة اليورو من اختلالات قد تهدد مستقبل المنطقة مستقبلاً، فما إن كاد الاتحاد الأوروبي يتعافى من تبعات الأزمة المالية العالمية حتى تكبد أضراراً أخرى بفعل أزمة الديون السيادية، وكانت البداية في اليونان بعد ما عجزت هذه الأخيرة عن تسديد ديونها البالغة 300 مليار يورو، مع عجز في الميزانية قدر بـ 13.6% من إجمالي الناتج المحلي، وسرعان ما انتقلت هذه الأزمة إلى عدة دول أوروبية أخرى مثل إيرلندا، البرتغال، إيطاليا وإسبانيا، لتعكس آثارها جلياً على مختلف أوجه اقتصاد الاتحاد الأوروبي وخاصة على الجانب التجاري.

وكنتيجة للترابط الاقتصادي الوثيق بين الإتحاد الأوروبي ودول المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب) خاصة بعد المضي نحو التحرير التجاري من خلال توقيع اتفاقيات الشراكة، يمكن اعتبار هذه الدول أنها من أكثر الدول خارج الإتحاد الأوروبي عرضة للتأثر بتبعات أزمة الديون السيادية.

الإشكالية

تتمحور الإشكالية الرئيسية التي تطرحها الدراسة في السؤال التالي:

-ما مدى تأثير الأزمات المالية على المبادلات التجارية البينية للتكتلات الاقتصادية -حالة التبادل التجاري الأورومغاربي؟
الأسئلة الفرعية:

✓ ما المكانة التي تحتلها التكتلات الاقتصادية على مستوى التبادلات التجارية، وكيف تؤثر على توزيعها؟

✓ -ما هي آليات تأثير الأزمات المالية على التجارة الدولية؟

✓ ما هي أهم مرتكزات اتفاقيات الشراكة الموقعة بين الإتحاد الأوروبي والدول المغاربية؟ وما انعكاساتها على حركة التجارة بين أطراف الاتفاق؟

✓ إلى أي مدى أثرت أزمة الديون السيادية على التبادل التجاري الأورومغاربي؟ وما هي اتجاهات هذا التأثير وأهم قنواته؟

الفرضيات:

✓ للتكتلات الاقتصادية دور مؤثر في التجارة الخارجية، إما إيجابي (الأثر الإنشائي) أو دور سلبي (الأثر التحويلي).

✓ للأزمات المالية آثار جد خطيرة على التجارة الدولية من خلال خلق حالة من عدم استقرار الاقتصاد الكلي، خاصة بالمناطق المتكاملة اقتصاديا.

✓ تقوم اتفاقيات الشراكة على مبادئ التحرير التدريجي الشامل في جانب العلاقات التجارية وهو ما أتاح فرصا لزيادة صادرات الدول المغربية من جهة، وزيادة وارداتها الأوروبية على حساب باقي الشركاء الدوليين من جهة أخرى..

✓ عرفت المبادلات التجارية الأورومغاربية تراجعا في أعقاب أزمة الديون السيادية،

✓ تعد التقلبات التي عرفتها مؤشرات الاقتصاد الكلي بالإتحاد الأوروبي (معدلات النمو الاقتصادي، التضخم وسعر صرف اليورو) أهم قنوات تأثير أزمة الديون السيادية على مبادلاته التجارية مع دول المغرب العربي.

أهمية الدراسة:

تنبع أهمية الدراسة من كونها تعالج موضوعا مهما من مواضيع الاقتصاد الدولي، يتمثل في تأثير الأزمات المالية الدولية على التجارة البينية، حيث تشكل التجارة البينية مؤشربين مستوى التطور الاقتصادي والانفتاح على الأسواق الإقليمية والدولية، لذلك فإننا نجد في عالم اليوم قطاع التجارة الخارجية يحظى بأهمية بالغة في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، وهو ما يفسر انتشار موجات التحرر والانفتاح التجاري خاصة ضمن التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

كما أنها محاولة لفهم أهم المفاهيم المتعلقة بالأزمات، مؤشرات حضورها وانتشار قنوات انتقالها، ذلك أن انتشار عدوى الأزمات المالية يحمل معه مخاطر عديدة وهزات مدمرة على المستويات الأكثر ارتباطا بالاقتصاد العالمي بما فيها المبادلات التجارية.

أهداف الدراسة :

تتمثل أهداف الدراسة فيما يلي:

- إبراز دور التكتلات الاقتصادية الإقليمية في توسيع مستويات التجارة الدولية .

- استيعاب أهم المفاهيم المتعلقة بالأزمات ومعرفة انعكاساتها على أهم المتغيرات الاقتصادية المؤثرة على التجارة الخارجية.
 - تسليط الضوء على أزمة الديون السيادية الأوروبية، وما أفرزته من تأثيرات على المبادلات التجارية بين الدول المغربية والإتحاد الأوروبي.
- مبررات اختيار الموضوع:

هناك عدة مبررات تكمن وراء اختيار هذا الموضوع يمكن إجمالها فيما يلي:

- إن موضوع الدراسة يقع في دائرة الاقتصاد الدولي محور اختصاصنا وتكويننا، كما أنه يعتبر من الاهتمامات والميول الشخصية للباحث.
 - الوضع القائم الذي يتسم بتزايد حركة المبادلات الدولية خاصة بعد الحضور الكبير للتكتلات الاقتصادية في عالم اليوم، مع ما يشهده العالم من أزمات مالية واقتصادية تعصف بالاقتصاد العالمي، وهو ما يتطلب المزيد من الجهد لحصد مكاسب من التجارة الخارجية، خاصة إذا ما تعلق الأمر بالدول النامية بما فيها الدول المغربية.
 - تم اختيار التبادل التجاري الأورومغاربي، كنموذج للدراسة نظرا للعلاقة المتشعبة التي تربط الطرفين، والتي تجسدت في اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية كأحد نماذج الإقليمية الجديدة.
- حدود الدراسة:

يمكن تحديد إطار مكاني وزماني للدراسة، فبالنسبة للإطار المكاني فقد اقتصرت الدراسة على حالة الإتحاد الأوروبي والمتأثرة بأزمة الديون السيادية وشركائه من الدول المغربية (الجزائر، تونس، المغرب)، أما الإطار الزمني فقد شملت الإحصائيات المعتمدة للدراسة الفترة 2000-2018، وهذا يعني ارتباط النتائج بالمرحلة محل الدراسة.

منهج الدراسة :

إن الإجابة عن الإشكالية المطروحة واختيار صحة الفرضيات المذكورة والوصول إلى الأهداف قد يتطلب الاستعانة بعدة مناهج، حيث تم استخدام المنهج الوصفي خاصة عند التطرق لدراسة وتحليل المفاهيم والنظريات المتعلقة بالتجارة الخارجية وعلاقتها بالتكتلات الاقتصادية إضافة إلى واقع هذه العلاقة في ظل الأزمات المالية.

وتعتمد الدراسة أيضا على المنهج التاريخي وهو الذي يستخدم للحصول على المعرفة باستخدام الماضي، وتجلى ذلك خلال العرض التاريخي لعدد من الوقائع البارزة والمتعلقة بموضوع البحث، تم الاعتماد أيضا على المنهج التحليلي كأسلوب مناسب في فهم وتحليل الأسباب المؤدية لأزمة الديون السيادية الأوروبية، وتحديد أهم الآثار التي خلفتها على المبادلات التجارية بين الاتحاد الأوروبي والدول المغاربية الشريكة له.

كما تقوم الدراسة على اعتماد المنهج القياسي باستخدام برنامجي تحليل البيانات لاختبار صحة الفرضيات المذكورة والوصول إلى النتائج المطلوبة.
الدراسات السابقة:

1- عائشة خلوفي، تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة التجارة الدولية "دراسة حالة الاتحاد الأوروبي"، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، الجزائر، 2012/2011.

هدفت الدراسة إلى تحديد انعكاسات انتشار ظاهرة التكتلات الاقتصادية على التوزيع الجغرافي للتجارة الدولية ومعرفة أهم اتجاهات التجارة الدولية في ظل الاتجاه المتزايد للتكتل الاقتصادي الإقليمي، حيث أشارت إلى الدور الذي يؤديه التكتل الاقتصادي الإقليمي في التجارة الخارجية من خلال الآثار الاستاتيكية الممثلة في خلق التجارة وتحويل التجارة، ناهيك عن الآثار الديناميكية الممثلة أساسا في المنافسة المتزايدة والحافز على الاستثمار وتقليل المخاطر والشكوك، ومن بين أهم النتائج الأساسية التي توصلت إليها الدراسة نذكر:

- أن التكتلات الإقليمية الناجحة على المستوى الدولي، هي التي تتعلق بالدول المتقدمة و الدول الصناعية الجديدة والتي تسعى من خلال هذا التكتل إلى زيادة تعظيم مكاسبها من التجارة الدولية، واجتذاب أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر وهذا قناعة منها للوصول إلى نمو اقتصادي مرتفع والمزيد من الرفاهية لمجتمعاتها.

- عرفت تجارة دول الاتحاد الأوروبي تدهورا بسبب انخفاض الطلب العالمي وبخاصة الأمريكي على السلع الأوروبية، حيث أنه في الوقت الذي انخفضت في الواردات الأمريكية منتصف عام 2008 انخفضت بذلك الصادرات الأوروبية، هذا يعني أن انخفاض الطلب الأمريكي على السلع الاستهلاكية الأوروبية أدى إلى تدهور تجارة الاتحاد الأوروبي.

- نتج عن تداعيات الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد الأمريكي ارتفاع معدلات التضخم التي تجاوزت 4.5% علاوة على ارتفاع البطالة إلى 5.1.

2- بن بارة بوزيد، أثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على المبادلات التجارية البينية "دراسة اتفاقية منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية" مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، الجزائر، 2013/2014.

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز أهمية التكتلات الاقتصادية الإقليمية وانعكاساتها الايجابية والسلبية على التجارة البينية للدول المتكتلة، من خلال اختيار اتفاقية منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا) كحالة للدراسة كونها تمثل أكبر منطقة تجارة حرة في العالم من حيث المبادلات التجارية البينية، ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة نذكر:

- تمكنت كل من المكسيك وكندا من رفع قدراتهما التصديرية إلى الولايات المتحدة الأمريكية في ظل اتفاقية النافتا مقارنة بالفترة التي سبقتها، حيث ارتفعت صادرات من 40.4 مليار دولار قبل الاتفاقية (1993) إلى 232.3 مليار عام 2010، أما صادرات كندا نحو الولايات المتحدة فقد ارتفعت من 111.2 مليار دولار إلى 319 مليار سنة 2011، وبالتالي فقد سجلت الدولتين فوائض جد عالية في ميزانها التجاري مع الولايات المتحدة الأمريكية.

- لم تتمكن الولايات المتحدة اعتمادا على اتفاقية النافتا من تحسين تنافسيتها في المنطقة، حيث فاقت وارداتها من كندا والمكسيك قيم صادراتها إليهما، وهو ما زاد من مشكلة العجز في الميزان التجاري الأمريكي.

3- محمد زيدان، محمد يعقوبي، تأثير الأزمة الاقتصادية الراهنة على المبادلات التجارية البينية داخل التكتلات الاقتصادية للدول النامية "دراسة حالة: الميركوسور، الأسيان ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى"، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 4، العدد 1، 2013.

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على درجة واتجاه تأثير الأزمة المالية العالمية على التجارة البينية داخل التكتلات الاقتصادية بين الدول النامية، وذلك من خلال التطبيق على ثلاث تكتلات وهي: الميركوسور، الأسيان ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة نذكر ما يلي:

- فشل التكتلات الاقتصادية في أن تكون حاجزا في مواجهة آثار الأزمات المالية، والتي قد تكون في كثير من الأحيان عائقا أمام تطبيق بعض التعهدات والالتزامات الاقتصادية والاتفاقيات التجارية، وهو ما ينعكس على أداء التجارة البينية داخل التكتل الاقتصادي.
- تأثرت الصادرات البينية داخل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى سلبا بالأزمة المالية العالمية، فقد انخفضت من 90.24 مليار دولار عام 2008 إلى 73 مليار عام 2009، في حين ارتفعت نسبة الصادرات البينية مقارنة بالصادرات خارج المنطقة الحرة.
- كان للأزمة المالية العالمية لسنة 2008 آثار واضحة على أداء التجارة البينية في كل من تجمع الميكروسور والآسيان فقد انخفضت وحدة خلال سنة 2009 بعد أن شهدت ارتفاعات في السنة التي سبقتها.
- 4- عقبة عبد اللاوي، محمد الخطيب نمر، قياس الآثار التبادلية بين التكتلات الاقتصادية والأزمات "حالة المكسيك ضمن تكتل منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية للفترة 1980-2012"، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، جامعة ورقلة، الجزائر، المجلد 3، العدد 2، 2015.
- هدفت الدراسة إلى تحليل العلاقة بين التكامل الاقتصادي والأزمات، من خلال تحديد ما إذا كان التكامل الحاصل بصيغة التطبيقية منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا)، أحدث تغييرا في معالم النموذج الذي تم صياغته للمكسيك قبل التكتل وبعده، أي إثبات وجود فرق في تأثير الأزمة قبل وبعد الاتفاق وباقي المتغيرات المستقلة (الصادرات، الواردات، الاستثمار الأجنبي المباشر، صافي عوائد المقيمين، استهلاك القطاع العائلي، إنفاق القطاع الحكومي، تراكم رأس المال، سعر الصرف، التضخم)، في تفسير المتغير التابع الممثل في الناتج المحلي الإجمالي، ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة نذكر:
- إن التكامل الاقتصادي المجسد تطبيقا في (النافتا)، وعلى الرغم أن له دورا في زيادة الصادرات البينية، والتي شكلت إضافة إلى الاستثمارات الأمريكية المباشرة لفترات القاطرة التي تجر التطور الناتج الوطني لكندا والمكسيك، إلا أن هذا الارتباط وخاصة ما تعلق بالاحتباس التجاري الحاصل والمدعم بنود التحرير التجاري، والذي تجاوزت نسبة 80% موجه للمسار الأمريكي خاصة في حالة المكسيك، قد شكل قناة جعلت من الإقليمية الجديدة المجسدة قناة لانتقال الأزمة من المراكز إلى الأطراف.

- تأثير الأزمات على التكتل ضعيفة في أغلب معاملات الارتباط التي تم قياسها، ونفس الأمر بالنسبة لتأثير التكتل على الأزمة، وكمحصلة لذلك فإن علاقة التأثير التبادلية بين المتغيرين ضعيفة.

5- رواج عبد الرحمان، أثر الأزمة المالية العالمية على حركة التجارة الدولية للتكتل الاقتصادي الأوروبي "دراسة قياسية للفترة 2000-2014"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2017/2018.

هدفت الدراسة إلى تشخيص الأزمة المالية العالمية وما أفرزته من تأثيرات كبيرة على حركة التجارة الخارجية، والوقوف على مدى صمود التكتل الاقتصادي الإقليمي لدول الاتحاد الأوروبي في مجال التبادل التجاري مع الولايات المتحدة في أعقاب الأزمة المالية العالمية، ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة نذكر:

- انتقال عدوى الأزمة المالية العالمية للاقتصاد العالمي كان عبر عدة قنوات أهمها قناة البنوك، قناة الأسواق المالية، قناة الصفقات التجارية، قناة الاحتباس الدولار (الارتباط بالدولار).

- أثرت الأزمة المالية العالمية لسنة 2008 على النظام التجاري العالمي عبر قناة الصفقات التجارية في صورة ركود بدأ يخيم على حركة الأسواق وانكماش في حركة الصادرات والواردات من السلع والخدمات.

- شهد التكتل الاقتصادي الأوروبي خلقا وتحويلا للتجارة في أعقاب الأزمة المالية العالمية، حيث شهد زيادة في التبادل التجاري البيئي بشكل كبير جدا في أعقاب الأزمة في معظم السلع والخدمات وهو ما يؤكد وجود خلق للتجارة نظرا لانخفاض تكاليف الإنتاج في داخل التكتل مقارنة بالولايات المتحدة ووجود كفاءة اقتصادية في معظم السلع المتبادلة، لكن بالمقابل شهد أيضا تحويلا للتجارة، حيث تحولت بعض الدول الأوروبية من نطاق التبادل التجاري البيئي إلى نطاق التبادل التجاري الخارجي وبتكاليف عالية جدا رغم وجود الكفاءة الاقتصادية في معظم السلع المتبادلة.

6- حمو زروقي آمال، الأزمات المالية لدول منطقة الأورو وانعكاساتها على التجارة الخارجية للاقتصاديات النامية المرتبطة بالأورو "دراسة حالة دول إفريقيا"، أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف الجزائر، 2017/2018.

هدفت الدراسة إلى تبيان العلاقات الاقتصادية التي تربط دول شمال أفريقيا بمنطقة الأورو، من خلال دراسة وتحليل تطور التجارة الخارجية لدول شمال أفريقيا النفطية (الجزائر، ليبيا)، وغير النفطية (مصر، تونس، المغرب) في ظل أزمة منطقة اليورو، ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة نذكر:

- الارتباط الوثيق لاقتصاد دول شمال أفريقيا النفطية بمنطقة اليورو قبل وبعد الأزمة، حيث تمثل منطقة اليورو الشريك التجاري الرئيسي قبل وبعد الأزمة رغم انخفاض حصتها نتيجة الأزمة.
- يمثل الوقود المعدني جل صادرات دول شمال أفريقيا النفطية نحو منطقة اليورو وذلك بحوالي 98% قبل وبعد الأزمة، إلا أن قيمة هذه الصادرات قد انخفضت نتيجة الأسعار من جهة وتراجع الطلب الأوروبي بعد تطبيقه لسياسات مالية تقشفية في إطار حلوله للأزمة.
- ارتفعت قيمة واردات دول شمال أفريقيا من الأورو خلال الأزمة بسبب برنامج التسيير الكمي المعتمد من طرف البنك المركزي الأوروبي لتحفيز الصادرات.

تقسيمات الدراسة:

هيكليا، تم تصميم هذه الدراسة ضمن أربع فصول مركزية، يتخللها العديد من العناصر الداخلية الرئيسية والفرعية كالآتي:

الفصل الأول: التجارة الخارجية في عصر التكتلات الاقتصادية، قسمناه إلى ثلاث مباحث نتناول المبحث الأول الجوانب النظرية للتجارة الخارجية وأهم سياساتها وخصصنا المبحث الثاني لدراسة الجوانب النظرية للتكامل الاقتصادي، في حين تناول في المبحث الثالث علاقة التكتل الاقتصادي بالتجارة الخارجية.

الفصل الثاني: الأزمات المالية، معايير تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية وقد تم التطرق في المبحث الأول منه للإطار النظري الخاص بالأزمات المالية، بينما خصصنا المبحث الثاني لدراسة معايير تدويل الأزمات مع التركيز على حالة الأزمة المالية العالمية لسنة 2008، أما المبحث الثالث والأخير فقد تطرقنا من خلاله للتقلبات التي تصيب بعض المؤشرات الاقتصادية في ظل الأزمات المالية وأثر ذلك على التجارة الخارجية.

الفصل الثالث: نتناول من خلال هذا الفصل واقع الانفتاح التجاري بين الدول المغربية محل الدراسة والاتحاد الأوروبي في ظل أزمة الديون السيادية وذلك من خلال ثلاث مباحث نتناول في المبحث الأول التحرير التجاري التدريجي في إطار اتفاق الشراكة الأورو متوسطية، أما المبحث الثاني فنخصصه لأزمة الديون الأوروبية، في حين نتناول من خلال المبحث الثالث دراسة وصفية للمبادلات التجارية بين الاتحاد الأوروبي والدول المغربية قبل وبعد أزمة الديون السيادية.

الفصل الرابع: التجارة البينية الأورومغاربية في ظل أزمة الديون الأوروبية دراسة قياسية في ثلاث مباحث خصصنا المبحث الأول لمنهجية وإجراءات الدراسة القياسية، أما المبحثين الثاني والثالث فكان تطبيق لنموذج الدراسة على واردات وصادرات الدول المغربية (الجزائر، المغرب و تونس) نحو الشركاء الأوروبيين على الترتيب.

الفصل الأول
التجارة الخارجية في عصر التكتلات
الاقتصادية الإقليمية

تمهيد الفصل الأول

تعد التجارة الخارجية من أهم النشاطات الاقتصادية في العالم وذلك لقدرتها على توفير كافة الحاجات الاستهلاكية للدول، ويرجع ذلك لتباين الموارد والثروات الاقتصادية بين دول العالم، وعليه من الصعب أن تعيش أي دولة مهما كانت مواردها وإمكاناتها في عزلة اقتصادية عن بقية العالم، وبهذا تساهم التجارة الخارجية إلى حد كبير في ربط الدول معا خاصة مع بروز ظاهري التكتلات الاقتصادية التي نشأت أساسا من رغبة الدول في الدخول في علاقات ثنائية وجماعية ذات صفة تكاملية والتي عرفت ازدهارا كبيرا وزادت من تقارب الدول خصوصا بعد الحرب العالمية الثانية التي أحدثت ثورة في المفاهيم التي اعتمدها المجتمع الدولي والتي أصبحت مبنية أساسا على قيم التعاون بدل الصراع.

وأكد المختصون في مجال التجارة الدولية على أن التكتل الاقتصادي من الناحيتين النظرية والعملية يساهم في رفع كفاءة الأداء الاقتصادي للأسواق التي تغطيها المنطقة التجارية المعنية وذلك باعتبار أن هذه المنطقة تساعد على زيادة التجارة فيما بين الدول الأعضاء بها نتيجة إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية خاصة الإدارية بين هذه الدول ومن ثم توسيع دائرة الأسواق وسهولة تدفق السلع التي كانت سابقا تواجه معوقات كمية أو نوعية تزيد من تكلفة وصولها إلى المستهلك النهائي باعتبار أن هذه السلع قد أصبحت تواجه تعريفية جمركية موحدة مما يزيد من فرص تدفقها بين الدول الأعضاء في التكتل الاقتصادي مما يجعل من التكتل الاقتصادي أداة في تعزيز التجارة البينية. وكان تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث على النحو التالي:

المبحث الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية وسياساتها.

المبحث الثاني: الأساس النظري للتكامل الاقتصادي.

المبحث الثالث: التكتل الاقتصادي وعلاقته بالتجارة الخارجية.

المبحث الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية وسياساتها:

تعتبر التجارة الخارجية أهم صور العلاقات الاقتصادية الدولية والتي تحظى باهتمام الكثير من الدراسات القديمة والحديثة، ذلك أنها تحتل دورا حيويا ومؤثرا في النشاط الاقتصادي لمختلف دول العالم سواء المتقدمة منها أو المتخلفة نظرا لارتفاع نسبة ما تشكله التجارة الخارجية ضمن الناتج القومي الإجمالي لمختلف هذه الدول، والتي تعتمد في رسم علاقاتها الاقتصادية بصفة عامة وفي مجال التجارة الخارجية بصفة خاصة على السياسات التجارية، والتي تتراوح بين الحرية والتقييد وفق التوجه الاقتصادي لكل دولة.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية وأسباب قيامها:

تعتبر التجارة الخارجية همزة الوصل بين الدول باختلاف سياساتها وقوانينها وايدولوجياتها، فلا يمكن لأي دولة أن تستقل باقتصادها عن بقية دول العالم، متبعة سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة شاملة، لذلك كله ونظرا لأهمية التبادل التجاري ارتأينا تخصيص هذا العنصر من الدراسة للتعريف بالتجارة الخارجية وأهميتها وأسباب قيامها.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها:

تعرف التجارة الخارجية بأنها عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل، وهي تختلف في ذلك عن التجارة الداخلية، في كونها تتجاوز حدود الدولة الواحدة إلى دول متعددة سواء مجاورة للدولة أو غير مجاورة لها: "وتعرف كذلك بأنها عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى. وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود والأيدي العاملة".¹

كما عرفت التجارة الخارجية على أنها "عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة".²

من خلال التعريفات السابقة يتضح أن مصطلح التجارة الخارجية يخضع شأنه في ذلك شأن الكثير من مصطلحات العلوم الاجتماعية لتباين كبير في الرأي حول نطاق مضمونه وللصور التي يتألف منها وفي هذه التفرقة بين:

¹ نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 09.

² عطالله علي الزبون، التجارة الخارجية، دار البيازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص 09.

-المعنى الضيق ويشمل الصادرات والواردات المنظورة (السلع)، الصادرات والواردات غير المنظورة (الخدمات).

-بينما يشمل المعنى الواسع للتجارة الخارجية كلا من:

-الصادرات والواردات المنظورة.

-الصادرات والواردات غير المنظورة.

-الحركة الدولية لرؤوس الأموال.

-الهجرة الدولية، أي انتقال الأفراد بين دول العالم المختلفة.

وأمام هذا التباين في المفهوم اتجه بعض المفكرين إلى استخدام اصطلاح التجارة الخارجية للدلالة على النطاق الضيق لها، بينما أطلق مفهوم التجارة الدولية للدلالة على المعنى الواسع لها¹. إذا فرغم هذا الاختلاف حول مدلول التجارة الخارجية والتجارة الدولية، فإن الإجماع ينعقد على استخدامها لنفس المعنى وهو: "التبادل الدولي للسلع والخدمات". فإذا كان هذا التبادل الدولي مقتصرًا بين مجموعة من الدول المتجاورة تقع وفق منظومة سياسية وجغرافية واحدة فإنه يعرف بالتجارة البينية².

-تأتي أهمية التجارة الخارجية من الدور الهام الذي تقوم به في الإنتاج والدخل القومي والاستهلاك والتكوين الرأسمالي وتوزيع نمط الاستثمارات في أي اقتصاد من الاقتصاديات، حيث يبدو نشاط التجارة الخارجية وكأنه محصلة لمختلف الأنشطة الاقتصادية، فهو يؤثر ويتأثر بها وهو المرآة العاكسة التي تعكس كافة النشاطات الاقتصادية، ويمكن إبراز أهميته فيما يلي³:

-تعد منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، والاستفادة من ذلك في تعزيز الميزانية من الصرف الأجنبي.

-تعتبر مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخول فيها، وكذلك قدرتها على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية.

¹ سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية "مبادئ اقتصادات التجارة الدولية"، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص 89.

² بشير بن عيشي، عمار بن عيشي، تفعيل التجارة البينية من أجل تحقيق التكامل الاقتصادي بين دول مجلس التعاون الخليجي مجلة التكامل الاقتصادي. جامعة أدرار، الجزائر، المجلد 02. العدد 02، 2014، ص 136.

³ خالد أحمد علي، التجارة الدولية بين الحماية والتحرر، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019، ص ص 14-15.

-نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة.

-تعمل على إعادة توزيع العمالة المحلية والعالمية، كما تساهم في انتقال رؤوس الأموال بين الدول، واتساع حركة النقل بمختلف أشكاله، إضافة إلى انتشار الخدمات التجارية¹.

-ترتبط التجارة الخارجية بالتنمية الاقتصادية. فهذه الأخيرة وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الخارجية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الخارجية تؤثر بشكل مباشر في تركيب الدخل القومي ومستواه والاتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في الوقت نفسه.

-تسعى لزيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجال الاستهلاك، كما تعمل على الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.

الفرع الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية:

يمكن تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد بشكل أمثل، ويمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الدولية فيما يلي²:

-صعوبة تحقيق الاكتفاء الذاتي، إذ أنه ليس باستطاعة أي دولة الاعتماد الكلي على نفسها، وذلك نظرا لعدم التكافؤ في توزيع عناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة.

-اختلاف تكاليف الإنتاج والذي يعد دافعا بين الدول، وبشكل خاص تلك التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير، وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات أقل وفرة.

-اختلاف مستوى التكنولوجيا إذ أن تباين الأسلوب الإنتاجي والمعرفة الفنية بين الدول تباينا كبيرا يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد، فنجد الدول المتقدمة تحتكر إنتاج السلع التي تشكل التقنية عنصرا أساسيا في إنتاجها، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام كالنفط والمعادن.

¹ فاضل عبد القادر، الطاهر شليبي، واقع التجارة البينية الجزائرية - العربية في ظل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى GZALE، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 5، العدد 3، 2012، ص423.

² موسى مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص17.

-اختلاف ظروف الإنتاج، فبعض الدول يساعدها مناخها على زراعة البن كالبرازيل مثلاً، فيجب أن تخصص بهذا النوع من الإنتاج، وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط مثلاً.
-الاستفادة من الطاقات غير المستغلة، وتنوع وتقليل المخاطر حيث أن الاعتماد على سوق واحدة فيه ما فيه من المخاطر، ففي حال تعرضت هذه السوق للركود، وجدت الشركات المحلية مبيعاتها في انخفاض وأرباحها في تدهور بالإضافة إلى الأسباب التي سبق ذكرها هناك الأسباب السياسية، حيث ظهر اتجاه متزايد من قبل بعض الدول باتخاذ التبادل التجاري وسيلة للاستيلاء والسيطرة الاقتصادية على دول معينة وذلك لأسباب سياسية¹.

المطلب الثاني: النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية

تهتم نظريات التجارة الدولية بتحليل الأسس التي تقوم عليها التجارة، وبذلك فهي تهدف للإجابة على سؤالين: الأول هو لماذا تقوم التجارة بين الدول؟ أما السؤال الثاني فهو ما المكسب من قيام التجارة الدولية وكيفية توزيع هذا المكسب على الدول أطراف التبادل التجاري، وبالتالي دراسة كيفية تحديد معدل التبادل.

الفرع الأول: النظرية الكلاسيكية:

يعود ظهور النظرية الكلاسيكية إلى أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، كرد فعل على مذهب التجاريين المركنتليين الذين كانوا يرون أن المعادن النفيسة هي المقياس الأساسي لقوة الدولة في ذلك الحين، مع ضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية من أجل تنظيم العلاقات التجارية مع الدول الأخرى، بحيث تجلب التجارة مع الأطراف الأخرى أكبر قدر من الغنائم (معادن نفيسة) الناتجة عن فرض قيود على التجارة الخارجية باعتبارها مقياس لقوة الدولة الاقتصادية، وعلى خلاف ذلك هاجم الفكر الكلاسيكي آراء المذهب التجاري وأخذ على عاتقه تبيان فوائد التبادل التجاري الحر بين الدول و أن حرية التبادل التجاري هي الطريقة المثلى لزيادة ثروة الدولة.

أولاً: نظرية الميزة المطلقة لأدم سميث:

قدم آدم سميث في كتابه ثروة الأمم نقداً للفكر التجاري حيث بدأ بتعريف ثروة الأمة على أنها انعكاس لقدرة الإنتاجية (قدرتها على إنتاج السلع والخدمات) وليس قدرتها على تركيب الأرصدة الدولية والمعادن النفيسة لذلك فإن الاهتمام يجب أن ينص على البحث عن السبل

¹ جاسم محمد، التجارة الخارجية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص13.

الفصل الأول: التجارة الخارجية في عصر التكتلات الاقتصادية الإقليمية

الكفيلة بزيادة القدرة الإنتاجية بدلا من جمع المعادن النفيسة¹ كما أننا لا نستطيع أن نغض النظر عن حقيقة أن فائض الميزان التجاري ينشط الناتج المحلي والعمالة والمشكلة بالنسبة للتجارين كانت إخفاقهم في بيان أهمية المسألة المتعلقة بالتجارة الدولية².

وقد أقر آدم سميث أنها تقوم أساسا (التجارة الدولية) لتفسير فائض الإنتاج المحلي وللتغلب على ضيق السوق المحلية، وبذلك ينتقل الإنتاج إلى مرحلة الإنتاج الكبير وتستفيد الدولة من التخصص والتقسيم الدولي للعمل، الذي تكون تأثيراته معتبرة وبصفة عملية في حالة الصناعات الصغيرة أو الخاصة التي تستجيب لحاجات ورغبات فئة قليلة من الأفراد حيث يكون عدد العمال قليل يعملون كفوج واحد من أجل إنتاج السلعة³.

- مفهوم النظرية:

يرى آدم سميث أن التبادل التجاري الدولي يقوم على أساس مبدأ أساسي وهو مبدأ التقسيم الدولي للعمل وفقا للتكاليف المطلقة التي تضمن مكاسب كل أطراف التبادل. فنتج كل دولة السلع التي تتمتع فيها بميزة مطلقة وتصديرها للخارج، وتستورد بالمقابل السلع التي تنتجها بكفاءة أقل من الدول التي تتمتع في إنتاجها بميزة مطلقة⁴، بما يعني أنه يكفي وجود فرق بين نفقة الإنتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهما، وتتمثل نفقة إنتاج السلعة في كمية العمل اللازمة لإنتاجها، فالعمل هو عنصر الإنتاج الوحيد الخالق والمحدد للقيمة.

ولتوضيح فكرة الميزة المطلقة نستخدم المثال التالي:

-نفترض أن العالم يتكون من دولتين هما: مصر، أمريكا.

-أن هناك سلعتين قد يتم إنتاجها هما: القماش والقمح.

-إن تكلفة الإنتاج تقدر بساعات العمل المبذول في إنتاج السلعتين.

الجدول: 01-01 نفقات الإنتاج مقدره بساعات العمل

البلد	السلعة	القماش	القمح
أمريكا		160	50
مصر		140	60

المصدر: مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2007، ص30.

¹ شقيري نوري، موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2015، ص38.

² خالد محمد السواعي، التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها، دار عالم الكاتب الحديث، الأردن، 2010، ص68.

³ ADAM SMITH, RECHERCHE SUR LA NATURE ET LES CAUSES DE LA RICHESSE DES NATION, NOUVELLE TRADUCTION PAR PHILIPPE JAUDEL ET JEAN-MICHEL SERVET. ED ECONOMICA, LIVRE 5, PARIS, 2005, P757.

⁴ طارق فاروق المصري، الاقتصاد الدولي، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2010، ص04.

بحسب الجدول تنتج مصر القمح بتكلفة قدرها 60 ساعة عمل للوحدة بينما تنتجه أمريكا بتكلفة قدرها 50 ساعة عمل للوحدة، وتنتج مصر القماش بتكلفة قدرها 140 ساعة عمل للوحدة، بينما تنتجه أمريكا بتكلفة 160 ساعة عمل للوحدة، واضح أنه من الأفضل أن توجه مصر مواردها لإنتاج القماش ومبادلته بالقمح وأن توجه أمريكا مواردها لإنتاج القمح ومبادلته للقماش، بدلا من أن توجه كل منهما مواردها لإنتاج كل من السلعتين، أو باستعارة عبارة آدم سميث نفسها: طالما أن الولايات المتحدة الأمريكية تنتج القمح بتكاليف أرخص. فمن الأفضل أن توجه مصر مواردها من العمل لإنتاج القماش وتبادلته بالقمح الأمريكي، وبهذا تستطيع مصر، أن تزيد من مقدار ما تحصل عليه من كل السلعتين.

2- انتقادات نظرية التكاليف المطلقة:

رغم إجماع الكثيرين على أن آدم سميث كان أول من قدم محاولة لتفسير التجارة الخارجية والتخصص الدولي من خلال نظرية التكاليف المطلقة إلا أن هذا لم يمنع من توجيه عدة انتقادات لهذه النظرية والتي نذكر منها¹:

*تبعاً لمضمون نظرية التكاليف المطلقة، فإن الدولة التي لا تتفوق في إنتاج أي سلعة، فهي لا تستطيع تصدير أي سلعة للعالم الخارجي، ومن ثم فهي لا تستطيع أن تستورد من الخارج لعدم مقدرتها على الدفع، إن استمرار هذا الوضع يؤدي في النهاية إلى تقليص حجم التجارة الخارجية، وهذا ما لم يحدث في الواقع العملي.

*ترى هذه النظرية أن التجارة الخارجية ماهي إلا امتداد لنظرية التجارة الداخلية في حين أن نوعي التجارة مختلفتان كل الاختلاف، من حيث خصائصهما ونظريتهما.

*تعتمد أن التفوق المطلق هو أساس التخصص الدولي فقط، في حين أن واقع المعاملات يثبت أن التفوق النسبي هو أساس قيام التخصص الدولي.

*أهملت النظرية توضيح السبيل إلى التخصص بالنسبة للدول التي لا تتمتع بأي ميزة مطلقة².

بقيت هذه الانتقادات موجهة إلى نظرية التكاليف المطلقة للمفكر الاقتصادي آدم سميث إلى أن ظهرت نظرية التكاليف النسبية للمفكر الاقتصادي "دافيد ريكاردو" والتي تقوم على فكرة التفوق النسبي.

¹ رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2007، ص39.

² نداء محمد الصوص، مرجع سابق الذكر، ص20.

وبهذا فإن نظرية التكاليف النسبية لصاحبها "دافيد ريكاردو" ما هي إلا امتداد لنظرية الميزة المطلقة للاقتصادي "آدم سميث".

ثانياً: نظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو:

أورد ريكاردو نظريته في التجارة الدولية من خلال كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب" الذي نشر سنة 1817م، والذي تضمن في فصله السابع نظريته في النفقات النسبية والتي أصبحت تعرف فيما بعد (بنظرية الميزة النسبية في التجارة الخارجية).¹ وبتقديمه بنظريته الجديدة، وإن لم يعترض على تحليل آدم سميث في تفسير قيام التجارة الخارجية، ولكنه أثار نقطة هامة وهي ماذا يحدث لو أن إحدى الدولتين كانت تتفوق تفوقاً مطلقاً على الدولة الأخرى في إنتاج السلعتين؟ هل هناك فوائد في قيام التجارة الدولية في هذه الحالة؟

يؤكد ريكاردو في هذه الحالة من خلال طرحه مبدأ الميزات النسبية على إمكانية قيام تبادل تجاري بين البلدين بل وأهميته، ولكن على أساس التفوق النسبي الأعلى وليس على أساس التفوق المطلق²، وبالتالي يكون التفوق النسبي أساس التخصص الدولي، حيث تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تكون تكاليفها النسبية أقل، وبما أن التكاليف المطلقة هي عبارة عن عدد وحدات عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاج وحدة من السلعة "يعتبر العمل أساس وحدة التكلفة" فإن التكلفة النسبية هي نسبة التكلفة المطلقة للسلعة الأولى إلى التكلفة المطلقة للسلعة الثانية³.

فإذا تصورنا بلدين مثل السويد والجزائر وينتج كل منهما الصلب والزيتون وأن الأول يستخدم موارد أقل لإنتاج وحدة واحدة من كل هاتين السلعتين مقارنة بالثاني أي الجزائر فإن السويد حسب قانون الميزة المطلقة يتخصص في إنتاج وتصدير السلعتين دون الجزائر، بينما يتطلب تطبيق قانون الميزة النسبية تحديد معدل التفاوت في استخدام الموارد بين الصلب والزيتون في البلدين وبالتالي إذا وجد أن الفرق النسبي بين البلدين في استخدام الموارد على الصلب أكبر مما هو على الزيتون، فيجعل قانون الميزة النسبية السويد مختصاً في إنتاج وتصدير الصلب والجزائر مختصاً في إنتاج وتصدير الزيتون⁴.

وقد وضع ريكاردو مجموعة من الفروض.

¹ حسام علي داوود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص38.

² هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات، إثناء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص47.

³ زايدي بلقاسم، اقتصاديات التجارة الدولية، نماذج نظرية وتمارين، دار الأديب، وهران، الجزائر، 2006، ص61.

⁴ هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص394.

- وجود دولتين وسلعتين في التبادل التجاري والهدف من ذلك تسهيل التحليل¹.
- عناصر الإنتاج تنتقل بحرية كاملة داخل الدولة الواحدة بين الوحدات الإنتاجية المختلفة وأسعار عوامل الإنتاج متساوية بمختلف الاستخدامات.
- عدم تمتع عناصر الإنتاج بحرية الانتقال بين الدول. وبالتالي فإن أسعار عناصر الإنتاج تختلف من دولة لأخرى قبل قيام التجارة بينهما.
- يقوم النموذج على أساس نظرية العمل، وأن الإنتاج لا يستخدم أي عنصر آخر في العملية الإنتاجية، وأي عنصر إنتاجي آخر يقاس على أساس العمل.
- ثبات المستوى الفني للإنتاج في كلا البلدين المتاجرين ويختلف من دولة لأخرى.
- ثبات تكلفة الإنتاج، أي أن ساعة العمل اللازمة لإنتاج وحدة من السلع لا تتغير بغض النظر عن الكمية المنتجة.
- يكون الاقتصاد في حالة التشغيل الكامل.
- تجارة حرة مع وجود المنافسة التامة في الأسواق، حيث لا يوجد مستهلك ما أو منتج يستطيع التأثير على الأسواق والأسعار السائدة فيها.
- جميع تكاليف النقل الداخلية والخارجية مساوية للصفر.
- وعلى أساس هذه الافتراضات يمكن توضيح النظرية المستندة إلى أن أية دولة لا يمكن أن تنتج جميع السلع التي تحتاج إليها بحكم محدودية مواردها قياساً لاحتياجاتها، وبما أن الموارد نادرة والاحتياجات متعددة، فإن هذا يقتضي تخصيص الموارد النادرة في الدولة نحو إنتاج السلعة، أو السلع التي تكون نفقة إنتاجها المقارنة أقل من غيرها، مقارنة بالدول الأخرى، وذلك بغض النظر عن التكاليف المطلقة، وهذا يعني أن التكاليف المطلوبة لإنتاج وحدات من سلعة معينة إلى التكاليف المطلوبة لإنتاج وحدات من سلعة أخرى.
- الانتقادات الموجهة للنظرية:

على الرغم من أن نظرية النفقات النسبية تتمتع بدرجة عالية من الإقناع، كما أنها تتوافق مع المنطق والسياسات السائدة الآن، القائمة على حرية التجارة والتخصص وتقسيم العمل الدولي، إلا أنها لم تسلم من النقد، فلقد وجهت إليها العديد من الانتقادات ويمكننا إجمالها فيما يلي²:

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، ط2، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2010، ص37.

² رضا عبد السلام، مرجع سابق الذكر، ص ص 44-46.

-قامت النظرية على افتراض أساسي وهو أن قيم الأشياء تتحدد على أساس عنصر العمل LABOR FACTOR، أي أن القيمة تتحدد على أساس العمل المبذول، ولكن وكما نعلم أن عنصر العمل ليس بالعنصر أو العامل الوحيد الذي يدخل في إنتاج السلعة، فماذا عن الأرض، ورأس المال واختلاف العائد عليه من مكان إلى آخر، وبالتالي تكون النظرية بهذا الافتراض قد ابتعدت عن الواقعية.

-لقد افترضت النظرية تجانس وحدات العمل، أي أن جميع الأعمال تحتاج إلى نفس المستوى من المهارة والخبرة وهذا غير معقول ولا يمكن قبوله علمياً، كما أن العمال ليسوا على ذات المستوى من المهارة.

-افتترضت النظرية ثبات تكاليف النقل ونفقات الإنتاج وهذا افتراض غير واقعي.

-عدم تحقق التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج فالأزمات التي تكررت في النظام الرأسمالي نفت فرضية قدرة قوى السوق على إرجاع التوازن في حالة الاختلال، كما أن معظم الدول النامية تعاني من عدم استغلال مواردها استغلالاً كاملاً ومنه لا يمكن الادعاء بتوافر التوظيف الكامل بها¹.

-حتى الافتراض الأساسي الذي قامت عليه النظرية وهو المنافسة الكاملة لم يحدث ولن يحدث أو لن يجد له تطبيق على أرض الواقع، ولهذا يعاب على نموذج ريكاردو أنه نموذج ساكن STATIC وجامد ومن ثم لا يصلح للتطبيق.

6- قيام النظرية على أساس أن التبادل الذي يتم على أساس النفقات النسبية يبدو أيضاً غير منطقي.

وعموماً فإن نظرية النفقات النسبية مركزة على جانب الإنتاج والعرض، وتحدد السلع التي تدخل في التجارة الدولية، لكنها لا تعالج كيفية تحديد نسبة التبادل الدولي، وهذا ما أكمله فيما بعد جون ستيوارت ميل.

ثالثاً: نظرية القيم الدولية:

في كتابه عن مبادئ الاقتصاد السياسي الذي نشر عام 1848 كان اهتمام جون ستيوارت ميل منصباً على جانب الطلب في التجارة الدولية وهو ما أهمله تحليل ريكاردو وبصفة خاصة نسبة التبادل الدولي الذي بمقتضاها يتم التبادل السلعي دولياً وفي رأيه أن هذه النسبة ستقع داخل الحدود التي تقررهما التكاليف النسبية في الدولتين. بمعنى آخر ستقع بين نسبي التبادل الداخليين، وتحدد بالعرض والطلب على السلعتين أو ما أسماه بالطلب المتبادل للدولتين².

¹ أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2006، ص ص 27-28.

² محمد يونس محمد، علي عبد الوهاب نجا، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص ص 38-39.

فبالنسبة لهذه النظرية الطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى هو الذي يحدد معدل التبادل الدولي، وطبقا لها فإن معدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية، فهناك مكسب ينتج عن قيام التجارة الدولية وتوزيع هذا المكسب بين الدولتين يخضع للعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية فكلما اقترب معدل التبادل الدولي كثيرا من معدل التبادل المحلي لدولة ما كان نصيبها من مكسب التجارة الدولية ضئيلا والعكس صحيح، كما أوضح ميل "إن حرية التجارة الخارجية تعمل أحيانا على دفع عجلة الثورة الصناعية في الدول التي لا تمتلك الموارد الكافية والمدخلات المحلية للتصنيع"¹.

ويمكن تلخيص أهم الافتراضات التحليلية التي تقوم عليها نظرية القيم الدولية فيما يلي²:
-وجود دولتين وسلعتين فقط، بحيث يعتمد موقع التبادل على الطلب المتبادل في كلتا الدولتين وكذلك على مرونة هذا الطلب.
-ثبات مستوى التقدم التكنولوجي.
-تحدد قيمة السلعة بتكلفة إنتاجها من كل عوامل الإنتاج (العمل، رأس المال والأرض والتنظيم) وليس عنصر العمل فقط.

-التبادل الدولي يتم على أساس كمية بكمية وليست وحدة بوحدة.
-عند قيام التبادل بين الدولتين فإن القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية ستساوي مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى.

-إن لنفقات النقل تأثير على التجارة الدولية فهي تساهم في أن يصبح سعر السلعة التي تنتجها الدولة الأولى مرتفعا في الدولة الثانية عنه في الدولة الأولى، وسعر السلعة التي تنتجها الدولة الثانية مرتفعا في الدولة الأولى عنه في الثانية وعلى ذلك فلن يتم تبادل السلعتين وفق معدل التبادل السائد في حالة افتراض عدم وجود هذه النفقات وحيث أنه لا يوجد قاعدة لتوزيع نفقات النقل بين الدولتين وأن احتسابها من ضمن التكلفة يؤدي إلى زيادة تكلفة الواردات فإن ذلك

¹ زبدي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر، أطروحة دكتوراة، جامعة أبي بكر بلقايد بتلمسان، الجزائر، 2015 / 2016، ص 34.

² السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص ص 41-42.

الفصل الأول: التجارة الخارجية في عصر التكتلات الاقتصادية الإقليمية

سيؤدي في النهاية إلى تغيير الطلب المتبادل بسبب اختلاف المرونات ومن ثم تغيير معدل التبادل الدولي¹.

والافتراضات التحليلية السابقة التي اعتمد عليها جون ستيورات ميل لا تؤثر على مبدأ التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي، ولتوضيح ذلك ضرب ميل المثال التالي²:
افتراض أن هناك دولتين إنجلترا وألمانيا وأنهما تنتجان المنسوجات والكتان وإن إنتاج 10 وحدات من المنسوجات يكلف إنجلترا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 15 وحدة من الكتان، وفي ألمانيا فإن إنتاج 10 وحدات من المنسوجات يكلف ألمانيا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 20 وحدة من الكتان وهو ما يبينه الجدول.

الجدول 01-02 إيضاح نظرية القيم الدولية:

الدولة	السلعة	المنسوجات	الكتان
إنجلترا		10 وحدات	15 وحدة
ألمانيا		10 وحدات	20 وحدة

المصدر: خالد أحمد علي، التجارة الدولية بين الحماية والتحرر، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019، ص44.

بدلا من أن يأخذ الكمية المنتجة من كلا السلعتين في البلدين باعتبارهما من المعطيات، مع اختلاف نفقة العمل اللازمة لإنتاج كل كمية، فإن ستيورات ميل افترض كمية معينة من العمل في كل بلد مع اختلاف الكمية المنتجة بواسطتها كل من السلعتين³، وقد أظهر المثال السابق أن المنسوجات في كلا البلدين تتكلف قدرا من العمل أكبر مما يكلفه إنتاج الكتان، ولكن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية عن إنجلترا في إنتاج الكتان في حين تتمتع إنجلترا في إنتاج المنسوجات بالنسبة لألمانيا ولذلك فمن المفيد بالنسبة للدولتين أن تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد الكتان من ألمانيا، وتخصص ألمانيا في إنتاج الكتان وتستورد المنسوجات من إنجلترا.

¹ محمود يونس محمد، علي عبد الوهاب نجا، مرجع سابق الذكر، ص ص 43-44.

² خالد أحمد علي، التجارة الدولية بين الحماية والتحرر، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، 2019، ص ص 43-44.

³ عبد الرحمان روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بيسكرة، الجزائر، 2012/2013، ص111.

-حدود نظرية القيم الدولية:

رغم معالجة هذه النظرية لكيفية تحديد معدلات التبادل، إلا أنها ابتعدت عن الواقع حين افترضت تكافؤ أطراف المبادلة، فإذا ما كان التبادل يتم بين دول غير متكافئة فمن المحتمل ألا يكون للطلب المتبادل أي دور يذكر في تحديد نسبة التبادل الدولي، حيث في وسع الدول الكبرى أن تملي شروطها، كما أن شرط التكافؤ بين قيم صادرات وواردات كل من الدولتين لتحقيق استقرار معدل التبادل الدولي يعد قيوداً على تلك النظرية. فما الحل عندما يكون التبادل في اتجاه واحد فقط؟ بالإضافة إلى أن التفرقة بين العوامل التي تحدد أثمانها والمتمثلة في جانب الطلب تفرقة غير صحيحة. فمن نظام التوازن الشامل نعرف أن كلا من العرض والطلب يحددان معا وفي نفس الوقت الكميات المباعة والأثمان السائدة. والصحيح هو أن هذه العوامل مجتمعة تحدد السلع الداخلة في التجارة الدولية ومعدلات التبادل.

الفرع الثاني: النظرية النيوكلاسيكية:

خلصت النظرية الكلاسيكية في تفسيرها لقيام التبادل الدولي إلى قانون النفقات النسبية، فاختلاف تلك النفقات يدعو إلى قيام التبادل بين الدول، إضافة إلى اتخاذ العمل كعنصر أساسي وحيد للقيمة إلا أنها أهملت الأسباب التي تدعو إلى اختلاف هذه النفقات بين الدول، أي أنها بهذه الصورة تحدد متى تقوم التجارة الدولية، ولا تفسر لما تقوم. فهي تصف حالة مشاهدة ولا تفسرها، إلى أن ظهرت النظرية السويدية لتقدم هذا التفسير بواسطة الكاتبين الشهيرين هكشر و أولين.

أولاً: نظرية الوفرة النسبية في عوامل الإنتاج "هكشر-أولين":

يعود ظهور نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج إلى الاقتصاديين السويديين "إيلي هكشر" في كتابه بعنوان "آثار التجارة الخارجية على التوزيع" الذي صدر سنة 1919، وإلى تلميذه "بزيل أولين" والذي قام بتطوير وتفسير نظرية معلمه من خلال كتاب بعنوان "التجارة الإقليمية والتجارة الدولية" الذي أصدره سنة 1933¹، وقامت النظرية على عدد من الافتراضات بعضها احتوته النظرية الكلاسيكية، وبعضها خاص بنظرية هكشر-أولين ويمكن إجمال هذه الفروض بما يلي²:

¹ محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1990، ص 144.

² مجدي علي محمد غيث، نظرية هكشر * أولين في التجارة الخارجية في ضوء الفكر الاقتصادي الإسلامي، مجلة دراسات علوم الشريعة والقانون، جامعة الأردن، عمان، المجلد 41، العدد 02، 2014، ص ص 874-875.

- أ- وجود سلعتين هما (Y) (X) ويتم إنتاجها بعاملتي إنتاج: أحدهما وفير والآخر نادر، وذلك للقيام بعملية التبادل الدولي، وكل منتج (سلعة) في بلد وكل منهما يكون كثيفا لاستخدام العنصر الوفير في ذلك البلد، ويشترط وجود بلدين لقيام التجارة الدولية.
- ب- اختلاف الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج في البلدان المختلفة، نتيجة للاختلاف في درجة الوفرة أو الندرة النسبية لهذه العناصر.
- ج- إن إنتاج السلع سيحتاج إلى نسب متفاوتة من عناصر الإنتاج، أي اختلاف دوال الإنتاج للسلع المختلفة.
- د- إن التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة واحدة بالنسبة للمنتجين في الدولة الواحدة، أي أن دوال الإنتاج بالنسبة لأي سلعة هي واحدة في الدولة الواحدة، وقد تكون كذلك بين الدول المختلفة.
- هـ- أن أذواق المستهلكين معطاءة، بحيث لن يترتب على التجارة الدولية أي تغير في هذه الأذواق، وهذه الأذواق لا تختلف كثيرا من بلد لآخر، والمقصود بهذا الافتراض عزل تأثير التجارة الدولية على أذواق المستهلكين، وعلى نمط استهلاكهم من الناحية التحليلية الفنية.
- و- أن نمط الدخل معطى ومعروف في البلاد المختلفة، حيث يؤدي قيام التجارة الدولية إلى تغير دخول عناصر الإنتاج، وبالتالي تغير في توزيع الدخل.
- ي- المنافسة الكاملة سواء في سوق المنتجات النهائية أو في سوق عناصر الإنتاج المستخدمة فيها، مما يسمح بتحقيق أقصى كفاية ممكنة.
- ز- إنتاج السلع يخضع لظروف ثبات غلة الحجم، أي أن زيادة استخدام عوامل الإنتاج بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة الإنتاج بالنسبة نفسها، حتى لا تستفيد أي دولة من اقتصاديات الحجم.
- عوامل الإنتاج متساوية النوعية في كلا البلدين، وتبرير هذه الفرضية للمحافظة على اختلاف التكاليف النسبية بسبب الوفرة.
- المعرفة التامة لتحرك عناصر الإنتاج داخل كل دولة من نشاط إلى آخر ومن مكان إلى آخر وفقا للعوائد الحدية، وفي نفس الوقت تفترض النظرية عدم تحرك عناصر الإنتاج بين الدول¹.
- عدم وجود تكاليف النقل، أو تعاريف جمركية أخرى توقف تدفق التجارة الدولية².

¹ شقيري نوري موسى وآخرون، مرجع سابق الذكر، ص 94.

² JEON. LOUIS MUCHIELLI, THIERRY MAYER, ECONOMIE INTERNATIONALE, DALLOZ, PARIS, 2005, P141.

1- عرض نظرية الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج:

توجه النظرية محور تركيزها على اختلاف وفرة موارد الإنتاج بين الدول وتعددها السبب الأساس في اختلاف الميزات النسبية بينها، فهي تنص على أن الدولة تصدر السلعة التي يتطلب إنتاجها الاستخدام الكثيف بعنصر الإنتاج المتوفر نسبيا في هذه الدولة وسعر منخفض نسبيا، وتستورد السلعة التي يتطلب إنتاجها الاستخدام الكثيف لعنصر الإنتاج النادر والذي سعره مرتفع نسبيا في البلد المستورد.

ومن الجدير بالذكر أن وفرة عوامل الإنتاج في الدول تظهر اختلافات كبيرة، فدول مثل أستراليا والأرجنتين تملك أراضي وفيرة نسبيا، وبعض الدول الأخرى مثل أمريكا وإنجلترا تمتلك تراكمات كبيرة من رأس المال نسبيا، ودول ثالثة مثل الهند ومصر. نجد أن العمل هو العنصر المتوفر بكثرة نسبيا، وعندما تختلف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج بشدة، فإن الأسعار النسبية لهذه العوامل ستظهر اختلافات مماثلة، فوفرة الأرض تعني انخفاض الانجازات نسبيا، ووفرة رأس المال تعني انخفاض أسعار الفائدة نسبيا، ووفرة العمل تعني انخفاض الأجور نسبيا، وهكذا. ولكن هذه الاختلافات في الوفرة النسبية أو الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج ليست شرطا كافيا لوجود اختلافات الأسعار النسبية للسلع التي هي شرط ضروري لقيام التجارة الدولية.

فكذلك من الضروري أن تختلف نسب تركيز عوامل الإنتاج في دول إنتاج السلع المختلفة، فقد يستلزم إنتاج السلعة (X) كمية كبيرة من العمل بالنسبة إلى رأس المال، بينما قد يستلزم إنتاج السلعة (Y) كمية كبيرة من رأس المال بالنسبة للعمل، وفي السلع كثيفة رأس المال مثلا، يمكن لرأس المال والعمل أن تحل كل منهما محل الآخر، ولكن مدى مثل هذا الإحلال محدود، أي الاختلال في نسبة تركيز عناصر الإنتاج في دول إنتاج السلع المختلفة¹.

2- الانتقادات الموجبة للنظرية:

رغم التميز الذي اتسمت به نظرية هكشر-أولين من خلال قدرتها على تفسير كثير من سنن التجارة الدولية، إلا أنها تعرضت للعديد من الانتقادات أهمها.

أ- صعوبة قياس الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج، حيث تركز النظرية على فرض تجانس عناصر الإنتاج، غير أن هذا الافتراض غير واقعي، كما أنها تهتم بالاختلافات الكمية لعناصر الإنتاج وتتجاهل الاختلافات النوعية، إذ لا يمكن الاعتماد على أجور العمال كمؤشر

¹ ميراندا زغلول رزق، التجارة الدولية. مركز التعليم المفتوح بجامعة بنها، مصر، 2010، ص ص 41-42.

بمدى الوفرة أو الندرة النسبية في عنصر العمل مثلا، فربما يرتبط انخفاض الأجور في بلد ما بانخفاض إنتاجية العمال أكثر من ارتباط انخفاض الأجور بوجود وفرة نسبية في عنصر العمل¹.
ب-تشارك نظرية هكشر – أولين مع نظرية ريكاردو في إهمالها لانتقال عناصر الإنتاج دوليا ولا شك أن هناك استحالة في انتقال عنصر الأرض، لكن بالنسبة للعمل ورأس المال فهناك الهجرات العمالية التي قد تساعد البلد الذي يعاني من ندرة عنصر العمل على إنتاج وتصدير سلع كثيفة العمل بتكلفة منخفضة نسبيا، كما أن حركات رؤوس الأموال لبلد يعاني من ندرة نسبية في عنصر رأس المال، يؤدي إلى إنتاج سلع كثيفة رأس المال.

ج-نصت النظرية على ضرورة تماثل دالة الإنتاج الواحدة، وفي الحقيقة أن النظرية قررت بالإمكان تغيير أسلوب إنتاج السلعة الواحدة ولكن في حدود ضيقة، وهي بهذا تكون قد ألغت دور البحث والتطوير وما ينشأ عنه من تقدم يمكن الدول من التمتع بمزايا نسبية مكتسبة².
وكنتيجة لهذه الانتقادات قام العديد من الاقتصاديين بمحاولات تطبيقية للتأكد من صحة هذه النظرية، وكان أبرزهم "ليونتييف" من خلال البحث الذي قام به عن هيكل الاقتصاد الأمريكي، فما هي النتيجة التي توصل إليها.

ثانيا: لغز ليونتييف.

من أبرز المحاولات التي جرت لاختبار صحة نظرية هكشر – أولين تلك المحاولات التي قام بها "فاسيلي ليونتييف"، والذي استهل دراسته التطبيقية مؤكدا على الاقتناع بالإنتاج والتوصيات التي انتهت إليها الدراسة التحليلية لنموذج النظرية، ولما كانت هذه الدراسات التطبيقية تركز على الولايات المتحدة الأمريكية، وهي أكثر دول العالم وفرة لعنصر رأس المال، فقد توقع ليونتييف وغيره من الاقتصاديين المؤيدين لنموذج هكشر – أولين أن تقوم الولايات المتحدة الأمريكية بإنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال وتستورد السلع كثيفة العمل³.

وقد قام ليونتييف بتقدير كمية العمل ورأس المال المطلوب لإنتاج ما قيمته مليون دولار من سلع الصادرات والسلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة، واستخدم في التقدير جدول مدخلات ومخرجات للاقتصاد الأمريكي لعام 1947م. إلا أن النتائج كانت مدهشة له لأنها أظهرت النقيض

¹ مجدي علي محمد غيث، مرجع سابق الذكر، ص 876.

² أشرف أحمد العدلي، مرجع سابق الذكر، ص 33.

³ سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية "مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية"، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص 170-171.

الفصل الأول: التجارة الخارجية في عصر التكتلات الاقتصادية الإقليمية

وبينت أن صادرات الولايات المتحدة من السلع كانت كثيفة العمل أكثر من السلع المنافسة للمستوردات، حيث تظهر أرقام ليونتييف حقيقة أن نسبة رأس المال إلى العمل في الصناعة التصديرية (14011 دولار) كانت أقل من نسبة رأس المال إلى العمل في الصناعة المنافسة للمستوردات (18182 دولار)¹ كما هو مبين في الجدول.

الجدول 03-01: كمية العمل ورأس المال اللازمة لإنتاج ما قيمته مليون دولار

إنتاج ما قيمته مليون دولار	الصادرات	السلع المنافسة للواردات
رأس المال (بالدولار بأسعار 1947)	2.550.780	3.091.339
العمل (بالعامل في السنة)	182.313	170.004
رأس المال لكل عامل (ألف دولار)	14.011	18.182

المصدر: محمد يونس عبد الحليم، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2019،

ص 61.

وكما يتضح من الجدول فإن بدائل الواردات الأمريكية تتمتع بارتفاع رأس المال/العمل مقارنة بالصادرات الأمريكية، ومعنى ذلك أن أمريكا تستورد سلعا كثيفة رأس المال وتصدر سلعا كثيفة العمل، وهذا ما يتعارض مع نظرية هكشر-أولين ولذلك عرفت هذه النتيجة بلغز ليونتييف. وقد فسر ليونتييف سبب الاختلاف في نتائج اختباره عن ما هو متوقع، بقوله أن عنصر العمل بين الدول غير متجانس فاختلفت درجات التعليم والتدريب والخبرة كلها تؤدي إلى اختلاف المهارات الإنتاجية وبالتالي زيادة الإنتاجية، لذلك فقد اعتبر أن عنصر العمل (العامل) الأمريكي متفوق من حيث مستويات التعليم والخبرة والتدريب والتنظيم على غيره مما يجعله أكثر إنتاجية فإذا ما أخذنا هذا الاعتبار فإن أمريكا تصبح وفيرة العمل نسبيا مما يعني أن النتائج التي توصل إليها ليونتييف تتفق ولا تختلف مع نظرية هكشر أولين².

الفرع الثالث: الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية:

أولا: نظرية تشابه الأذواق لـ"ليندر":

تعود نظرية تشابه الأذواق إلى الاقتصادي "ستافن ليندر" واشتقت تسميتها من أن الدول متشابهة الدخل تكون متشابهة الأذواق وقد ركزت النظرية وأعطت اهتماما كبيرا ودورا فعالا للطلب.

¹ خالد محمد السواعي، مرجع سابق الذكر، ص 202-203.

² شقيري نوري موسى وآخرون، مرجع سابق الذكر، ص 102.

يرى الاقتصادي "ليندر" أن قيام تجارة متبادلة الميزة بين الدول المتقدمة سببها تقارب الدخل فيما بينها، فعندما تتقارب الدخل يكون التشابه في بنية الطلب كبير، وهذا يؤدي بدوره إلى زيادة كبيرة للتجارة في السلع المتشابهة بين الدول المتقاربة من حيث الدخل، إذن يتم التبادل الدولي بين دولتين متشابهتين على تنوع سلع تنتهي إلى نفس الصنف، وعليه فالتجارة هي عبارة عن تبادل داخلي للقطاعات¹.

وفي تفسيره لقيام التجارة الدولية يفرق ليندر بين التجارة في المنتجات الأولية وتجارة المنتجات الصناعية، فبالنسبة للمنتجات الأولية يرى أن تبادلها يتم طبقا للميزة النسبية والتي تحدد بتوفر هذه الموارد في بلد وندرتها في بلد آخر، وهو ما يتوافق والتفسير النيوكلاسيكي أما فيما يتعلق بالسلع الصناعية فيرى ليندر أن هناك مجموعة أخرى من العوامل التي تحدد الصادرات المحتملة والواردات المحتملة، وعوامل أخرى تحدد الصادرات الفعلية والواردات الفعلية، وهو من أهم محددات الصادرات المحتملة حجم الطلب المحلي، إذ يقول ليندر أن "كثافة التجارة الخارجية لمنتوج ما تأتي من طلبه القوي وبالتالي إنتاجه في السوق المحلية"²، حيث أن إنتاج سلعة ما لأغراض تغطية السوق المحلي ينبغي أن يكون من الاتساع بحيث يمكن المنتجين من الوصول إلى اقتصاديات الحجم، وبالتالي إلى الحد الذي يجعلها تخترق الأسواق الدولية، خاصة التي تتشابه معها في مستويات الدخل، أما الواردات المحتملة لبلد ما يتحدد بالطلب المحلي عند الأسعار الجارية، في حين أن الصادرات والواردات الفعلية هي ما يسميه القوى الخالقة للتجارة والقوى المعوقة للتجارة.

رغم ما وجه للنظرية من انتقادات تمثلت في أن السوق الخارجية ليست امتدادا للسوق الداخلية، إضافة إلى أن أذواق المستهلكين غير متشابه عند تقارب مستويات الدخل الفردية من البلدان المختلفة (الأذواق تكون حسب العادات والتقاليد)، إلا أن نظريته اعتبرت تطورا في مجال التجارة الدولية وذلك لعدة أسباب أهمها:

-أنها أدخلت الطلب في تحديد إمكانات التخصص الدولي.

-أكدت الفارق الجوهرية بين الهيكل الاقتصادي للدول المتخلفة والبلاد المتقدمة وهي بذلك تنقل التحليل النظري في مجال التجارة الدولية نحو الاقتراب من الواقع الاقتصادي.

¹ حاييد حميد، دراسة قياسية تحليلية لعلاقة هيكل التجارة الخارجية بالنمو الاقتصادي في الجزائر 1970 - 2015، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، الجزائر، 2018/2019، ص24.

² ALAIN SAMEULSON, ECONOMIE INTERNATIONALE CONTEMPORAINE, SERIE D'ECONOMIE EN PLUS, OP4, ALGER, 1993, P130.

-التزمت المنهج الديناميكي في التحليل، مما مكّنها من إلقاء الضوء على العلاقة الجدلية بين التجارة الدولية وكمية الموارد.

-تقدم لنا تحليلاً نظرياً لأسباب التفاوت في الدخل بين دول العالم، وهي بذلك تحقق الانسجام بين النظري والواقع.

-تلغي النظرية جانبا من الشك على مذهب الحرية، مؤكدة إن وضع حرية التجارة وليس بالضرورة أفضل من وضع عدم الحرية.

ثانياً: نموذج الفجوة التكنولوجية.

وضع "ميشال بوسنر" هذا النموذج في سنة 1960¹، بعدما لاحظ أن هناك دولاً متشابهة وأحياناً متماثلة في وفرة عوامل الإنتاج تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها وهو ما يناقض نتائج "هكشر - أولين" وقد فسّر بوسنر ذلك لوجود عامل التطور التكنولوجي، حيث أنه يمكن لدولة ما أن تحوز على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكّنها من إنتاج سلعة جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل، أو بنفقات أقل، وهذا يعطي للمنشأة المخترعة والدولة ميزة احتكارية مؤقتة في السوق العالمي تزول بانتشار التكنولوجيا الجديدة وتقليد هذه السلعة، وبالتالي فالعنصر المحدد للتجارة الدولية يكمن في الفجوة التكنولوجية القائمة بين الدول، ويشير "بوسنر" إلى وجود نوعين من الفجوات في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجيا الحديثة هما²:

-مرحلة فجوة الطلب: ويطلق عليها أيضاً فجوة تأخر الطلب وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة، واللحظة التي يتعرف فيها المنتجون في الدول الأخرى على حاجتهم للاستجابة مع التغيرات الحادثة، ويتحقق ذلك عندما تبدأ الدولة المبتكرة في تصدير السلعة الجديدة إلى دول أخرى، وهنا يشعر المنتجون في الدول الأخرى بتحدي المنافسة الجديدة، ويعترفون حاجتهم إلى رد فعل ملائم.

-مرحلة فجوة التقليد: وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين إنتاج السلعة الجديدة لأول مرة (الإنتاج الأصلي) وإنتاج الدول الأخرى لها (الإنتاج المقلد)، وعند هذه النقطة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، ويحل محلها الإنتاج المحلي المقلد في البلدان الأخرى.

¹ سامي خليل، الاقتصاد الدولي "نظرية التجارة الدولية"، ج 1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص 260.

² السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي "النظرية والسياسات"، دار الفكر، عمان، 2011، ص ص 62-63.

ويختلف المدى الزمني بين الفجوتين حيث تكون فجوة التقليد أطول زمنا من فجوة إبطاء الطلب. والفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها الفجوة التكنولوجية التي تفتح المجال أمام التجارة الخارجية في هذه السلعة.

ثالثا: نموذج دورة حياة المنتج:

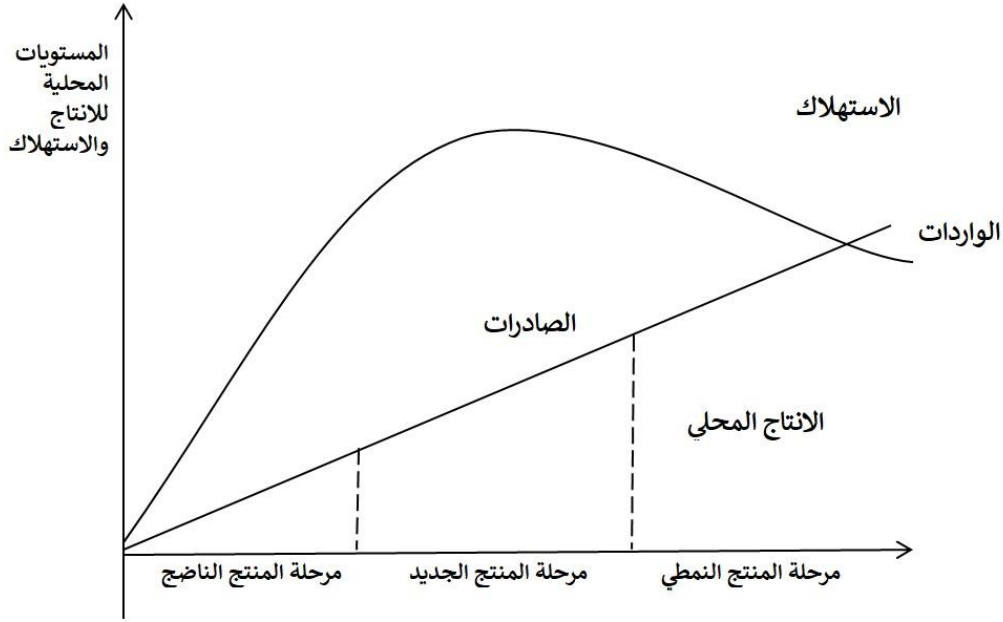
يعتبر هذا النموذج أكثر تعميقا وامتدادا لنموذج الفجوة التكنولوجية وقد قدم من طرف "رايموند فرنون" سنة 1966، وتمثلت فكرته الأساسية في دراسة دورة حياة المنتج، وتأثيرها على أنماط التجارة التي تتطور منذ ظهور سلعة معينة ذات محتوى تكنولوجي جديد من قبل دولة معينة إلى الوقت الذي تصبح فهي التكنولوجيا التي يتطلبها إنتاج هذه السلعة منتشرا على المستوى العالمي، فقد وضح من خلال مثال الولايات المتحدة الأمريكية أن المنتج يكون جديدا في البداية ثم ينتشر في الدول الصناعية، ثم يصبح نمطيا، وتعتبر هذه النظرية أول تفسير ديناميكي للعلاقة بين التجارة والاستثمار الأجنبي، وتمر دورة حياة المنتج حسب "فرنون" بثلاث مراحل هي: مرحلة المنتج الجديد، مرحلة المنتج الناضج، مرحلة المنتج النمطي.

-مرحلة المنتج الجديد: تنتج السلعة بكميات قليلة وتكون تكاليف إنتاجها مرتفعة في هذه المرحلة، وتكون الكفاءات العلمية والهندسية هي العوامل الأكثر أهمية ويحتاج الأمر يد عاملة عالية المهارة، وتكون أسعار المنتج الجديد عالية، لذا يكون الطلب عليها غير كبير كما أن تصدير السلعة يكون محدود.

-مرحلة المنتج الناضج: في حالة اتساع السوق المحلي للسلعة، يصبح المنتجون ملمين بخصائص السوق، وبالتالي يصبح تصميم السلعة أكثر معيارية وهو ما يمكن المنتجين من تحقيق وفورات الحجم من خلال الإنتاج الكبير، ويظهر الطلب الخارجي على السلعة حيث تلبى الطلبات الأجنبية في البداية من خلال الإنتاج في دولة الابتكار، ثم يبدأ إنتاجها في الخارج سواء بواسطة الشركة المبتكرة نفسها أو بواسطة شركات أخرى وهو ما يؤثر على صادرات الدولة الأصلية بدرجة كبيرة.

-مرحلة المنتج النمطي: في هذه المرحلة يصبح المنتج نمطيا، كما أن سوقه أصبح معروفة، إذ تتزايد المنافسة عن طريق الأسعار وتصبح تكاليف الإنتاج هي المحدد الرئيسي في توطين الإنتاج، وهنا يبدأ التفكير في إقامة المشاريع في بعض الدول النامية، بينما تتحول الدول مرتفعة الدخل في هذه المرحلة إلى اختراع منتجات جديدة تعيد الدورة مرة أخرى. والشكل الموالي يبين المراحل السابقة.

الشكل 01-01: نمط التجارة الخارجية للدولة الأصلية خلال دور حياة المنتج



المصدر: رمزي زكي، ظاهرة التدويل في الاقتصاد العالمي وأثرها على البلدان النامية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 1993، ص 100.

رابعاً: نظرية اقتصاديات الحجم¹:

تعتبر نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية تطويراً وتعديلاً لنظرية "هكشر-أولين" لنسب عناصر الإنتاج بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الأساسية للمزايا النسبية المكتسبة، فهي تعتبر توفر سوق داخلي ضخم شرطاً أساسياً لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج وذلك بانخفاض تكلفة الوحدة الواحدة من المنتج²، كما تفرق هذه النظرية بين الدول الصناعية كبيرة الحجم مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا وإنجلترا والدول الصناعية الصغيرة مثل بلجيكا، هولندا وإسبانيا، فهذه الأخيرة تتجه إلى الحصول على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع نصف المصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها في التأثير على أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى، وعلى العكس من ذلك تحصل الدول الصناعية الكبيرة الحجم على مزايا نسبية

¹ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظير، ج 2، ط 2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994، ص ص 198-199.

² نور الهدى بوهنتالة، التحليل الاستراتيجي كمدخل لخلق القيمة في ظل اعتماد الوفورات الاقتصادية كأداة لدعم الميزة التنافسية، مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبية، جامعة المسيلة، الجزائر، المجلد 03، العدد 01، 2018، ص 179.

مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع تامة الصنع أو السلع الاستهلاكية، بسبب قدرتها على التأثير على أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى.

المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية:

يعد النشاط التجاري جزء هام من النشاط الاقتصادي، لذا فهو يتعرض وفي مختلف البلدان، المتقدمة منها والمتخلفة، إلى تشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى، أو تحريره من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي أو على المستوى الإقليمي. ومجموع هذه التشريعات واللوائح الرسمية وكل ما يلحق بها من أساليب وإجراءات، تسمى بالسياسة التجارية، فما هي هذه السياسة التجارية وما هي مبررات اللجوء إليها.

الفرع الأول: تعريف السياسة التجارية وأهدافها:

أولاً: مفهومها.

تعرف السياسة التجارية الخارجية بأنها الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية لمجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجية للدولة، بغرض الوصول إلى أهداف محددة. والهدف المنشود عادة هو تطوير الاقتصاد الوطني، إلا أنه يمكن أن نجد أهدافاً أخرى كالتشغيل التام، واستقرار أسعار الصرف¹.

وتعرف أيضاً بأنها "اختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها التجارية مع الخارج (سواء كانت حرية أو حماية)، وتعبّر عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ القرارات والإجراءات التي تضعها موضع التطبيق"²، وهي مجموعة من الوسائل التي تلجأ إليها الدولة في تجارتها الخارجية بغية تحقيق أهداف معينة.

وبصفة عامة فإن السياسة التجارية هي "السياسة الاقتصادية في مجال التجارة الخارجية، ويقصد بالسياسة الاقتصادية مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات ذات السيادة في المجال الاقتصادي لتحقيق أهداف معينة، ويترتب على ذلك أن السياسة التجارية هي مجموعة الإجراءات التي تطبقها السلطات ذات السيادة في مجال التجارة الخارجية لتحقيق أهداف معينة"³.

¹ خالد علي أحمد، مرجع سابق الذكر، ص 88.

² السيد متولي عبد القادر مرجع سابق الذكر، ص 69.

³ عابد حميد، مرجع سابق الذكر، ص 101.

ثانياً: أهداف سياسة التجارة الخارجية:

تعمل سياسة التجارة الخارجية على تحقيق مجموعة من الأهداف منها ما هو ذو طابع اقتصادي وبعضها ذو طابع اجتماعي وأخرى استراتيجي.

1-الأهداف الاقتصادية: وتتمثل فيما يلي:

أ-تحقيق موارد للخبزينة العامة للدولة: إن الحصول على موارد للخبزينة العامة لتمويل الإنفاق العام يمثل أحد أهداف السياسة التجارية وفي كثير من الحالات يعتبر الحصول على الموارد من هذا الطريق أكثر فعالية وقبولاً في نظر الشعب لأنها تحقق إيراد على حساب المنتجين الأجانب ليستخدّم في تحقيق المصلحة العامة.

ب-تحقيق توازن ميزان المدفوعات: إن القوى التلقائية لا تكفي في أحيان كثيرة لتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، لذلك فإن كثير من الدول، خاصة النامية منها، قد تجد نفسها مضطرة لاتخاذ بعض الإجراءات الكفيلة باستعادة التوازن وبالتحديد في حالات العجز، وتتمثل هذه الإجراءات في التقليل من الطلب على الصرف الأجنبي وزيادة المعروض منه، وهو ما يؤدي إلى زيادة صادراتها وانخفاض الواردات كما أنه بإمكان الدولة التقليل من الطلب على الواردات خاصة غير الضرورية منها باستخدام القيود التعريفية وغير التعريفية¹.

ج- حماية الصناعات الناشئة: لا تستطيع الصناعات الناشئة في الدول النامية على النمو والازدهار في ظل المنافسة الشديدة من قبل الصناعات العريقة للدول الكبرى. لذا فإن تقييد الواردات القادمة من الدول المتقدمة أصبح أمراً ضرورياً لحماية الصناعات الناشئة في الدول النامية من المنافسة الأجنبية حتى تنمو وتكتسب خبرات جديدة².

د-حماية الاقتصاد الوطني من الإغراق: تتبع بعض الشركات الأجنبية المحتكرة في بيع منتجاتها سياسة الإغراق والذي يقصد به "بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية، على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية"، وفي هذه الحالة يمكن للدولة النامية أن تواجه سياسة الإغراق بفرض رسم جمركي على الواردات من الشركة الأجنبية التي تتبع هذه السياسة يكون مساوياً للفرق بين سعر البيع في السوق المحلي وسعر البيع في السوق الأم.

¹ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009، ص 118.

² السيد محمد أحمد السريحي، مرجع سابق الذكر، ص 176.

ه- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية كالتضخم والانكماش وغيرها.

و- التشغيل الكامل: تسعى سياسة التجارة الخارجية مع غيرها من السياسات الاقتصادية إلى تحقيق هدف التشغيل الكامل عن طريق زيادة الصادرات مما يساهم في خلق فرص عمل جديدة، كما أن بعض الدول تسعى إلى فرض قيود جمركية وغير جمركية على واردات السلع المنافسة لمنتجات بعض قطاعات الاقتصاد الوطني بغية الحفاظ على مستوى التشغيل الكامل فيها.

2- الأهداف الاجتماعية: ويمكن تلخيصها في النقاط التالية¹:

أ- إعادة توزيع الدخل القومي: قد تستهدف الدولة إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات أو الطبقات المختلفة، فتفرض رسوم جمركية أو تطبق نظام الحصص على واردات معينة، مع ثبات العوامل الأخرى فتقلل من الدخل الحقيقي لمستهلكي هذه السلعة وتزيد الدخل الحقيقي لمنتجاتها في الداخل.

ب- حماية مصالح فئات اجتماعية معينة: كمصالح المزارعين أو المنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للدولة والمجتمع.

3- الأهداف الاستراتيجية: ويقصد لسياسة التجارة الخارجية كل ما يتعلق بأمن المجتمع، سواء في بعده الاقتصادي أو الغذائي أو العسكري، فقد تقتضي الاعتبارات الإستراتيجية الخاصة بالنشاط الاقتصادي توفير مقادير كافية من مصادر الطاقة البترولية مثلا، وهنا يكون على سياسته التجارة أن تتبع من الوسائل ما يكفل تحقيق هذا الهدف.

الفرع الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية:

تتضمن سياسة التجارة الخارجية في إطار اقتصاد السوق مذهبين أساسيين أحدهما يتعلق بمذهب الحرية والآخر يتعلق بمذهب الحماية، ولكل منهما مضمونه وحججه.

أولا: سياسة الحرية التجارية:

تعرف بأنها "إقرار نوع من الحرية إزاء تدفق السلع والخدمات عبر الحدود السياسية للدولة حتى تكون التجارة الخارجية خالية من القيود والعقبات، إذ لا يجوز فرض قيود تعيق تدفق السلع والخدمات بالنسبة للصادرات والواردات على حدٍ سواء"². إذا فمؤيدو سياسة تحرير المبادلات التجارية الدولية، ينظرون للتجارة الخارجية بنفس نظرتهم إلى التجارة الداخلية، على

¹ السيد محمد أحمد السري، المرجع السابق الذكر، ص 122-123.

² رضا عبد السلام، مرجع سابق الذكر، ص 73.

أنها من مظاهر التعاون والتكامل، بصرف النظر عند الحدود الجغرافية والسياسية، ويقدمون بذلك عدة حجج أهمها:

1- الاستفادة من منافع التخصص وتقسيم العمل: إذا كانت هناك حرية في التبادل فإن السوق تصبح واسعة وشاملة لأسواق عدد كبير من الدول، يتحول السوق من سوق صغيرة إلى سوق كبيرة متعددة ومتنوعة، ومن الممكن في هذه الحالة أن يكون تقسيم العمل على نطاق دولي وتتخصص كل دولة في الإنتاج الذي يناسب ظروفها الطبيعية والتاريخية فيزداد إنتاجها ويرتفع مستوى رفاهيتها.

2- تحدد من قيام الاحتكارات: فظروف الحماية التي تؤمنها الدولة ومن ثم انعدام المنافسة الخارجية تتيح للمؤسسات إنتاج سلعها بتكاليف مرتفعة وبيعها بأسعار عالية والسيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون أن تخشى منافسة المنتجات الأجنبية المماثلة التي يمكن أن تباع بأسعار أقل.

3- تحقيق مصلحة المستهلكين: يؤدي تحرير التجارة الخارجية إلى تحقيق مصلحة واضحة للمستهلكين تتمثل في حرية الاختيار بين بدائل السلع الوطنية والأجنبية، مما يعطي لهم فرصة تعظيم منافعهم باختيار السلعة الأجود والأقل ثمناً¹، عكس حالة تقييد التجارة التي تضطرهم إلى تقبل وضع المنتجات الوطنية، من حيث الكمية والسعر والجودة، وهو ما لا يشبع رغباتهم ولا يعظم منافعهم.

4- الحرية تحفز التقدم الفني والتكنولوجي: يؤكد أنصار مبدأ التحرير التجاري أن الحرية تحفز التنافس بين الدول وكذلك الشركات المنتجة للسلع، وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الإنتاج وتشجيع التقدم وتحسين وسائل الإنتاج فالمنتج يضطر تحت ضغط المنافسة. إلى تطوير إنتاجه وإدخال التحسينات عليه وزيادة الكثافة المعرفية والتكنولوجية في السلعة من خلال الابتكار والأبحاث العلمية².

5- تخفيض أسعار السلع الدولية: إن الحرية تؤدي إلى انخفاض في أسعار السلع الأولية خاصة السلع التي لا يمكن إنتاجها محلياً إلا بنفقات مرتفعة، وهو ما يعتبر زيادة حقيقية في الدخل الوطني للدولة.

¹ عبد الباسط وفا، سياسة التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 37.

² محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المهمل اللبناني، بيروت، 2010، ص 304.

ثانيا: سياسة الحماية التجارية:

ويطلق عليها أيضا سياسة تقييد التجارة الخارجية، وتعني قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفرنوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية¹، ويعتمد المؤيدون لهذه السياسة على الحجج التالية.

1- تقييد التجارة من أجل رفع مستوى التوظيف: حيث أن التقييد يقلل من الواردات ويشجع على توسيع الصناعات الداخلية ويكون الأثر المباشر لذلك هو استيعاب الأعداد المتعاملة من العمال، بالإضافة إلى تشغيل الموارد الاقتصادية الأخرى.

2- تنوع الإنتاج: يرى أنصار الحماية أن عدم تخصص الاقتصاد الوطني في إنتاج بعض السلع وتنوع نواحي الإنتاج يمثل ضمانا ضد مخاطر الهزات الاقتصادية الذي قد تزعزع مركز الدولة المالي، فاقتصاد الدولة على إنتاج بعض السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة معتمدة عليها كأساس في التبادل الدولي، قد يعرض اقتصادها الوطني إلى نكسات كبيرة في حالة كساد أسواق هذه السلع إضافة إلى أن اعتمادها على الاستيراد في باقي السلع والخدمات يجعلها خاضعة لحالة الأسواق العالمية وتقلباتها.

3- جذب الاستثمارات الأجنبية: مضمون هذه الحجة هو أن فرض الرسوم الجمركية على السلع الأجنبية يحتم على المنتجين التنقل والتوطن في هذا الاقتصاد، مما يؤدي إلى استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية ومنه دخول تكنولوجيا جديدة وموارد مالية إضافية وخبرة فنية ومهارة جديدة تمكن من تطوير فنون الإنتاج المحلية ورفع مستوى كفاءتها.

4- معالجة البطالة: الحماية تشجع الطلب المحلي على المنتجات الوطنية مما يؤدي إلى زيادة كفايته الإنتاجية، مما يساعد على تجنب خطر البطالة وزيادة فرص الاستثمار المربح في الداخل، وستخلق الحماية أنواعا جديدة من الصناعات التي تستخدم المزيد من العمالة، فخلال أزمات البطالة قد يقترح تقييد الواردات وتشجيع الأنشطة البديلة لها لاستيعاب القوى العاملة².

5- حماية الأمن الوطني: فقد تكون الصناعة المراد حمايتها ضرورية للأمن الوطني، وأن لا تكون هذه الصناعة قادرة على الازدهار إلا في ظل حماية تجارية من المنافسة الأجنبية الأكثر كفاءة والأقل تكلفة.

6- للحماية دور في توفير عدالة توزيع الدخل القومي: حيث أنه عندما نحمي أنشطة اقتصادية تعتمد على عنصر العمل بنسبة مرتفعة فإنها تزيد من نصيب القوى العاملة في الناتج القومي.

¹ عبد الله ياسين، بلحاج فراحي، دور الانفتاح التجاري في تحقيق التنمية ورفع القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، المجلة المغربية للاقتصاد والتسيير، جامعة معسكر، الجزائر، المجلد 3، العدد 01، ص72.

² زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص282.

المبحث الثاني: الأساس النظري للتكامل الاقتصادي

سنحاول من خلال هذا المبحث التعرف على الأساس النظري للتكامل الاقتصادي من خلال مفهومه، والتعرف على علاقته ببعض المفاهيم المتداولة، كما نتناول دوافع ومقومات قيامه، وفي النهاية التعرف على مداخل وآليات التكامل الاقتصادي وإبراز العقبات التي قد تحول دون حصوله.

المطلب الأول: التكامل الاقتصادي وعلاقته ببعض المفاهيم المتداولة

يعد موضوع التكامل الاقتصادي الإقليمي من المواضيع الهامة والمتجددة في الأدبيات الاقتصادية لذا سنتطرق في هذا المطلب لأهم التعريفات حول التكامل الاقتصادي، ولإيضاح مفهومه بأكثر دقة وجب التفرقة بينه وبين المفاهيم المتقاربة والمتداولة بكثرة.

الفرع الأول: تعريف التكامل الاقتصادي

تناولت بعض الموسوعات الإصلاحية تعريف التكامل كما تناوله الكثير من المفكرين الاقتصاديين ويعد مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي من الناحية الاقتصادية من المفاهيم المتباينة والتي لم تحظى باتفاق عام من المدارس الفكرية المختلفة حول المقصود بهذا المصطلح وذلك وفقاً لاختلاف المدارس الفكرية واختلاف وتباين آراء الباحثين كما يتأثر مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي بالأهداف المرجو تحقيقها من خلاله وفيما يلي عرض لأهم المفاهيم الواردة في هذا الشأن.

أولاً: التعريف وفقاً للمعاجم (لغة)

يعتبر مصطلح التكامل الاقتصادي ECONOMIC INTEGRATION من المصطلحات الجدلية في علم الاقتصاد، وكلمة التكامل INTEGRATION هي كلمة ذات أصل لاتيني وهي تعني التكميل أو الكل التام¹، وقد استخدم الاقتصاديون مصطلح التكامل لنقل معنى التعبير الإنجليزي المشتق من اللفظ (INTEGRE) الذي يعني الشيء المتراكب عضوياً في كل لا يتجزأ².

وفي معجم الغني: تَكَاْمَلٌ [ك م ل] (مصدر تَكَاْمَلٌ)، 1- تَكَاْمَلُ الْعَمَلُ: كونه كاملاً وتاماً. 2- تَكَاْمَلُ جُهُودِ الْأَفْرَادِ: تكميل بعضهم بعضاً، 3- التكامل الاقتصادي: جمع كل مكونات الاقتصاد ليكمل بعضها بعضاً من السياق السابق نجد أن معنى المصطلح لم يختلف فيما بين الأصل

¹ - نزيه عبد المقصود، محمد مبروك، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات العولمة مع رؤية إسلامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص10

² - سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ط2، ج2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994، ص222

اللاتيني وبين المعاجم العربية فيتنفق كلاهما في أن التكامل هو كون الشيء كاملاً وتاماً مع بعضه البعض.

أما بالنسبة للموسوعات الاقتصادية فقد ركز بعضها على التكامل الاقتصادي الوطني مع الإشارة إلى التكامل الاقتصادي الإقليمي، وفي معجم المصطلحات الاقتصادية ورد مصطلح التكامل الاقتصادي على أنه انضمام عدة وحدات إنتاجية بعضها إلى بعض بغرض توفير تكاليف الإنتاج أو بقصد السيطرة على الأسواق، كما ذكر أن التكامل الاقتصادي (الوطني) نوعان أحدهما رأسي والآخر أفقي، ويسفر التكامل عن الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير أو من الوفورات المترتبة عليه، ويعمل على إزالة الآثار السيئة الناتجة عن المنافسة بين المشروعات المماثلة.

ويشير هذا التعريف إشارة عابرة إلى أن التكامل الاقتصادي قد يتم من الناحية الاقتصادية أحياناً على مستوى الدول، وبالقاموس الاقتصادي يعرف التكامل الاقتصادي على أنه عمل إرادي من قبل دولتين أو أكثر، يقوم بإزالة كافة الحواجز أمام التبادلات التجارية وانتقال عوامل الإنتاج فيما بينها، كما أن التكامل الاقتصادي يضمن تنسيق السياسات الاقتصادية وإيجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء بهدف زيادة الإنتاجية العامة مع وجود فرص متكافئة لكل دولة عضو وبشكل عام يبدأ بإنفاقات تجارية مشتركة أو تخفيض أو إلغاء التعريفات الجمركية وإنفاقات أخرى نقدية وصولاً إلى الاندماج الاقتصادي الكامل.¹

ثانياً: التعريف وفقاً للأدبيات الاقتصادية

ذكرنا سابقاً أن مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي من الناحية الاقتصادية يعد من المفاهيم المتباينة والتي لم تحظى باتفاق عام من المدارس الفكرية المختلفة حول المقصود بهذا المصطلح وذلك وفقاً لاختلاف المدارس الفكرية واختلاف وتباين آراء الباحثين كذلك يتأثر مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي بالأهداف المرجو تحقيقها من خلاله، وفي هذا الجزء سوف نقوم بالتطرق لأهم التعريفات والمفاهيم الواردة بالأدبيات الاقتصادية حول مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي وهنا نود أن نشير أولاً إلى أن الاقتصادي ماخلوب MACHLUP وجد أن استخدام كلمة تكامل اقتصادي لم ترد في أدبيات الاتحادات الجمركية أو التجارة الدولية قبل عام 1940²، وفيما يلي نستعرض أهم التعريفات الخاصة بمصطلح التكامل الاقتصادي التي قام بها مجموعة من رواد الفكر الاقتصادي التكاملية كما يلي:

¹ - أحمد زكي بدوي، معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية، مكتبة لبنان، لبنان، 1982م، ص 80

² - منى أحمد السباعي السمرى، الإقليمية الجديدة ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، 2015م، ص 17

يعتبر جاكوب فاينر JACOB VINER صاحب الفضل الأول في ظهور ما يعرف بالترتيبات التكاملية الإقليمية من خلال نظرية الاتحاد الجمركي، كما يعتبر فاينر أول من وضع تعريفاً للتكامل الاقتصادي عام 1950¹، والذي عرفه على أنه "ل إجراء يتم على أثره إزالة القيود الكمية وغير الكمية التي تقف كمعوق أمام انسياب حركة السلع والخدمات وعناصر الإنتاج بين دولتين أو أكثر من أجل تعظيم الرفاهية التي تعتبر الهدف الأساسي للتكامل الاقتصادي"² جاء بعده الاقتصادي جيمس ميد JAMES MEAD والذي قام بتطوير نظرية فاينر وذلك عندما تناول التأثيرات الاقتصادية على الدول المتقدمة والنامية عند تكوينها للترتيبات التكاملية الإقليمية من الدراسات النظرية، ولكنه لم يتطرق لوضع تعريف دقيق للتكامل.

الاقتصادي الهولندي جان تينبرجن J. TINBERGEN عرف التكامل الاقتصادي من خلال التمييز بين نوعين من التكامل وفق نوع الإجراءات المستخدمة: الأول هو التكامل السلبي، ويقصد به ذلك الذي يكتفي فيه بالامتناع عن اتخاذ إجراءات تعوق توثيق الصلات بين الدول الساعية إلى إقامة تكامل فيما بينها، وترك الحرية لحركة التدفقات الاقتصادية لتعمل وفق القواعد الاقتصادية البحتة دون أن يجري تدخل يحد من هذه الحركة أو يعمل على توجيهها بما يخالف ما تفرضه حركتها التلقائية وفقا لما ينادي به الفكر الليبرالي، النوع الثاني هو التكامل الإيجابي ويقصد به الاتفاق على إجراءات تستهدف التأثير على حركة التدفقات الاقتصادية سعيا إلى إقامة حالة جديدة تختلف عما هو قائم وعما تفرضه الحركة التلقائية.³

وقد تجد الدول التي ترى أن من مصلحتها إقامة تكامل فيما بينها أن من السهل عليها في البداية الاتفاق معا على تطبيق النوع السلبي رغم انه قد يحد من حركتها في فرض قيود لتحقيق أهداف معينة، فإذا أثبت هذا السلوك جدواه، زادت درجة قبول التكامل الإيجابي.

وفي هذا المنطلق عرف الاقتصادي الأمريكي بيلا بلاسا BELA BALASSA التكامل الاقتصادي على أنه عملية وحالة، فبوصفه التكامل بالعملية تضمنه التدابير والإجراءات التي تؤدي إلى إلغاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية المنتمية إلى دول مختلفة، وإذا نظرنا إليه على أنه حالة كونه يتمثل في إلغاء مختلف صور التمييز بين الاقتصادات الوطنية المختلفة للدول الأعضاء في هذا

¹ - عبد القادر رزيق المخادمي، التكامل الاقتصادي العربي في مواجهة جدلية الإنتاج والتبادل، ط1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2009م، ص24

² - JACOB VINER, THE CUSTOMS UNION ISSUE, LONDON, STEVENS AND SONS, 1950, P37

³ - محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2000، ص39

التكامل¹، من هذا التعريف نلاحظ ان بيلا بلاسا يعتمد على مناقشة قضية التمييز أو التدخل الحكومي وعلاقته بسياسة حرية التجارة الدولية، إذ ذهب إلى اعتبار أن اختفاء التمييز أو التدخل الحكومي شرطاً منطقيًا ومدخلاً طبيعيًا لتحرير التجارة بين مجموعة من الدول الأعضاء في التنظيم التكاملي، غير أنه يذهب في تحديد لمفاهيم حرية التجارة الدولية إلى أبعد من كونها مجرد تجارة سلعية، بحيث تحتوي على الآليات الخاصة بتحرير عناصر الإنتاج، وهذا ما يعني إزالة كافة القيود التي تعوق انسياب رؤوس الأموال الدولية وانتقالات عصر العمل بين الدول الداخلة في اتفاق تكاملي.²

أما الاقتصادي جونار ميردال GUNNAR MYRDAL (1965) فيرى أن التكامل الاقتصادي "عبارة عن مجموعة إجراءات اقتصادية واجتماعية يتم بموجها إزالة جميع الحواجز بين الوحدات المختلفة وتؤدي إلى تحقيق تكافؤ الفرص بين جميع عناصر الإنتاج ليس فقط على المستوى الدولي وإنما على المستوى الوطني أيضًا" وعليه فالتكامل الاقتصادي من وجهة نظر ميردال هو عملية تحرير للتجارة الدولية بما يحقق أما تساويًا في أسعار عناصر الإنتاج، أو حرية انتقال عناصر الإنتاج أو كلاهما معاً، لذا يمكن القول أن تعريف "ميردال" يتسع ليشتمل على العناصر السابق طرحها في التعريفين السابقين لكل من "بلا بلاسا" و "تبرجن".

ويرى مخلوب MACHLUP أن التعريف الأكثر ملائمة لهذا المصطلح ينصرف إلى أن فكرة التكامل الاقتصادي التام تنطوي على الإفادة الفعلية من كل الفرص التي يتبعها التقسيم الكفاء للعمل، ويناقش ماخلوب التعريف يصدق على مفهوم التكامل الاقتصادي، فيضيف أنه في نطاق أية منطقة تكاملية يتم استخدام عوامل الإنتاج والسلع كما يتم تبادلها بالدرجة الأولى على أساس حساب الكفاءة الاقتصادية البحتة وبصفة أكثر تحديداً دون تمييز وتحيز متعلقين بالمكان الجغرافي الذي نشأت فيه هذه السلعة.³

كما يعرفه البعض على أنه عملية متعددة المراحل للاندماج الكلي بين الدول الأعضاء، يتم بموجها إزالة جميع الحواجز الموجودة بين الأقطار المختلفة من الأجل النمو والتقدم، ويتطلب إقامة التكامل الاقتصادي وجود إرادة سياسية واعية تقبل التنازل عن بعض سلطات الدولة

¹ - BELA BALASSA, THE THEORY OF ECONOMIC INTEGRATION, RICHARD D. IRWIN, INC, HOMEWOOD, ILLINOIS, 1961, P1

² - سامي عفيفي، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق، الدار المصرية، القاهرة، 2005، ص27

³ - محمد هشام خواجكية، التكتلات الاقتصادية الدولية، مطبوعات جامعة حلب، سوريا، 1972، ص30

لصالح كافة الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية¹، إذا يعد تأسيساً للآلية صنع قرار جماعي بين الدول بغرض تنظيم التدفقات السوقية.²

الفرع الثاني: علاقة التكامل الاقتصادي ببعض المفاهيم المتداولة

لابد من التفريق بين مفهوم التكامل الاقتصادي والعديد من المفاهيم المتداولة شائعة الاستعمال كالتعاون الاقتصادي والتكتل الاقتصادي، والتي تستعمل نتيجة اختلاف وجهة نظر الاقتصاديين حول التكامل المقترح بين مجموعة من الدول هل هو في شكل اتفاقية تعاون بين دولتين أو في شكل تكامل إقليمي بين مجموعة من الدول من أجل إنشاء كتلة اقتصادية.

أولاً: التكامل الاقتصادي والتعاون الاقتصادي

غالباً ما تستعمل الكلمتان التكامل الاقتصادي (ECONOMIC INTEGRATION) والتعاون الاقتصادي (ECONOMIC COOPERATION) بشكل مترادف، ولكن الفكر الاقتصادي وبخاصة في السنوات الأخيرة ميز بين هذين المصطلحين ليس فقط من الناحية الكمية (درجة التعاون) ولكن أيضاً من الناحية الكيفية³، فالدول تقوم بعقد اتفاقيات تعاون من أجل تسهيل حركة انتقال عناصر الإنتاج وإجراءات وقوانين تطبيقها على ذلك، فعلاقات التعاون الاقتصادي ليست بالظاهرة الجديدة فهي من أقدم أشكال العلاقات الاقتصادية الدولية، وهي إما ان تكون ثنائية أو جماعية وفي قطاع معين أو عن طريق مساعدات تقدمها دولة ما إلى دولة أخرى أو إلى مجموعة من الدول دون أي اتفاق مسبق حيث لا تستطيع أن تعيش بمعزل عن العالم، ومن هنا يمكننا أن نفرق بين التعاون الاقتصادي والتكامل الاقتصادي من حيث الهدف والأثر.⁴

فمن حيث الهدف نجد أن التعاون الاقتصادي يرمي إلى تحقيق منفعة اقتصادية مشتركة عن طريق تبادل منح التيسيرات اللازمة لتسيير وتشجيع التبادل التجاري والاقتصادي بين دولتين أو أكثر، وعلى أساس مبدأ المعاملة بالمثل أو وفقاً لما يتم الاتفاق عليه، وفي إطار التعاون الاقتصادي تحتفظ الوحدات الاقتصادية المكونة للدول المتعاونة اقتصادياً بخصائصها المتميزة واستقلاليتها، وفي الغالب يتم توقيع اتفاقية التعاون الاقتصادي بين عدد من الدول ويتم فيها تحديد مجالات التعاون الاقتصادي، ومدة هذه الاتفاقية والتسهيلات التي تقدمها كل دولة.

¹ - EL. AGRAA (A.M): REGIONAL INTEGRATION: EXPERIENCE, THEORY AND MEASUREMENT, MACMILLAN AND BARNES & NOBE, 1999M P1

² - PERTER H. SMITH: THE CHALLENGE OF INTEGRATION: EUROPE AND THE AMERICANS, (MIAMI: NORTH – SOUTH TRANSACTION BOOK, 1993), P4

³ - محمد لبيب شقير، الوحدة الاقتصادية العربية تجارياً وتوقعاتها، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1986، ص46

⁴ - منى أحمد السباعي، مرجع سابق الذكر، ص22

فإذا كان الهدف من التعاون الاقتصادي هو تسهيل عمليات التبادل الدولي، والتخفيف من أثر العقبات والمشكلات القائمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، فإن التكامل الاقتصادي يذهب إلى أبعد من ذلك، حيث يتضمن إزالة العقبات والمشكلات التي تعرقل حركة العلاقات الاقتصادية الدولية والعمل على زيادة عمق وفاعلية هذه العلاقات بين الدول.¹

أما من حيث الأثر فنجد أن فكرة التكامل الاقتصادي ترتبط بتحقيق تغيرات وأثار هيكلية في الاقتصاد الوطني للدول الأطراف في عملية التكامل، في حين نجد أن التعاون الاقتصادي لا ترتبط أهدافه أو ما يترتب عليه من آثار بتحقيق تغيرات ليس لها الطابع الهيكلي نفسه ولا الدرجة نفسها من العمق والشمول وبعد المدى في العلاقات بين الأطراف.

ثانياً: التكامل الاقتصادي والتكتل الاقتصادي

يقصد بالتكتل الاقتصادي "أنه اتفاق بين دولتين أو أكثر على إجراء تدابير لازمة لتحقيق التكامل الاقتصادي فيما بينها ويعرف التكامل بأنه عملية تشمل الإجراءات الرامية لإنهاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية التابعة لبلدان مختلفة".²

كما يمكن تعريفه على أنه يعبر عن درجة معينة من درجات التكامل الاقتصادي الذي يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصادياً وتاريخياً وجغرافياً وثقافياً واجتماعياً وحضارياً والتي تجمعها مجموعة من المصالح، الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة البينية لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل فيما بينها، ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة ممكنة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول فالتكتل الاقتصادي كمفهوم يعكس الجانب التطبيقي لعملية التكامل الاقتصادي فهو يعبر عن درجة من درجات التكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء.³

من هنا يمكن القول بأن التكتلات الاقتصادية هي وسيلة تلجأ إليها دول معينة ضمن منطقة معينة لتحقيق أهداف معينة ومتعددة، ولكن ترتكز جميعها حول دفع عجلة النشاط الاقتصادي في الاتجاه الصحيح وبالسريعة الضرورية، لتحقيق معدلات نمو طموحة يمكن أن

¹ - إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مديولي، القاهرة، 2002، ص 46

² - محمد شفيق عبد الفتاح، أثر السوق الأوروبية المشتركة على اقتصاديات جمهورية مصر العربية، الهيئة المصرية للكتاب، القاهرة، 1974م، ص 15

³ - عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية "من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006، ص 17

تؤدي إلى تضيق الفجوة الواسعة بين مستويات المعيشة في الدول الغنية وفي غيرها من الدول النامية.¹

ثالثاً: التكامل الاقتصادي والعولمة

كثيرة هي التعريفات التي سيقَّت حول مفهوم العولمة ورغم تعدد هذه المفاهيم بالأدبيات إلا أنها وضعت بعض الخطوط الأساسية لهذا المصطلح، حيث ينظر البعض للعولمة على أنها عملية الاندماج التدريجي في الاقتصاد العالمي في مجالات التجارة والأفراد والتكنولوجيا والتي جاءت كنتائج لتزايد موجات التحرر الاقتصادي وإعادة توزيع الإنتاج على المستوى الكوني عبر الشركات متعددة الجنسيات وحيث يتوقع أن تكون الاقتصادات الأكثر اندماجاً في الاقتصاد العالمي هي الأقوى على المنافسة العالمية والأقدر على النفاذ لأسواق الدول الأخرى²، ويصف هيجوت العولمة بأنها ثورة تقنية اجتماعية تحمل في طياتها مجموعة جديدة من الأنشطة التي تقود إلى تحول حاسم من الرأسمالية الصناعية إلى مفهوم العلاقات الاقتصادية لما بعد المرحلة الصناعية، وفي ظل هذا النشاط فإن العلاقات الاقتصادية العالمية سوف تستقر في نهاية المطاف على قيام سوق عالمية واحدة تعتمد في آلية عملها على الترابط التقني المتلازم عبر الحدود الوطنية وسيادة الاقتصاد عبر الشبكات وتقودها النخبة التكنولوجية في العالم.³

ومما سبق تبين أنه في حين يرى البعض أن التكامل الاقتصادي الإقليمي ما هو إلا خطوة في طريق العولمة، وأنه أحد سمات العولمة فإذا كانت العولمة تقود العالم إلى أن يصبح سوقاً واحدة تقوده وتسيطر عليه كل من الولايات المتحدة الأمريكية ودول أوروبية، فإن التكامل الاقتصادي هو أحد معالم وسمات العولمة الاقتصادية مع مراعاة تجنب الآثار السلبية للعولمة وأنهما مكملان لبعضهما وليساً بديلين، إلا أن البعض الآخر يرى أن التكامل الإقليمي مناقض للعولمة وأن تنامي الإقليمية يشكل خطراً على العولمة فالتكامل الإقليمي أفضل من العولمة لأنه يعمل على تحرير التجارة بكفاءة أكثر وبصورة أسرع من الترتيبات متعددة الأطراف وذلك بسبب محدودية الدول الداخلة في التكتلات الإقليمية والتي تعمل على تخصيص الموارد بصورة أفضل وخاصة إذا ما وضع في إطاره ووفقاً لشروط وضوابط تحمي مصالح جميع الأطراف.

¹ - شوارب محمد، أداء التجارة الإقليمية كمؤشر لتحقيق التكتل الاقتصادي الإقليمي "حالة اتحاد المغرب العربي"، الملتقى الدولي حول: واقع التكتلات الاقتصادية ضمن الأزمان، جامعة الشهيد حمة لخضر، 26، 27 فيفري 2012، ص 2

² - محمد توفيق عبد المجيد، العولمة والتكتلات الاقتصادية "إشكالية للتناقض أو للتضافر في القرن الحادي والعشرين"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013، ص 69

³ - ريتشارد هيجوت، العولمة والأقلمة اتجاهان جديان في السياسات العالمية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، أبو ظبي، 1998، ص 7

المطلب الثاني: دوافع ومقومات التكامل الاقتصادي

للتكامل الاقتصادي أهداف متنوعة بين ما هو اقتصادي سياسي واجتماعي وذلك حسب دوافع كل دولة من الدول الأعضاء ومن أجل تحقيق هذه الأهداف يجب أن يتوفر في العلاقة التكاملية مقومات معينة فهي السبيل إلى تحقيق التكامل إضافة إلى أنها تؤمن تواصل العملية التكاملية وتطورها.

الفرع الأول: الدوافع

يجد التكامل الاقتصادي مسوغات قيامه في المزايا (المنافع) التي تعود على الدول المنظمة للعملية التكاملية، بالإضافة لأهداف كل دولة من الدول الأعضاء.

أولاً: مزايا التكامل الاقتصادي

يتوفر التكامل الاقتصادي على العديد من المزايا يمكن تلخيصها فيما يلي:

1. اتساع حجم السوق:

حيث يؤدي إزالة التمييز القائم بين الأسواق المحلي للدول الأعضاء ما يتيح لهذه الدول التمتع بمزايا اقتصادية تتمثل في نمو الطلب على منتجاتها والذي يؤدي بدوره إلى تشغيل الطاقات الإنتاجية العاطلة وزيادة التخصص وتقسيم العمل بين هذه الدول ما يقود إلى الكفاءة الإنتاجية، وكذلك فإن السوق الواسع يتيح للوحدات الإنتاجية العاملة الاستفادة من وفرة الحجم الكبير الناجمة عن اتساع نطاق الإنتاج في هذه الوحدات، ولطالما شكلت السوق الضيقة عاملاً رئيسياً في ارتفاع متوسط تكاليف الإنتاج في الكثير من الدول النامية¹، وتبرز أهمية السوق الواسعة على وجه الخصوص في الدول المتقدمة التي تصطدم بعقبة انخفاض الطلب الفعال.

2. تقسيم العمل:

من أهم ما ينتج عن قيام التكامل الاقتصادي هو تقسيم العمل بين الدول المتكاملة وذلك على أساس من التخصص، حيث تقوم كل دولة من دول التكامل بإنتاج السلع التي تتميز في إنتاجها بميزة نسبية، وهو ما يؤدي إلى قصر الإنتاج على المنتجين الذين يتمتعون بالكفاية الإنتاجية العالمية، مما يزيد من أرباح هؤلاء المنتجين نظراً لإلغاء الحواجز الجمركية، وبذلك تتحقق مصلحة المنتج الذي يسعى لتحقيق الربح، كما تتحقق مصلحة المستهلك كذلك حيث يحصل على السلع الاستهلاكية بأقل الأثمان وذلك لإزالة الرسوم الجمركية من ناحية²، ومن

¹ - حسين فرج الحويج، التكامل الاقتصادي والصناعات البتر وكيمياوية، ط1، دار جليس الزمان، عمان، 2014، ص ص 17، 18.

² - نزيه عبد المقصود، محمد مبروك، مرجع سابق الذكر، ص33.

ناحية أخرى انخفاض تكاليف الإنتاج الناشئة عن توسيع رقعة السوق وميل حجم المشروعات الداخلة إلى الكبر، وبالتالي الوصول بحجم الإنتاج للمستوى الذي يضمن الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة.¹

3. حرية انتقال عناصر الإنتاج:

عند قيام تكامل اقتصادي بين مجموعة من الدول يجعل عناصر الإنتاج تتحرك داخل المنطقة التكاملية بدون قيود، مما يسمح بتطوير الإنتاج وتخفيض تكاليفه وتحسين المنتجات، وهذا ما يزيد من نسبة التوظيف لعناصر الإنتاج والعوائد التي تحصل عليها، وبالتالي زيادة مستوى الإشباع للمستهلكين وزيادة رفاهيتهم، فانتقال رؤوس الأموال من الدول التي لها فائض، ومستوى منخفض من الأجور، وضغط ديموغرافي تجاه الدول التي تعاني نقصا في اليد العاملة فالاستمرار في هذه العملية في المدى المتوسط والطويل تعيد التوازن في مستويات الأجور في المنطقة التكاملية، وتؤدي إلى الاستغلال الأمثل للموارد، مما ينجم عنه توفير السلع والخدمات بصورة أكثر بكثير قبل التكامل.²

4. زيادة معدل النمو الاقتصادي:

حيث يعمل التكامل الاقتصادي على تشجيع وتحفيز الاستثمار، فالتوسع نطاق السوق وما يتبعه من زيادة الطلب والتركيز على مبدأ تقسيم العمل والكفاءة في استخدام وتوزيع الموارد سيؤدي إلى زيادة الحافز الاستثماري وتشجيع ظاهرة التخصص الإقليمي في الإنتاج وما يتولد عنه من زيادة الاستخدام الأفقي لرأس المال على نطاق إقليمي واسع، بحيث يشمل مختلف الصناعات والمناطق ويزيد من تكامل الاستثمارات والمشاريع الإنتاجية.³

5. تحسين معدل التبادل التجاري:

من مزايا التكامل الاقتصادي ان يمنح الدول المتكاملة من القوة ما يجعلها قادرة على المساومة حتى تستطيع تحقيق مصالحها، فالتكامل الاقتصادي يؤدي حتما إلى تحكم الدول الأعضاء مجتمعين في نسبة من التجارة الدولية أكبر من تلك التي تتحكم فيها كل دولة على حدة،

¹ - علي عباس يوسف سراج، إمكانية تفعيل السوق العربية المشتركة وأفاقها المستقبلية، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2013، ص15

² - صباغ رقيقة، الأزمات المالية العالمية وأثرها على الدول النامية، أطروحة دكتوراه، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2013/2014، ص161

³ - J-E. MITTAINÉ ET F. PEQUIL, LES NUNIONS ECONOMIQUES REGIONALES, ARMAND COLIN, PARIS, 1999.

والقدرة على المساومة تؤدي إلى تحسين وكفاءة التبادل التجاري الدولي للدول الأعضاء (ككتلة واحدة) في مواجهة السوق العالمية ويضمن لهذه الدول قدرًا أعلى من المساومة في هذه السوق.¹

6. زيادة التوظيف:

يعد التكامل الاقتصادي كآلية لمعالجة مشكلة البطالة بانتقال اليد العاملة من منطقة تعرف فائضًا في اليد العاملة إلى منطقة تعرف عجزًا نتيجة إلغاء القيود على انتقال الأشخاص بفعل التكامل الاقتصادي وبالتالي زيادة اليد العاملة في الاقتصاديات المتكاملة بشكل عام، مع توفير الكفاءات وتنويع المهارات.

7. توفير المناخ الملائم لعملية التنمية الاقتصادية:

يضمن التكامل الاقتصادي قدرًا من التنسيق بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء كما أنه يقلل من حالات عدم التأكد و يبعث على تدفق الاستثمارات الأجنبية نتيجة استقرار الأوضاع الاقتصادية كما أنه يتضمن قيام نوع من التنسيق في برامج التنمية الإقليمية ويؤدي كل ذلك إلى تهيئة المناخ الملائم للتنمية.² ولا شك أن توفير هذا المناخ الملائم يحتاج إلى عدة شروط منها:³

- الاهتمام بالبنية الأساسية من طرق واتصالات وغيرها؛
- التكامل الصناعي للاستفادة من وفرات الحجم؛
- تنسيق السياسات الصناعية وفقا للميزة النسبية التنافسية؛
- إعادة ترتيب نظم المدفوعات النقدية بين الدول الأعضاء؛
- إجراء إصلاحات مؤسسية؛

ثانياً: أهداف التكامل الاقتصادي

لا يعد التكامل الاقتصادي بين الدول هدفاً بحد ذاته وإنما توجد أهداف عديدة تسعى أطرافه إلى تحقيقها من خلال التكامل، وهي أهداف اقتصادية اجتماعية وسياسية يمكن إجمالها فيما يلي:

¹ - محمود حسن حسني، مدخل إلى اقتصاديات التجارة الخارجية، جهاز نشر وتوزيع الكتاب الجامعي، القاهرة، ص 329

² - حسين فرج الحويج، مرجع سابق الذكر، ص ص 18، 19

³ - عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة، الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002، ص 24

1- الأهداف الاقتصادية:

- رغبة الدول المتكاملة في رفع مستوى معيشة سكانها وزيادة معدل نموها وتقوية مركزها قبل التكتلات الاقتصادية الأخرى، خاصة وان العصر الحالي أصبح عصر التكتلات الاقتصادية وهذه الأخيرة تخلق فرصة أمام الدول المتكاملة كي تقوي اقتصادها داخليا وخارجيا؛
- التشجيع على تنفيذ المشروعات الإنتاجية والخدمية من قبل القطاعين العام والخاص حيث توفر إمكانية اتساع السوق حافزاً لاتخاذ قرار الاستثمار وتقليل درجة المخاطرة التي تصاحب الاستثمار في المشروعات كبيرة الحجم.¹
- تعميق المصالح الاقتصادية في ظل البيئة الاقتصادية العالمية المتسمة باشتداد وتزايد حدة المنافسة الاقتصادية سواء في جانب توفير المدخلات الإنتاجية أو توفير الأسواق اللازمة لتصريف منتجاتها؛²
- يساعد التكامل الاقتصادي الإقليمي على كسر الحلقات الاحتكارية التي تزعزعت في ظل الأسواق الضيقة ما يؤدي إلى الارتفاع بمستوى الكفاءة الإنتاجية؛
- العمل على الاستفادة أكثر من اليد العاملة وتخفيض نسبة البطالة عن طريق فتح المجال لحرية انتقال العمالة والهجرة ما بين الدول الأعضاء، مما يزيد من الاستفادة من اليد العاملة المدربة الماهرة في شكل أفضل لتقسيم العمل الذي يطبق في إطار التكامل الاقتصادي.
- تعمل الدول النامية من خلال التكامل الاقتصادي على توفير الظروف الملائمة لاستغلال خبراتها والاستفادة المتبادلة من مزاياها الإنتاجية، وتحريك عجلة التصنيع فيها والارتقاء بها من الصناعات الصغيرة إلى الصناعات التي تجسد الثورة العلمية والتكنولوجية الهائلة التي يشهدها العصر الحالي، ويعتبر التكامل الاقتصادي الطريق المثل لتأمين المناخ المناسب لوجود الصناعات التي تتوافر فيها شروط الكفاءة الإنتاجية وذلك نتيجة اتساع السوق وزيادة المنافسة فيه؛
- تهدف الدول المتقدمة من خلال تبنيها فكرة التكتل على أنها خطوة في مواجهة التكتلات الاقتصادية العملاقة، حيث تمثل خطوة دفاعية لتعزيز قدراتها التنافسية وتوسيع النطاق

¹ - إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2008م، ص 203

² - عبد الكريم جابر العيساوي، التكتلات الاقتصادية والتجارية ومناطق التجارة الحرة... الأشكال والدوافع، مجلة آراء، العدد 39، مركز الخليج للأبحاث، الإمارات العربية المتحدة، ديسمبر 2017، ص 30.

الجغرافي لزيادة فرص الاستثمار الأجنبي المباشر وتعويض جوانب التخلف في بعض القطاعات الاقتصادية لاسيما الفروع الصناعية الأكثر حداثة وتقدماً؛¹

ومن خلال ما سبق وجب التفريق بين أهداف التكامل عند الدول النامية والدول المتقدمة، حيث إن الدول الصناعية تسعى للاستفادة من عوائد الكفاءة الاقتصادية عن طريق إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة الاقتصادية القائمة، لأن الهياكل الصناعية لهذه الدول تتسم بالاستقرار لعقود طويلة، وبالتالي فإن تغيير هذه الهياكل استجابة للتكتل وفقاً لبرامج التكتل يكون له أثر إيجابي على الأداء الاقتصادي.

وبالنسبة للدول النامية، فإن أهدافها من التكامل أهداف ديناميكية بقدر ما هي أهداف هيكلية، لأن الهياكل الصناعية صغيرة بالنسبة للاقتصاد ككل، كما أن المكاسب الساكنة من خلال تسهيل تدفق التجارة تعتبر صغيرة نسبياً تقتصر على تنمية الصناعات وليس تنمية صناعات جديدة، وهو ما تسمح به اقتصاديات الحجم الكبير نظراً لاتساع وتنوع الإمكانيات.²

2- الأهداف السياسية للتكامل الاقتصادي:

تعد المصالح السياسية من أهم الأسباب التي تدفع إلى إتمام التكامل الاقتصادي بين الدول، ومن ثم فإن العلاقة وثيقة بين السياسة والتكامل الاقتصادي، والأهداف السياسية التي تكون من وراء قيام التكامل الاقتصادي لها أسباب عديدة تختلف باختلاف ظروف كل منها، فقد يكون الدافع للتكامل هو توثيق العلاقات السياسية القائمة بين الدول الداخلة في التكامل، وقد يكون الدافع هو تمكين تلك الدول من الدفاع عن نفسها ضد قوى سياسية خارجية مثل التجمع الاقتصادي الأوروبي الذي حدث عقب الحرب العالمية الثانية ردًا عن التحديات السياسية آنذاك. وبشكل عام هناك عدة أهداف سياسية أدت إلى دفع الدول إلى تكوين اتفاقيات تكاملية إقليمية وتتمثل في الآتي:³

- يكون الهدف تكوين اتحاد سياسي ولكن قد يحول بينها الكثير من العقبات، فتبدأ بعقد اتفاقية تكامل اقتصادي في منطقة تجارة وتمر بجميع مراحل التكامل لتصل إلى الاتحاد السياسي.

¹ - منصور علي البشري، التكتلات الاقتصادية وأهميتها بالنسبة للدول النامية، مجلة آراء، العدد 43، مركز الخليج للأبحاث، الإمارات العربية المتحدة، أبريل 2008، ص 111

² - محمد شفيق عبد الفتاح، أثر السوق الأوروبية المشتركة، على اقتصاديات جمهورية مصر العربية، الهيئة العام للكتاب، القاهرة، 1974، ص 18

³ - سحر جمال زهران، نبيل احمد حلي، الجوانب القانونية للتكتلات الاقتصادية في إطار اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، ط 1، مكتبة الشروق الدولية، 2011، ص ص 35، 36.

- تجنب خطر الصراعات السياسية والعسكري بينها، وللتغلب على الصراع يتطلب أن يحدث تشابك للمصالح الاقتصادية من خلال المشروعات المشتركة والتكتل الذي يزيد من ترابط المصالح الاقتصادية بين دول التجمع.
- العمل على استقرار النظم السياسية من خلال تحقيق المكاسب والمنافع الاقتصادية ورغبة الحكام في كسب تأييد الرأي العام، من خلال تحسن الأداء الاقتصادي وتناقص معدلات البطالة وتزايد معدلات التبادل التجاري الذي يساعد على استقرار الأمن الاقتصادي.
- يهدف التكامل إلى تكوين مدخل للتعاون المني والدفاع المشترك في ظروف العدوان والحروب الإقليمية والدولية.¹

الفرع الثاني: مقومات التكامل الاقتصادي

تتمثل مقومات التكامل الاقتصادي في الأقسام الثلاثة التالية:

1. المقومات الجغرافية:

إن التواصل الجغرافي كأساس التعاون والتكامل هو واقع تاريخي طبيعي وجدت فيه الدول المتجاورة مصلحة للعمل المشترك باتجاه توسيع السوق والتبادلات الاقتصادية، لكن بالرغم من أهمية الجوار الجغرافي من الناحية التاريخية وحتى العملية لما يوفره من تسهيلات للاتصال والتبادل، فإن التطور الذي وصل إليه المجتمع الدولي اليوم جعله أضيق من أن يكون أساساً للتجمع والتكامل الاقتصادي.²

2. المقومات الاقتصادية: يمكن تلخيصها فيما يلي

- تنسيق السياسات الاقتصادية: ينبغي أن يمس التنسيق على وجه الخصوص السياسات التجارية المتبعة في هذه الدول وذلك بتنظيم شؤون التعريف الجمركية والسياسات التجارية التي تنتجها هذه الدول مع باقي الدول خارج المنطقة التكاملية بما يضمن الحفاظ على مصالح الدول المتكاملة فيما بينها وتعزيز موقعها في الاقتصاد العالمي كما أن التنسيق يجب أن يمس السياسات النقدية والضريبية والاستثمارية في هذه الدول³، بشكل يؤمن تنمية اقتصادية إقليمية متوازنة حيث يمكن التوفيق بين المصالح الوطنية والإقليمية ويتم ذلك بإعداد سياسة إقليمية للاستثمار

¹ - إيمان عطية ناصف، مرجع سابق الذكر، ص 204

² - عبد الرحمن رواج، أثر الأزمة المالية العالمية على حركة التجارة الخارجية للتكتل الاقتصادي الأوروبي، مرجع سابق الذكر، ص 118، 119

³ - نجاح منصور، أثر اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على التجارة العربية البينية، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015/2014.

تضمن تنمية متجانسة بين الدول الأعضاء، وهو ما يتطلب وضع مؤسسات متخصصة لمتابعة إجراء التنسيق اللازمة تبعاً للتغيرات الاقتصادية والسياسية في الدول المتكاملة.

- وسائل النقل والاتصال: إن عدم توفر وسائل النقل والاتصال بين الدول المتكاملة اقتصادياً يحد من إمكانية التوسع التجاري والتخصص الإنتاجي بينهم، كما يصعب تسويق المنتجات وقيام الصناعات الكبرى وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف النقل بين هذه الدول، أي اتساع المسافات الاقتصادية.

