

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

قسم العلوم التجارية

1

دور التكتلات الاقتصادية الإقليمية في تعزيز الميزة
التنافسية الدولية - دراسة حالة منطقة التجارة
الحرّة العربية

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر 2 العلوم التجارية

تخصص مالية و تجارية دولية

تحت إشراف الدكتور:

من إعداد

حمريط رشيد

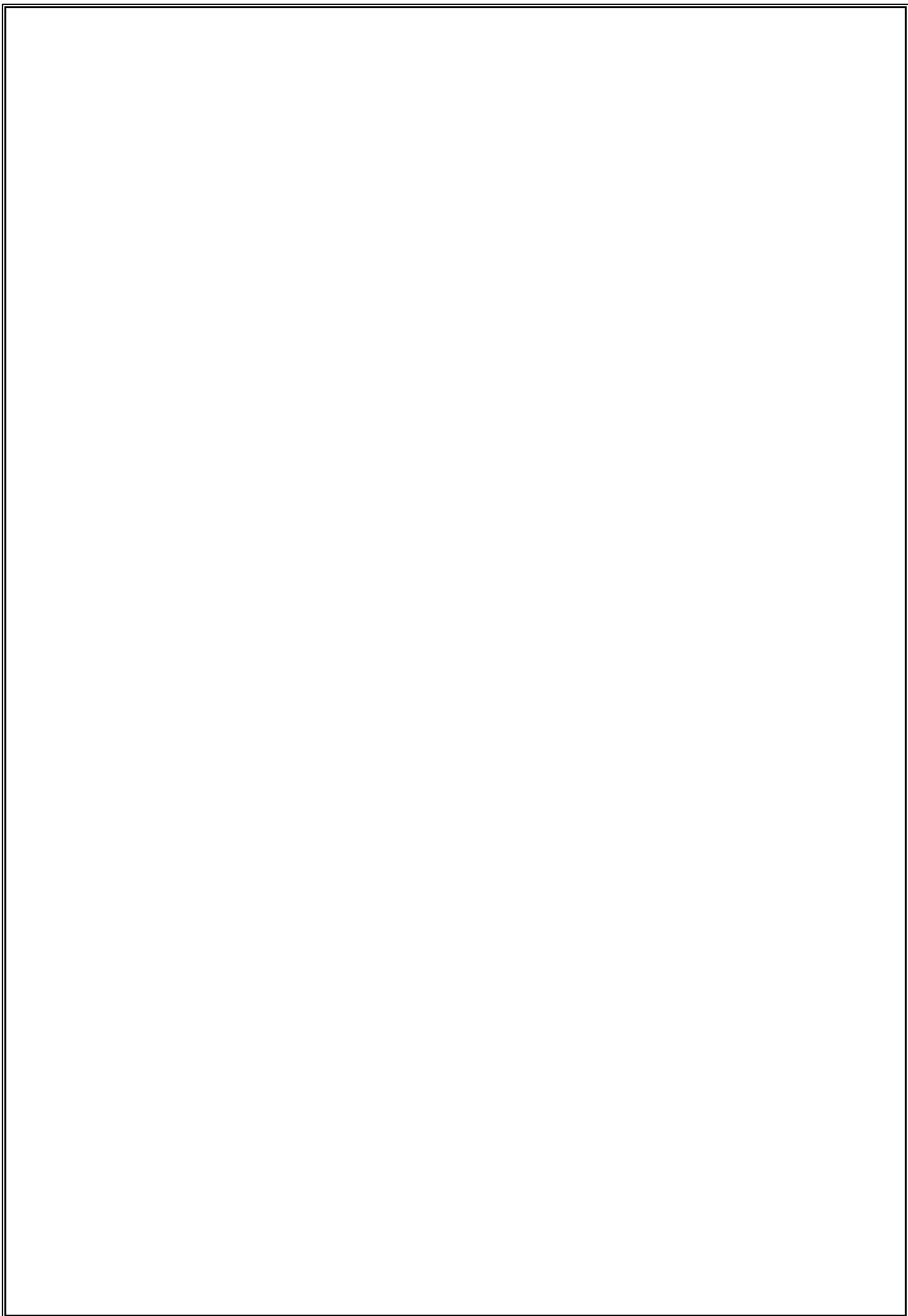
- خليفة أحمد

أعضاء لجنة المناقشة

رحال إيمان.....رئيسا

كردودي صبرينة.....مناقشا

السنة الجامعية: 2024/2023



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

قسم العلوم التجارية

1

دور التكتلات الاقتصادية الإقليمية في تعزيز الميزة
التنافسية الدولية - دراسة حالة منطقة التجارة
الحرّة العربية

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر 2 العلوم التجارية

تخصص مالية و تجارية دولية

تحت إشراف الدكتور:

من إعداد

حمريط رشيد

- خليفة أحمد.

أعضاء لجنة المناقشة

رحال إيمانرئيسا

كردودي صبرينةمناقشا

السنة الجامعية: 2024/2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

كلمة شكر

قال تعالى: " ومن يشكر فإنما يشكر لنفسه " لقمان 12

الحمد لله رب العالمين، تبارك وتعالى له الكمال وحده والصلاة والسلام على سيدنا وحبينا محمد نبيه ورسوله وعلى سائر الأنبياء والمرسلين.

الحمد لله الذي وهبنا التوفيق والسداد وأعاننا على إتمام هذا البحث.

كما نرفع كلمة شكر للأستاذ الدكتور المشرف " حمريط رشيد " الذي تشرفت بالعمل تحت إرشاده.

لكل معلم، فادنا بعلمه من أول مرحلة إلى هذه اللحظة.

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

قال الله تعالى " يرفع الله الذين آمنوا منكم والذين أوتوا العلم درجات والله بما تعلمون

خبير " المجادلة 11

الحمد لله على نعمائه والصلاة والسلام على صفوة خلقه وأنبيائه وعلى آله وأصحابه بطيب
هنا وقد منّ الله علينا بإكمال هذه المذكرة أن نرد الجميل لأهله وننسب الفضل لأصحابه
فالشكر لله أولاً وآخراً على نعمه العظيمة وآلائه الجسيمة على ما تسير لنا من إنجاز هذه
المذكرة فله الحمد والثناء بما هو أهله ثم أتوجه بالشكر الجزيل للأستاذ الدكتور المشرف "
حمريط رشيد ". وإلى التي جعل الله الجنة تحت أقدامها كما قال رسول الله صلى الله عليه
وسلم " الجنة تحت أقدام الأمهات " والتي لم تبخلني يوماً من دعائها وبركاتها أُمي العزيزة إلى
الذي أنفق الغالي والرخيص و تحمل الصعاب أبي الحنون والغالي أطال الله في عمرهم وحفظهم
لي وإلى كل إخوتي وكل من ساهم من قريب أو بعيد لأصل إلى ما أنا عليه الآن إلى كل
هؤلاء أهدي هذا العمل المتواضع وشكراً جزيل الشكر.

الطالب خليفة أحمد

ملخص الدراسة

جاءت هذه الدراسة للبحث و التقصي حول دور التكتلات الاقتصادية الإقليمية في تعزيز الميزة التنافسية الدولية في ظل التحديات الاقتصادية الراهنة آخذين بذلك منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى الاقتصادي كحالة دراسية و ذلك من خلال تسليط الضوء على حركة التجارة البينية والخارجية في ظل التغيرات الاقتصادية الحديثة و أخيرا تحليل و تقييم مختصر لها في هذه المنطقة الحيوية .

و قد خلصت الدراسة إلى نتيجة حتمية مفادها أن تكتل دول العربية في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى كان له دور كبير في تحرير تجارتها البينية و من ثم الدولية بشكل عام و هذا يعني أن للتكتلات الاقتصادية الإقليمية دور في تعزيز الميزة التنافسية الدولية و الرفع من الإنتاج.

This study came to search and investigate the role of regional economic blocs in enhancing international competitive advantage in light of current economic challenges, taking the Greater Arab Free Trade Area as a case study, by shedding light on the movement of inter- and external trade in light of recent economic changes, and finally a brief analysis and evaluation of it in this vital region during . The study concluded with an inevitable result that the bloc of Arab countries in the Greater Arab Free Trade Area had a major role in liberalizing their inter- and then international trade in general, which means that regional economic blocs have a role in enhancing international competitive advantage and increasing production.

الفهرس

A.....	مقدمة:
C.....	الإشكالية
D.....	أهمية الموضوع :
E.....	الهدف من الدراسة :
E.....	أسباب إختيار الموضوع :
F.....	المنهج المستخدم :
10.....	المبحث الأول: الأساس المفاهيمي و النظري للتكامل الاقتصادي الإقليمي
10.....	المطلب الاول: مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي
10.....	أولا : تحديد المفاهيم
13.....	ثانيا : اهم تعريف التكتلات الاقتصادية الإقليمية:
14.....	المطلب الثاني: المقاربات النظرية المفسرة للتكامل الاقتصادي الإقليمي
15.....	أولا – المدخل التقليدي:
18.....	ثانيا – المدخل الحديث
21.....	المطلب الثالث: أهداف التكتلات الاقتصادية الإقليمية
24.....	المبحث الثاني : دوافع شروط و أشكال التكامل الاقتصادي و الإقليمي
24.....	المطلب الأول: دوافع التوجه نحو التكامل الاقتصادي الإقليمي
24.....	أولاً: تطور التكتلات الاقتصادية الإقليمية
26.....	ثانيا: العوامل الاقتصادية
28.....	المطلب الثاني: شروط التكامل الاقتصادي الإقليمي
28.....	أ- الشروط الاقتصادية
30.....	ب – الشروط السياسية
31.....	المطلب الثالث: أشكال التكامل الاقتصادي الإقليمي
31.....	أ نموذج التكامل المؤسساتاتي (الشكلي)
34.....	ب – نموذج التكامل التلقائي:

36	المبحث الثالث: النماذج الكبرى للتكتلات الاقتصادية الإقليمية.....
36	المطلب الأول: الاتحاد الأوروبي
39	المطلب الثاني: اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا).....
43	المطلب الثالث: مجلس التعاون لدول الخليج العربية
48	الفصل الثاني: الميزة التنافسية
50	المبحث الأول : ماهية الميزة التنافسية.....
50	المطلب الأول : تعريف و أبعاد الميزة التنافسية
50	اولا : تعريف الميزة التنافسية.....
54	ثانيا: ابعاد الميزة التنافسية :
59	ثالثا: أهمية الميزة التنافسية
60	المطلب الثاني: مصادر الميزة التنافسية.....
61	المطلب الثالث : أنواع و محددات الميزة التنافسية.....
61	اولا : انواع الميزة التنافسية.....
65	ثانياً: محددات الميزة التنافسية:.....
67	المبحث الثاني : الأساسيات التي تعتمد عليها الدول للمحافظة على الميزة التنافسية
67	المطلب الأول : تحليل القوى التنافسية
74	المطلب الثاني العقبات التي تواجهها المؤسسة من أجل تحقيق ميزة تنافسية ناجحة
78	المطلب الثالث: عوامل استمرار وديمومة الميزة التنافسية في المؤسسة.....
79	المبحث الثالث: علاقة و دور التكتلات الاقتصادية الإقليمية في تعزيز الميزة التنافسية
79	المطلب الأول: مزايا انشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية من ناحية الميزة التنافسية
80	المطلب الثاني: اثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على التجارة.....
81	المطلب الثالث: اثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على المنافسة
83	الفصل الثالث : منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى
85	المبحث الأول: نشأة و تطور منطقة التجارة الحرة العربية
85	المطلب الأول : نشأة منطقة التجارة الحرة العربية

المطلب الثاني: خطوات البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية.....	89
المطلب الثالث: التطور التاريخي لآليات التكامل الاقتصادي العربي.....	91
المبحث الثاني : واقع منطقة التجارة الحرة العربية	96
المطلب الاول:مؤشرات منطقة التجارة الحرة العربية.....	96
المطلب الثاني : أوضاع التجارة في الدول العربية.....	106
المبحث الثالث: مساهمة منطقة التجارة الحرة في تطور التجارة البينية	109
المطلب الاول : تطور التجارة العربية البينية بعد البدء بتطبيق منطقة التجارة الحرة:.....	109
المطلب الثاني : اثار قيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في التجارة العربية البينية.....	114
المبحث الرابع : نتائج تنفيذ اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى و معوقاتها	114
المطلب الاول : نتائج تنفيذ اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.....	114
المطلب الثاني : بعض المعوقات التي تعيق تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية:.....	117
المطلب الثالث : سبل معالجة المعوقات.....	120
خاتمة.....	124
قائمة المراجع.....	130

قائمة الجداول

ص 20	التصورات الحديثة للتكامل الاقتصادي الاقليمي	1
ص 66	المصادر النهائية للميزة التنافسية	2
ص 93	التطور التاريخي لآليات التكامل الاقتصادي العربي	3
ص 99	إتفاقيات مناطق التجارة الحرة الموقعة بين الدول العربية	4
ص 103	نسبة التجارة البينية العربية إجمالي التجارة العربية	5
ص 104	الرقم القياسي لدرجة كثافة التجارة للدول العربية (1997-2006)	6
ص 105	الرقم القياسي لميل التجارة للدول العربية	7
ص 106	كثافة التجارة البينية العربية للدول العربية (1997)	8
ص 106	كثافة التجارة البينية العربية للدول العربية (2006)	9
ص 112	تطور الصادرات والواردات العربية	10
ص 112	معدلات نمو التجارة البينية	11
ص 117	التجارة الخارجية الإجمالية العربية 2001	12
ص 118	أداء التجارة العربية البينية 2001-2005	13

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الشكل
53	الحصول على ميزة تنافسية متواصلة	01
67	يمثل قوى التنافس الخمس	02
98	حصة الصادرات البينية العربية إلى إجمالي الصادرات العربية (2006-1997)	03
99	الهيكل السلعي للصادرات البينية العربية (1998)	04
100	الهيكل السلعي للصادرات البينية العربية (2006)	05
100	حصة الصادرات للدول العربية إلى إجمالي الصادرات (2006-1997)	06
108	اتجاهات الصادرات العربية إلى الأقاليم الدولية، 2012 - 2016 (نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي)	07



مقدمة:

إن المتتبع للأوضاع الاقتصادية خلال الآونة الأخيرة يرى أن البيئة الاقتصادية العالمية أصبح يسودها نمطين متناقضين في مسار العلاقات الاقتصادية الدولية، يتجلى النمط الأول من خلال النزوع العالمي نحو إقامة علاقات اقتصادية حرة على المستوى العالمي تلغى فيها جميع الحدود الفاصلة بين الاقتصاديات الدولية سعياً إلى تحريرها من كل القيود التي تعيق انسياب وتحرك السلع والخدمات ورؤوس الأموال... الخ، أما النمط الثاني فيتجلى من خلال تكوين كتلتا اقتصاديات إقليمية بين مجموعات الدول المتجانسة - على الأغلب اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً، تتكون في إطارها ترتيبات إقليمية جديدة تشكل نظماً أكثر فاعلية في النظام الاقتصادي العالمي المعاصر.

إن التوجه المتزايد في العقود الأخيرة نحو تبني أسس النمط الثاني - التكتلات الاقتصادية الإقليمية - لدى غالبية الدول ليس بالظاهرة الجديدة في مسار العلاقات الاقتصادية الدولية، بل أنها تعود إلى بداية القرن العشرين وتحديدًا بعد الحرب العالمية الثانية، إلا أن الجديد فيها هو تنامي تلك الظاهرة بقوة كبيرة نتيجة لاندفاع دول العالم نحو إنشائها أو الانضمام إلى القوائم منها، وارتبط هذا التنامي وتعزز بعد خضوع كل من الدول المتقدمة والنامية لشروط منظمة التجارة العالمية، فضلاً عن خضوع قسم كبير من الدول النامية لشروط صندوق النقد الدولي والبنك العالمي الخاصة بإعادة جدولة الديون وما ترتب عنها من التزام ببرامج الخصخصة والتكليف الهيكلي... الخ. ضمن هذا السياق نجد أن العلاقات الاقتصادية الدولية قد عرفت نشاطاً واسع النطاق على صعيد تكوين التكتلات الاقتصادية سواء في إطار ثنائي أو إقليمي أو شبه إقليمي في شكل تجمعات لا تكتسب صفة الإقليمية المباشرة وإنما تجمع بين مجموعة من الدول ذات التفكير المتشابه عبر نطاق جغرافي متسع تحده المحيطات لتحل بذلك مكاناً هاماً وبارزاً على صعيد البيئة الاقتصادية العالمية.

و عليه فمن بين الوسائل التي لجأت إليها أغلبية الدول هو اعتمادها على التكتلات الاقتصادية ذلك أنها اتخذته عاملاً أساسياً في تحديد وتعظيم قيمتها الحقيقية ، مما يمكنها من الحصول على ميزة أو مزايا تنافسية تكسبها خاصية تمكنها من التفوق عن غيرها و بالتالي تقوية مركزها التنافسي في السوق.

وتقع الدراسة في ثلاثة فصول يتناول الأول التكتلات الاقتصادية الإقليمية من نظريات مفسرة للتكامل، ثم مفاهيم عامة حول التكامل أسبابه أهميته أشكاله مزاياه وتكاليفه، بالإضافة إلى تخصيص مبحث لاستعراض أهم التكتلات الاقتصادية في العالم في الدول المتقدمة والدول النامية.

ثم تدرس في الفصل الثاني الميزة التنافسية، من تعريف و علاقة بينها و بين التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

ثم يأتي الفصل الثالث وهو جوهر الدراسة، أين تعرج إلى دراسة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ثم دراسة أسلوب التجارة العربية البينية و تجسيدها لمفهوم التكامل الإقليمي، وصولاً إلى علاقة التفاعل بين الإطارين التي تبرز خلق الميزة التنافسية، والجوانب المختلفة لهذه العلاقة.

الإشكالية

أصبحت التكتلات والتجمعات الاقتصادية ضرورة تفرضها الأحداث والتطورات الدولية خاصة إذا تعلق الأمر بمجموعة من الدول التي تربطها جملة من المقومات التاريخية، الاجتماعية، الثقافية، السياسية والاقتصادية، وهذا ينطبق إلى حد بعيد على الدول المغاربية فأمم التحديات التي تشهدها هذه الأخيرة أصبح التكامل الاقتصادي ضرورة حتمية وحقيقة تاريخية في عالم يتجه نحو التعاون الاقتصادي المتبادل في إطار التكتلات الإقليمية حيث تزول الحواجز، أمام المبادلات التجارية وتنقل الأشخاص ورؤوس الأموال.

برزت في ظل التحولات التي تعرفها الساحة الدولية تكتلات اقتصادية ، حيث تسعى إلى تعزيز التعاون في جميع المجالات، والتجمعات الجهوية تضم إلى جانب الدول المتقدمة دولاً نامية تهدف إلى بناء فضاءات اقتصادية مندمجة، وتهدف إلى الزيادة من الميزة التنافسية ما جعل دول العرب تسعى بدورها لإيجاد فضاء اقتصادي يحقق لها تصريف منتجاتها والإشباع بمنتجات الغير وفق معايير التكتلات الاقتصادية، لذا اتجهت البلدان العربية (مصر ، الاردن ..إلخ) مثل بقية الدول إلى إقامة علاقات تعاون وشراكة مع دول أخرى من أجل إيجاد حلول للالتزامات المالية والاقتصادية التي تعاني منها حيث رأيت في الشراكة ضرورة حتمية حتى تستطيع مواكبة العصر وتحقيق رغبتها المتمثلة في تحرير تجارتها الخارجية التي تعتبر المتنفس الوحيد للاقتصاديات الوطنية التي تسمح بالانفتاح على العالم الخارجي ودخول الأسواق العالمية

و لا يخفى لنا أن ما تواجهه الدول العربية اليوم من عقبات وتحديات عديدة و تطورات مرتبطة بظاهرة انفتاح الأسواق من جراء الارتفاع الملحوظ في عدد المؤسسات على اختلاف نشاطاتها ، يكون سببا مباشرا في اشتداد المنافسة وتأزم الوضع في الحقل التنافسي.

هذه العوامل أو أخرى أدت بالمؤسسة المعاصرة إلى البحث عن أهم الوسائل والطرق التي تعينها في مواكبة التغيرات المتسارعة في المحيط الذي تنشط فيه ، كما تتوقف فعالية كل مؤسسة في انجاز مهامها و تحقيق أهدافها .

و عليه فمن بين الوسائل التي لجأت إليها أغلبية الدول هو اعتمادها على التكتلات الاقتصادية ذلك أنها اتخذته عاملاً أساسياً في تحديد وتعظيم قيمتها الحقيقية ، مما يمكنها من الحصول على ميزة أو مزايا تنافسية تكسبها خاصية تمكنها من التفوق عن غيرها و بالتالي تقوية مركزها التنافسي في السوق .
ومن هنا نطرح إشكاليتنا التالية

ما هو الدور الذي تلعبه التكتلات الاقتصادية الإقليمية في تطوير و خلق الميزة التنافسية الدولية ؟

قصد الاجابة على إشكالية الدراسة قمنا بصياغة الفرضية التالية :

التكتلات الاقتصادية تجمع عديد من الدول التي تجمعها روابط خاصة بالجوار الجغرافي أو التماثل الكبير في الظروف الاقتصادية أو الانتماء الحضاري المشترك ، يعمل التكتل الاقتصادي على إعادة تقسيم أفضل بين الدول الاعضاء فيه مما يجعلها تتخصص أكثر الأمر الذي يساهم في زيادة حجم التبادل التجاري البيني بين الدول الاعضاء و يفعل الميزة التنافسية الدولية بينهم ومن هنا فإن:

إن التكتلات الاقتصادية الإقليمية تلعب دوراً فعالاً في تطوير و خلق الميزة التنافسية الدولية و منطقة

التجارة الحرة العربية الكبرى مثالا على ذلك.

أهمية الموضوع :

تتبع أهمية الدراسة الحالية من طبيعة الموضوع الذي نعالجه ، بحيث أصبحت الموضوعات المتعلقة التكتلات الاقتصادية و الميزة التنافسية تشغل جزءاً كبيراً من تفكير غالبية الدول ، فلم تعد تقتصر على

دول متقدمة بل حتى النامية منها ، وتوجز أهمية الدراسة في النقاط التالية : اكتساب الموضوع مكانة دولية على المستوى الاقتصادي المتمثل في التكتلات الاقتصادية وما تسعى إليه من تعظيم المكاسب في ظل تحرير التجارة الخارجية لدول أعضائها.

أهمية قطاع التجارة الحرة كأحد ركائز الاقتصاد العربي ، لما تحققه من نمو إقتصادي ورفاهية خاصة للدول .

أهمية معرفة آثار وانعكاسات الميزة التنافسية التي تخلفها التكتلات الاقتصادية القائمة على توسيع حجم التبادل التجاري فيما بين الدول .

الهدف من الدراسة :

1. التعرف على ظاهرة التكتلات الاقتصادية ودوافع قيامها حيث تم التطرق إليها بتعمق.
2. معرفة مدى تأثير الميزة التنافسية بهذه التكتلات.
3. التعرف على ماهية الميزة التنافسية.
4. الدور الذي تلعبه التكتلات الاقتصادية في خلق الميزة التنافسية الدولية خاصة بين الدول العربية.

أسباب إختيار الموضوع :

تم إختيار الموضوع بناءا على مجموعة من الاعتبارات الموضوعية والذاتية
الدوافع الذاتية : ارتباط الموضوع بمجال التخصص وهو مالية التجارة الدولية .
الدوافع الموضوعية : أساسا في الأهمية البالغة التي يكتسبها هذا الموضوع خصوصا وأنه يبرز الدور الذي تلعبه التكتلات الاقتصادية في الميزة التنافسية الدولية بين دول العالم العربي.

المنهج المستخدم :

تماشياً مع موضوع البحث و الإشكالية المطروحة ، اعتمدنا في دراستنا على المنهج الوصفي الذي خصصناه في الجانب النظري ، و الذي اعتمدنا من خلال دراستنا لهذا الجزء على مجموعة من الكتب باللغتين العربية و الفرنسية ، على أطروحات الدكتوراه ، المجلات والملتقيات العلمية وكذا على المواقع الالكترونية . إضافة إلى أنه تم الاعتماد على منهج دراسة حالة فيما يخص الجانب التطبيقي .

الموضوع الاستمولوجي:

تقوم هذه الدراسة على معالجة الإشكالية المطروحة التي تربط بين المتغيرين الإثنيين، المتغير الأول المستقل الذي يمثل التكتلات الاقتصادية الإقليمية، والمتغير الثاني الذي تمثل في الميزة التنافسية، بحيث تكون المعالجة باستخدام طرق كمية، واتباع المنهج الوصفي التحليلي، وكذا بالإعتماد على النموذج الوضعي (الواقعي) الذي سيمكننا من شرح إشكالية الدراسة والقيام بتحليل عناصرها وإختبار فروضها وتلخيص نتائجها.

مفاهيم الدراسة

التكتلات الاقتصادية:

هو صيغة للتكامل الاقتصادي تتم بين مجموعة من الدول المتجانسة تاريخياً أو ثقافياً أو حضارياً أو اقتصادياً أو جغرافياً لتحقيق مصلحة اقتصادية مشتركة. ويسمى أيضاً بالتكامل الاقتصادي الأقليمي، حيث يتم تقسيم العمل والتبادل التجاري بين بلدان المنطقة الجغرافية الواحدة، والشروط الموضوعية للتكامل الأقليمي يختلف بعضها عن البعض الآخر في أوجه متعددة، فهي تتعلق بأوضاع البلدان المشتركة فيه

وعلى مستوى التطور الذي وصل إليه القطر، وكذلك على درجة المصلحة الاقتصادية بين الأقطار المشتركة في التكامل الاقتصادي والشروط الأساسية للاتفاقيات.

الميزة التنافسية

كل شيء يميز المنظمة أو منتجاتها عن منافسيها في عيون زبائنها أو المستهلك النهائي لمنتجاتها .

لقد ذكر "بورتر" . وهو يعتبر رائد الإستراتيجية التنافسية للمؤسسة في العصر الحديث؛ أن الميزة التنافسية " تنشأ بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين، حيث يكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانيا، وبمعنى آخر بمجرد إحداث عملية إبداع بمفهومه الواسع" (M.Porter .1993. 48) .

فالميزة التنافسية هي الطريقة التي يقود بها الفكر الإستراتيجي موارد وقدرات المؤسسة باتجاه تحقيق مزايا قيمة للزبائن وتتفوق المؤسسة بها على المنافسين، بحيث هذه المزايا تقود المؤسسة إلى تحقيق حصة سوقية مرتفعة، أرباح عالية وولاء ورضا الزبون (صالح، 2009، صفحة 20

الفصل الأول : الإطار العام للتكتلات
الاقتصادية الإقليمية



تمهيد

تعتبر التكتلات الإقليمية أكثر تميزا في النصف الثاني من القرن العشرين ويعود إنشائها إلى مجموعة من العوامل تدفع بدولة ما أو مجموعة من الدول سواء كانت متقدمة أو متخلفة إلى تكوين تكتل قصد تحقيق أهداف مرتبطة أساسا بالأمن والمصلحة المشتركة ومع تطور أحداث الحرب الباردة ظهرت أفكار تدور حول ضرورة إقامة امن إقليمي، خاصة وأن ميثاق الأمم المتحدة لم يمنع قيام منظمات إقليمية مساهمة في حل النزاع والحفاظ على الأمن الدوليين، وتطورت الأفكار الداعمة للأمن الإقليمي بشكل بارز مع نهاية الحرب الباردة في حين تهدف الإقليمية إلى حماية اقتصاديات الدول المتكاملة من خلال هذا الفصل سيتم التطرق إلى :

سنتعرف على الإطار العام للتكتلات الاقتصادية الإقليمية، حيث نتطرق في المبحث الأول إلى الأساس المفاهيمي و النظري للتكامل الإقليمي ثم في المبحث الثاني نتناول دوافع التوجه نحو التكامل، شروطه ومن ثم الأشكال المختلفة التي يتخذها و في مبحث ثالث نستعرض النماذج الكبرى لأهم التكتلات الاقتصادية الإقليمية كالاتحاد الأوروبي، اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا) ، واخيرا مجلس التعاون العربي.

المبحث الأول: الأساس المفاهيمي و النظري للتكامل الاقتصادي الإقليمي

المطلب الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي

لقد وجدت التكتلات الاقتصادية الإقليمية تعبيرها الفكري في نظرية التكامل الاقتصادي، وأصبح الاهتمام بها متزايدا بعد الحرب العالمية الثانية من طرف غالبية دول العالم، وتزايد هذا الاهتمام وتضاعف انتشار هذه التكتلات بشكل لافت للانتباه خلال العقود الأخيرة من القرن العشرين حتى أصبحت هذه الظاهرة سمة أساسية من سمات النظام الاقتصادي المعاصر، ولقد اختلفت الأدبيات الاقتصادية في إعطاء تعريف موحد وشامل لها مثلها مثل باقي المفاهيم الحديثة في علم الاقتصاد.

أولا : تحديد المفاهيم

• تعريف التكامل:

أولا الدلالة اللغوية : تشير مفردة " تكامل " في السياق العام إلى قيام مجموعة من المفردات بالتجمع في كيان واحد، بمعنى الحالة التي تكون فيها المفردات المقصودة دولا مستقلة تسعى إلى إقامة علاقات وثيقة فيما بينها تتصرف فيها كم لو كانت كيانا واحدا أي كدولة واحدة، ويحدث عادة لدول ضمن إقليم جغرافي معين" ولذلك يطلق عليه " تكامل إقليمي"..(الإمام 2000، ص 1,2)

و هنا يمكن القول أن مفهوم التكامل كما يلي:

تسعى الدول المستقلة إلى إقامة علاقات وثيقة فيما بينها.

تتصرف كما لو كانت كيانا واحدا.

ضمن إقليم جغرافي معين.

ثانيا : مصطلح التكامل هو عبارة عن عملية تتبناها مجموعة من الدول لتحقيق أهداف معينة لا يمكن للدولة أن تحققها بمفردها، وذلك من خلال بناء مؤسساتي يكون فيه تحويل اللولاء من الدولة إلى هذا البناء

المؤسساتي لتغطية احتياجات تلك الدول في مختلف المجالات... (عبد الوهاب 2007، ص 24)

ويعرف التكامل على انه حالة من التوافق والانسجام والاعتماد المتبادل بين أجزاء وأطراف تشكل في مجموعها وحدة وتهدف لتسهيل تنمية بلدين المتقاربة جغرافيا يؤدي لتشكيل كتل دولي جديد، كما يؤدي

بالمقابل إلى زوال الصفة الرسمية للدول المتكاملة لأنها ستتنازل، انطلاقاً من دخولها في عملية التكامل، عن كامل سيادتها للمؤسسات السياسية المركزية الجديدة.

ثالثاً : في علم السياسة :

يعرف امتيائي إيتزيون Amitai Etzioni التكامل هو الحالة الناتجة عن امتلاك المجتمع النخبة سياسية فعالة لها القدرة على استعمال أدوات العنف ويرمي إلى تحقيق التوحيد السياسي الذي يرمي إلى التكامل . (جندي، 2007، ص 249)

ومن هذا التعريف يمكن القول أن التكامل هو عبارة عن مسار يهدف إلى توحيد سياسات الدول في كافة المحالات عن طريق تكوين مؤسسات مشتركة من أجل الوصول إلى تحقيق وحدة شاملة تنصهر فيها الولاءات الوطنية .

رابعاً: في علم الاقتصاد:

يعرف بيلا بلاما التكامل هو عملية وحالة في وصفه عملية فانه يشمل الإجراءات والتدابير التي تؤدي إلى إلغاء التمييز بين الوحدات المنتمية إلى دول قديمة مختلفة أما كحالة فانه من الممكن أن تمثل في انتقاء مختلف صور التفرقة بين الاقتصاديات القديمة ... (سامي 2003، ص، 31)

وبالتالي فان التكامل هو عملية وحالة يضم كل الإجراءات لإلغاء التمييز بين الوحدات المنتمية. يعرف ميردال التكامل هو العمل على زيادة الكفاءة الإنتاجية مع إعطاء الفرص الاقتصادية المتساوية للأعضاء في هذا التكتل ... (خواجكية، 1972، ص33)

من هذا التعريف التكامل هو عملية إلغاء الحواجز الجمركية وغير الجمركية بين مجموعة من الدول المتكاملة

• تعريف التكتل :

هي اتفاق عدد من الدول المنتمية جغرافياً إلى إقليم معين كأوروبا الغربية وغيرها لإقامة ارتباط فيما بينهما في شكل من أشكال التكامل، إلا أنه في الوقت الراهن أصبحت التكتلات الاقتصادية تنتمي دول أعضائها لأكثر من إقليم كمنتدى التعاون الاقتصادي ... (الجوهري، 1975، ص 27)

ويعرف التكتل هو عملية إحداث تقارب بصورة تدريجية بين الدول ذات الأنظمة السياسية والاقتصادية المتجانسة، ويعمل على تسهيل عملية التنمية الاقتصادية في تلك الدول... (سها م، 2005، ص 114) و من هنا نستخلص أن التكتل هو :

هو إحداث تقارب بصورة تدريجية بين الدول.

يسمح بتوفير العوامل النجاحه.

عملية سياسية واقتصادية وتكون متجانسة الأنظمة.

التكتل يسهل عملية التنمية بين الدول.

التكتل يتطلب وجود خطط للتنمية في دول التكتل دون استثناء.

التكتل يعمل التكتل على إعادة تقسيم أفضل للعمل بين الدول الأعضاء فيه، مما يجعلها تتخصص أكثر الأمر الذي يساهم في زيادة حجم التبادل التجاري البيني للدول الأعضاء ، ساهم إنشاء التكتلات الإقليمية في حصر التجارة الدولية في مناطق جغرافية معينة .

تتجه التجارة الدولية إلى أن تصبح تجارة بينية داخل تكتلات معينة، وتتم في إطار تكتلات محددة .

يعتبر التوجه التجاري لدول الاتحاد الأوروبي توجهها إقليميا داخليا أكثر منه دوليا ...

مفهوم التكتلات الإقليمية

يعبر عن درجة معينة التكامل الذي يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصاديا وجغرافيا وتاريخيا وثقافيا واجتماعيا والتي تجمعها مجموعة من المصالح المشتركة، نجد تعظيم تلك المصالح الاقتصادية، المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل فيما بينها، ومن ثمة الوصول إلى أقصى درجة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول. (عبد المطلب ، 2006، ص 21)

ثانيا : اهم تعاريف التكتلات الاقتصادية الإقليمية:

أهم التعاريف التي وردت بشأنها نذكر الآتي:

البروفيسور بيلا بالاسا يعرف التكامل الاقتصادي على أنه "عملية وحالة"؛ فبوصفه عملية فإنه يشمل الإجراءات والتدابير التي تؤدي إلى إلغاء التمييز بين الوحدات المنتمية إلى دول مختلفة التي ترغب في إقامة التكامل، وإذا نظرنا إليه على أنه حالة فإنه في الإمكان أن يتمثل في إزالة مختلف صور التفرقة بين الاقتصاديات القومية . فالتكامل الاقتصادي الإقليمي من منظور "بالاسا" هو عملية ترفع من خلالها القيود، ويلغى فيها التمييز الذي يقصد به الاختلافات المفتعلة والمقصودة التي فرضت على المعاملات بين الوحدات الاقتصادية (عبد الوهاب ، 1985 ص13)

البروفيسور جان تمبرغن " يعرف التكامل بأنه عملية متصلة، وأنه بناء النموذج الاقتصادي أكثر صلابة، بحيث تزول فيه كل العوائق والقيود المفتعلة أثناء عملية التنفيذ، بحيث يمكن الحصول على المؤسسات والوسائل الخاصة بالتنسيق والتوحيد التي تدعم من بعد. ويشمل هذا التعريف على جانبين سلبي وايجابي فيشير التكامل في جانبه السلبي إلى إلغاء واستبعاد كل صور التمييز التجاري وكل القيود الموضوعة أمام حرية انتقال عوامل الإنتاج وحرية حركة التدفقات الاقتصادية، أما الناحية الإيجابية منه فتشير إلى الإجراءات التدعيمية التي يراد بها إيجاد مؤسسات جديدة و برامج إعادة التنظيم اللازمة لعلاج مشاكل التحول والانتقال من أجل ضمان فعالية ونجاعة ميكانيزمات السوق . (عفر، مصطفى، 1999، ص 217.)

