وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة

دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010)

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

إعداد الطالب:

- عبد الرحمان روابح

تحت إشراف الأستاذ

- الدكتور كمال منصوري

أعضاء لجنة المناقشة:

الأستاذ الدكتور/ موسى رحماني.....(أستاذ التعليم العالي- جامعة بسكرة) رئيسا

الدكتور/ كمال منصوري.....(أستاذ محاضر- أ- جامعة بسكرة) مقررا

الدكتورة / رقية حساني.....(أستاذ محاضر- أ- جامعة بسكرة) ممتحنا

الدكتور/ حسين بن الطاهر.....(أستاذ محاضر- أ- جامعة خنشلة) ممتحنا

السنة الجامعية: 2013/2012

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة

دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010)

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

إعداد الطالب:

- عبد الرحمان روابح

تحت إشراف الأستاذ

- الدكتور كمال منصوري

أعضاء لجنة المناقشة:

الأستاذ الدكتور/ موسى رحماني.....(أستاذ التعليم العالي- جامعة بسكرة) رئيسا

الدكتور/ كمال منصوري.....(أستاذ محاضر- أ- جامعة بسكرة) مقررا

الدكتورة / رقية حساني.....(أستاذ محاضر- أ- جامعة بسكرة) ممتحنا

الدكتور/ حسين بن الطاهر.....(أستاذ محاضر- أ- جامعة خنشلة) ممتحنا

السنة الجامعية: 2013/2012

العلم مغرس كل فخر فافتخر و احذر يفوتك فخر ذاك المغرس
اعلم بأن العلم ليس يناله من همه في مطعم أو ملبس
إلا أخو العلم الذي يعنى به في حالتيه: عاريا أو مكتسي
فاجعل لنفسك منه حظا وافرا و اهجر له طيب الرقاد و عبّس
فلعل يوما إن حضرت بمجلس كنت الرئيس و فخر ذاك المجلس

من ديوان الإمام الشافعي...

«إني رأيت أنه لا يكتب إنسانا كتابا في يومه ،إلا قال في غده لو غير هذا لكان أحسن،و لو زيد كذا لكان أفضل ،و لو ترك ذلك لكان أجمل،و هذا من عظيم العبر،و هو دليل على إستيلاء النقص على جملة البشر»

عماد الدين الأصفهاني

إهداء

تحية طيبة كطلعة البدر بهاءا إلى من ساندني في كل لحظة و حين و لم يبخل بالغالي و النفيس و كان نعم الناصح ....أبي؛

و تحية عطرة فاح عبيرها ليملأ ما بين السماء و الأرض إلى من غمرتني بحنانها و شملتني برعايتها إلى مدرسة الأخلاق و صاحبة القلب الكبير ....أمي؛

فلا أملك إلا أن أقف أمامهما وقفة خشوع و إعتبار فيا رب إرحمهما كما ربياني صغيرا؛

إلى أهل غزة الصامدين رغم الحصار ،إلى المرابطين على الثغور، رواد المساجد، إلى عنوان العزة في زمن الذل، إليكم يا رواد الكرامة و البطولة بقلوب الواثقين بنصر الله....؛

إلى أهلنا في فلسطـــــــــــــــــــــــــين؛

إلى الشموع التي أضاءت لي مشواري و كانوا الدعم و جدار استنادي،إلى إخوتي الأعزاء؛

إلى عائلة سلامي بن العايب بكاملها عرفانا لما قدموه لي من دعم و نصح و دعوات خالصة لي بالتوفيق و النجاح في مشواري الدراسي؛

إلى عائلة الحاج محمد بن العايب و خاصة الطفل الصغير العربي، أسماء، عبد الحميد،.....؛

حفظـــــــــــــــــــــــــــــهم الله و رعـــــــــــاهم؛

إلى عائلة مصطفى بن العايب بكاملها عرفانا و تقديرا لها بالدعوات الخالصة؛

و إلى كل الأصدقاء الأعزاء و خاصة داود بن العايب، عطية بن بوزيد ؛

بوزيد بن بوزيد، عرارم مبروك،الصديق العزيز"**حتحاتي محمد**" الذي يستحق كل التقدير و الاحترام عرفانا لما قدمه لي من دعوات خالصة بالتوفيق و النجاح ....؛

محمد السعيد جوال، جيلاني بن العايب،كاس رحمون، بن العايب عمر، بن العايب حسين؛

بن الأبقع عبد القادر، بن العايب عبد العزيز، درم عمر، درم علي، داودي عبد القادر؛

خيري عبد الكريم، قمان مصطفى، قمان عمر، لباز عبد القادر، يوسفي أحمد، لسبط رشيد؛

مصطفى مكاوي، أحمد بن غريقة، إبراهيم بن بوزيد، عبد الوهاب روابح؛

مسكين عبد الباقي، مسكين مصطفى، يوسفي زهير.

إهداء خاص إلى بن حفاف النوري و بن العايب عبد الحميد رحمهما الله و أسكنهما فسيح جنانه....؛

إهداء خاص إلى الأخ العزيز بن مسعود يحيى عرفانا لما قدمه لي من دعم كبير جدا جدا جدا فألف شكر و تقدير لك يا أستاذي القدير، و بارك الله فيك و رعاك و جعل الجنة مأواك؛

إلى كاس ملـــك و بن العايب منار حفظهما الله و أطال في عمرهما و إلى كل طلبة جامعات الجزائر وخاصة أصدقائي في المدرسة العليا للتجارة.

عبد الرحمان

كلمة شكر

أتقدم بالشكر الجزيل لكل من ساهم من قريب أو بعيد في إنجاز هذا العمل بداية من الأستاذ المؤطر الدكتور كمال منصوري الذي كان بمثابة الشعلة التي أنارت لي طريقي و هذا بتوجيهاته و نصائحه و نقده البناء و صبره معي أثناء فترة تأطيري ؛

الأساتذة الكرام أعضاء اللجنة العلمية لقبولهم مناقشة مذكرتي و إبداء ملاحظاتهم و آرائهم ؛

أتقدم بالشكر كذلك لكل أساتذتي الكرام الذين قدموا لي الكثير و الكثير فيما يتعلق بتخصص الاقتصاد الدولي و أخص بالذكر:

الأستاذ الدكتور رحماني موسى؛

الأستاذ الدكتور مفتاح صالح؛

الأستاذ الدكتور بن عيشي بشير؛

الأستاذ الدكتور ناصر دادي عدون؛

الأستاذ الدكتور موسي عبد الناصر؛

الأستاذ الدكتور قدي عبد المجيد؛

الأستاذ الدكتور بشير مصيطفى؛

الدكتور القدير عامر قدوري ميلود؛

الدكتور خليل قدوري؛

الدكتوره رايس حدة؛

الدكتور مرغاد لخضر؛

الدكتوره حساني رقية؛

الدكتور علة مراد؛

الدكتورة بن سماعين حياة؛

الدكتور بن الزاوي عبد الرزاق؛

الدكتور القدير رحماني قويدر.

و شكر خاص إلى الأستاذ الحاج محمد بن العايب الذي يستحق كل التقدير و الاحترام عرفانا لما قدمه لي من نصائح و دعوات خالصة بالنجاح.

الملخص

جاءت هذه الدراسة لبحث دور التكامل الاقتصادي في حركة التجارة الدولية في ظل التحديات الاقتصادية الراهنة آخذين في ذلك التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي كحالة دراسية و ذلك من خلال التعرض إلى التكامل الاقتصادي على المستوى التنظيري و التنظيمي، ثم تسليط الضوء على حركة التجارة الدولية في ظل التغيرات الاقتصادية الحديثة، و أخيرا دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي خلال الفترة (2000- 2010).

و قد خلصت الدراسة إلى نتيجة أساسية مفادها أن تداعيات الأزمة المالية العالمية خلفت آثار كبيرة جدا أدت إلى ضعف الدور الذي يؤديه التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي في تفعيل حركة التجارة الدولية الخليجية.

ABSTRACT :

This study came to this discuss the role of economic integration in international trade movement in light of the challenges current economic integration of the Gulf cooperation council **(GCC)** as a case study, and through exposure to economic integration on the theoretical and organizational level, than shad light on the movement of international trade in the light of recent economic changes , and finally an analytical study of assessment international trade **(GCC)** during the period (2000-2010).

The study concluded to the basic conclusion that the repercussions of the global financial crises left major implication led to very week role played by economic integration of the countries of the Gulf cooperation council in activating Gulf international trade movement.

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
(1-1)	مقارنة بين صيغتي التكامل الاقتصادي التقليدي و الإقليمية الجديدة	70
(1-2)	نظرية النفقات المطلقة(آدم سميث)	104
(2-2)	نظرية النفقات النسبية(دافيد ريكاردو)	107
(3-2)	نظرية القيم الدولية(جون إستيوارت ميل)	111
(4-2)	جدول المدخلات و المخرجات الأمريكي لعام 1947.	118
(1-3)	إجمالي الإنفاق العام في دول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010)	213
(2-3)	إجمالي الإيرادات العامة لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	215
(3-3)	أسعار الصرف في دول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010).	220

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
(1-1)	أشكال التكامل الاقتصادي الإقليمي	10
(2-1)	الثعبان الأوروبي داخل النفق	40
(1-2)	منحنى إمكانية الإنتاج لكل من مصر و السودان	112
(2-2)	نظرية الفجوة التكنولوجية	122
(3-2)	الآثار الاقتصادية المترتبة على قيام الاتحاد الجمركي(أثر خلق التجارة)	142
(4-2)	آثار تحويل التجارة على الرفاهية الاقتصادية	145
(5-2)	أسعار المنازل في الولايات المتحدة الأمريكية بين 1997 و 2008.	151
(6-2)	طبيعة الأزمة المالية العالمية لعام 2008	160
(7-2)	حجم صادرات السلع و الخدمات قبل و بعد الأزمة المالية العالمية.	170
(8-2)	حجم واردات السلع و الخدمات قبل و بعد الأزمة المالية العالمية.	171
(9-2)	التراجع في التجارة الإجمالية للدول العربية في عام 2009.	173
(10-2)	نمو الناتج المحلي الإجمالي في العالم.	175
(11-2)	الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي و أسعار الصلب خلال الأزمة العالمية .	176
(12-2)	إنخفاض الإنتاج بفعل الأزمة العالمية .	177
(13-2)	التضخم في الدول النامية و المتقدمة من عام 2006 إلى 2012.	178
(14-2)	معدل البطالة للفترة. (2004-2010).	179
(15-2)	الدول الغنية تقدم الدعم ... الدول الفقيرة تستخدم الحواجز خلال الأزمة ...طبيعة الإجراءات المتخذة" أكتوبر 2008-أبريل 2009".	186
(1-3)	تطور عدد سكان دول مجلس التعاون الخليجي"مليون نسمة" (2004-2009).	193
(2-3)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي(2004-2009).	193

(3-3)	الناتج المحلي بالأسعار الجارية (2004-2009).	194
(4-3)	المربع السحري للسياسة الاقتصادية	210
(5-3)	تغير لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010).	223
(6-3)	صادرات قطر لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	226
(7-3)	صادرات الإمارات لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	228
(8-3)	صادرات عمان لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	229
(9-3)	صادرات البحرين لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	231
(10-3)	صادرات السعودية لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	232
(11-3)	صادرات الكويت لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	234
(12-3)	واردات قطر من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	236
(13-3)	واردات الإمارات من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	237
(14-3)	واردات عمان من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	238
(15-3)	واردات البحرين من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	239
(16-3)	واردات السعودية من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	241
(17-3)	واردات الكويت من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	242
(18-3)	صادرات قطر الخارجية (2000-2010).	245
(19-3)	صادرات الإمارات الخارجية (2000-2010)	247
(20-3)	صادرات عمان الخارجية(2000-2010)	250
(21-3)	صادرات البحرين الخارجية (2000-2010)	253

(22-3)	صادرات السعودية الخارجية (2000-2010)	256
(23-3)	صادرات الكويت الخارجية (2000-2010)	259
(24-3)	واردات قطر الخارجية (2000-2010)	262
(25-3)	واردات الإمارات الخارجية (2000-2010)	264
(26-3)	واردات عمان الخارجية (2000-2010)	266
(27-3)	واردات البحرين الخارجية (2000-2010)	268
(28-3)	واردات السعودية الخارجية (2000-2010)	270
(29-3)	واردات الكويت الخارجية (2000-2010)	272
(30-3)	قوة العمل في دول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010).	276
(31-3)	الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة في دول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010).	278
(32-3)	الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في دول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010).	280

قائمة الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
(3-1)	تغير قيمة الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	305
(3-2)	تطور لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010).	306
(3-3)	صادرات قطر لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	307
(3-4)	صادرات الإمارات لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	307
(3-5)	صادرات عمان لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	308
(3-6)	صادرات البحرين لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	308
(3-7)	صادرات السعودية لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	309
(3-8)	صادرات الكويت لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	309
(3-9)	واردات قطر من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	310
(3-10)	واردات الإمارات من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	310
(3-11)	واردات عمان من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	311
(3-12)	واردات البحرين من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	311
(3-13)	واردات السعودية من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	312
(3-14)	واردات الكويت من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010).	312
(3-15)	صادرات قطر الخارجية(2000-2010).	313
(3-16)	صادرات الإمارات الخارجية (2000-2010)	313

(3-17)	صادرات عمان الخارجية(2000-2010)	314
(3-18)	صادرات البحرين الخارجية (2000-2010)	314
(3-19)	صادرات السعودية الخارجية (2000-2010)	315
(3-20)	صادرات الكويت الخارجية (2000-2010)	315
(3-21)	واردات قطر الخارجية (2000-2010)	316
(3-22)	واردات الإمارات الخارجية (2000-2010)	316
(3-23)	واردات عمان الخارجية (2000-2010)	317
(3-24)	واردات البحرين الخارجية (2000-2010)	317
(3-25)	واردات السعودية الخارجية (2000-2010)	318
(3-26)	واردات الكويت الخارجية (2000-2010)	318
(3-27)	حركة العمالة في دول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010).	319
(3-28)	الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة في دول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010).	320
(3-29)	الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في دول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010).	321

المقدمة العامة

شهدت بداية القرن العشرين و تحديدا بعد الحرب العالمية الثانية بروز و نمو ظاهرة جديدة على مستوى العلاقات الاقتصادية فوق الوطنية بشقيها التنظيري و التنظيمي، إندفعت نحوها دول العالم المتقدمة و النامية بإنشائها أو الانضمام إليها و خاصة في العقد الأخير من القرن الماضي، و قد إرتبط هذا التنامي بتسارع خطى العولمة و ما رافقها من عمليات إندماج تزامنت مع عمليات تحرير التجارة الدولية و تحرير حركة رؤوس الأموال الدولية سواءا عبر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أو عبر تدفقات رؤوس الأموال قصيرة الأجل، حتى أصبحت هذه الظاهرة سمة أساسية من سمات النظام الاقتصادي المعولم أصطلح على تسميتها بظاهرة التكامل الاقتصادي.

وهكذا فقد تعزز التوجه نحو التكامل الاقتصادي بعد خضوع كل من الدول المتقدمة و النامية لشروط منظمة التجارة العالمية الخاصة بتحرير التجارة العالمية، و ما مهما تباينت الدوافع فإن بروز هذه الظاهرة بهذا الزخم يؤكد على قوة العوامل التي دفعت إلى ظهورها، و في مقدمتها التحولات الهيكلية في الاقتصاد الدولي، و قد تعدت ذلك لتشمل معظم الدول النامية مما جعلها ظاهرة دولية في أبعد حدودها، فضلا عن كونها ظاهرة اقتصادية في منطقها السياسي و ظاهرة إستراتيجية في ترابط و اتصال حلقاتها، و في ظل هذه الظاهرة أصبح الاقتصاد العالمي أكثر ديناميكية بعد أن ضم أنماط و درجات مختلفة من التكامل الاقتصادي، و تعتبر الأهداف المشتركة لجميع نماذج التكامل الاقتصادي ممثلة في الحصول على مزايا اقتصادية أكبر مقارنة بما كانت تحصل عليه خارج التكامل، فضلا عن سعيها لحماية إنتاجها المحلي من المنافسة الأجنبية في ظل العولمة و فتح الأسواق، و بذلك أصبحت مسألة الانضمام إلى التكامل أمرا حتميا، فلم يعد هناك أي مجال للنجاح في تحقيق أهداف التنمية أو الدفاع عن المصالح الوطنية إذا بقي البلد منفردا بعد أن أصبح شعار التعامل الاقتصادي الدولي هو البقاء لمن هو أكثر قوة و منافسة و كفاءة.

ومن جانب آخر نجد ظاهرة التجارة الدولية و التي تعتبر الحلقة المركزية في المنظومة المعقدة للعلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، تربط جميع بلدان العالم في منظومة اقتصادية موحدة هدفها معالجة المشاكل الاقتصادية على المستوى الدولي من خلال تنمية القدرة الإنتاجية و توسيع فرص العمالة و إنسياب عوامل الإنتاج بين الدول و بالتالي بلوغ النمو الاقتصادي، هذه الظاهرة شهدت تغيرات كبيرة في أعقاب الأزمة المالية العالمية التي هزت أركان النظام التجاري العالمي بكامله.

الإشكالية:

خلف التكامل الاقتصادي آثارا اقتصادية كبيرة على حركة التجارة الدولية تمثلت في زيادة إنسياب السلع والخدمات بسرعة تحريك رؤوس الأموال بين الدول، الأمر الذي جعل اقتصاديات الدول أكثر إندماجا وتكاملا خاصة مع نهاية القرن العشرين و بداية القرن الواحد و العشرين الذي شهد تغيرات جذرية كان في مقدمتها الأزمة المالية العالمية التي هزت أركان النظام الاقتصادي العالمي و نظامه التجاري، ومست جميع التكتلات الاقتصادية العالمية بما فيها مجلس التعاون الخليجي.

ما مدى مساهمة التكامل الاقتصادي في تفعيل حركة التجارة الدولية في ظل الأزمة المالية العالمية ؟

الإشكاليات الفرعية:

- ✓ ما هو التكامل الاقتصادي؟ وما هي دوافعه ومقومات نجاحه؟ وما هي أهم ملامح المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي (الإقليمية الجديدة)؟
- ✓ ما هي أهم التطورات التي عرفتها التجارة الدولية ؟ و ما هي علاقتها بالتكامل الاقتصادي؟
- ✓ ما هي أهم الآثار التي خلفتها الأزمة الاقتصادية العالمية على حركة التجارة الدولية ؟ و ما هو واقع التجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي في ظل الأزمة العالمية ؟

فرضيات الدراسة:

- ❖ التكامل الاقتصادي هو دخول مجموعة من الدول تربطها علاقات تقارب اقتصادية و اجتماعية و سياسية وجغرافية في إتحاد اقتصادي لمواجهة التحديات الاقتصادية العالمية؛
- ❖ يساعد التكامل الاقتصادي على الاستفادة من المزايا النسبية لكل بلد من البلدان الأعضاء المتجمعة؛
- ❖ ساهمت الأزمة العالمية في خلق آثار جد وخيمة على حركة التجارة الدولية انعكست سلبا على أداء كبريات الاقتصاديات العالمية؛
- ❖ شهدت اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي تراجعا كبيرا في جانب التبادل التجاري الدولي و الإقليمي في أعقاب الأزمة المالية العالمية.

دوافع إختيار الموضوع:

- ★ بروز ظاهرة التكامل الاقتصادي على الساحة العالمية وإحتلالها للكثير من الإهتمام في أدبيات التاريخ الاقتصادي؛
- ★ الميول الشخصي لدراسة ظاهرة التكامل الاقتصادي و دورها في حركة التجارة الدولية في ظل التغيرات الاقتصادية العالمية؛
- ★ قلة الدراسات و البحوث الأكاديمية التي تناولت هذا الموضوع إضافة إلى حداثته و ديناميكيته؛
- ★ تم إختيار دول مجلس التعاون الخليجي كحالة دراسية بالنظر إلى التحديات الاقتصادية التي يشهدها هذا التكامل الاقتصادي، و إختبار مدى قدرة هذا الأخير على مواجهة هذه التحديات و خاصة الأزمة المالية العالمية.

منهج الدراسة: للإجابة على الإشكالية المطروحة سيتم الاعتماد على المناهج التالية:

- ★ **المنهج الوصفي**: تم استخدام هذا المنهج لوصف ظاهرتي التكامل الاقتصادي و التجارة الدولية و العلاقة القائمة بينهما، إضافة إلى واقع هذه العلاقة في ظل الأزمة العالمية خاصة بالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي باستخدام الأساليب الوصفية كالمتوسط و الانحراف المعياري، و يستخدم في أغلب أقسام البحث؛
- ★ **المنهج التاريخي**: تم استخدام هذا المنهج لاستعراض الإطار الكرونولوجي للتكامل الاقتصادي الإقليمي التجارة والدولية عموما و الأسباب المؤدية للأزمة المالية العالمية خصوصا و يستخدم هذا المنهج في أغلب أقسام البحث؛
- ★ **المنهج التحليلي**: تم استخدام هذا المنهج لتحليل الأسباب المؤدية للأزمة المالية العالمية، و تحديد أهم الآثار التي خلفتها على التجارة الدولية و علاقتها بالتكامل الاقتصادي خاصة بالنسبة للدول الخليجية، و يستخدم هذا المنهج بوضوح في الفصلين الثاني و الثالث؛
- ★ **منهج دراسة الحالة**: تم استخدام هذا المنهج لاختبار دور التكامل الاقتصادي الإقليمي في التجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي في أعقاب الأزمة المالية العالمية، و يظهر هذا بوضوح في الفصل الثالث.

حدود الدراسة:

تم التركيز على دول مجلس التعاون الخليجي (المملكة العربية السعودية، الكويت، الإمارت، قطر، عمان، البحرين)، إضافة إلى ذلك سيتم تناول دول الإتحاد الأوروبي و اليابان إضافة إلى الولايات المتحدة الأمريكية المتحدة باعتبارها حجر الزاوية في انفجار الأزمة المالية العالمية و مجموعة من الدول المتأثرة بها.

تم اختيار الإطار الزمني لعام 1950إلى غاية 2010 نظرا لما تضمنه هذا الإطار من محطات تاريخية بارزة تساهم في إزالة الغموض حول الإشكالية المدروسة، إضافة إلى تسليط الضوء على الأزمة المالية العالمية لعام2008.

تم اختيار الحقبة الزمنية لعام 2000إلى 2010 بالنسبة لدراسة الحالة و هذا بالنظر إلى أن هذه الحقبة تغطي مرحلتين هامتين للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي (مرحلة ما بعد الأزمة ومرحلة ما قبل الأزمة).

أهداف الدراسة:

- تسليط الضوء على مدى قدرة التكامل الاقتصادي في تفعيل مستوى التجارة الدولية؛
- تسليط الضوء على الأزمة المالية العالمية و ما أفرزته من تأثيرات كبيرة على حركة التجارة الدولية؛
- محاولة الوقوف على مدى صمود التكامل الاقتصادي الإقليمي لدول مجلس التعاون الخليجي في مجال التبادل التجاري في ظل الأزمة المالية العالمية.

الدراسات السابقة:

✓ صواليلي صدر الدين ،**النمو و التجارة الدولية في الدول النامية** ،أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)،جامعة الجزائر ،الجزائر ،2006/2005، ومن بين النتائج الأساسية التي توصلت إليها الدراسة، ازدياد دور الدول النامية في الاقتصاد العالمي سواء من حيث الصادرات أو الواردات رغم سيطرة الدول المتطورة على الاقتصاد العالمي، ووجود تباين ما بين الدول النامية سواء من حيث النمو الاقتصادي أو التنمية البشرية، إضافة إلى وجود علاقة مباشرة ما بين الدخل الفردي و الانفتاح في كل الدول النامية ووجود علاقة عكسية بين الانفتاح و النمو الاقتصادي؛

✓ حشماوي محمد، **الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية** ،أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006.

و من بين النتائج الأساسية التي توصلت إليها الدراسة أن النظام الاقتصادي العالمي الجديد لا زال يحتاج إلى إصلاح في آلياته و طريقة عمل مؤسساته، و إعادة النظر في قواعده سواء في مجال التجارة أو الاستثمار أو غيرها

حتى يحظى برضا دول و شعوب العالم النامي و المتقدم على حد السواء، إضافة إلى أن النظام التجاري العالمي الجديد أثار جدلا كبيرا حول مستقبله بعد فشل مؤتمر سياتل و ما رافقه من رفض للعولمة و آلياتها؛

✓ عبد الوهاب رميدي ،**التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية "دراسة تجارب مختلفة"**، أطروحة دكتوراه، (غير منشورة) جامعة الجزائر، الجزائر، 2007/2006.

و من بين النتائج التي توصلت إليها الدراسة حرص الدول المتقدمة على تواجدها ضمن أكبر قدر من التكتلات الاقتصادية و ازدياد الاهتمام بالتكتلات الاقتصادية، و لكن بالصيغة الجديدة بعد قيام منظمة التجارة العالمية التي أعطتها دفعة قوية باعتبار هذه التكتلات وسيلة للوصول إلى تحرير التجارة، إضافة إلى فشل نماذج التنمية الاقتصادية في الحقب الماضية التي طبقت في الدول النامية كذلك توصلت الدراسة إلى نتيجة أساسية مفادها أن معظم تجارب الدول النامية باءت بالفشل نظرا لغياب آلية التنسيق و التجانس بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء؛

✓ خالد محمد خليل متزلاوي، **التجارة البينية لدول مجلس التعاون الخليجي "أهميتها وتطورها و العناصر المؤثرة عليها"**، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، السنة غير مذكورة.

وقد توصلت هذه الدراسة إلى نتيجة أساسية مفادها أن التجارة البينية تلعب دورا هاما و محوريا في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في اقتصاديات دول الخليج ،إضافة إلى أن التبادل التجاري بين دول المجلس يتسم بضآلته قياسا إلى إجمالي حجم التجارة الخارجية، و توصلت الدراسة إلى أن واقع التبادل التجاري بين دول المجلس يتطلب عمل كبير لزيادة هذا التبادل إلى المستويات المطلوبة و المرغوبة؛

✓ آسيا الوافي، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية و حرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة**، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة باتنة، الجزائر، 2007 .

ومن بين النتائج الأساسية التي توصلت إليها الدراسة أن التكتلات الاقتصادية الناجحة على المستوى الدولي هي التي تتعلق بالدول المتقدمة و الدول الصناعية الناشئة، و التي تسعى إلى تحرير التجارة العالمية،كما توصلت الدراسة إلى أن الترتيبات الإقليمية ما هي إلا سعي لحسن إستغلال المزايا النسبية للدول الداخلة فيها بما يدعم مساهمتها في الاقتصاد العالمي، و تحسين قدرتها على المنافسة من خلال تكوين هيكل إنتاجي أكثر كفاءة بإستغلال وفورات الحجم الكبير و توزيع التكاليف الثابتة على أسواق إقليمية أكبر و أوسع؛

✓ بوصبيع صالح رحيمة، **التكتلات الاقتصادية في ميزان الأزمة العالمية**، مذكرة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2012/2011.

ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة أن انتشار الأزمات يرتكز على عدد قليل من قنوات العدوى، و تدعم توسعها عالميا من خلال قناة "التدفق العالمي لرأس المال"من و إلى "مراكز نشوئها"،إلى تفشيها عبر معبر "صفقات التجارة الدولية"تصديرا و استيرادا مع شركات الدول المتأزمة.

كما توصلت الدراسة إلى أنه من خلال المؤشرات الاقتصادية للاتحاد الأوروبي المثبت أن هذا الأخير قد مسته الأزمة عبر قناة الأسواق المالية التي شهدت هبوطا حادا لارتباطها بأسواق الولايات المتحدة الأمريكية و على عدة مستويات، وكشفت الأزمة العالمية النقاب على أزمة اليورو(الأزمة اليونانية) التي لازالت تهدد بانهيار الاتحاد النقدي الأوروبي ووضعه أمام أكبر اختبار عرفه خلال مسيرته التكاملية.

تقسيمات الدراسة:

تم تقسيم محتوى البحث إلى ثلاث فصول رئيسية تخللتها مجموعة من العناصر الثانوية و الفرعية تناول الأول منها بشكل غلب عليه الطرح الوصفي التكامل الاقتصادي بين التنظير و التنظيم مقسما إلى أربع مباحث تضمن الأول منها التكامل الاقتصادي في ثوبه التقليدي (القديم) مفاهيمه، مزاياه وأشكاله، نظرياته، محدداته و آلياته ...تحت عنوان الإطار المفاهيمي للتكامل الاقتصادي ، و تناول المبحث الثاني منها أهم تجارب التكامل الاقتصادي بداية من تجربة الإتحاد الأوروبي ، منطقة التجارة الحرة الأوروبية و إتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية تجارب التكامل الاقتصادي في الدول النامية، و أخيرا تجارب التكامل الاقتصادي في الوطن العربي.

أما المبحث الثالث فتناول التكامل الاقتصادي في ثوبه الجديد (الإقليمية الجديدة): مفهومها، مميزاتها، دوافع ظهورها وأهم الفروقات الأساسية بينها و بين التكامل الاقتصادي التقليدي، إضافة إلى إيجابياتها و سلبياتها و مستقبلها في ضوء النظام التجاري العالمي الجديد.

أما المبحث الرابع فتم فيه تسليط الضوء على الشراكة الأورو-متوسطية كمقاربة ميدانية للإقليمية الجديدة من حيث المفهوم و الأبعاد و الإطار التاريخي و تقييمها من حيث الإيجابيات و السلبيات، إضافة إلى هذا فقد تم التطرق كذلك في هذا المبحث إلى الشراكة الأورو-جزائرية من حيث المضمون و الآثار المحتملة على واقع الاقتصاد الجزائري.

أما الفصل الثاني فقد جاء تحت عنوان حركة التجارة الدولية في ظل التغيرات الحديثة للاقتصاد العالمي مقسما بدوره إلى أربع مباحث تناول الأول منها مفهوم التجارة الدولية و أسباب قيامها و أهميتها، علاقتها بالتخصص الدولي، أوجه الإختلاف بينها و بين التجارة الداخلية و هذا تحت عنوان الإطار المفاهيمي لنظرية التجارة الدولية، أما المبحث الثاني فقد تناول أهم النظريات المفسرة للتجارة الدولية بداية من الفكر التجاري ثم الفكر الكلاسيكي و النيوكلاسيكي و أخيرا الفكر الحديث، هذا بالإضافة إلى التطرق إلى أهم السياسات التجارية الدولية.

أما المبحث الثالث فقد جاء بعنوان دور التكامل الاقتصادي في التجارة الدولية تم فيه التطرق إلى العلاقة القائمة بين التكامل الاقتصادي و التجارة الدولية إنطلاقا من الأثر الإنشائي(خلق التجارة)، الأثر التحويلي (تحويل التجارة) و معدلات التوظيف و الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أما المبحث الرابع فقد تم فيه تسليط الضوء على الآثار التي خلفتها الأزمة المالية العالمية على حركة التجارة الدولية وتم التطرق فيه إلى نشأة وجذور الأزمة المالية العالمية، أسبابها و آثارها، الحلول المقترحة لمواجهتها، ثم التطرق إلى حركة الصادرات و الواردات العالمية و أهم المتغيرات ذات العلاقة بالتجارة الدولية في أعقاب الأزمة المالية العالمية، و أخيرا تم التطرق إلى السياسات التجارية الدولية في أعقاب الأزمة المالية العالمية.

أما بالنسبة للفصل الثالث " دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لمجلس التعاون الخليجي (2000-2010)" فتم تقسيمه إلى ثلاث مباحث تضمن الأول منها مجلس التعاون الخليجي من حيث النشأة و الأهداف، الهيكل التنظيمي، المقومات و الإنجازات و المعوقات ، أما المبحث الثاني فقد تناول أهم السياسات الاقتصادية لدول مجلس التعاون الخليجي، و أخيرا تضمن المبحث الثالث دراسة أهم التطورات التي عرفتها الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي و إنعكاساتها على حركة الصادرات و الواردات البينية و الخارجية لدول المجلس، و هذا في إطار مرحلة ما قبل الأزمة المالية العالمية و مرحلة ما بعدها، كما تم التطرق إلى معدلات التوظيف و الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول مجلس التعاون الخليجي و هذا خلال فترة الدراسة.

الفصل الأول

التكامل الاقتصادي بين التنظير و التنظيم

تمهيد:

يعيش العالم تحولات كبرى في جميع المجالات منذ انتهاء الحرب الباردة بانهيار المعسكر الاشتراكي وسيادة النظام الليبرالي أو الحر، والانتقال بذلك من نظام القطبين إلى نظام القطب الواحد وفرض الهيمنة الغربية والأمريكية تحديدا على العالم تحت شعار ظاهرة العولمة، هذه الأخيرة أفرزت جملة من المفاهيم الجديدة على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية وأحدثت حالة من الديناميكية على مستوى الدول وسياساتها الاقتصادية، ورسمت توجها اقتصاديا جديدا يقوم على الاتجاه التدريجي من الاقتصاد الوطني والإقليمي إلى الاقتصاد الدولي، وقد تجسد هذا التوجه من خلال تكوين تجمعات اقتصادية إقليمية هدفها المنافسة وفرض الوجود في المجتمع الاقتصادي الدولي ومواجهة مختلف التحديات التي أفرزها النظام الاقتصادي المعولم الذي لا يعترف بالاقتصاديات الصغيرة والمجزأة، بل أصبح شعاره البقاء لمن هو أكثر منافسة وقوة وكفاءة.

إذن احتلت ظاهرة التكامل الاقتصادي مكانا هاما وبارزا على صعيد البيئة الاقتصادية العالمية، حيث لجأت العديد من الدول على اختلاف مستوياتها إلى تكوين تجمعات إقليمية، أو الانضمام إلى أهم التجمعات الاقتصادية البارزة في الاقتصاد العالمي سواءًا بشقيها التقليدي أو الحديث للاستفادة من المزايا والمكاسب التي تترتب عنها.

سنحاول من خلال هذا الفصل استعراض الإطار النظري لظاهرة التكامل الاقتصادي بصيغتيها التقليدية والحديثة وذلك من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للتكامل الاقتصادي؛

المبحث الثاني: تطور أهم تجارب التكامل الاقتصادي؛

المبحث الثالث: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي (الإقليمية الجديدة)؛

المبحث الرابع: الإقليمية الجديدة مقاربة ميدانية للتكامل الاقتصادي (الشراكة الأورو– متوسطية).

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للتكامل الاقتصادي:

كان من أهم سمات فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية نشوء مصطلح التكامل الاقتصادي بين البلدان المتجاورة جغرافيا، لما لهذا التكامل من آثار إيجابية عديدة منطوية على العديد من المكاسب الاقتصادية، وقد اختلفت وجهات النظر حول تحديد مفهوم وتفسير لهذه الظاهرة باختلاف المفكرين الاقتصاديين المهتمين بهذا النمط من الدراسات الاقتصادية.

سنحاول من خلال هذا المبحث تسليط الضوء على ظاهرة التكامل الاقتصادي بشكلها الكلاسيكي (التقليدي) من خلال النقاط التالية:

المطلب الأول: الإطار التعريفي بالتكامل الاقتصادي(المفهوم، المزايا، الأشكال):

مصطلح التكامل الاقتصادي **(Complémentarité économique)** ظهر لأول مرة في أدب التاريخ الاقتصادي مع الاقتصادي "**فينر**"★ (viner) سنة 1950، والذي يعود له الفضل في وضع أساس نظرية الاتحاد الجمركي، والتي تمثل جوهر نظرية التكامل الاقتصادي الليبرالي[1].

أولا: مفهوم التكامل الاقتصادي:

من الجانب اللغوي 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 كما لو كانت كيانا واحدا أي كدولة واحدة، ويحدث عادة لدول ضمن إقليم جغرافي معين"، ولذلك يطلق عليه «تكامل إقليمي»[2].

من الجانب الاصطلاحي يعرف التكامل الاقتصادي على أنه: "عملية إدماج كافة القطاعات الاقتصادية المتكاملة والمتنافسة، حيث لا تقتصر عملية التكامل الاقتصادي على القطاعات الاقتصادية المتكاملة فقط بل تشمل كذلك القطاعات الاقتصادية المتنافسة"[3].

★ - "**جاكوب فاينر**": **(J-Viner)** ولد في عام 1892 خبير اقتصادي في التجارة الدولية ، حاصل على شهادة الدكتوراه في جامعة هارفارد ، عمل أستاذا في جامعة شيكاغوا من 1916حتى 1917 ومن 1919حتى 1946، لعب فاينر دورا في الحكومة من خلال توليه مستشارا لوزير الخزانة هنري مورغنفاو خلال إدارة فرانكلين ديلانو روزفلت توفي عام 1970.

[1] عبد القادر رزيق المخادمي ، **التكامل الاقتصادي العربي في مواجهة جدلية الإنتاج والتبادل**، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 2009، ص24.

[2] محمد محمود الإمام ، **التكامل الاقتصادي بين النظرية والتطبيق** ، معهد البحوث والدراسات العربية ، القاهرة ،2000، ص1.

[3] داودي الطيب، **التكامل العربي الإسلامي ضرورة حضارية لمواجهة التكتلات الكبرى**، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية – الأوروبية ،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس ، سطيف، الجزائر ، 8-9 ماي 2004، ص2.

ويشير مصطلح التكامل الاقتصادي في الفكر الاقتصادي إلى: "العملية التي يتم بمقتضاها إزالة كافة العقبات التي تعترض وجه التجارة القائمة بين مجموعة الدول المتكاملة والتي في مقدمتها إزالة القيود الجمركية وكذا العقبات التي تعرقل انسياب حركة رؤوس الأموال وانتقال العمالة بين الدول الأعضاء مضافا إليها ما تتجه إليه هذه الدول من تنسيق وخلق تجانس بين السياسات الاقتصادية المختلفة لتصبح في الأخير كلا واحد"[1].

التكامل الاقتصادي هو: "دخول مجموعة من الدول تربطها علاقات تقارب اقتصادية واجتماعية وسياسية وجغرافية في اتحاد اقتصادي بحيث يتم الاتفاق بينة هذه الدول على تطبيق سياسات تجارية واقتصادية موحدة تلتزم بها جميع الدول الأعضاء مثل إلغاء الرسوم الجمركية على السلع المتداولة بين هذه الدول، وإلغاء القيود التجارية الأخرى التي تحد من حركة التجارة، وحرية حركة الموارد الاقتصادية بين الدول الأعضاء في اتفاقية التكامل الاقتصادي وكذلك الاتفاق بين هذه الدول على تطبيق سياسة تجارية موحدة للتعامل التجاري مع الدول خارج الاتحاد الاقتصادي"[2].

جدير بالذكر أن أولى التعاريف حول ظاهرة التكامل الاقتصادي قدمت من قبل الاقتصادي "**جان تينبرجين**"★ حيث عرف التكامل الاقتصادي بأنه: "عملية تحوي جانبين «جانب سلبي» يقتضي إزالة التمييز وكافة الإجراءات التقييدية – إزالة التعريفات الجمركية وأنظمة الحصص- وزيادة الحرية في المعاملات الاقتصادية وجانب إيجابي يقتضي تسوية التفاوت القائم في السياسات التجارية ووضع سياسات ومؤسسات جديدة تتمتع بصلاحيات الإجبار "[3].

يعرف التكامل الاقتصادي على أنه: "عملية تنسيق مستمرة ومتصلة، تتضمن مجموعة من الإجراءات التي تهدف إلى إزالة القيود على حركة التجارة وعناصر الإنتاج فيما بين مجموعة من الدول ذات الأنظمة السياسية والاقتصادية المتجانسة "[4].

[1] سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية " التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق "**، الجزء الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص27.

[2] علي عبد الفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007، ص409.

★-"**جان تنبرجين**" **(Jan Tinbergen)**: أول حائز على جائزة نوبل في الاقتصاد في عام 1969 ساهم في الكثير من القضايا الاقتصادية كقضية نهضة الأمم في المجال الاقتصادي، له دراسات إحصائية حيث قدم حلولا لكثير من القضايا مستعينا بالرياضيات والاقتصاد القياسي وتكلم عن الدورات الاقتصادية وتقليل التكلفة، نظريات الفائدة والتي تعتبر من بين أهم الأعمال في الحقول الاقتصادية، توفي عام 1994.

[3] Miroslav n.jovanovic and Richard g.n lipsey**, International economic integration "limits and prospects"**,second edition, London, routledge,1998,p5.

[4] أحمد عارف العساف، محمود حسين الوادي ، **اقتصاديات الوطن العربي**، الطبعة الأولى ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة،عمان، الأردن، 2010، ص294.

أما تعريف الاقتصادي "**بيلا بلاسا**" ★★**«B-Blassa»** فإنه يعتمد على مناقشة قضية التمييز أو التدخل الحكومي **«Intervention Gouvernemental»** وعلاقتها بسياسة حرية التجارة الخارجية، إذ يذهب هذا الاقتصادي إلى اعتبار أن اختفاء التمييز أو التدخل الحكومي يعد شرطا منطقيا ومدخلا طبيعيا لتحرير التجارة بين مجموعة الدول الأعضاء في التنظيم التكاملي[1].

ويرى الاقتصادي **"ماخلوب"** أن التعريف الأكثر ملائمة لهذا المصطلح ينصرف إلى أن فكرة التكامل الاقتصادي التام تنطوي على الإفادة الفعلية من كل الفرص الممكنة التي يتيحها التقسيم الكفء للعمل.

أما بالنسبة للاقتصادي "**جونار ميردال**" **« J-Myrdal »**، فإننا يمكن القول أن التعريف الذي قدمه يتسع ليشتمل على العناصر السابق طرحها في التعريفين السابقين فهو ينظر إلى عملية تحرير التجارة الخارجية بين الدول الأعضاء على أنها: "تحقق تساويا في أسعار عناصر الإنتاج من ناحية، أو تحرير انتقالات عناصر الإنتاج من ناحية أخرى، أو كلا العنصرين السابقين من ناحية ثالثة" وبذلك يعد هذا التعريف أكثر عمومية واتساعا بالمقارنة مع التعريفين السابقين[2].

إذن من خلال ما سبق ذكره من تعاريف للتكامل الاقتصادي يمكن استخلاص التعريف التالي للتكامل الاقتصادي:التكامل الاقتصادي **« Economic Intégration »** :"هو العملية التي يتم بمقتضاها إزالة كافة العقبات التي تعترض وجه التجارة القائمة بين مجموعة الدول الأعضاء في مشروع التكامل الاقتصادي، والتي في مقدمتها إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية وكذلك العقبات التي تعرقل انسياب حركة رؤوس الأموال وانتقالات العمالة بين الدول الأعضاء مضافا إليها ما تتجه إليه هذه الدول من تنسيق وخلق التجانس بين السياسات الاقتصادية المختلفة لتصبح بذلك هذه الدول في الأخير كلا واحدا".

للإشارة فقط فإنه جدير بالذكر أن العديد من الاقتصاديين الدوليين يستخدمون مصطلح التكامل لنقل معنى التعبير الإنجليزي " **Intégration** "، وفي اللغة الإنجليزية أشتق هذا اللفظ من "**Intger**" الذي يعني الشيء المتراكب عضويا في كل لا يتجزء. وبالرغم من بساطة التعريف المقدم لمصطلح التكامل الاقتصادي ووضوحه، إلا أن العديد من الاقتصاديين لم يفرقوا بين التكامل والتعاون والاندماج الاقتصادي مع أن هناك فرق كبير بين هذه المصطلحات الثلاثة.

★★- "**بيلا بلاسا**"(**Bela Balassa**): اقتصادي مجري ولد في بودابست عام 1928 صاحب نظرية التكامل الاقتصادي 1961 ومحدد مختلف أشكال ومراحل التكامل الإقليمي ، حاصل على شهادة دكتوراه من جامعة بيل الأمريكية ، اشتغل مستشارا للبنك الدولي والمنظمات الدولية العامة والخاصة ، توفي عام 1991.

[1] سامي عفيفي حاتم ، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم** ، الطبعة الثانية، الجزء الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994، ص279.

[2] سامي عفيفي حاتم ، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، مرجع سابق، ص280.

ثانيا: الفرق بين التكامل و التعاون الاقتصادي:

الفرق بين التكامل والتعاون يكمن في النوعية والكمية معا، حيث أن عملية التكامل الاقتصادي تشمل التدابير التي تؤدي إلى قمع بعض أشكال التمييز وإزالة الحواجز التجارية والاتفاقات الدولية بشأن السياسات التجارية لتكوين تعاون دولي طويل المدى[1]، في حين يقصد بالتعاون الاقتصادي تخفيف وطأة القيود المعرقلة لحركة التجارة كالقيود الجمركية وغير الجمركية والقيود المفروضة على حركة رؤوس الأموال، أما مصطلح الاندماج الاقتصادي فقد عرفه الاقتصادي المصري أحمد الغندور على أنه: "عملية إذابة الاقتصاديات المختلفة في اقتصاد واحد وله درجات تتفاوت حسب العناصر التي تتحقق من قيام الاندماج"[2].

ثالثا: مزايا التكامل الاقتصادي:

تحرص الدول على إقامة تكتلات اقتصادية إقليمية أو الاندماج في الكيانات الاقتصادية الكبرى بغية تحقيق العديد من المزايا والمكاسب والتي تعتبر الدافع الحقيقي والمباشر وراء إقامة هذه التكتلات الاقتصادية ويمكن إيجازها فيما يلي:

1- يعد التكامل الاقتصادي أساسا لتعزيز القوة السياسية للبلدان الأعضاء المتجمعة وتأثيرها في السياسة العالمية والمنظمات الدولية، سواءًا على صعيد التصدي للمشكلات الكبرى التي تواجه العالم بصفة عامة أو العالم النامي على وجه الخصوص[3]؛

2- اتساع حجم السوق: يعمل التكامل الاقتصادي على حل مشكلة ضيق الأسواق، وبذلك تجد المنتجات المختلفة أسواقا أوسع ومجالا أكبر، ومنه خلق صناعات جديدة استجابة لكبر حجم الطلب الداخلي، وبالتالي اتساع الدائرة التي تصرف فيها الدول الأعضاء منتجاتها نظرا لانفتاح أسواق الدول الأخرى الأعضاء أمامها، بعدما كانت مقفلة بسبب الرسوم والحواجز الجمركية العالمية ولا شك أن هذا الاتساع في السوق وما يتبعه من نمو الطلب على منتجات الدول الأعضاء يترتب عليه عدة نتائج اقتصادية هامة كزيادة الإنتاج وتشغيل الطاقات الإنتاجية المعطلة، وبذلك تحقيق الحجم الكبير في الإنتاج، كما يؤدي اتساع حجم السوق إلى زيادة التخصص وتقسيم العمل بين الدول الأعضاء في التكتل[4]؛

3- تنويع فرص استغلال الموارد وزيادة قابلية استخدامها تجاريا في ميادين الإنتاج المختلفة، حيث أن امتداد حدود الدولة اقتصاديا وزيادة إمكانيات الإنتاج تعمل على تنويع ضروبه وتزيد من اعتماد الدول الأعضاء على

[1] Bela Balassa , **The theory of economic integration**, Richard D.irwin,inc.Homewood,Illinois,1961,p3

[2] أحمد الغندور، **الاندماج الاقتصادي العربي**،معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 1970، ص ص2-4.

[3] مفتاح صالح ، سليم قط، **واقع وآفاق التكامل الاقتصادي العربي وإستراتيجية تحقيقه**، الملتقى الدولي الثاني "التكامل الاقتصادي العربي الواقع والآفاق"، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 17-19أفريل2007، ص69.

[4] أسيا الوافي، **التكتلات الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة** ، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر،2007 ، ص ص52-53.

بعضها البعض في الحصول على حاجاتها من السلع وعوامل الإنتاج[1]؛

4- يساعد التكامل الاقتصادي على زيادة معدلات التوظيف والتخفيف من حدة البطالة وما يترتب عنها من مشاكل اقتصادية واجتماعية، وهذا كله لكونه يعد من أنجع العلوم قصيرة الأجل للمشكلة السكانية، حيث يعمل على إعادة توزيع السكان في الدول المتكاملة بما يحقق قدرا كبيرا من التناسب بين أعدادهم وبين حجم الموارد المتاحة، فيعجل بانتقال الفائض السكاني من دول الفائض إلى دول العجز، محققا بذلك انخفاضا في معدلات البطالة وزيادة مستويات الإنتاج وتحسن في مستويات المعيشة في الدول المتكاملة[2]؛

5- اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر: حيث أن أي ترتيب تكاملي مرسوم بعناية يمكن أن يكون أداة قوية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث هذه الترتيبات تشجع التدفقات الاستثمارية سواءًا بين الدول المشاركة، أو من خارج الترتيب التجاري، إضافة غلى الانتفاع ببعض مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر كالتكنولوجيا ومصادر التمويل منخفضة التكلفة وكفاءات التسيير والتسويق[3]؛

6- زيادة معدل النمو الاقتصادي: حيث يعمل التكامل الاقتصادي على تشجيع وتحفيز الاستثمار، فاتساع نطاق السوق وما يتبعه من زيادة الطلب و التركيز على مبدأ تقسيم العمل والكفاءة في استخدام وتوزيع الموارد سيؤدي إلى زيادة الحافز الاستثماري حيث تصبح الفرصة مهيأة أمام رأس المال في مختلف بلدان التكامل لتحقيق الوفورات الاقتصادية عن طريق توظيف الأموال في وسائل الإنتاج، إضافة إلى تشجيع ظاهرة التخصص الإقليمي في الإنتاج وما يتولد عنه من زيادة الاستخدام الأفقي لرأس المال على نطاق إقليمي واسع، بحيث يشمل مختلف الصناعات والمناطق ويزيد من تكامل الاستثمارات والمشاريع الإنتاجية[4]؛

7- يساعد التكامل الاقتصادي على توفير الظروف والشروط المواتية لتسريع عمليات التطوير والتحديث، بتظافر جهود الأطراف المتكاملة عملا على بلوغ استخدام الأساليب التقنية والتكنولوجية في الإنتاج التي تحتاجها المشاريع الكبيرة، كما يساعد أيضا على زيادة درجة الاستقرار الاقتصادي، وتوفير الحماية اللازمة والكافية لمواجهة الهزات الاقتصادية ومناقشة القوى الاقتصادية والخارجية أو الأجنبية[5]؛

8- يعد التكامل الاقتصادي إطارا عاما يمكن من خلاله التنسيق بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء به في المراحل النهائية من التكامل الاقتصادي وذلك في مواجهة التحديات الخارجية التي تواجه ذلك التكتل مما يوفر له القوة التفاوضية التي تستند إليها لانتزاع الحقوق والمزايا التي تنعكس على التكتل ومن ثم على الموقف الاقتصادي

---

[1] Claude Sobry, Jean-claude verez, **Element de macroeconomie**, Ellipses.call,1999 ,p301.

[2] كامل البكري، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، بيروت، لبنان،1988 ، ص 304.

[3] عقبة عبد اللاوي، **الإقليمية الجديدة وآثارها على اقتصاديات الدول النامية(دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك وبعض الآثار المحتملة على الشراكة الأورو–متوسطية على الجزائر**، رسالة ماجستير ، (غير منشورة)، جامعة ورقلة ،2007 /2008، ص71.

[4] J-F.Mittoinc.F.Pequerul,**Les unions économiques régionales**,paris Armant colin,1999,p72.

[5] بوكساني رشيد ، دبيش أحمد ،**معوقات ومقومات التكامل الاقتصادي المغاربي** ، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسن وتفعيل الشراكة العربية–الأوروبية ،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات عباس ، سطيف، الجزائر ، 8–9ماي2004، ص 3.

لأعضائه خاصة خلال المفاوضات الاقتصادية والتجارية متعددة الأطراف، والتي تشارك فيها التكتلات الضخمة والقوى الاقتصادية الكبرى، حيث يصعب فيها حصول الدول التي تتفاوض منفردة على مزايا تمكنها من الصمود أمام الكيانات الكبيرة[1].

رابعا: أشكال التكامل الاقتصادي(المراحل أو الدرجات):

يتخذ التكامل الاقتصادي بين الدول أشكال مختلفة ومتدرجة حسب درجة التكامل الاقتصادي بينها وتتمثل هذه الأشكال فيما يلي:

1- إتفاقية الترتيبات التجارية التفضيلية (Preferential Trade Agreement):

ويخفض هذا الشكل القيود على التجارة بين الدول الأعضاء المشاركة فيه أكثر من الدول غير الأعضاء، وكذلك يعتبر هذا الشكل أكثر أشكال التكامل الاقتصادي رخاوة "More Loose " وأفضل مثال على هذا الشكل الكومنولث البريطاني للتفضيل التجاري الذي أسس على يد المملكة المتحدة ومستعمراتها السابقة[2].

2- منطقة التجارة الحرة (Free Trade Area):

وتتشكل هذه المنطقة عندما يتفق عدد من الدول على إسقاط التعريفة الجمركية فيما بينهم مع احتفاظهم بها تجاه العالم الخارجي، ونظرا لاختلاف التعريفة الجمركية من دولة لأخرى تجاه العالم الخارجي فإن دول منطقة التجارة الحرة تتبع "قواعد المنشأ"، حيث تمنع هذه القواعد استيراد السلع إلى داخل المنطقة من قبل الدولة العضو بمنطقة التجارة الحرة ذات التعريفة الأقل ثم إعادة تصديرها لدولة ذات تعريفة جمركية أعلى[3]، وتعمل المناطق الحرة في إطار مجموعة من القواعد تتمثل في:[4]

أ- تحديد المساحة الجغرافية للمنطقة الحرة؛

ب- عزلها عن باقي أقاليم الدولة من خلال إقامة الأسوار العازلة حولها؛

ج- الخضوع لسيادة الدولة، ولذلك تطبق عليها قوانين الدولة نفسها إلا إذا كان هناك قانون خاص ينظم العمل بها؛

د- تحديد الأنشطة المسموح بممارستها داخل المنطقة؛

---

[1] محمد نبيل الشيمي، **صيغ التكامل الاقتصادي العربي في إطار متعدد الأطراف**، تاريخ النشر:2009/09/03، متاح على الموقع: http://www.m.ahewar.org/s.asp ?aid=18339&r=0، تاريخ الاطلاع2012/03/17، الساعة:10:00.

[2] سامي عفيفي حاتم ، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم** ،مرجع سابق،ص410.

[3] عيسى محمد الغزالي، **التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي**، مجلة جسر التنمية ،المعهد العربي للتخطيط،الكويت، العدد81، مارس 2009، ص ص8-9.

[4] باشي أحمد ، **مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي العربي مع التركيز على مناطق التجارة الحرة** ، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين و تفعيل الشراكة العربية –الأوروبية ،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،جامعة فرحات عباس ، سطيف ،الجزائر ، 8 -9 ماي 2004، ص 2.

ه- تعامل المشروعات التي تقام داخلها كما لو كانت مقامة خارج الحدود السياسية للدولة من الناحية الجمركية؛

و- تعامل البضائع التي تدخل إليها على أنها صادرات، كما تعامل البضائع التي تدخل الدولة من هذه المنطقة على أنها واردات، و لذلك تخضع هذه السلع لكافة الإجراءات الجمركية والنقدية للتعامل مع البضائع الأجنبية.

وكمثال على هذا الشكل نذكر منطقة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA).

3- الإتحاد الجمركي (Custom union):

يعد الاتحاد الجمركي شكلا من أشكال التكامل الاقتصادي وهذا الشكل يحاول أن يعالج عيوب منطقة التفضيل الجمركي و منطقة التجارة الحرة وفيه تلغى الرسوم والحواجز الجمركية فيما بين الدول الأعضاء بالإضافة إلى توحيد التعريفة الجمركية بين أعضاء منطقة التكامل إزاء العالم الخارجي وبذلك تتحقق حرية انسياب السلع بين الدول الأعضاء[1].

ولا ينطوي الإتحاد الجمركي على حرية انتقال الأشخاص أو رؤوس الأموال، بمعنى آخر أن الإتحاد الجمركي هو دمج للأقاليم الجمركية للدول الأعضاء فيه بحيث تصبح إقليما جمركيا واحدا.

ويتميز الإتحاد الجمركي على منطقة التجارة الحرة كذلك في أنه يقيد حرية أي دولة عضو في عقد إتفاقات مع الدول الخارجية، أو حتى تجديد الاتفاقات المعقودة مع هذه الدول إلا بموافقة الدول الأعضاء ويرجع ذلك إلى الرغبة في حماية الدول الأعضاء من تدهور مركزها التنافسي[2].

وكمثال على هذا الشكل نذكر الإتحاد الجمركي لدول البينيلوكس (هولند، بلجيكا، لوكسمبورغ) الذي تأسس عام 1947.

4- السوق المشتركة (Common Market):

وفقا لهذا الشكل من أشكال التكامل فإنه يتم إلغاء كافة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء وتلتزم كل دولة بسياسة موحدة في مواجهة كل الدول خارج السوق، وهو بذلك يشبه الإتحاد الجمركي ولكن يضاف إليه حرية حركة عناصر الإنتاج من العمل ورأس المال بين الدول الأعضاء في السوق، و لقد تحققت هذه الشروط في الإتحاد الأوروبي في عام 1993، حيث تم رفع الرسوم الجمركية على السلع الصناعية داخل الاتحاد وتم الاتفاق على تحديد سعر موحد للمنتجات الزراعية في عام 1968 وفي عام 1970 تم الاتفاق على تخفيض القيود على حركة العمالة ورأس المال لكي يتم إزالتها تماما في عام1993[3].

[1] هشام محمود الإقداحي ، **العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة** ، مؤسسة شباب الجامعة ، الإسكندرية، 2009 ، ص 208.

[2] هشام محمود الإقداحي، المرجع السابق، ص 208.

[3] محمود يونس ، **اقتصاديات دولية** ، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2000، ص 145.

5- الإتحاد الاقتصادي(Economic Union):

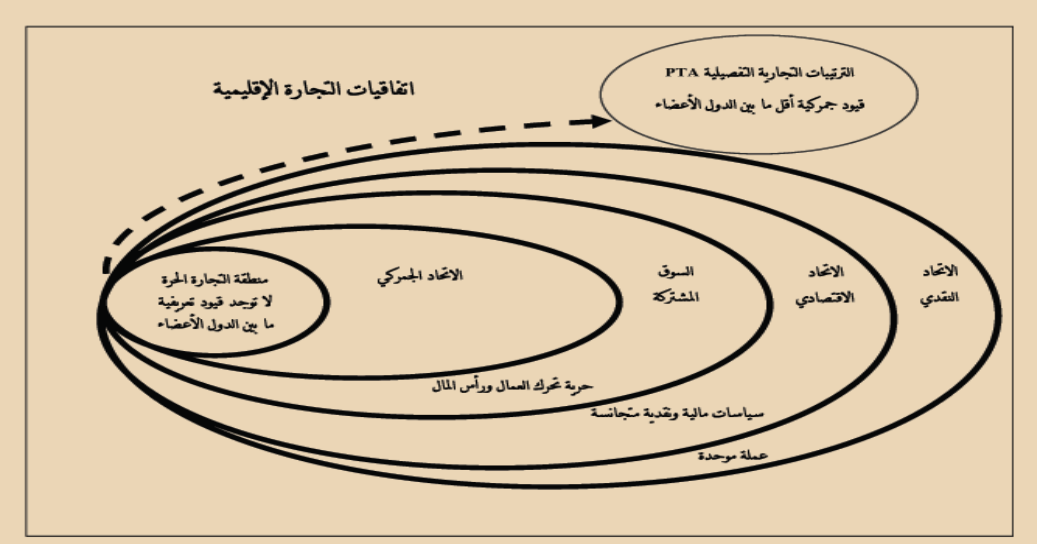
حيث لا يقتصر التعاون بين الدول الأعضاء على إلغاء القيود المفروضة على المبادلات التجارية فحسب، بل يشمل تحرير رؤوس الأموال والأشخاص وإنشاء المشروعات إلى جانب التنسيق بين السياسات المالية والنقدية للدول الأعضاء وذلك بغرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل بحيث تتحقق وحدة اقتصادية مستقبلا بين الدول الأعضاء[1].

6- الاتحاد النقدي (Monetary Union):

ويتطلب هذا الاتحاد إنشاء هيئة نقدية مركزية تصدر عملة موحدة تكون من صلاحياتها مسؤولية السياسة النقدية للكتلة الاقتصادية، وكمثال على هذا الشكل إصدار عملة اليورو الخاصة بالاتحاد الأوروبي بداية من عام 1999[2]، و يعرف ماخلوب F.Machlup اصطلاح التكامل النقدي على أنه: "مجموعة من الترتيبات الهادفة إلى تسهيل المدفوعات الدولية عن طريق إحلال عملة مشتركة محل العملات الوطنية للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية" [3].

وعليه وبناءا على ما سبق ذكره من أشكال للتكامل الاقتصادي فإنه يمكن تمثيلها بالشكل الموالي:

الشكل(1-1): أشكال التكامل الاقتصادي الإقليمي:



المصدر: عيسى محمد الغزالي، **التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي**، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد81، مارس 2009، ص 9.

[1] زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الاسكندرية ، 1998 ، ص 311.

[2] عيسى محمد الغزالي ، مرجع سابق، ص 9.

[3] F-Machlup, **A history of Thought on Economic Integration**,Macmillan,London,1977,p190.

يتضح من الشكل السابق أن التكامل الاقتصادي له عدة أشكال وهي: إتفاقية الترتيبات التجارية التفضيلية، منطقة التجارة الحرة،الإتحاد الجمركي،السوق المشتركة، الاتحاد الاقتصادي، الاتحاد النقدي، وكل شكل من هذه الأشكال هو مكمل للشكل الآخر إلى غاية الوصول إلى آخر مرحلة وهي مرحلة الوحدة النقدية.

المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتكامل الاقتصادي:

لعله من المفيد قبل الدخول في تفصيلات نظريات التكامل الاقتصادي أن نتناول الإطار العام الذي يدور في رحابه تعريف نظرية التكامل الاقتصادي★ وتساعدنا هذه الخطوة على انتقاء العناصر التي تخص الجوانب التنظيرية لموضوعات التكامل الاقتصادي وفي هذا الخصوص يمكن القول بأن نظرية التكامل الإقليمي تختص بدراسة وتحليل القضايا الآتية: [1]

أولا:الآثار الاقتصادية الإستاتيكية لمراحل ودرجات سلم التكامل الاقتصادي الإقليمي؛

ثانيا:الآثار الاقتصادية الديناميكية لمراحل ودرجات سلم التكامل؛

ثالثا:المشكلات المنبثقة على اختفاء الصفة القومية لنمط السياسات الاقتصادية الكلية للدول الأعضاء، وذوبان الفروق والاختلافات القومية بينها، وبصفة خاصة تلك المتعلقة بالسياسات النقدية والمالية وسياسة التجارة الخارجية وسياسات الاستثمار والصرف الأجنبي؛

رابعا:دراسة الإمكانات المتاحة لتوحيد أو تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية للدول الأعضاء داخل المنطقة التكاملية، ولو على مراحل ولفترات زمنية انتقالية؛

خامسا:تحليل الآثار الاقتصادية الكلية لدرجات التكامل الاقتصادي الموجب على النمو الاقتصادي للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية.

وبتأمل هذه العناصر المختلفة التي يشتمل عليها الإطار العام لتعريف نظرية التكامل الاقتصادي فإنه يمكن التوصل إلى النتيجتين التاليتين:[2]

1- تتعلق النتيجة الأولى بالتأكيد على أن نظرية التكامل الاقتصادي الإقليمي هي جزء من نظرية التجارة الخارجية وتعتمد في الغالب على فروضها وتستخدم أدوات تحليلها.

فالنظرية الأولى تعتمد في تحليلها على النماذج التحليلية التي تم بناؤها وتطويرها في رحاب نظرية النفقات النسبية، سواءًا في صيغتها الريكاردية أو نظرية الفرصة البديلة، أو الصياغة المطورة في شكل النموذج الأساسي لهكشر –

★- يستخدم مصطلح **"التكامل الاقتصادي الإقليمي"** لتمييزه عن اصطلاح التكامل الاقتصادي الدولي الذي يتحدد نطاقه بدراسة وتحليل عناصر ومنظمات العلاقات الاقتصادية الدولية ، أما التكامل الاقليمي فيشير إلى إعادة ترتيب دراسة وتحليل هذه العلاقات على أساس إقليمي.

[1] عقبة عبد اللاوي، مرجع سابق، ص 58.

[2] سامي عفيفي حاتم ، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم** ، مرجع سابق، ص ص 302-303.

أولين – ساموبلسن في نسب وعناصر الإنتاج، بل إنه يمكن القول أن نظرية التكامل تنظر إلى هذه النماذج على أنها معطيات وبالتالي تسلم بفروضها، ومنطقية تحليلها وتأخذ بنتائجها دون أن تحاول مناقشة الأسس المبنية عليها.

2- أما النتيجة الثانية فتشير إلى شمول نظرية التكامل الاقتصادي على عناصر من نظرية التوطن وتعتبر مضمون هذه النتيجة أمرا بديهيا لأنها تتعلق بدراسة وتحليل قضية إزالة العقبات التي تعترض حركات السلع والخدمات وعناصر الإنتاج وآثارها الاقتصادية المختلفة على قضية تخصيص الموارد الاقتصادية داخل المنطقة التكاملية وهو أمر لا يمكن أن يتم بأي حال من الأحوال بمعزل عن الاستخدامات المختلفة لأدوات التحليل الاقتصادي التي توظفها نظرية التوطن.