- تجانس اقتصاديات الدول المتكاملة: ويعتبر من أهم المقومات لنجاح التجارب التكاملية، فبعيدا عن المثاليات والعواطف فإن الفوارق بين الاقتصاديات المتكاملة يعتبر الحجر المعيق أمام التكامل، بحيث نبتعد عن حقيقة التكامل المطلوب "التكامل المتكامل" إلى "التكامل الاتكالي" من تكامل الأنداد الذي من خلاله يتم تبادل المزايا وتقاسم المنافع إلى التكامل الذي يتحمل فيه البعض عبء العالة، بما يفرغ معنى التكامل من حقيقة معناه، ومرتجيات فحواه، لذا يجب أن يكون التكامل بين اقتصاديات ذات هياكل متجانسة ومتماثلة وقابلة للتكامل.¹

- وجود العجز والفائض: لا بد أن تتوفر في دولة ما أرادت الانضمام إلى كتلة اقتصادية العجز والفائض واقتصادياتها، مع التناسب والتناظر في سد العجز والتخلص من الفائض بين الدول المتكاملة، ولكن هذا ليس بالأمر الهين، لأن الدولة لا تستطيع التخلص من الفائض أو العجز إلا إذا كانت تتوفر على منافع تستبدلها مع غيرها من الدول.²

- التخصص وتقسيم العمل: حتى يوفر التكامل الاقتصادي للدول المتكاملة عائداً يفوق ما يمكن أن يتحقق لها قبل التكامل، ينبغي أن يستند إلى التخصص وتقسيم العمل الذي يفضي إلى دولة الحجم والاستفادة من مزايا اقتصاديات السلم على أساس التكاليف النسبية التي تتمتع بها كل دولة من الدول المتكاملة وبما يتضمن تحقيق الرفاهية واستفادة الجميع من التكامل.³

¹ - بوصبيح صالح رحيمة، التكتلات الاقتصادية في ميزان الأزمة العالمية "دراسة في العلاقات السببية بين انتشار الأزمات والتكتل الاقتصادية"، مذكرة ماجستير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2010/2011، ص14

² - إسماعيل العربي، التكتل والاندماج الاقتصادي بين الدول المتطورة، ط2، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2000، ص43

³ - بوصبيح صالح رحيمة، مرجع سابق الذكر، ص14

3. المقومات السياسية:

لا شك أن للبعد السياسي دورًا هامًا في قيام التكتلات الاقتصادية وتشكلها، حيث يجسد رغبة هذه الدول في تجميع قواها ليكون لها وزنها وثقلها في تسيير الأحداث العالمية، وتتجلى هذه المقومات حسب النظرية السياسية المهمة بالتكامل في ثلاث شروط سياسية أساسية كما يلي:¹

أ. توافر الرغبة لدى القادة السياسيين لتحقيق التكامل: وحتى تتوافر هذه الرغبة ينبغي أن تكون المنافع المرتقبة من التكامل بالنسبة للقادة السياسيين والتي تتمثل في "الاحتفاظ بالقوة السياسية وتحسين فرص إعادة الانتخاب" تزيد عن التكاليف المتوقعة نتيجة قيام هذا التكامل، وبالتالي فإن الرغبة في زيادة شعبية القائد السياسي تصبح دافعًا لتحقيق التكامل الاقتصادي.

ب. قدرة القادة السياسيين على إنشاء الأطر المؤسسية ذات الكفاءة: ويتحقق هذا الشرط حين يتمكن القادة من إرساء القواعد والسياسات والمنظمات الإقليمية فوق الوطنية، والتي تقوم على صياغة السياسات ومتابعتها، علاوة على حل المنازعات، ويقع على عاتق تلك المؤسسات الإقليمية مسؤولية العمل على تحقيق التكامل والحصول على مساندة الدول المختلفة من أجل وضع القواعد الإقليمية موضع التنفيذ.

ج. قبول القادة السياسيين لقيادة واحدة أو أكثر من الدول الأعضاء بدور القائد الإقليمي: حيث أن التكامل لا يتوقف عند إزالة الحواجز الجمركية بل يتعدى إلى بذل جهود كبيرة لتطبيق قواعد وسياسات اقتصادية موحدة، وهذا ما يؤدي أحيانًا كثيرة إلى ظهور مشاكل متعددة خصوصًا في مجال التنسيق كنتيجة لتباين وجهات نظر الدول الأعضاء في التكامل وبالتالي فإن الاتفاق طواعية على اختيار دولة أو أكثر داخل التكتل من الأفضل لتجاوز هذه العقبات وحل المشكلات الناتجة عنها.

4. المقومات الاجتماعية والثقافية:

وتتمثل هذه المقومات في الفضاء الاجتماعي للتكامل الاقتصادي الذي يمكن أن يطلق العنان له أو يعرقل خطواته بشكل جدي، وتركز قبل كل شيء في قدر من التقارب والتماثل في النسيج والوعي الاجتماعي وفي ثقافات البلدان المتكاملة وفي العادات والتقاليد، وهنا أيضًا كلما

¹ - علاوي محمد لحسن، الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 07، 2010

كان هذا التقارب أو التماثل أكبر فإن التكامل الاقتصادي لم يكن أكثر سهولة وسلاسة فحسب وإنما أكثر ضرورة أيضاً.¹

المطلب الثالث: مداخل التكامل الاقتصادي ومعوقات قيامه

للتكامل الاقتصادي العديد من الآليات والمداخل التي تساعد على قيامه، إلا أنه لا يخلو من العقبات والمعوقات التي تؤثر على إمكانية تحقيق التكامل.

الفرع الأول: آليات ومداخل التكامل الاقتصادي

توجد العديد من الآليات والمداخل لتحقيق التكامل الاقتصادي والتي يمكن إجمالها فيما يلي:

أولاً: مدخل التبادل التجاري

ويعتمد على تنمية التجارة وتقوية المبادلات، وعلى فرضية أن تحرير التجارة يعد ضرورياً للإسراع بعملية التنمية في ظل اقتصاد عالمي على درجة عالية من الاندماج.

وعلى الرغم من أن آلية تحرير التجارة تعتبر أمراً ضرورياً لتحقيق التكامل إلا أنها غير كافية في حد ذاتها، إذ لا بد أن يكون هذا التحرير في إطار خطة عامة وإستراتيجية كاملة لتنمية البلدان الأطراف في عملية التكامل، فضلاً عن توافر قاعدة إنتاجية متسعة للدول الأعضاء تسمح برفع درجة استجابة العرض لتغيرات الطلب وعليه فإن ضعف القواعد الإنتاجية وتشابه هياكل الإنتاج يمثل إحدى العقبات أمام المدخل التبادلي لتحقيق التكامل الاقتصادي.²

وقد أثبتت تجارب التكامل خاصة الدول النامية خلال العقود الماضية أن حصر التكامل في

عملية تحرير التجارة يؤدي إلى العديد من الآثار السلبية.³

- وجود تباين في مستويات النمو بين الأقطار النامية قد يترتب عليه انتقال السلع وعناصر الإنتاج من الدول الأقل نمواً إلى الدول الأكثر نمواً وهذا من شأنه أن يجعل التباين في مستويات النمو أسوأ مما كان عليه من قبل.

- أن عملية التكامل قد تخلق توزيعاً غير عادل لمنافع وتكاليف التكامل ولذا يعد هذا العامل من العوامل المعرقله لاستمرار مشروعات التكامل بين الدول النامية.

¹ - علي القزويني، التكامل الاقتصادي الدولي والإقليمي في ظل العولمة، ط1، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 2004، ص ص 280، 279.

² - علي أشتيان المدادحة، المناطق الحرة المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي، أعمال مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي، الجامعة الأردنية، عمان، 20-22 سبتمبر 2004، ص 792.

³ - إيمان عطية ناصف، مرجع سابق الذكر، ص 233.

ثانياً: مدخل التكامل القطاعي

التكامل الاقتصادي إما أن يكون شاملاً لجميع قطاعات الاقتصاد في الدول الأطراف أو يكون قطاعياً يقتصر على قطاع أو عدة قطاعات محددة من اقتصاداتها. ويرى بعض الاقتصاديين أن التكامل الاقتصادي القطاعي هو الأسلوب غير المباشر والمتدرج لتحقيق التكامل الشامل وان نجاحه يوفر حافزاً للحكومات للسير في طريق التكامل وتوسيعه ليشمل قطاعات أخرى وخير دليل على ذلك أن التعاون القطاعي في مجال الفحم والصلب كان أساساً لتكوين المجموعة الاقتصادية الأوروبية في مطلع عقد الخمسينات.¹ ومن ناحية أخرى يرى بعض الاقتصاديين أن التكامل القطاعي يمكن ان يكون هدفاً بحد ذاته وليس مجرد أسلوب أو آلية لتحقيق التكامل العام الشامل حيث يمكن أن يؤدي التكامل القطاعي إلى تحقيق منافع لها أهميتها لأقطار التكامل وذلك في ظل ظروف وأوضاع وشروط معينة فمثلاً إذا تم إقامة التكامل القطاعي في صناعات لم تستفد بعد من وفورات الحجم الكبير فإنه يمكن أن يترتب على التكامل في هذه الفروع والصناعات منافع ذات أهمية كبيرة للأقطار الأطراف وهذه الاستفادة الكبيرة نسبياً من وفورات الحجم الكبير قد تكون أهم العوامل الاقتصادية التي تؤيد الاتجاه إلى التكامل القطاعي في الدول النامية نظراً لصعوبة تحقيق التكامل الشامل فيما بينها.

ثالثاً: مدخل المشروعات المشتركة

لا شك أن التنسيق بين المشروعات المشتركة التي تقوم في الأقطار الأطراف في عملية التكامل يقوي الروابط فيما بينها ويربط مصالحها بشكل يفضي إلى تطوير التبادل التجاري بين تلك الدول، وتوسيع إنتقال رؤوس الأموال وتطوير الأسواق المشتركة، كما أنه يعد خطوة نحو إقامة المؤسسات المالية والاقتصادية الموحدة.

وحتى تؤدي المشروعات المشتركة هذا الدور ينبغي أن تقوم على درجة من التشابك العضوي والإنتاجي بين الأقطار الأطراف وان لا يقتصر دورها على التأثير القطري أو تزيد من التبعية للخارج بعيداً عن تلبية حاجات سكان الأقاليم الأساسية بالإضافة إلى هذا فإنه يلزم وجود تنسيق بينها بسبب ندرة الموارد، ويجب أيضاً عند اختيار المشروعات أن تكون طبقاً لأوليات التنمية

¹ - إيمان عطية ناصف، مرجع سابق الذكر، ص ص 234، 235

ومتطلباتها وذلك بهدف رفع معدلات التنمية الاقتصادية و الاجتماعية التي هي هدف التكامل الاقتصادي¹، ويمكن تصنيف المشروعات المشتركة إلى ثلاثة مجموعات²:

- المشروعات المشتركة التي تهدف إلى تقوية عملية التكامل الاقتصادي عامة.
 - المشروعات المشتركة التي تستهدف التنمية المتكاملة لقطاع إنتاجي معين في عدة بلدان.
 - المشروعات المشتركة التي تستهدف تنمية قطاع معين في بلد ما ضمن تطلع قومي.
- وتتناول هذه الأخيرة تنمية الهياكل الأساسية من طرق وكهرباء وموانئ وتنمية الموارد الطبيعية في المناطق التي تهم قطرين أو أكثر والتي يمكن تنميتها بصورة مشتركة.

رابعاً: مدخل التكامل التنموي

يعتمد هذا المدخل على توسيع القاعدة الإنتاجية بإقامة صناعات متنوعة وحديثة للدول الأعضاء والتركيز على القوى البشرية وتطوير البنى التحتية واكتساب التكنولوجيا، والسماح بانتقال عناصر الإنتاج وتنسيق السياسات الاقتصادية، وعلى وجه العموم بإحداث تنمية حقيقية باعتبارها الهدف الأسى لقيام التكامل الاقتصادي.

فالذي يمنع توسع وزيادة المبادلات التجارية ليس فقط القيود الجمركية وغير الجمركية، وإنما هو قبل كل شيء نوع التخصص الإنتاجي الذي تقوم عليه إقتصادات هذه الدول، فهذا التخصص يوفر الأساس اللازم لتوسيع المبادلات فيما بينها³.

الفرع الثاني: معوقات التكامل الاقتصادي

إن تحقيق التكامل الاقتصادي قد يواجه العديد من العقبات والمعوقات التي تؤثر على قيامه، وتقسم هذه المعوقات إلى:

أولاً: المعوقات الاقتصادية والتقنية: وتتلخص في النقاط التالية⁴:

1. التبعية الاقتصادية وتخلف الهياكل الإنتاجية: يشكل تخلف الهياكل الاقتصادية للدول النامية تبعيتها للدول الصناعية المتقدمة عقبة كأداء تحد من قدرتها على التكامل والاندماج وذلك على الرغم من أن تخلفها في هذا المضمار يعد دافعاً قوياً للتكامل، فالهياكل الاقتصادية لهذه الدول متنافسة ومتماثلة كما أن منتجاتها الأساسية تصب في أسواق الدول الصناعية المتقدمة، وقد

¹ - محمد توفيق عبد المجيد، مرجع سابق الذكر، ص 127

² - حسن صادق حسن عبدالله، دور المشروعات الصناعية العربية المشتركة في تطوير التعاون الصناعي العربي، أعمال مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي، الجامعة الأردنية، عمان، 20-22 سبتمبر 2004، ص 444

³ - سليمان المنذري، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، ط 2، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2004، ص 87

⁴ - حسين فرج الحويج، مرجع سابق الذكر، ص 21، 22

أدى ذلك إلى انخفاض حجم التجارة البينية بين هذه الدول مما يدل على أن المدخل التجاري غير مجدٍ في هذه الحالات.

2. الاختلاف في درجات النمو الاقتصادي: تلعب هذه الاختلافات دورًا بارزًا في عرقلة جهود التكامل حيث تتخوف الدول الأقل نموًا من أن تستقطب الدول الأكثر تقدمًا منافع التكامل، وان تستحوذ على ثماره الإنمائية وأن تسيطر هذه الدول على التكتل، و تبرز في هذا المجال أيضًا حاجة الدول الفقيرة إلى الإيرادات المتأتية عن الرسوم الجمركية فضلاً عن حاجتها إلى الإبقاء على هذه الرسوم لتشكيل سياستها الاقتصادية.

3. الاختلاف في أساليب التنمية والسياسات الاقتصادية المتبعة: قد يرتبط هذا الاختلاف باختلاف النظم الاقتصادية-الاجتماعية السائدة وقد يبرز في إطار الفلسفة الواحدة، ومثاله تباين السياسات المالية والنقدية والتجارية، وهذا يعرقل التكامل ولا يحول دونه.

4. العولمة الاقتصادية: إن العولمة الاقتصادية عولمة ذات اتجاه واحد يؤكد مكاسب ومواقع قوة للدول الصناعية الغنية وكذا حماية مصالحها السياسية في حين تسلب مصالح البلدان النامية وحقوقها، فتدفق الاستثمارات الأجنبية كثيرًا ما يبلغ مستوى يسمح للمصالح الأجنبية بأن تسيطر على الاقتصاديات الوطنية المستضيفة للاستثمار، وقد سجل في هذا الصدد النزيف المالي للعالم الغير الغربي الذي لا يتوقف عن الارتفاع والذي تجاوز خلال سنة 1995 ما مقداره 200 مليار دولار سنويًا، والناجم عن نمو المديونية الخارجية لدول العالم الثالث والإجراءات الحمائية للبلدان الغربية، وبخاصة أوساط مجموعة السبعة المسيطرة على الاقتصاد العالمي.¹

5. قصور البنية التحتية: وتشمل هذه البنية المواصلات والاتصالات والمعلومات التي تلعب دورًا بارزًا في إتمام الجهود التكاملية وذلك لدورها في التوسع التجاري، ومن شأن غياب هذه البنية أن يعرقل التكامل.

ثانياً: المعوقات السياسية والإيديولوجية

تتلخص المعوقات السياسية والإيديولوجية في العديد من النقاط لعل أهمها الاختلاف في النظم الاقتصادية والاجتماعية وكذلك الاختلاف في أنظمة الحكم السائدة:²

¹ - سعيدة بوسعدة زينب بوقاعة، التحديات والأفاق المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربية كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، يومي 8-9 ماي 2004، ص 6

² - علي القزويني، مرجع سابق الذكر، ص ص 300-304

1. الاختلاف في النظم الاقتصادية-الاجتماعية السائدة: وتؤدي هذه الاختلافات بشكل أساسي إلى اختلاف الآليات المتبعة في عملية تخصيص الموارد حيث تعتمد الأنظمة الاشتراكية على التخطيط المركزي وسيطرة الدولة على هذه العملية بينما تعتمد الأنظمة الرأسمالية على السوق.
2. الاختلاف في أنظمة الحكم: حيث تتنوع هذه الأنظمة من واحد يقوم على الديمقراطية الليبرالية التي تعتمد على التعددية السياسية إلى آخر يرفض هذا الشكل، ويلعب هذا العائق دورًا بارزًا في تثبيط مساعي التكامل بين الدول النامية.
3. الاختلاف في الأوضاع السياسية: وذلك من حيث الاستقرار السياسي والسلام الأهلي وتوفير الرادة السياسية للمضي قدمًا نحو التكامل.
4. المشكلات المحلية لكل دولة وقصور الوعي بالتكامل: حيث تعاني بعض الدول مشكلات تحد من قدرتها على إتمام المساعي التكاملية كالانقسامات الداخلية والضغوط الخارجية أو احتلال أجزاء من أراضيها أو قصور وعيها بأهمية التكامل.

ثالثًا: المعوقات الاجتماعية-الثقافية والتنظيمية: وتنقسم إلى مجموعتين:

1. المعوقات الاجتماعية والثقافية، وتتمثل في:
 - التباين في مستوى التطور الثقافي والاجتماعي من حيث المؤشرات الأساسية لهذا التطور كدرجة التحضر والمستوى التعليمي والوعي الاجتماعي وغيرها.
 - معوقات ترتبط بالخصائص الاجتماعية والثقافية لهذه المجتمعات كالصراعات الطائفية والقبلية والعنصرية وغيرها.
2. المعوقات المؤسسية والتنظيمية: وترتبط هذه المعوقات بالإطار المؤسسي والتنظيمي للتكامل الذي يتعلق بالمؤسسات الضرورية لإقامة ومتابعة مسيرة التكامل وهي شرط ضروري وغير كافٍ لقيام التكامل إذ لابد من توفر الإمكانيات التي يمكن هذه المؤسسات من أداء دورها المناط بها على أكمل وجه.

المبحث الثالث: التكتل الاقتصادي وعلاقته بالتجارة الخارجية

أصبحت التكتلات الاقتصادية بمختلف أنواعها واقعا ملموسا ومتغيرا مهما من متغيرات النظام العالمي الجديد، ونظرا لأن هذه التكتلات تهدف إلى زيادة درجة التعاون الاقتصادي، وخصوصا فيما يتعلق بالتجارة الدولية سواء فيما يتعلق بالتجارة الدولية، أو فيما يتعلق بالتجارة البينية بين دول التكتل، أو علاقة التجارة الدولية بين دول التكتل من ناحية وببقية دول العالم من ناحية أخرى، فإن فلسفة عمل هذه التكتلات تتعلق بدرجة كبيرة بمجال التجارة الخارجية.

المطلب الأول: أشكال ومراحل قيام التكتل الاقتصادي:

للتكتل الاقتصادي عددا من الأشكال أو المراحل التي تختلف حسب قيام الدول الأعضاء بتحقيق العناصر التي يقوم عليها التكامل، وأهم ما يميز بين أشكال التكتلات الاقتصادية هو الدرجة التي تحققها كل منها في القضاء على الحواجز والقيود التي تعترض انتقال السلع وعناصر الإنتاج بين البلدان الأعضاء، والدرجة التي تحققها كل منها من تحقيق التمييز أو القضاء عليه فيما بين البلدان الأعضاء، وأيضا فيما بينها وبين البلدان الأخرى غير الأعضاء.

الفرع الأول: منطقة التجارة الحرة:

تشكل منطقة التجارة الحرة المرحلة الأولى نحو تحقيق الاندماج الاقتصادي الإقليمي، ورغم التعاريف المتعددة التي عرفت هذه المرحلة إلا أن التعريف الذي وقع عليه الإجماع هو المنصوص عليه في المادة 24 من الاتفاقية العامة للتجارة والتعريف الجمركية " ألجات " بأن منطقة التجارة الحرة هي مجموعة مكون من إقليميين جمركيين أو أكثر يتم فيما بينها إزالة الحقوق الجمركية بالنسبة للمبادلات التجارية المتعلقة بالمنتجات التي مصدرها الأقاليم التابعة لتلك المنطقة، فميزة هذه المرحلة أنها تركز اتخاذ مجموعة من التدابير لتحرير المبادلات التجارية بين دول أعضاء التجمع بينما تحتفظ كل بسيادتها في تحديد سياستها التجارية الملائمة لها اتجاه الدول الخارجة عن التجمع الإقليمي¹.

لذا يمكن اعتبارها أبسط الصيغ في أي مشروع تكاملي فهي تمهد للانطلاق إلى مراحل أكثر تقدما في درجات التكامل الاقتصادي، وقد شهدت كثير من دول العالم خلال العقد الأخيرين تحركات وجهود واسعة نحو إقامة مناطق للتجارة الحرة انسجاما مع توجهات تحرير التجارة

¹ محمد المكلف، العلاقات التفاعلية بين التكتلات الإقليمية والنظام التجاري المتعدد الأطراف، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 نوفمبر 2012، ص ص 3-4.

العالمية، ومن أبرز صور مناطق التجارة الحرة في العصر الحديث، منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA).

وأيضاً من أبرز الأمثلة عنها عبر التاريخ نجد منطقة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA)، التي أنشأت سنة 1960 من قبل المملكة المتحدة والدنمارك والنمسا والبرتغال والسويد والنرويج وسويسرا وإيسلندا¹.

ومع التأكيد على أن يشمل الإلغاء سوى المنتجات ذات المنشأ المحلي في المنطقة، إلا أن منطقة التجارة الحرة غالباً ما تواجه مشكلة إعادة التصدير، وما يتولد عنها من احتمالات انحراف التجارة، والتي تنتج نظراً لإبقاء دول المنطقة على معدلات مختلفة للرسوم الجمركية في التجارة مع الدول غير الأعضاء فيها، ويحدث انحراف التجارة بقيام بعض الدول ذات التعريفات الجمركية المنخفضة باستيراد المنتجات من دول خارج المنطقة، وتصديرها إلى الدول الأعضاء ذات التعريفات الجمركية المرتفعة على واردات هذه المنتجات من الخارج، وبهذا تستفيد الدول غير الأعضاء في المنطقة، من الإعفاء الجمركي القائم بين دولها، ولذلك اتفقا في هذا المجال على ترسيخ ما يسمى قواعد المنشأ، والتي من خلالها تتفق الدول الأعضاء على تحديد نسبة من القيمة المضافة الضرورية للمنتج، تبين أنه إنتاجاً وطنياً حقيقياً يمكن تصديره إلى الدول الأعضاء².

الفرع الثاني: الاتحاد الجمركي:

يعبر الاتحاد الجمركي عن درجة أعلى من درجات التكامل من منطقة التجارة الحرة، حيث تنفق الدول الأعضاء فيه على إلغاء الرسوم الجمركية على السلع والخدمات فيما بينها، مع تطبيق سياسة جمركية موحدة في مواجهة الدول غير الأعضاء³، لذا فإن إقامة اتحاد جمركي ناجح بين الدول يستلزم أن تتضمن وثيقة الاتحاد ما يلي⁴:

-الاتفاق على إزالة الرسوم الجمركية والقيود الكمية في مبادلاتها التجارية بصورة تدريجية وذلك عن طريق تبادل التخفيضات الجمركية بينها بالنسبة لسلعة معينة "مبدأ المعاملة بالمثل" كخطوة أولى يضاف إليها تدريجياً بقية السلع الأخرى إلى أن ينتهي الأمر بإزالتها كلياً.

¹ السبتي وسيلة، علوي شمس نريمان، مرجع سابق الذكر، ص43.

² السيد محمد أحمد السريبي، مرجع سابق الذكر، ص ص 203-204.

³ شليحي الطاهر، مختاري مصطفى، تقييم لتجارب التكامل الاقتصادي في إفريقيا، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، جامعة لمسيلى، الجزائر، المجلد 03، العدد 06، 2018، ص ص 67-68.

⁴ عائشة خلوفي، انعكاسات الاتجاه المتزايد نحو التكتل الاقتصادي على حركة التجارة الدولية، مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، جامعة المسيلة، الجزائر، المجلد 02، العدد 01، 2018، ص168.

-الاتفاق على توحيد التعريفات الجمركية اتجاه العالم الخارجي.

-الاتفاق على طريقة معينة لاقتسام حصيلة الرسوم الجمركية.

-عدم السماح لأية دولة عضو في الاتحاد بعقد اتفاقيات تجارية مع أية دولة من خارج الاتحاد إلا بعد موافقة الدول الأعضاء، حرصاً من الاتحاد على أن لا تقوم أي دول من الاتحاد على منح مزايا تفضيلية لدول أخرى، تؤثر على المركز التنافسي لتجارة دول الاتحاد.

لذا يعد الاتحاد الجمركي أكثر درجات التكامل الاقتصادي تعقيداً، لاحتوائه على ترتيبات تنطوي على كثير من التنسيق في صنع القرارات، وإدارة معقدة بغية إنشاء الاتحاد والإشراف عليه، وكثيراً ما يعتبر الاتحاد الجمركي، مؤشراً على أن الدول الأعضاء تنوي إتباع سياسة تكامل بدلا من مجرد تعاون، ومن الأمثلة البارزة للاتحادات الجمركية نذكر الاتحاد الجمركي الذي قام بين لكسمبورغ وبلجيكا سنة 1922م مع انضمام هولندا إلى هذا الاتحاد سنة 1947 ودخل حيز التنفيذ سنة 1948 ويسمى بـ"إتحاد بينيلوكس"¹.

الفرع الثالث: السوق المشتركة:

يأتي مفهوم السوق المشتركة ليعبر عن درجة متقدمة من درجات التكتل الاقتصادي بين مجموعة من الدول التي استطاعت أن تقيم منطقة للتجارة الحرة فيما بينها ثم وصلت إلى إقامة اتحاد جمركي اتجاه الدول غير الأعضاء في التكتل الاقتصادي، فبالإضافة إلى حرية حركة السلع فيما بين الدول الأعضاء وتطبيق تعريفات موحدة اتجاه العالم الخارجي، فإنه يتم إلغاء القيود على حركة عناصر الإنتاج (العمل ورأس المال) فيما بين دول السوق المشتركة، وعلى ذلك تشكل الدول الأعضاء سوقاً موحدة يتم في إطارها انتقال السلع والأشخاص ورؤوس الأموال في حرية تامة، إذا فالسوق المشتركة تشتمل على شقين²:

الشق الأول: أن الاتفاقية تشتمل على تحرير التجارة البينية بين الدول الأعضاء، ويغطي ذلك حركة التبادل السلعي ويتكفل الاتحاد الجمركي بالوفاء بمتطلبات الشق الأول من خلال إزالة القيود المفروضة على التجارة البينية، مع فرض تعريفات جمركية موحدة حيال الدول غير الأعضاء.

1 السبقي وسيلة، علوي شمس نريمان، مرجع سابق الذكر، ص44.

2 سحر جمال زهران، مرجع سابق الذكر، ص70.

الشق الثاني: يختص بالبحث عن الوسائل المختلفة الخاصة بإقرار مبدأ حرية انتقال عناصر الإنتاج (العمل - رأس المال المادي - رأس المال الإنساني + التكنولوجيا) بين الدول الأعضاء بمثابة سوق واحدة ينتقل فيها العمال دون قيود، كما يسمح بإمكان انتقال رؤوس الأموال للعمل في نطاق واسع.

الفرع الرابع: الاتحاد الاقتصادي:

يعتبر هذا الشكل أكثر تطورا من السوق المشتركة حيث يتم إضافة للإجراءات المتخذة في شكل سوق مشتركة، اتخاذ إجراءات تهدف إلى تنسيق السياسات الاقتصادية (التجارية والمالية والنقدية والاجتماعية) بين الدول الأعضاء والتي تتجسد في تشريعات العمل والضرائب وإعانات البطالة، كذلك إقامة سلطة قضائية عليا ذات اختصاصات محددة في كافة المجالات الاقتصادية تكون ملزمة وواجبة النفاذ لسرعة البث في المنازعات الاقتصادية.

يتضمن الاتحاد الاقتصادي العناصر التالية¹.

-إلغاء القيود الجمركية بين الدول الأعضاء.

-توحيد الإجراءات الجمركية على التبادل التجاري مع الدول غير الأعضاء.

-إلغاء القيود على انتقال عوامل الإنتاج "العمل ورأس المال".

-وجود درجة معينة من تنسيق السياسات الاقتصادية.

الفرع الخامس: الوحدة الاقتصادية:

ويقصد بها الاندماج الاقتصادي التام للدول الأعضاء في شكل اقتصاد واحد وذلك عن طريق تجميع الموارد والعوامل الإنتاجية المادية والبشرية وتوجيهها بشكل يتفق مع الوضع الجديد، وتوفير حرية الانتقال والعمل بين دول التكتل المختلفة وتيسير انتقال رؤوس الأموال والسلع والمنتجات المختلفة بين المناطق الموحدة، وذلك بقصد زيادة الإنتاج وتنمية الاستثمارات وتكامل العمليات الاقتصادية²، ولتحقيق الاندماج الاقتصادي التام لا بد من إضافة ما يلي³:

-توحيد السياسات الاقتصادية والاجتماعية والمالية والنقدية.

-إيجاد سلطة إقليمية عليا.

-عملة موحدة تجري في التداول عبر دول المنطقة المتكاملة.

¹ حملوي سكينه، انعكاسات الأزمات الاقتصادية على التكتلات الاقتصادية الإقليمية دراسة حالة الاتحاد الأوروبي "أزمة اليورو"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2017/2016، ص100.

² شليحي الطاهر، مختاري مصطفى، مرجع سابق الذكر، ص68.

³ عقبة عبد اللاوي، التكتلات الاقتصادية كقوة ممانعة وكمبر لتدويل الأزمات الاقتصادية "دراسة قياسية لتكتل النفط للفترة 1980-2012"، أطروحة دكتوراه، جامعة ورقلة، الجزائر، 2015/2014، ص15.

الفصل الأول: التجارة الخارجية في عصر التكتلات الاقتصادية الإقليمية

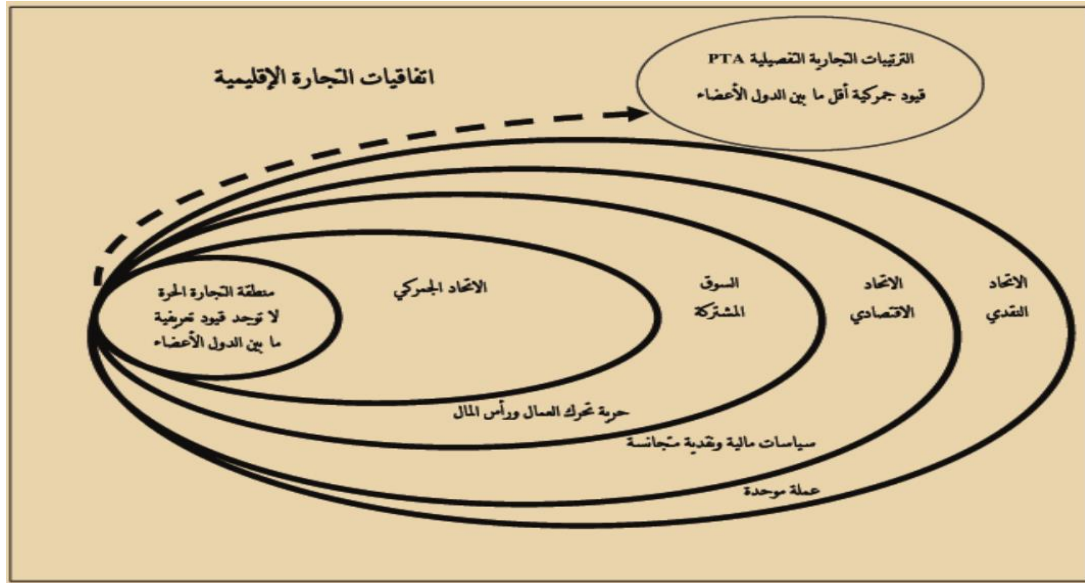
-جهاز إداري موحد لتنفيذ هذه التدابير.

وفي هذه المرحلة، تتفق كل دولة عضو على تقليص سلطاتها التنفيذية وخضوعها "في كثير من الأحيان" للسلطة الإقليمية العليا، وهذا يعني أن الوحدة الاقتصادية أو ما يسمى بالاندماج الاقتصادي لا يحتاج إلا لخطوات محدودة للوصول إلى وحدة سياسية فعلية، ويعتبر الاتحاد الأوروبي في صورته الحالية أقرب حالة للاتحاد الاقتصادي التام.

ويضيف البعض إلى هذه الأشكال الخمسة الرئيسية، ما يعرف باسم اتفاقية التجارة التفضيلية PREFERENTIAL TRADE AGREEMENT ويقصد بها الاتفاق على ترتيبات يتم بمقتضاها تخفيف القيود وتخفيض الرسوم الجمركية على جميع أو بعض الواردات التي يكون مصدرها من الدول الأطراف في الاتفاقية، مقارنة بتلك المفروضة على الواردات ذاتها التي يكون مصدرها من دول غير منضمة إلى الاتفاقية، غير أن دوافع هذا النوع هو تقديم دول متقدمة معونة إلى دولة معينة أو مجموعة من الدول، دون أن تستهدف تحرير التجارة فيما بين الدول الأطراف في الاتفاقية أو خلق تكامل معها¹.

ويمكن تلخيص مراحل التكتلات الاقتصادية السابقة في الشكل الموالي:

الشكل 01-02: مراحل التكتل الاقتصادي



المصدر: منشورات جسر التنمية، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، المعهد العربي للتخطيط

بالكويت، العدد 81، مارس 2009، ص 09.

المطلب الثاني: الإقليمية الجديدة:

شهدت الفترة الأخيرة ظهور نوع جديد من الترتيبات الإقليمية حولت التكامل الاقتصادي من تكامل يواجه عدم التكافؤ بسبب سيادة القوى الكبرى إلى تكامل متفتح على الخارج تيم مع

¹ عبد الهادي عبد القادر سويبي، التجارة الخارجية، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2008، ص 279-280.

واحدة من هذه القوى مسلما بما يسود بينها من تفاوت في مستويات النمو، وهو ما يطلق عليه بالإقليمية الجديدة¹.

الفرع الأول: مفهوم الإقليمية الجديدة

لقد بزغت التوجهات المبكرة للإقليمية منذ ظهور نهاية الحرب العالمية الثانية وبداية الحرب الباردة والتي قامت أساسا على فكرة التكتل وتقسيم العالم إلى كتلتين، ولقد خرجت النزعة الإقليمية في رحم هذا التقسيم وتزامنه مع عصر ثورات التحرير التي اجتاحت مختلف دول العالم النامي، وبداية تنامي النزعات الوطنية ثم اتساع نطاقها لتتحول إلى انتماءات قومية إقليمية رأت الدول النامية فيها سبيلا فعالا لتحقيق مصالحها الذاتية، ومن ثم ظهرت الموجة الثانية من الإقليمية والتي أطلق عليها الإقليمية الجديدة لتوصف تلك الموجة التي بدأت منذ منتصف الثمانينيات من علاقات وتنظيمات التكامل الاقتصادي والتجاري الإقليمي، ويستند هذا المفهوم إلى نموذجين²:

-النموذج الأول: هو التكتل التجاري الإقليمي القائم على فرضية تيسير العلاقات التجارية بين دول الأعضاء مع الدول غير الأعضاء، وتميز هذا النموذج بمستويات معينة تعمل في مجملها على إرساء مناطق للتبادل الحر وإزالة العوائق التجارية بصفة تدريجية، وتذهب إلى حد حرية انتقال العمالة ورأس المال والسلع والخدمات، تترجم هذا النموذج في اتفاقيات مثل اتفاقية الناftا واتفاقية التبادل الحر بين الاتحاد الأوروبي وبلدان المتوسط (الشراكة الأورو - متوسطة)³.

-النموذج الثاني: هو قائم على أساس التخصص وتقسيم العمل الصناعي في مجموعة من الصناعات أو صناعة واحدة بين مجموعة من الدول التي يجمعها هذا التخصص والتقسيم في العمل، ذلك أن الإقليمية الجديدة لا تعير أهمية للتقارب الجغرافي، وإنما تتجه نحو تشكيل تكتل صناعي يتميز بظهور نوع آخر من تقسيم العمل بين دول مختلفة لإنتاج نفس السلعة، وهو ما يعرف بتقسيم العمل داخل الصناعة الواحدة، وهذا التخصص يقوم أحيانا بين دول صناعية وأخرى نامية.

¹ زكريا دموم، علي العيسى، تطور الفكر التكامل بين صيغ التكامل التقليدي ونسق الإقليمية الجديدة، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 نوفمبر 2012، ص 7.

² علاوي محسن لحسن، الإقليمية الجديدة "المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي"، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، المجلد 07، العدد 07، 2009-2010، ص 109.

³ بن عزوز محمد، الإقليمية الجديدة "الصورة الجديدة للاندماج الاقتصادي الإقليمي"، مجلة الإحصاء والاقتصاد التطبيقي، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، 2009، ص 99.

إذا فالمقصود بالإقليمية الجديدة في أبسط معانها تلك الموجة الحديثة من علاقات وتنظيمات التكامل الاقتصادي والتجاري الإقليمي التي أخذت في التبلور ابتداء من منتصف الثمانينات، في شكل تجمعات وكتل تجارية واقتصادية إقليمية كبرى¹.

ويعرف البعض الإقليمية الجديدة بأنها سياسة تصمم لتخفيض تدفق التجارة بين بعض الدول بغض النظر عن كونها متجاورة أو حتى قريبة أو بعيدة عن بعضها البعض².

ويمكن القول أن الإقليمية الجديدة هي الجمع بين "عناصر متباينة" بمعنى أنه يتم فيها الجمع بين دول متقدمة ودول نامية، بحيث يتمكن أطرافها من بناء تجمع تجاري يؤدي إلى تكوين منطقة للتجارة الحرة، تزال فيها الرسوم الجمركية. كما تحدد فيها أشكال معينة أو آليات لحماية الأطراف المتضررة جراء عملية الاندماج، ويميزها عنصر القيادة الذي يعهد للدول التي يكون فيها مستوى الرفاهية والنمو منعدما، باعتبارها دول مساهمة ومساندة الإصلاحات الاقتصادية المطلوب تنفيذها في البلدان النامية³.

وتنطوي الإقليمية الجديدة على العديد من العناصر التي تتحقق في مستويات متقدمة في التكامل الاقتصادي التقليدي وجدت في مستوى أعمق من التكامل ومنها⁴:

- تيسير تدفقات رأس المال الاستثمار المباشر وغير المباشر عن طريق إنشاء بروتوكولات تنظيم وحماية الاستثمار.

- إدخال تحسينات على البنية التحتية والاتصالات والنقل المفضية إلى زيادة التبادل التجاري وتسهيل حركة العوامل.

- إنشاء مؤسسات الإدارة وتيسير التكامل الإقليمي (على سبيل المثال صناديق التنمية ، وبرامج التمويل، ومؤسسات الاستثمار ووضع المعايير واليات لتسوية النزاعات).

- تنسيق الضرائب المحلية وسياسات الدعم ، ولاسيما تلك التي تؤثر في حوافز الإنتاج والتجارة.

- تنسيق السياسات الكلية، بما فيها السياسة المالية والنقدية لتحقيق بيئة مستقرة للاقتصاد

الكلّي ضمن نطاق منطقة التجارة الحرة، بما في ذلك تنسيق سياسة سعر الصرف.

¹ محمد السعيد إدريس، تحليل النظم الإقليمية، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، القاهرة، 2001، ص137.

² علاوي محمد لحسن، مرجع سابق الذكر، ص109.

³ بن عزوز محمد، مرجع سابق الذكر، ص95.

⁴ عقبة عبد اللاوي، الإقليمية الجديدة وإشكالية تشكل السوق الوطنية في الدول النامية، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر،

المجلد 08، العدد 02، 2015، ص27.

- التنسيق والتنظيم القانوني لأسواق المنتجات وعوامل الإنتاج وعلى سبيل المثال، مكافحة احتكار القوانين التي تنظم التدفقات التجارية، وعلاقات العمل والمؤسسات المالية).

الفرع الثاني: دوافع ظهور الإقليمية الجديدة

1. لجوء الولايات المتحدة إلى التكامل الإقليمي كأداة ضغط من أجل العودة إلى التحرير متعدد الأطراف بل تعزز هذا الاتجاه في الفكر السياسي الرسمي للإدارة الأمريكية الذي يرى في مناطق التجارة التفضيلية تحفيزاً على التحرير التنافسي بين دول وتكتلات العالم المختلفة.

ف فشل تجارب الإقليمية الاقتصادية في الستينات يرجع في الأساس إلى الموقف الأمريكي الصعب والعدائي ضدها من منطلق الدفاع عن نظام التجارة الدولية متعددة الأطراف باعتبار الولايات المتحدة هي القوة الحامية للنظام الاقتصادي العالمي المرتكز على اتفاقية "بروتين وودز".

2. صعود قوى تجارية جديدة، وحدثت تغيرات مهمة في الوزن المبني للقوى التجارية الكبرى في العالم، وتعتبر البلدان الصناعية الجديدة في الشرق الأقصى وجنوب شرق آسيا هي أهم هذه القوى التي تزايد قوتها التجارية بمعدلات سريعة تؤهلها لتحل مكانة مهمة في التجارة الدولية، هذا الظهور ساهم في إشعال وتأجيج النزعات التجارية الدولية¹.

3. جاءت التطورات السياسية العالمية الناتجة عن انهيار نظام القطبية الثنائية وتفكك الاتحاد السوفياتي، ومن ثم زوال الانقسام السياسي والإيديولوجي والاقتصادي في العالم ليدعم توسيع ظاهرة الإقليمية الجديدة، وقد يترتب عن هذه التغيرات سقوط الانقسامين العظميين للعالم، الانقسام الأول كان نفسياً بين نظام السوق الرأسمالي وبين سيطرة الدولة على شؤون الاقتصاد في النظام الاشتراكي وقد ترتب عليه انفصال في العلاقات والتفاعلات الاقتصادية بين الدول داخل الإقليم الواحد مما أعاق تكاملها، أما الانقسام الثاني فكان عسكرياً وإيديولوجياً، ونتج عن إنهاء هذين الانقسامين خلق مجال أوسع وأفضل للتحرك على نطاق الإقليم الجغرافي، وبالتالي تلعب دوراً في تدفق التجارة والاستثمار وتشجيع دخول التكتلات.

4. ظهور أنواع جديدة من القضايا نتيجة التطورات العالمية الجديدة: الصناعية والاجتماعية كالتلوث البيئي، والمخدرات، والهجرة غير الشرعية، ومثل هذه القضايا لا يمكن حلها بالصراع أو التدخل العسكري بل إنها تفرض التعاون والتكامل وهذا ما أدركته الولايات المتحدة في تجربتها مع المكسيك حيث أن مواجهة مثل هذه القضايا داخل المكسيك للحد من آثارها السلبية على

¹ محمد السعيد إدريس، مرجع سابق الذكر، ص 139.

المكسيك يتوقف بدرجة كبيرة، على مستوى الاستقرار السياسي داخل المكسيك وعلى التكامل مع الولايات المتحدة، وهو أبرز الأسباب التي شجعت أمريكا في إشراك المكسيك في تكتلها مع كندا.

5. بروز قضية "الكتلة الحرجة" فمن الأمور التي استقر عليها الرأي أننا أصبحنا نعيش عصر "الكيانات الكبيرة" وأن التكتل الإقليمي هو السبيل الأجدى لمواجهة "العولمة" ليس كبديل لها بل لكونها الأنسب لتحقيق القدرة على التعامل الدولي في ظلها فقليل من الدول تستطيع أن تحقق قدرة على توفير بشرط "اتساع السوق" من خلال توفير كتلة حرجة ترفع من كفاءة عمل المنشآت الاقتصادية، بتمكينها من الاستفادة من "وفرات النطاق" والقدرة على تحقيق حجم كبير من المبيعات، كما تقلل من مخاطر التجديد والابتكار، وتبرئ حوافز قوية للتعاون في البحث والتطوير وإنشاء مشروعات مشتركة¹.

6. التوسع الشديد في حجم ونشاط وعدد الشركات متعددة الجنسية بصفتها المنتج الرئيسي للسلع والخدمات في التجارة الدولية مع تزايد نسبة الصفقات التي جرت بين فروع الشركة الواحدة أو بين شركات ذات صلة بعضها البعض، وتتقاسم خمسة بلدان وهي: الولايات المتحدة، اليابان، فرنسا، ألمانيا، بريطانيا، فيما بينها ملكية 172 شركة من بين أكبر 200 شركة في العالم، وأمام تطور دور ومكانة تلك الشركات بدت الدولة الأم أعجز من أن تفي بمتطلباتها اللازمة للدخول في منافسة مع المراكز الصناعية والتجارية الجديدة، ولذلك كان اللجوء إلى التكتلات هو الحل الأنسب والأفضل لتوفير الإطار اللازم لاستيعاب وتدعيم هذه الشركات².

7. تنامي ظاهرة "العولمة" وما نتج عنها من تغيرات جذرية في طبيعة العلاقات بين مراكز اتخاذ القرار، من ثم في العلاقات بين المنشآت وبين الدول، فقد أدى تسارع وتيرة "الثورة التكنولوجية" إلى رفع درجات التقارب بين مختلف أجزاء العالم، وقد أدى تراكم التطور التكنولوجي وتسارعه وثورة المعلومات والاتصالات وتعاضم تدويل العمليات الإنتاجية إلى خروج المنشأة من نطاق الاقتصاد القطري إلى الاقتصاد العالمي في شكل "عابرات للقوميات".

¹ محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، ص 45-46.

² محمد السعيد إدريس، مرجع سابق الذكر، ص 140-141.

8- دخول التكتلات الاقتصادية الكبرى مرحلة نوعية ارتباطا باستنفاد مهامها الداخلية باعتبار هذه الأخيرة استكملت مهامها "مرحلة الارتكاز الجغرافي" وبدأت الحاجة ملحة للارتقاء إلى مستوى فوق جغرافي أكثر شمولية¹.

- وهناك بعض الدوافع التي تخص الدول النامية :

1. حدوث انقسام وتمايز كبيرين في صفوف دول العالم الثالث ليس فقط من حيث نصيب الفرد من الدخل القومي أو معدلات النمو السنوي وإنما أيضا في معدلات نموها في مجالات الصناعة والقدرات العلمية والتكنولوجية، وفي نظمها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية هذه التمايزات أدت إلى انفراط وحدة دول الجنوب، إذ لم تعد تجمعها مصالح وتطلعات واحدة، وبالتالي لم تعد تشكل جبهة موحدة في مواجهة دول الشمال، وهو ما دفع ببعض الدول الجنوبية الأكثر تمايزا منالناحية الصناعية والتجارية إلى الانسحاب من إطار العمل من داخل جبهة دول الجنوب والسعي للالتحاق بظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية الجديدة.

2. ضغوط المديونية دفعت بالدول النامية إلى إعادة النظر في منهج الإحلال محل الواردات، الذي انتقل تطبيقه من المستوى القطري إلى النطاق الإقليمي، ليس فقط بسبب المأزق التي تعرضت لها بل أيضا لحاجتها الماسة إلى تعزيز صادراتها إلى العالم المتقدم (والحصول على تسهيلات لا تمنح البلدان أخرى ولاسيما إتاحة إمكانية وصول منتجاته إلى الأسواق على نحو أفضل) لتستطيع سداد ما استحق عليها من خدمة الديون في وقت تصاعدت فيه الدعوة إلى تقليص معدلات الحماية.

3-سعي الدول النامية لمزيد من الفرص فيما يتعلق بالنفاذ للأسواق بتكوين ترتيب تجاري إقليمي مع دول أكبر².

كما أن هناك حزمة من الأسباب جعلت " الدول المتقدمة " خصوصا تحت السير نحو التكامل " المعابر الجغرافية له³.

¹ بوضيعة صالح رحيمة، رحمانى موسى، الإقليمية الجديدة بين أطروحة تدويل الأزمات الاقتصادية وردم منافذها، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 08، العدد 02، 2015، ص280.

² روايح عبد الرحمان، لياز مين، التكامل الاقتصادي القاري "الإقليمية الجديدة"، مجلة دفاتر اقتصادية جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 3، العدد 1، 2012، ص56.

³ محمد محمود الإمام، مرجع سابق الذكر، ص50.

1. التخلص من أسلوب المعوقات الذي طالب به المجتمع الدولي في الستينات والادعاء بأنه قد آن الأوان للتحويل من المعوقات بما تعنيه من عطاء دون أخذه إلى أسلوب التعامل "الاقتصادي المتبادل وهو ما أطلق عليه الأخذ بمبدأ المشاركة" الذي يفترض أن جميع الأطراف تقف على قدم المساواة.

2. ضمان تقييد الدول النامية المشاركة بمسيرة الإصلاح الاقتصادي بالتلويح بتقديم مساعدات على تحمل أعباء التكيف، ودعم التوجه نحو مزيد من الاعتماد على القطاع الخاص.

3. العمل على فرض الرؤى السياسية للدول المتقدمة على الدول النامية بما في ذلك الاقتداء بنظمها بدعوى ضرورة تحقيق الديمقراطية كأمر يتلازم مع التحرر الاقتصادي وكفالة حقوق الإنسان، وهو ما يري لها ذريعة للتدخل في الشؤون الداخلية للدول النامية وتسيير حكوماتها. 4. الادعاء بأن التوجه التصديري يساعد على تعجيل التنمية وما تعنيه من رفع معدلات التوظيف، وتخفيف الدوافع إلى الهجرة من دول الجنوب إلى دول الشمال (خاصة المكسيك بالنسبة للولايات المتحدة ودول المتوسط بالنسبة للاتحاد الأوروبي).

الفرع الثالث: خصائص الإقليمية الجديدة وأهم الفروقات بينها وبين التكتلات التقليدية

أولا- خصائصها:

1. أنها عملية مؤسسة النظام الاقتصادي العالمي الجديد على نحو يتواءم مع المتغيرات العالمية الجديدة بحيث يجعل من الكتل الاقتصادية والإقليمية حلقة وسيطة بين الدولة القومية من ناحية والنظام العالمي من ناحية أخرى، ومن ثم فهي تجديد أو إعادة إحياء للنظم الإقليمية التي أصيبت بانتكاسة كبيرة مع المتغيرات الجديدة في النظام العالمي، ولكنه إحياء من منظور الاقتصاد نظرا لأن العالم أضحى أكثر اقتصادية، وقد جاءت الإقليمية الجديدة مختلفة عن إقليمية الستينات في أنها ليست امتدادا أو تعبيرا عن مصالح إقليمية بقدر ما هي استجابة للتطورات العالمية، وهي بهذا المعنى لا تجعل من الانتماء الجغرافي شرطا لعضويتها، ولا تحرم دولا من العالم من الانتساب إلى عضوية كتل اقتصادي إقليمي ينتهي إلى عالم الشمال طالما أن هناك مصالح مشتركة ومنافع متبادلة¹.

¹ عبد الله تركماني، العرب والشركات الإقليمية في عالم متغير (1) المتاح على:

2- يتم من خلالها تخصيص الموارد داخل الإقليم، عن طريق السوق وريادة القطاع الخاص في عمليات التنمية داخل الدول الأعضاء في التجمع الإقليمي، وتعميق الاندماج بين دول الاتحاد، عن طريق التنسيق بين السياسات المالية والاقتصادية، وتحقيق درجة أكبر من حرية الحركة والانسحاب للعمالة ورأس المال، ومعاملة مماثلة لكافة الأطراف¹.

3- تقوم الإقليمية الجديدة على إستراتيجية التصدير إلى الخارج، وترى في التجارة البيئية مصدرا مهما للنمو الاقتصادي، فهذه الاتفاقيات ما هي إلا استجابة للتعامل مع المنافسة المتزايدة في ظل عوامة الاقتصاد.

4- معظم الأعضاء في التكتلات الجديدة قد ينتمون إلى عدة تكتلات في نفس الوقت، وذلك لتأمين دخول الأسواق الإقليمية المختلفة، وتنوع التجارة وربط الاستثمارات مع بعضها البعض بهدف خفض اعتمادها على شركاء تجاريين تقليديين².

5- الإقليمية الجديدة متعددة القطاعات، وتغطي نطاقا كبيرا من الأهداف الاقتصادية والسياسة الإستراتيجية، بجانب الأهداف التجارية تعتمد الإقليمية الجديدة على إستراتيجية التوجه الخارجي وتعمل على الاستفادة من اقتصاديات الحجم وتنوع المنتجات ومكاسب زيادة الكفاءة وتنسيق السياسات³.

6- الإقليمية الجديدة ليست نقيضا أو بديلا للتجارة الحرة العالمية متعددة الأطراف ، ولكنها تنمة أو تكملة لهذه التجارة فهي وإن كانت ترمي إلى تحرير التجارة بين الشركاء أعضاء التكتل الإقليمي فإن هذا التحرير الجزئي للتجارة خطوة مهمة نحو تحريرها خارج التكتلات الاقتصادية خصوصا في ظل توسع دائرة الاعتماد المتبادل بين الدول الصناعية الكبرى، فالكتلة الاقتصادية يمكن أن تنشئ آثارا مولدة للتجارة خارج الكتلة التجارية وبالتالي فإن وجود كتل تجارية لا يعني بالضرورة التجزؤ الكامل للنظام التجاري العالمي بدليل أن الكتلة التجارية قد انتشرت في الوقت الذي استمرت فيه الدول والكتل التجارية الكبرى في مفاوضات جولة الأوروغواي للجات لتحقيق المزيد من التحرير التجاري على المستوى العالمي، ومن خلال هذه الخصائص ينظر أنصار الإقليمية

¹ محمود ببيلي، ملخص سياسات رقم 27، الاتفاقيات التجارية الإقليمية، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، المركز الوطني للسياسات الزراعية، دمشق، 2008، ص ص5-6.

² على عبد الله المناعي، التكتلات الاقتصادية ودورها في تطوير التجارة البيئية، مركز البحرين للدراسات والبحوث، البحرين، 2005، ص ص 57-58.

³ السبيتي وسيلة، علوي شمس نريمان، مرجع سابق الذكر، ص24.

الجديدة إليها على أنها تطور شديد الأهمية وأنه يمكن من خلالها تحقيق العديد من المكاسب من بينها ما يلي¹.

- تساهم في تحقيق الاستقرار على المستويين الإقليمي والدولي نتيجة ما يحدث من مكاسب اقتصادية متبادلة.

- يمكن أن تساعد في توسيع الأسواق وخلق اقتصاديات ضخمة وتحقيق المزيد من التقدم التكنولوجي والاقتصادي.

- إن المفاوضات الإقليمية داخل التكتل الاقتصادي الإقليمي تخدم المفاوضات العالمية إذا ما اعتبرت بمثابة معامل اختبار للقوانين والأحكام الجديدة كما أنها تخدم المفاوضات العالمية باعتبارها مرحلة تفاوضية سابقة يجري خلالها حل الكثير من المشاكل وتلبي مواقف الأطراف بحيث تذهب للتفاوض العالمي أكثر ليونة وأقل تشددا هذا علاوة على أن التفاوض بين عدد محدود من التكتلات في المفاوضات العالمية أفضل كثيرا من التفاوض بين 125 دولة لكل منها رؤاها وتصوراتها ومصالحها.

إن المفاوضات الإقليمية داخل الكتلة أكثر كفاءة، بل وأكثر مناسبة في تناول قضايا ذات صبغة إقليمية بحتة عن طرحها في التفاوض العالمي فهناك دائما قضايا خلافية لها خصوصيات إقليمية لا تطرح عادة في المفاوضات العالمية التي تختص بالقضايا داخل التكتل الإقليمي كي تطرح نفسها للدراسة والتفاوض.

-تتضمن اتفاقيات الإقليمية الجديدة في كثير من الأحيان برامج لتحديث الصناعة وإعادة تأهيل المؤسسات لدول الجنوب من خلال التعاون في الميدان العلمي والتقني مشروعات في مجال الجودة والمواصفات، جذب الاستثمارات وتنويع الصادرات التنافسية وتحسين نظم الإدارة، كل ذلك يساهم في رفع كفاءة وتأهيل المؤسسات المحلية وتحسين مناخ الاستثمار².

لكن وجود هذه المزايا لا يعني أن الإقليمية الجديدة خالية من العيوب أو الآثار السلبية والتي نذكر منها:

-إذا كانت الدولة تعتمد على التعريفات الجمركية لأغراض الدخل "مثلما هو الوضع في الدول الإفريقية وجنوب آسيا" فإن الانضمام للتكتل الإقليمي يتطلب إزالة التعريفات في مواجهة الدول

¹ محمد السعيد إدريس ، مرجع سابق الذكر ، ص148

² بهاز لويزة، بوعبدلي أحلام، الشراكة الأورو-متوسطة كدعامة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي، الملتقى الدولي الثاني حول: التكامل الاقتصادي العربي بين الواقع والأفاق، جامعة الأغواط، الجزائر، 17-19 أبريل 2007، ص430.

الشركة في التكتل وهو ما يتسبب في خفض إيرادات الدولة المتأتية من شركائها الإقليميين والدوليين وقد يجبرها هذا الوضع على زيادة التعريفية الخارجية في مواجهة الدول غير الأعضاء¹.
- يبرز الانتقاء الواضح بموجب هذه الاتفاقيات من حيث استبعاد المنتجات الزراعية، بما فيها المكون الزراعي الذي يدخل في إنتاج السلع المصنعة التي تجابه بالعديد من الإجراءات الحمائية المتحايلة (ضمن سياسة الإغراق) لمنعها من النفاذ إلى أسواق الدول المتقدمة².
- لم تأخذ الإقليمية الجديدة بعين الاعتبار أوليات وشكل ومضمون تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة أما بخصوص أثر الاستثمارات على العمالة فيمكن أن لا تكون بالمستوى المطلوب خاصة إذا اعتمدت على تكنولوجيا مكثفة لرأس المال.

- إن ارتباط بعض الدول النامية لهذه التكتلات وتحرير التجارة بينها وبين دول السوق يؤدي إلى عرقلة حركة التصنيع فيها، وذلك لعدم قدرة صناعاتها الوليدة على منافسة الصناعات القوية في دول التكتل المتقدمة على غرار ما يحدث بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة بينها³.

- تؤدي الإقليمية الجديدة إلى تآكل السيادة الوطنية بفعل النزوع الإقليمي المتفاقم عبر القارات الذي يتجسد في إنشاء إقليمية مندمجة (شمال - جنوب) ذات صبغة تجارية بحتة.
- تمهد الطريق للشركات العابرة للقوميات والاستثمارات الأجنبية لإدارة الدول النامية نيابة عن الدول الكبرى التي ستعتمد عن طريق الإقليمية الجديدة إلى تذيوب الخصائص الوطنية ودفعها نحو تبني نماذج كونية تحقق أهداف الفضاءات الاقتصادية الرأسمالية⁴.

ثانيا: الفرق بين الصيغة التقليدية والجديدة للتكامل الإقليمي:

يتضح مما تقدم أن الإقليمية الجديدة تطرح بديلا للمنهج التقليدي التكامل الإقليمي حيث أنها لا تقتصر على مجموعة من الدول المتقدمة التي تقع ضمن إقليم معين، بل إن الأساس فيها هو التفاف مجموعة من الدول النامية حول دولة متقدمة أو مجموعة من الدول المتقدمة

¹ علاوي محمد لحسن، عبد القادر عبيدلي، التأثيرات المتبادلة للتفاعل القائم بين العولمة والإقليمية، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 3، العدد 1، 2012 ص 131.

² بوصبيح صالح رحيمة، تداعيات الأزمة العالمية على اقتصاديات الدول النامية عبر معبر الإقليمية الجديدة منذ 2007 "دراسة حالة الجزائر والمكسيك"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016/2017، ص 40.

³ مخلوفي عبد السلام، بن عبد العزيز سفيان، تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تنافسية الاقتصاديات النامية، مجلة التكامل الاقتصادي، جامعة أدرار، الجزائر، المجلد 2، العدد 2، 2014، ص 12.

⁴ الطيب البدري طه محمد أحمد، مرجع سابق الذكر، ص 313.

وهو ما يجعلها تجمعا بين إقليمين أو أكثر، وليس إقليم واحد، أي أن المعيار فيها هو تباين مستويات النمو، حيث يعهد إلى الطرف المتقدم بقيادة المجموعة¹.

وفي الوقت الذي ركزت فيه الإقليمية التقليدية على التجاوز الجغرافي والتشابه الثقافي كأساس لبناء التنظيم الإقليمي فإن الإقليمية الجديدة ركزت على تشابه المصالح بين الدول، مما يعني إمكان إنشاء مؤسسات للتعاون الإقليمي بين دول غير متجاورة جغرافيا وغير متشابهة ثقافيا أو إيديولوجيا²، وإذا كان الهاجس السياسي الذي ساد في الماضي هو تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب لأن الصيغ التقليدية ظهرت بشكل واضح بعد الحرب العالمية الثانية، فإن الدوافع السياسية في التجمعات الجديدة وبسبب اختلاف الظروف الدولية التي ظهرت فيها نجدها تركز على دعم الاستقرار السياسي، والقضاء على ما قد يتعرض له الأعضاء الأقل نموا وتقدما من عوامل تدمير قد تتحول إلى تحركات تغذي مشاعر الكراهية للدول الأغنى وشعوبها.

وبينما ركزت الإقليمية التقليدية على إنشاء مؤسسات الأمانة العامة والمؤسسات التنظيمية المساعدة، وعلى الطابع الحكومي المسيطر على تلك المؤسسات فإن الإقليمية الجديدة دارت حول إنشاء مؤسسات محدودة للإشراف على التعاون، وعلى أن يكون البعد الحكومي هو أحد أبعاد تلك المؤسسات بحيث يتم إشراك مؤسسات القطاع الخاص، والمؤسسات الأكاديمية في بناء تلك المؤسسات³.

أما من ناحية تحرير عناصر الإنتاج فنجد أن تحرير رأس المال في الصيغة التقليدية يتم تدريجيا مع توفير الشروط اللازمة للتكامل النقدي، ولكن حسب الصيغة الجديدة فإن تحرير رأس المال بفرض منذ البداية بشكل حركة من الأعضاء الأكثر تقدما إلى الأعضاء الأقل تقدما، بينما تستبعد الصيغة الجديدة حركة عنصر العمل لاسيما في الاتجاه من الجنوب إلى الشمال، بدعوى أن تحرير تدفقات رأس المال من خلال الاستثمار المباشر وغير المباشر ستخلف مشاريع

¹ شريط عابد، دراسة تحليلية لواقع وأفاق الشراكة الاقتصادية الأورو متوسطية، حالة دول المغرب العربي، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد. جامعة الجزائر 2003-2004، ص 81.

² الطيب البدري طه محمد أحمد، النظم الإقليمية والإقليمية الجديدة "إطار مفاهيمي"، مجلة كلية الدراسات العليا، جامعة النيلين، الخرطوم، المجلد 15، العدد 02، 2020، ص 311.

³ محمد السيد سليم، خيرات التكامل الآسيوية ودلالاتها بالنسبة إلى التكامل العربي (حالة الآسيان)، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، العدد 366 أغسطس 2009، ص 99.

الفصل الأول: التجارة الخارجية في عصر التكتلات الاقتصادية الإقليمية

استثمارية حقيقية تمتص الفائض في قوة العمل¹. في الدول النامية، ويبقى هذا تبريرا نظريا للتقييد حركة عنصر العمل، ولكن التبرير الواقعي هو محاولة إيقاف الهجرة من الدولة النامية إلى الدولة المتقدمة.

ويلخص الجدول الآتي أهم نواحي التباين بين الصيغتين التقليدية والجديدة.

جدول 04-01: مقارنة بين الصيغتين التقليدية والجديدة للتكامل الاقتصادي الإقليمي

الخصائص	المنهج التقليدي للتكامل	الإقليمية الجديدة
النطاق الجغرافي	إقليم يضم دولاً متجاورة	إقليم أو أكثر متجاورين
الخصائص الإقليمية	التجانس وتقارب المستويات الاقتصادية	التباين أعضاء متقدمون يتولون القيادة
الاجتماعية والثقافية	تأكيد التقارب لتمكين الوحدة كهدف نهائي	السماح بالخصوصيات، وتبادل التفاهم
الدوافع السياسية	تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب	دعم الاستقرار السياسي وتحجيم الأصولية
تحرير التجارة	اتفاقات تفضيلية تبدأ بمنطقة تجارة حرة ثم أو اتحاد جمركي	مناطق تجارة حرة تتفاوت فيها المدة التي تستكمل فيها الدول المختلفة مقوماتها
عدم اشتراط المعاملة بالمثل	مجاز، لصالح الدول الأقل تقدماً	غير مجاز مع تعويض الأقل تقدماً
نطاق التجارة	أساساً المنتجات الصناعية يهدف إحلال الواردات على المستوى الإقليمي	السلع والخدمات، مع التركيز على تعزيز التصدير
العناصر: رأس المال	تحرير تدريجي مع توفير الشروط الأشد للتكامل النقدي	يفرض منذ البداية، حركة من الأعضاء الأكثر تقدماً إلى الأقل تقدماً

¹ نور الدين جوادي، قراءة نقدية في أطروحتي القطع والتقاطع للدكتور أمير السعد، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، العدد

الفصل الأول: التجارة الخارجية في عصر التكتلات الاقتصادية الإقليمية

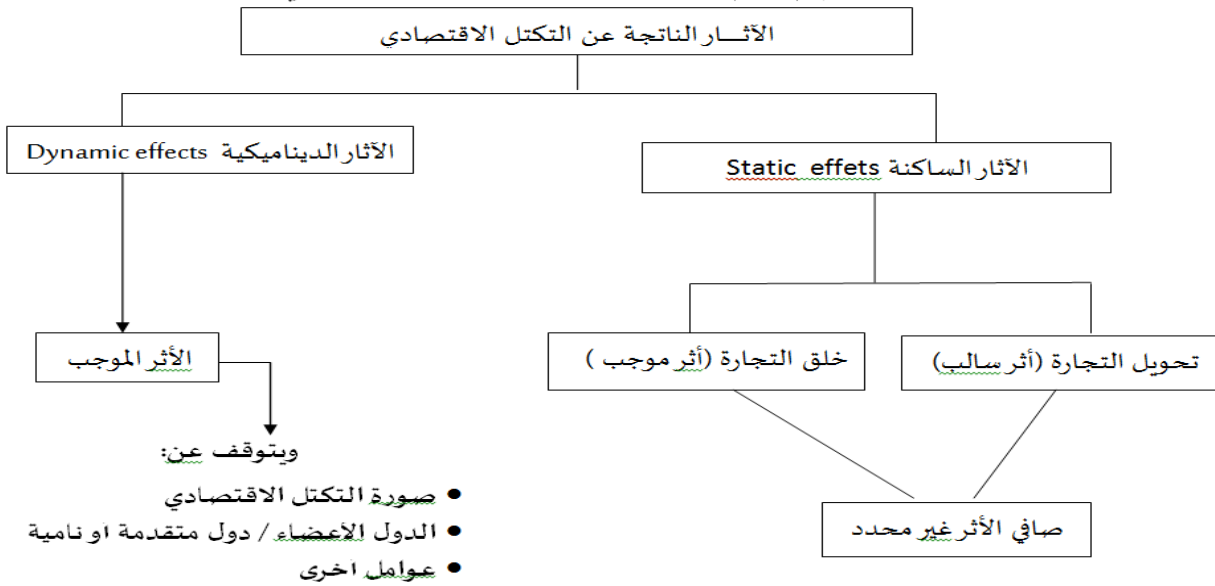
العمل	يؤجل لمرحلة وسيطة ويستكمل عند الاتحاد	غير متاح لمواطني الأعضاء الأقل تقدما
تنسيق السياسات	تدريجي مع توسيع صلاحيات سلطة فوق وطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي	إعطاء وزن أكبر لمطالب الشركات عابرة القوميات والأعضاء الأكثر تقدما
المرحلة النهائية	وحدة اقتصادية على أمل أن تفضي إلى وحدة سياسية	أساسا مرحلة وحيدة تقتصر على تحرير التجارة وحركة رأس المال
القوة بالدعوة والتوجيه	السلطات الرسمية للدول الأعضاء	قطاع الأعمال وعابرات القوميات

المصدر: محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة 2000، ص ص 51-52.

المطلب الثالث: أثر التكتلات الاقتصادية على التجارة الدولية.

إن خلق التكامل الاقتصادي أو أي شكل من أشكال الترتيبات الانتقائية التجارية، يمكن اعتباره حركة تسير في اتجاه تحرير التجارة الخارجية، إلا أن هذا التحرير يبقى داخل نطاق من الحماية لأن هذه التكتلات تحرر التجارة البينية بين أعضائها بينما تحد من حرية التجارة بينها وبين الدول غير الأعضاء ويكشف التحليل الاقتصادي عن مجموعتين من الآثار يمكن إضاحهما من خلال الشكل التالي:

الشكل 01-03: الآثار الاقتصادية للشكل الاقتصادي



المصدر: عبد المطلب عبد الحميد اقتصاديات المشاركة الدولية (من التكتلات الاقتصادية حتى الكوز). الدار الجامعية.

الإسكندرية، 2006، ص 23

الفرع الأول: الآثار الساكنة:

يعتبر جاكوب فاينر JACOB VINER من الاقتصاديين الرواد الذين ناقشوا مسألة التكامل الاقتصادي وخصوصا الاتحاد الجمركي، وكان لتحليلاته ومن تبعه في هذا الخصوص أثر كبير في إيجاد نظرية راسخة الأساس للاتحادات الجمركية، ولقد انطلق نموذج فاينر وكذلك الأدبيات اللاحقة من نظرة سكونية حول مزايا وعيوب التكامل الاقتصادي نحو الجوانب الحركية والديناميكية للتكامل الإقليمي¹.

وقد أوضح فاينر في تحليلاته أنه على الرغم من أن تحرير التجارة بين الدول المشتركة في الاتحاد، سيؤدي إلى بعض الآثار الاقتصادية الايجابية، إلا أن هذه الخطوة مقتصرة على الدول المشاركة في الاتحاد، وهي بالتالي قد تؤدي إلى تمييز مكثف ضد الدول الأخرى غير الداخلة في الاتحاد، إذا يجب التمييز بين الاتحاد الجمركي الذي يؤدي إلى إيجاد تجارة بين الدول الأعضاء لم تكن موجودة من قبل "خلف التجارة"، والاتحاد الجمركي الذي يؤدي إلى "تحويل التجارة"².

وقد خلا تحليل فاينر من استخدام طرق التحليل البيانية والرياضية الحديثة بسبب تركيزه على الأسلوب الوصفي في التحليل التنظيري لدرجة الاتحاد الجمركي، وأنصب تحليله على مقارنة التحرير الإقليمي بالتحرير الشامل للتجارة، فركز على الجانب الاستاتيكي المقارن أي المقارنة بين وضعين هما الوضع مع التحرير الشامل أو بدونه واستخدم في المقارنة معيار الرفاهية العالمية والتي ترجع إلى رفع كفاءة استخدام الموارد وما يعنيه من خفض التكاليف والأسعار وبالتالي زيادة فائض المستهلك وما يترتب عليه من إمكانية زيادة حجم الاستهلاك.

أولا. الجانب النظري للآثار الساكنة: إن الأثر الساكن الذي يحدثه أي اتفاق تجاري إقليمي يرتبط بالعديد من الخصوصيات الاقتصادية للبلدان الأعضاء ويتراوح بين نسب متفاوتة من الايجابية السلبية، وقد يؤدي إلى تغير نمط التجارة بين الدول الأعضاء وغير الأعضاء وهو محصلة لأثرين وهما خلق التجارة وتحويل التجارة.

¹ ناصر السعيد، التكامل الاقتصادي العربي "يقظة لإزالة الحواجز المعيقة للازدهار"، وقائع الندوة المنعقدة حول: التكامل الاقتصادي العربي: التحديات والأفاق، يومي 23-24 فبراير 2005، ابوظبي، ص33.

² خالد محمد خليل منزلوي، التجارة البينية لدول مجلس التعاون الخلي "أهميتها وتطورها والعناصر المؤثرة فيها"، رسالة ماجستير، جامعة الملك عبد العزيز كلية الاقتصاد والإدارة، السعودية، ص27.

1. خلق التجارة: ويقصد بها التحول من منتجين غير أكفاء إلى منتجين أكفاء بسبب التكامل بين القطاعات ومع الخارج حيث يتم إحلال جزء من الإنتاج المحلي للبلد العضو بالتكامل بإنتاج أقل تكلفة مستورد من الدول الأعضاء الأخرى في التكامل¹. وبالتالي يكون لخلق التجارة بعدان².
-البعد الأول: هو خروج بعض المنتجين المحليين الذين ترتفع تكاليف إنتاجهم عن سعر الاستيراد، واستيراد ما يعوض هذا النقص.

-البعد الثاني: هو استفادة المستهلكين من خفض السعر مما يدفعهم إلى زيادة استهلاكهم. وبالتالي فإن خلق التجارة يعني أن الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي استعادتها ميزة نسبية كانت تضيعها العوائق الجمركية السائدة قبل الاتحاد، وأصبحت تصدر منتجات لم تكن تستطيع تصديرها إلى الدول الأعضاء الأخرى، ما يعني أن خلق التجارة مفيد للرفاهية وله أثر إيجابي.
2. تحويل التجارة: يعبر تحويل التجارة عن الحالة التي تنتقل خلالها في الحصول على السلعة من مصدر أجنبي عالي الكفاءة قبل إنشاء الاتحاد إلى مصدر محلي "إحدى دول التكتل" منخفض الكفاءة نسبيا بعد إنشاء الاتحاد³.

ويمكن تفسير هذا التغيير في اتجاه التجارة بإزالة التعريفات الجمركية التي كانت مفروضة على السلع المستوردة من الدولة العضو وإبقائها على الواردات من الدولة غير العضو. وهذا ما يعطي الدولة العضو ميزة تفضيلية إضافية تعادل نسبة التعريفات الجمركية التي كانت مفروضة على صادراتها إلى الدولة المستوردة قبل تطبيق إتفاق التكامل الإقليمي بينهما، ويلحق تغيير اتجاه التجارة بالبلد المستورد خسارة اقتصادية ناتجة من القيمة المالية الإضافية التي تدفعها الدولة المستوردة العضو نتيجة لاستيرادها سلعة معينة من دولة عضو أخرى في التكتل عوض أن تستوردها من دولة خارج منطقة التكامل تتميز بقدرتها تنافسية عالية وبالتالي بمستوى أسعار أقل⁴. فتحويل التجارة يعيد توزيع مراكز الإنتاج "تخصيص الموارد" لصالح المنتجين الأدنى كفاءة.
ثانيا: الجانب التحليلي للأثار الساكنة:

نستعرض فيما يلي تحليلا بيانيا يوضح آلية عمل كل من خلق التجارة وتحويلها:

¹ معروف جيلالي، لبيق محمد البشير، فاعلية التكامل الاقتصادي في إنشاء وتحويل التجارة الخارجية، مجلة نور للدراسات الاقتصادية، المركز الجامعي بالبيضاء، الجزائر، المجلد 01، العدد 01، 2015، ص 88.

² ROBERT M. DUNN JR AND JOHN H. MUTTI, INTERNATIONAL ECONOMICS, 6TH ED, ROUTLEDGE, LONDON, 2004, PP. 168-169.

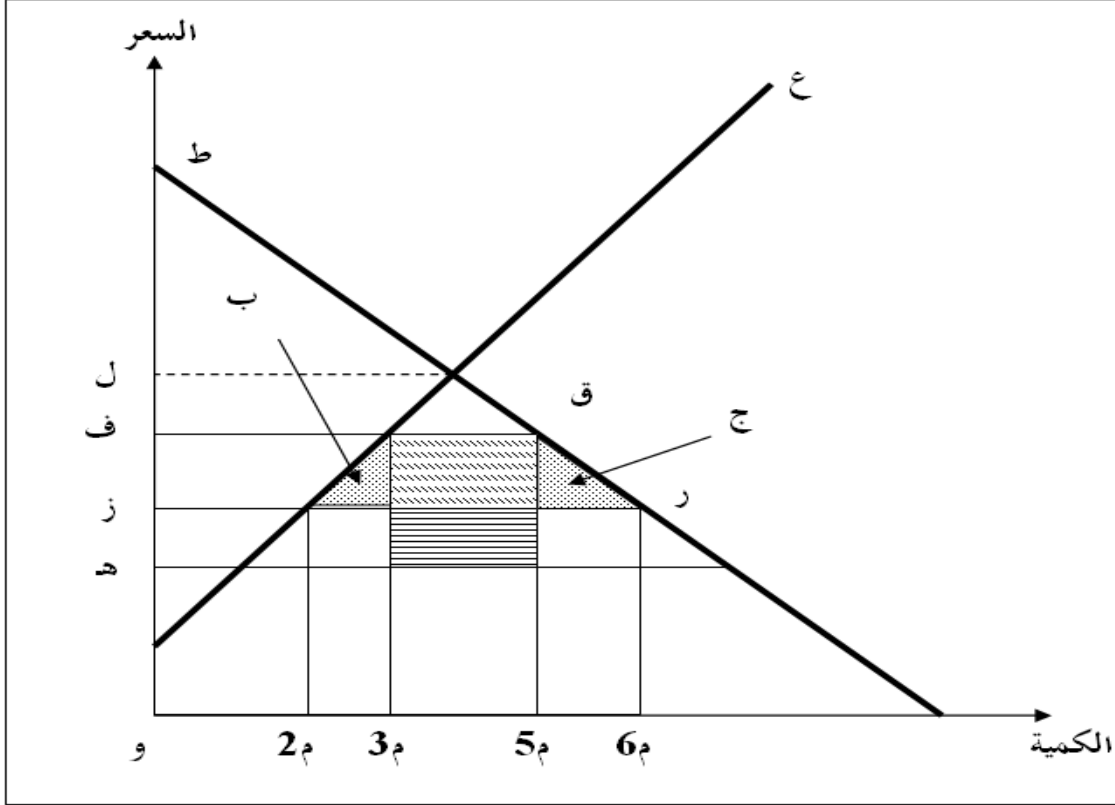
³ حسين فرج الحويج، مرجع سابق الذكر، ص 25.

⁴ اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، أثار إقامة منطقة للتبادل الحر بين الجمهورية العربية السورية ومصر على قطاع النسيج والملابس الجاهزة، الأمم المتحدة، نيويورك، 2005، ص 5-6.

1-خلق التجارة:

نستعين بالشكل التالي لتوضيح أثر خلق التجارة:

الشكل 01-04:أثر خلق التجارة



المصدر: السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2009، ص 213.

يتضح من الشكل (01-04) ما يلي¹:

1-أن (ط-ع) تعبران عن منحني الطلب والعرض على سلعة معينة داخل إحدى الدول (س)، السعر المحلي للسلعة هو (ول) يتحدد بتقاطع (ط.ع)، وسيضطر المستهلك إلى دفع هذا السعر في ظل الاقتصاد المغلق أو الاكتفاء الذاتي، والسعر التنافسي العالمي للسلعة هو (وه) ويفترض أن العرض لانهائي المرونة عند هذا السعر. ويعني هذا أن الدولة تستطيع أن تحصل على كل ما تريد عند السعر (وه)، ويفترض أن هذا السعر لن يتأثر إطلاقاً بتكوين الاتحاد الجمركي.

2-هناك دولة أخرى هي (ص) تستطيع عرض نفس السلعة عند السعر (وز) وهو كما نلاحظ أعلى من السعر العالمي، ويفترض أيضاً أن العرض لا نهائي المرونة عند هذا السعر، الدولة (س) تفرض تعريفية جمركية مقدارها (هـ ف) على الواردات سواء من الدولة (ص) أو من بقية العالم وفي ظل هذا الوضع لن تتمكن الدولة من المنافسة في السوق المحلي (س)، فحينما تضاف

¹ السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق الذكر، ص 213-215.

التعريف الجمركية (هـ ف) إلى أسعار الاستيراد (و، هـ، ز)، يستطيع العالم أن يعرض السلعة في السوق المحلي عند سعر أقل، بالمقارنة بالدولة (ص) فالسعر العالمي بعد التعريف هو (وف) بينما سعر الدولة (ص) بعد إضافة نفس التعريف لا بد أن يكون أعلى من (وف)، ولذلك تأتي جميع الواردات داخل (س) من العالم وليس من الدولة (ص).

3- بفرض أن الدولتين (س، ص) قررتا تكوين اتحاد جمركي وذلك بإلغاء التعريف الجمركية (هـ ف) فيما بينهما والإبقاء عليها تجاه بقية العالم. فما هي الآثار المترتبة على هذا؟

منطقياً ستتمكن الدولة (ص) من بيع السلعة في سوق الدولة (س) عند السعر (وز) وهو أقل من السعر العالمي (وف) الذي ما زال متحملاً للتعريف الجمركية وبالتالي فإن جميع الواردات سوف تأتي من الدولة (ص) عضو الاتحاد الجمركي بدلاً من أن كانت تأتي من بقية العالم.

4- يتمثل الأثر المنشئ للتجارة ببيانها في زيادة الواردات من (م3 م5) قبل تكوين الاتحاد الجمركي إلى (م2 م6) بعد تكوينه كما هو موضح في الشكل، حيث كان قبل تكوين الاتحاد السعر المحلي للسلعة المستوردة هو (وف) والكمية المطلوبة وفق منحى الطلب هي (و م5) بينما العرض المحلي من الانتاج الوطني (و م3) وبالتالي فإن الواردات (م3 م5).

أما بعد تكوين الاتحاد الجمركي أصبح سعر الدولة (ص) هو السعر التنافسي الأقل والكمية المطلوبة وفق منحى الطلب المحلي هي (و م6) بينما أن العرض المحلي عند نفس السعر (و م2) وبالتالي تصبح الواردات (م2 م6).

من خلال ما سبق فإن المكسب الصافي من الأثر المنشئ يتمثل في مساحة المثلثين (ج ب) كما هو موضح في الشكل.

2- تحويل التجارة:

نفترض وجود ثلاث دول (1) و(2) و(3) كما يوضح في الشكل (01-04)¹:

ط س: منحى الطلب للدولة (2) والخاص بالسلعة (س).

ع س: منحى العرض للدولة (2) والخاص بالسلعة (س).

ص1: منحى عرض كل من الدولة (1) في ظل حرية التجارة.

ص3: منحى عرض الدولة (3) في ظل حرية التجارة.

ونفترض كذلك عدم قدرة الدولة (2) التأثير على الأسعار الدولية.

1 عبد الرحمان يسري وآخرون، مرجع سابق الذكر، ص 267-269.

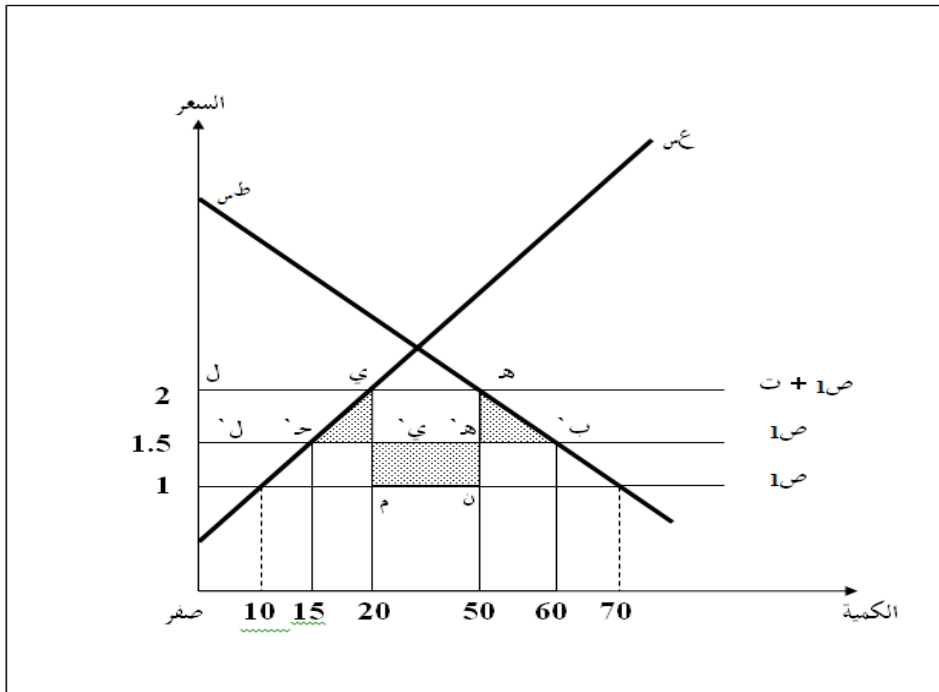
الفصل الأول: التجارة الخارجية في عصر التكتلات الاقتصادية الإقليمية

ماذا يحدث داخل الدولة (2) عندما تقوم بفرض تعريفه بنسبة 100% على وارداتها من السلعة س؟

مبدئياً يصبح السعر الداخل للسلعة س في حالة الاستيراد من الدولة (1) هو 2 دولار بينما يكون السعر الداخلي للسلعة س في حالة الاستيراد من الدولة (3) هو 3 دولار.

فماذا يحدث عندما تقوم الدولة (2) باستيراد السلعة من الدولة (1) عند السعر 2 دولار؟ عند هذا تكون الكمية المطلوبة في الدولة (2) هي 50 س (المسافة ل ه) والكمية المعروضة 20 س (المسافة ل ي) وعلى ذلك تصبح الكمية المستوردة هي 30 س (المسافة ي ه) ويتم الاستيراد من الدولة (1) وتحصيل الدولة (2) على إيرادات جمركية مساوية 30 دولار المساحة (ي م ن ه).

الشكل 05-01: أثر تحويل التجارة نتيجة قيام الاتحاد الجمركي.



المصدر: عبد الرحمان يسري وآخرون، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الإسكندرية، ص 268.

فلو أن الدولة (2) كونت اتحاد جمركي مع الدولة (3) فقط. فيتم إلغاء التعريفات الجمركية على واردات الدولة (2) من الدولة (3) بينما تحتفظ بالرسوم الجمركية المطبقة على واردات الدولة (1)، وستجد الدولة (2) أنه أرخص لها أن تستورد السلعة من الدولة (3) عند سعر $1.5 =$ ط س وعند هذا السعر فإن الدولة (2) ستستهلك الكمية س 60 (المسافة ل"ب")، منها س 15 (المسافة ل"ح") منتجاً محلياً، والباقي وقدره س 45 (المسافة ح"ب") ستقوم باستيراده من الدولة (3).

-تزايد عدد الأعضاء في التكتل الإقليمي: فكلما تزايد عدد الدول الأعضاء، كلما ارتفع احتمال تواجد بعض المنتجين الأكفاء، وبالتالي تزداد فرص خلق التجارة.

-الفروق في التكلفة: بحيث تزداد المكاسب المتأتية عن الاتحاد كلما كانت الفروق في تكاليف الإنتاج أكبر، ذلك أن هذه الفروق تشجع على إعادة تخصيص الموارد بطريقة تزيد من كفاءتها. ويكون احتمال الأثر التحويلي في حده الأدنى، كلما كان الفارق في تكاليف الإنتاج صغيراً بين الدول الأعضاء بالتكتل والدول غير الأعضاء¹.

-كلما كانت سرعة استجابة العرض والطلب في الدول الأعضاء كبيرة (مرونة كل من العرض والطلب) زادت فرص خلق التجارة داخل التكتل².

الفرع الثاني: الآثار الديناميكية:

إضافة إلى الآثار الساكنة التي يخلفها إنشاء التكتل الاقتصادي، يمكن ظهور العديد من الآثار الديناميكية على المدى الطويل، والتي لا تؤثر فقط على مستوى الرفاهية، وإنما من المحتمل أن يمتد أثرها إلى تطوير الأداء والهيكل الاقتصادي للدول الأعضاء، عما كانت عليه قبل أن تتكامل اقتصادياً، ويمكن إجمال الآثار الديناميكية فيما يلي:

-أثر المنافسة: إن حرية دخول كل دولة من دول الاتحاد إلى أسواق الدول الأعضاء سيؤدي إلى تكثيف المنافسة بين المنتجين وزيادة الكفاءة خصوصاً إذا لم تتوافر شروط المنافسة قبل قيام الاتحاد، كما أن بعض الصناعات التقليدية التي تعودت على طرق الإنتاج القديمة لانعدام الحافز للتجديد، تجد نفسها مضطرة لتحسين طرق الإنتاج وتخفيض التكاليف، لاستمرار البقاء بعد ازدياد المنافسة بين المنتجين الآخرين في الاتحاد، وبذلك يتغير المناخ الاقتصادي العام وتحسن طرق الإنتاج والنظرة المختلفة للأمور وطرق الإدارة والتسويق.

-تحقيق وفرات النطاق: يتيح السوق الواسع الناجم عن التكامل للصناعات القائمة زيادة مستويات إنتاجها والحصول على مزايا الإنتاج الكبير، وتتحقق هذه الوفورات للمنشأة نتيجة لكبر حجمها مما يؤدي إلى ازدياد كفاءتها الإنتاجية بفعل إمكان تخصيص العمالة وارتفاع الإنتاجية والاستفادة من التقنية المتطورة وانخفاض تكاليف النقل والشحن³.

¹ حسين فرج الحويج، مرجع سابق الذكر، ص28.

² المركز الوطني للسياسات الزراعية، اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية "الخيارات والمعوقات"، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، دمشق، 2006، ص13.

³ حسين فرج الحويج، مرجع سابق الذكر، ص36.

-زيادة الإنفاق الاستثماري: يؤدي التكامل الاقتصادي إلى انتعاش الإنفاق الاستثماري، إذ تقترن زيادة الكفاءة الإنتاجية بالزيادة في الأرباح، مما يوفر للمنشأة أرضة أكثر للاستثمار في السلع الرأسمالية، وقد يؤدي نمو حجم السوق إلى توليد توقعات بزيادة الأرباح في المستقبل مما ينعش الإنفاق الاستثماري، وقد تنتعش النفقات الاستثمارية من خارج التكتل أيضا، فقد تلجأ المنشآت في الدول غير الأعضاء إلى إقامة فروع لها داخل التكتل كمحاولة منها لتجنب العوائق المفروضة عليها من أعضاء التكتل وتلافي التمييز في المعاملة الذي تواجهه.

-التخصيص: إن تحرير التجارة البينية داخل التكتل الاقتصادي، يؤدي لأن تتخصص الدولة في المنتجات التي توجد للدولة بها ميزة نسبية، وبالتالي يمكن للتكتل أن يحقق الفوائد المتأتية من تقسيم العمل، وقد يكون التخصيص بين الصناعات أو ضمن الصناعات.

-زيادة التشابك الاقتصادي: نتيجة تحقيق الوفورات الداخلية والخارجية التي تمكن من التخصص في مراحل إنتاجية وسيطة تعتمد على تغذية صناعات أخرى على نطاق التكتل، ويعني هذا أن ترتفع التجارة البينية من خلال التوسع في التجارة بين المنشآت¹.

-تحسين معدلات التبادل: حيث تستطيع الدول الأعضاء في التكتل كمجموعة أن تحسن من شروط تبادلها مع الدول خارج التكتل، فيمكنها أن تتعامل مع الدول الأخرى ككتلة اقتصادية لها وزنها وتحصل على شروط أفضل وعلى عكس ذلك إذا تعاملت الدول بصورة منفردة مع الدول الأخرى والتي ينطبق عليها مفهوم الدولة الصغيرة في الاقتصاد الدولي².

هذه المكاسب الديناميكية، أو طويلة الأجل الناتجة عن إقامة التكتل الاقتصادي يفترض أن تكون أكبر بكثير من المكاسب الساكنة (الاستاتيكية) أو قصيرة الأجل وستؤدي بلا شك إلى زيادة رفاهية الدول الأعضاء. وقد أوضحت الدراسات التطبيقية أن هذه المكاسب الديناميكية تكون أكبر بنحو خمس أو ست مرات من المكاتب الساكنة³.

¹ محمد محمود الإمام، مرجع سابق الذكر، ص90.

² طالم صالح، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وانعكاساتها على بعض مؤشرات الأداء الاقتصادي الكلي في واقع تجربة الاتحاد الأوروبي، مجلة المعيار، جامعة تيسمسيلت، الجزائر، المجلد 07، العدد 02، 2016، ص319.

³ كامل بكري، الاقتصاد الدولي "التجارة الخارجية والتمويل"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص177.

خلاصة الفصل الأول:

تناول الفصل الأول الجوانب النظرية والفكرية للتجارية الخارجية والتي تعد أهم مظاهر العلاقات الاقتصادية الدولية، كونها تربط جميع دول العالم في منظومة موحدة، استناداً إلى التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي، وقد حاولت النظريات المفسرة لقيام التجارة بين الدول بشقيها الكلاسيكي والحديث توضيح منافع التخصص اعتماداً على مبدأ الميزة النسبية وهو ما ذهبت إليه المدرسة الكلاسيكية، وإن كان عدم تفسيرها لأسباب اختلاف النفقات النسبية قد عجل بظهور النظرية النيوكلاسيكية "هكشير أولين" والتي أرجعت سبب اختلاف النفقات النسبية إلى مدى وفرة أو ندرة الموارد، ومع التقدم التقني ودرجة تعقد السلع واختلاف الأذواق وعدم تجانس الدول من حيث التنمية ظهرت الأساليب الحديثة في تفسير قيام التجارة الدولية.

كما استعرضنا في هذا الفصل مختلف المفاهيم المتعلقة بالتكامل الاقتصادي والذي يمثل عملية معقدة ومركبة ومتعددة الجوانب تضبطها مناهج مختلفة، وعلى الرغم من اختلاف تعاريف التكامل الاقتصادي بين الاقتصاديين إلا أنهم يشتركون إلى حد كبير في الاتجاه العام للتكامل والمتمثل في كونه يتضمن إزالة جميع الحواجز بين الأقطار المختلفة، وتنسيق بين مختلف السياسات الاقتصادية بغية تحقيق مجموعة من الأهداف يأتي في مقدمتها الرفاهية الاقتصادية. وقد انتقل التكامل الاقتصادي من صيغته التقليدية إلى صيغة جديدة ظهرت مع النصف الثاني من عقد الثمانينات من القرن العشرين اختفت ضمنها القارات الخمس وأعلنت عن ميلاد نموذج جديد للتكتلات الاقتصادية وهو "الإقليمية الجديدة" وقد اهتمت نظريات التكامل الاقتصادي لمجموعة الآثار الإستراتيجية والديناميكية الناتجة عن تطبيق مراحل التكتلات الاقتصادية (خاصة مرحلة الاتحاد الجمركي) وتطبيق جميع ترتيباته بين مجموعة من الدول المنتمة إلى كتل إقليمي محدد.

الفصل الثاني

الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات

تأثيرها على التجارة الخارجية

تمهيد الفصل الثاني

أصبحت الأزمات سمة من سمات الحياة الاقتصادية المعاصرة، حيث أن التغيرات الهيكلية التي تشهدها الأسواق المالية من حيث حرية تدفق رؤوس الأموال واستثمارها عبر الحدود وتدويل الأعمال وتكامل الأسواق وانفتاح بعضها على بعض والاتفاقات المتبادلة بين أطراف وأدوات التعامل في تلك الأسواق، قد يجعل من السهل انتقال مخاطر الاضطرابات والأزمات المالية عبر الحدود أو بين الأسواق، وقد تعرض الاقتصاد العالمي للعديد من الأزمات المالية العنيفة بداية من الكساد العظيم سنة 1929، ثم الإثنين الأسود 1987 وتلتها أزمة أكتوبر سنة 1989 ثم أزمة دول جنوب شرق آسيا وصولاً إلى الأزمة المالية العالمية 2008، هذه الأزمة المالية الحادة التي ضربت بموجاتها المتلاحقة عددا كبيرا من المؤسسات المالية العالمية في أعظم اقتصاديات العالم. وفي واقع الأمر لا يتوقف تأثير هذه الأزمات على الدول المتقدمة فقط (مصدر الأزمة) ولكن أثرت على أداء واستقرار الاقتصاد العالمي، حيث امتدت تأثيراتها على الدول النامية أيضا، ذلك أن لمثل هذه الأزمات قنوات رئيسية متباينة والتي يمكن من خلالها التأثير على الدول الأخرى في نواح عدة مالية وتجارية، ويكون ذلك بحسب طبيعة اقتصاديات الدول وكذا درجة انفتاحها وارتباطها بالاقتصاد العالمي.

سنحاول من خلال هذا الفصل تسليط الضوء على الأزمات المالية وقنوات انتشارها دوليا والآثار التي تخلفها على المتغيرات الاقتصادية الكلية بشكل عام ومدى تأثير ذلك على حركة المبادلات التجارية الدولية.

المبحث الأول: الإطار النظري للأزمات المالية

إن الأزمات المالية ليست وليدة القرن الحادي والعشرين، بل عانى العالم من أزمات مالية واقتصادية في عصور مختلفة، إلا أن الملاحظ هو تزايد عددها خلال العقود الأخيرة، فهي متكررة وعميقة لذا أصبحت مثار قلق واهتمام الاقتصاديين والسياسيين على حدٍ سواء. وسنحاول من خلال هذا المبحث تعريف الأزمات المالية وإبراز أنواعها وأسبابها إضافة إلى مؤشرات التنبؤ بها، كما سنتناول لمحة عن أهم الأزمات المالية التي عرفها الاقتصاد العالمي.

المطلب الأول: ماهية الأزمات المالية

الفرع الأول: مفهوم الأزمة، وخصائصها

أولاً: مفهوم الأزمة

قبل التطرق لأهم التعريفات التي قدمت لأزمة لا بد من الرجوع لأصل مفهوم هذا المصطلح حتى نقف على معناه الشامل.

الأزمة لغة:

المشهور عن الأزمة في معاجم العربية أنها الشدة والقحط يقال أصابهم سنة "أزمتهم أزمًا"، أي استأصلتهم، وأزمة علينا الدهرُ بأزم أزمًا، أي اشتد وقل خيره.¹

ويذكر في المعجم الوسيط أن الأزمة أو الأزمة هي الضيق والشدة وجمعها أوزم، يقال أزم على الشيء أزمًا أي عض بالفم كله عضاً شديداً ومنها الأزم أو الأزم؛ الأنياب وأزم الفرس على اللجام إذا أمسكته بأسنانها كأنها تعضه، وأزم فلان على كذا أي لزمه وواضب عليه.²

ويلاحظ من خلال استعراض المفهوم اللغوي لكلمة أزمة أن المزاج الاجتماعي العربي العام، يشير من خلالها إلى "حدث عصيب يهدد كيان الوجود الإنساني أو الجماعة البشرية، وبالتالي لا تعكس تغيراً نحو الأفضل

أما المعنى الإصطلاحي لكلمة أزمة فيعود إلى المصطلح اللاتيني (CRISIS) مشتق من الكلمة اليونانية (KVINER) وهي لحظة القرار إذ في التراجم الإغريقية القديمة، إن الأزمات هي مواقف تحتاج إلى صناعة القرار، والأزمات تشكل نقاط تحول تاريخية إذ تكون الخيارات والقرارات

¹ - إبراهيم عبد اللطيف إبراهيم، دراسة لمفهوم الأزمة الاقتصادية، متاح على

[HTTPS://WWW.ALUKAH.NET/PUBLICATIONS_COMPETITIONS/0/37616](https://www.alukah.net/publications_competitions/0/37616)

² - معجم اللغة العربية، المعجم الوسيط، ط4، مكتبة الشروق العربية، القاهرة، 2004، ص16

الإنسانية قادرة على إحداث تغيرات جوهرية في المستقبل.¹ وعرفها قاموس أمريكيان هيريتيج "AMERICAN HERITAGE" بأنها موقف أو قرار حاسم أو حالة لا مستقرة تشتمل تغييرًا حاسمًا متوقعًا.

رغم أن أول ما يتبادر للذهن من خلال المعاني السابقة هو أن الأزمة تعني دائما طفرة سيئة تنتاب مجريات الأحداث في أمر ما، إلا أن هناك رأي آخر يرى في الأزمة فرصة فبالجانب المدمر للأزمة شرط لا بد منه لتطوير المنظمة فالحياة والموت والنظام والفضى والبناء والهدم والأداء العادي والأزمة يجب ألا ينظر إليها كمتضادات بل كوحدة واحدة.² وأول من تبني هذا الرأي حينما أطلقوا على الأزمة مصطلح "JI WI" والذي يدل في شقه الأول على الخطر، بينما دل الشق الثاني على الفرصة التي يمكن استثمارها لإطلاق القدرات الإبداعية وتحفيز المبادرات بهدف الوصول إلى الحلول السديدة والبناءة.³

وتعرف الأزمة بأنها: "تهديد خطير يمكن أن يعصف بأهداف ومعتقدات وممتلكات الأفراد والمنظمات والدول، سواء كان الخطر متوقعا أم غير متوقع،⁴ فهي إذا خلل جوهرية في المسيرة العادية لحياة فرد أو جماعة أو منظمة، وتنشأ الأزمة عند حدوث موقف غير متوقع يكون الفرد أو الجماعة غير مستعدين له".⁵

كما تعرف بأنها حالة توتر ونقطة تحول تكون غالبا غير مألوفة وغير معتادة ومفاجئة، مع تتابع الأحداث بشكل سريع يهدد الأهداف الأساسية للكيانات ذات العلاقة.⁶ فالأزمة إذاً وبصورة عامة تشير إلى موقف تتضارب فيه العوامل ويؤدي فيه التغير في الأسباب إلى تغير مفاجئ وحاد في النتائج، وتزداد درجة التعقيد والتضارب بتصاعد الأزمة وتفاعل صناع القرار معها ومع تفاعلاتها وانعكاساتها المستقبلية.⁷

¹ - عامر محمد، استراتيجيات إدارة الأزمات والحكومات، دار العلوم للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006، ص 31

² - عماد صالح سلام، إدارة الأزمات في بورصات الأوراق المالية العربية والعالمية والتنمية المتواصلة، شركة أبو ظبي للطباعة والنشر، أبو ظبي، 2002، ص 25

³ - محمود جاد الله، إدارة الأزمات، ط 1، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2015، ص 93

⁴ - محسن أحمد الخضيري، إدارة الأزمات علم امتلاك كامل القوة في أشد لحظات الضعف، ط 1، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص 113

⁵ - شهاب بدر الدين، معجم مصطلحات الإدارة العامة، ط 1، دار البشير، عمان، الأردن، 1998، ص 98

⁶ - مدحت محمد محمود، أبو النصر، مفهوم الأزمات: منظور إداري واجتماعي، المجلة العربية للدراسات المنية والتدريب، المجلد 14، العدد 28، أكتوبر

1999، ص 366

⁷ - يوسف أحمد أبو فارة، إدارة الأزمات: مدخل متكامل، ط 1، إثناء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 23

ثانياً: تمييز الأزمة عما يتشابه معها من مفاهيم

تشابه بعض المفاهيم والمصطلحات مع مفهوم الأزمة، الأمر الذي يلزم معه التفرقة بين تلك المفاهيم ومفهوم الأزمة وأهم هذه المفاهيم ما يأتي:

1. المشكلة:

تختلف المشكلة عن الأزمة حيث أن المشكلة حدث منذر يظهر بشكل تدريجي من مصادر متنوعة وإشارات تحذير مختلفة مما يتطلب حلها، وهي تحتاج إلى تفكير منظم للتعامل معها والتغلب عليها، كما أنه يمكن التعامل معها فترات طويلة.

أما الأزمة فهي حدث مفاجئ يظهر بشكل تشابك فيه الأسباب بالنتائج وتلاحق فيه الأحداث لتزيد من درجة المجهول عما يحدث مستقبلاً، وتترك متخذي القرارات في حيرة بالغة، ولا يمكن تحمل تفاعلاتها وتأثيراتها المختلفة مدة طويلة.

وبالتالي قد تكون المشكلة هي سبب الأزمة دون أن تكون المشكلة هي الأزمة، فالأزمة عادة ما تكون هي إحدى الظواهر المتفجرة عن المشكلة والتي قد تأخذ (الأزمة) عادةً شكلاً شديداً الصعوبة والتعقيد وغير معروف أو محسوب النتائج، ويحتاج التعامل معها بمنتهى السرعة والدقة.¹

2. الكارثة:

هناك تشابه كبير أو بمعنى أصح خلط بين كل من الكارثة والأزمة، حيث أن هناك ارتباط كبير بين المفهومين، فالكارثة هي الحالة التي حدثت فعلاً وأدت إلى تدمير وخسائر في الموارد البشرية والمادية، أو كليهما، وأسباب الكوارث هي إما أسباب طبيعية أو أسباب بشرية، وعادة ما تكون الكارثة غير مسبوقه بإنذار، وينجم عنها غالباً أضرار جسيمة، سواء مادية أو معنوية لأفراد المجتمع، وتتطلب اتخاذ إجراءات غير عادية، سواء قبل أو بعد ظهور الموقف لحماية المجتمع، وذلك للرجوع إلى حالة الاستقرار.

أما الأزمة فيمكن التنبؤ بها حيث أنها تأخذ بعض الوقت، وتنمو إلى أن تأخذ حجمها الكامل ويكون لها إشارات إنذار مبكر، ولكن الكارثة تقع بشكل مفاجئ ويصعب التنبؤ بوقوعها، كما أن الكارثة قد تكون سبباً في وقوع أزمة ولكنها لا تكون هي أزمة بحد ذاتها.²

¹ - عادل خير الله بن عبدالله، إدارة الأزمات كأحد الاتجاهات الحديثة في علم الإدارة، مجلة مستقبل التربية العربية، المركز العربي للتعليم والتنمية، الإسكندرية العدد 30، المجلد 09، ص 257.

² - عليوة السيد، إدارة الأزمات في المستشفيات، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001، ص 12.

3. الحادث:

تعرف الأزمة على أنها عبارة عن خلل يؤثر تأثيرًا ماديًا على النظام كله، كما أنه يهدد الافتراضات الرئيسية التي يقوم عليها هذا النظام،¹ في حين أن الحادث رغم انه يؤثر هو الآخر ماديًا على النظام، إلا أنه لا يعد تهديدًا للافتراضات الرئيسية التي يقوم عليها النظام.

4. الخلل:

يعرف بأنه مرحلة حرجة تواجه المنظومة الاجتماعية، ينتج عنها تعثر أو توقف بعض الوظائف الحيوية لهذه المنظومة أو كلها، وقد يصاحبها تطور سريع في الأحداث ينجم عنه عدم استقرار في النظام الأساسي لهذه المنظومة، مما يدفع سلطة اتخاذ القرار فيها إلى ضرورة التدخل السريع لنجدها وإعادة التوازن لهذا النظام، ويكون تأثير الخلل على البيئة الداخلية والبيئة الخارجية محدودًا وخفيًا، يسهل إدارته والتعاطي معه وعلاجه بشكل فوري وسريع، بعد التعرف على الأسباب والمسببات الحقيقية، ووضع السياسات والحلول المناسبة للحد من ارتقائه إلى حدود أزمة.²

ثالثًا: خصائصها

هناك مجموعة من الخصائص تشترك فيها كل الأزمات مهما اختلف شكلها، ويمكن تلخيص بعضها فيما يلي:

- هي حدث غير متوقع، يحدث بشكل سريع وغامض وسرعة تطور الأحداث وضيق الوقت المستمر لاتخاذ القرارات والتهديد المباشر للمصالح العليا للدولة والمنظمات؛³
- تؤدي إلى إحداث مفاجئة كبرى وعنيفة عند وقوعها؛
- ضغط الوقت والحاجة إلى اتخاذ قرارات صائبة وسريعة مع عدم وجود احتمال للخطأ لعدم وجود الوقت لإصلاح هذا الخطأ؛⁴
- مصدر الأزمة يمثل نقطة تحول أساسية في النسيج الاجتماعي أو الاقتصادي أو السياسي نتيجة الخسائر التي تنجم عنها، بحيث إن لم تعالج في وقتها يمكن أن تؤدي إلى أوضاع غير مرغوبة؛⁵

¹ - محمد رشاد الحملاوي، إدارة الأزمات تجارب محلية وعالمية، ط2، مكتبة عين شمس، القاهرة، 1995، ص29.

² - عقبة عبد اللوي، التكتلات الاقتصادية كقوة ممانعة وكمعبر لتدويل الأزمات الرأسمالية "دراسة قياسية لتكتل النافتا للفترة 1980-2012، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 2014، 2015، ص82"

³ - جمال حواش، سيناريو الأزمات والكوارث بين النظرية والتطبيق، ط1، المؤسسة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999، ص29

⁴ - صبيح رشيد البازجي، إدارة الأزمات من وحي القرآن الكريم- دراسة موضوعية، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإسلامية)، المجلد 19، العدد 02، الجامعة الإسلامية، غزة، 2011، ص325

⁵ - عبد الرحمان تومي، قراءة الأزمة المالية العالمية الراهنة، مجلة دراسات اقتصادية، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، العدد 13، الجزائر، سبتمبر 2009، ص ص 119، 120

- مركبة، فهي تهدد الافتراضات الرئيسية التي يقوم عليها النظام، وتخلق حالة من حالات القلق والتوتر وعدم اليقين في البدائل المتاحة، خاصة في ظل نقص المعلومات، الأمر الذي يضاعف من صعوبة اتخاذ القرار، ويجعل من أي قرار ينطوي على قدر من المخاطر؛
- تختلف الأزمات فيما بينها، ومن ثم تتطلب استجابات متباينة؛¹
- غالباً تعزز سلوكاً مرضياً يظهر في صورة عدم كفاءة وفعالية متخذي القرار؛²
- تعدد الأطراف والقوى المؤثرة في حدوث الأزمة وتطورها، مما يوجد صعوبات جمة في السيطرة على الموقف وإدارته؛

الفرع الثاني: تعريف الأزمة، وأسبابها

أولاً: تعريفها

توجد إسهامات فكرية مختلفة حاولت تحديد تعريف للأزمة المالية من بينها أن الأزمة المالية

هي:

- هي اضطراب حاد ومفاجئ في قيمة أو أسعار الأصول سواء الحقيقية أو المالية ويترب على انهيار قيمة الأصول انهيار في المؤسسات المالية التي تمتلكها، تمتد آثاره إلى القطاعات الأخرى في الاقتصاد، وعادة ما تحدث الأزمات المالية بصورة مفاجئة نتيجة لأزمة ثقة في النظام المالي مسببها الرئيسي تدفق رؤوس أموال ضخمة للداخل يرافقها توسع مفرط وسريع في الإقراض دون التأكد من الملائمة الائتمانية للمقترضين، وعندها يحدث انخفاض في قيمة العملة مؤدياً إلى حدوث موجات من التدفقات الرأسمالية إلى الخارج.³

- هي الحالة التي تتضمن هبوطاً شديداً في قيمة العملة الوطنية، يسبقه أو يصاحبه انخفاض حاد في الاحتياطات الأجنبية لدى السلطات النقدية، ويمكن أن تلمس هذه الأزمة من خلال اتجاه الأفراد والشركات نحو تحويل الموجودات المالية والنقدية بالعملة الوطنية إلى العملة الأجنبية، لتجنب الهبوط المتوقع في قيمة العملة الوطنية الذي يحدث نتيجة لظهور اختلال على صعيد الاقتصاد الكلي، وتصبح السلطات النقدية في هذه الحالة غير قادرة على أن تدافع عن السعر

¹ - خيرى عياد، معالجة العلاقات العامة والاتصال المؤسسي في طيران الإمارات لأزمة الرماد البركاني، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 9، العدد 2، جامعة الشارقة، الإمارات، 2012، ص 151

² - معن محمد عباصرة، مروان محمد بني أحمد، إدارة الصراع والأزمات وضغوط العمل والتغيير، ط 1، دار الجامد للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 77.

³ - عبدالله خبابة، فائزة لعراف، الأزمات المالية والمصرفية العالمية، السمات والخصائص المشتركة- دراسة تحليلية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة،

الثابت للعملة الوطنية، مما يستدعي التخلي عنه مقابل تبني نظم صرف مرنة، وخاصة عندما تسود مستويات سعر صرف لا تنسجم مع واقع الاقتصاد الكلي.¹

كما تعرف بأنها الانهيار المتزامن لمجموعة من المؤسسات المالية المترابطة، بسبب محاولة المستثمرين، المضاربين، المقرضين والمودعين تصفية أصولهم، وتحدث هذه التصفية بسبب تغير توقعاتهم من متفائلة إلى متشائمة، كما أن الحوادث الخارجية كالحروب مثلاً يمكن أن تهدد استقرار الأسواق وتؤدي إلى حدوث أزمة، وتحدث هذه الأزمة في اقتصاد واحد أو عدة اقتصاديات مترابطة فيما بينها.²

في حين يعتبر آخرون أنها: "حالة تمس أسواق البورصات وأسواق الائتمان لبلد معين، أو مجموعة من البلدان، وتكمن خطورتها في آثارها على الاقتصاد، مسببة بدورها أزمة اقتصادية، ثم انكماش اقتصادي، عندما يصاحبها انحصار في القروض، وأزمات في السيولة النقدية وانخفاض في الاستثمار، وحالة من الذعر والحذر في أسواق المال".³

والأزمة المالية ظاهرة تغذي نفسها ذاتياً، فإذا مر بنك بمشكلة سيولة مثلاً، فإن تدافع المودعين لسحب أموالهم يجعل السيولة في وضع أسوأ، من شأن ذلك دفع المزيد من المودعين لسحب أموالهم، وهكذا تتفاقم مشكلات السيولة حتى يفلس البنك.

وبمفهوم أوسع فإن الأزمة المالية تتجسد في ذلك الاضطراب الذي يؤدي إلى تعرض المتعاملين في الأسواق المالية لمشكلات سيولة وإعسار، مما يستدعي تدخل السلطات المعنية لاحتواء تلك الأوضاع، وقد تأخذ الأزمة شكل أزمة مديونية أو أزمة عملة أو أزمة مؤسسات مصرفية، وقد تتعمق لتشمل كامل الأوجه المشار إليها.⁴

ثانياً: أسباب الأزمات المالية

لكل أزمة مقدمات تدل عليها، وشواهد تشير إلى حدوثها، ومظاهر أولية، وسطى ونهائية تفرزها، وأياً ما كان فإن هناك أسباب مختلفة لنشوء الأزمات المالية نوجزها فيما يلي:

¹ - محمد سعيد محمد الرملاوي، الأزمة الاقتصادية العالمية، إنذار للرأسمالية ودعوة للشريعة الإسلامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011، ص 17
² - DONALD RUTHERFORD, ROUTLEDGE DICTIONARY OF ECONOMICS, 2ND EDITION, ED, ROUTLEDGE, NEW YORK, 2002, P218
³ - الداوي الشيخ، الأزمة المالية العالمية، انعكاساتها وحلولها، المؤتمر العلمي الدولي حول: الأزمة المالية العالمية وكيفية علاجها منظور النظام الاقتصادي الغربي والإسلامية، جامعة الجنان، طرابلس، لبنان، 13- 18 مارس 2009، ص 3
⁴ - عقبة عبد اللاوي، التكتلات الاقتصادية كقوة ممانعة وكمعبر لتدويل الأزمات الرأسمالية "دراسة قياسية لتكتل الناقتا للفترة 1980- 2012، مرجع سابق الذكر، ص

1. عدم الاستقرار الاقتصادي الكلي:

إن أحد أهم مصادر الأزمات المالية هو التقلبات في شروط التبادل التجاري، فعندما تنخفض شروط التجارة يصعب على عملاء البنوك المشتغلين بنشاطات ذات علاقة بالتصدير والاستيراد الوفاء بالتزاماتهم خصوصاً خدمة الديون، وتشير بيانات البنك الدولي إلى أن حوالي 75% من الدول النامية التي حدثت بها أزمة مالية شهدت انخفاضاً في شروط التبادل التجاري بحوالي 10% قبل حدوث الأزمة.¹

كما أن التقلبات في أسعار الفائدة العالمية تعد هي الأخرى أحد المصادر الخارجية المسببة للأزمات المالية في الدول النامية فهي تؤثر على تكلفة الاقتراض وتؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذلك تقلبات أسعار الصرف الحقيقية حيث تعتبر من مصادر الاضطرابات على مستوى الاقتصاد الكلي والتي كانت سبباً مباشراً أو غير مباشر لحدوث العديد من الأزمات المالية.²

2. اضطرابات القطاع المالي:

شغل التوسع في منح الائتمان وتدفقات كبيرة لرؤوس الأموال من الخارج وانهيار أسواق الأوراق المالية القاسم المشترك الذي سبق حدوث الأزمات المالية والذي يتواكب مع الانفتاح الاقتصادي والتجاري والتحرر المالي غير الوقائي وغير الحذر، ومن بوادر هذا الاضطراب:

عدم تلاؤم أصول وخصوم المصارف: حيث يؤدي التوسع في منح القروض إلى ظهور مشكلة عدم التلاؤم والمطابقة بين أصول وخصوم المصارف خصوصاً من جانب عدم الاحتفاظ بقدر كاف من السيولة لمواجهة التزاماتها الحاضرة والعاجلة في فترات تكون أسعار الفائدة العالمية مرتفعة وأكثر جاذبية من أسعار الفائدة المحلية أو عندما تكون أسعار الفائدة المحلية عالية وسعر الصرف ثابتاً مما يغري المصارف المحلية بالاقتراض من الخارج، وقد يتعرض زبائن المصارف كذلك إلى عدم التلاؤم بالنسبة للعملة الأجنبية وعدم التلاؤم أيضاً بالنسبة لفترات الاستحقاق.³

كذلك الحال بالنسبة للدول، فكثير من الاقتصاديات النامية تلجأ إلى إصدار سندات قيمتها الاسمية مقيمة بالدولار أو اليورو، وهو ما يؤدي إلى عدم تناسب القيمة الاسمية

¹ - كمال بن موسى، عبد الرحمان بن ساعد، الأزمة المالية العالمية الراهنة وتداعياتها على الاقتصاد الجزائري، مجلة الإحصاء والاقتصاد التطبيقي، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي، الجزائر، المجلد 08، العدد 01، 2011، ص 99.

² - عمر خضيرات، عبد السلام نجدات، الأزمات المالية العالمية (الآثار والمسببات)، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، الجامعة المستنصرية، العراق، العدد

2010، ص 5

³ - نفس المرجع، ص 5

لالتزاماتهم "أي السندات المصدرة"، وأصول تلك الحكومات المتمثلة في الضرائب المحصلة بالعملية المحلية، وفي تلك اللحظة تظهر إمكانية حدوث ما يسمى بحالة التعثر عن سداد الالتزامات أي عندما تعجز تلك الحكومات عن الوفاء بالتزاماتها من العملة الأجنبية عند استحقاق تلك السندات.¹

3. تحرر مالي غير وقائي:

إن التحرير المتسارع، غير الحذر وغير الوقائي للسوق المالي بعد فترة كبيرة من الانغلاق والتقييد قد يؤدي إلى حدوث الأزمات المالية، فمثلا عند تحرير أسعار الفائدة فإن المصارف المحلية تفقد الحماية التي كانت تتمتع بها في ظل تقييد أسعار الفائدة، وعموما، فإن تجارب الدول النامية دلت على اضطرابات في أسعار الفائدة المحلية بعد انتهاج أسلوب التحرر المالي خصوصا خلال المرحلة الانتقالية.

4. تدخل الحكومة في تخصيص الائتمان:

من المظاهر المشتركة للأزمات المالية خاصة في الدول النامية كان الدور الكبير للدولة في العمليات المصرفية، خصوصا في عملية تخصيص القروض الائتمانية، حيث أنه وفي كثير من الأحيان كانت الحكومة تقوم بتوزيع الموارد المالية المتاحة على قطاعات اقتصادية أو أقاليم جغرافية بعينها في إطار خطة لتنمية تلك الأقاليم والقطاعات أو لخدمة أغراض أخرى قد تكون سياسية بالدرجة الأولى وليست اقتصادية، وقد نجد أن القطاع المصرفي مملوكا للدولة بما يتبع ذلك من مشاكل من حيث انخفاض الإنتاجية وقلة الكفاءة والحافز على الإبداع.²

5. ضعف النظام المحاسبي والرقابي والتنظيمي:

فالملاحظ أن أغلب الدول التي تعرضت لأزمات مالية، كانت تعاني من ضعف في عملية تتبع درجة الإفصاح عن المعلومات، خصوصا فيما يتعلق بالديون المعدومة ونسبتها في محفظة المصارف الائتمانية إضافة لعدم الالتزام بالقانون الخاص بالحد الأقصى للقروض المقدمة للمقترضين ونسبتها من رأس مال المصرف.³

¹ - فريد كورتل، كمال رزيق، الأزمة المالية: مفهومها، أسبابها وانعكاساتها على البلدان العربية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العراق، العدد 20، 2009، ص 9، 10

² - سعدي يحي، أوصيف لخضر، الأزمة المالية العالمية: الأسباب والتداعيات، الملتقى العلمي الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، ص4

³ - فطيمة حمزة، أثر الأزمة الاقتصادية العالمية الخيرة على الاتحاد الأوروبي، مجلة المعيار، جامعة تيسمسيلت، الجزائر، المجلد 05، العدد 09، 2014، ص407.

6. نظام المشتقات المالية:

يقوم النظام المالي العالمي ونظام الأسواق المالية على نظام المشتقات المالية التي تعتمد اعتمادا أساسيا على معاملات وهمية ورقية شكلية تقوم على الاحتمالات، ولا يترتب عليها أي مبادلات فعلية للسلع والخدمات، فهي عينها المقامرات والمراهنات التي تقوم على الحظ، بل أن معظمها يقوم على ائتمانات من البنوك في شكل قروض، وعندما تأتي الرياح بما لا تشتهي السفن ينهار كل شيء وتحديث الأزمة المالية.

7. سياسات سعر الصرف:¹

يلاحظ أن الدول التي انتهجت سياسات سعر الصرف الثابت كانت أكثر عرضة للصدمات الخارجية، ففي ظل مثل هذا النظام يصعب على السلطات النقدية أن تقوم بدور مصرف الملاذ الخير للاقتراض بالعملة الأجنبية حيث أن ذلك يعني فقدان السلطات النقدية لاحتياطياتها من النقد الأجنبي وحدوث أزمة العملة كمثال حالة المكسيك والأرجنتين.

وقد تمخض عن أزمة العملة ظهور العجز في ميزان المدفوعات ومن ثم نقص في عرض النقود وارتفاع أسعار الفائدة المحلية مما يزيد من الضغوط وتفاقم حدة الأزمة المالية على القطاع المصرفي.²

8. نقص الشفافية:

ويقصد بها عدم دقة المعلومات عن أداء الكثير من الشركات والمؤسسات الاقتصادية، خاصة فيما يتعلق بالكشف عن الحجم الحقيقي للاحتياطيات الدولية من العملات الأجنبية، مما يؤدي إلى فقدان الثقة وهروب رؤوس الأموال إلى الخارج.

9. الطبيعة الدورية للاقتصاد الرأسمالي:

يمر الاقتصاد بالمراحل المعروفة للدورة الاقتصادية، فبعد مرور الاقتصاد بمرحلة كساد، تفضل الشركات تمويل أنشطتها بحرص وعدم تحمل مخاطر كبيرة في تعاملها مع القطاع المالي، وهو ما يسمى "التمويل المتحوط"، في إبان مرحلة النمو، تتوقع الشركات ارتفاع الأرباح، ومن ثم تبدأ في الحصول على التمويل والتوسع في الاقتراض بافتراض القدرة المستقبلية على سداد القروض، ويبدأ المقرضون في التوسع في إقراض الشركات دون تحوط كافٍ أو التحقق من قابلية

¹ - عمر خضيرات، عبد السلام نجدات، مرجع سابق الذكر، مجلة المعيار، جامعة تيسمسيلت، الجزائر، المجلد 05، العدد 09، 2014، ص 5، 6

² - سعدي يحيى، أوصيف لخضر، مرجع سابق الذكر، ص 5

استرداد القروض مجددًا، وتبدأ الأزمة المالية التي قد لا يمكن ضخ أموال في الاقتصاد من حلها، وتتحول إلى أزمة اقتصادية تؤدي لحدوث كساد ويعود الاقتصاد لنقطة البداية مجددًا.¹

بالإضافة إلى ما تقدم ذكره من مسببات الأزمات المالية، فهناك عوامل أخرى قد تتفاعل فيما بينها محدثة أزمة مالية نذكر منها:²

- قوانين السوق والاختلاف بين العرض والطلب والذي يؤدي إلى اختلالات في الطلب والعرض بشكل دائم ومتنوع، نتيجة خضوعها لمجموعة من المتغيرات والظروف المستقبلية، المرتبطة بالمنافسة والإنتاج، والقوة الشرائية واستقرار الأسعار وقوة العملة، وتغير العادات والتأثير بالتوقعات التي قد تكون غير صحيحة، فضلا عن العوامل المرتبطة بالفساد وسوء الإدارة ونقص المعلومات.

- طبيعة النظام المالي العالمي الحالي القائم على عدم وجود عملة واحدة، والهيمنة الأمريكية يؤدي إلى تفاقم الأزمات وانتشارها.

- تعظيم دور الدولة تطبيقًا لأفكار المدرسة الكينزية ووضع الضوابط للدخول والخروج من السوق، وما سببه من أزمات خاصة تلك التي نتجت عن تفاقم الديون الخارجية، أو عن انهيار العملات المحلية.

- الاختلالات الهيكلية في بعض الدول، وضعف مناخ الاستثمار لديها، وخاصة البيئة القانونية والتشريعية، أدى إلى ظهور العديد من الأزمات في تلك الدول.

الفرع الثالث: أنواعها وعلاقتها بالأزمة الاقتصادية

أولاً: أنواع الأزمات المالية

هناك عدة تقسيمات للأزمات المالية ولعل أشهرها، يكون من خلال التمييز بين (4) أنواع

التالية:

1. الأزمة المصرفية:

وتعرف بأنها الحالة التي تصبح فيها البنوك تعاني إعسار مالي بحيث يتطلب الأمر تدخل

البنك المركزي لضخ أموال لهذه البنوك أو إعادة هيكلة النظام البنكي.³

¹- زرار العياشي، مداحي محمد، فعالية التكتلات الاقتصادية في مواجهة أثر الأزمات المالية والاقتصادية العالمية، أزمة الديون السيادية الأوروبية نموذجاً، المجلة العلمية المستقبل الاقتصادي، مخبر مستقبل الاقتصاد الجزائري خارج المحرقات، جامعة بومرداس، المجلد 2، العدد 1، الجزائر، 2014، ص 190

²- رازي معي الدين، مسببات الأزمات المالية العالمية ومنعكساتها، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة دمشق، المجلد 29، العدد 02، دمشق، 2013، ص 426.