البروفيسور فريترز مغلوب يرى ان التعريف الاكثر ملائمة لهذا المصطلح ينصرف إلى أن فكرة التكامل الاقتصادي التام تنطوي على الإفادة الفعلية من كل الفرص التي يتيحها التقسيم الكفاء للعمل، وهنا يناقش "مغلوب" التعريف الذي 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 تحديدا دون تمييز وتحيز متعلقين بالمكان الجغرافي الذي نشأت فيه هذه السلعة ،) جون وآخرون ، 1987م، ص41) أو بالمكان الذي تقصد إليه مع ما يتضمنه ذلك من أن تتساوى أسعار السلع في جميع أنحاء المنطقة التكاملية، ويرى "مغلوب" أن جوهر التكامل الاقتصادي هو إزالة العقبات التي تحول دون انتقال جميع أنواع العمالة ورأس المال والمنتجات، بوصفها شروطا ضرورية، كما يتطلب حسب رأيه التكامل الاقتصادي إقامة مؤسسات واتباع سياسات مشتركة تعمل على إلغاء التمييز بين بلدان المنطقة المتكاملة.

من التعاريف السابقة يمكن استنتاج تعريف شامل ومختصر فنقول أن التكامل الاقتصادي الإقليمي ما هو إلا عملاً إرادياً يتم بين دولتين أو أكثر يقوم على إزالة كافة الحواجز والقيود على المعاملات التجارية وانتقال عوامل الإنتاج، كما أنه يتضمن تنسيق السياسات الاقتصادية وإيجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء بهدف زيادة الإنتاجية، مع وجود فرص متكافئة لكل دولة عضو".

المطلب الثاني: المقاربات النظرية المفسرة للتكامل الاقتصادي الإقليمي

تبحث النظرية عن معالجة الجانب الوضعي الذي يتناول الظواهر موضع الدراسة بصورتها العامة دون تأثر بالاعتبارات الذاتية للباحث، لكي تقدم وصفاً لتلك الظواهر، وتفسير لما يحكمها من عوامل وعلاقات، ومن ثم ترود الباحث بالقدرة على التنبؤ بتغيراتها وفقاً للتغيرات تلك العوامل.

غير أن المعالجة النظرية للتكامل تثير قضيتين أساسيتين : (العيسوي ، 1990 ، ص 230)

أن التكامل عبارة عن اختيار توجيهي أي أنه يمثل إستراتيجية تنطوي على عدد من السياسات، ومن ثم هو يقع في نطاق التطبيق لا النظرية. ومع هذا فإن التطبيق ليس في الواقع إلا تطبيقاً لنظرية معينة، ومن ثم يحق لنا الحديث عن أساس نظري يستند إليه هذا التطبيق.

القضية الثانية تنشأ من تداخل الأبعاد الأخرى للتكامل بالبعد الاقتصادي، حيث تشير دراسة التكامل إلى تعقيد فكرة التكامل الاقتصادي وعملياته حيث لا تقتصران من حيث دوافعهما وطبيعتهما وأثارهما على الجانب الاقتصادي وحده، ولكنهما تخضعان للعديد من العوامل المركبة من سياسية اجتماعية تاريخية وجغرافية - سياسية، فضلاً عن كونهما تجريان، بحسب كل حالة، في إطار نظم وظروف دولية ذات طبيعة معقدة ومركبة هي الأخرى، الأمر الذي يجعل من الضروري دراسة هذه الجوانب جميعاً لفهم الطبيعة الحقيقية والعميقة العملية للتكامل.

نشير إلى أن العديد من النظريات نشأت لتفسير عملية التكامل بين الدول المختلفة من حيث الدوافع والقوى المحركة والآليات مع التنبؤ بمستقبل هذه العملية، وعلى الرغم من قدم الكتابات حول موضوع الوحدة والتكامل بين الدول إلا أن نظريات التكامل الإقليمي لم تتطور بشكلها الحديث إلا مع تطور التجربة الأوروبية.

كما كان للتجارة الدولية وتطورها دوراً كبيراً في دراسة التكامل وتطبيقاته.

عموما اعتمدنا على مدخلين أساسيين في دراسة التكامل:

أولا - المدخل التقليدي:

ويضم ثلاث مقاربات نظرية لمعالجة التكامل الإقليمي نستعرضها فيما يلي:

❖ (Federalist Approach) المقاربة الفيدرالية

تسعى إلى تطبيق نموذج الدولة الفيدرالية على المستوى الدولي، وبموجبه ينتقل التجمع الإقليمي مباشرة إلى اتحاد تتولى شؤونه سلطة تحل محل سلطاته القطرية في الشؤون الاتحادية بينما تتولى هذه الأخيرة صلاحيات تتحدد وفق نظام اللامركزية الذي يتم الاتفاق عليه، إذ يشترط المنهج الفيدرالي ضرورة تنازل الدول الأعضاء عن جزء من سيادتها لأجهزة الاتحاد الجديدة. (حسين، 2008، ص 41)

ويعطي أنصار هذا الاتجاه الولايات المتحدة الأمريكية كمثال ناجح للدولة الفيدرالية، أما عن وسائل تحقيق هذا الهدف فهي الوسائل نفسها التي اتبعت لإنشاء الدولة الفيدرالية مثل عقد دستور فيدرالي أو الاتفاق بين الحكومات المختلفة على شكل الفيدرالية.

وقد وجدت الفيدرالية صدى لها في أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية، فقد دعا تشرشل عام 1946 إلى إنشاء اتحاد فيدرالي في أوروبا، أو ما أطلق عليه الولايات المتحدة الأوروبية وإن كان قد تخطى عن الفكرة بعد عودته مرة أخرى إلى الحكم عام 1951. (محمد، 2001، ص 18) يؤخذ على الاتحاد الفيدرالي أنه يصلح أكثر كنمط من أنماط التكامل الإقليمي خاصة بين الدول والمجتمعات المتجانسة من النواحي الاجتماعية والاقتصادية والسياسية... الخ، بحيث أن الشكل الفيدرالي بالنسبة لهذه الدول يعتبر أسرع وأنجح وسيلة لتكاملها من الأشكال الأخرى المفتوحة، أما على المستوى الدولي فإن الاتحاد الفيدرالي صعب التحقيق بالنظر لواقع المجتمع الدولي، وعليه يمكن الحكم على نظرة كانط وبرودون في إقامة فيدرالية عالمية على أساس أنها نظرة مثالية.

❖ Transactionalist Approach المقاربة التعاملية

أساس هذا الطرح هو تعدد الاتصالات وأهميتها كوسيلة لتعميق شعور جماعة بأهمية جماعة أخرى إذا ما توافر الاستعداد للاستجابة التبادلية بينهما.

وتعتبر العملية التكاملية عملية تراكمية تتزايد معها الروابط السياسية الاقتصادية الاجتماعية والثقافية بين البشر على نحو يؤدي في النهاية إلى تقليص احتمالات استخدام العنف في العلاقات فيما بينهم، وإلى توفير مؤسسات وأدوات تنقلهم سلمياً إلى مجتمع آمن (Karl Deutsch) الذي حسب رأي أهم دعاة هذا المنهج كارل دويتش (Security Community) يأخذ أحد شكلين. (العيسوي ، المرجع السابق، ص 227)

1. المجتمع الموحد الذي تندمج بموجبه الوحدات الأعضاء في كيان أكبر.
2. المجتمع التعددي الذي تحتفظ فيه الحكومات باستقلالها القانوني ولكنها تنشئ مؤسسات لبعض أوجه التعاون.

فالعبرة حسب (Deutsch) ليست في الأطر المؤسسية بل في الإحساس بالانتماء إلى جماعة واحدة أي أنه من دون توافر مجموعة مشتركة من القيم والمعايير والإحساس بالانتماء يكون من الصعب إضفاء شرعية على مؤسسات التكامل.

وقد قام (Deutsch) بدراسة تناولت 38 حالة سبق أن قام فيها تكامل، طبق اختبارات على 14 ظاهرة تعبر عن التكامل، فوجد أن بعضها ضروري مثل مشاطرة القيم الأساسية والاستجابات المتبادلة، بينما تبدو بعض العوامل الأخرى كوحدة اللغة مساعدة فقط.

وفي هذا الإطار نشر كتابه عام 1957 بعنوان الجماعة السياسية ومنطقة شمال الأطلسي

(Joseph Fränkel, , 1973, p. 53.)

Karl Wolfgang Deutsch, Political Community and the North Atlantic Area

وخرج بنتيجة أن هذه المنطقة هي الأكثر قابلية لأي تجربة تكاملية وقد كان متأثراً في برينستون، 1957٪ دراسته هذه بتجربة الجماعة الأوروبية للفحم والصلب التي أنشئت في بداية الخمسينات.

وقد وجهت العديد من الانتقادات لهذا الطرح، فإذا كانت دراسة Deutsch تركزت أساساً حول منطقة أوروبا الغربية، فإن التجربة التاريخية أثبتت نمو المبادلات والاتصالات بين كل دولة من الدول في أوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية بوتيرة أكبر بكثير من نموها بين هذه الدول، ومن جهة أخرى فإن الواقع العملي أثبت كذلك نمو المبادلات داخل الدولة بوتيرة أكثر من نمو التبادل بين الدول المعنية بالتكامل مما

يؤدي إلى تقوية الروابط الداخلية أكثر من الروابط بين دول أوروبا الغربية وبالتالي تعزيز الشعور الوطني والمجتمع القطري على حساب الجماعة السياسية التي يريد (Deutsch) قيامها . (حسن, المرجع السابق ص 65-66) وعلى الرغم من كل هذا يبقى مؤشر الاتصال والمبادلات من أهم الركائز التي تبنى عليها أية تجربة تكاملية وفي غياب ذلك لا يمكن لهذه التجارب أن تتجح وأصدق مثال تجربة اتحاد المغرب العربي.

❖ المقاربة الوظيفية

- ترتبط هذه المقاربة بإسهامات ديفيد ميطراني (David Mitrany) الذي كان من أهم دعاة المدرسة الوظيفية التي ظهرت بين الحربين والتي أملت في أن يتجه العالم إلى الإتحاد على دفعات، وتقوم فكرة (Mitrany) ضرورة الفصل بين الجوانب السياسية والجوانب الفنية أو الوظيفية في عملية التكامل.

ويؤكد على أن نجاح التعاون في أحد المجالات التقنية الخاصة أو المجال الوظيفي سوف يؤدي بالتعاون إلى مدى أكبر في مجالات الأخرى ذات العلاقة وهذه العلاقة هي ما يسمى بالتشعبية (Ramification) بمعنى زيادة كثافة الارتباط وتخصسه في أدق المجالات الاقتصادية والاجتماعية. (عامر ، 2006، ص 320)

والتعاون في مجالات فنية ونقل الوظائف من الدولة القطرية إلى منظمات دولية يديرها فنيون (كالسيطرة على النقل الجوي ومكافحة الأمراض، فإن نجاح هذه المنظمات يؤدي إلى تخفيف حماس الجماهير للدولة القطرية وما يصاحبها من نعرات وطنية تهدد السلام، الأمر الذي يسهل إدخال المزيد من المهام إلى منظمات مماثلة، إلى أن يتم تغطية مختلف أوجه الحياة البشرية.

ويقدم (Mitrany) مثالا بعصبة الأمم التي انهارت بعد الحرب العالمية الأولى في حين استمرت منظمة العمل الدولية في أداء عملها منظمة وظيفية، ويرى أن الدول لن تعارض التكامل في هذه الوظائف غير المسيية.

❖ (Néo-Fonctionnaliste) الوظيفية الجديدة

أهم منظريها ارنست هاس وقد بدأ بنقد الأفكار الوظيفية ل (Mitrany) وبعد نشره لكتابين الأول في 1958 بعنوان (The Uniting of Europe) و الثاني في 1964 بعنوان (Beyond the Nation) أصبح يعرف بأبي الوظيفية الجديدة.

انطلق من نقد فكرة (Mitrany) الخاصة بإمكانية الفصل بين الأمور السياسية والأمور الفنية بما فيها الاقتصادية حيث أكد في عبارة شهيرة أن التفرقة بين الأمور السياسية والأمور الفنية، أو بين رجل السياسة والخبير الفني هي مسألة غير قائمة، لأن الأمور الفنية عادة ما تصبح كذلك نتيجة لقرار سياسي سابق. وقدم Haas مفهوما جديدا هو مفهوم "الانتشار" لتفسير التداخل بين عملية التكامل الفني والسياسي والذي يعتبر المحور الأساسي للمنهج الوظيفي الجديد، حيث يرى أن التكامل في القطاعات الفنية (الوظيفية) سوف يؤدي إلى انتشار العملية بشكل تدريجي إلى مجالات أكبر بما فيها المجال السياسي .

(Dario Battistella, 2003.p.348)

حسب رأيه الوظيفية الجديدة تقوم على أساس وجود مصالح تنافسية للأطراف الأعضاء لكن لا يجب أن تكون هذه المصالح متناقضة، وهذه الطبيعة التنافسية هي التي تولد الرغبة في البحث عن الطرق والوسائل التي تخدم جميع المصالح.

فالتكامل عملية متعددة المراحل يدفع إنجاز كل منها إلى الانتقال إلى مجالات أكثر تعقيدا، الأمر الذي يقتضي ضرورة تعزيزه بسلطة لها قدرة إجراء اختيارات سياسية ، ولا تقدم الوظيفية الجديدة شكلا نهائيا لعملية التكامل ، لأنها تنظر إليها على أنها عملية مستمرة، ولكنها في نفس الوقت تؤكد على أهمية إنشاء مؤسسات للتكامل كأحد مؤشرات نجاح العملية، وكثيرا ما تستخدم هذه النظرية لتفسير التجربة التكاملية الأوروبية التي تأثر بها الكثير من منظري الوظيفية الجديدة.

ثانيا - المدخل الحديث

تبرز في الوقت الحالي العديد من التصورات الجديدة لتفسير وتحليل ظاهرة التكامل وفي هذا الإطار نتطرق للدراسة التي قام بها « Philippe Hugon) في مؤلفه:

(Les économies en développement à l'heure de la régionalisation : Paris, 2003)

نستعرض فيها أهم العناصر المرتبطة بهذه التصورات الحديثة وذلك في الجدول الآتي:

الجدول رقم 01: يمثل التصورات الحديثة للتكامل الاقتصادي الإقليمي

التصورات	الآليات	الأهداف	الوسائل	المؤشرات
إقليمية منفتحة	اندماج ليبرالي عن طريق السوق	- رفاهية المستهلكين - خلق التجارة - حرية تنقل المنتجات و عوامل الإنتاج - اقتصاد الحجم - المنافسة	- منطقة تبادل حر - تنسيق السياسات والتعاون - إتحاد جمركي - إتحاد نقدي - إطار مؤسستي مخفف من أجل احترام المنافسة ولعبة السوق	- انخفاض تكاليف الإنتاج - توسيع الأسواق - اقتصاد الحجم - الانفتاح التجاري
إقليمية مغلقة	إرادية عن طريق التخطيط	- التحالف، القدرة على التفاوض - التصنيع - تكامل بين المناطق - برمجة الإنتاج وتهيئة الأقاليم مخططة وبعيدة المدى على مستوى الدول	- مؤسسات وسلطات إقليمية - حماية المجال الإقليمي - ميكانيزم التعويض وإعادة التوزيع	- توحيد السياسات الاقتصادية والاجتماعية. - مشاريع مشتركة. - درجة الحماية التعريفية والغير التعريفية للمجال الإقليمي.
إقليمية مركزة	إقليمية عن طريق الشركات	- الاعتماد المتبادل بين الفواعل - تعاون وظيفي - التحكم في المتغيرات العامة على المستوى الإقليمي - تخفيض التكاليف التحويلات - تعويض الاختلافات	- سياسات مشجعة للتوجه الإقليمي - دعم الأقطاب الإقليمية - ميكانيزم التعويض - معاهدات واتفاقيات تشجع التوجه الإقليمي.	- أهمية العلاقات الاقتصادية العابرة للحدود - التنسيق بين الفواعل على المستوى الإقليمي - أهمية الشبكات والعلاقات الجوارية - آثار التجمعات - التبادلات الرسمية وغير الرسمية

Source : Philippe Hugon. Developing economies in the era of regionalization. Paris : Karthala, 2003, p.36

من خلال ما جاء في الجدول أعلاه، نستنتج أن تكاثف الإقليمية في ظل العولمة أدى إلى تجدد الإطار التحليلي، فعلى خلاف مفهوم سنوات الخمسينات فإن التكامل الإقليمي اليوم لا يخص فقط المبادلات التجارية، بل امتد ليشمل تدفقات رؤوس الأموال العمالة وإقامة محيط مؤسساتي مشترك يركز على دور المنظمات القواعد والجغرافيا الاقتصادية الجديدة أو الاقتصاد الدولي الجديد في ظل المنافسة.

بالنسبة لتصوير الإقليمية المنفتحة، يظهر أنه قائم على ميكانزمات السوق الحر، حيث أن التكامل يبنى على تحرير المبادلات وعوامل الإنتاج وتعزيزه ببعض التفاصيل التي تتبادلها دول التكامل مع التفاهم على تخفيض الرسوم الجمركية وتوحيدها ويسعى للوصول إلى تحقيق اقتصاديات الحجم والمنافسة.

أما التصور المخطط أو الإقليمية المغلقة، فهو يفترض سياسة الحماية والاقتصاد المخطط يهدف إلى خلق سوق موسعة وتعويض الاختلالات الإقليمية وإطار تحليله هو المجتمعات التابعة من أمثله نجد مجلس التعاون الاقتصادي المتبادل الكوميكون أو (CAEM) الذي أنشأ في 1949 من طرف الإتحاد السوفياتي سابقا والذي كان قائما على أساس إرادة سياسية وقد ترجم فشله بانحلاله الرسمي في 1991 كونه كان يمثل نظام انقطاع دولي خارج ديناميكية الاقتصاد العالمي .

بالنسبة لتصوير الإقليمية المركزة، فهو قائم على محصلة العلاقات في داخل الشركات فوق القومية أو في داخل الشبكات، هذا التكامل تضمنه التجمعات التي توسع إستراتيجيتها في مجال إقليمي معين ويرتكز على مشاريع ذات طابع قطاعي، يتم إقامتها من طرف فواعل لها مصالح متقاربة وينتشر هذا النموذج بصفة خاصة في جنوب شرق آسيا وبعض المناطق الأوروبية. (السعيد 1999، ص 18)

من هنا يظهر أن أي دراسة للعملية التكاملية تحتاج إلى الجمع بين هذه المقاربات التقليدية والحديثة منها، ذلك أن واقع العملية التكاملية أينما كان يبين صعوبة الفصل بين الأبعاد السياسية، الاقتصادية الاجتماعية والثقافية.

المطلب الثالث: أهداف التكتلات الاقتصادية الإقليمية

للتكتلات الاقتصادية الإقليمية أهداف عديدة ليست كلها بالضرورة اقتصادية، فمنها ما هو سياسي اجتماعي وحتى عسكري، وقد تكون هذه الأهداف معلنة وغير معلنة، وعموماً من بين الأهداف المعلنة نجد:

أهداف اقتصادية:

زيادة معدل نموها ورفع مستوى معيشة سكانها وتقوية مركزها قبل التكتلات الاقتصادية الأخرى، خاصة وأن العصر الحالي أصبح عصر التكتلات الاقتصادية، وهذه التكتلات تخلق فرصاً أمام الدول المتكاملة كي تقوي اقتصادها داخلياً وفي الخارج . (رشيد "، مرجع سبق ذكره، ص، 03.)

الاستفادة من اتساع حجم السوق الناجم عن هدم الحواجز الجمركية بين الدول الداخلة في التكامل مما يتيح إنشاء وحدات إنتاجية قادرة على تحقيق وفورات الإنتاج على نطاق واسع. (خواجكية 1972م. ص 120.)

تنشيط المنافسة بين المشروعات الإنتاجية المتماثلة في الدول المتكاملة مما يساهم في تحسين الكفاءة الإنتاجية لها، وتخفيف حدة الاحتكار السوق الداخلي من قبل وحدة أو وحدتين إنتاجيتين في كل دولة من الدول المتكاملة على حدى.

رغبة الدول المتكاملة في توفير الظروف الملائمة لاستغلال خبراتها والاستفادة المتبادلة من مزاياها الإنتاجية وتحريك عجلة التصنيع فيها والارتقاء بها إلى الصناعات التي تجسد الثورة العلمية والتكنولوجية.

- يمنح التكامل للدول الأعضاء ثقلاً على كافة الأصعدة في علاقاتها الدولية ويمنحها قدرة أكبر على المساومة التجارية وفرض الشروط التي تراها ملائمة مع معطيات اقتصادياتها مجتمعة.

أهداف سياسية

تعد المصالح السياسية من أهم الدوافع التي تعجل بإتمام عمليات التكامل الاقتصادي بين الدول، وهذه الدوافع لها أسباب عديدة تختلف باختلاف ظروف كل منها، فقد يكون الدافع للتكامل هو توثيق العلاقات السياسية القائمة بين الدول المتكاملة، وقد يكون الدافع هو تمكين تلك الدول من الدفاع عن نفسها ضد قوى سياسية خارجية، وفيما يلي نذكر لبعض هذه الدوافع:

- تحقيق الأمن القومي والسلام وتقليص الاحتكاكات بين الدول المتجاورة، حيث أن تطبيق الاتفاقيات التجارية في إطار التكامل يحد من ذلك العداء ويحل محله نوع من السلم والطمأنينة ما بين الدول المتكاملة،

وهذا ما أكده وزير الخارجية الأمريكي كورديل هال " للفترة (1943-1944م) حيث أعلن قائلا : إذا استطعنا زيادة عمليات التبادل التجاري بين الأمم، عن طريق التجارة المنخفضة للحواجز الجمركية و. إزالة العوائق غير الطبيعية للتجارة، سنكون قد قطعنا شوطا طويلا نحو إزالة الحرب نفسها، كما أكد أن الحرب العالمية الثانية لم تندلع بين الولايات المتحدة الأمريكية و أي دولة تم إبرام اتفاقيات تجارية، معها إلا باستثناءات قليلة(موريس ، 2003، ص11)

رغبة دولة ما في السيطرة السياسية على بعض الدول الأخرى الأقل نموا اقتصاديا و الرغبة في تطوير اقتصادها فتقنعها بإقامة تكامل بشرط أن تطبق هذه الدول الأخيرة نظاما اقتصاديا وسياسيا معينا، وهو ما حدث في القرن التاسع عشر حيث نادي السياسي البريطاني "ريتشارد كوبدن" بإلحاح على أن تتاجر بريطانيا بحرية مع جيرانها لتقنعهم بميزات التجارة الحرة لإدخالهم أكثر : في عصبة الأمم .(إسماعيل، من دون سنة طبع، ص، 54-56).

بناء تكامل اقتصادي هو بمثابة تمهيد للطريق للوحدة السياسية، كما قد يكون الهدف هو إرساء أسس الديمقراطية في الدول الأعضاء واجراء بعض الإصلاحات السياسية فيها. وللتدليل على أن المصالح السياسية تعد من أهم الأسباب التي تعمل على إتمام التكامل الاقتصادي بين الدول نضرب الأمثلة التالية: اتحاد الزولفرين والذي كان تمهيدا لتحقيق وحدة ألمانيا سياسيا، وهو اتحاد جمركي تم خلال القرن التاسع عشر بين الولايات الألمانية، وكان مثالا طيبا لتقارب اقتصادي بقصد تحقيق تقارب سياسي بين الولايات الألمانية المكونة له، وكان هذا الاتحاد الجمركي أداة مباشرة لتحقيق وحدة سياسية. - التجمع الاقتصادي الأوروبي الذي حدث عقب الحرب العالمية الثانية، حيث كان هذا التجمع ردا على التحديات السياسية التي واجهت أوروبا خلال تلك الفترة، ونصت المادة الثانية من معاهدة روما على أن أغراض هذه المعاهدة توثيق الصلات بين الدول الأعضاء، وبالتالي فالغرض الأساسي لهذه الاتفاقية العمل على تطوير التجمع الاقتصادي الأوروبي

- السوق الأوروبية المشتركة إلى وحدة سياسية واحدة.

أهداف عسكرية

قد يكون الهدف من وراء التكتل الاقتصادي الإقليمي الرغبة في تكوين وحدة عسكرية بين الدول الداخلة فيه في مواجهة العالم الخارجي، ومن ثم أصبح ينظر إلى التكامل الاقتصادي على أنه أداة تستطيع

بمقتضاها الدول أن تؤمن نفسها ضد احتمالات الغزو الخارجي، ولذلك تسعى الدول الكبيرة والصغيرة إلى اللحاق بركب التكتلات الاقتصادية التي تمكنها من الحصول على المعونات الخارجية العسكرية والحربية، كما تمكنها أيضا من إقامة قواعد عسكرية داخل أراضي دول التكتل.

أهداف اجتماعية

يؤدي التكامل الإقليمي إلى رفع المستوى العلمي والتكنولوجي والثقافي لمواطني دولة ما نتيجة دخولها في تكتل مع دولة أكثر تقدما منها، كما يؤدي التكتل إلى تضافر الجهود المالية والعلمية والبشرية وتسخيرها في البحث والتطوير الذي يشمل جميع مناحي الحياة بما يحقق مصلحة شعوب هذه الدول، كما يساهم في حل بعض المشكلات التي لا تعاني منها دولة بمفردها، بل هي مشكلات مطروحة على المستوى الدولي، مثل مشكلة البيئة والتصحر والتغير المناخي، والتي تعتبر قضايا عالمية تتطلب تضافر جهود المجموعة الدولية وهو ما حدث بالفعل في دول الاتحاد الأوروبي. (أشرف، 2001م، ص، 540).

المبحث الثاني: دوافع شروط وأشكال التكامل الاقتصادي الإقليمي

تختلف دوافع إنشاء التكتلات الاقتصادية من منطقة إلى أخرى، وحتى من دولة إلى أخرى، غير أن الباحثين توصلوا إلى مجموعة من الأفكار العامة التي تشترك فيها أغلب التكتلات الاقتصادية، من خلال هذا المبحث سيتم التطرق إلى الأسباب التي تؤدي بالدول للتوجه نحو التكامل وكذا الشروط والأشكال المختلفة له.

المبحث الثاني : دوافع شروط و أشكال التكامل الاقتصادي و الإقليمي....

المطلب الأول: دوافع التوجه نحو التكامل الاقتصادي الإقليمي

أولاً: تطور التكتلات الاقتصادية الإقليمية

هناك عوامل عديدة في الحركة نحو التكامل الاقتصادي في أوروبا وفي غيرها من القارات، وأهمها تركز على العوامل الاقتصادية إضافة إلى العوامل السياسية والإيديولوجية.

توضع في البداية أن فكرة التكتلات الاقتصادية ترجع إلى أكثر من مائة عام، فقد نشأ أول تكتل من هذا النوع في الولايات الألمانية قبل وحدة ألمانيا، ثم أعقبها تكتلات أخرى مثل تكتل المستعمرات الإنجليزية مع الدولة الأم التي عرفت باسم سياسة التفضيل الإمبراطوري، إلا أن خصائص هذه التكتلات القديمة كانت تتسم بسياسة ربط المستعمرات بالدولة الحاكمة ومحاولة استغلال موارد هذه المستعمرات وذلك لتحقيق الرخاء للدولة الأم. (شكري ، د ط ص 82)

لهذا فإن التكتلات الاقتصادية ليست بالظاهرة الجديدة، إلا أن ظهورها كتجربة اقتصادية كان بعد الحرب العالمية الثانية، اتخذتها مجموعة من الدول لمواجهة مختلف التحولات التي شهدتها هذه الفترة، فظهرت التكتلات الاقتصادية في صورة مشروعات فردية قدمتها أمريكا لأوروبا من خلال مشروع "مارشال" في 1947 الذي شكل النواة الأولى للوحدة الأوروبية فيما بعد عام 1957.

([Http://www.puq.ca/htm](http://www.puq.ca/htm))

إن بقاء الاتحاد الاقتصادي الأوروبي ونجاحه أدى إلى الاندفاع إلى الإقليمية بين الدول النامية في الستينات، وانتشرت تجارب مشابهة من التكامل الإقليمي في إفريقيا وأمريكا اللاتينية وأجزاء أخرى من العالم، هذا الاندفاع كان مدعوماً بالاعتقاد بوجود حماية الصناعة - من أجل الرفاهية وهذه السياسة تكون أقل تكلفة عند تطبيقها على منطقة اقتصادية كبيرة .

وكان لاتفاقيات التكامل الإقليمي أثر في تحديد أي الصناعات يمكن أن تقوم وأين يكون موقعها، لذلك تضمنت تلك الاتفاقيات ضوابط وقيود عديدة على النشاط الاقتصادي، وبالتالي حصلت على نتائج اقتصادية متواضعة، إضافة إلى أن درجة الاستفادة كانت منخفضة عادة بسبب الخلاف على مواقع قيام الصناعات

وغير ذلك، لذلك لم يكتب النجاح لأغلب هذه الاتفاقيات، وفي نهاية السبعينيات كان الجمود مصير الكثير من اتفاقيات التكامل الإقليمي واختفى البعض الآخر منها.

في الثمانينيات حدث تطور كبير في الاتجاه نحو المنافسة في التجارة العالمية، وكانت الصدارة للبرنامج الموحد للإتحاد الأوروبي، فظهرت موجة جديدة من اتفاقيات التكامل الإقليمي، هي الموجة الحديثة الراهنة التي أخذت تجذب الانتباه المتزايد لما تمثله من أهمية مركزية في أنماط العلاقات الدولية المعاصرة.

ان ازدياد وتيرة العولمة خلال ثمانينات وتسعينات القرن الماضي والذي عززه اختتام جولة الأورغواي المفاوضات التجارة المتعددة الأطراف وإنشاء منظمة التجارة العالمية عام 1995، سمح إذن بظهور منهج ثان حديث أطلق عليه المنهج البديل للتكامل الإقليمي وهو ما يجمع ما بين الإقليمية والتحرك صوب الاندماج في الاقتصاد العالمي وأصبح يعرف بالإقليمية الجديدة أو المنفتحة على خلاف المنهج التقليدي في التكامل الإقليمي الذي تعارفت عليه نظرية التكامل منذ أعمال فينر 1962 و بالاسا "1950 .

(الإمام، ط1 2004 ص324)

وتشير بيانات منظمة التجارة العالمية إلى أن عدد هذه الترتيبات قد ارتفع من 50 عام 1990 إلى 312 في بداية العام 2005، مما يعني تزايد وتيرة الاتفاقيات الإقليمية بشكل متسارع . (عابد10، 2004، ص 95)

وفي هذا الإطار إضافة إلى الاتحاد الأوروبي، امتد في الأمريكيتين، اتفاق التجارة الحرة بين الولايات المتحدة وكذا عام 1988 ليشمل المكسيك عام 1994 فأصبح اسمه اتفاق التجارة NAFTA

وفي آسيا تكونت في عام 1992 مجموعة دول جنوب آسيا .

وفي غرب إفريقيا أعادت التكتلات تكونها مرة أخرى في تكتلات أكثر تنظيماً، أهمها السوق المشتركة لغرب وجنوب إفريقيا (كوميسا) .

وبذلك فالإقليمية الجديدة في أبسط معانيها تمثل تلك الموجة الحديثة من علاقات وتنظيمات التكامل الاقتصادي والتجاري الإقليمي التي أخذت في التبلور ابتداءً من منتصف الثمانينات في شكل تجمعات وتكتلات تجارية اقتصادية إقليمية كبرى.

ثانياً: العوامل الاقتصادية

من العوامل ذات الطبيعة الاقتصادية والتي لها أهمية كبيرة في توجه الدول نحو إقامة التكتلات الاقتصادية الإقليمية هي:

• أسواق المنافسة الغير التامة

في منظور التحليل الكلاسيكي، تتحرك التجارة من خلال مقارنة المزايا، وذلك بالاعتماد على الفروق في الإنتاج ووجود التوكيلات التجارية، فالمنتجون ينتجون بضائع متجانسة والشركات لا تملك القدرة على التحكم في الأسعار التي تتبع بها وتحدد المنافسة في القدرة على بيع المنتج بأسعار أقل من المنافسين، أي المنافسة من خلال السعر، ويشير علماء الاقتصاد إليها باسم المنافسة التامة أو الكاملة

(Beitone. 2007.p.86.)

أما في عالم الواقع وفي ضوء تطورات الاقتصاد الدولي والأسواق والممارسات التجارية، فالمنافسة غير تامة (Concurrence imparfaite) فأول الأمر هو أن منتجات كثيرة تتنوع، والمستهلكين يختلفون من حيث الأولويات التي يضعونها عند الشراء، وهنا يقلل أثر تغير أسعار السلع المطلوبة فليس كل مستهلك يجب أن يتحول لشراء سلعة لمجرد أنها أصبحت رخيصة، فالمنتجين إذن يملكون جزءاً من قوة السوق، ويمكن لكل منهم أن يحتكر سلعة معينة .

وبالتالي برز هنا مفهوم آخر للمنافسة هو المنافسة خارج السعر، والتي تتوقف على عوامل غير متصلة مباشرة بالسعر، مثل الجودة التجديد مواعيد التسليم العلامة التجارية الصيانة، خدمات ما بعد البيع، وهذه العوامل مجتمعة هي التي تخلق ما يسمى بالميزة التنافسية.

(Frédéric , 1998, p.60,)

وعلى خلاف الحالة الأولى المنافسة التامة، تستطيع الشركات أن تغير أسعارها و مبيعاتها طبقاً لمستوى الطلب على منتجاتها بدلاً من أن تتبع بالأسعار التي تحددها الأسواق الخارجية، إضافة إلى أن الفروق الفردية بين البضائع تواجه أحيانا ليس فقط تناقص في الطلب ولكن أيضا عودة وثبات عند مستوى أقل .

وتلزم الإشارة إلى أن النقاش حول المنافسة هو أيضا من المواضيع المهمة التي أثارته التحليلات الجديدة للتجارة الدولية، خاصة في الولايات المتحدة، إثر الصعوبات التي واجهت الاقتصاد الأمريكي للخوض في المنافسة العالمية أمام القوى الأخرى (أوروبا واليابان).

• اقتصاديات الحجم

بمنظور التحليل الكلاسيكي ليس لحجم القطر أي أثر في تحديد التخصص الدولي باعتبار الفرضية التي يركز عليها هذا التحليل وهي ثبات المردود أو القلة لكن إذا تم التخلي عن هذه الفرضية كما يفعل رواد النظرية الجديدة للتجارة الدولية التي تقوم على فرضية جديدة وهي اقتصاديات الحجم والتي تعبر على أن تكاليف الإنتاج تميل إلى الانخفاض كلما زادت كمية السلع المنتجة ،

(Jean-Louis Mucchielli, 2005, p.65) أي تتحقق وفورات حجم من جراء اتساع رقعة الإنتاج وهي بالطريقة الرياضية تعبر عن النسبة التالية: كمية الإنتاج تكاليف الإنتاج ففي حالة ارتفاع هذه النسبة نقول أن هناك اقتصاديات الحجم.

• التجارة داخل الشركات المتعددة الجنسيات

منطلق تحليلنا هو التكامل داخل الفروع (Integration intra-branches) او التكامل الداخلي الذي يعتبر التخصص على مستوى وحدات متجانسة دول، فروع شركات سلع.

فيما يتعلق بتقرير حجم السوق، فإنه يصطدم بالحدود القومية للدول ويميل إلى التقليل من تقدير إمكانيات التجارة فيما بين الدول عبر هذه الحدود، ومن ثم ينبغي التفرقة بين الأسواق المحلية والأسواق الأجنبية، حيث أن التعريفات الجمركية والقيود الكمية على التجارة والنقد تعمل عملها في التمييز ضد الواردات لصالح الإنتاج المحلي، وهذا التمييز بين المنتجات المحلية والمنتجات الأجنبية مسؤول على أن العلاقات بين الصناعة وفروعها أثناء عملية الإنتاج منظمة بوجه عام، داخل الحدود القومية، بدلا من تنظيمها على النطاق الدولي (حسين ، 1998، ص 114)وعلى هذا الأساس، يمكن القول أن التكامل الاقتصادي يعني إلغاء كافة أشكال التمييز بين الوحدات الاقتصادية بالدول الأعضاء في منطقة التكامل، وبناء عليه يصبح حجم السوق واتساع نطاقه في هذه المنطقة عنصرا بالغ الأهمية.

المطلب الثاني: شروط التكامل الاقتصادي الإقليمي

أكدت الدراسات لمختلف التجارب التكاملية أن نجاح هذه الأخيرة، يتوقف على مجموعة من الشروط والمقومات الأساسية، هذه الشروط ليست سهلة التحقيق ولكنه لا بد مع ذلك من أن تدرك الدول المعنية أهمية مضمونها إدراكا دقيقا لكي تتجنب فشل محاولاتها لترجمة القرارات إلى أعمال محددة.

ونظرا لما تنطوي عليه عملية التكامل الاقتصادي الإقليمي من التعقيد، يقتضي الأمر أن تمتد هذه العملية على فترة زمنية معقولة تقسم إلى مراحل متعاقبة تسمح كل منها بتصوير وتطبيق حلول للمشاكل التي تعترض التكامل خلالها.