وهكذا فإنه رغم أن التحديات السابقة التي يفرضها الإطار العام لنظرية التكامل الاقتصادي إلا أن درجة الإتحاد الجمركي قد إستهوت المنظرين المهتمين بالجوانب التحليلية المختلفة لنظرية التكامل الاقتصادي، فهم يرون في هذه الصورة الكثير من مظاهر البساطة والوضوح الذي يسهل بناء نماذج اقتصادية واضحة تعبر عن ظاهرة التكامل الاقتصادي الإقليمي، وتبرز آثارها الاقتصادية المختلفة على اقتصاديات الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية، ومن هنا فإن التحليل الذي يقدمه هذا الجزء من الدراسة يتعلق بحالة نظرية الاتحاد الجمركي، آخذين بعين الاعتبار أن النتائج التي تتوصل إليها هذه النظرية يمكن تعميمها على باقي درجات سلم التكامل الاقتصادي.

أ- النظرية الأساسية للإتحاد الجمركي:

لقد شهدت نظرية الاتحاد الجمركي مولدها على يد الاقتصادي "**جاكوب فينر**" في كتابه الصادر عام 1950 ولقد عرف تحليله باسم **"قانون فينر"**★ للاتحادات الجمركية ، حيث تشكل نظرية الاتحاد الجمركي المضمون الأساسي للنظرية التقليدية للتكامل الاقتصادي ولمجمل نظريات التكامل الاقتصادي والممارسات التكاملية خصوصا في الإطار الرأسمالي، بوصفها: [1]

- تدرس الوحدة الأساسية (الإتحاد الجمركي) للتكامل الاقتصادي بين الدول التي تجعل منها كيانا ما فوق وطني متميزا سواءًا على المستوى الوطني أو الدولي، وهي في هذا تختلف جوهريا عن منطقة التجارة الحرة التي يمكن أن تتسع لتشمل أي عدد من الدول وربما العالم كله، حسب ترتيبات منظمة التجارة العالمية في المستقبل.

- تعتمد آلية السوق (الرأسمالية) قاعدة أو إطار لتحليل التكامل الاقتصادي أو المدخل التجاري دون إشارة تذكر سواء إلى دور الدولة أو إلى العامل الإنمائي.

★-إذا علمنا أن" **فينر**" هو أحد الاقتصاديين النيوكلاسيك فإننا نستشف على الفور الأساس النظري لإطلاق إصطلاح قانون على التحليل الذي طرحه لتفسير ظاهرة الإتحادات الجمركية ،فمن المعروف أن الكتاب الكلاسيك إجتهدوا في صياغة العلاقات الاقتصادية في مجموعة من القوانين الاقتصادية تلتزم الدولة بإحترامها و عدم تدخلها في الحياة الاقتصادية حتى لا تعطل تطبيق هذه القوانين أو تبطل مفعولها ، و بنفس الطريقة جاء فينر بقانون يوسع من دائرة السوق أمام النشاطات الخاصة في الدول الأعضاء دون أن يعطي للدولة أي دور على الإطلاق في تسيير الظواهر الاقتصادية أو التحكم في مسيرتها.

[1] علي القزويني ، **التكامل الاقتصادي الدولي والإقليمي في ظل العولمة** ، الطبعة الأولى، الجزء الأول، منشورات أكاديمية الدراسات العليا،الجماهيرية العظمى، 2004، ص 133.

وتركز الاهتمام بنظرية الاتحاد الجمركي بعد أن أصبحت التكتلات الاقتصادية أحد التطورات البارزة في العلاقات الدولية عقب الحرب العالمية الثانية، فعلى الرغم من أن هناك آراء عديدة بخصوص الاتحادات الجمركية منذ البدايات الأولى لإنشائها في القرن السادس عشر، حيث تناولت جوانب منها كتابات البعض مثل "**أوجستن كورنو**" (Augustin Cournot) (القرن 19) و"**كنوت ويكسل**" (Knut Wicksell) النصف الأول من (القرن العشرين)، إلا أن التحليلات النظرية بصدد الاتحادات الجمركية تركزت في النصف الثاني من القرن العشرين، فأول تحليل نظري مترابط عن القضايا التي يشتمل عليها الاتحاد الجمركي ظهر في وقت واحد في كتابات "**جاكوب فينر**" و"**موريس باي**" (Mourisc Bye) و"**هربرت جيوش**" (Herbert Giersch)، ولكن هناك إجماعا على أن الصياغة النظرية للاتحاد الجمركي بدأت تأخذ أبعادها بعد صدور دراسة الاقتصادي الأمريكي المعروف فاينر وبعد "**جاكوب باي**" قام كل من "**جيمس ميد**"(James Mead) و"**ريتشارد ليبسي**" (Richard lipsy) و"**كلفن لانكاستر**"(Lancaster Kelvin) وغيرهم بتطوير هذه النظرية[1].

ويستمد "**قانون فينر**" جذوره في التحليل النيوكلاسيكي للتجارة الدولية معبرا عنه بشروط نموذج هكشر وأولين – ساموبلسون لنسب عناصر الإنتاج، ومن البديهي في ظل هذا التحليل أن يقبل قانون فينر الفروض الأساسية التي فرضتها النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الدولية وعلاوة على ذلك يضع فينر لقانونه مجموعة الفروض الإضافية التحليلية الآتية:

1. إفترض فاينر في جانب الطلب عدم وجود إمكانيات للإحلال، بمعنى أن جميع المرونات السعرية للطلب مساويا للصفر أي عديمة المرونة .
2. إفترض فاينر في جانب العرض خضوع الإنتاج لظروف النفقة الثابتة، بمعنى أن جميع مرونات العرض مساوية للصفر أي عديمة المرونة.

وفي إطار هذه الفروض مجتمعة قدم فاينر دراسته الرائدة للنموذج الأساسي للاتحادات الجمركية متحديا بذلك الفرضية التي قبلها الاقتصاديون الليبراليون والتي تشير إلى أن الاتحاد الجمركي يعتبر خطوة أولية على طريق تحرير التجارة العالمية، فقد قرر أنه من الصعب منذ البداية تقرير ما إذا كان الاتحاد الجمركي أمرا مفيدا على طريق تحرير التجارة العالمية أم لا ؟ و للوصول إلى إجابة شفافة لهذا التساؤل استخدم فاينر النموذج الريكاردي للإنتاج، وركز نتيجة لذلك على أثر تكوين الاتحاد الجمركي على الإنتاج وبالتالي أثر التغيرات التي تحدث في الإنتاج على الرفاهية الاقتصادية لاقتصاديات الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية.

[1] علي القزويني، المرجع السابق، ص 134.

و في هذا الإطار فرق فاينر بين قوتين متناقضتين ناتجتين عن قيام الاتحاد الجمركي:

- **القوة الأولى: خلق التجارة**
- **القوة الثانية: تحويل التجارة**

يتمثل أثر **"خلق التجارة"** في نقل الإنتاج من المنتجين الأقل كفاءة ذوي التكلفة المرتفعة إلى المنتجين الأكثر كفاءة والذين يتسمون بانخفاض التكلفة داخل الاتحاد الجمركي وبالتالي يترتب على ذلك توزيع وتخصيص أفضل للموارد الاقتصادية مما يؤدي إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية[1].

أما أثر **"تحويل التجارة"** فيتمثل في انتقال الإنتاج من دولة غير عضو في الاتحاد وتتسم في الكفاءة وانخفاض التكلفة إلى دولة عضو تتسم بانخفاض الكفاءة وارتفاع التكلفة[2]، ويترتب على ذلك إعادة توزيع الموارد الاقتصادية على نحو يؤدي إلى الابتعاد عن التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية فتقل الرفاهية الاقتصادية.

ب- مناهج تطوير نظرية الاتحاد الجمركي:

أظهر التحليل النيوكلاسيكي لظاهرة التكامل الاقتصادي بين مجموعة من الدول المتجاورة جغرافيا أن تكون إحدى درجات سلم التكامل الاقتصادي هي الاتحاد الجمركي تولد آثارا على الرفاهية الاقتصادية للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية وهو التحليل الذي يعبر عن خلاصة فكر الرعيل الأول من الاقتصاديين الدوليين المهتمين بشؤون التكتلات الاقتصادية بصفة عامة والإقليمية منها بصفة خاصة، وفي هذا الخصوص فقد انصب هؤلاء الاقتصاديين على معالجة آثار قيام الاتحادات الجمركية على الرفاهية الاقتصادية لاقتصاديات الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية من ناحية وعلى مستويات الرفاهية الاقتصادية لباقي دول العالم غير الأعضاء في المنطقة التكاملية من ناحية أخرى وإذا كانت السطور السابقة تشكل خلاصة أفكار الاقتصاديين الدوليين النيوكلاسيك الذين ينتمون إلى كتاب الجيل الأول، فإنه جدير بالذكر إلى أن نظرية الاتحاد الجمركي انتقلت من مجرد نموذج بسيط تم التعبير عنه باصطلاح النموذج الأساسي النيوكلاسيكي إلى نظرية تضم بجانب هذا النموذج الأساسي موضوعات عرفت اصطلاحا بمناهج تحديث وتطوير نظرية الاتحاد الجمركي وقد تناولت هذه المناهج الجديدة ظاهرة الاتحادات الجمركية من وجهة نظر مغايرة تماما لتلك الوجهة التي اختارها النموذج الأساسي النيوكلاسيكي، فهذه المناهج الجديدة تحاول إيجاد إجابة واضحة من السؤال التالي:

ما هو المبرر من إنشاء الاتحاد الجمركي للحصول على دخل حقيقي أعلى من ذي قبل إذا كانت السياسة الجمركية غير التفضيلية قادرة دائما على تحقيق هذا الهدف؟

[1] محمد أحمد السريتي، **اقتصاديات التجارة الخارجية** ، الطبعة الأولى ،مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، 2009 ، ص 185.
[2] محمد أحمد السريتي، المرجع السابق، ص 185.

و في محاولة للإجابة على هذا السؤال ظهر منهجان رئيسيان وهما:

- **منهج كوبر ميسل** (Cooper-Massell Approche)؛
- **منهج جونسون** (Johnson Approche).

يتصدى منهج كوبر ميسل للإجابة عن مبررات إنشاء الاتحاد الجمركي لتحقيق دخل أعلى من المستوى الذي كان عليه قبل تكوين الاتحاد من خلال التفرقة بين نوعين من الآثار الاقتصادية لتكوين الاتحاد الجمركي، يتعلق النوع الأول بإلغاء الرسوم الجمركية على التجارة البينية بين بين دول الاتحاد الجمركي وهو نوع من التخفيضات الجمركية غير التفضيلية، أما النوع الثاني فيشير إلى عملية إعادة فرض التعريفة الجمركية الموحدة على واردات الاتحاد من العالم الخارجي.

و قد توصل منهج كوبر ميسل إلى الإجابة التالية فيما يتعلق بالسؤال السابق على النحو التالي:[1]

تشعر الدول الصناعية الصغيرة أو الدول الآخذة في النمو برغبة قوية في إتباع سياسات الحماية إحساسا منها بعدم القدرة على التأثير في معدلات التبادل الدولية الخاصة بها، وتحريكها في صالحها، وأمام هذا الوضع تجد هذه الدول ضالتها المنشودة في الاتحادات الجمركية نظرا لتمكنها من إقامة سياج جمركي موحد على وارداتها من خارج الاتحاد، وفي الوقت نفسه يؤذن لهذه الدول بتحرير تجارتها البينية، فهذه الدول صغيرة الحجم من الناحية الاقتصادية تجد في الاتحاد الجمركي وسيلة لزيادة قوة مساومتها في التجارة الدولية من خلال معدلات أفضل للتبادل الدولي وتشير هذه الإجابة إلى رغبة الدول صغيرة الحجم في تكوين الاتحادات الجمركية وتفضيلها على الأخذ بمنهج الجات لتحرير التجارة العالمية وإقامة نظام عالمي متعدد الأطراف لها ويرجع ذلك إلى أن الاتحادات الجمركية وسيلة للجمع بين مناهج تحرير التجارة ومناهج إتباع سياسات الحماية، هذا في حين لا توفر نظم التخفيضات الجمركية العامة لمنظمة الغات هذه الوسيلة لأنها تطبق مبدأ الدولة الأكثر رعاية، وهو المبدأ الذي يشكل حجر الزاوية في إقامة نظام عالمي متعدد الأطراف للتجارة العالمية، ومن هنا برزت أولوية الأخذ بسياسة تكوين الاتحادات الجمركية العامة التي لا تشتمل على سياسة جمركية غير تفضيلية .

أما المنهج الثاني وهو المنهج الذي حدد هاري جونسون معالمه فيعتمد على تقديم إطار نظري أكثر من ذلك الذي تقدم به كوبر- ميسل، فقد حاول هذا المنهج تقديم فلسفة عامة تتعلق بظاهرة الحماية بكل جوانبها، مع إعطاء الاتحاد الجمركي إهتماما خاصا انطلاقا من أنه إحدى الوسائل العملية لتطبيق سياسة الحماية. فهذه السياسات الحمائية في صورتها العامة أو الخاصة (أي في صورة الاتحاد الجمركي) ما هي إلا سياسات للحصول على السلع العامة.

[1] سامي عفيفي حاتم ، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم** ، مرجع سابق، ص ص334-335.

و في سبيل تحديد معالم منهجه، بدأ جونسون في التركيز على صياغة مجموعة الأهداف غير الاقتصادية وهي الأهداف التي تختارها السياسات الاقتصادية لكسب الرضا ولتوليد الإحساس بالانتماء القومي من خلال إبراز قدرات الاقتصاد القومي على إنتاج طائفة متنوعة من القطاعات والسلع الوطنية بدلا من الإعتماد على الإستيراد من الخارج وهنا تبرز أهمية دعم الصناعات الوطنية وحمايتها من خلال إتباع سياسات حمائية.

خلاصة التحليل المتقدم أن منهج جونسون كوبر – ميسل المركب أو المجمع تجاه نظرية الاتحاد الجمركي بعد تعديل مسارها من حرية التجارة الخارجية إلى سياسات الحماية بمختلف صورها قد نجح في تسليط الضوء على ثلاث عوامل مفسرة لتكوين وإقامة التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عالمنا المعاصر هذه العوامل الثلاثة هي: [1]

❶ إدخال السلع العامة في التحليل الاقتصادي المرتبط بالإتحادات الجمركية؛

❷ الآثار التي تمارسها الاتحادات الجمركية على معدلات التبادل الدولية للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية؛

❸ الآثار الديناميكية لتكوين الاتحادات الجمركية.

- **حجة السلع العامة:**

تعتمد حجة السلع العامة على أهمية التفرقة بينها وبين السلع الخاصة ليس هذا فقط بل يتجه التحليل الاقتصادي في هذا الشأن إلى النظر إلى السلع العامة على أنها دالة للرفاهية الاقتصادية للاقتصاد القومي في مجموعه وذلك جنبا إلى جنب مع مجموعة السلع الخاصة، فصانعوا القرار يرون في الإطار الكلاسيكي لمضمون الرفاهية الاقتصادية تحديدا ضيقا لمضمون هذا التعبير بصفة عامة ويفسرون ذلك بأن الكتاب النيوكلاسيك يستبعدون فكرة السلع العامة من نطاق دالة الرفاهية الاقتصادية للمجتمع، وبناء عليه فإن إدخال فكرة السلع العامة لكي تصبح إحدى مكونات ومحددات دالة الرفاهية الاقتصادية يفتح للمجتمع الطريق أمام التحليل الاقتصادي ليجد أحد المبررات القوية لإقامة الاتحادات الجمركية استنادا إلى السلوك الاقتصادي غير الرشيد للحكومات.

ونحو مزيد من التوضيح للكيفية التي يمكن بها إدخال فكرة السلع العامة في التحليل الاقتصادي المرتبط بعوامل قيام وتكوين الاتحادات الجمركية نجد أن جونسون يركز اهتمامه في إيجاد نظرية قادرة على تفسير سلوك حكومات الدول المعنية فيما تتبعه من سياسات تجارية، وبصورة أكثر تحديدا فإنه يتحرك في كتاباته وتحليلاته الاقتصادية المختلفة إلى صياغة نظرية اقتصادية لها القدرة على تفسير وتوضيح الأسباب التي تدفع بحكومات الدول إلى إتباع سياسات تجارية حمائية غير رشيدة.

[1] سامي عفيفي حاتم ، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم** ، مرجع سابق، ص 337.

- **الأثر على معدلات التبادل الدولية:**

لقد حظي أثر تكوين الاتحادات الجمركية على معدلات التبادل الدولية باهتمامات كثير من الاقتصاديين الدوليين في مقدمتهم جونسون، ميد، ميلفن،كراوس وآخرون غيرهم.

وبصفة عامة فإن التحليل الاقتصادي المرتبط بأثر تكوين الاتحاد الجمركي على معدلات التبادل الدولية يدافع عن وجهة النظر القائلة بأن هذا التكوين للاتحاد الجمركي ينتهي إلى تحسين معدلات التبادل الدولية للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية وللتوضيح يمكن أن نفرق بين الحالتين التاليتين:

✓ **الحالة الأولى:** حالة النفقات الثابتة في كل من الدولة العضو في المنطقة التكاملية والدولة غير العضو فيها؛

✓ **الحالة الثانية:** حالة النفقات الثابتة في كل من الدولة العضو والدولة غير العضو في المنطقة التكاملية.

إذا تناولنا الحالة الأولى فإن أثر تكوين الاتحاد الجمركي على معدلات التبادل الدولية للدولة العضو في الاتحاد إنما يتوقف في التحليل الأخير على حجم تجارة الدولة غير العضو في الاتحاد معها بعد تكوين الاتحاد وما يرتبه ذلك من الأثر التحويلي للتجارة، فإذا كانت الدولة العضو في المنطقة التكاملية من القوة بمكان بحيث تتوافر لها القدرة على التأثير في معدلات التبادل الدولية، فإنه يمكن استنتاج أن فرض السياج الجمركي الموحد بعد تكوين الاتحاد الجمركي يساهم في تحسين شروط التبادل الدولي للدولة العضو وفي هذه الحالة فإن التحسن الذي يطرأ على معدلات التبادل الدولية بعد تكوين الاتحاد الجمركي من شأنه تقليل الخسارة الناجمة عن الأثر التحويلي للاتحاد الجمركي في الدولة العضو قيد البحث.بل إنه في الإمكان القضاء على هذه الخسارة بصفة كلية إذا ترتب على تكوين الاتحاد الجمركي وفرض السياج الجمركي الموحد انخفاضا كبيرا في مستويات الأسعار الخاصة بالدولة غير العضو في المنطقة التكاملية وبالتالي حصول الدولة العضو على كمية أكبر من السلع والخدمات بنفس القدر من الدخل الحقيقي، ومن هنا يمكن القول بأن الأثر المحتمل للاتحاد الجمركي على التجارة يساعد على إعادة توزيع الرفاهية الاقتصادية العالمية لصالح الدولة العضو في المنطقة التكاملية وعلى حساب الدولة غير العضو من خلال تحسين معدلات تبادل الدولة العضو قيد البحث مع العالم الخارجي[1]،

أما إذا انتقلنا إلى الحالة الثانية والتي تتعامل فيها الدولة مع فرض النفقات المتزايدة في الدولة العضو في المنطقة التكاملية، فإن الأمر يختلف هنا عن حالتنا الأولى التي تناولنا فيها سيادة فرض النفقات الثابتة في هذه الدولة، فزيادة أسعار المنتجات في الدولة العضو في المنطقة التكاملية على أثر تكوين الاتحاد الجمركي الموحد في مواجهة العالم الخارجي يرجع إلى ما يؤدي إليه الأثر التحويلي من تحويل التجارة من مصادر إنتاجية أكثر كفاءة خارج الاتحاد إلى مصادر إنتاجية أقل كفاءة داخل الاتحاد معنى ذلك أن الخسارة التي تتعرض لها الدولة العضو عن كل وحدة من التجارة يتم تحويلها بمعدل أكبر من الخسارة عن نفس الوحدة في حالة النفقات الثابتة وفي الوقت

[1] سامي عفيفي حاتم ، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم** ، مرجع سابق، ص ص 347-348.

نفسه يتجه حجم التجارة المحولة إلى الانخفاض كلما كانت المرونة السعرية للعرض من الإنتاج المحلي بصفة عامة في الدولة العضو الأخرى التي تكون مع الدولة العضو الأولى الدرجة التكاملية، فمرونات العرض المنخفضة في كل من الدول الأعضاء وغير الأعضاء تتجه إلى تخفيض حجم التجارة المحولة، غير أن اقتصار حالة المرونات المنخفضة لعرض الإنتاج المحلي على الدولة غير العضو يؤدي إلى تحسين معدلات التبادل الدولية للدولة العضو فقط وتدهور معدلات التبادل الدولية للدولة غير العضو وما دام فرض حالة النفقات الثابتة هو الحالة السائدة في المنطقة التكاملية بأسرها فإن تكوين الاتحاد وتحويل التجارة يؤدي إلى زيادة تكلفة الوحدة المحولة عن أي كمية تترتب على الأثر التحويلي لقيام الاتحاد الجمركي.

- **الآثار الديناميكية لتكوين الاتحاد الجمركي:**

من بين العوامل المفسرة لتكوين الاتحادات الجمركية والتي ساهم في إبرازها المنهج التحليلي **"لجونسون كوبر– ميسل"** مجموعة الآثار الديناميكية التي تفرزها الدرجات المختلفة من سلم التكامل الاقتصادي وتتكون هذه الآثار من مجموعتين منفصلتين وهما:

✓ الآثار المترتبة عن اتساع نطاق المنافسة داخل المنطقة التكاملية على الكفاءة الاقتصادية للوحدات الإنتاجية العاملة داخل اقتصاديات الدول الأعضاء في الدرجة التكاملية محل البحث.

✓ اتساع نطاق الأسواق لتحل الصفة الإقليمية محل الصفة القومية التي تميز هذه الأسواق ومن المتعارف عليه أن اتساع نطاق الأسواق يؤدي إلى توليد مزايا أو وفورات الإنتاج الكبير، و هي الوفورات الملقبة باقتصاديات الحجم الداخلية والخارجية، ويقصد بوفورات الإنتاج الكبير انخفاض تكلفة وحدة الناتج عندما يرتفع مستوى هذا الناتج ويترتب على ذلك زيادة كفاءة المنشئات الإنتاجية[1].

المطلب الثالث:محددات وآليات التكامل الاقتصادي(الدوافع والمقومات،الآثار الناجمة ،المعوقات):

بالرغم من لجوء الدول إلى تكوين تجمعات اقتصادية إقليمية لعدة دوافع ومقومات، و تحقيق العديد من الآثار الاقتصادية الناجمة عنها إلا أنها تواجه العديد من المعوقات والعقبات تحول دون تحقيق الهدف المنشود.

أولا: دوافع ومقومات التكامل الاقتصادي

تتداخل دوافع التكامل الاقتصادي إلى حد كبير مع مقوماته ولذلك فإن الحديث عن كل منهما على حدى ينطوي على قدر كبير من الاشتراط.

[1] جون هدسون، مارك هرندر، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، ترجمة طه عبد الله منصور، محمد عبد الصبور محمد علي، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 1987، ص 579.

1- دوافع التكامل الاقتصادي:

يقصد بدوافع التكامل الاقتصادي مبرراته وضروراته أيضا وهي أقرب ما تكون إلى الأهداف التي تسعى إليها الدول والمجتمعات من الدخول في علاقات تكاملية مع غيرها، وتعدد دوافع التكامل الاقتصادي إلى جانب الدوافع الاقتصادية إلى الدوافع الأمنية- السياسية والدوافع التاريخية – الاجتماعية، وتكتسب هذه الدوافع أهمية متزايدة في العصر الراهن (في ظل العولمة) نظرا لتكامل مختلف جوانب حياة المجتمع البشري وللدرجة العالية من التسيس **(politicization)** الذي وصلت إليه العلاقات الدولية من جهة والدور المتزايد للخدمات الاجتماعية والمعرفة والثقافة في الاقتصاد المعاصر من جهة أخرى.

إذن التكامل الاقتصادي وإن نشأ اقتصاديا فإن دوافعه وآفاقه ليست اقتصادية فقط وإنما شاملة وهادفة منذ البداية لكل جوانب الحياة الأخرى التي تخضع إلى التطور المستمر جنبا إلى جنب مع خطوات التكامل الاقتصادي مدعمة ومحفزة لبعضها البعض، و عموما يمكن تناول دوافع التكامل الاقتصادي في ثلاث مجموعات رئيسية وهي:

أ- الدوافع الجغرافية – الاقتصادية؛

ب- الدوافع الأمنية- السياسية؛

ج- الدوافع التاريخية – الاجتماعية.

أ- الدوافع الجغرافية –الاقتصادية:

يجدر التنويه قبل كل شيء إلى أنه تم الجمع بين هذين النوعين من الدوافع للارتباط الوثيق فيما بينهما الذي ينبثق من جوهر التكامل الاقتصادي الإقليمي والهدف الرئيسي منه، فكلاهما ذو وظيفة جغرافية – اقتصادية بمعنى الانتقال إلى فضاء أو مجال جغرافي أوسع بكل ما يتضمنه من عناصر ومؤشرات اقتصادية للبلدان المنتمية إليه

(موارد اقتصادية – أنشطة إنتاجية-أسواق.....)، من أجل توفير شروط أفضل لتحقيق الأهداف والسياسات الاقتصادية لهذه البلدان[1].

و يمكن حصر أهم الدوافع الاقتصادية للتكامل الاقتصادي فيما يلي:

- اتساع حجم السوق[2]: حيث أن إلغاء الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء يؤدي إلى تصريف المنتجات من دولة ما إلى أسواق الدول الأعضاء الأخرى وذلك بسهولة تامة خاصة بعد أن كانت هذه الأسواق مغلقة أمامها بسبب الرسوم والحواجز الجمركية العالية إضافة إلى هذا فإن اتساع نطاق السوق يؤدي إلى زيادة التخصص

[1] علي القزويني، مرجع سابق، ص 268.

[2] هشام محمود الإقداحي، مرجع سابق، ص 211.

وتقسيم العمل بين الدول الأعضاء؛

– تحسين شروط التبادل التجاري: حيث أن التكامل الاقتصادي يمنح الدول المتكاملة ككل قوة وأهمية خاصة في المجال الدولي أكبر مما كان لكل منها منفردة قبل التكامل، مما يمكن دول ككتلة اقتصادية من إملاء شروطها ومطالبها على الدول الخارجة عن نطاق التكامل بما يحقق مصلحتها الخاصة؛

– يمكن الدول الصناعية من الاستفادة من عوائد الكفاءة (Efficiency Gains) الناجمة عن إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة الاقتصادية القائمة، حيث أن الهياكل الصناعية لهذه الدول عادة ما تتسم بالاستقرار لعقود طويلة وبالتالي فإن تغيير هذه الهياكل استجابة لبرامج التكامل يكون له أثر إيجابي ملموس على الأداء الاقتصادي بوجه عام؛

– زيادة مستوى الرفاهية الاقتصادية؛

– زيادة نصيب التكتل الاقتصادي من التجارة العالمية؛

– زيادة درجة المنافسة وتحقيق الكفاءة في تخصيص الموارد؛

– التمتع بوفورات الإنتاج الكبير سواءًا الوفورات الناشئة عن حجم الإنتاج فيما يسمى بالوفورات الداخلية أو الوفورات الخارجية التي تتولد من عوامل خارج نطاق المشروع[1]؛

– زيادة إمكانية وحجم الاستثمار الأمر الذي يؤدي إلى زيادة النشاط الاقتصادي وزيادة الدخول وبالتالي تزايد المدخرات التي تساعد على زيادة الاستثمارات[2]؛

– ضعف المركز التفاوضي والتنافسي للدول في علاقاتها الاقتصادية الدولية؛

– ضمانة ضد الأحداث المستقبلية[3]: حيث قد تلجأ الدول للانضمام إلى تكتل إقليمي وذلك من أجل درء المخاطر والأحداث التي قد تتعرض لها في المستقبل فيصبح التكتل بمثابة التأمين أو الضمان ضد الأحداث غير المتوقعة، لهذا يذهب البعض للقول بأن الدول النامية تتحمس للانضمام لتلك التكتلات بغية تجنب أي حرب تجارية مستقبلية يمكن أن تكون تلك الدول الخاسر الأكبر منها، لذلك نجد اتفاقية النافتا لم تخل من الدافع، فلقد أقدمت كندا على إبرام ذلك الاتفاق كضمان لصادراتها ضد رسوم الإغراق والرسوم التعويضية التي كان من الممكن أن تفرضها الولايات المتحدة الأمريكية في حالة عدم وجود الاتفاق، وفي المقابل يعتبر ضمان للولايات المتحدة ضد السياسات

[1] بن عيشي بشير ، **معوقات التكتل الاقتصادي العربي ومقوماته** ، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية–الأوروبية،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف ، الجزائر، 8–9 ماي 2004، ص2.

[2] رحماني موسى، **التكامل العربي بين خيار التخصص أو الاندماج**، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية–الأوروبية،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف ، الجزائر، 8 –9 ماي 2004، ص3.

[3] عبد الوهاب رميدي، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل الكامل الاقتصادي في الدول النامية "دراسة تجارب مختلفة"**، أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، جامعة الجزائر ، 2007/2006، ص 38.

الكندية في مجال الطاقة والتي كانت تتعارض مع المصالح الأمريكية.

ب- الدوافع الأمنية-السياسية:

من الواضح أن أي تكامل اقتصادي مهما كان بسيطا في شكله أو محدودا في نطاقه، لا يمكن أن يقتصر على تحقيق أهداف تجارية أو اقتصادية فقط، وإنما لابد أن يشتمل على أهداف أمنية وسياسية يمكن إيجازها فيما يلي:

- تعزيز الروابط السياسية بين الدول الأعضاء وإشاعة أجواء الثقة والتفاهم المتبادل وحسن الجوار والاستقرار السياسي في المنطقة، فمما لا شك فيه أن علاقات تجارية واقتصادية متوازنة تحقق مصالح البلدان الأعضاء هي أفضل سبيل لتحسين الأوضاع والأجواء السياسية على المستويين المحلي والإقليمي وكلما كانت هذه العلاقات أكثر تطورا وكلما قطعت مسيرة التكامل الاقتصادي أشواطا أبعد كلما أصبح انتكاس أو تراجع العلاقات السياسية أكثر صعوبة خاصة إذا ما اكتسب التكامل الاقتصادي مضمونا إنمائيا وإنتاجيا وماديا وتقنيا متزايدا في صورة مشاريع اقتصادية مشتركة[1]، و هكذا يسير التكامل الاقتصادي جنبا إلى جنب مع التكامل السياسي وصولا إلى الوحدة السياسية بين البلدان الأعضاء؛

- يعد التكتل الاقتصادي أساسا لتعزيز القوة السياسية للبلدان الأعضاء المجتمعة وتأثيرها في السياسة العالمية والمنظمات الدولية[2]؛

- لاستقرار الأمني كهدف قد يدفع بعض الدول لعقد اتفاقات إقليمية لهذا يكون الدافع وراء ضم دول معينة للتكتل دافعا أمنيا؛

- من خلال تشابك العلاقات الاقتصادية التي تساعد على ارتباط الدول الأعضاء وزيادة الثقة بينها في المنطقة التكاملية فإن هذه الدول تتجنب الخطر السياسي وخير مثال على ذلك حل الصراعات التي كانت قائمة بين فرنسا وألمانيا بعد إقامة المجموعة الأوروبية للفحم والصلب عام 1951.

وعليه فإن لجوء الدول إلى تشكيل تكتلات ليس فقط لأهداف اقتصادية بل لتعزيز الأمن الوطني و المساعدة على تطوير المؤسسات السياسية والاجتماعية.

ج- الدوافع التاريخية – الاجتماعية:

يعد التكامل الاقتصادي أساسا للتكامل الاجتماعي والثقافي بين الدول الأعضاء ومجتمعاتها أيضا، فمع تمتع كل من هذه المجتمعات بخصائص اجتماعية وثقافية معينة فإن تطور العلاقات الاقتصادية من شأنه أن يعزز علاقات الود والتعايش المشترك والحوار الثقافي ويزيل ما تراكم من حساسيات ترتبط بفترات طويلة من الخلافات

[1] علي القزويني، مرجع سابق، ص274.
[2] مفتاح صالح ، سليم قط، مرجع سابق، ص ص69-70.

السياسية والعقائدية بين الدول وضعف أو انعدام العلاقات الاقتصادية والتجارية والصلات الاجتماعية الثقافية بينها على الرغم من عمق جذور الترابط الاجتماعي والحضاري بين مجتمعاتها (من ناحية الدين واللغة والعادات وغيرها من الروابط المشتركة)، بل إن هذه المجتمعات تشكل امتدادا لبعضها البعض، أما الحدود فما هي إلا تجزئة مصطنعة سياسية واجتماعية لأمة واحدة (الأمة العربية كمثال) ، ويتضح الأمر بشكل جلي عند المناطق الحدودية، حيث التقارب بين سكان هذه المناطق على طرفي الحدود يصل إلى حد صلات القربى التي يتعين استثمارها لصالح التقريب والتكامل بين البلدان المتجاورة[1].

2- مقومات التكامل الاقتصادي:

من الطبيعي أن نجاح عملية التكامل الاقتصادي يتوقف على مدى ما يتوفر له من مقومات والمقصود بالمقومات تلك الوسائل أو السبل التي تؤمن تحقيق التكامل الاقتصادي وتؤمن تواصل وتطور عملية التكامل ذاتها، و يمكن إيجاز هذه المقومات فيما يلي:

أ-المقومات الاقتصادية:

- انسجام السياسات الاقتصادية: وخاصة السياسة التجارية، النقدية، المالية، ولا يتطلب بالضرورة هذا التنسيق توحيد السياسات إضافة لذلك يجب تنسيق سياسات الاستثمار بشكل يؤمن تنمية اقتصادية إقليمية متوازنة، حيث يمكن التوفيق بين المصالح الوطنية والإقليمية ويتم ذلك بإعداد سياسة إقليمية للاستثمار تضمن تنمية متجانسة بين الدول الأعضاء [2]؛

- آليات النظام الاقتصادي (دور كل من القطاع العام والخاص والعلاقة بينهما، أو المنافسة والاحتكار ومدى تكامل الأسواق)؛

- يقوم التكامل الاقتصادي على وفرة أكبر في الموارد وعلى أسواق أكثر اتساعا، إذ من الواضح أن الأولى (الموارد) تمثل إمكانيات الإنتاج والعرض، في حين تحدد الثانية (الأسواق) نطاق الطلب ولكي يمكن توظيف هذه الموارد واستخدام الأسواق بشكل فعال، يتعين توفير للبنى الأساسية اللازمة والآليات المناسبة لتنظيم النشاط الاقتصادي؛

- تجانس اقتصاديات أطراف التكامل: ويعتبر هذا أهم مقوم لنجاح التجارب التكاملية، لأن الفوارق بين الاقتصاديات المتكاملة يعتبر الحجر المعيق والمطب الذي يهوي بالتكامل، بحيث نبتعد عن حقيقة التكامل المطلوب «**التكامل المتكامل**» إلى« **التكامل الإتكالي**» من تكامل الأنداد الذي من خلاله يتم تبادل المزايا وتقاسم المنافع إلى التكامل الذي يتحمل فيه البعض عبء العالة بما يفرغ معنى التكامل من حقيقة معناه ومرتجيات فحواه، لذا

[1] علي القزويني، مرجع سابق، ص 276.

[2] بوصبيع صالح رحيمة، **التكتلات الاقتصادية في ميزان الأزمة العالمية** ، رسالة ماجستير، (غير منشورة)،جامعة محمد خيضر ، بسكرة، الجزائر،2011، ص14.

يجب أن يكون التكامل بين اقتصاديات ذات هياكل متجانسة ومتماثلة وقابلة للتكامل؛

– توفر وسائل النقل والمواصلات: حيث أن توفر المواصلات يعتبر من الشروط اللازمة لنجاح التكامل الاقتصادي حيث تؤدي إلى توسيع حركة التبادل التجاري وتشجيع الاستثمار الإقليمي بين الدول الأعضاء ودعم حركة التكامل من مضمار التجارة الدولية وتسهيل علاقاته مع الدول الأجنبية[1]؛

– توفر الأيدي العاملة المدربة: من العوامل المؤدية إلى نجاح التكامل الاقتصادي وتثبيت دعائمه وجود الأيدي العاملة المؤهلة والمدربة وحرية انتقالها مما يتيح للدول الأعضاء في التكتل استغلال مواردها الإنتاجية بطريقة فعالة باستمرار، كما يمكنها في نفس الوقت من تنمية هذه الموارد وزيادة حجمها، ومنه زيادة الإنتاج الكلي ورفع مستوى المعيشة وتقوية التعاون الاقتصادي بين الدول المتكاملة؛

– الجوار الجغرافي: حيث أن التواصل الجغرافي كأساس للتعاون والتكامل هو واقع تاريخي طبيعي، وجدت فيه الدول المتجاورة مصلحة العمل المشترك باتجاه توسيع السوق والتبادلات الاقتصادية[2]؛

– التخصص وتقسيم العمل: حيث تحقيق التكامل الاقتصادي للدول الأعضاء عائدا يفوق ما يمكن أن يتحقق لها قبل التكامل، ينبغي أن يستند إلى التخصص وتقسيم العمل الذي يفضي إلى وفورات الحجم الكبير والاستفادة من مزايا اقتصاديات السلم على أساس التكاليف النسبية التي تتمتع بها كل دولة من الدول المتكاملة ربما يضمن تحقيق الرفاهية واستفادة الجميع من التكامل[3].

ب– المقومات السياسية – المؤسسية:

وتتجلى المقومات السياسية بصورة رئيسية في توافر إرادة سياسية مشتركة وقدر كاف من التوافق بين الأنظمة السياسية والسياسات العامة والاقتصادية والاجتماعية والعلاقات السياسية بين الدول أو بالأحرى بين حكوماتها قائمة على الاعتراف والاحترام المتبادلين وحسن الجوار وتكتسب هذه المقومات أهمية أكبر للتكتلات الاقتصادية التي تجمع بين بلدان نامية بالنظر للدور الكبير الذي تلعبه الدولة في هذه البلدان من جهة وضعف الروابط الاقتصادية الفعلية فيما بينها من جهة أخرى.

[1] مقدم عبيرات، **التكامل الاقتصادي الزراعي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة** ، أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، جامعة الجزائر،2002/2001، ص ص21-22.

[2] موله عبد الله ، **منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى"الامتحان الأخير لتجاوز العصبيات**، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، العدد262، 2000، ص 65.

[3] الجوزي جميلة ، **تحديات التكامل الاقتصادي العربي**، الملتقى الدولي الثاني" التكامل الاقتصادي العربي الواقع والآفاق، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 17-19أفريل2007، ص 318.

ج- المقومات التاريخية و الإجتماعية و الثقافية:

وتتمثل المقومات التاريخية في مدى قوة الروابط التاريخية بين مجتمعات البلدان المتكاملة واشتراكها في التطور من وجهة النظر التاريخية وتحديدا في تاريخها المشترك سواءًا من الناحية الاقتصادية أو الاجتماعية أو الثقافية بما في ذلك كفاحها المشترك ضد السيطرة الاستعمارية ثم ضد التخلف الاقتصادي والاجتماعي بعد التحرر من هذه السيطرة، ومن الطبيعي أن يكون التكامل الاقتصادي أكثر يسرا وسرعة كلما كانت هناك روابط تاريخية أوثق وعناصر أكثر بين هذه المجتمعات.

أما المقومات الإجتماعية والثقافية فتمثل هذه المقومات البيئة أو الفضاء الاجتماعي للتكامل الاقتصادي الذي يمكن أن يطلق العنان له أو يعرقل خطواته بشكل جدي، وتتركز قبل كل شيء في قدر من التقارب والتماثل في النسيج والوعي الاجتماعي وفي ثقافات البلدان المتكاملة وفي العادات والتقاليد، وهنا أيضا كلما كان هذا التقارب أو التماثل أكبر فإن التكامل الاقتصادي لم يكن أكثر سهولة وسلاسة فحسب وإنما أكثر ضرورة أيضا خاصة إذا شمل عناصر أساسية في البناء الاجتماعي لهذه البلدان كاللغة والدين(البلدان العربية)[1].

ثانيا: معوقات التكامل الاقتصادي:

تتركز معظم معوقات التكامل الاقتصادي في وجود اختلافات عديدة بين ذات طابع سياسي واقتصادي أو اجتماعي وثقافي أو مؤسسي وتنظيمي وفيما يلي هذه المعوقات:

1-المعوقات السياسية:

ويقصد بها اختلاف النظم السياسية وغياب الإرادة السياسية لدى معظم الأقطار وكذلك الميل لتغليب المصلحة القطرية على المصلحة القومية إضافة إلى ضعف العلاقات الدولية البينية وتدني مستوياتها[2].

2- المعوقات الاقتصادية:

وتتركز أساسا في تخلف هياكل اقتصاديات البلدان النامية وتبعيتها إلى الاقتصاديات الصناعية المتقدمة، وإذا كان هذا التخلف الذي مازال قائما في ملامحه الأساسية في غالبية الدول النامية يعد الدافع الأساسي للتكامل فيما بينها، فإنه يشكل العقبة الرئيسية أمامها في الوقت ذاته، فهو لا يفي بالشروط التي تؤمن النجاح في عملية التكامل الاقتصادي[3]، إضافة إلى هذا فإن الاختلاف في درجة النمو الاقتصادي والاختلاف في أساليب التنمية والسياسات الاقتصادية المتبعة وقصور البنية التحتية المشتركة يشكل عائقا اقتصاديا يحول دون إقامة تعاون اقتصادي مشترك.

[1] علي القزويني، مرجع سابق، ص ص279-280.

[2] عثمان أبو حرب، **الاقتصاد الدولي**،الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، 2008، ص 216.

[3] علي القزويني، مرجع سابق، ص 298.

3- المعوقات الاجتماعية والثقافية:

وتتمثل هذه المعوقات في تباين مستويات التطور الاجتماعي والثقافي بين البلدان المختلفة من ناحية المؤشرات الرئيسية لهذا التطور(درجة التحضر، المستوى التعليمي للسكان، حركية الفئات الاجتماعية المختلفة، الوعي الاجتماعي بما في ذلك أهمية التكامل).

4- المعوقات المؤسسية والتنظيمية:

وترتبط بالإطار المؤسسي والتنظيمي للتكامل الذي يتعلق بالمؤسسات الضرورية لإقامة ومتابعة مسيرة التكامل بكل مجالاتها وتفاصيلها والتشريعات والإجراءات التنفيذية لتطبيق الاتفاقيات والخطوات التكاملية المتفق عليها.

المطلب الرابع: شروط نجاح الترتيبات الاقتصادية الإقليمية:

تتوقف شروط نجاح الترتيبات الاقتصادية الإقليمية على مجموعة من العناصر الاقتصادية والسياسية ويمكن إيجاز هذه العوامل فيما يلي:

أولا: العوامل الاقتصادية:

يمكن النظر إلى العوامل الاقتصادية الواجب توفرها لنجاح أي تكامل اقتصادي من منظورين أساسيين وهما[1]:

1- منظور الأثر الساكن: والذي يركز على ما إذا كان الأثر الحالي للتكامل الاقتصادي الإقليمي على الرخاء العالمي سلبيا أم إيجابيا؟

2- منظور الأثر الديناميكي: والذي يطرح تساؤلا عما إذا كانت التكتلات القائمة ستتحدد في مرحلة لاحقة لتشكل منطقة تجارة حرة عالمية، أم تظل متفرقة وتخضع فرص الرخاء العالمي لاحتمالات المنافسة والحمائية التكتلية؟

وفي هذا الإطار فإن معيار خلق أو تحويل التجارة كنتيجة للتكتل يمثل إجابة جزئية على السؤال الأول، فهناك العديد من التكتلات العملاقة التي يتم إنشاؤها آنيا في مناطق مختلفة من العالم وبالتالي فإن التحليل السليم لابد أن يضع في اعتباره الاعتماد المتبادل بين هذه التكتلات بما في ذلك التفاعل الاستراتيجي بينها.

[1] أسامة المجدوب، **العولمة والإقليمية "مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية"**، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة،2001، ص 203.

وبغض النظر عن صعوبة إمكانية التنبؤ بنتائج الإقليمية على الاقتصاد العالمي وهل هي سلبية أم إيجابية هناك حقيقة أن الإقليمية جاءت لتبقى وبالتالي يصبح السؤال الموضوعي حول كيفية التوصل لآليات يمكنها تحويل المشاكل والسلبيات المحتمل أن تفرزها التكتلات الإقليمية إلى عناصر إيجابية تتكامل مع الإطار المتعدد وتعزز تحرير التجارة العالمية، ولابد أيضا من مناقشة الفائدة التي تعود على الدول النامية من الانضمام إلى الترتيبات الإقليمية وكما هو الحال بالنسبة لاختلاف علاقة الإطار الإقليمي بالمتعدد اليوم عما كان عليه في الأربعينات والخمسينات فإن البعد الخاص بالدول النامية في معادلة التجارة الدولية يختلف اليوم عما كان عليه الحال في الستينات اختلافين أساسيين[1]:

أ- الاختلاف الأول:

إختلفت الظروف الأساسية السائدة عما كانت عليه منذ عقود مضت، حيث أدت الإصلاحات الاقتصادية والتجارية في الثمانينات إلى خلق بيئة للتجارة الحرة في عدد كبير من دول أمريكا اللاتينية وآسيا وعدد متزايد من الدول الإفريقية، وبالتالي فإن المكاسب الإضافية المحتملة من مناطق التجارة الحرة – على أساس فرص خلق التجارة – تكاد لا تذكر مما يعني أن جاذبية الإقليمية لابد وأن تكمن خارج النطاق المحدود لفرص خلق التجارة .

ب- الاختلاف الثاني:

في المرحلة السابقة للإقليمية في العقود الماضية حاولت الدول النامية التكامل فقط مع دول نامية أخرى، أما في مرحلة التسعينات أصبحت مناطق التجارة الحرة تشمل دولا نامية ومتقدمة وهذا يعد بعدا جديدا.

وعموما يميل الترجيح إلى أن الهدف الرئيسي للدول النامية من التوجه الجديد نحو التكامل الإقليمي، بالإضافة إلى الأهداف التقليدية المتصلة باتساع السوق وتوظيف المزايا النسبية ورفع كفاءة الإنتاج، يكمن في ملمحين أساسيين هما [2]:

-جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتعزيز عملية التنمية ككل والحصول على تكنولوجيا متقدمة من شركاء التكامل من الدول الصناعية؛

- تسهيل عملية تطوير التكنولوجيا في إطار جماعي في حالة التكامل الخالص بين دول نامية فقط.

[1] S.LBaier **"The New Regionalism: causes and consequences"**,A pper written for the Inter –American Development Bank and CEP Conference,university of Notre –Dame, 2006, p14.

[2] حسين عمر، **التكامل الاقتصادي "أنشودة العالم المعاصر"**، دار النهضة العربية ، القاهرة، 1998، ص 149.

ثانيا: العوامل السياسية:

تمثل الظروف السياسية عنصرا هاما من عناصر نجاح أو فشل الترتيبات الإقليمية بصورة قد تفوق أهميتها في حالة الإطار المتعدد، وتفرض هذه الظروف أهمية تواجد هياكل متماثلة لصناعة القرار في طرفي أو أطراف التكامل المتعددة والتوصل إلى حالة من القبول المشترك لتحقيق التوافق والتجانس وفقا لمقتضيات الحاجة، كما تفرض أيضا ضرورة توافر الحساسية والقدرة 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 وأطرها اللائحية[1].

من هذا المنطلق يصبح من الضروري والهام وضع تصور عملي لكيفية الاستجابة على المستوى الإقليمي لمصالح الجماعة المتكاملة في إطار شبه إقليمي وتحقيق توافق السياسات والتجانس بين سرعة تنفيذها، وقد وضعت النظرية السياسية المهتمة بالتكامل توافر ثلاث شروط سياسية لكي يتحقق التكامل وهي:

1-توافر الرغبة لدى القادة السياسيين لتحقيق التكامل: ولكي تتوافر هذه الرغبة ينبغي أن تكون المنافع المرتقبة من التكامل بالنسبة للقادة السياسيين والتي تتمثل في الاحتفاظ بالقوة السياسية وبتحسين فرص إعادة الانتخاب تزيد عن التكاليف المتوقعة نتيجة قيام هذا التكامل؛

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

3- قبول القادة السياسيين الطواعية لقيادة واحدة أو أكثر من الدول الأعضاء بدور القائد الإقليمي: حيث تتجاوز تجارب التكامل الإقليمي مجرد إزالة القيود المفروضة على التبادل التجاري أي "**التكامل السطحي**" لتشتمل على جهود لتطبيق قواعد سياسات اقتصادية موحدة أي "**التكامل العميق**"مثل تطبيق قواعد موحدة للمنشأ وتوحيد السياسات التجارية وقوانين الاستثمار، وغالبا ما ينجم عن التكامل العميق ظهور مشكلات في مجال التنسيق خاصة إذا ما تباينت مصالح وجهات نظر الدول بشأن مسارات وخطط العمل، ومن أفضل الوسائل للتغلب على هذه المشاكل هو الاتفاق طواعية على اختيار دولة واحدة أو أكثر لتلعب دور القيادة في التكتل الإقليمي على أن يكون معيار الاختيار هو أهمية الدولة أو الدول لاستمرار التكامل، وتمثل هذه الدولة أو الدول القائدة نقطة الارتكاز في مجال تنسيق القواعد واللوائح والسياسات كما يكوم من شأنها العمل على حل مجالات الاحتكاك

[1] أسامة المجدوب، المرجع السابق، ص 205.

والتوتر المرتبطة بقضايا توزيع منافع الاندماج من خلال تقديم بعض التعويضات المادية، و أكدت التجارب الواقعية في هذا الإطار ضرورة توافر الشروط المذكورة سابقا لنجاح أي تجربة تكاملية.

وعموما فإن توفر كل من التقارب الجغرافي والتجانس بين الاقتصاديات القابلة للتكامل وتناسب القيم الاجتماعية والثقافية وتنسيق السياسات الاقتصادية القومية إضافة إلى الإرادة السياسة يعد شرطا كافيا لنجاح التجارب الاقتصادية التكاملية[1].

[1] فلاح خلف الربيعي، **التكامل الاقتصادي بين الشروط التقليدية والشروط الحديثة**، متاح على الموقع:
http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=173879 ، تاريخ الإطلاع: 2012/04/09، الساعة:14:00.

المبحث الثاني: تطور أهم تجارب التكامل الاقتصادي:

شهد العالم خلال عقد الخمسينات والستينات من القرن العشرين قيام مجموعة من التكتلات الاقتصادية الإقليمية، ساهمت بشكل كبير في التفاعلات الاقتصادية الدولية واحتلت مكانا بارزا على الساحة الاقتصادية العالمية باعتبارها الملاذ الأخير للعديد من الدول لمواجهة مشاكلها الاقتصادية، والتي أفرزتها ظاهرة العولمة الاقتصادية، ولعل أهم هذه التكتلات نجد الاتحاد الأوروبي واتفاقية منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا) ومنظمة التجارة الحرة الأوروبية هذا بالإضافة إلى العديد من محاولات التكامل الاقتصادي التي لجأت إليها الدول النامية قصد تحقيق تنميتها المنشودة وفيما يلي أهم تجارب التكامل الاقتصادي.

المطلب الأول: تجربة التكامل الاقتصادي الأوروبي:

يعتبر الاتحاد الأوروبي قطبا اقتصاديا ضخما استقطب العديد من أنظار الدول سواءًا المتقدمة أو النامية من ناحية، ونموذجا واقعيا لنجاح إستراتيجية التكامل الاقتصادي على الصعيد الأوروبي تأكد نجاحه طيلة نصف قرن من الزمن من ناحية أخرى، وقد مر الاتحاد الأوروبي بمجموعة من المراحل أو المحطات إلى أن وصل إلى ما هو عليه الآن.

أولا: محطات وحدوية مر بها الاتحاد الأوروبي قبل معاهدة روما:

مر الاتحاد الأوروبي بمجموعة من المحطات الهامة التي ساهمت بشكل كبير في عملية البناء الأوروبي وفيما يلي هذه المحطات:

1- إتحاد البينيلوكس[1]:

عقدت كل من بلجيكا وهولندا ولوكسمبورغ في 29 تشرين 1947 اتفاقا جمركيا كان أول مرحلة من الاتحاد الاقتصادي بينها وأول تجربة تكامل أوروبي ألغيت بموجبها الرسوم الجمركية بين بلجيكا ولوكسمبورغ وهولندا من جهة أخرى، في حين طبقت تعريفة جمركية موحدة على الواردات من الدول الأخرى، وفي 1950/7/1 أزيلت القيود التجارية ووحدت السياسة الجمركية واتبعت الدول الثلاثة سياسة جمركية موحدة نحو العالم الخارجي، وفي جويلية 1954 تحررت حركة انتقال الراساميل، و قد نجحت هذه التجربة التكاملية نجاحا كبيرا ودخلت الدول الثلاث كإتحاد وليس كدول منفصلة.

[1] لبنه جديد، "**السوق الأوروبية المشتركة والسوق العربية المشتركة "تشابه المقدمات واختلاف النتائج"**، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة تشرين، سوريا،2004 ، ص 11.

2- المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي(الذراع الاقتصادي):

قامت المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي استجابة للشرط الأمريكي والمتضمن ضرورة توافر إطار مؤسسي ملائم لإدارة المعونة الاجتماعية المقدمة لأوروبا في إطار مشروع مارشال، و في المؤتمر الذي عقد لهذا الغرض وحضرته جميع دول أوروبا الغربية★ في ما عدا إسبانيا طرحت رؤى متباينة لشكل التعاون الاقتصادي المطلوب ولهيكل المنظمة المقترح إنشائها تراوحت بين صيغة الهيئة الاقتصادية المستقلة المزودة بسلطات وصلاحيات واسعة، وبين صيغة الاتحاد الجمركي وانتهى الأمر باختيار أبسط الأشكال التنظيمية للتعاون الحكومي، وهو إقامة منظمة حكومية تتخذ فيها القرارت بالإجماع، وقد انتهى هذا المؤتمر بتوقيع 17 دولة أوروبية★★ في 16 أبريل 1948 على المعاهدة المنشئة للمنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي .

وقد تمكنت المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي بالفعل من تحقيق الهدف الذي أنشئت من أجله وهو وتوزيع المعونة الأمريكية على الدول المعنية، غير أنها لم تكن مؤهلة ولأسباب كثيرة لأن تتحول إلى أداة لتحقيق التكامل والاندماج الاقتصادي بين الدول الأعضاء ولذلك فما إن استنفذت الغرض الأساسي من قيامها حتى فقدت سمتها الأوروبية وتحولت اعتبارا من عام 1960 إلى منظمة لتبادل الخبرات والمعلومات بين الدول المتقدمة ذات الاقتصاد الحر، تحت اسم منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية[1].

3- المجلس الأوروبي:

ظل الإحباط مسيطرا على التيارات والحركات والتنظيمات المطالبة بالوحدة حتى نهاية عام 1948، على الرغم من قيام المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي من ناحية والتوقيع على معاهدة بروكسل التي كان يفترض لها أن تؤسس لنظام أمن جماعي أوروبي من ناحية أخرى، فقد بات من الواضح أن المنظمة الأولى ليست سوى أداة لإدارة مشروع مارشال للمعونة الأمريكية وليس لتحقيق التكامل الأوروبي الحقيقي في المجال الاقتصادي كما بات من الواضح أيضا أن معاهدة بروكسل كانت تمهد في الواقع لإنشاء حلف شمال الأطلسي بأكثر مما كانت تمهد لبلورة سياسة أوروبية مشتركة في مجال الدفاع والأمن ولذلك ظلت هذه التيارات تتطلع وتضغط من أجل مبادرة أوروبية بحتة تؤسس لآلية أوروبية قادرة على تحويل حلم الوحدة إلى حقيقة ونقل هذا الحلم إلى عالم الواقع.

★- دول أوروبا الغربية: فرنسا، بلجيكا، هولندا، لوكسمبورغ، النمسا، الدنمارك، البرتغال، اليونان، السويد، ايطاليا، بريطانيا، تركيا، سويسرا.

★★- الدول الأوروبية الموقعة على المؤتمر هي: فرنسا، اليونان، النمسا، بلجيكا، الدنمارك، إيرلندا، أيسلندا، ايطاليا، لوكسمبورغ، النرويج، هولندا، البرتغال، السويد، سويسرا، تركيا، بريطانيا، ألمانيا الغربية.

[1] حسن نافعة ، **الاتحاد الأوروبي والدروس المستفادة عربيا**، مركز دراسات الوحدة العربية بيروت ، 2003 ، ص ص 124-125.

وفي سياق حالة الإحباط هذه ولدت مبادرة فرنسية – بلجيكية استهدفت إنشاء هيئة أو جمعية برلمانية استشارية غير أن خلافات جوهرية حول سلطات وصلاحيات هذه الهيئة وكيفية تعيين أعضائها سرعان ما نشبت بين التيار المطالب بدمج بريطانيا في حركة الوحدة الأوروبية وبين التيار القاري المطالب باستبعادها وانتهى الخلاف بالتوصل إلى حل وسط يقضي بضرورة إنشاء فرعين أحدهما حكومي تعبر عنه لجنة الوزراء والآخر برلماني تمثله الجمعية البرلمانية، واستنادا إلى هذا الحل الوسط تم التوقيع على الاتفاقية المنشئة للمجلس الأوروبي في 5 مايو 1949 من جانب 10دول أوروبية★، غير أن تجربة إنشاء مجلس أوروبا عجزت عن تشكيل نقطة انطلاق أو عملية تحول كبرى في مسيرة الوحدة الأوروبية وذلك لعدة أسباب بعضها يعود إلى طبيعة هذه المنظمة والأهداف الموجودة منها ونطاق عملها واختصاصها وصلاحياتها وبعضها الآخر يعود إلى هيكلها التنظيمي وبنيتها المؤسسية وعملية صنع القرار فيها.

4- إتحاد المدفوعات الأوروبي(الوحدة الأوروبية للمدفوعات):

أنشئ هذا الاتحاد في جويلية 1950لتنظيم الشؤون النقدية والمالية وكان الغرض من هذا الاتحاد تسهيل المبادلات بين الدول الأعضاء وذلك بالسماح لكل منها أن تستعمل في حدود معينة الفائض المستحق لها من قبل الدول الأعضاء لتسوية ديونها المترتبة عليها لدولة ثالثة من دول الإتحاد ولكن التقدم في هذا الاتحاد كان يزداد صعوبة كلما ارتفعت مستويات تحرير المبادلات التجارية أو الوصول إلى قطاعات حساسة، وقد تقرر وقف أعمال الاتحاد في 1958 عندما أعلنت معظم الدول الأعضاء فيه قابلية عملاتها للتحويل، فأصبحت عمليات المدفوعات في حدود معينة وأضيق مما كانت عليه في ظل إتحاد المدفوعات الأوروبي[1].

5- الجماعة الأوروبية للفحم والصلب:

حيث أن رجال الفكر والسياسة الأوروبيين أمثال الفرنسي **"روبير شومان"** والألماني **"كونراد أديناور"** طالبوا بتوحيد أوروبا لعلاج عللها الماضية وأدركوا أن الاقتصاد هو الذي يحكم السياسة في قضايا الوحدة بين الشعوب ، وعليه فإن روبير شومان اقترح خطة في 9 ماي 1950 تقضي بإنشاء سوق مشتركة لمنتجات الفحم والصلب بين فرنسا وألمانيا وتخضع لهيئة مشتركة.

وبذلك وقعت معاهدة باريس في 18 أفريل 1951 والتي تمخض عنها إنشاء أول جماعة أوروبية للفحم والصلب، بدأ نشاطها الفعلي في 25 جويلية 1952 والمتضمن تحرير تجارة الفحم الحجري والحديد والصلب وإلغاء كل الحواجز بين الدول الأعضاء وتحديد كميات الاستيراد والتصدير وقد تضمنت المعاهدة إنشاء مؤسسات أوروبية مشتركة لتكون هذه المعاهدة مثلا يحتذى به للمشاركة في الموارد معا على صعيد محصور وتحت مراقبة سلطة

★–الدول الأوروبية هي: بريطانيا، فرنسا، هولندا، بلجيكا، لوكسمبورغ، الدنمارك، إيرلندا، ايطاليا، النرويج، لسويد.

[1]لبنه جديد، مرجع سابق، ص 12.

متخصصة وبذلك يمكن اعتبارها الشرارة الأولى لانطلاق السوق الأوروبية المشتركة، وتجدر الإشارة إلى أن الدول التي وقعت على هذه المعاهدة ضمت كل من دول البينيلوكس(هولندا، بلجيكا، لوكسمبورغ) وفرنسا وألمانيا وإيطاليا[1].

6- المجموعة الأوروبية للدفاع المشترك:

شكل قيام الجماعة الأوروبية للفحم والصلب نقلة نوعية في مسيرة الوحدة الأوروبية، غيرت شكل ومضمون العمل الأوروبي المشترك وضخت برياح جديدة في شراع أنصار الوحدة الأوروبية الذين راحوا يحاولون انتهاز الفرصة لتحقيق قفزة كبرى في مسيرة هذه الوحدة وذلك بالتعجيل بمد نطاق العمل الأوروبي المشترك من قطاع الفحم والصلب إلى قطاعات أخرى أكثر حساسية وتعقيد، مثل قطاع الدفاع والأمن وبالتالي إلى قطاع السياسة الخارجية نفسها وجاءت المناسبة مع اندلاع الحرب الكورية في يونيو 1950 فقد أثارت هذه الحرب جدلا داخل الجمعية الاستشارية لمنظمة مجلس أوروبا حول جدوى إنشاء جيش أوروبي موحد وتزامن ذلك كله مع تزايد الضغوط الأمريكية على أوروبا لتحمل مسؤوليات دفاعية وأمنية أكبر في إطار الإستراتيجية العامة لحلف شمال الأطلسي والذي كانت معاهدته المنشأة قد دخلت حيز التنفيذ[2].

وعلى الرغم من الجرأة التي اتسم بها مشروع الجيش الأوروبي إلا أن عددا من الدول الأوروبية قبل هذا المشروع كأساس لمفاوضات بدأت بالفعل في باريس في 15 فبراير 1951 بين دول الجماعة الأوروبية الست وحضرها مراقبون من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا والنرويج والدنمارك وانتهت بالتوقيع في 27 مايو 1952 على اتفاقية تؤسس لقيام الجماعة الأوروبية للدفاع، وقد بدت هذه الاتفاقية أكثر طموحا حتى من الصيغة الأولى لمشروع الجيش الأوروبي إذ نصت على تشكيل 40 فرقة عسكرية أوروبية تخضع لقيادة هيئة أوروبية (مفوضية) على غرار السلطة العليا في الجماعة الأوروبية للفحم والصلب، ويشرف على تسليحها جهاز فني وإداري خاص توضع تحت تصرفاته ميزانية مشتركة وتخضع للرقابة السياسية من جانب البرلمان الأوروبي والقانونية من جانب محكمة العدل الأوروبية.

ولأن قيام جماعة سياسية أوروبية ارتبط بقيام الجماعة الأوروبية للدفاع أولا، فقد تعلقت الأنظار كلها بالجماعة الوطنية الفرنسية والتي لم تكن قد صادفت بعد على معاهدتها المنشأة بعكس برلمانات الدول الأخرى التي صادقت عليها بالفعل ألمانيا الاتحادية في 19 مارس 1953، هولندا 23 جويلية 1953، بلجيكا نوفمبر 1953، لوكسمبورغ 27 أبريل 1954، ويعود السبب في ذلك إلى أن حساسية الشعب الفرنسي المفرطة تجاه المسألة الألمانية جعلته غير قادر على المواءمة بين الخيارات المطروحة، فهو يرفض تسليح ألمانيا الوطنية من حيث المبدأ لأن ذلك يمهد الطريق أمام حرب جديدة في أوروبا ويرفض أيضا وضع الجيش الفرنسي نفسه

[1] أوغستو لوبازكارلوس، **الجماعة الأوروبية في الطريق إلى التكامل**، مجلة التمويل والتنمية ، صندوق النقد الدولي، المجلد24، العدد3، سبتمبر 1987، ص36.
[2] حسن نافعة، مرجع سابق، ص 138.

تحت سلطة أوروبية لأنه يخشى من هيمنة ألمانيا عليها سياسيا في المستقبل ولأن غياب بريطانيا عن الجماعة الأوروبية للدفاع أضعفا كثيرا من حجج المؤيدين لقيامها، فقد ظلت عقدة الخوف الفرنسي تشكل عقبة كأداء أمام كل المحاولات الرامية إلى تحقيق وحدة سياسية أوروبية بإيقاع سريع، فالرأي العام الفرنسي لم يكن جاهزا أو مستعدا للتخلي قط من سيطرته الوطنية على الجيش حتى ولو كان ذلك لصالح سلطة أوروبية مشتركة خصوصا في حالة عدم مشاركة بريطانيا في الترتيبات الأمنية[1].

ثانيا: معاهدة روما وميلاد الجماعة الاقتصادية الأوروبية:

كادت تعقيدات الأمن والسياسة أن توقف مسيرة العملية التكاملية في أوروبا وتصيبها بالشلل الكامل رغم انطلاقتها الواعدة بقيام الجماعة الأوروبية للفحم والصلب، وخشي التيار الوحدوي من أن يؤدي فشل مشروع الجماعة الأوروبية للدفاع إلى إصابة أنصار الوحدة الأوروبية بالإحباط واليأس ولذلك حاول استخلاص الدروس المستفادة من تجارب الفشل والتي لا تقل أهمية عن الدروس المستفادة من تجارب النجاح، وهكذا راحت الجهود الرامية لإعادة إحياء حركة التكامل والاندماج الأوروبي تبحث عن مسالك جديدة تفتق ذهنها في نهاية المطاف إلى العودة إلى الاقتصاد لإصلاح ما أفسدته السياسة وذلك من خلال ميلاد مشروعين جديدين سارا في اتجاهين متوازيين أحدهما يتعلق بالطاقة النووية والآخر بالسوق المشتركة أو الجماعة الاقتصادية الأوروبية.