³- عبد المطلب عبد الحميد، العولة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 28

وتحدث الأزمة المصرفية عندما يواجه المصرف ارتفاعا مفاجئا وتزايدا كبيرا في الطلب على سحب الودائع، فالمصرف يستخدم نسبة كبيرة من هذه الودائع في عمليات الإقراض والتشغيل، ويحتفظ بنسبة محددة من هذه الودائع لتلبية طلبات السحب اليومية المعتادة، ويواجه المصرف أزمة مصرفية حقيقية عندما يواجه هذا الارتفاع المفاجئ والتزايد الكبير في الطلب على سحب الودائع والتي تتجاوز النسبة المعتادة للسحب، فتحدث الأزمة في هذا المصرف في صورة أزمة سيولة.¹

وإذا امتدت هذه الأزمة إلى كافة البنوك فتسمى هنا بالأزمة المصرفية الشاملة، وقد تؤدي هذه الأزمة إلى إفلاس العديد من البنوك، مما يؤدي إلى خسارة المودعين لودائعهم إلا إذا كان هناك تأمين على هذه الودائع، وتسمى هذه الظاهرة بالذعر المالي في الجهاز المصرفي، وقد يحدث أن يكون موضوع الأزمة المصرفية ليس في السيولة، ولكن في امتناع البنوك عن الإقراض خوفا من عدم قدرتهم على الوفاء بطلبات السحب اليومية وبالتالي تحدث أزمة الائتمان.²

وهناك عدة عوامل تساعد في حدوث الأزمات المصرفية من بينها عدم تماثل المعلومات، والتقلبات الاقتصادية العنيفة والتوسع السريع في الائتمان المحلي الذي يكون نتيجة لتحرير المالي، بالإضافة إلى الإشراف غير السليم لإدارات البنوك والمنظمين وتراخي النشطة العينية وتراجع سوق الأوراق المالية وأسعار الأصول الأخرى، وفي كثير من الحالات يؤدي التحرير دون التقوية المناسبة للقواعد التنظيمية إلى إعداد المناخ الملائم للأزمة المصرفية ويجعل من الصعب التغلب على الأزمة حين وقوعها،³ كما يؤدي عدم الموازنة بين حجم الأصول وحجم الالتزام للمؤسسات المالية حينما لا تتناسب المخاطر التي تتحملها تلك المؤسسات مع أصولها، خاصة مع ارتفاع الوزن النسبي لحجم الأصول طويلة الأجل بميزانية تلك المؤسسات وبالتالي تتعرض لإمكانية التعثر والإفلاس، ومن العوامل المساعدة على انتشار الأزمات المصرفية أيضا أثر العدوى، أي انتقال الأزمات المالية مثل تلك الخاصة بأسعار العملة أو انهيار أسواق الأسهم وانتشارها في دول أخرى، وإن كان الاقتصاديون قد اختلفوا حول ما إذا كان حدوث أزمة في أكثر من دولة في ذات الوقت نتيجة

¹ -PETER, ROSENBLUM, THE WORLD'S: A STORY OF FAILED STATES, FINANCIAL CRISIS, AND THE WEALTH AND POVERTY OF NATIONS, ETHICS & INTERNATIONAL AFFAIRS, 2005, VOL:19, NO:2, PP126-133

² - ماجدة شليبي، تاريخ الفكر الاقتصادي من أفلاطون إلى المعاصرين، دار النهضة العربية، القاهرة، 2015، ص 497

³ - سونيل شارما، تحدي التنبؤ بالأزمات الاقتصادية، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 36، العدد 2، 1999، ص 41

لانتشار غير مبرر للعدوى بالفعل أم بسبب مشكلات حقيقية تعاني منها الاقتصاديات التي انتقلت إليها الأزمة سواء اختلفت تلك الأسباب فيما بينها أم تشابهت.¹

وتميل الأزمات المصرفية إلى الاستمرار وقتًا أطول من أزمة العملة ولها آثار أفسى على النشاط الاقتصادي، وقد كانت الأزمات نادرة نسبيًا في الخمسينيات والستينيات بسبب القيود على رأس المال والتحويل، ولكنها أصبحت أكثر شيوعًا منذ السبعينيات، وتحدث بالترادف مع أزمة العملة.²

2. الأزمة النقدية:

يطلق عليها أيضًا أزمة الصرف أو أزمة ميزان المدفوعات وهي "تلك الحالة التي تتبنى فيها دولة معينة سعر صرف ثابت وتكون مجبرة على إعادة تقييم عملتها أو تركها حرة" أو هي "حالة الانخفاض الشديد في القيمة الاسمية للعملة التي تحدث نتيجة لما تتعرض له عملة بلد ما من هجوم مضاربي عنيف أو إكراه السلطات الحكومية على الدفاع عن عملتها".³

ويمكن تلمس هذه الأزمة من خلال اتجاه الأفراد والشركات والمؤسسات نحو تحويل الموجودات المالية والنقدية بالعملة الوطنية إلى العملة الأجنبية لتجنب الهبوط المتوقع في قيمة العملة الوطنية الذي قد يحدث نتيجة لظهور اختلال على صعيد الاقتصاد الكلي، وتصبح السلطات النقدية في هذه الحالة غير قادرة في الدفاع عن السعر الثابت للعملة الوطنية مما يجبرها على التخلي عنه لصالح تبني نظم صرف مرنة.⁴

إن هذا النوع من الأزمات يحدث عندما تتدهور قيمة عملة معينة بدلالة عملة أو عملات مرجعية ويكون هذا التدهور أكثر من 25%⁵، ويمكن أن يعتمد مؤشر ضغوط المضاربة على العملة معيارًا لذلك، ويتم بناء هذا المؤشر بمزج تغير سعر صرف العملة بتغير مستويات الاحتياطات الرسمية ومعدلات الفائدة المفترض فيهما أنهما يعبران عن كثافة دفاع السلطات عن سعر صرف العملة⁶، وعلى الرغم من أن قرار تعويم أو خفض سعر صرف العملة الوطنية قد

¹ - عبد الغني بن محمد، الأزمة المالية العالمية 2008 "أسبابها وآثارها وما نستخلصه منها...وقفات شرعية مع الأزمة المالية"، دار البعير، الأردن، 2008، ص12

² - ماجدة شلبي، مرجع سابق الذكر، ص497، 498

³ - محمد الأمين وليد طالب، دور السياسة النقدية في معالجة الأزمات المالية "حالة البنك المركزي الأوروبي (BCE) والأزمة المالية 2007-2008"، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015، 2016، ص42

⁴ - هيل عجي جميل الجنابي، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014، ص438

⁵ - محمد يونس الصائغ، شيماء عبد الستار جبر الليلة، الأزمات المالية العالمية أسبابها وسبل تجنبها، منجلة الرافدين للحقوق، المجلد 15، العدد 52، ص374

⁶ - عمر خضيرات، عبد السلام نجدات، مرجع سابق الذكر، ص4

يبدو قرارًا تطوعيًا من السلطة النقدية، إلا أنه في أغلب الحالات يكون قرارًا ضروريًا تتخذه في حال وجود قصور في تدفقات رأس المال الأجنبي أو تزايد التدفقات الأجنبية.¹

ويميز الاقتصاديون بين أسلوبين لتوضيح الأزمة النقدية "الأسلوب التقليدي والأسلوب الحديث"²، ويشير الأسلوب التقليدي إلى أن التوسع في الائتمان المحلي المصحوب بزيادة في الطلب على النقود في ظل أسعار الصرف الثابتة يؤدي إلى حصول مضاربات حادة على العملة الوطنية وانخفاض حاد في حجم الاحتياطات الأجنبية وعندئذٍ ستضطر السلطات النقدية للتخلي عن سعر الصرف الثابت للعملة الوطنية لعدم إمكانية الدفاع عنه عند مستوى ثابت، أو نتيجة التكلفة العالية ويفترض الأسلوب التقليدي أن الفترة السابقة للأزمة النقدية تتسم بانخفاض تدريجي ومستمر في الاحتياطات الأجنبية وبمعدل نمو سريع في الائتمان المحلي ويتوسع في إصدار النقود لتمويل القطاع العام.

أما الأسلوب الحديث لتحديد الأزمة النقدية فإنه يعطي دورًا للتوقعات المتشائمة في تفسير الأزمة، ومعنى ذلك أن الأزمة قد تقع حتى دون حدوث تغيير في الظروف الاقتصادية، فالاقتصاد الوطني قد يكون متوازنًا في ظل سعر صرف ثابت ولكن التوقعات المتشائمة ربما تقود فيما بعد إلى تغيير في السياسات الاقتصادية، ومن ثم يجعل التخلي عن نظام الصرف أمرًا محتملاً وتقود العلاقة المتبادلة بين القطاعات إلى انتشار العمليات ذات الطبيعة المتأزمة إلى بقية قطاعات الاقتصاد القومي.

3. أزمة الأسواق المالية:

تعتبر أزمة البورصة عن حالة الذعر والهلع التي تصيب المستثمرين وتدفعهم إلى بيع الأصول المالية التي بحوزتهم فتنهار الأسعار، وتظهر الأزمات المالية العالمية بسبب ترابط الأوراق المالية العالمية³، كما تعرف بانهيار أسعار الأصول المالية في البورصة، والذي يقود إلى تقلبات دورات التمويل في الاقتصاد ككل.⁴

وتحدث العديد من الأزمات في أسواق المال نتيجة ما يعرف اقتصاديا بظاهرة "الفقاعة"، حيث تتكون الفقاعة عندما يرتفع سعر الأصول بشكل يتجاوز قيمتها العادلة، على نحو ارتفاع

¹ - فريد كورتل، كمال رزنيق، مرجع سابق الذكر، ص 7

² - هيل عجمي جميل الجنابي، مرجع سابق الذكر، ص ص 438، 439

³ - محمد الأمين وليد طالب، مرجع سابق الذكر، ص 49

⁴ - PHILIPPE GILLES, CRISES ET CYCLES ECONOMIQUES, EDITION ARMAND COLIN, PARIS, 1996, p:28

غير مبرر، وهو ما يحدث عندما يكون الهدف من شراء الأصل هو الربح الناتج عن ارتفاع سعره وليس بسبب قدرة هذا الأصل على توليد الدخل، في هذه الحالة يصبح انهيار أسعار الأصل مسألة وقت عندما يكون هناك اتجاهها قويا لبيع ذلك الأصل فيبدأ سعره في الهبوط، ومن ثم تبدأ حالات الذعر في الظهور فتتأثر الأسعار ويمتد هذا الأثر نحو أسعار الأسهم الأخرى سواء في نفس القطاع أو القطاعات الأخرى.¹

وقد تكون هذه الفقاعة عرضة للانفجار المفاجئ، وذلك في حالة حدوث انعكاس لدورة رأس المال باتجاه الهروب نحو الخارج لأي سبب من الأسباب، سواء كان سياسيا أو اقتصاديا، ونتيجة لمساهمة الجهاز المصرفي والأسواق المالية في بناء هذه الفقاعة، فإن انفجارها يؤثر على كلا من النظام المالي والنقدي على المستوى الكلي.²

4. أزمة الديون (الدين الخارجي):

هي تلك العملية التي تتميز بحركة تدفقات رؤوس الأموال في اتجاه البلدان المقترضة من البلدان الدائنة، فعند انقطاع حركة هذه التدفقات تحدث أزمة المديونية الخارجية.³ ويحدث هذا الشكل من الأزمة المالية إما عندما يتوقف المقترض عن السداد، أو عندما يعتقد المقرضون أن التوقف عن السداد ممكن الحدوث، ومن يتوقفون عن تقديم قروض جديدة ويحاولون تصفية القروض القائمة، بمعنى آخر تحدث أزمة الدين الخارجي عند وجود أحد البلدان في موقف يعجز معه عن الوفاء بخدمة دينه الخارجي سواء للكليات السيادية أو الخاصة، كما ان المخاطر المتوقعة بأن يتوقف القطاع العام عن السداد لالتزاماته قد تؤدي إلى هبوط في تدفقات رأس المال الخاص إلى الداخل، وإلى أزمة في الصرف الأجنبي.⁴

ثانيا: الأزمات المالية وعلاقتها بالأزمات الاقتصادية

من أجل إظهار الفرق بين الأزمة الاقتصادية والأزمة المالية والعلاقة بينهما يجب إعطاء تعريف للأزمة الاقتصادية.

¹ كبير سمية، الأزمات المالي أسبابها وكيفية معالجتها، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، العدد 3، الجزائر، ص 257، 258

² بن ناصر محمد، مستقبل واتجاهات النظام المالي العالمي أمام تواتر الأزمات المالية العالمية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2014/2015 ص70

³ فقائرية أمال، أسباب نشأة المديونية الخارجية للدول النامية، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، مخبر العولمة واقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، العدد 03، الجزائر، 2005، ص136

⁴ كمال رزيق، حسين توفيق، الجوانب النظرية للأزمة المالية، المؤتمر العلمي الدولي السابع حول: تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على منظمات الأعمال "التحديات - الفرص - الأفاق"، جامعة الزرقاء الخاصة، الأردن، يومي 10-11 نوفمبر 2009، ص07

عرفت الأزمة الاقتصادية بأنها اضطراب فجائي يطرأ على التوازن في أحد الأنشطة الاقتصادية أو في مجال النشاط الاقتصادي في بلد ما أو عدة بلدان، وتطلق بصورة عامة على الخلل الناشئ، من اختلال التوازن بين العرض والطلب (الإنتاج والاستهلاك).¹

ويجب التفريق بين مصطلحي الأزمة والدورة الاقتصادية الذي يفضل الاقتصاديون الغربيون استخدامه فهناك أزمات وهناك دورات اقتصادية، سواء على مستوى منظومة الاقتصاد الكلي أم على مستوى منظومة الاقتصاد الجزئي فالأزمة الاقتصادية كما بين التعريف السابق اختلال أو اضطراب فجائي في مرحلة زمنية أو مكانية معينة يصعب التحديد الدقيق لكل نقطة تنتهي عندها أزمة ما وتبدأ أزمة أخرى، في حين تدل الدورة الاقتصادية على انتظام حصولها بصورة متعاقبة ضمن الظواهر الطبيعية لها.

وتعرف الأزمة الاقتصادية على المستوى الكلي بأنها: "هجومًا مؤلم مفاجئ غير متوقع يتميز بالخطر في الشؤون الاقتصادية والسياسية".²

كما أنه يمكن تعريفها بالنسبة إلى النمو بأنها "انقطاع بالنسبة إلى مجرى التوسع الاقتصادي السابق" لا بل حتى انخفاض الإنتاج، وهي فترة يكون فيها النمو الفعلي أدنى من النمو المحتمل، وعلى هذا الأساس فإن اليابان سنة 1987 ليست بلد أزمة قياساً على معدل البطالة 2% فقط، وهي بلا شك في أزمة إذا ما قارناها بالنسبة للنمو الاقتصادي والمالي الذي قدر بـ 9.8% سنويًا بين سنتي 1962 و 1973 مقابل أقل من 4% بين سنتي 1974 و 1987.³

وعموماً يمكننا القول أن الأزمة الاقتصادية هي تعبير عن اضطراب فجائي يطرأ على التوازن الاقتصادي في بلد ما أو عدة بلدان، وهي تطلق بصفة خاصة على الاضطراب الحاصل عن اختلال التوازن الآتي في سوق السلع والخدمات وسوق النقد، بحيث يتعد فيه الدخل التوازني على المستوى المستهدف اقتصادياً، والذي يحقق من خلاله توليفة متوافقة بين معدلات التضخم ونسب البطالة، وكمحصلة لذلك ينشأ اختلال التوازن بين الإنتاج والاستهلاك ومن ثم اختلال التوازن في سوق العمل، وتدخل الاقتصاديات في حلقة من الانخفاضات تغذيها متغيرات الطلب الكلي، وبذلك تتشكل مرحلة أو طور انحدار الإنتاج في حركة الرأسمال الدورية والتي تعبر عن التناقضات الداخلية للرأسمالية في الحقل الاقتصادي.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، الديون المصرفية المتعثرة والأزمة المالية المصرفية العالمية، الدار الجامعية، مصر، 2009، ص 291.

² - PAVL RICCEUR, LA CRISE, UN PHENOMENE SPECIFIQUEMENT MODERNE, REVUE DE THEOLOGIE ET DE PHILOSOPHIE, PARIS, 1998, P:120

³ - دانييل ارنولد، تحليل الأزمات الاقتصادية للأمس واليوم، ترجمة عبد الأمير شمس الدين، المؤسسة الجامعية للدراسات والتوزيع: بيروت، 1992، ص 12

وعليه نلاحظ من التعاريف السابقة أن الأزمة الاقتصادية أشمل وأعم من الأزمة المالية وغالبا ما ينتج عن الأزمة المالية أزمة اقتصادية، على الرغم من أن الأزمات المالية لا تتعلق في بداية الأمر إلا بالأسواق المالية أو المنظومة البنكية، لكن المثبت تاريخيا، أن أغلب الأزمات ترتقي من صيغتها المالية إلى صيغة اقتصادية كالذي حدث في 1929، حين أدت صدمة في أسواق المال إلى انخفاض مداخيل المؤسسات وكذلك العائلات، مما أدى إلى انخفاض الاستهلاك، ما أدى بدوره إلى انخفاض كبير في الإنتاج ومن ثم إفلاس المؤسسات، لكن هذا لا يعني أن أي أزمة مالية تصل في كل الحالات إلى أزمة اقتصادية ففي عام 1987، اقتصر الصدمة البورصية على الأسواق المالية.¹

كما أن الأزمات المصرفية وما ينتج عنها من تضيق الائتمان وبالتالي حالات من الإعسار التمويلي المؤدي إلى انخفاض الاستثمار، يحدث تدهور وانخفاض في طلب المستثمر على الأصول المالية التي تلعب دورًا هامًا في الاقتصاد الوطني، وهذا الانخفاض يقلل من النشاط الاقتصادي الكلي مباشرة، من خلال تأثيره على قرارات المستهلكين الأفراد والشركات، وبشكل غير مباشر من خلال تأثيره على أسعار باقي الأصول الأخرى والموازنات المالية للوسطاء الماليين، مما يترتب عنه آثار سلبية على قطاع الإنتاج والعمالة وما ينجم عنها من إعادة توزيع الدخل والثروات فيما بين الأسواق المالية الدولية.²

في المقابل فإنه الأزمة الاقتصادية أو حتى مجرد توقعات وقوعها قد يولد أزمة مالية (أزمة أسواق مالية)، فالمدخرون الذين يتوقعون انخفاض أرباحهم المستقبلية بسبب اختلالات اقتصادية، سيسارعون إلى بيع أسهمهم بكثافة، مما يؤدي إلى انخفاض أسعارها، وقد يؤدي ذلك إلى انهيار السوق المالية³، كما أن لانخفاض الأرباح في القطاع الإنتاجي تأثير على الدورة المالية لرأس المال*، والتي بدورها تجعل الأزمة العامة أعنف وأشد، فعندما تتم عمليات تمويل فائض الإنتاج من خلال الإقراض، على أساس أن المستفيد سيكون قادراً على رد القرض مع الفائدة

¹ - أسماء بالمهوب، تحليل أثر علاقات الهيمنة النقدية في تدويل الأزمات حسب نماذج الاقتصاد الجغرافي الجديد "حالة الأورو ومحيطه المغربي"، أطروحة دكتوراه، جامعة عمار تليجي، الأغواط، الجزائر، 2016/2015، ص105.

² - عقبة عبد اللاوي، لطفي مخزومي، تنسيق السياسات المالية والنقدية زمن الأزمات المالية والاقتصادية، "دراسة تحليلية لبعض الأزمات المالية والاقتصادية للفترة 1929-2008" المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، جامعة قاصدي مرياح، العدد 05، الجزائر، ديسمبر 2016، ص170

³ - NICOLAS BESNAR, LA CRISE FINANCIERE EXPLIQUEE A CEUX QUI N'EN PEUVENT RIEN, CENTRE D'ANIMATION ET DE RECHERCHES EN ECOLOGIE POLITIQUE (ETOPIA), 15 OCTOBRE 2008, P:5

*أي الفترة الزمنية اللازمة لتحويل صافي المتداولة والخصوم المتداولة إلى نقدية، وكلما امتدت الدورة لفترة أطول كلما زاد تجميع الأعمال لرأس المال في رأس المال المتداول دون تحقيق عائد منه، لذلك تسعى الشركات لتقصير دورة رأس المال.

خلال فترة محددة، وعندما لا تتحقق الأرباح المتوقعة على القروض التي قدمتها البنوك تعجز الشركات عن الدفع وتصبح قروض البنوك قروضاً معدومة، وفي أسوأ الأحوال يمكن للبنك المطالبة برد القروض، وبسبب تعثر الشركة عن السداد، تعتبر مفلسة ويتم عرض أصول الشركة للبيع بأسعار منخفضة لاستعادة أموال المودعين ويزيد ذلك من حجم الأزمة وعمقها تماما كما ساهم النظام المصرفي في توسيع وزيادة حجم الرخاء.

المطلب الثاني: مؤشرات التنبؤ بالأزمات المالية

إن الأزمات يمكن أن تحدث لأسباب عديدة فهي لا ترتبط بالاختلال في سوق الأسهم والسندات والاختلال في موازين الحسابات الجارية فحسب، وإنما تشترك عوامل أخرى في حدوث الأزمة وتعميقها¹، ورغم عدم وجود مؤشرات واضحة للدلالة على حدوث الأزمات مستقبلا بشكل يقيني، إلا أمكن معالجة الموقف بمجرد ظهورها ومن ثم إمكانية تجنبها إلا أن هناك مجموعة من المؤشرات الدالة فقط على مواقف تتسم بتزايد مخاطر التعرض للأزمات.

ولقد كان هناك اهتمام كبير للتعرف على المتغيرات الاقتصادية التي يمكن ان تصلح كإشارات تحذير للأزمات المالية، ويمكن بناء نظام مبكر من خلال التعرف على مجموعة من المتغيرات والتي يكون سلوكها قبل حدوث الأزمة مختلفا عن السلوك الذي تسلكه خلال الفترات العادية، وعن طريق مراقبة هذه المتغيرات فإنه من الممكن تتبع مسار أنماط سلوكها في الفترة التي تسبق حدوث الأزمة المالية، إذًا فالهدف الرئيسي من وضع هذه المؤشرات ومراقبتها يتمثل في فهم مصادر الأزمات المالية، وتحليل نقاط الضعف في البلد المعني وبالتالي تدارك أو تجنب حدوثها، وذلك من خلال وضع سياسات الاستجابة السريعة في المراحل الأولى للأزمات قبل تطورها، ومن ثم تجنب التكاليف الكبيرة التي قد تنجم في حال حدوثها.²

وقد أظهرت دراسة أجريت على عينة شملت 53 دولة متقدمة ومتخلفة خلال الفترة من 1975-1997 أن سلوك بعض المتغيرات الاقتصادية الأساسية مثل أسعار الصرف، مؤشرات الأسواق النقدية والمالية، قد اختلفت عن سلوكها المعتاد قبل حدوث الأزمة بسنة أو سنتين، ويمكننا تصنيف المؤشرات الاقتصادية التي يمكن التنبؤ من خلالها بقرب تعرض دولة ما لأزمة مالية في صنفين هما:

¹ - عجي جميل، الأزمات المالية: مفهومها ومؤشراتها وإمكانية التنبؤ بها في بلدان مختارة، مجلة جامعة دمشق، المجلد 19، العدد 1، 2003، ص 283

² - MAHFOUD DJEBBAR, PREDICTION FINANCIAL CRISES: MYTH. AND REALITY, REALITY, RECUEIL DE COMMUNICATION DU COLLOQUE INTERNATIONAL SUR: LA CRISE FINANCIERE ET ECONOMIQUE ET GOUVERNANCE MONDIAL, ALGERIE, SETIF, UNIVERSITE FARHAT ABBAS, DU 20 AU 21 OCTOBER 2009, P14

- التطورات في السياسات الاقتصادية الكلية.

- الخصائص الهيكلية للأسواق المالية والنقدية.

حيث يشمل كل مؤشر من هذه المؤشرات مؤشرات تفصيلية وفقاً لأوضاع كل دولة، والنظام المالي والاقتصادي المتبع فيها، ومدى وفرة وجودة الإفصاح عن البيانات المالية والاقتصادية المنشورة عن الاقتصاد والجهاز المصرفي كاملاً.

الفرع الأول: المؤشرات المتصلة بالسياسات الاقتصادية الكلية

يوجد العديد من المؤشرات الاقتصادية العامة المتصلة بالسياسات الاقتصادية الكلية في الدولة وينجم حالة من عدم الثقة لدى المستثمرين في قدرة الاقتصاد الكلي لهذه الدولة على تحقيق طموحاتهم الاستثمارية، حيث دائماً ما تتوجه هذه الاستثمارات إلى حيث تجد المناخ الملائم للنمو¹، ومن بين هذه المؤشرات:

أولاً: انخفاض معدل النمو الاقتصادي

إن انخفاض معدل النمو الاقتصادي يضعف مقدرة المقترضين على خدمة ديونهم، ويساهم في رفع مخاطر الائتمان، كما يؤثر تدهور بعض القطاعات الاقتصادية التي تتركز فيها قروض المؤسسات المالية واستثماراتها مباشرة في قوة المؤسسات المالية وقدرتها التنافسية، ومن ثم يؤدي إلى زعزعة محافظها المالية، وتتأثر درجة الارتباط بين النمو الاقتصادي والأزمات المالية بطبيعة الهيكل الاقتصادي، فمثلاً في الاقتصاديات الأحادية التي تعتمد على قطاع النفط فقط، فإن أي تقلب يتعرض له هذا الأخير يؤثر على النمو الاقتصادي ومن ثم الجهاز المصرفي.²

ثانياً: التذبذب في معدل التضخم

إن درجة تذبذب التضخم تقلل دقة تقييم مخاطر الائتمان والمخاطر السوقية، وذلك لارتباط التضخم بشكل مباشر بتذبذب مستوى الأسعار العام، الذي يزيد مخاطر المحافظ المالية، ويشوه المعلومات التي تعتمد عليها المصارف في تقييمها لمخاطر الائتمان والاستثمار، وفي المقابل إن انخفاض التضخم بشكل سريع وكبير قد يؤثر سلباً في مستوى السيولة ودرجة الإعسار المالي في المؤسسات المالية، كما يؤثر التغير في التضخم في قيمة الضمانات، حيث انه

¹ - عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي، العولمة المالية وإمكانية التحكم "عدوى الأزمات المالية"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص38

² - علياء بسيوني، مؤشرات الإنذار المبكر للأزمات المصرفية مع التطبيق على بعض الدول العربية ذات الاقتصاديات المتنوعة، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المجلد 12، العدد 2، جويلية 2010، ص ص 13، 14

يخفض قيمتها مقابل القروض الممنوحة، وخصوصاً عندما تكون نسبة القروض إلى الضمانات مرتفعة.

إضافة إلى ما سبق فإن ارتفاع معدل التضخم يعكس سوء إدارة الاقتصاد الكلي، ويمهد لظهور مخاطر السوق ومن ثم الأزمات.¹

ثالثاً: ارتفاع عجز الميزان التجاري

يعد ارتفاع عجز الميزان التجاري مؤشراً على احتمالية حدوث أزمات في سعر الصرف غالباً ما تتحول إلى أزمة مصرفية، بوصفه يعكس انخفاضاً في إيرادات الصادرات والذي يؤدي إلى انخفاض احتياطات النقد الأجنبي وعدم استقرار الصرف، ومن ثم انعكاس ذلك على عدم قدرة البنوك على الوفاء بالتزاماتها، خصوصاً إذا كانت ديونها مقومة بالعملة الأجنبية، وكذلك الأمر بالنسبة لعملاء البنوك المشتغلين بأنشطة ذات علاقة بقطاع التصدير.

وقد يؤثر هذا العجز في المستثمرين الأجانب، ما قد يضطرهم إلى سحب استثماراتهم وأموالهم إلى خارج البلاد، وخصوصاً إذا كان عجز الميزان التجاري كبيراً، وبالتالي تراجع حجم الودائع المصرفية.

رابعاً: تذبذب سعر الصرف الحقيقي

يعد التذبذب في معدلات أسعار الصرف مخاطرة في حد ذاته، وكلما زاد هذا التذبذب ارتفعت مخاطره بالنسبة للمؤسسات المالية، وبشكل عام فإن ارتفاع درجة التذبذب في أسعار الصرف يمكن أن تتسبب في بعض المضاعف للمؤسسات المالية بسبب عدم التطابق في العملة بين أصول هذه المؤسسات وخصومها المالية، كما أنه يتسبب في انخفاض القيم السوقية لأصولها المالية، أو من خلال تعثر نسبة كبيرة من محفظة قروضها بسبب عجز المقترضين عن السداد لتأثرهم بالتقلبات الاقتصادية والسوقية المحيطة.

ونجد أن الارتفاع الكبير في قيمة العملة الوطنية يضعف قدرة المقترضين في قطاع الصادرات على خدمة الدين وبينما قد يحسن التخفيض الكبير لقيمة العملة الوطنية قدرة المقترضين على خدمة الدين، ولكنه في الوقت ذاته يضعف من قدرة المقترضين الآخرين من غير المصدرين على تسديد الدين (خدمة الدين).²

خامساً: ارتفاع معدل الفائدة الحقيقي وانخفاض الاحتياطي من العملات الأجنبية

¹ - O WAN E VANS AND OTHERS, MACRO PRUDENTIAL OF FINANCIAL SOUNDNESS OCCASIONAL PAPER 192, IMF, APRIL, 2000, P10

² - أحمد طلفاح، مؤشرات الحيطة الكلية لتقييم سلامة القطاع المالي، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، أبريل 2006، ص 66

إن ارتفاع المستويات الحقيقية لمعدلات الفائدة قد يؤدي إلى حدوث الفشل المالي في المؤسسات المصرفية وذلك من خلال زيادة نسبة القروض غير العاملة* لإجمالي قيمة القروض، كما أن ارتفاع أسعار الفائدة الحقيقية يؤدي إلى تدهور معدلات التبادل التجاري وانخفاض قيمة الصادرات، نتيجة انخفاض مستويات الائتمان المصرفي وتشجيع المستثمرين على الادخار للاستفادة من العائد المرتفع لسعر الفائدة.¹

ويعتبر انخفاض الاحتياطي من العملات الأجنبية من المؤشرات الدالة على قرب حدوث أزمة صرف، ذلك أن الهجوم على العملات المحلية سيولد ضغطاً عليها مما يدفع بالسلطات إلى سحب احتياطها بغرض الحفاظ على قيمة عملتها المحلية.

سادساً: التدفقات الرأسمالية والسياسات النقدية المتبعة

تؤدي التدفقات الرأسمالية دوراً كبيراً في المراحل المبكرة لحدوث الفشل المالي المصرفي الفردي، وحدثت الأزمة المصرفية العامة بعد ذلك، فالتقلبات في أسعار الفائدة العالمية تزيد تكلفة الإقراض وتقلل حوافز الاستثمار من جهة، كما تزيد التدفقات حجم الودائع المصرفية، وتشجع المصارف على زيادة الائتمان بغض النظر عن جدوى هذا الائتمان، وخاصة في فترات الازدهار الاقتصادي من جهة أخرى.²

وهنا لا بد أن تتدخل السلطة النقدية لتقليص حجم المعروض النقدي (M_2) داخل الاقتصاد، وتجدر الإشارة إلى أن زيادة حجم التدفقات النقدية سترفع نسبة التضخم في أسعار الأصول الرأسمالية، ومن أهم المؤشرات على حدوث أزمة مصرفية هو ضعف الرقابة المصرفية بخصوص التحويلات المصرفية، وحركة الأموال الأجنبية القصيرة الأجل التي قدمت لغرض المضاربة في الأسواق المالية، وليس للاستثمار في الأصول الحقيقية المنتجة.

سابعاً: آثار الانتقال بالعدوى

بسبب الترابط بين النظم المالية في البلدان المختلفة من خلال التدفقات المالية وأسواق رأس المال والتجارة الخارجية فإن انتقال الأزمات المالية عبر الحدود يصبح متوقعاً، فعندما يعاني أحد البلدان من أزمة مالية تظهر على شكل انخفاض حاد في قيمة العملة فإن البلدان الأخرى

* القروض غير العاملة هي: القروض المتعثرة والمقصود بها تلك التسهيلات الائتمانية التي حصل عليها العميل من البنك ولم يتم بسدادها في مواعيد استحقاقها، ولذا يتحول الدين من تسهيلات ائتمانية جارية إلى أرصدة مدنية راكدة، ويمرور الوقت تصبح ديناً متعثراً.

¹ - قدوري نور الدين، أثر الأزمات المالية العالمية على تدفقات الاستثمار المباشر الوارد إلى الاقتصادات العربية، دراسة حالة أزمة الرهن العقاري، أطروحة دكتوراه، جامعة بومرداس، الجزائر، 2017/2018، ص 91

² - نرمين محمد غسان الحموي، نموذج مقترح للتنبؤ المبكر بالفشل المالي في المصارف السورية الخاصة، رسالة ماجستير، دمشق، سوريا، 2016، ص 40

الشركة لها في التجارة تعاني من الأزمة بانتقالها إليها من خلال التجارة وذلك بسبب تراجع تنافسية هذه البلدان مقارنة مع البلد الذي انخفضت قيمة عملته بشكل حاد، ويزداد أثر العدوى كلما زادت درجة التشابك في النظام المصرفي ويعد الهروب الجماعي للودائع (أسلوب القطيع)* من أكثر مظاهر العدوى التي تصيب النظام المصرفي.¹

الفرع الثاني: المؤشرات المتصلة بالخصائص الهيكلية للأسواق المالية والنقدية

يمكن إجمال أهم المؤشرات التي تنبئ بقرب حدوث الأزمات المالية وتتصل بالأسواق النقدية والمالية فيما يلي:²

- غلبة الأصول المالية عالية المخاطر من خلال التوسع الكبير (LENDING BOOM) في منح الائتمان لأغراض غير إنتاجية تنموية (القروض الاستهلاكية والعقارية)، وذلك نتيجة عدم توافر الخبرات المصرفية الضرورية لتقييم مخاطر الائتمان وإدارتها.³

- تسرب الضعف إلى الجهاز الإداري المنوط به الإشراف على أسواق المال وقطاعات البنوك، ويظهر ذلك من خلال ضعف النظم المحاسبية المتبعة، وجودة ودرجة الإفصاح عن المعلومات وخصوصاً الإفصاح عن حجم القروض المتعثرة ونسبتها من المحفظة الائتمانية المصرفية.

- ارتفاع حجم الديون الخارجية قصيرة الأجل لهذه الديون من أثر سيء على القطاعات المالية، بسبب سهولة دخولها إلى الدولة وخروجها منها، ويساهم في عرقلة قطاع البنوك عن أداء وظائفه التمويلية.

- سيطرة صناعات معينة على سوق الأوراق المالية.

- انخفاض الاكتتاب في أسواق الأوراق المالية.

إضافة إلى ما تم ذكره من مؤشرات متصلة بالسياسات الاقتصادية الكلية وأخرى هيكلية الأسواق المالية والنقدية فإن هناك ما يعرف بمؤشرات الحيطة الجزئية الخاصة بالمؤسسات

* أجريت العديد من البحوث على الأشخاص لفهم تصرفاتهم في الجماعة الواحدة، يوجد أن الأشخاص الأقل مركزاً أو الأقل تأثيراً يميلون بالتصرف بسلوك من هم أعلى مركزاً وتأثيراً، ومن أشهر الأمثلة على سلوك القطيع في المجتمعات، سلوك الأشخاص في سوق الأسهم وأثناء قراراتهم الروتينية.

¹ - عري عبد الرضا حمودي العميد، مؤشرات الحيطة الكلية وإمكانية التنبؤ المبكر بالأزمات (دراسة تطبيقية، حالة العراق)، المديرية العامة للإحصاء والأبحاث، البنك المركزي العراقي، بدون تاريخ، ص 11

² - إبراهيم عبد العزيز النجار، الأزمة المالية وإصلاح النظام المالي العالمي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص ص 21، 22.

³ - BARRY JHONSON, JINGQING CHAI AND LILIANA SEU MACHER, ASSESSING FINANCIAL SYSTEM VULNERABILITY, IMF WORKING PAPER N.S, 2000, P10

الفصل الثاني: الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية

المصرفية، والتي تعتمد على مجموعة مؤشرات تجميعية أساسية لتحليل وضع المؤسسات المالية والمصرفية والتي تعرف بإطار (CAMELS)*

ويعرف مؤشر (CAMELS) بأنه عبارة عن مؤشر سريع للإلمام بحقيقة الموقف المالي لأي مصرف ومعرفة درجة تصنيفه، ويعد احد الوسائل الرقابية المباشرة التي تتم عن طريق التفتيش الميداني¹، ولتحقيق ذلك يتطلب نظام التقييم إجراء التحليل الشامل للأوضاع المصرفية من خلال التحقق من سلامة الأصول والعمليات المصرفية أثناء جولات التفتيش الميدانية والتي يتم من خلالها الكشف عن قدرة الإدارة على تحمل المخاطر وأسلوب إدارتها، وتتمثل في:

- كفاية رأس المال: تحدد مؤشرات كفاية رأس المال صلابة المؤسسات المصرفية في مواجهة الصدمات التي تواجه بنود الميزانية، وتسمح للبنك بالنمو ووضع الخطط اللازمة تجاه أي خسائر مستقبلية، وتعتبر العنصر الحاسم في مواجهة مخاطر العمل المصرفي والتي أصبحت في تزايد مستمر، مثل مخاطر أسعار الصرف، مخاطر الائتمان ومخاطر أسعار الفائدة.²

- جودة الأصول: وهو ما يعني معرفة الأصول غير القابلة للاسترداد وتلك التي قيمتها الحقيقية أقل من قيمتها الدفترية خاصة ما يتعلق بالتمويل أو القروض ويتم تقييم الأصول ميدانيا بواسطة أشخاص أكفاء وذوي خبرة في هذا المجال وتنصف الأصول على أساس أنها إما جيدة وهو ما يعني توليد دخل أكثر وتقييم أفضل للسيولة، أو أصول مشكوك فيها أو معدومة، وتسمى هذه الديون ديون غير عاملة أو غير منتجة وتعتبر المحرك الأساسي للأزمات المصرفية.³

- كفاءة الإدارة: الإدارة السليمة عنصر أساسي في أداء البنوك ولكن من الصعب قياسها وهي أساساً عنصر نوعي يطبق على المؤسسات، إلا أن عدة مؤشرات يمكن أن تصلح معامل مقاييس الكفاءة كمؤشر على سلامة الإدارة، منها الخبرات الإدارية المتوفرة لدى البنك وقدرته على التجاوب مع المتغيرات المختلفة في بيئة العمل بالإضافة إلى الكفاءة التقنية وفعالية أنظمة المعلومات الإدارية.⁴

* كفاءة رأس المال: CAPITAL ADEQUACY / جودة الأصول: ASSET QUALITY / كفاءة الإدارة: MANAGEMENT EFFICIENCY / الربحية: EARNINGS / السيولة: LIQUIDITY

¹ - علي عبد الرضا حمودي العيد، مرجع سابق الذكر، ص 6

² - نزمين محمد غسان الحموي، مرجع سابق الذكر، ص 42

³ - ياسر مشعل، ربا فبهي كوكش، نموذج مقترح للتنبؤ بالأزمات المصرفية في سوريا، مجلة رؤى اقتصادية، المجلد 3، العدد 5، الجزائر، ديسمبر 2013، ص 13، 14

⁴ - عباس بوهريرة، عبد اللطيف مصيطفي، تحليل مؤشرات السلامة المصرفية في الجزائر حالة بنك (AGB- CPA)، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 07، الجزائر، ديسمبر 2017، ص 111.

الربحية: تنظر إدارة البنك إلى الأرباح كأحد العناصر الهامة لضمان استمرارية أداء البنك، فهي تتأثر بمدى جودة الأصول، ويتم قياس فعاليتها من خلال تحديد نسبة العائد على متوسط الأصول كنقطة البداية.¹

- السيولة: في كثير من الحالات يحدث الإعسار المالي للمؤسسات بسبب سوء الإدارة للسيولة، ومن هنا تأتي أهمية متابعة مؤشرات السيولة والتي تشمل بشكل عام جانب الأصول والخصوم ففي جانب الخصوم يجب النظر إلى مصادر السيولة كالإقراض فيما بين المصارف والتمويل من البنك المركزي، كما يجب لمؤشرات السيولة أن تأخذ عدم التطابق في مجال الاستحقاق بين الأصول والخصوم في مجمل القطاع المالي أو على مستوى المؤسسات المالية ذات الحجم الكبير.²

- حساسية مخاطر السوق: بالنسبة للمؤسسات المصرفية تتعلق الحساسية بالدرجة الأولى بالمحافظ الاستثمارية، حيث تخضع هذه الأدوات لمخاطر مختلفة مثل مخاطر أسعار الأسهم ومخاطر أسعار السلع ومخاطر أسعار الفائدة، وقد اتفقت معظم الدراسات على اعتبار مخاطر سعر الفائدة هي الأكثر تأثيراً على العمل المصرفي كونها المحدد الأساسي لكل من العائد والتكلفة.³

رغم أهمية هذه المؤشرات في وضع تصور شامل لوضع البنوك والمؤسسات المالية واستخراج الثغرات التي يمكن من خلالها حدوث اضطرابات أو أزمات مالية، وبالتالي السعي لإصلاح تلك الثغرات قبل وقوع الكارثة، إلا أن هذه المؤشرات تطرح عدة صعوبات إحصائية منها:⁴

- تأتي منفعة هذه المؤشرات من خلال مقارنتها بين الدول، لكن تنوع المعايير الإحصائية والمحاسبية يطرح مشاكل عديدة مما يقلل من فائدة هذه المؤشرات.

- تنعكس عدم مصداقية المعلومات المتعلقة بالأصول أو المضللة سلبيًا على مصداقية المؤشرات في حد ذاتها.

- اختلاف الحسابات الموحدة على المناطق المحلية في مقابل الحسابات على النطاق العالمي.

- تمثل المشتقات المالية والوضعيات خارج الميزانية مشكلات كبيرة خاصة عند تقييم حالة المؤسسات المالية.

¹ - العيد صوفان، أحمد غربي، مؤشرات نظام الإنذار المبكر للأزمات المصرفية، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد 5، العدد 2، الجزائر، 2016، ص 68

² - بلقة إبراهيم وآخرون، فعالية نظام الإنذار المبكر في الوقاية من الأزمات المالية، مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبية، المجلد 2، العدد 4، 2017، ص 37

³ - ياسر مشعل، ربا فهد كوكش، مرجع سابق الذكر، ص 14، 15

⁴ - P. HILBERS, R. KRUEGER & M. MORETTI, DE NOUVEAUX OUTILS POUR EVALUER LA SANTE DU SYSTEME FINANCIER, IN FINANCE ET DEVELOPPEMENT, SEPTEMBRE 2000, P54

المطلب الثالث: لمحة عن أهم الأزمات المالية

الفرع الأول: أزمة الكساد الكبير 1929

يطلق الكساد الكبير أو (الكساد العظيم) على الأزمة الاقتصادية التي هزت العالم في العام 1929 وامتدت أثارها وانعكاساتها إلى نهاية ثلاثينيات أو بداية أربعينيات القرن العشرين (حسب الدولة)، وأدت إلى تدهور جوهري في معدلات النمو الاقتصادي لأغلب دول العالم. وتعد أزمة عام 1929م أكبر أزمة اقتصادية في التاريخ الاقتصادي للعالم، ولم يشهد العالم أزمة اقتصادية تقترب من شدتها حتى جاءت الأزمة المالية العالمية عام 2008م، وتعد أزمة عام 1929 مؤشراً يستخدمه الاقتصاديون في قياس درجة وعمق اتساع أية أزمة اقتصادية.¹

أولاً: نشأة أزمة الكساد 1929

عرفت بداية عشرينيات القرن الماضي نمو اقتصادي كبيراً في الدول الصناعية عموماً وفي الولايات المتحدة الأمريكية خصوصاً، والتي عاشت فترة ازدهار ونمو سريعين فقد كان معدل دخل الفرد يزداد بنسبة 3.4% سنوياً، والمصانع تنشأ هنا وهناك، حتى بلغ عدد المصانع التي أنشئت بين عامي 1925 و1929 نحو 22.800 مصنعاً جديداً فارتفع الإنتاج الصناعي بـ 50%، كما ان قطاع البناء وصل إلى معدلات مرتفعة خلال نفس الفترة²، وحيال هذا الازدهار لم يرى الرئيس (كالفين كوليديج) أي سبب للتدخل في مجريات السوق فتضاعف عدد الشركات الاحتكارية، حتى أصبح تحريك الاقتصاد الأمريكي رهناً بمشيئة عدد محدود من الأشخاص أما رمز هذا الازدهار فكان سوق الأوراق المالية بنيويورك، حيث ازداد مؤشر الأسهم فيها بما يناهز 300%، وارتفع مؤشر "داو جونز"^{*}، ارتفاعات شديدة لم يسبق لها مثيل، حيث انتقل المؤشر من 66.75 نقطة في ديسمبر 1920 إلى 381.7 نقطة في سبتمبر 1929.³

إلا أنه وبموازات ذلك كانت الاستدانة سيادة الموقف، حتى "أصبحت القروض من معالم التوسع في الاقتصاد الأمريكي"، إذ كانت القروض سهلة المنال تقريباً لأي شيء بدءاً من توظيفها في سوق الأوراق المالية إلى شراء العقارات والكماليات، فظهر عدد كبير من المؤسسات المالية

¹ - يوسف أبو فارة، الأزمات المالية والاقتصادية، "بالتكيز عن الأزمة المالية العالمية 2008"، دار وائل للنشر، الأردن، 2015، ص 65

² - BERTRAND BLANCHE TON, MAXI FICHES DE SCIENCES ECONOMIQUES, ED, DUNOD, PARIS, 2009, P 74.

* مؤشر داو جونز: هو مؤشر صناعي لأكثر 30 شركة صناعية أمريكية في بورصة نيويورك أنشأ في 26 ماي 1896 وهو أقدم مؤشر في العالم وكان يحتوي على أكبر 12 شركة أمريكية، وبدأت أعداد الشركات بالتزايد حتى وصل إلى 30 شركة عام 1928، ومن الشركات التي تم إدراجها في المؤشر شركتي شيفرون وبنك أوف أمريكاني 19 فيفري 2008.

³ - إبراهيم عبد العزيز النجار، مرجع سابق الذكر، ص 31.

المقرضة، التي تعمل وفق المبدأ القائل "اشتر الآن وأدفع لاحقاً"، ومما زاد من جنون سوق الأوراق المالية، هو إصدار سندات الاستثمار التي لم يخل تداولها من الأرباح الوهمية وبعض التحايل على القانون والمستثمرين، وانضم الأوروبيون والبريطانيون خصوصاً إلى الأمريكيين في الاستثمار بسوق "وولستريت" بينما كانت تلك الدول بأمس الحاجة إلى هذه الأموال لإعادة بناء ما تهدم في الحرب العالمية الأولى.¹

وعندما وصل الرئيس "هربرت هوفر" إلى الحكم عام 1929م أدرك إلى أين كان سيؤدي كل ذلك، فحث البنك الفدرالي على التدخل لرفع الفائدة بغية تقليص الاستدانة في البلاد، لذا أعلن بنك الاحتياطات الفدرالي فعلاً عن نيته رفع معدلات الفائدة لتقليص القروض التي كانت أغلبها موجهة لتمويل الاستثمارات في البورصة، إلا أن رفع معدلات الفائدة في مرحلة توسع اقتصادي أدى إلى تقلص الاستثمارات المالية في البورصة الأمر الذي عجل بانفجار الفقاعة، وفي الواقع لم يعرف بالتحديد سبب انفجارها ما إذا كان الركود الاقتصادي الذي ظهرت علاماته قبل الصدمة، أو ارتفاع معدلات الخصم في بريطانيا (خروج رؤوس الأموال)، أو إفلاس أحد أكبر رجال الأعمال البريطانيين (كلارنس هاتري)، والمهم أن الفقاعة وصلت إلى أقصاها يوم الأربعاء 23 أكتوبر، لتنفجر يوم الخميس 24 أكتوبر (الخميس الأسود)، حيث انهارت أسعار الأسهم المسجلة في بورصة نيويورك وانخفض مؤشرها بـ 12.9% في يوم واحد²، وازدادت الحالة تدهوراً يوم 29 أكتوبر 1929 (الثلاثاء الأسود) عند ارتفاع عدد الأوراق المعروضة للبيع إلى 16.5 مليون ورقة، وهي الفترة التي فقدت فيها الأسهم حوالي 30% من قيمتها، وقد تبع هذه الانهيارات في سوق الأوراق المالية حالات إفلاس البنوك التي مولت الاستثمارات في البورصة لعدم حصولها على المستحقات، لتنتقل بعدها حالة من الذعر البنكي حيث حاول كل المودعين سحب مدخراتهم من البنوك.

¹ - مهي قمر الدين، الإنهيار الكبير "أزمة العام 1929 والكساد الكبير"، مجلة القافلة أرامكو السعودية. متاح على

[HTTPS://QAFILAH.COM/AR/%D8%A7%](https://qafilah.com/ar/%D8%A7%)

² - OLIVIER LA COSTE, COMPRENDRE LES CRISES FINANCIERES (PREFACE DE CHRISTIAN DE BOISSIEU), ED GROUPE EYROLLES, PARIS, 2009, P345

ثانياً: أسباب أزمة الكساد الكبير 1929

إن كان أغلب المصادر الاقتصادية تشير إلى أن حدوث انهيار سوق "وولستريت" كان السبب الجوهري في انفجار الأزمة، إلا أن هناك أسباب أخرى ساهمت بشكل أو بآخر في حدوثها وتتمثل في:¹

- عودة أوروبا بقوة في إجمالي الإنتاج الصناعي والزراعي، لذلك تقلص الطلب الأوروبي منذ سنة 1925 على المنتجات الأمريكية والذي أدى إلى تكديسها في مخازنها داخل الولايات الأمريكية، الأمر الذي أدى إلى انخفاض أسعار المواد الزراعية.

- ظهور الثورة الصناعية الثانية والتي أدت إلى تركيز المؤسسات وتضخم الإنتاج، إذ ارتفع مؤشر الصناعة من 10% سنة 1921 إلى 179% سنة 1929.

- تأخر نمو القدرة الشرائية لدى المستهلكين ولم ترتفع بنفس المستوى وحدث الاختلال الثاني في الطلب على السلع الصناعية.

- تعد عملية العودة إلى نظام الذهب عودة خاطئة لأنها قامت بعزل تأثير حركة دخول وخروج الذهب على كمية النقود المتداولة، لأنها لم تتحرك مع السياسات الانكماشية والتضخمية عندما يحدث عجزاً أو فائزاً في موازين المدفوعات لتلك الدول.

- اختلال نظام المدفوعات الخارجية الذي نشأ في أوروبا نتيجة لديون وتعويضات الحرب، فمعظم دول أوروبا خرجت دائنة ومدينة في نفس الوقت.

- التداخل بين وظائف بنوك الودائع وبنوك الاستثمار، مما دفع السلطات الأمريكية إلى إصدار قانون المصارف سنة 1933 تحت اسم "جلاس ستيغال GLASS-STEAGALL ACT" الذي كان يهدف بالدرجة الأولى إلى وضع فاصل بين مهام بنوك الودائع ومهام بنوك الاستثمار، إلى جانب إنشاء النظام الفدرالي لتأمين الودائع البنكية وكذا تحديد سقف لمعدلات الفوائد على هذه الودائع.

ثالثاً: خصائص أزمة الكساد 1929

يمكن القول أن أزمة الكساد الكبير التي هزت أركان الاقتصاد الرأسمالي قد اتسمت بجملة من الخصائص أهمها:²

- زعزعة الاستقرار النسبي في النظام الرأسمالي بكامله.

¹ - طروبيا نذير، أزمة الرهون العقارية والديون السيادية وتداعياتها على إقامة شراكة من أجل التنمية -دراسة تنبؤية تحليلية-، أطروحة دكتوراه، جامعة المدية، الجزائر، 2016/2017، ص ص 68، 69

² - عبد المطلب عبد الحميد، إدارة أزمات العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2014، ص ص 30، 31

الفصل الثاني: الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية

- كانت لها صفة الدورية انطلاقاً من ارتباطها الوثيق بالأزمات الدورية في النظام الرأسمالي.
- استمرارها لفترة طويلة نسبياً.
- عمق وحدة هذه الأزمة بشكل استثنائي، ففي الولايات المتحدة مثلاً، انخفضت الودائع لدى البنوك بمقدار 33%، كما انخفضت عمليات الخصم والإقراض مرتين، وكان عدد البنوك التي أفلست منذ بداية عام 1929 حتى منتصف عام 1933 أكثر من 10000 بنكا، أي حوالي 40% من إجمالي عدد البنوك الأمريكية، وقد أدى هذا إلى ضياع الكثير من مدخرات المودعين خاصة الصغار منهم.¹
- الانخفاض الكبير في مستويات أسعار الفائدة، حيث كان سعر الخصم في بنك إنجلترا خلال الفترة (1930-1933) بحدود 3.1% مقابل 5.5% في عام 1929 ويرجع سبب ارتفاع أسعار الفائدة مع بداية الأزمة إلى تزايد الطلب على النقود لسداد القروض السابقة، فالمستويات المتدنية لأسعار الفائدة تسببت في إطالة أمد الأزمة، كما أن المقرضين كانوا يغالون في طلب الضمانات على القروض مما كان يؤدي إلى انخفاض الطلب عليها.
- خلقت الأزمة أوضاعاً اقتصادية واجتماعية جد صعبة على حد سواء، إذ أصبحت الأسر الأمريكية تعاني كل أشكال البؤس والفقر والحرمان نظراً للأعداد الهائلة من السكان الذين أصبحوا عاطلين عن العمل، فقد وصلت معدلات البطالة إلى حوالي ثلث قوة العمل الأمريكية عام 1932.²
- اختلاف مدة وحدة الأزمة من بلد لآخر بشكل كبير.
- التقلبات الحادة في أسعار صرف العملات، مما نتج عنه انهيار النظام الذهبي في معظم الدول، ففي إنجلترا تم إيقاف قابلية إبدال النقود الورقية بالذهب بتاريخ 21 سبتمبر 1931، مما نتج عنه تدهور قيمة الجنيه الإسترليني، كما تسببت الأزمة في تخفيض قيم العملات الرئيسية الدولية ب (50%-84%).
- توقف 25 دولة عن سداد قروضها الخارجية منها ألمانيا والنمسا.

¹ - مصطفى يوسف كافي، الأزمات المالية الاقتصادية العالمية وحوكمة الشركات، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 32

² - محمد عبد الوهاب العزاوي، عبد السلام محمد خميس، الأزمات المالية، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 34

الفرع الثاني: وولستريت 1987

أولاً: ظروف حدوث الأزمة

تعد أزمة يوم الاثنين الأسود من الأزمات المالية التي هزت الاقتصاد العالمي في القرن العشرين، وقد أدت إلى خسائر، مليارات الدولارات، نتيجة الانخفاض الكبير والمستمر في أسعار الأوراق المالية، والذي سبقه (نتج عن) مجموعة من الظروف والتطورات الاقتصادية التي سادت الاقتصاد الأمريكي والعالمي بشكل عام نذكر منها.

- شهدت فترة ما قبل الأزمة (1982-1986) ازدهارا وارتفاعا ملحوظا لأسعار الأسهم، فالمؤشر الفرنسي للأسهم ارتفع بـ 275%، وارتفع المؤشر الياباني بـ 271%، مؤشر داو جونز بـ 197%، وكذلك المؤشر البريطاني فاينانشل تايمز بـ 200%¹.

- ارتفاع العجز في الميزان التجاري الأمريكي سنة 1986 إلى 140.6 مليار دولار، في حين لم يتجاوز 106.5 مليار قبل عامين من ذلك، قابل ذلك ارتفاع في الميزان الجاري الياباني من 35 إلى 86 مليار، وفائض في الميزان الجاري الألماني من 7 إلى 35.8 مليار دولار خلال نفس الفترة.

- انتشار القلق في الأوساط المالية خاصة البنوك الكبيرة التي قدمت قروضا ضخمة لبعض الدول المنتجة للبتروكالمكسيك، بعد الانخفاض الحاد في أسعاره خلال سنة 1986.²

- انخفاض معدل نمو الناتج القومي الحقيقي في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة (1984-1985) من 6.4% إلى 2.5%، وفي اليابان من 5.1% إلى 2.5%، وكذلك الحال في ألمانيا الاتحادية الذي انخفض من 3% إلى 2.4%.

- اتجاه سعر صرف الدولار نحو الارتفاع خلال الفترة (1980-1985) بشكل سريع مقابل العملات الأخرى، بسبب ارتفاع أسعار الفائدة الأمريكية، لذا فقد طالبتها دول كاليابان والدول الأوروبية بتخفيض أسعار الفائدة لديها نظرا لما سببه ارتفاعها من تأثيرات سلبية على حجم واستقرار الأسواق المالية، وقد قامت الولايات المتحدة منذ عام 1985 بتخفيض أسعار الفائدة وهو ما انعكس على أسعار صرف الدولار التي أخذت تتجه نحو الانخفاض، لكن سرعان ما لجأت

¹ - ضياء مجيد الموسوي، الأزمة الاقتصادية العالمية "1986-1989"، دار الهدى للطباعة و النشر، الجزائر، 1990، ص 87

² - عبد الرحمان القري، عبد المطلب بهار، الأزمات المالية العالمية رؤية تحليلية للتجارب السابقة و عدم الاستفادة منها، مجلة ملفات الأبحاث في الاقتصاد والتسيير، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، العدد 2، وجدة، المغرب، 2013، ص 15

الولايات المتحدة إلى رفع أسعار الفائدة خلال عام 1987، مما أدى إلى انخفاض أسعار الأوراق المالية بشكل حاد في الأسواق المالية الدولية.¹

لتبدأ الأزمة مع بداية العمل يوم الاثنين 19 أكتوبر 1987، نتيجة سيل متدفق من أوامر البيع لم يسبق له مثيل، فقد تدافع المتعاملون من كل حذب وصوب لبيع أعداد كبيرة جدًا من الأوراق المالية التي بحوزتهم، ونجم عن هذا الاندفاع المتهور في البيع انخفاض سريع وحاد في أسعار الأوراق المالية المتداولة في هذا اليوم، ولم يوقف الانهيار في الأسعار السيل المتدفق من أوامر البيع بل زادت سرعته تدفقا، حيث أن الذعر الذي انتاب جمهور المتعاملين قد جلب مزيدًا من الذعر، حتى أن مؤشر (داو جونز) خسر 299.02 نقطة في أقل من ساعتين من بدأ التعامل في السوق، وبنهاية يوم الاثنين كان المؤشر قد فقد 508.32 نقطة²، أي حوالي 21.6% من مستواه السابق البالغ 22470 نقطة، بينما كان أعلى مستوى له حتى بداية الأزمة 2722.41 نقطة، وقد بلغ مجموع خسائر بورصة (وولستريت) نتيجة انهيار أسعار الأسهم 500 مليار دولار، ومنها انتقلت الأزمة إلى بقية البورصات العالمية ومنها بورصة طوكيو، لندن، فرانكفورت وأمستردام.

ومن نتائجها أيضا هو قيام الشركات بإصدار السندات التي ساعدتها بالتمويل، مع حدوث انكماش واضح في استثماراتها وإنتاجها، كما أن البنوك تعرضت للإفلاس وقامت بتسريع أعداد هائلة من موظفيها وعمالها، بسبب عدم قدرة العملاء المقترضين تسديد ما بذمتهم من قروض لتلك البنوك.³

ثانيا: أسباب أزمة أكتوبر 1987

رغم اختلاف الآراء حول الأسباب الحقيقية التي أدت لحدوث الأزمة، لكن يمكن وبشكل عام تلخيص أهم أسبابها فيما يلي:⁴

- الأزمة هي انعكاس لردود أفعال مبالغ فيها من قبل المتعاملين، حيث تابعت موجات المضاربة للشراء اللاعقلاني المبالغ فيه من قبل المتعاملين في البورصة، وانتقال المدخرين من الاستثمارات الحقيقية إلى الاستثمارات المالية.

¹ - العقون نادية، العولمة الاقتصادية والأزمات المالية: الوقاية والعلاج "دراسة لأزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية"، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، الجزائر، 2012-2013، ص 93

² - كمال العقريب، بلحمدي سيد علي، أهم الأزمات المالية الناتجة في أنشطة الأسواق المالية التقليدية وخيار الأسواق المالية الإسلامية كبديل، الملتقى الدولي الثاني حول: الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية، المركز الجامعي بخميس مليانة، الجزائر، 5، 6 ماي 2009، ص 11

³ - وليد احمد صافي، الأزمة المالية العالمية 2008، طبيعتها، أسبابها، وتأثيراتها المستقبلية على الاقتصاد العالمي والعربي، الملتقى الدولي الثاني حول الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية، المركز الجامعي بخميس مليانة، الجزائر، 5، 6 ماي 2009، ص 9

⁴ - مصطفى يوسف كافي، مرجع سابق الذكر، ص 36

الفصل الثاني: الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية

- استمرار العجز في الموازنة الأمريكية، وفي هذا الصدد فكرت الحكومة الأمريكية، بتخفيض العجز بـ 23 مليار دولار، وذلك بتخفيض النفقات وزيادة الضرائب، وبعد فشل الوعود بالإصلاح، أدى ذلك إلى فقدان الثقة بالحكومة.

- تدهور سعر صرف الدولار الأمريكي أمام العملات الرئيسية وذلك منذ سنة 1985، بنسب جد عالية، مما أدى بالكثير من المستثمرين إلى التخلص من الأسهم التي بحوزتهم مقابل السندات والودائع ذات العائد الثابت.

- رفع أسعار الفائدة بسبب استمرار العجز في الموازنة الأمريكية لذلك اضطر البنك الفدرالي الأمريكي إلى رفع أسعار الفائدة على السندات طويلة الأجل من أجل بيع الإصدارات الجديدة من سندات الخزينة، وقد أقدمت كل من اليابان والدول الأوروبية إلى ذلك لمنع خروج رؤوس الأموال، وهو ما أدى إلى انخفاض الطلب على الأسهم وهبوط أسعارها.

- استخدام أحدث الأساليب في الاتصال، وأكثر التقنيات تطورًا في إدارة الأنشطة العملياتية ساعد على سرعة إنتقال الأزمات من سوق لآخر.

- أساليب الاتجار التي استحدثت في السوق الأمريكية في منتصف السبعينيات وأوائل الثمانينيات، إضافة إلى سوق العقود المستقبلية في الأوراق المالية الذي بدأ نشاطه في عام 1987 هي التي تسببت في إحداث أزمة في العالم بأسره.¹

الفرع الثالث: أزمة دول جنوب شرق آسيا 1997

لا شك أن نموذج التنمية الاقتصادية لدول جنوب شرق آسيا قد خطف أنظار العالم على مدى فترة زمنية ليست بالقصيرة، فخلال العقود الثلاثة التي سبقت الأزمة استطاعت هذه الدول أن تحقق معدلات نمو اقتصادي فاقت كل المقاييس، تراوحت بين 6% إلى 10% سنويًا أي ما يمثل ضعف معدلات النمو في الدول النامية الأخرى وأكثر من ثلاثة أضعاف معدلات النمو في الدول المتقدمة، ولذلك لقبت بالنموور الآسيوية كما وفرت المناخ الملائم لحل أزمة المديونية في الثمانينيات²، وهو ما ساعدها على توفير مستويات معيشية تقترب مما هو سائد في الدول الصناعية وفي حالة دول مثل هونغ كونغ وتايوان وسنغافورة كان يتوقع وفقا لتلك المعدلات ان تتجاوز معدلات الدخل الفردي مثلتها في الدول المتقدمة.

¹ - كمال العقريب، بلمحمدي سيد علي، مرجع سابق الذكر، ص 11

² - موردفاي كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، ترجمة محمد إبراهيم منصور، علي مسعود عطية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2007، ص 414

لقد ساعدت عوامل عدة دول جنوب شرق آسيا على تحقيق ذلك النجاح وتلك الانجازات ومن بين هذه العوامل:¹

- ارتفاع معدلات الادخار والاستثمار مقارنة ببقية دول العالم حيث يصل معدل الاستثمار في المتوسط 35% من الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بـ 18% في بقية دول العالم بما فيها الدول المتقدمة.

- معدلات الضرائب ومستويات الإنفاق الحكومي المعقولة وغير المبالغ فيها، فالضرائب على الشركات لم تكن عالية كما أن الإنفاق الحكومي بالنسبة للناتج الإجمالي لا يتعدى في المتوسط 20% مقارنة بـ 34% في باقي الدول النامية و 27% في الدول المتقدمة.

- رغم التحسن الملحوظ في مستويات المعيشة، إلا أن ذلك لم ينعكس في شكل سياسة مجتمع الرفاه الذي تتحمل فيه الحكومات تكاليف مرتفعة للعناية والرعاية الاجتماعية، من ناحية أخرى استطاعت التحول خلال فترة قصيرة نسبياً من مجتمعات زراعية على مجتمعات يلعب فيها القطاع الصناعي دورًا متزايدًا، ففي ماليزيا على سبيل المثال أصبحت مساهمة القطاع الصناعي تصل إلى 33% من الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بنسبة 14% خلال فترة زمنية أقل من 25 سنة.

- حققت هذه الدول تقدماً كبيراً في المجال التكنولوجي ففي بداية مراحل النمو ركزت هذه الدول على التكنولوجيا البسيطة ذات الكثافة العالية لعنصر العمل وذلك من أجل امتصاص فائض العرض من القوة العاملة الرخيصة ثم استطاعت هذه الدول استخدام التكنولوجيا كثيفة رأس المال.²

- التفوق الاستثنائي في مجال التصدير فقد استطاعت كوريا الجنوبية أن تنمي صادراتها خلال الفترة 1965-1980 بمتوسط معدل سنوي 27.2%، وسنغافورة بمعدل 4.7% وهونغ كونغ 9.5% خلال الفترة نفسها.

أولاً: ظهور الأزمة الآسيوية

لقد بدأت الأزمة الآسيوية باعتبارها أزمة عملة، وسرعان ما تطورت لتقود إلى أزمات في النظام المالي وأزمات تفجر مديونيات، وكان بداية تفجر الأزمة في تايلاند، إذ عانت هذه الأخيرة

¹ - جاسم المناعي، الأزمة الاقتصادية الآسيوية "محاولة تشخيص"، المؤتمر الرابع لأسواق المال العربية، مركز البحرين للدراسات والبحوث، بيروت، لبنان، 8 ماي 1998، ص 1، 2.

² - عبد الرحمان تيشوري، تجربة النور الآسيوية والعوامل التي أدت إلى أزمته متاح على:

(أطلع عليه في 02/04/2019) [HTTP://WWW.AHEWAR.ORG/DEBAT/SHOW.ART.ASP?AID=50006&R=0](http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=50006&r=0)

الفصل الثاني: الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية

خلال سنة 1996 من بعض المشاكل، أهمها تراجع صادراتها وزيادة عجز الحساب الجاري، وارتفاع معدل التضخم، وزيادة حجم الديون، وقد أدت هذه المشاكل إلى اهتزاز الثقة في الاقتصاد التايلاندي.

وفي بداية سنة 1997، بدأ البعض يفكر في شراء المزيد من العملة التايلاندية للمضاربة عليها وتحقيق مزيد من الأرباح، وبدأت شركات التمويل في مواجهة صعوبات كبيرة وكرد فعل، قدم البنك المركزي التايلندي دعمًا ماليًا إلى الشركات المتعسرة، مما أدى إلى زيادة كبيرة في نمو الاحتياطات، وبعد هجمات المضاربة وتزايد المخاوف حول وضع الاحتياطات، اضطرت تايلاند إلى تعويم العملة "الباهت BHAT" في جويلية 1997 كرد فعل على تناقص الاحتياطي من العملات الأجنبية والصعوبات الماثلة أمام تأجيل سداد الدين قصير الأجل، إلا أن السياسات الموضوعية أخفقت في استعادة ثقة السوق، وانخفضت قيمة الباهت مقابل الدولار بـ20% في شهر جويلية¹، وقام المستثمرون بإخراج أموالهم بصورة كبيرة إلى الخارج، وانخفضت قيمة العملة التايلاندية بعد تعويمها، وبلغت نسبة الانخفاض مداها في نهاية العام حيث وصلت إلى نحو 44.7% مقابل الدولار، واضطرت الحكومة إلى إغلاق عدد كبير من المؤسسات بصورة مؤقتة وبصورة نهائية².

وفي ضوء الأزمة المالية والكارثة الاقتصادية التي حدثت في تايلاند، فقد انتقلت هذه الأزمة المالية بمضامينها الكارثية إلى بقية دول النمرور الآسيوية وبسرعة كبيرة، ولا غرابة في ذلك، فاقتماديات دول النمو الآسيوية ذات ترابط وتشابك، وما يؤثر في أحد اقتصاديات هذه الدول ينعكس على الاقتصاديات الأخرى، فهذه الدول تقريبًا بنفس الصناعات والمنتجات³، فقد انخفضت أسعار الصرف في كل من ماليزيا، اندونيسيا، سنغافورة والفلبين أمام الدولار بنحو 33.9%، 56.8%، و 16.7% و 34.3% على الترتيب مع نهاية عام 1997، وقد عكس الانخفاض في أسعار عملات هذه الدول تباطؤ النمو الاقتصادي فيها، وقد لجأت هذه البلدان إلى التخلي عن نظم الصرف الثابتة وتبني نظم صرف مرنة تكون مدعاة لتحفيز المستثمرين للتغطية ضد مخاطر الصرف الأجنبي، أما الأزمة المصرفية في هذه البلدان فقد تركزت في سحبوبات كبيرة للودائع وزيادة في مخاطر الائتمان المصرفي والديون المشكوك فيها وعجز المشاريع عن تسديد ديونها للمصارف⁴.

¹ - أنور هاقان قوناس، أزمة شرق آسيا، عبر لبلدان منظمة المؤتمر الإسلامي، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، 2001، ص 94

² - منصف شرقي، فارس قاطر، الأزمة الآسيوية، الجذور، الآليات والدروس المستفادة، المنتدى الدولي حول، واقع التكتلات زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26، 27 فيفري 2012، ص 5

³ - يوسف أبو فارة، مرجع سابق الذكر، ص 94، 95

⁴ - هيل عجمي الجنابي، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، مرجع سابق الذكر، ص 465

ثانياً: أسباب الأزمة

لا شك أن هناك العديد من الأسباب وجوانب الخلل التي أدت إلى تدهور الأوضاع الاقتصادية في دول جنوب شرق آسيا لتتحول من نجاحات ماهرة إلى تردي مخيف في مستويات المعيشة وتقهقر النمو الاقتصادي وتراجع وفقدان المكاسب التي عملت من أجلها هذه الدول لعقود، حتى وصلت للتعبير الشائع "من المعجزة الآسيوية إلى الكارثة الآسيوية" ويمكن تلخيص هذه الأسباب فيما يلي:

فشل السلطات العامة في تقليل الضغوط التضخمية الجامعة والمتجسدة بحالات العجز الخارجي الواسع واضطراب أسواق المال.¹

- غياب الشفافية أو عدم وجود شفافية كافية في قطاع المؤسسات الحكومية في دول النور الآسيوية (خصوصاً الجوانب المالية).

- المضاربات على أسعار صرف العملات الرئيسية لدول جنوب شرق آسيا، وعندما وجدت الدول الآسيوية أن هذه المضاربات ستؤثر في قيمة العملة الوطنية، بدأت برفع سعر الفائدة لوقف التحويل من العملة الوطنية إلى عملات أجنبية خاصة الدولار الأمريكي، ولتشجيع المستثمرين الحائزين للدولار لتحويل ما لديهم إلى العملات المحلية، فارتفعت أسعار الفائدة إلى 25% في تايلاند، و 35% في كوريا الجنوبية، وظلت كذلك لعدة أيام، مما اضطر المستثمرين في هذه الأسواق إلى التخلي عن الأوراق المالية لإيداع قيمتها في المصارف للاستفادة من الفائدة المرتفعة، فزاد المعروض من الأوراق المالية مع قلة طلبات الشراء، فانخفضت أسعار الأسهم بنسبة 25% إلى 50% من الأسعار السوقية.²

- انخفاض معدلات النمو الاقتصادي في المنطقة خلال عام 1996، وبرز التراجع في نمو الإنتاج لدى كوريا الجنوبية وتايلاند أكثر من باقي البلدان الأخرى مسبباً زيادات في معدلات البطالة، كما شهدت اندونيسيا وتايلاند انخفاضاً في حصتها من سوق الصادرات نتيجة للارتفاع في أسعار الصرف الحقيقية وضعف الطلب في عام 1996 في بلدان شرق آسيا الخمسة (تايلاند، كوريا، اندونيسيا، ماليزيا والفلبين)، وقد تسبب هذا الوضع في ضغط على الموازين الخارجية والنشاط الاقتصادي الداخلي.³

¹ - مصطفى يوسف كافي، مرجع سابق الذكر، ص 39

² - محمد عبد الوهاب العزاوي، عيد السلام محمد خميس، مرجع سابق الذكر، ص 26

³ - أنور هاقاس قوناس، مرجع سابق الذكر، ص 84-85

- ديون القطاع الخاص قصيرة الأجل والتي تعتبر أحد أبرز أسباب الأزمة الآسيوية، فقد أدى التخوف من عدم قدرة المصارف في هذه البلدان من الإيفاء بالالتزامات المالية عليها بقيام المصارف العالمية بسحب ودائعها قصيرة الأجل من هذه البلدان، وقد ترتب على انسحاب هذه الأموال خلال الفترة 1997-1998 مشاكل بهذه البلدان تتضمن نقص في الاحتياطات الأجنبية وانخفاض حاد في التمويل الأجنبي وخلق المزيد من الاضطرابات المالية.

- الخلل أو الانفصالية بين جودة أداء الاقتصاد العيني في مجالات الإنتاج والتصدير والتقدم التقني من ناحية، والانفلات والتوسع في نمو الاقتصاد المالي والتعامل في المشتقات المصرفية والمالية وفتح المجال واسعا أمام المضاربات التي كانت محفوفة دائما بمخاطر متزايدة من ناحية أخرى.¹

ثالثا: الدروس المستفادة من الأزمة الآسيوية

إن العوامل الإيجابية التي أفرزتها الأزمة الآسيوية تكمن في العبر الجديدة المستخلصة، نلخص أهمها فيما يلي:

- إن الدول النامية هي أحوج ما تكون إلى السياسات الاقتصادية السلمية حيث أن أي أخطاء في هذا المجال ربما تكون مكلفة بشكل قد لا تستطيع هذه الدول تحمله إن إتباع سياسات مالية ونقدية منضبطة ومحكمة من شأنه ليس فقط مساعدة الدول النامية على تحقيق الأهداف الاقتصادية المرغوبة بل إن ذلك من شأنه أن يحقق كسب ثقة واحترام المستثمرين والأسواق المالية الدولية كذلك.

- ضرورة ضبط تدفقات رؤوس الأموال قصير الأجل للتخفيف من حدة الصدمات الخارجية والذعر المالي الذي يؤثر على أداء الأسواق المالية الناشئة المختلفة، ويعصف ببعض مكونات الاقتصاد الحقيقي في بلدان العالم النامي²، بالإضافة إلى ضرورة الاعتماد على الادخار الوطني وتفعيل دوره في عملية النمو الاقتصادي.³

- إن تحرير حساب رأس المال لميزان المدفوعات سوف يؤدي إلى نتائج وخيمة إذا لم توجد قاعدة مصرفية قوية قادرة على الصمود في وجه هذه التدفقات الضخمة، ومعنى الصمود هنا القدرة على الاستيعاب وتوجيهها إلى قنوات الاستثمار الكفاء والتحوط تجاهها وتهيئة الظروف لسدادها.⁴

¹ - محمود عبد الفضيل، العرب والتجربة الآسيوية "الدروس المستفادة"، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2000، ص197

² - محمود عبد الفضيل، مرجع سابق الذكر الذكر، ص234

³ - زهية كواش، فتيحة بن حاج جيلالي مغراوة، الأزمة المالية وعلاقتها بسعر الفائدة، الملتقى الدولي الثاني حول: الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية المصرفية، جامعة خميس مليانة، الجزائر، 5-6 ماي 2009، ص12

⁴ - عمرو محي الدين، أزمة النمو الآسيوية "الجزور والآليات والدروس المستفادة"، دار الشروق، القاهرة، 2000، ص289

- يمكن القول أن من أسباب حدوث الأزمة هو رغبة الدول الآسيوية في أن تنمو بسرعة وبأي تكلفة، غير أن الأزمة أثبتت أن النمو البطيء والأمن أفضل وأضمن من النمو السريع المحفوف بالمخاطر، والذي يمكن في حال تعقد الأمور أن تكون نتائجه كارثية، كما أن هذه الأزمة قد أثبتت أهمية تجنب الانحراف في تقييم العملة المحلية عند تبني نظم الربط بالعملات الأجنبية.¹

- إن المشاكل الاقتصادية لا تكون في الغالب وليدة الصدفة بل هي في العادة محصلة تراكمات مخفية لم تحتل في النهاية التستر والتغطية، وإن أصعب ما في الأمر هو أن تكاليف معالجة المشاكل تكون أكبر بكثير مما لو تم معالجتها في مهدها، لذلك فإن الإفصاح والشفافية مطلوبين دائما، ولا عجب أن كان هناك رابط وعلاقة بين درجة التقدم ومستوى الإفصاح والشفافية لكل بلد من دول العالم.²

الفرع الرابع: أزمة الأرجنتين

أولا: نشأتها

مع بداية الثمانينيات من القرن العشرين اتسم الاقتصاد الأرجنتيني بضعف الوساطة المالية وعدم استقرار الاقتصاد الكلي، واستمرار التضخم بنسب عالية وازدياد العجز في ميزانية القطاع العمومي وتأثيره على القروض المقدمة للقطاع الخاص.³

لكن الوضع أخذ يتغير في أوائل التسعينيات، فقد بدأ تنفيذ برنامج لتحقيق الاستقرار يركز على إصلاحات القطاع المالي، وتحرير التجارة وحساب رأس المال وإدخال إصلاحات واسعة النطاق على القطاع العام، وحول قانون تحرير العملة الصادرة على 1991 وقانون البنك المركزي الصادر عام 1992 البنك المركزي إلى مجلس العملة لا يمكن له إصدار العملة المحلية إلا من أجل مبادلتها بعملة أجنبية محددة، مثل الدولار بأسعار ثابتة فقد حدد سعر صرف البيزو الأرجنتيني بقيمة 1 بيزو = دولار أمريكي، وأفلحت هذه التدابير، التي اقترنت بقدر من تقييد المالية العامة في السيطرة على التضخم، وحسنت إصلاحات القطاع المالي الإطار التنظيمي وزادت من انضباط عمل المصارف في الأسواق، مما عزز ثقة المودعين، كما أدى إلى انفتاح القطاع الخارجي بإزالة معظم القيود المفروضة على التجارة وتدفقات رؤوس الأموال، بالإضافة إلى الإصلاحات المتعلقة بالضرائب والإنفاق إلى تحسين كفاءة المؤسسات العامة، واستقرار الاقتصاد بشكل عام وإعادة

¹ - محمد إبراهيم السقا، الأزمة الآسيوية، جريدة العرب الاقتصادية الدولية، متاح على

https://www.ALEQT.COM/2010/08/13/ARTICLE_429207.HTML

² - كمال عقريب، بلحمدي سيد علي، مرجع سابق الذكر، ص 11

³ - رفيق نزاري، واقع الأزمات المالية: الأسباب النداعيات والحلول "أزمة الأرجنتين"، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26، 27 فيفري 2012، ص 4

إلى طريق النمو فقد بلغ نمو الناتج المحلي الإجمالي قرابة 6.5% في المتوسط السنوي للفترة (1991-1998)، وانخفض معدل التضخم من أكثر من 170% في عام 1991 إلى قرابة 10% في عام 1993.¹

لكن تأثيرات أزمة المكسيك 1994، بالإضافة للأزمة الآسيوية 1997 كانت واضحة، فقد أصابت هذه الأخيرة الممولون ورجال الأعمال بالقلق المفاجئ حيال الأسواق النامية التي يفترض أن تكون آمنة ومربحة، حيث تحولت أزمة دول جنوب شرق آسيا لأزمة تمويل عالمية برفعها لمعدلات فوائد جميع الأسواق النامية بما فيها الأرجنتين، فقد قام المقرضون الأجانب والأرجنتينيون برفع فادح لمعدلات الفوائد على القروض التي اعتمدت عليها الحكومة ورجال العمال وصل إلى 20%.² وأخذ الدين العام ينمو بوتيرة تصاعدية ليبلغ 110 مليار دولار في نهاية 1998³، كما تآكل الاحتياطي من المعدلات الأجنبية بدون الذهب ليقصر على نحو 8.7 مليار دولار في جويلية 1998 مقابل 20.4 مليار دولار قبل سنة من ذلك، وهكذا لجأت الحكومة إلى الجباية بشكل واسع من خلال رفع الضرائب في جانفي 2000 ثم أوت 2001 لمواجهة هذه المصاعب المالية للحكومة، وبلغ انخفاض قيمة العملة المحلية البيزو أمام الدولار بنسبة 30% حتى 27 ديسمبر 2001 كما اضطرت حكومة الأرجنتين لأول مرة منذ 10 سنوات أن تطبع نقود لتدفع ما عليها، وبدأت الشركات الوطنية الغير قادرة على الاقتراض بسهولة بالاقتطاع من الإنتاج وخفض الأجور لحماية أرباحها، فانخفض إنتاج السياسات بنسبة 47% في سنة واحدة، وبلغت نسبة البطالة 20% وانخفضت أجور القطاع الخاص بمقدار الخمس على الرغم من المستوى المتدني الذي كانت عليه، وهو ما فاقم من أزمة الشركات الصغيرة والمتوسطة إذ انخفضت نسبة مبيعاتها في بداية سبتمبر 2001 بنسبة 8.4%.⁴

كما وضعت القيود على سحب المدخرات حيث حددت السلطات النقدية للمودعين في البنوك مبلغاً محدداً للصرف يساوي 1000 دولار في الشهر مما أثار حفيظة هؤلاء المودعين، وقد زادت من حدة هذه الأزمة أنه حدث انخفاض في الإيداعات بالبنوك خلال شهري جوان وجويلية عام 2001، بمقدار 11% بسبب هروب العديد من رؤوس الأموال للخارج، وهو ما نتج عنه تخفيض مؤسسة "موديز"* لتقييم مخاطر الائتمان تصنيف لديها على دفعتين في جويلية

¹ - الأمم المتحدة، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، استعراض التقدم المحرز والعقبات الناشئة في مجال تعزيز التمتع بالحق في التنمية وتنفيذه وتطبيقه، لجنة حقوق الإنسان، فيفري 2004، ص 6

² - كريس هارمان، الأرجنتين "الثورة على حافة الأزمة المالية"، ترجمة رقية حجازي، مركز الدراسات الإستراتيجية، مصر، 2004، ص 18

³ - محمد صفوت قابل، الدول النامية والعملة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص 275

⁴ - كريس هارمان، مرجع سابق الذكر، ص 18

* مؤسسة موديز MOODY'S CORPORATION: هي شركة قابضة، أسسها جون مودي في عام 1990، وتمتلك خدمة موديز للمستثمرين والتي تقوم بالأبحاث الاقتصادية والتحليلات المالية وتقييم مؤسسات خاصة وحكومية من حيث القوة المالية والائتمانية، وتسيطر موديز على ما يقارب 40% من سوق تقييم القدرة الائتمانية في العالم.

2001 خوفاً من التوقف على دفع الديون أو تعويم العملة أو كلاهما، وهو ما حصل فعلاً ولو بشكل جزئي إذ تراجعت قيمة البيزو وبشكل واضح مقابل الدولار بقيمة 2.05 في النشاط التجاري في 15 يناير 2002، إضافة إلى ذلك وافق صندوق النقد الدولي على الطلب الخاص بتمديد مدة الدين المستحق والمقدر بـ 936 مليون دولار لمدة سنة وذلك في 16 يناير 2002، وفي 31 من نفس الشهر تم اتفاق بين صندوق النقد الدولي والحكومة الأرجنتينية على ضرورة تبني سعر صرف عائِم.¹

ثانياً: أسباب الأزمة الأرجنتينية

يمكن إيجاز أهم الأسباب التي أدت إلى انفجار الأزمة فيما يلي:

- تأثر الأرجنتين بالأزمات التي ضربت عددًا من اقتصاديات الدول النامية مثل أزمة المكسيك في أوائل عام 1995 والتي أدت إلى اندفاع المودعين بالبنوك في الأرجنتين إلى استرداد ودائعهم مما أدى إلى هبوط الودائع بالجهاز المصرفي بحوالي 18% على مدى خمسة شهور من الأزمة، وزادت أزمة دول جنوب شرق آسيا عام 1997 من المخاطر التي تتعرض لها الأرجنتين وأدت إلى انخفاضات كبيرة في أسعار الأصول وعجلت بالركود الاقتصادية.²

- تراجع مداخيل الدولة نتيجة التهرب الضريبي الذي قارب 40 مليار دولار، وكذا بفعل تخفيض معدل الضريبة عن أرباح الشركات إلى حوالي 33%، في وقت كان هذا المعدل في الولايات المتحدة الأمريكية يقارب 45%.³

- قيام البرازيل بتخفيض عملتها في يناير 1999 بنسبة 20% مقابل الدولار الأمريكي، وهو ما أدى إلى ضعف تنافسية الصادرات الأرجنتينية، أمام سلع شريكها التجاري الأول (البرازيل)، مما أدى إلى فقدان الأرجنتين أكثر من 11% من دخل صادراتها السنوية.⁴

- انخفاض أسعار المنتجات الزراعية الأولية التي تقوم بتصديرها مثل القمح وفول الصويا.⁵

- قام نظام مجلس العملة أيضا بدور هام في زرع بذور الأزمة، حيث أن تحسن قيمة العملة شجع اتجاه الأفراد والمؤسسات نحو التفضيلات المالية بدلاً من الاستثمار الحقيقي الذي جعل تكوين رأس المال ضعيفاً.

¹ رفيع نزاري، مرجع سابق الذكر، ص 9

² عبد الحميد عبد المطلب، إدارة أزمات العملة الاقتصادية، مرجع سابق الذكر، ص 106

³ عبد الرحمان مغاري، موسى بوشنب، الأزمة المالية للأرجنتين، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادى،

الجزائر، 26، 27 فيفري 2012، ص 8

⁴ رفيع نزاري، مرجع سابق الذكر، ص 8

⁵ مصطفى يوسف كافي، مرجع سابق الذكر، ص 51

المبحث الثاني: معابر تدويل الأزمات "حالة الأزمة المالية العالمية 2008":

سنركز من خلال هذا المبحث على دراسة أزمة الرهن العقاري كنموذج لتدويل الأزمات من خلال التعرف على معابر تدويل الأزمات وتتبع جذور الأزمة المالية العالمية والتعرف على مسببات وقوعها وأهم نتائجها ومن ثم التركيز على قنوات نقل أزمة الرهن العقاري إلى أزمة مالية دولية

المطلب الأول: معابر تدويل الأزمات المالية

أصبحت الأزمات المالية وأكثر من أي وقت مضى تتسم بسرعة الانتشار بسبب معدلات الارتباط المرتفعة بين الاقتصادات الدولية، ولعل ما ساهم في امتداد بقع الأزمات لتتجاوز مراكز نشوئها ما يصطلح بتسميته قنوات تدويل ونشر الأزمات والتي منها الأساسية وغير الأساسية، ويعتبر البعض أن التكتلات الاقتصادية الإقليمية أحد هذه القنوات التي تدعم عمليات انتشار الأزمات بينما يرى البعض الآخر التكتلات الاقتصادية أحد العوامل الأساسية التي يمكن أن تخفف من حدة الاختلالات الناتجة عن الأزمات.

الفرع الأول: قنوات انتشار عدوى الأزمات المالية.

تنتقل الأزمات المالية من مراكز نشوئها إلى الدول الأخرى عبر عدة قنوات منها ما يصنف ضمن القنوات الطبيعية للانتشار ومنها ما يصنف ضمن القنوات غير الطبيعية وسنوضح ذلك كما يلي:

أولاً: القنوات الطبيعية (الأساسية) لانتشار الأزمات المالية.

يتم انتقال الأزمات المالية بين الدول في ظل القنوات الطبيعية عبر أربع قنوات أساسية هي:

1. قناة التجارة الدولية: تلعب التجارة الدولية دوراً مهماً في نقل الأزمات من بلد إلى آخر وذلك عن طريق تخفيض قيمة عملة البلد الذي يمر بأزمة، وينتج عن ذلك أثرتين: أحدهما مباشر يتمثل في تدهور الميزان التجاري لأهم الشركاء التجاريين (العلاقات التجارية الثنائية)¹، فتعرض بلد ما لأزمة يمكن أن يؤدي لانخفاض مستوى مداخيل هذا البلد، وبالتالي تراجع الطلب على الواردات فيه، مما سيؤثر سلباً على صادرات البلد الثاني (الشريك التجاري الرئيسي له بشكل خاص) مسبباً تدهوراً في أسعار الأصول وهروباً لرؤوس الأموال مع احتمال تعرض هذا الأخير لهجمات المضاربين بفعل توقع المستثمرين لانخفاض الصادرات والأثر السلبي المنتظر على الميزان التجاري، والنتيجة

¹ موسلي أمينة، عدوى الأزمات المالية، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر، المجلد 05، العدد 01، 2014، ص 182.

ستكون تدهور الحالة الاقتصادية في البلد الثاني بفعل تدهورها في البلد الأول¹، وقد كان للصلوات التجارية الوثيقة بين دول شرق آسيا مثلاً تأثير سيء في استفحال الأزمة الآسيوية وعداؤها، فكل دولة من دول شرق آسيا هي شريك تجاري رئيسي للآخر، وباستثناء اليابان، وتبلغ قيمة الصادرات البينية لدول المنطقة نسبة 40% من إجمالي الصادرات لعام 1996، خصوصاً أن هذا الارتفاع في مستوى التجارة البينية أخذ شكل التخصص في النشاطات من الدول لأكثر تقدماً إلى الدول الأقل دخلاً في المنطقة مما ساعد على سرعة انتشار الأزمة².

والأثر الثاني غير المباشر يتمثل في تراجع القدرة التنافسية للصادرات من خلال الضغوط على العملة³، وفي هذه الحالة يحدث الانتقال نتيجة لتسبب الأزمة في بلدها في انخفاض قيمة عملته مسبباً انخفاض القدرة التنافسية لصادرات البلدان التي تتشارك مع هذا البلد في نفس الأسواق الخارجية، مما قد يدفع بهذه البلدان إلى تخفيض قيمة عملتها أيضاً (خاصة إذا كانت غير معومة) للتقليل من هذا الأثر وقد يفوق هذا التخفيض ما تستوجبه العوامل الأساسية للاقتصاد، وهذا الذي حدث في بعض الدول خاصة الصاعدة والنامية منها ذات الروابط التجارية مع الولايات المتحدة الأمريكية.

إذا فمّن المهم التأكيد أنه كلما كان الحجم الاقتصادي للدول المتضررة كبير كلما زادت احتمالية انتقال الأزمات وشدتها، واتساع نطاق تأثيرها، كما يسهم في ذلك مستويات الانفتاح التجاري لمراكز الأزمة، من خلال الانفتاح العالمي أو الإقليمي، وتدليلاً على ذلك فإن الأزمات التي تعصف بالاقتصاد الأمريكي تنتقل من صبغتها الأمريكية إلى صبغة عالمية بسرعة، كدخول الاقتصاد الأمريكي حالة الركود في أعقاب أحداث 11 سبتمبر 2001 والذي انتشرت عداوه وبسرعة فائقة إلى المراكز الرأسمالية (الاتحاد الأوروبي، اليابان....) ناهيك عن جارتها كندا والمكسيك باعتبار معامل الارتباط المرتفع

ضمن سياق ترتيبات منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) ما استدعى انتهاز سياسات مختلفة لاحتواء الموقف ومحاولة تسكين الآثار⁴.

¹ صديقي صافية، دراسات الانتقال الدولي للأزمات المالية "اختبار العدوى المالية لأزمة الرهن العقاري نحو دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط (MENA)", أطروحة دكتوراه، جامعة ورقلة، الجزائر 2017، ص31.

² نور الدين جوادي، عقبة عبد اللاوي "الأزمات المالية" سجل و"أطروحات التعولم الثلاثي" المؤتمر العلمي الدولي حول: الأزمة المالية الاقتصادية العالمية المعاصرة من منظور اقتصادي إسلامي، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، عمان، الأردن، 1، 2 ديسمبر 2010، ص10.

³ موسيلي أمنية، مرجع سابق الذكر، ص31.

⁴ نور الدين جوادي، عقبة عبد اللاوي، مرجع سابق الذكر، ص10.

2. قناة الأسواق المالية:

أدت العولمة إلى زيادة أوجه الترابط والتشابك بين دول العالم وهذا ما تجسد بشكل مطلق في عولمة الأسواق المالية التي تتم من خلالها عمليات تبادل وتداول الأصول المالية والنقدية وكذلك تصفية الديون المالية بل إن ترابط الأسواق المالية وتآثر بعضها ببعض جعل العالم يبدو كأنه سوق مالي واحدة¹، إلا أن هذه العولمة تحمل على أرض الواقع تأثيرات سلبية على دول العالم، حيث تعرض لاقتصاد العالمي إلى أزمات عنيفة كتلك التي مر بها في العقدين الماضيين.

فحدوث أزمة في بلد ما يمكن أن يؤثر بشكل كبير على قدرة البلدان الأخرى (التي تربطها معه علاقات مالية) على الحصول على الائتمان، فعادة ما يرافق الأزمة تراجع تدفق رؤوس الأموال القادمة من بلد الأزمة مع انخفاض القروض التجارية والاستثمارات الأجنبية المباشرة وغيرها من تدفقات، وعليه فإن تراجع حجم رؤوس الأموال المتوفرة في البلد الثاني سيعمل بدوره على تقليص قدرته على منح القروض وتمويل الاستثمارات المحلية، إذن ستتسبب الأزمة التي تحدث في بلد ما في حدوث أزمة في بلدان أخرى بفعل صعوبة حصول هذه البلدان على الائتمان، فمثلا قدر حجم التدفق النقدي الخارج من الدول الآسيوية بعد الأزمة بـ 21 مليار دولار وهو حجم كبير مقارنة بالتدفق النقدي الذي دخل إلى المنطقة عام 1996 والمقدر بـ 50 مليار دولار، وهذا ما يعكس أزمة السيولة التي أصبحت تعاني منها المنطقة آنذاك²، فقد كان للسماح لغير المقيمين في حيازة العقارات والأوراق المالية دورا في استمرار المضاربة التي حامت حول أسواق العقارات والأسهم في دول جنوب شرق آسيا، فالتوسع في السماح لغير المقيمين بدخول أسواق الأوراق المالية (وتمكين المقيمين من الحصول على قدر أكبر من الأصول بالدولار) يؤدي إلى قيام علاقة وثيقة بين سوقين غير مستقرين بطبيعتهما وهما سوق العملات وسوق الأسهم، مما يسهم في زعزعة الاستقرار، فنشوء أزمة في العملة قد يؤدي بسهولة إلى انهيار سوق الأوراق المالية³.

3. تنسيق السياسات الاقتصادية

إن الترابط بين مختلف الاقتصادات يأخذ بالدول إلى إتباع سياسات مشابهة لتلك السياسة المتبناة من قبل الدولة التي تعاني الأزمة، جاء ذلك جليا وبأكثر واقعية في الدول التي

¹ يوسف مسعداوي، الأزمات المالية العالمية "الأسباب والنتائج المستخلصة منها"، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، المجلد 32، العدد 365، 2009، ص34.

² صديقي صافية، مرجع سابق الذكر، ص32.

³ نور الدين جوادي، عقبة عبد اللاوي، مرجع سابق الذكر، ص11.

تشكل الاتحادات النقدية (الاتحاد النقدي الأوروبي SME) وكذلك داخل مناطق التبادل الحر، وبالتالي فإن أي صدمة في البلد تهدد استقرار وتوازن الاتحاد وتؤدي إلى خلف تأثير تقريب فوري - لا يحتاج إلى فترة إبطاء- على جميع البلدان التي تنتمي إلى الاتحاد، على سبيل المثال اختيار إتباع سياسة سعر فائدة عالي والتي تهدف لدعم سعر الصرف ستزيد من تأزيم وضعية المؤسسات ذات المديونية العالمية، حيث تجد نفسها غير قادرة على إعادة تمويل عملياتها أو إدارة عمليات التصدير والإستاد ومن الواضح أن إتباع مثل هذه السياسات دون أهداف محددة تولد عددا من المخاطر التي لا تخضع للرقابة (مثل خطر عدم وجود السيولة الناجم عن زيادة سعر الفائدة)¹.

4. الارتباط بالدولار واستفحال الأزمات.

اهتزت مطلع الألفية الثالثة مكانة الدولار الأمريكي كعملة احتياط دولية في ظل تواصل تذبذب سعر صرفه أمام العملات الارتكازية، فزادت المطالبات بالتخلي عنه، وبتقليل احتياطات البنوك المركزية منه، والبحث عن عملة احتياط دولية جديدة، وفي هذا الصدد كانت كلا من روسيا والصين قد شككتا أكثر من مرة في مستقبل الدولار كعملة احتياط دولية، ونادو بإنشاء عملة احتياط عالمية جديدة، يأتي ذلك في وقت تزامنت هذه المطالبات بتغير الوضع النسبي لقوة الاقتصاد الأمريكي. على الرغم من احتفاظه بموقعه كأكبر اقتصاد في العالم نتيجة لتداعيات الأزمة المالية العالمية التي انفجرت في سبتمبر 2008².

وتؤكد التجربة المؤلمة لدول جنوب شرق آسيا مرارة الارتباط الحاصل جراء تعويم عملاتها وارتباطها ارتباطا وثيقا بالدولار، فحينما أثرت الشكوك حول استدامة ترتيبات سعر الصرف بدأت خطوات متسارعة للتدفقات الرأسمالية القصيرة الأجل تجاه دول الأقاليم ساعية للاختطاف السريع للمضاربة .. بهذا المعنى فإن ارتفاع قيمة سعر الصرف الحقيقي، وتنامي الدين الخارجي القصير الأجل والعجز الواضح في الحساب الجاري الخارجي، تفاقم أثرهم السلبي بفعل ضعف النظام المالي، وحينما فقد المستثمرون الأجانب ثقتهم باقتصاد ومالية دول الإقليم، تعرضت العمولات المحلية لضغوط المضاربة، واستمرت الضغوط لتنفيذ الاحتياطات الرسمية للبنوك المركزية، وبالتالي فقدائها لسلحتها الأساسي للحفاظ على قيمة التعادلية للعملة، ومن ثم

¹ معروف جيلالي، مفهوم العدوى المالية "نماذج وقنوات انتقال"، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية، سوريا، العدد 31، 2014، ص 17.

² بریش عبد القادر، معزز لقمان، التحديات الاستراتيجية التي تواجه الدولار الأمريكي، قراءة تحليلية في حاضر ومستقبل الدولار الأمريكي"، مجلة البحوث والدراسات الإنسانية، جامعة سكيكدة، الجزائر، المجلد 08، العدد 02، 2014، ص 173.

صار الاتجاه نحو التقويم أمرا لا مفر منه، عندما أصبح استمرار وجود رؤوس أموال قصيرة الأجل والتي استثمرت بسبب ارتفاع أسعار الفائدة دون جدوى، والنتيجة لا بد من إحداث التدفق المعاكس من الخارج من قبل المضاربين وهو ما حصل فعلا¹.

ثانيا: القنوات غير الطبيعية لانتقال الأزمات.

تسلك الأزمات المالية في هذه الحالة قنوات انتقال مختلفة جوهريا عما هو سائد قبل

الأزمة، ويرتكز التيار على ما يلي²:

1. قناة التوازنات المتعددة.

نقول أن أزمة مالية ما قد انتقلت عبر قناة التوازنات المتعددة إذا ظهرت في دولة ما ثم انتشرت إلى دول أخرى تتمتع بحالة توازن جيد على مستوى مؤشرات الاقتصاد الكلي وبالأخص توازن في ميزان مدفوعاتها وفي سعر صرف عملاتها، إذن يكون الانتقال عبر قناة التوازنات المتعددة لما تنتقل الدول التي طالها الأزمة من حالة التوازن الجيد إلى حالة التوازن السيء، وهذا لا يعني بأن هذه الدولة ستعود بصفة تلقائية إلى حالة التوازن الجيد حيث أن التوازن غير الجيد قد يكون عميقا ومعمرًا، ويقوم المستثمرون في حالة التوازن غير الجيد بتصفية أصولهم والانسحاب من السوق حيث يعتقدون بأن هذا السلوك هو السلوك الرشيد الذي يتلائم وتوقعاتهم.

2. قناة صدمات السيولة.

هي الحالة التي تسبب فيها الأزمة في بلد ما بتقلص السيولة لدى المستثمرين وهو ما سيجبرهم على إعادة هيكلة الاستثمارية وذلك ببيع الأصول في دول أخرى حتى يمكنهم مواصلة معاملاتهم داخل السوق في بلد الأزمة، ومن خلال هذا فإنه إذا كانت صدمة السيولة مرتفعة، فإن الأزمة في بلد ما قد تؤدي إلى ارتفاع درجة العقلانية في منح القروض وإجبار المستثمرين على بيع جميع ممتلكاتهم في الأصول في البلدان التي لم تتأثر بالأزمة.

3. قناة العدوى السياسية.

يظهر دور هذه القناة في انتقال الأزمة المالية من دولة إلى دول أخرى لما يكون هناك عدة دول توازن عملاتها بالنسبة لعملة بلد معين حيث أن تعرض بلد المركز إلى صدمة ما ستجعل

¹ نور الدين جوادي، عقبة عبد اللاوي، مرجع سابق الذكر، ص 14.

² محمد الأمين وليد طالب، نظيرة قلاوي، دراسة تحليلية لظاهرة عدوى الأزمات المالية "حالة الأزمة المالية العالمية 2007-2008"، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة تامنراست الجزائر، المجلد 08، العدد 01، 2019، ص 389-390.

السلطات النقدية داخل هذه الدولة ترد على هذه الأزمة برفع أسعار الفائدة ما سيدفع باقي الدول التابعة أو المحيطة إلى إتباع نفس الإجراء مولدة بذلك اختلالات كبيرة في اقتصادها، وقد سميت هذه القناة بالعدوى السياسية لأنه عادة ما يخضع مديرو البنوك المركزية لضغوطات سياسية من أجل تثبيت سعر الصرف.

4. قناة سلوك المستثمرين

تلعب سلوكات المستثمرين وقراراتهم دورا بالغ الأهمية في توليد حركات جماعية كبيرة تؤدي إلى انتشار الاضطرابات في مختلف الأسواق المالية، وعموما يمكن القول بأن هناك ثلاثة عوامل أساسية داخل هذه القناة هي:

أ. عامل العائد والسيولة: يساهم المستثمرون في زيادة حدة الأزمات المالية التي تمر بها دولة ما من خلال بيع أصولهم في هذه الدولة ما سيؤدي إلى تعرض هذه الدولة إلى أزمة انخفاض قيمة العملة وانهيار أسعار الأسهم، ويؤدي أيضا وقف البنوك التجارية لمنح الائتمان في البلدان التي تشهد صدمة مالية بدافع تخفيض الخطر العام لمحفظة الاستثمارية إلى توسيع مشكلة السيولة داخل هذه الدول وبالتالي تعميق الأزمة.

كما أن الانخفاض في الأسعار قد يحدث عندما يكون المستثمرون في مواجهة صدمة في السوق الأجنبي، فيسحبون أموالهم وتصبح بذلك الأسواق غير سائلة، وهذا الشح في السيولة يمكن أن يؤدي إلى إفلاس البنوك والمؤسسات المالية، متسببا بذلك في أزمة مصرفية أو أزمة ثقة تقود إلى هجمات مضاربية.

ب. عامل عدم تماثل المعلومة: يؤدي نقص وغياب المعلومات الجيدة لدى المستثمرين إلى افتراضهم بأن حدوث أزمة مالية في بلد ما يمكن أن يؤدي إلى حدوث أزمة مشابهة في بلدان أخرى، ويؤدي هذا الافتراض إلى خلق أزمة ثقة في هذه الدول ما يعرض عملاتها إلى هجمات مضاربية وهذا التفسير يفترض أن المستثمرين لا يملكون معلومات كاملة حول الخصائص الحقيقية لكل بلد، وبالتالي يتخذون قراراتهم إما بالاعتماد على المؤشرات المعروفة التي قد تعكس أو لا تعكس مدى إمكانية تعرض البلد المعني للخطر، أو أنهم يعتمدون على سلوك وتصرفات المستثمرين الآخرين¹.

ج. التغيير في قواعد الأداء: يمكن أن يكون انتقال الأزمة كنتيجة للتغيير في تقديرات المستثمرين للقواعد التي تدار بها المعاملات المالية الدولية، فالنقاش حول بنية النظام المالي الدولي الذي تبع

¹ نادبة العقون، مرجع سابق الذكر، ص 83.

الأزمة المالية لبلدان جنوب شرق آسيا مثلا غير نظرة المستثمرين نحو قواعد الأداء وحجم الضمانات الرسمية وقدرة صندوق النقد الدولي على إدارة هذه الأزمة وهو ما يعد أحد عوامل انتقال العدوى إلى بلدان أخرى.

الفرع الثاني: التكتلات الاقتصادية عامل ممانعة ضد الأزمات المالية أم معبر لتدويلها.
أولا: التكتلات الاقتصادية آلية ممانعة ضد الأزمات.

يرى كثيرون أن الترتيبات الإقليمية من الآليات الهامة التي تسهم في دفع حلقات النمو والتنمية سواء كانت المداخل التكاملية المرتكزة عليها إنتاجية أو تجارية أو تجارية أو تنموية إضافة إلى أن تنسيق الجهود والتعاون في نطاق الإقليم المتكامل له الدور الهام في ممانعة الأزمات قبل وقوعها والحد منها، فقد أثبتت الأحداث خلال العقود القليلة الماضية أن تصميم استراتيجية شاملة لمواجهة الأزمات المالية تستدعي على الأقل أن يتم توجيهها على أربع مستويات¹:

- إجراءات على المستوى الوطني للتقليل من احتمال حدوث الأزمات في المستقبل.
 - إجراءات على المستوى الإقليمي للحد من انتشار الضرر في المنطقة المجاورة.
 - إجراءات دولية للتعاون الفعال في مجال منع الأزمات وإدارتها حين تحدث.
 - وأخيرا إجراءات تقوية الرقابة والقواعد الاحترازية الدولية بهدف دعم الاستقرار العالمي.
- وكحالة أولى قد تكون الدول الأعضاء خارج نطاق التأثير المباشر للأزمة الخارجية، ولكن وبرغم ذلك لا يمكن الجزم أنها (أي دول التكتل) في مأمن تام عن الآثار الخارجية لتلك الأزمة والتي يمكن أن تنتقل إلى إقليم التكتل عبر ما يصطلح عليه "قنوات التعولم الثلاثي" التي تركز عليها الأزمات في الانتشار²، وفي هذا الإطار أدلى البروفسور "يانغ" بتصريح جاء فيه: ليس أمامنا ليوم من خيار سوى تنمية أسواقنا الداخلية فطالما تحدثنا عنها كثيرا وقد حان الوقت للنزول إليها وتنميتها فعلا لا قولا وكذلك وإيماننا منها بالأثر الإيجابي لفك الارتباط بالدولار الأمريكي من إسهام عالي في السيطرة على سياسات التضخم والمحافظة على الحد الأدنى من ثبات قيمة العملات والأهم من كل ذلك هو ردم ما يمكن من معابر انتقال الأزمة وتفشيها دوليا³.

¹لؤي محمد صبيح، دور التكتلات والأزمات الاقتصادية في ظهور الإقليمية الجديدة، مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة تشرين، اللاذقية، سوريا، المجلد 41، العدد 6، 2019، صص 26-27.

²عزاوي أعمار، عقبة عبد اللوي، ظاهرة التكتلات الاقتصادية وإشكالات الأزمات الرأسمالية دراسة تحليلية لأثر التكتلات كقوة ممانعة وكمعبر للتدويل، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 6، العدد 2، ص 82.

³لؤي محمد صبيح، مرجع سبق ذكره، ص 27.

ذلك أنه على الصعيد الآسيوي مثلا وفي مدى ستة أشهر أكتوبر 2008 عانت البلدان الصاعدة في آسيا قدرا كبيرا من الخسائر الاقتصادية الكبيرة عندما سقطت المنطقة بأسرها في غمار أزمة اقتصادية عميقة نتيجة لتلاشي أسواق التصدير الذي نجم بدوره عن انتشار الأزمة الاقتصادية العالمية وبالإضافة إلى الركود عانت بعض بلدان شرق آسيا من أزمة سيولة انتهت مع بداية الربع الثاني من العام 2009 ومنذ ذلك الحين حققت هذه الاقتصادات الصاعدة انتعاشا كبيرا¹.

ولعل أهم العوامل الداعمة لهذا التعافي السريع في المنطقة الآسيوية أن مركز الأزمة في مكان آخر على خلاف الأزمة الآسيوية 1997 حتى أن هذه الاقتصادات عانت أساسا من ضرر غير مباشر من الأزمة، إذا فالترتيبات الإقليمية لمواجهة الأزمة هي أمر مهم خاصة في الظروف الحاضرة التي تسوء العالم وذلك لكثير من الأسباب والمبررات لعل أهمها²:

1. زيادة سرعة وقوة التكامل الإقليمي في مجالات التجارة والاستثمار في كل القارات، وما نتج عنه من تعميق التداخل والاعتماد المتبادل في المجالات الاقتصادية والمالية داخل كل إقليم وأدى هذا الوضع إلى تقوية الآثار التي يمكن أن تنجم عن الأزمات المالية، ويبدو أنه ليس هناك إدراك كاف بعد هذه العملية ومدى تأثيرها على قوة وسرعة انتشار عدوى الأزمات، كما أن حجم الأرصدة التي تتحرك في أسواق النقد الأجنبي والتي يمكن أن تكون قابلة للاستعمال في الهجمات المضاربية، هي من الكبر والضحامة بحيث يمكن أن تطغى على المقدرة الوطنية للتدخل في الأسواق.

هذه الاعتبارات التي تم ذكرها تدعو إلى ضرورة توجيه اهتمام أكبر إلى الدور الذي يمكن أن تقوم به المؤسسات الإقليمية والفرعية لتكملة دور الترتيبات الوطنية والدولية.

2. أغلب المقترحات لإصلاح النظام المالي الدولي تدعو إلى دعم وتقوية عدد قليل من المؤسسات الدولية، ولكن يمكن التأكيد على أن في إمكان مؤسسات إقليمية وشبه إقليمية قوية أن تلعب دورا مهما، من حيث زيادة استقرار النظام المالي الدولي وكذلك من حيث تحقيق توازن أفضل للقوى على المستوى الدولي، فتجارب كبنوك التنمية الإقليمية والفرعية وبعض صناديق

¹ عقبة اللاوي، التكتلات الاقتصادية كقوة ممانعة وكمعبر لتدويل الأزمات الرأسمالية دراسة قياسية لتكتل الناقتا للفترة 1980-2012، مرجع سبق ذكره، صص 210-211.

² محمد الفيش، البلاد النامية والأزمات المالية العالمية "حول استراتيجيات منع الأزمات وإدارة المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 2000، صص 77-80.

الاحتياطي، توضح أنه يمكن لهذا النوع من المؤسسات أن يلعب دورا مهما في إطار هيكل مالي دولي جديد، في كل من مجالي إدارة الأزمات وتمويل التنمية.

3. لجوء البلاد النامية إلى المؤسسات والتسهيلات الدولية لمواجهة ما هو أساسا قضايا ومشاكل إقليمية، ليس أمرا منطقيا من وجهة نظر البلاد المتضررة، فهذا اللجوء التلقائي أو المفروض يحول مسؤولية الحد من الضرر من يد حكومات الأقاليم إلى مؤسسات ومناطق خارج الحدود الوطنية الإقليمية، وهذه الأخيرة ليس لها بالضرورة نفس النظرة والأهداف والمصالح.

4. أغلب البلاد النامية ليس لها الإمكانيات أو القدرة بمفردها لمواجهة الصدمات التي تسببها الأزمات المالية، وعليه فيمكن أن يكون الطريق الوحيد المفتوح أمام مثل هذه البلدان لمواجهة هذا الوضع هو اللجوء إلى إيجاد الآليات الإقليمية التي يكون لها فيها دور ونفوذ ولكنها في نفس الوقت ومقابل ذلك تفرض عليها الالتزام باتخاذ إجراءات التصحيح الضرورية بقوة وحزم لمصلحتها ومصلحة الإقليم ككل.

أما الحالة الثانية وهي أن يكون مصدر الأزمة أحد دول التكتل: قد تتعرض أحد الدول ضمن نطاق التكتل إلى أزمة مالية أو اقتصادية وبذلك فإن الأزمة قد تنتشر إلى الدول الأخرى عبر قنوات الانتقال (الأسواق المالية والتبادلات التجارية)، إلا أن حدة هذه الأزمة تختلف بحسب مراحل التكامل بالنسبة للتكتلات التقليدية ودرجات الترابط بين الاقتصاديات فيما يتعلق بالإقليمية الجديدة فأزمة تنشأ في تكتل عند مرحلة منطقة تجارة حرة قد تختلف عن أزمة في إقليم متكامل بدرجة اتحاد جمركي أو سوق مشتركة أو في إطار اتحاد نقدي، كما أن تأثير الدول الأعضاء بالأزمات في تكتل على نسق الإقليمية الجديدة يختلف بحسب عمق بنود الاتفاقية واتساع ماديات التحرير والثقل الاقتصادي لمركز الأزمة¹.

فعند نشوب أزمة مالية في دولة عضو داخل التكتل ويكون معامل الارتباط مرتفع فإن الأزمة قد تنتقل داخل أعضاء الإقليم المتكامل وتنتشر، لكن جهود التعاون قد تخفف من حدة الآثار وتساعد على تجاوز الخسائر، ارتكاز على التصور المتكامل لخصائص ووضعية الاقتصاديات الإقليمية ما يتيح إمكانية اتخاذ الإجراءات والسياسات المالية والنقدية اللازمة المناسبة والمتناسقة وبهذا فإن التكامل النقدي هو أكثر وسيلة فعالية لمواجهة الأزمات المالية المتكررة بالنسبة للدول النامية لكن المشكلة بالنسبة لهذه الدول أن مواجهة الأزمات المالية يحتاج إلى قدر

¹ لوي محمد صبيح، مرجع سابق الذكر، ص 27.

كبير من السيولة والأموال على شكل احتياطات العملات الأجنبية، من أجل أن تكون السياسات التحفيزية فعالية¹.

وهذه الموارد جيدة لخفض حالات الذعر لكنه يعتبر أمرا صعبا عندما يتعلق الأمر بتقديم هذه الدفعات التحفيزية من قبل الدول النامية وبناء على ذلك فالتكامل النقدي الإقليمي من المرجح أن يكون أكثر نجاحا في علاج الأزمات إذا كانت الإمكانيات الاقتصادية داخل المنطقة غير متناظرة، أي إذا كانت هناك دولة أو أكثر من البلدان الرائدة في المنطقة أو ما يسمى بالقوى الإقليمية والتي لها القدرة لتوفير رأس المال اللازم للعلاج وكمحصلة نهائية تحقيق الاستقرار للاقتصاديات الأضعف والأقل نموا.

وضمن هذا الإطار أنشئت مبادرة "شيانغ ماي" بعد فترة قصيرة من معارضة الولايات المتحدة الأمريكية وصندوق النقد الدولي لاقتراح اليابان إنشاء صندوق نقد آسيوي لتكامل طائفة من أوسع جهود التكامل الاقتصادي الرامية إلى توثيق الروابط التجارية والمالية في شرق آسيا وتشمل المبادرة: مبادرة أسواق السندات الآسيوية وبرامج صندوق السندات الآسيوية لإنشاء أسواق مقومة بالعملات المحلية، بما في ذلك إطلاق تسهيل ضمانات الائتمان والاستثمار الذي يهدف إلى تشجيع إصدارات سندات الشركات داخل المنطقة، وثمة خطوة أخرى قد تكون مهمة زمن تصاعد دور الإقليمية الجديدة وهي التحرك باتجاه اتفاق للتجارة الحرة يضم بلدان الآسيان+3، أو بصورة أدق الآسيان+6 (الآسيان+3 مضاف إليها أستراليا، الهند ونيوزيلندا) لتكون سوق أكبر للسلع والخدمات والاستثمار وإعداد مؤشر لسلسلة العملات الآسيوية لقياس الحركات الفردية للعملات في المنطقة².

ثانيا: التكتلات الاقتصادية معبر لتدويل الأزمات المالية.

في خضم جدلية عالمية الأزمة تبرز التكتلات الاقتصادية أحيانا كقناة من قنوات التدويل خاصة عندما تكون مراكز الاتفاق منشأ الأزمة، فبنفس صيغة التحرير المطلق لحركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال وتدفعاتها غير المشروطة أو المقيدة بين الدول الأعضاء يتم انتقال الأزمات الاقتصادية من دول عضوه إلى باقي دول التكتل، فإذا كان أعضاء التكتل على درجة عالية من التكامل ومعامل الارتباط فيما بينها مرتفع عبر قنوات الصفقات التجارية والأسواق المالية

¹ عزراوي أعمر، عقبة عبد اللاوي، مرجع سابق الذكر، ص 86-87.

² لوي محمد صبيح، مرجع سابق الذكر، ص 27-28.

فمن المنطقي أن تؤثر حالات اللااستقرار والأزمات في دولة واحدة على معظم المؤشرات الاقتصادية لسائر الدول الأعضاء الأخرى¹ وعليه يبقى عامل الارتباط بين الاقتصاديات المختلفة المحدد الأكثر أهمية في تحديد مدى الانتقال والانتشار وكذلك حجم وموقع التكتل ضمن الخارطة الجيو اقتصادية العالمية، وفي هذا السياق يمكن أن نشير إلى ما حدث في الأزمة الآسيوية ففي ظل وجود ارتباط بين أسواقها العالمية كان لا بد أن تنتقل آثار الأزمة إلى خارج نطاق المنطقة الآسيوية.

كما كشفت أزمة منطقة اليورو عن وجه آخر من الأزمات ناهيك عن أعباء الأزمة المالية والاقتصادية وهي أزمة سياسية نابعة عن عده انتظام الردود والاستجابات بين حكومات منطقة اليورو عدا عن الخلاف الناشئ بسبب المصالح المتناقضة مما ولد استجابات فاترة وضعيفة إزاء الأزمة كما شكلت شروط الاتحاد النقدي تحدي لصناع السياسات لعلاج الأزمة وعندما تأكد من أن الاتفاق المرتكز عن آلية إقراض اليونان غير كاف فتح باب النقاش حول ضرورة إنشاء صندوق الإنقاذ الأوروبي².

ولعل من أهم الدروس الجديدة من التجربة الأوروبية ما تعلق بالاتحاد النقدي فيجب الأخذ بعين الاعتبار أن الارتقاء إلى مراحل متقدمة ضمن سلم التكامل لا يمثل هدفا في حد ذاته أو طموحا لصناع السياسة ينبغي تحقيقه إنها هو حالة تدريجية مرحلية تقتضيها الضرورات بناء على أسباب واقعية وتدفع بها التطورات الإقليمية المختلفة من تنامي الترابط التجاري البيئي وتخفيف حدة الفروقات بين اقتصاديات البلدان بناء على ذلك فإن التكامل النقدي في شرق آسيا والمناطق التي تطمح لذلك ينبغي أن يسير تدريجيا على الرغم من أن هناك باحثون يرون أن الحجج المساندة لازالت قائمة للتكامل النقدي وأن المبررات والأسباب لا تزال صالحة وقوية لتحقيق ذلك³.

وفي ظل عدم تكافؤ الدول الأعضاء اقتصاديا لجانب من الاعتبار أن الاتفاق يضم قوى اقتصادية تعتبر مراكز ومحور الاتفاق ودولا نامية كأطراف فإن خطر الانتقال للأزمات وانتشارها في الإقليم المتكامل قد تبرز عندما تصيب الأزمة مراكز المنطقة المتكاملة لعدة جوانب منها⁴:

- الثقل الاقتصادي للدول المتأزمة والتي تشكل محور الاتفاق ضمن الترتيبات الإقليمية.

¹ بوصبيح صالح رحيمة، تداعيات الأزمة العالمية على اقتصاديات الدول النامية عبر معبر الإقليمية الجديدة منذ 2007 "دراسة حالة الجزائر المكسيك"، مرجع سابق الذكر، ص 137.

² لؤي محمد صبيح، مرجع سابق الذكر، ص 28.

³ عقبة عبد اللاوي، التكتلات الاقتصادية كقوة ممانعة وكمعبر لتدويل الأزمات الرأسمالية "دراسة قياسية لتكتل الناftا للفترة 1980-2012"، مرجع سابق الذكر، ص 224.

⁴ بوصبيح صالح رحيمة، تداعيات الأزمة العالمية على اقتصاديات الدول النامية عبر معبر الإقليمية الجديدة منذ 2007 "دراسة حالة الجزائر والمكسيك"، مرجع سابق الذكر، ص 138.

- الارتباط المزمّن للدول الأطراف في مثل هذا النوع من الترتيبات بدول المركز ما جعل قدراتها وإمكاناتها محتبسة بالمراكز، ومعدلات نموها متزامنة بنمو اقتصاديات الدول المتقدمة يجعلها عرضة للصدمات الناتجة عن ضعف الطلب الكلي للدول.

- هشاشة البنيان المالي والمنظومة المصرفية خاصة فيما يتعلق بالدول التي اعتمدت آليات تحرير مالي متسرع وغير مرحلي، مع ضعف قدرة الإشراف والرقابة الصارمة لعمل الأسواق النقدية والمالية.

- ضعف إمكانات التحوط من الأزمات وقدرات التعامل معها، مع عدم وضوح حيز دور المراكز المتقدمة في المساعدة على التغلب عن هذه الاختلالات.

وعليه فإن المهمة الأولى لمنع الأزمات وتفاديها ستقع على كاهل حكومات البلاد النامية رغم أن مجال رسم السياسة الوطنية وحرية اتخاذ القرار قد أصبح أكثر ضيقاً بالنسبة لها داخل هذه التكتلات، نتيجة ما تفرضه عليها من التزامات دولية معينة وكثير من الخيارات لا تبقى مفتوحة أمامها بسبب التزامات هذه العضوية.

ولكن ومع ذلك يبقى هناك مجال للسياسات المحلية لتنظيم التدفقات الرأسمالية والرقابة عليها فليس هناك اتفاقية دولية تفرض على هذه البلاد فتح أسواقها المالية، وهناك في الحقيقة تنوع واختلاف في الدرجة التي تم بها استعمال هذه الحرية من طرف البلدان النامية في المجال المالي، ففي الوقت الذي كان فيه موقف الهند والصين بالنسبة للتدفقات الرأسمالية الدولية يتميز بالحيطة والتدرج والحذر، أسرع كثير من بلاد أمريكا اللاتينية إلى فتح القطاع المالي وكذلك حساب رأس المال، كما أن المقارنة بين الموقف الذي اتخذته ماليزيا تجاه الأزمة الآسيوية ومواقف البلاد الأخرى التي تعرضت للأزمة تظهر أن الخيارات تبقى مفتوحة حتى في ظروف الأزمة، وأنها ليست بالضيق الذي تصور به عادة، وإذا أرادت البلدان النامية أن تتفادى الآثار المكلفة للأزمات المالية فيجب أن تحتفظ بحريتها في اختيار النظام الذي ترتضيه بالنسبة لإدارة تدفقات رأس مال، ويجب أن تستغل بفعالية وكفاءة المجال المفتوح أمامها لهذه الأغراض¹.

المطلب الثاني: الأزمة المالية العالمية أسبابها ونتائجها.

تعد الولايات المتحدة الأمريكية مصدر الأزمة المالية العالمية الأخيرة التي نشأت في شكل أزمة رهون عقارية صيف عام 2007 لتتحول إلى أزمة مالية واقتصادية عالمية بنهاية عام 2008 نظرا

¹ محمد الفينش، مرجع سابق الذكر، ص76.

لترباط معظم اقتصاديات دول العالم بالاقتصاد الأمريكي، وبالتالي فإن معظم مسببات الأزمة ترجع إلى الاقتصاد الأمريكي.

الفرع الأول: نشأة الأزمة المالية العالمية.

منذ مطلع التسعينات عرف الاقتصاد الأمريكي تهافت كبير في مجال الاستثمار المالي وقروض الرهن العقاري، غير أنه مع انفجار فقاعة الإنترنت وهجمات 11 سبتمبر 2001، واجه الاقتصاد الأمريكي الكساد النسبي، وأضطر البنك الفيدرالي الأمريكي إلى تخفيض أسعار الفائدة بغية تحريض الاستثمار ضف إلى ذلك ما وظفته الصين من أموال طائلة في الخزينة الأمريكية كل ذلك جعل الاقتصاد الأمريكي في حالة فائض سيولة.

فوجدت البنوك والصناديق التمويلية سوق الرهن العقاري مجالا رئيسيا لاستثمار أموالها، بعدما كانت هذه الأسواق تخضع لدرجة عالية من التنظيم، وتوسعت في منح الرهون العقارية، غير أن الجديد في ذلك هو منحها لقروض الرهن العقاري ذات الجدارة الائتمانية الضعيفة والتي تميزت بكونها قروضا ميسرة لاحتمل أي شرط أو حتى ضمان للحصول عليها فالضمان الوحيد هو العقار في حد ذاته، إضافة إلى أن السعر الفائدة على هذه القروض متغير ومرتبطة بشكل مباشر مع سعر فائدة الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي والذي كان منخفضا جدا (حوالي 1%)¹، الأمر الذي دفع بأعداد كبيرة من الأمريكيين إلى حد القناعة أن الفرصة جد مواتية لشراء سكن، إلا أن أسعار الفائدة متغيرة، حيث تكون الأعباء المالية للتسديد منخفضة من أجل اجتذاب المتقترضين، ثم ترتفع تدريجيا وعلى هذا الأساس فإن الارتفاع المفاجئ لنسب الفوائد من 1.5% إلى حوالي 5% سنة 2005 (بسبب ارتفاع نسبة التضخم الذي تراوح بين 3.2% و3.4%) جعل الأسر الأمريكية ضعيفة الدخل غير قادرة على تحمل أعباء دينها².

وقامت البنوك الأمريكية الكبرى المختصة في تمويل قروض الرهن العقاري لتعزيز موقعها ولضمان التخلص من المخاطر المتصلة بتلك الديون بتوسيط شركات تأمين عملاقة مثل (فريدي ماك FREDI MAC) للاتجاه المحلي والدولي وبلغت القروض العالية المخاطر التي تم تحويلها إلى سندات وبيعها إلى المستثمرين في الأسواق المالية بين 60% و80%.

¹ شريط إيمان، أسباب الأزمة المالية العالمية الراهنة وعوامل تفشيها دوليا، الملتقى الدولي لثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 فيفري 2012، صص 11-12.

² صالح يونس، مدى حصانة المؤسسات المالية الإسلامية من الأزمة المالية الراهنة، الملتقى الدولي زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 فيفري 2012، ص3.

وفي سنة 2007 وصل قطاع العقارات ذروته حين هبطت قيمة العقارات بنسبة تصل إلى 50% وعجز الأفراد المستفيدين من القروض متدنية الجودة عن دفع الأقساط المستحقة عليهم حتى بعد بيع عقاراتهم المرهونة، فأصبحوا مكبلين بالالتزامات المالية، ونتيجة لتضرر المصارف الدائنة من عدم السداد، انخفضت قيمة أسهمها في البورصة، وأعلنت عدة شركات عقارية وتأمين إفلاسها أو عرضت للبيع وبلغت قرابة 70 شركة، فأعلنت شركة "كونتري فاينانشال" أن مصاعب سوق الرهن العقاري أصبحت تهدد أرباحها ووضعها المالي جدياً، كما أعلنت شركة "هوم مورنجيج إنفستمننت" إفلاسها وانخفضت الإيرادات الربع سنوية لشركة "تول برودرز" العقارية وأعلنت شركة "هوم ديبو" العاملة في المجال العقاري توقع تراجع أرباحها أيضاً سبب تراجع سوق العقارات السكنية، لتسيطر حالة من الفزع والهلع على المستثمرين فقاموا بسحب ودائعهم من البنوك، وهو ما انعكس سلباً على قيمة موجودات هذه البنوك.

ويعتبر 15 سبتمبر 2008 انطلاق الأزمة المالية جديدة وهو تاريخ إعلان مؤسسة مالية عملاقة هي بنك "ليمان باذرز" عن إفلاسها الوقائي، وكانت هذه البداية رمزية خطيرة لأن هذه المؤسسة العريقة كانت من البنوك القليلة التي نجت من أزمة الكساد الكبير عام 1929، وتعتبر من أقدم المؤسسات المالية الأمريكية وذلك في 1850م، وقد أدى الإعلان عن إفلاس هذا البنك إلى حالة شديدة من الذعر المالي، وأدى إلى توجه واسع وكبير جداً نحو بيع الأسهم، كما ترتب عن هذا الأمر آثار كارثية عن قطاع البنوك الاستثمارية في الولايات المتحدة، إذ أدت الأزمة المالية إلى إخراج بنكين استثماريين من السوق المالي إلى السوق النقدي وهما بنك "غولدمان ساكس" وبنك "مورغان ستانلي" وتم في يوم 2008/09/21 تحويل هذين البنكين الاستثماريين إلى شركتين قابضتين، وهذا جعلهما خاضعين لإشراف ورقابة المجلس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي بدلاً من الخضوع لرقابة لجنة الأوراق المالية التي تتبع لإدارة هيئة بورصة نيويورك، وفي 2008/9/25 إنهار بنك "واشنطن ميوتشوال" للإقراض العقاري، وهو سادس أكبر بنك أمريكي¹. ليصل عدد البنوك التي انهارت خلال عام 2008 إلى 19 بنكاً، وهو ما أكد تنبؤات "ألن غريسيبان" رئيس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي السابق، بأن مؤسسات مالية جديدة ستسير على درب "ليمان براذرز"².

¹ يوسف أبو فارة، مرجع سابق الذكر، ص 113-114.

² دراوسي مسعود، يدو محمد، الأزمة المالية الراهنة بين تسبب الأسباب وعرض النتائج، المنتدى الدولي الثاني حول: التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 فيفري 2012.