تتمثل هذه الشروط في الجوانب الاقتصادية والسياسية الملائمة ونذكر أهمها فيما يلي:

أ- الشروط الاقتصادية

تتطلب عملية التكامل الاقتصادي توفر مجموعة من الظروف الاقتصادية الملائمة والمشجعة منها توافر البنية الأساسية الملائمة الأيدي العاملة المدربة، التخصيص الإقليمي للمشاريع، انسجام السياسات الاقتصادية وتوزيع الإنتاج.

تتوقف أهمية الامتيازات التي يمكن أن تنتج عن العملية التكاملية إلى حد كبير على مستوى التنمية الاقتصادية المتوصل إليها في الدول الشريكة، أي شكل التطور في هذه الدول لا سيما الصناعي وكذا مواردها الطبيعية، الظروف المناخية اليد العاملة ورأس المال.

(Kahnert , 1966,p.33.)

1- توافر البنية الأساسية الملائمة:

من الشروط التي تحظى بالأولوية ضمن ما يجب أن يتوفر النجاح العملية التكاملية فالمجال الإقليمي لا يتيح في الواقع إمكانية انتقال آثار الحجم والوفورات الخارجية والنقدم الاقتصادي إلا إذا توفرت شبكة نقل ومواصلات واتصالات ملائمة ذلك لأن عدم توافر وسائل كافية للنقل والمواصلات في الدول الأعضاء من شأنه إضعاف أهمية التكامل الاقتصادي، حيث يتعذر توسيع حركة التبادل التجاري بين منطقة وأخرى داخل نطاق التكتل الاقتصادي الإقليمي.

كما يتعذر أيضا تنمية اقتصاديات المناطق المتخلفة بصورة مشتركة، خاصة في مجال تكامل عمليات الاستثمار والمشاريع الإنتاجية واستغلال الموارد الإقليمية بصورة موحدة.

2- توافر الأيدي العاملة المدربة

يتوقف أيضا نجاح التكامل الاقتصادي وتدعيمه على توافر الأيدي العاملة المؤهلة والمدربة في الدول الأعضاء مما يتيح ذلك من استخدام مواردها الإنتاجية بطريقة فعالة مستمرة، كما يتيح لها تنمية هذه الموارد وزيادة حجمها، وينتج عن ذلك ارتفاع مستوى المعيشة في الدول الأعضاء وتوسيع نطاق التعاون الاقتصادي بينهما.

3- تخصيص المشاريع الإنتاجية على أساس إقليمي:

ذلك أن هذا التخصص يجعل اقتصاديات هذه الدول متكاملة تعتمد على بعضها البعض بطريقة مباشرة، مما يؤدي إلى زيادة المبادلات التجارية بينها، فنجاح التكامل الاقتصادي يعتمد بالدرجة الأولى على مدى تباين التخصص الإنتاجي في الدول الأعضاء بوجه عام، ذلك لأن هذا التباين يمكن هذه الدول من الحصول على الميزة الكبرى التي يحققها التكامل الاقتصادي للدول الأعضاء عادة، وهي ميزة توسيع حجم السوق أمام منتجات الدول الأعضاء، في حين أنه في الوقت الذي يتشابه فيه التخصص الإنتاجي في هذه الدول تفقد الدول مثل هذه الميزة إلى حد كبير، وبالتالي يفقد التكامل الاقتصادي أثره كتنظيم لتنشيط التبادل التجاري بين مجموعة الدول الأعضاء (إكرام ، 2000، ص57)

4- انسجام السياسات الاقتصادية

إن أحد شروط زيادة المبادلات داخل المنطقة يكمن في التنسيق بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء، وعلى وجه الخصوص بين السياسات الجمركية والتجارية والنقدية والضريبية ولا يتطلب هذا التنسيق بالضرورة توحيد السياسات التي سبق ذكرها.

من جهة أخرى من الضروري تنسيق سياسات الاستثمار بشكل يؤمن تنمية اقتصادية إقليمية متوازنة، حيث يمكن التوفيق بين المصالح الوطنية والمصالح الإقليمية.

5- وجود العجز والفائض

لابد أن تتوفر في دولة ما أرادت الانضمام إلى التكتل الاقتصادي، العجز والفائض في اقتصادياتها مع التناسب والتناظر في سد هذا 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 (محمد ، 1986، ص 96).

6 -توزيع مكاسب التكامل

من الشروط صعبة التحقيق هي التحديد الدقيق لمكاسب التكامل وكذا توزيعها العادل على مختلف الأعضاء، ولكن الممكن هو إقامة سياسة مشتركة بهدف اتخاذ مجموعة من الإجراءات التصحيحية تفاديا لأن تعمل البلدان الأكثر تقدما، أو الأغنى على سحب عوامل الإنتاج والكفاءات ملحقه بذلك ضررا بالبلدان المتأخرة، فينبغي اتخاذ إجراءات مشتركة حول هياكل الإنتاج الصناعي والزراعي للحيلولة دون حدوث اختلالات اقتصادية واجتماعية تعيق عملية الإنتاج.

يجب أن تقترن الإجراءات الهيكلية أيضا بإجراءات أخرى لحماية البلدان الأضعف في المنطقة، فيمكن على سبيل المثال، أن يواجه بلد خسارة في العوائد إثر إلغاء رسوم الاستيراد على المنتجات القادمة من البلدان الأعضاء، والتي كان يستوردها، فيما قبل من بلدان أجنبية فتحرير التبادل يمكن أن يسفر على أثر سلبي على ميزان المدفوعات البلدان الفقيرة، التي تستورد منتجات الشركاء الآخرين بأسعار أعلى من تلك التي تتحدد في السوق الدولية.

ب - الشروط السياسية

تمثل الظروف السياسية دورا أساسيا في نجاح أو فشل العملية التكاملية، وأهم هذه الشروط الإرادة السياسية للإتحاد (Volonté politique d'union) ذلك أن غياب هذه الإرادة بين مجموعة الدول التي تريد الدخول في التكامل يعتبر من أهم أسباب المعرقلة لنجاح هذه العملية لذا يجب على الحكومات التي تتفاوض للارتباط بالالتزامات ستؤدي في نهاية الأمر إلى خلق مؤسسات للتكامل الإقليمي، أن تدرك منذ البداية أن هذه الالتزامات تنطوي على وضع حدود متفق عليها لحرية العمل الوطني، وهذه الحدود لا يقبلها بلد ما، إلا إذا أدرك أهمية التكامل الإقليمي (العربي ، 1974، ص 43) من خلال التوصل إلى حالة من القبول المشترك لتحقيق التوافق والتجانس وفقا للمقتضيات الحاجة.

وتركز هذه الظروف السياسية على ضرورة توافر القدرة على الاستجابة للأهداف السياسية والاقتصادية للشركاء ووجود فرضيات سياسية مشتركة أو على الأقل وجهات نظر متوافقة حول أبعاد سياسية تنظم التدخلات الحكومية المحلية المؤثرة على التجارة في السلع والخدمات والمعاملات المالية الأخرى، وأشكال وأنماط هذه السياسة وأوامرها اللائحية.

كما تعد مسألة زيادة القدرة التفاوضية لمجموعة الدول المتكاملة على المستوى الدولي أحد أهم الحجج المعززة للتكامل على المستوى الإقليمي، كما يتيح مشاركة كاملة للدول الصغيرة، ولكن ذلك يستلزم تمتع هذه الدول بقوة نسبية قادرة على التفاوض أولاً على المستوى الإقليمي وهو ما قد يؤخر جهود التكامل في حالة غياب مثل هذه القدرة لبعض الدول الصغيرة.

المطلب الثالث: أشكال التكامل الاقتصادي الإقليمي

يتم تصنيف أشكال التكامل الإقليمي عادة تبعا لما تتضمنه من أسس تكاملية، ويتوقف بنين هذه الأشكال على الهدف من إتباعها والمجال أو القطاع المراد تنسيقه أو تنميته عن طريق التكامل، وكثيرا ما تلعب العوامل السياسية والاقتصادية الدور الأكبر في تكوين التكامل بين الدول.

من خلال التجارب التكاملية في العالم، يتضح أن الاتفاقيات الإقليمية تختلف وتتنوع حسب درجة عمقها وحسب مستوى الحماية اتجاه السوق، عموما فإن التكامل الاقتصادي الإقليمي يأخذ مظهرين أساسيين الأول هو نموذج التكامل الشكلي المؤسسي القائم على فرضية تيسير العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء بدرجات تميزها عن العلاقات التجارية مع الدول الغير الأعضاء، والمظهر الثاني هو نموذج التكامل التلقائي القائم على أساس التخصص وتقسيم العمل الصناعي في مجموعة من الصناعات أو صناعة واحدة بين مجموعة من الدول التي يجمعها هذا التخصص والتقسيم في العمل . (السعيد 1999، ص 39)

وفيما يلي تستعرض الأشكال المختلفة لهذين المظهرين :

أ نموذج التكامل المؤسسي (الشكلي)

قام على أساس المنهج الوظيفي الجديد الذي يتدرج في نقل عمليات اتخاذ القرار من السلطات الوطنية إلى سلطة إقليمية بدءا بالمجالات الواقعة في العلاقات البيئية التي تشارك فيها دول الإقليم ثم التدرج إلى مراحل تفرص قيودا أكبر على سيادتها، إلى أن تتحول الاقتصاديات الوطنية إلى اقتصاد موحد، وقد تم الاعتماد على هذا النموذج في أوروبا الغربية منذ أكثر من 40 سنة، كما عرف تطبيقات في قارات أخرى مثل ما

هو الشأن في أمريكا الشمالية النافتا (NAFTA)، أمريكا الجنوبية (MERCOSUR) وفي آسيا مجلس التعاون الخليجي.

1- اتفاقية التجارة التفضيلية

هو اتفاق بين دولتين أو أكثر تتعهد بموجبه كل دولة على أن تكون هناك معاملة تفضيلية تتضمن منح مزايا وتسهيلات جمركية للسلع الواردة من الدول المتعاقدة تشمل إزالة بعض العوائق الكمية والغير الكمية في مجال التجارة الخارجية دون إلغائها مع الحفاظ أو الزيادة في العوائق على السلع المستوردة من الدول الغير الأعضاء في منطقة التفضيل، ومن أشهر الترتيبات التفضيلية ما عرف بمنطقة الكومنولث

(عفيقي المرجع السابق، ص 286)

2- منطقة التجارة الحرة:

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

(Jean-Marc , 2000,p.15)

وعادة ما يتم تحديد فترة زمنية لتنفيذ منطقة التجارة الحرة أما المشكلة الرئيسية التي تواجه مناطق التجارة الحرة عادة هي مشكلة إعادة التصدير وما يتولد عنها من احتمالات انحراف التجارة عن طرقها الطبيعية داخل نطاق المنطقة، قد تجد الدول الغير الأعضاء أنه من المربح تصدير منتجا للدولة العضو التي تحتفظ بمستويات منخفضة من الرسوم الجمركية الخارجية وعندئذ تقوم من خلالها بإعادة تصديرها إلى بقية الدول الأخرى الأعضاء في المنطقة التي تحتفظ برسوم خارجية مرتفعة نسبيا

وبدون الاتفاق على قواعد المنشأ (Rules of origin) بين الأعضاء في المنطقة التجارة الحرة فيما يتعلق بالدول منتجة السلعة، فإنه لا يمكن الحيلولة دون حدوث ذلك.

وكانت منطقة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA) تعد أكثر مناطق التجارة الحرة بروزا لعدد من السنوات وتضم في عضويتها سبع دول هي النمسا، فنلندا، أيسلندا، ليشتنشتاين النرويج، السويد وسويسرا وكذا منطقة التجارة الحرة الأمريكية الشمالية (ALENA):

ومنطقة التجارة الحرة في أمريكا اللاتينية (Accord de Libre Echange Nord-Américain) التي تأسست في 1960 بمقتضى اتفاق مونتيفيديو " (Montevideo) وتضم في عضويتها الأرجنتين، البرازيل شيلي الإكوادور، كولومبيا، باراغواي أورغواي بيرو، المكسيك.

3 - الاتحاد الجمركي

يمثل المستوى الثاني للتكامل الاقتصادي، ويتم في هذا المستوى إلغاء كافة الرسوم والحواجز الجمركية والغير الجمركية فيما بين الدول الأعضاء، إضافة إلى إقامة تعريف جمركية موحدة ومشاركة لكل الأعضاء إزاء العالم الخارجي وكذا امتناع الدول الأعضاء عن عقد اتفاقيات جمركية منفردة مع الدول الأخرى.

والهدف من ذلك هو الحرص على فعالية التعريف الجمركية الموحدة وزيادة المركز التنافسي للدول السابقة، وفي غالب الأحيان تكون الاتحادات الجمركية أكثر كفاءة من أشكال التكامل الأخرى وتسمح بالتكامل بين الأسواق بدرجة أكبر ولكنها أيضا تحتاج إلى تنظيم أكثر. (Jean-Marc , 2000,p.15)

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

ويعد الاتحاد الجمركي أكثر درجات التكامل تعقيدا، لاحتوائه على ترتيبات تطوي على الكثير من التنسيق في صنع القرارات، وإدارة معقدة بغية إنشاء الاتحاد والإشراف عليه، وكثيرا ما يعتبر الاتحاد الجمركي مؤشرا 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 لسنة 1922 مع انضمام هولندا إلى هذا الإتحاد عام 1947 ودخل حيز التنفيذ عام 1948 ويسمى باتحاد البنلوكس (Benelux) الذي يعتبر أول تجربة رائدة في مشروع التكامل الاقتصادي.

4- السوق المشتركة (Common Market):

تعد المستوى الثالث للتكامل الاقتصادي، وفي هذا الشكل تلغى الرسوم والحواجز الجمركية بمختلف أشكالها بين الدول الأعضاء وتوضع سياسة تجارية خارجية موحدة تجاه الدول الغير الأعضاء في العالم الخارجي، والأهم تلغى كل القيود على حركة عناصر الإنتاج (العمل، رأس المال والتكنولوجيا) فيما بين الدول الأعضاء وبالتالي تصبح المنطقة التكاملية عبارة عن سوق واحدة، يتم في إطارها انتقال السلع والأشخاص ورؤوس الأموال في حرية تامة، ومن الأمثلة البارزة للسوق المشتركة السوق الأوروبية المشتركة التي أنشئت بموجب معاهدة روما في عام 1957. (حسين ، المرجع السابق، ص 8)

5-الاتحاد الاقتصادي (Economic Union)

بعد صورة أرقى من صور التكامل الاقتصادي عن السوق المشتركة حيث يتضمن كافة أوجه السوق المشتركة إضافة إلى توحيد وتنسيق السياسات الاقتصادية فيما بين كل الدول الأعضاء التجارية والمالية والنقدية، إلى جانب السياسات الاجتماعية والضريبية الأخرى التي تتجسد في تشريعات العمل والضرائب وغيرها، ونظرا لاستمرار وجود الوحدات السياسية المنفصلة، فإن الإتحاد الاقتصادي على وجه العموم يقوم بتأسيس سلطة فرق قومية تلزم كل الدول الأعضاء. (حشيش، ، 2000، ص 270)

6- الاتحاد الاقتصادي والنقدي الاندماج الاقتصادي التام

وهذه هي المرحلة الأخيرة التي يمكن أن يصل إليها أي مشروع للتكامل الاقتصادي، إذ تتضمن

- بالإضافة إلى ما تقدم في المراحل السابقة

- توحيد السياسات الاقتصادية كافة، وإيجاد سلطة عليا، وعملة موحدة تجرى في التداول عبر بلدان المنطقة المتكاملة وجهاز إداري موحد لتنفيذ هذه السياسات.

ب - نموذج التكامل التلقائي:

إلى جانب نموذج التكامل المؤسسي أو الشكلي، هناك نموذج آخر لا يقل أهمية في ظل التطورات الجديدة للاقتصاد الدولي وهو النموذج التلقائي أي غير المؤسسي يهدف إلى تسهيل وتكريس التكامل عبر السوق وتعتبر آسيا في هذا الإطار المثال المرجعي. ينشأ في الأساس بدوافع تفرضها العلاقات الصناعية والتكنولوجية، لا يشترط أن يربط بين الدول منذ البداية اتفاقيات إقليمية، كما هو الحال بالنسبة للنموذج

المؤسساتي، ولكنه يمكن أن يربط بين مناطق داخل دولة واحدة أو مناطق تجمع بين عضوية أكثر من دولة لا يشترط فيها أن تكون متقاربة جغرافيا بقدر ما تكون متكاملة صناعيا.

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

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

وهذا النوع يوجد بصفة أساسية في مناطق جنوب شرق آسيا وهو إحدى نتائج التدويل الاقتصادي والثورة التكنولوجية وتقسيم العمل .

وقد ترتب على الثورة التكنولوجية، تنظيما عالميا للإنتاج أي ظهور أنماط جديدة التخصص وتقسيم العمل، حيث يوجد الآن نوع من تقسيم العمل بين دول مختلفة لإنتاج نفس السلعة، وهو ما يعرف بتقسيم العمل داخل الصناعة الواحدة (Intra-Industry)، وأصبح شائعا أن يتجزأ إنتاج السلعة الواحدة بين عدد من الدول، وبتحديد أكبر بين مقاطعات أو ولايات في إنتاج جزء أو أكثر من تلك السلعة وهو ما يعرف بتقسيم العمل داخل السلعة الواحدة (firm Intra-) وقد أصبح هذا النوع من التخصص أحيانا بين دول صناعية ودول نامية. (إدريس المرجع السابق، ص 40).

هذا النوع الجديد من التخصص وتقسيم العمل أدى إلى الدعوة لخلق تجمعات أو كيانات تربط بين المناطق أو الأقاليم المتكاملة اقتصاديا والتي تربطها مصالح مباشرة، فقد تكون جزيرة يابانية أكثر ارتباطا بولاية أمريكية تجمعها معا عملية إنتاج نوع معين من السيارات أو الحاسوب أكثر من ارتباط تلك الجزيرة بأي جزيرة يابانية أخرى، أو تلك الولاية الأمريكية بأي ولاية أمريكية أخرى.

هذه المناطق الإقليمية الفرعية لم تنشأ بقرار سياسي وإنما عن طريق علاقات نتجت عن حركة السوق العالمي للسلع والخدمات.

فهي تتبع ولا تسبق التدفق الحقيقي للنشاط الإنساني، ولأنها مناطق اقتصادية طبيعية (Naturel Economic Zones) فإنها قد تقع داخل حدود جغرافية لإحدى الدول.

المبحث الثالث: النماذج الكبرى للتكتلات الاقتصادية الإقليمية

عرف العالم قيام تكتلات اقتصادية إقليمية سواء بصيغتها التقليدية خلال عقد الخمسينات والستينات من القرن العشرين، أو بصيغتها الجديدة التي شهدها النصف الثاني من عقد الثمانينات، ولعل أهم هذه التكتلات الاتحاد الأوروبي، اتفاقية منطقة التجارة الحرة الأمريكية الشمالية (النافتا) ، و مجلس التعاون العربي لدول الخليج وسنتطرق لهذه التجارب بنوع من التفصيل من خلال هذا المبحث

المطلب الأول: الاتحاد الأوروبي

تعتبر عملية التكامل في أوروبا واحدة من أهم التطورات التي ميزت النصف الثاني للقرن العشرين بحيث أعادت هذه العملية تركيب المنطقة سياسيا واقتصاديا ، وأعدت بعثها من جديد لتكون فاعلا مؤثرا في العلاقات الدولية ، وهذا على الرغم من الخراب والدمار الذي لحق بها خلال الحرب العالمية الثانية .

أولا: النشأة ومراحل التطور

وصول الاتحاد الأوروبي إلى ما هو عليه اليوم، هو نتاج الجهود المبذولة لأكثر من 50 عاما، وذلك مروراً بالمراحل التالية:

1- إعلان مارشال : عندما أعلن جورج مارشال (وزير خارجية الو م أ) في عام 1947 عن ضرورة قيام دول أوروبا بالتعاون الاقتصادي فيما بينها لإعادة بناء اقتصادها بعد الحرب العالمية الثانية ، مقابل تخصيص حجم كبير من المساعدات الأمريكية ، وهو ما يعرف بمشروع مارشال لإعادة بناء أوروبا ، وقد أصر ذلك عن تكوين ما يسمى بالمنطقة الأوروبية للتعاون الاقتصادي.

(Fabrice Larat , , 2003, p.24)

2- مشروع شومان لإنشاء جماعة الفحم والصلب : وذلك نسبة لما قدمه روبرت شومان وزير خارجية فرنسا (في 09 ماي 1950 من اقتراح إقامة الاتحاد الأوروبي لدول الفحم والصلب ، و قد تم إقراره من قبل 6 دول في 18 أبريل 1956 وهي بلجيكا فرنسا ، ألمانيا ، إيطاليا لوكسمبورغ ، وهولندا ، وكان ينوي ضمها إقامة برلمان أوروبي ، حيث شكل لهذا الاتحاد سلطة عليا فوق قومية.

3- الجماعة الاقتصادية الأوروبية : انبثق عن إنشاء الجماعة الأوروبية للفحم والصلب معاهدة جديدة في روما في مارس 1957، تمثلت في إنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية ، وهي اتحاد الجمركي يفرض رسوما جمركية موحدة ويتبع سياسة زراعية موحدة ويهدف إلى تحقيق المزيد من التقارب والاندماج

4 -السوق الأوروبية المشتركة

كما تسمى كذلك أوربا الصغيرة أو المجموعة الاقتصادية الأوروبية، ومثلت مجموعة الدول الست المكونة لها وقت إنشائها %21.6 من حجم التجارة الدولية، وهدفها إلغاء الحواجز التجارية بين الدول الأعضاء وإزالة القيود الكمية تدريجيا وفرض رسوم جمركية موحدة إزاء الدول الأخرى، خلال ثلاث مراحل مدة كل منها أربع سنوات، ويتم تخفيض الرسوم بنسب معينة خلال الفترات المتتالية ، وصولا إلى إلغائها في نهاية الفترة المحددة خلال العقدين الأولين توسعت الجماعة حيث ضمت في عام 1973 كلا من بريطانيا و الدانمارك وإيرلندا ثم اليونان في 1981 و كلا من البرتغال واسبانيا 1986، وبالتالي أصبح عدد الدول في هذا التاريخ اثنتي عشر دولة، وقد تم إنشاء بنك الاستثمار الأوروبي استكمالاً للمقومات السوق، ويهدف هذا البنك إلى تحقيق التوازن في التنمية الاقتصادية بين الدول الأعضاء وكذلك صندوق التنمية لتشجيع النمو الاقتصادي داخل المقاطعات التابعة للدول الأعضاء .

5- الاتحاد الأوروبي ومعاهدة ماستريخت : Maastricht

حددت معاهدة ماستريخت التي أسست الاتحاد الأوروبي في مارس 1992 ، ثلاث مراحل لتحقيق الوحدة الأوروبية الكاملة وتتمثل فيما يلي: (عمر ، د ت ص 46)

– المرحلة الأولى (1990-1994): تهدف هذه المرحلة إلى تحرير عمليات الدفع وحركة رؤوس الأموال في الدول الأعضاء، بالإضافة إلى زيادة التعاون بين الهيئات العامة، ومزيد من التطابق في السياسة الاقتصادية والتعاون بين البنوك المركزية والوطنية داخل المجموعة الأوروبية .

– المرحلة الثانية (1995-1998): تهدف هذه المرحلة إلى استكمال الإجراءات المتعلقة بالتصديق على اتفاقية السوق الأوروبية الموحدة من قبل جميع الأعضاء والتخلي عن سد العجز في الموازنة الحكومية عن طريق التعديل ويتم في هذه المرحلة تقييم اقتصاديات الدول الأعضاء، والتأكد من استعدادها للدخول في المرحلة الثالثة بعد تحقيق بعض الشروط تسمى بمعايير التقارب الأوروبي من بينها :

ألا يزيد معدل التضخم عن %1 في أكثر ثلاث دول تضخما في الاتحاد الأوروبي

عدم زيادة سعر الفائدة للقروض طويلة الأجل عن 2% بالنسبة لمتوسط الفائدة في أقل ثلاث دول في الاتحاد الأوروبي من حيث معدلات التضخم.

تطبق سياسة الإصلاح المالي بحيث لا يزيد العجز في الموازنة العامة للدول عن 13% من الناتج المحلي الإجمالي وألا تزيد قيمة الدين العام عن 60% من هذا الناتج

(Jean , 2003, p.17)

- المرحلة الثالثة (1999-2000)

كانت تهدف هذه المرحلة إلى إنشاء البنك المركزي الأوروبي، والذي يرسم السياسة النقدية للمجموعة الأوروبية وإصدار العملة الموحدة على أن يبدأ برأس مال قدره 4 مليارات ايكو وتبلغ حصة ألمانيا فيه 25%.

و قد تحققت هذه المرحلة بالفعل بإصدار العملة الموحدة المتمثلة في اليورو ابتداء من 1 جانفي 1999 الذي أصبح ينافس الدولار الأمريكي في تسوية المعاملات الدولية.

و العملية إصدار الأورو عدة مزايا يمكن حصرها في النقاط التالية :

التقليل من خروقات سعر العملة والتذبذب في سعر الصرف.

تخفيض تكلفة تحويلات العملة.

زيادة كفاءة النظام المصرفي الأوروبي إلى جانب استقلالية البنك المركزي الموحد الذي

يفرض رقابة على العملة الموحدة مما يؤدي إلى تخفيض التضخم.

و في نفس الوقت تعترض هذه العملية صعوبات ومخاطر ناتجة عن الشروط المالية الصعبة للاتفاقية وسياسات التقشف الحادة لخفض عجز موازنات المديونية.

ثانيا : التنظيم المؤسسي للاتحاد الأوروبي :

1- منهج التكامل الأوروبي اتبع التكامل الأوروبي منهجية مميزة في تطوره وفق اتجاهين عمودي وأفقي:

أ) منهج التكامل العمودي وذلك كما رسمته نظرية التكامل الاقتصادي والتدرج من منطقة التجارة الحرة إلى الاتحاد الجمركي ثم السوق المشتركة فالوحدة الاقتصادية وأخيرا مرحلة الاندماج الاقتصادي التام . (محسن الخضيرى 2002 ص33)

ب) منهج التكامل الأفقي وذلك بقبول الاتحاد لأعضاء جدد ، حيث شمل التوسع الأول للجماعة الأوروبية نحو الشمال في جانفي 1973 بانضمام المملكة المتحدة ، إيرلندا والدنمارك وصولا إلى التوسيع السادس والكبير (في ماي 2004 بانضمام عشرة دول (من وسط شرق أوروبا ودول البلطيق) ، ثم التوسع الأخير في 2007 بانضمام بلغاريا ورومانيا وهكذا أصبح عدد الدول المنضمة إلى الاتحاد الأوروبي 27 دولة بعدما كان ست (06) دول فقط عند تأسيسه.

2 -مؤسسات الاتحاد الأوروبي:

(أ) - المفوضية الأوروبية تعتبر الهيئة التنفيذية للاتحاد الأوروبي مقرها بروكسل ولها مهمتين

إدارة سياسات الاتحاد الأوروبي والدفاع عنها.

تحديد سياسات الاتحاد الأوروبي بالتنسيق مع مجلس الوزراء ، واتخاذ الإجراءات اللازمة لتطبيق بنود المعاهدة المشكلة للاتحاد.

ب -المفوضية الأوروبية ومجلس الوزراء استشارة البرلمان قبل اتخاذ أي قرار مهما كان نوعه البرلمان الأوروبي من أهم الهيئات توكل له الوظيفة الرقابية والاستشارية، فعلى كما يملك سلطة المصادقة على الاتفاقيات.

ج) - مجلس الوزراء يتكون من وزراء حكومات الدول الأعضاء في الاتحاد وهو مسؤول على تنسيق السياسات بينها، يعمل بالتنسيق مع المفوضية الأوروبية، وتتخذ القرارات فيه بالموافقة من طرف الأغلبية من الدول الأعضاء .

المطلب الثاني: اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا)

ظهرت في القارة الأمريكية عدة تجمعات إقليمية منذ البدايات الأولى للتكامل الإقليمي خلال القرن الماضي خاصة بين دول أمريكا اللاتينية إلا أنها لم تحقق النجاح الذي حققته NAFTA المعروفة the North American Free Trade Agreement (التجربة الحديثة للنافتا)

Nord-Américain حسب الترجمة الفرنسية ALENA والتي برزت نتيجة لتيار الإقليمية الجديدة والتحول في الموقف الأمريكي من التكتلات الاقتصادية الإقليمية. (الشريف ، 2000 ، ص 52)

أولا - النافتا الدوافع الأهداف والأجهزة

تمثل النافتا اتفاقية للتجارة الحرة جرى توقيعها بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية كندا والمكسيك بتاريخ 18 ديسمبر 1992 ، وبعد تصديق الجهات التشريعية في البلدان الثلاثة على الاتفاقية دخلت منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية حيز التنفيذ في 1 جانفي 1994 . (عبد المطلب ، 2003 ، ص 128)

تنص الاتفاقية على إزالة الحواجز التجارية بين البلدان الثلاثة بحلول 1998 من جانب كندا والوم أ وبحلول 2008 فيما يتعلق بالمكسيك ، مع إبقاء تعريفاتها الجمركية الأصلية إزاء بقية العالم ، وتجدر الإشارة أن اتفاقية النافتا لا تقتصر على تحرير المبادلات التجارية السلعية بل هي مرفقة باتفاقيات تخص تحرير الخدمات والاستثمار الأجنبي المباشر وكذا اتفاقيات تعاون في عدة مجالات تشمل حماية البيئة ، حقوق الملكية الفكرية وتحقيق تناسق المعايير بين البلدان الأعضاء فيما يخص الصحة وتحسين شروط العمل ... الخ .

كما تم توقيع اتفاقان مستقلان بين كل من الوم. أ والمكسيك وبين كل من كندا والمكسيك بشأن المنتجات الزراعية، بالإضافة إلى ذلك تشمل اتفاقية NAFTA على أحكام تتعلق ببعض المنتجات الحساسة مثل السيارات والمنسوجات والأجهزة والمواد البتر وكيماوية.

(1) القطاعات التي تسري عليها الاتفاقية:

قطاع الزراعة يتم إزالة معظم الحواجز والرسوم الجمركية المفروضة على المعاملات الزراعية وبصورة فورية بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك، مع فرض رسوم جمركية بنسبة 6% على السكر والذرة وبعض الفواكه والخضر، على أن تزول هذه الرسوم بصفة تدريجية وتامة بعد مرور خمسة عشر عاما، أما بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية وكندا فإن العمل يستمر بالاتفاقية السارية التي سبقت اتفاقية النافتا وذلك سنة 1989.

قطاع السيارات يتم إزالة الحواجز الجمركية في هذا القطاع خلال مدة عشرة سنوات، كما تنطلق في ذات الوقت حصة المكسيك في الواردات من السيارات على مدى نفس الفترة، على والتي برزت نتيجة لتيار الإقليمية الجديدة والتحول في الموقف الأمريكي من التكتلات الاقتصادية الإقليمية .

قطاع الطاقة: تقرر أن يستمر الحضر المكسيكي المفروض على قيام القطاع الخاص بعمليات البحث والتنقيب على النفط الخام، إلا أنه تم السماح للشركة البترولية المملوكة للدولة بفتح المجال أمام الشركات الأمريكية والكندية للدخول في العقود الحكومية.

قطاع الخدمات المصرفية يجب على المكسيك فتح قطاع مصرفي وبصورة تدريجية أمام الاستثمارات الأمريكية والكندية حتى تزال كافة القيود والحواجز بحلول عام 2007. كما نصت الاتفاقية على إلغاء الرسوم الجمركية المفروضة على قطاع المنسوجات على مدى عشرة أعوام من جانب الدول الثلاث وفي وقت واحد.

قطاع النقل: كان لزاما على قطاع النقل أن يتطور بالقدر الكافي لمواجهة متطلبات إقامة منطقة تجارة حرة بهذا المعنى بين الثلاث دول، وتسعى الاتفاقية إلى الارتقاء بالأوضاع الخاصة بالعبور البري عبر الحدود المكسيكية الأمريكية إلى المستوى القائم على الحدود الكندية الأمريكية.

ويقوم هذا الأمر على مرحلتين الأولى طبقت عام 1996، تمثلت في السماح للشاحنات بالعمل الحر في خمس ولايات حدودية، وفي عام 2000 كمرحلة ثانية يتم السماح لحركة الشاحنات المتبادلة بين جميع أنحاء كندا، ولكن تشير النتائج الفعلية إلى أن حرية الحركة بهذه الصورة لم تتحقق بعد حتى حين.

شملت أيضا اتفاقية الناftا بعض الاتفاقيات الجانبية، منها اتفاقية خاصة بحماية البيئة حيث نصت على أن تفرض غرامات مالية إضافة إلى العقوبات الأمريكية والمكسيكية في حالة ثبوت وجود مخالفات متكررة لقوانين حماية البيئة، وتعتبر اتفاقية البيئة من الاتفاقيات الأكثر صعوبة بالنسبة لتنفيذ " الناftا "، والسبب في ذلك هو التخوف من أن بعض المنشآت من خارج دول الناftا سوف تشجع الاستثمار في المكسيك للاستفادة من معاييرها البيئية المنخفضة للاستثمار وعدم التزامها بتطبيق كل المعايير، لهذا وقعت المكسيك والولايات المتحدة اتفاقية لإنشاء بنك أمريكا الشمالية للتنمية من أجل تحويل عمليات تحسين البيئة، ورفع مستوى المناطق الواقعة على الحدود بينهما وقيام الولايات المتحدة بإنفاق حوالي 90 مليون دولار على مدى 18 شهرا الأولى من أجل إعادة ترتيب العمالة في الدول المشاركة في اتفاقية الناftا

(1) - الأهداف :

تهدف اتفاقية الناftا إلى تحقيق العديد من الأهداف أهمها :

إزالة كافة الحواجز الجمركية وغير الجمركية التي تعرقل حركة السلع والخدمات بين الدول المتعاقدة وذلك في أجل لا يتعدى 15 سنة بداية من جانفي 1994.

(Solveig, 2004,p.18.)

زيادة فرص الاستثمار في المنطقة وحل مشكلة البطالة خاصة في المكسيك.

خلق سوق واسعة للسلع والخدمات المنتجة في هذه الدول وكذا تشجيع المنافسة.

(2) – الأجهزة :

اتفاقية النافتا مثال للاتفاقيات الإقليمية التي تشمل على هيئات مؤسساتية وهيئات تنفيذ قوية، فهي تشمل على آلية لتسوية النزاعات وأخرى لإنفاذ القواعد الجمركية وحل القضايا التي تنشأ حول الحواجز غير الجمركية، ويمكن أن تلخص الأجهزة التنظيمية التي تشرف على الاتفاقية فيما يلي :

لجنة التبادل الحر : الجهاز الرئيسي للنافتا ، تضم وزراء الدول الأعضاء الذين يسهرون على حسن تطبيق الاتفاقية ومعالجة الخلافات المرتبطة بتفسيرها ، إلى جانب قيامها بمراقبة فرق العمل وباقي الأجهزة الثانوية. . المنسقين يتمثلون في موظفين سامين يعينون من طرف كل بلد من البلدان الثلاثة وتكمن مهمتهم في ضمان السير الحسن لبرنامج عمل الاتفاقية والتطبيق التام لها.

فرق العمل واللجان عملت اتفاقية النافتا على إنشاء أكثر من 30 فريق عمل لجان وأجهزة ثانوية تتمحور أعمالهم حول تجارة السلع ، قواعد المنشأ ، المسائل الجمركية تجارة المنتجات الزراعية والإعانات المقدمة للقطاع الزراعي المقاييس والمعايير الصفقات العمومية الاستثمار والخدمات وكذا آلية حل النزاعات وذلك لتسهيل تحقيق أهداف الاتفاقية.

. السكريتاريا تتكون من 3 أقسام كندي أمريكي ومكسيكي، وتتكفل أساسا بإدارة الترتيبات الخاصة بحل النزاعات ، بالإضافة إلى تقديم المساعدة إلى كل من لجنة التبادل الحر ومختلف فرق العمل واللجان الثانوية الأخرى.

(3) – الدوافع الفعلية للاتفاقية

الدوافع الفعلية لهذه الاتفاقية تركز بشكل رئيسي على التغيير الحاصل في توجه السياسة الأمريكية ابتداء من نهاية الثمانينات ، أين بدأت تفكر في انتهاج سبل مختلفة لربط علاقات مع دول القارة الأمريكية مبينة

على نمط فتح الأسواق عكس النمط التقليدي القائم على منح القروض، وقد صاحب ميلاد هذه الاتفاقية جدل شعبي وانفعال سياسي كبيرين نتيجة للظروف العامة للاتفاقية التي تضم دول متباينة اجتماعيا واقتصاديا خاصة بالنسبة للمكسيك ، وإمكانية انضمام باقي الدول الأمريكية بما في ذلك بعض دول أمريكا اللاتينية . (قاسم الشريف المرجع السابق، ص 52 .)