وبدأت أولى الخطوات الجادة على هذا الطريق حين وافق مؤتمر وزراء خارجية الدول الست في يونيو 1955 من حيث المبدأ على إعادة تنشيط العملية التكاملية بغية تحقيق 3 أهداف:

1- بناء دعائم التكامل الاقتصادي؛

2- إقامة سوق مشتركة؛

3- تحقيق التعاون وتنسيق السياسات في المسائل الاجتماعية.

وشكل المؤتمر لجنة برئاسة البلجيكي **"هنري سباك"** لدراسة سبل تحقيق تلك الأهداف والتغلب على ما يعترضها من عقبات وإعداد مشروعات الاتفاقات اللازمة، وبعد جهود مضنية وعلى الرغم من الصعوبات والعقبات التي واجهت **"لجنة سباك"**، توصل المتفاوضون إلى حلول وسط لكافة الأمور الخلافية، فتم الاتفاق على إقامة منطقة تجارة حرة بإلغاء الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء كلية خلال فترة زمنية تتراوح بين 12 و15 عاما تقسم على ثلاث مراحل تنتهي بإقامة سوق مشتركة ثم سوق موحدة، أما بالنسبة إلى عملية الاندماج في النواحي الاقتصادية والاجتماعية الأخرى أو في الطاقة النووية فقد أمكن الوصول إلى صياغات عامة مرضية ومرنة تسمح لأجهزة الجماعة بتحقيق الغايات المرجوة وفقا للمعدلات التي تتوافق وتطور الظروف والأوضاع السياسية والاقتصادية للجماعة وبذلك أثمرت هذه المفاوضات بالتوقيع في 24 مارس 1957 على اتفاقية روما التي انبثقت

[1] حسن نافعة، مرجع سابق، ص 141.

عنها جماعتين أوروبيتين جديدتين وهما: الجماعة الاقتصادية الأوروبية (السوق المشتركة) والجماعة الأوروبية للطاقة النووية (اليوراتوم)، وقد دخلت اتفاقية روما حيز التنفيذ في 1 يناير 1958 لتبدأ مرحلة جديدة ومهمة في مسيرة حركة التكامل والاندماج الأوروبي.

أ-أهداف معاهدة روما:

إستهدفت معاهدة روما إقامة سوق مشتركة وتحقيق مزيد من التقارب بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء وذلك من أجل تحقيق جملة من الأهداف يمكن إجمالها فيما يلي:

- إزالة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء والقيود الكمية على الصادرات والواردات بينها[1]؛
- إيجاد تعريفة مشتركة تجاه الدول غير الأعضاء وإتباع سياسة تجارية مشتركة اتجاهها[2]؛
- إزالة العقبات التي تعترض انتقال الأشخاص والسلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول الأعضاء[3]؛
- إيجاد سياسة زراعية مشتركة؛
- وضع نظام يكفل عدم تعرض المنافسة للتشويه داخل السوق المشتركة؛
- اتخاذ إجراءات تمكن من تنسيق السياسات الاقتصادية لمعالجة الاختلالات في موازين مدفوعات الدول الأعضاء؛
- إنشاء أجهزة مشتركة تسهل التوسع الاقتصادي للجماعة؛
- توحيد أسس التجارة الخارجية والنظم النقدية والعمالية والاجتماعية للدول الأعضاء[4].

جدير بالذكر أن معاهدة روما خضعت لمعاهدات معدلة لها، حيث لم تتمكن الدول الأعضاء في الجماعة الاقتصادية الأوروبية حتى منتصف الثمانينات من تحقيق سوق موحدة بين الدول الموقعة على اتفاقية روما سنة 1957، حيث لم تكتمل الوحدة الجمركية بين الدول الأعضاء و لم يتم تحرير انتقال عنصري العمل ورأس المال بين هذه الدول، الأمر الذي دفع حكومات الدول الأوروبية إلى تعديل اتفاقية روما بما يتلاءم مع إنشاء السوق الأوروبية الموحدة لذلك جرى بتاريخ 17 و28 فيفري 1986 في لوكسمبورغ ولاهاي التوقيع على وثيقة العقد الأوروبي الموحد والتي أصبحت سارية المفعول اعتبارا من جوان 1987 ، وأكدت الوثيقة على ضرورة التكامل بين الدول الأعضاء بحيث تكون جميعها سوقا واحدة أطلق عليها السوق الداخلي مع التأكيد على حرية حركة السلع والأشخاص ورؤوس الأموال.

---

[1] محمد محمود الإمام، **تطور الأطر المؤسسة للاتحاد الأوروبي**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 1998 ، ص 134.

[2] محمد محمود الإمام، المرجع السابق، ص 134.

[3] عادل بلجبل، **التجربة الأوروبية في التعاون والتكامل الإقليمي**، رسالة ماجستير ،(غير منشورة) ، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، بدون سنة النشر، ص 30.

[4] عبد الوهاب رميدي، مرجع سابق، ص 42.

ب- معاهدة السوق الأوروبية المشتركة:

وهي المعاهدة الثانية التي أفرزتها معاهدة روما وقد وضعت شروطا (معايير كوبنهاغن) للانضمام إليها[1]:

- القبول بالتنازل الجزئي عن السيادة الوطنية لفائدة سيادة فوق وطنية أوسع وأشمل؛

- الطرف المرشح للدخول يجب أن يكون ممارسا للديمقراطية التعددية ومحترما لحقوق الإنسان والحريات العامة والفردية وحرية التعبير.

ج- مبادئ السوق الأوروبية المشتركة:

قامت السوق الأوروبية المشتركة على مجموعة من المبادئ يمكن تلخيصها في الآتي:

- حرية مرور الضائع؛

- حرية انتقال الأشخاص والسلع والخدمات ورؤوس الأموال؛

- إتباع سياسة زراعية مشتركة؛

- رسم سياسة مشتركة للنقل؛

- إنشاء صندوق أوروبي اجتماعي يهدف إلى تحسين فرص العمل للعمال ورفع مستويات معيشتهم[2]؛

- إقامة تعريفة جمركية مشتركة تجاه الدول غير الأعضاء؛

- تعميق وتحقيق المنافسة الحرة وتنسيق السياسات الاقتصادية بما في ذلك السياسة المالية والنقدية ومعالجة الاختلالات في موازين مدفوعات الدول الأعضاء[3]؛

- تدعيم الاستثمار في دول السوق خاصة في المناطق المتخلفة نسبيا؛

- إقامة بنك استثمار أوروبي لدعم النمو الاقتصادي[4]؛

- إزالة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء.

---

[1] لبنه جديد ، مرجع سابق، ص 13.

[2] آسيا الوافي، مرجع سابق، ص 40.

[3] حسين عمر، **الجات والخصخصة** ، **دار الكتاب الحديث**، القاهرة، بدون سنة النشر، ص 39.

[4] يسرى الجوهري، **دراسات في جغرافيا الموارد الاقتصادية**، منشأة المعارف ، الاسكندرية، 1975 ،ص 33.

د- الانتقال من السوق المشتركة إلى السوق الموحدة:

في عام 1958 تم إعداد برنامج لإتمام السوق الداخلية أو ما يسمى بالسوق الموحدة حيث تم استكمال الخطوات الإجرائية الخاصة بتنفيذ خطوات التكامل الاقتصادي الأوروبي وصدر عن المجلس الأوروبي مجموعة من التوجيهات بلغ عددها 300 توجيه وتم تخفيضها إلى 280 توجيه كان أبرزها[1]:

- سوق مصرفية وتجارية واحدة؛
- نظام نقدي أوروبي موحد؛
- سياسة مشتركة خاصة بالتطورات العلمية والتقنية؛
- الاهتمام بمشكلات وقضايا البيئة.

وقد تم التوقيع على هذا البرنامج في شباط 1986 وكان بمثابة وثيقة تعاهدية للعمل الأوروبي المشترك أطلق عليها الصك الموحد وهذه الوثيقة عدلت معاهدة روما تعديلا جوهريا، حيث قررت الانتقال بالمجموعة الأوروبية من مرحلة السوق المشتركة إلى مرحلة السوق الموحدة وأصبحت الدول الأعضاء كتلة اقتصادية واحدة بدون أية حدود جمركية بين بعضها البعض وأصبح هناك حرية شبه كاملة لانسياب السلع والخدمات والأشخاص والراسميل بين الدول الأعضاء.

ثالثا: تزايد عضوية الجماعة الاقتصادية الأوروبية وتأسيس معاهدة ماستريخت:

نظرا للإنجازات التي حققها الاتحاد الأوروبي على الصعيد الاقتصادي من خلال الوصول إلى السوق المشتركة ثم الموحدة فقد تزايدت عضوية الدول الأوروبية من خلال انتهاج تكامل أفقي لجأت إليه العديد من الدول الأوروبية ، وهكذا استمرت عملية البناء الأوروبي إلى أن وصلت إلى معاهدة ماستريخت.

1- تزايد عضوية الجماعة الاقتصادية الأوروبية:

بدأت الجماعة الاقتصادية الأوروبية بناء تكاملها الاقتصادي بست دول فأنجزت اتحادها الجمركي في عام 1947 والذي ضم دول البينيلوكس، حيث تم بموجبه إلغاء الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء، كما نجحت في إتباع سياسة زراعية مشتركة من أجل زيادة الإنتاجية الزراعية، والعمل على استقرار الأسواق الزراعية وضمان مستوى عادل لمعيشة السكان الزراعيين بزيادة دخولهم الفردية ووضع أسعار معقولة بالنسبة للمستهلكين.

[1] لبنه جديد، مرجع سابق، ص 19.

وقد مر توسيع عضوية الجماعة الأوروبية بمجموعة من المراحل:

أ- المرحلة الأولى:

طلبت كل من بريطانيا والدنمارك وايرلندا سنة 1961 ثم النرويج سنة 1962 الانضمام ولكن طلبهم لم يوافق عليه بعد مفاوضات دامت سنتين وكررت الدول الأربعة التقدم بطلب الانضمام عام 1967 ولكن رفض للمرة الثانية، واستمر الوضع دون تغيير إلى أن تم التوصل لإنهاء ناجح لمفوضات الانضمام بموجب اتفاقية بروكسل في 22 جانفي 1973، حيث وقعت كل من بريطانيا وايرلندا والنرويج والدنمارك معاهدة الانضمام إلى الجماعة[1].

ب- المرحلة الثانية:

شهدت الجماعة الأوروبية المرحلة الثانية للتوسع في عقد الثمانينات عندما انضمت اليونان في سنة 1981 والتي كانت منتسبة إلى الجماعة منذ أكثر من 20 عاما، وفي سنة 1986 توسعت عضوية الجماعة بانضمام كل من إسبانيا والبرتغال لتصبح 12 دولة[2].

ج- المرحلة الثالثة:

وفي هذه المرحلة انضمت وبالتحديد في عقد السبعينات من القرن الماضي 3 دول وهي السويد والنمسا وفنلندا في أفريل 1995 ليصل عدد الدول الأعضاء إلى 15 دولة.

د- المرحلة الرابعة:

في الأول من ماي 2004 انضمت 10 دول جديدة إلى الاتحاد وهي:قبرص، مالطا، المجر، بولندا، سلوفينيا، لاتفيا، استونيا، ليتوانيا، وجمهورية التشيك في أكبر عملية توسع للجماعة منذ نشأتها من حيث عدد الدول المنضمة أو من حيث أثر التوسع، حيث توسعت عضوية الاتحاد بمقدار الثلثين[3].

ه- المرحلة الخامسة:

وفي هذه المرحلة نجحت كل من رومانيا وبلغاريا في اقتطاع تأشيرة الانضمام وبالتحديد في عام 2007 ليصل بذلك عدد الدول للاتحاد الأوروبي 27 دولة[4]، و تجدر الإشارة إلى أن مجموعة من الدول المرشحة للانضمام وهي كل من تركيا، كرواتيا، جمهورية مقدونيا، أيسلندا.

---

[1] عبدالرهاب رميدي، مرجع سابق، ص 44.

[2] ويكيبيديا الموسوعة الحرة، **الاتحادالأوروبي**، 2012/04/16،

http: //arwikipedia.org/wiki/ %D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%AA%D8%AD%D8%A7%D 8%AF%D8%A7 %D9%84%D8%A3%D9%88%D8%B1%D9%88%D8%A8%D9%8A.

[3] بوصبيع صالح رحيمة، مرجع سابق، ص 36.

[4] ويكيبيديا الموسوعة الحرة، المرجع السابق.

2- معاهدة ماستريخت:

إن الصك الأوروبي الموحد لم يكتفي بتقوية العلاقات الاقتصادية وتوحيد السوق الأوروبية، وإنما دعا إلى التنسيق السياسي بين الدول الأعضاء ولإقرار هذه التوجيهات الهامة جرى الاتفاق على عقد معاهدة جديدة تم التوقيع عليها رسميا الهولندية في 7-2-1992، وتميزت هذه المعاهدة بكونها نقلت السوق المشتركة إلى السوق الموحدة على النطاق الاقتصادي ككل، و أقامت نوع من الاتحاد الكونفدرالي بين الدول الأعضاء تحت اسم الاتحاد الأوروبي لتحل محل الجماعات الاقتصادية الأوروبية لذلك تعتبر نقطة تحول هامة في تاريخ أوروبا من خلال المبادئ التي طرحتها والتي تعتبر بمثابة دستور عمل للاتحاد الأوروبي.

أ- أهداف معاهدة ماستريخت:

قامت معاهدة ماستريخت من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف من أهمها ما يلي:

- التحرير الكامل لحركة السلع والخدمات وإلغاء كافة الحواجز بين الدول الأعضاء؛
- إقامة الوحدة النقدية الكاملة على عدة مراحل تنتهي بإقامة بنك أوروبي قبل موعد 1جانفي 1999[1]،
- سياسة خارجية مشتركة والتحرك صوب إقامة نظام دفاعي مشترك في إطار اتحاد أوروبا الغربية[2]؛
- العمل من أجل إقامة اتحاد فيدرالي يضم حوالي 340 مليون نسمة يمثلون سكان دول المجموعة الأوروبية.

وقد اهتمت معاهدة ماستريخت بسياسات أسواق العمل لأن لها دورا مهما في نجاح الوحدة الاقتصادية والنقدية الأوروبية وتضمنت بنودا تدعوا إلى تطوير أسواق العمل وتحسينها مع التأكد من أن سلوك واتجاهات الأجور سواءاً الإقليمية أو الوطنية متناغمة مع مستويات الإنتاجية والأخذ بعين الاعتبار أن ذلك لا يؤدي إلى ارتفاع في معدلات البطالة، وقد اعتمدت في معاهدة ماستريخت مجموعة من المعايير التي تهدف إلى تقريب معدلات الأداء الاقتصادي لدول المجموعة الأوروبية والتي تعتبر بمثابة معايير للانضمام إلى منطقة اليورو، وفيما يلي هذه المعايير[3]:

1. عجز موازني لا يتجاوز 3% من الناتج المحلي الخام؛
2. دين عمومي لا يتجاوز 60% من الناتج المحلي الخام؛
3. ألا يتجاوز الفرق في معدل التضخم 1.5% المعدل المسجل في الدول الثلاثة الأكثر أداء؛
4. ألا يتجاوز سعر الصرف ومعدل الفائدة على المدى الطويل نقطتين بالنسبة للدول الثلاثة الأكثر أداء.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **النظام الاقتصادي العالمي الجديد " آفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر"**، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص 123.

[2] عبد المطلب عبد الحميد، **اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز**، الدار الجامعية ، الاسكندرية، 2006، ص ص78-79.

[3] قدي عبد المجيد، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية"دراسة تحليلية تقييمية**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص56.

رابعا: النظام النقدي الأوروبي والوحدة النقدية الأوروبية:

نتيجة للفشل الذريع الذي ميز عمل الثعبان النقدي ومن أجل تفادي لجوء الدول إلى تخفيض أسعار صرف عملاتها ظهرت الحاجة الماسة إلى توحيد العملات الأوروبية، ولكن توحيدها يقتضي نظاما نقديا متكاملا يتطلب توفير إلى جانب العملة مجموعة من القوانين والمؤسسات المسؤولة عن تسيير تلك العملة، فتأسس نظام نقدي جديد عرف بالنظام النقدي الأوروبي حيث اعتمدت وللمرة الأولى عملة أوروبية موحدة سميت بوحدة النقد الأوروبي.

1- نظام الثعبان الأوروبي[1]:

بسبب حدة الأزمة النقدية الدولية التي تجسدت مباشرة بعد إعلان الرئيس الأمريكي **"ريتشارد نيكسون"** في ديسمبر، 1971 وما تبعه من تخفيض لقيمة الدولار وتوسيع هامش تذبذب أسعار الصرف مقابل هذا الأخير وذلك من 1% إلى 2.25% تم التخلي عن نهائيا عن مشروع فيرنير★ بحيث عمدت السلطات الأوروبية للدول الست عقب اتفاق بال (معاهدة السيموثونيان)★★ بعد التشاور مع الدول الأربعة★★★ التي ستنضم إلى المجموعة بتاريخ 1 جانفي 1973 بداية من 12 أفريل 1972 إلى إعادة النظر في هوامش التقلبات سواءًا فيما بين العملات الأوروبية في حد ذاتها بانتقال حدود التذبذب إلى ±2.25% بمعنى تخفيض المجال إلى النصف مقارنة مع تقلب العملة الأوروبية مقابل الدولار والمقدرة بـــ: 4.5% وهو ما يمثل الحدود التي يجب أن تحترم بين أقوى وأضعف عملة أوروبية وبذلك يتحقق ما يسمى بالثعبان الأوروبي داخل النفق، الأمر الذي أتاح للبنوك المركزية صاحبة العملات المتضادة في القيمة، التدخل لتصحيح الوضع بيعا للدولار في حالة انخفاض قيمة العملة الأوروبية وبلوغها مستوى الأرضية أو شراء الدولار في حالة ارتفاع قيمة العملة الأوروبية مقابل الدولار وبلوغها مستوى السقف كما تبيع وتشتري العملات الأوروبية مقابل عملتها إذا بلغت هذه الأخيرة بطن الثعبان، في الحالة الأولى (البيع) وفي الحالة الثانية (الشراء) عندما تلمس العملة المعنية ظهر الثعبان، هذه الاجراءات مكنت نوعا ما من تحرير اقتصاديات البلدان الأوروبية من سلطة الدولار الأمريكي عليها.

---

[1] نعمان سعيدي، **البعد الدولي للنظام النقدي**، الطبعة الأولى، دار بلقيس، الجزائر، 2011، ص 90.

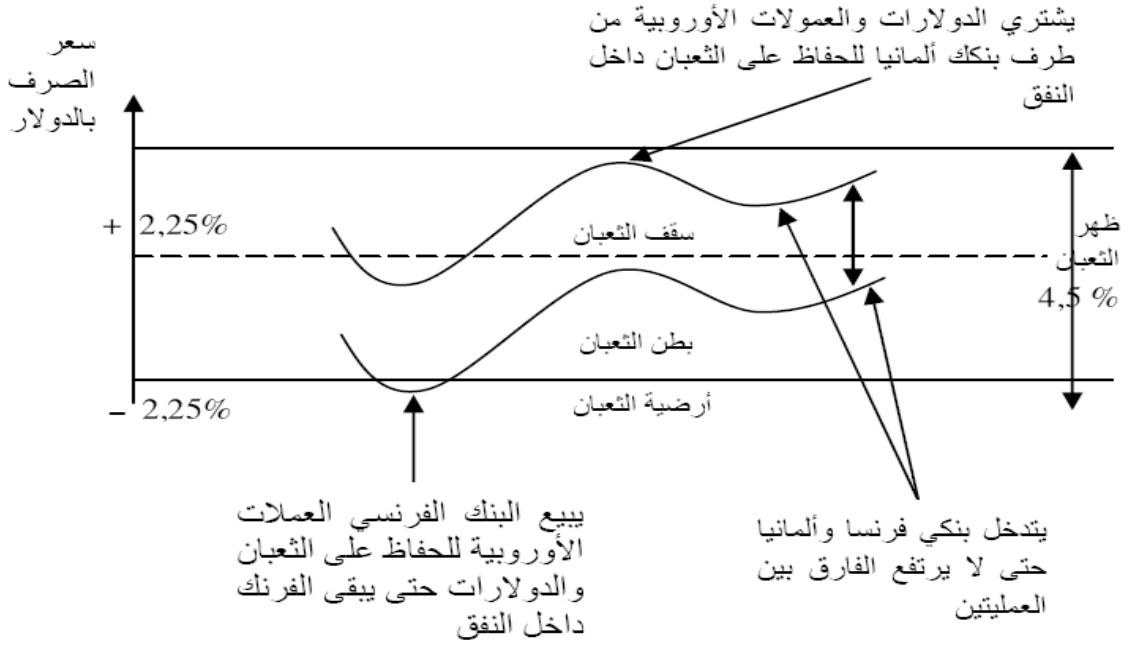
★ – مشروع" **فيرنير**" تضمن برنامجا لإستكمال التكامل النقدي وإتباع سياسة ائتمانية موحدة بين دول المجموعة الأوروبية وتم تبنيه في مارس 1971 وركز على تضييق هامش تذبذب عملات الدول المعنية من خلال التدخل المشترك في أسواق الصرف باستخدام عملاتها .

★★ – معاهدة السيموثونيان تضمنت السماح لأسعار الصرف بأن تتقلب في حدود 2.25% صعودا أو هبوطا بعد أن كانت في حدود 1% حسب اتفاقية بريتون وودز .

★★★ – الدول الأربعة هي: بريطانيا ، إيرلندا ، الدنمارك، النرويج.

والشكل الموالي يبين كيفية تحرك الثعبان الأوروبي داخل النفق:

الشكل(1-2): الثعبان الأوروبي داخل النفق:



المصدر: نعمان سعيدي، **البعد الدولي للنظام النقدي** ، الطبعة الأولى ، دار بلقيس، الجزائر،2011، ص91.

يلاحظ من الشكل أن نظام الثعبان الأوروبي داخل النفق يعتمد على التدخل من طرف البنوك المركزية الأوروبية بيعا و شراءا للدولارات و العملات الأوروبية من أجل الحفاظ على هامش التذبذب فيما بين العملات الأوروبية و هو ±2.25%، و 4.5% كهامش تقلب العملات الأوروبية مقابل الدولار، وبهذه الطريقة تمكن هذا النظام من ضمان استقرار أسعار الصرف في حدود الحيز المقرر (2.25%) وتفادي التذبذب الشديدة من خلال تدخل البنوك المركزية بطريقة توافقية في إطار الصندوق الأوروبي للتعاون النقدي (FECOM) الذي أسس عام 1973، إلا أن حياة الثعبان★ لم تعمر طويلا باعتبار أن الكثير من العملات انسحبت من هذا النظام عندما لاحظت فيه التقييد، فقد لجأت كل من بريطانيا وايرلندا والدنمارك إلى تعويم عملاتها ثم تبعتها فيما بعد ايطاليا وفرنسا والنرويج، لكن بمجرد أن أعلنت الولايات المتحدة الأمريكية بتاريخ 26جانفي1973 عن عجز في الميزان التجاري الذي قدر بـــ: 6.4مليار دولار مما تسبب في إحداث أزمة مضاربة عنيفة جدا كانت نتيجتها بالإضافة إلى ضغوطات الدول الأوروبية أن خفضت الولايات المتحدة الأمريكية مرة أخرى من قيمة الدولار بمقدار 10%.

★ – "**الثعبان**" هو: مجال تقلب العملات الأوروبية ، فيما بينها والنفق هو هامش تغير هذه الأخيرة مقابل الدولار .

قرر وزراء المالية لتسعة دول أوروبية بتاريخ 11مارس 1973 خروج الثعبان من النفق وتركه حرا بحيث تتذبذب عملاتها بحرية تجاه الدولار وتعوم تعويما مشتركا في حدود 2.25%، باستثناء الليرة الايطالية والجنيه الإسترليني اللتين واصلتا التعويم بمفردهما إلى أن يعود إليهما الاستقرار.

وهكذا قررت الدول المعنية (فرنسا، ألمانيا، هولندا، بلجيكا، لوكسمبورغ، الدنمارك، السويد) صاحبة العملات القوية بتاريخ 13مارس1973 تحرير بنوكها المركزية من إلزامية دعم الدولار وبذلك انهار النظام النقدي القائم على أساس مؤتمر بريتون وودز.

2- النظام النقدي الأوروبي:

رغم محاولاتها العديدة، فإن دول الاتحاد الأوروبي وقفت عاجزة عن تصحيح نظامها النقدي خلال 1973-1976، وفي سنة 1978 وأمام المضاربات الجديدة التي عرفها الدولار والتذبذب المزمن في أسعار الصرف أخذت الدول تفكر في كيفية بناء نظام نقدي أوروبي من خلال عقد ثلاث مجالس أوروبية بداية من كوبنهاغن (أفريل 1978) أين طرحت فكرة إنشاء منطقة نقدية مستقلة عن المحيط الخارجي، ثم برام (Bréme) جويلية 1978 الذي تبنى مشروع النظام النقدي الأوروبي بهدف تجسيد تعاون نقدي قوي يمكن من بعث منطقة مستقرة في أوروبا يجسدها استقرار نقدي يستطيع مواجهة الظروف الخارجية الصعبة وأخيرا بروكسل (ديسمبر 1978)، و قد بدأ العمل الفعلي بهذا النظام في 13 مارس 1979 واختارت 8 دول الانضمام إليه باستثناء بريطانيا التي اختارت البقاء خارج النظام لفترة غير محددة .

أ- أهداف النظام النقدي الأوروبي:

على العموم يهدف النظام النقدي الأوروبي إلى ما يلي:[1]

- التحكم في استقرار أسعار الصرف؛
- التحكم في الاستقرار النقدي واستقرار الأسعار؛
- التنسيق بين السياسات النقدية والمالية؛
- الإنشاء التدريجي لعملة أوروبية تقف في وجه الدولار والين.

[1] نعمان سعيدي، مرجع سابق، ص94.

ب- تقييم النظام النقدي الأوروبي: [1]

لقد طبعت صيرورة النظام النقدي الأوروبي جملة من النجاحات وأيضا بعض الإخفاقات يمكن إيجازها فيما يلي:

- النجاحات:

❶ الصمود في وجه الاضطرابات النقدية الدولية خاصة تلك التي شهدها الدولار الأمريكي؛

❷ التحكم أكثر من ذي قبل في حدة تذبذب أسعار صرف العملات الأوروبية مقابل بعضها البعض؛

❸ تحقيق نوع من الاستقرار النقدي بتصديه للموجة التضخمية التي اجتاحت دول الاتحاد الأوروبي من خلال تنسيق دول المجموعة في مجال المعروض النقدي؛

❹ السماح بتقريب أسعار الفائدة وذلك من خلال التعديلات الاثني عشر التي مست عملات هذه الأخيرة خاصة في الفترة الممتدة بين 1979-1992.

- الإخفاقات:

رغم الملاحظات الإيجابية المذكورة سابقا، فإن هذا النظام عرف بعض النقائص كانخفاض تنافسية اقتصاديات بعض البلدان خلال (1979-1986) نتيجة التباين الهام في معدلات التضخم رغم المحاولات العديدة لتقريب هذه المعدلات خلال الفترة المذكورة، كما أدى تطبيق السياسات الهادفة إلى موجات التضخم إلى التأثير السلبي على نسب البطالة على مستوى الدول التي تنتهج النظام النقدي الأوروبي، كما أن موقع المارك الألماني بصفته القاطرة التي يعتمد عليها النظام ككل أحدث شرخا كبيرا بمجرد توحيد الألمانيتين عام 1990 التي كان لها الأثر البالغ في زعزعة استقرار آلية الصرف.

كما كان لتحرير رؤوس الأموال الدولية وكذا الأسواق المالية الموحدة تأثيرا أدى إلى الاقتراض بالعملات ذات أسعار فائدة منخفضة واستثمارها في الدول ذات عوائد مرتفعة والسبب يعود إلى تدهور أسعار صرف بعض العملات وارتفاع مفرط في قيم عملات أخرى.

في ظل هذا التناقض الذي ميز النظام النقدي الأوروبي في ظل عملة الايكو★ أي بين قدرته على تحقيق الاستقرار النقدي و تسجيله لمستويات نمو منخفضة كان لزاما على الدول المعنية بالنظام التفكير في حل وحيد لا بديل له وهو العملة الموحدة.

[1] نعمان سعيدي ، مرجع سابق، ص 99.

★ - "**الايكو**": سلسلة من الأوزان النسبية لمعلات الدول الأعضاء في الجماعة ، هذا الوزن يتحدد بمدى مساهمة لعملة في الدخل القومي والتجارة الخارجية لكل دولة تغيير الأوزان النسبية بالنسبة للعملة دوريا كل 5 سنوات ،أو في حالة حدوث تغيير في قيمة أي عملة بنحو 25% .

ج- الوحدة النقدية الأوروبية(اليورو):

في إطار السوق الأوروبية الموحدة التي أنشأت عام 1986 أصبح التكامل النقدي ضرورة ملحة باعتبار أن اختلاف العملات يشكل عائقا يحول دون استكمال الوحدة الاقتصادية، لذا ارتأت الدول الأوروبية اعتماد سياسة الوحدة النقدية لأن ذلك يمكنها من إزالة تكاليف المعاملات والصرف بين الدول الأعضاء واستقرار الأسعار إضافة إلى زيادة فعالية طرق التسديد، ومن ثم الرفع من وتيرة المبادلات البينية، وعلى هذا الأساس اجتمع في جوان 1988 بهانوفر رؤساء المجموعة الأوروبية للنظر في إمكانية تحقيق الوحدة النقدية المنشودة أوكلت مهمة إعداد التقرير في هذا الشأن إلى جاك ديلور الذي أعد خطة تضمنت مجموعة من الاقتراحات المبنية على مجموعة من الخطوات التي تتم في مراحل تمكن من الوصول إلى الوحدة النقدية، وقد حظي التقرير بالموافقة في مؤتمر مدريد المنعقد في 27جوان 1989[1]، و قد مرت الوحدة النقدية الأوروبية بمجموعة من المراحل يمكن تلخيصها فيما يلي:

- المرحلة الأولى:

و بدأت هذه المرحلة في 1جويلية 1990 مع التحرير التام لانتقال رؤوس الأموال وتميزت بتنسيق السياسات وإدخال بلدان المجموعة الأوروبية في آلية الصرف[2].

- المرحلة الثانية:

و بدأت في عام 1994 بإنشاء أو تكوين نظام للبنوك المركزية (ESCB)★ وتم فيها التحول من مجرد التنسيق بين السياسات النقدية المستقلة لكل دولة من دول المجموعة إلى تطبيق سياسة نقدية موحدة، وكذلك الاستمرار في العمل على تقليص هوامش تحرك أسعار الصرف بين عملات دول المجموعة مع إتباع دول المجموعة لسياسات الاقتصادية هدفها تحقيق التقارب بين معدلات الأداء الاقتصادي خصوصا ما تعلق بالمؤشرات الأربعة الممثلة أساسا في معدل التضخم، نسبة عجز الموازنة إلى الناتج المحلي الإجمالي، نسبة الدين الحكومي إلى الناتج المحلي الإجمالي وأسعار الفائدة طويلة الأجل[3]

- المرحلة الثالثة:

و قد بدأت هذه المرحلة في جويلية 1997 وتميزت بإنشاء البنك المركزي الأوروبي الذي أوكلت له صلاحيات تطبيق سياسة نقدية مشتركة للدول الأعضاء المشاركة في الوحدة النقدية، إضافة إلى إصدار العملة

[1] نعمان سعيدي ، مرجع سابق، ص 105.

[2] وسام ملاك، **االظواهرالنقدية على المستوى الدولي"قضايا نقدية ومالية"**، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني للطباعة والنشر، بيروت، لبنان،2001، ص509.

★ - نظام البنوك المركزية الأوروبية **(ESCB)** هو نظام يعمل على تضييق هوامش تقلبات أسعار الصرف في إطار نظام آلية الصرف في النظام النقدي الأوروبي.

[3] بوصبيع صالح رحيمة ، مرجع سابق، ص ص 43-44.

الموحدة التي ستحل محل العملات الوطنية للدول الأعضاء، و قد دخل اليورو حيز التنفيذ بداية من 01 جانفي 1999، جدير بالذكر أن الدول الأوروبية التي انضمت إلى منطقة اليورو عددها 11 دولة وهي النمسا، بلجيكا، فنلندا، فرنسا، ألمانيا ، ايطاليا، هولندا، لوكسمبورغ، إسبانيا،البرتغال، في حين فضلت كل من بريطانيا والدنمارك والسويد البقاء خارج منطقة اليورو رغم تحقيقها لشروط الإنضمام[1]، أما اليونان فإنها لم تستطع في البداية استيفاء شروط الانضمام لأوضاعها الاقتصادية الصعبة إلا أنها نجحت في الانضمام في عام 2001.

تجدر الإشارة إلى أنه بداية من 1جانفي 2002 استبدلت شيئا فشيئا العملات الوطنية للدول الأعضاء في منطقة اليورو بالعملة الموحدة وتداولت جنبا إلى جنب إلى أن سقطت الصفة القانونية عنها في30جوان 2002 ليصبح بذلك اليورو العملة القانونية الوحيدة السائدة في جميع الدول الأعضاء.

بعد هذا التاريخ لم يعد باستطاعة الأفراد تحويل ما بقي عندهم من قطع نقدية محلية، إلا من قبل البنك المركزي أو الخزينة العمومية شرط أن يكون قبل تاريخ 18فيفري2005 على أن يستمر هذين الأخيرين في تحويل الأوراق النقدية قبل حلول تاريخ18فيفري 2012.

ورغم الأهداف المخطط لها من قبل دول منطقة اليورو والممثلة أساس في تحقيق صوت مسموع ومؤثر لأوروبا في السوق النقدي العالمي وتحسين الأداء والآليات للاقتصاد الأوروبي المتماسك وصهر اقتصاديات أوروبا في نظام موحد يكفل لها بتحقيق الاستقرار في أسعار الصرف، إلا أن ميلاد العملة الأوروبية الموحدة كان له عدة ايجابيات وسلبيات يمكن ايجازها فيما يلي:

❶إيجابيات اليورو:

- لا توجد مخاطر تحويل بين عملات البلدان الإحدى عشر؛
- انخفاض التضخم في حالة وجود موقف أقوى للمصرف المركزي الأوروبي من المصارف المركزية الوطنية؛[2]
- انخفاض معدلات الفائدة شريطة أن يكون للبنك المركزي الأوروبي أقوى في معالجة الضخم من المصارف المركزية الوطنية؛
- تأمين شفافية في الأسعار وتراجع مستواها على وجه عام في أوروبا؛
- ستضطر الصناعات لأن تصبح أكثر فاعلية للمحافظة على قدرتها التنافسية لأن الدول لن تتمكن من خفض قيمة عملاتها أملا في الحصول على مزايا تنافسية؛

[1] محسن أحمد الخضيري، **اليورو الإطار الشامل والكامل للعملة الأوروبية الوحيدة**، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية ، القاهرة ، 2002 ، ص 78.
[2] وسام ملاك ، مرجع سابق، ص 514.

- تقريب المسافات بين الأنظمة النقدية العالمية والتمهيد لعودة نظام أسعار الصرف الثابتة؛[1]
- إعادة تنظيم البنوك والمصارف الأوروبية لتصبح أكثر قوة وقدرة على خدمة الكيان الأوروبي وتحقيق تطلعاته.
- إعادة هيكلة الشركات والمشروعات لتصبح أكثر اقتصادية وفاعلية؛
- تدفق نقدي من بعض دول الاتحاد إلى دول الاتحاد المنضمة مؤخرا كان نتيجته تكوين شركات عملاقة ذات استثمارات ضخمة.

❷ سلبيات اليورو:

- إن إشراف البنك المركزي الأوروبي على السياسة النقدية في ظل تباين اقتصاديات دول منطقة اليورو رغم تحقيقها لمعايير التقارب حرم بعض الدول الأعضاء التي تأثرت أكثر من غيرها في حالة الأزمات من اتخاذ إجراءات تتماشى مع ظروفها الخاصة فمثلا حجم الكتلة النقدية وسعر الفائدة هي من العناصر التي يتحكم فيها البنك المركزي الأوروبي؛[2]
- مخاطر التفكك المستقبلي نتيجة اختلاف المصالح وتعارضها فيما بين دول الاتحاد؛
- مخاطر مرحلة التحول والتي قد تؤدي إلى تباطؤ وإرجاء أو صرف النظر مؤقتا عن العلاقات الثنائية فيما بين الدول الأوروبية فرادى من جهة وباقي دول العالم من جهة أخرى؛
- قد لا يتمتع المصرف المركزي الأوروبي بسمعة جيدة في مكافحة التضخم كذلك التي كانت تتمتع بها المصارف المركزية المحلية؛[3]
- قد ينتهج المصرف المركزي الأوروبي سياسة نقدية صارمة جدا، وستضطر الدول الأعضاء إلى الالتزام بميثاق صارم وهذه العوامل قد تحد من النمو الاقتصادي على المدى القصير؛
- لن تتمكن الدول الأعضاء من خفض قيمة عملاتها للتكيف مع الأزمات الاقتصادية التي قد تحدث؛
- رغم تمكن الأورو من فرض نفسه على مستوى الأسواق والتعاملات والاحتياطات والأصول الدولية، إلا أنه لم يصل بعد إلى مزاحمة مكانة الدولار بالنظر إلى عدة اعتبارات يأتي على رأسها افتقاد العملة الأوروبية إلى سند سياسي يدعمه على مستوى الهيئات الدولية مما تسبب في عدم القدرة على تقوية التنسيق في مجال الصرف.[4]

[1] محسن أحمد الخضيري، المرجع السابق، ص 177.
[2] نعمان سعيدي ، مرجع سابق، ص 115.
[3] وسام ملاك ، مرجع سابق، ص 515.
[4] نعمان سعيدي ، مرجع سابق، ص 116.

خامسا: الهيكل التنظيمي والبنية المؤسسية للاتحاد الأوروبي:

تتسم البنية التنظيمية والمؤسسية للاتحاد الأوروبي وكذا آليات وعمليات صنع القرار فيه في صورتهما الحالية بقدر هائل من التعقيد يجعل من المتعذر حتى بالنسبة إلى الخبراء والمتخصصين الإحاطة بكل تفاصيلها، ويعود السبب في هذا التعقيد جزئيا على الأقل إلى الطريقة التي نشأت وتطورت من خلالها تلك المؤسسات والآليات وفيما يلي هذه المؤسسات:

1- مؤسسات صنع القرار:

أ- المجلس الأوروبي:

يتكون المجلس الأوروبي من رؤساء دول وحكومات الدول الأعضاء في الاتحاد ويعتبر أعلى مستويات صنع القرار ومستودع السلطة العليا فيه ومن المفيد لفت الأنظار هنا إلى أهمية عدم الخلط بين المجلس الأوروبي (Council European)، وهو موضوعنا هنا وبين مجلس أوروبا (Council of Europe)، فالأول هو إحدى هيئات صنع القرار في الاتحاد الأوروبي، أما الثاني فهو الاسم الرسمي لمنظمة مستقلة تضم في عضويتها معظم الدول الأوروبية .

ب- مجلس الوزراء:

هو أحد الأجهزة الرئيسية التي تضمنها الهيكل التنظيمي لعملية التكامل والاندماج الأوروبي منذ البداية أي منذ تأسيس الجماعة الأوروبية للفحم والصلب، ولكن هناك تعديلات كثيرة طرأت على تشكيل هذا المجلس وطريقة صنع القرار فيه، تضمنتها المعاهدات المختلفة التي وردت بها نصوص تتناول تشكيل مجلس الوزراء طبقا للمادة 203 من معاهدة ماستريخت من ممثل واحد عن كل دولة يتعين أن يكون على مستوى وزاري ومفوضا يملك صلاحية التحدث باسم حكومة الدولة التي يمثلها، معنى ذلك أنه لا يجوز أن توفد الدول الأعضاء موظفين حكوميين مهما علت مراتبهم الوظيفية لتمثيلها في اجتماعات هذا المجلس وإنما يتعين عليها إيفاد ممثلين سياسيين من مرتبة الوزراء.[1]

ج- المفوضية الأوروبية:

تعتبر المفوضية الأوروبية إحدى المؤسسات الرئيسية في عملية صنع القرار الأوروبي غير أن هذه المؤسسة شهدت تطورا كبيرا عبر المسيرة الطويلة لعملية التكامل والاندماج الأوروبي، ففي زمن الجماعة الأوروبية للفحم والصلب أطلق على هذه المؤسسة اسم السلطة العليا وأريد لها أن تكون المركز الرئيسي لعملية صنع القرار وأن تدار بواسطة فنيين كبار يتمتعون بدرجة كبيرة من الاستقلال عن الحكومات، أما معاهدة روما فقد أطلقت

[1] حسن نافعة، مرجع سابق، ص ص 194-195.

اسم المفوضية (Commission) على المؤسسة المناظرة في الجماعة الاقتصادية الأوروبية.

و في الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية وعند اندماج الجماعات الأوروبية الثلاث أعيدت صياغة أهداف ووظائف المفوضية بما يتناسب مع ما مرت به حركة التكامل الأوروبي من تحولات وخاصة بعد تنامي دور السياسيين على حساب البيروقراطيين، و من أهم الصلاحيات والوظائف التي تمارسها المفوضية الأوروبية نذكر:

– التشريع:

المفوضية هي المخطط والمبادر بإعداد كافة المقترحات اللازمة للمحافظة على قوة الدفع في حركة التكامل الأوروبي والعمل على تطويرها باستمرار.

– التنفيذ:

المفوضية هي الجهة المسؤولة عن تنفيذ ما يشرع من قوانين أو يصدر من قرارات وذلك من منطلق أنها أحد الأجنحة الرئيسية للسلطة التنفيذية في الاتحاد ومن ثم فهي مسؤولة عن إدارة العملية التكاملية برمتها.

– المتابعة والرقابة:

المفوضية هي الحارس والضامن لتنفيذ أحكام المعاهدات ومن ثم فهي مسؤولة عن وفاء حكومات الدول الأعضاء بما تعهدت به والتأكد من ذلك وعن التزام الهيئات والشركات الأوروبية بالقوانين واللوائح المقررة وإحالة المخالفات سواءًا من جانب الحكومات أو من جانب الهيئات والشركات والأفراد إلى المحكمة الأوروبية.

– التمثيل:

ففيما عدا الأمور المتعلقة بالسياسة الخارجية والأمن وبعض الأمور الأخرى المحدودة تعتبر المفوضية هي الجهة الممثلة للاتحاد الأوروبي والمتحدثة باسمه إضافة إلى قيادة المفاوضات الاقتصادية والتجارية الدولية.

تجدر الاشارة إلى أن المفوضية الأوروبية تقوم بوضع الميزانية العامة للاتحاد والإشراف على تنفيذها وتقديم مقترحات القوانين والإشراف على تنفيذها بوصفها المسؤولة عن حماية الاتفاقيات المبرمة.[1]

د– البرلمان الأوروبي: [2]

حرصت حركة الوحدة الأوروبية منذ بداية انطلاقتها على أن تتضمن مؤسسات التكامل الأوروبي هيئة تمثيلية تعبر عن إرادة الشعوب لفكرة الوحدة وتضمن مشاركتها في عملية صنع القرار ونظرا لأن الدول الأوروبية لم تتمكن من الاتفاق على نظام انتخابي موحد بالنسبة لانتخابات البرلمان الأوروبي، فما تزال عملية شغل مقاعده تجري كل 5 سنوات وفقا للنظام الانتخابي المتبع في كل دولة، ويختلف عدد المقاعد في البرلمان

[1] وكيبيديا الموسوعة الحرة، مرجع سابق.

[2] بوصبيع صالح رحيمة ، مرجع سابق، ص ص 38-39.

الأوروبي من دولة لأخرى ففي لوكسمبورغ وهي أصغر دول الاتحاد ممثل في البرلمان عن كل 60000 مواطن، وأما في ألمانيا أكبر دول الاتحاد تعدادا للسكان فيصل العدد إلى ممثل لكل 800000 مواطن.

ويعقد البرلمان اجتماعاته العادية في مدينة ستراسبورغ والتي تعتبر المقر الرئيسي والنهائي للبرلمان الأوروبي ويحدد البرلمان الأوروبي نظامه الداخلي بنفسه وبحرية تامة ووظائف البرلمان الأوروبي في بداية نشأته استشارية في معظمها ثم زادت هذه الصلاحيات تدريجيا، و منذ صدور القانون الموحد★ تمتع البرلمان الأوروبي بثلاث صلاحيات رئيسية هي:

- إدخال تعديلات على مشروعات القوانين المقترحة؛
- حق الاعتراض أي وقف وتعطيل بعض التشريعات؛
- سلطة إصدار آراء مطابقة تتعلق بالمصادقة على معاهدات الإنضمام أو المشاركة.

2- المؤسسات والهيئات الرقابية:

أ- محكمة العدل الأوروبية:

وهي الجهاز القضائي للاتحاد الأوروبي وهي بهذه الصفة تلعب دورا بالغ الأهمية في عملية التكامل والاندماج الأوروبي ليس له مثيل في أي تنظيم دولي آخر سواءًا على الصعيد الإقليمي أو العالمي ولا تعود أهمية هذا الدور فقط إلى الصلاحيات القانونية والقضائية الواسعة التي تتمتع بها محكمة العدل الأوروبية، وإنما أيضا وعلى وجه الخصوص إلى رؤية الجماعة الأوروبية لنفسها باعتبارها جماعة تضامنية تعاقدية تقوم أولا وقبل كل شيء على فكرة احترام القانون، أي احترام الحقوق والواجبات والإضطلاع بالمسؤوليات وتنفيذ الالتزامات الواقعة على عاتقها سواءًا بموجب الاتفاقات والمعاهدات الأساسية التي وقعت وصادقت عليها الأطراف المتعاقدة أو بموجب ما يصدر عنها من قرارات.[1]

و تؤدي محكمة العدل الأوروبية دورا بارزا في توضيح طبيعة ونطاق القوانين والقواعد الأوروبية واجبة التطبيق وأيضا في حل الخلافات والمنازعات القانونية التي يمكن أن تثور عند تطبيق هذه القواعد والقوانين.

ب- محكمة المراجعين(الجهاز الأوروبي للمحاسبات):

وهي الجهة المسؤولة عن فحص ومراجعة ميزانية وحسابات الاتحاد الأوروبي بكل تفاصيلها سواءًا ما تعلق منها بجانب الايرادات أو بجانب النفقات وتختص هذه المحكمة بالتأكد من:

★-"**القانون الموحد**" هو القانون الذي عدل معاهدة روما ووقع من طرف جميع الدول الأعضاء في فيفيري 1986.

[1] حسن نافعة، مرجع سابق، ص ص 214-215.

– أن الموارد المدرجة في ميزانية وحسابات الاتحاد تتطابق كما ونوعا ومصدرا مع ما هو مطلوب تحصيله وفق الالتزامات المنصوص عليها في المعاهدات والقوانين والقرارات الواجبة التطبيق.

– أن هذه الموارد تم تحصيلها ووصلت إلى الجهات المعنية بالفعل وأدرجت ضمن البنود المخصصة لها في جانب الايرادات في الميزانية العامة.

– أن إنفاق هذه الإيرادات يتم على نحو صحيح وفي الأغراض المخصصة لها.

3– الهيئات والمؤسسات الأخرى:

أ– الهيئات والمؤسسات المعاونة:

حرص المؤسسون عند تصميمهم للبنية التنظيمية للمؤسسات التكاملية على وجود قنوات تربط بين المراكز الرئيسية لصنع القرار من ناحية، وبين جماعات المصالح ومؤسسات المجتمع المدني والخبرات الفنية المختلفة من ناحية أخرى، وبهدف إشراك الجماعات التي ترتبط أو تتأثر مصالحها بما يدور داخل الجماعة الأوروبية والتشاور معها حول القضايا ذات الاهتمام المشترك، ولهذا الغرض تم إنشاء العديد من اللجان ذات الطابع الاستشاري ومنها ما يلي:

– اللجنة الاقتصادية والاجتماعية:[1]

تضم ممثلين عن تجمعات رجال الأعمال والعمال ومؤسسات المجتمع المدني الأخرى وخاصة تلك الممثلة لجماعات المصالح المعنية بالقرارات الاقتصادية والاجتماعية والمهنية والثقافية التي تتخذها مؤسسات الاتحاد الأوروبي، وهذا التمثيل يساعد على تحقيق هدفين مرتبطين ومتكاملين في الوقت نفسه:

❶ ضمان أن تأتي القرارات الأوروبية معبرة عن الحد الأدنى لتوافق الجماعات المعنية المختلفة وهي مصالح كثيرا ما تكون متعارضة؛

❷ الحصول على تأييد ودعم هذه الجماعات لحركة التكامل والاندماج الأوروبيين.

– لجنة الأقاليم:

وهي مؤسسة تشبه اللجنة الاقتصادية والاجتماعية من حيث صلاحياتها القانونية والدستورية، استحدثتها اتفاقية ماستريخت المنشئة للاتحاد الأوروبي وهي لجنة إستشارية استهدفت التشاور مع أجهزة وسلطات الحكم المحلي التي تؤدي في كثير من الأحيان وخاصة في الدول الفيديرالية مثل ألمانيا دورا مهما جدا في صياغة وتنفيذ السياسات الوطنية العامة في الدول الأوروبية وفي كافة المجالات المتصلة بالأمن والسياسة الخارجية.

[1] حسن نافعة، مرجع سابق، ص 223.

4- هيئات إستشارية أخرى:

يتضمن الهيكل التنظيمي للاتحاد الأوروبي عددا كبيرا من الهيئات الاستشارية التي يصعب حصرها والتي تنقسم إلى عدة أنواع نذكر منها اللجنة الاستشارية الخاصة بجماعة الفحم والصلب والتي تضم عددا متساويا من الممثلين لمنتجي وعمال ومستهلكي الفحم والصلب، اللجنة العلمية والفنية الخاصة بالجماعة الأوروبية للطاقة النووية وهناك لجان أخرى مثل اللجنة الاقتصادية والمالية، لجنة اللوائح الجمركية، لجنة المواصلات ولجنة التوظيف إضافة إلى اللجان الاستشارية الخاصة بالإدارة والتنظيم.

5- الهيئات والمؤسسات المستقلة ذات الطابع التقني:

أ- البنك الأوروبي للاستثمار:

حرصت اتفاقية روما لعام 1957 وهي الاتفاقية المنشئة للجماعة الاقتصادية الأوروبية، على وجود مؤسسة مالية في الجماعة لا تستهدف تحقيق الربح وتعمل على تحقيق " تنمية متوازنة ودائمة" في الدول الأعضاء.

وفي هذا السياق تأسس عام 1958 بنك أوروبي للاستثمار، شرع على الفور في العمل لتحقيق هذا الهدف العام من خلال الحركة على 3 محاور:

-الاهتمام بالأقاليم الأقل تقدما في أوروبا وتمويل مشروعات الاستثمار فيها بهدف تضييق الفجوة بين مستوى معدلات النمو داخل وبين الدول الأوروبية.

- تمويل مشروعات مشتركة في الدول الأوروبية الأعضاء في الجماعة بهدف تسهيل ودعم أهداف الجماعة ككل والتغلب على مشكلات التكامل والاندماج ومعالجة المشكلات الاقتصادية والاجتماعية المشتركة كالبطالة مثلا.

- تمويل مشروعات أوروبية مشتركة خارج دول الجماعة بهدف فتح الأسواق الخارجية أمام الجماعة أو دعم علاقة الجماعة الأوروبية بالعالم الخارجي.

ب-البنك المركزي الأوروبي: [1]

وتحتضنه مدينة فرانكفورت الألمانية، أنشئ بتاريخ 1جويلية 1998 وباشر مهامه مع ميلاد اليورو في 1جانفي 1999، أما صلاحياته فهي محددة في معاهدة ماستريخت والممثلة أساسا في ضبط معدلات التضخم وحماية اليورو خاصة في أسواق الصرف، إلا أنه منع من تقديم القروض لتمويل العجز الحاصل في موازنات الدول الأعضاء.

[1] نعمان سعيدي ، مرجع سابق، ص 113.

ويتكون البنك المركزي الأوروبي وفق هيكله التنظيمي من:

– **مجلس المحافظين:** والذي بدوره يوجه ويتخذ القرارت اللازمة لإتمام مهام البنك المركزي الأوروبي، إضافة إلى ذلك يضع السياسة النقدية ويسير عمليات واحتياطي الصرف ويضمن احترام توجيهات البنك المركزي الأوروبي من طرف الدول الأعضاء.

– **مجلس الإدارة:** ويتكون من اللجنة التنفيذية للبنك ومحافظي البنوك المركزية لدول منطقة الأورو فقط و يسطر السياسة النقدية وفق توجيهات مجلس المحافظين ويوجه بعض الأوامر اللازمة للبنوك المركزية؛

– **المجلس العام:** يعمل على إشراك الدول التي لم تشارك بعد في الوحدة النقدية في القرارات المتخذة في إطار هذه الوحدة.

المطلب الثاني: منطقة التجارة الحرة الأوروبية واتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية:

لقد أصبحت التكتلات الاقتصادية موضوع بحث اهتمام خاص في العالم حيث بعد قيام تجربة الاتحاد الأوروبي والتي برهنت و أكدت على أهمية التكامل الاقتصادي ظهرت محاولات أخرى للتكامل على مستوى القارتين الأوروبية والأمريكية وفيما يلي هذه المحاولات:

أولا: منطقة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA) ★:

تأسست منطقة التجارة الحرة الأوروبية عام 1990 من سبع دول غربية وهي المملكة المتحدة، النمسا، الدنمارك، النرويج، البرتغال، السويد، وسويسرا، وانضمت فنلندا إلى هذه المنطقة كعضو مزامل لا يتمتع بكامل الحقوق والامتيازات عام 1961، وحققت هذه المنطقة تجارة حرة في مجال البضائع الصناعية عام 1967 ولكنها اتخذت قليلا من التدابير الاحتياطية الخاصة لخفض العوائق على تجارة المنتوجات الزراعية، و احتفظت كل دولة بنظامها الخاص من العوائق التجارية تجاه الدول غير الأعضاء في الإفتا مما أدى إلى انحرافات تجارية بين الدول الأعضاء وهذا يشير إلى دخول البضائع المستوردة من بقية دول العالم إلى الدولة العضو ذات التعريفة الجمركية المنخفضة في الايفتا وذلك لتجنب دفع الرسوم الجمركية المرتفعة التي تفرضها الدول الأعضاء الأخرى ويتطلب مقاومة انحراف التجارة التحقق من بلد المنشأ الذي تصنع فيه السلع المستوردة وبلد المحطة الأخيرة الذي تصل إليه هذه السلع وبطبيعة الحال فإن هذه المشكلة لا تظهر في الاتحاد الجمركي لأن الدول الأعضاء في الاتحاد تفرض ضريبة موحدة خارجية على الواردات من العالم الخارجي، و في عام 1970 انضمت أيسلندا إلى الايفتا وكذلك أصبحت فنلندا عضو كامل العضوية في الايفتا عام 1986 ، و في عام 1973 انسحبت بريطانيا والدنمارك من منطقة الايفتا، و انضمتا سويا مع ايرلندا إلى الجماعة الأوروبية عام 1986، وهكذا وفي عام 1991 كانت

★- **European Free Trade Association.**

الايفتا تضم سبع دول أعضاء، وهي: النمسا، فنلندا، أيسلندا، لايجبستنسيتن، النرويج السويد، سويسرا ويقع مركزها في جنيف.[1]

1- أهداف المنظمة: [2]

كان هناك هدف مزدوج من وراء إقامة منطقة التجارة الحرة الأوروبية:

أ-كانت الدول الأوروبية غير الأعضاء في المجموعة الاقتصادية تخشى أن يؤدي عدم انضمامها إلى خسارة لاقتصادياتها؛

ب-كان إنشاء المنطقة الأوروبية الحرة بمثابة محاولة لإقامة شخصية اعتبارية بإمكانها التفاوض بفعالية مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية بخصوص موضوعات تهم الطرفين، و يتمثل الهدف الأساسي من وراء إنشائها في التخفيض التدريجي لعوائق التجارة الداخلية في السلع الصناعية وقد تم تحطيم هذه العوائق بنهاية عام 1967، إلا أن منطقة التجارة الحرة لم تتفق على سياسة جمركية موحدة إزاء الخارج و لم تحاول إحتواء التجارة بالسلع الزراعية في خططها، وتجدر الإشارة إلى أن منطقة التجارة الحرة الأوروبية تختلف عن المجموعة الاقتصادية الأوروبية في أن أعضاء المنطقة لم يخطوا أية خطوة باتجاه مرحلة متقدمة من التكامل.

ثانيا: منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) ★:[3]

تعتبر هذه التجربة شكل من أشكال التكامل الاقتصادي المقيم حديثا مقارنة بتجربة الاتحاد الأوروبي، ولا تقتصر على دول ذات اقتصاديات متجانسة ومتقدمة وإنما تجاوزت السعي لربط شبكات من التعاون أو الشراكة مع أطراف أقل نموا ونجد قيام هذه المنطقة أملته مصالح الولايات المتحدة الأمريكية التي ظلت ترفض الترتيبات الإقليمية وتحاول الحد منها بدعوى أنها تعوق تحرير التبادلات الدولية وذلك طيلة معظم القرن العشرين، أما خلال العقدين الأخيرين من هذا الأخير فقد تحولت الولايات المتحدة نحو الإشادة بمنافع الترتيبات الإقليمية بالتفاوض حول إقامة اتفاقات تجارة حرة مع مجموعة من الدول من بينها اتفاقية النافتا.

[1] علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق ، ص ص 435- 436.

[2] جون هدسون، مرجع سابق، ص 586.

★ - **North America Free Trade area**.

[3] عبدالوهاب رميدي، مرجع سابق، ص 59.

1- نشأة النافتا:[1]

بدأت فكرة النافتا بالظهور في عهد الرئيس جورج بوش الأب الذي تميز بالركود الاقتصادي وأخذت الولايات المتحدة تبحث عن حل للخروج من حالة الركود الاقتصادي فوجدت أن الحل يكمن في تشجيع التجارة الدولية، باعتبارها الدينمو الذي يحرك عملية النمو الاقتصادي وزيادة الاستثمار وانخفاض معدل البطالة وإنعاش الاقتصاد مرة أخرى وعليه فقد فكرت الولايات المتحدة في إنشاء اتفاقية للتجارة الحرة بينها وبين كندا والمكسيك وقد شجع الأمريكيتين على هذه الفكرة إسراع دول المجموعة الأوروبية في عمليات التكامل الاقتصادي والنقدي والتي خلقت منها قوة اقتصادية تنافس الولايات المتحدة الأمريكية .

ولم يكتب لمشروع اتفاقية النافتا أن يمر في الكونغرس في عهد الرئيس بوش الأب وذلك لسيطرة الديمقراطيين على كل من المجلسين التشريعيين وكان الديمقراطيون يعارضون هذه الاتفاقية إلا أنه تم إحياء مشروع النافتا في عهد الرئيس بيل كلينتون الذي ارتأت إرادته أن هذه الاتفاقية سوف تساهم مساهمة فعالة في إنعاش الاقتصاد الأمريكي وزيادة فرص الاستثمار ومن ثم زيادة معدل التوظيف، ولكن المعارضين لهذه الاتفاقية وعلى رأسهم نقابات العمال الذين رأوا أن هجرة المصانع إلى المكسيك للاستفادة من مزايا انخفاض أجور العمال سوف تؤدي إلى بطالة في الولايات المتحدة، وقد أبدى المزارعون في هذه الأخيرة تخوفهم من انخفاض أسعار المنتوجات الزراعية نتيجة لانخفاض الطلب عليها ولكن في النهاية تمت الموافقة على هذه الاتفاقية في الكونغرس بعد مداولات طويلة وبعد أن أبدت المكسيك تنازلات جانبية من جانبها خصوصا في الأمور التي تتعلق بشروط التبادل التجاري لبعض المنتوجات الزراعية التي تؤثر سلبا على المزارعين الأمريكيين، و قد ضمت النافتا كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك بتعداد سكاني قدره378مليون نسمة ودخلت حيز التنفيذ في 1جانفي 1994بعد توقيعها من طرف برلمانات تلك الدول.

2- أهداف النافتا:

ترمي منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية إلى تحقيق جملة من الأهداف نذكر منها ما يلي:

أ- إلغاء الحواجز الجمركية وتحرير التجارة وزيادة الاستثمارات بصورة تؤدي إلى زيادة حجم التجارة الدولية للدول الأعضاء مع العالم الخارجي؛[2]

ب- رفع القدرة التنافسية لمنشآتها في الأسواق العالمية مع مراعاة حماية البيئة؛

ج- محاولة تعزيز موقف الولايات المتحدة الأمريكية في قيادة الاقتصاد العالمي وتنشيط التجارة العالمية ومحاربة الفساد الاقتصادي ومواجهة سياسات الحماية التجارية في أوروبا وآسيا وبالتحديد في اليابان؛

[1] علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق، ص ص 436-437.

[2] عقبة عبد اللاوي، مرجع سابق، ص 104.

د- علاج مشكلة البطالة في الدول الأطراف بزيادة الطاقات الإنتاجية الجديدة وبالتالي تعظيم فرص العمل أمام الراغبين؛

ه- تنشيط التجارة الإقليمية بين الدول الأعضاء وإحلال المنتجات الإقليمية محل المنتجات المستوردة؛

و- تحقيق تحرير تجاري من شأنه زيادة معدل نمو الناتج المحلي وتحقيق تنمية اقتصادية وزيادة الدخول للدول الأعضاء؛

ز- زيادة قوة التفاوض لدول التكتل وزيادة قدرة التعامل مع التكتلات الاقتصادية العملاقة خاصة الاتحاد الأوروبي، مع تحقيق ميزة تنافسية في مواجهة صادرات دول تلك التكتلات وزيادة القدرة التنافسية للدخول إلى منطقة جنوب شرق آسيا بصفة خاصة والتي تشهد أعلى معدلات نمو في العالم؛[1]

ح- تقليص الأعباء الإدارية على المصدرين والمستوردين والمنتجين الذين يقومون بالتبادل في الإقليم؛

ط- إتباع أساليب فعالة لتنفيذ الاتفاقية وحل المنازعات التي قد تحدث بين الدول الأعضاء؛

ي- تحقيق التكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء القائم على المزايا النسبية★والمزايا التنافسية★★ لكل دولة.

3- تقييم أبعاد الاتفاقية:

رغم ما حققته الاتفاقية من مكاسب لأعضائها إلا أنها تثير المخاوف للعديد من شركائها من الدول غير الأعضاء حول آثارها المحتملة على صعيد تحويل التجارة والاستثمار بعيدا عنهم باتجاه الداخل، ورغم أن التقديرات بوجه عام تشير إلى أن حجم تحويل التجارة المتوقع يعد صغيرا نسبيا في المتوسط، إلا أنه من الممكن أن تصبح تلك الآثار ملموسة للدول المنفردة وفي قطاعات تصديرية محددة، فهناك دون شك أساس موضوعي لمثل هذه المخاوف، فالمتوقع مثلا في قطاع الزراعة أن يزيد طلب الولايات المتحدة الأمريكية على منتجات الحدائق المكسيكية على حساب وارداتها السابقة من البرازيل وبالنسبة للسع المصنعة فقد قلصت التنازلات المدرجة في إطار جولة الأوروجواي من احتمالات تحويل التجارة في بعض القطاعات إلا أنها تظل قائمة لصالح المكسيك في قطاعات أخرى مثل الملابس والمنسوجات والأحذية وقطع غيار السيارات وسيارات النقل الخفيف وبعض الالكترونيات لغير صالح موردين آخرين، سواءًا في أمريكا اللاتينية وآسيا أو دول نامية أخرى، بينما تستفيد بعض الصناعات الأمريكية من فرص تصديرية جديدة في أسواق المكسيك على حساب موردين في دول متقدمة أخرى أو نامية أكثر تقدما.[2]

---

[1] عبد الوهاب رميدي، مرجع سابق، ص 64.

★-"**المزايا النسبية**" هي :تلك المزايا المتوفرة لدى دولة ما كالظروف الطبيعية والمناخية والمواد الأولية أو القوى العاملة الرخيصة وتساعدها على إنتاج سلع معينة .

★★-"**المزايا التنافسية**" تعني: قدرة الدولة على إنتاج سلع وتصديرها لتنافس في الأسواق العالمية نتيجة تفوقها التكنولوجي.

[2] أسامة المجدوب، مرجع سابق، ص ص 75-76.

إضافة إلى هذا فهناك مخاوف لاتينية وآسيوية من أن تجذب المكسيك على حسابهم كميات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تقديم نفسها كساحة إنتاج منخفضة التكلفة ذات قدرة حرة للوصول إلى أسواق أمريكا الشمالية الأخرى، ويرجع ذلك إلى تمتع مستثمري نافتا بمعاملة الدولة الأولى بالرعاية والمعاملة الوطنية بالإضافة إلى حماية وضمان كاملين ضد الطرد التعسفي دون خضوعهم لشروط متطلبات الأداء، بالإضافة إلى إمكانية نقل العملات الحرة بحرية تامة .

و في هذا السياق يمكن القول أنه من السابق لأوانه التوصل لحكم نهائي على النتائج المرتقبة من جراء تطبيق اتفاقية النافتا سواءًا على صعيد آثارها على الدول الأخرى من غير الأعضاء أو على الدول النامية خصوصا أو من منظور أثرها الكلي على تحرير وتنمية التجارة الدولية ، و تجدر الإشارة إلى أن الاتفاقية بالصورة التي خرجت عليها تتوافق في مجملها مع أحكام منظمة التجارة العالمية المنظمة للترتيبات الإقليمية وفقا لأحكام المادة 24 من اتفاقية الجات.