وأدى ارتباط عدد كبير من المؤسسات المالية (خاصة الأوروبية والآسيوية) بالسوق المالية الأمريكية إلى انتقال الأزمة من الولايات المتحدة الأمريكية إلى القارة الآسيوية والأوروبية ودول الخليج، وطالت الأزمة شركات القروض العقارية والمصارف وصناديق التحوط وشركات الاستثمار والأسواق المالية لتتطور إلى أزمة أكبر باتت تعرف بالأزمة المالية العالمية¹.

الفرع الثاني: أسباب الأزمة المالية العالمية

تعددت الأسباب والتفسيرات التي طرحها الخبراء الاقتصاديين فمنهم من يرى أن الأزمة المالية العالمية تعود بشكل خاص إلى طبيعة النظام الرأسمالي وآليات عمله باعتباره نظاما اقتصاديا متعثرا، ومنهم من يرى أنها مؤامرة مدبرة وغيرها من التفسيرات الأخرى، وفيما يلي أهم الأسباب:

أولا: التحول من اقتصاد حقيقي إلى اقتصاد رمزي

ويقصد به التحول من اقتصاد قائم على الإنتاج والعمالة إلى اقتصاد وهي قائم على المضاربة والمغامرة والمخاطرة في المستشفيات المالية (الخيارات والمستشفيات والمبادلات) وهذه كلها عبارة عن أدوات من ابتكار الرأسمالية الجديدة، حيث أشار العديد من الاقتصاديين إلى أن هيمنة الاقتصاد الوهمي أو الرمزي على الاقتصاد الحقيقي سيقود في النهاية إلى الانهيار، فلقد بلغ حجم لتداول في بعض الأسواق المالية كسوق وول ستريت لسنة 2006 نحو 34 تريليون دولار بينما بلغ بالمقابل حجم الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي نحو 13 تريليون دولار، الأمر الذي يشير إلى وجود فجوة كبيرة وواضحة ما بين الاقتصاد المالي والاقتصاد الحقيقي².

وتجدر الإشارة إلى أن التدخل من قبل حكومات الدول الرأسمالية لإنقاذ الوضع سيزيد من صعوبة الأمر، فعلى سبيل المثال تلك المبالغ الضخمة التي تعهدت الحكومات بتقديمها إلى المؤسسات والبنوك المهارة سيتم انتزاعها من الاقتصاد الحقيقي، أي من ميزانيات كانت مخصصة للإنتاج والعمالة والاستثمار وغيرها ليتم الانتقال بذلك من أزمة مالية إلى اقتصادية.

ثانيا: الفقاعة العقارية.

بفعل خفض أسعار الفائدة للفترة بين العامين 2001 و2006 وإقبال الأمريكيين على الاستثمار في قطاع العقارات بدل قطاع التكنولوجيا وغيرها، وارتفاع الطلب الكلي على المساكن

¹ صالح يونس، مرجع سابق الذكر، ص4.

² حليبي وهيبه، انتشار عدوى الأزمات المالية، مجلة البحوث والدراسات التجارية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد02، العدد1، 2018، ص230.

حدثت ارتفاعات غير مسبوقه في أسعار المنازل، حتى بلغت نسبتها 100% مشكلة ما يعرف بـ "الفقاعة العقارية"، والتي تنتج عادة من شعور المستثمرين أو المراهنين في هذه الأسواق بأن الأسعار سوف تظل ترتفع، وبالتالي سيكون هناك شخص آخر يشتري العقار بسعر أعلى من السعر الحالي، وبذلك يحقق هذا المراهن ربحاً، وهكذا يظل هذا الوهم يغذي الأسعار حتى تنفجر الفقاعة¹.

وفي الولايات المتحدة الأمريكية بحلول العام 2007، وبدايات حالة من الركود الاقتصادي، ومع ارتفاع حالات التخلف عن السداد...، بلغت حالة انتعاش أسعار المنازل نهايتها، وبدأت أسعار العقارات والمساكن بالانخفاض (أو الرجوع إلى مستوياتها الحقيقية) وتراجعت مقحمة المقترضين في حالة من تيه حاد، باعتبار أنهم وإن وصلوا دفع الأقساط فسوف يدفعون ثمناً باهظاً لمنازل منخفضة الثمن، ما دفع بهم إلى التوقف عن الدفع والتخلي عن منازلهم، ولاسيما أنهم لم يدفعوا دفعات أولية قد تمنعهم من ذلك.

ثالثاً: ارتفاع أسعار الفائدة.

لمواجهة الركود الاقتصادي الذي عرفه الاقتصاد الأمريكي سنة 2001 حين انخفض معدل النمو آنذاك من 3.7% سنة 2000 إلى 0.8% سنة 2001، اتخذ البنك الفيدرالي الأمريكي تدابير بتخفيض أسعار الفائدة الرئيسية² التي من خلالها تقترض البنوك من البنك المركزي، من 3.5% أوت 2001 إلى 1% منتصف عام 2003 وأستمر العمل بهذه الأسعار لمدة أطول مما ينبغي، ما دفع إلى رفع قيمة الدولار وارتفاع معدلات التضخم مما اضطر الفيدرالي الأمريكي إلى اتخاذ قرار برفع معدلات الفائدة من 1% عام 2004 إلى 5.25% عام 2007³ وهو ما شكل زيادة في أعباء القروض العقارية من حيث خدمتها وسداد أقساطها، فرفع سعر الفائدة من قبل البنك الفيدرالي الأمريكي يؤدي إلى رفع القسط المترتب على المقترض من قبل البنوك، مما يؤدي إلى زيادة الالتزام بالأقساط المسددة.

¹ نور الدين جواوي، عقبة عبد اللاوي، "الأزمة المالية العالمية" الراهنة تحليل عينة دراسات أعداد "بحوث اقتصادية عربية" ما بين 2007 إلى 2010، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد 55-56، 2011، ص 42-43.

² بعلي حمزة، مشعلي بلال، تأثير الأزمة المالية العالمية على الإقتصاد الجزائري، مجلة الأفاق للدراسات الاقتصادية، جامعة تبسة، المجلد 01، العدد 01، 2016، ص 89.

³ حساني رقية، حملاوي سكيعة، دور الأزمات الاقتصادية المعاصرة في تعزيز مسيرة التكتلات الاقتصادية، مجلة الاقتصاد الصناعي، جامعة باتنة 01، المجلد 5، العدد 2، 2015، ص 565.

هذا الوضع أدى إلى زيادة حجم الديون المتعثرة، وعدم توازن الأصول مع الموجودات لدى المؤسسات المانحة للإقراض، علما أن ارتفاع سعر الفائدة أدى إلى التضخم وارتفاع تكاليف التمويل هذا خلف نظاما اقتصاديا وائتمانيا غير مستقر لا يمكن التنبؤ بنتائجه بسبب تقلبات سعر الفائدة¹.

رابعاً: توريق القروض وغبن تصنيفها

يهدف إعادة التمويل ولتحصيل أكبر قدر من السيولة والأرباح قامت المصارف الأمريكية بعمليات توريق واسعة للقروض العقارية، فقد تم تحويل جُلها إلى سندات مغطاة بها، ومن ثم تم طرحها للتداول في أسواق الأوراق المالية، وبيعها لمصارف استثمارية ومؤسسات مالية أخرى محلية وأجنبية.

وتشير الإحصاءات إلى أن حجم تلك القروض المورقة والمغطاة بقروض الرهن العقاري قد بلغ نهايات العام 2007 حدود 10 آلاف مليار دولار أمريكي، متضاعفا بما يقارب الثلاث مرات عما كان عليه في العام 1997، ومستحوذا سوقها على أكثر من 40% من سوق السندات الأمريكي، وكان الضرر الأكبر عند قيام وكالات التصنيف الائتماني بالغبن وتصنيف السندات العقارية تصنيفا مرتفعا وآمنا، لأنها فقط صادرة عن بنوك قوية مثل: "مورغان ستانلي" و"ليمان براذرز"، وبذلك تحملت وكالات التصنيف الائتماني جزءا مهما من الأزمة المالية العالمية لأن ذلك التصنيف غير الدقيق جعل المصارف تتجاهل حجم المخاطر المعرضة لها².

خامساً: فساد السياسة المالية.

وقد جسدها سياسات التوسع الائتماني مع ضعف نظم الرقابة والتدقيق على كفاية رأس المال للبنوك ومدى قدرتها على ضمان الوفاء بالتزاماتها الائتمانية، والتدقيق في الجدارة الائتمانية للعميل، وتسبب هذا التوجه في ارتفاع معدلات الاستهلاك ومن ثم التضخم، ومما عمق هذا الضعف هو التمادي في اعتماد سياسة المنح لرؤساء التي كان مبالغا فيها إلى حد بعيد، خصوصا بعض البنوك التي لعبت دورا في تعميق الأزمة المالية، ومن أبرز مظاهر الفساد هو الإقراض للعاجزين عن السداد، كما تجسد هذا الفساد أيضا في الإعفاء من الضرائب لتشجيع الإقراض بفائدة، والتساهل في الترخيص للجهات المقرضة³.

¹ صالح يونس، مرجع سابق الذكر، ص 07.

² نور الدين جوادي، عقبة عبد اللاوي، "الأزمة المالية العالمية" الراهنة تحليل عينة دراسات أعداد "بحوث اقتصادية عربية" مرجع سابق الذكر، ص 40.

³ صالح يونس، مرجع سابق الذكر، ص 08.

سادسا: انعدام الشفافية.

أدى انعدام الشفافية في أسواق المعاملات خارج البورصة إلى تفاقم الموقف، كما أدى عجز المشاركين في السوق عن الوقوف على طبيعة وموقع مخاطر الرهونات العقارية الثانوية أصاب المستثمرين الذين حل بهم الرعب والبلبلة وهولوا من شأن المخاطر وانصرفوا حتى عن الشرائح الممتازة من الفئة الاستثمارية¹.

سابعا: المشتقات المالية والتعامل بالهامش

تتيح المشتقات المضاربة على ارتفاع وانخفاض أسعار السلع والأسهم والسندات، بل وأخطر من ذلك فإنها تتيح المضاربة على مؤشرات تستند إلى هذه الأصول الحقيقية، أي بعبارة أخرى المضاربة في حد ذاتها والحظر الأكبر هو عدم وجود تنظيم قانوني وعدم وجود رقابة كافية على المشتقات بأنواعها "المستقبليات، الخيارات، المبادلة" أما التعامل بالهامش فإنه يتلخص في قيام المؤسسات المالية وصناديق الاستثمار بالتعامل في أسواق المال عن طريق الافتراض أي التعامل على محافظ استثمارات تفوق ما لدى هذه المؤسسات من سيولة نقدية، وحينما تنخفض أسعار الأسهم لسبب أو لآخر تصبح هذه المؤسسات المالية غير قادرة على سداد القروض².

الفرع الثالث: نتائج وأثار الأزمة المالية العالمية.

تجلت آثار وتداعيات الأزمة المالية العالمية في كل الدول بداية ببلد المنشأ والمتمثل في الولايات المتحدة، ثم الاقتصاديات المتقدمة فالدول النامية يمكن إجمال أهم هذه التأثيرات فيما يلي:

أولا: انهيارات في أسواق المال العالمية

امتدت تداعيات الأزمة المالية إلى الأسواق العالمية بحدوث سلسلة انهيارات متتالية إبتداء من أسواق الولايات المتحدة الأمريكية إلى الأسواق الأوروبية وأسواق اليابان والشرق الأوسط... الخ، حيث فقدت هذه الأسواق أكثر من 60% من قيمتها، بل إن كثير من أسعار أسهم الشركات المساهمة وصلت إلى مادون قيمتها الدفترية³، وقدرت وكالة بلومبيرج المالية التي تابعت أداء 89

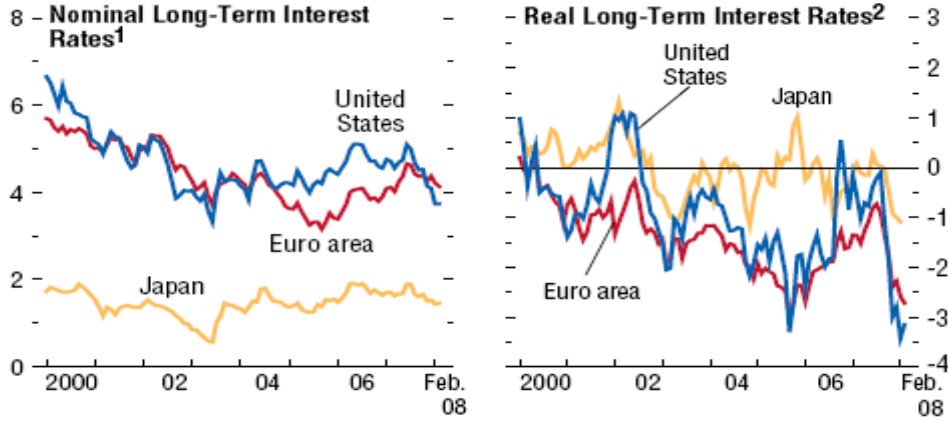
¹ غطاس عبد الغفار، الأزمة المالية المعاصرة وآثارها على الوضع التنموي في الدول النامية، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر 26-27 فيفري 2012.

² بوزيان راضية، آثار وانعكاسات الأزمة المالية والاقتصادية على اقتصاديات العربية، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 فيفري 2012، ص 15.

³ نور الدين جوادي، عقبة عبد اللاوي، الأزمة المالية العالمية الراهنة، تحليل عينة دراسات أعداد مجلة اقتصادية عربية ما بين 2007 إلى 2010، مرجع سابق الذكر، ص 49.

الفصل الثاني: الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية

سوقا مالية حول العالم خسارة المال في 2008 بقرابة 30 تريليون دولار، بينما تشير تقديرات بنك التنمية الآسيوية أن خسارة العالم قاربت 50 تريليون دولار من الأصول المالية عام 2008¹، شكل 01-02: تقلبات أسعار الفائدة الإسمية والحقيقية



المصدر: محمد محمود عبد الله يوسف، الأزمة المالية العالمية وآثارها على سوق العقارات في العالم العربي، متاح على <https://scholar.cu.edu.eg/?q=mmyoussif/publications> (أطلع عليه في 2020/12/15)

ويوضح الشكل السابق أن هناك فجوة بين أسعار الفائدة الاسمية والحقيقية ففي الوقت الذي كانت فيه معدلات الفائدة الإسمية موجبة في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان في فبراير 2008 تحولت بفعل الأزمة المالية إلى معدلات فائدة حقيقية سالبة، وهو ما يعني أنه لا توجد فائدة حقيقية على الإقراض أي لا يوجد مبرر للإقراض ومن ثم انعكس ذلك على حركة المصارف. التي تكبدت خسائر إضافية فادحة ونقصا في السيولة النقدية.

ثانيا: انهيار البنوك والمؤسسات المالية الكبرى

بفعل النقص الحاد في السيولة الذي أصاب القطاع المالي، حدثت سلسلة انهيارات متتالية للعديد من المصارف والمؤسسات المالية الكبرى على المستويين الأمريكي والعالمي، وتشير البيانات في مجملها إلى أنه مع نهاية العام 2007 شهدت عدة مصارف كبرى انخفاضا كبيرا في أسهمها، وخلال العام 2008 تعرض أكثر من 50 مصرف وشركة تأمين أمريكية وأوروبية للإفلاس ولأوضاع مالية جد صعبة، كما وأعلنت أكثر من 927 شركة إفلاسها². وكانت الحلقة الأولى في سلسلة تهاوي هذه المؤسسات إفلاس بنك "ليمان برادرز" تبعه تعثر شركة "ميريل لينش" التي خسرت في عام واحد ما قيمته 23 مليار دولار، ثم تتابعت حلقات السلسلة في التفكك واحدة تلو الأخرى وكان أهمها، "واشنطن ميوتشوال" أحد أكبر مصارف التوفير والقروض في أمريكا، بالإضافة إلى "فاني

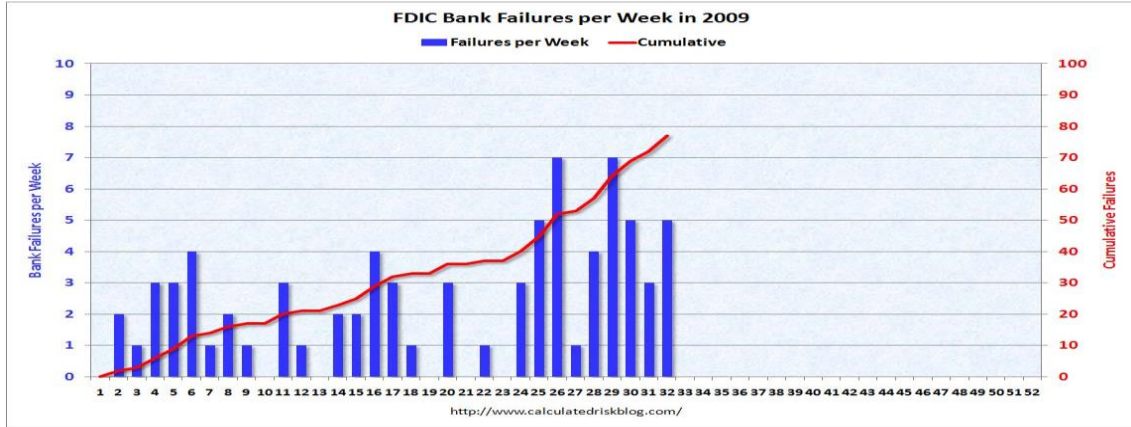
¹ محمد محمود عبد الله يوسف، مرجع سابق الذكر، ص 4.

² عقبة عبد اللاوي، التكتلات الاقتصادية كقوة ممانعة وكمعبر لتدويل الأزمات الرأسمالية "دراسة قياسية لتكتل الناftا للفترة 1980-2012"، مرجع سابق الذكر، ص 248.

الفصل الثاني: الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية

ماي" و"فريدي ماك" المختصين بتمويل العقارات، وقد بلغت خسائر شركة "فاني ماي" خلال الربع الأول من عام 2009، أكثر من 23 مليار دولار¹.

الشكل 02-02: عدد البنوك المفلسة بالأسابيع خلال 2009.



المصدر: محمد إبراهيم السقا، عدد البنوك الأمريكية ترتفع إلى 139 بنكا متاح على:

http://ECONOMYOFKUWAIT.BLOGSPOT.COM/2010_10_01_ARCHIVE.HTML (أطلع عليه في 2020/12/11)

يتضح من الشكل أن أكبر عمليات الإفلاس خلال 2009 تمت خلال الأسبوع الـ 26 و 29 حيث بلغ إجمالي عدد المصارف التي أفلست في كل أسبوع منها 7 مصارف أمريكية، أما بالنسبة للمؤسسات المالية الأوروبية نجد مثلا مصرف "نورتن روك" البريطاني للتسليف العقاري والذي قامت الحكومة بتأمينه، إضافة إلى بنك "إتش بي أو إس" رابع بنك في بريطانيا من حيث الرسملة، أما خارج بريطانيا فقد ضربت الأزمة العديد من البنوك مثل شركة "غلينيز" المالية في أيسلندا، وبنك "هيوريل إيستيت" في ألمانيا.

ثالثا: تراجع معدلات النمو الاقتصادي

تجاوزت الأزمة حدود تلك المصارف والمؤسسات المالية التي تتمتع بفوائض سيولة امتناعها وعن إقراض المؤسسات الأخرى، ما فاقم بصورة مخيفة من مستويات انعدام الثقة تماما. انعكست فورا على بقية الأسواق دون استثناء وانتقلت لاحقا لإسقاط الاقتصاد الحقيقي، فعرفت مختلف اقتصادات الدول المتضررة من الأزمة تراجعاً في النمو وذلك سبب دخولها في حالة ركود اقتصادي، ومن أهم تداعيات الأزمة على الاقتصاد العالمي هو تباطؤ حاد في نمو الاقتصاد العالمي، والذي أدى إلى تراجع أسعار السلع الأولية منها بذلك فترة من الإنعاش التاريخي امتدت لخمس سنوات². وهذا ما يبينه لنا الجدول الموالي:

¹ صباغ رقيقة، مرجع سابق الذكر، ص 9.

² حجان عمرو وآخرون، إنعكاسات الأزمة المالية العالمية 2008 على حركة التجارة العالمية، مجلة إقتصاد المال والأعمال، جامعة الوادي، المجلد 04، العدد 01، 2019، ص 195.

الفصل الثاني: الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية

الجدول 01-02: معدلات النمو الحقيقي للاقتصادات الرئيسية (2008-2010)

2010	2009	2008	
2.3	2.3-	1.8	العالم
1.5	2.7-	0.4	الولايات المتحدة
0.3	5.3-	1.2	ألمانيا
0.9	2.4-	0.3	فرنسا
1.7	5.4-	0.7-	اليابان
0.9	4.4-	0.7	المملكة المتحدة
9.0	8.5	9.0	الصين
3.5	0.7-	5.1	البرازيل

المصدر: عبد الحميد العمري، زلزال الأزمة المالية العالمية وسوق الأسهم السعودية متاح على: (أطلع عليه 2021/1/11)

[HTTPS://ABDULHAMID.NET/ARCHIVES/1091](https://abdulhamid.net/archives/1091)

نلاحظ من خلال الجدول انخفاض معدل النمو العالمي من 1.8 سنة 2008 إلى -2.3 سنة 2009 وسجل أكبر انكماش عام 2009 باليابان نسبة -5.4 في حين سجلت الولايات المتحدة معدل نمو -2.7 بعدما كان عام 2008 يقارب الصفر فقد دخل العالم بأسره خصوصاً الدول الكبرى في مرحلة النمو السالب، وأصبح النمو الصفري هدف بعيد المنال لكثير من الدول الصناعية.

رابعاً: ارتفاع معدلات البطالة

إفلاس وانهيار المؤسسات المالية والعقارية حول العالم زاد من معدلات البطالة إذ أشارت تقديرات منظمة العمل الدولية إلى أن العالم فقد نحو 51 مليون وظيفة في عام 2009 نتيجة الأزمة، في الولايات المتحدة الأمريكية وحدها فقد نحو 5.1 مليون أمريكي وظائفهم منذ بداية الكساد الاقتصادي وارتفعت نسبة البطالة فيها إلى 8.5% وهي أعلى نسبة تسجل منذ 1983 كما وصل معدل البطالة في الاتحاد الأوروبي إلى حدود 7% ولقد أوضح البنك الدولي أن الدول النامية الإفريقية تضررت مناصب العمل فيها وذلك من المجالات التالية:¹

– انخفاض تدفقات رؤوس الأموال الداخلة إلى إفريقيا 53 مليار دولار عام 2007 تراجعت بشكل كبير الأمر الذي دفع إلى إلغاء مشاريع حيوية وتأجيل أخرى.

¹ بعلي حمزة، مشعلي بلال، مرجع سابق الذكر، ص 93.

- انخفاض تحويلات المغتربين بنسبة 77% من التحويلات التي كانت قد ارتفعت إلى 20 مليار دولار تأتي من الولايات المتحدة وغرب أوروبا التي تأثرت بالأزمة.

- انخفاض أسعار السلع الأساسية حيث أن أعلى صادرات الدول الإفريقية هي سلع أساسية ومواد خام.

المطلب الثالث: قنوات انتقال أزمة الرهن العقاري إلى أزمة مالية عالمية.

إن أهم آليات انتقال أزمة الرهن العقاري إلى أزمة مالية عالمية كان من خلال القنوات

التالية:

الفرع الأول: قناة التجارة الخارجية

إضافة إلى تدفقات الأموال والأصول بين الدول فإن التحرير التجاري المصاحب لتعزيز ظاهرة العولمة قد أدى إلى مضاعفة حجم التجارة الدولية في السلع والخدمات، وتعتبر السوق الأمريكية من أكبر الأسواق العالمية من حيث الحجم والقوة الشرائية، لذا فإن حجم الإنفاق الاستهلاكي للعائلات يعد أهم طرق قناة التجارة الخارجية في نقل الأزمة المالية.

يعيش القطاع العائلي في المجتمع الأمريكي على الائتمان ويتجاوز استهلاكه الشهري ما يمكن شراؤه بدخله الجاري، فقد بلغت نسبة الاستهلاك 86.6% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2008 بعد أن كان حوالي 82% عام 2000، بينما قدرت نسبة الاستهلاك في الدول الصناعية المتقدمة 80.4% عام 2008، وقدرت بـ 70% في المتوسط في دول النور الآسيوية ذات النمو المرتفع¹، إلا أنه ومنذ بداية أزمة الرهن العقاري شهد استهلاك العائلات الأمريكية انخفاضاً ملحوظاً وذلك نتيجة لتشديد معايير الإقراض وارتفاع معدلات البطالة، حيث سجل سالباً خلال شهري سبتمبر ونوفمبر من عام 2008 (-0.4% و-0.6%) وقد أثر الكساد الاقتصادي بالولايات المتحدة على صادرات البلدان الأخرى وعلى أسواقها المالية، فالولايات المتحدة تعد أكبر مستورد في العالم حيث بلغت وارداتها السلعية 1919 مليار دولار أي 15.5% من الواردات العالمية حسب إحصائيات التجارة الخارجية لعام 2006 الصادرة عن منظمة التجارة العالمية²، في حين لم يتجاوز الاستهلاك الأمريكي 10 تريليون دولار عام 2008، فما قام به المستهلكون الأمريكيون من اقتصاد في

¹ حسين عبد المطلب الأسرج، الأزمة الاقتصادية العالمية وسياسات مواجهتها في الدول العربية، الملتقى الدولي حول: الأزمات المالية والاقتصادية الدولية والحكومة العالمية، جامعة سطيف، 20-21 أكتوبر 2009، ص.7.

² صباح نعوش، خطورة الأزمة المالية الأمريكية على الاقتصاد العالمي، متاح [/https://www.aljazeera.net/EBUSINESS/2008/2/7](https://www.aljazeera.net/EBUSINESS/2008/2/7) (أطلع عليها في 2020/02/15)

الفصل الثاني: الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية

الإنفاق زج بالاقتصاد العالمي في كساد عميق، حيث خضعت البلدان الأكثر توجها نحو التصدير لانكماش كبير في الناتج المحلي الإجمالي (-4.7% في ألمانيا، -5.2% في اليابان) فالشركات الصناعية في هذه الدول تعتمد بنسبة تتعدى 70% على ترويج منتجاتها داخل السوق الأمريكية¹. وتأثرت البلدان النامية بشكل متباين بشكل متباين حيث حدث تراجع في إيرادات الصادرات التي تحققها البلدان المصدرة للمعادن نظرا لانخفاض أسعارها عن الذروة التي كانت وصلتها في منتصف عام 2007، فتراجعت أسعار المواد الأولية بشكل ملفت خاصة النفط الذي فقد ما يزيد على ثلثي سعره، وأدت المضاربات على النفط إلى ارتفاع أسعاره في غضون أشهر قليلة في بداية عام 2008 من 90 دولار للبرميل إلى 148 دولارا، ثم انهارت في الأشهر الثلاثة الأخيرة من العام إلى ما دون 40 دولارا للبرميل وبالمثل تراجعت أسعار المواد الغذائية بعد ما شهدت زيادة كبيرة بداية العام 2008 وهو ما يوضحه الشكل .

الشكل 02-03: الرقم القياسي لأسعار النفط والمعادن والغذاء (2000-2010)



المصدر: محمد محمود عبد الله يوسف، الأزمات المالية العالمية وآثارها على سوق العقارات في العالم العربي، متاح على

[HTTPS://SCHOLAR.CU.EDU.EG/?Q=MMYOUSSIF/PUBLICATIONS\(2020/02/20\)](https://scholar.cu.edu.eg/?q=MMYOUSSIF/PUBLICATIONS(2020/02/20)) (أطلع عليه 20/02/2020)

الفرع الثاني: قناة الأسواق المالية.

كان لأزمة الرهن العقاري آثار مباشرة على مؤشرات أبرز البورصات العالمية حيث تم تسجيل تراجع كبير في أبرز هذه المؤشرات ابتداء من منتصف عام 2007 والذي تزامن مع انفجار الأزمة في سوق العقاري الأمريكي، ولعل ما زاد الأمور تعقيدا هو فشل الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي

¹العقود نادبة، مرجع سابق الذكر، ص190.

والبنك المركزي الأوروبي في احتواء الأزمة رغم الضخ المتواصل للسيولة داخل القطاع المالي، وتلعب أسواق المال الأمريكية دورا رائدا بالنسبة لباقي الأسواق العالمية وقد اكتسبت هذه المكانة كونها تمثل من حيث القيمة حوالي ثلث أسواق المال العالمية، إضافة لارتباطها الكبير مع أسواق المال الأوروبية والآسيوية¹، فعلى إثر هبوط قيم أسهم وول ستريت في سبتمبر 2008 انخفض المؤشر العام للقيم بنسبة 7.1% في فرانكفورت و6.8% في باريس و5.4% في لندن و3.8% في طوكيو، كما أن مؤشرات أسواق المال الآسيوية لم تكن في منأى عن التراجع فقد انخفض أسواق المال في كل من تايلندا، ماليزيا، هونج كونج، كوريا وتايوان واستمر هذا الاتجاه التنازلي خلال عام 2008، مما جعل البورصات العالمية تسجل انخفاضا كبيرا في مؤشراتهما خلال عام 2008² فقد انخفض مؤشر DOW JONES بنسبة 32% وفي ألمانيا تراجع مؤشر DAX بـ 37.4% وفي المملكة المتحدة انخفض مؤشر FTSE100 بنسبة 30.7% وفي اليابان تراجع مؤشر NIKKEI بنسبة 39.5%، أما في فرنسا انخفض مؤشر CAC40 بنسبة انخفاض 42% لنفس الفترة أي من بداية عام 2008 إلى نهايته، الانخفاض في أسعار الأسهم لم يقتصر فقط على أسهم الشركات المالية ولكن جميع الأوراق المالية المدرجة وذلك يعكس أن الصعوبات التي واجهتها المؤسسات المالية انتقلت إلى الاقتصاد الحقيقي بما في ذلك عن طريق الائتمان والانخفاض في الأرباح المستقبلية³.

أظهرت هذه الأزمة أن أولى آليات عدوى الأزمة تمت من خلال أسواق المال، ويرجع إلى انفتاح البورصات ووجود استثمارات أمريكية في الخارج واستثمارات أوروبية وآسيوية في أمريكا وكذا الحجم الكبير للدين الأمريكي من قبل مؤسسات أجنبية والاستخدام الواسع للمنتجات المالية المهيكلية المرتكزة على الرهن العقاري في السوق المالي العالمي كل هذا دفع بالأزمة إلى أسواق مالية أخرى خارج الولايات المتحدة الأمريكية⁴.

الفرع الثالث: قناة البنوك

تعتبر قناة البنوك من أكثر القنوات تأثيرا في انتقال الأزمات المالية نظرا لأهمية التمويل الذي توفره البنوك في الاقتصاد الدولي خاصة مع زيادة حجمها في الدول، فبالرجوع إلى سنة 1960، لم توجد سوى ثمانية بنوك أمريكية لديها فروع في بلدان أجنبية، وكان مجموع أصولها لا

¹ محمد الأمين وليد طالب، نظيرة فلادي، مرجع سابق الذكر، ص 391.

² التقرير العربي الموحد، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 2009، ص 12.

³ موسيلي أمينة، مرجع سابق الذكر، ص 184.

⁴ نادية العقون، مرجع سابق الذكر، ص 187.

يتجاوز 4 مليارات دولار، أما عام 2007 فيقدر عدد البنوك الأمريكية التي لها فروع في الخارج حوالي 100 بنك، مع إجمالي أصول أكثر من 1500 مليار دولار وهي تعد جزءاً من العدد الإجمالي للبنوك الأمريكية الذي تجاوز 7000 بنك بينها 86 بنك تتجاوز أصولها 10 مليارات دولار، وتدير أكثر من 73% من مجموع أصول البنوك التجارية ومن هنا يتبين لنا أن أكبر سوق معاملات ما بين البنوك هو في الولايات المتحدة مما يؤثر على الاقتصادات الأخرى¹.

وقد انتقلت عدوى الأزمة للقطاع المصرفي من خلال انهيار أسعار أسهمه بالأسواق المالية، فقد تراجع أسهم "سي تي جروب" نسبة 15% وهبطت أسهم "غولمان ساكس" بـ 12% وتراجعت أسهم "جي بي مورغان تشي أند كومباني" 10%²، ثم انتقلت العدوى إلى سوق الإقراض بين البنوك التي باتت تخشى عدم استرجاع أموالها بسبب عدم معرفتها لمدى تورط البنوك الأخرى، ورفضت إقراضها حتى للفترة القصيرة والقصيرة جداً، الأمر الذي أدى في نهاية المطاف إلى شلل السوق النقدي.

وبالتالي فقد تعرضت البنوك الأمريكية والأوروبية إلى أزمة حادة لتوفير السيولة اللازمة لأنشطتها، وهذا ما دفع الدول الكبرى إلى ضخ المزيد من السيولة النقدية في مؤسساتها المصرفية خلال عام 2008 لمساعدتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه زبائنها، وهذه المبالغ الضخمة ليست مساعدات أو هبات بل هي نوع من القروض المسترجعة، إلا أن عجز أغلب الشركات المقترضة عن الوفاء بالتزاماتها لتسديد قروضها في مواعيدها سبب انخفاض أسعار المنتجات وضعف المبيعات، وانخفاض الأرباح³، ما جعل النظام المصرفي يتعرض لانهايات وتأميمات والتي وصلت 19 بنكا أمريكيا خلال عام 2008، لتنتقل إلى أوروبا والتي بدأت بالبنك البريطاني "NORTHERN ROCK" الذي أمم في فيفري 2008 بعد عدم كفاية المساعدات المالية التي قدمت له من طرف البنك البريطاني والذي كان يحتاج إلى حوالي 50 مليار أورو، أما على الصعيد العالمي فقد وصلت خسارة البنوك المسجلة في الربع الرابع من 2007 والربع الأول من عام 2008 إلى ذروتها مقدرة بحوالي 166.5 مليار دولار و168.6 مليار دولار على التوالي⁴.

¹ صديقي مليكة، بن علي عبد الغاني، من أزمة الرهن العقاري إلى الأزمة المالية العالمية، الملتقى الدولي الثاني حول: التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، 26-27 فيفري 2012، ص ص 12-13.

² نادية العقون، مرجع سابق الذكر، ص 184.

³ مصطفى العمواسي وآخرون، الأزمة الاقتصادية العالمية وتداعياتها على الشرف الأوسط، دار جليس الزمان للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص 111.

⁴ صديقي مليكة، بن علي عبد الغاني، مرجع سابق الذكر، ص 15.

الفرع الرابع: سعر صرف الدولار

يفترض بالأزمات المالية أن تؤدي إلى انخفاض سريع ومعتبر لسعر صرف العملة المحلية لبلد الأزمة، هو ما يدفع بالمستثمرين إلى إعادة النظر في تقييمهم للمخاطر المرتبطة بالاستثمار في البلدان الأخرى، وبالتالي يؤثر سلبيًا على الثقة التي يضعها المستثمرون في هذه البلدان¹، وبخصوص الدولار فقد سجلت قيمته في احتياطات العملات العالمية انخفاضًا بمقدار 10 نقاط تقريبًا في أقل من عشرة أعوام، فقد كان يشكل 62.4% فقط العملات التي تحتفظ بها البنوك المركزية في منتصف عام 2008 بعدما كان يمثل 71.2% في نهاية عام 2000 في حين ارتفع نصيب اليورو من 18% إلى 27% على المستوى العالمي².

وبالتالي فقد كان للتوتر الذي أصاب الأسواق المالية أثر على أسواق النقد الأجنبي، فقد زاد انخفاض سعر الصرف الفعلي الحقيقي للدولار الأمريكي مقارنة بما كان عليه في منتصف 2007 في ظل تراجع الاستثمارات الأجنبية في السندات والأسهم الأمريكية والذي أحدث انخفاضًا في السندات والأسهم الأمريكية نتيجة انخفاض مستوى الثقة في سيولة هذه الأصول والعائد عليها، ورغم ذلك لا يزال الدولار الأمريكي العملة العالمية الأولى، ويتبين ذلك عند مقارنته بباقي العملات إذ تقدر حصة الدولار بـ 36% من إصدار السندات و52% من فورة التجارة العالمية و65% من احتياطات الصرف في البنوك مع نهاية عام 2008 كما يبلغ حجم السوق المالي الأمريكي 58 تريليون دولار مقارنة بحجم السوق المالي الأوروبي البالغ نحو 32 تريليون دولار³.

ويؤدي أي انخفاض سعر صرف الدولار مقارنة بالعملات الأخرى إلى تسجيل الاستثمارات المالية المفوترة بالدولار إلى خسائر وهذا بغض النظر عن مكان هذه الاستثمارات كما أن اعتماد أكبر أسواق السلع العالمية عن عملة الدولار كعملة للفوترة سيكون له تأثير مباشر على أسعار هذه السلع وهناك عموماً عدة قنوات يمكن أن يسلكها انخفاض القيمة الفعلية للدولار لنقل الأزمة إلى باقي دول العالم أهمها⁴:

قناة القوة الشرائية والتكلفة: يؤدي انخفاض سعر صرف الدولار إلى جعل السلع أقل قيمة من منظور المستهلكين خارج منطقة الدولار ما يؤدي إلى زيادة الطلب، أما من جانب العرض

¹ كمال رزيق، حسن توفيق، مرجع سابق الذكر، ص 14.

² نور الدين جوادى، عقبة عبد اللاوي، الأزمات المالية سجل التدويل وأطروحات التعولم الثلاثي، مرجع سابق الذكر، ص 14.

³ صديقيمليانة، بن علي عبد الغاني، مرجع سابق الذكر، ص 16.

⁴ محمد الأمين وليد طالب، نظيرة فلادي، مرجع سابق الذكر، ص 395-396.

فإن انخفاض قيمة الدولار يؤدي إلى انخفاض الأرباح المقومة بالعملة المحلية ما يخلق ضغوطات كبيرة على الأسعار.

قناة الأصول: يؤدي انخفاض سعر الدولار إلى انخفاض عائدات الأصول المالية المقومة بالدولار، وهو ما يؤدي إلى تسجيل المستثمرين الأجانب لخسائر كبيرة.

قناة السياسة النقدية: يؤدي انخفاض سعر صرف الدولار إلى تراخي السياسات النقدية في اقتصاد الدول التي ترتبط عملتها بالدولار، حيث تلجأ إلى خفض سعر الفائدة وزيادة السيولة ما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع الأساسية ومختلف الأصول.

المبحث الثالث: تقلبات بعض المؤشرات الاقتصادية في ظل الأزمات وأثره على التجارة الخارجية

نحاول من خلال هذا المبحث التعرف على مجموعة من المؤشرات الاقتصادية المتأثرة بالأزمات المالية وتتمثل في (معدل النمو الاقتصادي، أسعار الصرف، التضخم) وانعكاس التقلبات التي تتعرض لها على المبادلات التجارية الدولية بشقيها الصادرات والواردات.
المطلب الأول: معدل النمو الاقتصادي.

الفرع الأول: مفاهيم عامة حول النمو الاقتصادي

أولاً: تعريف النمو الاقتصادي

ركزت مختلف صياغات مفهوم النمو الاقتصادي على زيادة كمية الإنتاج أو الدخل الوطني، كما اهتمت بتحليل النمو الطويل الأجل لجانب العرض بشكل يكفل تغطية الطلب وفقاً لافتراضات قانون ساي، وبذلك يمكن تعريف النمو الاقتصادي على أنه: عبارة عن معدل زيادة الإنتاج أو الدخل الحقيقي لدولة ما خلال فترة زمنية معينة، وهو انعكاس للتغيرات الكمية في الطاقة الإنتاجية وحجم استغلالها حيث يتأثر إيجابياً بارتفاع نسبة استغلال الطاقة الإنتاجية المتاحة في مختلف القطاعات الإنتاجية وبالعكس في حال انخفاضها.¹

كما يمكن القول أنه الزيادة المستمرة في تحسين تقنيات الإنتاج بشكل يكفل الزيادة في كمية السلع والخدمات التي ينتجها الاقتصاد باستخدام عناصر الإنتاج الرئيسية، مما يؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي وزيادة تراكمية ومستمرة خلال فترة زمنية طويلة، وتكون هذه الزيادة أكبر من زيادة السكان.²

وعرف "سيمون كوزنتس S. KUZNETS" النمو الاقتصادي للدول على أنه الزيادة في قدرة الدولة على عرض توليفة متنوعة من السلع الاقتصادية لسكانها، وتكون هذه الزيادة المتنامية في القدرة الإنتاجية مبنية على التقدم التكنولوجي والتعديلات المؤسساتية والإيديولوجية التي يحتاج الأمر إليها.³

¹ - حربي موسى عريقات، مبادئ الاقتصادي "التحليل الكلي"، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2006م، ص268

² - HAIRAUT (J.O), ANALYSE MACROECONOMIQUE, TOME2, EDITION, A DECOUVERTE PARIS, 2000, p158

³ - ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية، ترجمة: محمود حامد، محمود حسن حسني، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006، ص175

ويقول "هيلتون فريدمان" أن النمو الاقتصادي هو "توسع الجهاز الإنتاجي في اتجاه أو أكثر بدون أي تغيرات في الهيكل الاقتصادي".¹

أما جون ريفوار فيعرفه بأنه "التحول التدريجي للاقتصاد عن طريق الزيادة في الإنتاج أو الرفاهية، بحيث الوضعية التي يصل إليها الاقتصاد هي في اتجاه واحد نحو الزيادة في إجمالي الدخل الداخلي للبلد مع كل ما يحققه من زيادة في نصيب الفرد من الدخل الحقيقي".² ويمكن تقسيم النمو الاقتصادي إلى صنفين هما:³

- النمو الاقتصادي الموسع (CROISSANCE EXTENSIVE): يتجسد هذا النمو عندما ينمو كلا من معدل الدخل والزيادة السكانية بنفس النسبة، أي أن الدخل الفردي يكون ساكن.

- النمو الاقتصادي المكثف (CROISSANCE INTENSIVE): يتجسد هذا النمو عندما ينمو الدخل أكثر من الزيادة السكانية، أي أن الدخل الفردي يزداد.

ثانيا: محددات النمو الاقتصادي

يقصد بمحددات النمو الاقتصادي العوامل المؤثرة في النمو الاقتصادي ودرجة تأثير كل محدد أو عامل من هذه العوامل على النمو الاقتصادي، بمعنى آخر يقصد بها مصادر النمو الاقتصادي⁴، ويمكن إبراز أهمها فيما يلي:

1. رأس المال العيني: يعبر رأس المال العيني عن كل الآلات والمعدات والتجهيزات الأساسية من مباني وطرق وموانئ، ومطارات وسدود وقنوات وغيرها، التي تعمل على توفير الخدمات اللازمة لقيام المشروعات الإنتاجية الداعمة لزيادة الإنتاج المحلي الإجمالي، ومن ثمة ارتفاع معدل النمو الاقتصادي، فالدول التي تخصص قدر أكبر من مواردها لزيادة الرأس المال العيني تزيد قاعدتها الإنتاجية بشكل أكبر⁵، وكلما زاد الإنتاج كلما زادت إمكانية الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير، مما يؤدي إلى المزيد من التخصص ومن ثم التقدم التكنولوجي والذي يؤدي بدوره إلى زياد التقدم الاقتصادي وزيادة معدل النمو الاقتصادي.

¹ - عبدالله الصعدي، مبادئ علم الاقتصاد، مطابع البيان التجارية، دبي، 2004، ص 281

² - صباح عجالات، دور البنوك المركزية في تحقيق الاستقرار الاقتصادي في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة - الجزائر، 2018/2019، ص 102، 103

³ - JACQUE BRASSEUL, INTRODUCTION A L'ECONOMIE DU DEVELOPPEMENT, ARMOND COLIN EDITION, PARIS, 1993, p13

⁴ - محمد أحمد الأندلي، مقدمة في الاقتصاد الكلي، ط5، دار الأمين للنشر والتوزيع، صنعاء، 2013، ص 298

⁵ - جيمس جوارتي، ريشارد أستورب، الاقتصاد الكلي "الاختيار العام والخاص"، ترجمة: عبد الفتاح عبد الرحمان، عبد العظيم محمد مصطفى، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض 1999، ص 585

2. رأس المال البشري¹: يعتبر رأس المال البشري من أهم العوامل التي تؤثر على النمو الاقتصادي، ويقصد به مجموعة الخواص المميزة للقوة العاملة والتي تساعد على تحسين إنتاجية العمال وتزيد من قدرتهم على الابتكار أو التكيف مع التكنولوجيات الجديدة وتسهيل عملية التحكم في تقنيات الإنتاج وقد اهتم الباحثون في اقتصاديات النمو بتحديد مدى تأثير عنصر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي خاصة في النظريات الحديثة، فقد توصل كلا من بارو ولي (BARRO-LEE) أن مخزون رأس المال البشري وخصائص السكان يعدان من أهم محددات النمو، وذلك في دراسة لعدد كبير من دول العالم للفترة 1960 و 1985، ومن جهة أخرى فلقد رأى مانسر (MINCER-) (1974) بأن هناك أربعة مصادر يمكن من خلالها لرأس المال البشرية أن يؤثر على عملية النمو الاقتصادي وهي:

- رأس المال البشري عامل إنتاجي مهم.
- يعتبر مكمل لرأس المال العيني فمخزون رأس المال البشري يؤدي إلى نمو الإنتاجية الحدية لرأس المال المادي والتي تحفز الاستثمار.
- إن تراكم رأس المال البشري هو شرط ضروري للتكيف مع التكنولوجيات الحديثة كما أنه يعتبر عامل إنتاجي أساسي في عملية الإنتاج التكنولوجي.
- إن رأس المال البشري يعكس في بعض الأحيان تركيبة السكان والتي تعتبر أحد أهم محددات عملية التحول الديموغرافي.

3. التقدم التكنولوجي: يلعب هذا العمل دورا هاما ورئيسيا في استحداث وسائل جديدة للإنتاج وتحسين أداء المعدات والألات وتحسين نظم الإدارة والتنظيم، وكلما زاد مستوى التقدم الفني والتكنولوجي كلما زاد معدل النمو الاقتصادي.²

4. الموارد الطبيعية: تمثل قلة أو وفرة الموارد الطبيعية في المجتمع أحد العوامل الرئيسية لرفع معدل النمو الاقتصادي، فهذه الموارد يشهد بأنها ليست موزعة توزيعا متساويا بين دول العالم المختلفة، فقد تجد دولا تنعم بوفرتهما ودولا أخرى تنعم بوفرة البعض منها ودولا أخرى لا تتوفر عليهما، وكلما توافرت هذه الموارد كلما زاد معدل النمو الاقتصادي.

¹ - صارة زعيتري، محمد شويكات، أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في مجموعة من الدول العربية "دراسة قياسية باستخدام منهجية PANEL DYNAMIQUE خلال الفترة 1980-2017، مجلة دراسات وأبحاث جامعة الجلفة، الجزائر، مجلد 12، العدد 01، جانفي 2020"، ص ص 1155-1157

² - عبد المطلب عبد الحميد، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2006، ص 471

ويدخل ضمن هذا المحدد مدى ملائمة الظروف الطبيعية للإنتاج في البلد المعني، فكلما كانت الظروف ملائمة تمكن البلد من إنتاج السلع التي تغطي احتياجاته المحلية، وتقلل من اعتماده على الخارج، وتعطيه فرصة أكبر لتحقيق النمو الاقتصادي.

5. شروط التجارة: إن التحسن في شروط التجارة وزيادة الانفتاح على الاقتصاد الخارجي من خلال حركة الصادرات والواردات سيعمل على زيادة الدخل المحلي الفعلي ومن المحتمل الاستهلاك المحلي الفعلي الذي بدوره يؤثر على النمو الاقتصادي الفعلي من خلال زيادة العملية الإنتاجية والتوظيف المحليين، فمثلاً قد يستجيب بلد مصدر للنفط للارتفاع في السعر النسبي للنفط بزيادة توظيفية وإنتاجية.

ويعتبر التغير في شروط التجارة خارجي المحدد بالنسبة إلى معدل النمو للبلد الواحد ولذلك يكون مشمولاً كأداة، وهكذا فإن التحسن في مشروع التجارة يحدث توسعاً ظاهرياً في الناتج المحلي.¹

ثالثاً: طرق قياس النمو الاقتصادي

باعتبار النمو الاقتصادي ما هو إلا تغير في حجم النشاط الاقتصادي القومي، فإن قياس ذلك التغير يكون من خلال دراسة مؤشرات الاقتصاد القومي التي تعبر عن ذلك النشاط، ومن هنا فإن هذه المقاييس تعد من المقاييس البسيطة وليست المركبة، وهي بذلك تختلف عن مقاييس التنمية الاقتصادية والتي عادة ما تكون من المقاييس المركبة.²

1. الدخل الوطني الإجمالي: يعتمد هذا المعيار على مقارنة تقدم الدول بين بعضها البعض قياساً بالدخل القومي الفعلي المحقق في كل دورة اقتصادية، لكن هذا المعيار لقي بعض المعارضة من طرف بعض الأوساط الاقتصادية، ذلك لكون أن زيادة حجم الدخل القومي يجب أن ترافقها معرفة عدد سكان الدول محل المقارنة، إضافة إلى الهجرات التي تتم منها وإليها.

2. معيار الدخل الوطني الإجمالي المتوقع: يأخذ هذا المعيار بعين الاعتبار الموارد الكامنة للدولة وإمكاناتها المختلفة، ولذلك يوصي بعض الاقتصاديين بالأخذ بهذا المعيار.

3. متوسط نصيب الفرد من الدخل: يعتبر هذا المقياس أفضل من المقاييس السابقين لكونه يأخذ بعين الاعتبار حجم الدخل وعدد السكان معاً، ويمثل متوسط الدخل الفردي حجم الدخل القومي إلى إجمالي عدد السكان، أي:³

متوسط دخل الفرد = الدخل القومي / عدد السكان.

¹ - روبرت بارو، محددات النمو الاقتصادي "دراسة تجريبية عبر البلدان"، دار الكتاب الحديث للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص ص 26-27.

² - عبد الحفيظ خزان، مساهمة الأسواق المالية في تحفيز النمو الاقتصادي دراسة حالة مجموعة من الأسواق المالية الناشئة خلال الفترة 1990 -

2019، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2018/2019، ص 13.

³ - إسماعيل محمد بن قانة، اقتصاد التنمية "نظريات، نماذج، استراتيجيات"، عمان، دار أسامة للنشر والتوزيع، ص ص 246-247.

الفرع الثاني: أثر تغيرات معدل النمو الاقتصادي على المبادلات التجارية

تعددت النقاشات ووجهات النظر التي حاولت تفسير العلاقة بين النمو الاقتصادي وطبيعة المبادلات التجارية الخارجية، من خلال العديد من الدراسات والأبحاث والتي أخذت اتجاهين مختلفين.

الاتجاه الأول: حاول الاهتمام بتأثير المبادلات التجارية على النمو الاقتصادي، و الطرق التي يتم من خلالها هذا التأثير، وتعتبر نظرية النمو الاقتصادي التقليدية التي قدمتها المدرسة الكلاسيكية ودعمها النيوكلاسيك أولى النظريات التي تفترض وجود علاقة قوية بين تحرير التجارة الدولية والنمو الاقتصادي¹، وتبرر النظرية الكلاسيكية هذه العلاقة وفقا لفرضية تحرير التجارة الدولية كمحرك للنمو الاقتصادي، فنجد أن "آدم سميث" يرى أن التجارة الدولية من النشاطات الاقتصادية المؤثرة في النمو الاقتصادي، ويعتبرها إحدى الوسائل التي تستطيع من خلالها القطاعات الإنتاجية الوصول إلى الأحجام المثلى ومستوى التوظيف التام، كما أن التجارة الحرة حسب "آدم سميث" تعتبر محفزة للنمو الاقتصادي من خلال الرفع من الناتج الوطني الإجمالي نتيجة لارتفاع مستوى إنتاجية أطراف النشاط الاقتصادي.²

وعلى غرار التحاليل الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، فقد ظهرت العديد من النماذج الحديثة التي اهتمت بتفسير مكانة تحرير التجارة الخارجية، بالنسبة للنمو الاقتصادي، لعل أبرزها نموذج "كيندلبرجر C. KINDELBERGER*" والذي يرى أن التجارة هي وسيلة يمكن أن تعتمد عليها الدول للانتقال إلى مرحلة الانطلاق الاقتصادي (الإقلاع الاقتصادي)، من خلال الاعتماد على قطاع الصادرات كقطاع رائد يهتم بتنمية القطاعات الأخرى، فنمو قطاع الصادرات يؤدي إلى نمو الاقتصاد الوطني بكامله وذلك بسبب الروابط التي ينسجها سواء في الأمام أو الخلف مع القطاعات الأخرى، ويؤكد هذا النموذج أن قطاع التصدير ينمو بمعدل أعلى من باقي القطاعات وبالتالي يؤثر عليها، ومن ثم تصبح قطاعا قائدا لعملية النمو.³

¹ - عابد بن عابد العبدلي، تقرير أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية، دراسة تحليلية قياسية، مجلة مركز صالح عبدالله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الزهر، مصر، السنة التاسعة، العدد 28، 2005م، ص9

² - RENE SANDRETTO, LE COMMERCE INTERNATIONAL, PARIS, ARMOND COLLIN EDEUR, PARIS, 1995, p57

* تشارلي كندلبرجر (1910-2003) مؤرخ اقتصادي أمريكي ومتخصص في الاقتصاد الدولي، من أشهر مؤلفاته التاريخ العالمي للمضاربة المالية " A HISTORY OF FINANCIAL CRISES"

³ - ميلودج فرحول، أثر سياسة تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة تحليلية قياسية للفترة 1980-2015، أطروحة دكتوراه، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة، الجزائر، 2020/2019، ص122

الاتجاه الثاني: ركز على أهمية مستويات النمو الاقتصادي المحققة بالنسبة لبلد ما ومدى تأثيرها على طبيعة اتجاهات حركة المبادلات التجارية بينها وبين أطراف التبادل التجاري الدولي، ومن بين الاقتصاديين الذين تنبؤ هذا الاتجاه نجد "HARRY JOHNSON" الذي ركز في أحد أبحاثه على دراسة تأثير مختلف أنواع النمو على المبادلات التجارية الخارجية، وقد ميز في هذه الدراسة بين ثلاث توجهات للنمو.¹

- نمو مؤيد للتجارة PRO-TRADE-BIASED حيث أن نسبة زيادة طلب الواردات وعرض الصادرات تكون بنسبة أكبر من نمو الناتج.

- نمو محايد ULTRA-PRO-TRADE-BIASED حيث أن نسبة زيادة طلب الواردات وعرض الصادرات تكون بنفس نسبة نمو الناتج.

- نمو مضاد للتجارة ULTRA-ANTI-TRADE-BIASED حيث أن نسبة طلب الواردات وعرض الصادرات تكون بنسبة أقل من نمو الناتج.

بالإضافة إلى هذه الأنواع الثلاثة المهمة نميز حالتين شاذتين تتمثلان في: نمو مؤيد للتجارة بشكل مكثف بحيث تكون مشتريات سلع الاستيراد أكبر من نمو الناتج (إذا كان الطلب على السلع المحلية يتناقص وزيادة التبعية المطلقة للخارج). ونمو مضاد للتجارة بشكل مكثف بحيث أن أغلب الزيادة في نمو الدخل تستعمل في شراء المنتجات المحلية ويكون البلد أقل تبعية.

كما ساهم "ثيروال"^{*} في ترسيخ فكرة "النمو قبل تحرير التجارة الخارجية" من خلال مقال قدمه سنة 2005، فقد توصل إلى أن تحرير المبادلات التجارية الخارجية لا تمثل شرطا كافيا للنمو الاقتصادي بل هي محفز فقط، فالشرط الضروري لاستجابة الاقتصاد الوطني واستفادته من التجارة الدولية هو أن يملك القدرة والقاعدة الإنتاجية الفعالة من هذا الانفتاح، وهي فرضية أساسية تعتمد عليها الكثير من الدول في الوقت الحالي، فحسبه فإن الدول الراغبة في تحرير تجارتها الخارجية لابد لها أن تولي أهمية لرفع معدلات نموها الاقتصادي أولا، وقد قدم "ثيروال" من خلال هذا التحليل نماذج دولية اتبعت هذا الاتجاه ومن أهمها سنغافورة، ماليزيا، كوريا الجنوبية وهونج كونج فقد استطاعت هذه الدول أن تبرهن أهمية تحسين الأداء التنموي قبل

¹ - إسماعيل دحماني، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي، دراسة تحليلية قياسية مقارنة بين بعض دول جنوب حوض المتوسط في ظل اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية 1995-2010، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر3، الجزائر 2014/2015، ص130

^{*} أنتوني فيليب ثيروال: من مواليد 1941، أستاذ الاقتصاد التطبيقي بجامعة "كث" قدم مساهمات كثيرة في الاقتصاد الإقليمي، اهتم بتحليل موضوعات متنوعة منها البطالة والتضخم، نظرية ميزان المدفوعات، اقتصاديات النمو والتنمية مع إشارة خاصة إلى البلدان النامية، ألف كتابا كان شائعا بعنوان "اقتصاديات التنمية بين النظرية والأدلة"

المرور لتبني التجارة الحرة، ويضيف بأن هناك إجماع بين المؤرخين الاقتصاديين بأن معدلات النمو الاقتصادي المرتفعة في الدول المتقدمة كانت أحد أهم العوامل التي ساهمت في ترسيخ الرأسمالية كنظام يحكم العالم.¹

وبينت دراسة أخرى لـ "IRWIN DOUGLOS" أن التغير بنسبة 1% في الدخل الحقيقي أدى إلى التغير بواقع 2% في تدفقات التجارة الخارجية في ستينات وسبعينات القرن العشرين، وبحوالي 3.5% خلال السنوات التي تليها.

أولاً: علاقة النمو الاقتصادي بالصادرات

1. النمو الاقتصادي يؤدي إلى زيادة الصادرات:

هناك العديد من الأسباب التي تجعل الاعتقاد بأن النمو الاقتصادي في حد ذاته يمكن أن يشكل عاملاً مهماً لنمو الصادرات:²

- ارتفاع النمو الاقتصادي يؤدي إلى نمو المهارات والتكنولوجيا، التي يمكن أن تؤدي إلى مزيد من المزايا النسبية، التي تسهل نمو الصادرات.

- إن آليات النمو التي تنتج بشكل داخلي تفسر بطريقة أفضل نمو الصادرات.

- حسب النظريات المحدثه للتجارة الدولية فإن نظريات اقتصاديات الحجم تكون متسقة أكثر مع النمو المسبب لزيادة الصادرات.

2. الصادرات تؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي:

لقد افترضت النظريات الاقتصادية وعديد الدراسات أن الصادرات تعمل على تعزيز النمو الاقتصادي وذلك لعدة أسباب نذكر منها:³

- إن تبني سياسة تشجيع الصادرات من شأنه أن يعطي الفرصة لكل دولة الاستفادة من منافع تقسيم العمل والتخصص الدولي في الإنتاج، إذ أن القدرة على الاستغلال الفعال للموارد المتاحة

هو ما يضمن للدول إحداث صدمة في هياكلها الإنتاجية.⁴

- سياسة التوسع في الصادرات تساعد في التغلب على الصعوبات التي تعانيها الكثير من الدول في ميزان مدفوعاتها وميزنها التجاري وما يرتبط بذلك من صعوبات أخرى مثل العجز في حساب النقد الأجنبي.

¹ - ميلود فرحول، مرجع سابق الذكر، ص 124، 125

² - زنان مختار، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، ط1، منشورات الحياة، الجزائر، 2009، ص ص 63، 64

³ - نفس المرجع، ص ص 65، 66

⁴ - موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سابق الذكر، ص14.

- إن سياسة تشجيع الصادرات تساهم في توسيع الأسواق، حيث تكون المشروعات الإنتاجية القوة في تغطية الطلب المحلي وجزء من الطلب العالمي.
- التوسع في الصادرات ساعد في تحسين القدرات الإنتاجية للدولة من خلال تفعيل مبدأ المنافسة بين عوامل الإنتاج المتاحة، ومن خلال تمكين الدولة من الحصول على التقنية الحديثة اللازمة لتطوير العملية الإنتاجية فالتوسع في الصادرات يمكن الدولة من الحصول على النقد الأجنبي اللازم لاستيراد المواد الأولية الأساسية والسلع الرأسمالية الضرورية مما يساهم في زيادة الاستثمارات المحلية وزيادة الإنتاج المحلي وتحسين معدلات النمو الاقتصادي.
- سياسة التوسع في الصادرات تسهم في زيادة حدة المنافسة بين المنتجين المحليين الأجانب، مما يؤدي إلى زيادة الاكتشافات الوطنية وإلى تحسين الكفاءة الإنتاجية في القطاعات الاقتصادية المختلفة ومن ثم زيادة معدلات النمو الاقتصادي.
- سياسة التوسع في الصادرات تؤدي إلى توفير البيئة الملائمة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية التي تسعى إلى استغلال المزايا النسبية للدول مما يؤدي إلى تحسين القدرات الإنتاجية للدولة وإلى زيادة الوفورات الاقتصادية المتاحة لها ومن ثم دعم النمو الاقتصادي فيها.

ثانياً: علاقة النمو الاقتصادي بالواردات

تعتبر العلاقة بين النمو الاقتصادي في الواردات علاقة تبادلية، إذ تؤكد النظرية الاقتصادية على أهمية الواردات بوصفها أداة مهمة للنمو الاقتصادي خاصة الدول النامية، فهي وسيلة الاقتصاد الوطني في الحصول على مختلف السلع الإنتاجية غير المتوفرة محلياً، كما أنها تساهم في توفير متطلبات النمو الاقتصادي فهي تساعد في نمو الدخل القومي بشكل غير مباشر عن طريق تمكين الاقتصاد الوطني من مواجهة أعباء التنمية من حيث التموين بالمواد والسلع الرأسمالية والوسيط¹ كما تساعد الدول النامية في التخفيف من حدة اعتمادها على الخارج في المجالات الحيوية لديها وذلك من خلال استيراد التقنيات الهامة لزيادة الكفاءة الإنتاجية²، وتحسين القدرات التسييرية والإدارية للمشروعات الإنتاجية³.

وعلى الجانب الآخر تعتبر الواردات تسرب وعبء على الاقتصاد الأمر الذي يؤثر على احتياطات الدولة من العملات الأجنبية، لذلك لابد من خطة شاملة قادرة على الموازنة بين المنافع والتكاليف للواردات، لجعل الواردات تخدم الأهداف التنموية أكثر من أن تكون عبئاً على

¹ - عصام إسماعيل، قياس فاعلية الواردات في التأثير على النمو الاقتصادي في سورية، مجلة جامعة تشرين للبحوث، والدراسات العلمية، سوريا، المجلد 40، العدد 3، 2018، ص45

² - نفس المرجع، ص 47

³ - رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصر، دار الرضا للنشر، دمشق، 2000، ص57

الاقتصاد خاصة في الدول التي ترتفع بها نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، وتمتاز بضعف قطاع الإنتاج و الذي يقود إلى انخفاض الصادرات الضرورية لتمويل الواردات.¹ وبدوره يقود النمو الاقتصادي إلى زيادة الطلب على السلع الاستهلاكية، كنتيجة لزيادة دخل الفرد.

المطلب الثاني: أسعار الصرف

تعد تقلبات سعر الصرف احد أبرز الآثار التي تخلفها الأزمات المالية، والتي تعبر عن عدم القدرة الكاملة للدولة على استخدام أدوات السياسة النقدية في التحكم في العرض النقدي وبالتالي التعامل مع آثار الأزمات المالية والحد من انتشارها عبر القطاعات المختلفة، لعل أبرزها قطاع التجارة الخارجية، إذ تؤثر تقلبات أسعار الصرف بشكل مباشر على حركة الصادرات و الواردات الدولية، لذا قد تلجأ الدول إلى قرار تخفيض قيمة عملاتها الوطنية من أجل إعادة التوازن إلى موازينها التجارية التي تعرف عجزا هاما وبنويا، أو على الأقل للتخفيف من حجم هذا العجز.

الفرع الأول: مفاهيم عامة حول سعر الصرف

هناك العديد من المفاهيم التي يمكن استخدامها لتوضيح مفهوم سعر الصرف، وسنقوم بداية بتعريف سعر الصرف، لنعرج بعد ذلك إلى أهم أشكاله ووظائفه، إضافة للعوامل المؤثرة فيه.

أولاً: مفهوم سعر الصرف

سعر الصرف هو كأي سعر آخر يمكن التعامل معه في نظرية الأثمان*، حيث تعد إحدى العمليتين سلعة والأخرى هي النقد الذي يقيس قيمة تلك السلعة.² كما يمثل سعر الصرف "السعر الذي يتم به مبادلة عمليتين مختلفتين، وهو عدد الوحدات من العملة المحلية معبر عنها بوحدات من العملة الأجنبية".³

أو هو نسبة التبادل بين وحدة النقد الأجنبية ووحدة النقد الوطنية، وبمعنى أدق فإن سعر الصرف هو السعر الذي يتم به شراء أو بيع عملة ما مقابل وحدة واحدة من عملة أخرى⁴، وهو

¹ - عبد الرحمان روابح، أثر الأزمة المالية العالمية على حركة التجارة الخارجية للتكتل الاقتصادي الأوروبي، مرجع سابق الذكر، ص203

* نظرية الائتمان من أهم النظريات الاقتصادية التي تعتمد عليها الكثير من الدول في تحديد ثمن العملة في السوق، وتتناول كيفية تحديد ثمن أو سعر السلعة أو الخدمة في السوق، وتبحث في العوامل المحددة لسعر السلعة أو أسباب تغير ذلك السعر، ووفق التحليل الاقتصادي فإن الثمن يتحدد عن طريق التفاعل بين قوة الطلب والعرض على السلعة في السوق وتحديد الثمن يختلف في نوع السوق (سوق المنافسة الكاملة، المنافسة الاحتكارية وسوق الاحتكار).

² - شراف عقون وآخرون، تقلبات سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للأورو وانعكاساتها على الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (1999-2014)، مجلة التنمية الاقتصادية، جامعة حمة لخضر بالوادي، الجزائر، العدد03، 2017، ص2010

³ -LARBI DOHNI, CAROL HAINAUT, LES TAUX DE CHANGE (DETERMINANTS, OPPORTUNITES ET RISQUES), EDITION DE BOECK UNIVERSITE, BRUXELLES,2004,P16.

⁴ - محمد كمال خليل الحمزاوي، سوق الصرف الأجنبي "ماهيته، مدركاته الأساسية، تطوره"، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004، ص17

بهذا يجسد أداة الربط بين الاقتصاد المحلي وباقي الاقتصاديات، فضلا عن كونه وسيلة هامة للتأثير على تخصيص الموارد بين القطاعات الاقتصادية وعلى ربحية الصناعات التصديرية وتكلفة الموارد المستوردة ومن ذلك التضخم والعمالة، ويربط بين أسعار السلع في الاقتصاد المحلي وأسعارها في السوق العالمية.¹

ويطلق على سعر الصرف أيضا عدد الوحدات من العملة الوطنية التي تدفع للحصول على وحدة أجنبية، أو عدد الوحدات الأجنبية التي تدفع للحصول على وحدة وطنية واحدة.² وبالتالي فإن هناك طريقتان لتسعير العملات هما التسعير المباشر والتسعير غير المباشر.³ التسعير المباشر (التسعير المؤكد) نقصد به عدد الوحدات من العملة الأجنبية التي يجب دفعها للحصول على وحدة واحدة من العملة الوطنية، وفي الوقت الراهن قليل من الدول من يستعمل طريقة التسعير المباشر، وأهم الدول التي تستعمل هذه الطريقة هي بريطانيا. أما التسعير غير المباشر (التسعير غير المؤكد) فهو عدد الوحدات من العملة الوطنية الواجب دفعها للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية، ومعظم الدول في العالم تستعمل هذه الطريقة في التسعير بما في ذلك الجزائر.

وفي الأخير يمكن القول أنه أيا كانت المفاهيم المستخدمة في تعريف سعر الصرف فإنها تشترك في توضيح الآتي:⁴

- أن لكل عملة سعر صرف معين مقابل العملات الأخرى.
- يمكن التعبير عن سعر الصرف بعدد الوحدات أو القوة الشرائية.
- تتعدد أسعار صرف العملة الواحدة بتعدد العملات المستخدمة في مقارنتها.
- أن سعر صرف العملة مشابه تماما لسعر أي سلعة أخرى من ناحية آليات تحديده، مع وجود عوامل أخرى إضافية تؤثر في هذا السعر.

ثانيا: أشكال سعر الصرف

من الواضح جليا أنه لا يمكن أن تتحدد العلاقة بين عملة دولة معينة وعملات دول أخرى من خلال التسعيرات المعلن عنها في فترة معينة، وإنما هناك اعتبارات أخرى تكسب سعر الصرف

¹ - عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية "دراسة تحليلية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص103

² - أحمد فريد مصطفى، الاقتصاد النقدي والدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009، ص375

³ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص96

⁴ - حيدر نعمة الفريحي، أثر تقلبات سعر صرف اليورو في المخاطرة المصرفية "دراسة تحليلية"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي الأول حول: اليورو واقتصاديات

الدول العربية، جامعة الأغواط، الجزائر، 18-20 أبريل 2002، ص8

أشكالا عديدة، لكل منها دلالتها الاقتصادية وبالتالي استعمالها الخاص بها، ويمكن إجمالها في الآتي:

1. سعر الصرف الاسمي:

يعرف سعر الصرف الاسمي على أنه سعر عملة أجنبية بدلالة وحدات عملة محلية، ويمكن أن يعكس هذا التعريف لحساب العملة المحلية بدلالة وحدات من العملة الأجنبية، أي سعر العملة الجاري والذي لا يأخذ بعين الاعتبار قوتها الشرائية من سلع وخدمات ما بين البلدين¹، ويتم تحديد سعر الصرف الاسمي لعملة ما تبعا للطلب والعرض عليها في سوق الصرف الأجنبي في لحظة زمنية ما، كما تتحدد اتجاهات تقلبات هذا السعر الاسمي من خلال الرقم القياسي لسعر الصرف الاسمي (مؤشر سعر الصرف) وهذا المؤشر يقوم بدور المقياس الذي يعكس متوسط حصيلة التقلبات في قيم العملات بالنسبة لعملة معينة وهذا مع إعطاء كل عملة من العملات وزنا مرجحا أي أهمية نسبية بالتوازي مع دور الدولة في العلاقات النقدية والتجارية.² وينقسم سعر الصرف الاسمي إلى سعر صرف رسمي، أي معمول به فيما يخص المبادلات التجارية الرسمية، وسعر صرف موازي وهو السعر المعمول به في الأسواق الموازية، وهذا يعني إمكانية وجود أكثر من سعر صرف اسمي في نفس الوقت لنفس العملة في نفس البلد.

2. سعر الصرف الحقيقي:

يعبر عن عدد الوحدات من السلع الأجنبية في مقابل وحدة واحدة من السلع المحلية، فهو ذلك المؤشر الذي يجمع بين كل تقلبات سعر الصرف الاسمي وتباين معدلات التضخم باعتبار أنه يأخذ في الاعتبار التقلبات التي تطرأ على الأسعار الأجنبية وربطها بمستوى الأسعار المحلية³، فهو إذا يقيس قدرة البلد على المنافسة كما يساهم في عملية اتخاذ القرارات⁴، فلو أخذنا الولايات

$$TCR = TCN \times \frac{P_{us}}{P_{dz}} \quad \text{نكتب}^5:$$

TCR: سعر الصرف الحقيقي

¹ - بلقاسم العباس، سياسات أسعار الصرف، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 23، 2003، ص4

² - عطوان مروان، الأسواق النقدية والمالية "البورصات ومشكلات في عالم النقد والمال"، ط4، ج2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص ص 7، 8

³ - مصطفى بن شلاط، إمكانية اندماج سياسة الصرف وتوحيد العملة في دول المغرب العربي، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان، الجزائر، 2015/2016

ص4

⁴ - HERVE JOLY ET D'AUTRES, LE TAUX DE CHANGE REEL D'EQUILIBRE UNE INTRODUCTION, MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES, PARIS, 1996, p64

⁵ - محمد عبدالله شاهين محمد، أسعار صرف العملات العالمية وأثارها على النمو الاقتصادي، دار حميثر للنشر، القاهرة، ص 17

TCN: سعر الصرف الاسمي

PUS: مؤشر الأسعار في الولايات المتحدة الأمريكية

PDZ: مؤشر الأسعار في الجزائر

وعليه فإن سعر الصرف الحقيقي للدينار الجزائري مقابل الدولار، يعكس الفرق بين القدرة الشرائية في أمريكا والقدرة الشرائية في الجزائر.

3. سعر الصرف الفعلي الاسمي:

هو القيمة الاسمية لسلة محددة من العملات نتيجة لحركة أسعار الصرف الاسمية، مقارنة بسنة الأساس أو يعرف بأنه متوسط لأسعار الصرف الاسمية الثنائية محسوباً بالقياس إلى فترة أساس معينة، ويمكن احتسابه كالآتي¹:

$$TcNE = \sum_P Z_P \frac{(e^{pr})_t}{(e^{pr})} \times 100 = \sum_P Z_P INER_{pr} \times 100$$

حيث: TCNE سعر الصرف الفعلي الاسمي.

ZP: حصة الدولة (P) من إجمالي صادرات الدولة المعنية R مقومة بعملة هذه الأخيرة.

$(e^{pr})_t, (e^{pr})$: سعر صرف عملة البلد (P) بالعملة المحلية في سنتي المقارنة والأساس على التوالي.

$INER_{pr}$: مؤشر سعر الصرف الثنائي الاسمي في سنة القياس مقارنة بسنة الأساس.

4. سعر الصرف الفعلي الحقيقي:

الواقع أن سعر الصرف الفعلي هو سعر اسمي لأنه عبارة عن متوسط لعدة أسعار صرف ثنائية، ومن أجل أن يكون هذا المؤشر ذا دلالة ملائمة على تنافسية البلد تجاه الخارج، لابد أن يخضع هذا المعدل الاسمي إلى التصحيح بإزالة أثر تغيرات الأسعار النسبية²، وبالتالي فإن سعر الصرف الفعلي الحقيقي يقيس سعر صرف بلد معين اتجاه شركائه التجاريين، بالقياس إلى فترة أساس معينة في حين حركات الأسعار الاسمية لا تشير إلى حدوث أي تغيير في تنافسية سلع التصدير للبلد المعني، ويتم إنشاء مؤشر سعر الصرف الفعلي الحقيقي على النحو التالي³:

$$XR_r = \frac{XR_n \times P_{dom}}{P_{row}}$$

¹ - نذير يحيوي، انعكاسات سعر العملة على الميزان التجاري ومؤشر أسعار الاستهلاك حالة الجزائر (1980-2013)، رسالة ماجستير، جامعة بومرداس، الجزائر، 2016/2015، ص6

² - عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، مرجع سابق الذكر، ص103

³ - ROBERT M. DUNN, H. MUTTI, INTERNATIONAL ECONOMICS, SIXTH EDITION, ROUTLEOLGE, NEW YORK, 2004, P304.

حيث أن: XRR : هو سعر الصرف الفعلي الحقيقي.

XRN : هو سعر الصرف الفعلي الاسمي، وفقاً لقياس الأسعار الأجنبية من العملة المحلية.

PDOM : هو مستوى الأسعار المحلية. ويقاس عادة مع ارتفاع أسعار الاستهلاك أو الجملة. ويمكن

استخدام تكاليف عمل الوحدة كبديل لأسعار الجملة.

PROW : هو مستوى الأسعار بالنسبة لبقية العالم، وذلك باستخدام شركاء البلاد التجاريين

الرئيسيين باعتبارها الوكيل. وتستخدم أسهم التجارة والأوزان. ويمكن استخدام تكاليف عمل

الوحدة كبديل لمستوى الأسعار.

فإذا كان سعر الصرف الحقيقي (XRR) في حالة ارتفاع، فإنه يعني أن البلد يشهد تدهوراً في

التكلفة التنافسية لأن شركائه التجاريين لديهم نسبة كبيرة من التضخم. مثل هذا التدهور يعني

صعوبة أكبر في بيع الصادرات وزيادة حجم الواردات.

ثالثاً: وظائف سعر الصرف

يؤدي سعر الصرف عدة وظائف نوجزها فيما يلي¹:

1. وظيفة قياسية: حيث يعتمد المنتجون المحليون على سعر الصرف لغرض قياس ومقارنة

الأسعار المحلية لسلعة مع أسعار السوق العالمية، وهكذا يمثل سعر الصرف لهؤلاء حلقة الوصل

بين الأسعار المحلية والأسعار العالمية.

2. وظيفة تطويرية: أي يستخدم سعر الصرف في تطوير صادرات معينة إلى مناطق معينة من

خلال دوره في تشجيع تلك الصادرات، ويمكن أن يؤدي من جهة أخرى إلى الاستغناء أو تعطيل

فروع صناعية معينة أو استبدالها بالاستيراد حيث تكون أسعار هذه السلع المستوردة أقل من

الأسعار المحلية، وبالتالي يؤثر سعر الصرف على التركيب السلعي والجغرافي للتجارة الخارجية

للدول.

3. وظيفة توزيعية: يؤدي سعر الصرف وظيفة توزيعية على مستوى الاقتصاد الدولي من خلال

إعادة توزيع الدخل القومي العالمي بين دول العالم فإذا افترضنا ان اليابان تستورد القمح من

الولايات المتحدة وارتفعت القيمة الخارجية للدولار الأمريكي مقابل الين فإن اليابان ستضطر إلى

دفع زيادة في الدولارات لقاء وارداتها من القمح مما يؤثر على احتياطات اليابان من الدولارات

الأمريكية في حين ترتفع الاحتياطات الأمريكية من الدولارات.

¹ - خالد بورحلي وآخرون، فعالية التخفيض على الميزان التجاري في الدول النامية "دراسة حالة الجزائر خلال الفترة (1986-2014)". مجلة الدراسات

الاقتصادية الكمية، الجزائر، العدد01، 2015، صص176-177

رابعاً: العوامل المؤثرة

إن من أهم العوامل التي تؤدي إلى تقلبات مستمرة في أسعار الصرف ما يلي:

1. أسعار الفائدة: إن تغير معدل الفائدة له تأثير مباشر على طلب الأصول المالية الأجنبية التي تؤثر بدورها على سعر الصرف، وأول من صاغ هذه النظرية هو كينز (J.M.KEY NZ)، فالبلد الذي ترتفع فيه أسعار الفائدة الحقيقية عن بقية الدول فإن ذلك الوضع سوف يشجع رؤوس الأموال على الانتقال إليه مما يعني زيادة عرض العملة الأجنبية في الداخل وبالتالي تدهور سعر صرفها.
2. التضخم: إن التغير في معدلات التضخم النسبية يمكن أن يؤثر في النشاط التجاري الدولي، والذي يؤثر بدوره في العرض والطلب على العملات المختلفة، وبالتالي التأثير في أسعار الصرف، فعند زيادة معدلات التضخم في بلد ما مع بقاء مستويات الأسعار ثابتة، فإن الطلب على منتجات البلدان الأخرى سوف يزداد في هذا البلد وذلك لانخفاض أسعارها مقارنة بأسعار السلع المحلية، وبزيادة الطلب على المنتجات الأجنبية، سوف يزداد عرض عملة البلد المحلية وفي نفس الوقت سوف يزداد الطلب على العملات الأجنبية لشراء منتجاتها، وهذا ما يؤدي إلى انخفاض قيمة العملة المحلية مقارنة بالعملات الأجنبية.¹
3. معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي: يؤثر نمو الناتج المحلي الإجمالي تأثير غير مباشر على سعر صرف العملة المحلية، فارتفاع الناتج المحلي يعكس زيادة إنتاجية المؤسسات المحلية، مما يؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المحلية، بالنسبة لأسعار السلع الأجنبية والنتيجة هي زيادة الطلب على السلع المحلية وميل سعر العملة إلى الارتفاع، ومع ذلك فإذا تدهورت إنتاجية المؤسسات المحلية بالنسبة للدول الأخرى، فإن السلع التي تنتجها تصبح غالية الثمن نسبياً، وتميل قيمة عملة الدولة إلى الانخفاض، ففي الفترة الطويلة كلما زادت إنتاجية دولة ما بالنسبة إلى الدول الأخرى ترتفع قيمة عملتها.²
4. الموازنة العامة للدولة: تلعب الموازنة العامة للدولة دوراً كبيراً في التأثير على سعر الصرف، فإذا اتبعت الدولة سياسة انكماشية من خلال تقليص حجم الإنفاق العام الحكومي الذي يؤدي إلى

¹ - حيدر نعمة الفريجي، مرجع سابق الذكر، ص 10

² - عبد الحسين خليل عبد الحسن الغالي، سعر الصرف وإدارته في ظل الصدمات الاقتصادية "نظرية وتطبيقات"، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان.

الحد من حجم الطلب وانخفاض في مستوى النشاط الاقتصادي وهبوط في معدلات التضخم مما يؤدي بالنتيجة إلى رفع سعر صرف العملة المحلية.¹

5. السياسة الضريبية: إن الإجراءات الضريبية المختلفة التي قد تضع الأموال داخل جيوب الناس أو قد تسحبها تؤثر على سعر العملة، وعلى الرغم من أن هذه السياسات والإجراءات لا تؤثر بشكل مباشر على سعر صرف العملة، إلا أنه في أوقات متعددة تكون مثل هذه السياسات والإجراءات مهمة، ويجب أن تؤخذ في الحسبان، لما لها من آثار على الدخل وحوافز الإنتاج، وبالتالي الأسعار والصادرات والميزان التجاري.²

6. المضاربة: تؤدي المضاربة في الأسواق الدولية للعملات إلى التأثير في صرف العملات النقدية وخاصة على المدى القصير، فإذا توقع المضاربون أن قيمة العملة النقدية لدولة ما سترتفع في المستقبل فإنهم سيلجؤون إلى اقتناء هذه العملة ومن ثم يزداد الطلب عليها ويرتفع سعر صرفها، أما إذا توقع المضاربون أن قيمة هذه العملة ستنخفض في المستقبل فإنهم سيلجؤون إلى بيعها ومن ثم ينخفض سعر صرفها مقابل العملات النقدية الأخرى.³

7. الاضطرابات السياسية: إن من العوامل المؤثرة على سعر الصرف ولاسيما في المدى القصير وأحياناً في المدى البعيد هي الاضطرابات السياسية، وحالات الحروب الداخلية والخارجية، والتي تؤثر على أوضاع التجارة والصناعة والزراعة والمال والتي من شأنها أن تغير الطلب على الصرف الأجنبي وبالتالي تغير سعر الصرف.

الفرع الثاني: انخفاض وتخفيض قيمة العملة

أولاً: سياسة تخفيض العملة وأهدافها

يعد تخفيض قيمة العملة واحدة من السياسات الاقتصادية الأكثر شيوعاً عندما تواجه البلد خلافاً في الميزان التجاري عن طريق جعل الصادرات أكثر قدرة على التنافسية في الأسواق العالمية والواردات أكثر تكلفة من حيث العملة الوطنية، ولقد ارتبطت هذه السياسة إلى حد كبير مع برامج التكيف الهيكلي التي تهدف إلى خفض كبير في الاختلالات الخارجية للبلدان النامية.⁴

¹ - حيدر نعمة بخيت، نصر حمود مزنان، أثر عرض النقد (M_1) على سعر الصرف التوازني للدينار العراقي خلال المدة "1980-1995"، مجلة دراسات نفعية، جامعة الكوفة، العراق، العدد الخامس، 2006، ص 419

² - ماهر كينج شكري، مروان عوض، المالية الدولية "العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق"، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2004، ص 234

³ - سعود جايد مشكور العامري، المالية الدولية "نظرية وتطبيق"، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص 150

⁴ - عبد الوهاب دادان، رشيدة زاوية، تخفيض قيمة العملة بين إشكالية توازن واختلال ميزان المدفوعات في المدى الطويل "دراسة تحليلية لحالة الجزائر خلال الفترة (1990-2013)"، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، العدد 03، الجزائر، 2016، ص 10

ويقصد بسياسة تخفيض العملة ذلك الإجراء الرسمي لإعادة النظر في تحديد سعر صرف العملة المحلية والعودة به إلى المستوى التوازني الحقيقي مع باقي العملات قصد التحكم في الصعوبات التجارية للبلد من خلال تحفيز الصادرات، والضغط على الواردات، وكذا إيقاف خروج رؤوس الأموال إلى الخارج.¹

وتهدف الدولة من خلال تطبيق هذه السياسة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف نذكر من بينها ما يلي:²

- علاج الاختلال في الميزان التجاري وذلك بتشجيع الصادرات وتقييد الواردات، حيث أن تخفيض سعر العملة نظريا يؤدي إلى زيادة الصادرات نتيجة لزيادة الطاقات العاطلة، أو تحويل الموارد الإنتاجية من قطاعات بدائل الواردات إلى قطاعات السلع التصديرية، وتميل إلى الزيادة نتيجة الزيادة في رأس المال المتدفق والمترب عن تطبيق هذه السياسة.

- الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وتشجيع استيرادها من الخارج.

- زيادة دخل بعض الفئات المنتجة وتخفيض عبء مديونيتها، وذلك لتسهيل تصريف منتجاتها في الأسواق الخارجية أو لتدهور أثمانها في الأسواق العالمية.

- تشجيع التوسع في الصناعات التصديرية وزيادة التدفقات المالية الأجنبية بالنسبة للنتائج المحلي الإجمالي، وكذا تشجيع الاستثمار الأجنبي في الداخل.

- زيادة موارد الخزانة العامة للدولة ما يتضمنه من إعادة تقويم الرصيد الذهبي المتاح لديها وفقا للسعر الجديد.

- تحديد سعر الصرف الواقعي للعملة المحلية.³

ثانيا: انخفاض قيمة العملة وأهم أسبابها

وينبغي أن نفرق بين اصطلاحى تخفيض قيمة العملة (DE VALATION) الذي تتخذه الدولة

بناء على سياسة مرسومة، ولتحقيق أهداف معينة، وبين انخفاض قيمة العملة (DE

PRECIATION) الذي يقصد به انخفاض قيمة عملة البلد إزاء العملات الأجنبية الأخرى في سوق

الصرف الأجنبي دون أن يكون للسلطات أي تدخل، وإنما يحدث الانخفاض في قيمة العملة نتيجة

¹ - خالد بورحلي وآخرون، مرجع سابق الذكر، ص 177

² - عبد الغني بوشري، حاج موسى منصورى، تحليل العلاقة التوازنية طويلة الأجل لسياسة تخفيض قيمة العملة الوطنية الجزائرية بالصادرات خارج المحروقات 1985-2014 باستعمال منهج ARDL، مجلة التكامل الاقتصادي، العدد 02، الجزائر، ص 95

³ - عرفات تقي الدين، التمويل الدولي، ط 2، دار مجدلاوي للنشر، عمان، 2002، ص 151

الفصل الثاني: الأزمات المالية معابر تدويلها وقنوات تأثيرها على التجارة الخارجية

لعوامل السوق من العرض والطلب، حيث أن هذه الأخيرة تعتبر ظاهرة اقتصادية بحتة بينما الأولى قرارا سياسيا، ولكن مع ذلك يمكن اعتبار أن لكليهما نفس الآثار.¹

ويمكن حصر العوامل المؤدية إلى انخفاض القيمة الخارجية لعملة بلدها في الآتي:²

- زيادة الاستيرادات وانخفاض الصادرات (عجز الميزان التجاري).

- ارتفاع معدل التضخم المحلي مقارنة بالشركاء التجاريين.

- انخفاض أسعار الفائدة المحلية.

- ارتفاع أسعار الفائدة الحقيقية في الخارج.

ويمكن التعرف على نسبة انخفاض قيمة العملة باستخدام الصيغة الرياضية البسيطة التالية:

$$\text{نسبة انخفاض العملة (\%)} = \frac{\text{السعر الجديد للعملة} - \text{السعر القديم للعملة}}{\text{السعر القديم للعملة}} \times 100$$

ثالثا: عيوب تخفيض العملة

إن إجراء تخفيض العملة سلاح ذو حدين فبدلا من أن يؤدي إلى تحفيز الإنتاج الداخلي وتحقيق فوائض في الميزان التجاري وبالتالي نمو الاقتصاد الوطني يمكن لهذا الإجراء إذا لم يستوفي شروط نجاحه، أن تكون له تأثيرات عكسية وسلبية تهوي بالاقتصاد المحلي نذكر منها:³

إن ارتفاع أسعار السلع المستوردة والتي تشكل أهمية نسبية كبيرة في سلم الاستهلاك اليومي للمواطنين كالسلع الغذائية والدوائية تؤدي إلى ارتفاع واضح في تكاليف المعيشة، هنا يبرز العامل الاجتماعي كعامل ضغط على الحكومات للاستجابة لمطلب رفعه الأجور، وقد تلجأ إلى سياسة دعم أسعار السلع الضرورية ولكلتا الحالتين تأثير سلبي على حجم الفائض الاقتصادي لدى الحكومة فيضعف من قدرتها على مواجهة الموارد اللازمة للاستثمار.

إذا نجح التخفيض في زيادة الطلب الخارجي على سلع التصدير فإن ذلك سوف يؤدي إلى زيادة الإنتاج المحلي من خلال توسيع الطاقات الإنتاجية وسيعقب ذلك زيادة في الدخل والإنفاق وستؤدي الزيادة في الدخل إلى زيادة واضحة في الطلب وتعرف هذه النتيجة بأثر الدخل الناشئ عن تخفيض قيمة العملة، المهم أن الزيادة في الطلب الفعال قد تغذي عملية التسارع في ارتفاع مستوى السعر.

¹ - DOMINIQUE PLIHON, LES TAUX DE CHANGE, ED LA DECOUVERTE, PARIS, 1991, p91

² - G WARTNEG STROUP, MACROECONOMIC PRIVATE AND PUBLIC CHOICE, 2ND EDITION, ACADEMIC PRESS INC, 1980, PP 398-399

³ - نوزاد عبد الرحمن الهبيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص80

قد يحدث التخفيض تغييرا في حركة رؤوس الأموال بين الدول، فعندما يتوقع الناس أن الدولة سوف تقوم بالتخفيض فإنهم في هذه الحال يتوجهون إلى تحريك أموالهم نحو الخارج لتجنب الخسارة المحتملة من جراء التخفيض أو للبحث عن الأرباح فالتخفيض المتوقع يجبر الأفراد لتحويل أموالهم بالعملة الوطنية إلى العملات الأجنبية ثم يعيدون بعد ذلك تحويلها إلى العملة الوطنية بعد أن يحدث التخفيض فعلا فيحصلون على ربح ناجم عن الفرق بين سعر العملة الوطنية المنخفض وسعر العملة الأجنبية المرتفع.¹

إذا كان البلد المنخفض لعملة مدينا وأشترط عليه دفع ديونه الخارجية بعملة البلد الدائن، فإن عبء الديون عليه سوف تزداد لأنه يدفع قيمة أكبر من عمله المحلية ليدفع دينه بالعملة الأجنبية.

ونظرا لما تم ذكره من نقاط يمكن القول أن تخفيض قيمة العملة لا يمكن أن يتم دون أمولا ينبغي أن يكون أي خلل في المدفوعات الخارجية حجة مقنعة للتخفيض، وإنما يلجأ إليه إذا كان أفضل البدائل الأخرى أو تم ضمن مجموعة من السياسات المترابطة والتي من شأنها أن تعزز بعضها بعضا.²

الفرع الثالث: أثر تغيرات أسعار الصرف على المبادلات التجارية

بما أن آثار الانخفاض أو التخفيض تكون بصفة عامة واحدة، فإننا سوف نركز بشكل أساسي على تأثير عملية تخفيض قيمة العملة على المبادلات التجارية، أما فيما يخص آثار رفع العملة التي تتمثل في "تلك السياسة التي يعتمدها البنك المركزي ويقوم من خلالها بزيادة الوحدات من العملات الأجنبية مقابل العملة المحلية" فهي عملية معاكسة للتخفيض³ ونادرا ما تلجأ إليه الدولة للتأثير في ميزانها التجاري.

أولا: أثر تغيرات سعر الصرف على حركة الصادرات

يترب على تخفيض قيمة العملة جعل أسعار الصادرات أرخص نسبيا مقومة بالعملة الأجنبية، ومن ثم زيادة الطلب الأجنبي على الصادرات، وبالتالي زيادة كمية وقيمة الصادرات بشرط أن تكون مرونة الطلب الأجنبي على الصادرات أكبر من الواحد.⁴

¹ - هيل عجي جميل الجنابي، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، مرجع سابق الذكر، ص 165

² - محمود حميدات، مدخل للتحليل النقدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2014، ص 119

³ - غازي عبد الرزاق النقاش، التمويل الدولي والعمليات المصرفية الدولية، دار وائل للنشر، الأردن، 2001، ص 154

⁴ - محمد الأمين شرقي، عبد العزيز برنة، تقلبات سعر صرف الدولار الأمريكي بالنسبة للأورو انعكاساته على الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (1999-2014)، مجلة دراسات، العدد الاقتصادي، جامعة الأغواط، المجلد 08، العدد 02، مارس 2017، ص 48

أما لو كان الطلب الخارجية على صادرات الدولة متكافئ المرونة، بأن كان معامل مرونة يساوي الواحد، فإن تخفيض قيمة العملة لن يكون أي أثر مباشر على الميزان التجاري، حيث ستظل حصيلة الصادرات من النقد الأجنبي ثابتة على ما هي عليه برغم الانخفاض الذي حدث في أسعار الصادرات على أثر تخفيض قيمة العملة.

وفي حالة ما إذا كان الطلب الخارجي على صادرات الدولة المخفضة غير مرن، بأن كان معامل مرونته يساوي أقل من واحد فإن تخفيض قيمة العملة سوف يؤدي إلى تدهور وضع الميزان التجاري، ذلك أن انخفاض أسعار صادرات الدولة التي قامت بإجراء التخفيض بنسبة معينة سيؤدي إلى زيادة في الكميات المطلوبة من هذه الصادرات بنسبة أقل من نسبة التخفيض.¹ ثانياً: أثر تغيرات سعر الصرف على حركة الواردات

يؤدي تخفيض قيمة العملة إلى جعل أسعار الواردات مقومة بالعملة المحلية أغلى نسبياً، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب المحلي على الواردات، وبالتالي انخفاض كمية وقيمة الواردات²، ومن ثم فهو يؤدي إلى نقص الطلب على النقد الأجنبي وذلك بشرط أساسي وهو ان تكون مرونة الطلب الداخلي على السلع المستوردة أكبر من الصفر، ويتوقف هذا النقص على درجة مرونة الطلب على الواردات.

فتخفيض سعر الصرف من شأنه أن يجعل السلع المستوردة بالنسبة للمقيمين في الدولة المخفضة أغلى بلا شك عن ذي قبل، إلا أن هذا الارتفاع في أسعار الواردات لن يؤدي إلى نقص قيمتها الكلية مقومة في شكل النقد الوطني، إلا إذا كان الطلب على الواردات مرناً، وفي هذه الحالة ستنقص الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة الارتفاع في أسعار الواردات، مما يعني نقصاً في القيمة الكلية للواردات عن ذي قبل، أما لو كان الطلب على الواردات غير مرن، فسيؤدي الارتفاع في أسعارها (نتيجة تخفيض قيمة العملة) إلى زيادة في قيمتها الكلية بالنقد الوطني للدولة المخفضة، وهو ما لا يؤثر على ميزانها التجاري.³

ويجب لفت الانتباه إلى أن تخفيض قيمة العملة يؤدي إلى رفع أسعار الواردات بالعملة المحلية، لكن قيمتها بالعملة الأجنبية تكون دون تغيير، أما أسعار الصادرات فمع أن التخفيض يؤدي إلى انخفاضها بالعملة الأجنبية، فإن أسعارها تبقى بدون تغيير بالعملة المحلية.

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله، سعر الصرف وأثره على علاج اختلال ميزان المدفوعات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص42

² - محمد الأمين شربي، عبد العزيز برنه، مرجع سابق الذكر، ص48

³ - صفوت عبد السلام عوض الله، مرجع سابق الذكر، ص41

لذا فإنه لتحديد أثر تخفيض قيمة العملة بشكل واضح ينبغي دراسة مرونة أسعار دوال عرض وطلب الواردات والصادرات¹، ولتبيان ذلك نستعرض منهج المرونات.

الفرع الرابع: منهج المرونات

ظهر هذا المنهج خلال الثلاثينيات من القرن العشرين وينسب إلى "روبينسون ROBINSON" وقد تدعم بما يسمى بشرط "مارشال-لينر MARSHAL-LENER" (أو نظرية المرونات الحرجة).

وهو أحد سياسات تسوية الاختلال الخارجي والتي تفرضها المؤسسات المالية على الدول الطالبة لبرامج التعديل الهيكلي في اقتصادياتها وتدور فكرته حول مرونة كل من الصادرات والواردات بالنسبة إلى سعر الصرف وأهميتها في توجيه ميزان المدفوعات، حيث يركز على رصيد الميزان التجاري باعتبار أن رصيد ميزان المدفوعات ما هو إلا ناتج الفرق بين الصادرات والواردات عند أنصار هذا المنهج، ومن ثم فإن أي تغيرات تحدث في سعر الصرف سوف تمارس تأثيراً على الأسعار النسبية لكل من الصادرات والواردات بما يؤدي إلى تحسين وضع الميزان التجاري في ظل شروط وفروض أساسية.

أولاً: مميزات منهج المرونات

يتميز هذا المنهج بما يلي:²

1. أنه يعتمد على طريقة تحويل الإنفاق عن طريق تغيرات الصرف، وجوهر هذه الفكرة هو تحويل الإنفاق إما من السلع المحلية إلى الإنفاق على السلع الأجنبية من طرف المقيمين وبالتالي زيادة الواردات أو من الإنفاق على السلع الأجنبية إلى الإنفاق على السلع المحلية من طرف غير المقيمين وبالتالي زيادة الصادرات.

2. لا يهتم هذا الأسلوب بجميع عناصر ميزان المدفوعات، إذ أنه يركز فقط على صادرات وواردات السلع والخدمات.

ثانياً: فرضيات منهج المرونات

يقوم منهج المرونات على عدد من الفروض التي يمكن إيجازها فيما يلي:

1. وجود مرونة لا نهائية بالنسبة لصادرات الدول الداخلة في التبادل، أي ان منحى عرض الصادرات لكل دولة يكون أفقياً وهو ما يعني عدم تغير أسعار الصادرات نتيجة لتغير حجمها ويعني ذلك خضوع الإنتاج لظروف التكلفة الثابتة.³

¹ - نوزاد عبد الرحمان البيتي، مرجع سابق الذكر، ص 77

² - محمد راتول، الدينار الجزائري بين نظرية أسلوب المرونات وإعادة التقويم، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، العدد 4، 2006، ص 235

³ - محمد راتول، مرجع سابق الذكر، ص 239

2. يشكل توازن الميزان التجاري نقطة البداية في تحليل منهج المرونات، وفي هذا الخصوص فإن قيمة الصادرات تتكافأ مع قيمة الواردات، وبالتالي $B=0$.
 3. إعطاء المرونات السعرية لكل من عرض وطلب الصادرات والواردات مكانة متميزة في التحليل الاقتصادي لمنهج المرونات بحيث يتوقف عليها مقدار التحسن في الميزان التجاري الناشئ عن تغير سعر الصرف.¹
 4. افتراض عدم وجود ردود أفعال الدول الأخرى تؤدي إلى تحييد آثار إحداث تغير في معدل الصرف.
 5. افتراض حالة استقرار سوق الصرف الأجنبي (إهمال الآثار القديمة لتغيرات معدل الصرف)، ويفسر منهج المرونات هذا الفرض بوجود قوى ذاتية تتكفل بتصحيح الاختلالات الممكن حدوثها في سوق الصرف الأجنبي، فإذا ارتفع معدل الصرف عن المستوى التوازني لأي سبب من الأسباب، فإن ذلك الارتفاع لن يستمر طويلا، حيث أن ارتفاع معدل الصرف سوف يؤدي إلى زيادة الكميات المعروضة من الصرف الأجنبي وانخفاض الكميات المطلوبة من الصرف الأجنبي، بما يؤدي إلى حدوث فائض في عرض الصرف الأجنبي ثم يعود معدل الصرف إلى الوضع التوازني.²
 6. إن آثار عملية التخفيض على قيمة العملة ستعتمد على معطيات مهمة للاقتصاد المعني وخاصة مدى القدرة الاستيعابية له (درجة التوظيف) حيث أن لكل من هذه الأوضاع آثارها المختلفة على حالة الميزان التجاري.³
- إن منهج المرونات تحت هذه الفرضيات يعتبر نموذجا للميزان التجاري، وعليه فإن العجز في ميزان المدفوعات إنما يمثل زيادة مدفوعات الواردات، والتي تمثل المصدر الوحيد للطلب على العملة الأجنبية، عن حصيلة الصادرات التي تمثل المصدر الوحيد أيضا لعرض العملة الأجنبية، وأن الغرض من تخفيض قيمة العملة هو تغير الأسعار النسبية لكل من الصادرات والواردات بما يحفز على زيادة حصيلة الصادرات وتقليل مدفوعات الواردات بالقدر الكافي لاستعادة التساوي بينهما وبالتالي تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات.

¹ - سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ج2، ط2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ص ص 138-139

² - نشأت نبيل محمد الوكيل، التوازن النقدي ومعدل الصرف "دراسة تحليلية مقارنة"، شركة ناس للطباعة، القاهرة، 2006، ص ص 3، 4

³ - كامل بكري، الاقتصاد الدولي "التجارة الخارجية والتمويل"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 314

ثالثا: شرط "مارشال- ليرنر"

لقد استخلص "مارشال ليرنر" أنه من أجل أن يكون للتخفيض أثر إيجابي على ميزان المدفوعات، يجب ضمان تحقق شرط أساسي، تتمثل في أن يكون مجموع مرونة الطلب الأجنبي على الصادرات ومرونة الطلب المحلي على الواردات أكبر من الواحد.

يفترض مارشال - ليرنر لتحقيق هذه الحالة عدد من الفرضيات، تتمثل في:¹

- يفترض دولتان هما الاقتصاد المحلي والعالم الخارجي، على أن يقتصر التعامل فيما بينهما على سلعتين تجميعيتين هما الصادرات والواردات، وان عرضهما تام المرونة.

- عدم وجود سلع أخرى سواء بدائل للواردات أو سلع وسيطية تمثل مكونا أجنبيا في السلع المصدرة والتي أيضا لا يتم استهلاك أي جزء منها محليا.

- غياب التدفقات الرأسمالية سواء طويلة أو قصيرة الأجل، وكذلك المعاملات من طرف واحد في ميزان المدفوعات.

صياغة النظرية

يمكن التعبير رياضيا عن علاقة مرونة الطلب الأجنبي على الصادرات ومرونة الطلب المحلي

على الواردات وأثرها في إحداث التحسن في الميزان التجاري كما يلي:

يتم انطلاق التحليل من ميزان متوازن بافتراض ما يلي:²

حيث أن: B : رصيد الميزان التجاري.

X : قيمة الصادرات مقومة بالعملة المحلية.

M : قيمة الواردات مقومة بالعملة الأجنبية.

P : سعر الصرف.

P_D : السعر المحلي للصادرات.

P_E : السعر الأجنبي للواردات.

E_x : مرونة الصادرات بالنسبة لسعر الصرف وتعطى بالصيغة التالية.

$$e_x = \frac{\Delta_X / X}{\Delta_P / P} = \frac{\Delta M}{\Delta P} \cdot \frac{P}{M} \dots \dots \dots (1)$$

¹ - محمد السيد العابد، التجارة الدولية، مكتبة الإشعاع الفنية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1999، ص 334

² - محمد راتول، الدينار الجزائري بين نظرية أسلوب المرونات وإعادة التقويم، مرجع سابق الذكر، ص 235

حيث أن: ΔX : تمثل التغير في الصادرات.

ΔP : تمثل التغير في سعر الصرف.

e_x : تعبر عن قيمة التغير الذي يحصل في الصادرات عندما يتغير سعر الصرف بوحدة واحدة. فإذا كان الطلب مرنا فإن تخفيض أسعار الصادرات المقيمة بالعملة الأجنبية الناتج عن تخفيض قيمة العملة الوطنية سوف يؤدي إلى زيادة الصادرات المحلية، أما إذا كان هذا الطلب غير مرن مثلا لأن الأسواق الخارجية مشبعة بتلك السلع المصدرة، أو لأن هذه الأسواق لا تبدي أي رغبة في شراء السلع المعروضة للتصدير فإن تخفيض قيمة العملة الوطنية لن تؤدي إلى أي زيادة المبيعات في الخارج.¹

وإذا ما اعتبرنا الصادرات في شكل دالة فإن مرونتها بالنسبة لسعر الصرف تكتب كما يلي:

$$e_x = \frac{dx}{dp} \times \frac{p}{x} \dots \dots \dots (2)$$

ومرونة الواردات بالنسبة لسعر الصرف تعطى كما يلي:

$$e_M = \frac{\Delta_M / M}{\Delta_P / P} = \frac{\Delta M}{\Delta P} \cdot \frac{P}{M} \dots \dots \dots (3)$$

حيث أن: ΔM : تمثل التغير في الواردات.

e_M : تعبر عن قيمة التغير الذي يحصل في الواردات عندما يتغير سعر الصرف بوحدة واحدة، فإذا كان الطلب مرنا فإن تخفيض قيمة العملة الوطنية سيؤدي إلى تخفيض الواردات، لأن أسعار هذه الأخيرة مقيمة بالعملة الوطنية سوف ترتفع، أما إذا كان الطلب غير مرن فإن تخفيض النقد الوطني لن يخفف من تدفق الواردات وغياب الإنتاج الوطني لنفس أنواع السلع المستوردة أو لأنواع مشابهة يؤدي إلى عدم المرونة في ذلك الطلب.²

وإذا اعتبرنا الواردات في شكل دالة فإن مرونتها بالنسبة لسعر الصرف تكتب كما يلي:

$$e_M = \frac{dM}{dp} \times \frac{p}{M} \dots \dots \dots (4)$$

¹ - وسام ملاك، الظواهر النقدية على المستوى الدولي، دار المنهل اللبناني للطباعة والنشر، بيروت، 2001، ص 86

² - نفس المرجع، ص 86

بما أننا افترضنا أن M مقيمة بالعملة الأجنبية فإننا لتحويلها إلى العملة الوطنية يجب ضربها في سعر الصرف P لتصبح قيمة الواردات بالعملة الوطنية هي: MP وبالتالي فالميزان التجاري بالعملة الوطنية يكتب كما يلي:

$$B = X - MP \dots\dots\dots(5)$$

بعد الحصول على صياغة معادلة رصيد الميزان التجاري في شكلها الموضح بالمعادلة رقم (5)، فإنه يتبقى لنا أن نبحث في أثر التغير في سعر الصرف P على رصيد الميزان التجاري B ، ويتحقق ذلك بإجراء خطوة رياضية أخرى من خلال (انشقاق B بالنسبة لسعر الصرف P) على النحو التالي:

$$\frac{dB}{dP} = \frac{dX}{dp} - \left(\frac{dM}{dP} P + M \right)$$

أو

$$\frac{dB}{dP} = \frac{dX}{dp} - \left(M + \frac{dM}{dP} P \right)$$

بإخراج M عامل مشترك نجد:

$$\frac{dB}{dP} = M \left(\frac{dX}{dp} \frac{1}{M} - \left(1 + \frac{dM}{dP} \frac{P}{M} \right) \right)$$

أو

$$\frac{dB}{dP} = M \left(\frac{dX}{dp} \frac{1}{M} \frac{P}{P} - \left(1 + \frac{dM}{dP} \frac{P}{M} \right) \right) \dots\dots\dots(6)$$

وحيث أنه تم الانطلاق من ميزان متوازن، أي:

$$B = X - MP = 0$$

$$X = MP \text{ أو}$$

فإنه يمكن كتابة المعادلة رقم (6) كما يلي:

$$\frac{dB}{dP} = M \left(\frac{dX}{dp} \frac{P}{X} - \left(1 + \frac{dM}{dP} \frac{P}{M} \right) \right) \dots\dots\dots(7)$$

بتعويض المعادلتين رقم (2) ورقم (4) في المعادلة (7) مع مراعاة ان مرونة الواردات سالبة نجد:

$$\frac{dB}{dP} M (E_X - (1 - E_M)) = M (E_X + E_M - 1) \dots\dots\dots(8)$$

وتعني المعادلة رقم (8) أنه عندما يتغير سعر الصرف بوحدة واحدة فإن الميزان التجاري يتغير

$$\text{بالمقدار: } (9) \dots \dots \dots M(E_X + E_M - 1) \dots \dots \dots$$

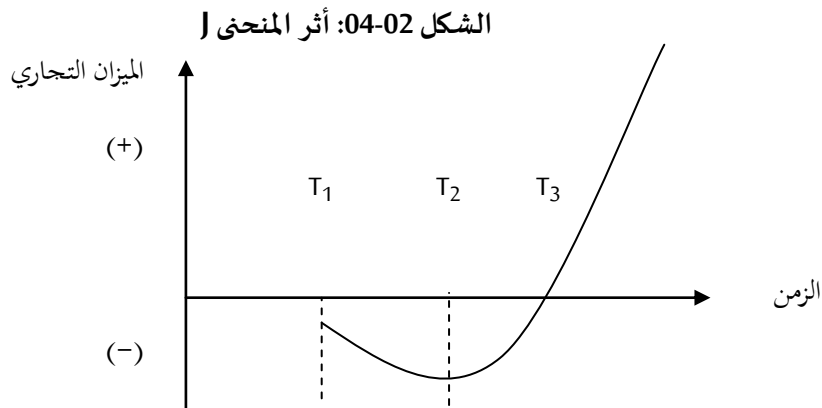
ولكي يكون هذا التغيير موجبا أي حصول زيادة في الميزان التجاري ينبغي أن يكون $E_X + E_M > 1$ أي مجموع مرونتي الصادرات والواردات بالنسبة لسعر الصرف يجب ان يكون أكبر من الواحد وهو الشرط المعروف بشرط مارشال - ليرنر.

أما إذا كان: $E_X + E_M = 1$ فإن التغيير الذي يحصل نتيجة تغير سعر الصرف يكون معدوماً، ويضل على حالته (عجز أو فائض) قبل استخدام سياسة سعر الصرف.

وفي حالة: $E_X + E_M < 1$ فإن التغيير في سعر الصرف يؤدي إلى تدهور رصيد الميزان التجاري. ويمكن النظر إلى شرط مارشال - ليرنر على أنه الشرط الضروري في منهج المرونات لكي تحقق سياسة سعر الصرف تأثيراتها المرجوة على الميزان التجاري، أما الشروط المكملة فتعكسها الفروض التي يقوم عليها منهج المرونات.

رابعاً: أثر المنحنى |:

التقديرات التجريبية في مرونة الأسعار للتجارة الدولية تشير إلى انه وفقاً لشرط مارشال - ليرنر، فإن تخفيض قيمة العملة في كثير من الأحيان يعمل على تحسين الميزان التجاري، ومع ذلك، هناك مشكلة في قياس مرونة الأسعار العالمية، هو انه يميل إلى أن يكون هناك مسار زمني بين التغيرات في أسعار الصرف وتأثيرها النهائي على التجارة الحقيقية، يعرف هذا التأثير غير المواتي لتخفيض قيمة العملة في الميزان التجاري باسم "أثر المنحنى |"، الذي ينص على أنه في أعقاب تخفيض قيمة العملة قد يسوء الميزان التجاري فعلاً، وذلك قبل أن يتحسن فيما بعد، ويرجع ذلك إلى عدم استيفاء شرط مارشال - ليرنر في المدى القصير، ولكنه يعود ليتحقق في المدى الطويل¹، ويبرز تأثير المنحنى | في الشكل التالي:



SOURCE: IMAD A. MOOSA, RAZZAQUE H. BHATTI: THE THEORY AND EMPIRICS OF EXCHANGE RATES, OP-CIT, P 113.

¹ - IMAD A. MOOSA, RAZZAQUE H. BHATTI: THE THEORY AND EMPIRICS OF EXCHANGE RATES, WORLD SCIENTIFIC PUBLISHING, LONDON, 2010, P 112.

يقاس المنحنى الأفقي بالوحدات الزمنية، والمنحنى الرأسي يمثل رصيد الميزان التجاري بصفة مبدئية، عند فترة زمنية (T_1)، فإن الميزان التجاري في حالة عجز، فإذا انخفضت قيمة العملة المحلية، لا يتحسن الميزان التجاري على الفور، ولفترة زمنية فقد يتدهور ليسجل أكبر عجز له في الفترة الزمنية (T_2)، و فقط عقب تجديد العقود الخارجية، يظهر تأثير أسعار الصرف الجديدة على تغيير حجم الصادرات والواردات، حيث تبدأ الواردات في التراجع و تبدأ الصادرات في الارتفاع بمجرد حدوث¹ ذلك، يبدأ الميزان التجاري للدولة في التحسن، وفي الفترة الزمنية (T_3) يتم القضاء على العجز ويتبع ذلك بتحقيق فائض في الميزان التجاري.

المطلب الثالث: معدل التضخم

من بين أهم الآثار السلبية المترتبة عن وقوع الأزمات المالية تبرز المخاطر المحتملة التي تهدد بارتفاعات شديدة في معدلات الأسعار، وخير دليل على ذلك ما شهدته اقتصاديات العديد من الدول على اختلاف مستوياتها من ضغوط تضخمية كبيرة عقب الأزمة المالية العالمية لسنة 2008، والتي أكدت مرة أخرى الترابط الوثيق بين الأزمة الاقتصادية العالمية وأثار التضخم الناجم عن سياسات الفوائد وتهاوي الدولار وأسعار النفط والسياسات الاقتصادية الفارغة.

الفرع الأول: ماهية التضخم وأسبابه

أولاً: تعريف التضخم

لقد اختلف الاقتصاديين في إعطاء تعريف واحد للتضخم باختلاف الزوايا التي ينظر إليه منها، فالبعض يركز على تعريفه لهذا المصطلح على الأسباب المنشأة للتضخم، بينما يركز البعض الآخر على الآثار المترتبة عليه، ومن ثم كثرت التعريفات وتباينت بحسب الزاوية المنظور منها عند التعريف.

يعرف التضخم بأنه ارتفاع كبير ومستمر في المستوى العام للأسعار يصاحبه انخفاض في القيمة الحقيقية للنقود، ويصبح التضخم أكثر تسارعا عندما يرافق الزيادة في الإصدار النقدي زيادة في النفقات الحكومية التي يتم تمويلها بالقروض المحلية بدلا من الضرائب.²

كما يعرف على أنه الزيادة المستمرة والمتواصلة في المستوى العام للأسعار بشكل يؤثر على القدرة الشرائية للنقود وتنافسية الاقتصاد.³

¹ - ديليو. تشارلز سوبر، ريتشاردل، سبرنيكل، الاقتصاد الدولي، مكتبة لبنان ناشرون، بيروت، 2015، ص 516

² - هيل عجي جميل الجنابي، النقود والمصارف والنظريات النقدية، ط2، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2014، ص 285

³ - إسماعيل محمد دعيس، السياسات الاقتصادية "بين النظرية والتطبيق"، ج1، دار اليازوري، الأردن، 2012، ص 62

ويمكن القول بأنه زيادة النقود أو وسائل الدفع الأخرى على حاجات المعاملات، ويرجع التضخم في جوهره اضطرابات قوى الإنتاج، وعدم كفايتها في الوفاء بحاجات الأفراد المتزايدة. ويقصد به أيضا ارتفاع المعدل العام للأسعار خلال فترة زمنية معينة¹، إلا أن ليس كل ارتفاع في الأسعار هو تضخم، فقد يحصل ارتفاع في سعر سلعة معينة أو مجموعة من السلع لأسباب تسويقية أو إنتاجية، أو تكون لأسباب موسمية كارتفاع الطلب على السلع والخدمات الاستهلاكية في مواسم الأعياد، مثل هذه التغيرات لا تعتبر تضخما لأن مفهوم التضخم يتصف بالاستمرارية والشمول.

وعرفه كينز على أنه "الزيادة في حجم الطلب الكلي تجاه العرض الكلي وقصوره عن مواكبة الإنفاق النقدي الكلي مما يؤدي إلى حدوث سلسلة من الارتفاعات المفاجئة والمستمرة في المستوى العام للأسعار"².

كما يعرف التضخم على أنه ظاهرة تعبر عن حدوث اختلال في الاقتصاد يترجم عموما في الارتفاع المستمر للأسعار وتدهور العملة وذلك كله نتاج عدم التوازن بين العرض والطلب وارتفاع تكاليف الإنتاج، إضافة إلى زيادة الكمية المعروضة من النقود المتداولة.³

ثانيا: أسباب التضخم

هناك عدة أسباب يمكن الأخذ بها عند محاولة تفسير التضخم، ويتم ذكر البعض منها وفق

الآتي:

1. زيادة الطلب الكلي:

إن زيادة الطلب الكلي تؤدي إلى ارتفاع مستويات الأسعار، ويحدث التضخم عندما يزيد الطلب الكلي بسرعة أكبر من العرض الكلي لأن هذا الأخير مقيد بعوامل الإنتاج مثل معدلات التراكم الرأسمالي والتقدم التكنولوجي⁴، حيث ينصرف الطلب إلى الإنفاق على الاستهلاك والاستثمار.

لهذا فإن التضخم يبدأ عندما تؤدي زيادة الاستثمار أو زيادة الإنفاق الحكومي إلى زيادة الدخل النقدي المتاح، ومن ثم زيادة الطلب على المتاح من السلع والخدمات والذي لم يتزايد

¹ - ناظم محمد نوري الشمري، محمد موسى الشروف، مدخل في علم الاقتصاد، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص262

² - علي كنعان، النقود والصرافة والسياسة النقدية، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010، ص303

³ - KAMAL CHERIT, LECONOMIE DE "A...JUSQUA Z" IMPRIME EN ALGERIE, 2006, P30.

⁴ - كامل علاوي كاظم الفتلاوي، حسن لطيف كاظم الزبيدي، مبادئ علم الاقتصاد، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص271

بمقدار الزيادة في حجم الدخل أو الطلب النقدي، وهذا الحال يتحقق عندما يكون الاقتصاد قد بلغ مستوى التشغيل الكامل لموارده الاقتصادية¹، ليرتفع بذلك المستوى العام للأسعار وكذلك أسعار عناصر الإنتاج.

2. انخفاض العرض الكلي:

إن النظريات التي تركز على جانب الطلب الكلي لم تكف لتفسير ظاهرة التضخم تفسيراً كاملاً، لذلك فقد رافق تطورها تطوراً مماثلاً في نظرية العرض، حيث أن هذا الأخير من شأنه أن يحدث ضغوطاً تضخمية، ويعود هذا الانخفاض في جانب العرض حسب أنصار هذه النظرية من جراء التدخل الحكومي في النشاط الاقتصادي ومن تقييد حرية الأفراد والمشروعات²، ويركزون على أهمية زيادة الاستهلاك والإنتاج والإنتاجية، وما يتطلبه ذلك من حوافز ومناخ، ومن بين هذه الحوافز والإجراءات تلك التي تؤثر في طريقة توزيع مداخيل الأفراد فيما بين الاستهلاك الجاري والادخار وتحديد تخفيض معدل الضريبة، إذ يعتقد اقتصاديو جانب العرض أن الحوافز تؤدي إلى الحصول على عوائد من العمل والادخار والاستثمار³، ويرى أنصار هذه النظرية بضرورة إتباع سياسة توسعية، حيث أنه من شأن الائتمان الميسر ذي الكلفة المنخفضة أن يؤدي إلى زيادة الحوافز الدافعة لزيادة الإنتاج والإنتاجية في القطاع الخاص، وبالتالي زيادة العرض على النحو الذي يكبح من جماح التضخم⁴.

إذ يرجع أصحاب هذا التوجه التضخم لعدم المرونة في الجهاز الإنتاجي والذي يعود إلى نقص رأس المال العيني المستخدم عند التشغيل الكامل، مما يباعد بين النقد المتداول وبين المعروض من السلع والخدمات والثروات المتمثلة في العرض الكلي المتناقص وبالتالي ظهور التضخم كمؤشر على وجود الخلل التوازني في الأسواق المحلية الذي يعبر عن النقص في العرض الإنتاجي⁵.

كما ركزوا على عدم تدخل الدولة في سوق العمل عن طريق، وضع حد أدنى للأجور والتقليل من المبالغ التي تنفقها الحكومة كتعويضات للعاملين⁶.

¹ - ناظم محمد نوري الشمري، محمد موسى الشروف، مرجع سابق الذكر الذكر، ص 364

² - جورج جليدر، الأغنياء والفقراء، ترجمة جمال الدين أحمد، سجل العرب، القاهرة، 1982، ص ص 56، 57

³ - بول سامويلسون، وليام نورد هاوس، الاقتصاد، ترجمة هشام عبدالله، ط 2، الدار الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص ص 647، 648

⁴ - رمزي زكري، الأزمة الاقتصادية العالمية الراهنة "مساهمة نحو فهم أفضل لها"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ديسمبر 1984، ص 40

⁵ - بلعزوز بن علي، محاضرات في النظريات والسياسات النقدية، ط 2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص 152

⁶ - بن يوسف نوة، تأثير التضخم على المتغيرات الاقتصادية الكلية "دراسة قياسية لحالة الجزائر خلال الفترة 1970-2012"، أطروحة دكتوراه، جامعة

محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2016/2015، ص 80

3. زيادة تكاليف الإنتاج:

يحدث التضخم أحيانا نتيجة للزيادة في تكاليف الإنتاج خاصة ما يتعلق منها بأجور العمال، مما يترتب عليها انخفاض أرباح رجال الأعمال¹، فيحددون معدلات أرباح مرتفعة لا يمكن التنازل عنها، وعندما يلجأ العمال من خلال النقابات العمالية إلى تحديد الأجور عند مستوى لا يمكن التنازل عنه عندها يلجأ المنتجون إلى زيادة الأسعار لتعويض الزيادة في تكاليف الإنتاج والحفاظ على نسبة الربح.

ومن بين أسباب ارتفاع تكاليف الإنتاج إضافة إلى زيادة الأجور نذكر ما يلي:

- ارتفاع أسعار الواردات، حيث أنه إذا كانت السلع والخدمات المستوردة من الخارج داخلية في عملية الإنتاج فإن تكلفة الإنتاج تزيد، وبالتالي ينخفض العرض محليا، وهذا يؤدي إلى ارتفاع في المستوى العام للأسعار.

- ارتفاع أسعار الفائدة، حيث يعد سعر الفائدة عن الأموال المقترضة أحد عناصر تكاليف الإنتاج.

- ارتفاع أسعار السلع والمواد الأولية التي تؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج لسلع معينة وبالتالي ارتفاع أسعارها.

4. الاختلالات الهيكلية:

يرى كثير من الاقتصاديين إن القوى التضخمية في الدول النامية هي نتيجة الاختلال الهيكلي في بنائها الاقتصادي، مما يستوجب البحث والكشف عن مثل هذه الاختلالات ومحاولة معالجتها بطريقة مناسبة، لأن مشكلة التضخمية يمكن أن تنشأ هذه الدول حتى في ظل عدم تزايد الطلب الكلي، لأن الأسباب الرئيسية ترجع إلى اختلالات فعلية حقيقية في هيكل الاقتصاد الوطني وبكيفية توزيع الموارد الاقتصادية واستغلالها²، ومن بين أهم هذه الاختلالات³:

- اختلال الهيكل الانتاجي حيث تعاني منه تقريبا كل الدول النامية، مما جعلها تعاني من تبعية اقتصادية للدول المتقدمة وهذا ما جعلها عرضة للتضخم الناتج عن الاستيراد.

- انخفاض مرونة عرض المنتجات الزراعية وخاصة الغذائية منها حيث إن الطلب على المنتجات الغذائية ينمو بمعدلات تفوق معدلات إنتاجها، مما يترتب عليه ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية وزيادة حدة الضغوط التضخمية.

¹ محمد أحمد السريتي، علي عبد الوهاب نجا، النظرية الاقتصادية الكلية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 224

² ناظم محمد نوري الشمري، النقود والمصارف والنظرية النقدية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 1999، ص 402

³ محمد أحمد السريتي، علي عبد الوهاب نجا، مرجع سابق الذكر الذكر، ص 241، 242.

- طبيعة عملية التنمية التي تركز في مراحلها الأولى على مشاريع البنية الأساسية التي لا تسهم في زيادة العرض الكلي من السلع والخدمات، ويترتب عليها زيادة الدخل والإنفاق بشكل يؤدي إلى زيادة الطلب الكلي وزيادة مستويات الأسعار معه في ظل محدودية العرض.
- الاختناقات في سوق العمل ويكون السبب فيه مبالغة فئات العمال والحرفيين والمهنيين في المطالبة برفع أجورهم بمعدلات تفوق معدلات نمو إنتاجيتهم.

ثالثاً: أنواع التضخم

هناك العديد من معايير تصنيف التضخم تختلف باختلاف النظريات المفسرة له والآثار المترتبة عليه، وعلى الرغم من أن هذه المعايير قد أفضت إلى أنواع مختلفة إلا أنه من الصعب الفصل بين هذه الأنواع في أحيان كثيرة لأنها مترابطة ومتشابكة إلى حد قد يتضمن احد أنواع التضخم أنواعاً أخرى، هذا فضلاً عن أن هناك سمة مشتركة تجمع بين جميع الأنواع المختلفة للتضخم تتمثل في عجز النقود في أداء وظائفها أداء كاملاً، ومن هنا فقد اعتمدنا المعايير التالية للتمييز بين أنواع التضخم المختلفة ويتمثل أهمها فيما يلي:

1- معيار التحكم أو الرقابة الحكومية في جهاز الأثمان:

تعتبر الأجهزة الحكومية من خلال سياساتها وإجراءاتها التشريعية عاملاً هاماً في تحديد بعض الاتجاهات العامة للأسعار، والتأثير فيها، ومن خلال تدخل الدولة يمكن ان نذكر النوعين التاليين:

أ. التضخم المكبوت (المقيد): يحدث عندما تتدخل الدولة بقوة القانون وذلك بوضعها تدابير وإجراءات صارمة، والقيود التي تمنع من مواصلة ارتفاع الأسعار مثلاً سياسة التعبير الإجمالي، وذلك عن طريق نظام توزيع بعض السلع بالبطاقات والتراخيص الحكومية، وذلك ان الدولة تقوم بالسماح للعوامل الاقتصادية بالعمل بحرية من خلال سيطرتها على الأسعار رغم ارتفاع المداخل النقدية، ولكن لا تجد المنفذ الكافي لإنفاقها وبالتالي لا تسمح له بالظهور.¹

ومن هنا فإن التضخم المكبوت يكون نتيجة لسياسة تهدف إلى منع الظروف القائمة للتضخم من التعبير عن نفسها وإن هذا التضخم يظهر بشكل سريع بزوال تلك السياسة نتيجة لتلك الظروف والاختلالات الموجودة في الاقتصاد المعني.²

¹ - عبد المنعم السيد، نزار سعد الدين العيسى، النقود والمعارف والأسواق المالية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص49

² - سعود زايد مشكور، محمد حسن رشم، التضخم الاقتصادي والمعالجة المحاسبية، دار الدكتور للطباعة والنشر والتوزيع، بغداد، 2012، ص26

ب. التضخم الظاهر (الصريح): وهو عكس التضخم المكبوت إذ يسمح للقوى التضخمية بممارسة ضغوطها على الأسعار فترتفع الأسعار نتيجة زيادة الطلب على السلع والخدمات، أو زيادة تكاليف الإنتاج، أو زيادة الكتلة النقدية¹، كل هذا دون تدخل من قبل السلطات الحكومية للحد من هذه الارتفاعات أو التأثير فيها، حيث تتجلى مواقف هذه السلطات بالسلبية مما يؤدي إلى تفشي هذه الظاهرة التضخمية والتسارع في تراكمها.