جاءت هذه الاتفاقية في الوقت الذي كان مشروع أوروبا الموحدة يناقش سنة 1992 ، حيث كانت الو.م.أ تخشى من اتجاه أوروبا للحمائية هذا ما أدى بها إلى الإسراع في عقد اتفاقية النافتا.

مما يؤكد أهمية تكتل النافتا كذلك ، هو سعي الو.م.أ في حجم قارة ودولة عظمى إلى الارتقاء بمستواها إلى مستوى التكتل الاقتصادي ، محاولة استخدام القرب الجغرافي والإطار التنظيمي للأمريكتين لفتح منطقة تجارة حرة مع أمريكا الوسطى وأجزاء من أمريكا الجنوبية بما في ذلك البرازيل والأرجنتين إذا استوفت معايير وشروط اقتصادية معينة ، حيث دعا بيان قمة كيبك الكندية في 2001 إلى الترحيب بأية دولة أمريكية تنتهج الحرية والديمقراطية وتؤمن بحقوق الإنسان للانضمام إلى تجمع الأمريكيتين.

وعليه يرى الكثير من الباحثين أن الو.م.أ هي التي دعت إلى هذا التكتل الذي يختلف شكله عن الاتحاد الأوروبي ، حيث أنه يقف عند مرحلة إقامة منطقة تجارة حرة دون أن يتعداها إلى إقامة اتحاد جمركي أو سوق مشتركة، ويعود إنشاءها للمخاوف الأمريكية من القوة الاقتصادية لأوروبا الموحدة وقلقها الشديد من استغلال أوروبا الموحدة لانتزاع تنازلات تجارية منها إذا ما بقيت منفردة وكذا القلق الأمريكي من القوى الآسيوية الصاعدة بما فيها اليابان .

ثانيا - اتفاقية النافتا : الأداء الاقتصادي وإنجازات المحققة

تكون منطقة النافتا فضاءا اقتصاديا يضم أكثر من 433 مليون نسمة يتربع على مساحة إجمالية تقدر بـ 21.726 مليون كلم وحققت ناتج إجمالي داخلي يقدر بحوالي 11526 مليار دولار أمريكي عام 2005 وهو ما يعادل 32.7% من إجمالي الناتج العالمي وبلغ معدل النمو الحقيقي للناتج الداخلي الخام لدول النافتا 3.4% سنة 2004 .

المطلب الثالث: مجلس التعاون لدول الخليج العربية

لقد تم الإعلان عن تأسيس مجلس التعاون لدول الخليج العربية يوم 25 ماي 1981 ، وذلك خلال اجتماع قادة دول كل من السعودية وقطر والكويت والإمارات العربية المتحدة والبحرين وسلطنة عمان، حيث تم في

هذا الاجتماع التوقيع على الوثيقة الأساسية لإعلان قيام المجلس، ونوه البيان الصادر عن وزراء خارجية المجلس بما يربط الدول الست من علاقات خاصة وسمات مشتركة مثل العقيدة المشتركة وتشابه الأنظمة ووحدة التراث وتمائل تكويناتها السياسية والاجتماعية والسكانية وتقاربها الثقافي والحضاري ، كما عبر البيان عن رغبة الدول الأعضاء في تعميق سبل التعاون فيما بينها وتطويرها في مختلف المجالات، حيث جاء إعلان المجلس في ظل عوامل إقليمية ودولية كانت تدفع باتجاه التجمع الإقليمي لمواجهة الأخطار، وكما جاء أيضا إعلان قيام المجلس استجابة للأهمية الإستراتيجية في التكامل الاقتصادي لدول المنطقة، وهو ما يبدوا جليا من خلال الأهداف المعلنة التي حددها النظام الأساسي لمجلس التعاون والتي ركزت على الجوانب الاقتصادية والفنية.(غنيمة ، 2006، ص 15)

• دوافع نشأة المجلس وأهدافه

إن مجلس التعاون لدول الخليج العربية جاء كنتيجة لقرارات قادته واستفادتهم من تجارب الماضي ، فالمجلس يعد بطبيعته صيغة فريدة ليست فيدرالية وليست كونفدرالية أو إطار مأخوذ عن غيره من ثقافات أو حضارات أو شعوب أخرى، وقد ساهم في دعم هذه التجربة التعاونية مجموعة من المقومات الأساسية للوحدة الخليجية وهي سمات تجمع البلدان الخليجية دون غيرها من البلدان الأخرى في المنطقة.

وتتوفر لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية مجموعة مقومات وحدوية وأساسية وطبيعية لم تتوفر لدى بقية دول المنطقة، وهذه المقومات شكلت رصيذا هاما على أرض الواقع وعجلت إلى قيام وتطوير تعاون مثمر بين دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية وتبدو لنا هذه المقومات مثلت في عدة ركائز من وحدة مصيرية وجذور عرقية ودينية و اقتصادية وبيئية واجتماعية وتشابه للتراث والعادات والتقاليد والروابط الاجتماعية بالإضافة إلى مصادر التهديد الخارجي ووحدة الموقع الجغرافي وتشابه أنظمة الحكم السياسية.

أولا دوافع نشأة المجلس

بدأت فكرة قيام إطار خليجي يضم دول الخليج العربية عن طريق التنسيق فيما بينها ، وتنظيم قنوات العمل والاتصال في مختلف المجالات، منطلقة من وحدة الإستراتيجية التي التمهيد العملي لقيام المجلس الأكثر تتوفر لها عناصر التماثل والتكامل ، وقد استمر هذا من عشرين سنة.

وهناك العديد من العوامل الإقليمية والدولية أدت إلى تأسيس مجلس التعاون لدول الخليج العربية، ومن أهم هذه العوامل ما يلي :

1 لمزاعم وادعاءات بين الحين والآخر لمخططات دولتين متفوقتين إقليميا هما العراق وإيران، حتى أعتبر البعض هذا العامل من أهم العوامل الأساسية وراء تشكيل مجلس¹.

. خطر الأطماع الأجنبية قبل الاستقلال وبعده كانت بعض دول الخليج العربية عرضة التعاون.

2- تداعيات سقوط فكرة وحدة الأمن : لقد أدت التغييرات السياسية على الساحة العربية بعد توقيع مصر سنة 1979 اتفاقية سلام م مع إسرائيل ، وحيث كان لهذا الحدث أثرا على انقسام الأمة العربية آنذاك، إلى قناعة دول الخليج العربي بضرورة تعزيز التعاون والعمل المشترك فيما بينها مما يؤدي في الأخير إلى تكامل بينها في مختلف المجالات.

3 طبيعة المنطقة وأهميتها السياسية والاقتصادية ومن هذا المنطلق أدت الدول الخليجية أهمية أن تجد لنفسها تجمعا يراعي خصوصيتها وأهمية موقعها الاستراتيجي... ولهذا الإدراك أصبح القرار بان تتضامن بلدان الخليج بطريقتها وبوسائل تبعد عنها المشاكل وتحافظ على مظاهر الاستقرار.

4 مشاكل التنمية والقوى العاملة والهجرة الأجنبية مع ارتفاع أسعار البترول من 2.75 دولار للبرميل عام 1973 إلى 34 دولار عام 1980 فيما يعرف باسم الحقبة النفطية، شهدت دول الخليج تطورا اقتصاديا واجتماعيا كبيرا أبرز احتياجات متزايدة للقوى العاملة من الأقطار العربية المجاورة ، وبعض الدول الآسيوية والأوروبية لسد هذه الاحتياجات ، وكان للهجرة الأجنبية مشاكل عدة ومنها نقل الأمراض وإلحاق الضرر باللغة العربية كون معظم المهاجرين من دول آسيوية، وكذلك إدخال قيم وعادات جديدة على المجتمع الخليجي.

ثانيا : أهداف المجلس

إضافة إلى الأهداف الأساسية غير المعلنة التي تتمثل في الدفاع المشترك عن الدول الأعضاء وتحقيق التعاون الوثيق في المجال الأمني ، حددت ديباجة النظام الأساسي لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربي مجموعة من الأهداف المرحلية المعلنة أوضحتها المادة الرابعة وذلك كما يلي: (العسلي 2004، ص 116

(

1. تحقيق التنسيق والتكامل والترابط بين الدول الأعضاء في جميع الميادين وصولا إلى وحدتها.

¹ غنيمه عادل عبد الحميد اليمن ومجلس التعاون الخليجي، مرجع سبق ذكره مباشرة، ص 18

2 تعميق وتوثيق الروابط والصلات وأوجه التعاون القائمة بين شعوبها في مختلف المجالات.

3 وضع أنظمة متماثلة في مختلف الميادين بما في ذلك الشؤون الآتية:

الشؤون الاقتصادية والمالية.

الشؤون التجارية والجمارك والمواصلات.

الشؤون التعليمية والثقافية.

الشؤون الاجتماعية والصحية. الشؤون الإعلامية والسياحية.

الشؤون التشريعية والإدارية.

4 دفع عجلة التقدم الفني في مجالات الصناعة والتعدين والزراعة والثروات المائية والحيوانية وإنشاء مراكز بحوث علمية وإقامة مشاريع مشتركة وتشجيع التعاون في القطاع الخاص بما يعود بالنفع على شعوب المنطقة.

خلاصة الفصل:

تطورت العلاقات الاقتصادية الدولية باتجاه التكتلات الاقتصادية الإقليمية خاصة في صورتها الحديثة، بعد الحرب العالمية الثانية، وجاء هذا التوجه استجابة للتغيرات الجديدة و المتسارعة التي عرفها العالم سواء من ناحية تغير دور الدولة الوطنية أو التطورات الاقتصادية و التكنولوجية التي شهدتها هذه الفترة. و يعتبر التكامل الإقليمي عملية متسلسلة و متناسقة و ليست عفوية، إذ أنه يعتمد على مقومات أساسية و شروط ضرورية يجب أن تتوفر بين أطراف المنطقة المتكاملة حتى تعود العملية بالنفع والفائدة على كافة الأطراف. تختلف الدوافع التي تؤدي بالدول للدخول في تكتل إقليمي باختلاف المناطق الجغرافية و تركيبة الدول، فالدول المتقدمة تسعى لتحقيق المزيد من الرفاهية لشعوبها في حين تسعى الدول النامية لتحقيق التنمية. تعبر التجارب الكبرى للتكتلات الاقتصادية الإقليمية كالاتحاد الأوروبي، الناftا الآسيان و الأبيك عن أهمية الظاهرة في الوقت الحالي.

الفصل الثاني: الميزة التنافسية



تمهيد :

يعتبر مفهوم الميزة التنافسية ثورة حقيقية في عالم إدارة الأعمال على المستوى الأكاديمي والعلمي، فأكاديميا لم يعد ينظر للإدارة كهم داخلي أو كمواجهة وقتية مع مشاكل ليست ذات بعد إستراتيجي ولكن أصبح ينظر للإدارة كعملية ديناميكية ومستمرة تستهدف معالجة الكثير من المشاكل الداخلية والخارجية لتحقيق التفوق والتميز المستمر للمؤسسة على المنافسين والموردين والمشتريين وغيرهم.

و للتكتلات الاقتصادية الإقليمية أثر كبير على إيقاظ هذه الميزة التنافسية و المحافظة عليها من أجل نجاح المؤسسات و توسعها و من خلال هذا الفصل سنتطرق إلى 3 مباحث مهمة جاءت تحت العناوين التالية :

المبحث الأول: ماهية الميزة التنافسية

المبحث الثاني : الأساسيات التي تعتمد عليها الدول للمحافظة على الميزة التنافسية

المبحث الثالث: علاقة و دور التكتلات الاقتصادية الإقليمية في تعزيز الميزة التنافسية

المبحث الأول : ماهية الميزة التنافسية.

في الوقت الحاضر تواجه جميع المنظمات قوة التنافسية شديدة و مختلفة في جميع الاسواق لأنه من الصعب ان تجد تعمل و تسيطر على الاسواق لوحدها دون وجود منظمات منافسة لها سواء كانت هذه المنظمات تقوم بتقديم منتجات مماثلة او منتجات بديله لذلك فان المنظمات التي ترغب في النجاح والتفوق و الصمود امام منافسه او مجاراتها لابد لها من ان تقوم بإيجاد ميزه تنافسيه تميزها عن بقية المنظمات.

المطلب الأول : تعريف و أبعاد الميزة التنافسية

اولا : تعريف الميزة التنافسية

حيث تعرف الميزة التنافسية بانها القدرة على تقديم منتجات وخدمات بشكل اكثر كفاءه وفاعليه من المنافسين الاخرين داخل الاسواق بما يحقق اشباع و ارضا الزبائن . (الصميدعي، جاسم ، عثمان، 2011، ص243) كذلك تعرف بانها القدرة على خلق قيمه افضل لزيائنها و ارباح مجزية لنفسها فالتمايز في المزايا المعروفة و التكلفة و مزايا الوظيفية تضيف مكانة المنظمة في هذه الصناعة و بانها الرائدة في التكلفة او التميز (الصميدعي، جاسم ، عثمان، 2011، ص243). وأيضا تعرف بانها لمهارة او التقنية او المورد المتميز الذي يتيح للمنظمة نتائج قيم و منافع للعملاء تزيد عما مقدمه المنافسون او يؤكد تميزها واختلافها عن هؤلاء المنافسون و من وجهه نظر العملاء الذين يتقبلون هذا الاختلاف و التميز حيث يحقق لهم المزيد من المنافع والقيم التي تتفوق على ما يقدمه المنافسون الاخرون (احمد، 2009، ص318).

وتعرف أيضا بانها محاوله لتحقيق الاداء المتميز من خلال استراتيجيه التمايز لتقديم اقصى قيمه الزبون بصوره متفرد عن المنافسون او من خلال استراتيجيه قياده التكلفة سواء على المستوى الواسع في الصناعة او على المستوى الضيق

لاحد الاسواق المستخدمة او من خلال استراتيجية التركيز . (الربيعاوي والعنكي،حسن،وعباس،حسين وليد حسين،2010، ص227)

و تعرف ايضا بانها قدره المنظمة على صياغه و تطبيق الاستراتيجيات التي تجعله في مركز افضل في بالنسبة للمنظمات الاخرى العاملة في نفس النشاط و تحقيق الميزة التنافسية من خلال الاستغلال الافضل في الموارد الفنية والمادية والتنظيمية المعلوماتية بالإضافة الى قدرات والكفاءات التي تمتلكها المنظمة ، (السلمي،1998، ص104) . وتعرف ايضا بانها القدرات و المعارف التي تمتلكها المنظمة و التي يصعب على المنافسون تقليدها او الحصول على مثلها علاوة على القضايا المعنوية في داخل الشركة و التي تمثل مدى قوة العلاقة بين الافراد و تماسك جماعات العمل واحرصهم على مصالح الشركة التي ينتمون اليها وسمعتها ونظرة المجتمع لها او الصورة الذهنية لدى الجمهور عنها .

و يعرف الباحث الميزة التنافسية بانها مهاره او تقنيه او مورد متميز تمتلكه المنظمة و يصعب الحصول عليها او تقليدها و تقديم منتجات اكثر فاعليه وكفاءه للزبائن و تطبيق استراتيجيات التي تجعلها افضل من بقيه المنظمات التي تعمل في نفس نشاط المنظمة حيث تقوم اهمية الميزة التنافسية على الاستغلال الامثل للموارد والامكانات و يمكن تحقيق الميزة التنافسية لها عن طريق استراتيجية التكلفة او التميز .

ففي الوقت الحالي أصبح مفهوم الميزة التنافسية الشغل الشاغل للباحثين الاقتصاديين وعلى هذا الأساس فالدخول في دائرة التنافس لا يعني القضاء على المنافسين وإنما تقديم منتجات ترضي المستهلكين تختلف عن المنافسين، ومن التعاريف التي أعطيت لها ما يلي:

1. " الميزة التنافسية تعتمد على نتائج، فحص وتحليل كل نقاط القوة والضعف الداخلية إضافة للفرص

والتهديدات المحيطة السائدة في بيئة المؤسسة مقارنة بمنافسيها في السوق" (عبد الحميد ، 1999 ، ص27).

2. ويعرفها عبد الستار محمد علي " إنها القدرة على تحقيق حاجات المستهلك أو القيمة التي يتم الحصول عليها من ذلك المنتج ومثال ذلك قصر فترة التوريد أو الجودة العالية للمنتج " (عبد الستار ، 2000 ، ص40).

3. الميزة التنافسية هي " ما تختص به المؤسسة دون غيرها ولما يعطي قيمة (أو يختلف عما يقدمه) مضافة إلى العملاء بشكل يزيد أو يختلف عما يقدمه المنافسون في السوق " (طلعت ، 1999 ، ص106).

4. ويعرف د. علي السلمي الميزة التنافسية بأنها " مجموعة المهارات والتكنولوجيات والموارد والقدرات التي تستطيع الإدارة تنسيقها واستثمارها لتحقيق أمرين أساسيين:

- إنتاج قيم ومنافع للعملاء أعلى مما يحققه المنافسون.

- تأكيد حالة من التمييز والاختلاف في ما بين المنظمة ومنافسيها " (السلمي، 1998، ص104)

من خلال التعاريف نستنتج أن الميزة التنافسية هي القدرة على تحقيق رغبات المستهلكين باعتبار أن المستهلك هو الحكم في السوق وإرضائه يعتبر الهدف الأساسي الذي تسعى المؤسسة لتحقيقه، ومنه فالميزة التنافسية تعني تقديم منتجات متميزة عما يقدمه المنافسون في السوق وإرضاء الزبائن بشكل يختلف أو يزيد عنهم، وتستطيع المؤسسة الاقتصادية تحقيق ميزة تنافسية من خلال وضع إستراتيجية للتنافس مبنية نتائج التحليل الداخلي للبيئة المحيطة بها

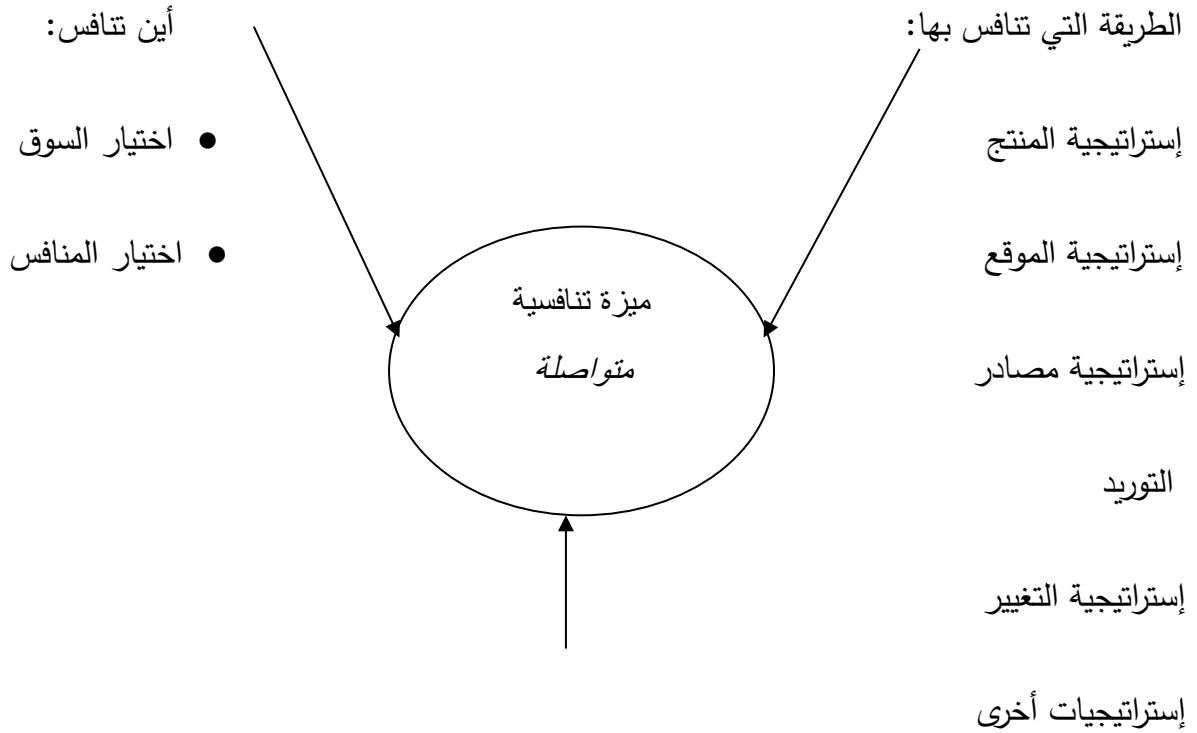
وإستراتيجية التنافس تتحدد بثلاثة مكونات رئيسية:

1. **طريقة التنافس:** وهي الإستراتيجية المتبعة من طرف المؤسسة للوصول إلى ميزة تنافسية في السوق وتتحدد وفق إستراتيجية السعر والمنتج والترويج والتوزيع.

2. **حلبة التنافس:** ويقصد بها السوق المستهدفة والمنافسين للمؤسسة.

3. **أساس التنافس:** يشمل جميع ممتلكات المؤسسة ومقدرتها على تحقيق ميزة تنافسية مستمرة على المدى الطويل.

شكل رقم (1): الحصول على ميزة تنافسية متواصلة



أساس التنافس: الأصول والمهارات

المصدر: نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الإسكندرية، رويال، 1998، ص 79.

ثانياً: ابعاد الميزة التنافسية :

ان المقصود من ابعاد الميزة التنافسية هي الخصائص التي تختارها المنظمة وترتكز عليها عنده تقديم المنتجات وتلبية الطالبات في السوق لتتمكن عن طريق واحد او اكثر من تلك الخصائص ان تحقق الميزة التنافسية على المنافسين و يمكن للمنظمة ان تتميز عندما تنفرد الى بعد او اكثر من الابعاد الميزة التنافسية الأربعة.

التكلفة المنخفضة والنوعية والوقت والمرونة .

1- الكلفة المنخفضة

تعد الكلفة المنخفضة الميزة التنافسية التي تسعى المنظمات الى تحقيقها لبيع منتجاتها بسعر اقل من المنافسين الحصول على اكبر قدر من الارباح و تمكن المنظمة من منافسه الاخرين اما على اساس تقديم منتجاتها في السعر عقل او ثلاثة السعر مع تقديم خدمات اضافيه بالتعقيد الكلب لابد من الاستخدام الامثل للموارد البشرية و الاستفادة من المعلومات تقويم الاداء بما يساهم في تخفيض الهدر في الوقت و المواد المستخدمة والدقة في انجاز العمل وتلافي الاخطاء و تحديد الطريقة الامثل اداء العمل و حددت شروط لخفض الكلفة هي الاستمرارية والمحافظة على الجودة، تحسين مستمر شروط تحدي المعايير وهذا ما يدفع لإدارة الى استخدام وسائل حديثه تؤدي الى خفض كلفة النظام(JTT) الانتاج في الوقت المحدد. (الكلكاوي، 2004، ص45).

2- الجودة

تسعى بعض المنظمات الانتاج منتجات ذات نوعية عالية لا يمكن للمنظمات المنافسة مجاراتها مفهوم النوعية هي درجة ملائمة خصائص تصميم المنتج او خدمه للوظيفة والاستخدام وكذلك تطابق المنتج او الخدمة المواصفات لتصميم حيث يرغب الزبون بقيمه اكبر عما يخطط لإنفاقه تنعكس في البحث عن

افضل نوعيه الى جانب السعر و تتفوق اهمية النوعية منذ الثمانينات في تحديد هذا القرار قياسه بالسعر و تؤثر النوعية ايجابيا في الربحية المنظمة و ان لم تؤدي الى زياده الحصة السوقية حينما تقل كلفت تحقيقها عن ارتفاع اجراؤها وتقسم النوعية الى ثلاث ابعاد هي:

- نوعيه التصميم : تعريف المنظمة للزبائن بخواص المنتج وفقا لحاجاتهم
- نوعية المطابقة : المطابقة مع التصميم من دون عيوب
- -نوعية الخدمة : التوافق مع رغبات الزبائن ورغباتهم

و من هنا يظهر مفهوم ادارة النوعية (الجودة) الشاملة وهو مفهوم اداري موجه نحو التحسين المستمر في نوعيه المنتجات و الخدمات و مشاركته كل المستويات و الوظائف في المنظمات و الهدف منها بناء النوعية منذ البداية تجعلها مسؤوليه كل فرد. فالنوعية مسؤوليه الجميع بدءا من مرحله التصميم لحين انتهاء خدمات ما بعد البيع فقدت مفهوم اداره النوعية الشاملة على التحسين المستمر و البحث عن طرائق افضل العمل الاشياء وفقا لرغبات الزبون في تحقيق الميزة التنافسية. (نفس المرجع السابق ص 45)

3- الوقت

يكون الوقت مصدرا للميزة التنافسية خصوصا عنده تقديم منتج او خدمه جديده حيث يلعب الوقت دورا هاما في المنظمات التي يكون فيها عمر المنتج قصيرا يعبر عن الوقت بكل من سرعه التسليم و اعتماده التسليم و فيما يأتي مفهوم كل من هذين البعدين :

- سرعة التسليم: ما هو قدرة المنظمة على العمل بشكل اسرع و تسليم المنتج او الخدمة المطلوبة بشكل يرضى الزبائن ويمكن ان تستعين بالحاسوب لتحقيق ذلك
- اعتمادية التسليم : مدى التزام المنظمة بموعد التسليم المحددة مما يولد انطبعا جديدا لدى الزبائن بالمقارنة مع المنافسين.

4- المرونة

لقد أصبحت المرونة البعد التنافسي الحاسم في اسواق الحاضر و المستقبل بعد ان زادت رغبة الزبون في التغيير وللتنوع و كذلك وسائل اشباعها وتعرف المرونة بانها الاستجابة السريعة للتغيير في طلب الزبون فضل عن زياده رضا الزبون في التسليم المواجه بواسطة تقلص الوقت ويفسر المرونة بانها القدرة علي اجراء التغيير في الموقع السوقي التي تعتمد علي الابداعات في التصميم و الاحجام . العاني 2004,45

ويمكن شرح و تلخيص ابعاد الميزة التنافسية كما يلي :

2-1- بُعد الكلفة: إن الشركات التي تسعى إلى الحصول على حصة سوقية أكبر كأساس لتحقيق نجاحها وتفوقها هي التي تقدم منتجاتها بكلفة أدنى من المنافسين لها. (أكرم ، رغيد، 2008، ص13)

إن الكلفة الأقل هي الهدف العملياتي الرئيسي للشركات التي تتنافس من خلال الكلفة وحتى الشركات التي تتنافس من خلال المزايا التنافسية الأخرى غير الكلفة فإنها تسعى لتحقيق كلف منخفضة للمنتجات التي تقوم بإنتاجها.

إن الشركة يمكن لها تخفيض التكاليف من خلال الاستخدام الكفء للطاقة الإنتاجية المتاحة لها فضلاً عن التحسين المستمر لجودة المنتجات والإبداع في تصميم المنتجات وتقانة العمليات، إذ يُعد ذلك أساس مهم لخفض التكاليف فضلاً عن مساعدة المدراء في دعم وإسناد إستراتيجية الشركة لتكون قائمة في مجال الكلفة.

إن إدارة العمليات تسعى إلى تخفيض كلف الإنتاج مقارنة بالمنافسين والوصول إلى أسعار تنافسية تعزز من الميزة التنافسية للمنتجات في السوق.

2-2- بُعد الجودة: إن الجودة تعد من المزايا التنافسية المهمة والتي تشير إلى أداء الأشياء بصورة صحيحة لتقديم منتجات تتلاءم مع احتياجات الزبائن. إن الزبائن يرغبون بالمنتجات بالجودة التي تلبى الخصائص

المطلوبة من قبلهم، وهي الخصائص التي يتوقعونها أو يشاهدونها في الإعلان، فالشركات التي لا تقدم منتجات بجودة تلبي حاجات ورغبات الزبائن وتوقعاتهم لا تتمكن من البقاء والنجاح في سلوك المنافسة.

2-3- بعد المرونة: تعد المرونة بأنها الأساس لتحقيق الميزة التنافسية للشركة من خلال الاستجابة السريعة للتغيرات التي قد تحدث في تصميم المنتجات وبما يلاءم حاجات الزبائن.

إن المرونة تعني قدرة الشركة على تغيير العمليات إلى طرائق أخرى وهذا ربما يعني تغيير أداء العمليات وكذلك تغيير طريقة ووقت أداء العمليات فالزبون يحتاج إلى تغيير العمليات لتوفير أربع متطلبات هي:

مرونة المنتج: وهي قدرة العمليات على تقديم منتجات جديدة أو معدلة.

مرونة المزيج: وتعني قدرة العمليات لإنتاج مزيج من المنتجات.

مرونة الحجم: وتعني قدرة العمليات على التغيير في مستوى الناتج أو في مستوى نشاط الإنتاج لتقديم أحجام مختلفة من المنتجات.

مرونة التسليم: وتشير إلى قدرة العمليات لتغيير أوقات تسليم المنتجات.

2-4- بعد التسليم: إن بُعد التسليم هو بمثابة القاعدة الأساسية للمنافسة بين الشركات في الأسواق من

خلال التركيز على خفض المَهْل الزمنية والسرعة في تصميم منتجات جديدة وتقديمها إلى الزبائن بأقصر

وقت ممكن. أن هناك ثلاثة أسبقيات لبعد التسليم تتعامل بالوقت هي: سرعة التسليم، التسليم بالوقت

المحدد، سرعة التطوير (أكرم ، رغيد، 2008، ص13)

2-5- بعد الإبداع Innovation: يضيف بعض الكتاب والباحثين الإبداع بوصفه بعداً من أبعاد الميزة

التنافسية، لقد تنوعت آراء الكتاب والباحثين في الإبداع (Innovation) فهناك العديد من التعريفات الخاصة

بالإبداع.

فقد عرفه (Mead) بأنه: العملية أو النشاط الذي يقوم به الفرد وينتج عنه ناتج أو شي جديد ..

(Mead, M.,and Row, 1959.p223)

أما الإبداع عند (Scott) فيعني به:(نتاج الأفكار المفيدة والقدرة على تبني هذه الأفكار ووضعها موضع

التطبيق):

(Scott, W.G., and Mitchell, T.R 1994.p560)

ويمكن تلخيص أهم ما تستطيع المنظمات تحقيقه من خلال الإبداع، والمنافع التي يحققها الإبداع للمنظمة

بما يأتي :

1- مواجهة المنافسة المتزايدة في الحصول على عوامل الإنتاج وكذلك مواجهة المنافسة من اجل زيادة

المبيعات.

2- سلامة بيئة العمل وتقليل الحوادث.

3- إيجاد حلول للمشكلات من خلال اكتشاف بدائل جديدة لمعالجة ومواجهة المشكلات.

4- تطوير أساليب وطرق إنتاج وتوزيع السلع والخدمات وتحقيق مستويات أفضل من الناحيتين الكمية

والنوعية في جميع الأنشطة التي تقوم بتأديتها.

5- كسب التفوق التنافسي للمنظمة من خلال :

(أ) تقليل كلف التصنيع ورأس المال من خلال الإبداع في العمليات

(ب) سرعة التكيف ومواكبة التطور وإمكانية التغيير في العمليات الإنتاجية وتقديم منتجات جديدة

6- تحسين إنتاجية المنظمة عن طريق تحقيق الكفاية والفاعلية في الأداء وإنجاز الأهداف واستخدام

الموارد والطاقة استخداما اقتصاديا.

7- تحقق الأفكار الإبداعية التي يتقدم بها العاملون للإدارة فوائد ومنافع للمبدعين أنفسهم من خلال المكافآت rewards المادية والمعنوية التي يحصلون عليها من المنظمات التي تستفيد من تلك الأفكار (موسى ، 1990.ص112)

ثالثا: أهمية الميزة التنافسية

اصبح موضوع المنافسة من المواضيع التي تشغل المنظمات كثيرا اذ يقضي المديرون جزءا كبيرا من وقتهم في التفكير الجاد في هذا الموضوع بكونه يلعب دورا كبيرا في تحديد مستقبل منظماتهم وقت الشدة العقود . و يمكن تحديد اهمية الميزة التنافسية بما يأتي :

- 1- تعد السلاح الاساسي لمواجهة تحديات السوق و المنظمة المناظر
- 2- كونان هنا تمثل مع يارا و تحديد المنظمات الناجحة عن غيرها تمثل معيارا نحو توجه المنظمة احتلال موقع قصر في السوق من خلال حصولها على حصه سوقيه اكبر منافسيها
- 3- تزداد اهمية الميزة التنافسية في العالم اليوم مع ازدياد حده المنافسة بين المنظمات من ما في حد تم على المنظمات المختلفة تميز نفسها اغتصاب ارضيه جديده في السوق التجاري وهذا بلا شك يهم جميع منظمات الاعمال المتطلعة لإثبات تواجدها في كل مكان (طائي والعبادي هاشم ، 2009، ص384)

المطلب الثاني: مصادر الميزة التنافسية

يعتبر هدف الوصول إلى ميزة تنافسية مستدامة من أكبر التحديات التي تواجه منظمة الأعمال في بيئة الأعمال الحالية، نظرا لتعدد مصادر الحصول على هذه الأخيرة، بالإضافة إلى سهولة تقليدها في كثير من الأحيان، مما يصعب على المنظمة المحافظة على هذه الميزة لمدة أطول، وعليه يتوجب على المنظمة فهم مصادر الميزة التنافسية وتنوع هذه المصادر لحمايتها من التقليد، وفيما يلي عرض لأهم مصادر الميزة التنافسية: (نبيل مرسى، 1998، ص 79-80)

• استراتيجية التنافس كأساس للميزة التنافسية:

تعرف استراتيجية التنافس على أنها مجموعة متكاملة من التصرفات تؤدي إلى تحقيق ميزة تنافسية متواصلة ومستمرة عن المنافسين، وهي تتحدد من خلال ثلاثة مكونات أساسية :

-1-1- طريقة التنافس: وتشمل استراتيجية المنتج، استراتيجية الموقع، استراتيجية التسعير، استراتيجية التوزيع، استراتيجية التصنيع وهكذا.

-2-1- حلبة التنافس: وتضمن اختيار ميدان التنافس، الأسواق والمنافسين.

-3-1- أساس التنافس: ويشمل الأصول والمهارات المتوفرة لدى الشركة والتي تعتبر أساس الميزة التنافسية المتواصلة و الأداء في الأجل الطويل ، إذ تعتبر الأصول والمهارات الصحيحة بمثابة حواجز أمام المنافسين حيث لا يمكنهم تقليدها أو مواجهتها ومن ثم استمرارها على مدار الزمن.

• الاستراتيجيات العامة للتنافس

في هذا الصدد اقترح Porter ثلاث استراتيجيات عامة للتنافس بغرض تحقيق أفضل أداء عن بقية المنافسين وهي:

- استراتيجية السيطرة عن طريق التكاليف.
- استراتيجية التمايز.
- استراتيجية التركيز.

المطلب الثالث : أنواع و محددات الميزة التنافسية.

أختلف الباحثون الاقتصاديون في وجهة النظر بالنسبة لتصنيف المزايا التنافسية ولكل وجهة نظر، وفي هذا المطلب سنتطرق إلى تصنيف المزايا التنافسية ومحدداتها.

أولاً : أنواع الميزة التنافسية

الميزة التنافسية عملية ابداع للمنتج و منحى التجربة و عندما تقوم المنظمة بخفض التكلفة و في نفس الوقت الابداع بمنتجاتها و ومنحى التجربة فانها تخلق ميزه تنافسيه بذلك فان هذه المنظمة لها ميزه تنافسيه تتفوق بها على المنافسين في النجاح و جذب الزبائن و الدفاع ضد الميزة التنافسية. (الصميدعي، جاسم ، عثمان، 2011، ص243)

وهناك العديد من اشكال الميزة التنافسية التي يمكن للمنظمة ان تنافس عليها هي :

1- الميزة بالتكلفة(السعر): من الواضح بان التكلفة لها اثر في تحديد الاسعار وبالتالي تقديم سعر منخفض وان هذا النوع من التنافس اسهل الانواع و الذي يمكن للمنافس اتباعه بسرعه و انما المنظمة التي تسعى الى اتباع هذا الاسلوب من التنافس (المنافسة السعرية) تهدف الى تقليل الفائدة

زيادة الإنتاجية ثم الى مكننه الايادي العاملة العالية التكلفة او القيام برفع مستوى التدريب الذي يساهم في رفع الكفاءة الإنتاجية وتقليل التلف في المواد او ساعات العمل للوصول الى تكلفه اقل اي الميزة بالتكلفة.