المطلب الثالث: تجارب التكامل الاقتصادي في الدول النامية:

شجع نجاح المجموعة الاقتصادية الأوروبية العديد من محاولات التكامل الاقتصادي بين الدول النامية كوسيلة لحفز التنمية الاقتصادية ولكن معظم هذه المحاولات صادف نجاحا محدودا أو مني بالفشل والأمثلة على ذلك ما يلي:

أولا: تجمع بلدان جنوب شرق آسيا(ASEAN):[1]

أنشئ سنة 1967 بغرض مواجهة التوسع الشيوعي بين كل من إندونيسيا، ماليزيا، الفيلبين، سنغافورة، تايلاندا، ولكنه توسع بعد ذلك ليضم كلا من بروناي، فيتنام، ميانمار، لاوس وأصبح عدد الأعضاء 9 سنة 1997 وهو يهدف إلى إقامة منطقة تبادل حر ثم إتحاد جمركي. يضم هذا التجمع 1988 مليون نسمة ويسيطر على 25% من التجارة العالمية وتبلغ تجارته البينية 36% من إجمالي تجارته مع العالم.

ثانيا: التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك (APEC):

أنشئ هذا الاتفاق سنة 1989 بمبادرة من أستراليا ويدعم من اليابان والولايات المتحدة الأمريكية، ويهدف إلى تحرير كامل للمبادلات والاستثمارات وهو يضم 18 عضوا،6 أعضاء من تجمع ASEAN وهم إندونيسيا، ماليزيا، الفيليبين، سنغافورة، تايلاندا، بروناي وأعضاء النافتا الثلاثة إضافة إلى كل من أستراليا، نيوزيلندا، اليابان، تايوان، هونغ كونغ، الصين، الشيلي، كوريا الجنوبية، بابوازي نوفيل غيني.

يضم هذا التجمع 40% من سكان العالم وتمثل تجارته 50% من تجارة العالم وتحقق بلدانه 60% من مجموع

[1] سليمان ناصر، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية كإستراتيجية لمواجهة تحديات الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة** ، مجلة الباحث ، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، العدد1، 2002، ص 88.

الناتج الداخلي العالمي.[1]

ثالثا: السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية(MERCOSUR):

أنشأت سنة 1991 وتضم بلدان: الأرجنتين، البرازيل، الأوروغواي، البارغواي، بوليفيا، الشيلي، وتضم هذه الدول 227 مليون نسمة وتستحوذ على نسبة ضعيفة من التجارة العالمية إذ تبلغ حوالي 3%، بينما تمثل التجارة البينية لها 20% من تجارتها مع العالم.[2]

رابعا: منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا اللاتينية(لافتا):

أسست هذه المنطقة بواسطة المكسيك ومجموعة من دول أمريكا اللاتينية، وتوجد مجموعة فرعية انبثقت عن هذه المنطقة، و تتكون من حلف الإندين الذي تم تشكيله عام 1969 ويضم كلا من الدول التالية:

بوليفيا، الإكوادور، الشيلي، كولومبيا، البيرو، فترويلا، إلا أنه في عام 1980 حلت محله منظمة التكامل الأمريكي(لايا).

خامسا: منظمة التجارة الحرة الكاريبية وجماعة شرق إفريقيا الاقتصادية:

أسست منظمة التجارة الحرة الكاريبية عام 1968 وحولت إلى سوق مشتركة في عام 1973، أما جماعة شرق إفريقيا الاقتصادية فقد أسست في عام 1967 وضمت كل من كينيا، تنزانيا، أوغندا وانهارت في عام 1977.

سادسا: منظمة التجارة التفضيلية لشرق وجنوب إفريقيا:

أنشأت في عام 1981و تضم 19 عضوا وتمتد من السودان شمالا إلى موزمبيق جنوبا .

سابعا: السوق المركزية المشتركة لأمريكا الوسطى:

قام بتأسيس هذه السوق مجموعة من الدول عام 1960 وهي كوستاريكا والسلفادور وجواتيمالا وهندوراس وقد حلت هذه السوق في عام 1969 ثم أعيد تكوينها في عام 1990.[3]

جدير بالذكر إلى أعظم عقبة تعترض تكاملا اقتصاديا ناجحا بين مجموعة من الدول النامية هي أن المنافع الناتجة عن هذا التكامل لا توزع بالتساوي بين الدول الأعضاء وبدلا من ذلك تقوم الدولة الأكثر تقدما في المجموعة بالحصول على معظم الفوائد مما يؤدي إلى انسحاب الدولة المتخلفة من هذه التكتلات وإفشال محاولة التكامل الاقتصادي، إضافة إلى هذا فهناك عقبة أخرى وهي أن كثيرا من الدول النامية لا ترغب في التخلي عن

[1] J.E.MITTAINE et F.PEQUERUL: **Les unions économiques régionales** ,ARMAND COLIN , paris,1999,p 48.
[2] J.E.MITTAINE et F.PEQUERUL.op.cit.p37.
[3] علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص 442.

جزء من سيادتها المكتسبة إلى سلطة مجتمعية، تتخطى صلاحياتها الحدود القومية للدول الأعضاء.

كما أن نقص وسائل النقل والاتصالات الحديثة الجيدة بين الدول الأعضاء وكذلك بعد المسافات الفاصلة بين هذه الدول، والطبيعة التكاملية للدول الأعضاء والمنافسة على نفس الأسواق العالمية للصادرات الزراعية كل هذا يعد عاملا معرقلا لمحاولة إنجاح التكامل الاقتصادي بين الدول النامية خلافا للدول المتقدمة التي استفادت من التجارب الفاشلة للتكامل الاقتصادي للدول النامية.

المطلب الرابع: تجربة التكامل الاقتصادي في الوطن العربي:

لقد ساهمت التطورات الاقتصادية الدولية المتسارعة التي أفرزتها ظاهرة العولمة في التفكير الجاد وزيادة حرص الدول العربية على إنشاء تكتل اقتصادي عربي تستطيع من خلاله التعامل مع تلك التطورات بصورة إيجابية والاستفادة مما يتيحه التكامل من فرص سواءًا في مجال التجارة أو الاستثمار إضافة إلى قوة تنافسية مبنية على الإمكانات المادية والبشرية والطبيعية المتوفرة في العالم العربي.

وقد تعددت محاولات التكامل الاقتصادي العربي إلا أنها لم تصل إلى المستوى المطلوب بالنظر إلى المشكلات التي صادفتها بشقيها المحلي والخارجي ناهيك عن غياب الإرادة السياسية للدول العربية التي حالت دون تحقيق مقومات النجاح، و فيما يلي أهم تجارب التكامل الاقتصادي العربي:

أولا: مجلس التعاون الخليجي :★

بدأت الجهود المكثفة لقيام مجلس التعاون الخليجي مع مؤتمر القمة العربية الحادي عشر المنعقد في عمان بالأردن في نوفمبر 1980، حيث طرح أمير دولة الكويت تصورا لإستراتيجية خليجية مشتركة للتعاون في جميع المجالات، وقد رحبت به دول المنطقة بشكل عام.

وفي فيفري 1981 عقد في الرياض مؤتمرا ضم وزراء خارجية دول الخليج العربية الست، حيث تم مناقشة خطة العمل المقدمة من طرف دولة الكويت، وفي مارس 1981 عقد وزراء خارجية الدول الخليجية الست اجتماعا في مسقط سلطنة عمان تمت فيه الموافقة على الهيكل التنظيمي للمجلس كما تم التوقيع على النظام الأساسي للمجلس.[1]

و في القمة الخليجية التي عقدت في الفترة 25-26ماي 1981 بأبوظي تم إقرار النظام الأساسي لمجلس التعاون، والذي يحتوي على اثنتين وعشرين مادة تغطي كافة الاختصاصات ومهام المجلس والأجهزة التابعة

★- سيتم التفصيل لاحقا في مجلس التعاون الخليجي.

[1]الأمانة العامة لمجلس التعاون ، **مجلس التعاون لدول الخليج العربية"ثلاثون عاما من الإنجازات"**، 2010/07/20، http: //libirary.gcc.sg.org/arabic.

له، بالإضافة إلى الامتيازات و الحصانات ونظام التصويت وغيرها من الوسائل المتعلقة بالتنسيق والتكامل في جميع الميادين، كما تم في هذه القمة التصديق على اختيار أول أمين للمجلس والموافقة على تشكيل هيئة لتسوية المنازعات والنظام الداخلي لكل من المجلس الأعلى والمجلس الوزاري، وتشكيل لجان مشتركة لتعزيز التعاون بين دول المجلس، و في نفس العام تم التوقيع على الاتفاقية الاقتصادية الموحدة والتي أصبحت سارية المفعول بحلول شهر مارس 1982، و بعد عقدين من العمل الخليجي المشترك جاءت الاتفاقية الاقتصادية الموحدء التي أقرها قادة دول المجلس في قمة مسقط في ديسمبر 2001، و التي أقرت البدء بالاتحاد الجمركي اعتبارا من جانفي 2003 وتخطي مرحلة منطقة التجارة الحرة فيما بين دول المجلس.[1]

ثانيا: إتحاد المغرب العربي:

مشروع اتحاد المغرب العربي★ كمشروع اندماج جهوي تأسس في 17فيفيري 1989بموجب معاهدة مراكش التي تضبط مؤسسات الاتحاد وآليات عمله، و قد كانت ندوة طنجة بالمغرب أول مبادرة تجمع من حولها زعماء الدول المغاربية الثلاث آنذاك: المغرب، الجزائر، تونس لإرساء أسس البناء المغاربي وهو الحلم الذي يراود لقرون أبناء هذه المنطقة، و تتضمن مؤسسات الاتحاد لجنة وزارية للمتابعة تحضر اجتماعات مجلس وزراء الخارجية وتتابع تنفيذ برامج الاتحاد، و قد تأسس بموجب المعاهدة مجلس الشورى ومقره الجزائر إضافة إلى هيئة قضائية مقرها بنواكشوط، و قد عقد مجلس الرئاسة منذ إنشاء الاتحاد ست دورات رئاسية آخرها كان بتونس سنة 1994 وقد تأجلت الدورة السابعة بعد أن كانت مقررة بالجزائر في جوان 2002.

جدير بالذكر أن مجلس وزراء الخارجية إجتمع كجهاز سياسي واندماجي في 19 دورة، بينما عقدت لجنة المتابعة 39 دورة كما اجتمعت هذه اللجنة في دورتين خصصتا للنظر في تطور المنظومة الاتحادية، وقد أعدت ترسانة مغاربية قوامها 36 اتفاقية في كافة المجالات دخلت 6 اتفاقيات منها حيز التنفيذ وهي: [2]

1- اتفاقية تبادل المنتجات الفلاحية؛

2- اتفاقية الحجر الزراعي؛

3- اتفاقية تشجيع وضمان الاستثمار؛

4- اتفاقية تفادي الازدواج الضريبي؛

5- اتفاقية النقل البري للمسافرين والبضائع والعبور؛

---

[1] بلعور سليمان، **التحديات التي يواجهها تكتل مجلس التعاون الخليج العربي**، الملتقى الدولي الثاني حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات،المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26 -27فيفري 2012، ص ص1-2.

★ – يضم إتحاد المغرب العربي كل من الدول التالية: الجزائر ،تونس، ليبيا، المغرب، موريتانيا.

[2] رحماني موسى، مرجع سابق، ص ص 8-9.

6- اتفاقية إنشاء المصرف المغاربي للتجارة والاستثمار.

وتتمتع دول المغرب العربي بموقع جيوسياسي على غاية من الأهمية لإشرافه على الضفة الجنوبية للمتوسط وكذا إشرافه على قسم كبير من المحيط الأطلسي ويمتد الاتحاد على مساحة تقارب 6 ملايين كم2 وعدد سكانه يناهز 75 مليون نسمة.و قد أبرم الاتحاد منذ تأسيسه 37 معاهدة واتفاقية أولها وقعت في 23 جويلية 1990 وآخرها في 24 أفريل 1994 قبل تجميد مؤسسات وهياكل الاتحاد سنة 1995 إثر الخلاف الذي تفاقم بين الجزائر والمغرب.[1] وتتميز اقتصاديات دول الاتحاد بالتنافس النسبي من حيث طبيعتها الهيكلية بسبب الاختلاف في التوجهات الاقتصادية و السياسية التنموية التي اعتمدتها كل دولة عند الاستقلال وخاصة في مرحلة الستينات والسبعينات.

و عليه فإنه بناءا على ما تتوفر عليه دول المغرب العربي من مقومات اقتصادية فإنه من المفترض أن التكامل الاقتصادي لدول الاتحاد إن تحقق فإنه سيؤدي إلى ما يلي: [2]

أ- الأثر الإنتاجي للتكامل والذي أشار إليه "**J-viner**" بأنه أثر خلق التجارة ومفاده زيادة رفاهية الدول الأعضاء كنتيجة لزيادة إنتاج المؤسسات ذات الكفاءة العالية على حساب المؤسسات الأقل كفاءة؛

ب- يساهم التكامل الاقتصادي بين دول الاتحاد في زيادة معدلات التبادل التجاري للدول الأعضاء؛

ج- تحقيق الاقتصاديات السلمية نتيجة اتساع نطاق السوق والذي يؤدي إلى زيادة الطلب على منتجات مما يمكنها من استغلال أكبر طاقة إنتاجية ممكنة ومن ثم يؤدي إلى زيادة تنافسيتها حسب PORTER؛

د- زيادة المنافسة بين مختلف المؤسسات القائمة ومختلف عناصر الإنتاج في الدول الأعضاء، الأمر الذي يؤدي إلى انسحاب المنتجين ذوي الكفاءة الأقل وبالتالي الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية وزيادة رفاهية المستهلكين؛

ه- بناء اقتصاد سوق حر فعال قادر على الاضطلاع بضغط المنافسة على السوق الداخلية؛

و- انتقال المهارة بين نفس القطاعات والقطاعات المتكاملة؛

ز-استفادة المستهلكين من أسعار أقل ونوعية أحسن؛

ح-زيادة حجم التجارة والاستثمار المتبادل لدول الاتحاد؛

ط-زيادة معدلات النمو الاقتصادي للدول الأعضاء وذلك كنتيجة طبيعية لزيادة حجم الاستثمارات واختيار أفضل المواقع لها بعدما أصبح في الإمكان إنشاء مؤسسات وفق معايير اقتصادية وليس بصورة عشوائية.

[1] آسيا الواقي، مرجع سابق، ص 55.

[2] سدي علي، علة مراد، **التكامل الجهوي والقدرة التنافسية الدولية إشارة لحالة اتحاد المغرب العربي** ، الملتقى الدولي الثاني حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي،26 -27 فيفيري2012، الجزائر، ص 14.

و عليه فإنه بالرغم من هذه المكاسب المنتظر تحقيقها من قيام التكامل الاقتصادي بين دول اتحاد المغرب العربي إلا أن الخلافات السياسية بين دول الاتحاد باتت حجر الزاوية في تجسيد الطموحات وتحقيق الأهداف التي أنشئ من أجلها.

ثالثا: السوق العربية المشتركة: [1]

يمكن إرجاع محاولات إنشاء السوق العربية المشتركة إلى تاريخ نشأة جامعة الدول العربية في عام 1945، فبعد حصول العديد من الدول العربية على استقلالها حاولت اكتشاف مقوماتها الاقتصادية واستغلالها على أساس إقليمي خاصة أنها تمتلك العديد من الخصائص والروابط الاقتصادية المشتركة.

و قد اجتهدت الدول العربية في إقامة صيغ متعددة للروابط فيما بينها ففي سبتمبر عام 1953 قام مجلس جامعة الدول العربية بعقد اتفاقية لتسهيل التبادل التجاري وتنظيم تجارة الترانزيت★، وقع عليها 7 دول وهي مصر، الكويت، المملكة العربية السعودية، سورية، لبنان، الأردن، العراق، وركزت بشكل أساسي على التفضيلات الجمركية في شكل إعفاءات من الرسوم الجمركية للسلع الوطنية العربية المتبادلة، ولكن هذه الاتفاقية تعثرت نتيجة تخوف الدول الأعضاء من الإغراق وأثره في التنمية.

وفي 3 جوان 1957 وافق المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي التابع لجامعة الدول العربية على اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية ودخلت حيز التنفيذ في 30 أفريل 1964 وبلغ عدد الدول المنضمة لهذه الاتفاقية 13 دولة وهي مصر، الكويت العراق،سورية،الأردن، اليمن، السودان، الإمارات، سلطنة عمان، الصومال، ليبيا، موريتانيا، فلسطين ، وقد نتج عن مجلس الوحدة الاقتصادية العربية إنشاء سوق عربية مشتركة تبنى إقامتها في البداية 4 دول وهي مصر، سورية العراق، الأردن في 23 أوت 1964 وبعد اثنتي عشرة سنة أخرى انضمت ثلاث دول أخرى وهي ليبيا، اليمن، موريتانيا عام 1977.

وظلت السوق قائمة حتى 1986 تاريخ توقف تطبيق الاتفاقية بعد تجميد عضوية مصر في الجامعة العربية بعد توقيع معاهدة السلام مع إسرائيل، و قد أصدر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية عام 1988 قرارا بشأن اعتماد البرنامج التنفيذي لاستئناف تطبيق اتفاقية السوق العربية المشتركة بشكل تدريجي على 3 مراحل يتم خلالها إلغاء كافة الضرائب الجمركية والقيود ذات الأثر المشابه بدءا من عام 1999 وتم الاتفاق على تخفيض قدره 40% من الضرائب الجمركية في جانفي 2000 و30% في جانفي 2001 وأخيرا في جانفي 2002.

[1] طلال زغبة، فرحات عباس، مرجع سابق، ص ص 9-10.

★ - "**الترانزيت**": هي إعادة تصدير السلع والبضائع المستوردة حيث يتم نقل البضائع من مراكز الإرسال إلى مراكز وموانئ الاستقبال قصد إيداعها مؤقتا أو إجراء بعض عمليات التصنيع عليها أو تغليفها أو تعبئتها ثم يتم تصديرها دون أن تؤدى عنها أي رسوم جمركية.

1- أهداف السوق العربية المشتركة: [1]

لقد نصت مقدمة قرار إنشاء السوق العربية المشتركة على اعتبارها مرحلة مهمة تهدف إلى إرساء دعائم الوحدة الاقتصادية على أسس سليمة من أجل التنمية الاقتصادية المتناسقة، وخطوة هامة في سبيل تحقيق التكامل الاقتصادي بين الأطراف المتعاقدة وتحقيق التقدم الاجتماعي والازدهار الاقتصادي في هذه الدول وحدد هذا القرار أهداف السوق على الأسس التالية:

أ- حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال؛

ب- حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية؛

ج- حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي؛

د- حرية النقل والترانزيت واستعمال وسائل النقل والمرافئ والمطارات.

و يضاف إلى هذه المجموعة من الأهداف العديد من القرارات التي يمكن اعتبارها الوسائل المساعدة على تحقيق هذه الأهداف و هذه الوسائل هي: [2]

- تقوم الدول الأعضاء بتثبيت الرسوم والضرائب المطبقة في 1964 على الاستيراد والتصدير بحيث تمتنع عن فرض قيود جديدة أو تزيد في الرسوم على السلع الزراعية أو الصناعية؛

- إعفاء مجموعة من المنتجات الزراعية التي أنتجت في إحدى الدول الأعضاء من الرسوم الجمركية والقيود الأخرى و تخفض هذه الرسوم والقيود بمعدل 20% إبتداءا من 1965 على بقية المنتجات الزراعية؛

- تخفيض الرسوم الجمركية والقيود الإدارية على المنتجات الصناعية التي يكون منشأها إحدى الدول الأعضاء بواقع 10% ابتداءا من 1965؛

- لا يجوز لأي دولة منح أي دعم لصادراتها من المنتجات الوطنية إلى بقية الدول الأعضاء عندما يكون هناك إنتاج مماثل في البلد المستورد وهذا الشرط ضروريا لتوفر جوي تنافسي.

[1] أحمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، مرجع سابق، ص 403.

[2] طلال زغبة، فرحات عباس، مرجع سابق، ص 10.

2- معوقات السوق العربية المشتركة:

هناك مجموعة من المعوقات التي عرقلت الحلم القومي العربي كان من أبرزها:

أ- معوقات تشريعية:

حيث إذا نظرنا إلى التنظيمات العربية التي تعالج مسألة التعاون الاقتصادي العربي نجدها متعددة أهمها المنظمة العربية للتنمية الزراعية وصندوق النقد العربي، حيث أن مثل هذه المنظمات المتخصصة مجرد هياكل إدارية يغيب التعاون فيما بينها، بل قد يحدث تعارض وتداخل بين صلاحياتها ومثال ذلك الوظيفة الأساسية للمنظمة العربية للتنمية الزراعية هي تسهيل تبادل المنتجات الزراعية بين البلدان العربية، في حين نجد أن دورها من المفروض يدخل ضمن مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، و بالتالي فغياب هذا التنسيق بين هذه الأجهزة يؤدي إلى انتشار البيروقراطية الإدارية.

ب- معوقات سياسية وإيديولوجية:

إن تغليب الخلافات الإيديولوجية والنزاعات السياسية العربية على هدف تحقيق المصالح المشتركة يؤدي إلى ارتباط العلاقات التجارية والاقتصادية بدرجة صعود وهبوط الخلاف السياسي بين العواصم العربية المختلفة.

ج- معوقات اقتصادية:

حيث مالت الدول العربية للاندماج في الأسواق العملاقة دون إرادة اقتصادية وسياسية ذكية كانت تفرض وحدة المواقف، و تنسيقها عربيا في ظل تجمع كتجمع السوق المشتركة.

و عليه نجد أن هناك تبعية للاقتصاد الغربي دون غيره من طرف العديد من الاقتصاديات العربية حتى في ظل صراع العملاقين الاتحاد السوفياتي والولايات المتحدة الأمريكية.و رغم الصعوبات السابق ذكرها نجد أن هناك عدة سياسات لإحياء مشروع السوق العربية المشتركة تكمن في التنسيق بين السياسات الاقتصادية العربية والاتجاه إلى تحقيق زيادة في حجم التجارة البينية بين الدول العربية وإعطاء الأفضلية للأسواق العربية في تسويق المنتجات العربية، فضلا عن الاهتمام بتوفير الأجهزة والمؤسسات الكفيلة بتنفيذ برامج التعاون الاقتصادي العربي للوصول إلى التكامل الاقتصادي الفعال.

رابعا: منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

إنطلاقا من الإيمان بأن التجارة هي المدخل الرئيسي للتكامل العربي، أقر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للدول العربية في اجتماعه بالقاهرة يوم 19فيفري 1997 البرنامج التنفيذي لإقامة المنطقة الحرة خلال 10 سنوات اعتبار ا من 1جانفي 1998 ولكنه في دورته لشهر سبتمبر 2001 أقر تخفيض الفترة الزمنية للمرحلة الانتقالية لإقامة هذه المنطقة لتنتهي في أول جانفي 2005 وكان مقررا لها أن تنتهي في ديسمبر

2007[1]، و قد اشتمل البرنامج التنفيذي لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية على ما يلي:

1- تحرير تدريجي للتجارة البينية العربية عن طريق تخفيض الضرائب الجمركية بنسبة 10% سنويا بدءا من أول يناير 1998؛

2- إلغاء القيود الاستيرادية غير التعريفية؛

3- تبادل المعلومات والبيانات عن التجارة العربية؛

4- وضع آلية لتسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء؛

5- منح الدول الأقل نموا معاملة تفضيلية؛

6- التشاور حول الأنشطة المرتبطة بالتجارة والبحث العلمي والتشريعات وحماية الملكية الفكرية.

و قد انضم للاتفاقية 14 دولة عربية★ وتضم ما يزيد عن 190 مليون نسمة وناتج قومي إجمالي 522 مليار دولار.

أ- أهداف المنطقة:

تتمثل أهداف منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى فيما يلي:

- تنمية العلاقات الاقتصادية والتجارية ما بين الدول العربية؛
- تعزيز المكاسب الاقتصادية المشتركة للدول العربية؛
- الحفاظ على المصالح الاقتصادية للدول العربية؛
- تنمية العلاقات الاقتصادية التجارية مع العالم الخارجي؛
- وضع الأسس لقيام تكتل اقتصادي عربي تكون له مكانته على الساحة الاقتصادية الدولية.

ب- معوقات منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وآفاق النجاح:

يرجع فشل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى إلى مجموعة من الأسباب يمكن إجمالها فيما يلي:

- غياب الإرادة السياسية؛
- عدم فعالية المواثيق والالتزامات العربية؛

[1] كمال رزيق، فضيلي عبد الحليم ، **منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حلم أم واقع**، الندوة العلمية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية لأوروبية، جامعة فرحات عباس ، سطيف ،الجزائر ، 8-9-ماي 2004، ص 1.

★-الدول هي الأردن، الإمارات، السعودية، سوريا،البحرين، لبنان، العراق، سلطنة عمان، قطر، مصر، ليبيا، تونس ، المغرب، الكويت.

- الإفراط في تطبيق سياسات الحماية؛

- تبني سياسة إحلال الواردات؛

- العوامل الخارجية وتشكيك الدول الكبرى في جدوى التكامل العربي؛

- النقص الشديد من الخدمات المساندة للتجارة على المستوى العربي، مثل خدمات النقل ووسائل الاتصالات ونظام المعلومات وسياسات التسويق؛

- غياب وجود سلطة فوق الأقطار العربية تكفل لها اتخاذ قرارات ملزمة لهذه الدول العربية؛[1]

- عدم إدراك أصحاب القرار للفوائد الكبيرة المتبادلة للتكامل الاقتصادي.

وعليه وبناءا على ما سبق ذكره من معوقات لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى فإن إنجاح هذه الفكرة أو الحلم العربي يتطلب توفر إرادة سياسية حقيقية لتفعيل العمل العربي المشترك وسند قانوني وبرنامج زمني إطار مؤسسي فاعل هذا بالإضافة إلى مجموعة من القضايا الفنية الممثلة أساسا في ما يلي:[2]

1. قواعد المنشأ التفصيلية للسلع العربية على أساس تفضيلية؛
2. تطبيق التخفيض التدريجي على الرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل؛
3. إزالة القيود غير التعريفية الجمركية وغير الجمركية؛
4. الالتزام بتطبيق المعاملة الوطنية.

إذن ما يمكن قوله عن التكامل الاقتصادي العربي أنه حلم يمكن تحويله إلى حقيقة بالنظر إلى مقومات النجاح المتوفرة لدى الدول العربية سواءًا كانت اقتصادية، اجتماعية، ثقافية، دينية، إلا أن غياب الإرادة السياسية بين الدول العربية تحول دائما دون الوصول إلى إنجاح العمل العربي وهذا خلافا للاتحاد الأوروبي الذي يعتبر تجربة فريدة من نوعها أثبتت وجودها مقارنة بالعديد من المجالات الاقتصادية الأخرى.

[1] كمال رزيق، فضيلي عبد الحليم، المرجع السابق، ص 4.

[2] بلعور سليمان ، **التكامل الاقتصادي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة**، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر ، العدد6، 2008، ص 65.

المبحث الثالث: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي (الإقليمية الجديدة):

شهد العالم مؤخرا نشاطا متسع النطاق على صعيد تكوين التكتلات والتجمعات الاقتصادية، سواءًا في كان ذلك في إطار ثنائي أو شبه إقلمي أو إقليمي، هذه التجمعات لم تكتسب صفة الإقليمية المباشرة وإنما جمعت بين طرفين من الدول ذات التفكير المتشابه عبر نطاق جغرافي واسع تحده المحيطات، في ظل هذا التوجه الراهن للعلاقات الاقتصادية الدولية فوق القطرية ظهرت خارطة اقتصادية جديدة اختفت ضمنها القارات الخمس أطلق عليها اصطلاحا بالتكامل الاقتصادي غير الإقليمي أو القاري أو ما يسمى **"بالإقليمية الجديدة"**.

المطلب الأول: الإقليمية الجديدة (المفهوم، المميزات، دوافع الظهور):

تعتبر الإقليمية الجديدة منهجا مستحدثا في التكامل الاقتصادي الإقليمي تنوعت مفاهيمها وتعددت مميزاتها ودوافع ظهورها، واحتلت مكانا بارزا في الأدبيات الاقتصادية المعاصرة.

أولا: مفهوم الإقليمية الجديدة:

لقد كان لنجاح التجربة الإقليمية الأوروبية وقيام الولايات المتحدة الأمريكية بإقامة منطقة تجارة حرة مع كل من كندا و المكسيك(NAFTA) كنتيجة لتأخر المفاوضات متعددة الأطراف في نطاق الجات، إلى أن ظهرت الموجة الثانية من الإقليمية والتي أطلق عليها مصطلح الإقليمية الجديدة لتوصيف تلك الموجة التي بدأت منذ منتصف الثمانينات من علاقات وتنظيمات التكامل الاقتصادي والتجاري الإقليمي ويستند هذا المفهوم إلى نموذجين: [1]

1- النموذج الأول:

هو التكتل التجاري الإقليمي على فرصة تسيير العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، وبدرجة تميزها عن العلاقات التجارية مع الدول غير الأعضاء، ولهذا النموذج مستويات متعددة أدناها هي المناطق التجارية الحرة وأعلاها الاتحاد الاقتصادي مثل الاتحاد الأوروبي.

2- النموذج الثاني:

هو قائم على أساس التخصص وتقسيم العمل الصناعي في مجموعة من الصناعات أو صناعة واحدة بين مجموعة من الدول التي يجمعها هذا التخصص والتقسيم في العمل ومثال ذلك: مثلث النمو الإقليمي الفرعي الذي يربط بين التكنولوجيا والقوة المالية في سنغافورة والعمالة والموارد في أرخبيل ريو بإندونيسيا.

[1] علاوي محمد لحسن، **الإقليمية الجديدة "المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي"**، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة، الجزائر، العدد 7، 2010، ص 109.

وبعبارة أخرى فإن عملية إعادة هيكلة النظام الاقتصادي العالمي بمبدأ يتوافق مع المتغيرات العالمية الجديدة هي أبرز سمات مفهوم الإقليمية الجديدة، حيث يهدف إلى جعل الكتل الاقتصادية الإقليمية حلقة ربط وسيطية بين الدول من ناحية والنظام العالمي من ناحية أخرى، وبذلك فإن الإقليمية الجديدة تختلف عن مفهوم الإقليمية الذي شاع في فترة السبعينات بغلبة الطابع الاقتصادي، ويذهب البعض في تعريفه للإقليمية الجديدة بأنها سياسة تصمم لتخفيض معوقات التجارة بين بعض الدول بغض النظر عن كون هذه الدول متجاورة أو حتى قريبة أو بعيدة عن بعضها البعض، وهناك من يطلق على الإقليمية الجديدة اصطلاح الإقليمية المفتوحة

(Open Régionalisme)، والذي أثير خلال مفاوضات إنشاء تكتل أبيك وتعني تلك الترتيبات الإقليمية التي تستهدف تخفيض القيود على واردات الدول غير الأعضاء، و التي تتعهد فيها الدول الأعضاء بتحرير التجارة بين دول التكتل، كما أن درجة التحرير على واردات الدول غير الأعضاء ليست بالضرورة أن تكون مرتفعة مثل مستواها بين الدول الأعضاء.[1]

كما يطلق بعض الاقتصاديين على الإقليمية الجديدة مصطلح تكتلات التجارة القارية "**Continental Trade Blocs**" وهي تلك التركيبات التي تتسم بثلاث سمات: [2]

أ- أغلب دول العالم تنتمي إلى أحد التكتلات الإقليمية على الأقل؛

ب- أغلب التكتلات الإقليمية يتم بشكل سريع ومتزامن في مختلف أجزاء العالم؛

ج- أغلب التكتلات الإقليمية تتم بين دول الجوار.

بناءا على ما سبق ذكره من تعاريف يمكن استخلاص التعريف الموالي للإقليمية الجديدة:

الإقليمية الجديدة: " هي نشوء ترتيبات إقليمية من نوع جديد تلتف فيه مجموعة من الدول النامية حول دول متقدمة تتولى بدورها قيادة المجموعة وتهدف في إطار سياسة إستراتيجية إلى تذليل معوقات تدفق التجارة بين المجموعتين بغض النظر عن كونها متجاورة أو بعيدة عن بعضها البعض".

ثانيا: مميزات الإقليمية الجديدة:

إتسمت التكتلات الإقليمية الجديدة عموما بالسمات التالية:

1- تتسم معظم الترتيبات الإقليمية الجديدة بسمة مشتركة تتمثل في كون الدول المعنية أعضاء في عدة تكتلات إقليمية في نفس الوقت، فالولايات المتحدة الأمريكية عضو في اتفاقية النافتا وعضو في تجمع آسيا للباسيفيك APEC، والسبب في تعدد العضوية يرجع إلى ما يلي:

[1] J.Frank and shang ,Jin wei,: **" Open Régionalism in a world of continental Trade Blocs"**,IMF working paper wp/98/10,Geneva,1998,p8.

[2] علاوي محمد لحسن، مرجع سابق، ص 109.

أ- ضمان النفاذ إلى مختلف الأسواق الإقليمية خاصة تلك التي تضع قيودا حمائية في مواجهة الدول غير الأعضاء بها؛

ب- تنويع التجارة وروابط الاستثمار لتخفيض الاعتماد على الشركاء الرئيسيين في التكتل؛

ج- هناك تساير في بعض الجوانب بين الإقليمية والتعددية؛

د- التوجه في التصنيع نحو الصناعات التصديرية؛[1]

ه- الاتجاه إلى تعميق الاندماج عن طريق تنسيق السياسات؛

و- تؤكد التكتلات الإقليمية الجديدة أيضا على أهمية الاستثمار الأجنبي بالنسبة للتكتلات الإقليمية كمحرك أساسي في اتجاه تحرير التجارة كهدف نهائي لإقامة التكتل الإقليمي، وعلى غير ما كانت عليه التكتلات القديمة، فإن الترتيبات الإقليمية الجديدة تعتبر من وسائل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق المنافسة العالمية في التجارة؛

ز- أصبحت الترتيبات التكاملية أكثر تعقيدا وتشابكا سواءًا من حيث هياكلها أو نطاقها الجغرافي؛

ح- ظهور ترتيبات تكاملية مختلطة ذات التزامات تبادلية بين دول نامية ومتقدمة؛

ط- أصبحت التكتلات الإقليمية عملية متعددة الأوجه ومتعددة القطاعات وتعطي نطاقا كبيرا من الأهداف الاقتصادية؛

ي- تركز الترتيبات التكاملية الجديدة على مجالات جديدة مثل الاستثمار وسوق العمل وسياسات المنافسة والتكامل النقدي والمالي والتعاون العلمي والتكنولوجي والبيئي؛

ك- قيادة القطاع الخاص للنشاط الاقتصادي.[2]

ثالثا: دوافع ظهور الإقليمية الجديدة:

يمكن إيجاز الدوافع التالية للاتجاه المتزايد نحو الإقليمية الجديدة:

1- بروز ظاهرة الحرب الباردة بين الكتلتين الشرقية والغربية أدى بالقطبين المتصارعين إلى البحث عن أكبر قدر ممكن من الحلفاء ومراكز نفوذ إقليمية ودول حليفة تقبل بإقامة قواعد عسكرية على أراضيها أو على الأقل اتخاذ مواقف الحياد في بعض القضايا العادلة والتي يعتبر فيها الحياد تحيزا؛[3]

2- ضغوط المديونية دفعت بالدول النامية إلى إعادة النظر في منهج الإحلال محل الواردات الذي انتقل تطبيقه من

[1] عبد الوهاب رميدي، مرجع سابق، ص 35.
[2] عبد الوهاب رميدي ، مرجع سابق، ص 35.
[3] بوصبيع صالح رحيمة، مرجع سابق، ص 22.

المستوى القطري إلى النطاق الإقليمي ليس فقط بسبب المآزق التي تعرضت لها بل أيضا لحاجتها الماسة إلى تعزيز مبادراتها إلى العالم المتقدم لتستطيع سداد ما استحق عليها من خدمة الديون في وقت تصاعدت فيه الدعوى إلى تقليص معدلات الحماية؛

3- سياسات التحرير الاقتصادي في معظم دول العالم النامي، فقد أدى إنشار نظم التحرير الاقتصادي في معظم الدول النامية إلى حدوث تقارب في الفكر الاقتصادي خاصة السياسات المتعلقة بالتنمية الاقتصادية والسياسات التجارية بما فيه التكتلات الإقليمية؛

4- تأثير الاتحاد الأوروبي: حيث كان من نتيجة المفاوضات التي تمت في منتصف الثمانينات من القرن العشرين حول توسيع نطاق السوق الأوروبية (EC) وإتمام مرحلة التحرك هذه الأخيرة الموحدة للسلع والخدمات والعمالة ورأس المال ومن هنا ساد اعتقاد لدى باقي الدول بأن السوق الأوروبية ربما أقل انفتاحا أمام تجارة الدول غير الأعضاء في الاتحاد ولذلك فقد كان رد فعل دول العالم إما الالتحاق بعضوية الاتحاد الأوروبي أو الاشتراك في تشكيل تكتلات خاصة بهم؛

5- تنامي ظاهرة العولمة وما نتج عنها من تغيرات جذرية في طبيعة العلاقات بين مراكز اتخاذ القرار ومن ثم في العلاقات بين المنشآت وبين الدول، فقد أدى تسارع وتيرة الثورة التكنولوجية إلى رفع درجات التقارب بين مختلف أجزاء العالم، كما أدى تراكم التطور التكنولوجي وتسارعه وثورة المعلومات والاتصالات وتعاظم ظاهرة تدويل العمليات الإنتاجية إلى خروج المنشأة من نطاق الاقتصاد المحلي إلى الاقتصاد العالمي؛

6- الاعتقاد بأن الإقليمية تؤدي إلى توسيع الأسواق الإقليمية المحلية داخل التكتل، مما يؤدي إلى زيادة فرص الصناعات الإقليمية في المنافسة بالأسواق العالمية؛

7- سعي الدول الصغيرة لمزيد من الفرص فيما يتعلق بالنفاذ للأسواق بتكوين ترتيب تجاري إقليمي مع دول أكبر؛

الرغبة في رفع معدلات النمو الاقتصادي من خلال الاستفادة من اقتصاديات الحجم داخل المنطقة التكاملية، فالدول الأعضاء يرون أنه يمكن تحقيق منافع اقتصادية في هيكل إنتاجي أكثر نتيجة استغلال وفورات الحجم الكبير.

8- الرغبة في القيام بإصلاحات في السياسة الاقتصادية المحلية على المستوى الإقليمي مما يعطي تلك الإصلاحات المساندة و المصداقية؛

9- الاشتراك في وضع برنامج للحفاظ على البيئة وتخفيض درجات التلوث؛[1]

[1] جلطي غالم، بن منصور عبد الله، **إشكالية تطور مفهوم التعاون الدولي** ، الملتقى الوطني الأول حول: الاقتصاد الجزائري في الألفية الثانية، جامعة سعد دحلب، البليدة، 21-22 ماي 2002، ص 8.

10- فشل أغلب تجارب التكامل الاقتصادي التقليدي بين الدول النامية وعدم تجسيدها على أرض الواقع.[1]

المطلب الثاني: الفروقات الأساسية بين الإقليمية التقليدية والجديدة (الإقليمية بين الماضي والحاضر):

هناك العديد من الفروقات الأساسية بين الإقليمية التقليدية والجديدة يمكن إجمالها فيما يلي:

أولا: ركزت الإقليمية التقليدية أو الكلاسيكية التي نشأت على أسسها المؤسسات القديمة على عناصر التجاور الجغرافي، والتشابه الثقافي والأيديولوجي كأساس لبناء التنظيم الإقليمي، في حين نجد أن مؤسسات الإقليمية الجديدة ركزت على تشابه المصالح بين الدول مما يعني إمكانية إنشاء مؤسسات للتعاون الإقليمي بين دول غير متجاورة جغرافيا وغير متشابهة ثقافيا أو إيديولوجيا فبينما ركزت الإقليمية التقليدية على إنشاء مؤسسات الأمانة العامة والمؤسسات التنظيمية المساعدة وعلى الطابع الحكومي المسيطر على تلك المؤسسات، نجد أن الإقليمية الجديدة ركزت على إنشاء مؤسسات محدودة للإشراف على التعاون وعلى أن يكون البعد الحكومي هو أحد أبعاد تلك المؤسسات بحيث يتم إشراك مؤسسات القطاع الخاص في بناء تلك المؤسسات؛

ثانيا: الإقليمية في ثوبها القديم ركزت على أن التنسيق بين السياسات يتم بشكل تدريجي مع توسيع صلاحيات سلطة فوق وطنية يشارك فيه كل الأعضاء بالتساوي، خلافا للإقليمية في ثوبها الجديد والتي هدفها إعطاء وزن أكبر للشركات المتعددة الجنسيات (العابرة للقارات)؛

ثالثا: كذلك بالنسبة للمرحلة النهائية نجد بأن الهدف النهائي لصيغة التكامل التقليدية هو الوصول إلى وحدة اقتصادية على أمل الانتهاء بوحدة سياسية، أما بالنسبة للإقليمية الجديدة فقامت على مرحلة وحيدة تقتصر على تحرير التجارة وحركة رأس المال؛

رابعا: بالنسبة للدوافع السياسية فقد ركزت الإقليمية الكلاسيكية على تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب، أما الإقليمية الجديدة فقد ركزت على دعم الاستقرار السياسي؛

خامسا: بالنسبة لتحرير التجارة نجد أن الصيغة التقليدية تأخذ شكل اتفاقيات تفضيلية ثم منطقة تجارة حرة ثم إتحاد جمركي؛ أما الإقليمية الجديدة فتأخذ شكل مناطق حرة تتفاوت فيها المدة التي تستكمل فيها الدول المختلفة مقوماتها؛

سادسا: بالنسبة لشرط عدم المعاملة بالمثل فهو مجاز ومسموح به لصالح الدول الأعضاء الأقل تقدما في التكتل بالنسبة للصيغة التقليدية للتكامل، أما الصيغة الجديدة فهذا الشرط غير مسموح به وتم استبداله بتعويض الدول الأعضاء الأقل تقدما.

[1] بوصبيع صالح رحيمة، مرجع سابق ، ص 23.

و لإعطاء فكرة أوضح وأشمل حول أهم الاختلافات بين الإقليمية الجديدة والإقليمية التقليدية يمكن إدراج الجدول الموالي:

الجدول (1-1): مقارنة بين صيغتي التكامل الاقتصادي التقليدي والإقليمية الجديدة:

الخصائص	التكامل التقليدي	الإقليمية الجديدة
النطاق الجغرافي	إقليم يضم دول متجاورة.	إقليم أو أكثر متجاورين.
الخصائص الإقليمية	التجانس وتقارب المستويات الاقتصادية.	التباين أعضاء متقدمون يتولون القيادة.
الخصائص الاجتماعية والثقافية	تأكيد التقارب لتمكين الوحدة كهدف نهائي.	السماح بالخصوصيات وتبادل التفاهم.
الدوافع السياسية	تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب.	دعم الاستقرار السياسي وتحجيم الأصولية.
تحرير التجارة	اتفاقيات تفضيلية ثم منطقة تجارة حرة ثم إتحاد جمركي.	مناطق حرة تتفاوت فيها المدة التي تستكمل فيها الدول المختلفة مقوماتها.
عدم اشتراط المعاملة بالمثل	مجاز لصالح الدول الأكثر تقدما.	غير مجاز مع تعويض الدول الأقل تقدما.
نطاق التجارة	أساسا المنتجات الصناعية بهدف إحلال محل الواردات على المستوى الإقليمي.	السلع والخدمات مع التركيز على تعزيز التصدير.
رأس المال	تحريره تدريجيا مع توفير الشروط للتكامل النقدي.	يفرض منذ البداية، حركة من الأعضاء الأكثر تقدما إلى الأقل تقدما.
العمل	يؤجل لمرحلة وسيطية ويستكمل عند الاتحاد.	غير متاح لمواطني الدول النامية.
تنسيق السياسات	تدريجي مع توسيع صلاحيات سلطة فوق وطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي	إعطاء وزن أكبر للشركات المتعددة الجنسيات والأعضاء الأكثر تقدما.
القائم بالتوجيه	السلطات الرسمية للدول الأعضاء.	قطاع الأعمال وعابرات القارات.
المرحلة النهائية	وحدة اقتصادية على أمل أن تفضي إلى وحدة سياسية.	أساس مرحلة وحيدة تقتصر على تحرير التجارة وحركة رأس المال.

المصدر: محمد محمود الامام، **إتفاقيات المشاركة الأوروبية وموقعها في الفكر التكاملي**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 07، 1997، ص 15.

يلاحظ من الجدول السابق أن الفروقات الأساسية بين التكامل الاقتصادي التقليدي و الإقليمية الجديدة تكمن في النطاق الجغرافي و الخصائص الإقليمية والإجتماعية والثقافية والدوافع السياسة، إضافة إلى تحرير التجارة وعدم إشتراط المعاملة بالمثل ونطاق التجارة، ناهيك عن الإختلاف تحرير عناصر الإنتاج و تنسيق السياسات و الهدف من المرحلة النهائية.

المطلب الثالث: إيجابيات وسلبيات الإقليمية الجديدة:

يترتب على الترتيبات الإقليمية الجديدة العديد من الايجابيات والسلبيات يمكن إيجازها فيما يلي:

أولا: إيجابيات الإقليمية الجديدة:

1- من شأن تحرير الأسواق والانفتاح على التجارة والتمويل الدوليين أن يفضيا إلى أفضل توزيع ممكن لعوامل الإنتاج بصورة عامة، وإلى زيادة الإنتاجية والتعجيل بعملية الارتقاء التكنولوجي في البلدان النامية بصورة خاصة، إضافة إلى التخصص وتقسيم العمل حيث يوفر التكامل الاقتصادي للدول المتكاملة عائدا يفوق ما يمكن أن يتحقق لها قبل التكامل؛[1]

2- ترقية المنافسة مما يمكن من رفع القدرة والكفاءة للآلة الإنتاجية في الدول النامية، مما يساهم في إعادة تأهيل القطاع ودفع عملية الإصلاح والتعديل الهيكلي وضبط إستراتيجيات صناعة جديدة لدول الجنوب؛[2]

3- تتضمن اتفاقيات الإقليمية الجديدة في كثير من الأحيان برامجا لتحديث الصناعة وإعادة تأهيل المؤسسات لدول الجنوب من خلال التعاون في الميدان العلمي والتقني مشروعات في مجال الجودة والمواصفات، جذب الاستثمار، تنويع الصادرات، التنافسية تحسين نظم الإدارة، كل ذلك يساهم في رفع كفاءة وتأهيل المؤسسات المحلية وتحسين مناخ الاستثمار؛[3]

4- حالة النفاذ للمنطقة التفضيلية وما ينتج عنها من مكاسب بسبب اتساع نطاق المنطقة وتحسن شروط دخول منتجاتها إلى السوق الأوسع بعد إتمام إجراءات العضوية ضمن الاتفاقيات التفضيلية المعقودة بين الدول المتقدمة والنامية؛[4]

---

[1] عقبة عبد اللاوي ، مرجع سابق، ص 85.

[2] رمضاني محمد ، كبداني أحمد ، **ما الذي يتعين على الدول العربية عمله للاستفادة من الشراكة الأورو–متوسطية**، الملتقى الدولي الثاني "التكامل الاقتصادي العربي بين الواقع والآفاق"، جامعة عمار ثليجي، الأغواط ،17 -19أفريل2007، ص 424.

[3] بماز لويزة، بوعبدلي أحلام، **الشراكة الأورو–متوسطية كدعامة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي**، الملتقى الدولي الثاني "التكامل الاقتصادي العربي بين الواقع والآفاق"، جامعة عمار ثليجي ، الأغواط،17 -19أفريل 2007، ص 430.

[4] سامي عفيفي حاتم ، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية"قضايا معاصرة في التجارة الدولية** ، الجزء الثالث ،الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ،2005، ص 57.

5- توفير رؤوس الأموال اللازمة لعملية الإنتاج، ونقل التكنولوجيا الحديثة من خلال توطن الشركات في البلدان النامية كما تساهم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تغيير استراتيجياتها الصناعية وتفعيل عملية الخوصصة التي تقلص من حجم القروض الداخلية والخارجية عن طريق استبدال قروض التمويل الموجهة للمؤسسات العاجزة بطرح أسهم وفتح كلي أو جزئي لرأسمال الشركة؛[1]

6- يرتكز دعاة الإقليمية الجديدة إلى ضرورة دعم النمو الاقتصادي من خلال الاهتمام بالاستثمارات المباشرة وإزالة العوائق في وجه الاستثمارات الخارجية فهي إضافة إلى توفير رؤوس الأموال اللازمة لعملية الإنتاج تساهم أيضا في نقل التكنولوجيا الحديثة من خلال توطن الشركات في البلدان النامية، كما تساهم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول الجنوب في تغيير استراتيجياتها الصناعية وتفعيل عملية الخوصصة التي تقلص من حجم القروض الداخلية والخارجية عن طريق استبدال قروض التمويل الموجهة للمؤسسات العاجزة بطرح أسهم وفتح كلي وجزئي لرأسمال الشركة.[2]

ثانيا: سلبيات الإقليمية الجديدة:

1- لم تأخذ الإقليمية الجديدة بعين الاعتبار أولويات وشكل ومضمون تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أما بخصوص أثر الاستثمارات على العمالة فيمكن أن لا تكون بالمستوى المطلوب خاصة إذا اعتمدت على تكنولوجيا مكثفة لرأس المال؛

2- الأثر السلبي على الصناعات الوليدة إذا لم يكن الاتفاق حازما لحمايتها من المنافسة الدولية إلى حين الوقوف والقدرة على مواجهة الشركات الأخرى؛

3- زيادة حدة المنافسة بعد الانضمام للمنطقة التفضيلية؛

4- بخصوص الاستثمار الأجنبي المباشر يجب الإشارة إلى أن الإقليمية الجديدة لم تأخذ بعين الاعتبار أولويات وشكل و مضمون تدفق الاستثمارات، فالاستثمارات المباشرة هي التي تهم الاقتصاديات النامية، وفي هذه المرحلة تحديدا حيث بنيتها الاقتصادية بحاجة إلى استثمارات مباشرة تتضمن إقامة مشاريع حقيقية كبناء مصانع إستصلاح الأراضي، أما الاستثمارات غير المباشرة الاستثمارات في محفظة الأوراق المالية والتي تتضمن شراء سندات وأسهم الشركات المحلية، وشراء عملات البلدان المضيفة لهذه الاستثمارات، وفي ظل الظروف الراهنة تمثل خطرا حقيقيا على اقتصاديات الدول النامية، حيث من جهة أخرى الوضع الراهن فإن اقتصاديات الدول النامية ضعيفة من حيث البنية ومن جهة أخرى طبيعة الاستثمارات المالية خطرة لأنها تحقن الاقتصاديات الوطنية الضعيفة بعوامل

[1] بوصبيع صالح رحيمة ، مرجع سابق، ص 27.
[2] عقبة عبد اللاوي، مرجع سابق، ص 84.

عدم السيطرة نتيجة إمكانية تصفية هذه الاستثمارات في أية لحظة؛[1]

5- بالنسبة للمشتريات الحكومية فإن الاتفاقيات المنظمة تفتح الباب على مصرعيه للمنتجين والمصدرين الأجانب كافلة لهم حق المشاركة في المناقصات للحصول على العقود، وهو ما يؤدي إلى تجريد المؤسسات الوطنية والمستثمرين المحليين من الأفضلية التي كانوا يتمتعون بها من امتياز التعاقد والحماية من المنافسة الأجنبية؛

6-تعتبر الدول النامية مستورد صافي للخدمات وبالتالي فإن تحرير الخدمات على المستوى العالمي لن تستفيد منه الدول النامية؛

7-انضمام الدول النامية لاتفاقيات التجارة مع الدول المتقدمة يملي عليها القيام بعملية تحرير أوسع تمس قطاع الخدمات، لكن في ظل استمرار السياسات والأوضاع كما هي عليها، فإن مؤسسات الخدمات ستكون في وضعية غير تنافسية و بالتالي لا تستطيع الصمود والبقاء في السوق لمحدودية إمكانياتها وضعف مستويات أدائها؛[2]

8-ضياع الفرصة التاريخية لاقتصاديات الدول النامية في تشكيل أسواقها الوطنية فالوضع الراهن يجعل من مضمون الإقليمية المطروحة في شكلها الجديد قد يكون فيه نوع من المغالاة التي تحاول تجاوز حدود السياق التاريخي والنظري من دون معاينة جادة لما هو متاح فعلا؛

9-اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية وبقدر ما تتيح من فرص لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر بقدر ما تكون هنالك مضار تتمثل في عملية تحرير بعيد المدى للاستثمار الأجنبي المباشر أو المشتريات الحكومية وقواعد جديدة بشأن جوانب معينة من سياسة المنافسة وقواعد أكثر صرامة بشأن حقوق الملكية الفكرية ومراعاة معايير العمل والمعايير البيئية، إضافة إلى الاتفاقيات الملزمة بإجراء عملية تحرير تجارة السلع أوسع وأعمق بكثير مما هو متفق عليه في إطار ترتيبات منظمة التجارة العالمية مما يفضي إلى ممارسة ضغوط على البلدان النامية لكي تقطع على نفسها من التزامات التحرير في هذا المجال؛[3]

10- عملية تحويل التكنولوجيا للدول النامية .بما يمكنها من التحكم في التكنولوجيات الحديثة وزيادة تنافسية منتجاتها على مستوى الأسواق الخارجية عملية غير محققة غالبا.

وعليه وبناءا على ما سبق ذكره من إيجابيات وسلبيات للإقليمية الجديدة يمكن استخلاص أن إيجابيات الإقليمية الجديدة والمكاسب المترتبة عنها هي التي كانت وراء الاتجاه المتزايد وراءها، في حين نجد في المقابل السلبيات المترتبة عنها تشكك في الاتفاقيات الإقليمية الجديدة وتجبر الدول النامية على إعادة النظر قبل الانضمام إلى أي تكتل إقليمي قاري.

[1] عقبة عبد اللاوي، مرجع سابق، ص 89.

[2] نحالدي خديجة، **أثر الإنفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بو علي، الشلف، الجزائر، العدد2، ماي 2005، ص 91.

[3] بوصبيع صالح رحيمة، مرجع سابق، ص ص 27-28.

المطلب الرابع: مستقبل الإقليمية الجديدة في ظل النظام التجاري العالمي الجديد:

يتوقف نجاح الترتيبات الإقليمية الجديدة على مدى قدرتها على مواجهة الإشكاليات التي تواجهها في المستقبل وبذلك يجب على الدول النامية قبل الانضمام لأي تكتل إقليمي قاري مراعاة العديد من الجوانب لأنه كلما استندت قوة التكامل لأساس إقليمي، كلما كان قرار الانسحاب أكثر صعوبة وفيما يلي أهم الإشكالات التي تواجه الإقليمية الجديدة:

أولا: قواعد المنشأ:

تعد هذه القضية ملازمة للاتفاقيات الإقليمية وتتعلق بمكان منشأ السلع التي ستكون موضع معاملة تفضيلية في التجارة فيما بين الدول الأعضاء في الترتيب أو الاتفاقية الإقليمية أو الاتفاقيات الثنائية، وفي منظمة التجارة العالمية تخضع قواعد المنشأ لمفاوضات مكثفة لإيجاد أسلوب لمعالجتها تقبله الدول النامية والدول المتقدمة[1]، وهناك اختلافات واضحة حول هذه القضية في الترتيبات الإقليمية، حيث أن الولايات المتحدة الأمريكية تعتمد في اتفاقياتها الثنائية مع الدول على أن تقوم باحتساب الحد الأعلى للقيمة المضافة فيما يتعلق بقواعد المنشأ، وفي الاتحاد الأوروبي تتم معالجة قواعد المنشأ على المواد الأولية المتاحة محليا والمواد الأولية المستوردة التي تدخل في الإنتاج، ويتم ذلك من خلال بروتوكول خاص .

وتجدر الإشارة إلى اختلاف المعاملات الخاصة بقواعد المنشأ ما بين النظام المتعدد الأطراف والاتفاقيات الإقليمية يعمل على إضعاف النظام التجاري المتعدد الأطراف، وهناك 6 دول عربية★ أعضاء في منظمة التجارة العربية قد أخطرت المنظمة بقواعد منشأ تفضيلية و5 دول عربية ★★ لم تخطر المنظمة عن قواعد المنشأ التفضيلية.[2]

ثانيا: حماية حقوق الملكية الفكرية:

ما يلاحظ في هذا المجال أن الاتفاقيات خاصة الثنائية الموقعة مع كل من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية وجود بنود والتزامات تفوق تلك الواردة في اتفاقية الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية لمنظمة التجارة العالمية وهذا التوجه ليس بالجديد، ففي أثناء المفاوضات على الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية في جولة أوروجواي ومؤتمرات المنظمة ظهرت اقتراحات مفادها أنه إذا تمت الموافقة على هذه الاتفاقية فإن الولايات المتحدة الأمريكية ترى أن تسهيل التفاوض سيكون من خلال اتفاقيات ثنائية، غير أن ظهور تباين في

[1] Lawrence Summers , **" Rgionalism and the world trading system ,policy impliction of trade and currency zones"** , Studies of Federal Bank of kamas city ,1991,p308.

★ – الدول العربية الست: الأردن،الإمارات ، تونس، المغرب، قطر، عمان.

★★ – الدول العربية الخمس: البحرين ،جيبوتي، الكويت، مصر ، موريتانيا.

[2] Larinane Hmarchand,**The political Economy of New Régionalism**, The Third World Quarterly, London,2005,p209.

حجم التنازلات في هذا الصدد قد ولد بعض التضارب بين النظام المتعدد الأطراف واتفاقية "**TRIPS**" وشموليات الاتفاقيات الإقليمية الثنائية والمتعددة ضمن ما يعرف بـــ:"**TRIPS PLUS**" والتي تعني إضافة التزامات جديدة على الاتفاقية الخاصة بالجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية[1] .

ثالثا: تباين القوى والأداء الاقتصادي:

هذا أمر أصبح واضحا في عالم يتسم باندفاع الدول النامية نحو إقامة اتفاقات ثنائية مع الدول المتقدمة صناعيا وذلك دون دراسة كافية لتأثير ذلك على البنيان الاقتصادي للدول النامية، وما نعنيه هنا هل المنشئات الإنتاجية في الدول النامية التي تود إقامة اتفاقيات ثنائية مع دول متقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية قادرة على الصمود والمنافسة ؟ إن المتابعة الوثيقة لما يجري حاليا في هذا المجال تعطي انطباعا بالتسرع نحو إقامة اتفاقيات ثنائية دون وجود أهداف اقتصادية واضحة، فهناك دول لا تمتلك مقومات اقتصادية أو قاعدة إنتاجية قوية أو صناعات تعتمد على تكنولوجيا أو حتى مدخلات وموارد بشرية مدربة، وقامت تلك الدول بعقد اتفاقيات ثنائية مع دول متقدمة صناعيا فكيف يمكن لقطاعاتها أن تجاري ذلك؟ لذلك يجب التأني ودراسة الآثار المترتبة على عقد الاتفاقيات الثنائية[2].

[1] علاوي محمد لحسن، مرجع سابق، ص 116.

[2] علاوي محمد لحسن، مرجع سابق، ص 117.

المبحث الرابع: الإقليمية الجديدة مقاربة ميدانية للتكامل الاقتصادي (الشراكة الأور– متوسطية):

مع انتهاء الحرب الباردة وانهيار النظام ثنائي القطبية، وبروز رغبة المجموعة الأوروبية في تبوؤ مكانة دولية مرموقة خاصة بعد تطور تكامل المجموعة الأوروبية بإنشاء السوق الموحدة في بداية 1993 وسريان اتفاقية ماستريخت المنشئة للاتحاد الأوروبي في نوفمبر من نفس العام، كانت منطقة المتوسط بحكم الارتباط الجغرافي والتاريخي والأمني من أوائل المناطق التي نشط فيها الاتحاد من خلال إقراره للسياسة المتوسطية المجددة للاتحاد التي أعدها المفوض الأوروبي مانويل مارين، حيث أعلنت قمة الاتحاد الأوروبي في أسن بألمانيا في 10ديسمبر 1994 الخطوط العريضة حول تصورها لمستقبل علاقات الاتحاد الأوروبي بدول المتوسط والتي تضمنت إقامة مشاركة بين الاتحاد الأوروبي ودول المتوسط في إطار ما يسمى بالشراكة الأورو– متوسطية.

المطلب الأول: مفهوم الشراكة الأورو– متوسطية وأبعادها:

لقد تعددت المفاهيم الخاصة بالشراكة الأورو– متوسطية واختلفت الأبعاد التي سعت لبلوغها أو تحقيقها وفيما يلي بعض هذه المفاهيم والأبعاد:

أولا: مفهوم الشراكة الأورو–متوسطية:

يمكن تعريف الشراكة على أنها: "اشتراك بين طرف أجنبي أو أكثر مع طرف محلي أو أكثر للقيام بإنتاج سلعة جديدة، أو تجديدها لتنمية السوق أو أي نشاط إنتاجي أو خدماتي وذلك بتقديم كل طرف مساهمته سواءًا كانت المشاركة في رأسمال أو في التكنولوجيا "[1]، كما يمكن تعريفها على أنها: "عقد أو اتفاق بين مشروعين أو أكثر قائم على التعاون فيما بين الشركاء ويتعلق بنشاط أو خدمي أو تجاري وعلى أساس ثابت ودائم وملكية مشتركة وهذا التعاون لا يقتصر فقط على مساهمة كل منهم في رأس المال، وإنما أيضا على المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج واستخدام الاختراع والعلاقات التجارية والمعرفة التكنولوجية والمساهمة كذلك في كافة العمليات ومراحل الانتاج والتسويق مع تقاسم الطرفان للمنافع والأرباح التي سوف تتحقق من هذا التعاون طبقا لمدى مساهمة كل منهما المالية والفنية".[2]

---

[1] بورغدة حسين، **قصاص الطيب،الشراكة الأورو–جزائرية وأثرها على المؤسسات الاقتصادية الجزائرية**، الملتقى الدولي حول: آثار وإنعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر،13 -14نوفمبر 2006، ص 2.

[2] كمال رزيق، مسدور فارس، **الشراكة الجزائرية– الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية لاقتصاد الاتحاد الأوروبي**، الملتقى الوطني الأول حول: الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة سعد دحلب ، البليدة ،21-22ماي 2002، ص 6.

والشراكة الأورو-متوسطية هي: "عبارة عن تطوير علاقات الاتحاد الأوروبي بدول جنوب المتوسط عن طريق إقامة حوار سياسي نشط يهدف إلى تحقيق السلام والاستقرار بين الطرفين وإقامة منطقة اقتصادية أوروبية متوسطية من خلال إنشاء منطقة للتجارة الحرة وزيادة المساعدات المالية للدول المتوسطية وتطوير التعاون في المجالات العلمية والاجتماعية".[1]

الشراكة الأورو-متوسطية هي:" تلك الشراكة التي تربط الاتحاد الأوروبي ببلدان المشرق والمغرب وإسرائيل وهذه الشراكة سوف تبدأ بالتحرير التدريجي للتجارة مع الدعم المالي قبل الانطلاق نحو تعاون سياسي واقتصادي أكبر يتضمن التنمية الاقتصادية والتجارة والاستقرار الاجتماعي والهجرة والبيئة على أن يكون الهدف النهائي من هذه الشراكة هو إقامة منطقة أوروبية –متوسطية تتألف من ثلاثين إلى أربعين دولة".[2]

إذن مما سبق ذكره يمكن تعريف الشراكة الأورو-متوسطية على أنها: " إقامة منطقة رفاهية مشتركة بين الاتحاد الأوروبي، ودول جنوب المتوسط تقوم على التعاون الاقتصادي والمالي والاجتماعي والسياسي والأمني والثقافي الدائم والمتوازن بين الطرفين".

ثانيا: أبعاد الشراكة الأورو-متوسطية:

من أجل بلوغ التوازن المنشود بين مصالح الأطراف المتعاقدة فإن مشروع اتفاقية الشراكة الأورو-متوسطية المقترح يحتوي على العديد من الأهداف ويسعى لبلوغها ويمكن إجمالها عموما فيما يلي:

1-المشاركة السياسية والأمنية:

حيث أن الإعلانات الصادرة عن المؤتمرات الأربعة التي عقدت ابتداءا من قمة برشلونة عام 1995 ومالطا عام 1997، و ألمانيا عام 1999 وفرنسا عام 2001 تم التركيز فيها عن قصيدتين هامتين وهما:

أ-قضية حقوق الإنسان وأهمية الإلتزام المتبادل بها؛

ب-قضية حماية الديمقراطية وضمان حرية التعبير فضلا عن التعاون الأمني في مجال مكافحة الإرهاب والجريمة المنظمة.

2-المشاركة الاقتصادية والمالية:

وقد حددت الدول الأعضاء ثلاث أهداف طويلة الأجل للمشاركة وهي:[3]

---

[1] أسامة الجدوب،مرجع سابق، ص 66.

[2] سلوى محمد مرسي، **المشاركة الأورو-عربية ما لها وما عليها وسبل تفعيلها**،الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،جامعة فرحات عباس سطيف،الجزائر ، 8-9ماي2004، ص 2.

[3] إكرام عبد الرحيم ، **التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي**، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002، ص 242..

أ- الإسراع في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستديمة؛

ب- تحسين أوضاع المعيشة عن طريق زيادة فرص التوظيف؛

ج- دعم التكامل والتعاون الإقليمي.

وتهدف المشاركة في هذا المجال إلى تعزيز التعاون من أجل تحقيق منطقة رخاء تعود فوائدها على كافة الشركاء.

3- المشاركة الاجتماعية والثقافية:

و تشتمل على النقاط التالية:

أ- أهمية الحوار بين الثقافات والحضارات ودورها في التقريب بين الشعوب؛

ب- التعاون من أجل حل مشاكل الهجرة؛

ج- التعاون في مجال مكافحة الإرهاب وتجارة المخدرات والجريمة والفساد؛

د- تعزيز التعاون بين المنظمات غير الحكومية(ONG).