2. معيار مدى حدة الضغط التضخمي

يمكن تقسيم التضخم وفق هذا المعيار إلى:

أ. التضخم الزاحف (المتسلق): وهو حركة تصاعدية للأسعار ترتفع فيه بمعدلات أقل من مستوى ارتفاعها في حالة التضخم الجامح، حيث يحدث هذا النوع من خلال فترة يكون فيها الطلب الكلي معتدلا، إضافة إلى ذلك فإن الزيادة في الأسعار تكون غير معجلة في الفترة القصيرة، حيث يستمر ارتفاع الأسعار لفترة طويلة نسبيا.²

وينظر بعض الاقتصاديين إلى هذا النوع من التضخم بأنه ليس ضارا بالاقتصاد الوطني بل يعدونه من أكثر الأنواع التضخمية حدوثا في الحياة الاقتصادية بالنسبة للكثير من البلدان، في حين أن هناك بعض الاقتصاديين يعدونه خطيرا أو يجب القضاء عليه قبل أن يتحول إلى تضخم جامح.

ب. التضخم الجامح (السريع): ويتمثل في الزيادة الكبيرة في المستوى العام لأسعار السلع والخدمات والتي تتبعها زيادة مماثلة في الأجور وتصاحبها زيادة في تكاليف الإنتاج وتنخفض ربحية وإنتاجية المقاولين ورجال الأعمال مما يحتم زيادة كبيرة في الأسعار وهذا ما يصيب الاقتصاد بما يعرف بالدورة الخبيثة للتضخم "اللؤلؤ المرذول" VICIOUS CIRCLE OF INFLATION.³

هذا النوع من التضخم قد يهدد بانهيار النظام النقدي، نظرا لأن النقد يفقد وظائفه الأساسية، كما حصل في كل من ألمانيا بين عامي 1921 و 1923، وفي هنغاريا عام 1945 بعد

¹ - نوة بن يوسف، أثر التضخم على ميزان المدفوعات "دراسة تحليلية قياسية للجزائر خلال الفترة 1990-2012"، أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد السادس عشر، ديسمبر 2014، ص29

² - حسين بني هاني، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الكندي، عمان، 2003، ص167

³ - عبد اللطيف حدادين إلياس صالح، السياسات النقدية كآلية لمكافحة التضخم في الجزائر خلال الفترة (200-2014)، مجلة دراسات العدد الاقتصادي، جامعة الأغواط، المجلد 07، العدد 03، 2016، ص217

الحرب العالمية الثانية، و قد يتجاوز الارتفاع في المستوى الأسعار 50% في الشهر الواحد، أو أكثر من 100% خلال العام.¹

3. معيار درجة شمول التضخم:

يرى كينز أن هناك نوعين من التضخم:²

أ. التضخم الفعلي: يقصد بالتضخم الفعلي هو التضخم الذي يبلغ فيه الاقتصاد مستوى التشغيل الكامل وعليه إن أي زيادة في الطلب تتبعها زيادة العرض عندها يكون منحى العرض الكلي عديم المرونة نهائياً فترتفع الأسعار، وهذا النوع من التضخم يتجسد لدى كينز في مفهوم الفجوة التضخمية حيث يؤكد كينز إمكانية علاج هذا التضخم من خلال تخفيض الإنفاق ورفع أسعار الضرائب وفرض ضرائب جديدة وغير ذلك من إجراءات تخفيض الطلب.

ب. التضخم الجزئي: وينشأ من ارتفاع الأسعار قبل الوصول إلى مرحلة التشغيل الكامل وسببه اختناقات في مفاصل العملية الإنتاجية، إذ تؤدي زيادة الإنفاق إلى زيادة الدخل ومن ثم يزداد الطلب ويتوقف على العرض، الأمر الذي يدفع أصحاب الأعمال إلى محاولة زيادة الإنتاج المقترن برفع الأجور والمدخلات وتحصل قفزة في الأسعار تصل إلى أعلى حد لها (في ظل هذا الفرض) كلما اقتربت من التشغيل الكامل.

4. معيار مدى تأثير العوامل الخارجية:

أ. التضخم المستورد: يقصد بالتضخم المستورد مدى تأثير ارتفاع الأسعار الدولية على المستوى العام والأسعار المحلية، حيث من المؤكد أن ارتفاع أسعار الواردات تؤدي إلى ارتفاع معدل التضخم في حال كانت أسعار السلع المتوردة لا تحظى بأي دعم من قبل الحكومة، ويرى بعض الباحثين أن التضخم المستورد، وصدمات التجارة الخارجية المتعددة هي المحركات الرئيسية للتضخم في الاقتصادات التي تمر بمرحلة الانتقال إلى اقتصاد السوق.³

ب. التضخم المصدر: يحدث بسبب ارتفاع أسعار السلع والخدمات نتيجة زيادة احتياطات البنوك المركزية من الدولارات والذي ينتج بسبب ما يعرف بـ "قاعدة الدفع بالدولار"⁴، ويظهر هذا النوع من التضخم بصورة واضحة في حالة الولايات المتحدة الأمريكية التي تصدر التضخم إلى كل

¹ - إضاءات مالية ومصرفية، التضخم الاقتصادي، معهد الدراسات المصرفية، الكويت، السلسلة الخامسة، العدد 03، أكتوبر 2012، ص3

² - سعود جايد مشكور، محمد حسن رشم، مرجع سابق الذكر الذكر، ص32

³ - غفران خضور وآخرون، أثر التضخم المستورد على التضخم المحلي في سورية خلال الفترة (1990-2010) ن مجلة جامعة البعث، حمص، سورية، المجلد

37، العدد 01، 2015، ص192

⁴ - عبد المطلب عبد الحميد، السياسات النقدية واستقلالية البنك المركزي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2013، ص156

دول العالم من خلال الدولار الأمريكي المستخدم كعملة عالمية، إذ تقوم الدولارات الأمريكية بمغادرة اقتصادها الوطني على دول العالم المختلفة طلبا للبضائع، وتبقى خارج الولايات المتحدة الأمريكية بعد أن تكون قد قامت بإنعاش اقتصادها، لذلك تقوم الولايات المتحدة بإصدارات نقدية جديدة تطرح مجددا في السوق الأمريكية والعالمية فيما بعد، وتؤثر أيضا على كميات النقد المصدرة في الدول المتلقية للدولار، كون الدولار يستخدم كاحتياطي نقدي في معظم دول العالم.

5. معيار تعدد القطاعات الاقتصادية:

حسب هذا المعيار يمكن تمييز عدة أنواع من الاتجاهات التضخمية وهذا حسب تعدد القطاعات الاقتصادية وبالنسبة لسوق السلع يمكن التمييز بين نوعين من التضخم هما¹:

أ. التضخم السلعي: هذا التضخم يحدث في مجال وقطاع السلع الاستهلاكية والذي من خلاله يدفع بالمنتجين إلى خلق زيادة في الإنتاج للمحافظة على مستويات معيشتهم وعلى معدلات أرباحهم.

ب. التضخم الرأسمالي: وهو التضخم الذي يحصل في قطاع صناعات الاستثمار، حيث يعبر عن زيادة قيمة سلع الاستثمار على نفقة إنتاجها، مما يترتب عنه أرباح قدرية في كل من قطاعي الاستهلاك والاستثمار.

الفرع الثاني: أثر التضخم على المبادلات التجارية الخارجية

حذر الخبراء الاقتصاديين من أن استمرار ارتفاع مستويات التضخم من شأنه أن يحد من القدرة التنافسية للصادرات الوطنية، ويقلص في ميزان التجارة الخارجية ويسبب العجز وبالتالي يشكل ضغطا على الميزان التجاري²، من خلال زيادة الطلب على الاستيراد وانخفاض حجم الصادرات.

فالزيادة التضخمية في الإنفاق الحكومي وبالتالي الدخول النقدية يترتب عليها زيادة في الطلب ليس فقط على السلع المنتجة محليا، بل يمتد ذلك على السلع الأجنبية المستوردة، فإذا كان الاستيراد غير مقيد سوف يزيد حجمه وترتفع مدفوعاته ويعمل على تقليص حصيلة الدولة من النقد الأجنبي، أما إذا كان الاستيراد مقيدا، فينعكس الطلب على السلع المستوردة إلى زيادة الطلب على السلع المحلية مما يدفع اشتداد ارتفاع الأسعار، إذا يؤثر التضخم على الواردات تأثيرا سلبيا، حيث تكتسب المنتجات الأجنبية ميزة سعرية نسبية عن المنتجات المحلية نتيجة لارتفاع الأسعار المحلية بالداخل، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الطلب على الواردات نتيجة لانخفاض

¹ - غازي حسين عناية، التضخم المالي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000، ص 60

² - يوسف البستنجي، استمرار ارتفاع التضخم يؤثر على الصادرات ويزيد العجز ويضغط على ميزان المدفوعات، متاح على

سعرها، ويزداد الأمر تعقيدا إذا كانت هذه الواردات تتمتع بجودة أكثر من السلع المحلية المماثلة لها.

كما يؤدي ارتفاع معدل التضخم على الصعيد الوطني بصورة اكبر من معدلات التضخم على المستوى الدولية إلى رفع أسعار الصادرات بالنسبة للأسعار السائدة في السوق الدولية، وبالنتيجة يؤدي ذلك إلى تدني قابلية الصناعات المحلية على التنافس في الخارج، خاصة أن القطاع الصناعي سيتأثر بتضخم الإنفاق من خلال ارتفاع الأجور، وارتفاع تكلفة مستلزمات الإنتاج المحلية والوسيطه والاستثمارات المستوردة.¹

وعليه يمكن استنتاج التأثير السلبي للتضخم على حركة المبادلات التجارية من خلال القوة الشرائية المتزايدة التي لا تقابلها زيادة كافية في الإنتاج المحلي، ومن ثم يرتفع الميل الحدي للاستيراد ونقل مقدرة الاقتصادي الوطني على التصدير، وتهتز قيمة العملة قياسا بالعملات الأجنبية، وتختل بالتالي معدلات التبادل بين السلع الوطنية والأجنبية، ويقل بذلك مجددا الميل الحدي للتصدير.²

ومن خلال ما قد تم ذكره يمكن القول بأن التضخم يؤثر على حركة المبادلات التجارية الخارجية وفق ما يلي:³

- عند ارتفاع أسعار السلع المحلية تفقد قدرتها على المنافسة الخارجية بسبب ارتفاع أسعارها وبالتالي تحجم تلك الدول عن استيراد السلع وبالتالي تتراجع الصادرات.
- ترتفع أسعار السلع المحلية مع وجود سلع مستوردة بنفس الجودة لكن بأسعار بأقل وبالتالي يميل المجتمع المحلي إلى زيادة الاستهلاك من السلع المستوردة ومن ثم تتزايد الواردات.

¹ - بن يوسف نوة، مرجع سابق الذكر الذكر، ص118

² - كمال عبد حامد آل زياره، حكمت عبد الرزاق الدباغ، ظاهرة التضخم النقدي في العراق وانعكاساتها الاقتصادية، مجلة أهل البيت، جامعة أهل البيت،

العراق، العدد 12، مارس 2012، ص42

³ - عبد الرحمان روايح، أثر الأزمة المالية العالمية على حركة التجارة الخارجية للتكتل الاقتصادي الأوروبي ، مرجع سابق الذكر ، ص186

خلاصة الفصل الثاني:

تطرق هذا الفصل إلى تحديد الإطار النظري للأزمات المالية، وذلك من خلال التعريف بالأزمة وأنواعها وأهم العوامل المسببة للأزمات المالية ومؤشرات التنبؤ بها، وأهم الأزمات التي تعرضت لها مختلف الدول النامية والمتقدمة بداية بأزمة الكساد العظيم 1929 مروراً بأزمة دول جنوب شرق آسيا التي كانت بحق من أكبر الأزمات التي هزت اقتصاديات "النمور الآسيوية" والتي لم يكن يتوقع حدوثها نظراً لقوة المراكز المالية لدول المنطقة ومعدلات النمو الاقتصادي الهام الذي حققته، كما تعرضنا لأزمة الأرجنتين التي تسببت بدوامة حادة من المشاكل والاضطرابات المالية الكبيرة تمثلت أساساً في انهيار قيمة لعملة إضافة إلى نقص السيولة والعجز عن سداد الالتزامات الخارجية.

بينما تعتبر أزمة الرهن العقاري لسنة 2008 من أسوأ وأعنف الأزمات المالية التي عرفها التاريخ الاقتصادي منذ زمن الكساد الكبير سنة 1929، أزمة مالية عالمية عصفت بكبريات الاقتصاديات العالمية طالت أعرق المؤسسات المالية الدولية في أمريكا وأوروبا وحتى آسيا.

ومن خلال الدراسة التاريخية لمختلف الأزمات السابقة يتضح وجود عدد من القنوات لانتقال الأزمة من اقتصاد لآخر، وانتشارها عبر عدد من الدول (تدويلها) فالأزمة المالية العالمية كما سبق توضيحه لم تقتصر على الأسواق المالية للولايات المتحدة الأمريكية بل امتدت وانتقلت عدوها إلى الأسواق المالية في أوروبا ثم إلى العديد من البلدان الأخرى، وذلك عبر قنوات عديدة أهمها قناة التجارة الخارجية، وقناة أسواق المال والبنوك وقناة سعر الصرف الدولار.

كما أن للأزمات المالية آليات تؤثر بها على التجارة الدولية وتتمثل في التقلبات التي تسببها الأزمات المالية على بعض المتغيرات الاقتصادية كتراجع معدل النمو الاقتصادي والذي من شأنه التأثير على حركة الواردات من السلع والخدمات وبالتالي إحداث آثار انكماشية على مستوى الدول الأخرى المصدرة عبر قناة التجارة الخارجية، كما أن لتقلبات أسعار الصرف أثر واضح على مستوى التبادل التجاري الخارجي فانخفاض قيمة العملة يؤدي إلى جعل أسعار الواردات مقومة بالعملة المحلية أعلى نسبياً، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب المحلي على الواردات وبالتالي انخفاض كمية وقيمة الواردات، بينما يؤدي ارتفاع معدلات التضخم إلى تحوّل الإنفاق من السلع المحلية إلى السلع الأجنبية والذي يؤدي بدوره إلى زيادة الواردات على حساب الصادرات.

الفصل الثالث

الانفتاح التجاري الأورومغاربي في ظل

أزمة الديون الأوروبية

تمهيد الفصل الثالث

في عالم يتجه نحو التعولم نزول فيه الحواجز أمام تجارة السلع والخدمات وانتقال الموالم والأشخاص أصبح هناك اعتماد كبير على الأسواق الدولية لتصريف المنتجات والخدمات المصنعة، إذ ليست هناك دولة في عالم اليوم تستطيع التحرك بشكل مستقل عن الاقتصاد العالمي مهما كانت مكانتها في الساحة الدولية قوية أو ضعيفة، وعليه شهد النصف الأول من تسعينيات القرن الماضي وبداية مرحلة ما بعد الحرب الباردة تحركات من جانب الدول الكبرى لإعادة صياغة نسق العلاقات الدولية، وفي هذا السياق توجهت دول الاتحاد الأوروبي نحو إعادة تقييم سياساتها تجاه دول الجوار المطللة على جنوب وشرق المتوسط، وعلى أساسها عقد الاتحاد الأوروبي اتفاقيات شراكة وتعاون متعدد في ظل ما أصطلح على تسميته بالشراكة الأورومتوسطية. وبقصد تحقيق منافع من التحرير التجاري وغيرها من أشكال الترابط الدولي وقعت الدول المغاربية (تونس، المغرب، الجزائر) كغيرها من دول جنوب المتوسط على اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، إلا أن الظروف الاقتصادية التي تمر بها دول الاتحاد الأوروبي خلال العقد الخير، وتعرضها لأزمة الديون السيادية والتي لا تقل خطورة عن الأزمة المالية العالمية وذلك للمكانة الهامة التي يحتلها الاتحاد الأوروبي في حجم التجارة العالمية، فقد أصبحت الأزمة تشكل تهديدا حقيقيا لتماسك الاتحاد الأوروبي واستقراره، حيث تراجعت معدلات النمو الاقتصادي بسبب الأزمة، إلى جانب ارتفاع مؤشرات البطالة والتضخم وتضرر اليورو، كل هذا وضع المكاسب التي قد تنالها الدول المغاربية من اتفاقيات الشراكة على المحك، الأمر الذي يدفع إلى البحث عن أهم الانعكاسات والآثار التي خلفتها أزمة الديون السيادية على التحرير التجاري في إطار اتفاقيات الشراكة الأورومغاربية من خلال ثلاثة مباحث كالآتي:

المبحث الأول: اتفاق الشراكة الأورومتوسطية وأثره على العلاقات التجارية الأورومغاربية.

المبحث الثاني: أزمة الديون السيادية لمنطقة اليورو

المبحث الثالث: المبادلات التجارية الأورومغاربية في ظل أزمة الديون السيادية.

المبحث الأول: اتفاق الشراكة الأورومتوسطية وأثره على العلاقات التجارية الأورومغاربية:
في ظل صياغة العلاقات الاقتصادية الدولية وفق النمط الإقليمي الجديد تأسست النواة الأولى لسياسة الاتحاد الأوروبي في منطقة حوض المتوسط، بالنظر لوجود مصالح متبادلة بين ضفتي المتوسط على أكثر من صعيد، شكلت هذه المصالح فضاء للتنافس والصراع أحيانا وفضاء للتعاون والشراكة أحيانا أخرى، وقد بدأت هذه العلاقات باتفاقيات التعاون الاقتصادي، لتتطور فيما بعد إلى ما يعرف بالشراكة الأورو متوسطة والتي تضمنها بيان برشلونة 1995، باعتبارها مقارنة جديدة لتأطير العلاقات الأوروبية المتوسطة، والتي وجدت من خلالها الدول المغاربية وسيلة للاندماج في الاقتصاد العالمي والاستفادة من الفرص الناتجة من التحرر والانفتاح الاقتصادي على العالم.

المطلب الأول: الشركة الأورو متوسطة:

الفرع الأول: مسائل أولية حول الشراكة:

أولاً- اتفاقيات الشراكة وموقعها من الفكر التكاملي:

1- تعريفها:

يعتبر مصطلح الشراكة من المصطلحات الجديدة التي دخلت مجال اتفاقيات التكامل الإقليمي كأحد التغيرات النوعية في التكامل الإقليمي في السنوات الأخيرة من القرن العشرين في إطار الموجة الإقليمية الجديدة، وبالتالي فهي نموذج يختلف على النماذج التقليدية المعروفة في التعاون والتكامل الإقليمي ويستند نموذج المشاركة في إطارين نظريين هما¹:
الإطار الأول: فكر الليبرالية الجديدة: والتي تعطي الأولوية للاعتبارات الاقتصادية على حساب الاعتبارات السياسية، حيث تعتبر الرفاهية الاقتصادية الوضع الأمثل الذي يحول دون تفجر المشكلات السياسية والأمنية، وأصبح لهذا المنهج أهمية بالغة خاصة في الفترة الأخيرة للحرب الباردة، وظهور النموذج الغربي في الانفتاح الاقتصادي كوصفة ناجحة في التنمية الاقتصادية والاستقرار الاجتماعي.

الإطار الثاني: المنهج الوظيفي للتكامل: والذي يسعى إلى الربط بين دول الإقليم من خلال إقامة شبكة من المصالح المشتركة على أرض الواقع في المجالات الاقتصادية والتجارية والفنية، مما يجعل من شبكة المصالح الأساس لترسيخ التعاون في المجالات الأكثر حساسية على المدى

¹ - زروكلان كيهنه، التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة 1990-2006، دراسة حالة الشراكة الأورو-جزائرية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 2009/2008، صص 15-16.

الطويل مع تقدم العملية التكاملية لتصل إلى المجالات السياسية والأمنية، وقد ثبتت صحة هذا المنهج في التكامل من خلال التجربة الأوروبية .

وقد استعملت عبارة الشراكة بشكل واسع من قبل عدد كبير من الباحثين لباكن غالبا دون التطرق إلى معناها ولكن تصور الشراكة على أنها مصطلح اقتصادي قانوني يعبر عن تعاقد يجمع بين طرفين أو أكثر لتحقيق مصالح مشتركة مع مساهمة كل طرف بنسبة معينة من الجهود اللازمة لتحقيق المنفعة المشتركة في الأمد البعيد¹ أو عبارة عن تنظيم أو اتفاق بين بلدين أو أكثر في مجال أو عدة مجالات بطريقة لا تؤدي إلى نوع من البناء المؤسسي لبلوغ أهداف محددة وليست بالضرورة مشتركة.

أما التعريف الأقرب فهو أن اتفاقات الشراكة تعني تعاون الدول الأعضاء في منظمة ما مع الدول غير الأعضاء عن طريق مشاركتها في بعض نشاطات المنظمة ومنحها بعض الحقوق ومزايا العضوية، دون أن ترقى علاقة التعاون هذه إلى مرتبة العضوية الكاملة في المنظمة، وتنظم هذه العلاقة بمقتضى اتفاق تعقده المنظمة مع العضو المشارك وتحدد فيه مجالات المشاركة وشروطها وأساليبها²

وكان أسلوب المشاركة حجر الأساس الذي عملت به الجماعة الأوروبية في علاقتها مع الدول غير الأعضاء وهو الذي ضمن لها الانتفاع بمزايا التعاون الوثيق والمنظم مع الدول غير الأعضاء دون أن يخل هذا التعاون بالعلاقات التكاملية الخاصة بين أعضائها.

وتعرف الشراكة كما تضمنه إعلان برشلونة على أنها ليست اتفاقا تجاريا عابرا وليست توافقا سياسيا محدد، بينما هي سير في طريق نحو مصير مشترك يشمل كل الجوانب الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية، فهي مشروع مصالحة تاريخية بين أوروبا والدول المتوسطية يجبي أن تؤدي إلى تفاهم الأطراف المشاركة حول كل الموضوعات وتخلق بذلك جوا من الانفتاح بين الأطراف المشاركة³.

وهي من وجهة النظر الأوروبية: عبارة عن عملية لتوسيع الدعم الأوروبي للدول التي تعاني من مشاكل جمة وذلك من خلال دعوتهم للدخول في النظام الرأسمالي لمواكبة التحولات الجديدة

1- صالح فلاحي، محتوى الشراكة الأورو-جزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص02.

2- عبد الهادي عبد القادر السويقي، التجارة الخارجية، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة 2007، ص282.

3- بوزعرور عمار، الشراكة الأورومتوسطية- الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول "المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد" كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، 22/23 أبريل 2003، ص07.

والمتسارعة، والتقدم الهائل في شتى الميادين، والاندماج في الاقتصاد العالمي وفقا لمنطق الانفتاح الاقتصادي والتجاري السائد في عالم اليوم.

أمّا من زاوية الدول الواقعة في جنوب المتوسط فإنها تمثل وسيلة أساسية لمواكبة التحولات الجديدة في المنطقة مما يتطلب تغيرات جذرية في بنيتها الاقتصادية والاجتماعية، ويفترض أن تقوم الشراكة بين الطرفين على مبدأ المصالح المشتركة¹.

الفرع الثاني: موقع اتفاقيات الشراكة من الفكر التكاملي:

يمكن تحديد موقع اتفاقيات الشراكة من الفكر التكاملي من خلال الأسس التي تستند إليها ونذكر منها:

1. اتفاقيات الشراكة هي تجمعا بين إقليميين أو أكثر (دولا من الجنوب مع دولة أو مجموعة دول من الشمال)، وليس لإقليم واحد يضم دولا متقاربة كما هو الحال في اتفاقيات التكامل الإقليمي التقليدية التي تضم دولا من الشمال أو دولا من الجنوب.

2. تماثل التزامات جميع الدول الأعضاء بغض النظر عن تفاوت مستويات النمو مع تعويض الدول أقل تقدما من قبل الدول المتقدمة خلال الفترة الانتقالية، بخلاف الاتفاقيات التقليدية التي تقوم على أساس التوزيع العادل للمنافع من التكامل بين أعضائها.

3. تتخذ الصبغة الاقتصادية لاتفاقيات الشراكة شكل منطقة تجارة حرة تختلف آجال تطبيقها وفقا لاختلاف ظروف ومستويات النمو الاقتصادي بين الأعضاء على أن لا تتجاوز العشر سنوات. 4. تقوم اتفاقيات الشراكة على تحرير عنصر رأس المال، وبشكل خاص من دول الشمال إلى دول الجنوب واستبعاد انتقال عنصر العمل لاسيما من الجنوب إلى الشمال، وذلك توقف حركة الهجرة من دول الجنوب إلى دول الشمال ظن بخلاف الصيغة التقليدية التي تقوم على تحرير انتقال عنصر رأس المال.

5. تتضمن اتفاقيات الشراكة بالإضافة إلى الجانب الاقتصادي والتجاري جوانب أخرى سياسية واجتماعية وثقافية وبيئية بخلاف الصيغة التقليدية التي اقتصر على الجانب الاقتصادي والتجاري.

وإذا ركزنا في تحليلنا لعلاقة اتفاقيات الشراكة بسلم التكامل الاقتصادي على الشراكة الأورومتوسطية تحديدا نلاحظ ما يلي²:

1- غراب رزيقة ، سخار نادية ، محتوى الشراكة الأورو . جزائرية ، الملتقى الدولي حول : آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات عباس . سطيف ، 13-14 نوفمبر 2006 ، ص 05
2- إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مرجع سابق الذكر، ص ص 251-252.

1. قامت الشراكة الأورومتوسطية بين دول معظمها نامية من ناحية والاتحاد الأوروبي والذي يمثل مع الولايات المتحدة الأمريكية فتبني الرأسمالية الغربية من ناحية ثانية.
 2. عقدت تلك الاتفاقيات بين الاتحاد الأوروبي مجتمعا والدول المتوسطية الأخرى منفردة.
 3. جاءت هذه الاتفاقية تالية لاتفاقيات أخرى تفصيلية سابقة بين نفس الأطراف ولكنها كانت قاصرة على النواحي التجارية والمساعدات المالية.
 4. لم تقتصر تلك الاتفاقيات على حرية التجارة فقط بل تجاوزتها إلى المجالات السياسية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.
 5. لم تتضمن اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية، ما يشير إلى خطوات أخرى نحو تطويرها إلى مراحل تكاملية أكثر تقدما كالاتحاد الجمركي أو السوق المشتركة.
- ثانياً- دوافع الشراكة الأورو - متوسطة

هناك أسباب جغرافية وتاريخية وحضارية وجيوستراتيجية مشتركة، شكلت بمجموعها عوامل محفزة لبناء إطار إقليمي للتعاون الأورومتوسطي، والتي سنتناولها في هذا المطلب في الدراسة والتحليل من خلال إبراز دوافع كل من الشريكين:

1-دوافع الاتحاد الأوروبي

أ-الأهمية الإستراتيجية للمنطقة

لقد كانت منطقة البحر المتوسط عبر العصور مطمعا لمختلف القوى الكبرى الساعية للاستفادة من خيراتها، وإن اختلفت الطريقة والأسلوب من عصر لآخر، وجاءت فكرة الشراكة الأورو- متوسطة تجسيدا لمحاولات الاتحاد الأوروبي للهيمنة على المنطقة لكن من خلال إعطاء علاقاته مع الضفة الجنوبية والشرقية للمتوسط بعدا يركز على التعاون الشامل فيما بينهم اقتصاديا، سياسيا، واجتماعيا.

ب-البحث عن دور إقليمي أكبر:

أدت التحولات الجذرية في موازين القوى من انهيار جدار برلين في نوفمبر 1989، وظهور الولايات المتحدة الأمريكية كقطب واحد مهيمن على الساحة الدولية سياسيا واقتصاديا إلى توجيه الاتحاد الأوروبي اهتماماته نحو دول جنوب وشرق المتوسط في محاولة للحفاظ على مكانته الإستراتيجية، والإبقاء على دوره كقطب مركزي- عالمي، وكذا محاولة وقف المد الأمريكي.

من هنا جاء التفكير في إيجاد نوع من التعاون أو الشراكة تضم عددا من الأقطار العربية وإسرائيل لمحاولة فرض دور رئيسي لها مقابل الدور المتزايد للولايات المتحدة الأمريكية في المنطقة،

هذه الأخيرة التي حاولت فرض تصور لهماكل التعاون الإقليمي من خلال طرحها لمشروع الشرق أوسطية¹.

ج-اتساع المجال الأوروبي:

بعد نهاية الحرب الباردة أعطت ألمانيا ودول أوروبا الشمالية في الاتحاد الأوروبي اهتماما كبيرا لدول أوروبا الوسطى والشرقية لاحتوائها ومساعدتها، وخوفا من ظهور نزعة ألمانية تسيطر وتهيمن على المجموعة الأوروبية ككل، عملت دول أوروبا الجنوبية على إعادة بعث العلاقات مع الضفة الجنوبية للمتوسط وتعزيزها من خلال ما عرف بمشروع غرب المتوسط (5+5)2، والذي ضم الدول المغاربية الخمس من جهة، و(فرنسا، إيطاليا، إسبانيا، البرتغال، مالطا) من جهة أخرى، لأن هذه الأخيرة تيقنت أن نصيبها من دول أوروبا الشرقية والوسطى أضحى محدودا.

د-ضمان أمن واستقرار الاتحاد الأوروبي:

أثار انتشار وتوسع الحركات الإسلامية ومشاركتها الإيجابية في المسار السياسي على مستوى عدد من دول جنوب وشرق المتوسط، أثار الدول الأوروبية، ودخلت في مواجهات علنية ضد عدد من الجماعات الإسلامية معتبرة أنها تمثل تهديدا لها.

هذه التهديدات من المنظور الإستراتيجي الأوروبي، تفسر اتجاه الأوروبيين في التسعينات لتعميق روابطهم مع الدول الجنوبية والشرقية لحوض المتوسط، إدراكا منهم أن أمنهم أصبح يمتد إلى دوائر خارج نطاق القارة الأوروبية.

ه-فشل السياسات السابقة:

لقد اتسمت العلاقات الاقتصادية بين المجموعة الاقتصادية الأوروبية وبلدان جنوب وشرق المتوسط سابقا بطابع الظرفية وفقدان التصور المشترك، لتطوير هذه العلاقات بما يخدم مصالح الطرفين، وهو ما دفع بالطرفين إلى التفكير في وضع إطار جديد للتعاون الاقتصادي وإرساء أسس جديدة ودائمة لعلاقتهم الاقتصادية، قصد بناء شراكة حقيقية في سياق النظرة الجديدة للاتحاد الأوروبي تجاه دول حوض المتوسط.

و-الهجرة من الجنوب إلى الشمال:

يقاف هجرة الجنوب المتوسطي إلى أوروبا أو الحد منها، وذلك عبر ما يعتقد أن المشروع الأورو. متوسطي سيؤدي إليه من إحداث للتنمية وازدهار داخل الدول العربية المتوسطية، خاصة الشمال إفريقية، وبالتالي التخفيف من حدة البطالة فيها.

1- جميل طاهر، "التكامل الاقتصادي العربي: بين الشرق أوسطية والشراكة المتوسطية"، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة الكويت، مجلس النشر العلمي، المجلد 26، العدد 04، 1998، ص25.

2- FATHALLA OUALLOU, APRES BARCELONE. LE HAGHREB EST NECESSAIRE (PARIS: HAUMUTTAN, 1996), P159.

ي- استعادة التوازن داخل الاتحاد الأوروبي حيث تمكنت ألمانيا بفضل قوتها الاقتصادية الهائلة من السيطرة على الاتحاد خاصة بعد أن نجحت في إقناع شركائها بضرورة توسيعه إلى بلدان أوروبا الشرقية والوسطى مما زادها قوة. لذا فإن اقتراح الشراكة الأورومتوسطية من قبل فرنسا بمساندة إيطاليا وإسبانيا يدخل ضمن رغبة هذه الأخيرة في إعطاء نفسها الوسائل الكفيلة بالتوازن مع التوسع الألماني¹.

2- دوافع شركاء الاتحاد الأوروبي:

أ- حتمية الاندماج في الاقتصاد العالمي

تيقنت دول المنطقة بأن الاندماج في قضاء إقليمي أورومتوسطي، بعد نقطة عبور الاندماج أوسع في الاقتصاد العالمي، نتيجة لتراجع المزايا والمنافع التفضيلية، المتحصل عليها من خلال العلاقات السابقة للتعاون المتوسطي.

وأما منها في الحصول على منافع ومزايا تفضيلية أحسن من الاتفاقيات السابقة فإن دول جنوب وشرق حوض المتوسط رأت في المشروع الأورو متوسطي الجديد دفعة لعجلة التنمية ومرحلة مهمة في اندماجها في الاقتصاد العالمي.

ب- الإصلاحات الاقتصادية:

تشهد العديد من دول حوض المتوسط تطورات اقتصادية صاحبها إصلاحات هيكلية كالجزائر، ومصر وذلك بهدف تحرير اقتصادها والحد من تدخل الدولة وتحرير تجارتها الخارجية وفتح الباب أمام الاستثمار الأجنبي وتشجيعه بمنظومة قانونية محفزة، باعتبار أن أغلب الدول الجنوبية لحوض المتوسط كانت تنتهج النهج الاشتراكي، وبالتالي فهي ترى في الانضمام لمنطقة تبادل حر في إطار المشروع الأورو متوسطي وسيلة تدعمها في هذا التوجه.

ج- ظهور أوروبا الشرقية كمنافس:

إن التوسع الذي يشهده الفضاء الأوروبي: خاصة مع محاولة دول أوروبا الشرقية الانضمام في الاتحاد الأوروبي لكسب مكان لها ضمن الخارطة السياسية والاقتصادية الأوروبية، ولد مخاوف لدى بلدان الضفة الجنوبية والشرقية لحوض المتوسط، خاصة المغاربية منها، من تحول الاهتمام الأوروبي إلى دول أوروبا الشرقية، وهو ما شجع هذه الدول ودفعها إلى إعادة النظر في علاقاتها مع الاتحاد الأوروبي.

1- لمياء حروش، الشراكة الأورومتوسطية السياقات والمسارات، دراسات سياسية، المعهد المصري للدراسات، القاهرة، سبتمبر 2019، ص 12.

الفرع الثالث: أبعاد عقد الشراكة

عبر إعلان برشلونة عن رغبة الأطراف المشاركة في إقامة علاقات على أساس تعاون وتضامن شاملين، وتجاوب مشترك للتحديات التي تفرضها القضايا السياسية والاقتصادية والاجتماعية على ضفتي المتوسط، وهو ما يتحقق من خلال شراكة تراعي خصائص وقيم كل طرف، وقد أخذت ثلاث أبعاد سياسية، أمنية، اقتصادية، مالية، اجتماعية إنسانية.

أولاً- البعد السياسي والأمني

يعتبر الهاجس الأمني أحد الأسباب الرئيسية التي دفعت الاتحاد الأوروبي للتركيز على البعد السياسي والأمني في مؤتمر برشلونة، حيث أن التقلبات السياسية التي تشهدها بعض دول جنوب المتوسط إضافة إلى استمرار النزاع العربي- الإسرائيلي لطالما شكلت تهديدا لحدث انزلاقات في منطقة حوض المتوسط¹

ولكي يتحقق هدف الشراكة السياسية والأمنية، والمتمثل في إقامة منطقة متوسطة مشتركة للسلام والاستقرار والأمن عبر حوار سياسي منتظم ومتين، فإن الدول الأوروبية والمتوسطة تعهدت بالعمل وفق ميثاق الأمم المتحدة والبيان الدولي لحقوق الإنسان وتنمية دول القانون والديمقراطية، كما تعهدت أطراف المشاركة على تعزيز التعاون في مجال الوقاية من الإرهاب ومحاربه ومكافحة الجريمة المنظمة والعمل على الحد من التسلح ومنع انتشار الأسلحة النووية والكيميائية والبيولوجية والعمل على جعل منطقة المتوسط خالية من أسلحة الدمار الشامل

والواضح أن دول الاتحاد الأوروبي عملت على تعزيز دورها السياسي والأمني في المنطقة، بما يتيح لها مواجهة التهديدات الجنوبية من جهة، وهي تهديدات مبالغ فيها وضمان مصالحها المتمثلة بتدفق للموارد البترولية والثروات الطبيعية من جهة أخرى².

ثانياً- البعد الاقتصادي والمالي

شدد المشاركون على الأهمية البالغة التي يكتسبها البعد الاقتصادي والمالي باعتباره الركيزة الأساسية للشراكة الأورومتوسطية، واتفقوا على إنشاء منطقة للرخاء المشترك في البحر المتوسط

¹ محمد يوسف، الشراكة الأورو متوسطية، وأثرها على بلدان المغرب العربي، مجلة المدرسة الوطنية للإدارة، الجزائر، المجلد العاشر، العدد الثاني 2000، ص 106

² محمود أبو العينين، العلاقات الأوروبية الإفريقية بعد انتهاء الحرب الباردة، مجلة السياسة الدولية، مركز السياسات الإستراتيجية، مصر، العدد 140، أبريل 2000، ص 23.

من خلال تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية مستدامة ومتوازنة، وتشجيع التعاون والتكامل الإقليمين وسعياً لبلوغ هذه الأهداف جرى الاتفاق على إقامة شراكة اقتصادية . مالية تعتمد على ثلاث دعائم رئيسية وهي :

التأسيس التدريجي لمنطقة التبادل الحر الأورومتوسطية، تطوير التعاون الاقتصادي والتعاون المالي.

• إقامة منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية :

حدد أطراف المشاركة عام 2010 كموعداً مستهدفاً للإنشاء التدريجي لهذه المنطقة التي تشمل معظم التجارة بين الدول المنطوية في هذه الاتفاقية وفق الالتزامات التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة، ويتم ذلك بإلغاء الحواجز الجمركية التعريفية وغير التعريفية على التجارة في المنتجات المصنعة بشكل تدريجي وفق جداول يتفق عليها الشركاء، كما يجري تحرير السلع الزراعية تدريجياً على أساس تبادلي، وفي ضوء السياسة الزراعية المعتمدة ومن أجل العمل على إنجاح إقامة منطقة التجارة الحرة حدد إعلان برشلونة أربعة إجراءات ذات أولوية وهي¹:

- اعتماد التدابير المناسبة فيما يتعلق بقواعد المنشأ، وإصدار الشهادات وحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية وسيادة المنافسة.
- إتباع سياسات مبنية على مبادئ اقتصاد السوق
- تعديل وتحديث الهياكل الاقتصادية والاجتماعية، مع إعطاء الأولوية لتشجيع وتطوير القطاع الخاص، ورفع مستوى القطاع الإنتاجي
- إقامة آليات لتشجيع نقل التكنولوجيا
- تطوير التعاون الاقتصادي:

ركز المؤتمر وبقرار من دول الاتحاد الأوروبي على تحديد مجالات التعاون الممكن قيامها بين دول الاتحاد والدول المتوسطية الأخرى، وأهمها :

- بناء تنمية اقتصادية معتمدة على الادخارات المحلية التي يتم تحويلها إلى استثمارات في مجالات مختلفة وفتح المجال أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة وإزالة ما يعترضها من عقبات.

¹ عقبة عبد اللاوي، الإقليمية الجديدة وأثارها على اقتصاديات الدول النامية "دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك"، مرجع سابق الذكر ، ص 126

- ركز المشاركون على العمل لخلق جوّ إداري يتماشى والتطورات الاقتصادية والعالمية المبنية على اقتصاد السوق ومساعدة تحديث الصناعات الصغيرة والمتوسطة عن طريق نقل التكنولوجيا.
- التعاون في تحديث الزراعة وإعادة هيكلتها وتعزيز التنمية الريفية والتركيز في هذا الجانب على المساعدات الفنية والتدريب والعمل معا في محاربة المحاصيل غير الشرعية
- التوفيق بين عملية التنمية الاقتصادية والجهود الدولية لحماية البيئة¹
- الدعم المالي:

تميز الدعم المالي الذي أقره إعلان برشلونة بتحسّن ملحوظ إذ شمل مشروعات هامة ومجالات جديدة لأول مرة، وهي برامج ذات صبغة اجتماعية كالصحة، والسكن التعليم، كما تمّ تخصيص مساعدات لدعم برامج الإصلاح الهيكلي ، وما ينجم من متاعب لمنطقة التبادل الحر الأورومتوسطية، وفق أداة جديدة، استحدثتها المجموعة الأوروبية وهو ما يعرف باسم صندوق ميديا (MEDA) أو صندوق من أجل المتوسط²، ولتستفيد منها جميع الدول التي صادقت على إعلان برشلونة ، فيما عدا قبرص ومالطا وإسرائيل التي تستفيد من برامج أخرى باعتبارها دولا سبق لها إبرام اتفاقيات شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

ففي إطار برنامج (MEDA) تمّ تحديد مبلغ مالي إجمالي للمساعدات المالية قدر بـ مليون، إيكو للفترة 1995 – 1999، حيث تتفاوت قيمة الغلاف المالي الموجه إلى دول جنوب المتوسط حسب البرنامج المعد مسبقا وهو موجه لإعادة تأهيل الأفراد والمؤسسات وتحسين شروط الصحة والتعليم والبيئة وغيرها ، في حين أنه خلال الفترة الممتدة من جانفي 1997 إلى ديسمبر 1999 تمّ تقديم 81 قرضا من البنك الأوروبي للاستثمار بمبلغ إجمالي قدر بـ 2809 مليون إيكو³.

ثالثاً-البعد الاجتماعي والإنساني

شكلت منطقة البحر المتوسط منذ آلاف السنين مكان تمازجت فيه الثقافات والحضارات المختلفة، وذلك لتعدد الأصول(العربية، الأوروبية) والديانات(الإسلام المسيحية ، اليهودية)

¹ CHABANI SMAN : " ANALYSES DES ACCORDS DE LA TUNISIE ET DU MAROC ET EURO " , LA REVUE DES SCIENCES COMMERCIALES , INSTITUT NATIONAL DE COMMERCE (INC) ALGERIE , N° 01 , PP 06-07

² BICHARA KHADER , PARTENARIAT EURO-MÉDITERRANÉEN , IN WORKING PAPER , ECONOMIC RESEARCH FOURUM FOR ARAB COUNTRIES, EGYPT, N°9523 , 199 ; P33

³ MEDA ET LE FONCTIONNEMENT DU PARTENARIAT EURO MEDITERRANEE E ' TUDE REALISEE PAR L'INSTITUT DE LA MEDITERRANEE ; MARSEILLE ; 2000 ; P

اتسمت العلاقات بينها غالباً بالتنافر والمواجهة بدأت الحروب الصليبية، ولم تنته بالحركة الاستعمارية

وفي محاولة تحقيق التقارب بين الشعوب وتعزيز التفاهم بينها، فقد اتفق الشركاء من خلال إعلان برشلونة على ضرورة قيام شراكة اجتماعية، إنسانية، ثقافية بالتوازي مع الشراكة الأمنية. السياسية، الاقتصادية. المالية، تقوم على أساس الاحترام المتبادل والإقرار والاعتراف بتنوع التقاليد والثقافات والحضارات في جميع أنحاء المتوسط من ناحية، ومن ناحية أخرى تعزيز الجذور والعلاقات المشتركة مع الإشارة إلى ضرورة تنمية الموارد البشرية، لاسيما عن طريق التدريب والتعليم في النواحي الثقافية وتشجيع التبادل الثقافي وتعلم اللغات والتهوض بالنظم الإدارية من أجل تسهيل التلاقي البشري

الفرع الرابع: متطلبات نجاح الشراكة الأورو.متوسطة

لاشك أن نجاح الشراكة الأورو. متوسطة يعد مكتسبا يخدم مصالح وطموحات كلا الطرفين، إلا أن هذا النجاح يتطلب من كل طرف تبني سياسات ملائمة يلتزم بتطبيقها وتمثل فيما يلي:

أولاً- من جانب الاتحاد الأوروبي

تعهد الاتحاد الأوروبي بالعمل على التخفيف من الآثار السلبية للمرحلة الانتقالية وذلك باتخاذ مجموعة من الإجراءات:

1-التخفيض في الدين: ويعد هذا الإجراء أحد أهم الأولويات لمساعدة على نجاح المرحلة الانتقالية والتخفيف من آثارها على المدى القصير، ويمكن أن يكون تخفيض الدين على أحد الصورتين التاليتين:

- تحويل جزء من الدين بالعملة المحلية يستعمل في المبادلات بين الطرفين
 - تحويل جزء من الديون في صالح تشييد المدارس والمستشفيات والمشروعات الزراعية
- 2-رفع حجم الاستثمارات: نتيجة للعجز الكبير في الادخار المحلي لدول جنوب وشرق المتوسط، فقد تعهد الاتحاد الأوروبي برفع حجم الاستثمارات في هذه الدول وعمل على دراسة مبالغها وشروطها ويبقى على الاتحاد الأوروبي أن يأخذ بعين الاعتبار أولويات شكل ومضمون تدفق الاستثمارات في إطار الشراكة الأورومتوسطية فالاستثمارات المباشرة هي التي تهتم اقتصاديات دول جنوب المتوسط في هذه المرحلة تحديداً، حيث بنيتها الاقتصادية بحاجة إلى استثمارات مباشرة تتضمن إقامة مشاريع حقيقية كبناء مصانع واستصلاح الأراضي ... الخ، أما "الاستثمارات غير

المباشرة" الاستثمارات في محفظة الأوراق المالية والتي تتضمن شراء الأوروبيين سندات وأسهم الشركات المحلية وشراء عملات البلدان المضيفة لهذه الاستثمارات مثل هذه الاستثمارات وفي الظروف الراهنة تمثل خطراً حقيقياً على اقتصاديات جنوب وشرق المتوسط، حيث أن الوضع الراهن لهذه الاقتصاديات ضعيف من حيث بنيته هذا من جهة، ومن جهة أخرى طبيعة الاستثمارات المالية خطيرة لأنها تحقن الاقتصاديات الوطنية الضعيفة بعوامل عدم السيطرة، نتيجة إمكانية تصفية هذه الاستثمارات في لحظات، وقد تؤدي إلى أزمات مالية كارثية التي تعرضت لها البلدان الآسيوية سنة 1997¹

ثانياً- من جانب الدول المتوسطة

تستلزم اتفاقات الشراكة الأوروبية . المتوسطة، توافر مجموعة من الشروط في اقتصاديات الدول المتوسطة حتى يتحقق النجاح في تلك الاتفاقيات، وقد قام عدد غير قليل من الاقتصاديين العرب بإعداد تقديرات حول معظم الدول العربية المتوسطة كي يستفيد فعلاً من منافع الشراكة، وقد جاء في تقديراتهم أن هذه الدول بحاجة مسبقة إلى تحقيق التالي :

- زيادة معدلات الاستثمار إلى 35% من الناتج المحلي.
- زيادة معدلات الادخار لتصل إلى 25% من الناتج المحلي الإجمالي.
- أن يصل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 10% في السنة.
- تحقيق معدل نمو يزيد على 07% من الناتج المحلي الإجمالي.
- زيادة معدل نمو الصادرات من الصناعات الزراعية.

- دعم الاستقرار الاقتصادي:

ينبغي على هذه الدول تبني سياسات صرف مناسبة ومدعمة بسياسات نقدية، حتى تتمكن من تفادي أثر انخفاض القيمة الحقيقية لسعر الصرف الناتج عن إزالة وإلغاء الحواجز الجمركية بين طرفي الاتفاق في إطار قيام منطقة التجارة الحرة بينهما، وسيساعد الاستقرار الاقتصادي على جذب المزيد من الاستثمارات².

¹ عبد الأمير السعد، الجدل الراهن حول الشراكة الأورو . متوسطة، الندوة الدولية حول أثر التوسع الأوروبي على المشروع الأورومتوسطي، كلية العلوم الاقتصادية، وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة 2002، ص 133-134.

² عبد الأمير السعد، الاقتصاد العالمي قضايا راهنة، دار الأمين للنشر والتوزيع، القاهرة 2007، ص 133-134.

- التقليل من اعتمادها على العائدات الجمركية من الضرائب :

ينبغي على هذه الدول تغيير هيكل الضرائب بها، من خلال التخفيض في حجم التعريفات الجمركية، خاصة في مجال الواردات من السلع الصناعية، وعدم المغالاة في الضرائب ورسوم الإنتاج والتدخلات، وهذا مع مراعاة التدرج في سياسة تحرير التجارة الخارجية، وذلك من أجل تحجيم الأثر المالي لسياسة الانفتاح في إطار منطقة التجارة الحرة.

- العمل على تقليص حجم الدين الخارجي :

يؤدي الارتفاع في الدين الخارجي إلى تعقد الإصلاحات الاقتصادية المنتهجة من طرف دول جنوب وشرق المتوسط، وتقلص من الاستثمارات الخاصة، وذلك أن ارتفاع الدين والزيادة المستمرة في خدمته من شأنها أن تحمل ميزانيات هذه الدول الضعيفة أعباء ثقيلة، والتي يترتب عنها آثار سلبية على السياسات الاقتصادية داخل هذه الدول: كالزيادة في حجم الضرائب لذا فإنه يجب عليها التحكم في تجارة الصرف من أجل التخفيض من حدة أعباء الدين الخارجي¹.

- العمل على تطوير وتقوية نظام المعلومات والاتصالات

وذلك لمعرفة الفرص المتاحة للاستيراد والتصدير من وإلى الاتحاد الأوروبي، وهذا عن طريق توسيع قنوات التنسيق والتعاون بين القطاع العام والخاص، حيث أن هذا التنسيق من شأنه أن يوفر المعلومات الدقيقة حول رغبة المستوردين، وتفضيلهم لسلع معينة، وشروط ومتطلبات تسويقها هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن المستوردين يرغبون في توفر معلومات عن الجهات المصدرة كمواصفات السلع، مصداقية المتعامل أهمية في السوق والأنظمة التي تحكم التجارة في بلده ... الخ

- العمل على بناء شبكة أمان اجتماعية :

نظرا لأن دخول جنوب وشرق المتوسط في اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي استوجب على هذه الدول أن تدخل على سياساتها برامج الإصلاح الاقتصادي والتي قد ينخفض فيها الدخل الحقيقي لبعض الفئات الاجتماعية في الأجل القصير والمتوسط، وتحدث خسائر مؤقتة في التوظيف، وهو ما استوجب وجود شبكة للأمان الاجتماعي تساعد الفئات الأكثر تضررا من تلك السياسات، وتوفير لهم فرص عمل بديل عن طريق إعادة تدريبهم².

¹ صالح منصوري، عامر بساط وأسامة كنعان، إستراتيجية الاتحاد الأوروبي الجديدة لمنطقة البحر المتوسط، مجلة التمويل والتنمية، العدد 04، 1996.

ص 16

² زروكلان كهيبة، مرجع سابق الذكر، ص 47

- تفعيل دور رجال الأعمال :

إن الانفتاح على الأسواق العالمية من خلال الدخول في اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، سوف يخلق تحدياً صعباً أمام رجال الأعمال في دول جنوب المتوسط ، وخاصة رجال الأعمال في قطاع الصناعة وهو ما يقتضي منهم دوراً أكبر، بدءاً من مرحلة التفاوض وحتى الدخول الفعلي بمنتجاتهم للمنافسة في الأسواق الخارجية سعياً منهم لتعظيم الفائدة من هذه الاتفاقيات، وذلك من خلال اتخاذ العديد من الإجراءات مثل:¹

• القيام بتوضيح الرؤى أمام المفاوضين الذين يمثلون دولهم، وذلك بهدف الحصول على أفضل مزايا ممكنة، وخفض الآثار السلبية الواردة في بنود الاتفاقيات أثناء المفاوضات وقبل التوقيع النهائي.

• رفع مستويات الإنتاجية والجودة ومواصفات الفنية للمنتجات الوطنية بهدف زيادة قدرتها على المنافسة للمنتجات الأوروبية.

• ينبغي على منظمات الأعمال الوطنية التي تعبر عن مصالح القطاع الخاص أن تنسق فيما بينها وتوحد رأيها، حيث أن الجانب الأوروبي يفضل أن يتعامل مع منظمات أعمال قوية تتمتع بذاتية واستقلالية عن الإدارة الحكومية.

• ينبغي على قطاع الأعمال "المصري" المبادرة بطرح وابتكار آليات التمويل المختلفة التي تحقق تعظيم الاستفادة من اتفاقيات المشاركة سواء تعلق الأمر بمشروعات محلية أو بالمشروعات التي تطرح على نطاق إقليمي أو دولي أو بانسياب التجارة الخارجية بين الأطراف المختلفة.

الفرع الخامس: تحديات تفرضها الشراكة

إن الدخول في اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يفرض على دول جنوب المتوسط تحديات كبيرة ينبغي عليها تخطيها أولاً-مشكلة السوق الوطنية

أسهمت التحولات التي شهدتها أوروبا في القرنين الثامن والتاسع عشر، في تشكل أسواقها الوطنية أولاً، ومن ثمة تشكيلها للسوق الرأسمالية العالمية، وتحديد أبعادها لاحقاً وبالتالي فإن السوق الوطنية لأية دولة من الدول الأوروبية تشكلت تدريجياً .

¹ سمير محمد عبد العزيز ، مرجع سابق الذكر ، ص 254 - 255

ولكون اقتصاديات الدول الأوروبية قد مزّت في سلسلة ارتقائية من حالات الشراكة الإقليمية والتي تتباين داخلها درجات الحماية والحرية الاقتصادية إلى عملية التوحد الاقتصادي في السوق الأوروبية الموحدة، ويتجلى ذلك بالمراحل الملاحظة في مسيرتها الاقتصادية، فقد كان من المنطقي أن تفكر أوروبا الموحدة في إقامة مشروعات شراكة مع المناطق المختلفة، وبشكل خاص مع باقي دول حوض المتوسط¹.

وفي المقابل لم تشهد دول جنوب وشرق المتوسط خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر عمليات تراكمية يمكن أن تفضي إلى نمط إنتاج رأسمالي، وهو ما حال بعد ذلك دون تشكل أسواقها الوطنية، وفي الحالات التي ظهرت ملامح سوق وطنية فإنها ظهرت مشوهة، وبسبب ارتكازها على حلقة التداول بينما ظلت حلقة الإنتاج، والتي تعتبر الحلقة المحركة لقاطرة الاقتصاديات الوطنية غائبة، ويمكن اعتبار الإقحام الواسع للدولة في هذه البلدان طيلة القرن العشرين، في تكوين شبه سوق، التجلي الرئيسي لظاهرة السوق المفقودة تاريخيا في الاقتصاديات المتخلفة، إذ حينما حاولت رأسمالية الدولة في البلاد المتخلفة معالجة هذه الإشكالية من خلال برامج تنمية لم ترتق إلى مستويات مقتضيات حل التعقيد التاريخي في اقتصادياتها، وفي الغالب تعرضت هذه البرامج سواء على مستوى الإعداد والتخطيط أو على مستوى التنفيذ إلى حالة قسرية حالت دون الإعانة المطلوبة لتشكيل اقتصاد حقيقي.

وبالتالي يمكن فهم كون السوق الوطنية شبه غائبة، أو غائبة، وهو ما يجعل من الشراكة الأورومتوسطية، بوصفها مطلبا عاجلا بالنسبة لدول جنوب وشرق المتوسط نوعا من المغالاة، فكما هو معلوم هناك ارتباط عضوي بين المستوى الذي وصلت فيه عملية تشكل السوق الوطنية من جهة، ودرجة الحرية الاقتصادية أو الحماية من جهة أخرى، إلا أنه في واقع الحال فإن هذا الارتباط غائب في حالة "السوق" في الاقتصاديات المتخلفة، بما فيها دول جنوب وشرق المتوسط. ومن هنا في الطرح الراهن للشراكة الأورومتوسطية، يفرز معلمين على مستوى الاقتصاد السياسي للشراكة².

¹ عبد الأمير السعد ، الاقتصاد العالمي قضايا راهنة ، مرجع سابق الذكر ، ص 130

² نفس المرجع السابق ، ص 132.

1. اختلاف حاجات اللحظة التاريخية في الشراكة الأورو متوسطية: ففي الوقت الذي صار هناك أكثر من مبرر موضوعي لامتداد الدول الأوروبية جنوباً، بالمقابل يصعب الحديث عن مفهوم اقتصادي مماثل لحاجة ومقدرة الدول النامية لهذا الامتداد.

2. اختلاف مفهوم الميل لتكافؤ: فمن زاوية الاقتصاد السياسي كي تحقق الشراكة منافع مماثلة للجميع، تضحيات مماثلة للجميع، يفترض أن يكون هناك هامشاً مقبولاً ذو ميل لتكافؤ الفرص بين الطرفين، وهذا أمر يصعب الحديث عنه، باعتبار أن أحد الطرفين (الدول النامية) لم تحقق المرتجى في تشكل السوق الوطنية.

ثانياً- إشكالية قواعد المنشأ

يتيح مفهوم المنشأ إضفاء جنسية اقتصادية على السلع التي يتم تبادلها في التجارة الدولية، ذلك أنه اعتباراً لكون المنتجات حصيلة مساهمات تراكمية، وقيم مضافة خاصة بعدد من المنتجين في بلدان مختلفة، فقد أضحت تحديد منشأ المنتجات أمراً جوهرياً¹.

وتحدد قواعد المنشأ المنصوص عليها في اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، حجم التشغيل ونسبة المكون الأجنبي والمحلي في سلعة ما، ويتوقف الحصول على الإعفاء الجمركي أن يكون منشأ السلعة المصدرة للاتحاد الأوروبي هو الدولة الطرف في المشاركة، أو أعيد تصنيعها بها عن طريق إضافة مكونات ذات منشأ أوروبي أو من دولة أخرى عضو في منطقة التجارة الحرة، ويحتاج الأمر إلى موازنة دقيقة لتحقيق نسبة المكون الأجنبي حتى لا تتحول الدول الأطراف في المشاركة إلى مخزن لسلع الدول غير الأعضاء.

وبالتالي فهي تسعى إلى تقييد العلاقات التجارية لدول جنوب المتوسط وغيرها من الدول غير الأعضاء في اتفاقية الشراكة، بما فيها العلاقات العربية، إذ تؤدي إلى التمييز ضد السلع المستوردة من دولة عربية ليست طرفاً في اتفاقات الشراكة لمصلحة السلعة نفسها المستوردة من دولة طرفاً مثل إسرائيل، مالطا باعتبار هذه الدول أعضاء في منطقة التجارة الحرة مع أوروبا، فإذا افترضنا أن مادة بتروكيميائية تدخل في إنتاج البلاستيك وإذا استوردت مثلاً الجزائر هذه المادة من إسرائيل، في هذه الحالة جاز لسلعة البلاستيك دخول السوق الأوروبية من دون قيود، أما إذا استوردت تلك المواد البتروكيميائية نفسها والداخلية في إنتاج البلاستيك من السعودية مثلاً فإن سلعة البلاستيك في هذه الحالة لا تدخل السوق الأوروبية إلا تحت ضريبة جمركية مرتفعة، وإن

¹ الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية لإفريقيا، التجارة في شمال إفريقيا، الاجتماع الحادي والعشرون للجنة الخبراء الدولية طنجة، المغرب، 4-6 أبريل 2005

كانت هذه نتيجة طبيعية من الناحية القانونية باعتبار إسرائيل عضو في منطقة التجارة الحرة الأوروبية بينما السعودية ليست كذلك، إلا أنه من الناحية الاقتصادية تعني تشجيع استيراد مدخلات الإنتاج من دول كإسرائيل أو مالطا والابتعاد عن استيرادها من دول عربية ليست عضو في اتفاقية الشراكة الأورو. متوسطة¹.

ثالثاً-انتقائية سلع المشاركة

لقد اتسمت جميع اتفاقات الشراكة التي وقعتها دول جنوب البحر المتوسط مع الاتحاد الأوروبي بأنها شراكة محدودة في السلع الصناعية التحويلية، وباعتبار أن هذه الصناعات محدودة وتتميز أغلبها بأنها صناعات ناشئة بدول جنوب المتوسط، فإن هذا الوضع قد يُعجل في القضاء على أغلب هذه الصناعات التحويلية بسبب التقدم الواسع لهذه الصناعات بدول الاتحاد الأوروبي، وذلك لاستفادتها من اقتصاديات الإنتاج وعلى نطاق واسع لضخامة السوق، في حين أنها بدول جنوب المتوسط لا تعدو عن كونها حالة أولية لتشكل السوق في أحسن الأحوال لهذا فانفتاح أسواق جنوب المتوسط من دون حماية كافية، سينتج عنه ارتفاع في وارداتها من السلع المصنعة المتطورة وذات التقنية العالية مثل صناعة الإلكترونيات ومعدات الهندسة المتطورة وغيرها ...، وسيادة مثل هذا الوضع يشكل عقبة جديدة في طريق العمل على إقامة هذه الصناعات في دول جنوب المتوسط

كما يبرز الانتقاء الواضح في سلع الشراكة من المنتجات الزراعية، فرغم ما يقال عن تخفيض في الرسوم الجمركية على واردات الاتحاد الأوروبي من السلع الزراعية إلا أنها لا تزال تعتبر بالغة الارتفاع، في ظل ما يتمتع به الإنتاج الزراعي في الاتحاد الأوروبي والصادرات الزراعية الأوروبية من دعم كبير، واستمرار الاتحاد الأوروبي في فرض القيود والعقبات في وجه الصادرات الزراعية لدول جنوب المتوسط، لأسباب تتعلق بأمراض النباتات أو للأسباب الصحية، وكذلك القيود المفروضة لأسباب بالإغراء في ظل اتفاقات الشراكة

المطلب الثاني: العلاقات التجارية الأورومغاربية

يعتبر لاتحاد الأوروبي الشريك الاقتصادي والتجاري الأول في دول المغرب العربي، ولقد مرت العلاقات الاقتصادية والمبادلات التجارية بين الاتحاد الأوروبي من جهة ودول المغرب العربي من جهة أخرى بعدة مراحل، بداية من اتفاقيات التعاون الاقتصادي والمالي، السياسات الأوروبية

¹ عبد الأمير السعد ، الاقتصاد العالمي ، قضايا راهنة ، مرجع سابق الذكر ، ص 138

المتجددة (PER)، وصولاً لاتفاقيات الشراكة الأورو متوسطية في ضمن مسار برشلونة وهو ما يدعو إلى دراسة جوانب المحتوى هذه الأخيرة وتقييمها وإبراز الإضافات التي جاءت بها مقارنة بالاتفاقيات التي سبقتها.

الفرع الأول: العلاقات التجارية بين الجزائر ومنطقة الأورو

مرت العلاقات الجزائرية الأوروبية في معرض تطورها بمراحل عديدة، فبعد اتفاق التعاون المبرم عام 1976، وبالنظر للموقع الاستراتيجي الذي تحتله الجزائر كبوابة أوروبا نحو أفريقيا تمت ترقية هذه العلاقات إلى اتفاق الشراكة بهدف إنشاء منطقة للتبادل التجاري الحر بين الجانبين، وذلك في ضوء نتائج عملية برشلونة عام 1995.

أولاً- تطور العلاقات التجارية الأوروبية الجزائرية قبل الشراكة

مثلت الدول الأوروبية الشريك التجاري الأول للجزائر منذ مطلع الستينات، حيث استوعبت السوق الأوروبية المشتركة 95% من صادرات الجزائر، وكانت 80% من واردات الجزائر تأتي من هذه الدول. ورغم عدم توقيع الجزائر خلال الستينات على اتفاقية مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية، إلا أنها استمرت في الحصول على أفضليات جمركية لصادراتها نحو المجموعة ونفقا لاتفاق مؤقت في 28 مارس 1963، وذلك تطبيقاً للمادة 227 لمعاهدة روما، والتي اعتبرت كأساس قانوني للعلاقات بين الجزائر والسوق الأوروبية المشتركة¹

وفي 26 أبريل 1976 أبرمت الجزائر على غرار الدول المتوسطية أولى اتفاقيات التعاون مع المجموعة الأوروبية في إطار السياسة المتوسطية الشاملة. التي تبنتها في قمة (باريس) المنعقدة بين 19 و21 أكتوبر 1976 ليدخل حيز التنفيذ شهر نوفمبر 1978، وقد تم بناء التعاون حول ثلاث جوانب أبرزها الجانب التجاري. وهو ما يبرز في مادته (08) بأن من أهم أهداف الاتفاق تطوير المبادلات بين الأطراف المتعاقدة مع مراعاة مستويات التنمية لكل طرف². لذا فقد منحت الجزائر في إطار هذا الاتفاق الكثير من التفضيلات منها:

- تخفيض الرسوم الجمركية ما بين 20% إلى 100% على بعض المنتجات الزراعية.
- السماح بدخول المنتجات الصناعية الجزائرية إلى الأسواق الأوروبية بكل حرية باستثناء بعض المواد الحساسة التي تدخل وفق نظام الحصص كما هو الحال بالنسبة للمنتجات.

¹ المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم أثر اتفاقيات الشراكة الأوروبية مع الزراعة العربية. جامعة الدول العربية. الخرطوم، 1999، ص 55

² بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر. الاتحاد الأوروبي. الجزائر. ربع قرن من التعاون، 2006، ص 4.

أما في المجال الاجتماعي فقد منحت تسهيلات للعمال الجزائريين المقيمين في أوروبا، إلا أنه لم يتم تطبيق هذا المحور نظرا لارتفاع مستوى الامتيازات الثنائية المخولة مسبقا (مع فرنسا) عن تلك الممنوحة بموجب هذا الاتفاق¹

وقصد تمويل مختلف المشاريع الاقتصادية والاجتماعية المدرجة ضمن التعاون الاقتصادي والتقني تم وضع آلية مالية متمثلة في البروكوتولات المالية والتي بلغ عددها أربعة، غطت الفترة (1978-1996) تحصلت من خلالها الجزائر على مساعدات قدرها 949 مليون إيكو متكونة من 309 مليون كمنح و640 مليون في شكل قروض من الموارد الدائنة للبنك الأوروبي للاستثمار، وقد هدفت لتحسين البنيات التحتية وتطوير قطاعي الصناعة والزراعة، إضافة لدعم التعاون في مجال البحث العلمي والتكنولوجي وحماية البيئة.

ثانيا: اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية

انطلقت المفاوضات الرسمية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في (بروكسل) يومي 3 و4 مارس 1997، غير أنها جمدت أكثر من مرة نتيجة العديد من الاختلافات حول كيفية معالجة الملفات الاقتصادية والسياسية، إلى أن تم في 19 ديسمبر 2001 في (بروكسل) التوقيع على الاتفاق المبدئي والذي تم التوقيع عليه بصفة نهائية في 22 أبريل 2002 بمدينة (فالنسيا) الإسبانية ليدخل بعدها المشروع قيد التنفيذ ابتداءً من الفاتح سبتمبر 2005.

ويضم اتفاق الشراكة الأورو جزائرية ديباجة و110 مواد موزعة على تسعة أبواب، حيث خصص كل باب لدراسة محور معين لعل أبرزها ما تعلق بتحرير تنقل السلع، حيث نصت (المادة 06) من الاتفاقية أن الجماعة الأوروبية والجزائر قررتا إقامة منطقة للتبادل الحر بصفة تدريجية في ظرف 12 عاما، استنادا للإجراءات التي تضمنتها الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية، ومختلف الاتفاقيات متعددة الأطراف التي أسست المنظمة العالمية للتجارة (JOURNAL OFFICIAL DE L'UNION EUROPEENNE, 2005). ويعني إقامة منطقة للتبادل الحر إلغاء جميع الحواجز الجمركية، والغير جمركية، على جميع المنتجات المصنعة من قبل الطرفين في آفاق 2017، وهذا من خلال تنفيذ رزنامة للتفكيك التعريفي يقوم على التخفيض التدريجي للحواجز الجمركية للمبادلات التجارية الخاصة بالمنتجات الزراعية ووفق نظام أفضليات متبادل، مع اتفاق على تحرير تجارة الخدمات في إطار اتفاقية الجاتس (GATS) عند انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية.

¹ UN QUART DE SIECLE DE COOPERATION, UNION EUROPEENNE, DE LEGATION DE LA COMMISSION EUROPEENNE EN ALGERIE, UNION EUROPEENNE, ALGER, P05

1- المنتجات الصناعية:

ويتعلق الأمر بالمنتجات التي يكون منشؤها الاتحاد الأوروبي والجزائر والخاصة بالفصول من 25 إلى 27 من المدونة المشتركة للاتحاد الأوروبي والتعريفات الجمركية الجزائرية عدا المنتجات المشار إليها في الملحق رقم (01) والمتمثلة في بعض المنتجات الحساسة كالملابس والمنسوجات.

فالمنتجات الجزائرية المستوردة من طرف الاتحاد الأوروبي تعفى من جميع الحقوق الجمركية ومن الرسوم التي لها أثر مكافئ وكذا من كل القيود الكمية أو الإجراءات التي لها أثر مكافئ وبمجرد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ¹ في حين أن المنتجات الصناعية الوافدة إلى السوق الجزائرية من الاتحاد الأوروبي سيتم تحريرها من الرسوم الجمركية ومن أية رسوم أخرى ذات الأثر المماثل ودون أية قيود كمية أو قيود أخرى بشكل تدريجي، أي على أساس مراحل زمنية خلال الفترة الانتقالية ووفق قوائم رئيسية تتحدد من خلالها نوعية السلع الصناعية، وهذا بغية مساعدة الجزائر على الدخول الجيد إلى منطقة التبادل الحر وهي ثلاث قوائم:

القائمة الأولى: تتكون أساسا من المواد الأولية (التشغيل) و سلع التجهيز الغير منتجة محليا، والتي تمّ تحريرها بالكامل بمجرد اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ ابتداء من الفاتح سبتمبر 2005، مع العلم أن هذه القائمة واردة في الملحق الثاني من الاتفاقية والتي يبلغ عدد المنتجات التي تحتويها 2076 منتج متضمنة بين الفصولين 25 و 27.

القائمة الثانية: وهي متضمنة في الملحق الثالث من الاتفاقية وتضم المنتجات التي سيتم إلغاء الرسوم الجمركية عليها تدريجيا طبقا لما جاء في الفقرة الثانية من المادة التاسعة لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي الموقع يوم 19 ديسمبر 2001، وهي تحتوي بالدرجة الأولى على سلع التجهيز والمواد الأولية الصناعية الأوروبية المنشأ وكذا قطع الغيار والغير منتجة محليا، حيث يتم إلغاء جميع الحواجز عليها تدريجيا بعد مرور سنتين على دخول الاتفاقية حيز التنفيذ خلال فترة تقدر بخمس سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، بمعدل يتراوح ما بين 10% و 20% لكل سنة.

القائمة الثالثة: وهي تضم السلع الحساسة بالنسبة للجزائر أي المنتجات الصناعية الأوروبية التي يمكن إنتاجها محليا كما تنص الفقرة الثالثة من المادة التاسعة لاتفاق الشراكة الأورو-جزائري، حيث يتم بشأنها تخفيض الرسوم الجمركية تدريجيا خلال الفترة الانتقالية المقدرة بـ 12 سنة، وتبدأ العملية بعد مرور سنتين من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، وبمعدل سنوي يتراوح ما بين 05% إلى 10%، أي أنه بحلول سنة 2017 يتم التحرير الشامل لقائمة هذه المنتجات.

¹ - مفتاح صالح، بن سمية دلال، اتفاق الشراكة الأورو- جزائرية، الدوافع، المحتوى، الأهمية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص3.

2- المنتجات الزراعية:

حسب المادة 13 من اتفاقية الشراكة وضع كل من الاتحاد الأوروبي والجزائر برنامج تبادل المنتجات الزراعية، منتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة، وفقا لمخطط إنتاج تدريجي.

والمنتجات المعنية بالتبادل منصوص عليها في الفصل الأول إلى 24 للمدونة للمجموعة الأوروبية والتعريف الجمركية الجزائرية، وكذا المادة 12 من الاتفاقية (الملحق رقم 01). وباعتبار أن الزراعة كانت النظام الحساس بالنسبة للاتحاد الأوروبي، فقد كان التقارب بالنسبة لهذه المنتجات فيه نوع من الخلاف مقارنة بالتقارب فيما يخص المنتجات الصناعية، فكلا الطرفين لا يريد الذهاب إلى التحرير التام، فمن جهة ارتكزت الجزائر على طلب تحسين التنازلات التي يمكن أن تستفيد منها منذ اتفاق 1976م، ومن جهة أخرى يفضل الاتحاد الأوروبي التنازلات التي يكون لها مقابل، وبالتالي فالتحرير الكلي للمنتجات الزراعية غير وارد بالاتفاقية¹، بل سيكون تحرير جزئي وتدرجي متبادل لمبادلاته، وهذا عن طريق تخفيض التعريفات الجمركية أو إلغاء بعضها وفق نظام الحصص وكذا وضع إطار زمني يتم فيه التعامل بهذه الإجراءات مع إمكانية توسيع التنازلات المتبادلة بين الطرفين على أساس المعاملة بالمثل بعد دراستها من قبل مجلس الشراكة وهذا بعد مرور خمس سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، وقد تمّ تقسيم المنتجات الزراعية إلى ثلاث أنواع:

- منتجات الصيد البحري (بروتوكول رقم 04).

- المنتجات الزراعية المحولة (بروتوكول رقم 05).

- المنتجات الزراعية الأخرى (بروتوكول رقم 02).

وفيما يتعلق بالسلع الزراعية الأوروبية الواردة إلى الأسواق الجزائرية فهي تحظى بالتسهيلات التالية:

منتجات الصيد البحري: تخضع منتجات الصيد البحري ذات المنشأ الأوروبي الواردة إلى الجزائر والبالغ عددها 87 منتج لمجموعة من التفضيلات الممنوحة من قبل الجزائر والتي ترد في البروتوكول رقم (04) من الاتفاقية، وتتمثل هذه التفضيلات التي ستخضع لها المنتوجات الواردة من الاتحاد الأوروبي فيما يلي²:

- إلغاء كلي للرسوم الجمركية المفروضة على 38 منتج أوروبي (03 تخضع إلى 05% من الحق الجمركي و35 تخضع إلى 30% من الحق الجمركي).

¹ - كربوش حسينة، التفكيك التعريفي في إطار اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وانعكاساته على الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 2006-2005، صص 107-108.

² - براق ميموني، محمد سمير، مرجع سابق الذكر، ص12.

- تخفيض 25% من الرسم الجمركي المفروض على 49 منتج، حيث تصبح خاضعة لرسم قدره 22.5% بدلا من 30% الذي كان مفروض عليها من قبل.

المنتجات الزراعية المحوّلة: ستمتع المنتجات الزراعية المحولة الواردة من الاتحاد الأوروبي بتفضيلات تجارية، كما هو موضح في الملحق الثاني من البروتوكول رقم (05)، والمتمثلة في قائمتين رئيسيتين وتحدد القائمة الأولى السلع الزراعية المحولة، والتي تخضع لتنازلات فورية حيث تستفيد منتوجاتها من إلغاء للرسم الجمركية والرسم الأخرى ذات الأثر المماثل يتراوح ما بين 20% إلى 100%، والتي تضمن 50 منتج منها 29 منتج خاضع لرسم قدره 30%، و 19 منتج خاضع لرسم قدره 15% في حين أن المنتوجين الباقيين فهما يخضعان للرسم المنخفض المقدر بـ 15%.

أما القائمة الثانية فهي تتضمن السلع الزراعية المحولة الخاضعة لتخفيض جمركي تدريجي خلال المرحلة الانتقالية.

المنتجات الزراعية الأخرى: فيما يتعلق بالمنتجات الزراعية الموافدة من الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر والمدونة في البروتوكول رقم (02) من الاتفاقية والتي تشمل 118 منتج فسوف يتم تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها بنسب تتراوح ما بين 20% و 100% ولكن في حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين:

- الإلغاء الكامل للرسوم الجمركية في حدود الحصص المتفق عليها على 91 منتج منها 34 منتج خاضع لرسم 30%، و 09 منتجات تخضع لنسبة 15%، و 48 منتج يخضع لنسبة 05%.

- التخفيضات بـ 50% من الرسوم الجمركية لـ 08 منتجات، 04 منها تخضع لنسبة 15% بحيث تصبح خاضعة لـ (7.5 بدلا من 15%)، و 04 الباقية تخضع لنسبة 30% بحيث تصبح خاضعة لـ (15% بدلا من 30%).

- التخفيضات لـ 20% من الرسوم الجمركية لـ 19 منتج يخضع لنسبة 30% بحيث يصبح خاضع لـ (24% بدلا من 30%).

أما بخصوص المنتجات الزراعية الجزائرية المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي فهي تخضع بدورها لبعض التفضيلات الممنوحة من قبل الاتحاد الأوروبي، والمتمثلة في تخفيض كلي أو جزئي للرسوم الجمركية، وكذا الخضوع لنظام الحصص المتفق عليه من قبل الطرفين سواء من حيث الكمية أو المدة الزمنية التي يتم فيها تطبيق الحصة الجمركية.

- منتجات الصيد البحري: وهي الواردة في البروتوكول رقم (03) من الاتفاقية وتستفيد من إعفاء كلي للرسوم الجمركية، وكذا بعض المنتجات البحرية المحولة (مصبرات دقيق السمك).

- المنتجات الزراعية المحولة: وقد تمّ تقسيمها إلى ثلاث قوائم، وهي:

• القائمة الأولى: تتضمن 163 منتج يستفيد من إلغاء كامل للرسوم الجمركية ومن دون قيود كمية.

- القائمة الثانية: تتضمن 08 منتجات متعلقة بمستحضرات غذائية ومشتقات الحليب التي تخضع لإعفاء من الرسوم الجمركية الخاضعة وهذا في حدود المتفق عليها بين الطرفين.
- القائمة الثالثة: تتضمن 144 منتج التي يتم تخفيض كلي أو جزئي للرسوم الجمركية المفروضة عليها.
- المنتجات الزراعية الأخرى: وهي مدونة في البروتوكول رقم (01) من الاتفاقية فسوف يتم تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها بنسب تتراوح ما بين 20% و100%، ولكن في حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين.

3- تجارة الخدمات:

بما أن الجزائر لم تنظم بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة، فإن اتفاق الشراكة ينص على صيغة انتقالية يلتزم بموجبها الاتحاد الأوروبي منح الجزائر الاستفادة من الالتزامات دول الاتحاد الأوروبي الخاصة بتحرير تجارة الخدمات في إطار الاتفاق العام لتجارة الخدمات مقابل التزام الجزائر منح الاتحاد الأوروبي الاستفادة من مبدأ الدولة الأكثر رعاية، وبعد انضمام الجزائر بصورة متبادلة وفق اتفاقية الجاتس (GATS)، مع العلم أن اتفاقية الشراكة قد تضمنت في بابها الثالث المتعلق بتجارة الخدمات جملة من الأحكام المنظمة لحقوق التأسيس وكذا تزويد الخدمات عبر الحدود بين الطرفين.

وقد تضمن الاتفاق لما يسمح للجزائر بتدراك أي انحرافات أو نقائص قد تهدد حياة المؤسسات الجزائرية، وفي هذا السياق قدمت الجزائر طلبها الرسمي لتأجيل التفكيك الجمركي، خلال الدورة الخامسة لمجلس الشراكة الذي عقد في 15 جوان 2010، واستمرت المفاوضات على مستوى 8 دورات ما بين 2010 و2012 توصل خلالها الطرفان الى اتفاق يقضي بمراجعة رزنامة التفكيك التعريفي لاتفاق الشراكة والذي دخل حيز التنفيذ في سبتمبر 2012، وقد شمل كل المنتجات الزراعية والغذائية وكذا المنتجات الصناعية وذلك على النحو التالي :

1-المنتجات الزراعية والغذائية

- إلغاء حصص التعريفة ل 25 من المنتجات الزراعية الأوروبية.
- إلغاء التفضيل لمنتجات غذائية أوروبية.
- إعادة فتح 09 تعريفات تفضيلية زراعية متعلقة بالاتحاد الأوروبي.
- تعديل حصص التعريفة الجمركية لمنتجات آخرين¹.

2- المنتجات الصناعية

¹ MINISTERE DU COMMERCE, ACCORD D'ASSOCIATION ENTRE L'ALGERIE ET L'UNION EUROPEENNE
[HTTP://WWW.MINCOMMERCE.GOV.DZ/?MINCOM=JOURN280812\(15\)JANVIER2013\).P04](http://www.mincommerce.gov.dz/?MINCOM=JOURN280812(15)JANVIER2013).P04)

تم إعادة النظر في رزنامة تفكيك التعريفات الجمركية ل 1058 منتج أوروبي والتي تعتبر حساسة من حيث الإنتاج التشغيل والاستثمار، وذلك على النحو التالي:

القائمة الثانية: لقد كان مقررا استكمال التفكيك التعريفي للمنتجات المتضمنة في هذه القائمة بحلول 1 سبتمبر 2012، ليتم توقيف هذه الرزنامة فيما يخص 267 منتج والتي تمثل 24% من مجموع القائمة وتصبح على النحو الموالي: -82 من المنتجات الحساسة تستفيد من إعادة جدولة جزئية للتعريفات الجمركية، بحيث تصل إلى التحرير التام سنة 2016 بدل 2012 كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول 01-03: المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 1 من القائمة لثانية الخاصة بالمنتجات الصناعية).

	التعريفات الجمركية الأساس	رقم التعريفات	2012	2013	2014	2015	2016
المستوى	30%	09	23%	18%	12%	6%	0
82 1 تعريفات جمركية	15%	73	12%	10%	7%	3.5%	0

SOURCE: MINISTERE DU COMMERCE, ACCORD D'ASSOCIATION ENTRE L'ALGERIE ET L'UNION EUROPEENNE OP-CIT, 05.

185- من المنتجات استفادة من تجميد للتعريفات الجمركية لمدة سنتين ولفترية إضافية 4 سنوات لتصل إلى 0% سنة 2016 بدل سنة 2012، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول 02-03: المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 2 من القائمة الثانية الخاصة بالمنتجات الصناعية)

	التعريفات الجمركية الأساس	رقم التعريفات	2012 2013	2014	2015	2016
المستوى 2 185 تعريفات جمركية	5%	185	3%	2%	1%	0

SOURCE: MINISTERE DU COMMERCE, ACCORD D'ASSOCIATION ENTRE L'ALGERIE ET L'UNION EUROPEENNE OP-CIT, 06.

- القائمة الثالثة: طبقا للرزنامة الأولى للتفكيك الجمركي لمنتجات هذه القائمة فإنه بحلول 01 سبتمبر 2012 تكون نسب التفكيك على النحو الآتي:

-12% بالنسبة للمنتجات الخاضعة ل 30% من التعريفات الجمركية .

-6% بالنسبة للمنتجات الخاضعة ل 15% من التعريفات الجمركية .

-2% بالنسبة للمنتجات الخاضعة ل 5% من التعريفات الجمركية. وقد جاء المخطط الجديد ليشمل 791 من منتجات هذه القائمة وتصبح رزنامة التفكيك الجمركي على النحو التالي:

-174 من المنتجات الحساسة تستفيد بتجميد التعريفات الجمركية لمدة 3 سنوات وذلك عند 21% بالنسبة للمنتجات الخاضعة إلى نسبة 30 %، و 12% بالنسبة للمنتجات الخاضعة النسبة 15%، إضافة إلى فترة إضافية 3 سنوات بحيث تصل إلى التفكيك التام سنة 2020 بدل سنة 2017، وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم 03-03: المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 1 من القائمة الثالثة الخاصة بالمنتجات الصناعية)

	التعريفات الجمركية الأساس	رقم التعريف ة	2012 2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المستوى	30/12	163	%23	%21	%19.2	%14.4	%9.8	%4.8	%0
174 1 تعريفات جمركية	15/6	11	%12	%11	%10.4	%7.8	%5.2	%2.6	%0

SOURCE: MINISTERE DU COMMERCE, ACCORD D'ASSOCIATION ENTRE L'ALGERIE ET L'UNION EUROPEENNE OP-CIT,07.

-174 من المنتجات تستفيد من تجميد التعريفات لمدة 3 سنوات من 2012 إلى 2015 وذلك عند 21% بالنسبة للمنتجات الخاضعة إلى نسبة 30%، و 10.5% بالنسبة للمنتجات الخاضعة إلى 15%، و 3.5% بالنسبة للمنتجات الخاضعة إلى 5%، كما تستفيد من فترة إضافية تصل إلى 3 سنوات قبل أن يتم التفكيك التام بمعدل 0% في العام 2020 بدل 2017، وهو ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول 03-04: المخطط الجديد للتفكيك التعريفي (المستوى 2 من القائمة الثالثة الخاصة بالمنتجات الصناعية)

	التعريف الجمركية الأساس	رقم التعريف	2012 2015	2016	2017	2018	2019	2020
المستوى 617 1	30/12	575	%21	%16.8	%12.6	%8.4	%4.2	%0
تعريف جمركية	15/6	21	%10.5	%8.4	%6.3	%4.2	%2.1	%0
	5/2	21	%3.5	%2.8	%2.1	%1.4	%0.7	%0

SOURCE: MINISTERE DU COMMERCE, ACCORD D'ASSOCIATION ENTRE L'ALGERIE ET L'UNION EUROPEENNE OP-CIT, 08,

أما بالنسبة لمجموع المنتجات، فإنه وبحسب المادة (06) للمنظمة العالمية للتجارة، إذا تعرضت الجزائر لعملية إغراق لأسواقها من طرف الجانب الأوروبي، فإنه يمكن للجزائر أن تتخذ إجراءات خاصة ضد التصرفات طبقا للاتفاق وفي حالة ما إذا حدث ارتفاع للواردات يمكن أن تكون سببا في توازن الأسواق، وفي هذه الحالة يجب أن تجد المجموعة الأوروبية للمشكلة حلا مقبولا بالنسبة للطرفين، وفي حالة ما إذا لم تستطع إيجاد الحل يلجأ الطرف الثاني إلى اتخاذ إجراءات خاصة والتي تحمل اضطرابات أقل فيما يخص عملية التسيير الحسن للاتفاق¹.

ويمنح الاتفاق الحق لوضع الشروط الوقائية التقليدية خصوصا أخذ الصحة بعين الاعتبار، ويشترط الرأي العام أن لا يكون هذا التقييد سببا في إنشاء الوسائل التمييزية التعسفية. كما يتوقع أيضا من الاتفاق تطبيق القواعد فيما يخص أصل المنتجات وتركز قواعد الأصل خصوصا على منع السلع المنتجة في بلدان العالم الثالث التي لا تعمل سوى على القيام بعملية العبور من طرف البلد المستفيد لا يكون نصيبها من العمل بنسبة قليلة جدا، وتكون مقبولة للمستفيد بالتفصيل التجاري.

¹ كربوش حسينة، مرجع سبق الذكر، ص 117.

الفرع الثاني: العلاقات التجارية بين المغرب ومنطقة الأورو:

تم توقيع أول اتفاقية بين المغرب والاتحاد الأوروبي في عام 1969 بعد مفاوضات بدأت منذ عام 1963 وتمثلت التفضيلات التي منحت للمغرب في إطار هذه الاتفاقية في الآتي:²

- منح امتيازات للمنتجات الصناعية والحرفية باستثناء المنتجات الصناعية الزراعية.

- منح امتيازات للمنتجات الزراعية وخاصة الحمضيات لديها انخفاض يقدر بـ80% من التعريفات الجمركية.

- منح امتيازات للمنتجات السمكية وخاصة المعلبة والتي تستفيد من الاعفاء الجمركي.

وقد تم توسيع النطاق التجاري البحت لهذه الاتفاقية وذلك في إطار السياسة الشاملة المتوسطة حيث أبرمت اتفاقية ثنائية جديدة عام 1976 ودخلت حيز التنفيذ عام 1978 وقد دمجت هذه الاتفاقية إضافة إلى الجانب التجاري، توفير مساعدات اقتصادية مالية للمغرب.

يعد المغرب ثاني بلد بعد تونس يوقع على اتفاق الشراكة الأورومتوسطية مع الاتحاد الأوروبي وذلك في 1996/02/26 ودخلت حيز التنفيذ في 2000/03/01 وقد سبقت عملية التوقيع مفاوضات شاقة بسبب تعقد بعض الملفات ولا سيما مجال الزراعة والصيد البحري، وتدخل هذه الاتفاقية في إطار تقوية السياسة المتوسطة للاتحاد الأوروبي وكما تم تحديدها في إعلان برشلونة، حيث ينبغي ترجمتها وتجسيدها ميدانياً بخلق منطقة حرة للتبادل التجاري بين الطرفين خلال فترة 12 سنة في ظلها يقوم المغرب بإلغاء القيود التعريفية والعراقيل غير الجمركية خاصة بالمنتجات الصناعية وإزالتها من أجل الاستفادة من المساعدات المالية المخصصة في إطار برنامج (MEDA)، ولتجسيد ذلك اتفق الطرفان على ما يلي:

- بالنسبة للمنتجات الصناعية: بمجرد دخول اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ تعفى السلع الصناعية مغربية المنشأ حسب "المادة 09" من الاتفاقية من كل الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل، وبالتالي دخولها للأسواق الأوروبية دون أي قيود جمركية بالمقابل وجب على المغرب التخلي عن القيود الكمية المطبقة على المنتجات الأوروبية إضافة إلى وضع

¹ ميمون الرحمان، اتفاقية التبادل الحر بين المغرب والاتحاد الأوروبي: الاختلالات المالية والتداين، الشبكة الدولية للجنة من أجل إلغاء الديون غير المشروعة، متاح على [HTTPS://ARABIC.CADTM.ORG/2019/01/05/%D8%A7%D8%AA%D9%81%D8%](https://arabic.cadtm.org/2019/01/05/%D8%A7%D8%AA%D9%81%D8%)

² مهدي بوكعومة، العلاقات الأورو-مغربية في إطار سياسة الجوار الأوروبية 2005-2012. مجلة جيل الدراسات السياسية والعلاقات الدولية، مركز جيل البحث العلمي، الجزائر، العدد 14، 2018، ص 77.

رزمائة لتفكيك الرسوم الجمركية على تلك المنتجات حسب حساسية كل منتج، وقد تم تقسيم هذه المنتجات على ثلاث 03 قوائم وذلك كما يلي:

-القائمة الأولى: التي تضم سلع التجهيز يتم الإلغاء التام والنهائي للرسوم الجمركية عليها عند دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، وتجدر الإشارة إلى أن سلع التجهيز لا تنتج محليا وتطبق عليها رسوم جمركية ضعيفة لا تتجاوز 2.5%.

-القائمة الثانية: والتي تحتوي على المواد الأولية و سلع غير منتجة محليا مثل قطع الغيار وغيرها ذات المنشأ الأوروبي، فيكون التفكيك قصير الأجل لمدة أربع (04) سنوات بمعدل 25% في كل سنة بمجرد دخول الاتفاق حيز التنفيذ.

-القائمة الثالثة: تضم هذه القائمة السلع الصناعية الأوروبية والتي تنتج محليا لدى المغرب فهي تعتبر سلعا حساسة تدخل في دائرة المنافسة التجارية، لذا يكون التفكيك طويل الأجل لمدة (10) سنوات بمعدل 10% بعد ثلاث (03) سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ.
-بالنسبة للمنتجات الزراعية والسمكية:

لقد كان الاتفاق في مجال المنتجات الزراعية أكثر حساسية لكلا الطرفين خاصة بالنسبة للاتحاد الأوروبي نتيجة السياسة الزراعية المشتركة (PAC) التي يطبقها والتي يتم بموجها دعم المنتجين الأوروبيين وحماية الإنتاج الزراعي الأوروبي، ونتيجة ذلك تم استثناء المنتجات الزراعية من التبادل الحر، وتعطلت المفاوضات حول المنتجات الزراعية نحو ثلاث سنوات بسبب رفض الاتحاد الأوروبي زيادة حصص صادرات المغرب من المنتجات الزراعية، لتكون موضوع اتفاقية خاصة¹ انطلقت المفاوضات حولها سنة 2004 وهو ما أدى إلى تفعيل اتفاقيات التبادلات الزراعية ووافق المغرب على خفض رسوم الاستيراد المرتفعة التي يفرضها على إيرادات الجنوب من الاتحاد الأوروبي بنسبة 38% بعدما كانت حوالي 135%.

أما فيما يخص الصيد البحري فقد جدد المغرب اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 2005، والتي دخلت حيز التنفيذ في 28 فيفري 2007، حيث تمتد على مدى أربع سنوات وتنص على تقليص الكمية المسموح باصطيادها، والترخيص فقط للسفن التقليدية والعمل بنظام التدبير بالحصص للأسماك السطحية في المنطقة الجنوبية مقابل منح المغرب تعويض مالي بنظام سنوي، بالإضافة إلى تفريغ نسبة في الإنتاج بالموانئ المغربية وبعد أربع سنوات انتهى العمل بها في

¹ KARDOUDI, J, LE COMMERCE INTERNATIONAL COS DU MAROC, MAROC: ALMADRIS, 2014. P87.

27 فيفري 2011، لكن مدد العمل بها ضمناً في 28 فيفري 2011 إلى 27 فيفري 2015 عقب مفاوضات جرت في نوفمبر 2012 انتهت بالتوصل إلى بروتوكول ثاني في 24 جويلية 2013 لكنه لم يدخل حيز النفاذ إلا في أواخر عام 2014.

-بالنسبة لحق التأسيس وتجارة الخدمات: لقد تم التطرق إلى تحرير تجارة الخدمات وحق التأسيس في "المادة 31" من الاتفاقية بين الطرفين التي تنص على ما يلي: "يتفق الطرفان على توسيع نطاق هذا الاتفاق ليشمل حق تأسيس الشركات من طرف واحد في إقليم الطرف الآخر وتحرير الخدمات التي يقدمها الشركات من الطرف الأول إلى المستفيدين من الخدمات في الطرف الآخر".

ولقد انطلقت المفاوضات الثنائية بين المغرب والاتحاد الأوروبي حول تحرير تجارة الخدمات وحق التأسيس في فيفري 2008، والواضح أنها ستكون أكثر صعوبة وتعقيدا بالمقارنة مع تلك التي تمت فعلا حول قطاع الفلاحة، هذا التعقيد أو التعثر في المفاوضات حتى الآن. يبدو أنه يرجع في أن واحد إلى الطبيعة "الخفية" لتجارة الخدمات ولخاصيتها غير المتجانسة، وهما عاملان ربما يفسران لماذا لم يتوصل الطرفين بعد إلى اتفاق حول تحرير تجارة الخدمات².

الفرع الثالث: العلاقات التجارية بين تونس ومنطقة الأورو:

قدمت تونس في فيفري 1959 أول طلب لها للتفاوض حول صيغة للتعاون مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية (CEE) لكن هذه الأخيرة لم تكن جاهزة بعد لأنها في طور التكوين، ولم يبرم أي اتفاق إلا بعد عشر سنوات من هذا التاريخ تحديدا في 28 مارس 1969 وكان ذا خصائص تجارية بالأساس ذات نطاق محدود، حيث حددت فهي الامتيازات الممنوحة من الطرفين، كما تم من خلاله توجيه الاقتصاد التونسي نحو الاتجاه الليبرالي من خلال فتح الأسواق الأوروبية أمام المنتجات المصنعة ونصف المصنعة للبلدين وبإعفاء جمركي، وقد ألغاه اتفاق سنة 1976 ورغم أن هذا الاتفاق كان أكثر تطورا من سلعة إلا أنه ترحم عن استمرار لنظرة أوروبية حمائية إلى حد بعيد تجاه دول المتوسط، فالقيود التي تضمنها والتي تهدف إلى جمالة مصالح المنتجين الأوروبيين كثيرة.

¹ عمر سعد الله، اتفاقية الصيد بين المغرب والاتحاد الأوروبي، مجلة دفاتر السياسة والقانون، جامعة ورقلة، الجزائر، المجلد 08، العدد 15، 2016، ص.2.
² محمد أوضحي، الوضع المتقدم كنموذج في اتجاه بناء كتلتا اقتصادية إقليمية جديدة، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات زمن الأزمات، جامعة الوادي، 26-27 فيفري، 2014، ص.22.

كانت مراجعة اتفاق 1976 عبر مذكرة التفاهم الإضافية لسنة 1987 بسبب توسيع عضوية المجموعة الأوروبية بإضافة اليونان سنة 1981 وإسبانيا والبرتغال سنة 1986 واللذين يعتبران منافسين مباشرين لتونس وذلك سعياً من الطرف الأوروبي للحفاظ على حصة تونس والمغرب من السوق ورغم ذلك فنصيب التجارة الخارجية التونسية مع الاتحاد الأوروبي تدهور حينها بشكل ملحوظ، كما أن هذا التوجه والارتباط المستمر للاقتصاد التونسي بأوروبا لم يسمع بوجود آفاق أخرى حيث ارتهن للأسواق الأوروبية بشكل شبه تام¹.

في جويلية 1995 أصبحت تونس أول بلد متوسطي يوقع اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، والتي أصبحت الأساس القانوني للعلاقات الثنائية، دخلت الاتفاقية حيز التنفيذ في مارس 1998. وتضمنت الاتفاقية دباجة و96 مادة مقسمة على 8 محاور رئيسية و7 ملاحق تغطي العديد من الجوانب منها السياسي والأمني إضافة للجانب الاقتصادي والتجاري. فقد تضمنت هذه الاتفاقية الموقعة بين تونس والاتحاد الأوروبي في هذا الإطار مجموعة من الأحكام لعل أهمها إرساء منطقة التبادل التجاري الحر إذ حددت المادة السادسة فترة انتقالية أقصاها 12 سنة لإنشاء المنطقة، لتصبح بموجبها جميع المبادلات للمنتجات الصناعية بين البلدين خالية من أي تعريفات جمركية، أما بالنسبة للمنتجات الزراعية والغذائية والسمكية، فقد اتفق الطرفان على الانفتاح التدريجي لأسواق كل منها أمام منتجات مختارة². وذلك كما يلي:

1- بالنسبة للمنتجات الصناعية. يعفى منتجات الاتحاد الأوروبي الواردات ذات المنشأ التونسي من الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل وكذلك من القيود الكمية والإجراءات ذات الأثر المماثل.

بينما حدد المادة 11 في الاتفاقية التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية على واردات تونس ذات المنشأ الأوروبي خلال فترة انتقالية مدتها 12 سنة وفقاً لجداول زمنية لأربع مجموعات قوائم سليمة وهي³:

القائمة الأولى: وتضم سلع التجهيز غير المنتجة محليا يتم إزالة الرسوم الجمركية عنها بمجرد تنفيذ الاتفاقية.

القائمة الثانية: تتمثل في سلع الملحق الثالث (المواد الأولية والمدخلات غير المنتجة محليا) تخفض الرسوم الجمركية تدريجياً حتى تنعدم في مدة خمس سنوات.

¹ سامي العوادي، العلاقات التجارية التونسية الأوروبية، مؤسسة فريدريش إيبتر، المشروع الإقليمي من أجل عدالة اجتماعية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، برلين، 2020، ص13.

² ليلي الرياحي، حمزة حموشان، التبعية الشاملة والمعقدة: كيف يمكن لاتفاقية تجارية مع الاتحاد الأوروبي تدمير الاقتصاد التونسي، شبكة شمال إفريقيا للسيادة الغذائية (NAFSN)، تونس، 2021، ص11.

³ جمال عمورة، منطقة التبادل الحر في ظل الشراكة الأورو-متوسطية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر، المجلد 09، العدد 02، 2005، ص161.

القائمة الثالثة: وهي السلع الملحق الرابع (السلع المنتجة محليا وتواجه منافسة أوروبية) تخفض الرسوم الجمركية بنسبة 8% عند سريان الاتفاق ثم 8% بعد ذلك سنويا لمدة 12 سنة. القائمة الرابعة: هي سلع الملحق الخامس (السلع الصناعية التي تنتج محليا)، وتخص فيها الرسوم الجمركية بعد 4 سنوات من سريان الاتفاق بالنسب التي يوضحها الجدول الموالي:

جدول 05-03: رزنامة تفكيك الرسوم الجمركية للمنتوجات الصناعية وفق اتفاق الشراكة الأوروبي

التونسي

سلع تزال الرسوم الجمركية عنها تدريجيا			سلع تزال الرسوم عنها فورا القائمة (1)	سنة التفكيك
القائمة (4)	القائمة (3)	القائمة (2)		
فترة إعفاء	تخفيض الرسوم إلى 92%	تخفيض الرسوم إلى 85%	100%	0
	تخفيض الرسوم إلى 84%	تخفيض الرسوم إلى 70%	0%	1
	تخفيض الرسوم إلى 76%	تخفيض الرسوم إلى 55%		2
	تخفيض الرسوم إلى 68%	تخفيض الرسوم إلى 40%		3
تخفيض الرسوم إلى 88%	تخفيض الرسوم إلى 60%	تخفيض الرسوم إلى 25%		4
تخفيض الرسوم إلى 77%	تخفيض الرسوم إلى 52%	تخفيض الرسوم إلى 0%		5
تخفيض الرسوم إلى 66%	تخفيض الرسوم إلى 44%			6
تخفيض الرسوم إلى 55%	تخفيض الرسوم إلى 36%			7
تخفيض الرسوم إلى 44%	تخفيض الرسوم إلى 28%			8
تخفيض الرسوم إلى 33%	تخفيض الرسوم إلى 20%			9
تخفيض الرسوم إلى 22%	تخفيض الرسوم إلى 12%			10
تخفيض الرسوم إلى 11%	تخفيض الرسوم إلى 4%			11
تخفيض الرسوم إلى 0%	تخفيض الرسوم إلى 0%			12

المصدر: ابراهيم بوجلخة، دراسة تحليلية، لاطار التعاون الجزائري الأوروبي ضوء اتفاق الشراكة الأوروجزائرية، مذكرة ماجستير،

جامعة بسكرة، الجزائر، 2013/2012، ص 128.

-بالنسبة للمنتجات الزراعية والسمكية: تؤكد الاتفاقية على أن نصوصها ستطبق فقط على المنتجات الزراعية والسمكية الأصلية التي يتم إنتاجها بالفعل في كل من الاتحاد الأوروبي وتونس، وهي منتجات قم تم تحديدها في الملحق الثاني للاتفاقية وتعكس عملية تحرير التجارة في المنتجات الزراعية والسمكية بعدا تدريجيا على أساس تبادلي وفق (المادة 16) من الاتفاق، وقد بدأت المفاوضات الأوروبية – التونسية مع بداية عام 2001 لتحديد الإجراءات الملائمة للتحرير التدريجي للتجارة في المنتجات الزراعية والسمكية على أساس متبادل، بحيث يتم تحديد الحصص والجداول الزمنية بخفض التعريفات الجمركية على المنتجات ذات المنشأ التونسي، إضافة إلى صادرات تونس من المنتجات السمكية بحيث يتم إعفاءها كليا من القيود الكمية باستثناء السردين والذي حدد بحصة لا تتجاوز 100 طن وبشكل عام فقد تراوحت الرسوم الجمركية المفروضة على المنتجات الزراعية التونسية بين الإعفاء بشكل كامل أو التخفيض بنسبة تتراوح بين 20% و80% وفقا لنوع المنتج.

-بالنسبة لحق التأسيس وتجارة الخدمات: تعطي الاتفاقية كلا من الطرفين الحق في التأسيس أو فتح شركات في أراضي الطرف الآخر إلى جانب الحق في تقديم شركات أي من الطرفين لخدمات إلى المستهلكين لدى الطرف الآخر تمشيا مع القواعد المطبقة في إطار مبدأ الدولة الأولى بالرعاية. للمادة الخامسة من اتفاقية الجات. وميثاق منظمة التجارة العالمية. ويلعب مجلس الشراكة دورا هاما في هذا المجال. بحيث يقوم بالتقييم المبدئي لما تم إنجازه في إطار التأسيس وتقديم الخدمات خلال فترة لا تتجاوز مدة خمس سنوات من دخول اتفاقية الشراكة الأوروبية – التونسية حيز التنفيذ¹.

-بالنسبة للمدفوعات ورأس المال والمنافسة: إن تحرير التجارة الخارجية يتطلب من تونس جعل عملتها ممتثلة في الدينار، قابلة للتحويل إلى العملات الأخرى، الأمر الذي يعني تقويم الدينار وانخفاض قيمته مقابل العملات الصعبة الأخرى، لا سيما العملة الأوروبية الموحدة اليورو، فالعملة التونسية ستصبح قابلة للتحويل بالكامل وبحرية تامة مع حلول سنة 2010. وحالما تدخل الاتفاقية الأوروبية - التونسية حيز التنفيذ، فإن القيود سترفع عن حركة رؤوس الأموال من وإلى تونس، حيث تؤكد الاتفاقية على الحرية المتاحة لانتقال رؤوس الأموال والفوائد في إطار القوانين المعمول بها وفق الشراكة، كما تقر اتفاقية الشراكة الأوروتونسية العمل بمبدأ المنافسة المعمول به في إطار نظام السوق، حيث تم التأكيد مثلا على أنه بعد مرور خمس سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ ينتفي وجود أي تمييز بين مواطني كل من دول الاتحاد الأوروبي وتونس².

¹ مصطفى خشيم، اتفاقية الشراكة الأورو-مغربية وتأثيرها على التجارة الخارجية والبيئية، مجلة الجامعة المغربية، الجامعة المغربية، طرابلس، ليبيا، المجلد 04، العدد 07، 2009، ص60.

² مصطفى خشيم، نفس المرجع السابق، ص61.

المبحث الثاني: أزمة الديون السيادية الأوروبية « أزمة منطقة اليورو ».

نحاول من خلال هذا المبحث تناول ميلاد منطقة اليورو ومن ثم التطرق لأزمة الديون السيادية اليونانية، وأخيرا نتناول تطور أزمة الديون السيادية إلى باقي دول منطقة اليورو وأهم تداعياتها الاقتصادية .

المطلب الأول: منطقة اليورو : النشأة ، معايير الإنضمام، وإطارها المؤسسي

تشكلت منطقة الاتحاد الأوروبي عبر سلسلة من المراحل والترتيبات بين الدول الأعضاء ، حيث كانت الحاجة الماسة للتنسيق سببا في الإصرار على استغلال أوجه التشابه والاختلاف على حد سواء، ومن خلال العديد من المعاهدات التي أفضت إلى بروزها كدولة واحدة ، هذا إلى جانب ما أفرزته تلك المحاولات المدعومة بإطار مؤسسي مسؤول على تنفيذ ما تم الاتفاق عليه.

الفرع الأول: نشأة منطقة اليورو

في سنة 1947 تم توقيع اتفاقية الاتحاد الاقتصادي (الجمركي) لدول البنولوكس، وكان يشمل ثلاث دول أوروبية هي: هولاندا، بلجيكا ولكسمبورغ، لتتسع فيما بعد التشكيلة وتصبح 16 دولة مكونة بهذا العدد المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي، والتي تعهدت بممارسة تعاون وثيق في علاقتهما الاقتصادية المتبادلة، وقد تناول هذا الإلتزام بشكل أساسي تنمية الإنتاج الوطني والاستقرار المالي، وحرية التبادل بين الدول الأوروبية¹.

وفي عام 1950 اقترح روبرت شومان وزير خارجية فرنسا إقامة الجماعة الاقتصادية الأولى التي تتعلق بالفحم والصلب، وفي عام 1951 كونت معاهدات باريس جماعة الفحم والصلب الأوروبية، وفي مارس 1957 وقعت حكومات فرنسا، ألمانيا الاتحادية، إيطاليا، هولاندا، بلجيكا، اللوكسمبورغ معاهدات روما التي نشأت بمقتضاها الجماعة الاقتصادية الأوروبية، ومنها إنشاء السوق الأوروبية المشتركة². وقد تضمنت معاهدة روما تحقيق النقاط التالية:3

- إلغاء الرسوم الجمركية على التجارة الداخلية بين الدول الأعضاء، ووضع تعريف جمركية موحدة بين دول الاتحاد وباقي الدول الأخرى.
- إزالة الحواجز القائمة في وجه إنتقال رؤوس الأموال وللأشخاص والخدمات بين الدول الأعضاء.
- تنسيق السياسات الاقتصادية بين الدول الأعضاء.

¹ سعدوني محمد، بن بوزيان محمد، الوحدة النقدية الأوروبية وإشكالية المنطقة النقدية المثلى، العدد 5، ديسمبر 2009، 247.

² طارق قدوري، تيقان عبد اللطيف، قراءة لسياسات البنك المركزي الأوروبي في إدارة العلاقة بين الإتحاد والمملكة المتحدة (البريكست)، مجلة الإقتصاد الصناعي، العدد 13، ديسمبر 2017، ص439.

³ سعدوني محمد، بن بوزيان محمد، مرجع سبق ذكره، ص248.

الفرع الثاني: معايير الإنضمام إلى الوحدة النقدية الأوروبية(اليورو)

- ينبغي على كل دولة راغبة في الإنضمام لدول الإتحاد الأوروبي لمنطقة اليورو أن تخضع للشروط التي حددتها معاهدت ماستريخت سنة 1992 لاسيما المادة 109. منها، والمتمثلة في ما يلي:1
- يجب ألا يزيد معدل التضخم على 1.5% فوق متوسط معدلات التضخم في أكثر من ثلاث دول ذات مستويات الأسعار المستقرة.
 - يجب ألا تزيد معدلات الفائدة طويلة الأجل على 2% فوق متوسط أسعار الصرف في أكثر الدول الثلاث استقرارا في الأسعار.
 - يجب أن تظل أسعار الصرف للدول الأعضاء في حدود تقلبات عملتها خلال السنتين السابقتين قبل الانضمام.
 - يجب ألا يزيد الحد الأقصى للمديونيات الجديدة عن 3% من الناتج المحلي الإجمالي لضمان عجز الموازنة في الحدود المعقولة، كما يجب ألا يزيد مستوى المديونية الحكومية عن 60% من الناتج المحلي الإجمالي.
 - أن تكون البنوك المركزية للدول الراغبة في الإنضمام مستقلة تمام الاستقلال عن الحكومة في سياستها النقدية، وأن يتم دراسة طلب إنضمام خلال فترة عامين، يبدأ حسابها عند تقديم الطلب، ويتم دراسة ملف عملة هذه الدولة وأوضاعها النقدية والائتمانية فضلا عن أوضاعها الإقتصادية العامة.

الفرع الثالث: الإطار المؤسسي لهيكل الإتحاد النقدي الأوروبي

لم تقتصر الترتيبات التي قامت بها الدول الأوروبية على إنشاء إتحاد أوروبي و فقط، بل خلقت حتى الآليات والأطر والهيكل التي سوف تسهر على تحديد و نجاح فحوى الاتفاقيات والمعاهدات التي تمت بين الدول، وتمثل أساسا في كل من البنوك المركزية الوطنية والبنك المركزي الأوروبي.

أولا: البنك المركزي الأوروبي

تمثل المادة الرابعة من معاهدة ماستريخت شهادة ميلاد البنك المركزي الأوروبي الذي يتمتع بشخصية قانونية مستقلة توفر له السلطة الكاملة لممارسة معامع في الإطار المؤسسي للموضوع، ويعمل إلى جانبه مجموع البنوك المركزية الوطنية التي تعتبر مساهمة في رأسمال البنك المركزي الأوروبي وفق مفتاح توزيع نسبي يتشكل من شطرين ، شطره الأول من الناتج الداخلي الخام (PIB)

¹أمال حمو زروقي، الأزمات المالية لدول منطقة الأورو وانعكاساتها على التجارة الخارجية للإقتصاديات النامية المرتبطة بالأورو . دراسة حالة دول شمال إفريقيا. أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف، الجزائر، 2017/2018، ص103.

أما الشطر الثاني يمثل عدد السكان، ودون شك فإن ألمانيا تحتل المرتبة الأولى، أما الدول التي خارج نظام الأورو لا تسدد حصتها من رأسمال البنك المركزي، إلا أنها تدفع قيمة دنيا للمشاركة في تغطية تكاليف تشغيل البنك المركزي.¹

وبعد مفاوضات كبيرة بين رؤساء البنوك المركزية الأوروبية، احتفل قادة الدول الأوروبية عام 1998 بانطلاق المركزي الأوروبي، والذي بدأ عمله الفعلي عام 1999، ومقره في مدينة فرانكفورت الألمانية، وقد تم إعطاء هذا البنك الاستقلالية عن الحكومات، بحيث تتحدد السياسة النقدية للاتحاد الأوروبي بعيدا عن تدخل حكومات الدول الأعضاء، كما تم الإتفاق على أن يمتنع البنك عن تقديم أي قروض لهذه الحكومات من أجل تمويل عجز الموازنات العامة لها، ويمتلك هذا البنك كافة الأدوات والتقنيات التي تساعد على تحقيق أهدافه النقدية ودعم الإستقرار النقدي في دول الإتحاد، ومخول بشكل كامل بسلطة الهيمنة على الضرائب وسياسات معدل التحويل دون أي تدخل من أي جهة، ويتمتع بدرجة عالية من التنسيق المنتظم مع البنوك المركزية التابعة للإتحاد الأوروبي.²

ثانيا: البنوك المركزية الوطنية للدول الأعضاء

تقوم هذه البنوك بتنفيذ السياسة النقدية التي يضعها البنك المركزي الأوروبي والمتمثلة في المحافظة على استقرار الأسعار، ودعم السياسة العامة في الاتحاد من أجل المساهمة في تحقيق عال من العمالة والنمو المستدام غير التضخمي، وبالتالي يكون هناك تعاون مشترك بين البنك المركزي الذي يضع السياسة النقدية العامة وبين البنوك الوطنية التي تضطلع بالمسؤولية العملية في تنفيذ السياسة وفي إمداد النظام المالي بالسيولة المطلوبة، تسوية مستوى أسعار الفائدة من خلال البرلمانات المقامة بواسطة مجلس الحكومة للبنك الأوروبي مع التدخل في أسواق الصرف الأجنبي بواسطة البنوك المركزية المحلية.

ثالثا: اللجنة المالية والاقتصادية

تعد إحدى لجان مجلس وزراء الاقتصاد والمالية الأوروبي وتعرف أيضا باللجنة النقدية، حيث تتكون من الأعضاء الرسميين في الاتحاد الأوروبي وعدد كبير من ممثلي البنوك المركزية لهذه الدول وعضوين من المفوضية الأوروبية وتقوم هذه اللجنة بضمان تحقيق التناسق بين السياسات الاقتصادية اللامركزية للدول الأعضاء والسياسات النقدية المركزية الموحدة، كما تقوم اللجنة بالإعداد لاجتماعات مجلس وزراء الاقتصاد و المالية الأوروبي.

¹فضيلة بوطورة، نوفل سمايلي، الإتحاد المصرفي الأوروبي كضرورة لاستكمال التكامل النقدي والوقاية من الأزمات المالية، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 11، العدد 01، 2018، ص 169.

²مصطفى كامل، العملة الأوروبية الموحدة وانعكاساتها على واقع المصارف العربية مع التركيز على حالة مصر، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، بغداد، العدد 24، 2010، ص

رابعاً: مجلس وزراء الاقتصاد والمالية الأوروبي

يضم هذا المجلس وزراء المالية الأعضاء في الاتحاد الأوروبي ويعقد اجتماعه كل شهر بصفة دورية ويكون هذا المجلس مسئولاً عن الخطوط العريضة للاقتصاد بصفة عامة على الاستمرار في استخدام الضغط لتشجيع تجنب العجز في الميزانيات للدول الأعضاء .

خامساً: المفوضية الأوروبية

هي عبارة عن هيئة تنفيذية للاتحاد الأوروبي تتألف من 20 مفوضاً، تقوم بإعداد التقارير وتقديمها إلى مجلس الوزراء لإظهار مدى التقدم الذي تم تحقيقه من قبل الدول الأعضاء في تنفيذ الاتحاد الاقتصادي والنقدي، وتمارس المفوضية السلطات الممنوحة بناء على تفويض من مجلس الوزراء ، كما أنه يجوز للمفوضية أن تقوم بتقديم بعض التوصيات والآراء لمجلس الوزراء¹.

المطلب الثاني: أزمة الديون السيادية الأوروبية : مظاهرها، والعوامل المسببة لها

بالرغم من الصرامة التي أولتها دول الإتحاد الأوروبي من خلال مؤسساتها وهيكلها في مجال التخطيط الاقتصادي والمالي والنقدي، بالإضافة إلى الشروط المؤسسة لهذا الإتحاد، إلا أنها عرفت أزمة مالية غير متوقعة، حيث أقت الضوء على الهشاشة وحجم الديون التي كانت على عاتق بعض دول الإتحاد الأوروبي، وسبباً فيها.

الفرع الأول: مفهوم أزمة الديون السيادية وأسباب نشأتها

أولاً: مفهوم أزمة الديون السيادية

تعددت المفاهيم المتعلقة بأزمة الديون السيادية، حيث نجد منها ما يعتبرها حالة تخص مدى تحقيق التزامات محددة بين أطراف معينة ، ومنها ما يركز على طبيعتها وموضوع هذه الأزمة، إلا أنها تحاول في مجملها تلخيص مختلف جوانبها الحقيقية.

يقصد بأزمة الديون السيادية على أنها: " سندات تقوم الحكومة بإصدارها بعملة أجنبية وطرحها للبيع لمستثمرين من خارج الدولة، أي أنه شكل من أشكال الاقتراض، ولهذا على الحكومة أن تكون قادرة على الوفاء بديونها المقومة في شكل سندات بالعملة الأجنبية، وأن يكون لديها هيكل تدفقات نقدية من النقد الأجنبي، والذي يسمح لها بذلك، حرصاً منها على ثقتها لدى المستثمرين الأجانب، وكذا على تصنيفها الائتماني في سوق الاقتراض، وفي حالة عجز الحكومة على تسديد مديونيتها تجاه الديون السيادية تنشأ أزمة مالية خطيرة تسمى أزمة الديون السيادية"².

¹ روايح عبدالرحمان ، أثر الأزمة المالية العالمية على حركة التجارة الخارجية للتكتل الاقتصادي الأوروبي ، مرجع سابق الذكر، ص24

² بوالكور نور الدين، أزمة الديون السيادية في اليونان: الأسباب والحلول، مجلة الباحث، العدد 13، جامعة ورقلة، الجزائر، 2013، ص60.

كما تعني أنها: " الديون المترتبة على الحكومات ذات السيادة، وتتخذ أغلب هذه الديون شكل سندات موجهة للمستثمرين المحليين وتسمى حينها ديناً حكومياً، أو نحو المستثمرين الأجانب بعملة أجنبية وتكون في العادة إما دولار أو يورو، وتسمى ديناً سيادياً"¹. وتشير أزمة الديون السيادية أيضاً إلى: " فشل الحكومة في أن تقوم بتسديد ديونها المقومة بالعملات الأجنبية لعدم قدرتها على تدبير العملات اللازمة لسداد الإلتزامات المستحقة عليها بموجب الدين السيادي"²

ثانياً: أسباب نشأة أزمات الديون السيادية

غالباً ما تعود نشأة مشكلة الديون السيادية نتيجة للعوامل التالية:³

- سعي الدول إلى إنقاذ المؤسسات المالية الوطنية المتأثرة بالأزمة المالية العالمية، الأمر الذي يؤدي إلى تحويل الديون الخاصة لدى المؤسسات المالية إلى دين عام على الدول.
- برامج التحفيز والتوسع المالي التي طبقتها دول العالم المختلفة للحد من انتشار الكساد، ومحاولة الخروج منه على نحو سريع .
- تراجع الإيرادات العامة للدول بسبب انخفاض مستويات الدخل، وضعف مستويات النشاط الاقتصادي بفعل تباطؤ معدل النمو الاقتصادي فيها .
- انخفاض معدلات الفائدة في ظل مناخ الأزمة المالية العالمية، وهو ما أغرى الدول المدينة على الإفراط في اقتراض ما تحتاج إليه بمعدلات فائدة متدنية، خاصة في المراحل الأولى للأزمة.

الفرع الثاني: جذور أزمة الديون السيادية اليونانية:

أولاً: اندلاع الأزمة المالية اليونانية

انضمت اليونان إلى الاتحاد الأوروبي يوم 01 جانفي 2001 لتصبح بذلك العضو الثاني عشر في الاتحاد، وبعد الانضمام الناجح لها في 2001 صنفت من طرف الأسواق المالية بنفس مرتبة ألمانيا في 2002، حيث اعتبر المستثمرون أنهما يقدمان نفس الضمانات، لكن ما يجله المتعاملون أن اليونان قد وجدت طريقة لإخفاء مشاكلها المالية المتزايدة، فوفقاً لمعاهدة ماستريخت، يتعين على جميع الدول الأعضاء في منطقة اليورو إظهار تحسن في أداء المالية العامة إلا أن اليونان كانت تسير في اتجاه ينبيء بغير ذلك، وجاء بنك كلود مان ساكس لإنقاذ اليونان من

¹ ابليلة فوزية، يوسفواي سعاد، أزمة الديون السيادية وأثرها على الوحدة النقدية في إطار التكامل الاقتصادي الأوروبي. اليونان أنموذجاً. مجلة التكامل الاقتصادي، العدد2، المجلد3، ص41.

² كبير سمية، أزمة الديون السيادية في اليونان وسيناريوهات الحلول، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، العدد29، 2014، ص119.

³ برقي حسين، غزالي عماد، عدوى الأزمات المالية دراسة حالة أزمة الديون السيادية الأوروبية، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد، 2، العدد26، 2012، ص177.

خلال تقديم قرض سري بقيمة 2.8 مليار يورو، مموها بشكل لا يظهر في الميزانية ونتيجة لذلك تمكنت اليونان بطريقة سحرية من إخفاء جزء من الديون المسجلة في حساباتها القومية¹. وبالتالي فقد تزامن انضمام اليونان للاتحاد الأوروبي ازدياد التدفقات المالية الأجنبية وما صاحبها من إفراط في الاقتراض لتمويل مشروعات البنية التحتية التي نفذتها الشركات الأجنبية باليونان مثل تلك التي نفذت لتنظيم الألعاب الأولمبية عام 2004 في أثينا دون أن تأخذ بعين الاعتبار التدابير اللازمة لضمان كفاية هيكل نفقاتها النقدية للوفاء بتلك القروض، الأمر الذي انعكس سلبا على كل من عجز الميزانية العامة، عجز الحساب الجاري والدين العام، حيث ارتفع عجز الحساب الجاري 5.8% عام 2004 إلى 14.4% عام 2008، كما وصل حجم الدين العام إلى 112% من الناتج المحلي الإجمالي خلال نفس السنة²، أما بالنسبة لعجز الميزانية العامة فقد أعلن رئيس الوزراء اليوناني الجديد "جورج بابا نديرو" أنه قد بلغ 12.7% من الناتج المحلي الإجمالي، أي أكثر من أربعة أضعاف مما ذكر أو أعلن من قبل الحكومة السابقة، وأنه بعد التدقيق والمراجعة قد وصل إلى 15.8%، مما أدى إلى تراجع في الأسواق المالية، وارتفاع الفائدة على السندات اليونانية لأجل 10 سنوات حتى وصل إلى 130 نقطة، وأصبحت الحكومة اليونانية عاجزة عن تسديد ديونها والتي وصلت قيمتها إلى 350 مليار أورو، إلا أن اللجنة الأوروبية أدانت الحكومة اليونانية لتزوير بياناتها المتعلقة بالمالية العامة، والسماح لضغوط سياسية لعرقلة جميع الإحصائيات³، وفي تقرير الإدانة أكدت أنه لا يمكن الاعتماد على التصريحات اليونانية، التي صدرت من الحكومة الماضية ومن المتوقع أن تكون دوين اليونان قد وصلت إلى تريليون أورو، وبتفصيل الديون اليونانية فإنه يمكن تقسيمها كما يلي⁴:

- 270 مليار يورو ديون في القطاع العام.
- 30 مليار يورو ديون حكومية داخلية على شكل سندات لقطاع التأمين.
- 25 مليار يورو قروض معطاة بضمان القطاع العام 80% منها غير قابلة للسداد أو الاسترداد.
- 8 مليار يورو ديون لمؤسسات قامت بمشاريع وقدمت خدمات ومستلزمات مستشفيات للدولة.

1 كنان عزوز، كيف استفاد بنك غولدمان ساكس Goldman Sachs من أزمة الديون اليونانية، الباحثون السوريون، متاح على:

(اطلع عليها في 2019-09-20) <https://www.syr-res.com/article/8941.html>

2 يرقى حسين، عزازي عماد، مرجع سابق الذكر، ص 178-179

3 أحميمة خالد، إشكالية الديون السيادية الأوروبية، وأثارها على اقتصاديات الدول العربية، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر، بسكر، الجزائر،

2020/2019، ص 140

4 إبليلة فوزية، يوسفواي سعاد، مرجع سابق الذكر، ص 48-49

- 1.7 مليار يورو على شكل سندات والتزامات واستحقاقات للإدارات المحلية كديون على الدولة.
- 1.3 مليار يورو مرتبات والتزامات مستحقة لموظفي شركة الأولمبيك للطيران.
- 1 مليار يورو ديون أخرى.
- 300 مليار يورو عجز لمؤسسات التأمين الاجتماعي عام 2005-2006.
- 280 مليار يورو ديون الشركات والأفراد للبنوك.
- 28 مليار يورو تم تقديمها للبنوك خلال الأزمة المالية العالمية على شكل ضمانات.
- وبعد أن زادت ضغوط هذه القروض وفوائدها وتأزم الوضع المالي لليونان وافق الاتحاد الأوروبي وصندوق النقد الدولي على منح اليونان قروض مالية بمجموع 110 مليار أورو شريطة تطبيق بعض المعايير المالية والاقتصادية الصارمة شملت إلغاء عدد من أنظمة التقاعد المسبق، تحرير سوق الغاز وخصصته طالت الموانئ والمرافئ وسكك الحديد.
- ومع محدودية النتائج برزت عدة بدائل وحلول لتسوية الأزمة اليونانية أو الحد من مضاعفاتها السلبية وصلت إلى حد اقتراح خروج اليونان من منطقة اليورو، لكن هذا الخيار بدا غير واقعي بفعل ثقل المديونية التي تقع على عاتق اليونان، وإدراكا من أن خروج اليونان يشكل نكسة كبيرة قد تعصف بالحلم الأوروبي، تم التوجه إلى خيار الدعم اللين ومراعاة لبعض المطالب اليونانية، ففي عام 2012 وافق كل من الاتحاد الأوروبي وصندوق النقد الدولي والبنك المركزي الأوروبي على توفير حزمة إنقاذ ثانية بقيمة 130 مليار أورو، فضلا عن اتفاق لتبادل سندات ديون أثينا مع دائئيتها من القطاع الخاص ينص على شطب 107 مليار يورو، كما تم الاتفاق في 14 أوت 2015 على حزمة ثالثة تقضي بحصول اليونان على مبلغ 86 مليار يورو¹.
- ورغم الخطط الأوروبية إلا أنه ومنذ ظهورها (أزمة الديون اليونانية) امتدت تداعياتها إلى بقية الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي وظهرت بالفعل تداعياتها على الاقتصاد الأوروبي بشكل عام.