2- الخبرة بالجودة: ان تحسين جوده المنتجات بمستويات عالية و ليس فقط في مواجهه جوده المنافس بالتميز عليه و ان هذا المنهج يجب ان يستمر باعتباره من المناهج الاستراتيجية لابد من اعتماده بشكل دائم من اجل المحافظة على ميزة التميز

3- الميزة بتشكيلة المنتجات: التنوع في تشكيلة المنتجات من اجل التكيف مع احتياجات الزبائن بالشكل الذي تستطيع المنظمات فيه التكيف السريع مع تطور هذه الاحتياجات المؤشرات الخاصة في بالطلب و السوق ان احدى مؤشرات نجاح المنظمة هو قدرتها على تقديم تشكيلة متنوعه من المنتجات تتميز بالجودة العالية يؤكد ميزة التمايز الذي تتمتع بها مثل هذه المنظمة .

4- ميزة سرعة الاداء : يقاس اداء المنظمات في الوقت الحاضر بسرعه تقديم المنتجات المختلفة و خاصه في المنظمات الخدمية وبالتالي فان سرعه الاداء اصبحت احدى الميزات التنافسية و مثل هذا الامر يتطلب ان تكون المنظمة ذات قدره عالية على التكيف و التطوير وذات صلة وثيقه ومستمرة بالزبائن من خلال اداره علاقات الزبون . (CRM) . (سعد 1999، ص204،)

لم يتم التوصل إلى تصنيف واضح للمزايا التنافسية إلا في عقد التسعينات حيث ما زال قيد الاجتهادات الفردية دون أسس واضحة لكن هناك محاولات لم تحضي بالاتفاق ، نذكر منها نموذجين:

1- النموذج الأول: يعتمد على الموارد كأساس للميزة التنافسية والذي أسهم فيه كل من pandian1991 و petertaf1992 و barny1993 ومدخل الموارد يرى المؤسسات كوحدات مختلفة بالقدرات والموجودات

المادية الملموسة و الغير الملموسة وبالموارد البشرية والمادية إذ لا يوجد مؤسستان متشابهتان كلياً وذلك لسبب اختلاف الموارد والتجارب و المهارات المتاحة والثقافات التنظيمية. (سعد 1999، ص204)،
وتتمثل الموارد وفقاً لهذا النموذج في جميع أصول المؤسسة بما فيها الإمكانات والتجهيزات والممتلكات المادية والبشرية والكفاءات والقدرات وهي أصول ملموسة وتشمل أصول غير ملموسة تكمن في تقديم خدمات ما بعد البيع، الإشهار...الخ.

2-النموذج الثاني: وجاء بهذا التصنيف الاقتصادي porter ويعتمد في تصنيفه على ما يحققه المشتري من مزايا والتي تشمل تخفيض التكلفة، تحقيق قيمة مضافة، وإيجاد إطار شامل ومتكامل التصنيف الميزة ويتمثل في ما يلي: (عياري، نصيب، 2002، ص14).

- تتحقق الميزة التنافسية من منفعة المشتري.
 - تتبع الميزة التنافسية من خاصية في المؤسسة تميزها عن غيرها لدى المشتري وتلك الخاصية تشكل مصدر الميزة التنافسية.
 - المنافس يتأثر بالميزة التنافسية التي تتمتع بها المؤسسة من خلال توجيه المشتري إليها دون المنافس.
 - يعني تصنيف المزايا التنافسية من خلال المؤسسة تصنيفها وفق لسبب أو منشأ خاصية التي تتمتع بنتيجتها المؤسسة بالتفوق على منافسيها في جذب المشتريين وذلك يعني تصنيفها حسب مصدرها.
 - تصنيف المزايا التنافسية من خلال المشتري وفقاً لطبيعة المنفعة المحققة له.
- وقد حدد كل من hayes و wheel wrigh أنواع المزايا التنافسية وفقاً لمصدرها النهائي كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (2): المصادر النهائية للميزة التنافسية

الإيضاح	مصدر الميزة التنافسية
يمكن المؤسسة من البيع بسعر أقل من معدل سعر الصناعة وتتفوق على المنافسين	الكلفة
وتتمثل في المواصفات والأداء الجيد والوظيفة التي يخدمها	النوعية
وتتمثل في إعادة المنتج للمشتري عند الطلب	الإعتمادية
التكيف للتقلب في الطلب والقدرة على الاستجابة له	المرونة
تقديم منتجات جديدة	الإبتكارية

المصدر: آمال عياري، رجم نصيب، مرجع سابق ، ص14.

ثانياً: محددات الميزة التنافسية:

إن اكتساب الميزة التنافسية والاستمرارية على محافظتها هي التي توصل التحسين والابتكار والتطوير من خلال عمليات ديناميكية مستمرة وكذا الالتزام بالاستثمار المستمر والمتواصل لتحديد الفرص والعمل على تعظيم المكاسب.

ولقد حدد الاقتصادي porter أربع ركائز للنظام التنافسي تساهم في صياغة الجو الصناعي لدعم أداء المؤسسات نوجزها في ما يلي:

(Porter , E.michael , 1990, p125.)

1 -أوضاع عوامل الإنتاج: وتشتمل مثلاً على العمالة، الأرض والموارد الطبيعية، رأس المال والبنية

الأساسية وتنقسم هذه العوامل إلى قسمين:

أ. العوامل الأساسية: وهي التي يمكن توارثها أو خلقها من خلال استثمارات متوسطة وتشمل الموارد الطبيعية.

ب. العوامل المتقدمة: وتكتسب نتيجة استثمارات دائمة ومستمرة في رأس مال البشري والمادي.

2- أوضاع الطلب المحلي: حيث تساهم بشكل أساسي في خلق الميزة التنافسية ومن أهم سمات الطلب

المحلي نجد هيكل وحجم ونمط النمو ومدى تدويله، أي درجة تعقيده وتشعبه وتوقعه للطلب العالمي، وبذلك يسهم في إعطاء رؤية مسبقة للمؤسسات لاستخدامها في إستراتيجياتها الإنتاجية والتسويقية.

3 -الصناعات المرتبطة والمساندة للنشاط: وذلك عن طريق التكنولوجيا المشتركة وقنوات التوزيع والمهارات

والعملاء، وهذه توفر المكونات بطريقة سريعة وكفاءة اقتصادية، وبالتالي تسهم في رفع معدل التحسين والابتكار.

4 - إستراتيجية المؤسسات: حيث تكفل للدولة الإطار التنافسي الذي يؤثر تأثيرا كبيرا على سمات الاستراتيجية والممارسات الإدارية وشكل الهيئات ، وعن طريق تحديد الأهداف تبرز رغبة هذه الهيئات في الاستثمار والمخاطرة والابتكار والتجديد، وهذه بدورها تتأثر بأسواق المال والهيكل الضريبية والاتجاهات الاجتماعية.

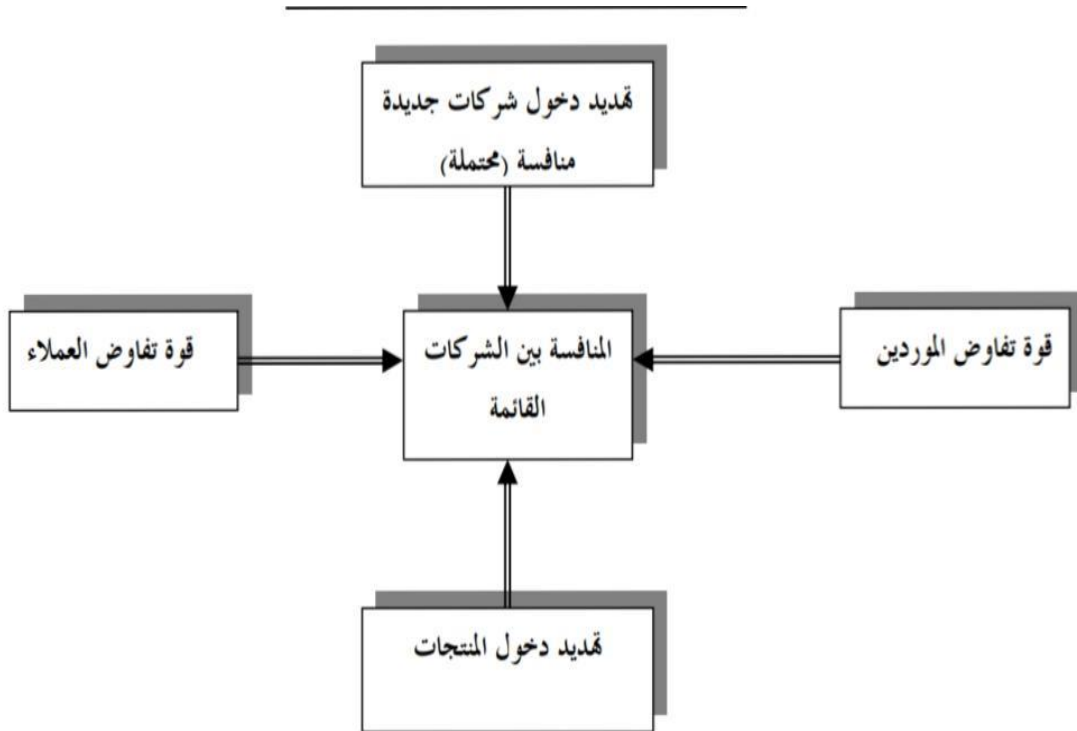
5 - دور الحكومة: تدخل الحكومة في زيادة القدرة التنافسية للسلع والخدمات مهم من خلال توفير خدمات البنية التحتية المساندة للقطاعات السلعية والخدمية، وإتباع السياسات الاقتصادية والإجراءات الإدارية المعززة للقدرة التنافسية وكذلك وضوح وشفافية القوانين والتشريعات المنظمة للبيئة الاستثمارات الملائمة والمعززة للقدرة التنافسية لمختلف القطاعات الاقتصادية. (زغلول، الهزايمة، 1999، ص173).

المبحث الثاني : الأساسيات التي تعتمد عليها الدول للمحافظة على الميزة التنافسية

المطلب الأول : تحليل القوى التنافسية

إن أهم تحد قد يواجه المدير الاستراتيجي للشركة هو محاولة فهم وتحليل القوى المؤثرة على المنافسة، وذلك كي تتمكن الإدارة العليا من بناء إستراتيجيتها. في هذا الصدد فقد قام "مايكل بورتر" بتطوير إطار عمل يساعد المدير في هذا التحليل حيث يمكن تلخيصه في الشكل الآتي:

الشكل رقم 02 يمثل قوى التنافس الخمس



Source: M.Porter, l'Avantage concurrentiel: Comment devancer ses concurrents et maintenir son avancé édition DUNOD, 1998, p15

يركز هذا النموذج على العوامل الخمسة التي تشكل أسس المنافسة داخل قطاع معين، كما يوضح هذا النموذج أنه كلما زادت قوة عامل من هذه العوامل كلما تقلصت بدرجة أكبر قوة الشركات القائمة على رفع الأسعار وتحقيق الأرباح، ويمكن هذا التحليل الشركة من السيطرة على التعقيدات التي يتسم بها المحيط وكذا التعرف على العوامل الحاكمة للمنافسة في القطاع، ويوجه الطاقة الإبداعية للمديرين نحو ما هو أهم في القطاع من أجل ضمان الربحية على المدى الطويل. وفي ما يلي سيتم التطرق إلى هذه العوامل الخمسة.

❖ تمديدات المنافسين المحتملين

ويقصد بالمنافسين المحتملين الشركات التي تدخل في خلية المنافسة في الوقت الحالي، ولكن لديها القدرة على تلك المنافسة إذا ما رغبت في ذلك، في حين تسعى الشركات العاملة في قطاع معين إلى تثبيط عزائم المنافسين عن دخول السوق؛ لأن زيادة عدد الداخلين الجدد إلى القطاع تحمل قدرات جديدة قد تصعب من مهمة الشركات القائمة بالاحتفاظ بحصتها في تلك السوق. وهذا يمثل تهديدا للربحية في القطاع؛ وذلك من خلال تخفيض أسعار العرض أو ارتفاع تكاليف الشركات المتواجدة سلفا في القطاع، وتحدد درجة خطورة المنافسين المحتملين من خلال تشكيلة حواجز الدخول التي يفرضها القطاع ونوعيتها.

وتبرز حواجز الدخول كمحصلة تشكيلة واسعة من العوامل وأهمها : (شارلز , 2001 ص 133)

أولاً: الحجم الاقتصادي : وهي تلك الوفورات في التكلفة التي تتحقق من خلال الإنتاج على نطاق واسع لمنتجات نمطية، و نسب خصم على شراء حجم كبير من مدخلات المواد الخام وأجزاء المكونات، والمزايا المكتسبة من خلال توزيع التكاليف الثابتة على حجم كبير من الإنتاج. فضلا عن الحجم الاقتصادي في مجال الإعلان، وكلما كانت المزايا المتعلقة بالتكلفة ذات أهمية؛ فإن الدخيل الجديد يواجه إما مشكلة الدخول بحجم صغير والتضرر من عيوب التكلفة المرتفعة، أو الدخول على نطاق كبير، وتحمل مخاطر كبيرة نتيجة ضخامة حجم الاستثمار، بالإضافة إلى أن الدخول على نطاق كبير يتسبب في زيادة المنتجات

المعروضة مما يؤدي إلى انخفاض الأسعار وبالتالي حث الشركات القائمة على الرد بقوة على ذلك، وهكذا؛ فإن الحجم الاقتصادي يقلص مخاطر التهديد المرتبطة بدخول منافسين جدد.

ثانياً: الولاء للشركة :

ويظهر ذلك من خلال تفضيل العملاء لمنتجات الشركات القائمة في القطاع، ويمكن للشركة من أن تحسن من صورتها لهذا العميل من خلال التركيز على الحملات الإعلانية المستمرة عن العلامة والأسماء التجارية للشركة، وكذا العمل على تطوير منتجاتها من خلال الأبحاث والتأثير على الجودة العالية للمنتج وخدمات ما بعد البيع بالإضافة إلى تنويع منتجات الشركة حتى توافق أذواق ورغبات الشرائح المختلفة من العملاء. ومن خلال هذه الإجراءات تتمكن الشركة من بناء ولاء لمنتجاتها وعلامتها التجارية وتجعل من الصعب للدخلاء الجدد استقطاع حصة من السوق من الشركات القائمة، وهكذا فإن الولاء للعلامة والشركة يقلل من تهديد دخول منافسين جدد. (نفس المرجع السابق ص 140)

ثالثاً: الوصول إلى قنوات التوزيع : قد يصبح الحصول على قنوات لتوزيع منتجات الداخلين الجدد أمراً مكلفاً وغاية في الصعوبة، فالشركات القائمة تشغل قنوات التوزيع لتصريف منتجاتها موجب علاقة تجارية طويلة الأمد، وهذا ما يشكل بحد ذاته حاجزاً للدخول إلى السوق.

رابعاً: اللوائح الحكومية

تلعب الحكومة دوراً أساسياً في تشكيل حواجز الدخول إلى قطاع معين من خلال وضع لوائح وقوانين وتشريعات من شأنها تحجيم المنافسة وبتقديم تسهيلات جبائية للشركات القائمة مثلاً كأن تفرض تكنولوجيا متطورة لحماية البيئة، أو تحديد حجم الاستثمارات في القطاع. وهكذا وكما تطلعنا الحقيقة التاريخية؛ فإن اللوائح الحكومية قد شكلت أكبر عائق للدخول في العديد من القطاعات الصناعية والخدمية.

❖ المنافسة بين الشركات القائمة

تمثل المزاومة بين المنافسين محور ومركز القوى التي تساهم في تحديد مدى جاذبية القطاع؛ فإذا كانت تلك المنافسة ضعيفة فإن الفرصة تسمح للشركات برفع الأسعار وتحقيق أرباح أكبر، أما إذا كانت المنافسة شديدة فقد ينجم عن ذلك منافسة سعرية قد تصل إلى نشوب حرب أسعار، حيث تؤدي المنافسة السعرية إلى تضخيم الأرباح من خلال نشوب هوامش الربح من المبيعات . وبالتالي تؤدي المنافسة الحادة بين الشركات القائمة الى تهديد الربحية . ان حدة التنافس بين الشركات القائمة في قطاع معين هي متغير تابع لثلاثة عوامل هي : (نفس المرجع السابق ص141)

أولاً : هيكل المنافسة:

إن هيكل المنافسة يشير إلى عدد وحجم التوزيع الخاص بالشركات في قطاع معين. وتتباين الهياكل ما بين هيكل مجزأ و هيكل مجمع مع اختلاف التطبيقات الخاصة بها في مجال المنافسة.

ثانياً : أحوال الطلب

إن نمو الطلب بواسطة العملاء الجدد أو عمليات الشراء الإضافية التي يقوم بها العملاء القدامى، قد تؤدي إلى تخفيف حدة المنافسة من خلال تهيئة الفرص للتوسع. كما أن انخفاض حدة المنافسة من جراء الطلب المتنامي يعود إلى قدرة الشركات على تحقيق مزيد من المبيعات دون المساس بالحصص السوقية للشركات الأخرى. وهذا ما يترتب عليه تحقيق أرباح عالية للجميع. وعلى النقيض من ذلك؛ فإن تدهور الطلب يؤدي إلى ازدياد حدة المنافسة نظراً لاستعداد الشركات الخوض الحروب من أجل الاحتفاظ بعوائدها وحصصها السوقية، ويتدهور الطلب عندما يتحول العملاء من سوق إلى أسواق أخرى، أو عندما تتناقص الكميات المشتراة من قبل العملاء. وفي ظل هذه الظروف يمكن للشركة تحقيق النمو فقط من خلال الاستيلاء على حصة سوقية من الشركات الأخرى.

ثالثا: عوائق الخروج

هي عوائق اقتصادية وإستراتيجية ومعنوية تؤدي إلى استمرار الشركات في ذلك القطاع، رغم انخفاض العوائد. وتمثل حواجز الخروج المرتفعة جدا أحد العناصر المسببة لمشاكل التدهور التدريجي في جاذبية القطاع؛ كأن تجد الشركات نفسها محتجزة داخل قطاع غير مربح أين يتميز الطلب بالثبات أو النقصان، كما أن الطاقة الإنتاجية الفائضة تؤدي أيضا إلى ازدياد حدة المنافسة في مجال الأسعار ومن بين العوائق الأكثر شيوعا نجد: (Porter , E.michael , 1990, p21-25).

1. الأصول المتخصصة كالأستثمارات في المصانع والمعدات وليس بها استخدامات بديلة ولا يمكن التخلص منها بالبيع لأن قيمتها السوقية ضئيلة.

2. القيود الحكومية والاجتماعية تتمثل في عمليات المنع أو الحث التي تفرضها الحكومة وما يترتب عنها من تكاليف مرتفعة مثل التعويضات التي يتم دفعها للعمال الذين يمكن اعتبارهم فائضين عن الحاجة.

3. الحواجز العاطفية الارتباط العاطفي بالقطاع من طرف المسيرين وشعورهم بالمسؤولية اتجاه المستخدمين.

4. الاعتبارات الاستراتيجية كالتبعية الاقتصادية في مجال صناعي معين وتكون للشركة علاقات تعاونية مع شركات أخرى، لذا فإن الانسحاب قد يؤثر على قدرتها التسويقية وكذا على سمعتها في الأسواق المالية.

❖ تمديدات المنتجات البديلة

المنتجات البديلة هي تلك التي تقدمها شركات أخرى ويمكن أن تلبي احتياجات المستهلكين بأسلوب يشبه الأسلوب الذي تلبي به منتجات الشركة الأصلية؛ ولهذا السبب تدخل الشركات في منافسة مع شركات أخرى تنتج منتجات بديلة. لأن هذه الأخيرة تقلص من المردودية المحتملة للقطاع. وعلى سبيل المثال: 2 تنافس الشركات العاملة في مجال صناعة القهوة بطريقة غير مباشرة مع شركات صناعة الشاي والمشروبات الخفيفة، حيث إن كلا من هذه الصناعات الثلاثة تخدم المستهلكين الذين يحتاجون إلى مشروبات؛ فالأسعار التي يمكن أن تحددها شركات القهوة تتأثر بوجود كل من الشاي والمشروبات الخفيفة. إذ إن ارتفاع ثمن القهوة بشكل مبالغ فيه مقارنة بثمن الشاي أو المشروبات يدفع بالمستهلكين للقهوة إلى التحول نحو البدائل الأخرى، فوجود بدائل قوية ودقيقة يمثل تهديدا تنافسيا كبيرا ويشكل قيда على السعر الذي تفرضه الشركة مما يؤثر على ربحيتها. (شارلز , 2001 ،ص150)

❖ القوة التفاوضية للعملاء

ويقصد بعبارة القوة التفاوضية للعملاء أن هناك تهديدا مفروضا على الشركات في قطاع معين من خلال الاستخدام المتزايد للضغوطات من جانب العملاء، ويتحقق ذلك بتطلع العملاء إلى تلقي منتجات وخدمات ذات جودة عالية و أسعار منخفضة، وهذا ما يترتب عنه ارتفاع تكاليف التشغيل وتدني إيرادات الشركة ، و من ناحية أخرى عندما تتسم قدرة العملاء بالضعف يمكن للشركة رفع أسعارها وتحقيق أرباح عالية، وتزداد قوة العملاء على التفاوض في الظروف التالية:

1. عندما يتألف عرض القطاع من شركات صغيرة ومتعددة، بينما العملاء قليلو العدد ولكنهم كبيرو

الحجم.

2. عندما تكون الكميات المشتراة من قبل العملاء كبيرة عندها يمكن للعملاء أن يستعملوا قوتهم

الشرائية كعامل ضغط و المساومة على تخفيض السعر

3. عندما يتاح للعملاء تحويل الطلبيات بين الشركات العارضة بتكلفة منخفضة وبذلك تتضارب مصالح

الشركات لتخفيض الأسعار.

4. عندما يمتلك العميل المعلومات الكافية عن الأسعار الحقيقية وتكاليف الموارد يتيح ذلك له الضغط

على الشركات للحصول على أسعار ملائمة وجودة مقبولة.

5 . عندما يستطيع العملاء استخدام لغة التهديد للحصول على احتياجاتهم من خلال عمليات التكامل

الرأسي كوسيلة للحصول على أسعار منخفضة.

❖ القوة التساومية للموردين

يمكن اعتبار الموردين على أنهم يمثلون تهديدا عندما تكون لديهم القدرة على فرض الأسعار التي يتعين

على الشركة دفع ثمن لمدخلاتها أو تخفيض جودة تلك المدخلات، ومن ثم تقليص ربحية الشركة.

ومن ناحية أخرى ففي حالة ضعف الموردين فإن ذلك يمكن للشركة من فرض أسعار منخفضة وطلب

مدخلات عالية الجودة . ويكون الموردون في حالة قوة في الحالات التالية: (جمال الدين 2002، ص

(174

1. ضعف أو محدودية المنتجات البديلة التي يمكن أن يلجأ إليها المنتجون في القطاع الذي يقوم

بالشراء.

2. عندما لا يمثل القطاع المشتري عميلا مهما للموردين.

3. عندما تكون عملية التحول إلى مورد آخر مكلفة جدا. نظرا لدرجة تميز المنتج وبالتالي فإن الشركة

لا تستطيع ضرب مورديها بعضهم البعض.

يستطيع الموردون إحداث التكامل الرأسي للأمام، مما يضع قيودا على مقدرة القطاع المشتري على الحسين شروط الشراء .

المطلب الثاني العقبات التي تواجهها المؤسسة من أجل تحقيق ميزة تنافسية ناجحة

تواجه المؤسسات اليوم عدة صعوبات وتحديات نتيجة تحمسها في البقاء في بيئة الأعمال و الظهور في السوق التنافسية ، قمع الزيادة المستمرة في عدد المؤسسات أدى ذلك باشتداد المنافسة و تأزم الأوضاع في السوق ، فحتى تستطيع المؤسسة مواجهة هذه المنافسة و التقليل من حداثها والمحافظة عليها يجب أولا مواجهة العوامل التالية :

❖ عوائق التقليد.(Claude 2003.p150)

ان المؤسسات التي تستحوذ على المزايا التنافسية سوف تحقق أرباحا أعلى من المعدل المتوسط ، مما يجعل المؤسسات المنافسة تتجه نحو التقليد ، و التي تمارسه عدد كبير من المؤسسات من أجل الدخول في السوق بمنتجات مشابهة، وذلك من شأنه أن يبعث بإشارة للمنافسين تفيد أن المؤسسة تمتلك بعضا من الكفاءات المتميزة ذات القيمة العليا التي تهيء لها الفرصة لإنشاء القيمة المتوقعة ، و طبيعي أن يحاول منافسوها التعرف على هذه الكفاءات ومحاولة تقليدها ، و اذا ما و فقوا لإدراك النجاح ، و قد يصلون في نهاية المطاف إلى تجاوز المعدل المتفوق الأرباح المؤسسة ، أما العناصر الأخرى فتبدو متساوية ، فكلما نجح المنافسون في تقليد الكفاءات المتميزة في وقت أسرع ، كلما كانت المزايا التنافسية أقل استمرارية.

ان العامل الحاسم هنا هو الوقت الذي يستغرقه المنافسون في تقليد الكفاءة المتميزة ، كلما زادت فرصة المؤسسة في بناء مركز قوي في السوق. وتعتبر عوائق التقليد الصدد الرئيسي لسرعة انجاز التقليد ، و هي عبارة عن عوامل تجعل من الصعوبة بمكان بالنسبة للمنافس أن يستنسخ الكفاءات المتميزة للمؤسسة ، وكلما ارتفعت درجة صعوبة هذه المحاكاة ، كلما تم ترسيخ المزايا التنافسية.

أولاً : تقليد الموارد

عامة يمكن القول بأن أسهل الكفاءات المتميزة التي يمكن للمنافسين تقليدها هي تلك التي تركز على امتلاك الموارد المادية مثل المباني و المصنع و التجهيزات ، فمثل هذه الموارد تعد مرئية للمنافسين و يمكن الحصول عليها.

أما الموارد غير الملموسة فهي أكثر صعوبة من حيث التقليد (المحاكاة) ، و يتجسد ذلك كأمر حقيقي في العلامة و الاسم التجاري ، الذي ينطوي على أهمية كبرى ، حيث أنه يرمز لسمعة المؤسسة.

و يعتبر كل من التسويق والمهارة التكنولوجية بمثابة موارد غير ملموسة هامة ، حيث تمتاز استراتيجية التسويق بالسهولة النسبية في مجال التقليد نظراً لأنها مرئية.

و فيما يخص المهارة التقنية ، فيمكن القول أن النظام الخاص (براءة الاختراع) و هي وثيقة تسلم الحماية اختراع ، يمكن أن تؤدي الى تحسين المعرفة التقنية بشكل نسبي ضد المحاكاة و التقليد ، اذ يحصل المبتكر أو المخترع بموجب هذا النظام على حماية مدتها (20) سنة ، إبتداءاً من (المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، 2003 ، ص 22) من تاريخ إيداع الطلب ، و هذا حسب النصوص التشريعية المتعلقة بالملكية الصناعية في الجزائر ، حيث أنه من السهل نسبياً استخدام نظام براءة الاختراع في حماية المركبات الكيميائية من التقليد مثلاً.

ثانياً : تقليد الكفاءات :

تمتاز عملية تقليد الكفاءات بأنها أكثر صعوبة مقارنة بتقليد الموارد الملموسة والمعنوية (غير الملموسة)، و ذلك يرجع بصورة رئيسية لأن قدرات المؤسسة غالباً ما تكون غير مرئية ، و حيث أن الكفاءات (القدرات) ترتكز على الطريقة التي تتخذ بها القرارات و العمليات التي تجري ادارتها داخل المؤسسة ، لذا يكون من الصعب على المنافسين التمييز بين تلك العمليات أو ادراك مغزاها.

و من هنا نلاحظ أن الموارد الملموسة و غير الملموسة تتميز بسهولة التقليد عن الكفاءات ، فنجد الميزة التنافسية المرتكزة على كفاءات المؤسسة يمكن أن تكون أكثر استمرارية بمعنى آخر تكون أقل عرضة للتقليد مقارنة والتي تركز على الموارد الملموسة و غير الملموسة.

❖ قدرة المنافسين (علي السلمي ،2002،ص23)

هناك من يرى أن المحدد الرئيسي لقدرة المنافسين على تقليد المزايا التنافسية للمؤسسة ، يتجسد في أولوية الالتزامات الاستراتيجية للمنافسين ، و يقصد بالالتزام الاستراتيجي ، التزام المؤسسة بطريقة خاصة في انجاز و تنفيذ أعمالها ، أي تطوير مجموعة معينة من الموارد ، لك أنه عقب اعلان المؤسسة عن الالتزام الاستراتيجي سوف تجد أنه من الصعوبة الاستجابة إلى المنافسة الجديدة ، اذا ما اقتضى الأمر التخلي عن هذا الالتزام ، و لذلك فعندما تعلن المؤسسة التزاما طويلا أما طريقة معينة لأداء العمل ، فقد يؤدي ذلك إلى بطء المزايا التنافسية المؤسسة جديدة ، و بالتالي ستكون مزاياهم التنافسية تتسم بالاستمرار نسبيا.

و من ناحية أخرى ، وحتى داخل اطار هذه الصناعات تستطيع المؤسسات بناء مزايا تنافسية أكثر استمرارية و ديمومة، اذا ما كانت قادرة على عمل استثمارات تؤدي الى بناء و تعزيز عوائق التقليد.

❖ ديناميكية الصناعة.

تعتبر البيئة الصناعية الديناميكية من البيئات السريعة التغير ، و تميل معظم الصناعات الديناميكية الى الاستحواذ على معدلات عالية جدا من تجديد المنتج.

و يقصد بمعدل التغير السريع في مجال الصناعات الديناميكية ، أن دورة حياة المنتج عادة ما تكون قصيرة و أن المزايا التنافسية يمكن أن تكون مؤقتة.

ان المؤسسة التي تستحوذ على المزايا التنافسية اليوم قد تجد مركزها محاصرا فيما بعد بتجديدات المنافسين ، على سبيل المثال و في مجال صناعة الحاسب الشخصي نجد أن الزيادة المتصاعدة في الطاقة الحاسوبية خلال العقدين الأخيرين قد ساهمت بدرجة كبيرة في عمليات التجديد ، و انعكاسا للتطوير المستمد نجد أنه في أواخر السبعينات و أوائل الثمانينات استحوذت شركة (APPLE) على مزايا تنافسية على نطاق واسع نتيجة لمفهوم التحديد الذي بثته ، و من ثم في عام 1982 امتلكت (IBM) المبادرة من خلال تقديمها لحاسبها الشخصي الأول ، و مع حلول منتصف الثمانينات فقدت شركة (IBM) مزايا تنافسية لصالح صانعي ذوي طاقات عالية مثل كومباك" ، ثم جاء دور هذه الشركة في أواخر الثمانينات و أوائل التسعينات مزايا تنافسية لصالح شركات أخرى ، مثل (DELL) التي جاءت بأساليب جديدة منخفضة التكاليف لتسليم الحاسبات للمستهلكين و بهذه الطريقة استطاعت تلك الشركات فرض أسعار أقل من أسعار "كومباك ، و أخيرا وجدت (DELL) أنه من الصعب الابقاء على مزاياهم التنافسية في مواجهة عمليات المحاكاة السريعة لاستراتيجياتها من قبل المنافسين ، التي تباع الحاسبات من خلال الطلب بالبريد.

و من خلال ما سبق يتضح لنا بأن استمرار المزايا التنافسية للمؤسسة ، يرتكز على ثلاثة عوامل هي مدى صعوبة عوائق التقليد قدرة المنافسين على محاكاة التحديد ، و المستوى الديناميكي العام في البيئة الصناعية و عند ما تتسم عوائق التقليد بالسهولة ، فان ذلك يؤدي الى كثرة المنافسين القادرين على التقليد ، و تتحول البيئة إلى بيئة ديناميكية ، و مع تطور عمليات التحديد على مدار الوقت تتجه المزايا التنافسية لتكون مؤقتة ، و من ناحية أخرى و حتى داخل اطار هذه الصناعات تستطيع الشركات بناء مزايا تنافسية أكثر استمرارية و ديمومة، اذ ما كانت قادرة على عمل استثمارات تؤدي الى بناء و تعزيز عوائق التقليد.(علي السلمي

(2002،ص23)

المطلب الثالث: عوامل استمرار وديمومة الميزة التنافسية في المؤسسة.

لا تكفي المؤسسة بالحياسة على الميزة التنافسية، باعتبار أن هذه الأخيرة لا يمكن الاحتفاظ بها بصورة نهائية . بل لابد لها أن تسعى نحو تطوير وتحسين هذه الميزة بصفة مستمرة ، فالتطوير المستمر يعتبر من مقومات ادارة التميز " اذن يتيح للمؤسسة أن تكون دائماً في موقف أفضل من المنافسين ، و أن يكون لها السبق في تطوير المنتجات والخدمات و نظم الأداء بما يكفل لها التفوق في الوصول الأسرع إلى الأسواق ، و توفير منافع و مميزات لا يجاريها المنافسون". (نفس المرجع السابق ص 23) ويستدعي ذلك بالضرورة الى الابداع كونه نشاط منظم ومنهجي في التوصل إلى تقنيات جديدة تحقق الميزة التنافسية وتحافظ عليها ، فكما قال أنشتاين أن ملكة الابداع و التخيل أبلغ أهمية من المعرفة". ومن أهم العوامل التي يجب التمسك بها من أجل المحافظة على ديمومة و استمرارية الميزة التنافسية هي :

الابداع التكنولوجي.

الابداع التنظيمي.

الابداع التسويقي.

المبحث الثالث: علاقة و دور التكتلات الاقتصادية الإقليمية في تعزيز الميزة التنافسية

المطلب الأول: مزايا انشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية من ناحية الميزة التنافسية

الاستفادة من المزايا التي تنتج عن إنشائها، كإعادة التخصيص الناجع للموارد الاقتصادية، حيث تشير النظرية الاقتصادية انه في إطار الاقتصاد التنافسي زيادة الطلب على منتج معين يؤدي إلى زيادة تخصيص الموارد المخصصة لإنتاجه، ومنه فالطلب يعتبر مؤشر مهم للدلالة عن العلاقة الدائمة بين المنتجين والمستهلكين، فوضع الحواجز الجمركية وغيرها - حالة عدم تكتل - يلغي هذه الرابطة ومنه إزالة هذه الحواجز حالة التكتل - يساهم في تخصيص ناجع للموارد، بالإضافة إلى الاستفادة من اقتصاديات الحجم وزيادة المنافسة وزيادة الرفاهية الاقتصادية يفعل اثر التنوع زيادة تفضيلات المستهلكين، زيادة الموارد الأيدي العاملة المؤهلة - أمام المنتجين) .

التمتع بوفرات الإنتاج الكبير، وهذا عند قيام التكامل؛ حيث يؤدي اتساع السوق إلى إمكان تمتع المشروعات المنشأة في نطاق التكامل بوفرات الإنتاج الكبير، التي تنقسم إلى الوفرات الداخلية الناتجة عن حجم الإنتاج، والوفرات الخارجية التي تتولد عن عوامل أخرى خارج نطاق المشروع؛ فالفرق بينهما أن الوفرات الداخلية هي نفسها اقتصاديات الحجم، والذي يتحقق نتيجة عوامل داخلية في المؤسسة والمرتبطة بالعملية الإنتاجية، أما الوفرات الخارجية فهي تتحقق نتيجة عوامل من خارج المؤسسة كالتقدم التكنولوجي توافر وسهولة الحصول على المعلومات وانخفاض تكلفتها. (وفيق 2010، ص : 318.)

تحسين معدل التبادل الدولي، وفتح المجال للمنافسة، والقضاء على ظاهرة الاحتكار، وتشجيع الاستثمار الوطني والأجنبي المباشر.

خلق مناخ ملائم للتنمية الاقتصادية، حيث التكامل يأخذ على عاتقه تهيئة الجو الملائم للتنمية. فيضمن قدرا من التنسيق في السياسات الاقتصادية واستقرار الأوضاع الاقتصادية، والتنسيق أيضا بين مشروعات التنمية الإقليمية (كالسدود المطارات ، الطرق المعاهد العلمية).