و عليه وبناءا على ما سبق يمكن القول بأن هناك ثلاث دوافع رئيسية وراء مشروع الشراكة الأورو-متوسطية وتتمثل في:[1]

- **دافع أمني:** كون أن ضمان استقرار الاتحاد الأوروبي مرهون بالاستقرار الأمني في الضفة الجنوبية للمتوسط والتي تعتبر في نظرهم مصدرا لغياب الأمن الذي يزعزع أوروبا.

- **دافع اقتصادي:** وذلك بإلحاق بلدان الجنوب بمنطقة للتبادل الحر كونها أسواق هامة لتصريف منتجات الدول الأوروبية وفي نفس الوقت تعتبر الممون الرئيسي لأوروبا بالطاقة (النفط والغاز).

- **دوافع اجتماعية:** تتمثل في محاربة الهجرة حفاظا على تماسك وحدة الاتحاد كونهم يخشون من تقسيم الاتحاد إلى منطقتين أو ثلاثة مناطق هجرة.

[1] بوشنافة الصادق،**الآثار المحتملة لإنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية" حالة مجمع صيدال"**،أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)،جامعة الجزائر ،الجزائر،2007/2006،ص224.

المطلب الثاني: الإطار التاريخي (الكرونولوجي) لمشروع الشراكة الأورو–متوسطية: [1]

بقيت علاقات الاتحاد الأوروبي مع جيرانه في جنوب وشرق المتوسط تحكمها السياسة المتوسطية الشاملة ★منذ تبنيها سنة 1972 ولكن النتائج التي تحققت في إطار هذه السياسة لم تكن كافية على المستويين الاقتصادي والمالي خصوصا بعد انضمام كل من اليونان والبرتغال وإسبانيا إلى المجموعة الأوروبية والتي كانت تمتلك تقريبا نفس الخصائص الاقتصادية مع الشركاء المتوسطيين.

وقد دفع تواضع هذه النتائج وكذا التحولات التي بدأت تعرفها الساحة الدولية على كافة الأصعدة منها السياسية (انهيار المعسكر الاشتراكي) والاقتصادية (تنفيذ اصلاحات اقتصادية في الكثير من الدول، التحول من الاقتصاديات الاشتراكية إلى اقتصاد السوق، الاتجاه المتزايد نحو التكتل الاقتصادي بين الدول) الأوروبيين إلى التفكير بسياسة جديدة تراعي هذه التحولات، حيث تبنى المجلس الأوروبي في ديسمبر عام 1990 إطار جديدا للعلاقات الأوروبية المتوسطية من خلال صياغته لما يسمى بالسياسة المتوسطية المجددة التي كانت تهدف إلى حصر عمل المجموعة الأوروبية لصالح الدول المتوسطية فيما يلي:

أولا: دعم الاصلاحات الاقتصادية في الدول المتوسطية وكذا الاستثمار الخاص؛

ثانيا: زيادة حجم المساعدات المالية الثنائية مع تسهيل دخول منتجات هذه الدول إلى السوق الأوروبية؛

ثالثا: تعزيز وتقوية الحوار الاقتصادي والسياسي الأورو–متوسطي.

ثم تبلورت هذه السياسة خلال المؤتمر الأورو–متوسطي المنعقد في مدينة برشلونة يومي 27 و 28 نوفمبر 1995 ليعلن عن البداية الحقيقية لمسار برشلونة للشراكة الأورو–متوسطية والتي تمثل إطارا واسعا للعلاقات السياسية والاقتصادية و الاجتماعية بين الاتحاد الأوروبي وشركائه المتوسطيين.

و يتميز مسار الشراكة هذا بمنهج كلي مقارنة بالمبادرات التي تم طرحها سابقا في عقدي الستينات والسبعينات والتي كانت تستند أساسا إلى عوامل اقتصادية بحتة، فإضافة إلى تضمنه لجانب اقتصادي ومالي فإنه طرح برنامج عمل و أهداف أمنية وسياسية وكذا ثقافية واجتماعية حيث يعتبر شكلا من أشكال التكتل بين كل من الاتحاد الأوروبي الذي يضم مجموعة من الدول المتقدمة والشركاء المتوسطيين الذين يعتبرون دول نامية باستثناء إسرائيل وهذا في إطار ما يسمى بالإقليمية الجديدة (nouveau régionalisme).

[1] براق محمد ، ميموني سمير، **الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة"دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة" الأورو–جزائرية**، الملتقى الدولي حول: آثارو انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس ، سطيف ، الجزائر، 13–14 نوفمبر 2006، ص ص3–4.

★ – البداية الفعلية لتنشيط العلاقات الأوروبية المتوسطية كانت سنة 1972 حيث تبنت أوروبا ما يسمى بالسياسة الشاملة والمتوازنة والتي تم في إطارها عقد اتفاقيات التعاون بينها وبين 8 دول وهي كالآتي: الجزائر ، تونس، المغرب، مصر، الأردن، سوريا، إسرائيل، لبنان ، و التي دخلت كلها حيز التنفيذ نوفمبر 1978.

للإشارة فقط إلى أن فكرة عقد اجتماع بلدان المتوسط تعود إلى بداية الثمانينات باقتراح الرئيس الفرنسي (فرانسوا ميتران) خلال زيارته للمغرب عام 1983 حيث عقد اجتماع (5+4) ★ وأصبحت ندوة (5+5) بعد انضمام مالطا، و دخلت هذه الندوة جزئيا حيز التنفيذ أثناء ملتقى مارسيليا في 17ديسمبر 1988 ثم تلتها ندوة بمدينة طنجة المغربية ما بين 24-27 ماي 1989 حضرتها كل الدول المغاربية بما فيها ليبيا.[1]

المطلب الثالث: تقييم الشراكة الأورو-متوسطية:

إن إبرام الاتحاد الأوروبي لاتفاق الشراكة مع دول جنوب المتوسط لم يكن هدفه اخراج هذه الدول من تخلفها والمشاكل التي تتخبط فيها على كافة الأصعدة سواءًا الاقتصادية أو الاجتماعية أو حتى السياسية، بل هو استراتيجية متعمدة من طرف الاتحاد الأوروبي لتكريس مبدأ التبعية وتحقيق الأهداف الأوروبية الخاصة بمواجهة المنافسة الأمريكية تحديدا، فالاتحاد الأوروبي عندما فاوض فاوض بإسم المجموعة الأوروبية عكس دول جنوب المتوسط التي فاوضت بمفردها من وضع الضعيف المغلوب على أمره وكما هو معروف أن المفاوضات الجماعية دوما تتغلب على المفوضات الفردية .

و بالرغم من ذلك فإنه يمكن استخلاص العديد من النتائج السلبية والايجابية المترتبة على اتفاق الشراكة الأورو- متوسطية:

أولا: الآثار الايجابية للشراكة الأورو- متوسطية:

1- زيادة المساعدات المالية والمعونات الفنية التي ستحصل عليها دول الجنوب المتوسط؛

2- انتقال دول جنوب المتوسط من ثقافة الاستهلاك إلى ثقافة الإنتاج بمعنى إعطاء دور أكبر للإنتاجية والجودة وثقافة المنافسة وبالتالي الاعتماد على التسيير والتسويق المدروس وثقافة الزبون؛

3- يمكن لدول الجنوب على المدى البعيد تشكيل بعض أقطاب النشاطات الاقتصادية ذات ميزة تنافسية كونها تزخر بالثروات السطحية والباطنية والأماكن السياحية والمنتجات الزراعية على مدى الفصول الأربعة؛[2]

4-التمتع بشروط مسيرة لدخول صادراتها الزراعية إلى الأسواق الأوروبية، وزيادة وبنسبة كبيرة للمساعدات المالية الموجهة خاصة لتأهيل المؤسسات واليد العاملة وتهيئة المحيط الاقتصادي عموما باستثمارات أوروبية لانتعاش اقتصاديات هذه الدول؛

★- الدول هي: الجزائر ، تونس ، المغرب، ليبيا، موريتانيا، البرتغال،إسبانيا، ايطاليا، فرنسا.

[1] بوصبيع صالح رحيمة، مرجع سابق، ص 47.

[2] تومي عبد الرحمان،**الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة تبادل حر أورومتوسطية** ، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14نوفمبر 2006، ص 10.

5- المساهمة في تدعيم وإعادة هيكلة العديد من القطاعات الهامة في الدول المشاركة مثل القطاع المالي وما يرتبط به من تحسين النظم المحاسبية والرقابية والتنظيمية في القطاع المصرفي والتأميني؛

6- خلق فرص عمل جديدة مما يؤدي إلى الحد من البطالة وزيادة الرخاء في الدول العربية وزيادة المعونات الفنية، و الإدارية والتنظيمية من دول الاتحاد الأوروبي إلى الدول العربية المتوسطية؛

7- زيادة اهتمام الدول المتوسطية بتبني المزيد من الخطوات في مجال الإصلاح الهيكلي التشريعي وتحرير الخدمات وهذا قصد توفير البيئة الاقتصادية المواتية للاندماج في الاقتصاد العالمي؛[1]

8- دعم الإصلاحات الاقتصادية والاجتماعية لتطوير المؤسسات وتنمية القطاع الخاص عن طريق دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخلق التشغيل؛[2]

9- تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في حوض المتوسط عن طريق إنشاء مؤسسة مالية في مارس 2002 تهتم بالتعاون المالي بين دول الاتحاد الأوروبي والبلدان الشريكة وهذه المؤسسة تابعة للبنك الأوروبي للاستثمار وتسمى "بالتسهيل الأورو-متوسطي للاستثمار والشراكة" **(FEMIP)** هدفها إعطاء الأولوية للقطاع الخاص.[3]

ثانيا: الآثار السلبية للشراكة الأورو- متوسطية:

1- زيادة اتساع هوة التبعية الاقتصادية والتكنولوجية لبلدان جنوب الحوض المتوسط؛

2- إفلاس عدد كبير من مؤسسات الدول العربية نتيجة عدم التكافؤ بينها وبين المؤسسات الأوروبية من حيث التكنولوجيا والمنافسة في المنتوج مما يؤدي إلى تراجع وإختلال في الموازين التجارية للبلدان العربية؛

3- ارتفاع الواردات العربية من السلع الرأسمالية والمنتجات النصف مصنعة بسبب الإعفاء من الرسوم الجمركية وبالمقابل تراجع مستوى الصادرات العربية ذات الميزة النسبية كالغزل والنسيج والملابس والمصنوعات الجلدية وخاصة المنتجات الفلاحية لما تلاقيه من منافسة أوروبية شديدة؛

4- عدم قدرة الجهاز الإنتاجي للعديد من الدول العربية المتوسطية مواجهة المنافسة الشديدة من الشركات الأوروبية، مما يؤدي إلى إفلاس عدد كبير من الشركات العربية، فيما سيضاعف فتح الأسواق أمام المصنوعات الأوروبية من إختلال الموازين التجارية للبلاد العربية ومن ثم موازين مدفوعاتها؛

5- المعاملة غير المتساوية في قواعد المنشأ بين كل من بلدان المغرب العربي وبلدان المشرق العربي فقد سمحت هذه الاتفاقية بالتراكم القطري والكلي لبلدان المغرب العربي فيما بينها في حين أنها لم تسمح بذلك لبلدان المشرق

[1] جمال عمورة، هلال درحمون،**المنطقة العربية وصراح المصالح الاقتصادية** ، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات عباس ، سطيف، الجزائر ،8-9ماي2004، ص 6.

[2] بن يعقوب الطاهر،**آثار اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات عباس، سطيف،الجزائر، 13-14نوفمبر 2006، ص 12.

[3] تومي عبد الرحمان ،مرجع سابق، ص 7.

العربي حيث أنها سمحت بالتراكم مع الاتحاد الأوروبي؛[1]

6- تراجع إيرادات الميزانيات العامة نتيجة رفع الحماية على الإنتاج المحلي حيث يؤدي هذا إلى عجز العديد من ميزانيات الدول؛

7- إفلاس العديد من مؤسسات الدول العربية نتيجة عدم مواجهة المنافسة الأوروبية الرهيبة من حيث السعر والجودة يؤدي إلى تسريح العديد من العمال؛

8- تأثر القطاع الزراعي بفعل المنافسة الكبيرة للمنتجات الزراعية الأوروبية نتيجة فتح أسواقها واعتماد قاعدة التبادل الحر خاصة وأن المنتجات المغربية تتميز بهشاشتها أمام المنتجات الفلاحية الأوروبية التي تتمتع بمناعة قوية؛[2]

9- محدودية المكاسب المحققة من مشروع الشراكة الأورو-متوسطية بالنسبة للدول العربية تحديدا في غياب تكامل اقتصادي عربي لأن المفاوضات عادة ما تكون ضعيفة مقارنة بالمفاوضات الجماعية.

المطلب الرابع: الشراكة الأوروجزائرية (المضمون والآثار):

باشرت الجزائر مفاوضات مع دول الاتحاد الأوروبي من خلال المشاركة في مؤتمر برشلونة 1995 والتوقيع على الإعلان الخاص بالشراكة الأورو-متوسطية وبعد مفاوضات في بروكسل(Bruxelles) في 19ديسمبر 2001 ثم في فلونسيا (Valence) بإسبانيا في 22 أفريل 2001 ثم بخصوصه مرسوم رئاسي رقم 05-159 الصادر في 27 أفريل 2005 وقد دخل الاتفاق حيز التنفيذ في الفاتح سبتمبر 2005.

أولا: مضمون الاتفاق:

جاء اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية في 110نصا مقسمة إلى 9 عناوين، 6 ملاحق، 7بروتوكولات، وكذا 5 إعلانات مشتركة، 5 إعلانات من جانب الاتحاد الأوروبي، 4 إعلانات من جانب الجزائر وتشتمل المحاور التالية: [3]

1- الحوار السياسي: وذلك في مجال الديمقراطية وحقوق الإنسان ودعم المسار الديمقراطي بالجزائر والاستقرار والسلم (النصوص★ 3-5)؛

2- حرية انتقال السلع: حيث يضع اتفاق الشراكة مدة زمنية انتقالية من 12 سنة لإقامة منطقة تبادل حر وعليه فإن الرسوم الجمركية والرسوم المطبقة على الواردات القادمة من دول الاتحاد الأوروبي سيتم تفكيكها تدريجيا

[1] رحيمة بوصبيع ، مرجع سابق، ص 49.
[2] جمال عمورة ، هلال درحمون، المرجع السابق، ص 7.
[3] بوشنافة الصادق ، مرجع سابق، ص 225.
★-تشير مفردة "**النصوص**" إلى مواد الاتفاق الواردة في عقد الشراكة بين الجزائر و الإتحاد الأوروبي.

لتصل إلى الانعدام (النصوص6-29)؛

3- التجارة في الخدمات: والتي جرى الاتفاق بشأنها وفق نصوص المنظمة العالمية للتجارة في الاتفاقيات العامة للخدمات ويشمل الاتفاق تأدية الخدمات الحدودية، الحضور التجاري، النقل والحضور الظرفي للأشخاص الطبيعيين (النصوص 30-37)؛

4- المدفوعات رؤوس الأموال المنافسة: ويشتمل هذا البند على حرية حركة رؤوس الأموال الأجنبية في الجزائر، تطبيق الإجراءات المشتركة للمنافسة والابتعاد التدريجي عن التمييز بين المتعاملين في مجال التموين والتجارة في السلع بين الأجانب(من الاتحاد الأوروبي والجزائريين)، حماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية والتجارية، حماية المعطيات ذات الطابع الشخصي والتحرير التدريجي للصفقات العمومية (النصوص 38-46)؛

5- التعاون الاقتصادي: ويغطي ذلك المجالات التالية: التعاون الجهوي، العلوم التقنية والتكنولوجية،البيئة،الصناعة تأهيل الهياكل الاقتصادية، حماية وترقية الاستثمارات، تقارب التشريعات، الخدمات المالية، الفلاحة، الصيد، النقل،الاتصالات، الطاقة والمناجم،السياحة والصناعة التقليدية، الجمارك، حماية المستهلكين، حوار حول السياسة الاقتصادية الكلية(النصوص 47-66)؛

6- التعاون الاجتماعي والثقافي: ويهدف هذا إلى ترقية الحوار الثقافي وتعاون يشمل كافة المجالات، تشجيع الصحافة والسمعي البصري، حماية الإرث الثقافي (النصوص 67-78)؛

7- التعاون المالي: ويشمل تحديث الاقتصاد، ترقية الاستثمارات، تأهيل المنشآت، الإجراءات المصاحبة لعملية إقامة منطقة للتبادل الحر وتشريعات للمنافسة(النصوص 79-81)؛

8- التعاون في مجال القضاء والشؤون الداخلية: ويرمي إلى تعزيز مؤسسات الدولة، حرية انتقال الأفراد، إعادة الإدماج والتعاون في المجال القضائي حول الوقاية من الجريمة المنظمة، مكافحة الإرهاب، مكافحة عمليات تبييض الأموال، مناهضة العنصرية، مكافحة الرشوة (النصوص 82-91)؛

9- الإجراءات المؤسسية العامة والنهائية: وترمي إلى إحداث مجلس للشراكة يشرف على فحص المشاكل الهامة المطروحة في إطار الاتفاق وكذا كل المواضيع ذات الاهتمام المشترك وإنشاء لجنة الشراكة التي تتكفل بتسيير الاتفاق في حدود الكفاءات المخصصة أو المخولة لمجلس الشراكة(النصوص 92-110).

ثانيا: آثار اتفاق الشراكة على واقع الاقتصاد الجزائري:

إن انضمام الجزائر إلى اتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي يخلق العديد من الآثار الإيجابية والسلبية وفيما يلي هذه الآثار:

1- الآثار الإيجابية:[1]

أ- سمح إبرام اتفاق الشراكة من تخفيض في نسب الرسوم الجمركية للكثير من المواد الأولية والمواد نصف المصنعة التي تدخل في إطار الصناعة التركيبية وهذا من شأنه أن يساهم في تخفيض تكلفة الإنتاج بالنسبة للمنتوج الجزائري، الذي يعتمد بدرجة كبيرة على المواد الأولية المستوردة من دول الإتحاد الأوروبي؛

ب- يمكن اتفاق الشراكة المنتوج الجزائري من احتلال مكانة في السوق الأوروبية إذا تمكنت المؤسسات الوطنية من تحسين منتجاتها واستغلال مدة التفكيك الجمركي كعامل محفز لتحسين جودة منتجاتها؛

ج- فيما يخص التفكيك الجمركي فقد تم الاتفاق على مدة 12 سنة كاملة للقيام بالتفكيك الجمركي وهذه المدة كافية للمؤسسات الصناعية الوطنية كي تتأقلم وتتكيف مع المنافسة التي تفرضها المؤسسات الأوروبية كما تسمح هذه المدة للمؤسسات الوطنية بتحفيز نفسها بشكل جيد خاصة وأن التفكيك سيكون تدريجيا؛

د- يمكن الاستفادة من المساعدات المالية والفنية التي التزم الطرف الأوروبي بتقديمها للجزائر، بحيث يمكن وضع برنامج شامل لتأهيل القطاع الصناعي ورفع قدرته على المنافسة وزيادة مستويات الإنتاج والجودة والمواصفات الفنية؛

ه- في مجال الفلاحة تضمن اتفاق الشراكة ما يقارب 800 منتوج فلاحي، حيث استفادت الجزائر من بعض المزايا لاسيما المتعلقة بالمواد الأولية الزراعية التي يمكن تصديرها نحو الدول الأوروبية وفي المقابل فرضت الجزائر حصصا لاستيراد مواد زراعية كالحبوب والحليب مع مراعاة نسبة الإنتاج الوطني؛

و- إضافة إلى التزام الطرف الأوروبي بدعم الطرف الجزائري في مجال الخبرة والتأهيل والاستثمار المباشر ودعم الخوصصة فقد تم الالتزام بدعم الوفد الجزائري فيما مفاوضاته الرامية للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية؛

ز- تستفيد الجزائر من مسألة القرب الجغرافي للاتحاد الأوروبي وذلك بتخفيض تكاليف النقل للمنتجات الجزائرية مما يزيد من القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية في الأسواق الأوروبية لانخفاض التكلفة الإجمالية لعملية التصدير وتحقيق سعر تنافسي للمنتوج.

[1] ناصر دادي عدون ، منتاوي محمد ، **الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة"أسباب الإنضمام –النتائج المرتقبة ومعالجتها"**، دار المحمدية العامة ، الجزائر،2003 ، ص ص 179-182.

2- الآثار السلبية:

رغم الآثار الإيجابية المنتظرة من اتفاق الشراكة فإن هناك جملة من المخاوف التي تترجم في آثار سلبية على الاقتصاد الوطني وأهمها:

أ- نتيجة لاتفاق الشراكة فإن الجزائر ستضطر إلى فتح أسواقها أمام منتجات أحسن جودة وأقل تكلفة وهذا ما يؤدي إلى منافسة غير عادلة للمنتوج الوطني وذلك رغم أن التعريفة الجمركية ستكون مرتفعة نوعا ما في البداية، وسيكون لهذا الاتفاق ضغوط كبيرة على النسيج الصناعي الجزائري الذي مازال في مرحلته الابتدائية حيث أن الإنتاج المحلي يتميز بتكلفة مرتفعة وجودة أقل من نظيره الأوروبي؛

ب- إن تخفيض التعريفة الجمركية أمام المنتجات الأوروبية من جراء الاتفاق، وبسبب قيمة المبادلات التجارية الجزائرية مع دول الاتحاد التي تفوق 70% سيؤدي إلى انخفاض محسوس في عائدات الجزائر من الجباية الجمركية. فقد تضطر إلى البحث عن مصادر جديدة لتغطية هذا النقص، عن طريق فرض المزيد من الضرائب على المواطنين؛[1]

ج- إن غزو السلع الأوروبية ذات الجودة العالية والسعر المنخفض نتيجة رفع الحماية على المنتوج المحلي سيترتب عنه انخفاض في الطلب الكلي على هذا الأخير الأدنى جودة والأرفع سعرا مما قد يتسبب في غلق مؤسسات اقتصادية عمومية لعدم استمرارها طويلا في مواجهة المنتوج الأوروبي مما يعني تسريحا جديدا للعمال؛

د- قبل الاتفاق كنا بلدا مستوردا وبعد الاتفاق سيتأكد بل سيترسخ هذا المبدأ وبالتالي فإن وارداتنا ستعزز من العجز في ميزاننا التجاري، ذلك أن المنتوج الوطني غير مرغوب فيه على مستوى الأسواق الخارجية نظرا للمنافسة الرهيبة للمنتجات الأوروبية؛[2]

ه- وجود تفاوت كبير بين طرفي الاتفاقية على مختلف الأصعدة وبالتالي انحياز ميزان القوة لصالح الإتحاد الأوروبي؛[3]

و- في المجال الفلاحي الذي يمثل 11% من الناتج المحلي الخام وحوالي 24% من اليد العاملة يمكن أن يتأثر بصورة مباشرة حيث أن أوروبا تضمن 48% من حاجياتنا من المواد الزراعية وأن العجز الموجود يقدر بين 1.3% و1.5% مليار دولار ذلك أن هذا القطاع بالجزائر لا يستفيد من الدعم الكافي مقارنة بنفس القطاع الأوروبي (4.5% كدعم فقط في الجزائر مقابل 40% إلى 70% في أوروبا).

---

[1] ناصر دادي عدون ، منتاوي محمد ، المرجع السابق، ص 182.

[2] كمال رزيق ، مسدور فارس ، مرجع سابق ، ص 5.

[3] محمد فرحي ، **المخاطر الاقتصادية للشراكة الأورو- جزائرية وشروط تخطيها**، الملتقى الدولي حول: آثار وإنعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14نوفمبر 2006، ص 2.

من خلال ما تم التعرض إليه من إيجابيات وسلبيات حول آثار اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري يمكن أنة نخلص إلى أن الاتحاد الأوروبي لم يوقع اتفاق الشراكة مع الجزائر لإخراج اقتصادها من التخلف بل إن النوايا الحقيقية للاتحاد هي التوسيع ومواجهة المنافسة الأمريكية واليابانية وغزو المزيد من الأسواق التي تتميز اقتصادياتها بميزة استهلاكية، و الجزائر إذا أرادت لمشروع الشراكة أن ينجح فما عليها سوى تأهيل قطاعاتها الاقتصادية وتقوية نظامها الضريبي وتعزيز استقرار الاقتصاد الكلي وخوصصة وإصلاح القطاع العام للحصول على مكانة قوية مع المجالات الاقتصادية الكبرى.

خلاصة الفصل الأول:

يعد التكامل الاقتصادي سمة من سمات التنمية الاقتصادية والتطلع للوحدة الاقتصادية في الوقت الراهن وهذا لما تتطلبه مقتضيات البيئة الاقتصادية الدولية باستمرار، ويعتبر ظاهرة فريدة من نوعها لاقت نجاحا كبيرا منذ ظهورها في أدبيات التاريخ الاقتصادي، استقطبت هذه الظاهرة العديد من أنظار الدول على اختلاف مستوياتها سواءًا كانت متقدمة أو نامية والتي سارعت وتزاحمت من أجل تكوين تجمعات اقتصادية إقليمية أو اقتطاع تأشيرة الانضمام إلى أهم المجالات الاقتصادية الكبرى وهذا باعتبارها الملاذ الأنجع لمواجهة أغلب مشاكلها الاقتصادية وتحقيق تنميتها المنشودة في ظل نظام اقتصادي عالمي لا يعترف بالاقتصاديات الصغيرة والمجزأة بل يعترف فقط بالمنافسة والقوة والكفاءة.

وقد شهدت ظاهرة التكامل الاقتصادي صيغتين مختلفتين، صيغة نشأة بعد الحرب العالمية الثانية وجمعت بين عدة دول ذات تقارب جغرافي وأهمها الاتحاد الأوروبي الذي عرف نجاحا باهرا في التكامل الاقتصادي الإقليمي التقليدي من خلال تحقيقه للتكامل على كل المستويات مرحلة بمرحلة إلى غاية الوصول إلى مرحلة التكامل النقدي، وفي المقابل صيغة أخرى ظهرت مع النصف الثاني من عقد الثمانينات من القرن العشرين اختفت ضمنها القارات الخمس وأعلنت عن ميلاد نموذج جديد للتكامل الاقتصادي وهو الإقليمية الجديدة والتي من أهم تجاربها تجربة الشراكة الأورو- متوسطية .

وعليه فإنه بالرغم من الأهداف التي يرمي إليها التكامل الاقتصادي من تبادل للمنافع والمكاسب بين الأطراف المتجمعة، إلا أن الأهداف الحقيقية التي سطرت من وراء إقامة علاقات الشراكة مع الدول النامية هو سعي تلك الدول المتقدمة إلى التوسيع والسيطرة وفرض الوجود على الساحة الاقتصادية الدولية.

الفصل الثاني

حركة التجارة الدولية في ظل التغيرات الحديثة للاقتصاد العالمي

تمهيد:

تحتل ظاهرة التجارة لدولية مكانة هامة في منظومة العلاقات الاقتصادية الدولية باعتبارها فرع دراسات التنظير، والتنظيم للمدى فوق القومي للتدفقات الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين الدوليين في طياتها الثلاث (السلع والخدمات، رأس المال، العمل)، وقد أثار موضوع تحديد أسباب قيامها تفكير مجموعة من الاقتصاديين أمثال آدم سميث، دافيد ريكاردو، جون ستيوارت ميل، هكشر وأولين، إستيفن ليندر ...وغيرهم حيث كان عمل كل منهم تكملة لعمل الآخر ليتوصل بذلك هؤلاء الاقتصاديين إلى صياغة نظريات مختلفة تفسر الأسباب الحقيقية لقيام التبادل التجاري الدولي، إضافة إلى تحديد سياسات تجارية هدفها الوصول إلى الأهداف المسطرة والتي تسعى الدول إلى تحقيقها من خلال التجارة الدولية.

ويعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يمكن الاستغناء عنها في المجال الاقتصادي، فلا يمكن لأي دولة أن تستقل باقتصادها عن بقية الدول الأخرى على اختلاف مستوياتها سواءًا كانت متقدمة أو نامية، فالتجارة الدولية هي بمثابة همزة الوصل بين الدول باختلاف سياساتها وقوانينها وإيديولوجياتها ولا استغناء لدولة عن أخرى، وقد شهدت حركة التجارة الدولية تغيرات جذرية وجوهرية في أعقاب الأزمة المالية العالمية التي هزت أركان النظام التجاري الدولي وخلقت تداعيات عديدة لا يستهان بها مست كبريات الاقتصاديات العالمية بما فيها اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية الذي يشكل قاطرة النمو في الاقتصاد العالمي والذي يؤثر بشكل كبير على باقي الاقتصاديات العالمية.

سنحاول من خلال هذا الفصل استعراض أهم المفاهيم المتعلقة بنظرية التجارة الدولية والنظريات والسياسات التجارية التي شهدتها، إضافة إلى علاقتها بالتكامل الاقتصادي وموقعها من المستجدات الاقتصادية العالمية عقب الأزمة المالية العالمية وذلك من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لنظرية التجارة الدولية؛

المبحث الثاني: نظريات وسياسات التجارة الدولية؛

المبحث الثالث: دور التكامل الاقتصادي في التجارة الدولية؛

المبحث الرابع: حركة التجارة الدولية في أعقاب الأزمة المالية العالمية.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لنظرية التجارة الدولية:

تعتبر التجارة الدولية الركيزة الأساسية التي تقوم عليها العلاقات الاقتصادية الدولية ككل والحلقة المركزية التي تربط جميع بلدان العالم في منظومة اقتصادية دولية موحدة، تنوعت مفاهيمها وتعددت واختلفت أسبابها، ودوافع ظهورها إضافة إلى تزايد أهميتها بين الدول حسب مستوى تقدمها الاقتصادي، ومدى توفر عناصر الإنتاج لديها.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية:

يمكن تعريف التجارة الدولية ببساطة بأنها: "عبارة عن تبادل السلع والخدمات بين الدول وكذلك بين الشركات والأشخاص على المستوى الدولي، كما يمكن تعريفها على نحو أعمق بأنها عبارة عن منظومة العلاقات السلعية النقدية التي تتكون من مجموع التجارة الخارجية لبلدان العالم كافة"[1]، وتعرف التجارة الدولية كذلك على أنها:"تلك التجارة التي تهتم بدراسة تدفقات السلع والخدمات عبر الحدود الدولية وعوامل العرض والطلب والتكامل أو الاندماج الاقتصادي ومتغيرات السياسة التجارية كالرسوم الجمركية والحصص التجارية"[2]،

التجارة الدولية بشكل عام على أنها: "أحد فروع علم الاقتصاد تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"[3]،

مصطلح التجارة الدولية يخضع لتباين كبير حول مضمونه والصور التي يتألف منها وعموما يمكن التفرقة بين:[4]

أولا: المعنى الضيق لمصطلح التجارة الدولية والذي يضم كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة.

ثانيا: المعنى الواسع لمصطلح التجارة الدولية والذي يضم كلا من :

1- الصادرات والواردات المنظورة (السلعية)؛

2- الصادرات والواردات غير المنظورة (الخدمات)؛

3- الهجرة الدولية؛

4- الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

---

[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص9.

[2] ويكيبيديا الموسوعة الحرة، **اقتصاد دولي**، 2012/05/13-
http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%82%D8%AA%D8%B5%D8%A7%D8%AF%D8%AF%D9%88%D9%84%D9%8A.

[3] محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص8.

[4] سامي عفيفي حاتم، **التجارة الدولية بين التنظير والتنظيم**، مرجع سابق، ص 36.

إذن التجارة الدولية هي: "عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواءاً في صورة سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة".

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الدولية وأهميتها:

هناك العديد من الأسباب والدوافع الداعية لقيام التجارة الدولية إضافة إلى احتلالها مكانة بارزة على الساحة الاقتصادية الدولية، وفيما يلي هذه الأسباب والمكاسب:

أولا:أسباب قيام التجارة الدولية :

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الدولية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، فمن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم أنه مهما إختلفت النظم السياسية في دول العالم المختلفة فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن، و ذلك لأن إتباعها يدفع الدولة أن تنتج كل احتياجاتها رغم أن ظروفها الاقتصادية والجغرافية لا تمكنها من ذلك، ومهما يكن ميل أي دولة إلى تحقيق هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى إذ أن الدول كأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما تحتاجه من السلع وإنما يقتضي الأمر أن تتخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية والاقتصادية لأن تنتجها، ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو تستطيع إنتاجها ولكن بتكلفة ونفقة يصبح عليها الاستيراد من الخارج مفضلا، و من هنا تبدوا أهمية التخصص وتقسيم العمل★ بين الدول المختلفة ترتبط ارتباطا وثيقا بظاهرة التجارة الدولية.[1]

وقد دأب الاقتصاديون منذ زمن طويل على بحث هذه الظاهرة وفقا لنظرية التخصص التي نادى بها آدم سميث وأوضح هو ومن تبعه من الاقتصاديين الكلاسيك مزايا الأخذ بها، حيث أن الفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد يتقنه فسترتفع درجة مهارته وتزيد بالتالي إنتاجيته، ومن ثم يصل إلى مستوى أعلى من الرفاهية الاقتصادية[2]، ويؤدي التخصص بالطبيعة إلى قيام التبادل بين الأفراد فلكي يحصل كل فرد على حاجاته المتنوعة فإنه حتما سيقوم بمبادلة جزء من إنتاجه بجزء من إنتاج غيره من الأفراد الذين تخصصوا في إنتاج سلع أخرى.

إضافة إلى ما سبق ذكره فإن وجود فائض في الإنتاج يؤدي إلى قيام تجارة دولية وذلك لتصريف ذلك الفائض بغية الحصول على أرباح ورفع مستويات المعيشة للأفراد داخل المجتمع.

تجدر الإشارة إلى أن الأسباب والمبررات الاقتصادية لقيام التجارة الدولية هي نفس المبررات التي تدعوا إلى قيام التجارة المحلية داخل البلد أو منطقة في هذا البلد ألا وهي رفع مستوى المعيشة، وهناك حقيقتان على جانب كبير من الأهمية توضحان السبب في مساهمة التجارة الدولية في رفع مستوى المعيشة وهما:

★-"**تقسيم العمل**" هو تقسيم المهام والأدوار والمسؤوليات بين أفراد المجتمع لإنتاج السلع بأكثر كفاءة وبأعلى جودة.

[1] رشاد العصار، حسام داود، **التجارة الخارجية**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة،2000، ص ص15- 16.

[2] محمود يونس، مرجع سابق، ص12.

– ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات والحقيقة أن عالمنا اليوم عالم في غاية التنوع، فبعض الدول غنية بالموارد التي تعمل بها والبعض الآخر فقير في موارده.

– نظرا لا خلاف في البيئة تختلف تكاليف إنتاج العديد من السلع والمؤسسات من دولة إلى أخرى بشكل ملحوظ وهذه الحقيقة بعينها، أي وجود اختلافات أخرى في تكاليف الإنتاج بين الدول هي السبب الرئيسي في قيام التجارة الدولية.

ثانيا:أهمية التجارة الدولية:

مهما كان التفاوت الاقتصادي بين الدول ومهما اختلفت النظم السياسية فإنه لا يمكن لهذه البلدان أن تعيش بمعزل عن غيرها تجاريا، لأن هذا الانعزال سوف يجبر هذه الأخيرة بأن تكتفي ذاتيا من كل المنتجات كما أنها لا تقوم بتصدير فائض المنتوجات الموجودة لديها، وهذا سوف يزيد من صعوبة مهمة تنمية البلد وبالتالي لا يستطيع رفع مستوى معيشة أفراده، وعليه فإنه يجب على الدولة أن تقيم علاقات تجارية مع غيرها من الدول وذلك بتصدير أو تصريف فائض إنتاجها نحو العالم الخارجي للحصول على الموارد الضرورية واستيراد فائض إنتاج الدول الأخرى التي لا يمكنها أن تتجه لتخصصها في أنواع معينة.[1]

جدير بالذكر أن أهمية التجارة الدولية تختلف من دولة إلى أخرى ففي الدول الصناعية الكبرى الأعلى تطورا تكاد تسيطر على تجارة العالم وتشمل كل من بلدان غرب أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية واليابان ويبلغ نصيبها حوالي ثلثي قيمة التجارة العالمية، وعموما فإن أهمية التجارة الدولية تكمن فيما يلي:

1- تؤدي التجارة الدولية دورا مهما في دعم الاقتصاديات الوطنية المختلفة في الدول النامية والدول المتقدمة من خلال توفير العملة الصعبة اللازمة لتمويل المستوردات الرأسمالية والوسيطية الضرورية لتنفيذ خطط التنمية الاقتصادية و من خلال تخفيف حدة المصاعب المواكبة لظروف النمو غير المتوازن الناشئة عن الاختلالات الهيكلية في القطاعات الإنتاجية إلى الحد الذي أصبح فيه الاعتقاد سائدا أن تحقيق المزيد من التنمية الاقتصادية يحتاج إلى المزيد من الانفتاح على العالم الخارجي وإلغاء القيود المفروضة على حرية التجارة وإنسياب السلع والخدمات والعمالة؛[2]

2- تعتبر التجارة الدولية وسيلة من الوسائل الأساسية التي تمكن الدول من تحقيق التنمية على المستوى الوطني حيث تنص اتفاقية مراكش التي تأسست بموجبها المنظمة العالمية للتجارة على ضرورة توجيه العلاقات الاقتصادية نحو رفع مستويات المعيشة وضمان التوظيف الكامل والتوسع في إنتاج وتجارة السلع والخدمات مع مراعاة الاحتياجات والمشاغل الذاتية للبلدان الأعضاء في الاتفاقية على اختلاف مستويات التنمية الاقتصادية لديها؛

[1] سلطاني سلمى، **دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر**، رسالة ماجستير،(غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2003/2002، ص11.

[2] رنان مختار، **التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي**، الطبعة الأولى، منشورات الحياة، الجزائر،2009 ، ص1.

3- تعمل التجارة الدولية على تشجيع الدول على التخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية مقارنة بالدول الأخرى فالموارد التي تحصل عليها الدولة نتيجة لذلك تعتبر مدخرات توجه للاستثمارات المستهدفة؛[1]

4- تؤدي التجارة الدولية إلى إمكانية زيادة الإنتاج وذلك من خلال تأثيرها على عوامل متعددة تجاه الدافع للمنافسة، تحصيل معرفة جديدة نتيجة الاحتكاك بالخارج، رؤية التكنولوجيا الحديثة ومحاولة تطبيقها؛

5- ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها منفذا لتصريف الإنتاج عن حاجة السوق المحلية؛

6- تعد التجارة الدولية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواءًا كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا فالتجارة الدولية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة وتساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام، وتعتبر التجارة الدولية مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخول فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد وإنعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما له من آثار على الميزان التجاري ؛[2]

7- هناك علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من إرتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي وفي مستواه والاتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت، فالتنمية الاقتصادية تستهدف ضمن ما تستهدف زيادة الإنتاج السلع وإذا تحقق هذا الهدف عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير إلى الخارج؛[3]

8- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.

[1] سلطاني سلمى، مرجع سابق، ص11.

[2] رشاد العصار، حسام داود، مرجع سابق، ص13.

[3] http://kodoking.y007.com/t26-topic consulté le:13/05/2012.

المطلب الثالث: علاقة التجارة الدولية بالتخصص الدولي:

يلاحظ على المستوى العالمي أن جميع دول العالم لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن لأن ذلك يجعلها تنتج كل إحتياجاتها من السلع والخدمات المختلفة بالرغم من أن ظروفها الاقتصادية والاجتماعية لا تسمح بذلك، وعلى أي حال فإن إتجاه أي دولة إلى إتباع هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى إذ أن الدول كالأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما تحتاجه وإنما يتطلب الأمر أن تتخصص في إنتاج السلع والخدمات التي تسمح ظروفها الاقتصادية والجغرافية بإنتاجها ثم تبادلها بسلع وخدمات أخرى لا تستطيع إنتاجها أو تستطيع إنتاجها ولكن بتكلفة أعلى لذا يكون من الأفضل لها إستيرادها من الخارج، ومن هنا تظهر أهمية التخصص الدولي باعتباره الأساس الذي تقوم عليه التجارة الدولية أي أن هذه الأخيرة سبب ونتيجة في آن واحد لقيام التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي.

يتضح مما سبق أن التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي يرتبط ارتباطا وثيقا بالتجارة الدولية وقد أكد الاقتصاديون الكلاسيك أمثال آدم سميث على هذه الظاهرة حيث يقررون أن الفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد يتقنه ترتفع درجة مهارته، وتزيد إنتاجيته ومن ثم يحصل على مستوى أعلى من الرفاهية الاقتصادية ولذلك لابد وأن تتخصص الدول هي الأخرى في إنتاج أنواع معينة من السلع والخدمات ترتفع فيها كفاءتها الإنتاجية ثم تبادل ما يزيد عن حاجتها مع الدول الأخرى طبقا للمزايا النسبية التي تتمتع بها كل دولة، ويرجع التخصص الدولي إلى مجموعة من العوامل من أهمها :

أولا:المناخ والظروف والموارد الطبيعية:

قد يؤدي المناخ والظروف الطبيعية السائدة في بلد ما إلى أن يتخصص في إنتاج أنواع معينة من الزراعات التي تتلاءم مع تربته، أو مناخه ودرجات الحرارة أو متوسط كميات المياه.

ورغم أهمية المناخ كعامل من عوامل التخصص الدولي، إلا أن دوره يضعف تدريجيا نتيجة التقدم العلمي والتكنولوجي،حيث أصبح بالإمكان القيام بتغييرات مصطنعة في مناخ الدولة ليتلاءم مع الظروف المناسبة للإنتاج، كانتشار ظاهرة البيوت البلاستيكية والزجاجية، فضلا عن ذلك فقد إستغنت بلدان عديدة عن عن بعض المنتجات الزراعية بمنتجات صناعية بديلة، فعلى سبيل المثال يحل المطاط الصناعي محل المطاط الطبيعي والألياف والخيوط الصناعية محل الكثير من منتجات الصوف والقطن والحرير ...و غيرها .[1]

وتختلف دول لعالم اختلافا كبيرا في ما بينها في حيازتها للموارد الطبيعية كالنفط في بلدان معينة أو الفحم والحديد والنحاس وغير ذلك من خامات في بلدان أخرى، و من ثم تزداد أهمية هذه الدول بإعتبارها منتجة لهذه المواد الأولية، وقد تمتاز دول معينة بتربة خصبة ومناخ ملائم وبكميات من متساقطات المياه مناسبة للري

[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص14.

أو لتوليد الطاقة الكهربائية فتتخصص دول في إنتاج بعض المنتجات الزراعية كتخصص مصر في إنتاج القطن والبرازيل في إنتاج البن وإندونيسيا في إنتاج المطاط ....و غيرها.[1]

ثانيا: التفاوت في عرض العمل ورأس المال:

لا يتحدد تخصص البلد المعني على أساس مواردها الطبيعية فحسب بل وكذلك على أساس المعروض من اليد العاملة (الموارد البشرية وطبيعة رأس المال البشري) وتوافر رأس المال في هذا البلد، فبعض الدول قد توجد فيها وفرة في اليد العاملة غير الماهرة (كالعديد من البلدان النامية)، في حين لا تتوفر لديها الكميات الكافية من رؤوس الأموال اللازمة للصناعة، في مثل هذه الحالة قد تتجه هذه البلدان إلى الصناعات الخفيفة ذات الكثافة العمالية والتي لا تتطلب مهارات فنية عالية أو رؤوس أموال ضخمة كصناعات النسيج والمواد الغذائية والصناعات الزراعية وما شابه ذلك وعلى العكس قد يقل عرض العمل في بعض الدول الصناعية الكبرى وعندئذ تتجه تلك الدول إلى الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية في حال توفرت لديها مقومات مثل هذه الصناعات من رأس مال ومعرفة وخبرات...و غيرها.[2]

ثالثا:تكاليف النقل:

إن تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى إتساع سوق هذه السلعة لأنها تضاف إلى تكلفة الإنتاج ومن ثم إلى سعر السلعة، وعلى ذلك فالدولة التي تستطيع إقامة بعض صناعاتها بالقرب من السواحل والموانئ تتوافر لها إمكانية توسيع حجم تجارتها الخارجية بالمقارنة بدولة أخرى تتماثل معها في كل الظروف فيما عدا ميزة توطين الصناعة بالقرب من الموانئ والسواحل نظرا لأن تكاليف النقل البحري أقل من النقل الجوي أو البري، الأمر الذي يخفض من تكاليف نقل السلعة ومن سعرها على المستوى الدولي وهذا يعني أن ميزة إنخفاض تكاليف النقل تحقق أفضلية نسبية للدولة في إنتاج وتبادل هذه السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق الدولية.[3]

رابعا: توافر التكنولوجيا الحديثة :

والمقصود بذلك هو أن الدولة التي يتوافر لها السبق في إستحداث التكنولوجيا الجديدة (الإختراع والإبتكار) تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية غالية الثمن وعلى جانب كبير من التعقيد الإنتاجي ومثل هذه السلع بالطبع لا تكون موجودة في الدول الأخرى على الأقل في فترة ظهورها ومن ثم فتقبل على إقتنائها فالعتاد والآلات والسلع الجديدة التي تنتج بواسطة التكنولوجيا الحديثة في كل من أمريكا وبريطانيا وألمانيا وروسيا وفرنسا ...و غيرها تشكل عماد تجارتها الدولية.[4]

[1] محمود يونس، مرجع سابق، ص13.
[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص15.
[3] محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص ص14-15.
[4] محمود يونس، مرجع سابق، ص16.

خامسا: الاختلاف في الأسعار:

إن الأساس الجوهري لقيام التجارة الدولية يكاد ينحصر في اختلاف الأسعار بين السلع المنتجة محليا وتلك المستوردة من الخارج، فالمستهلك يسعى إلى الشراء من أرخص الأسواق لكي يتمكن من تحقيق أقصى إشباع ممكن لحاجاته من دخله المحدود، وبالتالي فهو يفضل السلع ذات السعر المنخفض سواءًا كانت منتجة محليا أم مستوردة من الخارج وفي المقابل فإن المنتج يرغب في بيع سلع بأعلى الأسعار سواءًا في الداخل أو في الخارج.

إن الفرق بين ثمن سلعة ما في بلد التصدير وبين ثمنها في بلد الاستيراد سيؤدي إلى قيام التجارة الدولية بينهما إلا أن وجود نفقات النقل والرسوم الجمركية أو تفاوت أسعار الصرف كل ذلك سيؤدي إلى تغيير فروق الأسعار بين البلدين مما قد يؤثر على حجم التبادل الدولي.[1]

من كل ما تقدم يتبين لنا أن التخصص هو أساس قيام التجارة الدولية ، ولكن ينبغي ألا يتم تناول مسألة التخصص والعوامل المؤثرة فيه بصورة جامدة فإذا ما توفرت الأرض الخصبة والمناخ الملائم في بلد ما، فإن ذلك لا يعني أنه حكم على هذا البد أن يبقى إلى الأبد مجرد مصدر للمنتجات الزراعية وحدها، إذا يمكن بفضل إتباع سياسات اقتصادية معينة الانتقال إلى اعتماد صناعات محددة كذلك النقص في رؤوس الأموال لا يعني الحكم على البلد المعني بألا يلجأ أبدا إلى إنتاج سلع وذات كثافة رأسمالية ، فاللجوء إلى اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية من خلال توفير البيئة الاستثمارية الملائمة لها هو أحد الوسائل لسد النقص والأمر نفسه ينطبق على عوامل الإنتاج الأخرى من يد عاملة وخبرات ومعارف وما شابه ذلك.

المطلب الرابع: أوجه الاختلاف بين التجارة الداخلية والتجارة الدولية:

تستطيع النظرية الاقتصادية أن تفسر التجارة الدولية مثلما تفسر التجارة الداخلية ولكن جرت العادة أن يتوقف العديد من الباحثين الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الدولية عند مجموعة من الفوارق بينهما أهمها:

أولا: الاختلاف في طبيعة الأسواق:[2]

وهو من العوامل التي تؤثر تأثيرا واضحا على طبيعة التبادل التجاري الدولي وبالتالي تعطي مبررا لمعالجة مثل هذا التبادل بأسلوب خاص ويمكن فهم هذا الاختلاف من خلال:

[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص ص16-17.

[2] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، بيروت،1988،ص7.

1- الاختلاف الطبيعي أو المكتسب للمستهلكين في البلدان المختلفة كاختلاف الأذواق، الميول، الطباع، البيئة...و هو ما يؤدي إلى تباين تفضيلاتهم في لسلع والخدمات، و لا يقتصر الأمر على مجرد الاختلاف في أوجه الإنفاق المختلفة ولكن قد يتضمن أيضا اختلافا بالنسبة للسلعة الواحدة وعليه فإن ما يصلح لمجتمع ما قد لا يصلح لغيره من المجتمعات؛

2- انفصال الأسواق عن بعضها البعض بمجموعة من الحواجز الطبيعية والإدارية والسياسية فالبعد الجغرافي وما ينتج عنه من ارتفاع تكلفة النقل يعتبر حاجزا طبيعيا تتعرض له السلع عند إنتقالها من دولة إلى دولة أخرى، وإن كان هذا العنصر قد فقد الكثير من أهميته أمام التقدم الذي تشهده وسائل النقل والمواصلات في عصرنا كما أن إنتقال السلع والخدمات من بلد إلى آخر يكون عرضة لمجموعة من الإجراءات الإدارية بالإضافة إلى الحواجز الاقتصادية والسياسية التي تعترض سبيل التجارة التي تجتاز حدود الدولة وغير ذلك من الحواجز التي تصنعها الحكومات عن طريق التجارة الدولية؛

3- تكون المنافسة في الأسواق العالمية أكثر منها في حالة الأسواق المحلية وهي ما تجعل المنتج عادة ما يتبع سياسة إنتاجية وتسويقية تتفق مع طبيعة هاته السوق ذات مرونة طلب معينة، أما إذا حاول أن يخرج عن نطاق هذا السوق المحلي ليدخل في مجال السوق الدولية للسلعة التي ينتجها فإنه سوف يواجه سوقا ذات مرونة طلب أعلى وعليه أن يكيف بذلك سياسته السعرية بما يتناسب مع ظروف هذه السوق؛

ثانيا:اختلاف الوحدات السياسية :[1]

تقوم التجارة الدولية بين أفراد ووحدات ينتمون لدول مختلفة لكل منها قانونها وتقاليدها ونظمها التجارية والتعامل بين الأفراد الذين ينتمون إلى مجموعات مختلفة يتطلب بعض أنواع الترتيبات القانونية والتنظيمية التي قد لا يحتاج إليها في معاملاته الداخلية، وهذا من شأنه أن يجعل التبادل الخارجي ذو طبيعة تختلف عن طبيعة التبادل التجاري الداخلي، ولا يقتصر الأمر على مجرد القوانين التي تصدرها الحكومات والمؤسسات السياسية ولكنه يشمل أيضا مجموعة من النظم والقواعد والعادات التي تعود المجتمع الواحد على إتباعها وممارستها وهي لا محال تختلف من مجتمع لآخر.

ثالثا:الاختلافات في السياسات الاقتصادية والنزعات القومية:[2]

لكل دولة سياساتها الاقتصادية المتبعة والهادفة إلى تحقيق بعض الأهداف القومية والحكومات عادة لا تعطي عوامل الربح والخسارة الناتجة عن التجارة الداخلية، نفس الإهتمام لتلك الناتجة عن التجارة الخارجية فالأولى لا تمثل سوى تحويلات تصيب المراكز النسبية للأفراد داخل المجتمع في حين أن الثانية ينشأ عنها خسارة لجزء من الثروة الوطنية أو إضافة جديدة عليها وبالتالي لها تأثيرها على الوضع الاقتصادي للمجتمع ككل.

---

[1] شايب يمينة، **قراءة في نظريات التجارة الدولية الليبرالية من واقع العلاقات الاقتصادية العالمية**، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة الجزائر،الجزائر،2004/2003،ص5.

[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص22.

وعلى صعيد آخر ينفذ المواطنون سياسة حكوماتهم القومية بدافع من شعورهم القومي وبذلك فإنهم قد يمتنعون أحيانا عن شراء بعض السلع الأجنبية حتى ولو كان سعرها أرخص من السلع المحلية إذا ما رأو في ذلك دعما للصناعة الوطنية .

رابعا:قدرة عوامل الإنتاج على الإنتقال:[1]

يعتقد الاقتصاديون الكلاسيك أن عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية الدولية، ويترتب على ذلك أن تميل عوائد عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة إلى التعادل في حين يصعب حدوث ذلك التعادل في المجال الدولي ففي داخل الدولة الواحدة إذا ما حدث اختلاف في أجور العمال (عائد العمل) بين منطقتين أو نشاطين إنتاجيين إنتقل العمال من منطقة أو نشاط الأجر المنخفض إلى حيث يكون الأجر مرتفعا الأمر الذي يترتب عليه تساوي الأجر في المنطقتين أو النشاطين وكذلك الحال بالنسبة لرأس المال فإنه ينتقل من الأماكن التي ينخفض فيها بسعر الفائدة إلى حيث يرتفع هذا السعر وذلك إلى أن يتساوى السعر في مختلف المناطق.و بالنسبة للأرض فإنه برغم ثباتها من الوجهة الطبيعية فقد يمكن تحريكها من وجهة نظر إستخدامها وذلك بتغيير النشاط الذي تقوم به.

أما على المستوى الدولي فإن هناك حواجز كثيرة تحد من حرية إنتقال عوامل الإنتاج من دولة لأخرى وقد تمنعها،هذه الحواجز قد تكون قانونية (مثل القيود التي ترد على إنتقال العمال أو رأس المال من دولة لأخرى) أو اقتصادية مثل المخاطر التي يتحملها رأس المال في الدولة الأجنبية ولا يتعرض لها في موطنه الأصلي أو ثقافية مثل الاختلاف في اللغة أو العادات والتقاليد الذي يعرقل حركة العمل والتنقل أو إعلامية مثل صعوبة التعرف على الظروف والفرص الاقتصادية المتاحة في الدول الأجنبية إلى ما غير ذلك، ومع ذلك فإن الاقتصاديين المحدثين يرون أن عوامل الإنتاج لديها نوع من القدرة على الإنتقال من دولة لأخرى وإن لم يكن ذلك بنفس السهولة التي يحدث بها داخل الدولة الواحدة، فالفارق إذن هو في الدرجة قبل أي شيئ آخر وعلى أية حال فإن هذا الفارق في الدرجة بين قدرة عوامل الإنتاج على التحرك داخليا وخارجيا يعد كافيا لوجود اختلافات بين التجارة الداخلية والخارجية.[2]

خامسا: الاختلاف في الوحدات النقدية والمصرفية:[3]

يتمثل الاختلاف الرئيسي بين التجارة الداخلية والخارجية في إستخدام العملة الوطنية في التجارة الخارجية وفي إستخدام عملات مختلفة في التجارة الخارجية، ولهذا السبب تبرز المشكلات الاقتصادية نتيجة للتغيرات في القيم النسبية للعملات المختلفة عبر الزمن وخاصة إذا كانت العملات المختلفة غير قابلة للتحويل إلى ذهب، حيث تتقلب أسعار الصرف بدرجة أكبر مقارنة مع تلك المرتبطة بقاعدة الذهب وهكذا فإن حساب

[1] محمود يونس، مرجع سابق، ص ص18- 19.
[2] محمود يونس، مرجع سابق، ص ص19-20.
[3] محمد دياب، مرجع سابق، ص21.

وتنفيذ المعاملات التجارية الدولية يتضمن نوعا من التكاليف والمخاطر التي لا توجد في التجارة الداخلية، أما فيما يتعلق باختلاف العملات فترى النظرية الحديثة أن اختلاف ها بين دولة وأخرى ليس مبررا لوجود نظرية مستقلة فمن الممكن أن يربط سعر الصرف بين الدولتين على أساس القوة الشرائية للعملتين وطالما أمكن تحويل عملة الدولة إلى عملة الدولة الأخرى فلا يوجد اختلاف رئيسي بين التجارتين الداخلية والخارجية، وثمة أيضا اختلاف في النظم المصرفية سواءًا بالنسبة لعملية إصدار العملة أو بالنسبة لعملية الودائع ومنح الإئتمان، ولعل اختلاف شروط منح الإئتمان بين الدول تشكل العامل الهام في التفرقة بين التجارتين الداخلية والخارجية ، فالبنوك على سبيل المثال لا تتشدد كثيرا في منح القروض والتسليفات لتمويل عمليات التبادل الداخلية، في حين تتطلب إجراءات أكثر تعقيدا في تمويل التجارة الخارجية.

المبحث الثاني : نظريات وسياسات التجارة الدولية :

تؤدي التجارة الدولية دورا هاما وفعالا في العلاقات الاقتصادية الدولية بوجه عام لذلك نجد أن العديد من المفكرين الاقتصاديين أمثال آدم سميث، دافيد ريكاردو، جون إستوارت ميل، هكشر وأولين، بوسنر، فرنون، ليندر...، وغيرهم قد إهتموا بالبحث عن أسباب قيامها والمكاسب التي تحققها الدول التي تتبناها وبالتالي تفسير الأسباب الحقيقية المفسرة لقيام التبادل الدولي .

سنحاول من خلال هذا المبحث تسليط الضوء على أهم التطورات التي عرفتها نظرية التجارة الدولية بدءا من الفكر التجاري وصولا إلى الفكر الحديث إضافة إلى السياسات التجارية التي شهدتها هذه الأخيرة، وذلك من خلال النقاط التالية:

المطلب الأول: التجارة الدولية في الفكر التجاري:

مر الفكر التجاري بعدة محطات تاريخية ونشأ على يد مجموعة من المفكرين الاقتصاديين أطلق عليهم التجاريين، كما قام على محورين أساسيين لتفسير ظاهرة التجارة الدولية.

أولا:نشأة المذهب التجاري ومحاوره:

يمكن إرجاع نشأة هذا المذهب إلى عام 1550 حيث ظهرت في إنجلترا جماعة تعرف بإسم أنصار المعادن النفيسة وسادت، سياسات وأساليب المذهب التجاري الاقتصادية طيلة نحو مائة وخمسون عاما في الدول الأوروبية خلال القرنين السابع عشر والثامن عشر[1]، و ممن روجوا لهذا النوع من السياسات والأساليب الإيطالي أنطونيو سيرا الذي نشر في عام 1613 رسالة ضمنها تعاليم هذا المذهب الرئيسية، و آخر من أسهم في هذا الميدان (سير جيمس ستيوارت) بكتابة بحث في مبادئ الاقتصاد السياسي الصادر في عام 1776.

وقد بدأت مجموعة من الأفراد أطلق عليهم التجاريون (Melcantilist) يكتبون المقالات عن التجارة الدولية ويدافعون عن فلسفة اقتصادية عرفت بالمذهب التجاري والتي تلخصت أهدافها في جمع المعادن النفيسة (الذهب والفضة) والتي كانوا يعتبرونها أساسا لثروة الأمة وعظمتها ويمكن الحصول عليها من مصدرين أولهما مناجم الذهب والفضة وهي موجودة في بلدان محددة، وثانيهما التجارة الخارجية، و إنطلاقا من ذلك فقد إقترح التجاريون أن تقوم الدولة بالتدخل في الشؤون الاقتصادية وذلك بتشجيع الصادرات وتقييد الواردات وخاصة الكمالية منها حتى تستطيع أن تخلق فائضا في ميزان المدفوعات لصالحها وتستقطب الذهب والفضة إليها. وبما أن جميع الدول التي تتم المتاجرة بينها لا تستطيع أن تخلق فائضا في الميزان التجاري في وقت واحد علما بأن كمية الذهب والفضة ثابتة في وقت معين فإن بعض الدول تحقق مكاسب من المعادن النفيسة على حساب الدول الأخرى[2]، وهذا يثبت أن المذهب التجاري هو مذهب قومي، و هكذا نلاحظ أن التجاريين يقيسون ثروة الأمة بما

[1] ضياء مجيد الموسوي، **أسس علم الاقتصاد**، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2011، ص21.

[2] علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص ص35-36.

يتوافر لديها من ذهب وفضة في حين أننا في العصر الحاضر نقيس ثروات الأمم بما يتوافر لديها من سلع وخدمات لإشباع الحاجات الإنسانية، وترتكز أفكار التجاريين فيما يخص التجارة الدولية على محورين أساسيين هما:[1]

1- المحور الأول: يتمثل في ضرورة تقييد الواردات من خلال إخضاعها القيود الجمركية أو غير الجمركية بغية الحفاظ على ميزان تجاري متوازن.

2- المحور الثاني: يتمثل في ضرورة تشجيع الصادرات من خلال تقديم كل صور الدعم اللازمة، كإعانات التصدير وكذا تشجيع عمليات إعادة التصدير، والهدف من ذلك هو تغليب كفة الصادرات عن الواردات بغية الحصول على المعادن النفيسة.

وقد ظل المذهب التجاري سائدا حتى ظهرت مدرسة الطبيعيين (Pysiocrats) والتي نادت بحرية النشاط الاقتصادي وفق للقوانين الطبيعية والقاعدة المعروفة دعه يعمل دعه يمر الأمر الذي دفع الأفراد والجماعات إلى ممارسة نشاطها الاقتصادي بحرية بعيدا عن القيود والعقبات التي كانت تفرضها الدولة عليهم وعلى التجارة الدولية، مما مهد الطريق لظهور أفكار الاقتصاديين التقليديين أمثال سميث وريكاردو وميل الذين هاجموا جميع أشكال الحماية والتدخل والقيود على التجارة الخارجية.[2]

ثانيا:الإنتقادات الموجهة للفكر التجاري:

وقد تعرض الفكر التجاري لعدة إنتقادات من طرف الاقتصادي آدم سميث الذي سخر من التجاريين قائلا:" أنهم يخلطون بين الذهب والثروة" إلا أن السيدة جون روبنسون تقول :" أنهم لم يكونوا في الحقيقة بمثل هذا السخف..." قبل تطور نظام التمويل الدولي تطورا عاليا كان على البلد الذي يحقق عجزا في ميزان مدفوعاته الخارجية، حيث يزيد الدفع إلى الخارج عن الإستلام تغطية الفرق بالنقد وكان العنصر الأساسي في ميزان المدفوعات هو قيمة السلع المصدرة والمستوردة وكان التجار المنفردون يشترون، ويبيعون السلع لتحقيق الأرباح لأنفسهم وقد إعتمدت إمكانية تحقيق الأرباح من المستوردات على الطلب المحلي للسلع الغربية جدا في اللون والطراز (أقمشة الموزلين من الهند والبهارات من سيلان) وإعتمدت أرباح الصادرات على الأسعار في الخارج للسلع المنتجة وطنيا (المنسوجات في إنجلترا)، وعند جمع كل صفقات القطر الواحد خلال السنة، نجد بأن الجزء الأعظم من قيم المستوردات والصادرات توازن بعضها البعض الآخر، إلا أنه لم تكن هناك آلية لمعادلتها تعادلا تاما وعندما كانت ديون كل المستوردين إضافة إلى الباعة الأجانب أكبر من حصيلة المصدرين من المشترين الأجانب فقد صارت تحقق زيادة متمثلة في المدفوعات على المقبوضات للقطر كله،و كان الذهب والفضة هما الشكلان الوحيدان المقبولان دوليا من النقد وبهذا فقد كان إستتراف الكتر أي تسرب المعادن النادرة إلى الخارج واحدا من علامات العجز في الميزان التجاري، وقد كان هناك عنصرا آخرا في إعتراض التجاريين على خسران الذهب، إذ

[1] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص4.

[2] علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص36.

أن تخفيض حجم الذهب وبالتالي عرض النقود يتسبب في إنخفاض الطلب الفعال★، إضافة إلى أثره السالب في تحقيق العجز في الميزان التجاري.[1]

لقد إقترنت الميركانتيلية بتركيز كبير على المصالح الشخصية الاقتصادية بين التجار والمصنعين الذين سعوا إلى حماية أنفسهم من المنافسة الأجنبية وعانت من تناقض فكري إلى أن أثبت آدم سميث بطلانها، فمع تطور الرأسمالية صارت القيود التي فرضت على الاستيراد في المرحلة الميركانتيلية والتدخل المفرط من قبل الدولة في الاقتصاد وفي نشاط الشركات الأجنبية والتجارية الخاصة أصبحت تشكل إعاقة جدية لتطور الاقتصاد الوطني ولتنظيم ونمو العلاقات الاقتصادية الدولية وتتناقض مع منطق تطور الإنتاج الرأسمالي ولذا مقابل المذهب الحمائي السافر للميركانتيلية طرحت أفكار التجارة الحرة التي نظر أصحابها نظرة مغايرة إلى دور التجارة الخارجية في العلاقات الاقتصادية الدولية ولسياسة الدولة في المجال التجاري الخارجي.

المطلب الثاني: التجارة الدولية في الفكرين الكلاسيكي (التقليدي)و النيوكلاسيكي:

قام العديد من المفكرين الاقتصاديين الكلاسيك والنيوكلاسيك أمثال" **آدم سميث**" و"**هكشر وأولين**" بتوجيه العديد من الإنتقادات لآراء التجاريين فيما يتعلق بتفسير ظاهرة التجارة الدولية وإعتبروها متناقضة فكريا لأفكارهم التي تعتبر أكثر واقعية في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية.