ثانيا: مؤشرات الأزمة اليونانية

- يستدل على الأزمة اليونانية من خلال مجموعة من المؤشرات الاقتصادية نذكر منها:
- 1- الناتج المحلي الإجمالي لليونان ومعدلات النمو
- سجل الاقتصاد اليوناني نموا معتبرا في الناتج المحلي الإجمالي مع بداية الألفية الحالية، إذ كان من أعلى معدلات النمو في منطقة اليورو سنة 2005 بقيمة بلغت 5.5% في حين أن معدل

1 EUROPEAN FINANCIAL STABILITY, FINANCIAL STATEMENTS MANAGEMENT REPORT AND AUDITOR'S REPORT, LUXEMBOURG, 2017, P07

النمو في كل من ألمانيا وفرنسا استقر عند 0.9% و 1.2% على التوالي، وقد كانت الركيزة الأساسية للنمو الاقتصادي اليوناني آنذاك، هي إقامة برنامج وطني صارم للإصلاحات من أولويته تطهير المالية العمومية وتحسين مناخ الاستثمار وزيادة الإنتاجية¹

جدول 03-06: المعدل السنوي لنمو الناتج المحلي الإجمالي لليونان

2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي %	
1.4-	0.7	3.2-	7.3-	6.9-	3.5-	3.2-	2.0	4.5	4.5	المساهمة في نمو الناتج المحلي الإجمالي	
2.1-	0.6-	4.3-	10.5-	10.6-	7.0-	3.4-	0.1	4.8	5.9	الطلب المحلي	المساهمة في نمو الناتج المحلي الإجمالي
0.7-	1.5	0.1-	0.0	1.3	0.4	2.9-	1.0	0.8	0.4	المخزونات	
1.4	0.3-	1.2	3.2	2.4	3.0	3.1	0.8	1.1-	1.7-	صافي الصادرات	

SOURCE: European commission, European Economic Forecast, Luxembourg spring 2009, p94

-European commission, European Economic Forecast, Luxembourg spring 2012, p72

-European commission, European Economic Forecast, Luxembourg spring 2015, p83

ونلاحظ من خلال الجدول السابق أنه برغم استقرار معدلات النمو عند حدود 4.5%

خلال عامي 2006 و 2007، إلا أن تأثر اليونان بتداعيات الأزمة المالية العالمية والتي أثرت بشكل كبير على قطاع السياحة الذي يعتبر عصب الاقتصاد اليوناني ساهم في تراجع الناتج المحلي الإجمالي² عام 2008 ليبلغ 2% فقط، ليتواصل التراجع عام 2009 عندما دخلت اليونان ركود حقيقي بعدما تسارعت وتيرة تراكم الاختلالات الداخلية على المدى المتوسط- مما تسبب في خسائر فادحة في المالية العامة، وبدأت الإيرادات الضريبية تضعف في السنوات اللاحقة، مما زاد الضغط على الميزانية الهشة في أساسها، واستمر هذا الركود ليبلغ عام 2012 معدل (-7.3%) والذي تزامن مع انكماش في الطلب المحلي بمعدل (-11%) ولعل السبب في هذا الوضع هو شمول اليونان بخطة الدعم المقدمة من الاتحاد الأوروبي وصندوق النقد الدولي، مقرونة بإجراءات اقتصادية تقشفية لتحقيق التعافي المالي المنشود³.

1وزارة المالية والخصوصية، التقرير الاقتصادي والمالي، مشروع قانون المالية 2007، المملكة المغربية، نوفمبر 2006، ص12

2أحيممة خالد، مرجع سابق الذكر، ص130

3 بوضيعة صالح رحيمة، التكتلات الاقتصادية في ميزان الأزمة المالية العالمية دراسة في العلاقات السببية بين انتشار الأزمات والتكتل الاقتصادي، مرجع

سابق الذكر، ص139

2- الميزانية والدين الحكومي اليوناني

لقد عانى الاقتصاد اليوناني من عجز الموازنة العامة قبل انضمامه للوحدة النقدية، لكن الجديد هو استمرار هذا العجز حتى بعد اعتمادها لليورو عملة وطنية، وبات من الصعب السيطرة عليه في ظل التحديات التي يواجهها الاقتصاد اليوناني، فبانضمامها إلى الاتحاد الأوروبي تحسنت معدلات الفائدة الخاصة بسندات السيادية مما شجعها على الاقتراض أكثر من السوق المالي ورفع من ديونها، إذا ارتفع المبلغ المقدر للديون السيادية لليونان من 2.2 مليار أورو في سنة 1970 إلى 317.2 مليار أورو في سنة 2014.

ووفقاً لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) كان الإنفاق في اليونان في الفترة ما بين 2001-2009 من أعلى نسب الإنفاق الحكومي في دول المنظمة، كما أفادت تقارير يونانية أن متوسط العجز في الميزانية تقدر بنسبة 5% سنوياً، مقارنة مع متوسط العجز في منطقة اليورو وهو بنسبة 2%، ويقدر عجز الميزانية اليونانية في عام 2009 إلى أكثر من 15% من الناتج المحلي الإجمالي، وقد مولت اليونان هذا العجز المزدوج عن طريق الاقتراض من أسواق رأس المال الدولية، وأدى هذا الاقتراض إلى ارتفاع الديون الخارجية إلى 116% من الناتج المحلي الإجمالي. وعلى امتداد السنوات الست الماضية، قدرت النفقات الحكومية بنسبة 87% ونمت الإيرادات بنسبة 31% فقط، مما يؤدي ذلك إلى عجز في الميزانية أعلى بكثير من الاتحاد الأوروبي¹.

جدول 07-03: الميزانية والدين العمومي اليوناني للفترة 2007-2015

البيان	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
صافي الإقراض (+) أو الإقراض (-)	13.3-	14.9-	12.9-	10.1-	6.4-	4.0-	0.5	1.1-	1.0
الميزان الحكومي العام	3.7-	7.7-	15.8-	10.6-	10.1-	8.6-	12.2-	3.6-	4.6-
رصيد الميزانية المعدل دورياً	5.1-	8.9-	15.2-	8.7-	5.6-	2.5-	5.8-	6.5-	0.8
توازن الميزانية الهيكلية	4.9-	8.1-	15.2-	9.0-	6.1-	0.3-	2.7	2.0	0.6
إجمالي الدين الحكومي	105.4	110.7	127.1	142.8	157.7	166.1	177.0	178.6	194.8

SOURCE: European commission, European Economic Forecast, Luxembourg spring 2009, p94

-European commission, European Economic Forecast, Luxembourg spring 2011, p107

-European commission, European Economic Forecast, Luxembourg spring 2012, p83

-European commission, European Economic Forecast, Luxembourg spring 2015, p77

ويلاحظ من الجدول أعلاه مدى تزايد حصة الديون من الناتج المحلي الإجمالي حيث أنها تجاوزت نسبة 100% حتى قبل الأزمة في اليونان، وهذا راجع إلى توسعها في الاقتراض من أجل

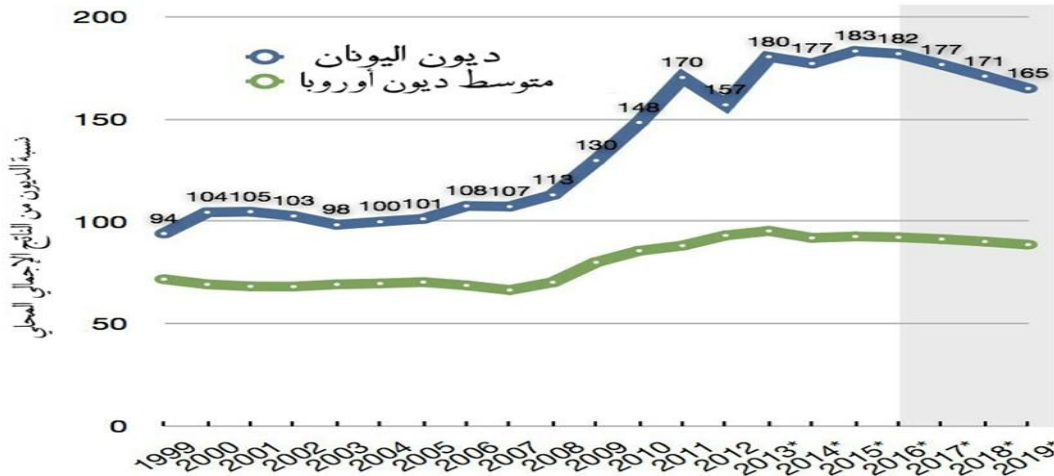
1خالد أميمية، مرجع سابق الذكر، ص ص 160-162

الإنفاق العام وتحسين مستويات المعيشة ورفع الرواتب ومعاشات التقاعد وانعاش الاقتصاد، وقد اعتاد اليوناني على العيش بأعلى من مدخلاته، نتيجة سهولة الحصول على الائتمان، ومع تراجع الادخار في الفترة ما بين 1974-2009 بنسبة 32%، أصبحت اليونان من أكثر الدول الأقل ادخارا في العالم¹، لبدأ عجز الموازنة الناتج عن زيادة النفقات يرتفع، ومع ضعف الإيرادات تم تمويل العجز بالاستدانة.

من هنا كانت اليونان تكتفي بالاقتراض من جديد من أجل إخفاء هذا العجز في الموازنة العامة والمحافظة على المستوى المعيشي لمواطنيها، ويجب الإشارة إلى أن هذه الديون المرتفعة كانت مكونة من الفوائد المتزايدة باستمرار ومن العجز في الميزانية نتيجة تراجع القطاع الخاص، وعض دعم التنافسية في القطاع الخاص بتلك القروض إلا أنها وجهت إلى تسديد ديون سابقة قد تحقق تاريخ استحقاقها وتمويل رفاهية مواطنيها.

كما يظهر لنا الشكل الموالي نقطة مهمة هي أن نسبة الدين من الناتج المحلي الإجمالي كانت نوعا ما مستقرة عند نسبة 100% لكن بعد سنة 2008 بدأ الارتفاع التدريجي لهذه النسبة حتى تجاوزت نسبة 180% سنة 2015، وهو ما يبين أن الأزمة المالية العالمية 2008 قد أثرت على اليونان بشكل كبير من جهة ومن جهة أخرى أصبح المستثمرون بعد الأزمة المالية العالمية أكثر حرصا وتحوفا من مدى سلامة الأساسيات الاقتصادية.

الشكل 03-01: نسبة الديون اليونانية من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1999-2019



المصدر: موسوعة ويكيبيديا، أزمة الديون السيادية الأوروبية، المتاح على

https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/1/12/Budget_Deficit_and_Public_Debt_to_GDP_in_2012

1 TAZOTZE LANARA, THE IMPACT OF ANT-CRISIS MEASURES AND THE SOCIAL AND EMPLOYMENT SITUATION GREECE, EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE WORKERS GROUPE, 2012, P03

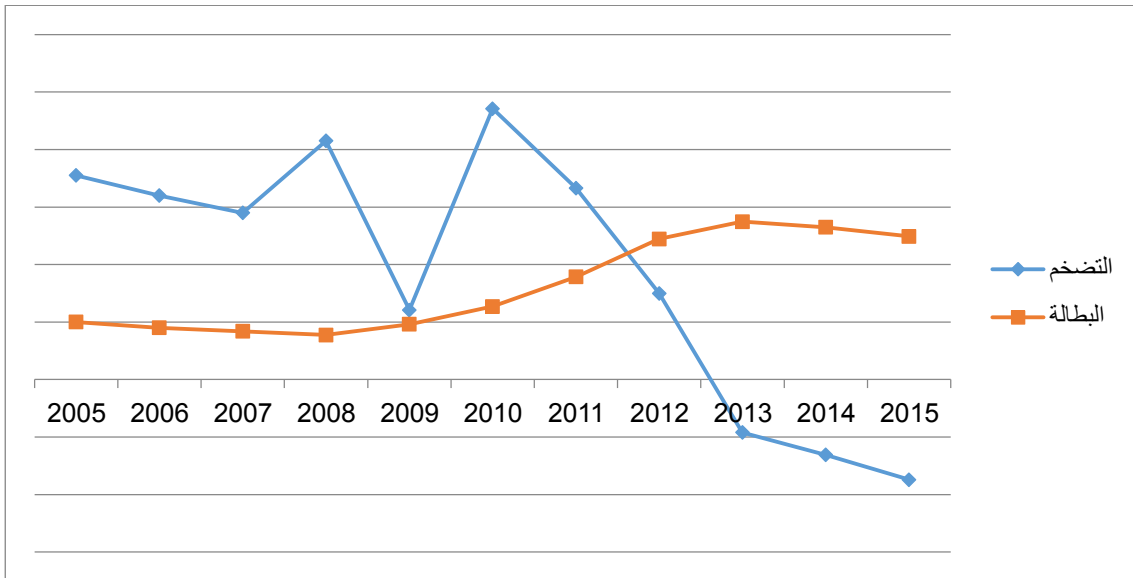
3- التضخم ومعدل البطالة في اليونان

لم يشهد الاقتصاد اليوناني ارتفاعا في المستوى العام للأسعار بالرغم من المعدلات الكبيرة للنمو الاقتصادي خلال الفترة (2005-2008)، حيث استقر المستوى العام للأسعار في مستوى قريب من متوسط المستوى السائد في منطقة اليورو والاتحاد الأوروبي، وقد استمر الانخفاض في معدلات التضخم، إلا أن وصل إلى مستويات سالبة أو ما يعرف بالتضخم السالب والذي يعني وجود انكماش في اقتصاد اليونان والذي ينجب أزمة ركود نتيجة انخفاض المستوى العام للأسعار نتيجة عدم الاقبال على السلع، ليلعب انخفاض معدل التضخم لليونان حتى وصل درجة -0.92% سنة 2013¹، ويرجع ذلك بدرجة كبيرة إلى ارتفاع مستوى البطالة.

والملاحظ من الشكل الموالي أنه خلال الفترة 2005-2008، أي ما قبل الأزمة المالية العالمية، كان معدل البطالة في اليونان مرتفعا، إلا أنه تميز بنوع من الاستقرار في حدود 8% كمتوسط حسب تقديرات EUROSTAT، ومع انفجار الأزمة المالي العالمية سنة 2008 أخذت معدلات البطالة منحا تصاعديا، إذ وصلت على أكثر من 27% سنة 2013، ولم تستطع الحكومة اليونانية التخفيف من حدة البطالة رغم اتخاذها جملة من التدابير في هذا الشأن، حيث أعلنت الحكومة عن تخصيص أكثر من 3 مليار أورو، ما يعادل 1.2% من الناتج المحلي الإجمالي، في أبريل 2009 من أجل دعم التشغيل، وذلك بتقديم تعويضات للبطالين ومحاولة إدماج عدد كبير منهم في قطاع السياحة، وخلق 20000 وظيفة رئيسية.

الشكل 02-03: التضخم ومعدلات البطالة في اليونان

الوحدة: البطالة 10%، التضخم 1%.



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات البنك العالمي WWW.ALBANKALDAWLI.ORG

1 طلبة أميرة، محددات الجدارة الائتمانية للديون السيادية، مجلة دراسات اقتصادية، جامعة قسنطينة 2، الجزائر، المجلد 6، العدد 1، 2019، ص 243

المطلب الثالث: عدوى أزمة الديون اليونانية وتداعياتها على دول المنطقة

بدأت أزمة منطقة اليورو بأزمة الديون السيادية التي ظهرت في اليونان أول مرة، ثم انتشرت بخطى متسارعة نحو باقي دول منطقة اليورو، وقد أدت أزمة منطقة اليورو إلى حدوث تداعيات خطيرة على اقتصاد الاتحاد الأوروبي .

الفرع الأول: إنتقال الأزمة لباقي الدول الأوروبية

أولاً: أزمة الديون السيادية في إيرلندا

تعد إيرلندا ثاني أكبر الدول الأوروبية تضررا من أزمة الديون السيادية، والتي اندلعت بها في نوفمبر 2010، وذلك بعدما كانت تتمتع بازدهار اقتصادي وانتعاش في معدلات النمو وصلت خلال فترة 1995-2006 إلى نسبة 9.6%، كما وصل سعر الفائدة على مديونيتها من ألمانيا إلى أدنى مستوياته في عام 2005، كما ارتفعت الأجور بنسبة 13%¹، إلا أن النمو السريع وتطبيق إيرلندا لأسعار فائدة منخفضة في الفترة 2002-2007 أدى إلى التوسع السريع في الائتمان في ظل الارتفاع في نشأة الرهن العقاري وما رافقه من اقتراض خارجي للبنوك التي مولت جزءا كبيرا من هذا التوسع من السندات الصادرة للمستثمرين الدوليين، فقد ارتفع اقتراض السندات الدولية من البنوك الإيرلندية الست الرئيسية إلى ما يقرب من 100 مليار يورو بحلول عام 2007، مما أدى إلى بداية فقاعة عقارية ضخمة من مركز إيداع الأوراق المالية الذي كان سببه التوسع السريع في الميزانية العمومية للبنوك.²

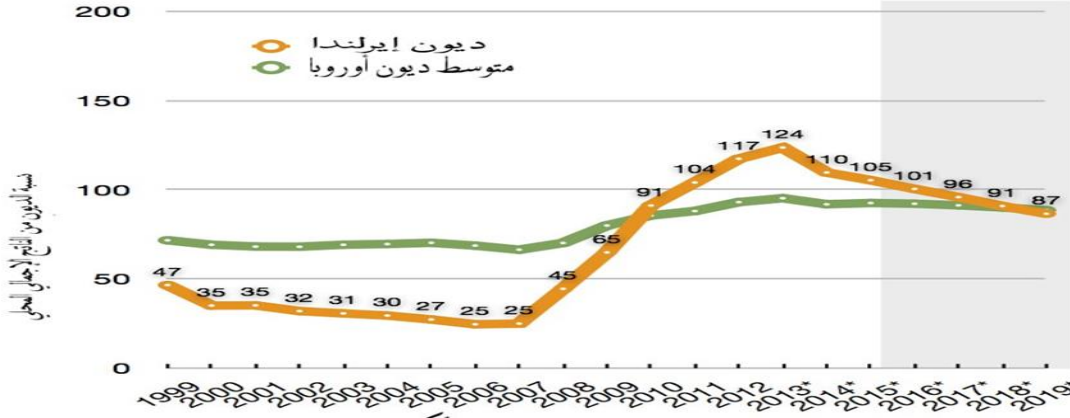
وفي عام 2008 عانت إيرلندا من الركود لتكون أول دولة في منطقة اليورو، انخفض الناتج المحلي الإجمالي نسبة 3.5% وقد قامت وزارة المالية في نهاية شهر سبتمبر 2008 بإعلان ضمانها لكل الودائع والسندات الصادرة من البنوك الست، وهو ما أدى لارتفاع حاد في مستويات الدين العام الحكومية من حوالي 25% من الناتج المحلي الإجمالي في 2007 إلى أكثر من 90% عام 2010، فبعدما خسرت البنوك الإيرلندية حوالي 100 مليار يورو نتيجة تراجع الفقاعة العقارية، قامت الحكومة بتقديم ضمانات للمودعين والمشتريين في بنوكها وتمويل ذلك بقروض من البنك المركزي أدى إلى نقل الخسائر والديون التي تواجهها هذه البنوك من المستثمرين إلى الحكومة، وعلى إثر ذلك طلبت الحكومة الإيرلندية الدعم من الاتحاد الأوروبي وصندوق النقد الدولي وحصلت على قرض قيمته 67.5 مليار يورو في نوفمبر 2010، وبدأت الحكومة الإيرلندية عملية إصلاح جذري للنظام المصرفي، وارتكزت خطة الإصلاح على ثلاثة محاور هي خفض نسب الرفع المالي وإعادة

1 DADUSH, U, PARADIGM LOST "THE EURO IN CRISIS", CARNEGIE ENDOWMENT FOR INTERNATIONAL PEACE, WASHINGTON, 2010, PP45-46

2 مناقر نور الدين، بن عاشور أم الخير، أثر أزمة الديون السيادية الأوروبية على الاقتصاديات المتوسطة، مجلة المؤشر للدراسات الاقتصادية، جامعة بشار، الجزائر، المجلد 01، العدد 2، 2017، ص 24

الرسمة وإعادة التنظيم بالتقشف والتخلص من التجاوزات، وتحسين الأوضاع بزيادة حصص رأس المال والتصرف على نحو مسؤول في خدمة الاقتصاد العيني¹.

الشكل 03-03: ديون إيرلندا بالمقارنة مع متوسط ديون دول الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 1999-2019



المصدر: موسوعة ويكيبيديا، أزمة الديون السيادية الأوروبية، المتاح على

https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/1/12/Budget_deficit_and_public_debt_to_gdp_in_2012

ثانيا: أزمة الديون السيادية في البرتغال

بعد الأزمة المالية في اليونان والأزمة المالية في أيرلندا، ظهرت أزمة مالية جديدة في البرتغال لتضيف عبئا جديدا على اقتصاديات الاتحاد الأوروبي، وتجدر الإشارة إلى أن الاقتصادي البرتغالي عانى من أوضاع صعبة خلال الفترة التي سبقت الأزمة العالمية بسبب السياسات المالية والاقتصادية التي تم اعتمادها في البلاد.

وبالتالي فالمشكلة الرئيسية في البرتغال ليست القطاع المصرفي ولا فقاعة العقارات، فالاقتصاد البرتغالي يعاني من مشاكل هيكلية، فقد كان متوسط معدل نمو الناتج المحلي بين عامي 2007 و2011 لم يصل حتى 1%، أم الصناعة الوطنية فهي متخلفة نسبيا في المنافسة الدولية مع التوسع شرقا للاتحاد الأوروبي والواردات المنافسة من آسيا²، لذا فقد ارتفعت معدلات البطالة بنسبة 160% بين سنتي 2002 و2007، وبلغ معدل البطالة طويلة الأجل 50% من النسبة العاملة ليصل المعدل سنة 2010 حوالي 10.9%³، وفي عام 2009 بلغ عجز الميزانية مستوى قياسي وصل إلى 9.3% بين عامي 2007 و2011، كما ارتفع حجم الدين العام من 62.7% إلى 90.5% من الناتج المحلي الإجمالي في حين لم يكن يتجاوز 48% عام 2000، وبهذا كانت البرتغال

1 حمو زروقي آمال، الأزمات المالية لدول منطقة الأورو وانعكاساتها على التجارة الخارجية للاقتصاديات النامية المرتبطة بالأورو- دراسة حالة دول شمال أفريقيا، أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف، الجزائر، 2017/2018، ص 136

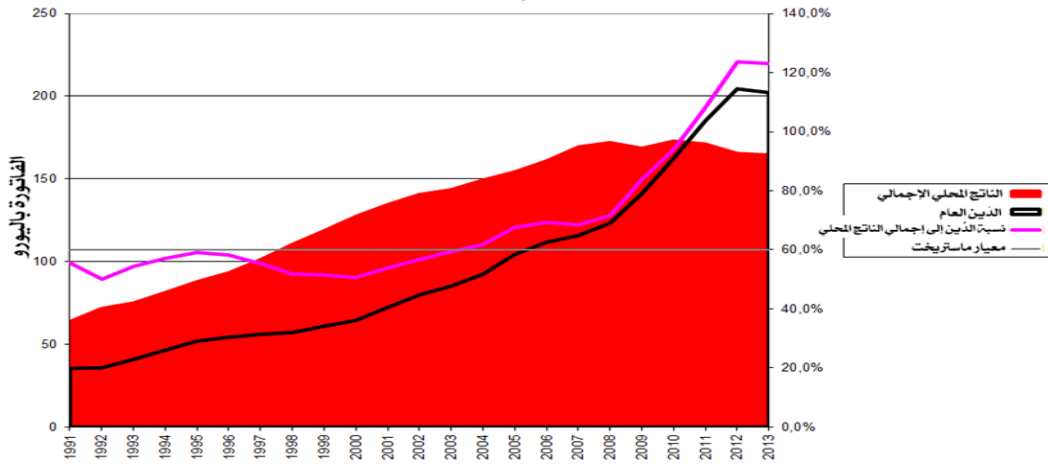
2 مناقر نور الدين، بن عاشور أم الخير، مرجع سابق الذكر، ص 23

3 JEAN-FRANCOIS HUMBERT, "AU NOM DE LA COMMISSION DES AFFAIRES EUROPEENNES SUR LA CRISE ECONOMIQUE ET FINANCIERE AU PORTUGAL, RAPPORT D'INFORMATION", SENAT, N°249, 19 JANVIER, 2011, P07

في عام 2010 إحدى أضعف اقتصادات منطقة اليورو، وهو ما حتم على الحكومة البرتغالية تسطير خطة تقشفية، تضمنت مجموعة من الإجراءات، مثل رفع قيمة الرسم على القيمة المضافة من 21% إلى 23% ورفع الضرائب على المداخيل والأرباح وتأجيل مشاريع استثمارية كبرى وكذا خوصصة المؤسسات العمومية.

وتقدمت البرتغال في النصف الأول من 2010 بطلب قرض قدره 80 مليار يورو من الاتحاد الأوروبي وصندوق النقد الدولي، بهدف الحفاظ على نظامها المصرفي، وقد وافق وزراء مالية منطقة اليورو على برنامج إقراضي طارئ للبرتغال لمدة ثلاث سنوات بقيمة 78 مليار يورو.

الشكل 04-03: الدين العام والنتائج المحلي الإجمالي البرتغالي خلال الفترة 1991-2013



المصدر: موسوعة ويكيبيديا، أزمة الديون السيادية الأوروبية، المناخ على

https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/1/12/Budget_deficit_and_public_debt_to_gdp_in_2012

ثالثا: أزمة الديون السيادية في إسبانيا

مع اندلاع الأزمة المالية العالمية وما أعقبها من حالة ركود اقتصادي سجلت إسبانيا في فترة قصيرة جدا فائض في الميزانية العامة للحكومة قدر بـ 1.9% من الناتج المحلي الإجمالي في 2007 ما لبث أن تحول إلى عجز بنسبة 11.1% من الناتج المحلي الخام عام 2009، ويعود ذلك إلى الانخفاض الكبير للعوائد المالية بسبب فقاعة الإسكان، ولمواجهة عجز الميزانية والدين الحكومي اتبعت إسبانيا إجراءات تقشفية أواخر جوان 2008 تتكون من 21 بند لمحاولة توفير 250 مليون يورو، وفي جويلية 2008 أعلنت أكبر الشركات العقارية "مارتينسا-فاديسا" عن إفلاسها، وفي ظل هذه الظروف انهارت مؤشرات الاقتصاد الكلي، فقد سجل الناتج المحلي الإجمالي انخفاض مستمر خلال النصف الأخير من عام 2008 والذي أعلن عن دخول إسبانيا ولأول مرة بعد 15 سنة في مرحلة الركود الاقتصادي¹.

1 طويل حدة، دور الاتحاد الأوروبي في معالجة الأزمات الاقتصادية الأوروبية، أزمة اليونان نموذجا- أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2017/2018، ص ص 201-202

وواجهت إسبانيا ضغوطا من الدائنين لخفض العجز، وقد نجحت الحكومة في ذلك من خلال إجراءاتها التقشفية، فقد انخفض العجز من 11.1% عام 2009 إلى 6% من الناتج المحلي الإجمالي عام 2011، أي بتخفيض 5.1% في غضون عامين، في حين بلغ حجم الدين العام 70% من الناتج المحلي وبلغت نسبة البطالة 21.5% من حجم قوة العمل الإسبانية لتعد بذلك النسبة الأعلى أوروبا.

لتصبح أزمة الديون الإسبانية مصدر قلق رئيسي لمنطقة اليورو خلال شهر جوان 2012، حيث أن الفائدة على السندات لـ 10 سنوات وصلت لمستوى 7%، وأصبحت إسبانيا تواجه صعوبة في الوصول إلى أسواق السندات¹، لتضطر في النهاية إلى طلب مساعدة مالية من منطقة اليورو لدعم قطاعها المصرفي، وعليه وقعت الحكومة الإسبانية مذكرة تفاهم في 20 جويلية 2012 تضمنت مساعدات مالية قدرها 100 مليار يورو لتغطية الخسائر ورسملة جميع ديون المؤسسات المصرفية القابلة لاستمرار في إسبانيا التي لا تزال بحاجة إلى استكمال عملية إعادة الهيكلة².

رابعا: أزمة الديون السيادية في إيطاليا

شهد الاقتصاد الإيطالي نمو محدودا في الناتج المحلي الإجمالي قدر بـ 1% للفترة 2000-2007 مقارنة بنحو 2% لدول منطقة اليورو الأخرى³، ورغم كونها ثالث اقتصاد في المنطقة بعد ألمانيا وفرنسا ومن أكثر الاقتصاديات مرونة في منطقة اليورو وأيضا من الأعضاء المؤسسين للاتحاد الأوروبي، إلا أن صناعاتها كانت في منافسة قوية مع الصناعات الآسيوية، ولما بدأت بوادر الأزمة المالية العالمية، كان لإيطاليا أكبر دين عام في الاتحاد الأوروبي 103.6% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2007 وهي ثالث أكبر نسبة في العالم، وارتفع عجز الميزانية بشكل كبير في عام 2008 ليصل إلى 2.7% بعد 1.5% في عام 2007، ويعود هذا التدهور بشكل رئيسي إلى العجز في عائدات الضرائب، حيث انخفضت الأرباح وتراجع الاستهلاك ما نتج عنه انخفاض في ضريبة دخل الشركات والضرائب غير المباشرة، الأمر الذي ساهم في ارتفاع عجز الميزانية، وتسارعت وتيرة الإنفاق من 3.5% في عام 2007 إلى 4.5% في عام 2008، ومنذ عام 2009 عالجت إيطاليا عجزا

1 احميمة خالد، مرجع سابق الذكر، ص 184

2 PABLO MARTIN-ACENA? THE SAVINGS BANKS CRISIS IN SPAIN/ WHEN AND HOW? WORLD SVINGS AND RETAIL BANKING INSTITUTE-AISBL, BRUXELLES? MARCH2013, P85

3 مناقر نور الدين، بن عاشور أم الخير، مرجع سابق الذكر، ص 24

حكوميا عاما أعلى بكثير من 3% من إجمالي الناتج المحلي لميثاق الاستقرار والنمو، حيث اعتمدت الحكومة سياسة مالية مقيدة نسبيا خلال فترة الركود الاقتصادي في إيطاليا في العامين 2009 و2010¹.

وقد وصلت الديون السيادية لإيطاليا في العام 2011 إلى حوالي 1.9 تريليون يورو، وانخفض معدل النمو الاقتصادي بصورة حادة، وحسب تقارير اقتصادية فإن إيطاليا تأتي في المرتبة الثانية (بعد اليونان) في مجال الديون السيادية مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي، حيث بلغت حوالي 120%. وقد زاد سوء الأوضاع المالية والاقتصادية في إيطاليا عام 2011 لدرجة أن الفائدة على السندات لأجل عشر سنوات قد تجاوزت 7% وتعد هذه النسبة مرتفعة كثيرا.

وحاولت الحكومة الإيطالية مواجهة هذه الأزمة من خلال إقرار البرلمان حزمة من إجراءات التقشف بهدف تقليص العجز في الموازنة وقد واجهت هذه الخطة العديد من الانتقادات كونها حملت أعباء هذه الإجراءات وتداعياتها للطبقات الفقيرة والعمال والموظفين، وأكد المنتقدون أن هناك دورا ينبغي أن تؤديه المؤسسات التي تم إنقاذها من تداعيات الأزمة المالية العالمية، من جهة أخرى تم إصدار سندات خزانة خلال ثلاث سنوات بقيمة حوالي 600 مليار يورو، تكفل البنك المركزي الأوروبي بشراء حجم كبير منها بهدف تقليل التكاليف المالية لهذه السندات على الخزينة².

الفرع الثاني: أثر أزمة الديون السيادية على بعض المؤشرات الاقتصادية الأوروبية

لم تكد مؤشرات الاقتصاد الأوروبي قد بدأت تنعكس عليها مظاهر التعافي من الأزمة المالية العالمية، حتى واجهت تحديا آخر متمثل في أزمة الديون السيادية الأوروبية ذات الانعكاسات المتشابهة على كافة المتغيرات الاقتصادية.

أولا: أزمة الديون السيادية وتراجع معدلات النمو الاقتصادي

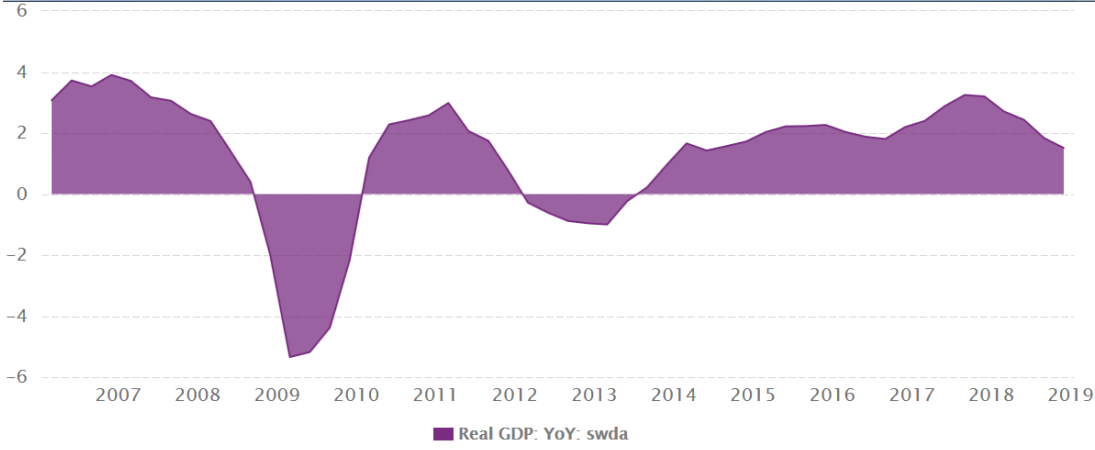
يعد التباطؤ السريع للنمو الاقتصادي سببا ونتيجة في نفس الوقت لأزمة الديون السيادية الأوروبية، فقد عرفت معدلات النمو الاقتصادي لدول الاتحاد الأوروبي مجتمعة تراجعا خلال فترة الأزمة المالية العالمية نتيجة عدد من العوامل منها تأثر البنوك الأوروبية التي تحملتها نتيجة لانكشاف استثماراتها في الولايات المتحدة، والانخفاض الحاد في قيم أسواق الأوراق المالية الأوروبية التي تأثرت بانخفاض قيم أسواق الأوراق المالية في الولايات المتحدة، والدول الآسيوية

1حمو زروق آمال، مرجع سابق الذكر، ص ص 153-154

2يوسف أبو فارة، مرجع سابق الذكر، ص ص 412-413

بسبب الأزمة المالية العالمية، كذلك تراجعت الاستثمارات الخاصة بما في ذلك الاستثمارات في أسواق العقارات في ضوء التوقعات بدخول الاقتصاد العالمي في فترة طويلة من الركود¹.

الشكل 03-05: تطور معدل النمو الاقتصادي في الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2006-2018)



المصدر: WWW.CEICDATA.COM.SVG

وما لبث الاقتصاد الأوروبي إن بدأ في التعافي نسبيا من تداعيات الأزمة المالية العالمية، ومن ثم تحقيق معدلات نمو قريبة من تلك التي يحققها قبل الأزمة حيث تجاوز النمو 2% عام 2010، إلا وعاد ليقع على حافة مرحلة أخرى من الانكماش نتيجة لأزمة الديون السيادية والتي زادت حدتها خلال عام 2011، بعدما لم يتجاوز معدل النمو لدول الاتحاد 1.7% فقد كان لضعف الطلب المحلي بمنطقة اليورو منذ النصف الثاني من عام 2011 مساهمة سلبية في معدل النمو في ظل اتخاذ دول الاتحاد الأوروبي عدد من الإجراءات خاصة على صعيد خفض مستويات القروض التي تقدمها البنوك، ليصبح الطلب على الصادرات الأوروبي هو المحرك الأساسي وربما الوحيد للنمو وعلى الرغم من ذلك تباطأ معدل النمو في الصادرات خلال على 2012 بسبب ضعف الأداء الاقتصادي لدول العالم المتقدم والنامي على حد سواء وبذلك بلغ معدل نمو الصادرات لدول الاتحاد الأوروبي 2.25% في عام 2012 مقارنة بنحو 6.4% في 2011، ومع تراجع الاستهلاك المحلي الخاص المكون الأكبر للنمو بدول الاتحاد الأوروبي سنة 2012 والذي يرجع إلى محدودية دخول الأفراد تحت ضغوط تراجع العمالة، الأجور وكذا زيادة الضرائب، فإن تزايد

1 نسيم لطفي، ليندة رزقي، تباطؤ النمو في منطقة اليورو وأثره على تراجع أسعار النفط "حالة الاقتصاد الجزائري"، مجلة دراسات اقتصادية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 7، العدد 1، 2013، ص 379

المخاوف من تداعيات أزمة الديون السيادية قد حفز من زيادة المدخرات الاحترازية للأفراد خلال نفس العام (2012)¹ لتسجل دول الاتحاد الأوروبي انكماشاً اقتصادياً بمعدل (-0.40%).

ليستأنف النشاط الاقتصادي في منطقة اليورو النمو في غضون سنة 2013، في ظرف يتميز بتخفيف تدريجي من حدة أزمة الدين السيادي، فقد استفاد الطلب المحلي من تدعيم كل من سياسة نقدية جد ميسرة، وتعزيز ميزاني أقل شدة مقارنة بالسنوات السابقة، وتزايد الثقة في انتعاش عالمي ووضعية ملائمة في سوق العمل في بعض بلدان الاتحاد كألمانيا، في وقت تحسنت فيه مساهمة الصادرات الصافية، خاصة في البلدان المحيطة داخل الاتحاد الأوروبي²، وبهذا خرج معدل النمو الاقتصادي للاتحاد من المنطقة السالبة رغم بقاء مستواه ضعيفاً إجمالاً خلال عام 2013 حيث لم يتجاوز (0.26%) ليبدأ بعدها التحسن في مستويات النمو إذ تشير الأرقام إلى تحقيق دول الاتحاد الأوروبي مجتمعة معدلات نمو تفوق 2% خلال سنة 2015 وما بعدها، رغم الارتياحات المتعلقة بخروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، واستند النشاط الاقتصادي إلى الأداء الجيد للصادرات والطلب المحلي الذين استفادوا من انخفاض قيمة اليورو والمستويات الضعيفة لأسعار النفط وكذا التدابير الإضافية لتيسير السياسة النقدية واعتماد سياسة مالية أكثر توسعاً نسبياً.³

ثانياً: أثر الأزمة على سعر صرف اليورو

عرف سعر صرف اليورو مقابل الدولار خلال فترة ما قبل أزمة الديون اتجاهها تصاعدياً فبعد تسجيل سعره متوسط سنوي قدره 0.9456 دولار عام 2002 ارتفع إلى 1.2411 دولار مقابل اليورو عام 2005 والذي يمثل زيادة بنسبة 31%، وواصل الارتفاع خلال سنة 2006 ليبلغ متوسط سعره 1.2556 دولاراً، واستمر اليورو في الارتفاع ليسجل أعلى مستوياته في عامي 2008 و 2009 مسجلاً 1.4708 و 1.3948 على التوالي، لذا يعد عام 2009 عام الصعود العالمي لليورو كاحتياطي عالمي، ففي قمة الفورة الاقتصادية في العالم الناجمة عن الأزمة الاقتصادية العالمية، تصاعدت النداءات باستخدام اليورو كعملة احتياط عالمية بدلاً من الدولار، وأخذ الطلب على اليورو في التزايد على نحو واضح مع ميل الدولار للتراجع، فقد نجح اليورو في الاستحواذ على 28% من

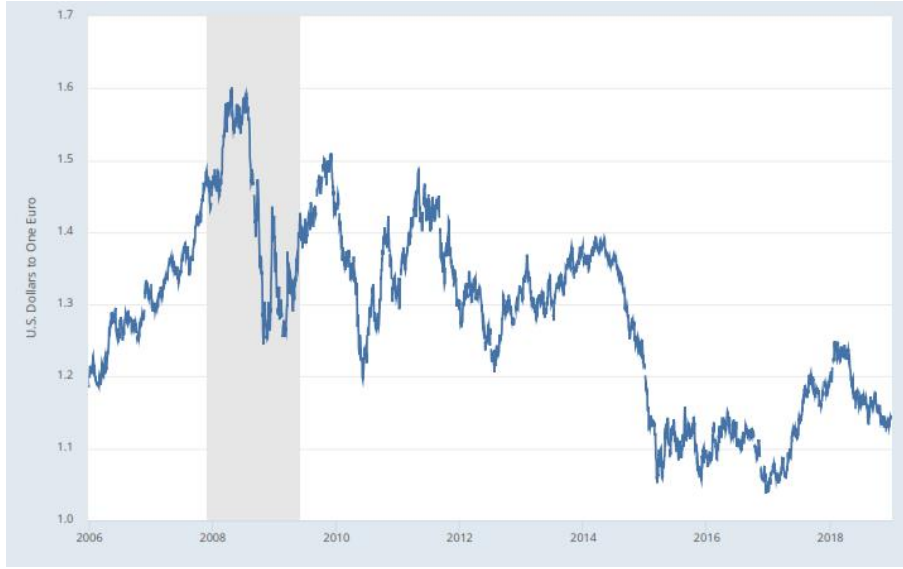
1 ياسمين أسامة أنور، الاستقرار المالي العالمي: التحديات والأفاق في ظل أزمة الديون السيادية الأوروبية، إدارة البحوث والتوعية المعهد المصري المصري، البنك المركزي المصري، 2014، ص ص 15-16.

2 بنك الجزائر، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، التقرير السنوي 2013، نوفمبر 2014، ص 13

3 بنك الجزائر، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، التقرير السنوي، 2016، سبتمبر 2017، ص ص 11-12

احتياطات البنوك المركزية في العالم والبالغة 7500 مليار دولار، على حساب تراجع حصة الدولار من هذه الاحتياطات لتبلغ حوالي 62% بينما بلغت الاحتياطات من الذهب والعملات الأخرى 10%¹.

الشكل 06-03 : سعر صرف اليورو مقابل الدولار خلال الفترة (2006-2018)



المصدر: [HTTPS://FRED.STLOUISFED.ORG/SERIES/DEXUSEU](https://fred.stlouisfed.org/series/DEXUSEU)

ومع اندلاع الأزمة الأوروبية هبط اليورو إلى أدنى مستوى له مقابل الدولار خلال العاميين الأخيرين بعدما تأثرت ثقة أسواق المال في العملة الأوروبية الموحدة لتتخفض نسبة الاحتياطات النقدية في العالم من اليورو إلى 25.4% ولينخفض معها اليورو عام 2010 بنسبة 5% مقارنة بـ 2009.

وبالرغم من التحسن المسجل في سعر صرف اليورو مقابل الدولار خلال الثلاثي الأول في من 2011 والمقدر بـ 8.14% بالغا ذروة بـ 1.49 دولار في بداية ماي إلا أنه أنهى السنة (نوفمبر، ديسمبر) بتراجع طفيف مقارنة بذلك المسجل في نهاية سنة 2010 والذي يفسر أساسا بحدة أزمة الدين السيادي بالترافق مع اشتداد ملحوظ للمخاطر المالية وهذا بالترابط مع ضعف ملحوظ للنشاط الاقتصادي في دول الاتحاد الأوروبي في الثلاثي الأخير من سنة 2011². ليستمر التراجع الملحوظ خلال عام 2012 إلى 1.2165 دولار في جويلية، وهو أدنى سعر له منذ عام 2010، وجاء ذلك بعد إعلان البنك المركزي الأوروبي تخفيض معدل مؤشر الفائدة الرئيسي من 1% إلى

1 غراية زهير، معزز لقمان، أزمة الديون بمنطقة اليورو 2010، جذورها وتداعياتها وآليات إدارتها، مجلة دفاتر اقتصادية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد

2، العدد 1، 2011، ص 11

2 بنك الجزائر، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، التقرير السنوي 2011، أكتوبر 2012، ص 22

0.75% وهو تخفيض قياسي في منطقة اليورو، كما خفض معدل الفائدة على الإيداع من 0.25% إلى 0%¹.

واستمرت سنة 2013 في تسجيل حركة واسعة في أسعار الصرف الإسمية، فقد ارتفع سعر صرف اليورو خلالها في حدود 3.04% من شهر جانفي إلى ديسمبر، بينما طبع عام 2014 بتطورين بارزين استمر تأثيرهما لسنوات، تمثل الأول بالانخفاض الدراماتيكي في سعر برميل النفط في الأسواق العالمية مخلفا وراءه خارطة جديدة للإقتصاد العالمي، أما التطور الثاني فتمثل بصعود الدولار الأمريكي الذي تصدر العملات العالمية الرئيسية عند مستواه العلى منذ 9 سنوات، ولا سيما تجاه اليورو² وجاء ذلك لتحسن المؤشرات الاقتصادية الكلية للإقتصاد الأمريكي، وإنهاء المجلس الاحتياطي الاتحادي لسياسات التحفيز والبدء بالتفكير في رفع أسعار الفائدة بالإضافة إلى تراجع أسعار النفط والتي لها علاقة عكسية مع سعر صرف الدولار، ليبدأ الاتحاد الأوروبي في جانفي 2015 تدارك الصعوبات على خطى الولايات المتحدة الأمريكية مع اعلان المركزي الأوروبي برنامج تاريخي للتحفيز الاقتصادي يرتكز على سياسة التيسير الكمي لشراء السندات، وقد كانت من بين أهدافه غير المعلنة تحفيز صافي الصادرات من خلال تخفيض قيمة اليورو، وقد نجح البنك المركزي الأوروبي في تحقيق هذه الغاية، مع انخفاض قيمة اليورو بنحو 25% من 1.40 دولار في صيف 2014 إلى 1.06 دولار بحلول خريف عام 2015³.

ثالثا: أثر الأزمة على معدلات التضخم في الاتحاد الأوروبي

سجلت منطقة اليورو تذبذبا كبيرا في معدلات التضخم بين الانخفاض والارتفاع تفاعلا مع العوامل الدولية من جهة، وأزمة الديون السيادية من جهة أخرى، فبعد التراجع الواضح المسجل عام 2009 و الذي قدر بـ (0.93%) جراء الأزمة المالية العالمية وما نتج عنها من إنخفاض في الطلب على الوقود، ما أدى لتراجع أسعار البترول والذي ساهم بدوره في الحد من التضخم في منطقة اليورو، تضاعفت معدلات التضخم سنة 2011 تقريبا في البلدان المتقدمة منتقلة من 1.64% في الولايات المتحدة إلى 3.16% ومن 1.67% في الاتحاد الأوروبي إلى 3.31% بسبب عوامل عديدة

1 حساني رقية، حملاوي سكيبة، انعكاسات أزمة منطقة اليورو على الاتحاد الأوروبي، مجلة دراسات اقتصادية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 11، العدد 3، 2017، ص 235

2 الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، استشراف الأفق الاقتصادية العالمية والعربية 2015-2016 في ظل تراحم التحولات والمتغيرات التقرير السنوي رقم 8، أبريل 2015، ص 14

3 مارتن فلدستن، التيسير الكمي في أوروبا وأوجه القصور التي تعيبه، متاح على

[HTTPS://WWW.PROJECT-SYNDICATE.ORG/COMMENTARY/QUATITATIVE-EASING-LIMITED-EFFECTS-IN-EUROPE-BY-MARTIN-FELDSTEIN-2016-01/ARABIC](https://www.project-syndicate.org/commentary/quitative-easing-limited-effects-in-europe-by-martin-feldstein-2016-01/arabic)

وبصفة خاصة كنتيجة للأثار العكسية لصدمات جانب العرض التي أدت إلى رفع أسعار الطاقة والتي بلغ معدل الزيادة فيها بدول الاتحاد الأوروبي إلى 9.7% أي بما يعادل ثلاث أضعاف تضخم السلع الغذائية، إضافة لمعدلات الطلب القوية للدول النامية خاصة الكبيرة منها الناتجة عن ارتفاع معدلات الدخل فيها، وبعد ارتفاع معدلات التضخم سنة 2012 إلى 2.6% عادت للإنخفاض خلال سنة 2013 حيث انتقلت إلى 1.31% وإلى أقل من 1% خلال الثلاثي الرابع، واستمر الانخفاض خلال عامي 2014 و 2015 حيث قدر خلال السنة الأخيرة بـ (-0.06% و 0.04%) في الاتحاد الأوروبي ومنطقة اليورو على الترتيب، مبرزاً مخاطر ضعف مستمر للتضخم بل انكماش في الأسعار الذي يمكن أن يترجم بارتفاع في معدلات الفائدة الحقيقية التي قد يصعب على السياسة المالية احتوائها، وباعتبار أن هذه المعدلات تعد دون الهدف الذي يحدده البنك المركزي الأوروبي، ما يعني مواصلة البنك سياسة التحفيز الاقتصادي وإبقاء أسعار الفائدة منخفضة للخروج من الأزمة، في ظل حالة القلق من حدوث كساد يتسبب في إحجام الأفراد والشركات عن شراء السلع والاستثمارات انتظارا المزيد من انخفاض الأسعار وهو ما من شأنه أن يؤدي إلى كبح الانتعاش الاقتصادي في أوروبا.¹

1 رقبة حساني، حملاوي سكينه، مرجع سابق الذكر، ص236

المبحث الثالث: دراسة وصفية للمبادلات التجارية الأورومغاربية

شهدت حركة التجارة الخارجية للدول المغاربية عدة تغيرات مع بداية القرن 21 نتيجة للتحويلات الجذرية التي شهدتها محيطها والتي أثرت على كافة اقتصاديات العالم، وانعكست على أدائها بشكل كبير، تحولات أفرزتها عدد من الأزمات آخرها أزمة الديون السيادية للدول الأوروبية هذه الأخيرة التي تعد الشريك التجاري الأول لدول المغرب العربي.

المطلب الأول: التجارة الخارجية للجزائر مع دول الاتحاد الأوروبي

إذا كانت المبادلات التجارية للاتحاد الأوروبي مع الجزائر ضعيفة مقارنة بمبيعاته ومشترياته مع بقية دول العالم فإن الأمر بالنسبة للجزائر على خلاف ذلك تماما، حيث يحتل الاتحاد الأوروبي أهمية مركزية في المبادلات التجارية مقارنة ببقية دول العالم.

الفرع الأول: التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية

ترتبط الجزائر وكغيرها من الدول النامية بأسواق الدول الصناعية بشكل كبير، ويبدو هذا التركيز التجاري أكثر وضوحا خاصة في جانب الواردات، حيث يظهر التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر أن الاتحاد الأوروبي هو الممون الرئيسي للسوق الجزائرية، سواء كان ذلك خلال فترة أزمة الديون السيادية أو ما سبقها.

الجدول 03-08: التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2001-2008)

الوحدة: مليار أورو

2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001		
15.401	11.27	9.977	10.498	9.514	8.026	7.119	6.591	القيمة	الاتحاد الأوروبي
57.40	55.86	58.45	64.23	64.66	67.08	56.07	59.42	النسبة	
36.65	12.96	-4.96	10.34	18.54	12.74	8.01		النمو	
11.428	8.905	7.102	5.847	5.2	3.939	5.577	4.501	القيمة	باقي دول العالم
42.60	44.14	41.58	35.77	35.34	32.92	43.93	40.58	النسبة	
28.33	25.39	21.46	12.44	32.01	-29.37	23.91		النمو	
26.829	20.175	17.079	16.345	14.714	11.965	12.696	11.092	القيمة	الإجمالي
32.98	18.13	4.49	11.08	22.98	-5.76	14.46		النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات

الاتحاد الأوروبي <https://europa.eu/european-union>

المنظمة العالمية للتجارة <https://www.trademap.org>

يتضح من الجدول السابق أن دول الاتحاد الأوروبي قد استحوذت على الحصة الأكبر من السوق الجزائرية بنسبة بلغت 60.39% كمتوسط للفترة (2001-2008)، في حين لم تتجاوز حصة باقي دول العالم خلال نفس الفترة نسبة 40% كان أغلبها من نصيب الدول الآسيوية والتي حلت في المرتبة الثانية بعد الاتحاد الأوروبي بنسبة تقارب 25%.

وبالتركيز على الواردات من دول الاتحاد الأوروبي فيلاحظ ارتفاع قيمتها من 6.591 مليار أورو عام 2001 إلى حوالي 10.5 مليار أورو سنة 2005 أي بزيادة تقدر بـ 59.28 لتتخفف قيمتها عام 2006 إلى أقل من 10 مليار ويعود هذا التراجع للارتفاع الواضح في معدل النمو بالاتحاد الأوروبي وما نتج عنه من زيادة في الطلب المحلي وبالتالي ارتفاع بأسعار المنتجات الأوروبية، وبانخفاض معدلات النمو عام 2007 من ناحية ودخول عملية تفكيك الرسوم الجمركية على منتجات القائمة الثانية من المنتجات الصناعية الأوروبية حيز التنفيذ (وتتمثل في سلع التجهيز والمواد الصناعية وكذا قطع الغيار) ارتفعت واردات الجزائر من دول الاتحاد الأوروبي بنسبة 12.96% مقارنة بعام 2006.

ورغم ارتفاع سعر صرف الأورو أمام الدولار فقد شهد عام 2008 نموا معتبرا في قيمة واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي وكذا حصة هذا الأخير من إجمالي الواردات الجزائرية وذلك نتيجة الارتفاع الكبير في أسعار البترول والذي حسن من وضع الإيرادات في الجزائر وما نتج عنه من زيادة في الطلب المحلي الذي تغطيه بالواردات من السلع الأوروبية.

الجدول 09-03: التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي وبقيّة دول العالم خلال (2009-2018)

الوحدة: مليار أورو

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009		
18.94	18.834	20.4	22.253	23.442	22.386	21.125	17.312	15.596	14.821	القيمة	الاتحاد الأوروبي
45.12	46.20	47.94	47.68	53.16	54.15	53.94	51.07	50.51	52.65	النسبة	
0.56	-7.68	-8.33	22.386	21.125	5.97	22.03	11.01	5.22	-3.77	النمو	
23.038	21.931	22.149	24.416	20.656	18.953	18.039	16.589	15.281	13.328	القيمة	باقي دول العالم
54.88	53.80	52.06	52.32	46.84	45.85	46.06	48.93	49.49	47.35	النسبة	
5.05	-0.98	-9.28	18.20	8.99	5.07	8.74	8.56	14.65	16.63	النمو	
41.978	40.765	42.549	46.669	44.098	41.339	39.164	33.901	30.876	28.149	القيمة	الإجمالي
2.98	-4.19	-8.93	5.83	6.67	5.55	15.52	9.80	9.69	4.92	النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات

الاتحاد الأوروبي <https://europa.eu/european-union>

المنظمة العالمية للتجارة <https://www.trademap.org>

يبين الجدول أعلاه أن دول الاتحاد الأوروبي ورغم الأزمة التي تعصف بها إلا أنها حافظت على مكانتها كأهم مورد للسوق الجزائرية بحصة بلغت 50.24% كمتوسط لفترة (2009-2018)، لكن كما هو ملاحظ فقد انخفضت حصتها بنسبة تتجاوز 10%، فقد أدى ارتفاع تكاليف الإنتاج في أوروبا في مقابل التكلفة المنخفضة للسلع الآسيوية إلى تراجع تنافسية المنتجات الأوروبية لصالح المنتجات الآسيوية التي ارتفعت حصتها في السوق الجزائرية إلى نسبة 30% كمتوسط لفترة (2009-2018).

عرفت بداية هذا الفترة تراجعاً في قيمة الواردات الجزائرية القادمة من الاتحاد الأوروبي وذلك أن الانكماش الذي تعرض له الاقتصاد الأوروبي سنة 2009 والذي لا يزال يعاني تبعات الأزمة المالية العالمية لتبدأ بوادر أزمة الديون السيادية قد سجل معدل نمو (4.34%-) الأمر الذي ساهم في انخفاض الطلب المحلي الأوروبي وبالتالي فاتورة الواردات الجزائرية هذا من جانب والجانب الأكثر تأثير مساهمته في تراجع مداخيل الجزائري من المحروقات (تمثل أكثر من 9.7% من صادرات الجزائر إلى الدول الاتحاد الأوروبي) والتي انخفضت أسعارها من 143 دولار للبرميل في جويلية 2008 إلى 40 دولار للبرميل في فيفري 2009.

أما المرحلة (2010-2014) فقد عرفت وتيرة متزايدة في قيمة واردات الجزائري فقد سجلت ما قيمته 15.595 مليار أورو سنة 2010 وهو ما يمثل 50.51% من إجمالي واردات الجزائري، بينما وصلت سنة 2014 إلى ما قيمته 23.442 مليار لتستحوذ على حصة قدرها 53.16% من إجمالي واردات الجزائر، وقد كان لانخفاض الطلب المحلي بدول الاتحاد الأوروبي دور في تخفيض قيمة السلع الأوروبية وبالتالي زيادة الواردات الجزائرية، حيث سجلت معدلات نمو (2.09، 1.76، -0.40، 0.26) خلال الفترة (2010-2013)، بالمقابل يجل ارتفاع الطلب الجزائرية على الواردات بعد زيادة الإنفاق العام لتمويل برنامج دعم النمو والذي استفاد من زيادة المداخيل البترولية خلال هذه الفترة.

لتشهد قيمة الصادرات الأوروبية نحو الجزائر انخفاضا لبضع سنوات، صاحبه خسارة واضحة لجزء من حصتها في السوق الجزائرية، حيث قدرت قيمتها 18.94 مليار أورو سنة 2018 وبحصة تقدر بـ 45.12% من السوق الجزائرية، مقارنة بـ 23.442 مليار سنة 2014 وبحصة سوقية تقدر بـ 53.16% وبالتالي فقد تراجعت قيمتها بـ 19.2% كما انخفضت حصتها من السوق الجزائرية بـ 8.04%.

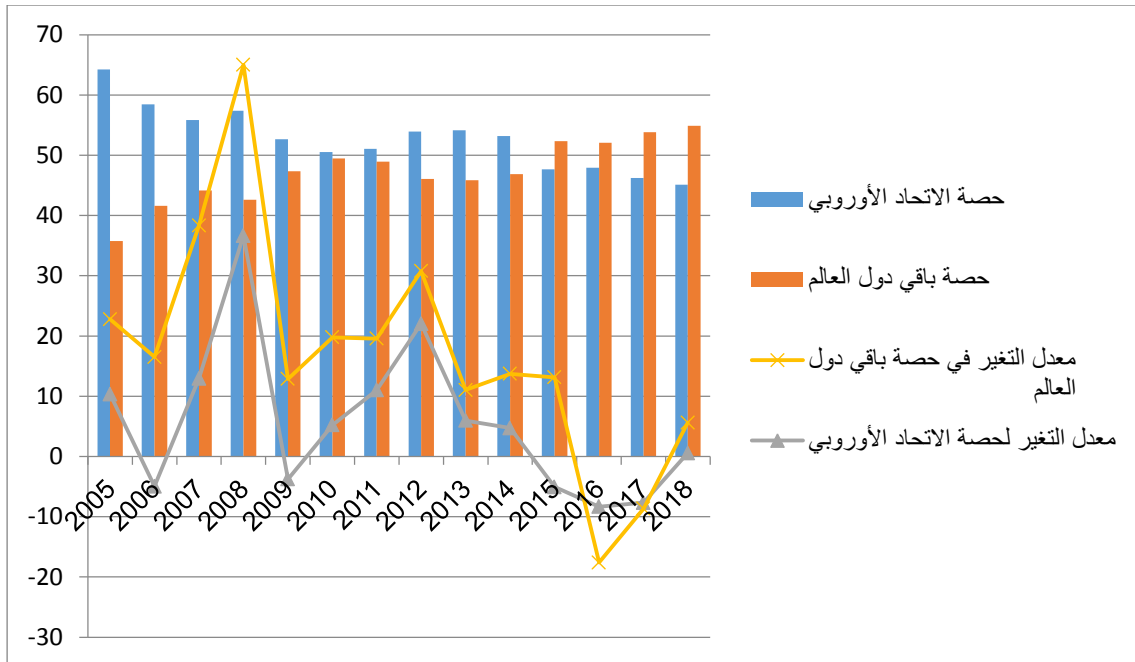
ويرجع هذا الانخفاض في الطلب إلى السياسات التقشفية التي اتبعتها الجزائر نتيجة تراجع أسعار النفط والتي تراوحت بين 56 دولا للبرميل و 61 دولار بين نهاية النصف الأول من 2017 ونهاية الربع الثالث، كما لم تتجاوز 66 دولار حتى ماي 2018، وبالمقابل ارتفع الطلب المحلي

بالاتحاد الأوروبي بعد التعافي من تبعات أزمة الديون السيادية وتحقيق معدل نمو قدره 2.48% سنة 2017.

وفي الوقت الذي تشير فيه الدراسات إلى أن تنفيذ اتفاق الشراكة من شأنه خلق التجارة بسبب التفكيك الجمركي، والذي كان ينتظر أن يؤدي إلى رفع الواردات الصناعية من الاتحاد الأوروبي، إلا أن واقع الحال يثبت أن حدوث ارتفاع في قيمة الواردات من الاتحاد الأوروبي تزامن مع زيادة واردات الجزائر من باقي دول العالم بل وبمعدلات نمو أعلى، وهو ما يعني أن ارتفاع واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي مرده إلى توسع الجزائر في عمليات الاستيراد عموما، وهو ما يؤكد تراجع حصة الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2005-2010)، حيث انتقلت حصته من 64.23% إلى 50.51%، وأكثر من ذلك فقد سجلت واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي تراجعا بمعدل (4.96%) عام 2006 و (3.77%) عام 2009 مقابل ارتفاع بمعدل (21.46%) و (16.63%) بالنسبة للواردات من الدول الأخرى خلال نفس الفترة، وهو ما يؤكد حدوث تحول للتجارة.

رغم تمكن الاتحاد الأوروبي من تقليل خسائره خلال سنوات الأزمة الأوروبية (2011-2013) من خلال استرجاع جزء من حصته والتي بلغت 54.15% عام 2013 مقابل 45.85% لباقي دول العالم، لكن الفترة (2014-2018) كانت أكثر حدة بالنسبة للممول الأوروبي فقد تهاوت حصته إلى حدود 45% عام 2018 بل إن قيمة صادراته إلى الجزائر تقلصت بـ (5.07%، -8.33%، -7.68%) خلال السنوات (2015، 2016، 2017) على التوالي وهو ما يثبت وجود تحويل للتجارة على حساب دول الاتحاد.

الشكل 03-07: حصة واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي ومعدل تغيرها

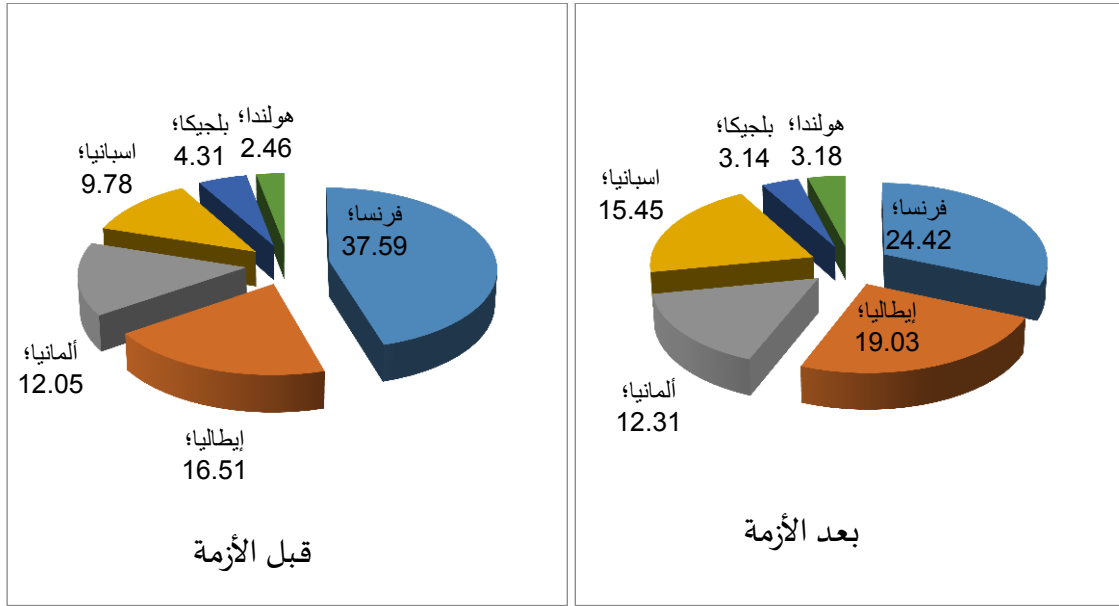


المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الملحق 02

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية من دول الاتحاد الأوروبي

نحاول من خلال دراسة تغير حركة الواردات الجزائرية من دول الاتحاد الأوروبي قبل حدوث أزمة الديون السيادية وبعد حدوثها، تكوين صورة واضحة عن حركة التجارة بين الطرفين لتقييم أثر الأزمة الأوروبية على تدفقات الواردات الجزائرية من دول الاتحاد الأوروبي.

الشكل 03-08: توزيع واردات الجزائر من أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الملحق 02

ويظهر من خلال الشكل أن أهم الواردات تأتي في الدول الفاعلة في الاتحاد الأوروبي وتخص كل من فرنسا، إيطاليا، ألمانيا، إسبانيا، حيث أن نسبتها في مجمل الواردات من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2008-2001) بلغ نحو 75.93% وتأتي فرنسا في المرتبة الأولى بحصة قدرت بـ 37.59% تليها كل من إيطاليا وألمانيا بـ 16.51% و 12.05% على التوالي واحتلت إسبانيا المرتبة الرابعة بنسبة 9.78%، أما بلجيكا وهولندا فتعدان خامس وسادس مورد للجزائر.

وخلال فترة أزمة الديون السيادية وما بعدها حافظت الدول الفاعلة في الاتحاد الأوروبي على حصة قاربت 72% إلا أن حصة فرنسا انخفضت إلى 24.42% بعد الأزمة في حين ارتفعت حصة إيطاليا من 16.5% إلى 19.03% أما إسبانيا فقد أصبحت ثالث مصدر للجزائر بعد ارتفاع حصتها إلى 15.45% بعد الأزمة مقابل 9.78% قبلها، وذلك على حساب ألمانيا التي عرفت تراجعاً في ترتيبها لتصبح رابع ممول للسوق الجزائرية.

وفيما يلي رصد تطور حركة واردات الجزائر لأهم الممولين الأوروبيين.

- حركة تغير الواردات الجزائرية من فرنسا.

بلغت واردات الجزائر من فرنسا ذروتها عام 2008 بقيمة قدرت بـ 4.420 مليار أورو، التي تمثل 31.13% من إجمالي واردات الجزائر من دول الاتحاد الأوروبي وبنسبة نمو قدرها 66.4% مقارنة بعام 2001، وقد مثلت واردات الجزائر من الحبوب في عام 2008 ما قيمته 922.10 مليون أورو أي بنسبة 21% من إجمالي الواردات في حين لم تتجاوز 449.6 مليون أورو عام 2007، نتيجة ارتفاع أسعار الغذاء العالمية بنسبة 125% سنة 2008¹، إضافة لارتفاع سعر صرف اليورو أمام الدولار، بينما بلغت وارداتها من "السيارات، الدراجات والجرارات" 442 مليون أورو 509.6 مليون للمنتجات الصيدلانية وهو ما يمثل 11.53% من إجمالي الواردات من فرنسا.

وخلال الفترة (2011-2015) استمر ارتفاع واردات الجزائر من فرنسا فقد بلغت وارداتها من الحبوب 1.593 مليار أورو عام 2011 أما وارداتها من السيارات وباقي العربات فقد بلغ 566 مليون أورو ويعود ارتفاع الواردات خلال هذه الفترة لانخفاض الطلب المحلي داخل فرنسا مع تسجيل معدلات نمو منخفضة مقابل زيادة الطلب الجزائري بعد ارتفاع المداخيل البترولية.

- حركة تغير الواردات الجزائرية من إيطاليا

يعد عام 2008 السنة الأكثر استيرادا للجزائر من المنتجات الإيطالية خلال فترة ما قبل أزمة الديون السيادية فقد بلغ مجموع واردات الجزائر منها بـ 2.928 مليار أورو أي بمعدل نمو بلغ 39.34% مقارنة بعام 2005 تاريخ دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ، ورغم انخفاضها عام 2009 بنسبة 17.77% مقارنة بعام 2005 إلا أنها عاودت الارتفاع خلال سنوات ما بعد أزمة الديون السيادية إذ بلغت 4.036 مليار أورو عام 2012، بمعدل نمو 53.8% مقارنة بعام 2009، نتيجة الطفرة في واردات الوقود المعدني، الزيوت المعدنية ومنتجات تطهيرها التي بلغت 1.018 مليار أورو عام 2012 مقارنة بـ 104 مليون عام 2009، أما منتجات الحديد والصلب فقد ارتفعت بنسبة تقدر بـ 109% من 357 مليون أورو عام 2009 إلى 747 مليون .

- حركة تغير الواردات الجزائرية من ألمانيا.

ارتفعت الواردات الجزائرية من ألمانيا بـ 13.43% عام 2009 مقارنة بعام 2008، لتتخفض عام 2010 إلى 1.794 مليار أورو ثم تعاود ارتفاعها وبشكل مستمر، إذ بلغت 3.091 مليار أورو عام 2015 بمعدل نمو قدره 88.59% مقارنة بعام 2008.

وتتركز واردات الجزائر من ألمانيا في منتجات أهمها: السيارات والدراجات وغيرها من العربات، المراحل والآلات والأجهزة وأدوات آليّة، المنتجات الصيدلانية، الآلات والأجهزة والمعدات،

1- بوعونية سليمة، أزمة الغذاء العالمية وتداعياتها على ارتفاع مستويات الفقر في الدول العربية، مجلة الاقتصاد الجديد، جامعة خميس مليانة، الجزائر،

بنسب وصلت سنة 2013 إلى 20.75%، 21.66%، 8.79%، 7.19% من مجمل الواردات عام 2013 والتي بلغت 2.154 مليار أورو، أي بزيادة تقدر بـ 110% مقارنة بعام 2005 ومن أهم عوامل هذه الزيادة هو الانخفاض النسبي في أسعار السلع الألمانية في ظل مستوى نمو ضعيف لم يتجاوز 0.44% خلال هذه السنة، في مقابل استقرار أسعار النفط عند مستويات تتجاوز 110 دولار للبرميل، حسنت من مستويات الطلب في الجزائر، ورغم تراجع حصة الصادرات الألمانية في السوق الجزائرية مقارنة بإجمالي صادرات الاتحاد الأوروبي إلا أنها عرفت بعض التحسن عندما بلغت حصتها 13.44% عام 2015 وذلك بوصول قيمة صادراتها نحو الجزائر ذروتها بـ 3.091 مليار أورو، مستفيدة من ارتفاع المنتجات الصيدلانية إلى 283 مليون أورو والحبوب التي وصلت قيمتها إلى 229 مليون في حين لم تكن تتجاوز 88.79 مليون أورو عام 2007.

الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية

إن الهدف من دراسة التوزيع الجغرافي للصادرات هو تحديد درجة اعتماد الجزائر على الاتحاد الأوروبي كسوق لتصريف منتجاتها، وبالتالي تحديد حصة استيعابه للصادرات الجزائرية، ومدى تأثر هذه الحصة بأزمة الديون السيادية الأوروبية.

الجدول 10-03: التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2001-2008)

الوحدة: مليار أورو

2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001		
28.260	20.585	24.154	20.885	15.254	14.596	12.796	13.783	القيمة	الاتحاد الأوروبي
52.44	46.90	55.56	56.54	59.15	67.02	64.27	64.54	النسبة	
37.28	-14.78	15.65	36.91	4.51	14.07	-7.16		النمو	
25.634	23.305	19.319	16.052	10.534	7.181	7.113	7.573	القيمة	باقي دول
47.56	53.10	44.44	43.46	40.85	32.98	35.73	35.46	النسبة	
9.99	20.63	20.35	52.38	46.69	0.96	-6.07		النمو	العالم
53.894	43.890	43.473	36.937	25.788	21.777	19.909	21.356	القيمة	الإجمالي
22.79	0.96	17.69	43.23	18.42	9.38	-6.78		النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات

-الاتحاد الأوروبي <https://europa.eu/european-union>

-المنظمة العالمية للتجارة <https://www.trademap.org>

يتضح من الجدول السابق وجود تشابه في التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية مع الواردات ذلك أن دول الإتحاد الأوروبي قد استحوذت على الحصة الأكبر من الصادرات الجزائرية إذ تجاوزت هذه الحصة 58.30% في المتوسط من إجمالي صادرات الجزائر خلال الفترة التي سبقت أزمة الديون الأوروبية (2001-2008) وبذلك فهي تعتبر أهم زبون للجزائر، ورغم

الانخفاض النسبي لهذه الحصة خلال الفترة 2003-2005 لصالح بعض الأسواق النامية خاصة دول شمال شرق آسيا وتحديدا الصين إلا أن قيمة الصادرات الجزائرية نحو دول الاتحاد الأوروبي قد عرفت ارتفاعا مستمرا خلال (2003-2006) خاصة سنة 2005 "دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ" والتي سجل خلالها معدل نمو بلغ 36.91% حيث ارتفعت صادرات الجزائر من حوالي 14.6 مليار أورو عام 2003 إلى أكثر من 24 مليار أورو عام 2006 نتيجة ارتفاع أسعار النفط وارتفاع الطلب عليه من طرف دول الاتحاد خصوصا مع ارتفاع سعر صرف الأورو مقابل الدولار من 1.1312 عام 2003 إلى 1.2555 عام 2006.

أما الفترة 2007-2008 فقد عرفت بدايتها انخفاضا في قيمة صادرات الجزائر تجاه الاتحاد الأوروبي نتيجة النمو الضعيف لواردات الطاقة لدول الاتحاد نتيجة انخفاض معدلات النمو الاقتصادي سنة 2007 إلى 3.13% فقط، لكن سرعان ما عرفت صادرات الجزائر قفزة نوعية السنة الموالية من 20.86 مليار أورو عام 2007 إلى 28.26 مليار سنة 2008 بمعدل نمو بلغ 37.28% وقد ساهم في هذا الارتفاع الزيادة الكبيرة في أسعار النفط من 88.4 دولار للبرميل إلى 131.2 دولار والتي لم تؤثر على الطلب الأوروبي نتيجة الارتفاع الحاد في قيمة الأورو أمام الدولار خلال هذه الفترة (مستوى قياسي 1.599 دولار مقابل الأورو) نتيجة تأثير الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد الأمريكي وبمتوسط قدره 1.4708 دولار مقابل الأورو خلال عام 2008.

الجدول 03-11: التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2009-2018)

الوحدة: مليار أورو

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009		
21.042	18.522	16.509	20.908	29.458	31.920	32.764	27.850	21.075	17.411	القيمة	الاتحاد الأوروبي
59.50	59.46	60.92	66.70	64.84	64.24	58.63	52.82	49.05	53.73	النسبة	
13.61	12.19	-21.04	-29.02	-7.71	-2.58	17.64	32.15	21.04	-38.39	النمو	
14.321	12.628	10.59	10.439	15.971	17.767	23.115	24.874	21.888	14.994	القيمة	باقي دول العالم
40.50	40.54	39.08	33.30	35.16	35.76	41.37	47.18	50.95	46.27	النسبة	
13.41	19.24	1.45	-34.64	-10.11	-23.14	-7.07	13.64	45.98	-41.51	النمو	
35.363	31.150	27.099	31.347	45.429	49.687	55.879	52.724	42.963	32.405	القيمة	الإجمالي
13.52	14.95	-13.55	-31.00	-8.57	-11.08	5.98	22.72	32.58	-39.87	النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات

<https://europa.eu/european-union> -الاتحاد الأوروبي

<https://www.trademap.org>7-المنظمة العالمية للتجارة

يتضح من خلال الجدول (03-13) أن اتجاه الصادرات الجزائرية لم يتغير بحدوث أزمة الديون الأوروبية، إذ بقيت دول الاتحاد المستورد الأول للسلع الجزائرية خلال الفترة (2009-2009).

(2018) بنسبة بلغت 59% كمتوسط لهذه الفترة في حين تفرقت باقي الصادرات على المناطق الأخرى حول العالم فكانت الولايات المتحدة الأمريكية ثاني وجهة للصادرات الجزائرية بنسبة 13.1% تليها دولا شمال شرق آسيا بـ 4.8%.

وشهدت بداية هذه الفترة تراجعاً كبيراً في صادرات الجزائر وخصوصاً نحو الاتحاد الأوروبي فقد تراجعت صادرات الجزائر نحو هذا الأخير بمعدل - 38.39% عام 2009 مسجلة قيمة قدرها 17.411 مليار أورو عام 2009 مقابل 28.26 مليار أورو عام 2008، وذلك بفعل تراجع أسعار النفط وعائداته متأثرة بالانكماش الاقتصادي الذي أصاب الاتحاد الأوروبي عام 2009 والذي قدر بـ 4.34% هذا من جهة وتراجع قيمة الأورو مقابل الدولار من جهة أخرى، بعد خفض البنك المركزي الأوروبي أسعار الفائدة إلى 1.5% كمسعى لانتشال الاقتصاد من حالة الركود التي انزلت إليها.¹

ورغم تفاقم حدة الأزمة فقد حققت الصادرات الجزائرية نحو دول الاتحاد ارتفاعاً ملحوظاً خلال سنتي 2010-2011 بمعدل نمو 21.04% و 32.15% على التوالي مستفيدة من ارتفاع أسعار النفط التي وصلت إلى 91.58 دولار للبرميل سنة 2010²، و 126.48 دولار للبرميل سنة 2011³، وكذا الطلب عليه من دول الاتحاد الأوروبي خاصة مع ارتفاع سعر صرف الأورو أمام الدولار ليصل إلى 1.3920، أما في سنة 2012 ورغم استمرار ارتفاع صادرات الجزائر نحو أوروبا، لكن كان ذلك بوتيرة أقل فقد ارتفعت بنسبة 17.64% خلال هذه السنة وذلك مع انخفاض قيمة الأورو وتسجيل ركود اقتصادي مرة أخرى وبالتالي تفاقم أزمة الديون وما ترتب عنها من سياسات مالية تقييدية في محاولة لدعم وتعزيز الموازنات العامة لدول المنطقة الأوروبية مما أسفر عن ضعف في طلبها المحلي.⁴

مع نهاية عام 2013 كان الاتحاد الأوروبي قد أنهى عاماً صعباً فالنمو الاقتصادي لا يزال هشاً (لم يتجاوز 0.26%) ومعدلات البطالة عند أعلى مستوياتها وهو ما انعكس على وارداتها من

1- المركزي الأوروبي والبريطاني يخفضان الفائدة لمستوى قياسي، متاح على

(أطلع عليها في 2019/3/5) - (2019/3/5) - <https://www.aljazeera.net/ebusiness/2009/3/5/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B1%D9%83%D8%B2%D>

2- النفط يبلغ أعلى سعر له منذ الأزمة المالية قبل سنتين، متاح على https://www.bbc.com/arabic/business/2010/12/101203_oil_prices (أطلع عليها في 2019/06/14)

3- من نصف دولار إلى 146 دولار للبرميل—تعرف على التاريخ الكامل لصناعة النفط بالعالم، متاح على <https://www.aljazeera.net/ebusiness/2019/10/20/%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%81-%D8%A5> (2019/06/14)

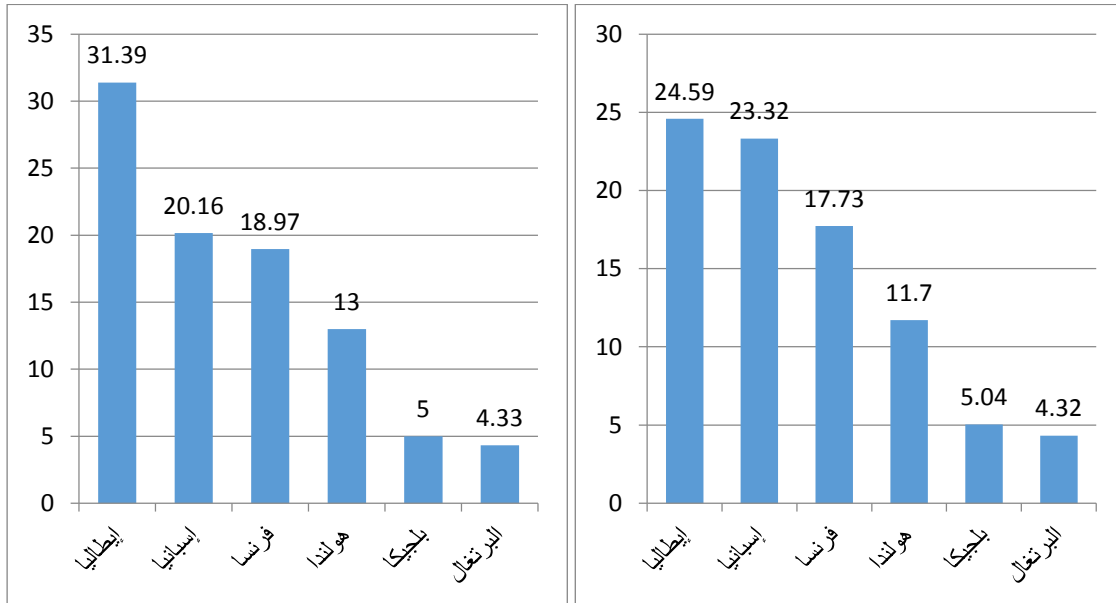
4- باسمين أسامة أنور، الاستقرار المالي العالمي: التحديات والآفاق في ظل أزمة الديون السيادية الأوروبية، المعهد المصرفي المصري، البنك المركزي المصري، القاهرة، 2014، ص 06

الجزائر التي انخفضت بنسبة 2.58% مقارنة بعام 2012 رغم استقرار أسعار النفط ضمن متوسط 110-113 دولار للبرميل خلال عام 2013 وحتى النصف الأول من 2014.¹ وعرفت صادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي خلال فترة 2015-2016 تراجعاً مقارنة بعام 2014 وذلك بنسبة - 29.02% و- 43.96% على التوالي ويعود هذا للتراجع الحاد في أسعار النفط فقد بلغت 30 دولار للبرميل في نهاية 2015، وواصلت الهبوط مطلع 2016 إلى حدود 27 دولار وهو أدنى مستوى منذ 12 عام، هذا بالإضافة لسياسات التسيير الكمي المطبقة بدول الأورو والتي أدت إلى تراجع قيمة اليورو خلال هذه الفترة مقارنة بعام 2014، إلا أن النتائج الإيجابية لهذه السياسية سرعان ما أدت لتعافي اليورو ولو بشكل جزئي خلال فترة 2017-2018، كما كان لتلك السياسات أثر واضح في الرفع من معدلات النمو الاقتصادي إلى حد ما، حيث وصل سنة 2017 إلى حدود 2.5% وهو ما ساهم في ارتفاع واردات الدول الأوروبية من الجزائر سنة 2018 بنسبة 27.46% مقارنة بعام 2016.

الفرع الرابع: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية نحو دول الاتحاد الأوروبي

نحاول من خلال دراسة تغير حركة الصادرات الجزائرية إلى الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي قبل حدوث أزمة الديون السيادية وبعد حدوثها، تكوين صورة واضحة عن حركة التجارة بين الطرفين لتقييم أثر الأزمة الأوروبية على تدفقات الصادرات الجزائرية إلى دول الاتحاد الأوروبي.

الشكل 09-03 توزيع صادرات الجزائر نحو أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة



متوسط فترة ما قبل الأزمة (2001-2008) متوسط فترة الأزمة وما بعدها (2009-2018)

المصدر: اعداد الطالب اعتمادا على الملحق 03

1- محمد فرحات، نايم لامين..رحلة صعود وهبوط النفط منذ الأزمة العالمية حتى "كورونا" متاح على

(أطلع عليها في 2020/04/1 في <https://al-ain.com/article/price-barrel-oil-since-global-crisis-until-corona>)

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن صادرات الجزائر قد حافظت على نفس السوق الأوروبية، الرئيسية وهي إيطاليا، إسبانيا، فرنسا وهولندا وبنفس الترتيب، وإن كانت حصة إيطاليا قد انخفضت من 31.39% قبل الأزمة إلى 24.59% بعد الأزمة بسبب خطط التقشف والتي حاولت من خلالها الخروج من الأزمة ويظهر ذلك من خلال الانخفاض الواضح لوارداتها من الجزائر خلال السنوات (2013، 2014، 2015)، وهو من ساهم في رفع حصة إسبانيا من 20.16% قبل الأزمة إلى 23.32% في حين بقيت فرنسا في المرتبة الثالثة تليها هولندا وبارتفاع محدود لكل منها بعد الأزمة.

- حركة تغير الصادرات الجزائرية إلى إيطاليا.

بلغت صادرات الجزائر نحو إيطاليا ذروتها سنة 2008 بقيمة قدرت بـ 8.356 مليار أورو والتي تمثل 29.81% من إجمالي صادرات الجزائر نحو دول الاتحاد الأوروبي وبنسبة نمو 73.58% مقارنة بسنة 2001، وقد مثلت صادرات الجزائر من (الوقود المعدني والزيوت المعدنية ومنتجات تقطيرها) 98.76% من إجمالي الصادرات الجزائرية نحو إيطاليا وذلك نتيجة ارتفاع أسعار النفط التي بلغت 131.2 دولار بالإضافة إلى برامج الإنعاش الاقتصادي التي قامت بها إيطاليا لمواجهة تداعيات الأزمة المالية العالمية إضافة لمساهمة هذه الأخيرة في ارتفاع قيمة الأورو أمام الدولار.

وفي عام 2009 ومع ظهور أولى بوادر أزمة الديون السيادية انهارت واردات إيطاليا من الجزائر بنسبة 51% مسجلة قيمة 4.088 مليار أورو قدرت المنتجات البترولية وحدها بـ 4.036 مليار وذلك نتيجة انخفاض أسعار النفط التي تأثرت بتداعيات أزمة الديون، بالإضافة إلى تراجع قيمة الأورو أمام الدولار، ورغم ارتفاع حصة إيطاليا من الصادرات الجزائرية خاصة سنة 2012 حيث بلغت حوالي 29% بقيمة 8.952 مليار أورو إلا أن تطبيق إيطاليا سياسات تقشفية أثر على حصتها خلال السنوات الموالية خاصة (2013، 2014، 2015).

- حركة تغير الصادرات الجزائرية إلى إسبانيا.

انخفضت قيمة الصادرات الجزائرية إلى إسبانيا ابتداء من عام 2009، حيث سجلت 3.874 مليار أورو مقارنة بـ 6.180 مليار سنة 2008 بنسبة انخفاض بلغت 37.31% ورغم تحسن قيمتها خلال السنوات الموالية إلا أنها تبقى دون المستوى المسجل عام 2008 باستثناء عامي 2013 و 2014 فقد بلغت قيمتها 7.788 مليار و 6.961 مليار أورو على التوالي وما يمكن قوله عن التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية نحو إسبانيا هو نفسه ما قلناه على صادراتها اتجاه إيطاليا، حيث تمثل صادراتها من الوقود المعدني والزيوت المعدنية ومنتجات تقطيرها نسبة وصلت إلى حوالي 97.66% عام 2008 من إجمالي الصادرات و 98.20% عام 2013.

- حركة تغير الصادرات الجزائرية إلى فرنسا.

بلغت صادرات الجزائر إلى فرنسا سنة 2007 ما قيمته 2.990 مليار أورو لترتفع إلى 4.330 مليار عام 2008 بمعدل نمو قدر بـ 44.82% ثم بدأت بالانخفاض إلى أن وصلت أدنى مستوى لها

عام 2010 حيث لم تتجاوز 2.844 مليار أورو نتيجة انهيار معدل النمو الاقتصادي الذي عرف انكماشا بـ -2.87% سنة 2009 أما عام 2010 ورغم تحقيق معدل نمو بـ 1.95% إلا أنه يبقى أقل من المعدل العام بالاتحاد الأوروبي هذا من جهة، ومن جهة أخرى ساهم انخفاض قيمة الأورو مقابل الدولار خلال هاتين السنتين في تقليص واردات فرنسا بشكل عام وواردته من الوقود المعدني والزيوت المعدنية بشكل خاص والتي تمثل 96.7% عام 2010، ورغم الاتجاه التصاعدي لصادرات الجزائر نحو فرنسا خلال الفترة 2011-2014 والتي بلغت قيمتها عام 2013 ما يقدر بـ 5.109 مليار أورو إلا أن نسبتها مقارنة بباقي دول الاتحاد الأوروبي لم تتجاوز 15.83% بعدما كانت تستحوذ أكثر من 19% سنة 2009.

المطلب الثاني: التجارة الخارجية للمغرب مع دول الاتحاد الأوروبي

نتناول في هذا المطلب تغيرات التجارة البينية الأورومغربية قبل وبعد أزمة الديون السيادية، وهذا من خلال إعداد مقارنة بين واردات وصادرات الجانبين، المغربي والأوروبي بشكل عام، وذلك بالتركيز على أهم الشركاء الأوروبيين.

الفرع الأول: التوزيع الجغرافي لواردات المغرب

تستحوذ دول الاتحاد الأوروبي على النسبة الأكبر من الواردات الكلية للمغرب وهو ما هو يظهر من خلال الجدول التالي:

الجدول 03-12: التوزيع الجغرافي لواردات المغرب من الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم (2001-2008)

الوحدة: مليار أورو

2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001		
14.453	12.381	10.469	11.836	8.928	8.182	7.276	7.150	القيمة	الاتحاد الأوروبي
50.25	53.62	56.45	70.86	62.30	65.09	57.94	58.09	النسبة	
16.74	18.26	-11.55	32.57	9.12	12.45	1.76		النمو	
14.311	10.708	8.077	4.868	5.402	4.388	5.281	5.159	القيمة	باقي دول العالم
49.75	46.38	43.55	29.14	37.70	34.91	42.06	41.91	النسبة	
33.65	32.57	65.92	-9.89	23.11	-16.91	2.36		النمو	
28.764	23.089	18.546	16.704	14.330	12.570	12.557	12.309	القيمة	الإجمالي
24.58	24.50	11.03	16.57	14.00	0.10	2.01		النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات

-الاتحاد الأوروبي <https://europa.eu/european-union>

-المنظمة العالمية للتجارة <https://www.trademap.org>

يتبين من الجدول أن متوسط حصة دول الاتحاد الأوروبي من واردات المغرب خلال الفترة (2008-2001) قد بلغ 59.33% وقد حققت خلال هذه الفترة معدل نمو تجاوز 100% من حيث القيمة، أما بالنسبة لبقية دول العالم فرغم عدم تجاوز حصتها 29.14% خلال عام 2005 إلا أن الارتفاع المستمر لقيمة صادراتها نحو المغرب خلال السنوات التي تلتها حيث وصلت لأكثر من الضعفين خلال عام 2008، رفع من حصتها خلال هذه السنة إلى حوالي 46.4% من إجمالي واردات المغرب، ليصل بذلك متوسط حصة باقي دول العالم خلال الفترة (2008-2001) 40.67%، تركزت بالدرجة الأولى في دول آسيا بنسبة 22.74%، تليها دول الأمريكيتين بنسبة 9.86% أما الدول الأفريقية بما فيها دول الجوار فلم تتجاوز حصتها من السوق المغربية نسبة 5.32%.

وبالتركيز على واردات المغرب من دول الإتحاد الأوروبي فإنه وبإستثناء عام 2006 فإنها قد أخذت نسقا تصاعديا مستفيدة من التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية على السلع الأوروبية من جهة، إضافة للارتفاع المستمر في معدلات النمو الاقتصادي لدول الإتحاد وما رافقه من زيادة في معدلات الإنتاج والتصدير من جهة أخرى.

الجدول 03-13: التوزيع الجغرافي لواردات المغرب من الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2009-2018)

الوحدة: مليار أورو

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009		
23.255	22.366	20.966	18.142	18.213	17.287	16.943	15.407	13.787	12.038	القيمة	الاتحاد الأوروبي
53.59	56.05	55.65	52.79	52.41	50.83	48.65	48.48	51.75	51.06	النسبة	
3.97	6.68	15.57	-0.39	5.36	2.03	9.97	11.75	14.53	-16.71	النمو	
20.142	17.541	16.709	16.223	16.537	16.722	17.883	16.372	12.855	11.539	القيمة	باقي دول العالم
46.41	43.95	44.35	47.21	47.59	49.17	51.35	51.52	48.25	48.94	النسبة	
14.83	4.98	3.00	-1.90	-1.11	-6.49	9.23	27.36	11.40	-19.37	النمو	
43.397	39.907	37.675	34.365	34.750	34.009	34.826	31.779	26.642	23.577	القيمة	الإجمالي
8.75	5.92	9.63	-1.11	2.18	-2.35	9.59	19.28	13.00	-18.03	النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات

<https://europa.eu/european-union> الاتحاد الأوروبي

<https://www.trademapp.org> المنظمة العالمية للتجارة

يلاحظ من خلال الجدول أنه ورغم بقاء دول الاتحاد الأوروبي كأول مصدر للسوق في المغرب، إلا أن حصتها قد عرفت تراجعا ملحوظا ذلك أنها لم تتجاوز حاجز 49% خلال سنتي (2012-2011)، وفي المجمل بلغت حصة دول الاتحاد الأوروبي 52.13% من واردات المغرب خلال

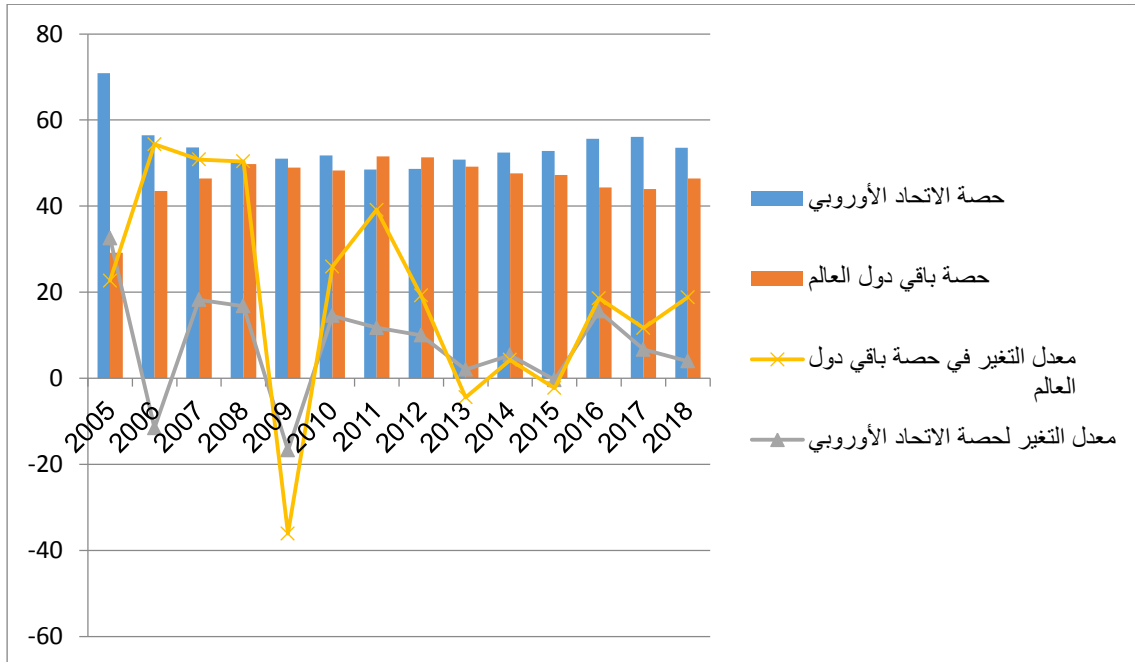
الفترة (2009-2018)، أي أنها انخفضت بمعدل 7.2% مقارنة بفترة ما قبل الأزمة، وفي المقابل حافظت الدول الآسيوية على الحصة الثانية من الواردات المغربية وذلك بعدما رفعت حصتها والتي بلغت 24.75% مستفيدة من ارتفاع صادرات الصين من 1.635 مليار أورو عام 2008 إلى 4.265 مليار عام 2018، وهو ما يعادل 9.82% من إجمالي واردات المغرب، ونفس الأمر بالنسبة للمنتجات التركيبية الموجهة للمغرب والتي تضاعفت أربع مرات بين عامي 2006-2018 من 492 مليون أورو إلى 1.942 مليار أورو.

وقد سجلت واردات المغرب من دول الاتحاد الأوروبي انخفاضا في بداية هذه المرحلة، حيث تراجعت بنسبة (-16.71%) سنة 2009 متأثرة بالركود الاقتصادي بدول الاتحاد والذي بلغ (-4.34%)، لتعرف قيمة واردات المغرب وتيرة متزايدة خلال مرحلة (2010-2014) فقد بلغت قيمتها 13.787 مليار أورو عام 2010 أي ما يمثل 51.75% من إجمالي واردات المغرب، بينما سجلت قيمة قدرها 18.213 مليار عام 2014 وهو ما يمثل 52.41%، ورغم التراجع المحدود عام 2015، إلا أنها عاودت الارتفاع خلال فترة (2016-2018) مع زيادة في حصة المنتجات الأوروبية متأثرة بارتفاع القدرة الشرائية في دول الاتحاد حيث بلغ نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي 44293.4 دولار عام 2018 وهو ما ساهم في ارتفاع أسعار المنتجات الأوروبية.

ويمكن مقارنة معدلات نمو واردات المغرب من الاتحاد الأوروبي مع نمو الواردات المغربية

من باقي دول العالم من خلال الشكل الموالي:

الشكل 10-03 حصة واردات المغرب من الاتحاد الأوروبي ومعدل تغيرها



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الملحق 04

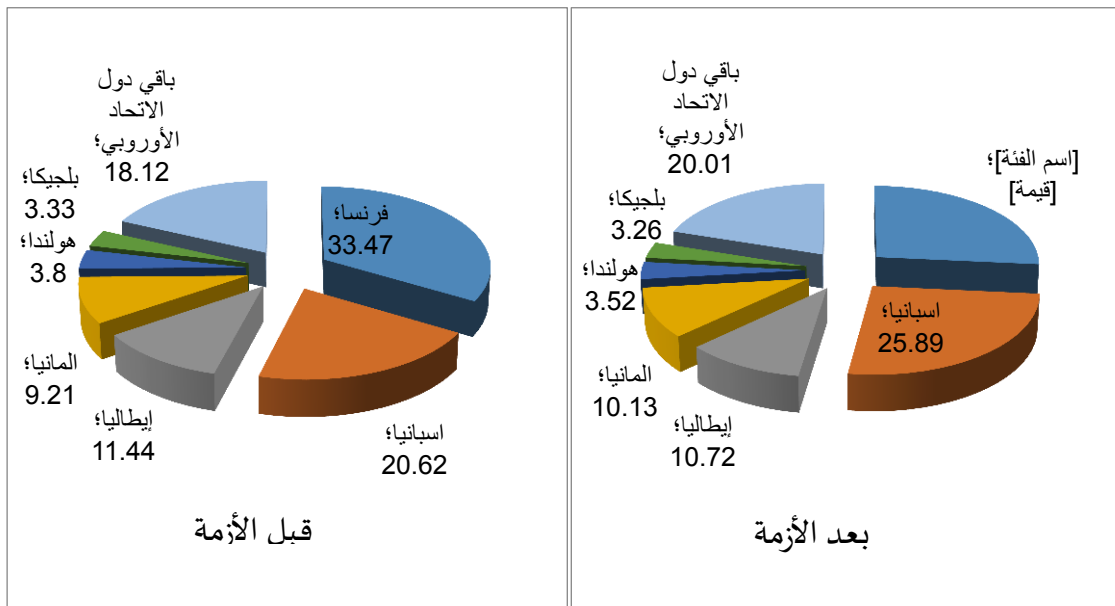
يظهر الشكل (10-03) أن المراحل الأولى لتطبيق التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية بين المغرب ودول الاتحاد الأوروبي قد شهدت تطورا واضحا في واردات المغرب من الشرك الأوروبي حيث عرفت نموا بنسبة 102% بين عامي 2001 حتى 2008، إلا أنها تبقى أقل من الزيادة الإجمالية لواردات المغرب، والتي بلغت 133% خلال نفس الفترة، وهو ما يثبت عدم حدوث تحويل للتجارة لصالح الواردات من الاتحاد الأوروبي.

إلا أن الملاحظ أنه خلال فترة أزمة الديون عرفت صادرات الاتحاد الأوروبي نحو المغرب تراجعا ملحوظا في معدل النمو، والذي سجل (-16.71%) عام 2009، إضافة إلى انخفاض حصة دول الاتحاد الأوروبي في السوق المغربية وذلك رغم الزيادة في القيمة وهو ما يؤكد حدوث خلق للتجارة مع باقي دول العالم خلال هذه الفترة، لكن سرعان ما تمكنت دول الاتحاد من استرجاع حصتها بل وتحسينها حيث بلغت 56.05% خلال عام 2017 مقابل 48.65% عام 2011 مستفيدة من التراجع في قيمة واردات المغرب مع بقية دول العالم والتي سجلت معدلات نمو قدرت بـ (-6.49%، -1.11% و-1.90%) خلال السنوات (2013، 2014، 2015) على التوالي وهو ما يعني أن هناك تحويلا لصالح الاتحاد الأوروبي.

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات المغربية من دول الاتحاد الأوروبي

يمكن من خلال مقارنة حصص الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي في السوق المغربية قبل الأزمة الأوروبية وبعدها، تحليل اتجاهات واردات المغرب الأوروبية ومعرفة التطورات التي قد طرأت عليها جراء الأزمة.

الشكل 11-03: توزيع واردات المغرب من أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الملحق 04

يتبين من خلال الشكل أن أكثر من نصف واردات المغرب خلال فترة ما قبل أزمة الديون الأوروبية تتركز في شريكين تجاريين هما فرنسا واسبانيا، إذ تعد فرنسا الممول التجاري الأول للسوق المغربية بحصة قدرت بـ 33.47% كمتوسط للفترة (2001-2008) فقد تراوحت بين 28.98% و 40.53% كما هو واضح في الملحق (04)، أما اسبانيا والتي احتلت المرتبة الثانية فقد قدرت حصتها خلال فترة ما قبل الأزمة بـ 20.62% متراوحة بين 17.22% و 22.07% خلال (2001-2008)، لتأتي كل من إيطاليا وألمانيا في المرتبتين الثالثة والرابعة بحصة 11.44% و 9.21% على التوالي.

وقد حافظت الدول الأربعة خلال فترة أزمة الديون الأوروبية وما بعدها على مكانتها كأهم الممولين للسوق المغربية بنسبة مجتمعة وصلت إلى 73.21%، حيث حافظت فرنسا على المرتبة الأولى مقارنة بباقي الشركاء الأوروبيين رغم تراجع حصتها من السوق المغربية خلال الفترة (2009-2018) إلى 26.47%، في المقابل ارتفعت حصة اسبانيا إلى 25.89% وذلك بعد تفوقها على باقي دول الاتحاد الأوروبي من حيث قيمة الصادرات نحو المغرب منذ عام 2015 وتعافيا من تبعات الأزمة.

- حركة تغير الواردات المغربية من فرنسا.

يعد العام 2008 أكثر السنوات التي استوردت فيها المغرب منتجات فرنسية خلال فترة ما قبل أزمة الديون الأوروبية حيث بلغت 4.319 مليار أورو والتي تمثل حوالي 30% من إجمالي واردات المغرب من الاتحاد الأوروبي، وبنسبة نمو قدرها 67.59% مقارنة بعام 2002، نتيجة ارتفاع أسعار السلع الفرنسية في ظل تحسن القدرة الشرائية لمواطني الاتحاد الأوروبي بنسبة 33.3% بين سنتي 2002-2008.

وقد تركزت واردات المغرب خلال عام 2008 في منتجات أهمها "الحبوب" والتي قدرت بـ 564.24 مليون أورو في حين بم تكن تتجاوز 121.15 مليون عام 2002 وقد كان لارتفاع أسعار السلع الغذائية عام 2008 دور واضح في هذه الزيادة، مثلما كان لارتفاع أسعار النفط دور في القفزة التي عرفتها واردات المغرب من "الوقود المعدني والزيوت المعدنية" إذ بلغت 510.4 مليون أورو بينما لم تكن تتجاوز 92.67 مليون عام 2002، كما ارتفعت واردات المغرب من "المفاعلات النووية والمراجل والآلات" من 331.5 مليون عام 2002، إلى 545 مليون عام 2008.

ونتيجة لتداعيات الأزمة المالية العالمية وبداية الأزمة الأوروبية عرفت الفترة (2009-2010) انخفاضا في صادرات فرنسا نحو المغرب حيث لم تتجاوز 3.670 مليار عام 2009، إلا أنها عاودت الارتفاع لتبلغ 4.980 مليار و 5.158 مليار أورو خلال عامي 2016 و 2018 على التوالي، وقد تركزت خلال السنة الأخيرة في منتجات أهمها "عربات سيارة، جرارات ودراجات" بنسبة 16.73%،

"مفاعلات نووية، مراجل وآلات" بـ 15.83%، "آلات، أجهزة ومعدات كهربائية" بـ 13.14%، "مصنوعات متنوعة" بنسبة 5.06%.

- حركة تغير الواردات المغربية من اسبانيا.

عرفت واردات المغرب من اسبانيا وتيرة متصاعدة منذ توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، حيث تجاوزت عام 2008 حاجز 3 مليار أورو، في حين لم تتعدى 1.944 مليار عام 2005 و 1.175 مليار عام 2001 وتركزت واردات المغرب من اسبانيا عام 2008 في منتجات أهمها "الوقود المعدني والزيوت المعدنية" والتي مثلت 18.27% بقيمة 588 مليون أورو بينما لم تكن تتجاوز 175 مليون عام 2007 وذلك نتيجة ارتفاع أسعار النفط، أما قيمة كل من "عربات سيارة، جرارات ودراجات" و "آلات، أجهزة ومعدات كهربائية" فقدرت بـ 273.5 مليون أورو و 226 مليون على التوالي أي بارتفاع قدره 72.77% و 24.64% على التوالي لهذين الصنفين من المنتجات مقارنة بعام 2007، ورغم تحسن حصة اسبانيا من إجمالي واردات المغرب من دول الاتحاد الأوروبي عام 2009 والتي بلغت 23.25% إلا أن قيمة هذه الواردات قد انخفضت لتسجل 2.871 مليار أورو، ولا شك أن لتراجع مستويات الإنتاج في إسبانيا دور في هذا الانخفاض، حيث سجلت اسبانيا معدل نمو اقتصادي بـ (-3.76%) عام 2009.

أما الفترة (2012-2018) فقد عرفت ارتفاعا مستمرا في قيمة صادرات اسبانيا نحو المغرب وتفوقا لاسبانيا من حيث استحوادها على الحصة الأكبر من السوق المغربية حيث بلغت 29.66% عام 2017 وبقيمة وصلت إلى 6.734 مليار أورو، وهو ما يمثل 16.87% من إجمالي واردات المغرب العالمية، متفوقة على صادرات الدول الأفريقية والأمريكية مجتمعة، وقد تركزت خلال هذه السنة في منتجات أهمها: "الوقود المعدني والزيوت المعدنية"، "المراجل والأجهزة"، "آلات، أجهزة ومعدات كهربائية"، "عربات سيارة، جرارات ودراجات" بنسبة وصلت إلى 22.5%، 13.48%، 9.5% و 6.77% على التوالي.

الفرع الثالث : التوزيع الجغرافي للصادرات المغربية

إن الهدف من دراسة التوزيع الجغرافي للصادرات هو تحديد درجة اعتماد المغرب على الاتحاد الأوروبي كسوق لتصريف منتجاتها، وبالتالي تحديد حصة استيعابه للصادرات المغربية، ومدى تأثر هذه الحصة بأزمة الديون السيادية الأوروبية.

الجدول 03-14: التوزيع الجغرافي لصادرات المغرب نحو الاتحاد الأوروبي وبقيّة دول العالم خلال (2001-2008)

الوحدة: مليار أورو

2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001		
8.498	8.115	7.240	6.660	6.606	6.383	6.152	5.925	القيمة	الاتحاد الأوروبي
61.58	76.15	72.58	74.16	82.81	82.33	74.13	74.36	النسبة	
4.72	12.09	8.71	0.82	3.49	3.75	3.83		النمو	
5.302	2.541	2.735	2.321	1.371	1.37	2.147	2.043	القيمة	باقي دول العالم
38.42	23.85	27.42	25.84	17.19	17.67	25.87	25.64	النسبة	
108.66	-7.09	17.84	69.29	0.07	-36.19	5.09		النمو	
13.800	10.656	9.975	8.981	7.977	7.753	8.299	7.968	القيمة	الإجمالي
29.50	6.83	11.07	12.59	2.89	-6.58	4.15		النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات

الاتحاد الأوروبي <https://europa.eu/european-union>

المنظمة العالمية للتجارة <https://www.trademapp.org>

يتضح من خلال الجدول (03-16) أن اتجاه الصادرات المغربية لا يختلف عن وارداتها من خلال استحواذ دول الاتحاد الأوروبي على الحصة الأكبر والتي تجاوزت 82.8% سنة 2004، أما متوسط الفترة (2001-2008) فقد بلغ نسبة 74.76% وقد حققت نمواً خلال هذه الفترة بلغ 43.42%، في حين لم تتجاوز حصة باقي دول العالم 25.24%، كان أغلبها من نصيب الدول الآسيوية بحصة قدرت بـ 16% بينما احتلت الدول الأفريقية بما فيها دول الجوار المرتبة الثالثة كأهم وجهات المنتجات المغربية بنسبة 6.26% فقط.

وبالتركيز على صادرات المغرب نحو دول الاتحاد الأوروبي، فإنه بالرغم من التراجع المحدود المسجل سنة 2001 بنسبة لم تتجاوز (-3.22%)، فإن قيمة صادرات المغرب نحو دول الاتحاد استمرت في التحسن مستفيدة من ارتفاع القدرة الشرائية لمواطني الاتحاد الأوروبي، حيث ارتفع نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي من 23695.16 دولار عام 2001 إلى 33008.84 دولار سنة 2008.

الجدول 03-15: التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2009-2018)

الوحدة: مليار أورو

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009		
16.073	15.117	13.792	12.456	11.053	10.046	9.327	8.876	7.775	6.584	القيمة	الاتحاد الأوروبي
64.72	66.69	66.78	61.90	61.69	60.76	56.01	57.11	58.12	65.27	النسبة	
6.32	9.61	10.73	12.69	10.02	7.71	5.08	14.16	18.09	-22.52	النمو	
8.763	7.55	6.862	7.667	6.864	6.489	7.326	6.667	5.603	3.503	القيمة	باقي دول العالم
35.28	33.31	33.22	38.10	38.31	39.24	43.99	42.89	41.88	34.73	النسبة	
16.07	10.03	-10.50	11.70	5.78	-11.43	9.88	18.99	59.95	-33.93	النمو	
24.836	22.667	20.654	20.123	17.917	16.535	16.653	15.543	13.378	10.087	القيمة	الإجمالي
9.57	9.75	2.64	12.31	8.36	-0.71	7.14	16.18	32.63	-26.91	النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات

[HTTPS://EUROPA.EU/EUROPEAN-UNION](https://europa.eu/european-union) الاتحاد الأوروبي

[HTTPS://WWW.TRADEMAP.ORG](https://www.trademap.org) المنظمة العالمية للتجارة

لم يغير حدوث أزمة الديون السيادية من اتجاه صادرات المغرب، فقد ظلت دول الاتحاد الأوروبي المستورد الأول للمنتجات المغربية خلال الفترة (2009-2018)، وإن كان بنسبة أقل من الفترة الأولى، حيث استحوذت الأسواق الأوروبية على 61.90% من صادرات المغرب، في حين عززت الأسواق الآسيوية مكانتها كثاني وجهة للمنتجات المغربية لترتفع حصتها من 16% خلال فترة ما قبل الأزمة، إلى أكثر من 23.3% خلال فترة الأزمة وما بعدها، فقد ارتفعت صادرات المغرب إلى الهند من 272.8 مليون أورو عام 2001 إلى 933 مليون عام 2018، كما قفزت صادراتها نحو تركيا من 38.7 مليون أورو إلى حوالي نصف مليار أورو خلال نفس الفترة.

ورغم احتلال الأسواق الأفريقية المرتبة الثالثة كأهم الوجهات بالنسبة لصادرات المغرب، إلا أن حصتها قد تضاغت من 6.26% قبل الأزمة إلى حوالي 13.7% بعد حدوث الأزمة فإذا كان متوسط قيمة الصادرات المغربية نحو إفريقيا خلال الفترة (2001-2008) هو 435 مليون أورو فقط، فإنها تجاوزت 1.5 مليار عام 2012 لتتجاوز 2 مليار أورو خلال سنوات 2015-2016-2017.

وبالتركيز على صادرات المغرب نحو دول الاتحاد الأوروبي فقد شهدت بداية هذه الفترة تراجعاً كبيراً بلغ (-22.5%) عام 2009 مسجلة قيمة قدرها 6.584 مليار أورو مقابل 8.498 مليار

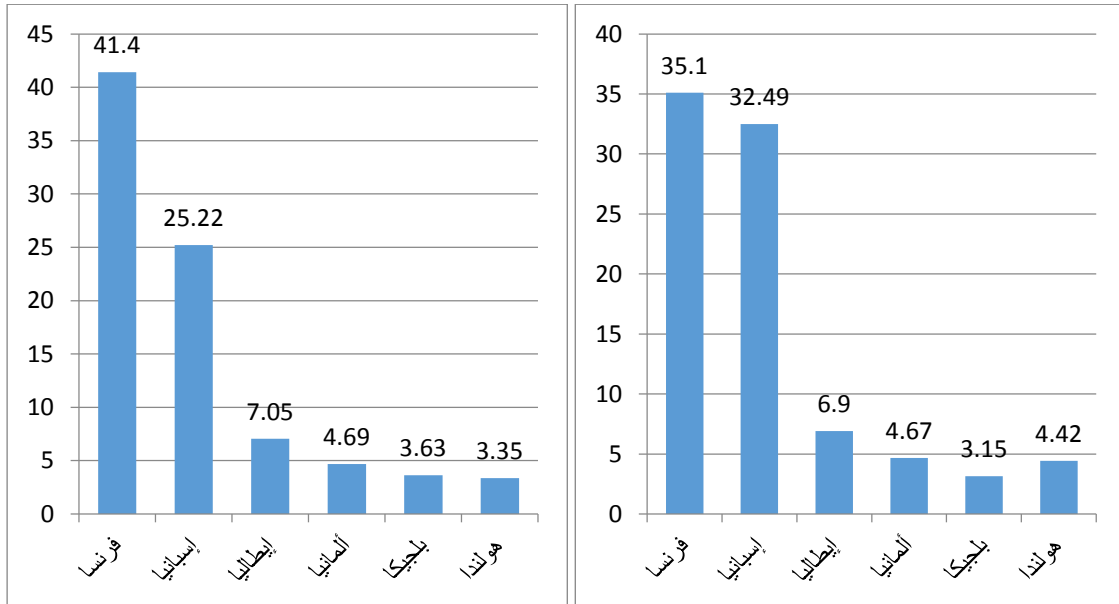
عام 2008، فقد انخفضت صادراتها من (الآلات والأجهزة والمعدات) من 1.341 مليار سنة 2008 إلى 1.082 مليار عام 2009، كما انخفضت صادراتها من (الملح، الكبريت والإسمت) من 601.2 مليون اورو إلى 110.5 مليون فقط، إضافة إلى تهاوي صادراتها إلى الاتحاد الأوروبي من (الوقود المعدني والزيوت والمنتجات الكيماوية) من 826.8 مليون اورو إلى 278.3 مليون نفس الفترة. ورغم تفاقم حدة الأزمة خلال سنتي 2010-2011 فقد حققت الصادرات المغربية نحو دول الاتحاد الأوروبي ارتفاعا قدره 18.09% و 14.16% على التوالي مستفيدة من تحسن معدلات النمو الاقتصادي في الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي، وقد وصلت صادرات المغرب نحوها من (الوقود المعدني والزيوت والمنتجات الكيماوية) إلى 642.4 مليون اورو عام 2011 مقارنة بـ 278 مليون عام 2009، كما ارتفعت واردات دول الاتحاد الأوروبي من (الآلات والأجهزة والمعدات) المغربية من 1.082 مليار عام 2009 إلى 1.804 مليار عام 2011.

ورغم انخفاض معدلات النمو الاقتصادي على مستوى دول الاتحاد الأوروبي نتيجة خطط التقشف المطبقة من قبل الحكومات الأوروبية استمرت صادرات المغرب نحوها بالارتفاع لكن بمعدلات لم تتجاوز 5% عام 2012 و 7.7% عام 2013.

الفرع الرابع: التوزيع الجغرافي لصادرات المغرب نحو دول الاتحاد الأوروبي

لتكوين صورة واضحة لأثر الأزمة الأوروبية على الصادرات المغربية نحو الاتحاد الأوروبي، نقوم بدراسة تحليلية لهذه الأخيرة قبل حدوث الأزمة وبعد حدوثها.

الشكل 12-03 توزيع صادرات المغرب نحو أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة



متوسط فترة الأزمة (2001-2008) متوسط فترة الأزمة وما بعدها (2009-2018)

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الملحق 05

تبين بيانات الشكل أعلاه بالنسبة لفترة ما قبل أزمة الديون الأوروبية، أن نسبة 78.4% من صادرات المغرب نحو الإتحاد الأوروبي قد تركزت في أربعة أسواق أوروبية فقط هي فرنسا، إسبانيا، إيطاليا وألمانيا حيث احتلت فرنسا المرتبة الأولى بأكبر حصة 41.4% وكانت إسبانيا ثاني مستورد أوروبي للمنتجات المغربية بنسبة 25.22%، تليها كل من إيطاليا وألمانيا بنسبة 7.05% و 4.69% على الترتيب.

أما خلال فترة الأزمة الأوروبية وما بعدها فإنه بالرغم من استمرار تركيز الصادرات المغربية في الأسواق الأوروبية الرئيسية الأربعة السابقة، فإن حصة إسبانيا من منتجات المغرب قد ارتفعت لتصل إلى 32.5% على حساب فرنسا والتي انخفضت حصتها إلى 35.1% رغم بقاءها أهم سوق أوروبي بالنسبة للمغرب، وقد ارتفعت قيمة صادرات المغرب نحو إسبانيا من 1.725 مليار كمتوسط خلال الفترة (2001-2008) إلى 3.755 مليار أورو كمتوسط خلال الفترة (2009-2018)، وفي حين حافظت كل من إيطاليا وألمانيا على نفس الحصة تقريبا، نلاحظ تقدم هولندا لتصبح خامس الأسواق الأوروبية أهمية بالنسبة للمغرب على حساب بلجيكا.

- حركة تغير صادرات المغرب إلى فرنسا

عرفت صادرات المغرب نحو فرنسا خلال فترة ما قبل أزمة الديون نوعا من الاستقرار، وقد سجلت أعلى قيمة لها سنة 2007 حيث بلغت 2.980 مليار أورو بمعدل نمو قدره 15% مقارنة بعام 2001 وقد ساعد في هذا الارتفاع، القفزة التي شهدتها صادرات المغرب من (الآلات والأجهزة والمعدات) من 600 مليون أورو عام 2001 إلى 1.019 مليار عام 2007، كما عرفت صادراتها من (الفواكه والخضر والثمار) ارتفاعا من 187.5 مليون عام 2001 إلى 268.7 مليون عام 2007.

ورغم الانخفاض الواضح الذي سجل عام 2009 حيث لم تتجاوز قيمة واردات فرنسا من منتجات المغرب 2.516 مليار أورو نتيجة انهيار معدل النمو الاقتصادي في فرنسا حيث سجلت انكماشا ب (-2.87%) سنة 2009، إلا أنها عاودت الارتفاع مجددا لتتجاوز عتبة 4 مليار أورو لأول مرة وذلك سنة 2015 وهو ما يمثل 31.83% من إجمالي صادرات المغرب نحو دول الإتحاد الأوروبي.

لتصل قيمة واردات فرنسا من المنتجات المغربية سنة 2018 إلى 5.403 مليار أورو تركزت في منتجات أساسية أهمها (الآلات، الأجهزة والمعدات) بقيمة 1.412 مليار وهو ما يعادل 26.13% ومنتجات (الفواكه، الخضر والثمار) بقيمة 724.8 مليون أورو، أما منتجات الألبسة وتوابعها

ورغم انخفاض قيمتها من 1.1 مليار أورو عام 2001 إلى 581.6 مليون عام 2018 فقد ساهمت خلال هذه السنة بـ 10.76% من إجمالي صادرات المغرب نحو فرنسا.

- حركة تغير الصادرات المغربية إلى إسبانيا.

سجلت صادرات المغرب نحو اسبانيا خلال فترة ما قبل أزمة الديون الأوروبية أعلى قيمة لها سنة 2008 حيث بلغت 2.469 مليار اورو والتي تمثل 30.05% من إجمالي صادرات المغرب نحو دول الاتحاد الأوروبي، وبمعدل نمو 100.11% مقارنة بعام 2001، وقد مثلت صادرات المغرب من (الألبسة وتوابعها) 33.27% من إجمالي الصادرات إلى إسبانيا بقيمة بلغت 821.5 مليون اورو، في حين لم تكن تتجاوز 410.3 مليون عام 2001، كما ارتفعت صادرات المغرب إلى اسبانيا من (الخضر والفواكه) حيث حققت ما قيمته 121.4 مليون اورو خاصة مع ارتفاع المعدل العام لأسعار السلع الغذائية.

وبتراجع معدلات النمو الاقتصادي باسبانيا خلال السنوات الأولى للأزمة (-3.76%)، - 0.81%، -2.96%) خلال (2009، 2011، 2012) على التوالي، انخفضت قيمة واردات اسبانيا من السلع المغربية، لتعرف بعدها ارتفاعا كبيرا حيث قاربت 4 مليار اورو عام 2014 وهو ما يمثل 34.37% من إجمالي صادرات المغرب نحو دول الاتحاد الأوروبي للتجاوز حصة اسبانيا خلال هذه السنة ولأول مرة حصة فرنسا من الصادرات المغربية، واستمرت قيمة واردات اسبانيا من المغرب في الارتفاع حتى بلغت سنة 2018 ما قيمته 5.860 مليار أورو، تركزت في منتجات الألبسة وتوابعها بقيمة 1.542 مليار ثم (الآلات والأجهزة والمعدات) بـ 1.478 مليار، كما تجاوزت قيمة (الخضر والفواكه) 545.5 مليون اورو.

- حركة تغير الصادرات المغربية إلى ايطاليا.

يعد عام 2008 السنة الأكثر تصديرا لمنتجات المغرب إلى ايطاليا خلال فترة ما قبل الأزمة، حيث بلغت 643.4 مليون أورو، أي بمعدل نمو قدره 61.1% مقارنة بعام 2003، ومع انهيار معدل النمو الاقتصادي في إيطاليا سنة 2009 والذي سجل انكماشاً بـ (-5.28%) وما نتج عنه من تراجع في الطلب، انخفضت واردات ايطاليا من السلع المغربية حيث لم تتجاوز 472 مليون اورو.

ورغم حدوث بعض التحسن في قيمة صادرات المغرب خلال الفترة (2010-2013)، فإن عام 2017 يعد أول سنة تجاوزت فيها واردات ايطاليا من منتجات المغرب المليار اورو وقد تركزت في منتجات أهمها (الآلات والأجهزة والمعدات) بقيمة بلغت 287.8 مليون أورو وبمعدل نمو قدره 149% مقارنة بعام 2009، كما ارتفعت صادراتها من (الأسماك والقشريات والرخويات) من 83.5

مليون أورو عام 2009 إلى 153 مليون عام 2017، في حين قدرت قيمة منتجاتها من (العربات والسيارات والجرارات) 261 مليون أورو بعدما لم تكن تتجاوز 3.5 مليون خلال فترة ما قبل 2010.

المطلب الثالث: التجارة الخارجية لتونس مع دول الاتحاد الأوروبي

نتناول في هذا الجزء من الدراسة تغير حركة المبادلات التجارية لتونس مع دول الاتحاد الأوروبي قبل حدوث أزمة الديون السيادية وبعد حدوثها، وهذا لأجل إعداد مقارنة بين الواردات والصادرات بين الجانبين التونسي والأوروبي بشكل عام، مع اختيار عينات لبعض أهم الشركاء الأوروبيين.

الفرع الأول: التوزيع الجغرافي لواردات تونس

يمكننا من خلال التحليل التالي معرفة حصة دول الاتحاد الأوروبي من إجمالي واردات تونس مقارنة بالمناطق الجغرافية الأخرى، وان كانت هذه الحصة قد تغيرت بعد الأزمة الأوروبية مقارنة بالفترة التي سبقتها

الجدول 03-16: التوزيع الجغرافي لواردات تونس من الاتحاد الأوروبي وباقي دول العالم خلال (2001-2008)

الوحدة: مليار أورو

2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001		
9.921	9.522	8.730	7.980	7.622	7.250	7.888	8.244	القيمة	الاتحاد الأوروبي
59.25	68.34	73.08	75.44	74.44	74.95	78.36	77.59	النسبة	
4.19	9.07	9.40	4.70	5.13	-8.09	-4.32		النمو	
6.824	4.411	3.216	2.598	2.617	2.423	2.179	2.381	القيمة	باقي دول العالم
40.75	31.66	26.92	24.56	25.56	25.05	21.64	22.41	النسبة	
54.70	37.16	23.79	-0.73	8.01	11.20	-8.48		النمو	
16.745	13.933	11.946	10.578	10.239	9.673	10.067	10.625	القيمة	الإجمالي
20.18	16.63	12.93	3.31	5.85	-3.91	-5.25		النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات

<https://europa.eu/european-union>

<https://www.trademapp.org>

يظهر الجدول (03-18) استحواذ دول الاتحاد على نسبة كبيرة من الواردات الإجمالية لتونس، بلغت سنة 2002 حوالي 78.4%، وبنسبة بلغت 72.68% كمتوسط للفترة (2001-2008) والتي حققت خلالها معدل نمو 20.63%، في حين لم تتجاوز حصة باقي دول العالم خلال نفس

الفترة نسبة 27.32% كان أغلبها من نصيب الدول الآسيوية بنسبة قاربت 14%، في حين احتلت الدول الإفريقية بما فيها دول الجوار المرتبة الثالثة.

وبالتركيز على الواردات التونسية من دول الاتحاد الأوروبي، فإنه وبالرغم من التراجع الذي سجل خلال عامي 2002 و 2003 حيث بلغت معدلات النمو (-4.32%، -8.09%) على التوالي إلا أنها أخذت منحى تصاعدي منذ سنة 2003 من 7.250 مليار أورو إلى حوالي 9.921 مليار سنة 2008 وذلك بمعدل نمو بلغ 36.81%.

الجدول 03-17: التوزيع الجغرافي لواردات تونس من الاتحاد الأوروبي وباقي دول العالم خلال (2009-2018)

الوحدة: مليار أورو

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009		
11.633	11.163	10.550	10.758	10.992	11.172	11.209	11.041	11.135	9.046	القيمة	الاتحاد الأوروبي
65.24	61.17	59.92	59.05	58.93	61.15	58.91	64.21	66.56	66.07	النسبة	
4.21	5.81	-1.93	-2.13	-1.61	-0.33	1.52	-0.84	23.09	-8.82	النمو	
6.199	7.087	7.057	7.46	7.66	7.097	7.818	6.155	5.594	4.646	القيمة	باقي دول العالم
34.76	38.83	40.08	40.95	41.07	38.85	41.09	35.79	33.44	33.93	النسبة	
-12.53	0.43	-5.40	-2.61	7.93	-9.22	27.02	10.03	20.40	-31.92	النمو	
17.882	18.250	17.607	18.218	18.652	18.269	19.027	17.196	16.729	13.692	القيمة	الإجمالي
-2.29	3.65	-3.35	-2.33	2.10	-3.98	10.65	2.79	22.18	-18.23	النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات

<https://europa.eu/european-union> الاتحاد الأوروبي

<https://www.trademapp.org> المنظمة العالمية للتجارة

يتبين من الجدول أعلاه أنه وبالرغم من الأزمة التي تمر بها فإن دول الاتحاد الأوروبي قد حافظت على مكانتها كأهم مورد لتونس بحصة بلغت 62.12% كمتوسط لفترة (2009-2018)، وبالتالي فقد سجلت تراجعا بأكثر من 10.5% من حصتها السوقية مقارنة بفترة ما قبل الأزمة، بينما عززت الدول الآسيوية مكانتها كثاني أهم الموردين لتونس بنسبة 21.57% كمتوسط لفترة (2009-2018) مستفيدة من القفزة التي عرفتها صادرات دول كالصين التي ارتفعت صادراتها نحو تونس من 0.145 مليار أورو عام 2001 إلى 0.625 مليار عام 2008 لتحقق أعلى قيمة لها عام 2018 حين بلغت 1.828 مليار وهو ما يعادل 9.5% من إجمالي الواردات التونسية، إضافة إلى

ارتفاع صادرات تركيا من 0.326 مليار عام 2007 إلى 0.878 مليار أورو عام 2018 في ارتفاع حصة الدول الآسيوية.

وقد سجلت واردات تونس من دول الاتحاد انخفاضا في بداية هذه المرحلة حيث تراجعَت بنسبة (-8.82%) سنة 2009 ثم بمعدل (-0.84%) سنة 2011 متأثرة بالركود الاقتصادي الذي عانت منه الدول الأوروبية والذي بلغ (-4.34%) عام 2009 في حين لم يتجاوز معدل النمو 1.76% عام 2011 متراجعا عما حققه عام 2010 وهذا نتيجة الأزمات التي ضربت دول الاتحاد الأوروبي والمتمثلة في الأزمة المالية العالمية ومن ثم أزمة الديون السيادية ورغم الارتفاع المحدود عام 2012 إلا أنها عاودت الانخفاض حيث لم تتجاوز 10.550 مليار عام 2016 وذلك رغم التدابير التحفيزية التي قام بها البنك المركزي الأوروبي لتحفيز الصادرات.