المطلب الثاني: اثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على التجارة

1 خلق التجارة (التبادل): يراد به الأثر النافع من الاتحاد الجمركي، وذلك بنقل إنتاج السلع من مصدر عالي التكلفة إلى مصدر أقل تكلفة من أحد الأعضاء، أي نقل الإنتاج من البلد ذو التكلفة الأعلى إلى البلد ذو التكلفة الأقل، وبالتالي الاقتراب أو التطابق مع التوزيع الأمثل للإنتاج في ظل حرية التجارة مع تحسن الأسعار واتجاهها إلى الانخفاض بفعل زوال الرسوم الجمركية، تستطيع المؤسسات الاستيراد عوض الإنتاج محليا بتكاليف نسبية أكبر، ومنه خلق قناة تجارية جديدة لم تكن قائمة قبل إنشاء التكتل الاقتصادي.

لكن عملية التكيف بالنسبة للبلدان المستوردة - الانتقال من عملية الإنتاج محليا إلى الاستيراد - تسبب بعض الصعوبات في الأجل القصير، لكن في الأجل المتوسط والطويل، تستطيع التكيف والاستفادة من هذه العملية عملية خلق التجارة.

(Jean-Marc, 2004, »p.27.)

يتوقف احتساب اثر خلق التبادل على مرونة الطلب على الواردات، ومدى ارتفاع معدلات التعريفية على السلع، على سبيل المثال: إذا كانت معدلات التعريفية الجمركية عالية على سلع لها مرونة منخفضة فإن زيادة التجارة نتيجة التخفيضات الجمركية ستكون ضئيلة واكل بالنسبة للسلع ذات المرونة المرتفعة.

-2- عملية تحويل التجارة تنتج عندما تتحول المبادلات التجارية للبلد العضو من التعامل مع العالم الخارجي إلى التعامل مع الدول الأعضاء. هذه الظاهرة تنتج عن إزالة الحواجز الجمركية ومختلف الحواجز الأخرى داخل التكتل، ومنه تصبح أسعار الواردات والصادرات للدول الأعضاء منخفضة نسبيا، كون الرسوم

الجمركية تؤدي إلى زيادة الأسعار بمقدار (11) ، حيث T : معدل الرسم الجمركي. فالدول خارج التكتل تجد صعوبة في المحافظة على حصتها السوقية داخل أسواق الدول المتكتلة. هذا في حالة ما إذا كان الرسم الجمركي الخارجي الموحد مرتفع مقارنة بالرسم الجمركي الداخلي للبلد المستورد.

المطلب الثالث: اثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على المنافسة

تعتبر المنافسة رهان أكثر أهمية، مع إلغاء الحواجز الجمركية ما بين الدول الأعضاء، هذا يؤدي إلى زيادة المنافسة ما بين المناطق التجارية، فالأسواق تكون أكثر تنافسية عندما تكون درجة التكامل ما بين الأسواق عالية: أي إزالة جميع العراقيل أمام الدخول إلى الأسواق المنافسة في هذه الحالة تكون في الغالب في صالح المستهلكين من خلال انخفاض الأسعار وزيادة التفصيلات وتحسن الجودة، كما تشجع المنافسة المؤسسات على الابتكار وتطوير المنتجات وتحسين الخدمات وطرق التوزيع والساد وآخرون.

❖ زيادة درجة المنافسة (عائشة 2012 ، ص 83)

نتيجة لإزالة الحواجز بين الدول الاعضاء فان المنافسة بين الشركات في داخل التكتل ستزداد مما يؤدي إلى تحقيق مكاسب كبيرة في الكفاءة ، أو بعبارة اخرى عندما تزول الحواجز بين الدول الاعضاء فان المنتجين في كل دولة يجب أن يصبحوا أكثر كفاءة لكي يواجهوا منافسة المنتجين الآخرين داخل التكتل وكل هذه الجهود ستخفض تكاليف الانتاج لصالح المستهلكين في الدول الاعضاء .

خلاصة الفصل

من خلال ما تم عرضه في هذا الفصل لاحظنا بأن المؤسسة تتلقى ضغوطا مستمرة من قبل البيئة التنافسية التي تعيش فيها ، مما يدفع بها الأمر إلى البحث ومحاولة اكتساب ميزة أو مزايا تنافسية تمكنها من مواجهة منافسيها و تضمن استمراريتها في السوق.

و بالتالي فالمؤسسة مطالبة بفهم العلاقة الموجودة بين البيئة والميزة التنافسية، من أجل الاستفادة من الفرص المتاحة.

فإذا تم تحقيق ميزة تنافسية ناجحة في المؤسسة ، يكون من السهل على هذه الأخيرة اكتساب نقاط قوة خاصة بها و معالجة نقاط الضعف فيها من خلال تمكنها من محاربة التهديدات الخارجية المحتملة ، مما يضمن استمراريتها و دوام تميزها.

ومن أجل ذلك لابد على صانعي القرار في هذا المجال الاهتمام بكل الجوانب المتعلقة بالميزة التنافسية من أنواع محددات ومعايير الميزة التنافسية ، مصادرها ... الخ، حتى يتسنى لهم بلوغ الأهداف المسطرة على المدى القصير و الطويل.

والتكتلات الاقتصادية الإقليمية دور في زيادة هذه الميزة التنافسية و ذلك من خلال لإزالة الحواجز بين الدول الاعضاء فان المنافسة بين الشركات في داخل التكتل ستزداد مما يؤدي إلى تحقيق مكاسب كبيرة في

الكفاءة

الجانب التطبيقي

الفصل الثالث : منطقة التجارة الحرة العربية

الكبرى



تمهيد

أقامت الدول العربية منذ وثيقة تأسيس جامعة الدول العربية عام 1945 وحتى الآن عدداً كبيراً من البنى التشريعية والمؤسسية التي تهدف إلى تطوير العمل الاقتصادي العربي المشترك بشكل عام وتنمية التجارة البيئية بشكل خاص. وجاءت منطقة التجارة الحرة العربية التي تعد بمثابة البرنامج التنفيذي لاتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية الموقعة عام 1982، كخطوة عملية في هذا السياق. وقد تم البدء بالتطبيق التدريجي لمنطقة التجارة الحرة هذه عام 1998 وانتهت المرحلة الانتقالية مع بداية عام 2005 ، ولتبدأ مرحلة التحرير الكامل للتجارة بين الدول العربية في زمن تحرير التجارة على المستوى العالمي تحت

مظلة منظمة التجارة العالمية WTO

يتناول هذا الفصل واقع منطقة التجارة الحرة العربية و انعكاساتها على تطور التجارة العربية البينية.

المبحث الأول: نشأة و تطور منطقة التجارة الحرة العربية

المطلب الأول : نشأة منطقة التجارة الحرة العربية

نظرا للمتغيرات الاقتصادية والإقليمية والدولية وأثارها على المنطقة العربية ومنها العولمة الاقتصادية و إنشاء منظمة التجارة العالمية (WTO : WORLD TRADE) (المقدسي , ٢٠٠٠ ص ١٤٩) في (ORGANIZATION) و تنامي التكتلات الاقتصادية كل ذلك وغيره فرض على العالم العربي خيارين لا ثالث لهما ، إما التكتل لخلق قوة عربية فاعلة في مواجهة التحديات المختلفة التي أفرزتها و تفرزها هذه التطورات، وأما التهميش وفقدان السيطرة على القرار الوطني الاقتصادي والسياسي فيما لو بقيت الدول العربية تتعامل انفراديا مع العالم الخارجي ظل عالم يعيش . فيه الشمال المستغل مهمشاً للجنوب المستغل .

وفي ظل الفرصة التي منحها منظمة التجارة العالمية في عام (١٩٩٤ م) لإقامة التكتلات والاتفاقيات والاستفادة من المبدأ الوارد في الفصل الرابع من اتفاقية الجات و الخاصة بالدول النامية والتكتلات الإقليمية الذي ينظم فترة (١٠) سنوات قابلة للتمديد إلى (١٢) سنة لإقامة أي شكل من أشكال التكتل الاقتصادي الإقليمي ، برزت أهمية منطقة تجارة حرة عربية من اجل تشجيع التبادل التجاري بين الدول العربية و الحفاظ على مصالحها أمام التكتلات الاقتصادية الدولية .(التقرير الاقتصادي العربي الموحد ، ٢٠٠١ ، ص 2)

تم تقديم مشروع منظمة التجارة الحرة العربية الكبرى في إطار مداولات المجلس الاقتصادي والاجتماعي حول رفع كفاءة التجارة العربية في (سبتمبر ١٩٩٥ م)، وبناء على ما طرحه وزراء الاقتصاد لكل من مصر وسوريا والسعودية تم اعتماد العمل على مشروع برنامج تنفيذي لاتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري يؤدي إلى منطقة تجارة حرة عربية كبرى يراعى فيها أوضاع الدول العربية وتتسجم مع متطلبات التجارة العالمية ، و كانت مذكرة جامعة الدول العربية قد طرحت ثلاث بدائل لإقامة منطقة تجارة حرة هي :

دمج مناطق التجارة الحرة القائمة كمجلس التعاون الخليجي و اتحاد المغرب العربي (والذي لازال غير فاعلاً) ومجلس الوحدة الاقتصادية العربية

(www.Ahram.org.eg/acpss/ahram/2001/11/Rarb38.)

ربط وتطوير الاتفاقيات التجارية العربية الثنائية القائمة بالفعل، وإقامة منطقة تجارة ثنائية يتم خلالها تحرير التجارة الخارجية بشكل كامل وفقا لمبادئ وقواعد موحدة ، ثم ربط هذه المناطق ببعضها ... التحرير الفوري للتجارة بين الأقطار العربية مع السماح ببعض الاستثناءات خلال فترة سماح يتم تحديدها بأسباب يمكن قبولها لقد اعد مجلس الوحدة الاقتصادية التابع لجامعة الدول العربية استراتيجية للعمل الموحد لتنمية التجارة العربية البينية تمتد خلال الفترة من العام ٢ م وحتى العام ٢٠٢٠ م ، وقد تضمنت الاستراتيجية برنامجا تنفيذيا بأربع مراحل رئيسيه ، أولها يتضمن قيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى التي تم إطلاقها من بداية العام ٢٠٠٥ م . والثانية في العام ٢٠٠٨م بإقامة الاتحاد الجمركي العربي، والثالثة في العام ٢٠١٥ م بقيام السوق العربية المشتركة، والرابعة في العام ٢٠٢٠م بإقامة الاتحاد الاقتصادي العربي، أي بعد أن تكون الكتل الاقتصادية الكبرى قد وصلت الى مستوى متقدم من الوحدة والاندماج وقد تبنت الدول العربية الاقتراح الثالث ، كما حرص المجلس الاقتصادي ي و الاجتماعي على تكليف الأمانة العامة بجامعة الدول العربية باعداد مشروع لإقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى و إن يكون إنشاء هذه المنطقة قائما على مايلي :

(التقرير الاقتصادي العربي الموحد ، ١٩٩٧ م ، ص ١٣٣)

أن تتماشى هذه المنطقة مع أوضاع و احتياجات الدول العربية وأحكام منظمة التجارة العالمية .

أن يتم إقامة منطقة تجارة حرة عربية من خلال تفعيل اتفاقية تيسير التبادل التجاري في ما بين الدول العربية خاصة و ان نصوص هذه الاتفاقية تتجه لذلك أن يشمل البرنامج التنفيذي خطة عمل و جدولاً زمنياً محددا لإنشاء هذه المنطقة وقبل الحديث عن انعكاسات منطقة التجارة الحرة العربية على التجارة البينية ، لابد من

توضيح الشروط التي وضعها البرنامج التنفيذي وكما يلي : الالتزام بالتحريم المتدرج لكافة السلع من خلال التخفيض التدريجي للضرائب والرسوم الجمركية من قبل كافة الدول العربية الأطراف بتلك الاتفاقية .

تلغى كافة القيود الغير جمركية بشكل فوري و ليس تدريجي والمتمثلة بالقيود الإدارية و الكمية النقدية التي تعيق دخول السلع مثل الرقابة على التحويلات و تعقيدات فتح الاعتماد و غيرها.

تعامل السلع العربية التي تدخل التبادل وفق هذا البرنامج معاملة السلع الوطنية فيما يخص قواعد المنشأ والمقاييس والمواصفات وشروط الوقاية الصحية و الأمنية . .

يجب أن تتوفر بالسلع التي ينطبق عليها هذا البرنامج قواعد المنشأ العربية ، ولكي تكون السلعة ذات منشأ عربي يجب ألا تقل نسبة القيمة المضافة الناشئة عن إنتاجها في الدولة الطرف عن ٤٠% من قيمتها النهائية.(البرنامج التنفيذي ، ١٩٩٧ ص١٥)

تطبيق الإعفاء التدريجي على الرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل (رسم الطابع . الرسوم القنصلية ، رسوم خدمات جمارك ، رسوم مرور، ضرائب على المستوردات دون خدمات محددة) ، و على كل دولة طرف من تاريخ ١/١/١٩٩٨ م . يتولى المجلس الاقتصادي والاجتماعي المتابعة و التنفيذ و فض المنازعات و تساعده أجهزة تنفيذية (لجنة التنفيذ والمتابعة ، لجنة المفاوضات التجارية ، لجنة قواعد المنشأ العربية ، الأمانة ، الفنية) . تتشاور الدول الأعضاء حول الخدمات المرتبطة بالتجارة ، تنسيق النظم والتشريعات و السياسات ، التعاون التكنولوجي والعلمي، حماية حقوق الملكية الفكرية وتجارة الخدمات . . يجوز لبلدين أو أكثر الاتفاق فيما بينهما على تبادل الإعفاءات بما يسبق الجدول الزمني للبرنامج .

هذا وقد بلغ عدد الدول العربية المنضمة إلى منطقة التجارة الحرة العربية ١٧ دولة عربية (نفس المرجع السابق) ، وقد تم إعطاء معاملة تفضيلية لفلسطين التي لن تطبق إعفاءات من الرسوم الجمركية على وارداتها من السلع العربية ، كما منحت السودان فترة سماح لتطبيق الإعفاءات الجمركية تدريجيا بنسبة

٢٠% في مطلع عام ٢٠٠٥م و تنتهي في بداية عام ٢٠١٠ م ، وكذلك منحت اليمن معاملة مماثلة على إن تخفض رسومها الجمركية أمام السلع العربية المنشأ بنسبة %١٦ سنويا في بداية عام ٢٠٠٥ م و ٢٠% في بداية عام (٢٠١٠ م) ، ومما يجب ذكره إلى إن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تختلف عن كل برامج التعاون الاقتصادي السابقة باعتبارها تملك برنامجا تنفيذيا وبرنامجا زمنيا واقعا يحدد الواجبات والالتزامات لكل دولة عضو إضافة إلى لجان التنفيذ و المتابعة ولا بد هنا من ذكر مجموعة من الأهداف الخاصة ببرنامج منطقة التجارة الحرة العربية يمكن إيجازها كما يلي :

تحرير التبادل التجاري بين الدول العربية الأعضاء ، كذلك تحديد السلع التي تدخل دائرة التبادل التنسيق بين النظام والتشريعات والسياسات التجارية والنقدية و إقامة شبكة معلومات موحدة من السلع ووضع خطوط عريضة للعلاقات ، والتنسيق ما بين المصارف العربية لتطوير خدماتها وتعزيز تعاونها .
توحيد المواصفات والمقاييس للسلع والمنتجات المتبادلة ، وعميق و تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية فيما بين الدول العربية والأطراف وصولا إلى التكامل الاقتصادي فيما بينهما .

تشجيع الاستثمار و انتقال رؤوس الأموال وإقامة المشاريع المشتركة .(نفس المرجع السابق ص12)

المطلب الثاني: خطوات البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية

بداية يمكن القول إن منطقة التجارة الحرة العربية جاءت استجابة للضغوطات والتحديات التي فرضتها منظمة التجارة العالمية والتكتلات والشراكات الإقليمية والعالمية المختلفة أكثر منها استجابة لمتطلبات التكامل الاقتصادي العربي، (البرنامج التنفيذي 1997، ص 11-18) حيث كان الإنشاء منظمة التجارة العالمية 1995 والانطلاقة الشراكة الأوروبية المتوسطية في نفس العام وقيام تكتلات اقتصادية أخرى دور هام في التعجيل بوضعها حيز التنفيذ إلا أن منطقة التجارة الحرة العربية هذه تختلف عن كل برامج التعاون الاقتصادي السابقة باعتبارها تملك برنامجاً تنفيذياً وبرنامجاً زمنياً واقعياً يحدد الواجبات والالتزامات لكل دولة عضو، إضافة إلى لجان التنفيذ والمتابعة.

وقبل الحديث عن منعكسات منطقة التجارة الحرة العربية على التجارة البينية لابد من استعراض أهم مرتكزات البرنامج التنفيذي التي تقوم عليها منطقة التجارة الحرة العربية (نفس المرجع السابق ص 11):

تلتزم الدول العربية الأطراف في اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بالتحريم المتدرج لكافة السلع من خلال التخفيض التدريجي للضرائب والرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل بنسب متساوية (10%) سنوياً خلال عشر سنوات ابتداء من 1/1/1998.

تلغى كافة القيود غير الجمركية بشكل فوري وليس تدريجي والمتمثلة بالقيود الإدارية والكمية والنقدية التي تعيق دخول السلع (مثل: الرقابة على التحويلات وتعقيدات فتح الاعتماد وتراخيص الاستيراد والحصص والتعقيدات الحدودية وتشديد المواصفات القياسية ...).

تعامل السلع العربية التي تدخل التبادل وفق هذا البرنامج معاملة السلع الوطنية فيما يخص قواعد المنشأ والمواصفات والمقاييس وشروط الوقاية الصحية والأمنية.

يجب أن تتوفر بالسلع التي ينطبق عليها هذا البرنامج قواعد المنشأ العربية، ولكي تكون السلعة ذات منشأ عربي يجب ألا تقل نسبة القيمة المضافة الناشئة عن إنتاجها في الدولة الطرف عن 40% من قيمتها النهائية (يتم العمل حالياً بقواعد المنشأ العامة ريثما يتم إعداد قواعد المنشأ التفصيلية) .

الرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل (رسم الطابع الرسوم القنصلية، رسوم خدمات جمارك برسوم مرور ضرائب على المستوردات دون خدمات محددة....) التي يطبق عليها الإعفاء التدريجي في السارية المفعول في كل دولة طرف بتاريخ 1/1/1998.

يتولى المجلس الاقتصادي والاجتماعي المتابعة والتنفيذ وفض المنازعات وتساوده أجهزة تنفيذية اللجنة التنفيذ والمتابعة، لجنة المفاوضات التجارية، لجنة قواعد المنشأ العربية، الأمانة الفنية).

تتشاور الدول الأعضاء حول الخدمات المرتبطة بالتجارة، تنسيق النظم والتشريعات والسياسات، التعاون التكنولوجي والعلمي، حماية حقوق الملكية الفكرية وقد قرر المجلس الاقتصادي لاحقاً في دورته 65 إدخال تجارة الخدمات في منطقة التجارة الحرة، ويتم العمل حالياً على إعداد جداول الالتزامات الخاصة بكل دولة يجوز لبلدين أو أكثر الاتفاق فيما بينها على تبادل الإعفاءات بما يسبق الجدول الزمني للبرنامج، وقد قرر المجلس الاقتصادي والاجتماعي في دورة أيلول 2001 تخفيض المرحلة الانتقالية لإقامة منطقة التجارة الحرة لتنتهي في أول كانون الثاني 2005 بدلا من نهاية كانون أول 2007) أي، تخفيض الفترة الانتقالية من 10 إلى 7 سنوات).

هذا وقد بلغ عدد الدول العربية المنضمة إلى منطقة التجارة الحرة العربية حتى نهاية 2005 17 دولة عربية.

المطلب الثالث: التطور التاريخي لآليات التكامل الاقتصادي العربي.

سعت الدول العربية منذ أوائل الخمسينات، لإيجاد أشكال مختلفة من التكامل الاقتصادي، وذلك من أجل حماية مواردها وتطوير اقتصادياتها، وتحقيق المصالح المشتركة وتسريع النمو الاقتصادي، والاستفادة من الميزات التي يحققها توسع السوق ضمن المنطقة العربية، من أجل التسويق المتكامل لمنتجاتها.

ولأسف، فقد أخفقت كل المحاولات السابقة في تحقيق الأهداف المطلوبة لتطوير التجارة البينية بينها لأسباب متعددة، بعضها سياسي والبعض الآخر لعدم الانسجام والاهتمام بالتكامل الإقليمي، بالإضافة إلى التشابه الكبير في بني الإنتاج في أغلب الدول العربية. (المركز الوطني 2001، ص 77)

جدول رقم 03: التطور التاريخي لآليات التكامل الاقتصادي العربي

التاريخ	المكان	التمثيل	النتائج
7 سبتمبر 1953	القاهرة	جامعة الدول العربية	أول اتفاقية متعددة الأطراف، اتفاقية تسهيل التبادل التجاري وتنظيم الترانزيت
03 جوان 1957	القاهرة	جامعة الدول العربية	اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية بهدف تنظيم العلاقات الاقتصادية بين الدول العربية، وإقامة وحدة اقتصادية كاملة فيما بينها، يتم تحقيقها بصورة تدريجية
13 أوت 1964	القاهرة	جامعة الدول العربية	اتفاقية السوق العربية المشتركة، لتشجيع التخفيض التدريجي للتعريف على كافة المنتجات والخدمات ورؤوس الأموال والأشخاص.

1964 جانفي	تونس	المجلس الاقتصادي المغرب	إنشاء اللجنة الدائمة الاستشارية المغربية، لتشجيع إقامة برنامج تكامل اقتصادي مغربي (الجزائر ، المغرب، تونس ليبيا، موريتانيا).
27 فيفري 1981	تونس	المجلس الاقتصادي الخليج	إمضاء اتفاقية تسهيل وتطوير التبادل التجاري العربي التجارة العربية البينية).
25 ماي 1981	الدوحة	المجلس الاقتصادي الخليج	تم تأسيس مجلس التعاون لدول الخليج العربية، كان الهدف منه قيام تجارة حرة بين الدول الخليجية
17 فيفري 1989	مراكش	رئيس الدولة المغربية	توقيع معاهدة مراكش لتأسيس اتحاد المغرب العربي (UMA)، لتشجيع حرية انتقال الأشخاص السلع والخدمات بين الدول الأعضاء.
19 فيفري 1997	القاهرة	جامعة الدول العربية وزارة الاقتصاد	إقرار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، من طرف المجلس الاقتصادي والاجتماعي الجامعة الدول العربية وإمضاء البرنامج التنفيذي لاتفاقية تسهيل وتطوير التجارة العربية البينية

المصدر: (تواتي بن علي فاطمة 2007 ، ص 126)

أولاً : الإطار القانوني لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

لقد شهد العالم، تطورات هائلة في مجال التجارة الخارجية في العقود الأخيرة، حيث زادت قيمة التبادل التجاري العالمي بين عامي 1960-1998، أكثر من 66 مرة، وضمن هذه التوجهات نحو الانفتاح التجاري، كانت إقامة منطقة التجارة من أهم الأحداث التي شهدتها الساحة العربية في نهاية تسعينات القرن العشرين، حيث اعتمدت هذه الاتفاقية كأساس لها على تحرير التجارة بين الدول العربية، كخطوة أولى باتجاه التكامل الاقتصادي العربي واستجابة لقرار قمة القاهرة عام 1996، أقر المجلس الاقتصادي والاجتماعي عام 1997، اتفاقية البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، GAFTA وفي عام 1998 بدأت مرحلة جديدة لإقامة سوق عربية موحدة.

(Greater Arab Free Trade Area)

إن أي نظام تجاري متعدد الأطراف، لا بد أن يقوم أو يستند إلى عدد من الوثائق القانونية التي تحكم وتنظم مجربات ذلك النظام.

الأحكام العامة والموضوعية لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وبالنسبة لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، فإنها تستند إلى عدد من الوثائق القانونية التي أنشأت بموجبها، وتنظم العمل في إطارها وهذه الوثائق هي :

اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

البرنامج التنفيذي لاتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

لائحة فض المنازعات

قواعد المنشأ التفصيلية للمسلم العربية.

ثانياً- الأحكام العامة لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

تنص المادة الثانية من الاتفاقية على الأهداف التالية: تحرير التبادل التجاري بين الدول العربية من الرسوم والقيود المختلفة، وفقاً للأسس الآتية :

تحرير كامل لبعض السلع والمنتجات العربية المتبادلة بين الدول الأعضاء من الرسوم والقيود المتنوعة المفروضة على المنتجات غير القطرية التخفيض التدريجي للرسوم والقيود المختلفة المفروضة على بعض السلع والمنتجات العربية المتبادلة الأخرى.

توفير حماية متدرجة للسلع والمنتجات العربية، المواجهة منافسة السلع غير العربية المثلثة أو البديلة. الربط المنسق بين إنتاج السلع العربية وتبادلها، وذلك بمختلف السبل، وعلى الأخص تقديم التسهيلات التمويلية اللازمة لإنتاجها.

(عصام الزعيم http://www.damascusbar.org/arabic/dbar/issam.htm#_ftn1 «03 /05/2006»)

تيسير تمويل التبادل التجاري بين الدول العربية، وتسوية المدفوعات الناشئة عن هذا التبادل.

منح تيسيرات خاصة للخدمات المرتبطة بالتجارة المتبادلة بين الدول الأطراف.

الأخذ بمبدأ التبادل المباشر في التجارة بين الدول الأطراف.

مراعاة الظروف الإنمائية، لكل دولة من الدول الأطراف في الاتفاقية، وعلى الأخص أوضاع الدول الأقل نمواً.

التوزيع العادل للمنافع والأعباء المترتبة على تطبيق الاتفاقية.

ثالثاً : الأحكام الموضوعية لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

حيث نصت عليها المادة السادسة من الاتفاقية، والتي تخص إعفاء السلع العربية من الرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل، ومن القيود غير الجمركية المفروضة على الاستيراد، ومن تلك السلع: 5 السلع الزراعية والحيوانية، سواء في شكلها الأولي، أو بعد إحداث تغييرات عليها لجعلها صالحة للاستهلاك المواد الخام المعدنية وغير المعدنية، سواء في شكلها الأولي، أو في الشكل المناسب لها في عملية التصنيع؛ السلع نصف المصنعة والواردة في القوائم التي يعتمدها المجلس، إذا كانت تدخل في إنتاج سلع صناعية؛ السلع التي تنتجها المشروعات العربية المشتركة، المنشأة في إطار جامعة الدول العربية، أو المنظمات العربية العاملة في نطاقها؛ السلع المصنعة التي يتفق عليها وفقاً للقوائم المعتمدة في المجلس.

أما المادة السابعة من الاتفاقية فقد نعتت على ما يلي:

يتم العربية المستوردة، وذلك بالنسب والأساليب وفق القوائم التي يوافق عليها المجلس، ويكون التخفيض النسبي متدرجاً، ولمدة زمنية محدودة التفاوض بين الأطراف المعنية، بشأن التخصص التدريجي في الرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل، المفروض على السلع تلغى بانتهاء جميع الرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل، المفروض على التبادل التجاري بين الدول الأطراف. (نفس المرجع السابق)

المبحث الثاني : واقع منطقة التجارة الحرة العربية

المطلب الاول: مؤشرات منطقة التجارة الحرة العربية

يوضح الجدول رقم (2) إتفاقيات مناطق التجارة الحرة الموقعة بين الدول العربية، ودول أخرى، حسب آخر إحصاءات متوفرة في موقع منظمة التجارة العالمية.

بدأ العمل بمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى منذ اوائل عام 1998، وبالاعتماد على تخفيض بالتعريفات الجمركية (10%) سنويا، تم رفعها إلى (20%) في السنتين الاخيرتين لتقليص الفترة اللازمة لتحرير التجارة البينية العربية إلى ثماني سنوات بدلا من عشر سنوات. وقد بلغ عدد الدول الأعضاء حتى نهاية عام 2009 ثماني عشر دولة عربيا، ولم يتلقى سوى جزر القمر والصومال، وموريتانيا، خارج العضوية.

ويمكن تقسيم أداء منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بالإشارة إلى التطورات والمؤشرات. وبقدر تعلق الأمر بالتطورات وجدول (3) يلاحظ تواضع التبادل التجاري العربي البيني للفترة 1997-2004 (باعتبار عام 2004 العام الأخير لتطبيق إجراءات تحرير التعريفات الجمركية). فلم يتعدى هذا التبادل (6.1-9.2%) خلال هذه الفترة. (المعهد العربي للتخطيط بالكويت 2010 ص5)

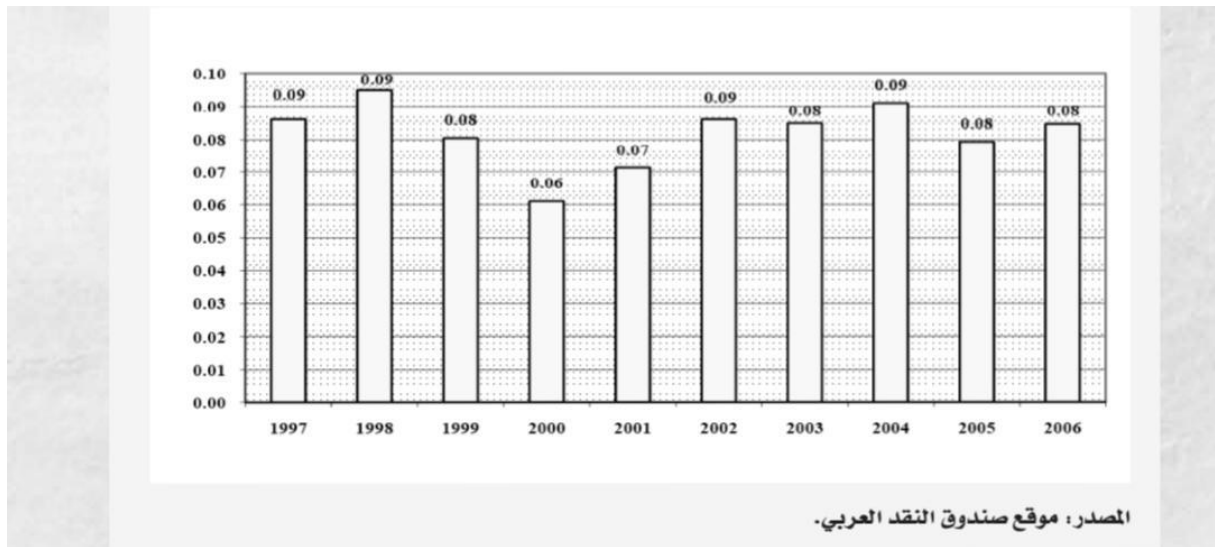
جدول رقم 04: إتفاقيات مناطق التجارة الحرة الموقعة بين الدول العربية، ودول أخرى

الدولة	مجال الاتفاقية: سلع أو خدمات	تاريخ إعلام المنظمة	مرجعية الاتفاقية	تاريخ بدء العمل بالاتفاقية
مصر EC	السلع	2004/9/30	المادة 24 من الجات	2004/1/1
الأردن EC	السلع	2002/12/17	المادة 24 من الجات	2002/5/1
لبنان EC	السلع	2003/5/26	المادة 24 من الجات	2003/3/1
المغرب EC	السلع	2000/10/13	المادة 24 من الجات	2000/3/1
سوريا EC	السلع	1977/7/15	المادة 24 من الجات	1977/7/1
تونس	السلع	1999/1/15	المادة 24 من الجات	1998/3/1
مصر EFTA	السلع	2007/7/17	المادة 24 من الجات	2007/8/1
الأردن	السلع	2002/1/17	المادة 24 من الجات	2002/1/1
لبنان EFTA	السلع	2006/12/22	المادة 24 من الجات	2007/1/1
المغرب EFTA	السلع	2000/1/20	المادة 24 من الجات	1999/12/1
السلطة الفلسطينية EFTA	السلع	1999/7/23	المادة 24 من الجات	1999/7/1
تونس EFTA	السلع	2005/6/3	المادة 24 من الجات	2005/6/1
مصر- تركيا	السلع	2007/10/5	المادة 24 من الجات	2007/3/1
الأردن- سنغافورة	السلع	2006/7/7	المادة 24 من الجات	2005/8/22
منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى	السلع	2006/10/3	المادة 24 من الجات	1998/1/1
تركيا- المغرب	السلع	2006/2/10	المادة 24 من الجات	2006/1/1
تركيا- السلطة الفلسطينية	السلع	2005/9/1	المادة 24 من الجات	2005/6/1
تركيا- سوريا	السلع	2007/2/15	المادة 24 من الجات	2007/1/1
تركيا- تونس	السلع	2005/9/1	المادة 24 من الجات	2005/7/1
البحرين- الولايات المتحدة	السلع والخدمات	2006/9/8	المادة 24، المادة 5 من الجات	2006/8/1
الأردن- الولايات المتحدة	السلع والخدمات	2002/1/15	المادة 24، المادة 5 من الجات	2001/12/17
المغرب- الولايات المتحدة	السلع والخدمات	2005/12/30	المادة 24، المادة 5 من الجات	2006/1/1
عمان- الولايات المتحدة	السلع والخدمات	2009/1/30	المادة 24، المادة 5 من الجات	2009/1/1

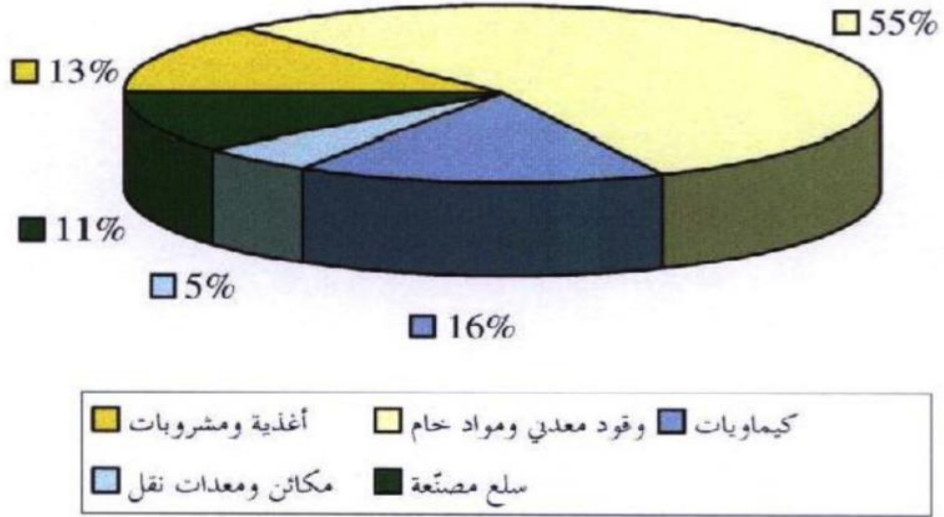
المصدر: مجمعة من WTO Website.

إلا أن هذه النسبة قد تحسنت تدريجياً بعد استبعاد التجارة في النفط لتصل إلى حوالي 22% تقريباً). أما عن الهيكل السلعي لهذا التبادل فيتركز أساساً في الوقود المعدني (النفط أساساً) حوالي (69.7%) في عام 1997، و(75.4%) في عام 2004، يليه التبادل في السلع المصنعة (أنظر الأشكال 3 و 4 و (المعهد العربي للتخطيط بالكويت 2010 ص 6). أما حصة التجارة العربية - العربية إلى إجمالي الصادرات العربية (شكل 6)، فهي الأخرى متواضعة على مستوى كل دولة عربية. لذا فإن الأمر المهم المطلوب التحقق منه الآن هو: هل ساهمت المنطقة في تعزيز التبادل التجاري العربي البيني، أم أن مساهمتها كانت متواضعة للإجابة على هذا السؤال الجوهرى يمكن الاستناد إلى نتائج المؤشرات الثلاث المشار إلى نتائجها لاحقاً.