أولا:التجارة الدولية في الفكر الكلاسيكي:

تعتبر النظرية الكلاسيكية نقطة الانطلاق في تحليل وتفسير تطور نظرية التجارة الدولية بحيث لم يكن للتجاريين من قبلهم نظرية منفصلة في هذا المجال وكانوا يرون أن ثروة الأمة تقاس بما في حوزتها من معادن نفيسة (ذهب وفضة) ولا تقاس بما تمتلكه من موارد أساسية كالأرض ووسائل الإنتاج والعنصر البشري والثروات الطبيعية وعلى هذا الأساس فقد هاجم المفكرون الكلاسيك آراء التجاريين وإنتقدوها بشدة ودعوا إلى حرية التجارة بإعتبارها تحقق مزايا نسبية من جراء عملية الإنتاج والتبادل.[2]

وتحاول آراء المفكرين الكلاسيك تفسير ثلاث أمور أساسية :[3]

1- تحديد ماهية السلع التي تدخل في التجارة الدولية وبالتالي التعرف على أسباب قيام التبادل الدولي؛

2- تحديد النفع المحقق من قيام التبادل الدولي بالنسبة لكل دولة؛

3- كيفية تحقيق التوازن في العلاقات الاقتصادية الدولية.

★- إهتم التجاريون بمشكلة "**الطلب الفعال**" مدركين بأن العجز في الميزان التجاري يكون على العموم تأثيره سيئا على الإنتاج وعلى الطلب الفعال يكون تأثير العجز أكبر وذلك لأن فائض الصادرات يميل إلى تنشيط حركة الاقتصاد المحلي في حين فائض الإستيرادات يميل إلى تقليص حركة الاقتصاد المحلي.

[1] ضياء مجيد الموسوي، المرجع السابق، ص25.

[2] Bernard Guillochans,**Théories de léchange international**,P.U.F,1976,p11.

[3] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص3.

أ- نظرية النفقات المطلقة: (آدم سميث★ 1723-1790):

كان آدم سميث (A-SMITH) أول من حدد سياسة التجارة الحرة في معرض تحليله لنظرية التجارة الدولية التي تؤكد على ضرورة تحرير ظروف إستيراد السلع الأجنبية من خلال تخفيف القيود الجمركية وقد برهن سميث في كتابه بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم (1776) على ضرورة وأهمية التجارة الدولية مؤكدا أن التبادل مفيد لكل بلد، فكل بلد يوجد فيه أفضلية مطلقة، وقد شكل تحليل سميث نقطة البداية للنظرية الكلاسيكية التي كانت الأساس لكل سياسات التجارة الحرة، وعلى أساس نظرية تحرير التجارة قامت إنجلترا في ستينات القرن التاسع عشر بعقد معاهدات تجارية ثنائية مع كل من فرنسا وبلجيكا وإيطاليا والنمسا والسويد وغيرها وقد ساهمت سياسة تحرير التجارة آنذاك في توطيد مواقع إنجلترا المهيمنة في الصناعة العالمية والتجارة والتسليف والحمولات البحرية.

وقد إنتقد آدم سميث كل ما من شأنه إعاقة تقسيم العمل سواءًا داخل الدولة الواحدة أو ما بين مختلف الدول وأوضح أن المزايا التي تنتج عن تقسيم العمل داخل الدولة الواحدة تتحقق نتيجة تقسيم العمل الدولي فتقسيم العمل الدولي الناتج عن إتساع نطاق السوق يتيح لكل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل فائض إنتاجها عن إستهلاكها منها بما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع بإنتاجها بنفس الميزات المطلقة وتتمثل نفقة إنتاج السلعة في كمية العمل اللازمة لإنتاجها وهو ما يعني أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد[1]، فالتجارة الدولية في رأي سميث تقوم بوظيفتين هامتين وهما:

- التجارة الدولية تخلق مجالا لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الإستهلاك المحلي تستبدله بشيئ آخر ذي نفع أكبر.

- تتغلب على ضيق السوق المحلية وتصل كنتيجة لذلك بتقسيم العمل إلى أقصاه وترفع من إنتاجية البلد المتاجر وذلك عن طريق إتساع حجم السوق.

❶ الإفتراضات الأساسية التي تقوم عليها نظرية النفقات المطلقة:

تقوم نظرية النفقات المطلقة على الإفتراضات التالية:

- تفترض هذه النظرية قدرة عناصر الإنتاج على التنقل بين الدول المختلفة،و على غرار التجارة الداخلية تؤدي التجارة الدولية إلى إتساع دائرة السوق أمام السلع التي تتخصص بها الدولة وفقا لقاعدة النفقات المطلقة؛
- إن التجارة الدولية تعود بالفائدة على جميع المشاركين في التبادل الدولي أي أن الفائدة التي تعود من إتساع نطاق السوق وزيادة تقسيم العمل تعم كافة الدول المشتركة في التبادل الدولي؛

★-"**آدم سميث" (A-SMITH)** مفكر اقتصادي ولد عام 1723 في قرية كيركالدي في اسكتلندا،يعتبر أبو الاقتصاد السياسي، درس الأدب في جامعة اكسفورد ثم أصبح أستاذا يدرس المنطق والأدب في جامعة جلاسكو، كما إهتم في محاضراته الأخيرة بالأخلاق، و دراسة التنظيمات السياسية التي كانت مؤسسة على مبدأ الضرورة، بإعتباره حافزا مهما في زيادة الثروة والقوة، و أثناء رحلته إلى فرنسا وسويسرا بدأ كتابة مؤلفه الشهير "بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم" الذي إستغرق في إعداده 12عاما، و يعتبر هذا المؤلف الذي نشره عام 1776 أفضل أعماله، توفي في 1790.

[1] مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، **أسس العلاقات الاقتصادية الدولية**، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان،2006 ، ص53.

- إن التجارة الدولية تساهم في تحقيق وزيادة التراكم الرأسمالي والقدرة الإنتاجية لجميع الدول المشتركة في التبادل الدولي، وبالتالي فإن زيادة كمية إحدى موارد الثروة هو الأثر الجوهري لقيام التجارة الدولية، ويتمثل الأثر الهام لهذه التجارة في التوزيع الأمثل لعناصر الإنتاج على الإستخدامات المختلفة؛
- تركز هذه النظرية على النفقات المطلقة وليس على النفقات النسبية لكل سلعة أي يكفي شرط اختلاف النفقات المطلقة لكل سلعة بين الدولتين لكي تقوم التجارة الدولية.

❷ التفسير العملي لنظرية النفقات المطلقة:[1]

لتوضيح نظرية النفقات المطلقة نضرب المثال التالي: لدينا بلدان وهما الولايات المتحدة الأمريكية ومصر ينتجان سلعتين هما القمح والقماش بحيث أن نفقات إنتاج الوحدة من السلعة هي ممثلة بالجدول الموالي :

الجدول (2-1) : نظرية النفقات المطلقة (نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل):

السلعة / البلد	القماش	القمح
الولايات المتحدة الأمريكية	**60 ساعة.ع**	**50 ساعة . ع**
مصر	**40 ساعة . ع**	**60 ساعة . ع**

المصدر: عادل أحمد حشيش،مجدي محمود شهاب،**أساسيات الاقتصاد الدولي**،منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003، ص41.

وفي هذا المثال تنتج مصر القمح بتكلفة قدرها 60 ساعة عمل للوحدة بينما تنتجه الولايات المتحدة الأمريكية بتكلفة قدرها 50 ساعة عمل للوحدة وتنتج مصر القماش بتكلفة قدرها 40 ساعة عمل للوحدة بينما تنتجه الولايات المتحدة بتكلفة 60 ساعة عمل للوحدة وعليه فإنه واضح أنه من الأفضل أن توجه مصر مواردها لإنتاج القماش ومبادلته بالقمح وأن توجه الولايات المتحدة مواردها لإنتاج القمح ومبادلته بالقماش بدلا من أن توجه كل منهما مواردها لإنتاج كل من السلعتين أو بإستعارة عبارة آدم سميث نفسها: "طالما أن الولايات المتحدة تنتج القمح بتكاليف أرخص فمن الأفضل أن نوجه مواردنا من العمل في مصر لإنتاج القماش ونبادله بالقمح الأمريكي بهذا نستطيع في مصر أن نزيد من مقدار ما نحصل عليه من كل السلعتين" .

فاختلاف النفقات المطلقة يشكل عند آدم سميث أساسا للتخصص وتقسيم العمل الدولي ولذلك فهذا الاختلاف في رأيه هو سبب قيام التجارة الدولية، وهو يرى أن التجارة متى قامت فإنها تتيح للطرفين الحصول على منافع أكبر من ذي قبل، لكن الأمر الجدير بالتساؤل بعد كل هذا هو ماذا لو كان أحد البلدين ينتج كلا من السلعتين بنفقات أقل من نظيرتها في البلد الآخر؟ إن منطق النفقات المطلقة الذي قام به آدم سميث لا يترك مجالا للشك حول الإجابة، في هذه الحالة ليس ثمة فرصة لقيام التجارة لأنه لا يمكن أن يستورد أحد البلدين السلعتين من

[1] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان،2003، ص71.

البلد الآخر دون أن يصدر إليه شيئا و لم يخطر ببال سميث أنه حتى وإن كان أحد البلدين يحقق تفوقا مطلقا عن الآخر في إنتاج كل من السلعتين، فليس معنى ذلك بالضرورة إنتفاء الدافع إلى التجارة وهو تحقيق نفع أكبر وبعبارة أخرى حتى وإن كان أحد البلدين يتفوق تفوقا مطلقا على الآخر في إنتاج كل من السلعتين فقد يكون هناك مجالا للنفع من التجارة، إذ يتوقف الأمر على اختلاف النفقات النسبية وليس اختلاف النفقات المطلقة ولقد كان تصحيح هذا التصور هو الإضافة الحقيقية لدافيد ريكاردو.[1]

ومهما يكن فإن مبادئ آدم سميث في حرية التجارة الدولية لا تبين السبيل الأمثل إلى هذا التخصص بالنسبة للدولة التي لا تتمتع بأي مزايا مطلقة فكيف يمكن للدول التي لا تحظى بأي تفوق مطلق في إنتاج سلعة ما دفع قيمة وارداتها تجاه الدول ذات التفوق المطلق طالما ليس لها أي قدرة على التصدير؟

إضافة إلى ما سبق فإن سميث لا يرى داعيا للتفرقة بين التجارة الدولية والتجارة الداخلية فكلاهما وسيلة للتخلص من الإنتاج الفائض وتطبيق مبدأ تقسيم العمل .

❸ الإنتقادات التي تعرضت لها نظرية النفقات المطلقة:[2]

من أهم الإنتقادات التي تعرضت نظرية النفقات المطلقة نذكر ما يلي:

- أنها مفرطة في التبسيط فهي تحصر التبادل بين دولتين فقط، في حين أن المسألة أكثر تشعبا وتعقيدا؛
- قد لا يحظى بعض الدول بأي تفوق مطلق في إنتاج أي سلعة وهذا يعني وفق نظرية آدم سميث أن هذه الدولة لا تستطيع تصدير أي سلعة إلى العالم الخارجي وبالمقابل تجد نفسها عاجزة عن الإستيراد من الخارج لعدم قدرتها على الدفع مما يؤدي إلى إنكماش حجم التجارة الدولية؛
- إن نظرية آدم سميث في التجارة الدولية هي إمتداد لنظريته في التجارة الداخلية في حين ثمة في الواقع فوارق واختلافات جوهرية بينها.

وعليه وفي ضوء النواقص التي إتسمت بها نظرية الميزات المطلقة في التجارة الدولية التي جاء بها آدم سميث ونتيجة الإنتقادات التي ظلت توجه إليها وضع دافيد ريكاردو نظريته في التجارة الدولية التي تقوم على أساس فكرة التفوق النسبي أو الميزة النسبية في إنتاج السلع والتخصص على هذا الأساس والتي شكلت أساسا للنظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية.

[1] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص72.

[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص ص96-97.

ب- نظرية النفقات النسبية (دافيد ريكاردو★ 1772-1823):

يرجع الفضل في أول محاولة لتفسير التجارة الدولية تفسيرا علميا إلى آدم سميث الذي أثار في كتابه الشهير ثروة الأمم 1776 بمزايا تقسيم العمل والتخصيص سواءاً في نطاق المشروع الخاص أو المحيط الدولي وفي هذا الإتجاه يتبنى آدم سميث مقولته بأن تقسيم العمل الدولي يجبر دولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تمكنها الظروف الطبيعية من أن يكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل ما يفيض عن حاجتها من السلع إلى الدول الأخرى ويمكن تلمس ذلك من خلال تفسيره لقيام التبادل الدولي[1]، ولكن يبقى السؤال المهم الذي يمكن أن يثار بصدد نظرية النفقات المطلقة لدى آدم سميث هو هل أن التجارة الدولية لا يمكن أن تقوم في حالة وجود دولة ليس لديها القدرة على إنتاج سلع معينة بنفقات دون نفقات إنتاجها من الدول الأخرى ؟ كما هو عليه الحال في الدول النامية[2]. الواقع أن تحليل آدم سميث لم يجب على هذه التساؤلات ولكن تعين الانتظار أكثر من أربعين سنة حتى أتى ريكاردو ليجيب عنها في نظريته عن التجارة الدولية والتي عرفت بنظرية الميزة النسبية، وتتلخص هذه النظرية في أنه إذا سادت حرية التجارة فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة منخفضة نسبيا عن غيرها من الدول الأخرى وتستورد السلع التي ينتجها الخارج بتكلفة منخفضة نسبيا، أي يتمتع في إنتاجها بميزة نسبية معنى ذلك هو أن التجارة الدولية تقوم إذا على أساس اختلاف التكاليف النسبية لإنتاج السلع بين الدول ويثبت ريكاردو أن التبادل الدولي يتم من خلال اختلاف النفقات النسبية وليس النفقات المطلقة[3]، فريكاردو يحسب نفقة أي سلعة بكمية ما يلزم إنتاجها من عناصر الإنتاج ويعتبر أن العمل وحدة قياس النفقة ولذلك فنفقة أي سلعة عند ريكاردو إنما يعبر عنها بكمية العمل اللازم لإنتاجها أي عدد وحدات العمل اللازمة لإنتاج وحدة من السلعة.

إذن فالنفقة المطلقة هي عبارة عن عدد من وحدات العمل اللازمة لإنتاج السلعة أما النفقة المقارنة فهي نفقة سلعة مقارنة بنفقة سلعة أخرى أي عبارة عن مقارنة نفقتين مطلقتين لسلعتين شرط أن تكون هاتان السلعتان في بلد واحد بعد هذا يقرر ريكاردو أنه يكفي في التبادل الداخلي الذي يتم في داخل كل دولة أن يكون هناك اختلافا بين النفقات المطلقة حتى يتم التبادل الدولي فلا عبرة باختلاف النفقات المطلقة وإنما العبرة باختلاف النفقات المقارنة .[4]

★-"**دافيد ريكاردو**" **(D-RICARDO)** مفكر اقتصادي ولد في لندن عام 1772 وعندما بلغ 21 سنة بدأ العمل في بورصة لندن للأوراق المالية،إلى أن نجح في عمله بصورة مذهلة، و يرجع المؤرخون سبب هذا النجاح إلى ما كان يتحلى به من رزانة، وبعد النظر والحكم الصحيح على الأمور والسرعة المذهلة في الحساب والأرقام والقدرة الفذة على العمل،كان إهتمام ريكاردو بالدراسات لاقتصادية منذ 1899، و على الخصوص بنظرية التوزيع التي تضمنها كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي وفرض الضرائب" وله نظرية في فكرة القيمة مفادها أن العمل أساس القيمة كما عرض نظريته في التجارة الدولية في مؤلف بعنوان نظرية التكاليف النسبية، توفي في 1823.

[1] S-Economices,p,wilson,**The Economic Factor In International Relations**, I.B tavrs,london,2001,p22.

[2] رنان مختار، مرجع سابق، ص ص20-21.

[3] Dominick Salvatore,economie international :cours et Problemes, MC craw-hill,paris,1982,p3.

[4] Gean-louis Mucchielli,Thierry Mayer, **économie international**,Dalloz,paris,2005,p125.

– فروض نظرية النفقات النسبية:

1. التبادل يقوم بين دولتين فقط منعزلتين عن باقي العالم الخارجي ويقع التبادل على سلعتين فقط؛
2. عناصر الإنتاج قادرة على الإنتقال داخل حدود الدولة ولكنها غير قادرة على الإنتقال بين مختلف الدول؛ مما يؤدي إلى إمكانية اختلاف عناصر الإنتاج من دولة إلى أخرى؛
3. تكلفة إنتاج الوحدة لا تتغير تبعا لتغير حجم الإنتاج وبذلك فالإنتاج يخضع لقانون ثبات الغلة؛
4. نفقة إنتاج السلعة تتمثل في كمية العمل الضروري لإنتاجها أي أن قيمة السلعة تتحدد بنفقتها المطلقة.[1]

– التفسير العملي لنظرية النفقات النسبية:[2]

قدم ريكاردو مثالا عدديا لشرح نظريته فأخذ دولتين وهما إنجلترا والبرتغال تنتجان سلعتين وهما النبيذ والنسيج على النحو التالي:

الجدول (2–2): نظرية النفقات النسبية"دافيد ريكاردو" (وحدات العمل التي تتطلبها وحدة واحدة من الإنتاج / السنة):

السلعة / البلد	البرتغال	إنجلترا
النبيذ(وحدة)	80ساعة عمل	120ساعة عمل
النسيج(وحدة)	90ساعة عمل	100ساعة عمل

المصدر: علي عبد الفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن،2007، ص40.

إذا إكتفينا بمقارنة التكاليف المطلقة للإنتاج نجد أن البرتغال هي الأجدر والمتفوقة في إنتاج كلا السلعتين، ولكن حسب ريكاردو فإنه من مصلحة كل بلد أن يتخصص في إنتاج السلعة التي يتميز فيها بتكلفة إنتاج أقل، و عليه نجد أن البرتغال يتخصص في إنتاج النبيذ (80 ساعة عمل) وإنجلترا تتخصص في إنتاج النسيج (100 ساعة عمل)، وبإحتساب التكلفة النسبية للنبيذ بالنسبة للنسيج لكل بلد نجد :

1. التكلفة النسبية للنبيذ بالنسبة للنسيج في البرتغال= 90/80=0.89.
2. التكلفة النسبية للنبيذ بالنسبة للنسيج في إنجلترا=100/120=1.2.

ومنه نلاحظ أن التكلفة النسبية في داخل البلدين مختلفة عن بعضها البعض ، ومنه إذا قرر البرتغال التخصص في إنتاج النبيذ فإنه بعد قيام التبادل الدولي سوف تحصل على 1.2 وحدة من المنتوجات من إنجلترا في أحسن الحالات بينما لا تحصل إلا على 0.89 وحدة منها في السوق الداخلي للبرتغال، وإذا قررت إنجلترا

[1] محمد عبد العزيز عجمية، مدحت محمد العقاد، **العقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، بيروت،1987، ص330.
[2] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص7.

التخصص في إنتاج النسيج ومبادلته مع البرتغال فإنها تحصل على 1.12 وحدة مقابل 0.83 وحدة في السوق المحلي.

وعليه فرغم فرضية التفوق المزدوج في الإنتاجية لصالح البرتغال فكلا البلدين يمكنه الإستفادة من التبادل الدولي كما أنه سوف يكون هناك اقتصاد في النفقة الدولية للإنتاج مقدارها 30 ساعة عمل، 10 ساعات تستفيد منها البرتغال (90 ساعة –80 ساعة) نتيجة التخلي عن إنتاج النسيج ومضاعفة إنتاج النبيذ و20 ساعة منها لإنجلترا نتيجة التخلي عن إنتاج النبيذ ومضاعفة إنتاج النسيج أي (120 ساعة – 100 ساعة) ومنه يصبح التبادل مربح للطرفين.

– تقييم نظرية النفقات النسبية:

رغم ما خلفته نظرية النفقات النسبية من دفاع عن التخصص الدولي وحرية التجارة إذ نجحت في بيان أهمية الواردات بعد أن أنكرها التجاريون، غير أنها لم تسلم من النقد خاصة في السنين الأخيرة حيث تعرضت لإنتقادات صارخة كشف عنها العديد من الاقتصاديين يمكن إجمالها فيما يلي:

❶ تهمل إمكانية إنتقال عناصر الإنتاج بين الدول مع أنها تنتقل وخاصة رأس المال؛[1]

❷ تهمل النظرية نفقات النقل مع أنه من غير المعقول إهمال عنصر مهم كهذا والذي يعتبر بمثابة عنصر محدد للتجارة؛

❸ تفترض النظرية إستغلال جميع موارد البلد وأنها في حالة تشغيل كامل كون أن قوى السوق كفيلة دائما بإصلاح أي خلل في توازن الاقتصاد الوطني، بطريقة تلقائية وسريعة إلا أن الأزمة الاقتصادية العالمية في أوائل الثلاثينات من القرن العشرين أثبتت خطأ إفتراض التوظف الكامل وعدم قدرة النظام الرأسمالي على إستعادة التوازن في حالة الإختلال بصورة تلقائية ؛

❹ النظرية تستند إلى مفهوم نظرية القيمة –عمل والتي تبين قصورها على مطابقة الواقع★ فمن المؤكد أن عنصر العمل ليس الوحيد الذي يساهم في إنتاج السلعة، كما أن القصور الرئيسي لها يكمن في الطابع السكوني لها فهي لا تأخذ عنصر الزمن بعين الإعتبار حيث ما يمثل ميزة نسبية اليوم قد لا يكون كذلك غدا؛[2]

❺ كذلك فإن النظرية ترتكز على وجود قوة تفاوضية متساوية بين البلدان متجاهلة وجود منطق القوة والسيطرة بين مجموعتين من البلدان (المتقدمة والنامية)؛

❻ الرجوع إلى المثال المتعلق بنسب التبادل التجاري يقود إلى الشكوك والقلق المتنامي حول نظرية الميزة النسبية وتتمثل المشكلة المتضمنة أن نسب التبادل التجاري غير الملائمة لبلد معين لا يمكن أن تحدث بنسب حقيقية في

[1] مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، مرجع سابق، ص56.

★–"**العمل**" ليس عنصرا متجانسا يصلح مقياسا للقيمة فهناك من أنواع العمل ما يتباين في نوعه ومنها ما يتفاوت في كفاءته وبالتالي لن تتجه الأجور إلى التعادل داخل الدولة الواحدة على الأقل في الزمن القصير،كما تهمل نظرية العمل في القيمة إهمالا تاما دور باقي عناصر الإنتاج الأخرى كرأس المال والأرض والتنظيم في العملية الإنتاجية حيث تبنى قيمة السلعة على كمية العمل اللازمة لإنتاجها ولو أن نظرية العمل في القيمة إنما تقوم هذه العوامل الأخرى في شكل ساعات عمل أيضا.

[2] مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، مرجع سابق، ص56.

ظل هذه النظرية طالما أن أحد الفروض الأساسية لها هو قيام سوق المنافسة التامة، وبموجب فروض المنافسة التامة فإن السوق الدولية لا يهيمن عليها أي طرف يشترك في التجارة والتوزيع للمنافع والمكاسب من التجارة سيكون محتمل وبالدرجة نفسها لن تحدث مشكلة من إلتزام بلد بإنتاج سلعة معينة طالما أن فرض الحركة التامة لعنصر الإنتاج ستجعل البلد يقايض إنتاجه فورا إذا وجد أن نسب التبادل التجاري غير ملائمة.[1]

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

ج- نظرية القيم الدولية (جون إستيوارت ميل★ "1806 – 1873"):

في كتابه عن مبادئ الاقتصاد السياسي الذي نشر عام 1848 كان إهتمام جون إستيوارت ميل منصبا على جانب الطلب في التجارة الدولية وهو ما أهمله تحليل ريكاردو وبصفة خاصة نسبة التبادل الدولي الذي بمقتضاها يتم التبادل السلعي دوليا وفي رأيه أن هذه النسبة ستقع داخل الحدود التي تقررها التكاليف النسبية في الدولتين .بمعنى آخر فستقع بين نسبتي التبادل الداخليتين، وتتحدد بالعرض والطلب على السلعتين أو ما أسماه بالطلب المتبادل للدولتين، فهذه النظرية تقول أن معدل التوازن للتبادل يتحدد نتيجة التقاء طلب الطرف الأول بطلب الطرف الثاني على السلعتين محل البحث أي نتيجة لالتقاء الطلب المتبادل وذلك على النحو الكفيل بإقامة تعادل ما بين هذين الطلبين وإن كان يبدوا كأنه يتحدد نتيجة لالتقاء طلب كل طرف على السلعة التي ينتجها الطرف الآخر بعرض هذا الطرف الأخير لتلك السلعة، جاءت هذه الفكرة من ميل بعد أن أورد أن قانون القيم الدولية ما هو إلا إمتداد للقانون العام للقيمة أي لقانون العرض والطلب ونستطيع أن نؤكد أنه كلما زاد التفاوت بين نسبة التبادل الداخلي في البلد وبين معدل التبادل الدولي كلما زاد الكسب الذي يحصل عليه هذا البلد من التبادل الدولي.[2]

- الإفتراضات التي تقوم عليها نظرية القيم الدولية:

تقوم نظرية القيم الدولية على الإفتراضات التالية :

❶ عند قيام التجارة بين دولتين على سلعتين فإن القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية ستتساوى مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى؛

❷ ما دمنا لا نستطيع تقرير قاعدة عامة لأذواق وحاجات المستهلكين فإننا لا نستطيع التخمين عند أي نسبة يمكن تبادل السلعتين وبما أننا نعرف الحد الأعلى والحد الأدنى لنسبة التبادل (نسبتي تكاليف الإنتاج فيكل من

[1] طه يونس حمادي، **نظريات التجارة الدولية التقليدية(الكلاسيكية) والحديثة والتكتلات الاقتصادية مع إشارة إلى السوق الأوروبية الموحدة**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد39، 2007، ص12.

★-"**جون استيوارت ميل**" هو أحد مؤسسي المدرسة الكلاسيكية الإنجليزية ولد في لندن في 20ماي 1806 ، ومن أهم الكتب التي نشرها ميل "نظام المنطق" وكتاب "مبادئ الاقتصاد السياسي وبعض تطبيقاتها على الفلسفة الاجتماعية" ، وهو أهم كتاب لميل في الاقتصاد السياسي، توفي 1873.

[2] رنان مختار، مرجع سابق، ص23.

الدولتين) فإن المنفعة من التجارة بين الدولتين يمكن أن تقسم بينهما نسب عديدة وبمعنى لآخر أن معدلات (نسب) التبادل الدولية ستقع بين معدلات التبادل الداخلية في كلتا الدولتين؛

❸ سيعتمد موقع معدلات التبادل على الطلب المتبادل في كلتا الدولتين وكذلك على مرونة هذا الطلب إذا كان طلب إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية عند سعر معين كبيرا في حين أن طلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى عند السعر نفسه قليلا فستميل شروط التجارة الدولية لمصلحة الدولة الثانية والعكس صحيح، ومن ناحية أخرى إذا كانت مرونة الطلب في إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الأخرى عند سعر معين أكبر من الواحد إتجهت شروط التجارة الدولية لغير مصلحة هذه الدولة والعكس صحيح وبمعنى آخر إن الدولة ذات الطلب غير المرن هي التي تعود عليها الفائدة الأكبر من التجارة الدولية أما الدولة ذات الطلب المرن فتعود عليها الفائدة أقل؛[1]

❹ إن لنفقات النقل تأثير مزدوج على التجارة الدولية فهي تساهم في أن يصبح سعر السلعة التي تنتجها الدولة الأولى مرتفعا في الدولة الثانية عنه في الدولة الأولى وسعر السلعة التي تنتجها الدولة الثانية مرتفعا في الدولة الأولى عنه في الثانية وعلى ذلك فلن يتم تبادل السلعتين وفق معدل التبادل السائد في حالة إفتراض عدم وجود هذه النفقات وبما أنه لا توجد قاعدة لتوزيع نفقات النقل بين الدولتين وأن إحتسابها من ضمن التكلفة يؤدي إلى زيادة تكلفة الواردات فإن ذلك سيؤدي في النهاية إلى تغيير الطلب المتبادل بسبب اختلاف المرونات ومن ثم تغيير معدل التبادل الدولي[2]، ومن ناحية أخرى تحد تكلفة النقل من التخصص الدولي لأنها تضطر الدولة لأن تنتج داخل حدودها سلعا كما يمكنها أن تحصل عليها من الخارج بأسعار منخفضة لكن وجود هذه النفقات يزيد من تكلفة السلعة المستوردة مما يجعل إنتاجها محليا أفضل من إستيرادها، ومن ناحية أخرى تحد تكلفة النقل من التخصص الدولي لأنها تضطر الدولة لأن تنتج داخل حدودها سلعا كما يمكنها أن تحصل عليها من الخارج بأسعار منخفضة لكن وجود هذه النفقات يزيد من تكلفة السلعة المستوردة مما يجعل إنتاجها محليا أفضل من إستيرادها.

– التفسير العملي لنظرية القيم الدولية:

لتوضيح محتوى النظرية يأخذ إستيوارت ميل مثالا توضيحيا لبيان كيفية تحديد القيم الدولية فهو يفترض أن 20 وحدة من النسيج يكلف إنجلترا كمية من العمل مثلما يكلف إنتاج 15 وحدة من الأقمشة، أما في ألمانيا فإن إنتاج 10 وحدات من النسيج إنما يكلف قدرا من العمل مثلما يكلف إنتاج 20 وحدة من الأقمشة.

[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص ص106-107.

[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص107.

الجدول(2-3):نظرية القيم الدولية(جون إستيوارت ميل):

البلد / السلعة	القماش	القمح
الولايات المتحدة الأمريكية	60ساعة عمل	50ساعة عمل
مصر	40ساعة عمل	60ساعة عمل

المصدر: بوشنافة الصادق،**الآثار المحتملة لإنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية" حالة مجمع صيدال"**،أطروحة دكتوراه،(غير منشورة)،جامعة الجزائر،الجزائر،2007/2006، ص11.

وبناءا على ذلك فإن إستيوارت ميل بدلا من أن يأخذ الكمية المنتجة من كلا السلعتين في البلدين بإعتبارها من المعطيات مع اختلاف نفقة العمل اللازمة لإنتاج كل كمية فقد إفترض كمية معينة من العمل في كل بلد لكن مع اختلاف الكمية المنتجة بواسطتها كل من السلعتين[1]، أما معدل التبادل التوازني بين السلعتين فهو الذي على أساسه تتساوى تماما القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى من السلعة التي تنتجها الدولة الثانية مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية من السلعة التي تنتجها الدولة الأولى، وعليه فإن جون إستيوارت ميل يرى بأن المنسوجات في كل من إنجلترا وألمانيا تكلف قدرا من العمل أكبر مما يكلف إنتاج الأقمشة ولكن تتمتع ألمانيا بميزة نسبية عن إنجلترا في إنتاج الأقمشة في حين تتمتع إنجلترا بميزة نسبية عن ألمانيا في إنتاج المنسوجات ولذلك فمن المفيد بالنسبة للدولتين أن تتخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد الأقمشة من ألمانيا في حين تتخصص ألمانيا في إنتاج الأقمشة وتستورد المنسوجات من إنجلترا.

- تقييم نظرية القيم الدولية:[2]

من خلال التحليل السابق يتبين لنا أن النظرية قد بعدت عن الواقع حيث إفترضت تكافؤ أطراف المبادلة، فإذا ما كان التبادل الدولي يتم بين دول غير متكافئة فمن المحتمل أن لا يكون للطلب المتبادل أي دور يذكر في تحديد نسبة التبادل حيث أنه في وسع الدول الكبرى أن تملي شروطها كما أن إشتراط التكافؤ بين صادرات وواردات كل من الدولتين لتحقيق إستقرار معدل التبادل الدولي يعد قيدا على تلك النظرية فما هو الحل حين يكون التبادل في إتجاه واحد ؟ وما حقيقة وجود فائض أو عجز في الميزان التجاري الخاص بسلعة معينة أو مجموعة من السلع وعلى أي أساس يتحدد موقع منحنى الطلب المتبادل لكل دولة؟

[1] أحمد جامع، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة،1980 ، ص35.

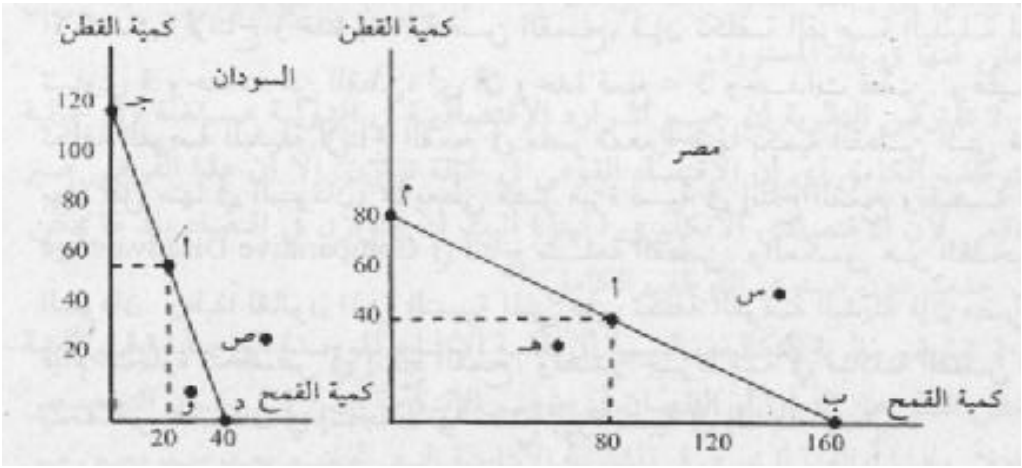
[2] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص12.

– نظرية تكلفة الفرصة البديلة (Opportunity cost theory):

حاول الاقتصادي الألماني هابرلر "**G-Haberler**" في عام 1936 إعادة عرض نظرية التكاليف النسبية متخليا عن نظرية العمل في تحديد القيمة ومستخدما ما يسمى تكلفة الفرصة البديلة إذ أن الواقع يشير إلى عكس ما تقوله نظرية العمل في تحديد القيمة فالعمل ليس هو العنصر الوحيد في للإنتاج وهناك أيضا الأرض ورأس المال كما أن العمل ليس متجانسا حيث توجد مستويات مختلفة منه (ماهر، متوسط، يدوي...) فضلا عن ذلك من الصعب فنيا قياس كل عوامل الإنتاج كميا بوحدات العمل من هنا إعتبر هابرلر أن تكلفة إنتاج سلعة معينة لا تقاس بكمية العمل التي بذلت في إنتاجها لكنها تتكون من جميع السلع الأخرى التي كان يمكن للمجتمع أن ينتجها بذات الموارد المستخدمة في إنتاج هذه السلعة دون غيرها إستنادا إلى ذلك يحدد هابرلر الظروف التي يكون فيها التبادل الدولي ممكنا وتتلخص الفكرة العامة لنظرية تكلفة الفرصة البديلة في التالي:

إذا إستطاعت دولة معينة إنتاج السلعة (س) أو السلعة(ص) فإن تكلفة إنتاج الفرصة البديلة للسلعة (س) وهي عبارة عن كمية السلعة الأخرى (ص) التي يجب التنازل عنها أو التضحية بها للحصول علة وحدة إضافية من السلعة (س) وعلى هذا فإن معدل التبادل بين السلعتين يمكن التعبير عنه بدلالة تكلفة الفرصة البديلة لكل منهما وقد أمكن إستخدام منحنيات إمكانية الإنتاج لتطبيق مفهوم تكلفة الفرصة البديلة في التجارة الدولية وتظهر هذه المنحنيات المتطلبات المختلفة الواجبة من السلعتين بأكبر كفاءة ممكنة وبشكل خاص عندما تتحقق مرحلة التشغيل الكامل للموارد المتاحة وبمستوى معين من التكنولوجيا، ويمثل ميل المنحنى كمية إحدى السلعتين التي تتنازل عنها الدولة لإنتاج كمية إضافية من السلعة الأخرى ويعكس شكل المنحنى ظروف تكلفة الفرصة البديلة، ولتوضيح فكرة تكلفة الفرصة البديلة يمكن الإستعانة بمنحنى إفتراضي للتوظيفات البديلة من سلعتي القطن والقمح في كل من مصر والسودان وفق الشكل الموالي:

الشكل(2–1):منحنى إمكانية الإنتاج لكل من مصر والسودان:



المصدر: علي عبد الفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن،2007، ص50.

من خلال الشكل أعلاه نجد أن الخط المستقيم (م ب) يمثل منحنى إمكانيات الإنتاج لدولة مصر، وعند النقطة م تنتج مصر 80 ألف طن من القطن ولا تنتج شيئا من القمح حيث تسخر الموارد المتاحة كافة لإنتاج القطن فقط، أما النقطة ب فإنها تبين إنتاج 160 ألف طن من القمح وصفرا من القطن وهنا تسخر كل الموارد لإنتاج القمح فقط أما النقطة أ فإنها توليفة إنتاج مكونة من 80 ألف طن من القمح و40 ألف طن من القطن وهناك العديد من النقاط التي تقع على منحنى إمكانية الإنتاج (م ب) وتبين التوفيقات البديلة والمختلفة من السلعتين، أما الخط المستقيم (ج د) فتقع عليه جميع التوفيقات المختلفة والبديلة للسلعتين والتي يمكن للسودان إنتاجها بالإستخدام الأمثل للموارد وبأفضل التكنولوجيا المتاحة .

ويعطي منحنى إمكانية الإنتاج وصفا لجانب العرض في إقتصاد بلد ما وهذا واضح في المثال السابق لدولة مصر والسودان وحتى تستطيع دولة ما إختيار إحدى التوفيقات البديلة والمناسبة لاقتصادها القومي لابد من النظر إلى الجانب الآخر وهو الطلب على السلعة المنتجة. ويحدد ميل منحنى إمكانية الإنتاج كمية إحدى السلعتين التي يضحي بها من أجل إنتاج وحدة إضافية من السلعة الأخرى وفي المثال السابق نرى أن ميل منحنى إمكانية الإنتاج في مصر هو 160/80=2/1 وهذا يعني التضحية ب ½ وحدة قطن من أجل إنتاج وحدة إضافية من القمح ونلاحظ أن مصر تواجه تكلفة الفرصة البديلة الثابتة على مستوى الإنتاج الكلي وهي التضحية ب 20 ألف طن من القطن من أجل إنتاج 40 ألف طن من القمح أي التضحية ب ½ وحدة قطن من أجل إنتاج وحدة إضافية من القمح وهذه هي تكلفة الفرصة البديلة ونظرا لأن تكلفة الفرصة البديلة ثابتة فإن منحنى إمكانية الإنتاج يأخذ شكل الخط المستقيم وميله المطلق 160/80=2/1 والذي يتساوى مع تكلفة الفرصة البديلة الثابتة.[1]

تجدر الإشارة إلى أن ميل منحنى إمكانية الإنتاج لكل من مصر والسودان سالب وينحدر من أعلى إلى أسفل وهذا يدل على أن مصر والسودان عندما يريدان زيادة الإنتاج من القمح فإنهما سوف تنقصان من إنتاج القطن وهذا ما يحدث في ظل افتراض التوظف الكامل، ويمثل على منحنى إمكانية الإنتاج في كل من مصر والسودان م ب وج د على التوالي أعلى التوفيقات البديلة من القمح والقطن والتي يستطيع الاقتصادان المصري والسوداني تحقيقهما في ظل التوظف الكامل، أما جميع النقاط التي تقع على يمين خط منحنى إمكانية الإنتاج وتمثل توليفات من القمح والقطن مثل النقطة س، ص في كل من مصر والسودان فإنه لا يستطيع اقتصاد أي البلدين الوصول إليهما وتحقيقهما في ظل الموارد والتكنولوجيا المتاحة لهما ، أما النقاط التي تقع أسفل أو على يسار منحنى إمكانية الإنتاج مثل النقطتين هـ، و فيمكن تحقيقهما ولكن لا تتحقق عندهما الكفاءة في استخدام الموارد حيث يبقى جزء منها معطلا أو غير مستخدم استخداما ملائما نظرا لعدم استعمال أفضل للتكنولوجيا المتاحة.[2]

[1] علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص51.

[2] علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص51.

ه- تقييم التحليل الكلاسيكي لنظرية التجارة الدولية:

تعرض التحليل الكلاسيكي في تفسير التجارة الدولية لعدة إنتقادات من طرف العديد من المفكرين الاقتصاديين ومن أهم هذه الإنتقادات نذكر ما يلي:

- النظرية الكلاسيكية إعتمدت في تفسير ظاهرة التجارة الدولية على مجموعة من الفروض مثل قيام التجارة بين دولتين وليس مجموعة من الدول، التعامل يتم في سلعتين وليس في مجموعة من السلع، إهمال نفقات النقل للسلع بين الدول وبالتالي فهذه الفروض غير منطقية وتبتعد كثيرا عن الواقع العملي ؛[1]

- يرى بعض الاقتصاديون أن الاقتصاديين الكلاسيكيين كان إهتمامهم موجه إلى إيضاح الربح من التجارة الدولية أكثر من إهتمامهم بشرح مكانيكية التجارة (آلية التجارة)، فهذه النظرية نجحت في شرح أثر التجارة على رفاهية الدول وأوضحت كيف أن الاختلاف في تكاليف الإنتاج النسبية يحقق منافع (مكاسب) عند قيام التجارة الدولية بين الدول ولكنها فشلت في إيضاح سبب قيام التجارة الدولية؛[2]

- النظرية ذات طابع إستاتيكي (ساكن) فهي لا تأخذ بعين الإعتبار عامل الزمن ومدى تأثيره على تطور هيكل الاقتصاد ونمو عوامل الإنتاج؛

- يفترض التحليل الكلاسيكي في التجارة الدولية أن الإنتاج يخضع في ظروفه لقانون الغلة الثابتة غير أن هذا الإفتراض بعيدا جدا عن الواقع العملي إذ يلاحظ أن الإنتاج يخضع في غالب الأحيان إلى قانون الغلة المتناقصة (النفقة المتزايدة) أو قانون الغلة المتزايدة (النفقة المتناقصة)؛

- التحليل الكلاسيكي يركز على أن القيم التبادلية للسلع داخل الدولة إنما تتحدد على أساس مقدار كمية العمل اللازمة لإنتاجها أي على أساس نظرية القيمة – عمل مهملا بذلك عوامل الإنتاج الأخرى (الأرض، رأس المال، التكنولوجيا) والتي تدخل بشكل مباشر في تحديد قيمة السلعة، إضافة إلى أن عنصر العمل في حد ذاته يعتبر غير متجانس وبذلك إستبعد التحليل الكثير من العناصر الواقعية للتحليل الاقتصادي وبالتالي إبتعدت كثيرا عن الواقع العملي[3]؛

- التحليل الكلاسيكي و القائم على أساس أن معدلات المبادلة تتم في شكل وحدات مادية للمنتجات و لعوامل الإنتاج هو تحليل يتسم بضيق الأفق، كما أنه لا يتماشى مع الواقع، ذلك أن التبادل التجاري بين الأمم لا يتم على هذا الأساس و إنما بإستخدام الأثمان التقليدية، و من ثم فإن هذا التحليل لا يتماشى مع نظرية الثمن، سواءا في ذلك ثمن المنتجات أو ثمن عوامل الإنتاج.[4]

---

[1] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص13.

[2] سامي خليل، **الاقتصاد الدولي**، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص94.

[3] سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، مرجع سابق، ص110.

[4] جودة عبد الخالق، **الاقتصاد الدولي**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1990، ص37.

ثانيا: التجارة الدولية في الفكر النيوكلاسيكي:

بالرغم من أن النظرية الكلاسيكية شكلت نقطة الانطلاق في تفسير قيام التجارة الدولية وبالرغم من آرائهم الداعية إلى حرية التجارة بإعتبارها أحسن سياسة لأقطار العالم، إلا أنها تقدم تفسيرا كافيا لقيام التجارة الدولية حيث أقرت بأن التبادل الدولي يقوم عندما تختلف النفقات النسبية للإنتاج في البلدان المختلفة وأن الحصول على مكاسب متبادلة من التجارة الدولية يتوقف اختلاف معدلات التبادل الداخلية بين السلع من بلد لآخر وأن أكبر مكسب يتحقق لكل بلد في حالة تخصصه في إنتاج السلعة التي يتميز فيها نسبيا، و لكن هذه النظرية لم تنجح في تفسير سبب قيام التجارة الدولية بالرغم من نجاحها في توضيح سبب النفقات النسبية أو معدلات التبادل الداخلي بين السلع من بلد لآخر، و على هذا الأساس فقد تعرضت بشدة لعدة إنتقادات من قبل مفكرين اقتصاديين أمثال الاقتصادي السويدي إلي هكشر وبرتل أولين(B- Ohlin) الذين بدورهما وضعا أسس التصورات المعاصرة حول الأسباب التي تحدد إتجاهات وبنية التدفقات السلعية الدولية والأفضليات الممكنة في التبادل الدولي، وتجسدت الانتقادات الموجهة للتحليل الكلاسيكي في ظهور نظريات جديدة مكملة له وليست بديلا عنه وفيما يلي هذه النظريات:

1- نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج (نظرية هكشر وأولين):

في كتابه التجارة الإقليمية والدولية 1933 قدم برتل أولين تفسيرا للتقسيم الدولي للعمل وللقانون الكلاسيكي الخاص بالتكاليف النسبية كما أوضح أن الكثير من القضايا المطروحة في كتابه تفسر مقال أستاذه إلي هكشر الذي صدر عام 1919، وظل عمليا في طي النسيان إلى أن ترجم إلى الإنجليزية عام 1950 وعرفت هذه النظرية ذاك الحين بنظرية هكشر وأولين أو نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج.

أ- فروض نظرية هكشر وأولين:

قامت نظرية نسب عناصر الإنتاج على مجموعة من الفروض الأساسية يمكن إجمالها فيما يلي :

- اختلاف الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج في البلدان المختلفة كنتيجة طبيعية لاختلاف درجة الوفرة أو الندرة النسبية لهذه العناصر؛[1]
- اختلاف دوال الإنتاج للسلع المختلفة (إنتاج السلع المختلفة يحتاج إلى نسب متفاوتة من عناصر الإنتاج)؛
- التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد، فدوال الإنتاج لأي سلعة إذا واحدة في البلد الواحد، وقد تكون كذلك بين البلدان المختلفة وقد لا تكون؛[2]
- أذواق المستهلكين هي التي تحدد رغباتهم و إحتياجاتهم من السلع المختلفة؛
- الظروف التي تحكم ملكية عناصر الإنتاج تؤثر على دخول المستهلكين ومن ثم على حجم طلبهم؛

[1] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص17.
[2] رنان مختار، مرجع سابق، ص25.

- نمط توزيع الدخل معروف في البلدان المختلفة، والمقصود به ثبات توزيع الدخل أي ثبات التوزيع الشخصي.

ب- جوهر نظرية هكشر وأولين:

إن التفسير الذي جاء به هكشر وأولين للميزة النسبية وبالتالي قيام التجارة الدولية بعد كل هذه الفروض هو اختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج بين البلدان المختلفة، فهناك بلد يتوفر فيه عنصر العمل بالنسبة للعناصر الأخرى (الأرض، رأس المال) وبدرجة أكبر من توفره في البلاد الأخرى ومن ثم بلاد يتوفر فيها عنصر الأرض بالنسبة للعناصر الأخرى وبدرجة أكبر من توافره في البلاد الأخرى، وقد يصدق نفس الشيء على رأس المال، فعندما تختلف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج بشدة، فالأسعار النسبية لعوامل الإنتاج ستظهر اختلافا مماثلا، فوفرة الأرض تعني إنخفاض الإيجارات ووفرة رأس المال تعني إنخفاض أسعار الفائدة نسبيا ووفرة العمل تعني إنخفاض الأجور ...و هكذا. هذا التحليل يفسر أنماط التجارة بالتركيز على اختلاف وفرة عوامل الإنتاج عبر الدول والتنبؤ الرئيسي لهذه النظرية أن صادرات الدولة ستشمل سلعا تستخدم بكثافة مواردها الوفيرة نسبيا في حين أن مستورداتها ستشمل سلعا تستخدم موارد نادرة نسبيا.[1]

ولكن الاختلافات في الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج وما سيتبعها من اختلافات في الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج ليس شرطا كافيا لوجود اختلافات في الأسعار النسبية للسلع، التي هي شرط ضروري لقيام التجارة الدولية إذ يضيف هكشر شرطا آخر لقيام التجارة الدولية إضافة إلى التفاوت النسبي في أثمان عوامل الإنتاج في الدول الأطراف لعمليات المبادلة، وهو اختلاف النسب التي تتركب به عوامل الإنتاج في العملية الإنتاجية من سلعة إلى أخرى وعلى سبيل المثال: أن أوزان النسب التي تتركب منها عوامل الإنتاج الزراعية تضع الأرض في المقدمة ثم العمل ثم رأس المال بينما صناعة السيارات مثلا تضع رأس المال في المقدمة ثم الموارد الخام ولا تحتاج إلى الأرض الزراعية ولو لم تتوفر فستظل نسبة ثمن كل سلعة في بلد ما إلى ثمنها في بلد آخر دون تغيير رغم اختلاف الأثمان النسبية لعوامل الإنتاج من بلد إلى آخر[2]، وقد أضاف برتل أولين شرطان أساسيان لقيام التجارة الدولية وهما:

- تماثل دوال الإنتاج للسلعة الواحدة في أي بلد من البلدان.
- ضرورة تماثل أذواق المستهلكين في البلاد المختلفة.

ولاحظ أنه حتى ولو تساوى بلدان تماما من حيث درجة الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج إلا أنه مع ذلك يمكن للتجارة الدولية أن تقوم بينهما، وعليه فإن التجارة الدولية تقوم على أساس الاختلاف في المزايا النسبية بين البلاد المختلفة، تلك المزايا النسبية التي تتوقف بدورها على اختلاف توافر عناصر الإنتاج بين البلدان المختلفة ومن هنا جاءت تسمية النظرية بنظرية نسب عناصر الإنتاج.[3]

[1] رنان مختار، مرجع سابق، ص26.

[2] محمد سانوسي، محمد شحاتة، **التجارة الدولية في ضوء الفقه الاسلامي وإتفاقيات الغات دراسة مقارنة**، دار الفكر الجامعي، مصر،2007، ص123.

[3] Jean-louis Mucchielli :**Principes déconomie international**,Ed,Economica,paris,1985,p112.

و تجدر الإشارة إلى أن **"برتل أولين"** توصل إلى مجموعة من النتائج يمكن إيجازها في النقاط التالية:[1]

❶ التبادل الدولي هو تبادل غير مباشر لعوامل الإنتاج الوفيرة مقابل عوامل الإنتاج النادرة، بمعنى آخر أن انتقال المنتجات يحل محل انتقال عوامل الإنتاج؛

❷ تعمل التجارة الدولية في المدى القصير على توجيه أو دفع سعر كل سلعة من السلع التي يتم تبادلها بين الدول نحو التعادل وذلك لأن هذا السعر قبل قيام التجارة يكون مختلفا بسبب اختلاف ظروف العرض والطلب في كل دولة، أما بعد قيام التجارة فيوجد سعر واحد لكل سلعة يتحدد بالعرض الكلي منها والطلب الكلي عليها؛

❸ تعمل التجارة الدولية في الفترة القصيرة على توجيه أو دفع أسعار عوامل الإنتاج في مختلف الدول نحو التعادل، فمثلا نفترض وجود وفرة في عنصر الأرض وندرة في عنصري رأس المال والعمل في أستراليا في حين توجد وفرة في رأس المال والعمل في إنجلترا وندرة في عنصر الأرض ولذلك عندما تقوم التجارة بين الدولتين فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع ثمن الأرض في أستراليا لأن الطلب عليها يزداد بهدف زيادة الصادرات وفي المقابل ينخفض ثمن الأرض في إنجلترا بسبب انخفاض الطلب عليها، ومعنى ذلك هو ارتفاع ثمن الأرض في أستراليا وانخفاض ثمنها في إنجلترا عما كان عليه قبل قيام التجارة بين البلدين ولذا فإن ثمن الأرض في الدولتين بعد قيام التجارة سيتجه نحو التعادل؛

❹ تؤدي التجارة الدولية على المدى الطويل إلى زيادة عرض عناصر الإنتاج في الدول المختلفة، فكما ذكرنا يؤدي قيام التجارة الدولية إلى حدوث ارتفاع نسبي في ثمن الأرض في أستراليا وهذا الارتفاع يدفع بالكثيرين إلى إنفاق رؤوس الأموال في استصلاح الأراضي أو ضم أراضي جديدة أو الارتفاع بإنتاجية الأرض عموما ومن شأن ذلك زيادة عنصر الأرض في أستراليا والأمر نفسه ينطبق في عرض عناصر الإنتاج في مختلف الدول.

هذا هو جوهر نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج، أو نظرية هكشر- أولين وواضح أنها لا تقف على النقيض من النظرية الكلاسيكية وإنما تعتبر مكملة لها، لأنها بدأت من حيث انتهت وعلى هذا فإن ما تقول به الأخيرة من أن التخصص الدولي يقوم على أساس اختلاف المزايا النسبية يعتبر افتراضا صحيحا بالنسبة لنظرية هكشر – أولين .

وهكذا فإن نظرية هكشر وأولين تفسر بنجاح لكثير من سنن التجارة الدولية فالبلدان تصدر فعلا بالدرجة الأولى تلك السلع التي تستخدم في إنتاجها بصورة أساسية الموارد المتوفرة لديها بكثرة نسبية ولكن هذه النظرية لا تنطبق في الواقع على جميع جوانب التجارة الدولية، إذن إن بنية الموارد الإنتاجية التي تملكها الدول الصناعية المتطورة اليوم تتساوى بصورة تدريجية وينتقل مركز الثقل في التجارة العالمية تدريجيا نحو تبادل السلع المتشابهة بين بلدان متشابهة.[2]

[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص ص118-119.

[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص120.

ج- إختبار نظرية هكشر وأولين عمليا(لغز ليونتيف):

تلقت نظريات التجارة الدولية دفعا جديدا في أبحاث الاقتصادي الأمريكي من أصل روسي فاسيلي ليونتيف (1906-1008)، وذلك تحت إسم لغز ليونتيف وتكمن المفارقة في أن هذا الأخير قام في عام 1954 بأول دراسة لإختبار نظرية هكشير –أولين مستخدما أسلوبا جديدا في التحليل الإقتصادي عرف بإسم جدول المدخلات والمخرجات " Imput-out put Tables "، وقام بحساب معدلات معدلات رأس المال/العمل في بعض صناعات التصدير الهامة وفي بعض الصناعات الهامة التي تنتج سلعا بديلة لبعض الواردات الهامة، وقد تم حساب معدلات رأس المال/العمل للدلالة على درجة كثافة العنصرين وذلك وفق ثلاث خطوات وهي :[1]

- رأس المال الجديد k اللازم لبناء طاقة صناعية كافية لإنتاج ماقدره مليون دولار في السنة في كل من صناعات التصدير والصناعات المنتجة لسلع بديلة للواردات.

- تم حساب كمية العمل (المقدرة بالفرد كل سنة) اللازمة لإنتاج ما مقداره مليون دولار في السنة لنفس الصناعات المذكورة.

- بالربط ما بين معامل رأس المال بمعامل العمل يتحدد في حدود إنتاج ما قيمته مليون دولارسنويا.

والجدول الموالي يوضح ذلك :

الجدول (2-4) :جدول المدخلات والمخرجات الأمريكي لعام 1947:

عوامل الإنتاج	الصادرات	الواردات المتنافسة
كمية رأس المال (K) بالدولارات	**2.550.780**	**3091.339**
كمية العمل (L) بالفرد كل سنة	**182.313**	**170.004**
نسبة رأس المال / العمل (k/L) ألف دولار	**14**	**18**

المصدر: بوشنافة الصادق، **الآثار المحتملة لإنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية" حالة مجمع صيدال"**، أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007/2006، ص20.

ولكن النتائج التي توصل لها كانت تمثل لغزا حقيقيا،فمن خلال إستخدامه للطريقة الجديدة في التحليل للاقتصاد الأمريكي، وإستخدام بيانات عام 1947 عن الصادرات والواردات ثم مرة ثانية بيانات عام 1951 وتوصل إلى النتيجة التالية:

الاقتصاد الأمريكي في سنوات ما بعد الحرب لعالمية الثانية تخصص بتلك الأنواع من الإنتاج التي كانت تتطلب كثافة عمل أكثر نسبيا من رأس المال، وبعبارة أخرى كانت الصادرات الأمريكية تتسم بكثافة عمل أكبر (14 ألف دولار) وكثافة رأس مال أقل بالمقارنة مع الإستيراد (18 ألف دولار) وقد جاء هذا الإستنتاج مناقضا

[1] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص20.

لكل التصورات السائدة حول إقتصاد الولايات المتحدة فوفقا للرأي السائد إتسم هذا الاقتصاد على الدوام بوفرة رأس المال وبالتالي كان على الولايات المتحدة بناءا على نظرية هكشر وأولين أن تصدر السلع التي تتمتع فيها بكثافة رأس مال عالية لا أن تستوردها.

وبذلك إستنتج ليونتيف أن إشتراك الولايات المتحدة الأمريكية في تقسيم العمل إنما يرجع إلى تخصصها في الصناعات كثيفة العمل، وليس رأس المال وهو بذلك يثبت الخطأ الشائع والذي مفاده أن اقتصاد الولايات المتحدة يتميز بوفرة نسبية في عنصر رأس المال مقارنة بعنصر العمل وهو ما عرف بمتناقضة ليونتيف.

ولكن السؤال المطروح هل هذا يعني أن نظرية نسب عناصر الإنتاج خاطئة؟

الواقع أن هذه النظرية صحيحة من الناحية المنطقية ولكنها لا تنطبق عمليا حيث نجد أن النظرية حاولت أن تعطي تفسيرا للنظرية الكلاسيكية ولكنها خرجت عنها، فالأولى ترجع الخلاف إلى اختلاف أساليب الإنتاج المستخدمة بين الدول المختلفة أي التفاوت في مستوى الإنتاجية، أما الثانية فإنها ترى العكس أي أن أساليب الإنتاج واحدة ولكن تختلف الدول من حيث تمتعها بالوفرة النسبية لعناصر الإنتاج.[1]

تجدر الإشارة إلى أن إكتشاف ليونتيف لقي إنتشارا واسعا في السنوات الأخيرة فكان هذا الموضوع مادة نقاش بين العديد من الاقتصاديين من مختلف البلدان الذين حاولوا تفسير لغز ليونتيف، وكانت النتيجة تطوير نظرية الميزات النسبية، حيث أخذت في الحسبان الظروف والإعتبارات الإضافية التي تؤثر في التخصص الدولي ومن بينها:[2]

❶ عدم تجانس عناصر الإنتاج:

وبالدرجة الأولى اليد العاملة التي تختلف من حيث مستوى الكفاءة،ووفقا لهذا الأمر تؤدي وفرة اليد العاملة العالية التنظيم والمهارة إلى تصدير السلع المعقدة، في حين أن غلبة اليد العاملة غير الماهرة في بنية العاملين في بلد ما، تجعل اقتصاد هذا البلد يميل إلى إنتاج وتصدير السلع التي لا تحتاج إلى مستوى عال من الكفاءة؛

❷ الدور الكبير للموارد الطبيعية التي تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة لدخول عملية الإنتاج (كما هو الأمر في الصناعة الإستخراجية مثلا):

وهذا يفسر إلى حد ما لماذا تكون صادرات البلدان النامية الغنية بالموارد الطبيعية ذات كثافة رأس مال عالية، رغم أن رأس المال في هذه البلدان لا يعتبر عنصرا من عناصر الإنتاج فائضا نسبيا؛

❸ تأثير السياسة التجارية الخارجية للدول على التخصص الدولي:

فالدولة يمكن أن تحد من الإستيراد وأن تحفز في الوقت نفسه إنتاج وتصدير تلك السلع التي يحتاج تصنيعها إلى عناصر إنتاج لا تتواجد فيها بوفرة نسبية.

[1] مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، مرجع سابق، ص ص81-82.

[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص ص122-123.

د- تقييم نظرية هكشر وأولين:

رغم الدور الكبير الذي حققته نظرية نسب عناصر الإنتاج في نظرية التجارة الدولية،إلا أنها تعرضت إلى العديد من الإنتقادات يمكن إيجازها فيما يلي:

- لا تفرق النظرية بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة إذ أنها تفترض أن الهيكل الاقتصادي واحد في كل الدول من حيث مرونته وقدرته على التكيف والواقع يشير بخلاف ذلك ؛[1]

- يغلب عليها طابع السكون لأنها لم تتعرض لإمكانية تغير المزايا النسبية أي أنها لم توضح ديناميكية التطور، فما يعد ميزة نسبية اليوم قد لا يعد كذلك في الغد؛

- تحليلها إستاتيكي مقارن أي أنها تقارن وضع ما قبل التجارة بوضع ما بعد التجارة دون الإهتمام بما يحدث خلال الإنتقال من هذا الوضع إلى ذاك؛[2]

- تركز على الاختلاف الكمي في عناصر الإنتاج (ندرتها أو وفرتها) مهملة الاختلاف النوعي في هذه العناصر (أنواع الأرض المختلفة وأنواع رأس المال، وأنواع العمل والمهارات المختلفة) ؛

- صعوبة تحديد كثافة عناصر الإنتاج في السلع الداخلة في التجارة الدولية في حالة وجود أكثر من عاملين من عوامل الإنتاج؛

- أهملت النظرية نفقات النقل وتأثيرها على توطين الإنتاج في بلد دون آخر؛[3]

- تفترض النظرية تطور نسب التبادل وهو غير صحيح نظرا لإرتفاع أسعار السلع المصنعة المصدرة من طرف الدول المتقدمة وإنخفاض أسعار السلع للمواد الأولية المصدرة من طرف الدول النامية .

وعليه وبناءا على ما سبق ذكره من إنتقادات لنظرية هكشر وأولين فإنه لا يمكن تجاهل الدول الكبير لهذه الأخيرة ومدى مساهمتها في تفسير أسباب قيام التبادل الدولي، وبذلك فقد مهدت الطريق لظهور نظريات حديثة حاولت في معظمها سد النقص الذي بنيت عليه النظرية والمتمثل أساسا في الإهتمام بجانب الطلب كعنصر محدد للتجارة وإدخال العامل الديناميكي (الزمن) في تحليل وتفسير أسباب قيام التجارة الدولية.

[1] محمود يونس، مرجع سابق، ص80.
[2] محمود يونس، مرجع سابق، ص79.
[3] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص22.

المطلب الثالث: التجارة الدولية في الفكر الحديث :

لقد أدت التغيرات الجوهرية الجارية في الاقتصاد العالمي ومنظومة العلاقات الدولية في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى ظهور عدد من العوامل التي لا تندرج دائما في سياق النظرية الكلاسيكية للميزات النسبية، وعليه فإن هذه العوامل الجديدة لا تنفي النظرية الكلاسيكية والنظرية النيوكلاسيكية بقدر ما تعكس إلى هذا الحد أو ذاك تلك الحقائق الجديدة في العلاقات الاقتصادية الدولية ومن بين النظريات المعاصرة بشأن التجارة الدولية ما يلي:

أولا:نظرية الفجوة التكنولوجية :

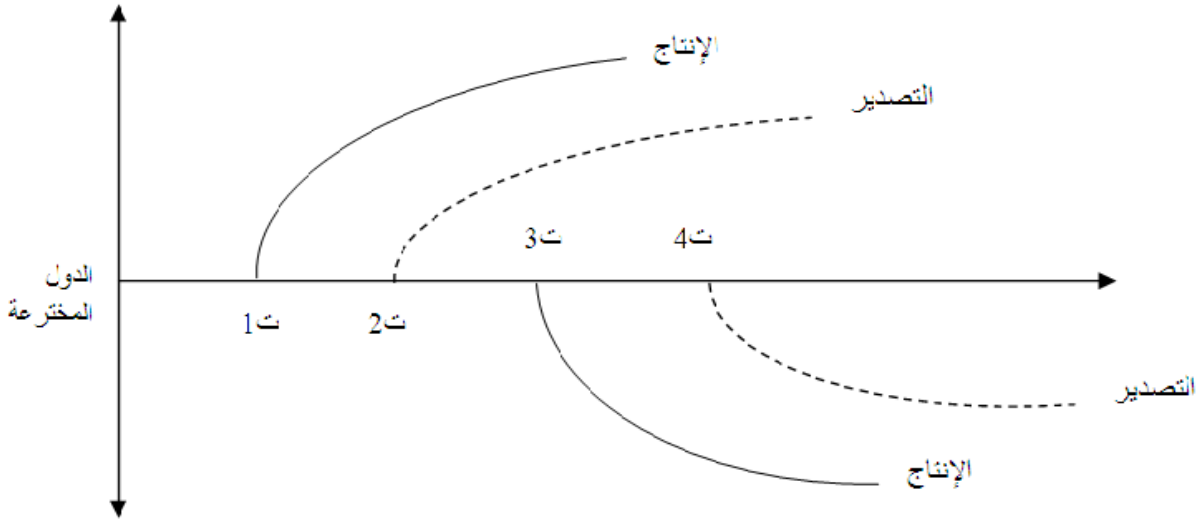
لقد طور ميشال بوسنر Michael posner سنة 1961 تحليلا جديدا يرتكز على التغيرات التكنولوجية وذلك بتوسيع نتائج أنشطة البحث والتطوير على صعيد الشركات على المجال الدولي وذلك باحتكار شركة مبدعة لإنتاج سلعة جديدة تستهلك من قبل المقيمين ومن قبل مستهلكين موجودين في الخارج ويؤدي تصديرها إلى الخارج طالما لم يتمكن منافسوها من إنتاج منتج منافس ومحدد التجارة هنا يعتمد على الفجوة التكنولوجية[1]، ويركز هذا النموذج في تفسيره لنمط التجارة الدولية على إمكانية حيازة أحد الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج، تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل مما يؤهل هذه الدول إلى إكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول،بمعنى أن الاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية تحقق اختلافا مناظرا في المزايا النسبية المكتسبة.

إذن فالدول صاحبة التفوق التكنولوجي تقوم بتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا إلى الدول التي لم تشهد بعد تغيرا في مستويات التكنولوجيا المستخدمة بها، و بذلك فالدول صاحبة الإختراع تتمتع بإحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي ويزول هذا الإحتكار بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدول[2]، والشكل الموالي يوضح نظرية الفجوة التكنولوجية:

[1] رنان مختار، مرجع سابق، ص35.