وبشكل عام يمكن مقارنة معدلات نمو الواردات التونسية من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي مع نمو الواردات من باقي دول العالم من خلال الشكل الموالي.

الشكل 03-13 حصة واردات تونس من الاتحاد الأوروبي ومعدل تغيرها



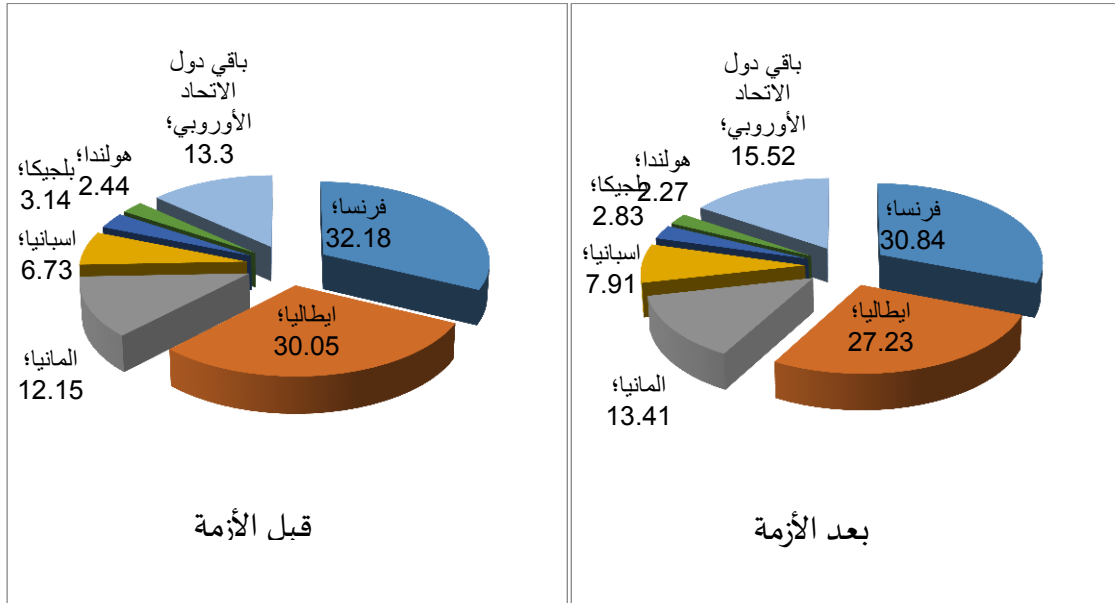
المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الملحق 06

يظهر الشكل السابق أن فترة ما قبل أزمة الديون السيادية قد شهدت تطورا واضحا في واردات تونس من دول الاتحاد الأوروبي حيث عرفت نموا مستمرا خلال الفترة 2004-2008 وهو ما يثبت وجود خلق للتجارة خاصة أن هذه الزيادة لم تكن على حساب حصة باقي دول العالم التي تميزت بالتحسن هي الأخرى.

إلا أن فترة ما بعد أزمة الديون الأوروبية عرفت تراجعاً في معدلات نمو واردات تونس من دول الاتحاد وأكثر من ذلك فقد سجلت تراجعاً بمعدل (-0.84%) عام 2011 و (-1.61%) عام 2014 مقابل ارتفاع في معدل نمو واردات تونس من دول العالم الباقية بمعدل (10.03%، 7.93%) خلال عامي 2011 و 2014 على التوالي وهو ما يثبت وجود تحويل للتجارة على حساب دول الاتحاد الأوروبي خلال فترة ما بعد أزمة الديون السيادية.

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات التونسية نحو دول الاتحاد الأوروبي

الشكل 14-03: توزيع واردات تونس من أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على الملحق 06

ويظهر من خلال الشكل أن أهم الواردات تأتي من الدول الفاعلة في الاتحاد الأوروبي وتخص كل من فرنسا، إيطاليا، ألمانيا، إسبانيا، حيث أن نسبتها من مجمل الواردات من الدول الأعضاء خلال الفترة (2001-2008) بلغ نحو 81.5% وتأتي فرنسا في المرتبة الأولى بحصة قدرت بـ 32.18% تليها كل من إيطاليا وألمانيا بـ 30.05% و 12.15% على التوالي واحتلت إسبانيا المرتبة الرابعة بنسبة 6.73%.

وقد حافظت هذه الدول خلال فترة أزمة الديون الأوروبية وما بعدها على مكانتها كممول رئيسي للسوق التونسية بنسبة وصلت إلى 79.39% بانخفاض بسيط مقارنة بفترة ما قبل الأزمة ورغم بقاء فرنسا وإيطاليا في ريادة المصدرين لتونس إلا أن حصة كل منهما قد انخفضت إلى 30.84% و 27.23% على التوالي مقابل تحسن جزئي في حصة كل من ألمانيا وإيطاليا.

وفيما يلي رصد لتطور حركة واردات تونس لأهم الموردين الأوروبيين.

- حركة تغير الواردات التونسية من فرنسا.

بلغت واردات تونس من فرنسا خلال فترة ما قبل الأزمة الأوروبية ذروتها سنة 2008 حيث بلغت 3.09 مليار أورو، والتي تمثل 32.18% من إجمالي واردات تونس من دول الاتحاد الأوروبي ونسبة نمو 24.45% مقارنة بعام 2005، نتيجة ارتفاع قيمة اليورو مقابل الدولار إضافة لارتفاع أسعار السلع في فرنسا مع بلوغ معدل التضخم بها 2.37% عام 2008، وقد مثلت واردات تونس من "الآلات والأجهزة والأدوات" 15.27% بقيمة وصلت إلى 472 مليون أورو بينما بلغت وارداتها من "السيارات، الدراجات وباقي العربات" حوالي 330 مليون أورو، في حين قدرت وارداتها من الحبوب الفرنسية حوالي 79 مليون دولار مقابل 22.3 مليون فقط عام 2002.

ورغم انخفاض قيمة واردات تونس عام 2009 حيث بلغت 2.748 مليار أورو إلا أنها عاودت الارتفاع لتتجاوز 3.1 مليار أورو خلال الفترة (2010-2015) حيث بلغت ذروتها عام 2013 محققة مبلغا قدره 3.340 مليار أورو، أي بزيادة تقدر بـ 21.56% مقارنة بعام 2009 وقد تركزت في منتجات أهمها (الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية) المراجل والآلات أدوات آلية، السيارات والدراجات وغيرها من العربات، الحبوب بنسبة وصلت إلى 13.81%، 13.27%، 13.06%، 4.92% على التوالي.

- حركة تغير الواردات التونسية من إيطاليا.

يعد عام 2008 السنة الأكثر استيرادا لتونس من المنتجات الإيطالية خلال فترة ما قبل أزمة الديون السيادية فقد بلغ مجموع واردات تونس منها 2.885 مليار أورو أي بمعدل نمو بلغ 49.87% مقارنة بعام 2003، إلا أنها عرفت تراجعا ملحوظا عام 2009 أين لم تتجاوز 2.230 مليار أورو أي أنها تراجعت بمعدل 29.44% مقارنة بعام 2008، وهو ما أثر على حصة صادرات إيطاليا في السوق التونسية لتسجل أدنى مستوى لها بـ 26.04% فقط من إجمالي واردات تونس من دول الاتحاد الأوروبي، ولا شك أن لتراجع مستويات الإنتاج في إيطاليا دور أساس في هذا الانخفاض حيث سجلت إيطاليا معدل نمو اقتصادي بـ (-5.28%) عام 2009 نتيجة تداعيات الأزمة المالية العالمية وظهور أول بوادر أزمة الديون الأوروبية، ورغم التحسن الملحوظ لصادرات إيطاليا عامي 2010 و 2011 إلا أنه بعودة الانكماش للاقتصاد الإيطالي تراجعت قيمة وحصة صادرات إيطاليا نحو تونس ولم تتعدى حاجز 26% عام 2013، فقد تراجعت صادراتها من الحبوب بنسبة 77% من 107.703 مليون أورو عام 2008 إلى 35.756 مليون فقط عام 2013، وانخفضت واردات تونس من الآلات والأجهزة والأدوات الإيطالية بنسبة 17.1% خلال نفس الفترة، إضافة إلى تراجع واردات القطن من 250.654 مليون أورو عام 2008 إلى 125.301 مليون عام 2013.

- حركة تغير الواردات التونسية من ألمانيا.

عرفت واردات تونس من ألمانيا اتجاها تصاعديا بداية من عام 2004 أين بلغت 864.759 مليون أورو وبحصة لم تتجاوز 12.02% من إجمالي واردات تونس من الاتحاد الأوروبي لتتجاوز حاجز المليار أورو عام 2007 ونتيجة التأثيرات المحدودة لأزمة الديون الأوروبية على الاقتصاد الألماني فقد استمرت الوتيرة التصاعدية لصادراتها نحو السوق التونسية سواء من حيث القيمة والتي بلغت أعلى قيمة لها عام 2017 حيث سجلت 1.467 مليار أورو أو حصتها من إجمالي الصادرات الأوروبية والتي قدرت بـ 14.88% خلال نفس السنة، وتمثلت أهم المنتجات المستوردة من ألمانيا خلال سنة 2017 في الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية بنسبة 26.31%، السيارات والدراجات وغيرها من العربات بنسبة 14.71% بينما مثلت واردات تونس من المنتجات الصيدلانية ما نسبته 5.95%.

الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات التونسية

إن الهدف من دراسة التوزيع الجغرافي للصادرات هو تحديد درجة اعتماد تونس على الاتحاد الأوروبي كسوق لتصريف منتجاتها، وبالتالي تحديد حصة استيعابه للصادرات التونسية، ومدى تأثر هذه الحصة بأزمة الديون السيادية الأوروبية.

الجدول 03-18: التوزيع الجغرافي لصادرات تونس نحو الاتحاد الأوروبي وبقيّة دول العالم خلال (2001-2008)

الوحدة: مليار أورو

2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001		
9.514	8.991	7.623	6.827	6.762	6.257	5.963	6.027	القيمة	الاتحاد الأوروبي
72.46	81.27	81.89	81.03	86.85	88.25	82.09	81.78	النسبة	
5.82	17.95	11.66	0.96	8.07	4.93	-1.06		النمو	
3.616	2.072	1.686	1.598	1.024	0.833	1.301	1.343	القيمة	باقي دول العالم
27.54	18.73	18.11	18.97	13.15	11.75	17.91	18.22	النسبة	
74.52	22.89	5.51	56.05	22.93	-35.97	-3.13		النمو	
13.130	11.063	9.309	8.425	7.786	7.090	7.264	7.370	القيمة	الإجمالي
18.68	18.84	10.49	8.21	9.82	-2.40	-1.44		النمو	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات

<https://europa.eu/european-union>

<https://www.trademapp.org>

يتضح من الجدول السابق وجود تشابه لصادرات تونس من حيث توزيعها الجغرافي إلى حد بعيد مع الواردات، ذلك أن دول الإتحاد الأوروبي تعتبر السوق الرئيسي للمنتجات التونسية، فقد تجاوزت حصتها 88% سنة 2003، وبنسبة بلغت 81.95% كمتوسط للفترة (2001-2008) وقد

حققت نموا خلال هذه الفترة بلغ 57.86%، في حين لم تتجاوز حصة باقي دول العالم خلال نفس الفترة 18.05%، كان أغلبها من نصيب الدول الأفريقية بما فيها دول الجوار بحصة تجاوزت 10%، بينما تعتبر الدول الآسيوية الوجهة الثالثة لمنتجات تونس.

وبالتركيز على صادرات تونس نحو دول الاتحاد الأوروبي، فإنه وبالرغم من التراجع المحدود المسجل سنة 2002 بنسبة لم تتجاوز (-1.06%) والذي تزامن مع انخفاض قيمة اليورو أمام الدولار، فإن قيمة صادرات تونس نحو أعضاء الاتحاد الأوروبي استمرت في التحسن مستفيدة من تحسن القدرة الشرائية لمواطني الاتحاد الأوروبي حيث ارتفع نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي من 22582.76 دولار عام 2000 إلى 33008.84 دولار سنة 2008، إضافة إلى الارتفاع المتواصل في قيمة اليورو مقابل الدولار والتي تجاوزت 1.5 خلال سنة 2008.

الجدول 03-19: التوزيع الجغرافي لصادرات تونس نحو الاتحاد الأوروبي وبقية دول العالم خلال (2009-2018)

الوحدة: مليار أورو

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009		
10.145	9.433	9.309	9.506	9.365	9.348	9.523	9.913	9.557	8.066	القيمة	الاتحاد الأوروبي
73.49	75.05	75.90	74.98	74.28	72.78	72.01	77.37	77.26	77.88	النسبة	
7.55	1.33	-2.07	1.51	0.18	-1.84	-3.93	3.73	18.48	-15.12	النمو	
3.659	3.136	2.956	3.172	3.243	3.496	3.701	2.9	2.813	2.291	القيمة	باقي دول العالم
26.51	24.95	24.10	25.02	25.72	27.22	27.99	22.63	22.74	22.12	النسبة	
16.68	6.09	-6.81	-2.19	-7.24	-5.54	27.62	3.09	22.78	-36.64	النمو	
13.804	12.569	12.265	12.678	12.608	12.844	13.224	12.813	12.370	10.357	القيمة	الإجمالي
9.83	2.48	-3.26	0.56	-1.84	-2.87	3.21	3.58	19.44	-21.12	النمو	

المصدر: من إعداد الطالب إعتقادا على بيانات

<https://europa.eu/european-union> الاتحاد الأوروبي

<https://www.trademap.org> المنظمة العالمية للتجارة

يبين الجدول (03-21) أن اتجاه صادرات تونس لم تتغير بحدوث أزمة الديون السيادية، إذ بقيت دول الاتحاد الأوروبي المستورد الأول للسلع التونسية خلال الفترة (2009-2018) بنسبة بلغت 75.10% كمتوسط لهذه الفترة في حين تفرقت باقي الصادرات على المناطق الأخرى حول العالم فكانت أسواق الدول الأفريقية ثاني وجهة لصادرات تونس بنسبة 11.99% تليها الدول الآسيوية بأكثر من 5%.

وشهدت بداية هذه الفترة تراجعا كبيرا في صادرات تونس وخصوصا نحو الاتحاد الأوروبي، فقد انخفضت واردات هذه الأخيرة من تونس بمعدل -15.22% عام 2009 مسجلة قيمة قدرها 8.066 مليار أورو مقابل 9.514 مليار أورو عام 2008، فقد انخفضت صادرات تونس من الوقود

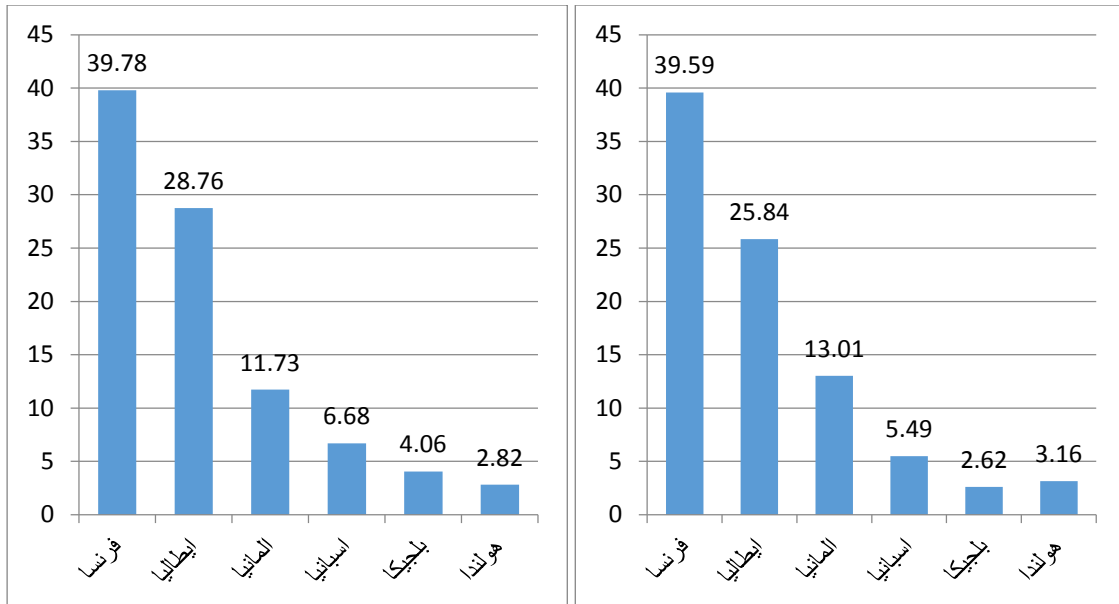
المعدني والزيوت من 1.847 مليار أورو إلى 1.285 خلال نفس الفترة إضافة إلى تهاوي صادراتها إلى الاتحاد الأوروبي من الشحوم والدهون من 352.984 مليون أورو إلى 175.102 مليون وذلك جراء الانكماش الذي أصاب اقتصاديات الدول الأعضاء وما نتج عنه من تراجع الطلب في السوق الأوروبية

ورغم تفاقم حدة الأزمة خلال سنتي 2010-2011 فقد حققت صادرات تونس نحو دول الاتحاد الأوروبي ارتفاعا قدر بـ 18.48% و 22.9% على التوالي مستفيدة من ارتفاع أسعار النفط من جهة وتحسن معدلات النمو الاقتصادي الأوروبي من جهة أخرى، وقد وصلت صادرات تونس نحو الدول الأعضاء بالاتحاد من الوقود والزيوت إلى 1.677 مليار عام 2011 مقارنة بـ 1.285 مليار فقط عام 2009، كما ارتفعت واردات دول الاتحاد الأوروبي من الآلات والأجهزة والمعدات التونسية من 1.734 مليار عام 2009 إلى 2.824 مليار عام 2011، ومع انخفاض قيمة اليورو وتراجع معدلات النمو الاقتصادي منذ عام 2012 نتيجة الإجراءات التقشفية المطبقة من طرف دول منطقة الأورو في محاولة لتعزيز الموازنات العامة و الخروج من الأزمة، عرفت صادرات تونس نحو دول الاتحاد الأوروبي تراجعا في قيمتها حيث لم تتجاوز 9.348 مليار عام 2014 أي بمعدل نمو -5.52% مقارنة بعام 2011 لتتخفض عام 2016 بشكل أكبر وتسجل 9.309 مليار أورو.

الفرع الرابع: التوزيع الجغرافي لصادرات تونس نحو دول الاتحاد الأوروبي

نحاول من خلال دراسة تغير حركة صادرات تونس إلى الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي قبل حدوث أزمة الديون السيادية وبعد حدوثها، تكوين صورة واضحة عن حركة تغير التجارة بين الطرفين لتقييم أثر الأزمة الأوروبية على تدفقات الصادرات التونسية إلى دول الاتحاد.

الشكل 03-15: توزيع صادرات تونس نحو أهم الشركاء الأوروبيين قبل وبعد الأزمة



متوسط فترة ما قبل الأزمة (2001-2008)

متوسط فترة الأزمة وما بعدها (2009-2018)

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الملحق 05

يتضح من خلال الشكل أعلاه أن صادرات تونس قد حافظت على نفس الأسواق الأوروبية الرئيسية خلال فترة الأزمة وما بعدها حيث بقيت فرنسا في المرتبة الأولى وبنفس الحصة تقريبا، أما إيطاليا فرغم بقائها كثاني مستورد للسلع التونسية إلا أن حصتها قد انخفضت من 28.76% قبل الأزمة إلى 25.84% بعد حدوث الأزمة الأوروبية بسبب خطط التقشف ويظهر ذلك من خلال التراجع الواضح ل وارداتها من تونس خلال السنوات (2012-2018)، والأمر نفسه تقريبا بالنسبة لإسبانيا والتي تعد ثالث مستورد أوروبي لصادرات تونس، بينما عرفت صادرات تونس نحو كل من ألمانيا وبلجيكا بعض الارتفاع حيث تحسنت حصة هذه الأخيرة من 2.62% إلى 4.06% لتحتل المرتبة الخامسة بدلا من هولندا.

- حركة تغير الصادرات التونسية نحو إيطاليا.

بلغت صادرات تونس نحو إيطاليا خلال فترة ما قبل أزمة الديون السيادية ذروتها سنة 2008 حيث بلغت 2.713 مليار أورو والتي تمثل 28.67% من إجمالي صادرات تونس نحو دول الاتحاد الأوروبي وبمعدل نمو 75% مقارنة بسنة 2002، وقد مثلت صادرات تونس من (الوقود المعدني والزيوت المعدنية ومنتجات تقطيرها) 19.73% من إجمالي الصادرات نحو إيطاليا بقيمة بلغت أكثر من 535.4 مليون أورو، في حين لم تكن تتجاوز 220 مليون عام 2002 مستفيدة من ارتفاع أسعار النفط من جهة، وارتفاع قيمة اليورو أمام الدولار نتيجة برامج الإنعاش الاقتصادي المطبقة من قبل الحكومة الإيطالية وغيرها من الحكومات الأوروبية من جهة أخرى.

كما ارتفعت صادرات تونس إلى إيطاليا من (الشحوم والدهون والزيوت الحيوانية أو النباتية) من حوالي 190 مليون أورو عام 2002 إلى أكثر من 643 مليون عام 2008 خاصة بارتفاع المعدل العام لأسعار السلع الغذائية.

وفي عام 2009 ومع ظهور أولى بوادر أزمة الديون الأوروبية تراجعت واردات إيطاليا من تونس بنسبة 19.7% نتيجة انخفاض قيمة اليورو وتراجع معدلات نمو الاقتصاد الإيطالي والتي وصلت إلى (-5.28%) سنة 2009، ورغم ارتفاع حصة إيطاليا من الصادرات التونسية خلال عام 2011 حيث بلغت 28.34% والتي تعود بالدرجة الأولى إلى ارتفاع قيمة صادراتها من (الوقود المعدني والزيوت المعدنية) والتي سجلت أكثر من 776.7 مليون أورو وهي الأعلى خلال فترة الدراسة بارتفاع قدر ب 100.08% مقارنة بعام 2009، إلا أن تطبيق إيطاليا سياسات تقشفية أثر على حصتها خلال السنوات الموالية حيث أنها لم تتجاوز 2.071 مليار أورو عام 2017 أي بتراجع قدره 34% مقارنة بعام 2011.

- حركة تغيرات الصادرات التونسية إلى ألمانيا.

بلغت صادرات تونس إلى ألمانيا سنة 2007 ما قيمته 910.122 مليون أورو بمعدل نمو قدره 24.65% مقارنة بعام 2006، مستفيدة من ارتفاع صادراتها من (الألبسة وتوابعها) من 252.7 مليون أورو إلى 296.66 مليون، إضافة لارتفاع صادراتها من (الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية) من 347.7 مليون أورو إلى 403.4 مليون، وخلال عامي 2008 و 2009 استقرت واردات ألمانيا القادمة من تونس في حدود 910 مليون أورو تقريبا، وبحصة سوقية قدرت بـ (9.61%، 11.91%) على التوالي.

بينما يعد عام 2010 أول سنة تتجاوز فيها صادرات تونس إلى ألمانيا المليار أورو، واستمرت بعدها الوتيرة المتصاعدة سواء من حيث القيمة أو حصة ألمانيا من إجمالي الواردات الأوروبية، مستفيدة من محدودية تأثير الأزمة الأوروبية على الاقتصاد الألماني، إذ بلغ معدل النمو الاقتصادي في ألمانيا 4.18% عام 2010، وقد وصلت صادرات تونس إلى ألمانيا ذروتها سنة 2018 حين سجلت 1.577 مليار أورو وبحصة هي الأعلى وصلت إلى 16.35% من إجمالي واردات الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي وتمثلت أهم واردات ألمانيا من تونس خلال سنة 2018 في الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية بنسبة 56.64% والألبسة وتوابعها بنسبة 18.83%.

- حركة تغيرات الصادرات التونسية إلى إسبانيا.

يعد عام 2008 السنة الأكثر تصديرا لمنتجات تونس إلى إسبانيا خلال فترة ما قبل الأزمة الأوروبية فقد بلغ مجموع صادرات تونس منها أكثر من 643 مليون أورو، أي بمعدل نمو بلغ 94.7% مقارنة بعام 2003، إلا أنها عرفت انهيارا عام 2009، حيث لم تتجاوز 350 مليون أورو، وهو ما أثر على حصة السوق الإسبانية من المنتجات التونسية، لتسجل أدنى مستوى لها بـ 4.57% فقط من إجمالي صادرات تونس إلى دول الاتحاد الأوروبي، وذلك نتيجة انهيار معدل النمو الاقتصادي بإسبانيا الذي عرف انكماشا بـ (-3.76%) سنة 2009.

ورغم حدوث بعض التحسن لصادرات تونس خلال الفترة (2010-2012)، فقد كان عام 2015 السنة التي تجاوزت فيها واردات إسبانيا من تونس 630 مليون أورو، وذلك بعد أن حقق الاقتصاد الإسباني معدل نمو بلغ (+3.84%)، فقد ارتفعت صادرات تونس من (الشحوم والدهون والزيوت الحيوانية أو النباتية) من 18.78 مليون أورو إلى 298.37 مليون بين عامي 2009 و 2015 وهو ما يمثل 47.32% من إجمالي صادرات تونس إلى إسبانيا عام 2015، كما ارتفعت صادراتها من (الألبسة وتوابعها) من 73.47 مليون أورو عام 2009، إلى 88.66 مليون وهو ما يمثل 14.06% من إجمالي الصادرات كما عرفت صادرات تونس إلى إسبانيا من (الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية) ارتفاعا من 40.98 مليون أورو إلى 67.94 مليون خلال نفس الفترة.

خلاصة الفصل الثالث:

ارتبطت دول المغرب العربي مع الاتحاد الأوروبي تاريخيا بعلاقات تعود إلى فترة ما قبل الاستقلال، حيث حظيت بمعاملة تفضيلية داخل المجموعة الأوروبية لتستمر هذه المعاملة بعد الاستقلال، ومع منتصف تسعينيات القرن العشرين بدأ البحث عن صيغة جديدة للتعاون خاصة مع ما شهدته هذه الفترة من اتجاه متزايد نحو التحرير مما أدى إلى زيادة الاعتماد المتبادل بين الدول وتحول نمط التجارة من المحلية إلى العالمية، وقد تجسد هذا التوجه من خلال اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية، والتي وصفت بأنها أكثر شمولاً مقارنة باتفاقيات التعاون السابقة، حيث شكل البعد الاقتصادي والمالي الركيزة الأساسية في هذه الشراكة من خلال الإنشاء التدريجي لمنطقة التبادل الحر بعد فترة انتقالية من اثنا عشر سنة يلتزم خلالها طرفي الاتفاق بتنفيذ إلغاء تدريجي للقيود الجمركية على المنتجات الصناعية وفق رزنامة زمنية محددة وقد ترتب على هذه الاتفاقيات بعض التأثيرات نذكر منها ارتفاع قيمة صادرات الدول المغاربية حيث بلغ معدل نمو صادرات الجزائر بين عامي 2003 و 2010 نسبة 44.39%، بينما بلغ معدل نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات نسبة 99.75%، أما بالنسبة لكل من المغرب وتونس فقد بلغت نسبة نمو الصادرات نحو دول الاتحاد الأوروبي 21.8% و 52.7% على التوالي.

لتشهد منطقة اليورو منذ سنة 2010 أزمة مالية حادة، بذلت خلالها الدول الأعضاء جهوداً مضنية للتخلص منها، وكانت الخطوة الأولى لاحتوائها سلسلة من عمليات الإنقاذ لصالح الدول مصدر الأزمة، في حين كان برنامج التسيير الكمي الذي أقره البنك الأوروبي آخر سياسة استخدمتها منطقة اليورو ولتخرج من الركود الاقتصادي بعدما استنفذت مجموعة من السياسات التي لم تحقق النتيجة المرجوة منها لاحتواء وتلاشي الأزمة.

وقد كان لهذه الأزمة مجموعة من الآثار على منطقة اليورو والاتحاد الأوروبي كتراجع معدلات النمو الاقتصادي والتذبذب الكبير في معدلات التضخم، بالإضافة لتقلبات سعر صرف اليورو، وهو ما انعكس على المبادلات التجارية لدول الاتحاد الأوروبي خاصة تلك التي ترتبط معها باتفاقيات تهدف لتحرير التبادل التجاري، فقد انخفضت حصة الاتحاد الأوروبي من الصادرات الجزائرية من 55.56% عام 2006 إلى 49% و 52.82% عامي 2010 و 2011 على التوالي، كما انخفضت حصة الاتحاد الأوروبي من صادرات المغرب من 76.15% عام 2007 إلى 58.12% و 57.11% عامي 2010 و 2011 بينما تراجعت صادرات تونس نحو الشريك الأوروبي من حوالي 82% عام 2006 إلى 72% عام 2012.

الفصل الرابع

دراسة قياسية للتجارة البينية

الأورومغاربية خلال الفترة (2000-2018)

تمهيد الفصل الرابع:

سوف نقوم في هذا الفصل بدراسة قياسية حول أثر أزمة الديون السيادية الأوروبية على المبادلات التجارية بين الدول المغاربية (الجزائر، المغرب وتونس) مع الاتحاد الأوروبي الذي يمثل مصدرا لهذه الأزمة.

وسوف تعتمد الدراسة في تقدير العلاقة بين أزمة الديون والتجارة الخارجية بشقيها الصادرات والواردات للدول الثلاث في الفترة (2000-2018)، وبعد الإطلاع على مجموعة من الدراسات السابقة تم اختيار المتغيرات التالية (صادرات وواردات) الدول المغاربية والاتحاد الأوروبي كل على حدى كمتغير تابع يمثل التجارة البينية الأورومغاربية، وثلاث متغيرات مستقلة وهي: نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي وفقا لتعادل القوة الشرائية في الاتحاد الأوروبي، معدلات سعر صرف اليورو مقابل الدولار، معدلات التضخم على مستوى دول الاتحاد الأوروبي. ومن أجل الدراسة القياسية لأثر أزمة الديون على التجارة البينية الأورومغاربية وللوصول إلى تحديد دقيق للنتائج تم استخدام نموذج الانحدار الخطي المتعدد، لذلك قمنا بتقسيم الفصل إلى ثلاث مباحث كالتالي.

المبحث الأول: منهجية وإجراءات الدراسة القياسية

المبحث الثاني: تحليل النموذج المقترح على واردات الدول المغاربية من الاتحاد الأوروبي

المبحث الثالث: تحليل النموذج المقترح على صادرات الدول المغاربية تجاه الاتحاد الأوروبي

المبحث الأول: منهجية وإجراءات الدراسة القياسية

يتضمن هذا المبحث متغيرات الدراسة والإجراءات التعريفية لها ومصادر بيانات متغيرات

النموذج القياسي المستخدم في الدراسة وشكله الرياضي

المطلب الأول: الانحدار الخطي المتعدد

يعتبر نموذج الانحدار الخطي المتعدد تعميماً لنموذج الانحدار الخطي البسيط، فكلمة

بسيط تشير أنه يتضمن دالة واحدة من متغير تفسيري واحد¹، لذلك فإن كلمة متعدد تشير إلى وجود عدة متغيرات مستقلة في النموذج (أكثر من متغير مستقل) والتي يعتقد أنها تؤثر في المتغير المعتمد.

أولاً: تعريف الانحدار الخطي المتعدد: هو عبارة عن معادلة خطية تربط بين متغير تابع وعدة متغيرات مستقلة². أو بمعنى آخر هو عبارة عن انحدار للمتغير التابع (Y) على العديد من المتغيرات المستقلة X_1, X_2, \dots, X_K ويستخدم في التنبؤ بمتغيرات التابع الذي يؤثر فيه عدة متغيرات مستقلة.

ثانياً: النموذج الخطي المتعدد: يستند النموذج الخطي المتعدد على افتراض وجود علاقة خطية بين متغير تابع Y_1 وعدد من المتغيرات المستقلة Y_1, Y_2, \dots, Y_K ، وحد عشوائي U_1 ، ويعبر عن هذه العلاقة، بالنسبة لـ N من المشاهدات و K من المتغيرات المستقلة، بالشكل الآتي³:

$$Y_1 = B_0 + B_1X_{11} + B_2X_{12} + \dots + B_KX_{1K} + U_1 \dots (1.4)$$

وفي واقع الأمر فإن هذه المعادلة هي واحدة من جملة معادلات يبلغ عددها (N) تكون نظام

المعادلات الآتي:

$$Y_1 = B_0 + B_1X_{11} + B_2X_{12} + \dots + B_KX_{1K} + U_1$$

$$Y_2 = B_0 + B_1X_{21} + B_2X_{22} + \dots + B_KX_{2K} + U_2$$

$$Y_N = B_0 + B_1X_{N1} + B_2X_{N2} + \dots + B_KX_{NK} + U_N$$

1 خالد محمد السواعي، EViews والقياس للاقتصاد، دار الكتاب الثقافي، الأردن، 2012، ص 120

2 فانت عدنان محمد عساس، دراسة نسبة التباين المفسر في نموذج الانحدار المتعدد التدريجي في ضوء أحجام عينات مختلفة، مجلة البحث العلمي في التربية، كلية البنات للأداب والعلوم والتربية، جامعة عين شمس، القاهرة، المجلد 20، العدد 09، ص 324

3 حسين علي بخيت، سحر فتح الله، الاقتصاد القياسي، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، د س ن، ص ص 135-136

هذه المعادلات تتضمن (K+1) من المعلمات المطلوب تقديرها علما بأن الحد الأول منها (B₀) يمثل الحد الثابت، الأمر الذي يتطلب اللجوء إلى المصفوفات والمتجهات لتقدير تلك المعلمات. عليه يمكن صياغة هذه المعادلات في صورة مصفوفات وكالاتي:

$$\begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \vdots \\ Y_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & X_{11} & X_{11} & \dots & X_{11} \\ 1 & X_{22} & X_{22} & \dots & X_{22} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ 1 & X_{n2} & X_{n2} & \dots & X_{n2} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} B_0 \\ B_1 \\ \vdots \\ B_n \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} U_0 \\ U_1 \\ \vdots \\ U_n \end{bmatrix} \dots (2.4)$$

وباختصار:

$$Y = XB + U \dots (3.4)$$

حيث أن:

Y: متجه عمودي أبعاده (N x 1) يحتوي مشاهدات المتغير التابع.
X: مصفوفة أبعادها (N x K + 1) تحتوي مشاهدات المتغيرات المستقلة يحتوي عمودها الأول على قيم الواحد الصحيح ليمثل الحد الثابت.

B: متجه عمودي أبعاده (K + 1 x 1) يحتوي على المعالم المطلوب تقديرها.

U: متجه عمودي أبعاده (N x 1) يحتوي على الأخطاء العشوائية.

وبما أن المعادلة (3.4) هي العلاقة الحقيقية المجهولة والمراد تقديرها | باستخدام الإحصاءات المتوفرة عن المتغير التابع، Y، والمتغيرات المستقلة، X₁, X₂, ..., X_K، فإنه يستوجب تحقق الفروض الأساسية الخاصة ب U₁ التالية:

$$U_1 \sim N(0, A^2 LN)$$

والذي يعني أن U₁ لا يتوزع توزيعاً طبيعياً (N) متعدد المتغيرات المتجه وسطه صفري (0) ومصفوفة تباين وتباين مشترك عددية هي (A²LN).

ثالثاً: الفرضيات الأساسية للنموذج: إن بناء نموذج الانحدار الخطي يجب أن يكون مستوفياً لعدد من الفرضيات التي يمكن إجمالها كما يلي¹:

* الفرضية الأولى: المتغيرات المفسرة المهمة في النموذج لها أثر متوسط معدوم $E(\varepsilon) = 0$
* الفرضية الثانية:

$$\begin{cases} var(\varepsilon_i) = \sigma^2, & \forall_i = 1 \dots \dots \dots n \\ cov(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = 0, & \forall_i \neq j \end{cases}$$

حيث أن $var(\varepsilon_i) = \sigma^2, \forall_i = 1 \dots \dots \dots n$ هي فرضية تجانس التباين "HOMOSCEDASTICITY" لمختلف الحدود العشوائية، وهذا كفيل بإبعاد الحالة التي تكون فيها

1 شيعي محمد، طرق الاقتصاد القياسي "محاضرات وتطبيقات"، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص ص 58-59

الأخطاء تتبع تغيرات قيم المتغيرات المفسرة و $\forall i \neq j, \text{COV}(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = 0$ ، أي أن الأخطاء ليست مرتبطة ببعضها، وأن نتيجة تجربة لا تؤثر على بقية النتائج. يمكن كتابة هاتين الفرضيتين على الشكل المصفوفي:

$$\Omega_\varepsilon = E\varepsilon\varepsilon' = \begin{pmatrix} \sigma_\varepsilon^2 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \sigma_\varepsilon^2 & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & \sigma_\varepsilon^2 \end{pmatrix} = \sigma_\varepsilon^2 I_n$$

تسمى المصفوفة Ω_ε مصفوفة التباين - التباين المشترك للأخطاء

* الفرضية الثالثة: المصفوفة X غير عشوائية وثابتة: تعني بأن قيم المتغيرات المستقلة يمكن مراقبتها، وبالإضافة إلى ذلك نفترض X ثابتة لضمان بأن قيم المتغيرات المستقلة لا تتغير من حين لآخر، أي

$$\text{cov}(X, \varepsilon) = E(\dot{X}, \varepsilon) = 0$$

الفرضية الرابعة: عدد المشاهدات n هو أكبر من عدد المتغيرات المفسرة K ، وهي الحالة

التي تلغي الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة.

رابعا: تقييم نموذج الانحدار المتعدد¹: ما يلاحظ في حالة الانحدار المتعدد أن سوف نهتم بمعامل التحديد المعدل (المصحح) R SQUARE ADJUSTED أي المعادلة. ويطرح هنا التساؤل لماذا نهتم فقط بهذا المقياس للكشف عن القدرة التفسيرية للنموذج؟ ببساطة لأن قيمة معامل التحديد العادي R SQUARE ترتفع بشكل طبيعي كلما أضفنا متغيرا جديدا. وهذا لا يساعدنا على معرفة ما إذا كان هذا المتغير الإضافي قد أفاد في التحليل أم لا. أما عند الاعتماد على معامل التحديد المعدل (المصحح) R SQUARE ADJUSTED فإن هذا لا يحدث لأن طريقة حسابه تأخذ في الاعتبار عدد المتغيرات المستقلة الداخلة في عملية التحليل. ومنه وحتى نعرف إن كان إضافة متغير مستقل لنموذج الانحدار الخطي المتعدد تأثير إيجابي على النموذج الرياضي (المعادلة التي تربط المتغير التابع بالمتغيرات المستقلة) فإننا ننظر إلى معامل التحديد المعدل (المصحح).

بالإضافة إلى ذلك توجد مقياس أخرى دقة من معامل التحديد المعدل بالأخص مقياس اختبار فيشر F TEST. وكما هو معروف فإن قيمة F TEST تكون معنوية كلما كان النموذج أحسن والعكس كلما ساء النموذج، أي في حالة إضافة متغير والذي يكون له علاقة إحصائية مؤثرة بالمتغير محل الدراسة، فإن قيمة F TEST تكون معنوية.

1دحماني محمد ادريوش، سلسلة محاضرات في مقياس الاقتصاد القياسي، جامعة سيدي بلعباس، الجزائر، 2012/2013، ص 91.

المطلب الثاني: اختبارات تحليل النموذج

نموذج الانحدار المتعدد ويسمى أحيانا النموذج الخطي العام قد يتضمن عدد من المتغيرات من بينها قد يكون هناك تابع واحد والعديد من المتغيرات المستقلة، وللحصول على النموذج المقدر نتبع طريقة المربعات الصغرى OLS.

أولاً- طريقة المربعات الصغرى وتطبيقها على النموذج العام:

المعيار الذي تعتمد عليه المربعات الصغرى في الحصول على المقدرات حيث يتطلب المعيار تصغير مجموع مربعات البواقي إلى أدنى قيمة لها. اختبار مقدرات مربعات البواقي تعطي أدنى مجموع من بين هذه المجموع أي أن المعيار تصغير $\sum u_i^2$.

أي تحويل مربعات البواقي إلى شكل تظهر فيه المقدرات المراد الحصول عليها ويتسنى ذلك بكتابة المعادلة على النحو التالي:¹

$$\sum u_i^2 = \sum (Y_i - \hat{\beta}_0 - \hat{\beta}_1 X_1 \dots \hat{\beta}_k X_k)^2$$

تفاضل البواقي بالنسبة لـ $\hat{\beta}_0$ ويساوى بالصفر ويعاد كذلك لقيم $\hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2 \dots \hat{\beta}_k$ وهكذا

$$\frac{\partial \sum u_i^2}{\partial \hat{\beta}_0} = +2 \sum (Y_i - \hat{\beta}_1 X_1 - \hat{\beta}_2 X_2 \dots \hat{\beta}_k X_k) = 0$$

$$\frac{\partial \sum u_i^2}{\partial \hat{\beta}_1} = -2 \sum X_{i1} (Y_i - \hat{\beta}_0 - \hat{\beta}_2 X_2 - \hat{\beta}_3 X_3 \dots \hat{\beta}_k X_k) = 0$$

.

.

$$\frac{\partial \sum u_i^2}{\partial \hat{\beta}_k} = -2 \sum X_{ik} (Y_i - \hat{\beta}_0 - \hat{\beta}_2 X_2 - \hat{\beta}_3 X_3 \dots \hat{\beta}_k X_k) = 0$$

بفك الأقواس والقسمة على 2 وإعادة كتابة المعادلات الطبيعية مقابلة للنموذج الخطي العام

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + u_i$$

$$\sum u_i^2 = \sum (Y_i - \hat{\beta}_0 - \hat{\beta}_1 X_1 - \hat{\beta}_2 X_2)^2$$

نحصل على مقدرات النموذج العام وعلى سبيل المثال سنكتفي بنموذج بثلاث متغيرات:

¹ - عدنان السنوي: محاضرات في الاقتصاد القياسي، جامعة صنعاء، ص ص 43-44.

$$\sum Y_i = n\hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \sum X_{1i} + \hat{\beta}_2 \sum X_{2i}$$

$$\sum X_{1i}Y = \hat{\beta}_0 \sum X_{1i} + \hat{\beta}_1 \sum X_{1i}^2 + \hat{\beta}_2 \sum X_{1i}X_{2i}$$

$$\sum X_{2i}Y = \hat{\beta}_0 \sum X_{2i} + \hat{\beta}_1 \sum X_{1i}X_{2i} + \hat{\beta}_2 \sum X_{2i}^2$$

وباستخدام الانحرافات نتحصل على

$$\hat{\beta}_1 = \frac{(\sum x_1 y)(\sum x_2^2) - (\sum x_2 y)(\sum x_1 x_2)}{(\sum x_1^2)(\sum x_2^2) - (\sum x_1 x_2)^2}$$

$$\hat{\beta}_2 = \frac{(\sum x_2 y)(\sum x_1^2) - (\sum x_1 y)(\sum x_1 x_2)}{(\sum x_1^2)(\sum x_2^2) - (\sum x_1 x_2)^2}$$

$$\hat{\beta}_0 = \bar{Y} - \hat{\beta}_1 \bar{X}_1 - \hat{\beta}_2 \bar{X}_2$$

ثانيا- معامل التحديد المتعدد R^2 :

يشير معامل التحديد المتعدد R^2 إلى النسبة التي يمكن تفسيرها من التغير الكلي في المتغير التابع بدلالة المتغيرات المستقلة المدرجة في دالة الانحدار المتعدد¹، فإذا كان لدينا متغيرين تفسيريين X_1 و X_2 ومتغير تابع Y فإن معامل التحديد المتعدد $R^2_{y.x_1x_2}$ يشير إلى النسبة من التغير الكلي في Y التي يمكن تفسيرها بدلالة المتغيرين X_1 و X_2 معا.

ويمكن حسابه كالآتي:

$$R^2_{y.x_1x_2} = \frac{b_1 \sum y x_1 + b_2 \sum y x_2}{\sum y^2}$$

وإذا كان لدينا ثلاثة متغيرات تفسيرية يمكن كتابة معدل التحديد المتعدد كالآتي:

$$R^2_{y.x_1x_2x_3} = \frac{b_1 \sum y x_1 + b_2 \sum y x_2 + b_3 \sum y x_3}{\sum y^2}$$

ويلاحظ أنه مع كل إضافة لمتغير تفسيري جديد نضيف حدا في البسط يمثل أثر هذا المتغير على العلاقة الكلية، كما يلاحظ أن قيمة معامل التحديد المتعدد تزداد كلما أضفنا متغيرا تفسيريا جديدا، ويندر أن تنقص، وذلك لأن البسط يزداد في حين المقام يبقى ثابتا، وهذا يعني أن R^2 يتأثر بعدد المتغيرات التفسيرية.

¹ - عبد القادر محمد عبد القادر عطية: الحديث في الاقتصاد القياسي بين النظرية والتطبيق، 2004، ص 265.

ولتلاشي هذا القصور يتعين تصحيح معامل التحديد بحيث لا يتأثر بعدد المتغيرات التفسيرية، ويمكن ذلك عن طريق أخذ عدد درجات الحرية في الحسبان عند حساب هذا المعامل، حيث أن درجات الحرية $(n - k)$ تقل مع زيادة عدد المتغيرات التفسيرية وثبات حجم العينة (ذلك لأن زيادة عدد المتغيرات التفسيرية يصاحبها زيادة في عدد المعلمات المقدرة k)، وتصبح صيغة معامل التحديد المعدل \bar{R}^2 كالآتي:

$$\bar{R}^2 = 1 - \frac{\sum u_i^2}{\sum y_i^2} \cdot \frac{n - 1}{n - k}$$

ومن المعادلة الأخيرة يمكن صياغة معامل التحديد المعدل كالآتي:

$$\bar{R}^2 = 1 - (1 - R^2) \frac{n - 1}{n - k}$$

ويجب استعمال معامل التحديد المصحح للمقارنة بين نماذج الانحدار المختلفة ذات المتغير التابع الواحد، ويفضل استخدام معامل التحديد المصحح \bar{R}^2 وذلك لأن معامل R^2 يتزايد بتزايد عدد المتغيرات المفسرة، أي أنه في نموذج الانحدار البسيط تكون $R^2 = \bar{R}^2$ ، أما في نموذج الانحدار المتعدد تكون $\bar{R}^2 > R^2$ ¹.

وتتراوح قيمة معامل التحديد بين الصفر والواحد، فإذا كان يساوي واحدا (أو اقترب منه) فإن هذا يعني أن المقدرة التفسيرية للنموذج كبيرة، في حين إذا تساوى الصفر (أو اقتربت منه) فإن هذا يعني أن المقدرة التفسيرية للنموذج تكاد تكون منعدمة².

ثالثا- اختبار أهمية المعلمات المقدرة (اختبار ستودنت t):

لاختبار الفرضيات الخاص بمعالم النموذج المقدر نتحصل أولا على تباين المقدرات والذي

يساوي:

$$Var(\hat{\beta}_1) = \sigma_u^2 \frac{\sum x_2^2}{\sum x_1^2 \sum x_2^2 - (\sum x_1 x_2)^2}$$

$$Var(\hat{\beta}_2) = \sigma_u^2 \frac{\sum x_1^2}{\sum x_1^2 \sum x_2^2 - (\sum x_1 x_2)^2}$$

¹ - دحماني محمد ادريوش: مرجع سبق ذكره، ص 92.

² - عبد القادر محمد عبد القادر عطية: مرجع سبق ذكره، ص 268.

عادة β_0 ليست الشاغل الرئيسي في التحليل، وبما أن σ_u^2 غير معروفة فإنه يمكن استخدام تباين البواقي S^2 كتقدير غير منحاز لـ σ_u^2 :

$$S^2 = \hat{\sigma}_u^2 = \frac{\sum u_i^2}{n-k}$$

حيث k عدد المعلمات المقدرة.

بالتعويض يصبح تباين المقدرات غير المتحيزة لـ $\hat{\beta}_1$ و $\hat{\beta}_2$ يساوي:¹

$$Var(\hat{\beta}_1) = S_{\hat{\beta}_1}^2 = \frac{\sum u^2}{n-k} \frac{\sum x_2^2}{\sum x_1^2 \sum x_2^2 - (\sum x_1 x_2)^2}$$

$$Var(\hat{\beta}_2) = S_{\hat{\beta}_2}^2 = \frac{\sum u^2}{n-k} \frac{\sum x_1^2}{\sum x_1^2 \sum x_2^2 - (\sum x_1 x_2)^2}$$

حيث $S(\hat{\beta}_1)$ و $S(\hat{\beta}_2)$ هي الانحرافات (الأخطاء) المعيارية للتقدير، وتعطى كما يلي:

$$S(\hat{\beta}_1) = \sqrt{Var(\hat{\beta}_1)}$$

$$S(\hat{\beta}_2) = \sqrt{Var(\hat{\beta}_2)}$$

ولاختبار الفرضيات حول $\hat{\beta}_1$ و $\hat{\beta}_2$ فإنه يجب استخدام الاختبار (t) لاختبار فرضية العدم والتي تفترض أنه لا يوجد علاقة، أي أن:

$$H_0 : \hat{\beta}_1 = 0$$

$$H_1 : \hat{\beta}_1 \neq 0$$

وكذلك

$$H_0 : \hat{\beta}_2 = 0$$

$$H_1 : \hat{\beta}_2 \neq 0$$

ويتم الحصول على قيمة (t) بقسمة قيمة المعلمة $\hat{\beta}_1$ و $\hat{\beta}_2$ على الانحراف المعياري لكل

منهما، أي:

$$t(\hat{\beta}_1) = \frac{\hat{\beta}_1}{S(\hat{\beta}_1)}$$

$$t(\hat{\beta}_2) = \frac{\hat{\beta}_2}{S(\hat{\beta}_2)}$$

¹ - خالد محمد السواعي: مرجع سبق ذكره، ص 127.

رابعا- اختبار فيشر (F):

يمكن اختبار الأهمية العامة للانحدار بنسبة التباين المفسر إلى التباين غير المفسر، ويتبع هذا توزيع F بدرجات حرية k و $n-k-1$ ، حيث: n عدد المشاهدات و $k+1$ عدد المعلمات المقدرة¹.

ويتم صياغة الفروض في هذا الاختبار كالتالي:

- الفرض الأول هو الفرض العدم (H_0): النموذج الحالي غير مناسب لتمثيل العلاقة بين المتغير التابع من جهة والمتغيرات المستقلة من جهة أخرى، أي:

$$H_0 : \beta_0 = \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_j = \dots = \beta_k = 0$$

- الفرض الثاني وهو الفرض البديل (H_1): النموذج الحالي مناسب لتمثيل العلاقة بين المتغير التابع من جهة والمتغيرات المستقلة المفسرة من جهة أخرى، أي:

$$H_1 : \exists \text{ معامل } \neq 0$$

ولإجراء هذا الاختبار نقوم بحساب إحصائية فيشر (F_c) كما يلي:

$$F_c = \frac{\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - Y)^2 / k}{\sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2 / (n - k - 1)} = \frac{\sum_{i=1}^n \hat{y}_i^2 / k}{\sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2 / (n - k - 1)}$$

$$= \frac{R^2 / k}{(1 - R^2) / (n - k - 1)} \sim F_{\alpha (k, n-k-1)}$$

فإذا تجاوزت الإحصائية (F_c) المحسوبة قيمة (F) المجدولة عند مستوى معنوية α وبدرجات حرية k و $n-k-1$ نقبل الفرضية القائلة بأن معالم النموذج ليست جميعها مساوية للصفر، وأن R^2 يختلف جوهريا عن الصفر، وفي هذه الحالة يمكن القول أن للنموذج معنوية إحصائية، والعكس صحيح.

5-2- اختبار ديرين واتسون DW :

نجد من جملة الفرضيات التي تعتمد عليها طريقة المربعات الصغرى فرضية انعدام الارتباط الذاتي، لذا يتم القيام باختبار DW للتأكد من وجود هذا الارتباط من عدمه. ويعتبر اختبار DW من أوسع الاختبارات استعمالا وجيد الأداء لمختلف العينات، لأنه يوجد اختبارات أخرى قد تكون أقوى من اختبار ديرين واتسون من الناحية الإحصائية، إلا أنها

¹ - محمد شيخي: مرجع سبق ذكره، ص 73.

تكتسب قوتها في العينات كبيرة الحجم، ولذلك يفضل هذا الاختبار على الكثير من الاختبارات الأخرى، فضلا على أنه بسيط من ناحية الفكرة والتطبيق. ولا يمكن استعمال هذا الاختبار إلا في ظل الشروط التالية:

- ✓ يجب أن يكون النموذج متضمنا للمعلم الثابت β_0 :
- ✓ النموذج المقدر لا يتضمن متغيرات تابعة ذات فترات إبطاء كمتغيرات مستقلة.
- والاختبار مخصص للكشف عن ارتباط ذاتي من الدرجة الأولى:

$$u_t = \rho u_{t-1} + v_t$$

ويهدف اختبار DW إلى اختبار الفرضيات التالية:

- فرضية العدم: $H_0: \rho = 0$

- الفرضية البديلة: $H_1: \rho \neq 0$

أي اختبار معنوية يتطلب استعمال إحصاء محسوب ويقارن بالقيمة الجدولية، وبعد ذلك يتخذ القرار بقبول أو رفض فرضية العدم، ومن أجل اختبار الفرضيات فإنه يتم حساب قيمة ديرين واتسون d وفق القانون التالي:¹

$$d = \frac{\sum (u_t - u_{t-1})^2}{\sum u^2}$$

ويتم الحصول على الإحصاء الجدولي من جدول ديرين واتسون، حيث يعطي قيمة d_L وهي القيمة الدنيا $Lower$ ، وقيمة d_U القيمة القصوى $Upper$ (انظر الملحق 08)، ولكي يتم الحصول على القيمتين نحتاج إلى عدد المشاهدات وعدد المتغيرات المستقلة k . ثم يتم المقارنة بين d^* المحسوبة (وتأخذ قيمها بين 0 و 4) مع أحد قيمتي d الجدولية، (جداول ديرين واتسون تكون في مستوى معين يكون عند جدول 5% وآخر 1% ، والذي يستخدم دائما 5%)، فنجد أكثر من احتمال، ويمكن توضيح ذلك كالتالي:

- إذا كانت $d_L > d^*$ نرفض فرضية العدم $H_0: \rho = 0$ ونقبل الفرض البديل $H_1: \rho > 0$ ، ويكون هناك ارتباط ذاتي طردي؛

- وفي المقابل إذا كانت $d^* < (4 - d_L)$ نرفض فرضية العدم $H_0: \rho = 0$ ونقبل الفرض البديل $H_1: \rho < 0$ ، ويكون هناك ارتباط ذاتي عكسي؛

¹ - دحماني محمد ادريوش: مرجع سبق ذكره، ص 57.

- إذا كانت $d_U > d^* > (4 - d_U)$ فإننا نقبل فرضية العدم $H_0: \rho = 0$ ومن ثم لا يوجد مشكلة الارتباط الذاتي من أي نوع؛
- وإذا كانت $d_U > d^* > d_L$ أو $d_U > (d_U - 4) > d > (4 - d_L)$ فإن اختبار ديربن واتسون لا يعطي نتيجة محددة بشأن قبول أو رفض فرضية العدم، وتسمى هذه بمنطقة عدم اتخاذ القرار (منطقة اللاحسم).

المطلب الثالث: نموذج ومتغيرات الدراسة

سنحاول من خلال ما تم عرضه سابقا بناء نموذج قياسي يفسر لنا أثر أزمة الديون السيادية الأوروبية على المبادلات التجارية بين الدول المغاربية والاتحاد الأوروبي، وباستخدام تحليل السلاسل الزمنية خلال السنوات/ المدة (2000-2018)؛ إذ سيستخدم نموذج قياسي يعتمد على بيانات سنوية رسمية تغطي مدة الدراسة، حيث يكون متغير الصادرات والواردات متغيراً تابعاً وأسعار الصرف (EX) والتضخم (INF) معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية ($GDPPC$) كمتغيرات مستقلة.

الفرع الأول: التعريف بالمتغيرات المكونة للنموذج:

استخدمت هذه الدراسة المتغيرات الاقتصادية الآتية:

- الصادرات (X): وهي تمثل قيمة السلع المنتجة محلياً والموجهة لتلبية طلب العالم الخارجي .
- الواردات (M): قيمة السلع المنتجة في العالم الخارجي والموجهة لتلبية الطلب المحلي .
- أسعار الصرف (EX): ويمثل عدد وحدات العملة الوطنية اللازمة للحصول على وحدة نقد أجنبية وقد اعتمدنا على سعر صرف الأورو مقابل الدولار.
- التضخم (INF): ويمثل ارتفاع المستوى العام للأسعار بشكل مستمر، بنسبة مئوية.
- معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية ($GDPPC$): وهو عبارة عن حصة الفرد الواحد من الناتج المحلي الإجمالي، ويستعمل معدل الدخل الفردي في هذه الدراسة كمتغير تمثيلي للنمو الاقتصادي.

الفرع الثاني : بناء النموذج العام ومصادر المتغيرات

وليتيم في هذه الدراسة أيضاً إجراء التحليل ومناقشة النتائج على شكل الدالة النموذج

$$X, M = F(GDP, EX, INF) \dots \dots (01) \text{ التالية:}$$

ولغايات تحقيق الدراسة تكتب المعادلة المفصلة كما هو موضح في المعادلة (02):

$$X, M = \beta_0 + \beta_1 GDP + \beta_2 EX + \beta_3 INF + U_T \dots \dots \dots (02)$$

حيث أن:

الجدول 01-04: متغيرات الدراسة ومصادر البيانات

المتغيرات	التعريف	المصدر
M	واردات (الجزائر، المغرب، تونس) من الاتحاد الأوروبي	HTTPS://EUROPA.EU/EUROPEAN-UNION
X	صادرات (الجزائر، المغرب، تونس) نحو الاتحاد الأوروبي	HTTPS://EUROPA.EU/EUROPEAN-UNION
GDPPC	معدل الدخل الفردي	WWW.ALBANKALDAWLI.ORG
EX	أسعار الصرف	WWW.ALBANKALDAWLI.ORG
INF	التضخم	WWW.ALBANKALDAWLI.ORG
UT	الخطأ العشوائي: أما معلمات النموذج التي سيتم تقديرها فهي: $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$.	

المصدر: من إعداد الطالب.

المبحث الثاني: تحليل النموذج المقترح على واردات الدول المغاربية من الاتحاد الأوروبي
المطلب الأول: واردات الجزائر اتجاه الاتحاد الأوروبي
الفرع الأول: بناء النموذج

ولتقدير معلمات النموذج تم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى، وبالاعتماد على برنامج EViews10 وبعد القيام بالتعديلات المناسبة، ظهرت نتائج تقدير النموذج الخطي كالتالي:
جدول رقم 02-04: معلمات النموذج الخطي لواردات الجزائر كمتغير تابع

المتغير التابع: الواردات (M)		
حجم العينة = 20 الفترة الزمنية: 1999-2018، N=04		
المتغيرات	الإحصائية T- STATISTIC	الاحتمال (PROB)
C	-13210.97	0.0221
CH	7410.433	0.0825
GDP	0.649693	0.0001
INF	-1146.102	0.0993
R-SQUARED	0.850100	
ADJUSTED R-SQUARED	0.820120	
F-STATISTIC	28.35564	
PROB(F-STATISTIC)	0.000002	
DURBIN-WATSON STAT	0.735191	

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews10.

وعليه تقدر المعادلة كما يلي:

$$\hat{M} = -13210.97 + 7410.433 \cdot CH + 0.649693 \cdot GDP - 1146.102 \cdot INF$$

Tc (-2.55) (1.86) (5.34) (-1.75)

$R^2=0.85$ F=28.35 DW=0.73 N=20 A=0.0000

حيث: \hat{M} و واردات الجزائر.

الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج:

معامل التحديد: $R^2=0.85$ والتي تدل على أن 85% من التغيرات الحاصلة في واردات الجزائر من دول الاتحاد الأوروبي سببها التغير الحاصل في مؤشرات كل من أسعار الصرف (CH) والتضخم (INF) ومعدل الدخل الفردي (GDP)، في حين تعد نسبة حوالي 15% تفسرها

متغيرات أخرى خارج النموذج؛ ومنه النموذج له قدرة تفسيرية قوية جداً، أي أن النموذج مقبول مبدئياً.

أولاً: اختبار المعنوية

1. اختبار معنوية المعالم باستعمال اختبار ستودنت ($TTEST$):

من خلال الشكل رقم 01-04 نلاحظ أن قيمة ستودنت لمعاملات المتغيرات أكبر من القيمة الجدولية، حيث أن $N=20$ ومستوى المعنوية 0.05 ، كما أن احتمال الخطأ للمتغيرات أقل من 0.05 ، وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية ونقبل بوجود علاقة بين مؤشرين على الأقل من مؤشرات كل من أسعار الصرف والتضخم ومعدل الدخل الفردي والواردات.

2. اختبار المعنوية الكلية للنموذج باستعمال اختبار فيشر ($F-TEST$):

والهدف من هذا الاختبار هو اختبار الانحدار ككل، حيث نقوم بمقارنة قيمة فيشر المحسوبة بالمجدولة عند مستوى معنوية 0.05 ، ودرجتي حرية $A1=K, A2=N-K-1$ ، حيث $K=3$ و $N=20$ ، وبالتالي:

نلاحظ بأن القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية، فهذا يدل على أن معادلة التمثيل جيدة وأن قيمة معامل التحديد التي حصلنا عليها هي قيمة موضوعية وتصلح لاستخدامها كمقياس لتقدير فعالية تمثيل معادلة الانحدار للعلاقة المدروسة.

ثانياً: تشخيص النموذج

1. اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء:

• اختبار دربن واتسون ($DW: DURBIN-WATSON$):

عندما يكون حد الخطأ في فترة زمنية مرتبطاً طردياً مع حد الخطأ في فترة الزمنية السابقة عليها، فإننا نواجه مشكلة الارتباط الذاتي؛ وهذا شائع في تحليل السلاسل الزمنية ويؤدي إلى أخطاء معيارية¹.

ونقوم بدراسة الارتباط الذاتي للأخطاء عن طريقة إحصائية دربن واتسون (DW) وهذا الاختبار صالح لاختبار الارتباط الذاتي من الدرجة الأولى فقط، أي أن الخطأ يكتب على الشكل التالي $\varepsilon_t = \rho\varepsilon_{t-1} + v_t$ ، حيث $|\rho| < 1$ و v_t عبارة عن حد عشوائي يحقق الفرضيات الكلاسيكية. إذا نختبر الفرضية الصفرية $H_0: \rho = 0$ ، مقابل الفرضية البديلة $H_1: \rho \neq 0$

1- معاذ صيغي، تقدير دالة النمو الاقتصادي في الجزائر "دراسة تحليلية قياسية 1990-2011"، مذكرة ماجستير، جامعة مسيلة، الجزائر، 2015، ص 142

ولتنفيذ هذا الاختبار نستعين بإحصائية درين واتسون التي تعطى بالعلاقة التالية:

$$dw = \frac{\sum_{t=2}^n (e_t e_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n e_t^2}$$

ثم نعلم على المخطط التالي في اتخاذ القرار، حيث: "d_U" و "d_L" تأخذ من جدول "درين واتسون":
 بما أن: d_L و d_U حسب جدول "درين واتسون" عند κ'=3 و N=20 و (DL=1.00؛ DU=1.68) وقد أظهر الشكل 01-04: بأن قيمة DW=0.73، أي تقع في مجال [1.00؛ 0]=[4-DU، DU]، هذا يعني في مجال رفض الفرضية الصفرية القائلة بوجود مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.
 إلا أن هذا الاختبار (DW) يعاني من عدة عيوب؛ بحيث يمكن إعطاء نتائج غير حاسمة، كما يمكن إعطاء نتائج غير قابلة للتطبيق عند استخدام إبطاء المتغير التابع، وقد يعطي نتائج أيضاً تأخذ بالاعتبار درجات أعلى للارتباط الذاتي، لذا نلجأ لاستعمال اختبار آخر أكثر استخداماً وسهولة ودقة يعرف بـ: (LM TEST، BREUSCH-GODFREY CORRELATION، AUTOCORRELATION TEST).

• اختبار (BREUSCH-GODFREY) (BREUSCH-) (GODFREY CORRELATION LM TEST):

الشكل 01-04: نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لواردات الجزائر معدل

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	16.12719	Prob. F(2,13)	0.0003
Obs*R-squared	13.54197	Prob. Chi-Square(2)	0.0011

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات 10.EVIEWS.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (F-STATISTIC) أو (OBS*R-SQUARED) حيث أن قيمتهما 0.0003 و 0.0011 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا لا نقبل فرض العدم (الصفرية: H₀) أي وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء؛ وبالتالي النموذج يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

ومن أجل إزالة مشكلة الارتباط الذاتي قمنا بإدخال اللوغاريتم النيبييري من الدرجة الثانية على سلاسل متغيرات الدراسة فجاءت نتائج التقدير كما يلي:

جدول رقم 03-04: معلمات النموذج الخطي لواردات الجزائر كمتغير تابع المعدلة

المتغير التابع: الواردات (M)		
حجم العينة = 16 الفترة الزمنية: 2003-2018 ، N=04		
المتغيرات	الإحصائية T-STATISTIC	الإحتمال (PROB)
C	912707.-1	0.0361
DDCH	033548.0	0.0476
DDGDP	013984.-0	0.0005
DDINF	799572.1	0.2903
R-SQUARED	860819.0	
ADJUSTED R-SQUARED	0.808626	
F-STATISTIC	49303.16	
PROB(F-STATISTIC)	000870.0	
DURBIN-WATSON STAT	419629.1	

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

وعليه تقدر المعادلة كما يلي:

$$\hat{M} = -1 - 0.912707C + 1.033548CH - 0.013984GDP + 0.799572INF$$

(0.01) (0.01) (0.01) (0.76) (32.)

DW= 1.42 N=16 A=0.0008.49R²=0.86 F=16

2. اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء بعد التعديل:

• اختبار درين واتسون (DW: DURBIN-WATSON):

بما أن DU و DL حسب جدول "درين واتسون" عند $K'=3$ و $N=16$ و $(DL=0.86, DU=1.73)$ وقد

أظهر الشكل 3: بأن قيمة $DW=1.42$ ، أي تقع في مجال $[4-DU, DU]=[0.86, 1.73]$ ، هذا يعني في مجال

الحسم عدم أي عدم معرفة وجود أو عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

• اختبار (BREUSCH-GODFREY CORRELATION LM TEST) (AUTOCORRELATION, BREUSCH-GODFREY CORRELATION LM TEST):

الشكل 02-04: نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لواردات الجزائر معدل

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	2.001228	Prob. F(2,6)	0.2158
Obs*R-squared	4.801768	Prob. Chi-Square(2)	0.0906

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (F -STATISTIC) أو (OBS^*R -SQUARED) حيث أن قيمتهما 0.2158 و0.0906 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (H_0 :الصفريية) أي عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء؛ وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

3. اختبار عدم ثبات التباين:

للكشف عن عدم ثبات التباين نستخدم الاختبار الموضح في الجدول التالي:

الشكل 03-04: نتائج اختبار عدم ثبات التباين لواردات الجزائر

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey				
F-statistic	0.341635	Prob. F(3,8)		0.7961
Obs*R-squared	1.362770	Prob. Chi-Square(3)		0.7143
Scaled explained SS	0.782216	Prob. Chi-Square(3)		0.8537
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 09/11/20 Time: 16:02				
Sample: 2003 2018				
Included observations: 12				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.009478	0.015060	-0.629371	0.5467
DDCH	5.87E-05	0.000284	0.206373	0.8417
DDINF	0.000186	0.000245	0.758625	0.4698
DDGDP	0.004182	0.006418	0.651651	0.5329
R-squared	0.113564	Mean dependent var		0.000171
Adjusted R-squared	-0.218849	S.D. dependent var		0.000288
S.E. of regression	0.000318	Akaike info criterion		-13.01084
Sum squared resid	8.07E-07	Schwarz criterion		-12.84920
Log likelihood	82.06504	Hannan-Quinn criter.		-13.07068
F-statistic	0.341635	Durbin-Watson stat		2.816853

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

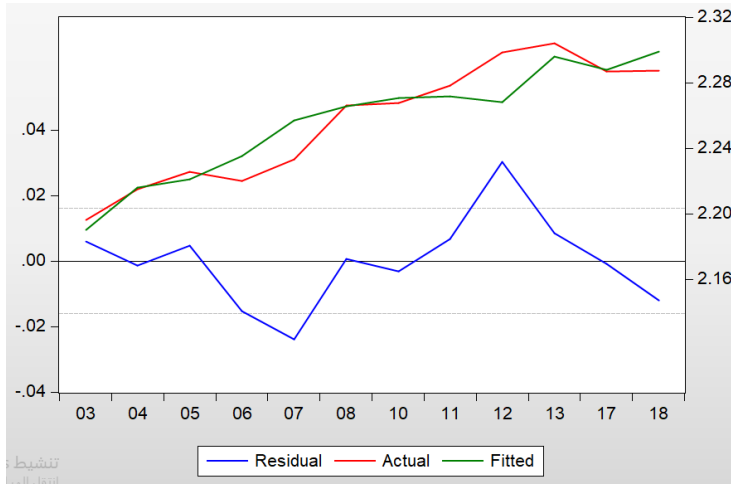
من خلال الجدول السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (F -STATISTIC) أو (OBS^*R -SQUARED) أو ($SCALEDEXPLAINEDSS$) حيث أن قيم: 0.7961 و0.7143 و0.8537 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (H_0 :الصفريية): وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة عدم ثبات التباين.

ثالثاً: جودة واستقرارية النموذج

1. جودة النموذج:

من أجل دراسة مدى جودة النموذج لابد من مقارنة القيم الحقيقية بالمقدرة من خلال الشكل التالي:

الشكل 04-04: القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لواردات الجزائر



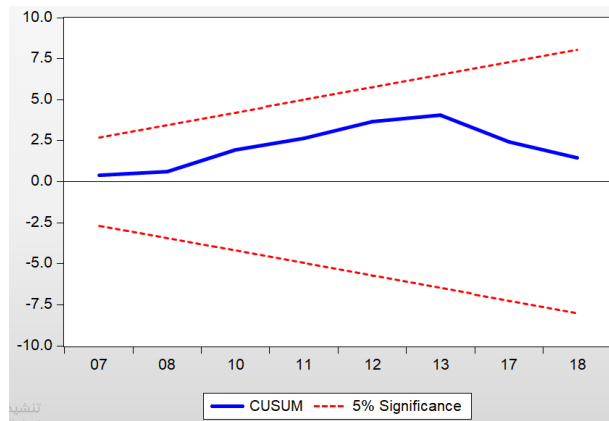
المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

من خلال الشكل 04-05 نلاحظ تقارب القيم المقدرة من القيم الحقيقية مما يشير لجودة النموذج المقدر، لذا يمكن الاعتماد عليه في تفسير وتحليل النتائج.

2. استقرار معالم النموذج (STABILITY TEST):

من الضروري التأكد من عدم وجود تغيير هيكلي (*STRUCTURAL CHANGE*) في بيانات النموذج خلال فترة الدراسة، وذلك بالاعتماد على إجراء اختبار الاستقرار، حيث يقصد بالاستقرار هنا عدم وجود قفزات مفاجئة في البيانات مع مرور الزمن، في هذا المجال سيتم الاستعانة باختبار *CUSMTEST* (*CUMULATIVE SUM TEST*)¹ كما جاءت نتائجه موضحة في الشكل الآتي:

الشكل 05-04: اختبار استقرار معالم النموذج لواردات الجزائر



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

1- رحيم حسين، محمد عادي، أثر المتغيرات الاقتصادية على الاستثمار المحلي المباشر في الجزائر، مجلة دراسات للعلوم الإدارية، الجامعة الأردنية، عمان، الأردن، العدد 40، 2013، ص ص 437-441

نلاحظ من خلال الشكل 04-06، أن منحني البواقي يقع ما بين خطي الانحراف المعياري من بداية الفترة إلى نهايتها، مما يثبت صحة وجود استقرارية لمعالم النموذج، وبالتالي سيتم الاعتماد على الفترة كاملة في الاختبارات الموالية دون الحاجة إلى تجزئتها.

الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج

يمكن الآن من خلال الاختبارات الإيجابية التي أجريت سابقاً على النموذج من تفسير النتائج بعد التأكد من أن النموذج يصلح لتفسير أثر العلاقة بشكل جيد بين متغيرات النموذج والذي تكون معادلته كالتالي: $M = -1.912707 + 0.033548 * CH - 0.013984 * GDP + 1.799572 * INF$

تم تقدير النموذج باستخدام برنامج *EViews10*، باستخدام طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية (*OLS*) وباستخدام طريقة *ENTER* وقد كانت النتائج كما موضح في مخرجات برنامج *EViews10*:

نلاحظ من خلال قيمة (*PROB*) أن جميع المتغيرات ذات دلالة معنوية إحصائية عند 0.05 أي أنها مقبولة معنوياً بما في ذلك الثابت سوى متغير التضخم والذي جاءت قيمته كالتالي (*PROB=0.2903*) أي أكبر من 0.05؛ وهذا ما يعكس بخصوص التفسير المرتبط بإشارة المتغيرات تُسجل سلبية الإشارة بالنسبة لمتغير معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية (*GDPPC*) وهو ما يؤشر على عكسية العلاقة بينه وبين واردات الجزائر حيث أن زيادة الدخل الفردي بوحدة واحدة يؤدي إلى انخفاض الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي بـ 1.34 وحدة، ويفسر هذا أن زيادة معدلات النمو في دول الاتحاد الأوروبي و بالتالي المداخيل النقدية يترتب عليه زيادة الطلب المحلي على السلع والمنتجات الأوروبية وهو ما يسبب ارتفاع في أسعارها وبالتالي يقلل من فرص تصديرها للخارج .

كما أن إيجابية الإشارة بالنسبة لمتغير أسعار الصرف؛ يؤشر على طردية العلاقة بين معدلات أسعار الصرف للاتحاد الأوروبي و واردات الجزائر ، وبالتالي فإنه رغم ارتفاع سعر صرف اليورو أمام الدولار والذي يجعل من السلع الأوروبية أعلى تكلفة مقارنة بالسلع المنافسة في السوق وبالتالي يفترض أنه سيجعلها اقل تنافسية، إلا أن واردات الجزائر من السلع الأوروبية كانت تشهد ارتفاعاً ، حيث أن زيادة سعر صرف اليورو بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة واردات الجزائر بـ 0.0335 وحدة، وهذا لعدم مرونة الواردات الجزائرية (لا تتجاوز الواحد) بمعنى أن الكميات المستوردة لا تتأثر بسعر الصرف وإنما تتأثر بعوامل أخرى كعدم مرونة القطاع الإنتاجي ، خاصة

في ظل الطلب المتزايد على المواد الوسيطة، إضافة إلى مشكلة تضخيم فواتير الاستيراد و استيراد مواد كمالية.

المطلب الثاني: واردات المغرب

الفرع الأول: بناء النموذج المغرب

ولتقدير معالم النموذج تم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى، وبالاعتماد على برنامج

EVIEWS10 وبعد القيام بالتعديلات المناسبة، ظهرت نتائج تقدير النموذج الخطي كالتالي:

جدول رقم 04-04: معالم النموذج الخطي لواردات المغرب كمتغير تابع

المتغير التابع: الواردات (M)		
حجم العينة =19 الفترة الزمنية:2000-2018، N=04		
المتغيرات	الإحصائية T-STATISTIC	الإحتمال (PROB)
C	-10931.49	0.0000
CH	-2205.781	0.1291
GDP	0.831495	0.0000
INF	242.2533	0.2986
R-SQUARED	0.976335	
ADJUSTED R-SQUARED	0.971601	
F-STATISTIC	206.2785	
PROB(F-STATISTIC)	0.000000	
DURBIN-WATSON STAT	2.313246	

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EVIEWS10.

وعليه تقدر المعادلة كما يلي:

$$\hat{M} = -10931.4937 - 2205.7812 \cdot CH + 0.8314 \cdot GDP + 242.2532 \cdot INF$$

Tc (-6.12) (-1.60) (19.81) (1.07)

976 F=206.27 DW=2.31 N=19A=0.00000.R²=

الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج:

معامل التحديد: $R^2=0.976$ والتي تدل على أن 97% من التغيرات الحاصلة في واردات

المغرب من دول الاتحاد الأوربي سببها التغير الحاصل في مؤشرات كل من أسعار الصرف (CH)

والتضخم (INF) ومعدل الدخل الفردي (GDP)، في حين تعد نسبة 3% تفسرها متغيرات أخرى

خارج النموذج؛ ومنه النموذج له قدرة تفسيرية قوية جداً، أي أن النموذج مقبول مبدئياً.

أولاً: اختبار المعنوية

- اختبار معنوية المعامل باستعمال اختبار ستودنت ($TTEST$):

من خلال الجدول 04-04 نلاحظ أن قيمة ستودنت لمعاملات المتغيرات أكبر من القيمة الجدولية، حيث أن $N=19$ ومستوى المعنوية 0.05، كما أن احتمال الخطأ للمتغيرات أقل من 0.05، وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية ونقبل بوجود علاقة بين مؤشرين على الأقل من مؤشرات كل من أسعار الصرف والتضخم ومعدل الدخل الفردي والواردات.

- اختبار المعنوية الكلية للنموذج باستعمال اختبار فيشر ($F-TEST$):

نلاحظ بأن القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية، فهذا يدل على أن معادلة التمثيل جيدة وأن قيمة معامل التحديد التي حصلنا عليها هي قيمة موضوعية وتصلح لاستخدامها كمقياس لتقدير فعالية تمثيل معادلة الانحدار للعلاقة المدروسة.

ثانياً/ تشخيص النموذج:

1. اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء:

- اختبار درين واتسون ($DW: DURBIN-WATSON$):

بما أن DU و DL حسب جدول "درين واتسون" عند $K'=3$ و $N=20$ و $DL=1.00$ ؛ $DU=1.68$ وقد أظهر الشكل 3: بأن قيمة $DW=2.31$ ، أي تقع في مجال $[4-DU, DU]=[2.32, 1.68]$ ، هذا يعني في مجال نقبل الفرضية الصفرية القائلة بعدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

- اختبار ($BREUSCH-GODFREY$ $CORRELATION$ LM $TEST$) ($AUTOCORRELATION$):

الشكل 04-06: نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لواردات المغرب

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	0.552391	Prob. F(2,13)	0.5885
Obs*R-squared	1.488210	Prob. Chi-Square(2)	0.4752

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات $EViews 10$.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال ($F-STATISTIC$) أو ($OBS*R-SQUARED$) حيث أن قيمتهما 0.5882 و 0.4752 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (الصفرية H_0) أي عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء؛ وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

2. اختبار عدم ثبات التباين:

لكشف عن عدم ثبات التباين نستخدم الاختبار الموضح في الجدول التالي:

الشكل 04-07: نتائج اختبار عدم ثبات التباين لواردات المغرب

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey				
F-statistic	0.462817	Prob. F(3,15)	0.7124	
Obs*R-squared	1.609704	Prob. Chi-Square(3)	0.6572	
Scaled explained SS	1.157883	Prob. Chi-Square(3)	0.7631	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 09/11/20 Time: 11:50				
Sample: 2000 2018				
Included observations: 19				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1791282.	2005573.	0.893152	0.3859
CH	796198.6	1543188.	0.515944	0.6134
GDP	-55.54743	47.14385	-1.178259	0.2570
INF	-172629.4	252810.8	-0.682841	0.5051
R-squared	0.084721	Mean dependent var	597642.7	
Adjusted R-squared	-0.098335	S.D. dependent var	932865.0	
S.E. of regression	977656.1	Akaike info criterion	30.60837	
Sum squared resid	1.43E+13	Schwarz criterion	30.80720	
Log likelihood	-286.7795	Hannan-Quinn criter.	30.64202	
F-statistic	0.462817	Durbin-Watson stat	1.934036	
Prob(F-statistic)	0.712429			

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (*F*-*STATISTIC* أو *OBS*R-SQUARED* أو *SCALEDEXPLAINEDSS*) حيث أن قيم: 0.7124 و 0.6572 و 0.7631 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (الصفريية: *H0*): وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة عدم ثبات التباين.

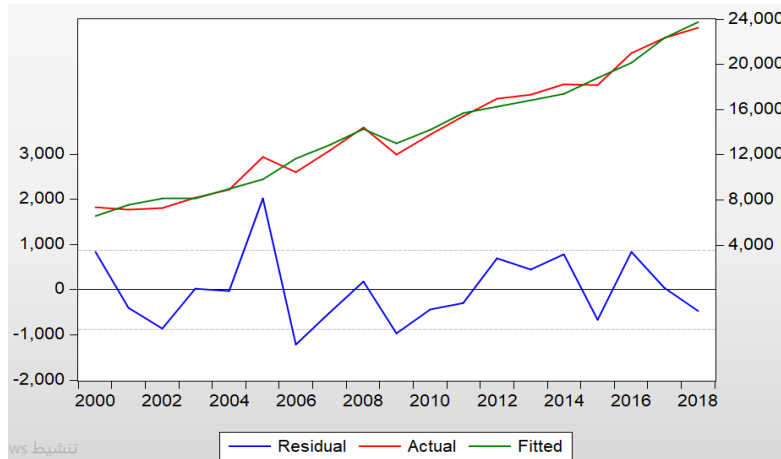
ثالثاً: جودة واستقرارية النموذج:

● جودة النموذج:

من أجل دراسة مدى جودة النموذج لابد من مقارنة القيم الحقيقية بالمقدرة من خلال

الشكل التالي:

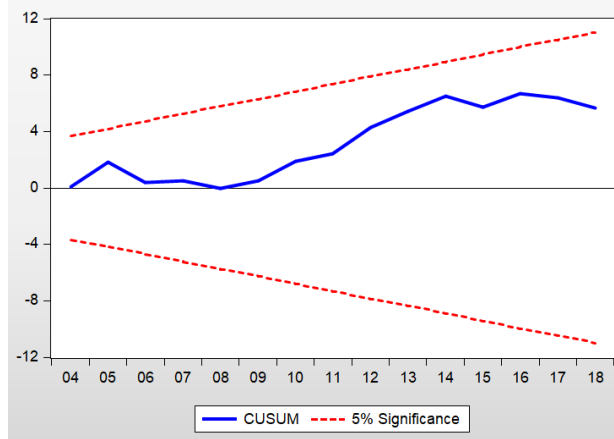
الشكل 04-08: القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لواردات المغرب



من خلال الشكل نلاحظ تقارب القيم المقدره من القيم الحقيقية مما يشير لجودة النموذج المقدر، لذا يمكن الاعتماد عليه في تفسير وتحليل النتائج.

• استقرارية معالم النموذج (STABILITY TEST):

الشكل 04-09: اختبار استقرارية معالم النموذج لواردات المغرب



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

نلاحظ من خلال الشكل 04-10، أن منحني البواقي يقع ما بين خطي الانحراف المعياري من بداية الفترة إلى نهايتها، مما يثبت صحة وجود استقرارية لمعالم النموذج، وبالتالي سيتم الاعتماد على الفترة كاملة في الاختبارات الموالية دون الحاجة إلى تجزئتها.

الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج

يمكن الآن من خلال الاختبارات الإيجابية التي أجريت سابقاً على النموذج من تفسير النتائج بعد التأكد من أن النموذج يصلح لتفسير أثر العلاقة بشكل جيد بين متغيرات النموذج والذي تكون معادلته كالتالي: $M = -10931.4937 - 2205.78129*CH + 0.8314*GDP + 242.2532*INF$

تم تقدير النموذج باستخدام برنامج *EViews10*، باستخدام طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية (*OLS*) وباستخدام طريقة *ENTER* وقد كانت النتائج كما موضح في مخرجات برنامج *EViews10*:

نلاحظ من خلال قيمة (*PROB*) أن جميع المتغيرات ذات دلالة معنوية إحصائية عند 0.05 أي أنها مقبولة معنوياً بما في ذلك الثابت سوى متغير التضخم وسعر الصرف والذي جاءت قيمتهما على التوالي (*PROB=0.2986*)، (*PROB=0.1291*) أي أكبر من 0.05؛ وهذا ما يعكس بخصوص التفسير المرتبط بإشارة المتغيرات حيث تُسجل إشارة إيجابية بالإشارة بالنسبة لمتغير معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية (*GDPPC*) وهو ما يؤشر على طردية العلاقة بين

المتغير التابع والمتغير المستقل في النموذج، لجانب من الاعتبار أن ارتفاع القيمة الواردات بالمغرب يعكسها ارتفاع معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية الذي يقيس حصة الفرد الواحد من الناتج المحلي الإجمالي؛ أي أن زيادة الدخل الفردي في دول الاتحاد الأوروبي بوحدة واحدة يؤدي إلى ارتفاع واردات المغرب مع الاتحاد الأوروبي بـ 0.83 وحدة، فالنمو الاقتصادي يؤثر على حركة الواردات المغربية من الاتحاد الأوروبي من خلال الارتباط الوثيق للتجارة الخارجية بالدخل القومي، وطبقا لنظريات التجارة الخارجية الجديدة فان اقتصاديات الحجم تكون متسقة أكثر مع النمو المسبب لزيادة الصادرات، والذي يؤكد هذا هو انه بزيادة نصيب الفرد الأوروبي من الدخل القومي من 22582,76 دولار الى 44293,45 دولار خلال الفترة 2000- 2018 ارتفعت واردات المغرب من الاتحاد الأوروبي من 7,387 مليار أورو إلى 23,255 مليار أورو خلال نفس الفترة.

المطلب الثالث: واردات تونس اتجاه الاتحاد الأوروبي

الفرع الأول: بناء النموذج تونس

ولتقدير معالم النموذج تم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى، وبالاعتماد على برنامج

EVIEWS10 وبعد القيام بالتعديلات المناسبة، ظهرت نتائج تقدير النموذج الخطي كالتالي:

جدول رقم 04-05: معالم النموذج الخطي لواردات تونس كمتغير تابع

المتغير التابع: الواردات (M)		
حجم العينة = 19 الفترة الزمنية: 1999-2018، N=04		
المتغيرات	الإحصائية T-STATISTIC	الإحتمال (PROB)
C	617.2932	0.6560
CH	1038.316	0.3362
GDP	0.227321	0.0000
INF	165.3118	0.3496
R-SQUARED	0.851936	
ADJUSTED R-SQUARED	0.822323	
F-STATISTIC	28.76909	
PROB(F-STATISTIC)	0.000002	
DURBIN-WATSON STAT	0.997812	

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EVIEWS10.

وعليه تقدر المعادلة كما يلي:

$$\hat{M} = 617.2931 + 1038.3160*CH + 0.2273*GDP + 165.3118*INF$$

$$Tc (0.45) (0.99) (7.12) (0.96)$$

$$A=0.000019851F=28.76DW=0.99N=0.R^2=$$

الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج

معامل التحديد: $R^2=0.851$ والتي تدل على أن 85% من التغيرات الحاصلة في واردات المغرب من دول الاتحاد الأوروبي سببها التغير الحاصل في مؤشرات كل من أسعار الصرف (CH) والتضخم (INF) ومعدل الدخل الفردي (GDP). في حين تعد نسبة 15% تفسرها متغيرات أخرى خارج النموذج؛ ومنه النموذج له قدرة تفسيرية قوية، أي أن النموذج مقبول مبدئياً. أولاً: اختبار المعنوية:

1. اختبار معنوية المعالم باستعمال اختبار ستودنت (TTEST):

من خلال الجدول رقم 04-05 نلاحظ أن قيمة ستودنت لمعاملات المتغيرات أكبر من القيمة الجدولية، حيث أن $N=20$ ومستوى المعنوية 0.05، كما أن احتمال الخطأ للمتغيرات أقل من 0.05، وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية ونقبل بوجود علاقة بين مؤشرين على الأقل من مؤشرات كل من أسعار الصرف والتضخم ومعدل الدخل الفردي والواردات.

2. اختبار المعنوية الكلية للنموذج باستعمال اختبار فيشر (F-TEST):

نلاحظ بأن القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية، فهذا يدل على أن معادلة التمثيل جيدة وأن قيمة معامل التحديد التي حصلنا عليها هي قيمة موضوعية وتصلح لاستخدامها كمقياس لتقدير فعالية تمثيل معادلة الانحدار للعلاقة المدروسة.

ثانياً/ تشخيص النموذج:

1. اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء:

• اختبار درين واتسون (DW: DURBIN-WATSON):

بما أن DU و DL حسب جدول "درين واتسون" عند $K=3$ و $N=19$ و $DL=0.97$ و $DU=1.68$ وقد أظهر الشكل 3: بأن قيمة $DW=2.31$ ، أي تقع في مجال $[4-DU, DU]=[0.97, 1.68]$ ، هذا يعني في مجال لا حسم ومنه لا يمكن الحكم على وجود أو عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

• اختبار (BREUSCH-GODFREY CORRELATION LM TEST) (AUTOCORRELATION, BREUSCH-GODFREY CORRELATION LM TEST):

الشكل 04-10: نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لواردات تونس

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:									
F-statistic		2.081423	Prob. F(2,13)		0.1644				
Obs*R-squared		4.608448	Prob. Chi-Square(2)		0.0998				

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (F-STATISTIC) أو (OBS*R-SQUARED) حيث أن قيمتهما 0.1644 و 0.0998 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل

فرض العدم (الصفيرية: H_0) أي عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء؛ وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

2. اختبار عدم ثبات التباين:

للكشف عن عدم ثبات التباين نستخدم الاختبار الموضح في الجدول التالي:

الشكل رقم 04-11: نتائج اختبار عدم ثبات التباين لواردات تونس

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey									
F-statistic	0.135590	Prob. F(3,15)	0.9373						
Obs*R-squared	0.501640	Prob. Chi-Square(3)	0.9185						
Scaled explained SS	0.174952	Prob. Chi-Square(3)	0.9815						
Test Equation:									
Dependent Variable: RESID^2									
Method: Least Squares									
Date: 09/11/20 Time: 14:50									
Sample: 2000 2018									
Included observations: 19									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
C	43904.54	833956.1	0.052646	0.9587					
CH	400204.4	641687.2	0.623675	0.5422					
GDP	-5.194723	19.60324	-0.264993	0.7946					
INF	-6899.904	105123.6	-0.065636	0.9485					
R-squared	0.026402	Mean dependent var	346042.1						
Adjusted R-squared	-0.168318	S.D. dependent var	376106.1						
S.E. of regression	406528.3	Akaike info criterion	28.85336						
Sum squared resid	2.48E+12	Schwarz criterion	29.05219						
Log likelihood	-270.1069	Hannan-Quinn criter.	28.88701						
F-statistic	0.135590	Durbin-Watson stat	2.190295						
Prob(F-statistic)	0.937264								

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (F -*STATISTIC* أو *OBRS*R-SQUARED* أو *SCALEDEXPLAINEDSS*) حيث أن قيم: 0.9373 و 0.9185 و 0.9815 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (الصفيرية: H_0): وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة عدم ثبات التباين.

ثالثاً: جودة واستقرارية النموذج:

1. جودة النموذج:

من أجل دراسة مدى جودة النموذج لابد من مقارنة القيم الحقيقية بالمقدرة من خلال

الشكل التالي:

الشكل 04-12: القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لواردات تونس



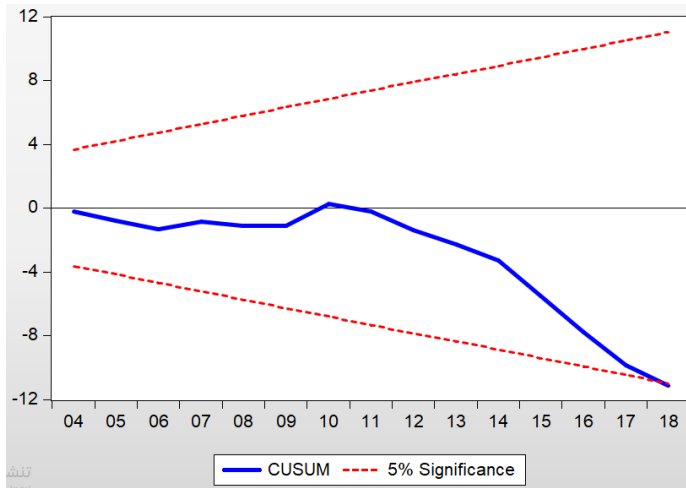
المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

من خلال الشكل نلاحظ تقارب القيم المقدره من القيم الحقيقية مما يشير لجودة النموذج المقدر، لذا يمكن الاعتماد عليه في تفسير وتحليل النتائج.

2. استقرارية معالم النموذج (STABILITY TEST):

من الضروري التأكد من عدم وجود تغيير هيكلية (*STRUCTURAL CHANGE*) في بيانات النموذج خلال فترة الدراسة، وذلك بالاعتماد على إجراء اختبار الاستقرار، حيث يقصد بالاستقرار هنا عدم وجود قفزات مفاجئة في البيانات مع مرور الزمن، في هذا المجال سيتم الاستعانة باختبار *CUSMTEST* (*CUMULATIVE SUM TEST*) (رحيم و عبادي، 2013، الصفحات 437-441) الذي نتائجه موضحة في الشكل الآتي:

الشكل 04-13: اختبار استقرارية معالم النموذج لواردات تونس



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

نلاحظ من خلال الشكل السابق، أن منحني البواقي يقع ما بين خطي الانحراف المعياري من بداية الفترة إلى نهايتها، مما يثبت صحة وجود استقرارية لمعالم النموذج، وبالتالي سيتم الاعتماد على الفترة كاملة في الاختبارات الموالية دون الحاجة إلى تجزئتها.

الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج

يمكن الآن من خلال الاختبارات الإيجابية التي أجريت سابقاً على النموذج من تفسير النتائج بعد التأكد من أن النموذج يصلح لتفسير أثر العلاقة بشكل جيد بين متغيرات النموذج والذي تكون معادلته كالتالي: $M = 617.2931 + 1038.3160*CH + 0.2273*GDP + 165.3118*INF$

تم تقدير النموذج باستخدام برنامج *EViews10*، باستخدام طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية (*OLS*) وباستخدام طريقة *ENTER* وقد كانت النتائج كما موضح في مخرجات برنامج *EViews10*:

نلاحظ من خلال قيمة (*PROB*) أن جميع المتغيرات ليست لها دلالة معنوية إحصائية عند 0.05 أي أنها مقبولة معنويا بما في ذلك الثابت سوى متغير معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية (*GDPPC*) والذي جاءت قيمته ($PROB=0.00000$) أي أكبر من 0.05؛ وهذا ما يعكس بخصوص التفسير المرتبط بإشارة المتغيرات حيث تُسجل إيجابية الإشارة بالنسبة لمتغير معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية (*GDPPC*) وهو ما يؤشر على طردية العلاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل في النموذج، لجانب من الاعتبار أن ارتفاع القيمة الواردات بتونس عكسها ارتفاع معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية الذي يقيس حصة الفرد الواحد من الناتج المحلي الإجمالي؛ أي أن زيادة الدخل الفردي بوحدة واحدة يؤدي إلى ارتفاع واردات تونس مع الاتحاد الأوروبي بـ 0.22 وحدة، فالنمو الاقتصادي يؤثر على حركة الواردات التونسية من الاتحاد الأوروبي من خلال الارتباط الوثيق للتجارة الخارجية بالدخل القومي، وطبقا لنظريات التجارة الخارجية الجديدة فان اقتصاديات الحجم تكون متسقة أكثر مع النمو المسبب لزيادة الصادرات، والذي يؤكد هذا هو انه بزيادة نصيب الفرد الأوروبي من الدخل القومي من 22582.76 دولار الى 44293.45 دولار خلال الفترة 2000-2018 ارتفعت واردات تونس من الاتحاد الأوروبي من 116,7 مليار أورو الى 633,11 مليار أورو خلال نفس الفترة .

المبحث الثالث: تحليل النموذج المقترح على صادرات الدول المغربية تجاه الاتحاد الأوروبي
المطلب الأول: صادرات الجزائر اتجاه الاتحاد الأوروبي
الفرع الأول: بناء النموذج الجزائري

ولتقدير معلمات النموذج تم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى، وبالاعتماد على برنامج *EViews10* وبعد القيام بالتعديلات المناسبة، ظهرت نتائج تقدير النموذج الخطي كالتالي:
جدول رقم 06-04: معلمات النموذج الخطي لصادرات الجزائر كمتغير تابع

المتغير التابع: الصادرات (X)		
حجم العينة = 20 الفترة الزمنية: 1999-2018، N=04		
المتغيرات	الإحصائية T-STATISTIC	الإحتمال (PROB)
C	-18771.94	0.0615
CH	20170.29	0.0129
GDP	0.394075	0.0912
INF	1310.817	0.2806
R-SQUARED	0.565366	
ADJUSTED R-SQUARED	0.478440	
F-STATISTIC	6.503945	
PROB(F-STATISTIC)	0.004913	
DURBIN-WATSON STAT	0.790266	

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews10*.

وعليه تقدر المعادلة كما يلي:

$$\hat{X} = -18771.9437 + 20170.2902*CH + 0.3940*GDP + 1310.8168*INF$$

Tc (-2.02) (2.82) (1.80) (1.11)

$R^2=0.56$ $F=6.50$ $DW=0.79$ $N=20$ $A=0.0000$

حيث: \hat{X} صادرات الجزائر.

الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج

معامل التحديد: $R^2=0.56$ والتي تدل على أن 56% من التغيرات الحاصلة في صادرات الجزائر اتجاه دول الاتحاد الأوروبي سببها التغير الحاصل في مؤشرات كل من أسعار الصرف (*CH*) والتضخم (*INF*) ومعدل الدخل الفردي (*GDP*)، في حين تعد نسبة حوالي 44% تفسرها متغيرات

أخرى خارج النموذج؛ ومنه النموذج له قدرة تفسيرية ضعيفة جداً، أي أن النموذج غير مقبول مبدئياً.

أولاً: اختبار المعنوية:

• اختبار معنوية المعالم باستعمال اختبار ستودنت ($TTEST$):

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن قيمة ستودنت لمعاملات المتغيرات أكبر من القيمة الجدولية، حيث أن $N=20$ ومستوى المعنوية 0.05، كما أن احتمال الخطأ للمتغيرات أقل من 0.05، وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية ونقبل بوجود علاقة بين مؤشرين على الأقل من مؤشرات كل من أسعار الصرف والتضخم ومعدل الدخل الفردي والصادرات.

• اختبار المعنوية الكلية للنموذج باستعمال اختبار فيشر ($F-TEST$):

نلاحظ بأن القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية، فهذا يدل على أن معادلة التمثيل جيدة وأن قيمة معامل التحديد التي حصلنا عليها هي قيمة موضوعية وتصلح لاستخدامها كمقياس لتقدير فعالية تمثيل معادلة الانحدار للعلاقة المدروسة.

ثانياً: تشخيص النموذج:

1. اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء:

• اختبار درين واتسون ($DW: DURBIN-WATSON$):

بما أن DU و DL حسب جدول "درين واتسون" عند $K'=3$ و $N=20$ و $DL=1.00$ ؛ $DU=1.68$ وقد أظهر الشكل 3: بأن قيمة $DW=0.79$ ، أي تقع في مجال $[4-DU, DU]=[1.00, 0]$ ، هذا يعني في مجال رفض الفرضية الصفرية القائلة بوجود مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

• اختبار $BREUSCH-GODFREY$ ($AUTOCORRELATION, BREUSCH-GODFREY CORRELATION LM TEST$):

الشكل 14-04: نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لصادرات الجزائر

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test									
F-statistic		6.349672	Prob. F(2,13)					0.0119	
Obs*R-squared		9.388860	Prob. Chi-Square(2)					0.0091	

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات $EViews 10$.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال ($F-STATISTIC$) أو ($OBS*R-SQUARED$) حيث أن قيمتهما 0.0119 و 0.0091 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا لا نقبل فرض العدم (الصفرية: H_0) أي وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء؛ وبالتالي النموذج يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

ومن أجل إزالة مشكلة الارتباط الذاتي قمنا بإدخال اللوغاريتم النيبييري من الدرجة الثانية على سلاسل متغيرات الدراسة فجاءت نتائج التقدير كما يلي:

جدول 04-07: معلمات النموذج الخطي لصادرات الجزائر كمتغير تابع المعدل

المتغير التابع: الصادرات (X)		
حجم العينة = 16 الفترة الزمنية: 2018-2003، N=04		
المتغيرات	الإحصائية T-STATISTIC	الإحتمال (PROB)
C	0.615224	0.5009
DDCH	0.047734	0.0200
DDGDP	0.751129	0.0781
DDINF	0.000437	0.9761
R-SQUARED	0.645405	
ADJUSTED R-SQUARED	0.512432	
F-STATISTIC	33.34763	
PROB(F-STATISTIC)	4.853647	
DURBIN-WATSON STAT	1.944463	

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

وعليه تقدر المعادلة كما يلي:

$$\widehat{DDX} = 0.6152 + 0.0477*DDCH + 0.7511*DDGDP + 0.0004*DDINF$$

(0.03) (2.89) (2.01) (0.01) Tc

DW=1.94 N=16 A=4.85.49 R²=0.645 F=16

حيث: \widehat{DDM} الصادرات الجزائرية المعدلة (بإدخال اللوغاريتم النيبييري من الدرجة الثانية).

2. اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء بعد التعديل:

• اختبار ديرين واتسون (DW): $DURBIN-WATSON$:

بما أن DU و DL حسب جدول "ديرين واتسون" عند $K'=3$ و $N=20$ و $DL=0.86$ و $DU=1.73$ وقد أظهر

الشكل 3: بأن قيمة $DW=1.42$ ، أي تقع في مجال $[2.27, 1.73]=[4-DU, DU]$ ، هذا يعني في مجال نقبل

الفرضية الصفرية القائلة بعدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

• اختبار $BREUSCH-GODFREY$ ($BREUSCH-GODFREY$ LM TEST) ($AUTOCORRELATION$):

الشكل 04-15: نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لصادرات الجزائر المعدلة

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.749319	Prob. F(2,6)	0.2520
Obs*R-squared	4.419967	Prob. Chi-Square(2)	0.1097

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (F -STATISTIC) أو (OBS^*R -SQUARED) حيث أن قيمتهما 0.2520 و0.1097 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (H_0 الصفرية) أي عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء؛ وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

3. اختبار عدم ثبات التباين:

للكشف عن عدم ثبات التباين نستخدم الاختبار الموضح في الجدول التالي:

الشكل 04-16: نتائج اختبار عدم ثبات التباين لصادرات الجزائر

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey			
F-statistic	0.225089	Prob. F(3,8)	0.8764
Obs*R-squared	0.934059	Prob. Chi-Square(3)	0.8172
Scaled explained SS	0.211862	Prob. Chi-Square(3)	0.9757

Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 09/11/20 Time: 20:21				
Sample: 2003 2018				
Included observations: 12				

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.004073	0.012726	0.320091	0.7571
DDCH	0.000193	0.000240	0.801887	0.4458
DDGDP	-0.001534	0.005423	-0.282904	0.7844
DDINF	-9.37E-05	0.000207	-0.453345	0.6623

R-squared	0.077838	Mean dependent var	0.000226
Adjusted R-squared	-0.267972	S.D. dependent var	0.000238
S.E. of regression	0.000268	Akaike info criterion	-13.34765
Sum squared resid	5.76E-07	Schwarz criterion	-13.18601
Log likelihood	84.08588	Hannan-Quinn criter.	-13.40749
F-statistic	0.225089	Durbin-Watson stat	3.189901
Prob(F-statistic)	0.876365		

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (F -STATISTIC) أو (OBS^*R -SQUARED) أو ($SCALEDEXPLAINEDSS$) حيث أن قيم: 0.8764 و0.8172 و0.9757 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (H_0 الصفرية)؛ وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة عدم ثبات التباين.

ثالثاً: جودة واستقرارية النموذج:

1. جودة النموذج:

من أجل دراسة مدى جودة النموذج لابد من مقارنة القيم الحقيقية بالمقدرة من خلال

الشكل التالي:

الشكل 04-17: القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لصادرات الجزائر



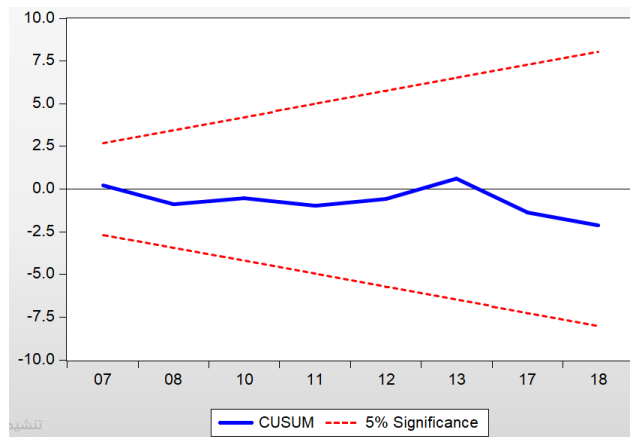
المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

من خلال الشكل نلاحظ تقارب القيم المقدرة من القيم الحقيقية مما يشير لجودة النموذج المقدر، لذا يمكن الاعتماد عليه في تفسير وتحليل النتائج.

2. استقرارية معالم النموذج (STABILITY TEST):

يوضحه الشكل الآتي:

الشكل 04-18: اختبار استقرارية معالم النموذج لصادرات الجزائر



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

نلاحظ من خلال الشكل 19-04، أن منحني البواقي يقع ما بين خطي الانحراف المعياري من بداية الفترة إلى نهايتها، مما يثبت صحة وجود استقرارية لمعالم النموذج، وبالتالي سيتم الاعتماد على الفترة كاملة في الاختبارات الموالية دون الحاجة إلى تجزئتها.

الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج

يمكن الآن من خلال الاختبارات الإيجابية التي أجريت سابقاً على النموذج من تفسير النتائج بعد التأكد من أن النموذج يصلح لتفسير أثر العلاقة بشكل جيد بين متغيرات النموذج والذي تكون معادلته كالتالي: $DDX = 0.6152 + 0.0477*DDCH + 0.7511*DDGDP + 0.0004*DDINF$

تم تقدير النموذج باستخدام برنامج *EViews10*، باستخدام طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية (*OLS*) وباستخدام طريقة *ENTER* وقد كانت النتائج كما موضح في مخرجات برنامج *EViews10*:

نلاحظ من خلال قيمة (*PROB*) أن سعر الصرف (*EX*) يعد المتغير الوحيد ذو دلالة معنوية إحصائية عند 0.05 أي أنهم مقبولون بما وقد جاءت قيمته (*PROB=0.0200*)؛ وبخصوص التفسير المرتبط بإشارته الإيجابية الإشارة فهو ما يؤثر على طردية العلاقة بين معدلات الصرف لدول الاتحاد الأوروبي وصادرات الجزائر نحوها، حيث أن ارتفاع سع صرف اليورو مقابل الدولار الأمريكي بوحدة واحدة يؤدي لارتفاع صادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي ب 0.47734 وحدة فارتفاع سعر صرف اليورو مقابل الدولار الأمريكي جعل الصادرات الجزائرية تبدو رخيصة من وجهة نظر المقيمين الأوروبيين، خاصة أن حوالي 95% من هذه الصادرات هي منتجات بترولية وهي مقومة بالدولار وبالتالي زاد الطلب عليها بشكل كبير.

المطلب الثاني: صادرات المغرب اتجاه الاتحاد الأوروبي

الفرع الأول: بناء النموذج المغرب

ولتقدير معالم النموذج تم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى، وبالاعتماد على برنامج *EViews10* وبعد القيام بالتعديلات المناسبة، ظهرت نتائج تقدير النموذج الخطي كالتالي:

جدول رقم 04-08: معاملات النموذج الخطي لصادرات المغرب كمتغير تابع

المتغير التابع: الصادرات (X)		
حجم العينة = 19 الفترة الزمنية: 2018-2000، N=04		
المتغيرات	الإحصائية T-STATISTIC	الإحتمال (PROB)
C	-711.8860	0.7204
CH	-6094.180	0.0010
GDP	0.518590	0.0000
INF	198.5233	0.4323
R-SQUARED	0.923266	
ADJUSTED R-SQUARED	0.907919	
F-STATISTIC	60.16032	
PROB(F-STATISTIC)	0.000000	
DURBIN-WATSON STAT	1.409817	

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews10.

وعليه تقدر المعادلة كما يلي:

$$\hat{X} = -711.8860 - 6094.180 \cdot CH + 0.518590 \cdot GDP + 198.5233 \cdot INF$$

Tc (1951.528) (1501.630) (0.045873) (245.9982)

F=60:16 DW=1.41 N=19 A=0.00000.92R²=

الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج

معامل التحديد: $R^2 = 0.92$ والتي تدل على أن 92% من التغيرات الحاصلة في صادرات المغرب نحو دول الاتحاد الأوروبي سببها التغير الحاصل في مؤشرات كل من أسعار الصرف (CH) والتضخم (INF) ومعدل الدخل الفردي (GDP)، في حين تعد نسبة 8% تفسرها متغيرات أخرى خارج النموذج؛ ومنه النموذج له قدرة تفسيرية قوية جداً، أي أن النموذج مقبول مبدئياً. أولاً: اختبار المعنوية:

1. اختبار معنوية المعامل باستعمال اختبار ستودنت (T-TEST):

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن قيمة ستودنت لمعاملات المتغيرات أكبر من القيمة الجدولية، حيث أن $N=19$ ومستوى المعنوية 0.05، كما أن احتمال الخطأ للمتغيرات أقل من 0.05، وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية ونقبل بوجود علاقة بين مؤشرين على الأقل من مؤشرات كل من أسعار الصرف والتضخم ومعدل الدخل الفردي والصادرات.

2. اختبار المعنوية الكلية للنموذج باستعمال اختبار فيشر (F-TEST):

نلاحظ بأن القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية، فهذا يدل على أن معادلة التمثيل جيدة وأن قيمة معامل التحديد التي حصلنا عليها هي قيمة موضوعية وتصلح لاستخدامها كمقياس لتقدير فعالية تمثيل معادلة الانحدار للعلاقة المدروسة.

ثانياً: تشخيص النموذج

1. اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء:

• اختبار درين واتسون (*DW: DURBIN-WATSON*):

بما أن DU و DL حسب جدول "درين واتسون" عند $K'=3$ و $N=19$ و $(0.97=DL; 1.68=DU)$ وقد أظهر الشكل 3: بأن قيمة $DW=1.41$ ، أي تقع في مجال *الاحتمال*، هذا يعني في مجال نعدم معرفة مدى عدم مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

• اختبار *BREUSCH-GODFREY CORRELATION LM TEST* (*AUTOCORRELATION, BREUSCH-GODFREY CORRELATION LM TEST*):

الشكل 19-04: نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لصادرات المغرب

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test			
F-statistic	0.626653	Prob. F(2,13)	0.5498
Obs*R-squared	1.670688	Prob. Chi-Square(2)	0.4337

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (*F-STATISTIC*) أو (*OBS*R-SQUARED*) حيث أن قيمتهما 0.5498 و 0.4337 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (*H0*) أي عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء؛ وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

2. اختبار عدم ثبات التباين:

للكشف عن عدم ثبات التباين نستخدم الاختبار الموضح في الجدول التالي:

الشكل 20-04: نتائج اختبار عدم ثبات التباين لصادرات المغرب

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey				
F-statistic	0.416092	Prob. F(3,15)	0.7440	
Obs*R-squared	1.459676	Prob. Chi-Square(3)	0.6916	
Scaled explained SS	2.085955	Prob. Chi-Square(3)	0.5548	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 09/11/20 Time: 16:27				
Sample: 2000 2018				
Included observations: 19				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1306999.	3393983.	0.385093	0.7056
CH	1824822.	2611499.	0.698764	0.4954
GDP	-79.28071	79.78004	-0.993741	0.3361
INF	-108840.6	427825.5	-0.254404	0.8026
R-squared	0.076825	Mean dependent var	714467.6	
Adjusted R-squared	-0.107810	S.D. dependent var	1571899.	
S.E. of regression	1654463.	Akaike info criterion	31.66052	
Sum squared resid	4.11E+13	Schwarz criterion	31.85934	
Log likelihood	-296.7749	Hannan-Quinn criter.	31.69417	
F-statistic	0.416092	Durbin-Watson stat	2.289178	
Prob(F-statistic)	0.743983			

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (*F-STATISTIC*) أو (*OBS*R-SQUARED*) أو (*SCALEDEXPLAINEDSS*) حيث أن قيم: 0.7440 و 0.6916 و 0.5548

على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (الصفرية: H_0): وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة عدم ثبات التباين.

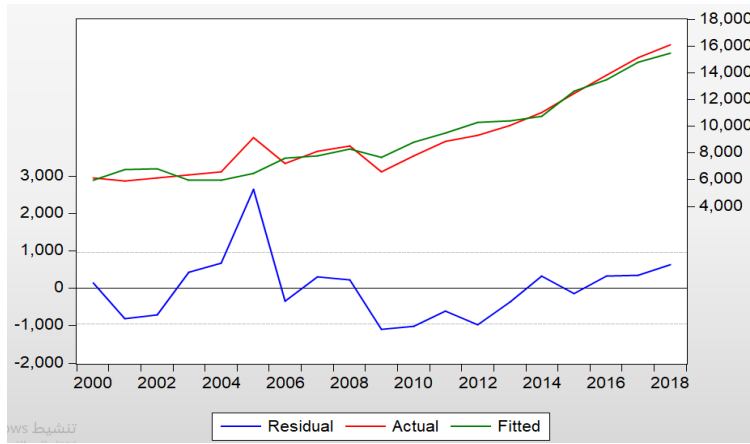
ثالثاً: جودة واستقرارية النموذج:

1. جودة النموذج:

من أجل دراسة مدى جودة النموذج لابد من مقارنة القيم الحقيقية بالمقدرة من خلال

الشكل التالي:

الشكل 04-21: القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لصادرات المغرب



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

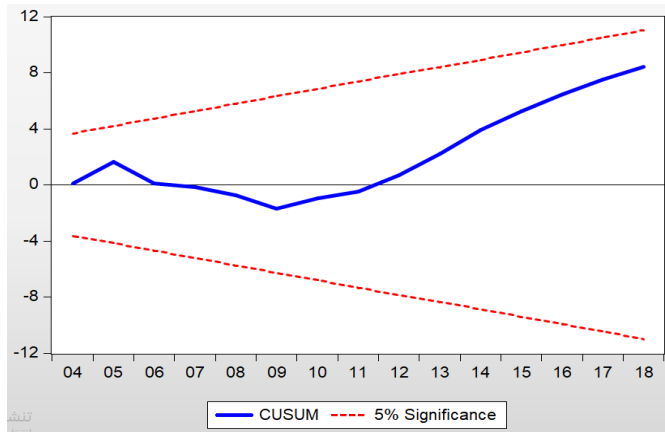
من خلال الشكل نلاحظ تقارب القيم المقدرة من القيم الحقيقية مما يشير لجودة النموذج

المقدر، لذا يمكن الاعتماد عليه في تفسير وتحليل النتائج.

2. استقرار معالم النموذج (STABILITY TEST):

يوضحه في الشكل الآتي:

الشكل 04-22: اختبار استقرارية معالم النموذج لصادرات المغرب



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

نلاحظ من خلال الشكل السابق، أن منحى البواقي يقع ما بين خطي الانحراف المعياري من بداية الفترة إلى نهايتها، مما يثبت صحة وجود استقرارية لمعالم النموذج، وبالتالي سيتم الاعتماد على الفترة كاملة في الاختبارات الموالية دون الحاجة إلى تجزئتها.

الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج

يمكن الآن من خلال الاختبارات الإيجابية التي أجريت سابقاً على النموذج من تفسير النتائج بعد التأكد من أن النموذج يصلح لتفسير أثر العلاقة بشكل جيد بين متغيرات النموذج والذي تكون معادلته كالتالي: $X = -711.8860 - 6094.180*CH + 0.518590*GDP + 198.5833*INF$

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test									
F-statistic		0.552391	Prob. F(2,13)					0.5885	
Obs*R-squared		1.488210	Prob. Chi-Square(2)					0.4752	

تم تقدير النموذج باستخدام برنامج *EViews10*، باستخدام طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية (*OLS*) وباستخدام طريقة *ENTER* وقد كانت النتائج كما موضح في مخرجات برنامج *EViews10*:

نلاحظ من خلال قيمة (*PROB*) أن جميع المتغيرات ذات دلالة معنوية إحصائية عند 0.05 أي أنها مقبولة معنوياً سوى متغير التضخم و الثابت والذي جاءت قيمتهما على التوالي (*PROB=0.4323*)، (*PROB=0.7204*) أي أكبر من 0.05؛ وهذا ما يعكس بخصوص التفسير المرتبط بإشارة المتغيرات حيث تُسجل إيجابية الإشارة بالنسبة لمتغير معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية (*GDPPC*) وهو ما يؤشّر على طردية العلاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل في النموذج، لجانب من الاعتبار أن ارتفاع القيمة الصادرات المغربية يعكسها ارتفاع معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية الذي يقيس حصة الفرد الواحد من الناتج المحلي الإجمالي؛ أي أن زيادة الدخل الفردي بوحدة واحدة يؤدي إلى ارتفاع صادرات المغرب نحو الاتحاد الأوروبي بـ 0.518590 وحدة، وهذا يعني أن زيادة القدرة الشرائية للمواطن في الاتحاد الأوروبي ساهمت بشكل كبير في زيادة وارداته من المغرب، حيث أن ارتفاع نصيب الفرد من إجمالي الدخل في دول الاتحاد من 22582,76 دولار إلى 44293,45 دولار خلال الفترة 2000 – 2018 ساهم في ارتفاع صادرات المغرب نحو الاتحاد الأوروبي من 6,122 مليار يورو إلى 16,073 مليار يورو خلال نفس الفترة.

إلى جانب ذلك فقد يؤدي كذلك الزيادة في سعر الصرف بوحدة واحدة إلى انخفاض في الصادرات المغربية ب 6094.180 وحدة، ذلك أن تطور صرف الأورو بالنسبة للدولار خلف تأثيرا كبيرا على سعر الدرهم المغربي نظرا لارتباط هذا الأخير بسلة مكونة من العملتين معا خاصة منها اليورو بحصة 80% ورغم أنه يفترض بهذه البنية أن تحافظ على استقرار نسبي تجاه العملة الأوروبية، إلا أنها ساهمت في تسجيل سعر صرف الدرهم ارتفاعا بالنسبة للأورو كذلك المسجل عام 2013 وهو ما يفسر انخفاض الحصة التجارية للمغرب من 8% إلى 0.5% بين سنتي 1999 و2012، رغم أن حصة المغرب في السوق العالمية ظلت مستقرة عند حوالي 0.12%¹.

المطلب الثالث: صادرات تونس اتجاه الاتحاد الأوروبي

الفرع الأول: بناء النموذج تونس

ولتقدير معالم النموذج تم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى، وبالاعتماد على برنامج

EVIEWS10 وبعد القيام بالتعديلات المناسبة، ظهرت نتائج تقدير النموذج الخطي كالتالي:

جدول رقم 04-09: معالم النموذج الخطي لصادرات تونس كمتغير تابع

المتغير التابع: الصادرات (X)		
حجم العينة = 19 الفترة الزمنية: 2000-2018. N=04		
المتغيرات	T-STATISTIC الإحصائية	الاحتمال (PROB)
C	2784.556-	0.0097
CH	3161.642	0.0005
GDP	0.211159	0.0000
INF	167.5631	0.1776
R-SQUARED	0.932129	
ADJUSTED R-SQUARED	0.918555	
F-STATISTIC	68.66927	
PROB(F-STATISTIC)	0.000000	
DURBIN-WATSON STAT	1.561421	

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EVIEWS10.

وعليه تقدر المعادلة كما يلي:

$$\hat{X} = -2784.556 + 3161.642*CH + 0.211159*GDP + 167.5631*INF$$

Tc (939.6531) (723.0158) (0.022088) (118.4471)
F=68:67 DW=1.56 N=19 A=0.00000.93R²=

1وزارة الاقتصاد والمالية ، التقرير الاقتصادي والمالي، مشروع قانون المالية 2014، المملكة المغربية، 2013، ص ص13-16-17

الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للنموذج

معامل التحديد: $R^2=0.93$ والتي تدل على أن 93% من التغيرات الحاصلة في صادرات تونس نحو دول الاتحاد الأوروبي سببها التغير الحاصل في مؤشرات كل من أسعار الصرف (CH) والتضخم (INF) ومعدل الدخل الفردي (GDP)، في حين تعد نسبة 7% تفسرها متغيرات أخرى خارج النموذج؛ ومنه النموذج له قدرة تفسيرية قوية جداً، أي أن النموذج مقبول مبدئياً. أولاً: اختبار المعنوية:

1. اختبار معنوية المعامل باستعمال اختبار ستودنت (TTEST):

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن قيمة ستودنت لمعاملات المتغيرات أكبر من القيمة الجدولية، حيث أن $N=19$ ومستوى المعنوية 0.05، كما أن احتمال الخطأ للمتغيرات أقل من 0.05، وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية ونقبل بوجود علاقة بين مؤشرين على الأقل من مؤشرات كل من أسعار الصرف والتضخم ومعدل الدخل الفردي والصادرات.

2. اختبار المعنوية الكلية للنموذج باستعمال اختبار فيشر (F-TEST):

نلاحظ بأن القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية، فهذا يدل على أن معادلة التمثيل جيدة وأن قيمة معامل التحديد التي حصلنا عليها هي قيمة موضوعية وتصلح لاستخدامها كمقياس لتقدير فعالية تمثيل معادلة الانحدار للعلاقة المدروسة.

ثانياً: تشخيص النموذج:

1- اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء:

• اختبار درين واتسون (DW: DURBIN-WATSON):

بما أن DU و DL حسب جدول "درين واتسون" عند $K'=3$ و $N=19$ و $(DU=1.68)$ و $(DL=0.97)$ وقد أظهر الشكل 3: بأن قيمة $DW=1.56$ ، أي تقع في مجال الاحتمال، هذا يعني في مجال عدم معرفة مدى وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

• اختبار (BREUSCH-GODFREY CORRELATION LM TEST) (AUTOCORRELATION):

الشكل 04-23: نتائج اختبار الارتباط الذاتي للأخطاء لصادرات تونس

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.832837	Prob. F(2,13)	0.4567
Obs*R-squared	2.157950	Prob. Chi-Square(2)	0.3399

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (F -STATISTIC) أو (OBS^*R -SQUARED) حيث أن قيمتهما 0.4567 و0.3399 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (الصفيرية: H_0) أي عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء؛ وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء.

2- اختبار عدم ثبات التباين:

للكشف عن عدم ثبات التباين نستخدم الاختبار الموضح في الجدول التالي:

الشكل رقم 04-24: نتائج اختبار عدم ثبات التباين لصادرات تونس

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey				
F-statistic	0.230227	Prob. F(3,15)	0.8739	
Obs*R-squared	0.836352	Prob. Chi-Square(3)	0.8408	
Scaled explained SS	0.286008	Prob. Chi-Square(3)	0.9626	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 09/11/20 Time: 20:32				
Sample: 2000 2018				
Included observations: 19				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	86791.02	391694.9	0.221578	0.8276
CH	72270.66	301389.5	0.239792	0.8137
GDP	1.330478	9.207307	0.144502	0.8870
INF	-26068.19	49374.76	-0.527966	0.6052
R-squared	0.044019	Mean dependent var	165641.0	
Adjusted R-squared	-0.147178	S.D. dependent var	178270.8	
S.E. of regression	190939.4	Akaike info criterion	27.34196	
Sum squared resid	5.47E+11	Schwarz criterion	27.54079	
Log likelihood	-255.7487	Hannan-Quinn criter.	27.37561	
F-statistic	0.230227	Durbin-Watson stat	2.091010	
Prob(F-statistic)	0.873893			

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن القيمة غير معنوية سوى من خلال (F -STATISTIC) أو (OBS^*R -SQUARED) أو ($SCALEDEXPLAINEDSS$) حيث أن قيم: 0.8739 و0.8408 و0.9626 على التوالي أكبر من 0.05 أي أننا نقبل فرض العدم (الصفيرية: H_0): وبالتالي النموذج لا يعاني من مشكلة عدم ثبات التباين.

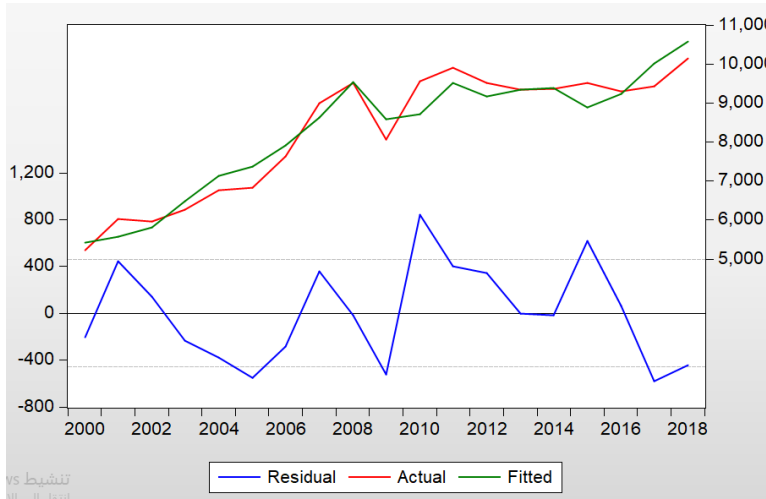
ثالثاً: جودة واستقرارية النموذج:

1- جودة النموذج:

من أجل دراسة مدى جودة النموذج لابد من مقارنة القيم الحقيقية بالمقدرة من خلال

الشكل التالي:

الشكل 04-25: القيم الحقيقية والمقدرة والبواقي (جودة النموذج) لصادرات تونس



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

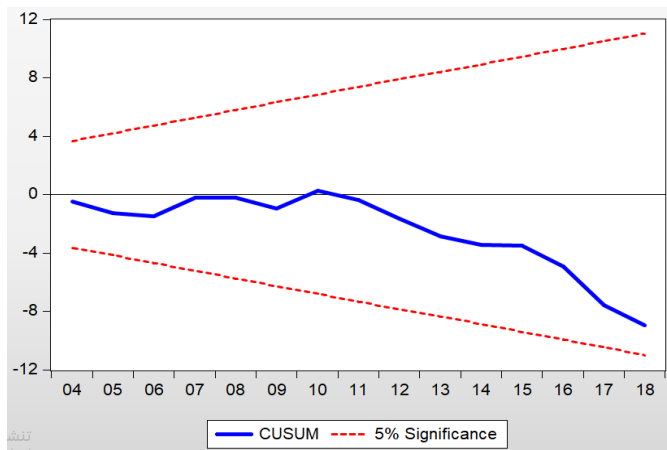
من خلال الشكل نلاحظ تقارب القيم المقدرة من القيم الحقيقية مما يشير لجودة النموذج

المقدر، لذا يمكن الاعتماد عليه في تفسير وتحليل النتائج.

2- استقرار معالم النموذج (STABILITY TEST):

يوضحه في الشكل الآتي:

الشكل 04-26: اختبار استقرارية معالم النموذج لصادرات تونس



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

نلاحظ من خلال الشكل السابق، أن منحى البواقي يقع ما بين خطي الانحراف المعياري من بداية الفترة إلى نهايتها، مما يثبت صحة وجود استقرارية لمعالم النموذج، وبالتالي سيتم الاعتماد على الفترة كاملة في الاختبارات الموالية دون الحاجة إلى تجزئتها.