الشكل رقم 03: حصة الصادرات البينية العربية إلى إجمالي الصادرات العربية (1997-2006)

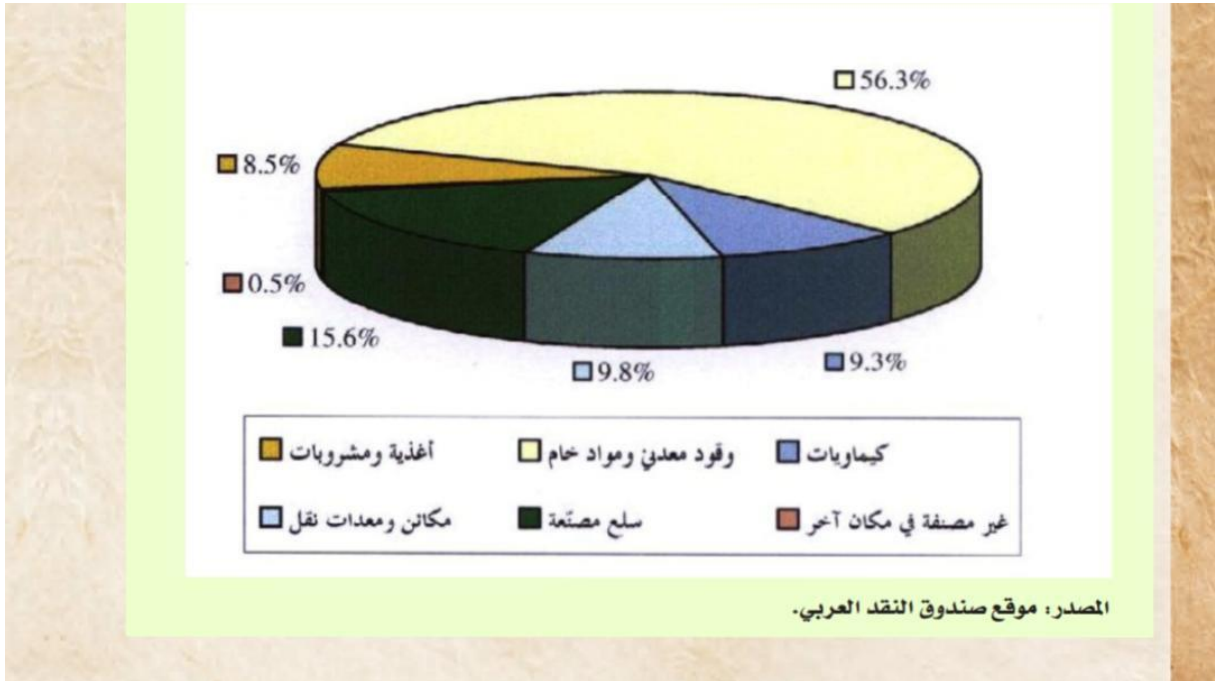


الشكل رقم 04: الهيكل السلعي للمصادر البينية العربية (1998)

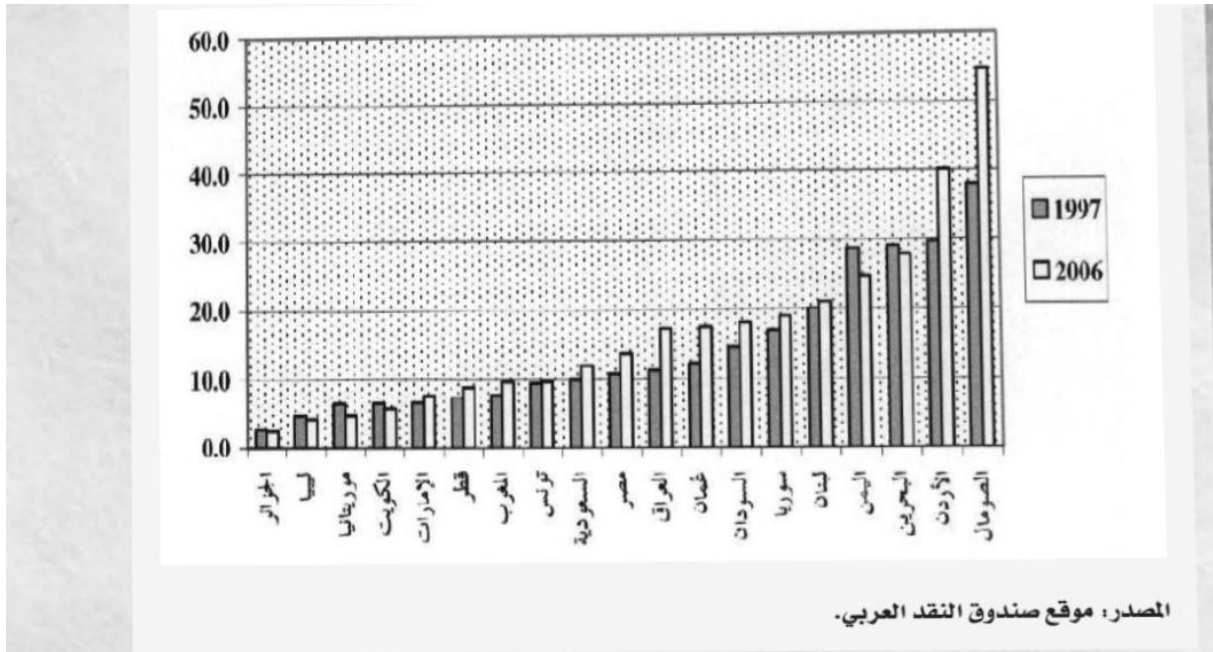


* عام 1998 هو أول عام توفرت عنه بيانات قطاعية قابلة للمقارنة مع عام 2006.
المصدر: موقع صندوق النقد العربي.

الشكل رقم 05: الهيكل السلعي للصادرات البينية العربية (2006)



الشكل رقم 06: حصة الصادرات للدول العربية إلى إجمالي الصادرات (1997-2006)



الجدول رقم 05: نسبة التجارة البينية العربية إجمالي التجارة العربية

الدولة	1997	الدولة	2006	اتجاه النسبة خلال الفترة
الجزائر	2.6	الجزائر	2.41	↓
الإمارات	4.7	الإمارات	4.22	↓
تونس	6.3	موريتانيا	4.70	↓
مصر	6.4	الكويت	5.63	↓
الكويت	6.6	الإمارات	7.72	↑
ليبيا	7.4	قطر	8.91	↑
المغرب	7.8	المغرب	9.69	↑
السعودية	9.4	تونس	9.69	↑
موريتانيا	10.0	السعودية	11.92	↑
البحرين	10.7	مصر	13.63	↑
قطر	11.1	العراق	17.31	↑
لبنان	12.2	عمان	17.47	↑
سوريا	14.4	السودان	18.09	↑
اليمن	17.0	سوريا	18.98	↑
عمان	20.1	لبنان	20.98	↑
الأردن	28.8	اليمن	24.80	↓
السودان	29.0	البحرين	27.78	↓
العراق	29.6	الأردن	40.13	↑
الصومال	38.0	الصومال	54.81	↑

المصدر: موقع صندوق النقد العربي.

أما في ما يتعلق بالمؤشرات، فيمكن استخدام عدد منها مثل : مؤشر كثافة التجارة العربية (T) والرقم القياسي للميل نحو التجارة ومؤشر التكتلات العربية البينية (T) و عند تناول المؤشر الأول، كثافة التجارة العربية (كلما ارتفعت قيمة المؤشر عن الواحد صحيح كلما كان التبادل التجاري العربي العربي أكبر، والعكس صحيح. فإذا ما استبعدنا موريتانيا (0.34)، والجزائر (0.68)، فإن جميع الدول حققت قيما للمؤشر تزيد عن واحد في عام 1997. إلا أن تحرير التجارة العربية (من خلال المنطقة) لم يكتف التجارة بين الدول العربية (المعهد العربي للتخطيط بالكويت 2010 ص 8).

فقد شهدت عشر دول عربية (من مجموع الـ 19 دولة المشمولة بالتحليل لم تتوفر بيانات عن بقية الدول العربية) انخفاضا في قيمة المؤشر. يوضح الجدول رقم (4)، نتائج هذا المؤشر.

ورغم تحسن قيمة هذا المؤشر الأول، كثافة التجارة في حالة بعض الدول العربية إلا أنه شهد انخفاضا في حالة دون أخرى لاسباب عديدة أهمها : (أ) الإصلاحات التجارية التي سادت في هذه الدول وما رافقها من تخفيض للتعريفية الجمركية بالشكل الذي ساهم بجعل صادراتها أكثر تنافسية، وبالتالي زادت حصة صادراتها لبقية أنحاء العالم (على حساب العالم العربي).

(ب) أصبحت العديد من الدول العربية أعضاء في منظمة التجارة العالمية (12) دولة عربية حتى الآن البحرين، وجيبوتي، ومصر والاردن والكويت، وموريتانيا، والمغرب، وعمان وقطر والمملكة العربية السعودية، وتونس، والإمارات). وبالتالي زيادة إمكانية حصول هذه الدول على مزايا من جراء تعزيز تجارتها مع الدول الأعضاء في المنظمة . (ج) أما في حالة انخفاض قيمة مؤشر .

الجدول رقم 06: الرقم القياسي لدرجة كثافة التجارة للدول العربية (1997-2006)

الاتجاه خلال الفترة	2006	1997	الدولة
↓	15.32	19.08	الأردن
↑	2.29	1.83	الإمارات
↓	4.82	4.88	البحرين
↑	3.39	2.92	تونس
↑	0.74	0.64	الجزائر
↑	4.62	4.18	السعودية
↓	3.16	13.16	السودان
↓	8.09	9.71	سوريا
↓	31.22	32.15	الصومال
↓	1.17	9.37	العراق
↓	3.62	4.92	عمان
↓	2.12	3.33	قطر
↓	0.95	1.10	الكويت
↓	15.73	18.70	لبنان
↓	1.18	2.31	ليبيا
↑	4.46	3.46	مصر
↓	1.28	1.63	المغرب
↑	0.64	0.34	موريتانيا
↑	3.05	1.66	اليمن

المصدر: محتسبة من بيانات: موقع صندوق النقد العربي.

كثافة التجارة في حالة الأردن فيمكن أن يعزى، ضمن عوامل أخرى إلى تعزيز تجارة الاردن مع الولايات المتحدة من خلال إتفاقية المنطقة الصناعية المؤهلة الموقعة في عام 1999. أما انخفاض قيمة المؤشر في حالة دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية فتعزى، ضمن عوامل أخرى لشدة الارتباط التجاري لهذه الدول مع الكتلة الآسيوية. (د) أن العديد من أعضاء المنطقة بدأت بتعزيز قيودها غير الجمركية مع الدول العربية لتعويض الآثار السلبية لخفض أو إزالة قيد التعريفات الجمركية مع الدول العربية الاعضاء بالمنطقة. اما المؤشر الثاني ، فيهتم بالرقم القياسي للميل نحو التجارة .

وتتركز مهمة هذا المؤشر في بيان الحقيقة التالية : رغم ان بعض الدول العربية قد اوضحت كثافة تجارية منخفضة، وفقا للمؤشر الأول، إلا أنه من الممكن أن يكون هناك ميلاً للتجارة ما بين هذه الدول وبقية الدول العربية بسبب تسارع الانفتاح التجاري (معبرا عنه بنسبة الصادرات الناتج المحلي الإجمالي). ويوضح الجدول رقم (6)، نتائج المؤشر. فرغم اتجاه انخفاض مؤشر كثافة التجارة (المؤشر الاول) في حالة بعض الدول العربية، الا ان هناك تحسن في قيمة المؤشر الثاني (حالة الأردن، وتونس، والسودان، وقطر). ويعزى هذا التحسن من وجهة نظر المؤشر الثاني إلى ارتفاع درجة انفتاح هذه الدول ما بين عامي 1997 و 2004 بلغ معدل نمو مؤشر الانفتاح خلال هذه الفترة (34.3%) (24.2%) في حالة الاردن، و(16.9%) في حالة تونس، و في حالة السودان، و (62.2%) في حالة قطر. (المعهد العربي للتخطيط بالكويت 2010 ص 9)

جدول رقم 07: الرقم القياسي لميل التجارة للدول العربية (1997-2006)

الاتجاه خلال الفترة	2006	1997	الدولة
↓	1.705	1.964	الأردن
↑	0.103	0.069	الإمارات
↓	0.384	0.427	البحرين
↑	0.108	0.065	تونس
↑	0.006	0.003	الجزائر
↑	0.329	0.167	السعودية
↓	0.036	0.229	السودان
↓	0.352	0.685	سوريا
↑	3.152	2.850	الصومال
↓	0.016	0.529	العراق
↓	0.191	0.304	عمان
↓	0.053	0.098	قطر
↓	0.013	0.015	الكويت
↑	0.655	0.378	لبنان
↓	0.025	0.045	ليبيا
↑	0.089	0.022	مصر
↓	0.008	0.015	المغرب
↑	0.006	0.001	موريتانيا
↑	0.077	0.023	اليمن

المصدر: محتسبة من بيانات: موقع صندوق النقد العربي.

يتناول المؤشر الثالث مدى وجود أو عدم وجود التكتلات التجارية العربية البينية الفرعية . توضح الجداول

(8) و (9) نتائج هذا المؤشر قبل وبعد تنفيذ اتفاقية المنطقة. يوضح الجدول (8) بروز ثلاث كتل إقليمية

عربية فرعية في عام 1997 وهي :

. كتلة الشمال الأفريقي العربي.

. كتلة مجلس التعاون لدول الخليج العربية.

. كتلة دول المشرق العربي.

ولم يتم تغيير هذه الكتل جوهريا بعد تنفيذ الاتفاقية (الجدول (9)).

جدول رقم 08: كثافة التجارة البيئية العربية للدول العربية (1997)

الدولة الشريك	الأردن	الإمارات	البحرين	تونس	الجزائر	السعودية	السودان	سوريا	الصومال	العراق	عمان	قطر	الكويت	لبنان	ليبيا	مصر	الغرب	موريتانيا	اليمن
الأردن		8.63	15.43	3.08	14.17	25.98	38.59	32.72	5.18	822.51	6.14	34.44	22.27	20.26	7.69	5.97	1.29	0.11	0.00
الإمارات	6.84		1.47	0.29	1.35	2.48	3.68	3.12	0.49	78.46	0.59	3.29	2.12	1.93	0.73	0.57	0.12	0.02	0.00
البحرين	6.34	3.66		1.62	0.99	11.43	0.00	0.00	0.00	0.08	11.75	15.22	9.34	0.85	0.21	1.01	0.17	0.00	4.67
تونس	2.13	0.28	0.00		9.32	0.74	0.00	0.83	0.00	17.71	0.18	0.24	0.11	1.16	0.09	0.00	0.00	0.00	0.00
الجزائر	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.06	5.46	25.37	0.00
السعودية	47.54	5.55	1.49	0.19	0.00		7.85	2.02	3.08	0.00	2.52	6.69	5.98	1.34	0.04	3.34	7.55	1.08	0.00
السودان	7.90	63.59	0.00	9.14	1.03	41.92		41.24	0.00	0.10	0.00	0.75	2.12	22.06	9.11	69.69	0.06	0.00	209.30
سوريا	16.67	0.33	2.81	34.64	39.41	0.51	0.00		0.00	46.47	0.00	5.85	7.64	66.51	6.18	3.47	3.15	0.44	0.00
الصومال	237.42	0.00	0.00	0.00	450.21	0.01	0.00	0.00		0.00	15.76	0.00	0.00	0.00	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
العراق	280.83	0.00	0.00	0.67	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	26.04	2.01	0.00	0.00	0.00	0.00
عمان	1.45	17.28	2.10	0.34	0.05	1.70	2.00	1.58	0.00	0.00	0.00	2.47	2.70	0.00	1.21	0.99	0.05	0.68	0.00
قطر	4.34	8.36	4.75	0.00	0.00	4.08	0.11	0.90	0.00	0.00	6.24	0.00	0.00	0.84	0.65	0.00	0.00	0.00	0.00
الكويت	0.70	1.35	1.87	0.40	0.40	1.84	0.03	2.17	0.14	0.00	1.31	2.08	1.31	0.56	0.01	1.40	0.43	0.02	0.00
لبنان	53.46	14.96	33.82	1.34	4.35	29.80	15.69	79.82	0.00	0.00	2.47	18.37	30.89		21.84	11.08	3.03	7.48	0.00
ليبيا	1.46	0.00	0.00	14.86	0.34	0.02	85.68	2.63	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.05	0.00	2.67	1.95	1.18	0.00
مصر	7.23	1.14	0.65	2.69	0.96	5.48	18.35	9.44	1.55	24.91	0.61	1.81	2.63	4.92	14.05		1.65	0.00	0.00
الغرب	1.10	0.18	0.04	4.07	0.34	1.91	0.02	1.40	0.00	0.26	0.27	0.10	0.29	0.68	18.74	0.74		23.12	0.00
موريتانيا	0.00	0.00	0.00	3.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.43	0.85		0.00
اليمن	0.65	0.86	0.13	0.03	0.00	2.80	0.50	0.64	66.67	0.00	0.42	0.24	10.86	0.02	0.02	0.16	0.01	0.00	0.00

جدول رقم 09: كثافة التجارة البيئية العربية للدول العربية (2006)

الدولة الشريك	الأردن	الإمارات	البحرين	تونس	الجزائر	السعودية	السودان	سوريا	الصومال	العراق	عمان	قطر	الكويت	لبنان	ليبيا	مصر	الغرب	موريتانيا	اليمن
الأردن		10.42	8.22	1.78	10.70	18.21	20.69	46.24	1.91	60.45	5.49	13.16	19.42	23.22	5.66	4.73	0.55	0.78	20.50
الإمارات	2.09		3.64	0.31	0.41	2.20	5.56	9.26	4.89	0.00	19.64	3.96	2.99	1.45	0.39	0.89	0.47	0.07	19.71
البحرين	0.49	5.17		0.47	1.89	21.13	8.05	0.72	0.01	0.01	19.91	7.21	7.93	11.07	0.46	0.85	1.22	0.00	1.21
تونس	0.58	0.25	1.74		10.55	0.69	0.53	0.82	0.00	0.08	0.03	0.28	0.57	0.88	60.57	1.75	5.31	7.70	0.45
الجزائر	0.07	0.27	0.00	3.34		0.08	0.02	0.27	0.03	0.00	0.01	0.00	0.04	0.32	0.37	2.75	3.96	0.39	0.05
السعودية	18.44	5.77	44.53	0.40	0.28		5.11	3.49	1.42	0.35	2.44	5.62	5.35	2.40	0.49	5.47	4.04	0.34	10.36
السودان	1.25	0.02	0.65	0.00	13.63	0.00		1.09	0.00	0.00	0.05	0.49	0.00	2.99	0.00	2.54	0.00	0.00	0.00
سوريا	28.78	0.75	0.37	1.97	2.38	12.21	6.00		0.26	25.67	0.31	2.46	7.96	44.13	4.99	9.61	0.70	1.43	4.12
الصومال	2.84	87.80	25.90	0.00	0.29	6.33	1.92	0.00	0.00	0.00	75.19	2.95	20.69	4.60	0.00	1.40	0.02	0.00	532.67
العراق	1.62	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	33.14	0.00		0.00	0.00	0.16	0.00	0.05	1.80	0.00	0.11	0.11
عمان	0.76	11.02	3.43	0.23	0.05	2.19	0.96	2.80	33.25	0.99		2.96	2.94	0.60	3.42	0.37	0.08	2.32	9.08
قطر	0.33	6.30	3.87	0.32	0.32	0.99	2.06	1.52	0.00	0.08	1.99		3.48	1.92	0.50	0.55	0.00	0.59	0.59
الكويت	1.38	0.79	1.11	0.27	0.02	0.72	0.52	5.10	0.00	0.00	1.10	0.68		1.12	0.00	0.92	0.29	15.93	0.00
لبنان	42.81	13.36	13.19	1.85	3.72	12.31	11.34	92.30	0.00	31.68	4.23	29.96	30.36		2.76	8.49	2.54	4.57	8.08
ليبيا	0.12	0.68	0.00	13.67	0.05	0.03	8.17	0.63	0.00	0.00	0.01	0.19	1.05	0.00	1.13	1.21	0.00	0.00	0.00
مصر	16.87	3.06	0.62	1.83	1.39	3.57	18.84	17.87	0.44	1.44	0.56	1.48	3.17	16.97	11.05		2.82	18.34	18.34
الغرب	2.17	0.32	0.11	6.18	2.93	0.84	0.08	3.34	0.00	0.35	0.78	0.32	0.49	3.27	2.01	1.19	26.07	2.87	2.87
موريتانيا	0.14	0.00	0.04	1.00	5.37	0.04	0.00	0.24	0.00	0.00	0.00	0.17	4.35	0.00	1.57	0.41		0.00	0.00
اليمن	0.53	5.29	0.21	0.09	0.01	4.09	1.02	0.82	75.03	2.13	1.65	1.91	10.57	0.24	0.19	2.00	0.00	0.20	0.00

المطلب الثاني : أوضاع التجارة في الدول العربية

عودة إلى المسار الإيجابي في التجارة الخارجية

هناك عاملان حاسمان يؤثران في أوضاع التجارة العربية، ويتعلقان بسعر النفط وبالأوضاع الجيوسياسية في المنطقة. ومن المتوقع زيادة أسعار خام النفط بوتيرة مستقرة ومحدودة في عام 2018، بفعل قيود الإمدادات التي تفرضها منظمة البلدان المصدرة للنفط (أوبك) من جانب، في مقابل زيادة إنتاج العام الصخري الأميركي من جانب آخر. وتتوقع مصادر الطاقة العالمية ارتفاع سعر برميل نفط برنت من المعدل السنوي الذي حققه في 2017 عند 54 دولارا إلى 60 دولارا في عام 2018 ونحو 61 دولارا في 2019. والواقع أن هذا المستوى من الأسعار يساهم في تعزيز النمو الاقتصادي في الدول العربية المصدرة للنفط وينعكس حكما على حركة الاستثمار والتجارة الخارجية.

لكن الانتعاش الاقتصادي لا يستطيع احتواء التوترات المستمرة في عدد من الدول العربية والتي كان لها انعكاسات كبيرة على التجارة الخارجية والبيئية للدول العربية، ناهيك عن إغلاق المعابر الحدودية التي أثرت كثيرا على المبادلات التجارية البرية، وألحقت خسائر كبيرة صعبة الاحتواء.

ويبين الجدول التالي استمرار تراجع إجمالي الصادرات السلعية الخارجية العربية إلى 796 مليار دولار عام 2016، مقابل 856.6 مليار دولار للعام السابق، مع توقع تحسن بنسبة 13.5% في عام 2017 إلى 903.9 مليار دولار، وبنفس النسبة في عام 2018 إلى 1025.9 مليار دولار، وذلك في ضوء الارتفاع الحاصل والمتوقع في سعر النفط في الأسواق العالمية. (العين , خالد و آخرون 2018 ص13-14)

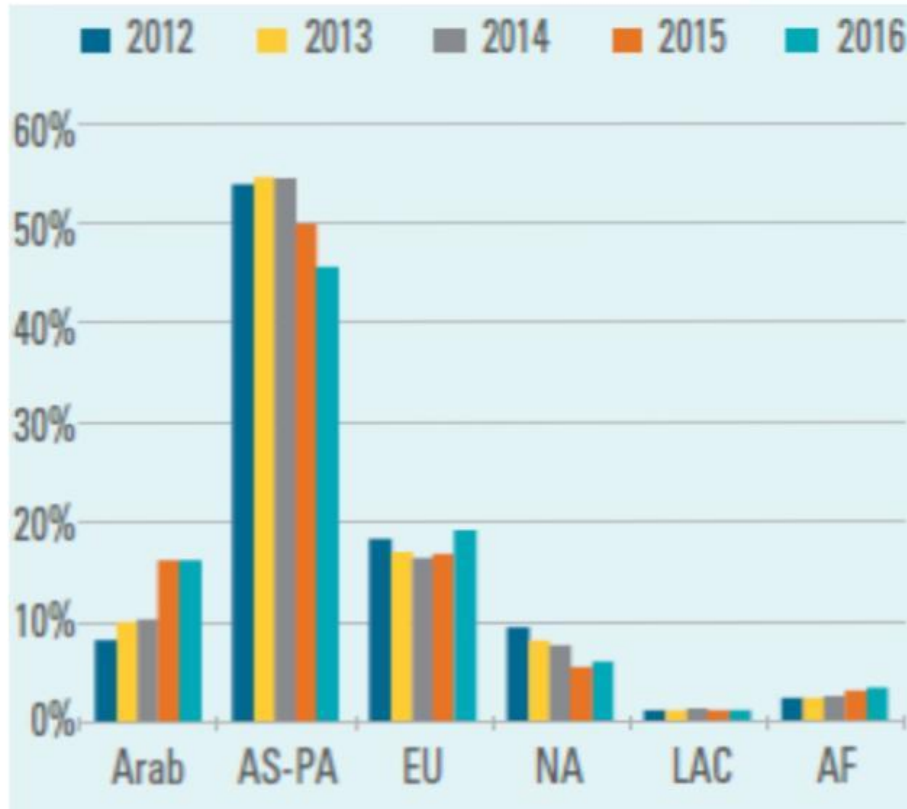
وينطبق هذا التقلب على إجمالي الواردات السلعية العربية من الخارج التي تراجعت إلى 795.8 مليار دولار عام 2016، مقابل 850.7 مليار دولار عام 2015، فيما ينتظر أن ترتفع بنسبة 10% تواليا في عامي

2018 2017

وتظهر بيانات اتجاهات التجارة العربية السلعية الخارجية لعام 2016 تراجع الصادرات العربية إلى معظم دول العالم، كما تراجعت الواردات مع معظم الشركاء التجاريين. كما تشير بيانات الهيكل السلعي للتجارة إلى استئثار الوقود والمعادن على الحصة الأعلى في إجمالي الصادرات العربية لعام 2016 بنسبة 58.7% في مقابل استئثار المصنوعات على 30.7% من إجمالي الواردات من الخارج.

وبين الشكل التالي اتجاهات الصادرات العربية كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي للفترة 2012. 2016، والتي أكثر ما تتجه إلى دول آسيا والباسيفيك بالدرجة الأولى، يليها في المرتبة الثانية الاتحاد الأوروبي، ثم دول المجموعة العربية، وبعدها دول أميركا الشمالية، ومن ثم الدول الإفريقية عدا العربية منها، وأخيرا دول أميركا اللاتينية والكاريبي (نفس المرجع السابق ص14)

اتجاهات الصادرات العربية إلى الأقاليم الدولية، 2012 – 2016
(نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي)



ESCWA, Survey of Economic and Social Developments in the Region, 2016

المبحث الثالث: مساهمة منطقة التجارة الحرة في تطور التجارة البينية

المطلب الأول: تطور التجارة العربية البينية بعد البدء بتطبيق منطقة التجارة الحرة:

بين الجدول التالي (الجدول رقم 1) تطور الصادرات والواردات البيئية خلال فترة التخفيض التدريجي للضرائب والرسوم الجمركية والممتدة من بداية عام 1998 وحتى نهاية عام 2004 ، [التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 1999-2005] حيث وصلت نسبة الضرائب والرسوم الجمركية إلى الصفر مع بداية 2005 وأزيل الكثير من القيود غير الجمركية لم تصدر بعد الإحصائيات المتعلقة بعام 2005

يتضح من الجدول رقم (1) أن الصادرات العربية البينية ارتفعت بالقيمة المطلقة من 13720 مليون دولار عام 1998 (عام بداية التطبيق التدريجي لمنطقة التجارة الحرة إلى 34679 مليون دولار عام 2004، إلا أن نسبتها من إجمالي الصادرات العربية قد انخفضت من 9.2% عام 1998 إلى 8.7% عام 2004 ووصلت إلى أدنى نسبة لها عام 2000 لتصل إلى 6.2%، وتأتي السعودية في المرتبة الأولى من حيث حجم الصادرات البينية تليها الإمارات العربية المتحدة [التقرير الدوري 2006 ، ص14].

وارتفعت الواردات العربية البيئية بالقيمة المطلقة من 12275 مليون دولار عام 1998 إلى 29754 مليون دولار عام 2004، وكذلك ارتفعت نسبة إجمالي المتواردات، فقد ارتفعت نسبة الواردات العربية البيئية من إجمالي الواردات العربية من 7.9% عام 1998 إلى 12.2% عام 2004، وتأتي الإمارات العربية المتحدة في المرتبة الأولى من حيث حجم الواردات البيئية تليها السعودية.

الجدول رقم (10) تطور الصادرات والواردات العربية

2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	
34679	25479	20934	17252	16053	14121	13720	الصادرات العربية البيئية(مليون دولار)
8,7	8,4	8,5	7,3	6,2	8,1	9,2	نسبة الصادرات البيئية إلى إجمالي الصادرات
29754	21785	20162	17087	15706	13620	12275	الواردات العربية البيئية(مليون دولار)
12,2	11,2	11,8	10,6	10,5	9,7	7,9	نسبة الواردات البيئية إلى إجمالي الواردات
10,1	9,5	9,9	8,6	7,8	8,8	8,6	نسبة التجارة البيئية إلى إجمالي التجارة العربية

المصدر: التقرير الاقتصادي العربي الموحد السنوات مختلفة (حسب النسب من قبل الباحث)

أما التجارة العربية البيئية ككل فقد ارتفعت بالقيمة المطلقة من 25995 مليون دولار عام 1998 إلى 64433 مليون دولار عام 2004 - وكنسبة مئوية فقد ارتفعت نسبة التجارة العربية البيئية من إجمالي التجارة الخارجية العربية بنسبة محدودة من 8.6% عام 1998 إلى 10.1% عام 2004 بلغت قيمة إجمالي التجارة العربية عام 2004 (بحدود 639540 مليون دولار).

وفيما يخص معدلات نمو التجارة العربية البيئية فيظهرها الجدول التالي :

جدول رقم 11: معدلات نمو التجارة البيئية

2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	
36.1	21.7	21.3	7.5	13.7	3.6	-12.7	معدل نمو الصادرات البيئية

30.4	24.1	3.5	8.8-	47.9	17.0	19.3-	معدل إجمالي الصادرات
36.3	8.0	18.0	8.8	15.3	4.9	0.8	معدل الواردات البيئية
24.7	13.6	6.5	7.6	6.4	5.4-	4.4	معدل إجمالي الواردات
36.3	15.0	19.4	8.1	14.5	4.2	6.8-	معدل نمو التجارة العربية البيئية

المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد السنوات مختلفة

يتضح من الجدول رقم (2) أن معدلات نمو الصادرات والواردات العربية البيئية بدأت تتجاوز معدلات النمو في الصادرات والواردات الإجمالية. ففي عام 2004 كان معدل الزيادة في الصادرات العربية البيئية 36.1% في حين كان معدل الزيادة في إجمالي الصادرات 30.4%. وفي أغلب السنوات السابقة كان معدل نمو إجمالي الصادرات يفوق معدل نمو الصادرات البيئية.

وكذلك هو الحال بالنسبة لوضع الواردات، ففي عام 2004 كان معدل نمو الواردات العربية البيئية 36.6% في حين كان معدل نمو إجمالي الواردات 24,7%. ولم يتجاوز معدل النمو السنوي للتجارة العربية البيئية خلال الفترة 1997-2003 19% إلا أنه وصل في عام 2004 إلى 36.3% وبالعودة إلى اتجاهات التجارة العربية البيئية يلاحظ أن معظم الصادرات والواردات تتركز بين دول عربية متجاورة نظراً

لإنخفاض كلفة النقل وسهولة التسويق، فعلى سبيل المثال: تركزت صادرات سورية البينية عام 2004 الدولتين هما السعودية والعراق بنسبة 32% و 22% على التوالي من صادراتها البينية، وركزت صادرات عمان إلى الإمارات العربية المتحدة بنسبة 62% من صادراتها البينية، وركزت صادرات العراق البينية إلى دولة واحدة هي الأردن بنسبة 78% . وركزت صادرات ليبيا البينية إلى دولة واحدة هي تونس بنسبة 69% [تقرير الأمانة العامة لجامعة الدول العربية 2004] ويلاحظ من هيكل التجارة العربية البينية أن وزن النفط في التجارة البينية أقل منه في التجارة الإجمالية، وهذا يعني أن النمو في التجارة العربية البينية ولو كان محدوداً - نجم جزئياً عن نمو التجارة غير النفطية. فقد بلغت نسبة المواد الخام والوقود المعدني من الصادرات البينية 54.8% عام 2004 في حين بلغت نسبتها من إجمالي الصادرات 68,7% لنفس العام يمكن أن نستنتج مما سبق أن نسبة التجارة العربية البينية إلى التجارة الإجمالية لم ترتفع إلا بنسبة محدودة مع نهاية الفترة الانتقالية من تطبيق منطقة التجارة الحرة. فقد ارتفعت من 8.6% عام 1998 إلى 10.1% عام 2004 وهذه زيادة محدودة خاصة إذا علمنا أنها كانت قريبة من هذه النسبة قبل سنوات عديدة من بدء تطبيق منطقة التجارة الحرة ، حيث كانت 9.4% عام 1990 و 9.7% عام 1994، وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على أن وجود اتفاقيات لتحرير التجارة وتخفيض التعريفات الجمركية أو إلغائها بين الدول العربية السبع عشرة التي دخلت منطقة التجارة الحرة العربية لا يكفي بحد ذاته ولا يعني بالضرورة زيادة تلقائية في التجارة العربية البينية، فالإلى جانب العقبات والمعوقات التي سنأتي على ذكرها لاحقاً، هناك سبب جوهري يقلل من أهمية وآثار منطقة التجارة الحرة العربية.

ربما كانت منطقة تجارة حرة من هذا النوع تؤدي سابقاً إلى زيادة التجارة العربية البينية بشكل كبير إلا أنها جاءت متأخرة في زمن تحرير التجارة على المستوى العالمي (زمن منظمة التجارة العالمية وزمن مناطق التجارة الحرة للدول العربية مع دول وتكتلات أخرى. وبالتالي لم يعد هناك الكثير من المزايا الخاصة التي تمنح للمنتجات العربية .

فنفس المزايا تمنح لمنتجات العديد من دول العالم. وهناك اتجاه متزايد لربط اقتصاديات الدول العربية بالعالم الخارجي (عبر منظمة التجارة العالمية والشراكة الأوروبية المتوسطية ومناطق التجارة الحرة الثنائية) وهذه تفرض أولوياتها في أغلب الأحيان على العلاقات الاقتصادية العربية - العربية، فهناك 12 دولة عربية أعضاء في منظمة التجارة العالمية، وهناك 10 دول عربية دخلت في مناطق تجارة حرة في إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية، وهناك مناطق تجارة حرة للولايات المتحدة الأمريكية مع الأردن (2001) وسع المغرب والبحرين (2004) وتوسع لإقامة أخرى مع الإمارات وعمان ومصر، إضافة إلى إقامة مناطق تجارة حرة ثنائية لبعض الدول العربية مع دول غير عربية.

وهناك مسألة بعدها الكثير من الاقتصاديين أحد أسباب تدني مستوى التجارة العربية البينية ألا وهي مسألة التشابه والتماثل بين اقتصاديات الدول العربية إلا أننا نرى أن هذا السبب لا يبدو مقنعاً وهذا التوصيف غير دقيق فاقصاديات الدول العربية ليست متشابهة إلى المستوى الذي يحد من نمو التجارة البينية، فالدول العربية لديها إمكانيات وموارد متباينة ومتنوعة بدرجة كبيرة.

فأين هو التشابه بين اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي وبين اقتصاديات سورية ومصر والمغرب والسودان مثلاً.

وحتى الصناعات المتماثلة يتم مزاحمتها من قبل صناعات الدول الآسيوية ودول أخرى أكثر مما تزامم بعضها البعض.

ثم إن اقتصاديات دول الاتحاد الأوروبي هي أكثر تشابها من اقتصاديات الدول العربية ورغم ذلك لم يحل ذلك دون وصول مستوى التجارة البينية الأوروبية إلى مستويات مرتفعة جداً، فقد بلغت نسبة التجارة البينية داخل الاتحاد الأوروبي من إجمالي تجارتها الخارجية 38% عام 1958 وارتفعت إلى 62% عام 1994

وهي الآن يحدود 70% ، وبالتالي لا يعد هذا مبرراً لتدنى مستوى التجارة العربية البينية بل هناك أسباب أخرى لعل بعضها سياسي.

المطلب الثاني : اثار قيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في التجارة العربية البينية

اصبحت السلع المتبادلة بين الدول العربية باستثناء (الجزائر وجيبوتي والصومال وموريتانيا وجزر القمر) لا تخضع لأي رسوم جمركية وذلك مع انتهاء تطبيق البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة. العربية الكبرى في مطلع عام 2005. وسنبين في ادناه ما تحقق بالنسبة للتجارة العربية البينية منذ بداية تطبيق البرنامج التنفيذي وحتى الانتهاء من تطبيقه. (صندوق النقد العربي واخرون ، 2004 ص 199)

المبحث الرابع : نتائج تنفيذ اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى و معوقاتها

المطلب الاول : نتائج تنفيذ اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

من خلال دراسة تطور حجم التجارة العربية خلال هذه الفترة، سوف نتعرف على أثر تطبيق اتفاقية إقامة منطقة التجارة الحرة على حجم التجارة البينية.

- التجارة الخارجية للدول العربية تحت قيمة التجارة العربية الإجمالية بمعدل مرتفع عام 2005 نتيجة للارتفاع الكبير في قيمة الصادرات النفطية العربية، في ضوء استمرار ارتفاع الأسعار العالمية للنفط وزيادة الدول العربية للكميات المصدرة فيه، وبذلك ارتفعت حصة الصادرات العربية في الصادرات العالمية وبجانب التحسن في أداء الصادرات ارتفعت أيضاً الواردات العربية بمعدلات عالية في عام 2005 في ضوء استمرار النمو الاقتصادي المرتفع وما ترتب عنه من زيادة الواردات لأغراض الاستثمار، وارتفاع فاتورة الواردات النفطية للدول المستوردة للنفط . (تواتي مرجع سابق، ص 197)

وقد أدى الارتفاع الكبير والمطردي في أسعار النفط الخام وزيادة حجم الصادرات النفطية العربية إلى زيادة قيمة الصادرات العربية الإجمالية من حوالي 408 مليار دولار في عام 2004 إلى حوالي 559 مليار دولار في عام 2005، أي بنمو نسبته 37.1%، وهو ما يفوق نسبة النمو المتحققة في عام 2004.