[2] عبد السلام مخلوفي، **اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة،أداة لحماية التكنولوجيا أم إحتكارها**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، العدد 3، 2006 ، ص114.

الشكل(2-2):نظرية الفجوة التكنولوجية:



المصدر: عبد السلام مخلوفي، **اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، أداة لحماية التكنولوجيا أم إحتكارها**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، العدد3، 2006، ص114.

من خلال الشكل يلاحظ أن هناك ثلاث فجوات تميزها نظرية الفجوة التكنولوجية وهي:

1- فجوة الطلب: وهي الفترة الزمنية بين ظهور إنتاج سلعة دورة المنتج في الدولة موطن الاختراع (ت1) وبداية إستهلاك السلعة في الخارج (ت2).

2- فجوة التقليد: وهي الفترة بين بداية الإنتاج في الدولة موطن الإختراع(ت1) وبداية إنتاج نفس السلعة في الخارج (ت3).

3- الفجوة التكنولوجية : وهي الفترة الزمنية بين فجوة الطلب وفجوة التقليد، فالتجارة هنا تحدث خلال الفترة الزمنية التي تبدأ بقيام الدولة المخترعة بتصدير المنتج الجديد وبداية الإنتاج لهذه السلعة في الدول المقلدة.

وبزوال الفجوة التكنولوجية تبدأ العوامل التكنولوجية في فقدان الدور الذي قامت به كعامل مفسر لنمط التجارة الدولية بين الدول في المنتجات الصناعية كثيفة التكنولوجيا.

والنتيجة المستخلصة من نظرية بوسنر هي أنه من مصلحة الدول المتطورة أن تحافظ على الفجوة التكنولوجية أطول فترة ممكنة حتى تحافظ على إكتساب الميزة النسبية المتمثلة في التفوق التكنولوجي ومن ثم إحتكار المعلومات وإعاقة نقل أو تقليد التكنولوجيا من طرف الدول النامية.

ولكن بالرغم من الدور البارز لنظرية الفجوة التكنولوجية في تفسير نمط التجارة الدولية ولكنها لم تتمكن من شرح حجم الفجوة التكنولوجية والمدى الزمني الذي يمكن أن تستمر خلاله تلك الفجوة قبل تلاشيها وبذلك ظهرت نظرية جديدة حاولت سد هذه الثغرة سميت بنظرية دورة حياة المنتج.

ثانيا: نظرية دورة حياة المنتج :

لقد ظل نموذج الفجوة التكنولوجية عاجزا عن الإجابة على سؤالين هامين في تفسير التبادل الدولي وهما :

1- لماذا يقتصر ظهور الاختراعات والتجديدات على الدول الصناعية الأكثر تقدما مثل الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان دون غيرها من البلدان المتقدمة مثل فرنسا و إيرلندا؟

2- ما هي الفترة الزمنية التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية وما هي المزايا النسبية التي تصاحبها؟

وبذلك فإن المفكر الاقتصادي فرنون تمكن من الإجابة على هذين السؤالين من خلال نظرية أطلق عليها نظرية دورة حياة المنتج، مفادها أن المنتجات الصناعية وخاصة سلع الإنتاج والسلع التي يستهلكها أصحاب الدخول المرتفعة تمر بثلاث مراحل منذ ظهورها للوجود على النحو التالي:

أ-المرحلة الأولى (المنتج الجديد):

وفي هذه المرحلة تنتج السلعة بكميات غير كبيرة وتكون تكاليف إنتاجها مرتفعة وفي هذه المرحلة تكون الكوادر العلمية والهندسية هي العوامل الأكثر أهمية، ويحتاج الأمر إلى يد عاملة عالية المهارة وتكون أسعار المنتج الجديد عالية ولهذا يكون الطلب عليها غير كبير خصوصا من قبل ذوي الدخل غير المرتفع، كما أن تصدير السلعة يكون محدودا، وتجدر الإشارة هنا أن ظهور منتج جديد يتطلب توافر شروط عديدة أهمها:[1]

-كفاءة تقنية مادية وبشرية عالية؛

- مستوى متقدم من البحوث النظرية والتطبيقية؛

- سوق داخلي قادر على إستيعاب المنتجات الجديدة؛

- طاقة تكنولوجية تسمح بإيجاد منتجات جديدة أو تحسين جودة المنتجات القائمة وهو يعرف بالإبداع التكنولوجي، ومن هنا يرى فرنون أن الولايات المتحدة مؤهلة قبل غيرها من البلدان الصناعية لظهور المنتجات الجديدة، ومن خصائص هذه المرحلة أن إنتاج السلع الجديدة يقتصر على السوق الداخلي ونفقات الإنتاج تكون مرتفعة إضافة إلى إحتكار السوق من طرف المنتجين المحتكرين للتكنولوجيا.

ب-المرحلة الثانية(النمو أو التوسع والنضج):

وهنا يرتفع الطلب على السلعة التي تلقى قبولا متزايدا ويجري إنتاجها بصورة متزايدة أكثر فأكثر وتنخفض تكاليف إنتاجها وبالتالي أسعارها مما يضاعف الطلب عليها، كما يتزايد الطلب عليها في الخارج، حيث في البداية يتم تلبية الطلب من خلال الإنتاج في دولة الإبتكار، ثم يبدأ إنتاجها في الخارج سواءًا بواسطة الشركة المنتجة نفسها أو بواسطة شركات أخرى وتظهر سلع مقلدة في بلدان أخرى وينتشر بيع حقوق التصنيع وفي هذه المرحلة يبدأ إنتاج السلعة بالإنتقال إلى بلدان أخرى أقل تطورا من الناحية العلمية – التكنولوجية، وفي هذه المرحلة

[1] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص35.

تتحسن نوعية المنتج ويكتسب مزيدا من التطور والتنويع ويزداد عدد السلع المنافسة وتظهر منافسة محلية بسبب تقليد التكنولوجيا من طرف شركات أخرى.

ج- المرحلة الثالثة (المنتج النمطي):

وهنا تصبح السلعة قديمة بسبب ظهور سلعة جديدة أكثر حداثة وتطورا تلبي الحاجات نفسها، فعلى الرغم من الأسعار فإن الطلب على السلعة ينخفض وإنتاجها يتراجع، وتحدث مجموعة من التطورات يمكن إيجازها فيما يلي:[1]

- سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع وخدمات عناصر الإنتاج وبذلك يصبح السعر هو الأداة الرئيسية التنافسية؛
- إختفاء ظاهرة إقتصاديات الحجم وخضوع الإنتاج لقانون الغلة الثابتة والمتناقصة؛
- تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين مختلف الدول لأن التكنولوجيا تصبح نمطية وشائعة الاستعمال؛
- يترتب على نمطية السلعة إستبعاد إمكانية حدوث إنعكاس لدوال الإنتاج؛
- تشابه ظروف الطلب لوجود شكل واحد ونهائي للسلعة في جميع الدول.

ثالثا: نظرية إقتصاديات الحجم:

تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الدولية تطويرا وتعديلا آخر لنظرية هكشر وأولين لنسب عناصر الإنتاج بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كإحدى المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة، فهذه النظرية تعتبر توفر سوق داخلي ضخم شرطا أساسيا لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل إقتصاديات الحجم والمتمثلة في زيادة العائد على زيادة الإنتاج وبالتالي يتم التفريق بين المنتجات الصناعية التامة الصنع (السلع الإستهلاكية) والمنتجات النصف مصنعة (السلع الوسيطية) وبين الدول الصناعية الصغيرة (ذات سوق داخلي صغير) والدول الصناعية الكبيرة (ذات سوق داخلي كبير)، ومن هنا يمكن القول أن نظرية إقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير نمط التجارة الدولية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق السوق الداخلي الكبير وبين الدول الصناعية ذات السوق الداخلي الصغير.[2]

رابعا: تحليل ليندر لنظرية التجارة الدولية:

تعود نظرية الطلب الممثل أو نظرية تشابه الأذواق إلى الاقتصادي ستفان ليندر " Staffa linder" وجاءت تسميتها من أن الدول متشابهة الدخل تكون متشابهة الأذواق، وهكذا بدأ ليندر تحليله بالإعتماد على الفرضيات التالية:[3]

[1] سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، مرجع سابق، ص232.

[2] رنان مختار، مرجع سابق، ص ص38-39.

[3] رنان مختار، مرجع سابق، ص ص38-39.

1- أن الدول ستقوم بتصدير السلع التي تمتلك أسواق كثيرة ورائجة وبرر ذلك بالحاجة إلى إنتاج كبير الحجم من أجل تمكين المنشأة المحلية من تحقيق وفورات الحجم الاقتصادية، وبالتالي تخفيض تكاليف الإنتاج هذه السلع مما يؤدي إلى إنخفاض أسعارها لتتمكن من غزو الأسواق الأجنبية.

2- إن الدول متشابهة الدخل تكون متشابهة الأذواق وبالتالي يمكن قيام التجارة بين الدول متشابهة الدخل لكون أسعار السلع تناسب المستهلكين في الدول الأخرى بسبب تساوي القدرة الشرائية.

وفيما يتعلق بتفسيره للتجارة الدولية فإن ليندر يرى بأن اختلاف نسب عناصر الإنتاج مبالغ فيه بدرجة كبيرة، فهذا الاختلاف لا يفسر التجارة داخل الإقليم، كما أنه لا يفسر قيام التبادل الدولي إلا بالنسبة لبعض أنواع السلع فقط وهذا لايعني أن اختلاف نسب عناصر الإنتاج لا قيمة له على الإطلاق في تفسير التبادل الدولي بل يعني أن له قيمة محدودة ويستدعي ذلك البحث عن إعتبارات أخرى.

وفي تفسيره لقيام التجارة الدولية يفرق ليندر بين نوعين من السلع وهما المنتجات الأولية والمنتجات الصناعية، فبالنسبة للمنتجات الأولية يرى ليندر أن تبادلها يتم طبقا للميزة النسبية وأن الميزة تتحدد بنسب عناصر الإنتاج وهو نفس تفسير هكشر – أولين فنسب عناصر الإنتاج تتحدد بمعلومية الطلب، الأثمان لهذه العناصر ويفترض ليندر أن كثافة العناصر للمنتجات الأولية واحدة بغض النظر عن الأثمان النسبية للعناصر وينتج عن ذلك أن الأثمان النسبية لعناصر الإنتاج تحد تكلفة المنتجات الأولية بصفة قاطعة فعندما تكثر عناصر الإنتاج (الموارد الطبيعية) الملائمة لإنتاج منتج أولي معين، تكون أثمان هذه العناصر منخفضة وتكون تكلفة المنتج منخفضة وعندما تندر عناصر الإنتاج الملائمة لإنتاج منتج أولي معين، تكون أثمان العناصر مرتفعة وتكون تكلفة المنتج مرتفعة، ففي الحالة الأولى يتم تصدير المنتج وفي الحالة الثانية قد يجري إستراده.

أما فيما يتعلق بالسلع المصنوعة فيرى ليندر أن الأمر أكثر تعقيدا فهناك مجموعة من العوامل تحدد الصادرات المحتملة والواردات المحتملة، وهناك مجموعة أخرى من العوامل التي تحدد الصادرات الفعلية والواردات الفعلية، ومن أهم محددات الصادرات المحتملة حجم الطلب المحلي إذ لكي يصبح في مقدار أي بلد أن يصدر سلعة معينة إلى الخارج، لابد أن يكون هناك طلب محلي على هذه السلعة ولابد أن يكون إنتاجه منها على الأقل في المراحل الأولى موجها لهذا الطلب المحلي، والمبدأ الأساسي في نظرية ليندر هو أن وجود طلب محلي على السلع (سواءًا لأغراض الاستثمار) يعتبر شرطا ضروريا وليس كافيا، لتكون هذه السلع صادرات محتملة.

جدير بالذكر أن ليندر يسوق مجموعة من الأسباب لتدعيم مبدئه الأساسي، وكلها تدور حول فكرة أساسية واحدة وهي أن الدراية بظروف السوق المحلية تكون أكبر من الدراية بظروف الأسواق الخارجية وهذه الأسباب هي:[1]

[1] عادل أحمد حشيش، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص ص131-132.

أ- القرار الخاص بإنتاج سلعة معينة لابد أن يبنى على حاجات اقتصادية واضحة ومحددة ويعني هذا أن المنظمين سوف يستجيبون لفرص الربح التي يكونون على علم بها، ونظرا لأننا نعيش في عالم يتميز بعدم كمال المعرفة فإن معرفتهم تكون أكبر بفرص الربح في السوق المحلية من حولها، أي أن المنظمين عادة ما يستجيبون لحاجات محلية، على الأقل في البداية ويعد المضي في الإنتاج للسوق المحلية لفترة تنفتح أمام المنظمين فرص البيع في الأسواق الخارجية، وعلى ذلك فإن التجارة الدولية حقيقة ليست إلا مد شبكة النشاط الاقتصادي لبلد من البلاد عبر الحدود القومية .

ب- إذا كان الإختراع ضروري لإنتاج السلع،فإن وجود الطلب المحلي ضروري حتى يستطيع المنتج التمكن من الإنتاج وحل جميع المشاكل المرتبطة بتطبيق الإختراع قبل الإنطلاق للأسواق الخارجية، وبعبارة أخرى فإن حاجات البلد ذاته، هي أم الإختراع وأساس ذلك أنه من الصعب الإلمام بعناصر لمشاكل وإشباع إبتداع الحلول لها إذا لم تشغل جزءا من بيئة المخترع.

ج- تعديل نوع لسلع أو تطوير سلع جديدة بفعالية يمكن أن يتم في السوق المحلية حيث الظروف أكثر ملائمة للتعديل والتطوير، أما إذا حاول المنظم أن يقوم بهذه الأنشطة في بيئة مختلفة عن بيئته، فإن تكاليف الإنتاج ستكون مرتفعة بدرجة كبيرة، فالإحتكار القريب والمباشر بين المنتج والسوق أمر ضروري لتحقيق الميزة النسبية ويمكن تلخيص أهم أفكار ليندر فيما يلي :[1]

- يلقي إفتراض الطلب الممثل(الطلب الداخلي) نظرة إجمالية على أثر الدخل على الأذواق ثم أثر الأذواق على التكنولوجيا ثم أثر هذه الأخيرة على التجارة الدولية، فأي زيادة في دخل الفرد يمكن أن توجه الطلب الممثل لدولة ما نحو السلع الكمالية طالما أنه من الممكن الحصول عليها.

وبسبب هذا الطلب الجديد على السلع الكمالية يؤدي بدخول منتجين يحاولون الحصول على فنون إنتاجية متطورة لإنتاج هذه السلع وبسبب إرتفاع الإنتاج فإن أرباحهم ستتجاوز بكثير تكاليف الطلب الذي دفعهم في البداية إلى التطوير ومن ثم فمن الممكن لهم القيام بتصدير هذه السلع بأسعار منخفضة.

كما أن تشابه هيكل الطلب في دولتين كلما كانت التجارة المحتملة بينهما أكثر كثافة ★ رغم وجود عوامل أخرى تحدد هيكل الطلب مثل المناخ، اللغة، الدين، الثقافة...و غيرها إلا أن الفروق في متوسط الدخل بين الدول من الممكن أن تضع عقبات أمام التجارة المحتملة .فالسلع التي تنتج بكفاءة في دولة ما من الممكن أن تكون

[1] رنان مختار، مرجع سابق، ص ص33-34.

★ - الواقع أن "**ليندر**" ميز بين التجارة المحتملة وهي موضوع الحديث والتجارة الفعلية وتنصب هذه التفرقة على التجارة والسلع الصناعية فقط دون التجارة في المنتجات الأولية،و يرى أن التجارة الفعلية هي محصلة القوى الخالقة للتجارة والقوى المعوقة لها وتشمل القوى الأولى على المنافسة الإحتكارية من التفوق التكنولوجي، المهارات الإدارية، إختلاف درجة تمثل الطلب على المنتجات المختلفة في الدول المختلفة بسبب الفوارق في متوسط الدخول، و يمكن أن ينعكس أثره على دوال الإنتاج، إختلاف نسب عناصر الإنتاج بالنسبة للسلع ذات الطلب المتداخل في الدولتين، أما القوى الثانية فتشمل نفقات النقل،ا لمسافة، و القيود على التجارة الدولية مثل الرسوم الجمركية ونظام الحصص وتراخيص الإستيراد.

مطلوبة في دولة أخرى بسبب اختلاف متوسط الدخل وما يترتب عليه من اختلاف هيكل الطلب وهذا ما أهملته نظرية هكشر – أولين بإفتراضها ثبات أذواق المستهلكين في الدول المختلفة.

– عموما فإن نظرية ليندر تعتبر تطويرا للأدب الاقتصادي وهذا يرجع إلى عدة أسباب :

1. أدخلت النظرية في إعتبارها جانب الطلب في تحديد إمكانيات التخصص الدولي وهو إعتبار أهملته نظرية نسب العناصر باللجوء إلى فروض غير واقعية.
2. أكدت الفارق الجوهري بين الهيكل الاقتصادي للدول المتخلفة والدول المتقدمة إتساقا مع اختلاف هذه الدول في درجة التطور الاقتصادي، وهي بذلك تنقل التحليل النظري في مجال التجارة الدولية خطوة كبيرة نحو الإقتراب من الواقع الاقتصادي.
3. إلتزمت المنهج الديناميكي في التحليل مما مكنها من إلقاء الضوء على العلاقة الجدلية بين التجارة الدولية وكمية ونوع الموارد، أي أن النظرية بهذا المعنى تدرس العلاقة بين التجارة الدولية والنمو الاقتصادي وهي بذلك تذهب إلى مدى أبعد من نظرية نسب العناصر التي تهتم فقط بأثر التجارة الدولية على تخصيص كمية معطاة من الموارد.
4. تقدم لنا تحليلا نظريا لأسباب التفاوت في الدخول بين دول العالم وهي تحقق بذلك الانسجام بين النظرية والواقع،كما أنها تفتح باب الجدل في موضوع النظام الاقتصادي العالمي الجديد وطبيعة بعض التغيرات التي لابد أن تحدث لتحقيقه.
5. تلقي النظرية ظلالا من الشك على مذهب حرية التجارة مؤكدة أن وضع حرية التجارة ليس بالضرورة أفضل من وضع عدم حرية التجارة التي كانت تبلغ في جنوب إيطاليا أربعة أمثالها في شمال إيطاليا، وقد أدى إلى الاختفاء شبه الكامل لصناعات الجنوب.

خامسا: منحنى التعلم:[1]

يربط هذا التحليل بين ارتفاع مستوى مهارات العمل والتحسن في الفن الإنتاجي وبين إجمالي عدد المنتجات التي يتم إنتاجها من نوع معين خلال فترة زمنية معينة وليس بين حجم الاستثمارات في التعليم والبحوث، وفيما يتعلق بقدرة العمال على التعلم لوحظ أن عدد الساعات التي يقضيها العامل في صناعة منتج معين يميل للانخفاض بنسبة منتظمة كلما تضاعف الإنتاج وبالتوسع في تطبيق ذلك التحليل يمكن القول أن نفقات الإنتاج جميعها تنخفض مع تراكم تجارب الإنتاج .

وامتداد هذا التحليل إلى التحليل الاقتصادي الدولي يعطي نتائج جديرة بالاهتمام، فبفرض وجود دولتان الأولى هي الرائدة في صناعة منتج كثيف العمل بينما دخلت الدولة الثانية إلى هذا المجال في مرحلة لاحقة فنظرا لافتقار الدولة اللاحقة إلى التجربة ورغم ما تتمتع به من ميزة نسبية لإنتاجها كثيف العمل فإنها لن تستطيع في بادئ الأمر منافسة الدولة الرائدة وباستطاعة الدولة الرائدة أن تبقي على الفجوة بينها وبين الدولة اللاحقة طالما

[1] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص ص144-145.

كان في استطاعتها مضاعفة الإنتاج بنفس سرعة الأخيرة، ولما كان هذا أمرا بالغ الصعوبة وتبعا لذلك يتباطئ معدل إنخفاض النفقات في الدولة الرائدة، بينما تنخفض نفقات الإنتاج بمعدل أسرع في الدولة اللاحقة وهنا تعود المزايا النسبية ونسب عناصر الإنتاج إلى الظهور بوضوح ما دام قد تم التخلص من عبء التفوق التكنولوجي.

فإذا ما أدخلنا في إعتبارنا أن المعدات ذات النفقة الرأسمالية العالمية والتي يستغرق إهتلاكها وقتا طويلا قد تتقادم وبالتالي تصبح عائقا أمام الدولة الرائدة وتواجه وضعا أسوء مما يبدوا، فمثلا كانت الثورة الصناعية بإنجلترا تواجه مصاعب بسبب عدم كفاءة نظام السكك الحديدة آنذاك بالمقارنة بشبكة السكك الحديدية التي أنشئت في وقت لاحق بالولايات المتحدة وألمانيا وبالمثل فوضع اليابان كدولة لاحقة في صناعات كثيرة مكنها من المنافسة عند الأثمان الدولية بل وفتح المجال أمام صادراتها بنفقات إنتاج دون مستوى النفقات العالمية[1].

سادسا:نظرية التبادل اللامتكافئ:

وفق للنظرية الكلاسيكية وكذلك لنظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج، فإن من شأن التبادل الدولي أن يعود بالنفع على كل أطراف هذا التبادل،كما من شأنه أيضا أن يؤدي إلى تقارب مستويات الدخول في الدول المختلفة، غير أن واقع التبادل الدولي يشير إلى عكس ذلك حيث أن عدم التكافئ هو السمة الأساسية البارزة لهذا التبادل، وإنطلاقا من هذا الواقع ظهرت إبتداءا من الخمسينات في كتابات بعض الاقتصاديين من أمثال ميردال وبريبيش وسنجر وغيرهم بعض الأفكار التي تشكل في مجموعها "نظرية التبادل اللامتكافئ" ومحورها أن الدول المتخلفة تمثل دائما الطرف الأضعف في عملية التبادل، بمعنى أن التبادل بين مجموعة الدول المتقدمة ومجموعة الدول النامية هو "تبادل لا متكافئ" وقد أوضح الاقتصادي السويدي ميردال أن التبادل الدولي لا ينتج عنه النفع المتبادل والإتجاه نحو التعادل في الدخول كما تقول النظرية الكلاسيكية ونظرية هكشر– أولين بل أن إستنتاجات النظريات السابقة إنما جاءت وفقا للافتراضات التي بنيت عليها مثل :

أ– التوازن المستقر: الذي يعني في مجال التجارة الدولية أن الاختلافات بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج والدخول تولد قوى تلقائية من خلال التبادل تؤدي إلى تلاشي تلك الاختلافات.

ب– إنسجام المصالح: ومضمونه عدم وجود تناقض بين طرفي التبادل.

ج– المنافسة الكاملة: والتي تعني أنه ليس بمقدر أي من طرفي التبادل تحديد نتيجة التبادل بمفرده.

ويرى ميردال أن هذه الافتراضات على النحو التالي :

– أن العملية الاقتصادية هي عملية تراكمية أي أنه ليس هناك توازن مستقر وذلك يعني أن الاختلافات في أسعار عوامل الإنتاج والدخول تؤدي في ظل تقسيم العمل الدولي الراهن إلى المزيد من الاختلافات؛

– إن إنسجام المصالح لا يعبر إلا عن وجهة نظر الطرف المستفيد من النمط الحالي لتقسيم العمل الدولي أي الدول المتقدمة؛

[1] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص ص144-145.

– إن المنافسة الكاملة لا وجود لها واقعيا في إطار العلاقات بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة وذلك نتيجة الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية التي تعيشها الأخيرة.

ويخلص **"ميردال"** إلى أن النتيجة المنطقية لكل ذلك هي إزدياد اللامساواة بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة بسبب عدم التكافئ بينهما في التبادل، أما الاقتصادي الأرجنتيني "**راول بريبيش**" فقد أوضح من جهته أن معدلات التبادل بين السلع الصناعية التي تنتجها الدول المتقدمة والمنتجات الأولية التي تنتجها الدول النامية، تميل على المدى الطويل إلى غير صالح الأخيرة وهذا ناتج بنظره عن عدم التكافئ بين هاتين المجموعتين من الدول في مجال التبادل التجاري، ولذا يوصي بريبيش الدول المتخلفة برفض سياسة حرية التجارة وإتباع سياسة تجارية حمائية تمكنها من بناء صناعاتها الوطنية.[1]

وفي عام 1969 نشر الاقتصادي الفرنسي "**أرجيري – إمانويل**" مؤلفه "التبادل اللامتكافئ" الذي شرح فيه طبيعة علاقات التبادل بين الدول المتقدمة والمتخلفة، موضحا أنها تتميز بعدم المساواة أو بمعنى آخر أن التبادل غير متكافئ وقد ثرت نقاشات حادة حول أفكار إمانويل، ثم ساهم الاقتصادي المصري "**سمير أمين**" لاحقا في توضيح مفاهيم هذا الكتاب، ويرى إيمانويل أن التبادل اللامتكافئ ما هو إلا نتيجة تواطؤ إجتماعي عام في الدول الغنية، حيث ساهم سكانها في إستغلال الدول الفقيرة فجميع الطبقات الإجتماعية المساهمة في النظام الاقتصادي العالمي يكون شغلها الشاغل زيادة نصيبها من الدخل الوطني، دون أن توجه أدنى إهتمام لأشكال الاستغلال الرأسمالي للدول المتخلفة، وهكذا نرى أن سكان الدول الغنية لا يترددون في مساندة المؤسسات العسكرية والشركات الاحتكارية، التي تتعاون في إنتاج الأسلحة وبيعها بصرف النظر عن أشكال الاستغلال اللاحق للدول المتخلفة ويتولد عن هذا التبادل أرباح احتكارية للمؤسسات الرأسمالية، كما أنه يؤمن في الوقت نفسه الدخول والعمل للعاملين في الدول الصناعية، وهنا يجب التمييز بين القوتين المكونتين لمعدل الاستغلال، وهما الأرباح الزائدة التي يحصل عليها مالكوا رأس المال والأجور الزائدة التي يحصل عليها العمال وهذه الأجور الزائدة تمثل الفرق بين أجور العمال الصناعيين في الدول المتقدمة والأجور الزهيدة للعمال الزراعيين في البلدان المتخلفة[2]، أما سمير أمين فقد ترجم ما يقصده إمانويل بالتبادل اللامتكافئ إلى لغة الأرقام المأخوذة من عالم الواقع:

إن القطاع الحديث (النفط والمناجم والمزارع الحديثة) في الدول المتخلفة التي يسميها دول الهامش أو الأطراف يساهم بما لا يقل عن ثلاثة أرباع صادرات هذه الدول (26 مليار دولار عام 1966 من أصل 35 مليار هي مجموع الصادرات ذاك العام)، ولو أن الدول المتقدمة أو دول المركز قامت بإنتاج هذه المنتجات بإتباع الأساليب نفسها المستخدمة في الدول المتخلفة لوصلت قيمتها 34 مليار دولار، أي بزيادة 8 مليارات وتعود هذه

[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص134.

[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص ص134-135.

الزيادة إلى ارتفاع الأجور وبالتالي ارتفاع كلفة الإنتاج في الدول المتقدمة، وهكذا نجد أن الدول المتخلفة لا تحصل في الواقع إلا على 75% من قيمة صادراتها تقريبا.[1]

ومن ناحية أخرى فإن الصادرات التقليدية التي تصدرها دول الهامش إلى دول المركز تبلغ قيمتها حوالي 9 مليارات دولار ولو صححت هذه القيمة على أساس نسبة الأجر في الوحدة المنتجة في الدول المتقدمة إلى نسبته في الوحدة المنتجة في الدول المتخلفة (وهذه النسبة تعادل 2.5 تقريبا) لأصبحت هذه الصادرات التقليدية 23 مليار دولار (9×2.5) تقريبا، ومعنى ذلك أن إجمالي القيمة المحولة من دول الهامش إلى دول المركز تساوي 22 مليار دولار [(34-26)+(23-9)=22] وهي تمثل حوالي 62% من إجمالي صادرات الدول المتخلفة من كافة القطاعات وهي كذلك تمثل ما يزيد عن ضعف رأس المال الخاص والمعونات الموجهة من المركز إلى الأطراف، والسبب الأساسي في ذلك يعود إلى التبادل اللامتكافئ، أما السبب في عدم تساوي الأجور بين الدول فإن **"سمير أمين"** يرجعه إلى أسباب تاريخية (التكوينات الاجتماعية المختلفة في الدول) وهذا حسب رأيه يشكل نمطا معينا من التخصص ونظاما للأسعار الدولية يجعل اللاتكافئ أبديا.

بالإضافة إلى ذلك هناك عوامل أخرى تدعم هذا الإتجاه من أهمها:[2]

❶ وجود الشركات متعددة الجنسيات وهي شركات احتكارية تسيطر على عمليات إنتاج وتوزيع منتجات الدول المتخلفة وهذا ما يساعد على تحويل موارد دول الهامش إلى دول المركز؛

❷ احتكار الدول المتقدمة للتكنولوجيا والمغالاة في رفع أسعارها وهذا ما يترتب عليه تكنولوجية تعمل ليس فقط على تحويل موارد الدول المتخلفة نحو الدول المتقدمة بل على تكريس سيطرة الثانية على الأولى.

من خلال ما سبق ذكره من تحليل للنظريات الاقتصادية في مجال التجارة الدولية يمكننا القول بأن الطرح الكلاسيكي يعتبر رائدا في وضع أسس وقواعد التبادل الدولي،كما أن له الفضل في إرساء الدعائم الأولى للتخصص والتقسيم الدولي للعمل كما هو الحال اليوم وهذا بفضل مفكريه ومبدعيه الذين نشروا أفكار داعمة لحرية التجارة الدولية بإعتبارها أحسن سياسة للأقطار، إلا أن هذا الفكر لم يعمر طويلا حيث تعرض لانتقادات شديدة من طرف مفكرين آخرين في مقدمتهم هكشر وأولين الذين مهدوا الطريق لظهور طرح آخر لتفسير ظاهرة التجارة الدولية وهو الطرح النيوكلاسيكي والذي بدوره أيد دعم حرية التجارة وتقسيم العمل الدولي، غير أن هذا الأخير إنتقد بشدة رغم دوره الكبير في تحليل نظرية التجارة الدولية، ليظهر بذلك طرح جديد قام على مجموعة من الافتراضات الواقعية أبرزها إدخال العامل الديناميكي في التحليل وهذا خلافا للنظريات الاقتصادية السابقة التي اعتمدت على التحليل الساكن (الإستاتيكي) كمنهاجا لها في تحليل وتفسير التجارة الدولية، وهكذا فإن النظريات المفسرة لنظرية التجارة الدولية تؤكد حتمية التبادل التجاري الدولي وتؤكد ضرورة

[1] محمود يونس، مرجع سابق، ص96.

[2] محمود يونس، مرجع سابق، ص98.

وضع وإرساء مجموعة من الإجراءات والقواعد التي من شأنها تنظيم إستمراريته أطلق عليها سياسات التجارة الدولية هدفها تحرير أو إعاقة حركة التجارة بين الدول.

المطلب الرابع:السياسات التجارية الدولية:

تلجأ الدول في مجال علاقاتها الاقتصادية الخارجية وفي التبادل التجاري مع الدول الأخرى سياسات تجارية معينة، تختلف من دولة إلى أخرى حسب توجهاتها الاقتصادية والسياسية، وطبيعة اقتصادها وكذلك تبعا للظروف الاقتصادية القائمة سواءًا على الصعيد الداخلي أو على مستوى الاقتصاد العالمي وذلك بما يتفق مع مصالحها وما تراه مناسبا في بناء علاقاتها الخارجية وتحالفاتها .

سنحاول من خلال هذا المبحث استعراض أهم المفاهيم الخاصة بالسياسة التجارية، إضافة إلى أهدافها ومذاهبها:

أولا:مفهوم السياسة التجارية وأهدافها:

تختلف السياسة التجارية من حيث المفهوم والأهداف من دولة إلى أخرى حسب الفلسفة الاقتصادية السائدة في كل دولة، وعليه فقد تنوعت المفاهيم وتعددت الأهداف الخاصة بهذا النوع من السياسات.

1- مفهوم السياسة التجارية:

يقصد بالسياسة التجارية مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الدولية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول.[1]

السياسة التجارية هي:"مجموعة الإجراءات التي تتخذها الدولة في نطاق علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى بقصد تحقيق أهداف معينة".[2]

تعرف السياسة التجارية كذلك على أنها :"مجموعة من الوسائل التي تلجأ إليها الدولة في تجارتها الخارجية بغية تحقيق أهداف معينة"[3]، ويمكن تعريفها كذلك على أنها: "مجموعة من اللوائح والتشريعات المنظمة لحركة التبادل التجاري الدولي بغية تحقيق أهداف معينة".[4]

تجدر الإشارة إلى أن سياسة التجارة الخارجية هي جزء من كل و هو السياسة الاقتصادية، التي هي بصفة عامة همزة الوصل ما بين المذاهب الاقتصادية و النظم الاقتصادية.[5]

[1] محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص111.

[2] محمود يونس، مرجع سابق، ص119.

[3] مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد،مرجع سابق، ص 197.

[4] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص56.

[5] سلوى علي سليمان، **السياسة الاقتصادية**، وكالة المطبوعات، الطبعة الأولى، الكويت، 1973،ص ص 65-81.

إذن من خلال ما سبق ذكره من مفاهيم للسياسة التجارية يمكن إستنتاج التعريف الموالي:
السياسة التجارية هي:" برنامج حكومي مخطط تحدد فيه مجموعة من الأدوات والأساليب التي يمكن أن تؤثر على حركة التجارة الدولية خلال فترة معينة وبالشكل الذي يضمن تحقيق أهداف اقتصادية أو إجتماعية أو سياسية معينة ، يصعب أو يتعذر الوصول إليها طبقا لآلية السوق الحرة"[1].

2- أهداف السياسة التجارية:

هناك العديد من الأهداف التي تسعى الدولة تحقيقها من سياساتها التجارية منها ما هو ذو طابع اقتصادي وبعضها ذو طابع سياسي وإستراتيجي ومنها ما هو ذو طابع إجتماعي.

أ- الأهداف الاقتصادية :

وتتمثل هذه الأهداف فيما يلي :

- تحقيق موارد للخزينة العامة :

قد يكون الحصول على موارد للخزانة العامة لتمويل الإنفاق العام بأنواعه المختلفة أحد أهداف السياسة التجارية في كثير من الحالات حيث يعتبر الحصول على موارد من خلال هذا الطريق أكثر فعالية وأكثر قبولا، سياسيا من بعض الطرق البديلة لتمويل الخزانة العامة، فعادة ما يتم الحصول على الموارد المالية للخزانة عند مرور السلع عبر الحدود وبذلك يتم توفير جزء كبير من نفقات التحصيل،كما أن الموارد المالية التي يتم الحصول عليها على هذا الطريق تكون على الأقل في جزء منها مدفوعة بواسطة الأجانب على أنه يجب التحرز عند تحديد طرق تحقيق هذا الهدف، فلو تم تحقيقه بفرض رسوم جمركية على السلع المستوردة دون تمييز، فقد يؤدي هذا إلى الإخلال بإعتبارات العدالة الاجتماعية أو بإعتبارات التنمية الاقتصادية أو بهما معا،كما أن الهدف يلزم لتحقيقه إختيار النوع المناسب من السلع والخدمات في التجارة الدولية وبالتحديد أن تكون المرونة السعرية لطلب وعرض هذا النوع من السلع ضعيفة؛[2]

- تحقيق التوازن النقدي لميزان المدفوعات:

و يحدث هذا التوازن عندما يتساوى عرض الصرف الأجنبي مع الطلب عليه وفي حالة وجود عجز في ميزان المدفوعات وتلجأ الدولة لتحقيق هذا التوازن عن طريق التقليل من الطلب على الصرف الأجنبي وزيادة المعروض منه وقد يكون ذلك من خلال قيام الدولة بتخفيض قيمة عملتها، مما يؤدي إلى زيادة صادراتها وإنخفاض في وارداتها نظرا لإنخفاض أسعار الصادرات بفعل تخفيض العملة وإرتفاع أسعار الواردات بالمقابل لنفس السبب مما يؤدي إلى كبح الطلب المحلي على السلع الأجنبية[3]، كما أن الدولة بإمكانها اللجوء إلى إستخدام القيود التعريفية و

[1] عبد الباسط وفا، **سياسة التجارة الخارجية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص12.
[2] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب،**أساسيات الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق،ص ص233-234.
[3] بوشنافة الصادق، مرجع سابق، ص58.

غير التعريفية على وارداتها للحد من تدفقها ، و هذا من شأنه رفع أسعار السلع المستوردة و تشجيع السلع المحلية المتشابهة[1]؛

- حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية:

قد تستهدف السياسة الاقتصادية في ظل ظروف معينة حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية ولذلك يعتبر هذا أيضا أحد أهداف السياسة التجارية والمقصود هنا عزل المؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر تأثيرا ضارا على الإنتاج المحلي في بعض الفروع، و تثور ضرورة الحماية في هذا المجال متى كانت النفقة الحقيقية للإنتاج في الداخل أكبر منها في الخارج، ومن أمثلة ذلك ما تطبقه دول غرب أوروبا من إجراءات لحماية الإنتاج الزراعي فيها من منافسة الإنتاج الزراعي في الدول النامية ومن أمثلته أيضا ما تطبقه الدول المتقدمة لحماية إنتاجها الصناعي في بعض المجالات مثل صناعة الغزل والنسيج والصناعات الخفيفة عموما وكذلك ما تتبعه الدول النامية من إجراءات لحماية معظم فروع الإنتاج الصناعي فيها؛

ومن الجدير بالذكر أن هدف حماية الإنتاج المحلي قد يتضمن هدفا آخر وهو توزيع الدخل القومي في إتجاه معين، فمثلا إصرار دول أوروبا الغربية على حماية إنتاجها الزراعي إزاء المنافسة الأجنبية ويتضمن حرص الحكومات في هذه الدول على ضمان حد أدنى لدخل المنتجين الزراعيين فيها،كذلك فإن إصرار هذه الدول على حماية بعض فروع الإنتاج الصناعي كالغزل والنسيج يتضمن حرص حكوماتها على ضمان التشغيل للقوة العاملة المستخدمة في هذه الصناعات.[2]

- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية كالتضخم والإنكماش وغير ذلك؛[3]

- حماية الصناعات الوليدة: والمقصود بالصناعة الوليدة أو الناشئة كما تسمى أحيانا تلك الصناعة حديثة العهد في البلد والتي يتوقع لها أن ترقى إلى مرحلة النضج إذا ما توفرت لها البيئة الملائمة ولذلك فلا يقصد بالصناعة الوليدة مجرد حداثة العهد، فلا شك أن هناك الكثير من الصناعات حديثة العهد والتي لا يتوقع لها أي إزدهار بل يجب أن تكون الظروف والإمكانات الإحتمالية لنضج هذه الصناعة متوفرة في البلد وعادة ما يطلق على محصلة هذه الظروف المواتية بتعبير الميزة النسبية، فإذا كانت هناك ميزة نسبية كامنة أو إحتمالية في فرع من فروع الإنتاج جاز في هذه الحالة إعتبار الصناعة فيه من قبيل الصناعات الوليدة التي يجب حمايتها؛

- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق: الإغراق هو تطبيق لنظرية التمييز السعري في مجال التجارة الدولية ويقصد به البيع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية على أن تعرض الخسارة بالبيع بثمن مرتفع في السوق المحلية.

[1] عمر صقر، **سياسات التجارة الخارجية**، مكتبة عين شمس، القاهرة، 1993، ص29.

[2] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص235.

[3] محمد دياب، مرجع سابق، ص300.

وطالما أن الإغراق نوع من التمييز السعري بين السوق المحلية والسوق الخارجية، فلابد أن يكون هناك فارق كبير في المرونة السعرية للطلب على السلعة محل الإغراق في السوقين والإغراق بهذا المعنى هو أحد أسلحة الحرب الإقتصادية إذ يعتبر وسيلة غير مباشرة لكسب السوق الخارجية على حساب المنتجين المحليين في هذه السوق وعلى حساب المنتجين الخارجيين الذين يصدرون إليه، ولذلك فإن الدولة التي ستستشعر أية بادرة للإغراق تسارع بإتخاذ الإجراءات الكفيلة بحماية اقتصادها القومي فتتدخل بفرض الرسوم الجمركية المرتفعة وأحيانا يمنع الإستيراد كلية، و يلاحظ أن إثبات ممارسة الإغراق قد يكون أمرا صعبا في الكثير من الحالات نظرا لأن الدول المختلفة عادة ما تتبع مفاهيم متباينة لبنود التكاليف؛

ب- الأهداف الإجتماعية والإستراتيجية:

وتتمثل الأهداف الإجتماعية للسياسة التجارية الدولية فيما يلي:

- حماية مصالح بعض الفئات الإجتماعية،كمصالح المزارعين أو المنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للدولة والمجتمع؛
- إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات الإجتماعية المختلفة؛
- العمل على حماية الصحة العامة من خلال منع إستيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية أو تقييد إستيراد سلع أخرى كالكحول أو السجائر...و غيرها.

أما الأهداف الإستراتيجية للسياسة التجارية فيقصد بها كل ما يتعلق بأمن المجتمع سواءًا في بعده الاقتصادي أو الغذائي أو العسكري، فقد يتطلب أمن المجتمع والإعتبارات الإستراتيجية توفير حد أدنى من الغذاء عن طريق الإنتاج المحلي مهما كانت تكلفته مرتفعة، وفي هذه لحالة قد يوكل إلى السياسة التجارية أمر تحقيق ذلك بفرض الرسوم الجمركية أونظام الحصص أو بمنع الإستيراد كلية، نفس الشيئ ينطبق على توفير حد أدنى من الإنتاج الحربي لكي يحقق المجتمع درجة من الأمن يمكن الإطمئنان بها،كما قد تقضي الإعتبارات الإستراتيجية الخاصة بالنشاط الاقتصادي توفير مقادير كافية من مصادر الطاقة كالبترول مثلا، و هنا يكون على سياسة التجارة أن تتبع من الوسائل ما يكفل هذا الهدف.[1]

ثانيا:أنواع السياسات التجارية الدولية :

يشير إستقصاء وتتبع نظرية التجارة الدولية إلى وجود إتجاهين لسياسة التجارة الدولية، إتجاه يعارض تدخل الدولة في العلاقات التجارية الدولية وإتجاه آخر يؤكد على الدور الفعال للدولة في ضبط وتنظيم وتسوية المبادلات التجارية، ولكل إتجاه أنصار يقدمون العديد من الحجج المؤيدة لسياستهم والتي هي في ذات الوقت بمثابة أوجه النقد للسياسة الأخرى.

[1] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص 239.

1- سياسة الحرية التجارية :

لقد إختلفت المفاهيم الخاصة بسياسة الحرية التجارية وتعددت الحجج والدوافع المتعلقة بأنصار هذا المذهب والتي تجسدت أساسا في إلغاء دور الدولة في مجال العلاقات التجارية مع الدول الأخرى.

أ- مفهوم سياسة الحرية التجارية :

يقصد بسياسة الحرية التجارية: "إزالة كافة القيود والعقبات المفروضة على حركة السلع والخدمات من دولة إلى أخرى، ولكن هذا لا يعني أن سياسة الحرية التجارية تعني أنه بمجرد فتح باب التجارة بين الدول المتخلفة فإن كل السلع والخدمات التي تنتج في دولة ما سوف تتدفق خارجها إلى الدول الأخرى، و إنما يتوقف ذلك على نوعية السلع هل هي بطبيعتها سلع تجارية أم سلع غير تجارية".[1]

سياسة الحرية التجارية هي:"الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية ، و هذا النوع من السياسات يعد تطبيقا للمذهب الحر في النطاق الاقتصادي الدولي، بمعنى آخر هي التطبيق الدولي للمذهب الاقتصادي الحر ".[2]

فالسلع التجارية هي: "تلك السلع التي يمكن الإتجار فيها أي مبادلتها في السوق الدولية إما إستيرادا أو تصديرا بغض النظر عما إذا كانت السلعة تصدر أو تستورد فعلا في الوقت الحاضر، أما السلع غير التجارية فهي تلك السلع غير القابلة للإتجار دوليا أي السلع التي لا يمكن مبادلتها في السوق الدولية ".

ب- حجج أنصار حرية التجارة :

يعتمد أنصار هذا المذهب على العديد من الحجج يمكن إيجازها فيما يلي:

- منافع التخصص الدولي:[3]

حيث يتم تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية ولما كان مدى التخصص إنما يتوقف على نطاق السوق الذي يتم فيه التبادل فإن إتساع نطاق التجارة الدولية شرط لازم لاتساع مدى التخصص الدولي وتقسيم العمل وفي هذا التخصص ما يزيد من الحجم الكلي للسلع المنتجة في العالم مما يؤدي إلى حسن إستغلال موارد الدولة؛

- منافع المنافسة:

فمناخ المنافسة الذي تكفله حرية التجارة يساعد على الارتفاع بمستوى الإنتاجية فضلا عن خفض الأثمان في صالح المستهلكين فمن ناحية مستوى الإنتاجية تؤدي الحرية إلى تنافس المنتجين في إستخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطورا وفعالية وسعيا وراء زيادة الناتج وخفض النفقة ومن ناحية المستهلكين، تحول المنافسة دون قيام

[1] محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص114.

[2] محمد لبيب شقير، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1961، ص279.

[3] زينب حسين عوض الله،**الاقتصاد الدولي**، مرجع سابق، ص291.

الإحتكارات ويعتمد التوسع في حجم المشروعات على إتساع السوق الذي تتيحه حرية التجارة فيتحقق خفض النفقة وبالتالي خفض الأثمان لصالح المستهلكين نتيجة الإستفادة من وفورات الإنتاج الكبير؛

– الحرية تؤدي إلى إنخفاض أسعار السلع الدولية :

إنسجاما مع مبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي فإن حرية التجارة بين الدول تؤدي إلى إنخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بتكاليف عالية وهذا يعود بوفر على الدولة ويحقق زيادة في دخلها الحقيقي، وتعود الحرية في هذه الحالة بالمنفعة على كل من المستهلك والمنتج على حد السواء، فالمستهلك يستفيد من إنخفاض الأسعار نتيجة إنخفاض التكاليف، أما المنتج فيصبح بإمكانه التوجه نحو فروع الإنتاج التي يستطيع توظيف رؤوس أمواله فيها بفعالية أكبر؛

– الحرية نحو التقدم الفني والتكنولوجي :

فالحرية حسبما يؤكد أنصار مبدأ تحرير التجارة، تعزز التنافس بين الدول وكذلك بين الشركات المنتجة للسلع وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الإنتاج وتشجيع التقدم التكنولوجي وتحسين وسائل الإنتاج، فالمنتج يضطر تحت ضغط المنافسة حيث البقاء للأقوى إلى تطوير إنتاجه وإدخال التحسينات عليه وزيادة الكثافة المعرفية والتكنولوجية في السلعة من خلال الإبتكارات والأبحاث العلمية وذلك في إطار السعي لكسب السوق وتحقيق التفوق الدائم على المنافسين؛

– الحرية تحد من نشوء الاحتكارات:

فحرية التجارة حسب رأي دعاتها تجعل قيام الاحتكارات أمرا أكثر صعوبة مما هو عليه في حالة الحماية، فظروف الحماية التي تؤمنها الدولة ومن ثم انعدام المنافسة الخارجية تتيح للمؤسسات إنتاج سلعها بتكاليف مرتفعة وبيعها بأسعار عالية والسيطرة على السوق المحلية سيطرة إحتكارية دون أن تخشى منافسة المنتجات الأجنبية المماثلة التي يمكن أن تباع بأسعار أقل؛

– الحماية قد تؤدي إلى إفقار الغير:[1]

إن أساس سياسة إفقار الغير هو أن الرسوم الجمركية العالية قد تؤدي إلى خفض حجم التجارة الدولية عموما لأن تقليص الواردات يؤدي عادة إلى تقليل حجم الصادرات، حيث أن التجارة الدولية هي عبارة عن تبادل للسلع والخدمات بين الدول، فإذا إعتمدت كل دولة سياسة حماية صناعاتها المحلية وأحجمت عن الاستيراد أو حتى قلصت إلى الحد الأدنى وارداتها ستجد نفسها عاجزة في نهاية المطاف عن تصدير فوائض إنتاجها مع ما يمكن أن ينجم عن ذلك من ركود اقتصادي وتراجع في مستوى الرفاهية الاقتصادية فلن يكون بإمكان أي دولة تصدير فائض إنتاجها بصورة مستمرة دون أن تستورد فائض إنتاج الدول الأخرى؛

[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص306.

- زيادة حجم الإنتاج :

يرى أنصار حرية التجارة أن التجارة الحرة تساعد على وصول المشروعات الإنتاجية إلى حجمها الأمثل وذلك على أساس أن العديد من المشروعات الإنتاجية في الدول الصغيرة لا تصل إلى حجمها الأمثل بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها، وفي ذات الوقت لا تستطيع أن تقلل من تكاليف الإنتاج ولا يكون أمامها إلا أن تنهي نشاطها ولكن قيامها بالتصدير إلى الخارج يضمن بقائها في السوق الداخلي بالإضافة إلى فتح أسواق خارجية.

3- سياسة الحماية التجارية:

احتلت سياسة الحماية التجارية دورا فاعلا في التجارة الدولية من خلال إبراز الدور الهام والفعال للدولة في العلاقات الاقتصادية الدولية وفيما يلي مفهوم هذه السياسة والحجج التي إرتكز عليها مناصروها:

أ- مفهوم سياسة الحماية التجارية :

يقصد بسياسة الحماية التجارية: "قيام الدولة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية".[1]

وقد ظهرت هذه السياسة من أجل حماية إقتصاديات الدول النامية إزاء الإستغلال والسيطرة الرأسمالية من الدول الصناعية الكبرى.

ب- حجج أنصار تقييد التجارة:

يستند أنصار هذا المذهب إلى عدة حجج بعضها اقتصادي والبعض الآخر غير اقتصادي، فالحجج الاقتصادية تهدف إلى زيادة الإنتاج الوطني وزيادة الدخل القومي ومحاولة إصلاح العملية الإنتاجية بكل جوانبها لتتمكن من المنافسة الدولية.

أما الحجج غير الاقتصادية فهي تعترف بصحة ما ينادي به أنصار مذهب حرية التجارة ولكن توجد أهداف أخرى غير الرفاهية المادية ينبغي على الدولة أن تراعيها.[2]

- المبررات غير الاقتصادية :

وهي المبررات التي تهدف إلى تحقيق أهداف إستراتيجية أو إجتماعية وتتمثل في ضرورة الاستقلالية وحماية القطاع الزراعي وحماية مستويات الأجور،و فيما يلي هذه المبررات:

❶ الاستقلالية:

تساهم الحماية في إستقلال الاقتصاد الوطني لأي دولة عن إرتباطه بالاقتصاد العالمي، ففي حالة قيام حرب أو أي أزمة اقتصادية لا تجد الدولة نفسها مرتبطة بالاقتصاد العالمي من حيث تمويله بالسلع الأساسية كالمواد

[1] محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص133.

[2] زكريا أحمد نصر،**العلاقات الاقتصادية الدولية**، القاهرة، 1966، ص199.

الغذائية أو السلع الاستهلاكية أو الصناعات الثقيلة، مما قد يضعها في وضع حرج لذا يجب على الدولة أن تحافظ على فروع الإنتاج الأساسية فيها على الرغم مما قد يشير إليه مبدأ التخصص وتقسيم العمل؛

❷ حماية القطاع الزراعي:[1]

يترتب على مبدأ الحرية التجارية سيادة المنافسة الدولية،مما قد يؤدي إلى القضاء على القطاع الزراعي المحلي خاصة إذا كانت الحاصلات الزراعية المستوردة منخفضة الثمن، ولذلك تتدخل الدولة بغرض حماية الإنتاج الزراعي ودخول فئة المزارعين الوطنيين مثال ذلك تعهد الحكومة البريطانية بحماية الإنتاج الزراعي المحلي من المنافسة الأجنبية بدفع معونة سنوية للمزارع الإنجليزي لتعويض الفرق بين تكاليف إنتاج المحاصيل الزراعية المحلية والأجنبية المستوردة، أضف إلى ذلك أن حماية القطاع الزراعي يعتبر من ضمن سياسة توفير المواد الغذائية لمواجهة إحتمالات الحرب (الأمن الغذائي)؛

❸ حماية مستويات الأجور المحلية :

يرى البعض أن الأخذ بسياسة الحماية قد يكون الهدف منه حماية مستويات الأجور المحلية من خطر السلع الأجنبية التي تستخدم الأيدي العاملة منخفضة الأجر، فالدول التي تتمتع بكثافة سكانية مرتفعة تنخفض فيها أجور العمال وبالتالي تنخفض تكلفة الإنتاج مما يؤدي إلى منافستها للصناعات الوطنية في الدول الأخرى التي ترتفع فيها أجور العمال.

– المبررات الاقتصادية:

وهي الحجج التي تهدف إلى تحقيق أهداف اقتصادية وتتمثل في:

❶ حماية الصناعات الوطنية الناشئة:

تعتبر هذه الحجة من الحجج الأكثر رواجا في البلدان النامية وكان من بين أول من طرحها الاقتصادي الألماني **"فريدريك ليست"** في القرن التاسع عشر والذي دعا إلى حماية الصناعات الألمانية الناشئة من منافسة منتجات الصناعات الإنجليزية الأكثر تقدما، وتتلخص نظريته في أنه يجب على الدولة حماية الصناعات الناشئة لتمكينها من الصمود في وجه الصناعات الأجنبية الأكثر تطورا والتي تمتاز بتجربتها الطويلة وبالتنظيم وتتمتع باليد العاملة الماهرة الأمر الذي يمكنها من الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير وقانون تناقص الغلة، فضلا عن تمتعها بمواقع راسخة في السوق، ويجب أن تبقى هذه الحماية طوال دور الحضانة إلى أن تبلغ الصناعات الوطنية الناشئة سن الرشد ويكتمل نموها وتتمكن من دخول الأسواق الخارجية وترسيخ مواقعها فيها[2]،و تعتبر هذه الحجة من أقوى الحجج الاقتصادية التي قدمت في هذا الشأن ،و ترجع في الأصل إلى الاقتصادي الألماني **"ليست"(F-LIST)** الذي طالب بحماية الصناعة الناشئة من خطر المنافسة الأجنبية.[3]

[1] مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، مرجع سابق، ص204.

[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص ص307-308.

[3] عبد الرحمان زكي إبراهيم، **مذكرات في اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 1981، ص120.

❷ إجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية :

إن حماية الأسواق المحلية قد تشجع الشركات الأجنبية في البلد الذي يتبع قوانين الحماية وعلى إنشاء فروع لها فيه كي تتجنب عبء الرسوم الجمركية التي ستفرض على منتجاتها فيما لو ظلت تنتج في الخارج وتصدر إلى البلد المعني، فالحماية الجمركية تؤدي إلى إرتفاع أسعار منتجات سلع الصناعات المحمية في الداخل وبالتالي إلى إرتفاع معدل الربح المتوقع للاستثمار فيها وهذا بحد ذاته يشكل عامل إغراء وإجتذاب لرأس المال الأجنبي للاستثمار في هذه الصناعة؛

❸ تنويع الإنتاج:[1]

إن التخصص القائم على الميزات النسبية في ظل الحرية التجارية يؤدي نظريا إلى أفضل توزيع للموارد الاقتصادية ومن ثم تحقيق أكبر إنتاج ممكن داخل البلد ولكنه قد يعرض الاقتصاد القومي لظروف عدم الإستقرار. فالتخصص في إنتاج وتصدير سلعة أو عدد قليل من السلع التي تتمتع بميزات نسبية وإستيراد معظم الإحتياجات من البلدان الأخرى يترك الاقتصاد القومي عرضة للهزات الشديدة في ظروف الكساد الدولي والحروب، حيث أنه من المتوقع أن يساهم التنويع في الإنتاج في الحد من الإعتماد على نشاط التجارة الدولية وإن السعي إلى هذا الهدف سوف يساهم في تحقيق الإستقرار الاقتصادي وتفادي بعض المشاكل الأخرى الناجمة عن التخصص؛

❹ تحقيق إيراد عام للدولة:[2]

من مبررات تقييد التجارة أيضا أن التعريفة الجمركية تحقق إيرادا عاما يزيد من الموارد المالية العامة للدولة ويساعد في تنفيذ وأداء المشروعات والخدمات العامة التي تتحمل أعبائها، و الواقع أن حجة فرض التعريفة كوسيلة لجمع إيراد عام للدولة لها أكثر من جانب، فبفرض أن السلعة الأجنبية تتمتع بميزة نسبية وأنها تستورد في ظل التجارة الحرة عند سعر معين فإن التعريفة الجمركية سوف تؤدي إلى إرتفاع هذا السعر في السوق الداخلي للبلد الذي فرضها، وهذا يعني أن تقييد التجارة سوف يؤدي إلى أن المستهلك الوطني ستنقص رفاهيته، حيث أنه سيدفع سعرا أعلى في حين أن المنتج الوطني للسلعة البديلة للواردات سوف يتمكن من زيادة إنتاجه وأن الحكومة ستزداد إيراداتها بسبب التعريفة؛

❺ معالجة مشكلة البطالة:

ففرض الرسوم الجمركية على الواردات يرفع أسعارها،مما يحول الطلب الوطني إلى السلع المنتجة محليا والتي يمكن إحلالها محل الواردات،كل ذلك يمكن أن يساعد على زيادة التوظيف وزيادة فرص الإستثمار المربح في الداخل؛

[1] هشام محمود الإقداحي، مرجع سابق، ص394.

[2] هشام محمود الإقداحي، مرجع سابق، ص ص402-403.

❻ تعزيز موقع الدولة التفاوضي:

ففي رأي البعض ينبغي فرض الرسوم الجمركية وحماية الإنتاج الوطني بهدف تقوية مركز الدولة في التفاوض مع الدول الأخرى حول التبادل التجاري وعقد الإتفاقات والمعاهدات التجارية، في حين أن الحرية التجارية وفتح أسواق الدولة أمام منتجات العالم الخارجي يضعف موقع الدولة التفاوضي، حيث أن أي دولة أجنبية لن تسعى لمنح هذه الدولة مزايا معينة ومعاملتها معاملة تفضيلية؛

❼ تعويض التفاوت في ظروف الإنتاج:

يرى البعض في الحماية وسيلة لتحقيق المساواة بين تكاليف الإنتاج المحلي المرتفعة وتكاليف الإنتاج المنخفضة في الخارج مما يجعل الإنتاج الوطني قادرا على منافسة السلع الأجنبية في السوق المحلية وإلى جانب الرسوم الجمركية من الممكن تخصيص إعانات للإنتاج المحلي كي يستطيع منافسة الواردات.[1]

❽ حجة تلافي تدهور شروط التجارة:

تستند هذه الحجة إلى حقيقة مفادها أن تقييد التجارة سوف يحقق مصلحة إحدى الدول على حساب باقي دول العالم ، حيث أن فرض الرسوم الجمركية من شأنه أن يدفع المصدر إلى خفض ثمنها حتى يحافظ على ذات القدر من الصادرات، و بالتالي الحفاظ على حصته في السوق الأجنبي، و هذا من شأنه تحسين شروط التبادل طالما أن الدولة ستحصل على كمية أكبر من الواردات مقابل نفس الكمية من الصادرات، و في الحقيقة فإن هذه الحجة التي قدمها (J-S-MILL) هي الوحيدة تقريبا التي ستبقى صالحة، حتى في ظل الظروف الساكنة.[2]

❾ حجة الإغراق السوقي:

حيث ينادي أنصار الحماية التجارية بضرورة فرض رسوم جمركية على الواردات في حالة ثبوت ممارسة المصدر الأجنبي للإغراق السوقي، بإعتبار أن الإغراق هو عبارة عن منافسة غير نزيهة و غير مشروعة، إلا أن هذه الحماية هنا تكون مؤقتة و تزول بزوال حالة الإغراق.[3]

---

[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص309.

[2] بول- أ- سامولسن، **علم الاقتصاد(العلاقات التجارية و المالية الدولية)**، الجزء السادس، ترجمة مصطفى موفق،ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص142.

[3] أحمد جامع و صفوت عبد السلام عوض الله، **دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993،ص ص138-141.

المبحث الثالث: دور التكامل الاقتصادي في التجارة الدولية:

إن خلق التكامل الاقتصادي أو أي شكل من أشكال الترتيبات الانتقائية التجارية، يمكن اعتباره حركة تسير في اتجاه التجارة الحر جزئيا وفي اتجاه رفع الكفاءة الاقتصادية وذلك لأن إزالة بعض العوائق والقيود التجارية وإبقاء البعض الآخر على حاله، يؤدي إلى انخفاض في مستوى معدل الضريبة العالمي وفي الواقع أن هذا الخفض في ضرائب الاستيراد وفي العوائق التجارية خفض انتقائي يجعل الأثر الصافي على الكفاءة الاقتصادية غير محدد، وعموما فإن بعض أشكال التكامل الاقتصادي تؤدي إلى زيادة الكفاءة الاقتصادية، والبعض الآخر يمثل حركة تبتعد عن تخصيص الموارد الاقتصادية من خلال التجارة الحرة وهذا يؤدي إلى خفض الكفاءة الاقتصادية، وتتوقف النتيجة الصافية للكفاءة الاقتصادية على طبيعة كل اتفاقية للتكامل الاقتصادي على حدى وعلى القوة والشدة النسبية لكل من **خلق التجارة« Trade Création »** و**تحويل التجارة « Trade Diversion »** ، إضافة إلى هذين الأثرين فهناك آثار أخرى يخلفها التكامل الاقتصادي على حركة التجارة الدولية وبالتحديد حركة العمالة والاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المطلب الأول: خلق التجارة (الأثر الإنشائي):

يعتبر هذا الأثر بمثابة الأثر الإيجابي الذي يرتبه التكامل الاقتصادي على حركة التجارة الدولية:

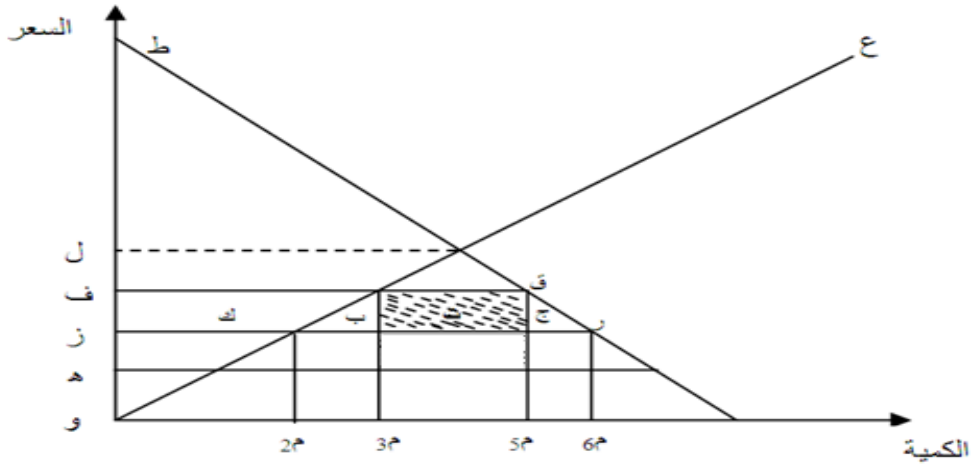
أولا: مفهوم خلق التجارة:

يقصد بخلق التجارة استبدال الإنتاج المحلي بواردات من منتج أكثر كفاءة وأقل تكلفة داخل الاتحاد الجمركي ويؤدي هذا إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية[1]، ويعتبر خلق التجارة نتيجة مفيدة لأحد أشكال التكامل الاقتصادي ويحدث عادة عندما تعتمد الدولة العضو في أحد أشكال التكامل الاقتصادي في إستهلاكها لسلعة معينة على إنتاجها المحلي غير الفعال (غير الكفؤ اقتصاديا) وذلك قبل قيام إتفاقية التكامل الاقتصادي ولكن بعد قيام التكامل تقوم هذه الدولة العضو بإستيراد هذه السلعة من شركات في دولة عضو في الإتفاقية تنتج هذه السلعة بطرق أكثر كفاءة وأقل تكلفة، وهكذا نجد أن الإنتاج المحلي غير الكفؤ اقتصاديا لدولة عضو قد توقف وتم إستبداله بنفس الإنتاج الأكثر كفاءة اقتصاديا والأقل تكلفة ومن دولة عضو أيضا، و نظرا لأن هذا الإنتاج لم يستورد من دولة غير عضو قبل قيام إتفاقية التكامل الاقتصادي فإن الأجانب غير الأعضاء في الإتفاقية لا يفقدون شيئا من صادراتهم.[2]

[1] دومنيك سلفاتور، **الاقتصاد الدولي**، ترجمة محمد رضا علي العدل، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص 99.
[2] علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص ص412-413.

إذن فخلق التجارة هو زيادة حجم التبادل التجاري بين دول المنطقة الجمركية نتيجة تحرير العوائق فيما بينهم ودون أن يؤثر ذلك على تجارة أعضاء المنطقة مع دول خارجها بقدر كبير وعليه يؤثر تأثيرا إيجابيا على الرفاهية الاقتصادية[1]، ويمكن توضيح أثر خلق التجارة بالاستعانة بالشكل التالي:

الشكل (2-3):الآثار الاقتصادية المترتبة على قيام الاتحاد الجمركي(أثر خلق التجارة):



المصدر : محمد أحمد السريتي، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، الطبعة الأولى، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، 2009، ص 186.