الفرع الثالث: الدراسة الاقتصادية للنموذج

يمكن الآن من خلال الاختبارات الإيجابية التي أجريت سابقاً على النموذج من تفسير النتائج بعد التأكد من أن النموذج يصلح لتفسير أثر العلاقة بشكل جيد بين متغيرات النموذج والذي تكون معادلته كالتالي: $X = -2784.556 + 3161.642*CH + 0.211159*GDP + 167.5631*INF$

تم تقدير النموذج باستخدام برنامج *EViews10*، باستخدام طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية (*OLS*) وباستخدام طريقة *ENTER* وقد كانت النتائج كما موضح في مخرجات برنامج *EViews10*:

نلاحظ من خلال قيمة (*PROB*) أن جميع المتغيرات ذات دلالة معنوية إحصائية عند 0.05 أي أنها مقبولة معنويًا سوى متغير التضخم والذي جاءت قيمته ($PROB=0.1776$)، أي أكبر من 0.05؛ وهذا ما يعكس بخصوص التفسير المرتبط بإشارة المتغيرات حيث تُسجل إيجابية الإشارة بالنسبة لمتغير معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية (*GDPPC*) وهو ما يؤشر على طردية العلاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل في النموذج، لجانب من الاعتبار أن ارتفاع قيمة الصادرات التونسية يعكسها ارتفاع في كل من معدل الدخل الفردي معبر عنه بتعادل القوة الشرائية الذي يقيس حصة الفرد الواحد من الناتج المحلي الإجمالي؛ و سعر الصرف، أي أن زيادة الدخل الفردي بوحدة واحدة يؤدي إلى ارتفاع صادرات تونس نحو الاتحاد الأوروبي بـ 0.211159 وحدة، وهذا يعني أن زيادة القدرة الشرائية للمواطن في الاتحاد الأوروبي ساهمت بشكل كبير في زيادة وارداته من تونس، حيث أن ارتفاع نصيب الفرد من إجمالي الدخل في دول الاتحاد من 22582,76 دولار إلى 45,44293 دولار خلال الفترة 2000 – 2018 ساهم في ارتفاع صادرات تونس نحو الاتحاد الأوروبي من 217,5 مليار يورو إلى 145,10 مليار يورو خلال نفس الفترة.

إلى جانب ذلك وجود علاقة طردية بين معدلات سعر الصرف في الاتحاد الأوروبي و وارداته من تونس، حيث أن ارتفاع سعر اليورو جعل السلع التونسية أكثر تنافسية في الأسواق الأوروبية.

خلاصة الفصل الرابع:

من أجل تحديد تأثيرات أزمة الديون السيادية على المبادلات التجارية الأورومغاربية قمنا باعتماد النموذج الخطي المكون من خمس متغيرات، والمتمثلة في صادرات (X) وواردات (M) الدول المغاربية (الجزائر، المغرب وتونس) مع الإتحاد الأوربي كمتغير تابع وكل من نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي في الإتحاد الأوربي (GDPPC)، معدلات صرف اليورو مقابل الدولار (EX) ومعدلات التضخم بالاتحاد الأوربي (INF) كمتغيرات مستقلة، وبعد الاختيارات فقد خلصنا إلى مايلي:

- التغير في المتغيرات المستقلة (سعر الصرف ومعدل الدخل الفردي بالإتحاد الأوربي) تفسر 86.08% من التغيرات التي عرفتها واردات الجزائر من الإتحاد الأوربي، بينما يفسر التغير في سعر الصرف 64.54% من التغير الحادث في صادرات الجزائر نحو الإتحاد الأوربي.
 - تفسير التغيرات في كل من معدل الدخل القومي وأسعار الصرف 92.32% من التغير الحادث في صادرات المغرب نحو الإتحاد الأوربي، بينما يفسر التغير في معدل الدخل الفردي 97.63% من التغير الحاصل في واردات المغرب من الإتحاد الأوربي.
 - التغير في معدل الدخل الفردي وسعر الصرف يفسر 93.21% من التغير الحادث في صادرات تونس نحو دول الإتحاد الأوربي، في حين يفسر التغير في معدل الدخل الفردي 85.19% من التغير الحادث في واردات تونس من دول الإتحاد الأوربي.
- وباقى النسب تعود لعوامل أخرى لم يتم إدراجها ضمن النموذج المقترح.

الخاتمة

الخاتمة:

إتسمت التجارة الدولية في النصف الثاني من القرن العشرين بالارتفاع غير المسبوق في حجمها وتنوعها، وأصبحت تتم بين مختلف الدول في منظومة متكاملة من خلال أسس وقواعد ونظم تحددتها مجموعة ضخمة من الاتفاقات الثنائية والإقليمية والدولية، تبلورت وتطورت على مدى سنوات، وكانت جميعها تهدف إلى تسهيل حركة التبادل التجاري للسلع والخدمات وتذليل العقبات أمامها بين مختلف دول العالم، لذا فإنه وفي نهاية هذه الدراسة يمكن القول أنه لأجل إعطاء مفهوم أكثر دقة للتجارة الدولية لابد أن يشمل التكتل الاقتصادي الذي يعتبر من الأفكار الحديثة في بنائها وكذا أهم العناصر المتداخلة معها. خاصة مع الدور الفعال الذي تؤديه التكتلات الاقتصادية عادة في التجارة الخارجية.

والتوجه نحو التكتلات الاقتصادية لا يعتبر بالظاهرة الجديدة في الاقتصاد، لكن الجديد هو التنامي المستمر والمتزايد لهذه الظاهرة و بروز صيغ حديثة لها (الإقليمية الجديدة)، وهو ما ساهم في زيادة الترابط الاقتصادي الدولي ليصبح بذلك قناة لانتشار وتداول الأزمات المالية والاقتصادية التي أصبحت من أهم الظواهر الاقتصادية المؤثرة على النشاط الاقتصادي العالمي خاصة المبادلات التجارية الدولية، إذ تقع تحت مظلة تأثيرات الأزمات الاقتصادية العالمية العديد من التغيرات مثل تقلبات أسعار الصرف. التذبذب في معدلات النمو الاقتصادي ومعدلات التضخم، إلا أن حدة انتقال هذه الأزمات تختلف بحسب مراحل التكامل بالنسبة للتكتلات التقليدية، ودرجات الترابط بين الاقتصاديات فيما تعلق بالإقليمية الجديدة، فالأزمة التي تنشأ في تكتل عند مرحلة منطقة تجارة حرة، تختلف عن الأزمة في إقليم متكامل بدرجة إتحاد جمركي أو سوق مشتركة، أو في إطار إتحاد نقدي، وكلما كان الحجم الاقتصادي للدول المتضررة كبير كلما زادت احتمالية إنتقال الأزمات وشدتها، وإتساع نطاق تأثيرها داخل الإقليم المتكامل. كما يُسهم في ذلك مستويات الإنفتاح التجاري لمراكز الأزمة.

ومن أبرز أشكال الإقليمية الجديدة هي الشراكة التي تعتبر من المداخل الإستراتيجية لإقحام الأسواق الخارجية، وفي هذا الإطار بادرت الاتحاد الأوروبي لطرح مشروع إتفاقيات الشراكة الأوروبية متوسطة خلال مؤتمر برشلونة 1995، والذي عكس رؤية الإتحاد الأوروبي لما يجب أن تكون عليه علاقته بدول حوض المتوسط، ومن بينها دول المغرب العربي، لتفتح هذه الأخيرة أسواقها أمام السلع والخدمات ورأس المال الأوروبي، كوسيلة لجذب الاستثمارات الأجنبية، ونقل التكنولوجيا والاستفادة من خبرة الشريك الأوروبي الذي تعرض في بداية 2010 لأزمة

اقتصادية (أزمة الديون السيادية) بذلت خلالها دول الأعضاء جهودا مضنية للتخلص منها، وكانت الخطوة الأولى لاحتوائها سلسلة من عمليات الانتقاد لصالح الدول مصدر الأزمة، وفي حين كان برنامج التسيير الكمي الذي أقره البنك الأوروبي آخر السياسات التي استخدمتها دول منطقة اليورو لتخرج من الركود الإقتصادي بعدما استنفذت مجموعة من السياسات التي لم تحقق النتيجة المرجوة منها لاحتواء وتلاشي الأزمة.

وقد كان لهذه الأزمة مجموعة من التأثيرات على منطقة اليورو والاتحاد الأوروبي كتراجع معدلات النمو الإقتصادي والتذبذب الكبير في معدلات التضخم، بالإضافة لتقلبات سعر صرف اليورو، وهو ما انعكس على التجارة الخارجية لدول الاتحاد الأوروبي. وخاصة مع تلك الدول التي يرتبط معها باتفاقيات تهدف لتحرير التبادل التجاري.

وختاما نخلص لأهم ما تم التوصل إليه في هذه الأطروحة، في أهم النتائج والتوصيات التالية:

نتائج الدراسة:

- للتكامل الاقتصادي تأثير بالغ على حركة التجارة الخارجية في دول العالم من خلال الدور الايجابي (الإنشائي) والسليبي (التحويلي) بين مجموعة الدول المشكلة لهذا التكتل وباقي دول العالم، فالإنشاء يؤدي إلى بناء تبادل تجاري يبني داخل التكتل الاقتصادي بكفاءة عالية وتكاليف منخفضة، أما التحويلي فيعبر عن الحالة التي تنتقل خلالها في الحصول على السلعة من مصدر أجنبي عالي الكفاءة قبل إنشاء التكتل إلى مصدر محلي "إحدى دول التكتل" منخفض الكفاءة نسبيا بعد إنشاء الاتحاد، وهو ما يثبت صحة الفرضية الأولى .

- إن الترابط والاندماج ضمن التكتلات الاقتصادية الذي يسود العالم اليوم، لم يحدث بشكل متوازن في مختلف المجالات، فقد ذهب تحرير المنتجات الصناعية والتي تعود معظم عائداتها على الدول المتقدمة إلى مدى أبعد بكثير من التحرير في المجالات الاقتصادية التي تتمتع فيها الدول النامية بميزة تنافسية مثل منتجات الملابس والمنسوجات والسلع الزراعية والعديد من المنتجات الزراعية المصنعة، وهو ما ينطبق على اتفاقيات الشراكة الأورومغاربية، فالملاحظة الرئيسية على هذه الاتفاقيات أننا إزاء شراكة محدودة في السلع الصناعية التحويلية وهو ما قد يعجل في القضاء على أغلب الصناعات التحويلية بسبب التقدم الواسع فيها لدى الشريك الأوروبي .

- للأزمات المالية آليات تؤثر بها على التجارة الدولية، وخصوصا بالمناطق المتكاملة اقتصاديا، وذلك من خلال التقلبات التي تسببها على مؤشرات الاقتصاد الكلي، كتراجع معدل النمو الاقتصادي والذي من شأنه التأثير على حركة الواردات من السلع والخدمات وبالتالي إحداث آثار

انكماشية على مستوى الدول المصدرة عبر قناة التجارة الخارجية، كما أن الارتفاع في معدلات التضخم يؤدي إلى تحول الإنفاق من السلع المحلية إلى السلع الأجنبية والذي يؤدي بدوره إلى زيادة الواردات على حساب الصادرات، كما أن لتقلبات أسعار الصرف أثر واضح على العلاقات التجارية فانخفاض قيمة العملة يؤدي إلى جعل أسعار الواردات مقومة بالعملة المحلية أعلى نسبياً، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب المحلي على الواردات وبالتالي انخفاض كمية وقيمة الواردات، والعكس في حال ارتفاع قيمة العملة الوطنية، وبالتالي تسبب هذه التقلبات آثار تخل بالتجارة تعرف بعامل عدم اليقين من الأسعار، وهو ما يؤدي إلى ردود أفعال عكسية مناهضة لعملية التكامل، وهو ما يثبت صحة الفرضية الثانية

- تحتل دول الاتحاد الأوروبي المراتب الأولى في المعاملات التجارية مع الدول المغربية، وقد تعززت هذه المراتب أكثر بتوقيع اتفاقيات الشراكة، والعمل على إقامة منطقة تبادل حر من خلال الالتزام بتنفيذ إلغاء تدريجي للقيود الجمركية على المنتجات الصناعية وفق رزنامة محددة، وقد ترتب عن هذه الاتفاقيات بعض الآثار نذكر منها ارتفاع قيمة صادرات الدول المغربية نحو الاتحاد الأوروبي، حيث بلغ معدل نمو صادرات الجزائر بين عامي 2003 و2010 نسبة 44.39 %، بينما بلغ معدل نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات نسبة 99.75 %، أما بالنسبة لكل من المغرب وتونس فقد بلغت نسبة نمو الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي 21.8 % و52.7% على التوالي خلال نفس الفترة، وهو ما يثبت صحة الشق الأول من الفرضية الثالثة

- رغم ارتفاع قيمة واردات الدول المغربية من الاتحاد الأوروبي، إلا أن انخفاض حصة هذا الأخير مقارنة بالواردات الكلية للدول المغربية، يؤثر إلى عدم حدوث عملية تحويل للتجارة، وهو ما يثبت عدم صحة الشق الثاني من الفرضية الثالثة

- تعود جذور أزمة الديون السيادية الأوروبية إلى جملة من الاختلالات في اقتصاد الاتحاد الأوروبي ومنطقة اليورو، نتيجة لعدم اكتمال الاندماج الاقتصادي والمالي وبالخصوص جانب المالية العامة والذي يحتاج إلى تغييرات هيكلية أساسية، حيث أن سلطة اتخاذ القرارات تكون على المستوى الأوروبي، أما سلطة السياسة المالية بقيت على مستوى الدول الأوروبية كل على حدى.

- تركزت أزمة الديون السيادية آثارا بالغة على اقتصاد منطقة اليورو، حيث سجل تراجعاً كبيراً في معدلات النمو الاقتصادي، إضافة للتقلبات التي عرفها سعر صرف اليورو ومعدلات التضخم.

- تمثلت الخطوة الأولى لاحتواء الأزمة في سلسلة من عمليات الإنقاذ للدول مصدر الأزمة، في حين كان برنامج التسيير الكمي الذي أقره البنك المركزي الأوروبي آخر السياسات المستخدمة للخروج من الركود الاقتصادي، حيث يشجع البنوك على الإقراض للشركات والأسر بتقليل تكلفة القروض المصرفية، مما أعطى دفعة مهمة للنمو الاقتصادي، إلا أن معدلات التضخم لم تصل لما هو مستهدف (2%)، كما أن سعر صرف اليورو مقابل الدولار ظل منخفضا، وهو ما يعني تراجع اليورو مقابل الدولار.

- برغم من مساهمة اتفاقيات الشراكة في زيادة قيمة الصادرات البينية إلا أن تراجع حركة التجارة الخارجية للاتحاد الأوروبي في ظل أزمة الديون السيادية، أثر على مكانته في التجارة الخارجية للدول المغاربية، وهو ما يتجسد من خلال انخفاض حصته من المبادلات التجارية الإجمالية لهذه الدول فقد عرفت تراجعا خلال فترة أزمة الديون الأوروبية، حيث انخفض نصيب الاتحاد الأوروبي من إجمالي المبادلات التجارية للجزائر من 62.51% عام 2009 إلى 52.13% عام 2011، كما تراجعت حصته من التجارة الخارجية لكل من المغرب وتونس من 72.01% و77.92% إلى 51.03% و64.28% على التوالي بين عامي 2005 و2012 وهو ما يثبت صحة الفرضية الرابعة.

- إن التأثير الذي خلفته أزمة الديون السيادية كان أكثر وضوحا على المبادلات التجارية للجزائر مع الاتحاد الأوروبي، وذلك لاعتمادها على المحروقات كمصدر أساسي لصادراتها نحو الدول الأوروبية وهو ما جعلها عرضة لتقلبات أسعار النفط والتي تأثرت بانخفاض الطلب عليه أثناء الأزمة الأوروبية من جهة، فضلا عن تقلبات سعر صرف اليورو مقابل الدولار الذي يعتبر عملة تسعيره في سوق العالمي.

- تبين لنا من خلال الدراسة القياسية الدور الذي لعبته التقلبات في مؤشرات الاقتصاد الكلي بالاتحاد الأوروبي في انتقال تأثيرات أزمة الديون الأوروبية على المبادلات التجارية بين الاتحاد الأوروبي وشركائه من دول المغرب العربي، فقد بينت الاختبارات ما يلي:

○ يفسر التغير في كل من سعر الصرف ومعدل الدخل الفردي بالاتحاد الأوروبي 86.08% من التغيرات التي عرفتتها واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي، بينما يفسر التغير في سعر الصرف 64.54% من التغير الحادث في جانب الصادرات.

○ تفسر التغيرات في كل من سعر الصرف ومعدل الدخل الفردي 92.32% من التغير الحادث في صادرات المغرب نحو الاتحاد الأوروبي، بينما يفسر التغير في معدل الدخل الفردي 97.63% من التغير الحادث في جانب الواردات.

○ التغير الحادث في سعر الصرف ومعدل الدخل الفردي يفسر 93.21% من التغير الحاصل في صادرات تونس نحو دول الاتحاد الأوروبي، في حين يفسر التغير في معدل الدخل الفردي 85.19% من التغير الحادث في واردات تونس من دول الاتحاد .

وهو ما يثبت صحة الفرضية الخامسة

توصيات الدراسة:

وفي نهاية هذه الدراسة، وبناء على النتائج التي توصلنا إليها نحاول تقديم جملة من الاقتراحات والتوصيات نلخصها في النقاط التالية:

- ضرورة ضمان الاستقرار الاقتصادي لجميع الدول الأعضاء في التكتل وسرعة مواجهة أي هزة قد تضعف اقتصاد أي دولة عضو وتقليص الفجوات الاقتصادية بينها، وذلك لأن التكتل الاقتصادي الذي يضم اقتصاديات قوية وأخرى ضعيفة سيكون هشاً وعرضه لانتشار العدوى بين أعضائه .

- أهمية بناء وتعزيز التكتلات الاقتصادية بين الدول النامية بما يسمح من تشكيل قوى اقتصادية قادرة على مجابهة الانعكاسات السلبية لعدوى الأزمات المالية للدول المتقدمة .

- يجب الابتعاد عن الابتكارات المالية الخطيرة والمشتقات المالية المعقدة واستبدالها بأخرى أكثر أمناً، كالصبيغ الإسلامية المعروفة .

- ينبغي على صانعي السياسات للاتحاد الأوروبي والدول المتقدمة بشكل عام اتخاذ العديد من الإجراءات هدف منع حدوث مزيد من الأزمات في المستقبل . فعلى صعيد دول الاتحاد ينبغي اتخاذ بعض السياسات الاقتصادية التصحيحية على مستوى الاقتصاد الكلي، كاتخاذ بعض إجراءات إدارة الأزمات في القطاع المصرفي إضافة إلى تطوير قنوات التعاون والتنسيق فيما بين السياسات المالية لدول الاتحاد الأوروبي، مع التأكيد على ضرورة وجود شفافية مطلقة بين الدول الأعضاء وعدم اللجوء للتستر أو التهاون بشأن الحسابات والمؤشرات الاقتصادية غير الحقيقية .

- على الدول النامية التقليل من قابليتها للتعرض للأزمات والصدمات الخارجية عن طريق تشجيع الطلب المحلي، والتنوع في إنتاج السلع والخدمات وأسواق التصدير وكذا التنوع في سلة عملات الاحتياطيات الأجنبية .
- يجدر بالدول المغربية أن تعمق مبادلاتها التجارية بما يعرف بالتبادل "جنوب -جنوب" بالموازاة مع الانفتاح على دول الشمال خصوصا في ظل عدم تكافؤ الفرص .
- يجب على الدول المغربية أن تنتهج سياسة تجارية تلائم متطلبات السوق المحلية وأن لا تكون متطرفة نحو التقييد أو الانفتاح المطلقين ، وإنما تكون وسطا لتخدم مصالحها وتحميها من حدة الأزمات الاقتصادية الخارجية .
- محاولة التخفيف من الانعكاسات السلبية لأزمة الديون لمنطقة اليورو من خلال التركيز على المبادلات التجارية المغربية البينية والإقليمية من خلال الأسواق العربية، وهو ما يحتاج تحسين جودة ومواصفات المنتجات لترقى إلى مستوى المواصفات الأوروبية والعالمية وبالتالي رفع قدرتها التنافسية في الأسواق الخليجية وهو ما يخفف من الآثار السلبية للأزمة الأوروبية على التجارة الخارجية للدول المغربية.

قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

المراجع بالعربية:

أولا-الكتب:

1. إبراهيم عبد العزيز النجار، الأزمة المالية وإصلاح النظام المالي العالمي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.
2. أحمد زكي بدوي، معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية، مكتبة لبنان، لبنان، 1982م.
3. أحمد فريد مصطفى، الاقتصاد النقدي والدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009.
4. إسماعيل العربي، التكتل والاندماج الاقتصادي بين الدول المتطورة، ط2، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2000.
5. إسماعيل محمد بن قانة، اقتصاد التنمية " نظريات، نماذج، استراتيجيات"، عمان، دار أسامة للنشر والتوزيع.
6. إسماعيل محمد دعيس، السياسات الاقتصادية "بين النظرية والتطبيق"، ج1، دار اليازوري، الأردن، 2012.
7. أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2006.
8. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002.
9. إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2008م.
10. بلعزوز بن علي، محاضرات في النظريات والسياسات النقدية، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.
11. بول سامويلسون، وليام نورد هاوس، الاقتصاد، ترجمة هشام عبدالله، ط2، الدار الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
12. جاسم محمد، التجارة الخارجية، دارزهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.
13. جمال حواش، سيناريو الأزمات والكوارث بين النظرية والتطبيق، ط1، المؤسسة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999.
14. جورج جليدر، الأغنياء والفقراء، ترجمة جمال الدين أحمد، سجل العرب، القاهرة، 1982.

15. جيمس جوارتي، ريشارد أستورب، الاقتصاد الكلي "الاختيار العام والخاص"، ترجمة: عبد الفتاح عبد الرحمان، عبد العظيم محمد مصطفى، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض 1999.
16. حربي موسى عريقات، مبادئ الاقتصاد "التحليل الكلي"، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2006م.
17. حسام علي داوود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.
18. حسين بني هاني، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الكندي، عمان، 2003.
19. حسين علي بخيت، سحر فتح الله، الاقتصاد القياسي، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، د سن.
20. حسين فرج الحويج، التكامل الاقتصادي والصناعات البتروكيماوية، ط1، دار جليس الزمان، عمان، 2014.
21. خالد أحمد علي، التجارة الدولية بين الحماية والتحرر، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019.
22. خالد أحمد علي، التجارة الدولية بين الحماية والتحرر، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، 2019.
23. خالد محمد السواعي، views والاقتصاد القياسي الاقتصادي، دار الكتاب الثقافي، الأردن، 2012.
24. خالد محمد السواعي، التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها، دار عالم الكاتب الحديث، الأردن، 2010.
25. دانييل ارنولد، تحليل الأزمات الاقتصادية للأمس واليوم، ترجمة عبد الأمير شمس الدين، المؤسسة الجامعية للدراسات والتوزيع: بيروت، 1992.
26. ديليو. تشارلز سوبر، ريتشاردل، سبرنيكل، الاقتصاد الدولي، مكتبة لبنان ناشرون، بيروت، 2015.
27. دحماني محمد ادريوش، سلسلة محاضرات في مقياس الاقتصاد القياسي، جامعة سيدي بلعباس، الجزائر، 2013/2012.
28. رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2007.
29. رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصر، دارالرضا للنشر، دمشق، 2000.
30. رمزي زكري، الأزمة الاقتصادية العالمية الراهنة "مساهمة نحو فهم أفضل لها"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ديسمبر 1984.

31. روبرت بارو، محددات النمو الاقتصادي "دراسة تجريبية عبر البلدان"، دارالكتاب الحديث للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
32. ريتشارد هيجوت، العولمة والأقلية اتجاهاً جديداً في السياسات العالمية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، أبوظبي، 1998.
33. زايد بلقاسم، اقتصاديات التجارة الدولية، نماذج نظرية وتمارين، دار الأديب، وهران، الجزائر، 2006.
34. زنان مختار، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، ط1، منشورات الحياة، الجزائر، 2009.
35. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دارالجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004.
36. سامي العوادي، العلاقات التجارية التونسية الأوروبية، مؤسسة فيدرش إيبرت، المشروع الإقليمي من أجل عدالة اجتماعية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، برلين، 2020.
37. سامي خليل، الاقتصاد الدولي "نظرية التجارة الدولية"، ج1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.
38. سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية "مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية"، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005.
39. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ط2، ج2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994.
40. سحر جمال زهران، نبيل احمد حلمي، الجوانب القانونية للتكتلات الاقتصادية في إطار اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، ط1، مكتبة الشروق الدولية، 2011.
41. سعود جايد مشكور العامري، المالية الدولية "نظرية وتطبيق"، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2005.
42. سليمان المنذري، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، ط2، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2004.
43. السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي "النظرية والسياسات"، دار الفكر، عمان، 2011.
44. السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.
45. شقيري نوري، موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2015.

46. شهاب بدر الدين، معجم مصطلحات الإدارة العالمية، ط1، دار البشير، عمان، الأردن، 1998.
47. شيخي محمد، طرق الاقتصاد القياسي "محاضرات وتطبيقات"، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2011.
48. صفوت عبد السلام عوض الله، سعر الصرف وأثره على علاج اختلال ميزان المدفوعات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
49. ضياء مجيد الموسوي، الأزمة الاقتصادية العالمية "1986-1989"، دار الهدى للطباعة والنشر، الجزائر، 1990.
50. طارق فاروق المصري، الإقتصاد الدولي، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2010.
51. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.
52. عامر محمد، استراتيجيات إدارة الأزمات والحكومات، دار العلوم للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006.
53. عبد الأمير السعد، الاقتصاد العالمي قضايا راهنة، دار الأمين للنشر والتوزيع، القاهرة 2007.
54. عبد الباسط وفا، سياسة التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
55. عبد الحسين خليل عبد الحسن الغالي، سعر الصرف وإدارته في ظل الصدمات الاقتصادية "نظرية وتطبيقات"، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2011.
56. عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي، العولمة المالية وإمكانية التحكم "عدوى الأزمات المالية"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
57. عبد الغني بن محمد، الأزمة المالية العالمية 2008 "أسبابها وآثارها وما نستخلصه منها...وقفات شرعية مع الأزمة المالية"، دار البحار، الأردن، 2008.
58. عبد القادر رزيق المخادمي، التكامل الاقتصادي العربي في مواجهة جدلية الإنتاج والتبادل، ط1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2009م.
59. عبد القادر محمد عبد القادر عطية: الحديث في الاقتصاد القياسي بين النظرية والتطبيق، 2004.
60. عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية "دراسة تحليلية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.

61. عبد المطلب عبد الحميد، إدارة أزمات العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2014.
62. عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية "من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006.
63. عبد المطلب عبد الحميد، الديون المصرفية المتعثرة والأزمة المالية المصرفية العالمية، الدار الجامعية، مصر، 2009.
64. عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة، الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002.
65. عبد المطلب عبد الحميد، السياسات النقدية واستقلالية البنك المركزي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2013.
66. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
67. عبد المطلب عبد الحميد، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2006.
68. عبد المنعم السيد، نزار سعد الدين العبيسي، النقود والمعارف والأسواق المالية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004.
69. عبد الهادي عبد القادر السويفي، التجارة الخارجية، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة 2007.
70. عبد الهادي عبد القادر سويفي، التجارة الخارجية، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2008.
71. عبدالله الصعيدي، مبادئ علم الاقتصاد، مطابع البيان التجارية، دبي، 2004.
72. عدنان الصنوي: محاضرات في الاقتصاد القياسي، جامعة صنعاء.
73. عرفات تقي الدين، التمويل الدولي، ط2، دار مجدلاوي للنشر، عمان، 2002.
74. عطالله علي الزبون، التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
75. عطوان مروان، الأسواق النقدية والمالية "البورصات ومشكلات في عالم النقد والمال"، ط4، ج2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
76. على عبد الله المناعي، التكتلات الاقتصادية ودورها في تطوير التجارة البينية، مركز البحرين للدراسات والبحوث، البحرين، 2005.

77. علي عباس يوسف سراج، إمكانية تفعيل السوق العربية المشتركة وأفاقها المستقبلية، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2013.
78. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، ط2، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2010.
79. علي كنعان، النقود والصيرفة والسياسة النقدية، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010.
80. عليوة السيد، إدارة الأزمات في المستشفيات، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001.
81. عماد صالح سلام، إدارة الأزمات في بورصات الأوراق المالية العربية والعالمية والتنمية المتواصلة، شركة أبو ظبي للطباعة والنشر، أبو ظبي، 2002.
82. عمرو محي الدين، أزمة النمرور الآسيوية "الجزور والآليات والدروس المستفادة"، دار الشروق، القاهرة، 2000.
83. غازي حسين عناية، التضخم المالي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000.
84. غازي عبد الرزاق النقاش، التمويل الدولي والعمليات المصرفية الدولية، دار وائل للنشر، الأردن، 2001.
85. كامل بكري، الاقتصاد الدولي "التجارة الخارجية والتمويل"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
86. كامل بكري، الاقتصاد الدولي "التجارة الخارجية والتمويل"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
87. كامل علاوي كاظم الفتلاوي، حسن لطيف كاظم الزبيدي، مبادئ علم الاقتصاد، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
88. ليلى الرياحي، حمزة حموشان، التبعية الشاملة والمعقدة: كيف يمكن لاتفاقية تجارية مع الاتحاد الأوروبي تدمير الاقتصاد التونسي، شبكة شمال افريقيا للسيادة الغذائية (NAFSN)، تونس، 2021.
89. ماجدة شلبي، تاريخ الفكر الاقتصادي من أفلاطون إلى المعاصرين، دار النهضة العربية، القاهرة، 2015.
90. ماهر كينج شكري، مروان عوض، المالية الدولية "العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق"، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2004.
91. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009.

92. محسن أحمد الخضيرى، إدارة الأزمات علم امتلاك كامل القوة في أشد لحظات الضعف، ط1، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.
93. محمد أحمد الأفندي، مقدمة في الاقتصاد الكلي، ط5، دار الأمين للنشر والتوزيع، صنعاء، 2013.
94. محمد أحمد السريتي، علي عبد الوهاب نجا، النظرية الاقتصادية الكلية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.
95. محمد السعيد إدريس، تحليل النظم الإقليمية، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، القاهرة، 2001.
96. محمد السيد العابد، التجارة الدولية، مكتبة الإشعاع الفنية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1999.
97. محمد توفيق عبد المجيد، العولمة والتكتلات الاقتصادية " إشكالية للتناقض أو للتضافر في القرن الحادي والعشرين"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013.
98. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010.
99. محمد رشاد الحملاوي، إدارة الأزمات تجارب محلية وعالمية، ط2، مكتبة عين شمس، القاهرة، 1995.
100. محمد سعيد محمد الرملاوي، الأزمة الاقتصادية العالمية، إنذار للرأسمالية ودعوة للشريعة الإسلامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011.
101. محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1990.
102. محمد شفيق عبد الفتاح، أثر السوق الأوروبية المشتركة على اقتصاديات جمهورية مصر العربية، الهيئة المصرية للكتاب، القاهرة، 1974م.
103. محمد شفيق عبد الفتاح، أثر السوق الأوروبية المشتركة، على اقتصاديات جمهورية مصر العربية، الهيئة العام للكتاب، القاهرة، 1974.
104. محمد صفوت قابل، الدول النامية والعولمة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.
105. محمد عبد الوهاب العزاوي، عبد السلام محمد خميس، الأزمات المالية، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
106. محمد عبدالله شاهين محمد، أسعار صرف العملات العالمية وآثارها على النمو الاقتصادي، دار حميثر للنشر، القاهرة.
107. محمد كمال خليل الحمزاوي، سوق الصرف الأجنبي "ماهيته، مدركاته الأساسية، تطوره"، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004.

108. محمد لبيب شقير، الوحدة الاقتصادية العربية تجاريتها وتوقعاتها، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1986.
109. محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2000.
110. محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيقي، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة.
111. محمد هشام خواجكية، التكتلات الاقتصادية الدولية، مطبوعات جامعة حلب، سوريا، 1972.
112. محمد يونس محمد، علي عبد الوهاب نجا، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2009.
113. محمود جاد الله، إدارة الأزمات، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.
114. محمود حسن حسني، مدخل إلى اقتصاديات التجارة الخارجية، جهاز نشر وتوزيع الكتاب الجامعي، القاهرة.
115. محمود حميدات، مدخل للتحليل النقدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2014.
116. مصطفى العمواسي وآخرون، الأزمة الاقتصادية العالمية وتداعياتها على الشرف الأوسط، دار جليس الزمان للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
117. مصطفى يوسف كافي، الأزمات المالية الاقتصادية العالمية وحوكمة الشركات، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.
118. معجم اللغة العربية، المعجم الوسيط، ط4، مكتبة الشروق العربية، القاهرة، 2004.
119. معن محمد عباصرة، مروان محمد بني أحمد، إدارة الصراع والأزمات وضغوط العمل والتغيير، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
120. المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم أثر اتفاقيات الشراكة الأوروبية على الزراعة العربية. جامعة الدول العربية. الخرطوم، 1999.
121. موردفاي كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، ترجمة محمد إبراهيم منصور، علي مسعود عطية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2007.
122. موسى مطرو وآخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.
123. ميراندا زغلول رزق، التجارة الدولية. مركز التعليم المفتوح بجامعة بنها، مصر، 2010.

124. ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية، ترجمة: محمود حامد، محمود حسن حسني، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006.
125. ناظم محمد نوري الشمري، النقود والمصارف والنظرية النقدية، دارزهران للنشر والتوزيع، عمان، 1999.
126. ناظم محمد نوري الشمري، محمد موسى الشروف، مدخل في علم الاقتصاد، دارزهران للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
127. نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2008.
128. نزيه عبد المقصود، محمد مبروك، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات العولمة مع رؤية إسلامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
129. نشأت نبيل محمد الوكيل، التوازن النقدي ومعدل الصرف "دراسة تحليلية مقارنة"، شركة ناس للطباعة، القاهرة، 2006.
130. نوزاد عبد الرحمان الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
131. هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات، إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
132. هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.
133. هيل عجمي جميل الجنابي، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014.
134. هيل عجمي جميل الجنابي، النقود والمصارف والنظريات النقدية، ط2، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2014.
135. وسام ملاك، الظواهر النقدية على المستوى الدولي، دار المنهل اللبناني للطباعة والنشر، بيروت، 2001.
136. ياسمين أسامة أنور، الاستقرار المالي العالمي: التحديات والآفاق في ظل أزمة الديون السيادية الأوروبية، إدارة البحوث والتوعية المعهد المصرفي المصري، البنك المركزي المصري، 2014.
137. ياسمين أسامة أنور، الاستقرار المالية العالمي: التحديات والآفاق في ظل أزمة الديون السيادية الأوروبية، المعهد المصرفي المصري، البنك المركزي المصري، القاهرة، 2014.

138. يوسف أبو فارة، الأزمات المالية والاقتصادية، "بالتركيز عن الأزمة المالية العالمية 2008"، دار وائل للنشر، الأردن، 2015.
139. يوسف أحمد أبو فارة، إدارة الأزمات: مدخل متكامل، ط1، إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
- ثانيا-المجلات والدوريات:
140. ابليلة فوزية، يوسف فادي سعاد، أزمة الديون السيادية وأثرها على الوحدة النقدية في إطار التكامل الإقتصادي الأوروبي. اليونان أنموذجا. مجلة التكامل الإقتصادي، العدد2، المجلد3.
141. أنور هاقان قوناس، أزمة شرق آسيا، عبر لبلدان منظمة المؤتمر الإسلامي، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، 2001.
142. بريش عبد القادر، معزوز لقمان، التحديات الاستراتيجية التي تواجه الدولار الأمريكي، قراءة تحليلية في حاضر ومستقبل الدولار الأمريكي"، مجلة البحوث والدراسات الإنسانية، جامعة سكيكدة، الجزائر، المجلد08، العدد02، 2014.
143. بعلي حمزة، مشعلي بلال، تأثير الأزمة المالية العالمية على الإقتصاد الجزائري، مجلة الأفاق للدراسات الاقتصادية، جامعة تبسة، المجلد01، العدد01، 2016.
144. بلقاسم العباس، سياسات أسعار الصرف، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 23، 2003.
145. بلقة إبراهيم وآخرون، فعالية نظام الإنذار المبكر في الوقاية من الأزمات المالية، مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبية، المجلد 2، العدد 4، 2017.
146. بن عزوز محمد، الإقليمية الجديدة "الصورة الجديدة للاندماج الاقتصادي الإقليمي"، مجلة الإحصاء والاقتصاد التطبيقي، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي، الجزائر، المجلد 06، العدد 01، 2009.
147. بوالكور نور الدين، أزمة الديون السيادية في اليونان: الأسباب والحلول، مجلة الباحث، العدد 13، جامعة ورقلة، الجزائر، 2013.
148. بوصبيح صالح رحيمة، رحمانى موسى، الإقليمية الجديدة بين أطروحة تدويل الأزمات الاقتصادية وردم منافذها، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 08، العدد 02، 2015.

149. بوعونية سليمة، أزمة الغذاء العالمية وتداعياتها على ارتفاع مستويات الفقر في الدول العربية، مجلة الاقتصاد الجديد، جامعة خميس مليانة، الجزائر، المجلد 04، العدد 02، 2012.
150. جمال عمورة، منطقة التبادل الحرفي ظل الشراكة الأورو-متوسطية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر، المجلد 09، العدد 02، 2005.
151. جميل طاهر، "التكامل الاقتصادي العربي: بين الشرق أوسطية والشراكة المتوسطية"، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة الكويت، مجلس النشر العلمي، المجلد 26، العدد 04، 1998.
152. حجان عمرو وآخرون، إنعكاسات الأزمة المالية العالمية 2008 على حركة التجارة العالمية، مجلة إقتصاد المال والأعمال، جامعة الوادي، المجلد 04، العدد 01، 2019.
153. حساني رقية، حملاوي سكيينة، دور الأزمات الاقتصادية المعاصرة في تعزيز مسيرة التكتلات الاقتصادية، مجلة الاقتصاد الصناعي، جامعة باتنة 01، المجلد 5، العدد 2، 2015.
154. حساني رقية، حملاوي سكيينة، انعكاسات أزمة منطقة اليورو على الاتحاد الأوروبي، مجلة دراسات اقتصادية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 11، العدد 3، 2017.
155. حليمي وهيبية، انتشار عدوى الأزمات المالية، مجلة البحوث والدراسات التجارية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 02، العدد 1، 2018.
156. حيدر نعمة بخيت، نصر حمود مزنان، أثر عرض النقد (M_1) على سعر الصرف التوازني للدينار العراقي خلال المدة "1980-1995"، مجلة دراسات نجفية، جامعة الكوفة، العراق، العدد الخامس، 2006.
157. خالد بورحلي وآخرون، فعالية التخفيض على الميزان التجاري في الدول النامية "دراسة حالة الجزائر خلال الفترة (1986-2014)"، مجلة الدراسات الاقتصادية الكمية، الجزائر، العدد 01، 2015.
158. خيرى عياد، معالجة العلاقات العامة والاتصال المؤسسي في طيران الإمارات لأزمة الرماد البركاني، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 9، العدد 2، جامعة الشارقة، الإمارات، 2012.
159. رازي محي الدين، مسببات الأزمات المالية العالمية ومنعكساتها، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة دمشق، المجلد 29، العدد 02، دمشق، 2013.
160. رحيم حسين، محمد عادي، أثر المتغيرات الاقتصادية على الاستثمار المحلي المباشر في الجزائر، مجلة دراسات للعلوم الإدارية، الجامعة الأردنية، عمان، الأردن، العدد 40، 2013.

161. رواج عبد الرحمان، لبازلمين، التكامل الاقتصادي القاري "الإقليمية الجديدة"، مجلة دفاتر اقتصادية جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 3، العدد 1، 2012.
162. زرزار العياشي، مداحي محمد، فعالية التكتلات الاقتصادية في مواجهة أثار الأزمات المالية والاقتصادية العالمية، أزمة الديون السيادية الأوروبية نموذجاً، المجلة العلمية المستقبل الاقتصادي، مخبر مستقبل الاقتصاد الجزائري خارج المحروقات، جامعة بومرداس، المجلد 2، العدد 1، الجزائر، 2014.
163. سعدوني محمد، بن بوزيان محمد، الوحدة النقدية الأوروبية وإشكالية المنطقة النقدية المثلى، العدد 5، ديسمبر 2009.
164. سونيل شارما، تحدي التنبؤ بالأزمات الاقتصادية، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 36، العدد 2، 1999.
165. شراف عقون وآخرون، تقلبات سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للأورو وانعكاساتها على الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (1999-2014)، مجلة التنمية الاقتصادية، جامعة حمة لخضر بالوادي، الجزائر، العدد 03، 2017.
166. شليحي الطاهر، مختاري مصطفى، تقييم لتجارب التكامل الاقتصادي في إفريقيا، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، جامعة لمسيلا، الجزائر، المجلد 03، العدد 06، 2018.
167. صارة زعيتري، محمد شويكات، أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي فقي مجموعة من الدول العربية "دراسة قياسية باستخدام منهجية Panel dynamique خلال الفترة 1980-2017، مجلة دراسات وأبحاث جامعة الجلفة، الجزائر، مجلد 12، العدد 01، جانفي 2020".
168. صالح منصوري، عامر بساط وأسامة كنعان، إستراتيجية الاتحاد الأوروبي الجديدة لمنطقة البحر المتوسط، مجلة التمويل والتنمية، العدد 04، 1996.
169. صبيحي رشيد البازجي، إدارة الأزمات من وحي القرآن الكريم- دراسة موضوعية، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإسلامية)، المجلد 19، العدد 02، الجامعة الإسلامية، غزة، 2011.
170. طارق قدوري، تيقان عبد اللطيف، قراءة لسياسات البنك المركزي الأوروبي في إدارة العلاقة بين الإتحاد والمملكة المتحدة (البريكست)، مجلة الإقتصاد الصناعي، العدد 13، ديسمبر 2017.

171. طالم صالح، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وانعكاساتها على بعض مؤشرات الأداء الاقتصادي الكلي في واقع تجربة الاتحاد الأوروبي، مجلة المعيار، جامعة تيسمسيلت، الجزائر، المجلد 07، العدد 02، 2016.
172. طلبة أميرة، محددات الجدارة الائتمانية للديون السيادية، مجلة دراسات اقتصادية، جامعة قسنطينة 2، الجزائر، المجلد 6، العدد 1، 2019.
173. الطيب البدري طه محمد أحمد، النظم الإقليمية والإقليمية الجديدة "إطار مفاهيمي"، مجلة كلية الدراسات العليا، جامعة النيلين، الخرطوم، المجلد 15، العدد 02، 2020.
174. عابد بن عابد العبدلي، تقرير أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية، دراسة تحليلية قياسية، مجلة مركز صالح عبدالله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الزهر، مصر، السنة التاسعة، العدد 28، 2005م.
175. عادل خير الله بن عبدالله، إدارة الأزمات كأحد الاتجاهات الحديثة في علم الإدارة، مجلة مستقبل التربية العربية، المركز العربي للتعليم والتنمية، الإسكندرية العدد 30، المجلد 09.
176. عائشة خلوفي، انعكاسات الاتجاه المتزايد نحو التكتل الاقتصادي على حركة التجارة الدولية، مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة. جامعة المسيلة، الجزائر، المجلد 02، العدد 01، 2018.
177. عباس بوهريرة، عبد اللطيف مصيطفي، تحليل مؤشرات السلامة المصرفية في الجزائر حالة بنك (AGB- CPA)، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 07، الجزائر، ديسمبر 2017.
178. عبد الرحمان القري، عبد المطلب بهار، الأزمات المالية العالمية رؤية تحليلية للتجارب السابقة وعدم الاستفادة منها، مجلة ملفات الأبحاث في الاقتصاد والتسيير، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، العدد 2، وجدة، المغرب، 2013.
179. عبد الرحمان تومي، قراءة الأزمة المالية العالمية الراهنة، مجلة دراسات اقتصادية، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، العدد 13، الجزائر، سبتمبر 2009.
180. عبد الغني بوشري، حاج موسى منصور، تحليل العلاقة التوازنية طويلة الأجل لسياسة تخفيض قيمة العملة الوطنية الجزائرية بالصادرات خارج المحروقات 1985-2014 باستعمال منهج ARDL، مجلة التكامل الاقتصادي، العدد 02، الجزائر.

181. عبد الكريم جابر العيساوي، التكتلات الاقتصادية والتجارية ومناطق التجارة الحرة... الأشكال والدوافع، مجلة آراء، العدد 39، مركز الخليج للأبحاث، الإمارات العربية المتحدة، ديسمبر 2017.
182. عبد اللطيف حدادين إلياس صالح، السياسات النقدية كآلية لمكافحة التضخم في الجزائر خلال الفترة (200-2014)، مجلة دراسات العدد الاقتصادي، جامعة الأغواط، المجلد 07، العدد 03، 2016.
183. عبد الله ياسين، بلحاج فراحي، دور الانفتاح التجاري في تحقيق التنمية ورفع القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، المجلة المغاربية للاقتصاد والتسيير، جامعة معسكر، الجزائر، المجلد 3، العدد 01.
184. عبد الوهاب دادان، رشيدة زاوية، تخفيض قيمة العملة بين إشكالية توازن واختلال ميزان المدفوعات في المدى الطويل "دراسة تحليلية لحالة الجزائر خلال الفترة (1990-2013)"، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، العدد 03، الجزائر، 2016.
185. عبدالله خبايا، فائزة لعرف، الأزمات المالية والمصرفية العالمية، السمات والخصائص المشتركة- دراسة تحليلية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 29، 2013.
186. عجمي جميل، الأزمات المالية: مفومها ومؤشراتها وإمكانية التنبؤ بها في بلدان مختارة، مجلة جامعة دمشق، المجلد 19، العدد 1، 2003.
187. عزاوي أعمار، عقبة عبد اللاوي، ظاهرة التكتلات الاقتصادية وإشكالات الأزمات الرأسمالية دراسة تحليلية لأثر التكتلات كقوة ممانعة وكمعبر للتدويل، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 6، العدد 2.
188. عصام إسماعيل، قياس فاعلية الواردات في التأثير على النمو الاقتصادي في سورية، مجلة جامعة تشرين للبحوث، والدراسات العلمية، سوريا، المجلد 40، العدد 3، 2018.
189. عقبة عبد اللاوي، الإقليمية الجديدة وإشكالية تشكل السوق الوطنية في الدول النامية، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 08، العدد 02، 2015.
190. عقبة عبد اللاوي، لطفي مخزومي، تنسيق السياسات المالية والنقدية زمن الأزمات المالية والاقتصادية، "دراسة تحليلية لبعض الأزمات المالية والاقتصادية للفترة 1929-2008" المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، العدد 05، الجزائر، ديسمبر 2016.

191. علاوي محسن لحسن، الإقليمية الجديدة "المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي"، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، المجلد 07، العدد 07، 2009-2010.
192. علاوي محمد لحسن، الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 07، 2010 .
193. علاوي محمد لحسن، عبد القادر عبيدلي، التأثيرات المتبادلة للتفاعل القائم بين العولمة والاقليمية، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 3، العدد 1، 2012.
194. علياء بسيوني، مؤشرات الإنذار المبكر للأزمات المصرفية مع التطبيق على بعض الدول العربية ذات الاقتصاديات المتنوعة، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المجلد 12، العدد 2، جويلية 2010.
195. عمر خضيرات، عبد السلام نجدات، الأزمات المالية العالمية (الآثار والمسببات)، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، الجامعة المستنصرية، العراق، العدد 27، 2010.
196. عمر سعد الله، اتفاقية الصيد بين المغرب والاتحاد الأوروبي، مجلة دفاتر السياسة والقانون، جامعة ورقلة، الجزائر، المجلد 08، العدد 15، 2016.
197. العيد صوفان، أحمد غربي، مؤشرات نظام الإنذار المبكر للأزمات المصرفية، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد 5، العدد 2، الجزائر، 2016.
198. غراية زهير، معزوز لقمان، أزمة الديون بمنطقة اليورو 2010، جذورها وتداعياتها و آليات إدارتها، مجلة دفاتر اقتصادية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 2، العدد 1، 2011.
199. غفران خضور وآخرون، أثر التضخم المستورد على التضخم المحلي في سورية خلال الفترة (1990-2010)ن مجلة جامعة البعث، حمص، سورية، المجلد 37، العدد 01، 2015.
200. فاتن عدنان محمد عساس، دراسة نسبة التباين المفسر في نموذج الانحدار المتعدد التدريجي في ضوء أحجام عينات مختلفة، مجلة البحث العلمي في التربية، كلية البنات للأداب والعلوم والتربية، جامعة عين شمس، القاهرة، المجلد 20، العدد 09.
201. فاضل عبد القادر، الطاهر شليحي، واقع التجارة البينية الجزائرية – العربية في ظل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى GZALE، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد 5، العدد 3، 2012.

202. فريد كورتل، كمال رزيق، الأزمة المالية: / مفهوما، أسبابها وانعكاساتها على البلدان العربية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العراق، العدد 20، 2009.
203. فضيلة بوطورة، نوفل سمايلي، الإتحاد المصرفي الأوروبي كظرورة لاستكمال التكامل النقدي والوقاية من الأزمات المالية، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 11، العدد 01، 2018.
204. فطيمة حمزة، أثر الأزمة الاقتصادية العالمية الخيرة على الاتحاد الأوروبي، مجلة المعيار، جامعة تيسمسيلت، الجزائر، المجلد 05، العدد 09، 2014.
205. قحايرية آمال، أسباب نشأة المديونية الخارجية للدول النامية، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، مخبر العولمة واقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، العدد 03، الجزائر، 2005.
206. كبير سمية، أزمة الديون السيادية في اليونان وسيناريوهات الحلول، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 29، 2014.
207. كبير سمية، الأزمات المالي أسبابها وكيفية معالجتها، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، العدد 3، الجزائر.
208. كمال بن موسى، عبد الرحمان بن ساعد، الأزمة المالية العالمية الراهنة وتداعياتها على الاقتصاد الجزائري، مجلة الإحصاء والاقتصاد التطبيقي، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي، الجزائر، المجلد 08، العدد 01، 2011.
209. كمال عبد حامد آل زيارة، حكمت عبد الرزاق الدباغ، ظاهرة التضخم النقدي في العراق وانعكاساتها الاقتصادية، مجلة أهل البيت، جامعة أهل البيت، العراق، العدد 12، مارس 2012.
210. لؤي محمد صيوح، دور التكتلات والأزمات الاقتصادية في ظهور الإقليمية الجديدة، مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة تشرين، اللاذقية، سوريا، المجلد 41، العدد 6، 2019.
211. مجدي علي محمد غيث، نظرية هكشر* أولين في التجارة الخارجية في ضوء الفكر الاقتصادي الإسلامي، مجلة دراسات علوم الشريعة والقانون، جامعة الأردن، عمان، المجلد 41، العدد 02، 2014.
212. مجلة التكامل الاقتصادي. جامعة أدرار، الجزائر، المجلد 02. العدد 02، 2014..

213. محمد الأمين شربي، عبد العزيز بزنة، تقلبات سعر صرف الدولار الأمريكي بالنسبة للأورو انعكاساته على الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (1999-2014)، مجلة دراسات، العدد الاقتصادي، جامعة الأغواط، المجلد 08، العدد 02، مارس 2017.
214. محمد الأمين وليد طالب، نظيرة قلادي، دراسة تحليلية لظاهرة عدوى الأزمات المالية "حالة الأزمة المالية العالمية 2007-2008"، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة تامنراست الجزائر، المجلد 08، العدد 01، 2019.
215. محمد السيد سليم، خبرات التكامل الآسيوية ودلالاتها بالنسبة إلى التكامل العربي (حالة الآسيان)، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، العدد 366 أغسطس 2009.
216. محمد راتول، الدينار الجزائري بين نظرية أسلوب المرونات وإعادة التقويم، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، العدد 4، 2006.
217. محمد يوسف، الشراكة الأورو متوسطية، وأثرها على بلدان المغرب العربي، مجلة المدرسة الوطنية للإدارة، الجزائر، المجلد العاشر، العدد الثاني 2000 .
218. محمد يونس الصائغ، شيماء عبد الستار جبر الليلة، الأزمات المالية العالمية أسبابها وسبل تجنبها، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 15، العدد 52.
219. محمود أبو العينين، العلاقات الأوروبية — الإفريقية بعد انتهاء الحرب الباردة، مجلة السياسة الدولية، مركز السياسات الإستراتيجية، مصر، العدد 140، أبريل 2000.
220. مخلوفي عبد السلام، بن عبد العزيز سفيان، تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تنافسية الاقتصاديات النامية، مجلة التكامل الاقتصادي، جامعة أدرار، الجزائر، المجلد 2، العدد 2، 2014.
221. مدحت محمد محمود، أبو النصر، مفهوم الأزمات: منظور إداري واجتماعي، المجلة العربية للدراسات المنية والتدريب، المجلد 14، العدد 28، أكتوبر 1999.
222. مصطفى خشم، اتفاقية الشراكة الأورو-مغربية وتأثيرها على التجارة الخارجية والبيئية، مجلة الجامعة المغربية، الجامعة المغربية، طرابلس، ليبيا، المجلد 04، العدد 07، 2009.
223. مصطفى كامل، العملة الأوروبية الموحدة وانعكاساتها على واقع المصارف العربية مع التركيز على حالة مصر، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، بغداد، العدد 24، 2010 .

224. معروف جيلالي، مفهوم العدوى المالية "نماذج وقنوات انتقال"، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية، سوريا، العدد31، 2014.
225. معروف جيلالي، لبيق محمد البشير، فاعلية التكامل الاقتصادي في إنشاء وتحويل التجارة الخارجية، مجلة نور للدراسات الاقتصادية، المركز الجامعي بالبيض، الجزائر، المجلد 01، العدد 01، 2015.
226. مناقرنور الدين، بن عاشور أم الخير، أثر أزمة الديون السيادية الأوروبية على الاقتصاديات المتوسطة، مجلة المؤشر للدراسات الاقتصادية، جامعة بشار، الجزائر، المجلد01، العدد2، 2017.
227. منصور علي البشيري، التكتلات الاقتصادية وأهميتها بالنسبة للدول النامية، مجلة آراء، العدد 43، مركز الخليج للأبحاث، الإمارات العربية المتحدة، أبريل 2008.
228. مهدي بوكعومة، العلاقات الأورو-مغربية في إطار سياسة الجوار الأوروبية 2005-2012. مجلة جيل الدراسات السياسية والعلاقات الدولية، مركز جيل البحث العلمي، الجزائر، العدد 14، 2018.
229. موسلي أمينة، عدوى الأزمات المالية، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر، المجلد 05، العدد 01، 2014.
230. نسيم لطفي، ليندة رزقي، تباطؤ النمو في منطقة اليورو وأثره على تراجع أسعار النفط "حالة الاقتصاد الجزائري"، مجلة دراسات اقتصادية، جامعة الجلفة، الجزائر، المجلد7، العدد1، 2013.
231. نوة بن يوسف، أثر التضخم على ميزان المدفوعات "دراسة تحليلية قياسية للجزائر خلال الفترة 1990-2012"، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد السادس عشر، ديسمبر 2014.
232. نور الدين جوادي، عقبة عبد اللاوي، "الأزمة المالية العالمية" الراهنة تحليل عينة دراسات أعداد "بحوث اقتصادية عربية" ما بين 2007 إلى 2010، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد55-56، 2011.
233. نور الدين جوادي، قراءة نقدية في أطروحتي القطع والتقاطع للدكتور أمير السعد، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، العدد 356، أكتوبر 2008.

234. نور الهدى بوهنتالة، التحليل الاستراتيجي كمدخل لخلق القيمة في ظل اعتماد الوفورات الاقتصادية كأداة لدعم الميزة التنافسية، مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبية، جامعة المسيلة، الجزائر، المجلد 03، العدد 01، 2018.
235. ياسر مشعل، ربا فهمي كوكش، نموذج مقترح للتنبؤ بالأزمات المصرفية في سوريا، مجلة رؤى اقتصادية، المجلد 3، العدد 5، الجزائر، ديسمبر 2013.
236. يرقى حسين، غزالي عماد، عدوى الأزمات المالية دراسة حالة أزمة الديون السيادية الأوروبية، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد 2، العدد 26، 2012.
237. يوسف مسعداوي، الأزمات المالية العالمية "الأسباب والنتائج المستخلصة منها"، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، المجلد 32، العدد 365، 2009.
- ثالثا- الرسائل والاطروحات العلمية:
242. أحميمة خالد، إشكالية الديون السيادية الأوروبية، وآثارها على اقتصاديات الدول العربية، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر، بسكر، الجزائر، 2020/2019.
243. أسماء بالمهوب، تحليل أثر علاقات الهيمنة النقدية في تدويل الأزمات حسب نماذج الاقتصاد الجغرافي الجديد "حالة الأورو ومحيطه المغاربي"، أطروحة دكتوراه، جامعة عمار ثلجي، الأغواط، الجزائر، 2016/2015.
244. إسماعيل دحماني، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي، دراسة تحليلية قياسية مقارنة بين بعض دول جنوب حوض المتوسط في ظل اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية 1995-2010، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، الجزائر 2015/2014.
245. أمال حموزوقي، الأزمات المالية لدول منطقة الأورو وإنعكاساتها على التجارة الخارجية للإقتصاديات النامية المرتبطة بالأورو — دراسة حالة دول شمال إفريقيا. أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف، الجزائر، 2018/2017.
246. بن ناصر محمد، مستقبل واتجاهات النظام المالي العالمي أمام تواتر الأزمات المالية العالمية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2015/2014.
247. بن يوسف نوة، تأثير التضخم على المتغيرات الاقتصادية الكلية "دراسة قياسية لحالة الجزائر خلال الفترة 1970-2012"، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2016/2015.

248. بوصبيح صالح رحيمة، التكتلات الاقتصادية في ميزان الأزمة العالمية "دراسة في العلاقات السببية بين انتشار الأزمات والتكتل الاقتصادية"، مذكرة ماجستير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2010/2011.
249. بوصبيح صالح رحيمة، تداعيات الأزمة العالمية على اقتصاديات الدول النامية عبر معبر الإقليمية الجديدة منذ 2007 "دراسة حالة الجزائر والمكسيك"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016/2017.
250. حديد حميد، دراسة قياسية تحليلية لعلاقة هيكل التجارة الخارجية بالنمو الاقتصادي في الجزائر 1970 – 2015، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، الجزائر، 2018/2019.
251. حملاوي سكيمة، انعكاسات الأزمات الاقتصادية على التكتلات الاقتصادية الإقليمية دراسة حالة الاتحاد الأوروبي "أزمة اليورو"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016/2017.
252. حموزوقي أمال، الازمات المالية لدول منطقة الأورو وانعكاساتها على التجارة الخارجية للاقتصاديات النامية المرتبطة بالأورو- دراسة حالة دول شمال أفريقيا، أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف، الجزائر، 2017/2018.
253. خالد محمد خليل منزللاوي، التجارة البينية لدول مجلس التعاون الخليجي "أهميتها وتطورها والعناصر المؤثرة فيها"، رسالة ماجستير، جامعة الملك عبد العزيز كلية الاقتصاد والإدارة، السعودية، ص 27.
254. زروكلان كهيمنه، التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة 1990-2006، دراسة حالة الشراكة الأورو-جزائرية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 2008/2009.
255. شريط عابد، دراسة تحليلية لواقع وأفاق الشراكة الاقتصادية الأورو متوسطة، حالة دول المغرب العربي، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد. جامعة الجزائر 2003-2004.
256. صباح عجالات، دور البنوك المركزية في تحقيق الاستقرار الاقتصادي في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر-بسكرة- الجزائر، 2018/2019.
257. صباغ رفيقة، الأزمات المالية العالمية وأثرها على الدول النامية، أطروحة دكتوراه، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2013/2014.

258. صديقي صفية، دراسات الانتقال الدولي للأزمات المالية "اختبار العدوى المالية لأزمة الرهن العقاري نحو دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط (MENA)", أطروحة دكتوراه، جامعة ورقلة، الجزائر 2017.
259. طروبيا نذير، أزمة الرهون العقارية والديون السيادية وتداعياتها على إقامة شراكة من أجل التنمية -دراسة تنبؤية تحليلية-، أطروحة دكتوراه، جامعة المدية، الجزائر، 2017/2016.
260. طويل حدة، دور الاتحاد الأوروبي في معالجة الأزمات الاقتصادية الأوروبية، أزمة اليونان نموذجاً- أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2018/2017.
261. عبد الحفيظ خزان، مساهمة الأسواق المالية في تحفيز النمو الاقتصادي دراسة حالة مجموعة من الأسواق المالية الناشئة خلال الفترة "1990- 2019"، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2019/2018.
262. روابح عبد الرحمان، أثر الأزمة المالية العالمية على حركة التجارة الدولية للتكتل الاقتصادي الأوروبي "دراسة قياسية للفترة 2000-2014"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2018/2017.
263. عبد الرحمان روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2013/2012.
264. عقبة عبد اللاوي، التكتلات الاقتصادية كقوة ممانعة وكمعبر لتدويل الأزمات الاقتصادية "دراسة قياسية لتكتل الناافتا للفترة 1980-2012"، أطروحة دكتوراه، جامعة ورقلة، الجزائر، 2015/2014.
265. عقبة عبد اللاوي، الإقليمية الجديدة وأثارها على اقتصاديات الدول النامية "دراسة بعض أثار الناافتا على المكسيك وبعض الآثار المحتملة للشراكة الأورومتوسطية على الجزائر"، مذكرة ماجستير غير منشورة، قسم علوم التسيير، جامعة ورقلة، 2008/2007.
266. العقون نادية، العولمة الاقتصادية والأزمات المالية: الوقاية والعلاج "دراسة لأزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية"، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، الجزائر، 2013-2012.

267. قدوري نور الدين، أثر الأزمات المالية العالمية على تدفقات الاستثمار المباشر الوارد إلى الاقتصادات العربية، دراسة حالة أزمة الرهن العقاري، أطروحة دكتوراه، جامعة بومرداس، الجزائر، 2018/2017.
268. كربوش حسينة، التفكيك التعريفي في إطار اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وانعكاساته على الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 2005-2006.
269. محمد الأمين وليد طالب، دور السياسة النقدية في معالجة الأزمات المالية "حالة البنك المركزي الأوروبي (BCE) والأزمة المالية 2007-2008"، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015، 2016.
270. مصطفى بن شلاط، إمكانية اندماج سياسة الصرف وتوحيد العملة في دول المغرب العربي، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان، الجزائر، 2016/2015.
271. معاذ صيغي، تقدير دالة النمو الاقتصادي في الجزائر "دراسة تحليلية قياسية 1990-2011"، مذكرة ماجستير، جامعة مسيلة، الجزائر، 2015.
272. منى أحمد السباعي السمري، الإقليمية الجديدة ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، 2015م.
273. ميلودج فرحول، أثر سياسة تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة تحليلية قياسية للفترة 1980-2015، أطروحة دكتوراه، جامعة الجبالي بونعامة، خميس مليانة، الجزائر، 2020/2019.
274. نذير يحيى، انعكاسات سعر العملة على الميزان التجاري ومؤشر أسعار الاستهلاك حالة الجزائر (1980-2013)، رسالة ماجستير، جامعة بومرداس، الجزائر، 2016/2015.
275. نرمين محمد غسان الحموي، نموذج مقترح للتنبؤ المبكر بالفشل المالي في المصارف السورية الخاصة، رسالة ماجستير، دمشق، سوريا، 2016:
رابعا-الملتقيات والندوات والتظاهرات العلمية:
276. بهاز لويزة، بوعبدلي أحلام، الشراكة الأورو-متوسطة كدعامة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي، الملتقى الدولي الثاني حول: التكامل الاقتصادي العربي بين الواقع والآفاق، جامعة الأغواط، الجزائر، 17-19 أبريل 2007.

277. بوزعرور عمار، الشراكة الأوروبية-الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول "المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد" كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، 23/22 أفريل 2003.
278. بوزيان راضية، آثار وانعكاسات الأزمة المالية والاقتصادية على اقتصاديات العربية، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 فيفري 2012.
279. جاسم المناعي، الأزمة الاقتصادية الآسيوية "محاولة تشخيص"، المؤتمر الرابع لأسواق المال العربية، مركز البحرين الدراسات والبحوث، بيروت، لبنان، 8 ماي 1998.
280. حسن صادق حسن عبدالله، دور المشروعات الصناعية العربية المشتركة في تطوير التعاون الصناعي العربي، أعمال مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي، الجامعة الأردنية، عمان، 20-22 سبتمبر 2004.
281. حسين عبد المطلب الأسرج، الأزمة الاقتصادية العالمية وسياسات مواجهتها في الدول العربية، الملتقى الدولي حول: الأزمات المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة سطيف، 20-21 أكتوبر 2009.
282. حيدر نعمة الفريحي، أثر تقلبات سعر صرف اليورو في المخاطرة المصرفية "دراسة تحليلية"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي الأول حول: اليورو واقتصاديات الدول العربية، جامعة الأغواط، الجزائر، 18-20 أفريل 2002.
283. الداوي الشيخ، الأزمة المالية العالمية، انعكاساتها وحلولها، المؤتمر العلمي الدولي حول: الأزمة المالية العالمية وكيفية علاجها منظور النظام الاقتصادي الغربي والإسلامية، جامعة الجنان، طرابلس، لبنان، 13-18 مارس 2009.
284. دراوسي مسعود، يدو محمد، الأزمة المالية الراهنة بين تسبب الأسباب وعرض النتائج، الملتقى الدولي الثاني حول: التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 فيفري 2012.
285. رفيق نزاري، واقع الأزمات المالية: الأسباب التداعيات والحلول "أزمة الأرجنتين"، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26، 27 فيفري 2012.
286. زكريا دمدوم، علي العبسي، تطور الفكر التكاملي بين صيغ التكامل التقليدي ونسق الإقليمية الجديدة، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 نوفمبر 2012.

287. زهية كواش، فتيحة بن حاج جيلالي مغراوة، الأزمة المالية وعلاقتها بسعر الفائدة، الملتقى الدولي الثاني حول: الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية المصرفية، جامعة خميس مليانة، الجزائر، 5-6 ماي 2009.
288. سعيدة بوسعدة زينب بوقاعة، التحديات والأفاق المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربية كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، يومي 8-9 ماي 2004.
289. سعدي يحي، أوصيف لخضر، الأزمة المالية العالمية: الأسباب والتداعيات، الملتقى العلمي الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات.
290. شريط إيمان، أسباب الأزمة المالية العالمية الراهنة وعوامل تفشيها دوليا، الملتقى الدولي لثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 فيفري 2012.
291. شوارب محمد، أداء التجارة الإقليمية كمؤشر لتحقيق التكتل الاقتصادي الإقليمي "حالة اتحاد المغرب العربي"، الملتقى الدولي حول: واقع التكتلات الاقتصادية ضمن الأزمات، جامعة الشهيد حمة لخضر، 26، 27 فيفري 2012.
292. صالح فلاحي، محتوى الشراكة الأورو-جزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.
293. صالح يونس، مدى حصانة المؤسسات المالية الإسلامية من الأزمة المالية الراهنة، الملتقى الدولي زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 فيفري 2012.
294. صديقي مليكة، بن علي عبد الغاني، من أزمة الرهن العقاري إلى الأزمة المالية العالمية، الملتقى الدولي الثاني حول: التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، 26-27 فيفري 2012.
295. عبد الأمير السعد، الجدل الراهن حول الشراكة الأورو-متوسطة، الندوة الدولية حول أثر التوسع الأوروبي على المشروع الأورومتوسطي، كلية العلوم الاقتصادية، وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة 2002.
296. عبد الرحمان مغاري، موسى بوشنب، الأزمة المالية للأرجنتين، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26، 27 فيفري 2012.

297. عبد القادر محمد عبد القادر عطية: الحديث في الاقتصاد القياسي بين النظرية والتطبيق، 2004.
298. علي أشتيان المدادحة، المناطق الحرة المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي، أعمال مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي، الجامعة الأردنية، عمان، 20-22 سبتمبر 2004.
299. غراب رزيقة، سخار نادية، محتوى الشراكة الأورو- جزائرية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس - سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.
300. غطاس عبد الغفار، الأزمة المالية المعاصرة وآثارها على الوضع التنموي في الدول النامية، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر 26-27 فيفري 2012.
301. كريس هارمان، الأرجنتين "الثورة على حافة الأزمة المالية"، ترجمة رقية حجازي، مركز الدراسات الاشتراكية، مصر، 2004.
302. كمال العقريب، بلحمدي سيد علي، أهم الأزمات المالية الناتجة في أنشطة الأسواق المالية التقليدية وخيار الأسواق المالية الإسلامية كبديل، الملتقى الدولي الثاني حول: الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية، المركز الجامعي بخميس مليانة، الجزائر، 5، 6 ماي 2009.
303. كمال رزيق، حسين توفيق، الجوانب النظرية للأزمة المالية، المؤتمر العلمي الدولي السابع حول: تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على منظمات الأعمال "التحديات - الفرص - الأفاق"، جامعة الزرقاء الخاصة، الأردن، يومي 10-11 نوفمبر 2009.
304. محمد المكليف، العلاقات التفاعلية بين التكتلات الإقليمية والنظام التجاري المتعدد الأطراف، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، جامعة الوادي، الجزائر، 26-27 نوفمبر 2012.
305. محمد أوضحي، الوضع المتقدم كنموذج في اتجاه بناء تكتلات اقتصادية إقليمية جديدة، الملتقى الدولي الثاني حول: واقع التكتلات زمن الأزمات، جامعة الوادي، 26-27 فيفري، 2014.
306. مفتاح صالح، بن سمية دلال، اتفاق الشراكة الأورو- جزائرية، الدوافع، المحتوى، الأهمية، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس - سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

307. منصف شرفي، فارس قاطر، الأزمة الآسيوية، الجذور، الآليات والدروس المستفادة، الملتقى الدولي حول، واقع التكتلات زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26، 27 فيفري 2012.
308. المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دراسة تقويم أثر اتفاقيات الشراكة الأوروبية على الزراعة العربية. جامعة الدول العربية. الخرطوم، 1999.
309. ميراندا زغلول رزق، التجارة الدولية. مركز التعليم المفتوح بجامعة بنها، مصر، 2010.
310. ناصر السعيد، التكامل الاقتصادي العربي "يقظة لإزالة الحواجز المعيقة للازدهار"، وقائع الندوة المنعقدة حول: التكامل الاقتصادي العربي: التحديات والآفاق، يومي 23-24 فبراير 2005، أبوظبي.
311. نور الدين جوادي، عقبة عبد اللاوي "الأزمات المالية" سجال و"أطروحات التعولم الثلاثي" المؤتمر العلمي الدولي حول: الأزمة المالية الاقتصادية العالمية المعاصرة من منظور اقتصادي إسلامي، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، عمان، الأردن، 1، 2 ديسمبر 2010.
312. وليد احمد صافي، الأزمة المالية العالمية 2008، طبيعتها، أسبابها، وتأثيراتها المستقبلية على الاقتصاد العالمي والعربي، الملتقى الدولي الثاني حول الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية، المركز الجامعي بخميس مليانة، الجزائر، 5، 6 ماي 2009.
- خامسا- التقارير و المنشريات المؤسسات:
312. الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، استشراف الآفاق الاقتصادية العالمية والعربية 2015-2016 في ظل تزاخم التحولات والمتغيرات التقرير السنوي رقم 8، أبريل 2015
313. أحمد طلفاح، مؤشرات الحيطة الكلية لتقييم سلامة القطاع المالي، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، أبريل 2006.
314. إضاءات مالية ومصرفية، التضخم الاقتصادي، معهد الدراسات المصرفية، الكويت، السلسلة الخامسة، العدد 03، أكتوبر 2012.
315. الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية لإفريقيا، التجارة في شمال إفريقيا، الاجتماع الحادي والعشرون للجنة الخبراء الدولية طنجة المغرب، 4-6 أبريل 2005 .
316. الأمم المتحدة، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، استعراض التقدم المحرز والعقبات الناشئة في مجال تعزيز التمتع بالحقوق في التنمية وتنفيذ هو تطبيقه، لجنة حقوق الإنسان، فيفري 2004.
317. بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر. الاتحاد الأوروبي. الجزائر. ربع قرن من التعاون، 2006.

318. بنك الجزائر، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، التقرير السنوي 2013، نوفمبر 2014.
319. بنك الجزائر، التطور الاقتصادي و النقدي للجزائر، التقرير السنوي 2011، أكتوبر 2012.
320. بنك الجزائر، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، التقرير السنوي، 2016، سبتمبر 2017.
321. رمزي زكري، الأزمة الاقتصادية العالمية الراهنة "مساهمة نحو فهم أفضل لها"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ديسمبر 1984.
322. ريتشارد هيجوت، العولمة والأقلمة اتجاهاً جديداً في السياسات العالمية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، أبو ظبي، 1998.
323. سامي العوادي، العلاقات التجارية التونسية الأوروبية، مؤسسة فريد ريشايرت، المشروع الإقليمي من أجل عدالة اجتماعية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، برلين، 2020.
324. عري عبد الرضا حمودي العميد، مؤشرات الحيطة الكلية وإمكانية التنبؤ المبكر بالأزمات (دراسة تطبيقية، حالة العراق)، المديرية العامة للإحصاء والأبحاث، البنك المركزي العراقي، بدون تاريخ.
325. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، آثار إقامة منطقة للتبادل الحر بين الجمهورية العربية السورية ومصر على قطاع النسيج والملابس الجاهزة، الأمم المتحدة، نيويورك، 2005.
326. لمياء حروش، الشراكة الأوروبية متوسطة السياقات والمسارات، دراسات سياسية، المعهد المصري للدراسات، القاهرة، سبتمبر 2019.
327. ليلى الرياحي، حمزة حموشان، التبعية الشاملة والمعمقة: كيف يمكن لاتفاقية تجارية مع الاتحاد الأوروبي تدمير الاقتصاد التونسي، شبكة شمال افريقيا للسيادة الغذائية (NAFSN)، تونس، 2021.
328. محمد الفيش، البلاد النامية و الأزمات المالية العالمية "حول استراتيجيات منع الأزمات وإدارة المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 2000.
329. محمود ببيلي، ملخص سياسات رقم 27، الاتفاقيات التجارية الإقليمية، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، المركز الوطني للسياسات الزراعية، دمشق، 2008.
330. محمود عبد الفضيل، العرب والتجربة الآسيوية "الدروس المستفادة"، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2000.
331. المركز الوطني للسياسات الزراعية، اتفاقيات الشراكة الأوروبية متوسطة "الخيارات والمعوقات"، وزارة الزراعة و الإصلاح الزراعي، دمشق، 2006.

332. وزارة الاقتصاد والمالية، التقرير الاقتصادي والمالي، مشروع قانون المالية 2014، المملكة المغربية، 2013.
333. وزارة المالية والخصوصية، التقرير الاقتصادي والمالي، مشروع قانون المالية 2007، المملكة المغربية، نوفمبر 2006.
334. ياسمين أسامة أنور، الاستقرار المالي العالمي: التحديات والآفاق في ظل أزمة الديون السيادية الأوروبية، إدارة البحوث والتوعية المعهد المصرفي المصري، البنك المركزي المصري، 2014.

المراجع الأجنبية:

FIRST: BOOKS:

335. ADAM SMITH, RECHERCHE SUR LA NATURE ET LES CAUSES DE LA RICHESSE DES NATION, NOUVELLE TRADUCTION PAR PHILIPPE JAUDEL ET JEAN-MICHEL SERVET. ED ECONOMICA, LIVRE 5, PARIS, 2005.
336. ALAIN SAMEULSON, ECONOMIE INTERNATIONALE CONTEMPORAINE, SERIE D'ECONOMIE EN PLUS, OP4, ALGER, 1993.
337. BELA BALASSA, THE THEORY OF ECONOMIC INTEGRATION, RICHARD D. IRWIN, INC, HOMEWOOD, ILLINOIS, 1961.
338. BERTRAND BLANCHE TON, MAXI FICHES DE SCIENCES ECONOMIQUES, ED, DUNOD, PARIS, 2009.
339. DOMINIQUE PLI HON, LES TAUX DE CHANGE, ED LA DECOUVERTE, PARIS, 1991.
340. DONALD RUTHERFORD, ROUT LEDGE DICTIONARY OF ECONOMICS, 2ND EDITION, ED, ROUT LEDGE, NEW YORK, 2002.
341. EL. AGRAA (A.M): REGIONAL INTEGRATION: EXPERIENCE, THEORY AND MEASUREMENT, MACMILLAN AND BARNES & NOBE, 1999M.
342. G WARTNEG STROUP, MACROECONOMIC PRIVATE AND PUBLIC CHOICE, 2ND EDITION, ACADEMIC PRESS INC, 1980.
343. HAIRAUT (J.O), ANALYSE MACROECONOMIQUE, TOME2, EDITION, A DECOUVERTE PARIS, 2000.
344. IMAD A. MOOSA, RAZZAQUE H. BHATTI: THE THEORY AND EMPIRICS OF EXCHANGE RATES, WORLD SCIENTIFIC PUBLISHING, LONDON, 2010.
345. JACOB VINER, THE CUSTOMS UNION ISSUE, LONDON, STEVENS AND SONS, 1950.
346. JACQUE BRASSEUL, INTRODUCTION A L'ECONOMIE DU DEVELOPPEMENT, ARMOND COLIN EDITION, PARIS, 1993.
347. J-E. MITTAIN ET F. PEQUUL, LES NUNIONS ECONOMIQUES REGIONALES, ARMAND COLIN, PARIS, 1999.
348. JEON. LOUIS MUCHIELLI, THIERRY MAYER, ECONOMIE INTERNATIONALE, DALLOZ, PARIS, 2005.
349. KAMAL CHERIT, LECONOMIE DE " A...JUSQUA Z" IMPRIME EN ALGERIE, 2006.
350. LARBI DOHNI, CAROL HAINAUT, LES TAUX DE CHANGE (DETERMINANTS, OPPORTUNITES ET RISQUES), EDITION DE BOECK UNIVERSITE, BRUXELLES, 2004.
351. OLIVIER LA COSTE, COMPRENDRE LES CRISES FINANCIERES (PREFACE DE CHRISTIAN DE BOISSIEU), ED GROUPE EYROLLES, PARIS, 2009.

352. PERTER H. SMITH: THE CHALLENGE OF INTEGRATION: EUROPE AND THE AMERICANS, (MIAMI: NORTH – SOUTH TRANSACTION BOOK, 1993.)
353. PHILIPPE GILLES, CRISES ET CYCLES ECONOMIQUES, EDITION ARMAND COLIN, PARIS, 1996.
354. RENE SANDRETTO, LE COMMERCE INTERNATIONAL, PARIS, ARMOND COLLIN EDITEUR, PARIS, 1995.
355. ROBERT M.DUNN JR AND JOHN H.MUTTI, INTERNATIONAL ECONOMICS, 6TH ED, ROUTLEDGE, LONDON, 2004.
356. TAZOTZE LANARA, THE IMPACT OF ANT-CRISIS MEASURES AND THE SOCIAL AND EMPLOYMENT SITYATION GREECE, EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE WORKERS GROUPE, 2012.

SECOND: ARTICLES AND REPORTS, SEMINARS:

357. BARRY JHONSYON, JINGQING CHAI AND LILIANA SEU MACHER, ASSESSING FINANCIAL SYSTEM VU LNERABILITY, IMF WORKING PAPER N.S, 2000.
358. BICHARA KHADER , PARTENARIAT EURO-MÉDITERRANÉEN , IN WORKING PAPER , ECONOMIC RESEARCH FOURUM FOR ARAB COUNTRIES , EGYPT , N°9523 , 199 .
359. CHABANI SMAN : " ANALYSES DES ACCORDS DE LA TUNISIE ET DU MAROC ET EURO " , LA REVUE DES SCIENCES COMMERCIALES , INSTITUT NATIONAL DE COMMERCE (INC) ALGERIE , N° 01 .
360. DADUSH, U, PARADIGM LOST "THE EURO IN CRISIS", CARNEGIE ENDOWMENT FOR INTERNATIONAL PEACE, WASHINGTON,2010.
- 361.EVOPEAN FINANCIAL SATABILITY, FINANACIAL STATEMENTS MANAGEMENT REPORT AND AUDITOR'S REPORT, LUXEMBOURG, 2017.
362. FATHALLA OUALLALOU, APRES BARCELONE.LE HAGHREB EST NECESSAIRE (PARIS: HAUMUTTAN, 1996 .(
363. HERVE JOLY ET D'AUTRES, LE TAUX DE CHANGE REEL D'EQUILIBRE UNE INTRODUCTION, MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES, PARIS, 1996.
364. JEAN-FRANCOIS HUMBERT, "AU NOM DE LA COMMISSION DES OFFAIRES EUROPEENNES SUR LA CRISE ECONOMIQUE ET FINANCIERE AU PORTUGAL, RAPPORT D'INFORMATION", SENAT, N°249, 19 JANVIER, 2011.
365. KARDOUDI, J, LE COMMERCE INTERNATIONAL COS DU MAROC, MAROC: ALMADRIS, 2014 .
366. MAHFOUD DJEBBAR, PREDICTION FINANCIAL CRISES: MYTH. AND REALITY, REALITY, RECUEIL DE COMMUNICATION DU COLLOQUE INTERNATIONAL SUR: LA CRISE FINANCIERE ET ECONOMIQUE ET GOUVERNANCE MONDIAL, ALGERIE, SETIF, UNIVERSITE FARHAT ABBAS, DU 20 AU 21 OCTOBER 2009.
367. MEDA ET LE FONCTIONNEMENT DU PARTENARIAT EURO MEDITERRANEE E ' TUDE REALISEE PAR L'INSTITUT DE LA MEDITERRANEE ; MARSEILLE ; 2000 .
368. NICOLAS BESNAR, LA CRISE FINANCIERE EXPLIQUEE A CEUX QUI N'EN PEUVENT RIEN, CENTRE D'ANIMATION ET DE RECHERCHES EN ECOLOGIE POLITIQUE (ETOPIA), 15 OCTOBRE 2008.
369. WAN E VANS AND OTHERS, MACRO PRUDENTIAL OF FINANCIAL SOUNDNESS OCCASIONAL PAPER 192, IMF, APRIL, 2000.
370. P. HILBERS, R. KRUEGER & M. MORETTI, DE NOUVEAUX OUTILS POUR EVALUER LA SANTE DU SYSTEME FINANCIER, IN FINANCE ET DEVELOPPEMENT, SEPTEMBRE 2000.
371. PABLO MARTIN-ACENA? THE SAVINGS BANKS CRISIS IN SPAIN/ WHEN AND HOW? WORLD SVINGS AND RETAIL BANKING INSTITUTE-AISBL, BRUXELLES? MARCH2013.

372. PAYL RICCEUR, LA CRISE, UN PHENOMENE SPECIFIQUEMENT MODERNE, REVUE DE THEOLOGIE ET DE PHILOSOPHIE, PARIS, 1998.
373. PETER, ROSENBLUM, THE WORLD'S: A STORY OF FAILED STATES, FINANCIAL CRISIS, AND THE WEALTH AND POVERTY OF NATIONS, ETHICS & INTERNATIONAL AFFAIRS, 2005, VOL:19, NO:2.
374. UN QUART DE SIECLE DE COOPERATION, UNION EUROPEENNE, DE LEGATION DE LA COMMISSION EUROPEENNE EN ALGERIE, UNION EUROPEENNE, ALGIER.
375. ROBERT M. DUNN, H. MUTTI, INTERNATIONAL ECONOMICS, SIXTH EDITION, ROUTLEOLGE, NEW YORK, 2004.
376. EUROPEAN COMMISSION, EUROPEAN ECONOMIC FORECAST, LUXEMBOURG SPRING 2009.
377. -EUROPEAN COMMISSION, EUROPEAN ECONOMIC FORECAST, LUXEMBOURG SPRING 2011.
378. -EUROPEAN COMMISSION, EUROPEAN ECONOMIC FORECAST, LUXEMBOURG SPRING 2012.
379. -EUROPEAN COMMISSION, EUROPEAN ECONOMIC FORECAST, LUXEMBOURG SPRING 2015.

المواقع الالكترونية:

1. عبد الله تركماني، العرب والشركات الإقليمية في عالم متغير (1) المتاح على:
[HTTP://HEM.BREOBAND.NET/Dcc/s2/s150.H](http://HEM.BREOBAND.NET/Dcc/s2/s150.H)
2. مهي قمر الدين، الإنهيار الكبير "أزمة العام 1929 والكساد الكبير"، مجلة القافلة أرامكو السعودية. متاح على
[HTTPS://QAFILAH.COM/AR/%D8%A7](https://QAFILAH.COM/AR/%D8%A7)
3. عبد الرحمان تيشوري، تجربة النمرور الآسيوية والعوامل التي أدت إلى أزمتهما متاح على:
<http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=50006&r=0>
(أطلع عليه في 2019/04/02)
4. محمد إبراهيم السقا، الأزمة الآسيوية، جريدة العرب الاقتصادية الدولية، متاح على
[HTTPS://WWW.ALEQT.COM/2010/08/13/ARTICLE_429207.HTML](https://WWW.ALEQT.COM/2010/08/13/ARTICLE_429207.HTML)
5. صباح نعوش، خطورة الأزمة المالية الأمريكية على الاقتصاد العالمي، متاح
[/HTTPS://WWW.ALJAZEERA.NET/EBUSINESS/2008/2/7](https://WWW.ALJAZEERA.NET/EBUSINESS/2008/2/7)
(أطلع عليها في 2020/02/15)
6. ميمون الرحماني، اتفاقية التبادل الحر بين المغرب والاتحاد الأوربي: الاختلالات المالية والتداين، الشبكة الدولية للجنة من أجل الغاء الديون غير المشروعة، متاح على
<https://arabic.cadtm.org/2019/01/05/%d8%a7%d8%aa%d9%81>
(أطلع عليها في 2019/04/22).
7. محمد فرحات، نايم لاين..رحلة صعود وهبوط النفط منذ الأزمة العالمية حتى "كورونا" متاح على
[HTTPS://AL-AIN.COM/ARTICLE/PRICE-BARREL-OIL-SINCE-GLOBAL-CRISIS-UNTIL-CORONA](https://AL-AIN.COM/ARTICLE/PRICE-BARREL-OIL-SINCE-GLOBAL-CRISIS-UNTIL-CORONA)
(أطلع عليها في 2020/04/1)
8. مارتن فلدستن، التسيير الكمي في أوروبا وأوجه القصور التي تعيبه، متاح على
<https://www.project-syndicate.org/commentary/quaitative-easing-limited-effects-in-europe-by-martin-feldstein-2016-01/arabic>
9. المركزي الأوروبي والبريطاني يخفضان الفائدة لمستوى قياسي، متاح على
[HTTPS://WWW.ALJAZEERA.NET/EBUSINESS/2009/3/5/](https://WWW.ALJAZEERA.NET/EBUSINESS/2009/3/5/)
(أطلع عليها في 2019/3/5)
10. النفط يبلغ أعلى سعر له منذ الأزمة المالية قبل سنتين، متاح على

- (أطلع عليها في [HTTPS://WWW.BBC.COM/ARABIC/BUSINESS/2010/12/101203_OIL_PRICES](https://www.bbc.com/arabic/business/2010/12/101203_oil_prices))
(2019/06/14)
11. من نصف دولار إلى 146 دولار للبرميل—تعرف على التاريخ الكامل لصناعة النفط بالعالم، متاح على [https://www.aljazeera.net/ebusiness/2019/10/20/% 5](https://www.aljazeera.net/ebusiness/2019/10/20/%5)
(أطلع عليها في 2019/06/14)
12. محمد محمود عبد الله يوسف، الأزمة المالية العالمية وآثارها على سوق العقارات في العالم العربي، متاح على [/HTTPS://SCHOLAR.CU.EDU.EG/?Q=MMYOUSSEIF/PUBLICATIONS](https://scholar.cu.edu.eg/?q=mmyoussif/publications)
(أطلع عليه في 2020/12/15)
13. كنان عزوز، كيف استفاد بنك غولدمان ساكس GOLDMAN SACHS من أزمة الديون اليونانية، الباحثون السوريون، متاح على:
[HTTPS://WWW.SYR-RES.COM/ARTICLE/8941.HTML](https://www.syr-res.com/article/8941.html)
(اطلع عليها في 2019-09-20)
14. عبد الحميد العمري، زلزال الأزمة المالية العالمية وسوق الأسهم السعودية متاح على:
[HTTPS://ABDULHAMID.NET/ARCHIVES/1091](https://abdulhamid.net/archives/1091)
(أطلع عليه 2021/1/11)
15. موسوعة ويكيبيديا، أزمة الديون السيادية الأوروبية، المتاح على [HTTPS://UPLOAD.WIKIMEDIA.ORG/WIKIPEDIA/COMMONS/1/12/BUDGET_DEFICIT_AND_PUBLIC_DEBT_TO_GDP_IN_2012](https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/1/12/Budget_deficit_and_public_debt_to_gdp_in_2012)
<https://fred.stlouisfed.org/series/DEXUSEU>
16. البنك العالمي [WWW.ALBANKALDAWLI.ORG](http://www.albankaldawli.org)
17. المنظمة العالمية للتجارة [HTTPS://WWW.TRADEMAP.ORG7](https://www.trademap.org7)
18. [HTTPS://EUROPA.EU/EUROPEAN-UNION](https://europa.eu/european-union)
19. MINISTERE DU COMMERCE, ACCORD D'ASSOCIATION ENTRE L'ALGERIE ET L'UNION EUROPEENNE
[HTTP://WWW.MINCOMMERCE.GOV.DZ/?MINCOM=JOURN280812\(15JANVIER2013\).P04](http://www.mincommerce.gov.dz/?mincom=journ280812(15janvier2013).p04)

الملاحق

الملحق 01: أهم المتغيرات الاقتصادية المستقلة

الدولار	التضخم في دول الاتحاد	معدل النمو السنوي لدول الاتحاد	نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي وفقاً لتعديل القوة الشرائية في الاتحاد (الدولار الأمريكي)	سنة
0.9236	3.10	3.84	22582.76	2000
0.8956	3.15	2.25	23695.16	2001
0.9456	2.31	1.37	24763.72	2002
1.1312	2.08	1.28	25345.42	2003
1.2439	2.26	2.59	26570.52	2004
1.2411	2.47	2.12	27526.06	2005
1.2556	2.60	3.37	29774.52	2006
1.3705	2.48	3.13	31567.84	2007
1.4708	4.16	0.54	33008.84	2008
1.3948	0.93	-4.34	32220.62	2009
1.3257	1.67	2.09	33274.11	2010
1.392	3.31	1.76	34760.81	2011
1.2848	2.63	-0.40	35323.65	2012
1.3281	1.31	0.26	36535.07	2013
1.3285	0.22	1.78	37565.09	2014
1.109	-0.05	2.35	38718.32	2015
1.106	0.22	2.03	40232.57	2016
1.127	1.47	2.48	42550.42	2017
1.176	1.78	2.00	44293.45	2018

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على WWW.ALBANKALDAWLI.ORG

الملحق 02: واردات الجزائر نحو أهم الشركاء الأوروبيين

متوسط الفترة	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	الدولة
9,650,422.67	14784179	14197882	10473793	9374107	8895908	8118387	7119484	7295015	6815251	الاجمالي
3,439,546.56	4416885	4420322	3365775	3478879	3591080	3315772	2858899	2851735	2656592	القيمة
36.74	29.92	31.13	32.14	37.11	41.30	40.84	40.16	39.09	38.98	النسبة
1,640,155.00	2624188	2928486	1755896	1497491	1223688	1243849	1125709	1204316	1157892	القيمة
16.65	17.77	20.63	16.76	15.97	14.07	15.32	15.81	16.51	16.99	النسبة
1,183,735.78	1982888	1638921	1304529	1175372	1025858	971989	777709	901865	874493	القيمة
12.21	13.43	11.54	12.46	12.54	11.80	11.97	10.92	12.36	12.83	النسبة
1,052,681.89	2130889	1981051	1158439	817357	776904	712223	656425	658659	582410	القيمة
10.30	14.43	13.95	11.06	8.72	8.93	8.77	9.22	9.03	8.55	النسبة
225,461.33	282596	313297	248172	215809	188831	191072	192440	227839	171098	القيمة
2.40	1.91	2.21	2.37	2.30	2.15	2.35	2.70	3.12	2.51	النسبة
408,735.22	557552	585844	523489	420598	340108	394551	275226	304024	277247	القيمة
4.25	3.78	4.13	5.00	4.49	3.91	4.86	3.87	4.17	4.07	النسبة
1,700,106.89	2,769,421.00	2,329,761.00	2,117,513.00	1,768,601.00	1,551,561.00	1,288,931.00	1,233,076.00	1,146,577.00	1,095,521.00	القيمة
17.45	18.76	16.41	20.22	18.87	17.84	15.88	17.32	15.72	16.07	النسبة
										باقي دول الاتحاد

متوسط الفترة	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	الدولة
		17982373	20302759	23001130	22384727	21557587	20500957	17888850	15544577	الاجمالي
		3804118	4313545	4900655	4768898	4711292	5002286	5108546	4608589	القيمة
23.73		21.18	21.25	21.30	21.31	21.85	24.40	28.88	29.65	النسبة
3,805,396.38		3324349	4197755	4379104	3794983	4255744	4036330	3356660	3098246	القيمة
19.19		18.51	20.68	19.04	16.97	19.74	19.69	18.98	19.93	النسبة
2,417,094.25		2853198	2732863	3090829	2860538	2154171	2014779	1836575	1793801	القيمة
12.16		15.88	13.46	13.44	12.79	9.99	9.83	10.38	11.54	النسبة
3,124,166.50		2771182	3222195	3580912	3782748	3827751	3377133	2460583	1990848	القيمة
15.58		15.43	15.87	15.48	16.91	17.76	16.47	13.91	12.81	النسبة
673,386.50		621950	674326	832478	798968	843667	749820	503747	382236	القيمة
3.34		3.46	3.32	3.62	3.57	3.91	3.66	2.85	2.33	النسبة
603,082.88		561212	546772	757473	693187	570582	514513	598012	584912	القيمة
3.06		3.12	2.69	3.29	3.10	2.65	2.51	3.37	3.76	النسبة
4,590,327.50		4,026,364.00	4,615,303.00	5,480,279.00	5,667,405.00	5,194,460.00	4,806,116.00	3,826,748.00	3,105,945.00	القيمة
22.93		22.42	22.73	23.83	25.34	24.10	23.44	21.63	19.98	النسبة
										باقي دول الاتحاد

الملحق 03: صادرات الجزائر نحو أهم الشركاء الأوروبيين

متوسط الفترة	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	الدولة
17,860,661.56	16,625,723.00	28,032,838.00	19,118,523.00	22,835,795.00	20,550,728.00	13,930,503.00	12,920,911.00	12,905,604.00	13,825,329.00	الإجمالي
5,443,838.78	4,088,241.00	8,355,605.00	5,812,286.00	7,414,573.00	6,047,541.00	4,152,574.00	4,174,309.00	4,134,948.00	4,814,472.00	إيطاليا
30.63	24.59	29.81	30.40	32.47	29.43	29.81	32.31	32.04	34.82	النسبة
3,695,288.44	3,873,731.00	6,180,322.00	3,894,494.00	4,762,612.00	4,053,318.00	2,900,724.00	2,648,347.00	2,375,963.00	2,568,085.00	إسبانيا
20.51	23.30	22.05	20.37	20.86	19.72	20.82	20.50	18.41	18.58	النسبة
3,273,332.44	3,172,416.00	4,329,697.00	2,990,867.00	3,637,819.00	3,689,867.00	2,939,400.00	2,750,010.00	2,700,364.00	3,249,552.00	فرنسا
18.99	19.08	15.45	15.64	15.93	17.95	21.10	21.28	20.92	23.50	النسبة
2,356,442.44	2,341,274.00	4,153,470.00	3,303,088.00	2,264,452.00	2,427,607.00	1,915,812.00	1,498,453.00	1,780,344.00	1,523,482.00	هولندا
13.12	14.08	14.82	17.28	9.92	11.81	13.75	11.60	13.80	11.02	النسبة
916,289.11	814,489.00	1,399,585.00	877,474.00	1,590,722.00	1,252,924.00	592,613.00	625,139.00	496,388.00	597,268.00	بلجيكا
4.98	4.90	4.99	4.59	6.97	6.10	4.25	4.84	3.85	4.32	النسبة
807,563.33	688,589.00	1,389,949.00	691,566.00	1,285,255.00	1,341,090.00	693,769.00	479,019.00	354,230.00	344,603.00	البرتغال
4.31	4.14	4.96	3.62	5.63	6.53	4.98	3.71	2.74	2.49	النسبة
1,367,907.00	1,646,983.00	2,224,210.00	1,548,748.00	1,880,362.00	1,738,381.00	735,611.00	745,634.00	1,063,367.00	727,867.00	باقي دول الاتحاد
7.47	9.91	7.93	8.10	8.23	8.46	5.28	5.77	8.24	5.26	النسبة

متوسط الفترة	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	الدولة
		18,027,933.00	15,542,114.00	20,768,834.00	29,008,726.00	32,277,640.00	30,926,722.00	26,769,905.00	21,095,123.00	الإجمالي
		4,983,169.00	4,706,071.00	4,742,028.00	6,161,323.00	6,788,461.00	8,951,636.00	7,496,112.00	6,611,454.00	إيطاليا
26.41		27.64	30.28	22.83	21.24	21.03	28.94	28.00	31.34	النسبة
5,390,178.00		3,632,270.00	3,505,070.00	5,553,602.00	6,961,412.00	7,787,908.00	6,072,205.00	5,159,298.00	4,449,659.00	إسبانيا
22.20		20.15	22.55	26.74	24.00	24.13	19.63	19.27	21.09	النسبة
4,175,427.75		3,922,516.00	3,093,926.00	4,124,729.00	4,856,843.00	5,109,030.00	4,761,879.00	4,690,841.00	2,843,658.00	فرنسا
17.56		21.76	19.91	19.86	16.74	15.83	15.40	17.52	13.48	النسبة
2,841,480.63		1,684,907.00	1,328,994.00	1,774,967.00	3,558,994.00	3,631,479.00	4,087,396.00	3,529,656.00	3,135,452.00	هولندا
11.40		9.35	8.55	8.55	12.27	11.25	13.22	13.19	14.86	النسبة
1,241,518.38		814,896.00	892,105.00	900,446.00	1,319,827.00	1,542,572.00	1,494,943.00	1,521,486.00	1,445,872.00	بلجيكا
5.16		4.52	5.74	4.34	4.55	4.78	4.83	5.68	6.85	النسبة
1,048,493.00		846,070.00	766,835.00	821,580.00	1,324,444.00	1,207,404.00	1,330,370.00	1,327,163.00	764,078.00	البرتغال
4.35		4.69	4.93	3.96	4.57	3.74	4.30	4.96	3.62	النسبة
3,299,995.13		2,144,105.00	1,249,113.00	2,851,482.00	4,825,883.00	6,210,786.00	4,228,293.00	3,045,349.00	1,844,950.00	باقي دول الاتحاد
12.92		11.89	8.04	13.73	16.64	19.24	13.67	11.38	8.75	النسبة

الملحق 04: واردات المغرب نحو أهم الشركاء الأوروبيين

	متوسط الفترة	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	الدولة		
	9,409,146.38	14903474	11990719	9710736	8889185	8101361	7568029	7286461	6823206	الاجمالي		
	3,079,567.75	4319135	3653306	3056917	3033902	2645282	2585649	2577128	2765223	فرنسا		
	33.47	28.98	30.47	31.48	34.13	32.65	34.17	35.37	40.53	النسبة		
	1,099,581.38	1914885	1485121	1196090	1006032	934244	894883	728400	636996	إيطاليا		
	11.44	12.85	12.39	12.32	11.32	11.53	11.82	10.00	9.34	النسبة		
	1,955,980.38	3215968	2406749	2142701	1943360	1746576	1558291	1458823	1175275	سبانيا		
	20.62	21.58	20.07	22.07	21.86	21.56	20.59	20.02	17.22	النسبة		
	863,985.50	1341004	1100177	867165	803353	846566	653723	666103	633793	ألمانيا		
	9.21	9.00	9.18	8.93	9.04	10.45	8.64	9.14	9.29	النسبة		
	314,217.63	453256	417436	396476	303499	262151	245693	255445	179785	بلجيكا		
	3.33	3.04	3.48	4.08	3.41	3.24	3.25	3.51	2.63	النسبة		
	373,462.00	604812	723019	401124	318005	237800	298241	205668	198027	هولندا		
	3.80	4.06	6.03	4.13	3.58	2.94	3.95	2.82	2.90	النسبة		
	1,722,351.75	3,054,414.00	2,204,911.00	1,650,263.00	1,481,034.00	1,428,742.00	1,330,549.00	1,394,794.00	1,234,107.00	باقي دول الاتحاد		
	18.12	20.49	18.39	16.99	16.66	17.64	17.58	19.14	18.09	النسبة		
	متوسط الفترة	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	الدولة
	17,050,269.22	23529335	22702082	20931412	17853871	17779935	17079529	16503530	15135575	13118372	12346117	الاجمالي
	4,417,515.89	5158110	4741158	4980305	4288009	4683139	4403761	4314229	4529563	4147708	3663771	فرنسا
	26.47	21.92	20.88	23.79	24.02	26.34	25.78	26.14	29.93	31.62	29.72	النسبة
	1,803,506.56	2425866	2318161	2045145	1850826	1713434	1816686	1707772	1649434	1585557	1544544	إيطاليا
	10.72	10.31	10.21	9.77	10.37	9.64	10.64	10.35	10.90	12.09	12.51	النسبة
	4,486,873.78	6863970	6734079	5919530	4711138	4635113	4607528	4588696	3488250	2826337	2871193	سبانيا
	25.89	29.17	29.66	28.28	26.39	26.07	26.98	27.80	23.05	21.54	23.25	النسبة
	1,736,116.44	2114149	2413002	2215208	1965384	1804287	1631689	1663493	1422479	1224499	1285007	ألمانيا
	10.13	8.99	10.63	10.58	11.01	10.15	9.55	10.08	9.40	9.33	10.41	النسبة
	550,396.89	687039	535408	579883	556894	737708	608717	573577	605405	383017	372963	بلجيكا
	3.26	2.92	2.36	2.77	3.12	4.15	3.56	3.48	4.00	2.92	3.02	النسبة
	591,541.33	788388	659630	720367	626974	703954	540295	518440	523475	464614	566123	هولندا
	3.52	3.35	2.91	3.44	3.51	3.96	3.16	3.14	3.46	3.54	4.58	النسبة
	3,464,318.33	5,491,813.00	5,300,644.00	4,470,974.00	3,854,646.00	3,502,300.00	3,470,853.00	3,137,323.00	2,916,969.00	2,486,640.00	2,038,516.00	باقي دول الاتحاد
	20.01	23.34	23.35	21.36	21.59	19.70	20.32	19.01	19.27	18.96	16.51	النسبة

الملحق 05: صادرات المغرب نحو أهم الشركاء الأوروبيين

	متوسط الفترة	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	الدولة	
	6,727,826.13	8217056	7723203	7304234	6660943	5961627	5941044	6166186	5848316	الاجمالي	
	2,753,653.00	2788997	2977086	2836884	2704247	2682114	2654086	2797274	2588536	فرنسا	
	41.40	33.94	38.55	38.84	40.60	44.99	44.67	45.36	44.26	النسبة	
	1,724,597.38	2469004	2211957	2077250	1795398	1383826	1383312	1298866	1167166	اسبانيا	
	25.22	30.05	28.64	28.44	26.95	23.38	23.28	21.06	19.96	النسبة	
	475,495.13	643389	543702	490858	448996	372103	399379	449262	456272	ايطاليا	
	7.05	7.83	7.04	6.72	6.74	6.24	6.72	7.29	7.80	النسبة	
	310,051.50	357632	262752	273997	287399	272564	304962	346222	374884	المانيا	
	4.69	4.35	3.40	3.75	4.31	4.57	5.13	5.61	6.41	النسبة	
	249,608.13	458353	262164	295091	249289	187679	170731	169928	201630	بلجيكا	
	3.63	5.59	3.41	4.04	3.74	3.15	2.87	2.76	3.45	النسبة	
	227,897.88	324205	273577	271105	227172	183760	195852	178320	169192	هولندا	
	3.35	3.95	3.54	3.71	3.41	3.08	3.30	2.89	2.89	النسبة	
	986,523.13	1,174,476.00	1,190,965.00	1,059,049.00	948,442.00	869,581.00	832,722.00	926,314.00	890,636.00	باقي دول الاتحاد	
	14.66	14.29	15.42	14.50	14.24	14.59	14.02	15.02	15.23	النسبة	
متوسط الفترة	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	الدولة
	10,658,202.22	16475154	15087954	13394117	12710922	11395254	10022614	9475250	9144608	8021135	الاجمالي
	3,696,471.89	5403327	5193573	4360738	4045293	3724745	3552987	3591900	3276920	3006114	فرنسا
	35.10	32.80	34.42	32.56	31.83	32.69	35.45	37.91	35.83	37.48	النسبة
	3,521,274.44	5859260	5369501	4819993	4508094	3916529	3118801	2753253	2838641	2282486	اسبانيا
	32.49	35.56	35.59	35.99	35.47	34.37	31.12	29.06	31.04	28.21	النسبة
	734,813.22	1061928	1045118	959655	879957	770196	624836	608321	651987	601441	ايطاليا
	6.90	6.45	6.93	7.16	6.92	6.76	6.23	6.42	7.13	7.50	النسبة
	487,790.11	785751	638905	568476	514156	512905	449657	501337	444050	419027	المانيا
	4.67	4.77	4.23	4.24	4.04	4.50	4.49	5.29	4.86	5.22	النسبة
	324,428.89	401353	351491	317209	334499	328671	425933	313042	310952	356433	بلجيكا
	3.15	2.44	2.33	2.37	2.63	2.88	4.25	3.30	3.40	4.44	النسبة
	461,840.11	557937	491723	454172	614756	498169	492471	483133	483723	377320	هولندا
	4.42	3.39	3.26	3.39	4.84	4.37	4.91	5.10	5.29	4.70	النسبة
	1,431,583.56	2,405,598.00	1,997,643.00	1,913,874.00	1,814,167.00	1,644,039.00	1,357,929.00	1,224,264.00	1,138,335.00	998,314.00	باقي دول الاتحاد
	13.28	14.60	13.24	14.29	14.27	14.43	13.55	12.92	12.45	12.45	النسبة

الملحق 06: واردات تونس نحو أهم الشركاء الأوروبيين

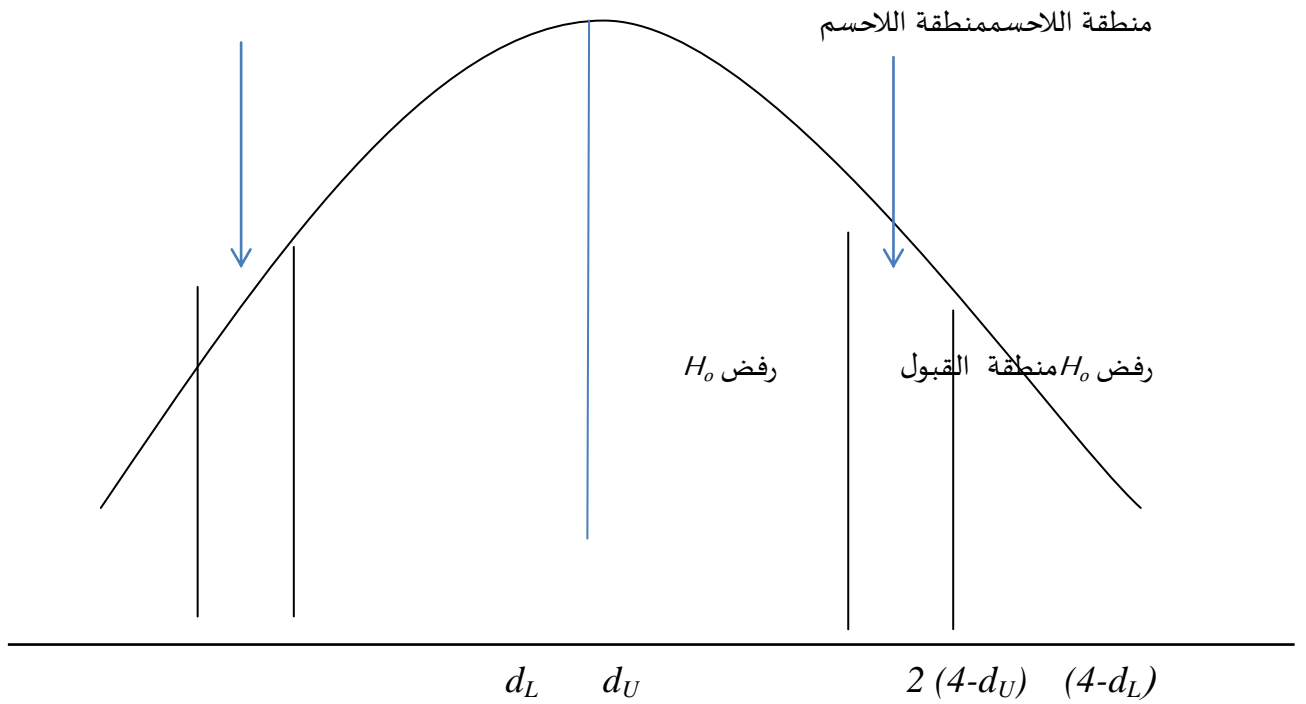
		7,873,793.13	9602778	9053297	7856192	7372561	7196100	7020733	7210959	7677725	الإجمالي		
		2,248,842.38	2885393	2716933	2309520	2214093	1944115	1925296	1962216	2033173	القيمة	إيطاليا	
		28.45	30.05	30.01	29.40	30.03	27.02	27.42	27.21	26.48	النسبة		
		2,704,715.00	3089920	2978078	2699915	2482961	2564483	2507454	2574710	2740199	القيمة	فرنس	
		34.48	32.18	32.89	34.37	33.68	35.64	35.71	35.71	35.69	النسبة		
		966,314.63	1166974	1103579	940940	871440	864759	870318	898587	1013920	القيمة	المانيا	
		12.28	12.15	12.19	11.98	11.82	12.02	12.40	12.46	13.21	النسبة		
		553,844.75	646495	646377	556540	544033	541790	513998	497297	484228	القيمة	اسبانيا	
		7.05	6.73	7.14	7.08	7.38	7.53	7.32	6.90	6.31	النسبة		
		307,055.50	301876	348771	272251	278045	287293	284054	312822	371332	القيمة	بلجিকা	
		3.93	3.14	3.85	3.47	3.77	3.99	4.05	4.34	4.84	النسبة		
		196,414.75	234504	202578	184213	193226	183557	195817	182524	194899	القيمة	هولندا	
		2.51	2.44	2.24	2.34	2.62	2.55	2.79	2.53	2.54	النسبة		
		896,606.13	1,277,616.00	1,056,981.00	892,813.00	788,763.00	810,103.00	723,796.00	782,803.00	839,974.00	القيمة	باقي دول الاتحاد	
		11.30	13.30	11.68	11.36	10.70	11.26	10.31	10.86	10.94	النسبة		
	متوسط الفترة	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	الدولة	
		9,826,306.56	10229193	9857908	9330124	10157958	9890742	10203129	10262837	9829645	8562055	الإجمالي	
		2,676,581.44	3013639	2843262	2556170	2715300	2734341	2651307	2635893	2721289	2942498	القيمة	فرنسا
		27.23	29.43	28.84	27.40	26.73	27.65	25.99	26.27	27.41	28.73	النسبة	
		3,030,588.56	2748666	2748691	2719432	3241669	3043057	3340256	3123823	3145289	3165328	القيمة	إيطاليا
		30.84	26.86	27.88	29.15	31.91	30.77	32.74	30.44	31.68	30.90	النسبة	
		1,314,880.89	1465441	1466605	1359513	1332748	1308967	1309803	1309677	1269677	1277687	القيمة	المانيا
		13.41	14.31	14.88	14.57	13.12	13.23	12.84	12.76	12.79	12.47	النسبة	
		777,932.56	852051	825637	738504	763683	756291	841551	868776	813096	772156	القيمة	اسبانيا
		7.91	8.32	8.38	7.92	7.52	7.65	8.25	8.47	8.19	7.54	النسبة	
		278,088.33	256692	227528	239246	230498	266014	282778	315383	305735	350924	القيمة	بلجিকা
		2.83	2.50	2.31	2.56	2.27	2.69	2.87	3.07	3.08	3.43	النسبة	
		222,811.22	214851	192150	233705	199236	185187	193571	273590	190735	332590	القيمة	هولندا
		2.27	2.10	1.95	2.50	1.96	1.87	1.90	2.67	1.92	3.25	النسبة	
		1,525,423.56	1,687,653.00	1,554,035.00	1,483,554.00	1,674,824.00	1,596,885.00	1,573,863.00	1,675,695.00	1,483,824.00	1,401,178.00	القيمة	باقي دول الاتحاد
		15.52	16.48	15.76	15.90	16.49	16.15	15.43	16.33	14.94	13.68	النسبة	

الملحق 07: صادرات تونس نحو أهم الشركاء الأوروبيين

	متوسط الفترة	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	الدولة	
	7,009,510.13	9,462,595.00	8,774,185.00	7,190,308.00	6,751,143.00	6,494,583.00	5,749,817.00	5,740,470.00	5,912,980.00	الاجمالي	
	2,794,710.75	3,743,209.00	3,558,367.00	3,006,521.00	2,773,275.00	2,576,782.00	2,308,341.00	2,255,878.00	2,135,313.00	فرنسا	
	39.78	39.56	40.55	41.81	41.08	39.68	40.15	39.30	36.11	النسبة	
	2,020,235.25	2,713,006.00	2,575,967.00	2,056,502.00	2,018,999.00	1,970,850.00	1,563,975.00	1,550,809.00	1,711,774.00	إيطاليا	
	28.76	28.67	29.36	28.60	29.91	30.35	27.20	27.02	28.95	النسبة	
	802,923.25	909,392.00	910,122.00	730,152.00	710,972.00	713,818.00	757,924.00	827,016.00	863,990.00	ألمانيا	
	11.73	9.61	10.37	10.15	10.53	10.99	13.18	14.41	14.61	النسبة	
	471,811.63	643,030.00	571,583.00	595,611.00	462,536.00	471,203.00	330,278.00	343,460.00	356,792.00	إسبانيا	
	6.68	6.80	6.51	8.28	6.85	7.26	5.74	5.98	6.03	النسبة	
	273,052.38	292,261.00	261,268.00	219,948.00	231,448.00	231,803.00	278,285.00	309,368.00	360,038.00	بلجيكا	
	4.06	3.09	2.98	3.06	3.43	3.57	4.84	5.39	6.09	النسبة	
	198,781.63	287,002.00	261,572.00	185,752.00	181,291.00	171,601.00	163,917.00	157,739.00	181,379.00	هولندا	
	2.82	3.03	2.98	2.58	2.69	2.64	2.85	2.75	3.07	النسبة	
	447,995.25	874,695.00	635,306.00	395,822.00	372,622.00	358,526.00	347,097.00	296,200.00	303,694.00	باقي دول الاتحاد	
	6.17	9.24	7.24	5.50	5.52	5.52	6.04	5.16	5.14	النسبة	
متوسط الفترة	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	الدولة
	9,146,083.89	9646266	9341790	9456691	9368867	9161640	9446777	9790155	9061688	7646153	الاجمالي
	3,619,312.56	3854766	3843799	3923196	3717926	3575987	3390105	3566951	3932090	3552473	فرنسا
	39.59	39.96	41.15	43.39	39.32	38.17	37.00	37.76	40.16	39.20	النسبة
	2,359,755.67	2090002	2070288	2135995	2339275	2411039	2372489	2497353	2774072	2458682	إيطاليا
	25.84	21.67	22.16	23.63	24.74	25.73	25.90	26.44	28.34	27.13	النسبة
	1,191,659.22	1577001	1457133	1292893	1330522	1286713	1154439	1087325	1159901	1045318	ألمانيا
	13.01	16.35	15.60	14.30	14.07	13.73	12.60	11.51	11.85	11.54	النسبة
	504,499.33	659392	476663	429128	630472	446452	604739	572935	551194	479816	إسبانيا
	5.49	6.84	5.10	4.75	6.67	4.77	6.60	6.06	5.63	5.29	النسبة
	239,018.11	213108	219155	222980	227136	231091	261160	277557	241770	241176	بلجيكا
	2.62	2.21	2.35	2.47	2.40	2.47	2.85	2.94	2.47	2.66	النسبة
	290,558.44	307851	220472	191068	215542	345601	458895	445636	299846	271147	هولندا
	3.16	3.19	2.36	2.11	2.28	3.69	5.01	4.72	3.06	2.99	النسبة
	941,280.56	944,146.00	1,054,280.00	845,734.00	995,818.00	1,071,984.00	919,813.00	999,020.00	831,282.00	1,013,076.00	باقي دول الاتحاد
	10.29	9.79	11.29	9.35	10.53	11.44	10.04	10.58	8.49	11.18	النسبة

الملاحق 08: جدول وشكل دربين واتسون DW

N	$k=1$	
	d_L	d_U
15	1.08	1.36
16	1.10	1.37
17	1.13	1.38
18	1.16	1.39
19	1.18	1.40
20	1.20	1.41



الملحق 09: معلمات النموذج الخطي لواردات الجزائر كمتغير تابع

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Dependent Variable: DDM									
Method: Least Squares									
Date: 09/11/20 Time: 23:22									
Sample (adjusted): 2003 2018									
Included observations: 12 after adjustments									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
DDCH	0.033548	0.014356	2.336923	0.0476					
DDGDP	1.799572	0.324016	5.553962	0.0005					
DDINF	-0.013984	0.012349	-1.132410	0.2903					
C	-1.912707	0.760338	-2.515600	0.0361					
R-squared	0.860819	Mean dependent var	2.256532						
Adjusted R-squared	0.808626	S.D. dependent var	0.036646						
S.E. of regression	0.016031	Akaike info criterion	-5.167342						
Sum squared resid	0.002056	Schwarz criterion	-5.005706						
Log likelihood	35.00405	Hannan-Quinn criter.	-5.227185						
F-statistic	16.49303	Durbin-Watson stat	1.419629						
Prob(F-statistic)	0.000870								

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

الملحق 10: معلمات النموذج الخطي لواردات الجزائر كمتغير تابع المعدلة

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Dependent Variable: DDM									
Method: Least Squares									
Date: 09/12/20 Time: 00:03									
Sample (adjusted): 2003 2018									
Included observations: 12 after adjustments									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
DDCH	0.033548	0.014356	2.336923	0.0476					
DDGDP	1.799572	0.324016	5.553962	0.0005					
DDINF	-0.013984	0.012349	-1.132410	0.2903					
C	-1.912707	0.760338	-2.515600	0.0361					
R-squared	0.860819	Mean dependent var	2.256532						
Adjusted R-squared	0.808626	S.D. dependent var	0.036646						
S.E. of regression	0.016031	Akaike info criterion	-5.167342						
Sum squared resid	0.002056	Schwarz criterion	-5.005706						
Log likelihood	35.00405	Hannan-Quinn criter.	-5.227185						
F-statistic	16.49303	Durbin-Watson stat	1.419629						
Prob(F-statistic)	0.000870								

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات *EViews 10*.

الملحق 11: معلمات النموذج الخطي لواردات المغرب كمتغير تابع

Dependent Variable: M
Method: Least Squares
Date: 09/11/20 Time: 23:33
Sample: 2000 2018
Included observations: 19

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CH	-2205.781	1373.361	-1.606119	0.1291
GDP	0.831495	0.041956	19.81850	0.0000
INF	242.2533	224.9891	1.076733	0.2986
C	-10931.49	1784.861	-6.124563	0.0000
R-squared	0.976335	Mean dependent var		14024.53
Adjusted R-squared	0.971601	S.D. dependent var		5163.022
S.E. of regression	870.0655	Akaike info criterion		16.55968
Sum squared resid	11355211	Schwarz criterion		16.75851
Log likelihood	-153.3169	Hannan-Quinn criter.		16.59333
F-statistic	206.2785	Durbin-Watson stat		2.313246
Prob(F-statistic)	0.000000			

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

الملحق 12: معلمات النموذج الخطي لواردات تونس كمتغير تابع

Dependent Variable: M
Method: Least Squares
Date: 09/11/20 Time: 23:36
Sample: 2000 2018
Included observations: 19

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CH	1038.316	1045.029	0.993576	0.3362
GDP	0.227321	0.031925	7.120426	0.0000
INF	165.3118	171.2005	0.965604	0.3496
C	617.2932	1358.151	0.454510	0.6560
R-squared	0.851936	Mean dependent var		9630.105
Adjusted R-squared	0.822323	S.D. dependent var		1570.651
S.E. of regression	662.0574	Akaike info criterion		16.01325
Sum squared resid	6574800.	Schwarz criterion		16.21207
Log likelihood	-148.1258	Hannan-Quinn criter.		16.04690
F-statistic	28.76909	Durbin-Watson stat		0.997812
Prob(F-statistic)	0.000002			

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

الملحق 13: معلمات النموذج الخطي لصادرات الجزائر كمتغير تابع

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Dependent Variable: X									
Method: Least Squares									
Date: 09/11/20 Time: 23:56									
Sample (adjusted): 2000 2018									
Included observations: 19 after adjustments									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
CH	20170.29	7147.560	2.821982	0.0129					
GDP	0.394075	0.218355	1.804747	0.0912					
INF	1310.817	1170.940	1.119457	0.2806					
C	-18771.94	9289.185	-2.020839	0.0615					
R-squared	0.565366	Mean dependent var	21195.00						
Adjusted R-squared	0.478440	S.D. dependent var	6270.078						
S.E. of regression	4528.196	Akaike info criterion	19.85870						
Sum squared resid	3.08E+08	Schwarz criterion	20.05753						
Log likelihood	-184.6576	Hannan-Quinn criter.	19.89235						
F-statistic	6.503945	Durbin-Watson stat	0.790266						
Prob(F-statistic)	0.004913								

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

الملحق 14: معلمات النموذج الخطي لصادرات الجزائر كمتغير تابع المعدلة

Dependent Variable: DDX				
Method: Least Squares				
Date: 09/12/20 Time: 00:00				
Sample (adjusted): 2003 2018				
Included observations: 12 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DDCH	0.047734	0.016480	2.896399	0.0200
DDGDP	0.751129	0.371975	2.019298	0.0781
DDINF	0.000437	0.014177	0.030847	0.9761
C	0.615224	0.872880	0.704821	0.5009
R-squared	0.645405	Mean dependent var	2.303775	
Adjusted R-squared	0.512432	S.D. dependent var	0.026357	
S.E. of regression	0.018404	Akaike info criterion	-4.891272	
Sum squared resid	0.002710	Schwarz criterion	-4.729636	
Log likelihood	33.34763	Hannan-Quinn criter.	-4.951115	
F-statistic	4.853647	Durbin-Watson stat	1.944463	
Prob(F-statistic)	0.032904			

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

الملحق 15: معلمات النموذج الخطي لصادرات المغرب كمتغير تابع

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Dependent Variable: X									
Method: Least Squares									
Date: 09/11/20 Time: 23:29									
Sample: 2000 2018									
Included observations: 19									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
CH	-6094.180	1501.603	-4.058450	0.0010					
GDP	0.518590	0.045873	11.30485	0.0000					
INF	198.5233	245.9982	0.807011	0.4323					
C	-711.8860	1951.528	-0.364784	0.7204					
R-squared	0.923266	Mean dependent var	9222.947						
Adjusted R-squared	0.907919	S.D. dependent var	3135.006						
S.E. of regression	951.3108	Akaike info criterion	16.73822						
Sum squared resid	13574884	Schwarz criterion	16.93705						
Log likelihood	-155.0131	Hannan-Quinn criter.	16.77187						
F-statistic	60.16032	Durbin-Watson stat	1.409817						
Prob(F-statistic)	0.000000								

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

الملحق 16: معلمات النموذج الخطي لصادرات تونس كمتغير تابع

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Dependent Variable: X									
Method: Least Squares									
Date: 09/11/20 Time: 23:41									
Sample: 2000 2018									
Included observations: 19									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
CH	3161.642	723.0158	4.372854	0.0005					
GDP	0.211159	0.022088	9.559982	0.0000					
INF	167.5631	118.4471	1.414666	0.1776					
C	-2784.556	939.6531	-2.963387	0.0097					
R-squared	0.932129	Mean dependent var	8281.368						
Adjusted R-squared	0.918555	S.D. dependent var	1605.028						
S.E. of regression	458.0524	Akaike info criterion	15.27651						
Sum squared resid	3147180.	Schwarz criterion	15.47534						
Log likelihood	-141.1268	Hannan-Quinn criter.	15.31016						
F-statistic	68.66927	Durbin-Watson stat	1.561421						
Prob(F-statistic)	0.000000								

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على مخرجات EViews 10.

المخلص

ملخص

تهدف هذه الدراسة لبحث أثر الأزمات المالية على التجارة البينية ضمن التكتلات الاقتصادية، مركزين من خلالها على تحديد انعكاسات أزمة الديون السيادية على المبادلات التجارية الأورومغاربية، حيث تم التطرق في الجانب النظري لعلاقة التكتلات الاقتصادية بالتجارة الخارجية، كما تناولت الدراسة عرضا عاما عن الأزمات المالية وتأثيرها على حركة المبادلات التجارية الدولية، تحديدا انعكاسات أزمة الديون الأوروبية على التجارة البينية الأورومغاربية (الجزائر، المغرب وتونس) باعتبار ما يجمع هذه الدول من التعاقدات تجارية مع دول الاتحاد الأوروبي، وذلك من خلال دراسة وصفية تحليلية.

بينما في الجانب التطبيقي فقد تم استخدام نموذج الانحدار الخطي المتعدد، الذي نراه مناسباً لمثل هذه الدراسات حيث تم التعبير عن أزمة الديون الأوروبية ببعض متغيرات الاقتصاد الكلي وتمثل في النمو الاقتصادي، التضخم وأسعار الصرف، في حين تم تمثيل المبادلات التجارية من خلال الواردات والصادرات المغاربية تجاه الاتحاد الأوروبي، وذلك للفترة 2000-2018.

الكلمات الافتتاحية

التكتلات الاقتصادية، الأزمات المالية، الشراكة الأورومتوسطية، الصادرات، الواردات

ABSTRACT

THIS STUDY AIMS TO EXAMINE THE IMPACT OF FINANCIAL CRISES ON INTRA-TRADE WITHIN ECONOMIC BLOCS, FOCUSING THROUGH IT ON IDENTIFYING THE IMPLICATIONS OF THE SOVEREIGN DEBT CRISIS ON EURO-MAGHREB TRADE EXCHANGES. THE MOVEMENT OF INTERNATIONAL TRADE EXCHANGES, IN PARTICULAR THE REPERCUSSIONS OF THE EUROPEAN DEBT CRISIS ON INTRA-MAGHREB TRADE (ALGERIA, MOROCCO AND TUNISIA), GIVEN THE TRADE DEALS BETWEEN THESE COUNTRIES WITH THE EUROPEAN UNION COUNTRIES, THROUGH AN ANALYTICAL DESCRIPTIVE STUDY

ON THE PRACTICAL SIDE, THE MULTIPLE LINEAR REGRESSION MODEL WAS USED, WHICH WE SEE APPROPRIATE FOR SUCH STUDIES, WHERE THE EUROPEAN DEBT CRISIS WAS EXPRESSED IN SOME MACROECONOMIC VARIABLES REPRESENTED IN ECONOMIC GROWTH, INFLATION AND EXCHANGE RATES, WHILE TRADE EXCHANGES WERE REPRESENTED BY MAGHREB IMPORTS AND EXPORTS TOWARDS EUROPEAN UNION, FOR THE PERIOD 2000-2018

KEYWORDS:

ECONOMIC BLOCS, FINANCIAL CRISES, THE EURO-MEDITERRANEAN PARTNERSHIP, EXPORTS AND IMPORTS