الجدول رقم (12) التجارة الخارجية الإجمالية العربية 2001-2005

متوسط معدل التغير في الفترة 2004-2000	معدل التغير السنوي (%)					القيمة (مليار دولار)					
	2005*	2004	2003	2002	2001	2005*	2004	2003	2002	2001	
23.8	37.1	32.4	24.1	3.5	-8.8	559.4	408.1	304.0	245.0	236.7	الصادرات العربية
17.1	21.6	30.0	13.6	6.5	7.6	314.1	258.3	194.9	171.5	161.0	الواردات العربية
13.5	12.5	21.5	16.7	4.7	-3.8	10,196.7	9,067.4	7,489	6,427	6,140	الصادرات العالمية
13.5	13.7	22.0	16.8	3.9	-3.1	10,606.0	9,331.0	7,757	6,640	6,392	الواردات العالمية
						5.5	4.5	4.1	3.8	3.9	وزن الصادرات العربية في الصادرات العالمية (%)
						3.0	2.8	2.5	2.6	2.5	وزن الواردات العربية في الواردات العالمية (%)

المصدر: الاستبيان الإحصائي للتقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2006
صندوق النقد الدولي، اتجاه التجارة الخارجية، ومصادر وطنية أخرى. (* تقديرات أولية)

فقد تجاوزت نسبة نمو الصادرات العربية نسبة نمو الصادرات العالمية التي بلغت 12.5% في عام 2005، مما أدى إلى ارتفاع حصة الصادرات العربية في الصادرات العالمية من 4.5% في عام 2004 إلى 5.5% في عام 2005. أما الواردات العربية الإجمالية فقد ارتفعت من نحو 258 مليار دولار في عام 2004 إلى 314 مليار دولار في عام 2005. وقد تراجعت نسبة زيادة الواردات العربية عدد من العوامل من أبرزها زيادة النمو الاقتصادي وما ترتب عنه من زيادة الواردات لأغراض الاستثمار في عدد من الدول، وارتفاع فاتورة الواردات النفطية للدول العربية المستوردة للنفط وعلى الرغم من ذلك، فقد شهدت حصة الواردات العربية في الواردات العالمية الإجمالية إلى 21.6% في عام 2005 وذلك مما نسبته 30% في

عام 2004. ويعود استمرار النمو المرتفع نسبياً للواردات العربية إلى زيادة طفيفة لتصل إلى 3% في عام 2005.

تطور حجم التجارة العربية البيئية

تشير التقديرات الأولية، إلى أن قيمة التجارة البيئية العربية الصادرات + الواردات، حققت نمواً ملحوظاً وللعام الثاني على التوالي، بلغ نسبة 33.8 % في عام 2005 متجاوزاً بشكل طفيف نسبة النمو المحققة في عام 2004. وقد تزامن هذا النمو المتميز مع تطبيق الإعفاءات الجمركية الكاملة على السلع العربية المتبادلة ضمن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى منذ مطلع عام 2005، وقد تمت قيمة الصادرات البيئية العربية بنسبة 33.2% لتبلغ 45.3 مليار دولار، بينما ارتفعت قيمة الواردات البيئية العربية بنسبة 34.5% لتصل إلى 38.9 مليار دولار، كما يوضحه الجدول التالي :

جدول رقم (13) أداء التجارة العربية البيئية 2001-2005

معدل التغير السنوي (%)					القيمة (مليار دولار)					
2005*	2004	2003	2002	2001	2005*	2004	2003	2002	2001	
33.8	33.6	13.7	20.7	8.0	42.1	31.5	23.5	20.7	17.1	التجارة البيئية العربية**
33.2	34.2	21.0	21.8	7.1	45.3	34.0	25.3	20.9	17.2	الصادرات البيئية العربية
34.5	33	6.3	19.6	8.9	38.9	28.9	21.7	20.4	17.1	الواردات البيئية العربية

المصدر: تم إعداده اعتماداً على استبيان التقرير الاقتصادي العربي الموحد، أعداد متفرقة.

* تقديرات أولية - ** الصادرات البيئية + الواردات البيئية ÷ 2.

فقد وصل النمو في قيمة التجارة البيئية العربية إلى 33.8% عام 2005م، مقارنة بنمو بلغت نسبته 15% متجاوزاً بشكل طفيف نسبة النمو المحققة في عام 2004م، وقد تزامن هذا النمو المتميز مع تطبيق الإعفاءات الجمركية الكاملة على السلع العربية المتبادلة ضمن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى منذ

مطلع عام 2005م . وقد ارتفعت قيمة الصادرات البيئية العربية بنسبة 33.2% لتبلغ 45.3 مليار دولار، في حين تمت الواردات البيئية العربية بنسبة 34.5% لتصل إلى 38.9 مليار دولار.

وعلى صعيد مساهمة التجارة البيئية العربية في التجارة العربية الإجمالية، فقد أدى تفوق معدل نمو الصادرات الإجمالية العربية على معدل نمو الصادرات البيئية العربية إلى انخفاض حصة الصادرات البيئية في إجمالي الصادرات العربية من 8.3% في عام 2004 إلى 8.1% في عام 2005. وقد حصل العكس فيما يتعلق بالواردات البيئية العربية، فقد تجاوز معدل نموها في عام 2005 معدل نمو إجمالي الواردات العربية، مما أدى إلى ارتفاع حصة الواردات البيئية في الواردات الإجمالية العربية من 11.2% في عام 2004 إلى 12.4% في عام 2005، غير أن متوسط حصة التجارة البيئية محتسبة سواء من جانب الصادرات أو الواردات البيئية وصل إلى 10.3% من التجارة العربية الإجمالية، والجدول التالي يبين مساهمة التجارة البيئية في التجارة العربية الإجمالية:

المطلب الثاني : بعض المعوقات التي تعيق تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية:

تحتاج منطقة التجارة الحرة إلى الكثير من الجهود وإلى عمل متواصل وتراكمي للوصول إلى سوق واحدة، خاصة وأن الدول العربية تمر بمراحل تطور متباينة ولا توجد دولة أو مجموعة من الدول العربية التي يمكن اعتبارها قاطرة التنمية العربية أو تقودها. (مجموعة من الباحثين 2000، ص 161-163)

وإذا كانت القيود الجمركية قد أزيلت فلا زال هناك الكثير من العوائق والقيود غير الجمركية التي تعيق تحرير التجارة العربية البيئية وتنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية :

العوائق ذات الطابع الفني: تتمثل هذه العوائق في:

التشدد في الاشتراطات المواصفات وتعدد لف المنتج وتغييرها بدون إشعار مسبق أحياناً.

التشدد في الاشتراطات والإجراءات الصحية والبيئية وارتفاع تكاليف التحاليل المخبرية وتضارب نتائجها طول الوقت اللازم للاعتراف بشهادة المطابقة.

طلب رخص الاستيراد والتصدير أحياناً.

عدم الاتفاق على قواعد منشأ عربية تفصيلية.

المعوقات ذات الطابع الإداري وتتمثل في:

ضعف الخبرات في اليات العمل التكاملية وتعدد الاجتهادات الإدارية وتضاربها أحياناً.

التعقيد وكثرة الوثائق والورقيات.

مشاكل النقل والعبور واجراءات فحص العينات والتخليص والتفتيش عند المعابر الحدودية.

المعوقات والقيود النقدية : وتتجسد في:

الرقابة على النقد والقيود على إجراءات تحويل العملات فقط دول مجلس التعاون ولبنان والأردن لا تفرض

التشدد في إجراءات الائتمان فيما بين الدول العربية.

عدم قابلية التحويل بالنسبة لأغلب العملات العربية وتعدد أسعار الصرف أحياناً.(نفس المرجع السابق)

المعوقات والقيود المالية : وتتمثل في:

مشكلة فرض الرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل للتعرفة الجمركية (مثل : رسم الطابع رسوم خدمات

جمارك رسوم بيطريه، رسوم مرور، رسوم قنصلية)

المبالغة في رسوم التصديق القنصلي التي تفرض على شهادة المنشأ والفواتير والوثائق الأخرى المرافقة للبضائع من قبل بعض الدول، رغم إلغاء التصديق القنصلي ورسم التصديق عليها من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي عام 2002.

معوقات تتعلق بالبنية التجارية والنقل:

ضعف البنى الأساسية والخدمات اللوجستية في مجال التجارة والمتمثلة بالنقل والاتصالات والمعلومات والتمويل والتأمين.

ارتفاع تكاليف النقل، وخاصة بين دول المشرق ودول المغرب العربي الأقرب إلى أوروبا منها إلى دول المشرق، إضافة إلى عدم توفر خطوط نقل منتظمة (برية أو بحرية وخاصة بين دول المشرق ودول المغرب). عدم الالتزام باتفاقية النقل والعبور بالنسبة لرسوم الترانزيت ألا تزيد عن (4 بالآلف).

معوقات تتعلق بالمعلومات الاقتصادية :

يعاني المنتجون والمصدرون العرب مشكلة نقص المعلومات المتعلقة بالأنشطة الاقتصادية وبالقوانين والتشريعات التجارية النازمة للأسواق العربية، وكذلك تلك المتعلقة بالتسهيلات التجارية. كالخدمات الجمركية وخدمات التخزين والنقل والترانزيت وخدمات التأمين والخدمات المصرفية)، إضافة إلى نقص المعلومات المتعلقة بالأسواق وأنماط الاستهلاك والمواصفات والمقاييس.

معوقات تتعلق بانتقال الأشخاص والعمالة والحصول على تأشيرات السفر بالنسبة لرجال الأعمال وسائقي

(الشاحنات) . (نفس المرجع السابق)

المطلب الثالث : سبل معالجة المعوقات

جملة من السياسات والإجراءات يجب أن تتخذ لتأمين نجاح منطقة التجارة الحرة تمهيداً للانتقال إلى الاتحاد الجمركي الذي يمثل مستوى أكثر تطوراً في إطار التكامل الاقتصادي العربي، فمنطقة التجارة الحرة (رغم أهميتها) لا تمنح الدول العربية أي ثقل تجاه التكتلات الاقتصادية الأخرى كونها تعنى بالتبادل التجاري البيني، في حين أن الاتحاد الجمركي يعكس موقفاً موحداً وسياسات وإجراءات موحدة في مواجهة المبادلات التجارية مع بقية دول العالم .

من هذه الإجراءات:

إيجاد سلطة فعالة فوق قطرية في إطار المجلس الاقتصادي والاجتماعي تؤمن الوفاء بالالتزامات من قبل الدول الأعضاء تنفيذاً للاتفاقيات والقرارات المتخذة، وتعمل على إزالة كل القيود والعقبات غير الجمركية.

تطوير ورفع كفاءة ومستوى أداء الإدارة العامة في الدول العربية وخاصة الإدارات الجمركية وإدارات المعابر الحدودية، باعتبار أن تنفيذ الاتفاقيات يعتمد على أجهزة الإدارة العامة في كل دولة.

إنشاء إدارة متخصصة معنية بشؤون منطقة التجارة الحرة في كل دولة عربية. لا يوجد في سورية إدارة من هذا النوع، كما هو حال أغلب الدول العربية، وإنما يوجد ما يسمى نقطة اتصال).

إيجاد مجموعة لجان فنية متخصصة تعمل بشكل منسق لتوحيد المرجعيات الفنية (المواصفات والمقاييس والمعايير الصحية وقواعد المنشأ). (مجموعة من الباحثين 2000، ص 161-163)

العمل بشكل منسق من أجل توفير بيانات عن الأسواق وفرص التصدير والاستيراد والخدمات اللوجستية من نقل وتخزين وترويج وتسويق مع الاهتمام بالجانب النوعي للبيانات وليس فقط بالجانب الكمي وتأمين سهولة وسرعة الوصول إليها.

تطوير خارطة تبين توزيع الصناعات على المستوى العربي بما يتناسب مع المزايا النسبية لكل دولة وتحدد المجالات الأفضل للتخصص في الإنتاج ومجالات التكامل الأفقي والرأسي بين المنتجين والسعي لتحفيز الاستثمارات المشتركة بين المستثمرين العرب للاستفادة من وفورات الحجم الكبير ووفورات النطاق الكبير بما يساعد على فتح آفاق أوسع للتبادل. تطوير منظومة مترابطة من وسائل النقل وإنشاء خطوط شحن كافية وكذلك شركات متخصصة لخدمة خطوط الشحن في مجال التأمين والمجالات الأخرى. الإسراع بخطوات إقامة اتحاد جمركي بين الدول العربية، بحيث يكون هناك تعرفه جمركية موحدة لكل الدول المنضمة لمنطقة التجارة الحرة العربية مع العالم الخارجي.

خلاصة الفصل

تعتبر مداخل التكامل الاقتصادي من ضمن الخيارات المتاحة أمام الدول النامية للتعامل مع الضغوط المتنامية على هذه الدول سواء على شكل برامج إصلاح اقتصادي، أو عضويتها في تكتلات متعددة الأطراف، أو اتفاقيات شراكة أو إتفاقيات ثنائية. حيث تستدعي جميع هذه التطورات تحريراً للتجارة الخارجية، الأمر الذي قد ينتج عنه ضغط على القطاعات الزراعية والصناعية والخدمية غير المؤهلة للتعامل مع هذه الضغوط التنافسية.

لذا فإن اعتماد الدول النامية، ومن ضمنها العربية، على اتفاقيات مناطق التجارة الحرة، باعتبارها تمثل أحد مراحل التكامل الاقتصادي العربي، أو من خلال الاعتماد عليها باعتبارها شكلاً من أشكال التعاون الثنائي الاقتصادي مع دول عربية، لابد وأن تخدم خصوصيات الدول النامية من خلال تعزيز قدرات قطاعاتها الإنتاجية، وتعزيز فرص مساهمتها بالتجارة الخارجية.

الخاتمة

خاتمة

منذ نهاية الحرب العالمية الثانية بدأت معظم دول العالم تتجه نحو إنشاء أو الانخراط في تكتلات اقتصادية إقليمية تحت أشكال متعددة وجهود مختلفة، وأصبحت تكتسب هذه التكتلات أهمية متزايدة بالنسبة للمشهد الاقتصادي العالمي، حيث توسع انتشارها وتضاعف عددها بشكل لافت لانتباه خلال العقود القليلة الماضية، فمنذ عام 2010 تم إبلاغ منظمة التجارة العالمية بوجود حوالي 345 اتفاقية ضمن المادة 24 للغات 1947، و 31 اتفاقية وفقا لشرط التمكين لعام 1979 وبلغت نسبة التجارة البينية في إطار هذه التكتلات ما نسبته 55% من إجمالي التجارة العالمية، وقد أدى التعثر في المفاوضات متعددة الأطراف وتشعبها وتعقيداتها إلى زيادة الإقبال على الاندماج في هذه التكتلات أكثر فاكتر فهذه التكتلات كانت وسيلة و دافع لزيادة الميزة التنافسية و تنميتها و خاصة عند العرب من خلال إنشاء منطقة التجارة الحرة العربية.

وقد تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج تدرجها في النقاط التالية:

1. أن هذه الترتيبات الإقليمية ما هي إلا سعي لحسن استغلال المزايا النسبية للدول الداخلة فيها، بما يدعم مساهمتها في الاقتصاد العالمي وتحسين قدرتها على المنافسة، من خلال تكوين هيكل إنتاجي أكثر كفاءة باستغلال وفورات الحجم الكبير، وتوزيع التكاليف الثابتة على أسواق إقليمية أكبر وأوسع، مما يحفز النمو الاقتصادي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، والتعليم عن طريق الخبرة وجهود البحث والتطوير، وبالتالي فإن هذه التكتلات تعكس درجة عالية من كثافة الاعتماد المتبادل وتقسيم العمل الدولي والاستثمارات وأنواع التبادل الأخرى، مما يسمح بزيادة فرص النفاذ إلى الأسواق، وتحسين القدرات التفاوضية لأعضائها في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

2. يبين لنا التطور المنهجي للنظريات المفسرة للتكامل الاقتصادي، تحولا على مستويين، فمن الناحية النظرية تحول التكامل من النظرة الوظيفية الأصلية إلى الوظيفية الجديدة، ومن الناحية الواقعية لمسنا سرعة انتشار المجالات الاقتصادية الكبرى والتوسع فيها، بالإضافة إلى ظهور تجمعات مختلطة ذات التزامات تبادلية بين دول نامية ومتقدمة، وقد اتسعت التجمعات التكاملية بشكل كبير لتضم مناطق أخرى خارج الإقليم، وظهور نظم تكاملية عبر إقليمية، تطبق درجات متفاوتة من صور المشاركة، وبذلك أصبح التكامل عملية متعددة الأوجه متعددة القطاعات، تغطي نطاقا كبيرا من الأهداف الاقتصادية والسياسية التي يمكن وصفها بكونها أهدافا استراتيجية وليس فقط تجارية.
3. بالرغم من إنشاء منطقة التجارة الحرة العربية في ١٩٩٨ م ومرور كل هذه الفترة على إنشائها ، فإن الدول العربية لم تحسن استغلال هذا التكتل في تحسين معدلات التبادل التجاري فيما بينها وفي زيادة حجم الاستثمارات البيئية والدخول في تحالفات وشراكات، ولم تحسن استغلال هذا التكتل أيضا في مواجهة التحديات والضغوط الخارجية .
4. كذلك وعلى الرغم من الجهود الكبيرة التي بذلتها الدول العربية ممثلة بالجامعة العربية ومؤسساتها لتحرير التجارة العربية البيئية ومن ثم تطويرها وتميئتها ، فقد أثبت الواقع العملي أن نسبة التجارة العربية البيئية إلى إجمالي التجارة العربية لازال متواضعا ، حيث أن إلغاء كافة الضرائب والرسوم الجمركية بين الدول العربية لم يؤدي إلى تناسب التجارة العربية البيئية مع الإلغاء التدريجي للضرائب والرسوم الجمركية إذ لم تتجاوز النسبة 11% من إجمالي التجارة العربية سنويا لغاية عام ٢٠٠٩م ، وكانت نسبة الصادرات البيئية العربية الى الصادرات الكلية ١٠.٣% عام ٢٠٠٩ ، ونسبة الإيرادات العربية البيئية إلى الكلية ١١.٢% للعام نفسه بينما كانت النسبتين ٦% و ١٠.٥% على التوالي لعام ٢٠٠٠ م ، وهذا يعني إن إزالة القيود الجمركية بحد ذاتها لا تؤدي إلى نمو تلقائي في التجارة البيئية وإنما هناك جملة من العقبات والمعوقات غير الجمركية التي تحول دون ذلك من

جانب آخر فإن الموقف التفاوضي العربي مع الاتحاد الأوروبي كان ضعيفا إلى درجة كبرى ، إذ لم يتم التفاوض على أساس تكتل اقتصادي عربي موحد ، وانفردت كل دولة عربية بتوقيع اتفاقية شراكه مع الاتحاد الأوروبي دون تحقيق ميزات تمكنها من حماية اقتصاداتها من منافسة السلع والخدمات التي ستدفق من دول الاتحاد إلى الدول العربية الموقعة على الاتفاقية، حيث ستحظى السلع الأوروبية بمعاملة تفضيلية تفوق تلك المقدمة إلى منتجات الدول العربية الأخرى ، وكذلك لا تؤمن اتفاقات الشراكة النفاذ المطلوب للمنتجات العربية إلى الأسواق الأوروبية (زراعية ومنسوجات) ، فضلا عن أنه ليست هناك أي ضمانات بتدفق استثمارات أوروبية إلى البلد العربي الشريك ، كذلك تمثل الشراكة الأوروبية - المتوسطية اتفاقات ثنائية بين الاتحاد الأوروبي والدولة العربية الشريكة ، وتطال فقط الدول العربية المطلة على البحر الأبيض المتوسط ودول مجلس التعاون الخليجي أي إنها لا تشمل بقية الدول العربية الأخرى الأمر الذي سينعكس سلبا على التبادل التجاري العربي البيني داخل منطقة التجارة الحرة العربية، نظرا للمنافسة التي ستواجهها السلع العربية من السلع القادمة من دول الاتحاد التي تتمتع بمعاملة تفضيلية تفوق تلك المقدمة إلى المنتجات العربية .

التوصيات :

تبرز الحاجة هنا إلى تفعيل اتفاقية منطقة التجارة العربية وتسريع العمل بإجراءات الانضمام ورفع القيود الجمركية والإدارية وتطبيق الاتفاقات وتشجيع القطاع الخاص على لعب دور في تفعيل المبادلات التجارية داخل المنطقة وتشجيع الادخار المحلي والاستثمارات المحلية والأجنبية المباشرة داخل المنطقة وذلك لمنح المستثمرين الضمانات المحفزة على الاستثمار وخاصة فيما يتعلق بتحويل الأرباح وحق التملك وإنشاء المشاريع والإعفاءات المختلفة وحماية استثماراتهم من المصادرة والتأميم، وتشجيع التصدير إلى داخل المنطقة .

لا يمكن في ظل سيطرة الدولة على قطاعات إنتاجية وخدمية واسعة تحقيق طفرة في التبادل التجاري العربي
البيني خلال فترة زمنية قريبة ، إن لابد من استمرار دول دو عربية أعضاء في المنطقة . من ان تمضي
قدما في إصلاح وتصحيح أوضاعها الاقتصادية ، ولكي يتحقق ذلك لابد من خصخصة شركات ومؤسسات
القطاع العام التي يمكن للقطاع الخاص القيام بأعمالها وتطوير إنتاجياتها وخصوصا التي لا تحقق قيمة
مضافة في الاقتصاد المحلي وترشيد الإنفاق الحكومي والحد من الهدر ومكافحة الفساد ، وتقديم الدعم
المادي لمراكز البحث والتطوير الصناعي وتشجيع المبادرات الفردية الخلاقة والمبدعة وتشجيع مبادرات
القطاع الخاص والادخار المحلي والاستثمار لتحقيق معدلات نمو مقبولة تمكن الدولة العضو في المنطقة
من تنويع هياكل إنتاجها وبالتالي قدرتها على التصدير والمنافسة .

الاستفادة من الفرص التي تتيحها منطقة التجارة العربية الكبرى للاستثمار في زياده الانتاج من المحاصيل
والسلع الغذائية والاساسيه وصولا الى تحقيق الأمن الغذائي العربي.

ضرورة توفير بنيه تحتية عربيه مشتركه تتضمن وسائل النقل والاتصالات وايجاد شبكه للطرق تربط اجزاء
الوطن العربي فيما بينها.

الاسراع في استكمال قواعد المنشاء العربية التفضيلية من اجل زياده القدره على تتبع منشأ السلع المتبادلة
بين الدول العربية.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

بسكره في: 04/06/2024

جامعة محمد خيضر - بسكره
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

إذن بالطبع

أنا الممضي أسفله

الأستاذ: حمريط رشيد

الرتبة: أستاذ تعليم اعالي

قسم الارتباط (اداريا) : العلوم الاقتصادية

أستاذ مشرف على مذكرة ماستر/ليسانس - للطلبة (ة):

1..- أحمد خليفة

الشعبة: علوم تجارية

التخصص: مالية و تجارة دولية

بعنوان: . دور التكتلات الاقتصادية الاقليمية في تعزيز الميزة التنافسية الدولية -دراسة حالة منطقة التجارة الحرة

العربية ارخص بطبع المذكرة المذكورة.

رئيس القسم

الاستاذ المشرف

ملحق بالقرار رقم 1082/2022... المؤرخ في 27/09/2022
الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

مؤسسة التعليم العالي والبحث العلمي:

نموذج التصريح الشرفي
الخاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

أنا الممضي أسفله.
السيد(ة): **خليفة أحمد** الصفة: طالب، أستاذ، باحث... طالب
الحامل(ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: **12647445** والصادرة بتاريخ **12/10/2023**
المسجل(ة) بكلية / معهد... العلوم الاساسية، التبرقش... العلوم التجارية
والمكلف(ة) بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، أطروحة دكتوراه).
عنوانها: **دور التكتلات الإقتصادية الإقليمية في تعزيز
الميزة التنافسية الدولية**
أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمهنية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية
المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ... 12/10/2023

توقيع المعني(ة)

خليفة أحمد

قائمة المراجع

المراجع العربية:

1. إبراهيم العيسوي وآخرون الاعتماد المتبادل والتكامل الاقتصادي والواقع العربي - مقاربات نظرية ، بيروت مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، 1990.
2. احمد محمود سمير، 2009، الادارة الاستراتيجية وتنمية الموارد البشرية الطبعة الاولى، دار الميسرة للنشر والتوزيع عمان.
3. إسماعيل العربي التكتل والاندماج الإقليمي بين الدول المتطورة، الجزائر: الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، 1974.
4. إسماعيل زغلول، محمد الهزيمة، سياسات وخطوط تطوير القدرة التنافسية للاقتصاد الأردني، صندوق النقد الدولي، معهد السياسات الاقتصادية، سلسلة بحوث ومناقشات حلقات عمل من 5 إلى 7 أكتوبر 1999.
5. إسماعيل عبد الرحيم شلبي "التكامل الاقتصادي بين الدول الإسلامية"، مطبوعات الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، من دون سنة طبع.
6. أشرف إبراهيم عطية التكامل الاقتصادي الدولي والتنمية الاقتصادية، دراسة نظرية وتطبيقية " رسالة دكتوراه (غير منشورة) كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2001.
7. إكرام عبد الرحيم التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي العولمة والتكتلات الإقليمية البديلة، القاهرة: مكتبة مدبولي، ط1، 2000.
8. أكرم احمد الطويل و رغيد إبراهيم إسماعيل، العلاقة بين أنواع الإبداع التقني وأبعاد الميزة التنافسية/دراسة ميدانية في مجموعة مُختارة من الشركات الصناعية في محافظة نينوى، كلية الإدارة والاقتصاد، قسم الإدارة الصناعية، جامعة الموصل، العراق، 2008.

9. أكرم احمد الطويل و رغيد إبراهيم إسماعيل، العلاقة بين أنواع الإبداع التقني وأبعاد الميزة التنافسية/دراسة ميدانية في مجموعة مُختارة من الشركات الصناعية في محافظة نينوى، كلية الإدارة والاقتصاد، قسم الإدارة الصناعية، جامعة الموصل، العراق، 2008.
10. آمال عياري، رجم نصيب، الإستراتيجيات الحديثة للتغيير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية، الملتقى الدولي، قسم علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 30/29 أكتوبر 2014.
11. جمال الدين محمد المرسي وآخرون، التفكير الاستراتيجي والادارة الاستراتيجية، منهج تطبيقي، الدار الجامعية، الإسكندرية - 2002.
12. جون وليامسون وآخرون التكامل النقدي العربي المبررات المشاكل الوسائل"، الطبعة الثالثة مركز دراسات الوحدة العربية لبنان، سنة 1987م.
13. حسين بوقارة، التكامل في العلاقات الدولية سلسلة دراسات دولية، الجزائر مخير البحوث والدراسات في العلاقات الدولية، جامعة الجزائر العدد 3 2008.
14. حسين عمر التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر، القاهرة دار الفكر العربي، ط1، 1998.
15. حسين عمر الجات والخصخصة ، القاهرة : دار الكتاب الحديث، د ت ص 46
16. الربيعاوي سعدوت محمود جيثرو والعنبيكي،عمار عبدال حسن،وعباس،حسين وليد حسين،2010،سلسة الامداد التسويقية، الطبعة الاولى، دار الغيداء للنشر والتوزيع، عمان.
17. سامي عفيفى حاتم : التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق (القاهرة جامعة حلب، ط 4، 2003). محمد هشام خواجكية، التكتلات الاقتصادية الدولية، جامعة حلب مديرية المطبوعات الجامعية، (1972).
18. سعد غالب يسين، الإدارة الدولية، ط1، دار اليازوري العلمية، عمان، 1999.

19. السلمي, علي محمود, 1998, ادارة الموارد البشرية الاستراتيجية ,بدون طبعة, دار الغريب للطباعة والنشر, عمان
20. سهام بجاوي " الاستثمارات العربية البيئية ومساهمتها في تحقيق الاقتصادي العربي مذكرة الماجستير في علوم التسيير تخصص نقود مالية، (جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية (2005).
21. شارلز هل وجاريت جونز ، الإدارة الإستراتيجية، مدخل متكامل ترجمه د رفاعى محمد رفاعي ومحمد سيد أحمد عبد المتعال، دار المريخ، السعودية -2001 .
22. الصميدعي،محمود جاسم وردينة عثمان،2011،التسويق الاستراتيجية الطبعة الاولى،دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان .
23. الطائي يوسف حجيم سلطان والعبادي هاشم فوزي دباس،2009،التسويق الالكتروني،الطبعة الاولى، دار الوراق للطباعة والنشر، عمان
24. طلعت أسعد عبد الحميد، التسويق الفعال الأساسيات والتطبيق، ط9، الدار المتحدة للإعلان، مصر، 1999.
25. عابد الشريط أثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة العالمية ، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، العدد 10، 2004.
26. عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية الإسكندرية دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000.
27. عامر مصباح الإتجاهات النظرية في تحليل العلاقات الدولية الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، 2006.
28. عائلة حلول تأثير التكتلات الاقتصادية الاقليمية على حركة التجارة الدولية دراسة حالة الاتحاد الأوروبي مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص

اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات
عباس 2011 2012 .

29. عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الإدارة الإستراتيجية تحديات القرن الحدي والعشرون، ط1، مجموعة
النيل العربية، جامعة المنصورة، 1999.

30. عبد الستار محمد العلي، إدارة الإنتاج والعمليات مدخل الكمي، ط1، رويل للطباعة والنشر، الأردن،
2000، ص40.

31. عبد المطلب عبد الحميد " اقتصاديات لا مشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية ، مصر حي
الكريز، الدار الجامعية الإسكندرية 2006.

32. عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11
سبتمبر، القاهرة: مجموعة النيل العربية ، 2003.

33. عبد المنعم عفر، أحمد فريد مصطفى، "الاقتصاد الدولي"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية،
1999.

34. عبد الناصر ، جندلي " التنظير في العلاقات الدولية بين الاتجاهات التفسيرية والنظريات التكوينية،
الجزائر در الخلدونية، 2007.

35. عبد الوهاب حميد رشيد الدور التكاملية للمشروعات العربية المشتركة"، المؤسسة الجامعية للدراسات
والنشر والتوزيع، مصر، سنة 1985 .

36. عبد الوهاب رميدي التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي
في الدول النامية، دراسة تجارب مختلفة، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ،
(2006-2007).

37. العسلي سيف مهبوب، «مستقبل مجلس التعاون الخليجي في ظل المتغيرات المتوقعة في المنطقة والعالم، مجلة شؤون العصر، مجلة فصلية علمية محكمة متخصصة في قضايا الاقتصاد والسياسة والعلوم الاجتماعية، تصدر عن المركز اليمني للدراسات الإستراتيجية العدد 14 يناير - مارس 2004.
38. علي السلمي ادارة التميز ، نماذج و تقنيات الادارة في عصر المعرفة ، دار غريب ، مصر ، 2002 ،
39. علي السلمي، إدارة الجودة الشاملة ومتطلبات التأهل للإيزو9000، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1995.
40. غنيمة عادل عبد الحميد اليمن ومجلس التعاون الخليجي، (جامعة الدول العربية، معهد البحوث والدراسات العربية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، 2006).
41. قاسم الشريف النافتا منطقة التجارة الحرة الأمريكية الشمالية مجلة معلومات دولية دمشق مركز المعلومات القومي العدد 64 ، السنة الثامنة ، 2000.
42. الككاوي ، احمد حميد كريم، 2004، العلاقة بين المناخ التنظيمي وتأثيرها في تحقيق الميزة التنافسية، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد جامعة القادسية .
43. محسن الخضيرى ، اليورو الإطار الشامل والكامل للعملية الأوروبية الموحدة، القاهرة : مجموعة النيل العربية 2002 .
44. محمد الحمضي خطط التنمية العربية واتجاهاتها التكاملية والتناقرية لبنان مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، 1986.
45. محمد السعيد إدريس الإقليمية الجديدة ومستقبل النظم الإقليمية، مجلة السياسة الدولية، مصر : مؤسسة الأهرام، العدد 13 أكتوبر 1999.

46. محمد السعيد إدريس الإقليمية الجديدة ومستقبل النظم الإقليمية»، مجلة السياسة الدولية مصر مؤسسة الأهرام العدد 40 ، أكتوبر 1999.
47. محمد عزيز شكري الأحلاف والتكتلات في السياسة العالمية الكويت عالم المعرفة، د ت .
48. محمد محمود الإمام التكامل الاقتصادي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية (القاهرة 2000).
49. محمد محمود الإمام، تجارب التكامل العالمية ومغزاها للتكامل العربي، بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، ط1 2004 .
50. محمد مصطفى كمال وفؤاد نهرا، صنع القرار في الإتحاد الأوروبي والعلاقات العربية – الأوروبية، بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، 2001.
51. المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، النصوص التشريعية المتعلقة بالملكية الصناعية في الجزائر، الأمر رقم 03-07 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003 ، الباب الثاني ، القسم الثاني ، المادة 09،
52. موريس شيف ول، الن ووتر، التكامل الإقليمي والتنمية، ترجمة كوميت للتصميم الفني، مركز معلومات قراءة الشرق الأوسط، مصر، 2003.
53. موسى غانم فنجان، الاتجاهات الحديثة في إدارة الموارد البشرية، مطبعة الراية، بغداد، 1990.
54. نبيل مرسى خليل : الميزة التنافسية في مجال الأعمال ' مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية، 1998.
55. وفيق الأغاء الاتجاهات الحديثة في منظمات الأعمال الحديثة، مجمع مكتبة العربي عمان 2010.
56. يسرى الجوهري دراسات في جغرافيا الموارد الاقتصادية " ، (الإسكندرية نشأة المعارف (1975).

المراجع الأجنبية:

1. A.Beitone, A. Cazola et [-al]. Dictionnaire des sciences économiques Paris Armand Colin, 2^édition. 2007.
2. Carl Gaigne,Intégration et Inégalités Régionales ,in :Economie Internationale, Paris : revue de CEPII, la Documentation française ,n°99,2004.
3. Christian Deblock et Dorval Brunelle, Le système économique international du début de la génération, Québec : Institut. Québécois des Hautes études Internationales, 1996. Dans : <http://www.puq.ca/htm>. Consulté le 05/09/2007 .
4. Claude Demeure Marketing, edition Dalloz, Paris, 4eme EDITION ? 2003.
5. Dario Battistella, Theories of international relations, Paris : Presses de sciences PO, 2003.
6. F.Kahnert et[al], Intégration économique entre pays en voie de développement, Paris Centre développement de l'organisation de coopération et développement économique, 1969.
7. Fabrice Larat , Histoire politique de l'intégration européenne (1945 –2003) , Paris : la documentation Française, 2003.
8. Frédéric Teulon, La nouvelle économie mondiale, Paris Presses universitaires de France, 1998.

9. Jean Joseph Boillot , l'Union Européenne élargie, un défis économique pour tous ,Paris : la Documentation française , 2003.
10. Jean-Louis Mucchielli, Relations économiques internationales, Paris : Hachette Livre, 4 édition, 2005.
11. Jean-Marc SIROEN, La régionalisation de l'économie mondiale, Editions la Découverte, Paris, 2004, »
12. Jean-Marc Siroën, La régionalisation de l'économie mondiale, Paris : Edition la découverte, 2000.
13. Jean-Marc Siroën, La régionalisation de l'économie mondiale, Paris : Edition la découverte, 2000.
14. Joseph Fränkel, Contemporary International Theory and the Behavior of States, London : Oxford University Press, 1973,
15. Le Développement économique en Afrique, Rapport 2009, conférence des nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
16. Mead, M., Creativity In Cross-Cultural Perspective in : Anderson, H. (Ed.), Creativity and Its Cultivation, N. Y., Harper and Row, 1959.
17. Porter , E.michael , « the competitive advantage of nations the free press , new york , 1990.
18. Scott, W.G., and Mitchell, T.R., Organization theory : A structural and Behavioral Analysis, (New York, Richard D. Irwin, Inc., 1994.

- 19.** Solveig Henry, ALENA :dix ans après, le libre-échange toujours en procès, in : Problèmes économiques, Paris : La documentation française, n° 2855, juillet 2004.