يتضح من الشكل السابق ما يلي:

1- أن (ط،ع) تعبران عن منحنيي الطلب والعرض على سلعة معينة داخل إحدى الدول ولتكن (س)، السعر المحلي للسلعة هو (ول) يتحدد بتقاطع (ط،ع)، وسيضطر المستهلك إلى دفع هذا السعر في ظل الاقتصاد المغلق أو الاكتفاء الذاتي، والسعر التنافسي العالمي للسلعة نفسها هو (وه) ويفترض أن العرض لا نهائي المرونة عند هذا السعر (وه)، و يفترض كذلك أن هذا السعر لن يتأثر إطلاقا بتكوين الاتحاد الجمركي.

2- هناك دولة أخرى هي (ص) تستطيع عرض نفس السلعة عند السعر (و ز) وهو كما نلاحظ أعلى من السعر العالمي ويفترض أيضا أن العرض لا نهائي المرونة عند هذا السعر، الدولة (س) تفرض تعريفة جمركية مقدارها (ه ف) على الواردات سواءًا من الدولة (ص) أو من بقية العالم.

وفي ظل هذا الوضع لن تتمكن الدولة من المنافسة في السوق المحلي للدولة (س)، فحينما تضاف التعريفة الجمركية (ه ف) إلى أسعار الاستيراد (وه)، (و ز) يستطيع العالم أن يعرض السلعة في السوق المحلي عند سعر أقل، وبالمقارنة بالدولة (ص) فالسعر العالمي بعد التعريفة (و ف)، بينما سعر الدولة (ص) بعد إضافة نفس التعريفة

[1] محمد نبيل الشيمي،مرجع سابق.

لابد أن يكون أعلى من (و ف) ولذلك تأتي جميع الواردات داخل (س) من العالم وليس من الدولة (ص).

3- بفرض أن الدولتين (س)، (ص) قررتا تكوين إتحاد جمركي وذلك بإلغاء التعريفة الجمركية (ه ف) فيما بينها والاتفاق عليها تجاه بقية العالم، فما هي الآثار المترتبة على هذا؟

منطقيا ستتمكن الدولة (ص) من بيع السلعة في سوق الدولة (س) عند السعر (و ز) وهو أقل من السعر العالمي (و ف) الذي مازال متحملا للتعريفة الجمركية، وبالتالي فإن جميع الواردات سوف تأتي من الدولة (ص) عضو في الاتحاد الجمركي بدلا من أن تأتي من بقية العالم كما في السابق.

4- يتمثل الأثر المنشئ للتجارة بيانيا في زيادة الواردات من (م3 م5) قبل تكوين الاتحاد الجمركي إلى (م2 م6) بعد تكوينه، حيث كان قبل تكوين الاتحاد السعر المحلي للسلعة المستوردة هو (و ف) والكمية المطلوبة وفق منحنى الطلب هي (وم5) بينما العرض المحلي من الإنتاج الوطني (و م3)، وبالتالي فإن الواردات (م3 م5) أما بعد تكوين الاتحاد الجمركي أصبح سعر الدولة (ص) هو السعر التنافسي الأقل والكمية المطلوبة وفق منحنى الطلب المحلي هي (و م6) بينما العرض المحلي عند نفس السعر (و م2) وبالتالي تصبح الواردات (م2 م6).

يعتبر الأثر المنشأ للتجارة أثرا إيجابيا على مستوى الرفاهية الاقتصادية لأنه يعني استبدال الإنتاج المحلي بواردات من دولة أكثر كفاءة وأقل تكلفة من داخل الاتحاد الجمركي ويتمثل الأثر المنشئ بيانيا في المثلثين (ج،ب) لأنه بانخفاض السعر المحلي بعد تكوين الاتحاد من (و ف) إلى (وز) يزداد فائض المستهلك بالمقدار (ف ق ر ز) ولكن من هذه المساحة خسر المنتجون المحليون مساحة شبه المنحرف (ك) وخسرت الحكومة مساحة المستطيل (ت) وبالتالي يتبقى المثلثان (ج،ب) يمثلان مكسبا صافيا من تكوين الاتحاد الجمركي[1].

بمعنى آخر ينتج عن أثر خلق التجارة تحسن في الرفاه الاقتصادي بسبب إزالة القيود الجمركية بين الدول الأعضاء،فيتم الحصول على الواردات بتكلفة أقل بعد تكوين الإتحاد الجمركي[2].

و من بين الشروط التي تمكن الاتحاد الجمركي من تحقيق الكفاءة وزيادة الرفاهية من خلال ما يؤدي إليه من خلق للتجارة ما يلي:

أ- إرتفاع القيود على التجارة قبل قيام الاتحاد الجمركي بين دول الاتحاد، و بذلك يتوقع خلق تبادل تجاري واسع بين الدول الأعضاء أكثر من تحويل التجارة عن الدول غير الأعضاء؛

ب- إنخفاض الرسوم الجمركية على التبادل التجاري مع الدول غير الأعضاء، وبذلك لا يؤدي قيام الاتحاد الجمركي إلى تحول كبير في التجارة ولا يجعل التحول مكلفا؛

[1] محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص ص188- 189.

[2] رويدة بنت عبدالرحمن عبد اللطيف البراهيم، **تطبيق نظرية الاتحاد الجمركي على دول مجلس التعاون الخليجي**، رسالة ماجستير ،(غير منشورة)، جامعة الملك سعود،المملكة العربية السعودية، 1998، ص19.

ج-كلما زاد عدد الدول الداخلة في الاتحاد وكبر حجمها،كلما قل عدد المنتجين غير الأكفاء داخل الإتحاد؛
د- زيادة درجة التنافس بين دول الاتحاد وإنخفاض درجة التكامل بينها وهو ما يعني زيادة إمكانيات التخصص وتعميقه ومن ثم خلق مزيد من التجارة مع قيام الإتحاد، وبالتالي يمكن القول أن الاتحاد يزيد من مستوى الرفاهية إذ تكون من دول متنافسة أكثر منه من دول متكاملة، أي دول صناعية وأخرى زراعية؛
ه- التقارب الجغرافي بين الدول الداخلة في الاتحاد، مما يجعل تكاليف النقل منخفضة ويقلل من العقبات أمام خلق التجارة؛
و-كبر حجم التجارة بين الدول المكونة للاتحاد قبل قيامه مما يزيد من إحتمالات تحقق مزيد من التجارة والرفاهية.

المطلب الثاني:تحويل التجارة (الأثر التحويلي):

يعتبر هذا الأثر بمثابة الأثر السلبي الذي يرتبه التكامل الاقتصادي على التجارة الدولية:

أولا:مفهوم تحويل التجارة:

ويقصد بأثر تحويل التجارة استبدال واردات من منتج ذي تكلفة أقل وكفاءة عالية من خارج الاتحاد أو التكامل الاقتصادي بمنتج ذي تكلفة أعلى وكفاءة أقل داخل الاتحاد، و يؤثر هذا الأثر سلبيا على الرفاهية الاقتصادية[1]، وتتضح طبيعة هذا الأثر إذا ما تأملنا حقيقة هامة وهي أن الدولة (أ) كانت تستورد السلعة س من الدولة (ج) قبل تكوين الإتحاد الجمركي، و تعتبر الدولة ج في هذه الحالة هي المصدر الإنتاجي الأكثر كفاءة، أي المصدر الإنتاجي الذي يتولى إنتاج هذه السلعة بنفقة نسبية أقل، غير أن قيام الاتحاد الجمركي وما يؤدي إليه من إزالة الرسوم الجمركية بين الدولتين أ، ب مع الإحتفاظ بسياج جمركي موحد في مواجهة الدولة ج سوف يغير من قنوات التبادل التجاري .

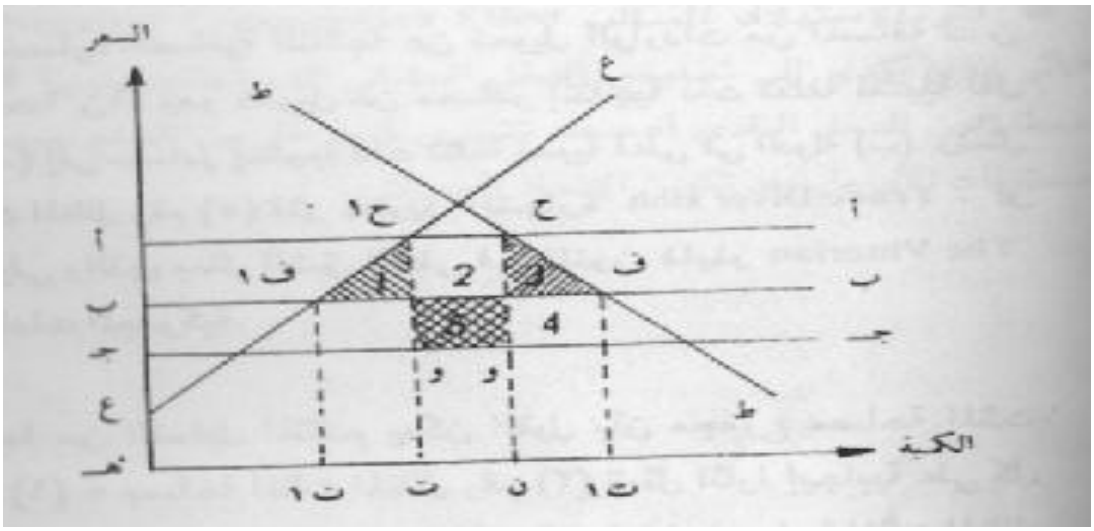
فالدولة أ سوف تقوم الآن بإستيراد السلعة س من الدولة ب، وهي الدولة المنتجة للسلعة س بكفاءة إنتاجية نسبية أقل أي بنفقة نسبية أعلى، فعلى أثر توحيد التعريفة في مواجهة الدولة ج،أصبح في مقدور الدولة ب تغذية السوق المحلي للدولة أ بكميات من السلعة س أرخص نسبيا عليه عما كانت من قبل تكوين الاتحاد الجمركي وهو ما يحول طلب المستهلكين في الدولة أ على إنتاج الدولة ب من السلعة س أي إحلال طلب المستهلكين في الدولة أ على إنتاج الدولة ب الأكثر تكلفة بدلا من إنتاج الدولة ج الأقل تكلفة، وهذه هي صورة التمييز الجغرافي في فرض الرسوم الجمركية والذي يتخذ في حالتنا نوعا من التفرقة في المعاملة الجمركية بين واردات الدولة أ من الدولة ب - وهي الدولة العضو في الاتحاد الجمركي- وارداتها من الدولة ج – وهي الدولة

[1] دومنيك سلفاتور، مرجع سابق، ص 99.

غير العضو في الاتحاد الجمركي-[1].

و يوضح الشكل البياني الموالي الآثار الناشئة عن تحويل التجارة على الرفاهية الاقتصادية:

الشكل(2-4):آثار تحويل التجارة على الرفاهية الاقتصادية:



سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، الطبعة الثانية، الجزء الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994، ص 324.

وفي هذا الرسم البياني السابق نفترض للإيضاح والتبسيط ما يلي:

1- تمثل المنحنيات ط ط، ع ع جداول الطلب والعرض المحلي في الدولة أ.

2-تعبر الخطوط المستقيمة الموازية للمحور الأفقي أ أ، ج ج عن منحنيات العرض اللانهائية المرونة في الدولتين أ، ج قبل فرض التعريفة الجمركية للدولة أ على واردات الاتحاد الجمركي من العالم الخارجي، أي من الدولة العضو في الاتحاد، و هي الدولة ج في حالتنا هذه.

3- تمثل المسافة هـ ج تكلفة الإنتاج المتوسطة في الدولة ج، و هي أقل من متوسط التكلفة للإنتاج في الدولة ب، والمعبر عنها بالمسافة هـ ب.

4- إضافة جدول التعريفة الجمركية للدولة أ إلى منحنى عرض الدولة ب يمكننا من الحصول على جدول التعريفة الجديد المعبر عنه بالخط الموازي للمحور الأفقي.

5- تستهلك الدولة أ الكمية هـ ن من السلعة س قبل قيام الاتحاد الجمركي، هذا الإستهلاك موزع على الوجه التالي:

- هـ ت تمثل المسافة التي يتم تغطيتها من مصادر الإنتاج المحلية، في حين تمثل المسافة ت ن حجم واردات الدولة أ من السلعة س من الدولة ج.

[1] سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 323.

6- يمثل مجموع المساحة رقم 2+المساحة رقم 5 الإيراد الكلي الذي تحصل عليه الدولة أ.

والآن قررت الدولتان أ، ب تكوين إتحاد جمركي فيما بينها عن طريق إزالة ما تفرضه الدولة أ من رسوم جمركية على وارداتها من الدولة ب، مع الإتفاق على إتخاذ جدول التعريفة الجمركية للدولة أ كسياج جمركي موحد في مواجهة العالم الخارجي، والذي يمثله في حالتنا هذه الدولة ج، و أمام هذا الإجراء الذي إتفقت عليه الدولتين تحدث النتائج التالية:

أ- زيادة إستهلاك الدولة أ من السلعة س ليصبح مساويا للمسافة ه ن 1 مع تناقص الإنتاج المحلي لهذه الدولة ليصبح مساويا للمسافة ه ت1.

وزيادة وارداتها لتصبح مساوية للمسافة ت1 ن1 وغني عن البيان فإن الزيادة التي شهدتها واردات الدولة أ تساوي النقص في الإنتاج المحلي الذي شهدته هذه الدولة بعد تكوين الاتحاد الجمركي .

ب- زيادة فائض المستهلكين في الدولة أ بمقدار المساحة أ ب ف ح، في حين تناقص فائض المنتجين في نفس الدولة بمقدار المساحة (أ ب ف1 ح1).

ج- تناقص مقدار الإيراد الجمركي للدولة أ بمجموع المساحتين 2،5 غير أنه من المفيد في حالتنا تقسيم الخسارة الكلية في الإيراد الجمركي للدولة أ إلى شقين يعبر أحدهما عن المساحة رقم 2، و الآخر عن المساحة رقم 5 .

د- في حالة جمع المساحة رقم 2(و تمثل الجزء الأول من خسارة الإيراد الكلي الجمركي) + المساحة أ ب ف1 ح1(الخسارة في فائض المنتجين)، ثم طرحها من المساحة الكلية أ ب ف ح (المكسب في فائض المستهلكين) فإن يتبقى لدينا المثلثان المظللان 1، 3.

ه- في حالة جمع مساحة المثلث المظلل رقم1 + مساحة المثلث المظلل رقم 3، ومقارنتها بالجزء الثاني المتبقي من الخسارة الكلية من الإيراد الجمركي للدولة أ المعبر عنها بالمساحة المظللة رقم 5 فإننا نحصل على النتائج التالية:

- إذا كانت المساحة المظللة رقم 1 +المساحة المظللة رقم 3 >المساحة المظللة رقم 5 فإنه يمكن القول في هذه الحالة إن قيام الاتحاد الجمركي ساهم في وجود مكسب إجتماعي صاف.

- إذا كانت المساحة المظللة رقم 1 +المساحة المظللة رقم 3 < المساحة المظللة رقم 5 فإن معنى ذلك أن قيام الاتحاد الجمركي ساهم في تحقيق خسارة إجتماعية صافية.

ونحو مزيد من تعميق التحليل السابق نجد أنه من الضروري محاولة الإجابة على السؤال التالي:[1]

ما هو المقصود بكل من المثلث المظلل رقم 1، المثلث المظلل رقم 3، المثلث المظلل رقم 5 ؟

وفي سبيل الإجابة عن هذا السؤال نقول إن مساحة المثلث المظلل رقم 1 تعبر عن مكسب الإنتاج،مساحة المثلث رقم 3 تعبر عن مكسب الإستهلاك، أما مساحة المثلث المظلل رقم 5 فتعبر عن الخسارة الصافية الناتجة عن

[1] سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 327.

تحويل الواردات من المسافة ت ن إلى المسافة ت1 ن1، وهو تحويل من مصادر إنتاجية ذات تكلفة نسبية أقل في الدولة ج إلى مصادر إنتاجية ذات تكلفة نسبية أعلى في الدولة ب .

وتمثل مساحة المثلث المظلل رقم 5 أثر تحويل التجارة، أو الأثر التحويلي والذي يمثل الشق الثاني في قانون فاينر للاتحادات الجمركية.

وإستنتاجا من التحليل المتقدم يمكن القول بأن مجموع مساحة المثلث المظلل رقم 1 + مساحة المثلث المظلل رقم 3 تمثل آثارا إيجابية على كل من الإنتاج (مساحة المثلث المظلل رقم 1) والاستهلاك (مساحة المثلث المظلل رقم 3) في حين تمثل مساحة المثلث رقم 5 الأثر السالب(الأثر التحويلي) لتكوين الاتحاد الجمركي.

❶ عناصر القوة التحويلية:

يلخص روبرت هيلر عناصر القوة التحويلية للاتحاد الجمركي في عنصرين رئيسيين هما على التوالي:

- **أثر الإنتاج السالب للاتحاد الجمركي:**

وهو الأثر الذي يشير إلى إنتقال الإنتاج من مصدر إنتاجي تكلفته النسبية أقل خارج الاتحاد الجمركي إلى مصدر إنتاجي تكلفته النسبية أعلى داخل الاتحاد الجمركي، وكنتيجة لذلك تحدث عملية إعادة تخصيص للموارد الاقتصادية في صالح المنتجين الأقل كفاءة داخل الاتحاد الجمركي.

- **أثر الإستهلاك السالب:**

وهو الأثر الذي يؤدي إلى تخفيض الدخل الحقيقي للمستهلكين نتيجة لأن كمية معطاة من الدخل النقدي أصبحت تشتري كمية أقل من السلع بسبب زيادة مستويات الأسعار بعد تكوين الاتحاد الجمركي.

وعموما يمثل تحويل التجارة الجانب السلبي وغير المرغوب فيه لأنه ينقص من الكفاءة الاقتصادية لدولة عضو في إتفاقية التكامل الاقتصادي ويحدث أثر التحويل التجاري في حالة دولة عضو كانت تستورد سلعة معينة لم تنضم إلى إتفاقية التكامل الاقتصادي، وبعد قيام الإتحاد الجمركي وتخفيض الضرائب الإنتقائية تصبح الدول الأعضاء في الاتحاد متفوقة على الدول غير الأعضاء وهذا يؤدي إلى تغير أنماط التجارة حيث تستولي الدولة العضو على مبيعات السلعة من الدولة غير العضو، ويعني خفض الضريبة الإنتقائية تحت ظل إتفاقية التكامل الاقتصادي، أن الدولة غير العضو في الإتفاقية تفقد مبيعاتها التي تتحول إلى منتجين من الدول الأعضاء يتصفون بأنهم أقل كفاءة في إنتاج السلعة المعنية، مما يؤدي إلى خفض الكفاءة الاقتصادية العالمية، ومن الملاحظ أن التجارة تتحول من البلد ذي التكلفة المنخفضة إلى البلد ذي التكلفة العالية وعليه فإن الكفاءة الاقتصادية تعاني من هذه الإجراءات.

المطلب الثالث: زيادة معدلات التوظيف وتشجيع الإستثمارت الأجنبية المباشرة:

يساهم التكامل الاقتصادي بشكل فعال في زيادة معدلات التوظيف والتخفيف من حدة البطالة في الدول الأعضاء إضافة إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وبالتالي خلق آثار إيجابية على مستوى التكامل الاقتصادي للدول الأعضاء وفيما يلي هذين الأثرين :

أولا:زيادة معدلات التوظيف:

من شأن إلغاء القيود على إنتقال الأفراد بين الدول المتكاملة أن يؤدي إلى إنتقال العدد الفائض من العمال من المناطق التي تضيق بهم إلى المناطق الأخرى التي تعاني من نقص في عددهم، بمعنى آخر زيادة التوظف والحد من البطالة داخل دول التكامل فضلا عن إمكان تشغيل السكان في أعمال تناسب كفاءاتهم وزيادة تخصصهم، كما أن إتساع حجم السوق في ظل التكامل سيزيد من الاستثمارات وخلق مجالات جديدة للعمل مما يزيد من فرص العمل أمام الأيدي العاملة والفنيين في كافة دول التكامل وسينشأ عن هذا الوضع الجديد إنتقال أو هجرة فئات مثل أرباب الحرف والفنيين، ورجال الأعمال والمزارعين طلبا للإستخدام أو للأجور العالية ولا شك أن هذا كله بالإضافة إلى إنتقال رؤوس الأموال وإتساع نطاق الأعمال سينجم عنه تحقيق درجة عالية من التكافؤ النسبي بين الموارد الصالحة للإستغلال وعدد السكان في منطقة التكامل مما يقضي على مشاكل البطالة وإنخفاض مستويات المعيشة.[1]

و يعد التكامل من أنجح الحلول القصيرة الأجل للمشكلة السكانية حيث أنه يعمل على إعادة توزيع السكان في الدول المعنية بما يحقق التناسب بين عددهم وبين الموارد المتاحة مما يقضي على مشاكل البطالة وإنخفاض مستويات الإنتاج ومستوى المعيشة،[2]و بصفة عامة فإن التكامل الاقتصادي يؤدي إلى حركية عناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء في السوق المشتركة مما يحقق إعادة توزيع أفضل للموارد من المناطق التي تعاني فائض في بعض عناصر الإنتاج إلى المناطق التي تعاني من عجز في تلك العناصر مما يساهم في ارتفاع عوائدها وزيادة إنتاجيتها[3].

ثانيا: زيادة فرص الاستثمارات الأجنبية المباشرة (Foreign Direct Inversement):

يساعد التكامل الإقليمي كذلك على زيادة فرص الاستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك لأن الدولة التي تدخل في تكتلات إقليمية عديدة يصبح لديها فرص أكبر للنفاذ إلى الأسواق العالمية فتأتي رؤوس الأموال الأجنبية لكي تستثمر في المجالات المختلفة لاستغلال تلك الفرصة.

وهكذا فإن التكامل الاقتصادي يؤدي إلى توسيع حجم السوق،كما يؤدي زيادة إنتاج السلع والخدمات الأمر الذي يؤدي إلى خلق العديد من الفرص الإستثمارية أمام الاستثمارات المحلية والأجنبية،كما يؤدي

[1] هشام محمود الإقداحي، مرجع سابق، ص213.
[2] نفس المرجع السابق، ص214.
[3] محمود يونس، مرجع، سابق،ص 161.

إلى تشجيع الإستثمار إلى فتح مجالات جديدة للصناعات التي تعتمد على التصدير، و من جهة أخرى يحتمل أن يشجع تكوين الاتحاد الجمركي الخارجيين على إقامة تسهيلات إنتاج داخل الإتحاد لتفادي الحواجز الجمركية التمييزية المفروضة على المنتجات الخارجية، و هذا ما يسمى بمصانع التعريفة الجمركية.[1]

وتجدر الإشارة أن بعض الاقتصاديين يرجعون الاستثمارات الأمريكية الضخمة في أوروبا بعد 1955 إلى تكوين الجماعة الاقتصادية الأوروبية، وهكذا فإن التكامل الاقتصادي يؤثر على تدفق الاستثمارات الأجنبية حيث تفضل الشركات الإستثمار داخل نطاق الدول المتكتلة لتجنبوا التعريفة الخارجية المشتركة مما يزيد الاستثمارات في الأسواق المتكتلة وهو ما يعرف بالأثر الخلفي لتعريفة العوامل وللتمتع بالعلاقات الاقتصادية المميزة التي تربط الدول المتكتلة بباقي الدول ولتمنع منتجاتها بحرية الحركة وإتساع السوق والترويج بأقل التكاليف وكذا الإستفادة من ضمانات حماية الإستثمار والمناخ الملائم لذلك، إلا أن هذه الاستثمارات تفضل الأقاليم المتقدمة مما يزيد من التفاوت بين الدول المتكتلة.[2]

[1] آسيا الوافي،مرجع سابق، ص34.

[2] بوصبيع صالح رحيمة، مرجع سابق، ص19.

المبحث الرابع:حركة التجارة الدولية في أعقاب الأزمة المالية العالمية:

شهد العالم في عام 2008 أزمة مالية تعد من أسوء الأزمات التي عرفها التاريخ الاقتصادي بالنظر إلى ما خلفته من خسائر في معظم القطاعات الاقتصادية العالمية، أزمة نتجت عن مشكلة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية التي تسببت فيها القروض العقارية الرديئة، و منذ ذلك التاريخ والأزمة تتمدد وتتفاقم في صورة انهيارات متتالية مست العديد من المؤسسات المالية الكبرى من بنوك وشركات تأمين وشركات التمويل العقاري وصناديق الاستثمار، و هكذا استفحل عدوى فيروسها فطاول أكبر وأعرق الاقتصاديات العالمية سواءًا المتقدمة أو النامية.

وقد شملت تداعياتها أسواق المال والبورصات العالمية في صورة انخفاضات حادة ومتتالية للمؤشرات بها وامتدت تأثيراتها، وإفرازاتها إلى جميع أنحاء العالم وجوانب الاقتصاد في صورة ركود بدأ يخيم على حركة الأسواق وانكماش في حركة التجارة الدولية بشقيها الصادرات والواردات إضافة إلى هذا فإن الأزمة المالية مست العديد من المتغيرات الاقتصادية ذات العلاقة بالتجارة الدولية كالنمو الاقتصادي والناتج المحلي الإجمالي والتضخم والبطالة والاستثمار الأجنبي المباشر...و غيرها.

سنحاول من خلال هذا المبحث تسليط الضوء على الأزمة المالية العالمية من حيث النشأة والأسباب والآثار الناجمة عنها وبصفة خاصة على التجارة الدولية إضافة إلى أهم الحلول المقترحة لمواجهتها.

المطلب الأول: قراءة في الأزمة المالية العالمية(النشأة والجذور،الأسباب والآثار،الحلول)

تعتبر الأزمة المالية العالمية في عام 2008 من أكبر وأعنف الأزمات التي هزت أركان النظام الاقتصادي العالمي، وهذا بالنظر إلى ما خلفته من خسائر في معظم القطاعات الاقتصادية العالمية طاولت أكبر وأعرق المؤسسات المالية الدولية في أمريكا وأوروبا وحتى اليابان، وفيما يلي قراءة تاريخية لهذه الأزمة:

أولا: نشأة وجذور الأزمة المالية العالمية:

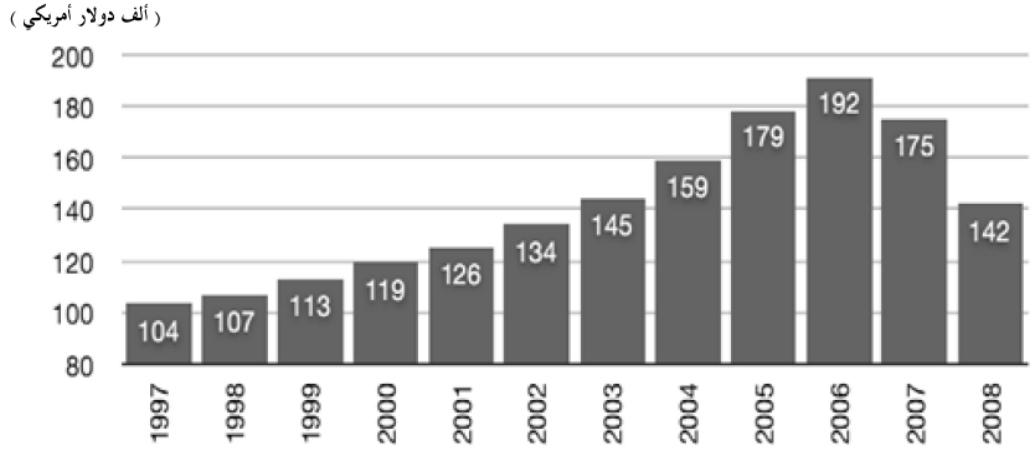
يرى ريتشارد ران الخبير الاقتصادي بمعهد كيتو بواشنطن ومدير المركز الأوروبي للنمو الاقتصادي أن جذور الأزمة تاريخيا أعمق مما نتصور فهو يعتقد أن المشاكل بدأت منذ عام 1938 إبان إدارة الرئيس **"روزفلت"** عندما قرر توسيع الملكية الإسكانية باشتراك الحكومة في ذلك، وقام بإنشاء الجمعية الفيدرالية للرهن العقاري الوطني المعروفة عموما بإسم **"فاني ماي"** Fannie Mae بغرض شراء الرهون العقارية من المصارف والتي إحتكرت سوق العقار الأمريكية بشكل شبه مطلق بفعل العديد من الإمتيازات التي منحت لها ...، وبعد خوصصتها من قبل الكونغرس عام 1968 بشكل كلي وبدلا من تفكيكها وتحويلها إلى مؤسسة خاصة على نحو حقيقي تام قام الكونغرس بعد عامين أي في 1970 بتبني شركة أخرى وهي **"فريدي ماك"**Freddie Mac لتكون المنافس لها وعلى مدى نصف القرن الماضي إستمرت المؤسسات المالية بإضطراد في منح قروض رهن

عقاري، كما وسمحت تلك المؤسسات لمعايير الإقراض بالهبوط لأدنى مستوياتها نظرا لوجود المؤسستين أي فاني ماي وفريدي ماك اللتين سوف تشتريان تلك الرهون وتحولانها إلى صناديق استثمارية مضمونة تعرض للجمهور كأصول مالية ممتازة ومنخفضة الخطر[1]، ومن وجهة نظر ثانية نعتقد أنه تاريخيا يمكن القول أن إرهاصات أزمة قروض الرهن العقاري الفعلية بالولايات المتحدة الأمريكية بدأت تتراكم منذ بدايات القرن الراهن العام 2001، حيث قام البنك الإحتياطي الفيديرالي الأمريكي بتخفيض أسعار فائدة الإقراض بين البنوك إستجابة لتوقعات الاقتصاديين بإحتمال وقوع ركود اقتصادي في عام 2001 وذلك من 6% في شهر جانفي 2001 إلى 1.75% في شهر ديسمبر من نفس السنة.[2]

والواضح أن تلك السياسة النقدية وبقدر ما خدرت مشكل الركود بقدر ما أحدثت بفعل التفريط فيها وعوامل أخرى غير قليلة، تضخما حادا كانت آثاره مباشرة في تجاوز أسعار الكثير من السلع الإستهلاكية في الأسواق الأمريكية (خاصة منها العقارات والمساكن تحديدا) لأسعارها الحقيقية وشكلت ما يعرف بالفقاعة الاقتصادية العقارية، نظريا عبر العلاقة النقدية المباشرة والطردية بين حجم الكتلة النقدية (M) والمستوى العام للأسعار (P) وميدانيا بسبب التدفق الهائل لرؤوس الأموال الأجنبية تجاه الاقتصاد الأمريكي الذي ساهمت تلك السياسة النقدية في تعاظمه.[3]

والشكل الموالي يوضح الفقاعة العقارية السكنية في الولايات المتحدة الأمريكية ما بين 1997 و 2008:

الشكل(2-5):أسعار المنازل في الولايات المتحدة الأمريكية بين عامي 1997و 2008:



Source: Economist Robert Shiller,Yale University, USA ,2009.

[1] نور الدين جوادي، **مقاربة نظرية حول أزمة قروض الرهن العقاري الأمريكية**، اليوم الدراسي حول الأزمة العالمية الراهنة...، مفهومها، أسبابهاوإنعكاساتها، المركز الجامعي بالوادي،3فيفري2009، ص ص1-2.

ساعد مرابط، **الأزمة المالية العالمية 2008"الجذور والتداعيات"**، الملتقى العلمي الدولي حول: الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية،جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر،20 - 21أكتوبر2009، ص7.

[2] نور الدين جوادي، المرجع السابق، ص2.

[3]

يلاحظ من الشكل السابق تزايد أسعار المنازل في الولايات المتحدة الأمريكية بين عامي 1997 و2008 ، حيث إرتفعت من 104 ألف دولار أمريكي عام 1997 إلى 192 ألف دولار أمريكي عام 2006 ثم بدأت في التراجع عام 2007 و2008 على التوالي، وهو ما يؤكد بداية الأزمة المالية العالمية من قطاع العقارات في الولايات المتحدة.

ثانيا:أسباب وآثار الأزمة المالية العالمية:

تعددت الأسباب والتفسيرات التي طرحها كبار الخبراء الاقتصاديين فمنهم من يرى أن الأزمة المالية العالمية أزمة نظام ومنهم من يرى أنها تعود إلى سبب ديني بحت وهو الربا الذي تتعامل به البنوك وهناك من يرى أنها مؤامرة مدبرة وغيرها من التفسيرات الأخرى وفيما يلي أهم هذه الأسباب والآثار:

1- أسباب الأزمة المالية العالمية لعام 2008:

هناك مجموعة من الأسباب التي أدت إلى حدوث الأزمة المالية العالمية لعام 2008 يمكن إجمالها فيما يلي:

أ- الأزمة المالية العالمية لعام 2008 أزمة نظام:[1]

حيث أن كل نظام اقتصادي يقوم على ثلاث ركائز أساسية هامة وهي الركن الفلسفي أي الإحساس بالأمان والاستقرار أهداف النظام وهي تحقيق الرفاهية والشغل والتنمية البشرية وإعداد الإنسان الصالح، آليات النظام وهي عبارة عن مجموعة من الوسائل والأدوات التي تحرك النظام وتسيره، بالنسبة إلى الركن الفلسفي فقد افتقده النظام الرأسمالي أي إفتقد الأمان ولازمه الإحساس بالخطر الدائم وذلك نتيجة لعدم ثقة الأفراد بهذا النظام.

وبالنسبة للأهداف أصبح هناك تفاوت واسع بين الأغنياء والفقراء وأصبح هناك إنسان جشع مملوءا بالحقد والغل أي طغيان المادة والجشع في المجتمع الرأسمالي، أما بالنسبة لآليات النظام فإن طائفة من مراهقي وول ستريت هي التي أصبحت تسير هذا النظام، و بالتالي فإن التراجع في هذه الركائز الأساسية بمجرد حدوث الأزمة المالية العالمية يدل على أمر واحد لا غير وهو عدم وجود مبادئ أصلا؛

ب- الأزمة المالية العالمية أزمة رهن عقاري :

بدأت الأزمة المالية العالمية في الولايات المتحدة الأمريكية واندلعت من القطاع العقاري نتيجة الغموض وإنعدام الشفافية الذي يلف عمل النظام المصرفي عموما في الولايات المتحدة الأمريكية فضلا عن غياب الرقابة الحكومية الفدرالية في عملية ضخ القروض العقارية، وخلال عام 2006 إزدهر العقار الأمريكي بسبب إنخفاض أسعار الفائدة بمستويات كبيرة وشرعت البنوك الأمريكية في ضخ القروض الراهنة العقارية المخاطرة بقوة،أي قروض ممنوحة لبيوت أمريكية لا تقدم ضمانات مالية للحصول على قروض عادية، وكانت البنوك تعتقد أنها تستطيع دائما وضع يدها على المترل وإعادة بيعه ربما بثمن أكبر إن عجز المقترض عن التسديد، ففي عام 2006 حوالي 40% من القروض العقارية التي منحتها البنوك الأمريكية هي قروض فيها مخاطرة.

[1] علة مراد، **الأزمة المالية العالمية...تأمل ومراجعة**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، العددان 48-49، خريف 2009-شتاء2010، ص ص11-12.

بدأت الأزمة من بنك ليمان براذرز في أمريكا فقد أعطى قروضا أكبر بكثير من الأصول التي يملكها وشجع المواطنين الأمريكيين على الإقتراض بدون ضمانات لقروضهم وعندما حان وقت دفع أقساط القروض للبنك عجزت العائلات الأمريكية عن السداد، وعجز البنك عن تسديد المسحوبات على الودائع لديه من قبل العملاء نتيجة إرتفاع أسعار الفائدة بفعل إرتفاع معدلات التضخم في الولايات المتحدة خلال عامي 2005-2006، ففي عام 2006 حوالي 46% من القروض العقارية التي منحتها البنوك الأمريكية هي قروض فيها مخاطرة، أي قروض ممنوحة بضمانات غير كافية أو بدون ضمانات، فقد تسابقت البنوك الإستثمارية الأمريكية على تقديم قروض فيها مخاطرة وقد إستفاد 75% من الأمريكيين من الحصول على هذه القروض العقارية، بما تسبب في إستفحال الأزمة عندما عجز المدينون من الأفراد والمؤسسات على سداد الأقساط المستحقة مما أدى إلى مشكلة نقص السيولة على مستوى الجهاز المصرفي ورغم أن نسبة غير القادرين على التسديد لا يتجاوز 8% ولكن حجم الاقتصاد الأمريكي الذي يمثل 46% الاقتصاد العالمي كان له أثر سيئ على الأسواق المالية العالمية[1]؛

ج- بيع شركات الإقراض العقاري للديون عن طريق آلية التوريق★ :

وهو البداية الحقيقية للأزمة، حيث قامت هذه الشركات ببيع القروض على شكل سندات دين إلى أفراد ومؤسسات داخل الولايات المتحدة الأمريكية أو خارجها والتي استخدمت كضمان للحصول على قروض أخرى وهكذا تكررت العملية[2]، وبذلك فالتوريق بما أنتجه من إنتشار حملة السندات الدائنين، وتضخم لقيمة الديون وترتيب مديونيات متعددة على نفس العقار كان هو حجر الزاوية في حدوث الأزمة المالية العالمية.[3]

جدير بالذكر أن آلية التوريق أدت إلى إمتداد آثار الأزمة إلى عدد كبير من البنوك والشركات في الولايات المتحدة الأمريكية وحول العالم، و بدأت الأزمة تتحرك ككرة الثلج وتنتشر لتشمل معظم الشركات المالية العقارية وهنا بدأ الحديث عن أزمة مالية عالمية مصدرها الاقتصاد الأمريكي ولكنها تتجاوز حدوده لتطاول معظم دول العالم؛[4]

---

[1] ضياء مجيد الموسوي، **الأزمة المالية العالمية الراهنة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2010، ص ص7-8.

★ - "**التوريق**" هو تحويل الأصول غير السائلة المتمثلة في القروض (خصوصا طويلة الأجل) التي تستحق في تاريخ معين إلى أوراق مالية قابلة للتداول، بحيث يمكن الإقبال على شرائها بالإستناد إلى الأصول القائمة مثل قروض الإسكان وهي من القروض التي شاع تحويلها إلى أوراق مالية.

[2] بوعتروس عبد الحق، تحليل الأزمة المالية الراهنة،الملتقى الدولي حول أزمة النظام المالي والمصرفي الدولي وبديل البنوك الإسلامية، جامعة الأمير عبدالقادر، قسنطينة، الجزائر، ماي2009، ص2.

[3] الجوزي جميلة،**أسباب الأزمة المالية وجذورها**،مؤتمر الأزمة المالية العالمية وكيفية علاجها من منظور النظام الاقتصادي الغربي والإسلامي،جامعة الجنان،لبنان،13-14 مارس2009، ص ص9- 10.

[4] حسين عبد المطلب الأسرج، **تأثير الأزمة المالية العالمية في الصادرات المصرية**، مجلة بحوث اقتصادية عربية،الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، العددان48-49، خريف2009-شتاء2010، ص36.

د- المشتقات المالية:★

وأثر هذه المشتقات على الأزمة يظهر في أن التوسع في إشتقاق أدوات مالية جديدة تعتمد على الثقة في تحقيقها مكاسب في المستقبل ونظرا لإنهيار أسعار الأسهم والسندات الصادرة عن البنوك والشركات الاستثمارية إنهارت قيمة هذه المشتقات وحدث ذعر في الأسواق المالية نتيجة لتزاحم الجميع على تصفية مراكزهم فإنخفضت مؤشرات الأسواق إنخفاضا كبيرا أدى إلى شلل هذه الأسواق، ومن العجب أن من أهم أهداف هذه المشتقات هو مواجهة المخاطر التي يمكن أن تحدث في حين أن الأزمة أظهرت عجزها عن حماية نفسها؛[1]

ه- نمو نشاط المضاربات:

نتج عن توسع نشاط المضاربة في سوق العقارات في الولايات المتحدة الأمريكية عن الأرباح العالية المحققة فيه ومن التسهيلات الإئتمانية الواسعة التي قدمتها البنوك للمستثمرين في هذا القطاع،كل ذلك شجع المستثمرين على التوسع الكبير في الاستثمار في هذا القطاع، و أدى ذلك إلى حصول فارق كبير بين أسعارها الحقيقية والسوقية، وعندما حصل تغير في المتغيرات المؤثرة على عوامل العرض والطلب حدثت الأزمة والتي سرعان ما إنتقلت إلى الأنشطة الأخرى المرتبطة معها بعلاقات بينية واسعة؛

و- نظام النقد الدولي ودوره في نشوب الأزمة المالية الاقتصادية:

نتيجة إنهيار نظام بريتون وودز تم فك الإرتباط بين الذهب والدولار فكرت الولايات المتحدة الأمريكية في أن تقوم البنوك المركزية حول العالم بشراء سندات خزينة أمريكية وجعلها أصولا لها، و هذا الإجراء يصب في مصلحة الولايات المتحدة الأمريكية، إذ أن الكثير من الدول منها بعض الدول النامية أصبحت تقرض واشنطن تريليونات الدولارات بدون فائدة عند تكدس إحتياطاتها من العملات الصعبة في صورة دولارات مستثمرة في سندات الخزانة الأمريكية؛[2]

ز- عدم شفافية ووضوح البيانات المالية وسوء الإدارة:

تؤدي عدم الشفافية أو التلاعب في البيانات المالية إلى إعطاء المضاربين والزبائن معلومات خاطئة عن تقييم المؤسسة فقد تظهر المؤسسات الخاسرة رابحة والعكس، و عليه قد تتم عمليات التلاعب أو إخفاء بعض المعلومات من قبل الجهات المسؤولة عن إدارة أسواق البورصة أو المؤسسات المالية أو البنوك جراء رغبة المدراء في الحصول على أجور ومزايا مالية كبيرة مقابل تحقيقهم أرباح وهمية كبيرة للجهات المضاربة وهو ما يؤدي إلى حدوث الأزمات المالية.

★-"**المشتقات المالية**" هي عقود مالية تشتق من الأسعار الحالية للأصول المالية أو العينية محل التعاقد وتستخدم بهدف التحوط ضد مخاطر التغير المتوقع في أسعار تلك الأصول.

[1] الجوزي جميلة، المرجع السابق، ص10.

[2] ضياء مجيد الموسوي، مرجع سابق، ص ص32-33.

وعليه فإن غياب الشفافية ساهم بشكل كبير في تحريك الأزمة المالية العالمية بل إنه أتى على قمة الأسباب التي أدت إليها، حيث إنتشر الفساد بين طائفة المسؤولين التنفيذيين مما كانوا يشغلون وظائف الإدارة العليا في الأنظمة المصرفية والمؤسسات المالية سواءًا في الولايات المتحدة الأمريكية أو خارجها، و هكذا غابت الآليات الفعالة للرقابة عليهم مما جعلهم يتساهلون في ضخ قروض إئتمانية بمبالغ كبيرة دون تطلب معايير الأمان الدولية في الأصول الضامنة لهذه القروض؛[1]

ح- قيام مؤسسات التصنيف الإئتماني بتصنيف السندات العقارية تصنيفا مرتفعا:

أقدمت مؤسسات التصنيف الإئتماني بمنح سندات الرهن العقاري تصنيفا مرتفع الأمان (AAA) نظرا لأن القروض العقارية عالية المخاطر قد أشتريت من قبل بنوك كبيرة ومع معروفة مثل ليمان براذرز وومورغان ستانيلي، لذلك تحملت وكالات التصنيف الإئتماني جزءا من مسؤولية الأزمة المالية العالمية، لأن ذلك التصنيف غير الدقيق جعل البنوك تتجاهل حجم المخاطر التي قد تتعرض لها، أو على الأقل غير مدركة لها[2].

إذن تمت كذلك هذه الأخطاء التي وقعت فيها مؤسسات التصنيف العالمية من خلال إعطاء إمكانيات لشركات ذات التصنيف الأدنى أن تتحصل على تصنيف أعلى من خلال توريق أصولها لدى شركة ذات تصنيف أعلى، و هو ما تسبب في خسائر كبيرة للمستثمرين،فمثلا يمكن للشركة المصنفة في الفئة B أن ترفع من تصنيفها من خلال توريق أصولها لدى شركة ذات تصنيف إئتماني أعلى، أن تصدر أوراقا لأصولها مصنفة على أنها (AAA).[3]

وعليه فإن التصنيف الخاطئ لوكالات التصنيف الإئتمانية جعل البنوك تتجاهل حجم المخاطر المعرضة لها، مما جعلها تتضرر عند ظهور حالات العجز عن السداد، و نقلت بذلك هذه الصدمة إلى العديد من البنوك والمؤسسات المالية حول العالم، و قد أدى هذا كله إلى نقص سيولة الأسواق المالية نتيجة فقدان المتعاملين الثقة فيه، مما أحدث عمليات بيع كبيرة وسريعة لأسهم البنوك والشركات المالية المتعثرة، الأمر الذي أفضى في نهاية المطاف إلى إنتشار الأزمة عالميا؛[4]

ط- إنعدام الرقابة والإشراف الكافيين على المؤسسات المالية المتخصصة :

وبالتحديد شركات الإستثمار في ضخ القروض وإصدار السندات، ففي الوقت الذي تخضع فيه المصارف التجارية إلى رقابة البنوك المركزية من حيث الإلتزام بشروط المحافظة على ملاءة رأس المال كما تشير إتفاقية بازل، فإن شركات الإستثمار لا تخضع لمثل هذه الرقابة، وعليه فإن غياب سلطات الدولة الرقابية المتمثلة في بنك الإحتياطي الفديرالي ووزارة الخزانة والسلطات الرقابيية لأسواق الأوراق المالية الأمريكية وعدم تدخلها في الوقت

[1] إبراهيم عبد العزيز النجار، **الأزمة المالية وإصلاح النظام المالي العالمي**، الدار الجامعية، الإسكندرية،2009، ص18.

[2] ساعد مرابط، مرجع سابق، ص ص10-11.

[3] بوصبيع صالح رحيمة، مرجع سابق، ص85.

[4] نبيل بوفليح، **دور صناديق الثروة السيادية في معالجة الأزمة الاقتصادية العالمية**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، العددان48-49، خريف2009- شتاء2010، ص ص94-95.

المناسب لعلاج أزمة الرهن العقاري فور تفجرها إثر إعلان حوالي 70شركة تمويل عقاري إفلاسه في فيفري 2007 نتيجة لعجز العملاء عن سداد أقساطهم المستحقة لأنها ببساطة جزء من الأزمة نفسها، **فغرينسبان**★ هو الذي إعتمد الانخفاضات المتوالية في أسعار الفائدة على الدولار عشية أحداث 11 سبتمبر وشجع على تزايد قروض الرهن العقاري بسعر فائدة متغير ليأتي مرة أخرى خلال الفترة 2004-2006 بستة زيادات متوالية في سعر الفائدة مما أدى مباشرة إلى رفع عبء الديون على عملاء الرهن العقاري من الشعب الأمريكي للدرجة التي أدت إلى تعثرهم وإلى تزايد حجم قروض الرهن العقاري لتصل محفظتي شركتي فاني ماي وفريدي ماك إلى حوالي 4000 مليار دولار في عام 2005، وهذا فقط بتضخيم نتائج أعمالهما والإفصاح عن أرباح وهمية غير قابلة للتحصيل حتى ولو أدى ذلك إلى إفلاسهما كما حدث بالفعل؛[1]

ي- التحرر المالي والتطور التكنولوجي :

أبرزت الأزمة المالية العالمية أن البنوك المركزية في الدول الصناعية الكبرى لم تعد تهتم منذ عقود إلا بالتغير في نسب التضخم وتغير سعر الفائدة حسب تغير نسب التضخم بحوالي 0.01% أو 0.02% ونسيت تماما أنها يجب أن تحافظ على سلامة الأوضاع المصرفية المالية في أسواقها المحلية وتركت موجة المنسوجات المالية بدون أي نوع من التأثر القانوني والتشريعي والتنظيمي، بل إن حاكم الإتحاد الاحتياطي الفديرالي السابق قد رفض بإصرار أن يقوم بوضع ضوابط أو معايير على إصدار كل هذه المنسوجات المصرفية والمالية الجديدة .

ومما لا شك فيه أنه نتيجة للتطبيق الواسع لتكنولوجيا الحاسبات الإلكترونية والإتصالات في الأسواق المالية تمكنت هذه الأسواق من معالجة حجم كبير جدا من المعاملات المالية، كما أدى إستعمال التكنولوجيا المتطورة في أسواق المال إلى توصيل التطورات على نحو أسرع وأوسع والإستجابة بسرعة أكبر للمعلومات الجديدة وإبتكار أدوات وإجراءات تجارية وربط الأسواق التي تقع في مناطق أمنية مختلفة، وكانت النتيجة أن إزدادت التدفقات داخل أسواق رأس المال الدولية بسرعة تفوق كثيرا معدل نمو الدخل القومي الأسمي في البلدان الصناعية الرئيسية،كما زاد المعدل اليومي لتداول العملات الأجنبية في الأسواق الرئيسية(لندن، نيويورك، طوكيو) وكان نتيجة التطور في تكنولوجيا الإتصالات أن إزداد التكامل العالمي للأسواق المالية وأصبح الاقتصاد العالمي محصورا في رقعة صغيرة أو كازينو كما أطلق عليها الاقتصادي الإنجليزي كيتز، و قد أوضحت أحداث الأزمة العالمية بجلاء أن الأسواق المالية في العالم غدت شديدة التكامل؛[2]

★-"**ألن غرينسبان**":مدير بنك الإحتياطي الفديرالي الأمريكي(البنك المركزي الأمريكي) وهو أكبر جهاز مالي عالمي لمدة19 عام وهو من كبار المنادين بتطبيق السياسات اللبرالية المتوحشة والداعمين لعمليات المضاربة في أسواق المال.

[1] حسين بورغدة، **الأزمة المالية العالمية(الأسباب،الآثار والحلول المقترحة لمعالجتها)**، الملتقى الدولي حول:الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر،20 -21أكتوبر2009، ص9.

[2] ضياء مجيد الموسوي، مرجع سابق، ص ص14-16.

ك- العولمة ودورها في حدوث الأزمة المالية العالمية:[1]

يرى **سوروس**★ في كتابه رؤية مستقبلية لمشروع الشرق الأوسط الكبير الذي يمثل القسم الثاني منه رؤية إستراتيجية متينة البنية للاقتصاد العالمي وثغر النظام المالي، العديد من المفاجآت غير المنتظرة وكذلك العديد من التحذيرات الفائقة الجرأة والصراحة ومن أهم إنتقاداته للرأسمالية :

- أن النظام الرأسمالي غير قابل للعولمة بسبب معاناته جملة من أمراض مزمنة أضيفت إليها فيروسات جديدة قد يكون الشفاء منها صعبا، و هو بذلك يثبت فشل العولمة في العديد من الدول ويعزو هذا الفشل إلى الفساد المتفشي فيها؛

- إذا كانت الشركات العملاقة عماد الدولة، فهي قد تحولت إلى مجرد لاعب صغير في الاقتصاد العالمي وذلك مقارنة بالبيوت المالية الضخمة وصناديق الاستثمار، مما حول السلطة المركزية إلى مؤسسات التقييم العالمي مثل مؤسسة مودي ومؤسسة ستاندارد أند بورز وهي مؤسسات ترفع من تشاء وتدفع بمن تشاء من الشركات إلى الإنهيار ويرى سوروش أن إشراف الدول على هذه المؤسسات يخدم المصالح السياسية على حساب الاقتصاد العالمي؛

-قصور مقررات مؤتمر لجنة بازل 1988 التي أثبتت عجزها عن ضبط التدفقات المالية الضخمة على الدول المتعولمة حديثا مما زاد إحتمالات وقوع إقتصادياتها ضحية للفراغ الناجم عن عدم إنتظام الاقتراض.

و هكذا وعبر هذه النقاط الثلاث يعلن شوروش أن لا جدوى من العولمة بل يجعل منها خطرا دائما على اقتصادات الدول المتعولمة ويؤكد في كتابه أن سبب نجاة الصين من الأزمة الآسيوية عام 1997 يعود أساسا إلى تحفظها إتجاه إدخال عملتها إلى نطاق التداول العالمي .

ل- السبب الديني البحت في إنفجار الأزمة المالية العالمية:

لقد قام النظام الرأسمالي على مبادئ تخالف سجية الإنسان التي فطره الله سبحانه وتعالى عليها ومن مدلولات سجيته حفظ الدين والمال، و من نماذج مخالفة الرأسمالية المالية للشريعة الإسلامية على سبيل الذكر لا الحصر نذكر:

- الربا:[2]

حيث إرتبطت بوادر الأزمة المالية العالمية بصورة أساسية بالإرتفاع المتوالي لسعر الفائدة من جانب بنك الاحتياطي الفيديرالي الأمريكي منذ عام 2004 وهو ما شكل زيادة في أعباء القروض العقارية من حيث خدمتها وسداد أقساطها وتفاقمت الأزمة بحلول النصف الثاني من عام 2007، حيث توقف عدد كبير من المقترضين عن

[1] علة مراد، مرجع سابق، ص15.

★ - "**هنغاري شوروش**" (يلفظ إسمه شوروش وليس سوروس كما هو شائع لأنه يهودي)أمريكي الجنسية وهو من ضارب على الجنيه الإسترليني عام 1992، فكسب من الحكومة البريطانية ملياري دولار، و كان كلنتون يعتبره ثروة أمريكية قومية بل إنه كان يستعين به في العمليات الاقتصادية السوداء.

[2] سامر مظهر قنطقجي، **ضوابط الاقتصاد الاسلامي في معالجة الأزمات المالية العالمية**، الطبعة الأولى، دار النهضة للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2008 ، ص ص32-33.

سداد الأقساط المالية المستحقة عليهم، وهذه نتيجة طبيعية لأن الربا عنصر خفي محفز على التضخم، و قد نبه اقتصاديون غربيون كبار لهذا الأثر السيئ لكن جشع المؤسسات والأفراد أعمى بصيرتهم بتفضيل المصلحة الفردية بصورة مطلقة على المصلحة الجماعية(العالمية).

فمنذ عقدين من الزمن تطرق الاقتصادي الفرنسي الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد (موريس آلي) إلى الأزمة الهيكلية التي يشهدها الاقتصاد العالمي بقيادة اللبرالية المتوحشة معتبرا أن الوضع على حافة بركان ومهددا بالإنهيار تحت وطأة الأزمة المضاعفة (المديونية والبطالة) وإقترح للخروج من الأزمة وإعادة التوازن شرطين وهما :

❶ تعديل معدل الفائدة إلى حدود الصفر.

❷ مراجعة معدل الضريبة إلى ما يقارب2%.

وهذا ما يتطابق تماما مع إلغاء الربا ونسبة الزكاة في النظام الاقتصادي الاسلامي، و بذلك فالربا له ضرر عام يصيب الاقتصاد ككل، فإتخاذ القرار الاستثماري على أساس مؤشر الأرباح المتوقعة أسلوب أكثر منطقية وواقعية لأن الربح أداة تخصيص رأس المال الحقيقي بينما الفائدة الربوية أداة مضللة وضارة بمصالح الناس ويبين ذلك:

– توليد تضخم مستمر بسبب زيادة تكاليف الإنتاج:

مما يولد تغيرا في الثقة التجارية الناشئة عن نظام إئتماني غير مستقر في المدى الطويل.[1]

– يبدي الاقتصاد عموما سلوكا طائشا يساير تذبذب أسعار الفائدة :

مما يصعب إتخاذ قرارات إستثمارية طويلة الأجل أو التخطيط بشكل جيد للأعمال،مما يضر بمصالح الأمة في المدى الطويل ويعجل من دورة الكساد وما يليها من بطالة وتضخم وما إلى ذلك؛[2]

– سوء تخصيص الموارد:

وذلك لأنها لا تعير الناحية الإجتماعية أي إهتمام فتحرم المجتمع من مشروعات ضرورية فتعيق حركة التنمية فيه وتحصل المشروعات الكبيرة على قروض أكبر وسعر فائدة أقل، بينما العكس تماما يحدث بالنسبة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي قد تكون أكثر فائدة وإنتاجية؛

– يميل مستوى الفائدة في قراري الإستهلاك والإدخار إلى إبطال تأثير كل منهما على الآخر في المدى الطويل:[3]

وفي هذا الصدد هدد الله سبحانه وتعالى من يتعاملون بالربا بالمحق وذلك في قوله تعالى:﴿ يَمْحَقُ ٱللَّهُ ٱلرِّبَوٰاْ وَيُرْبِي ٱلصَّدَقَٰتِ وَاللَّهُ لاَ يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ﴾.[4]

[1] Simon.H,**Economic Policiy fora Free Society** ,University of chicago prees,Chicago,1948,p320.

[2] سامر مظهر قنطقجي، مرجع سابق، ص34.

[3] نفس المرجع السابق، ص34.

[4] القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية 275.

م- فصل الدين والقيم عن المعاملات المالية:

حيث أصبح المال بمثابة الصنم المعبود من دون الله وأصبح الدين هو الرفاهية الدهرية وترتب على ذلك الشقاء وإنتشار الفساد في مجال المعاملات كالرشوة والغش والإحتكار والجشع وأكل أموال الناس بالباطل وهذا من مظاهر الأزمة المالية العالمية.

ن- التجارة في الديون:

يرى علماء الصيرفة التقليدية (الربوية) أن البنوك تقوم على نظام الاقتراض من المودعين بفائدة وإقراض العملاء بفائدة، أي تقوم على التجارة في الديون وهذا يقود من الناحية المصرفية إلى خلق النقود والمعاملات والسيولة الوهمية ويكون ربح البنك هو الفرق بين سعري الفائدة، ومعروف لدى جميع الاقتصاديين أن المال لا يلد مالا ولكن إذا أستثمر إستثمارا مباشرا وفعليا في حلبة المعاملات الاقتصادية فإنه يساهم في النماء وذلك خلال تفاعله مع عنصر العمل، وعندما يحدث خلل في دورة التجارة بالمديونية كأن يتخلف العملاء عن سداد القروض وفوائدها يختل نظام البنك وينعكس إختلاله على المودعين وتظهر مشكلة، السيولة وهذا من مظاهر وأسباب الأزمة المالية العالمية،كما حدث في مجال العقارات والأسواق المالية وشتان بين نظام يقوم على المتاجرة بالديون بفائدة ويقود إلى الأزمات المالية ونظام المشاركات والبيوع والمعاملات والاستثمارات الفعلية الذي يحقق السيولة والتنمية والربح والاستقرار الاقتصادي الحقيقي[1]، وصدق الله تعالى حيث قال: ﴿ ٱلذِين يَاكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لاَ يَقُومُونَ إِلاَّ كَمَا يَقُومُ ٱلذِے يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيْطَـٰنُ مِنَ ٱلْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلْبَيْعُ مِثْلُ ٱلرِّبَوٰاْ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ فَمَن جَآءَهُۥ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِۦ فَانتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُوْلَـٰٓئِكَ أَصْحَـٰبُ ٱلنَّارِ هُمْ فِيهَا خَـٰلِدُونَ ﴾.[2]

س- تقوم المعاملات مع المدينين على نظام الجدولة:[3]

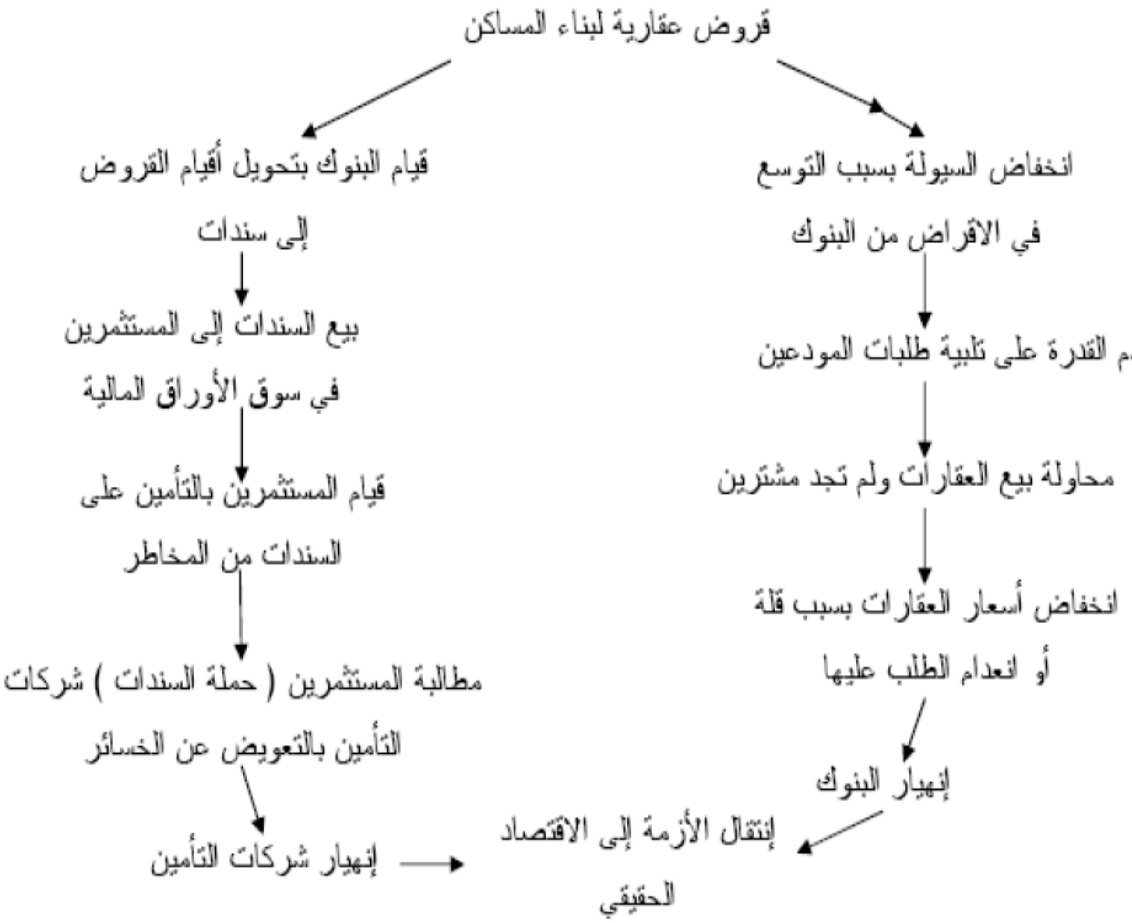
أي زيادة الدين وزيادة معدل الفائدة نظير زيادة الأجل، و هذا هو الربا بعينه، و قد نهى رسول الله ﷺ عن بيع الكالئ بالكالئ أي بيع الدين بالدين.

إذن مما سبق يمكن أن نخلص إلى أن الأسباب التي أدت إلى الأزمة المالية العالمية قد تعددت وكان السبب الرئيسي في إنفجارها هو العامل الديني بمعنى غياب النظام الاقتصادي الإسلامي في العديد من الدول كان هو حجر الزاوية في حدوث الأزمة العالمية، و خير دليل على ذلك عجز النظام الرأسمالي عن إحتوائها والتخفيف من

[1] علة مراد، مرجع سابق، ص14.
[2] القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية 274.
[3] علة مراد، مرجع سابق، ص14.

آثارها بشكل سريع وفعال، ولتوضيح كيفية حدوث الأزمة العالمية يمكن وضع التصور التالي من خلال الشكل الموالي:

الشكل(2-6):طبيعة الأزمة المالية العالمية لعام 2008:



المصدر:راضية بوزيان، **الأزمة المالية العالمية وآثارها على اقتصاديات العالم العربي "الأسباب والتداعيات...التأثيرات وآفاق التغيير على الاقتصاد"**، الملتقى العلمي الدولي حول الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 20-21أكتوبر 2009، ص10.

يلاحظ من الشكل أن الأزمة المالية العالمية بدأت من قطاع العقارات حيث قامت البنوك بمنح قروض عقارية لبناء المساكن وتسبب هذا في إنخفاض السيولة بسبب التوسع في الإقراض، وهو ما نتج عنه عدم القدرة على تلبية طلبات المودعين وعجزها عن بيع العقارات لإنخفاض أسعارها وبالتالي إنهارات البنوك، ومن جانب آخر قامت البنوك بتحويل أقيام القروض إلى سندات وبيع تلك السندات إلى المستثمرين في سوق الأوراق المالية الذين قاموا بدورهم بالتأمين على السندات من المخاطر، وعند مطالبة المستثمرين حملة السندات شركات التأمين بالتعويض عن الخسائر إنهارت شركات التأمين وهكذا إنتقلت الأزمة من القطاع المالي إلى القطاع الحقيقي.

2- آثار وتداعيات الأزمة المالية العالمية :

خلفت الأزمة المالية العالمية آثارا لا يستهان بها والتي لا زالت تداعياتها إلى حد الآن تضرب أسس الكيانات الاقتصادية الكبرى، والاتحاد الأوروبي خير دليل على ذلك وفيها هذا الصدد يقول الرئيس الأسبق للاحتياطي الفديرالي الأمريكي آلان غرينسبان: «هذه الأزمة هي الأخطر منذ قرن، و لم تنته بعد، وستستغرق مزيدا من الوقت، و أتوقع إنهيار العديد من المؤسسات المالية الكبرى بسبب القسوة الإستثنائية لهذه الأزمة»، وبذلك كان لهذه الأزمة نتائج كبيرة جدا يمكن إيجاز أهمها فيما يلي:

أ- تكبيد أكبر مؤسستين للرهن العقاري في أمريكا وهما فاني ماي وفريدي ماك خسائر بالغة، حيث تتعاملان بمبلغ 6 تريليون دولار، وهو مبلغ يعادل 6 أمثال حجم اقتصاديات الدول العربية مجتمعة، وعلقت قرابة 80 شركة رهن عقاري أمريكية عملياتها وأعلنت إفلاسها أو عرضت للبيع منذ بداية عام 2008 وحتى الآن؛

ب- أعلنت مصارف أمريكية كبرى إفلاسها كمصرف ليمان براذرز ومصرف أنتجرتي وواشنطن ميوتشوال، و قد أدت الأزمة إلى إختفاء 11 بنك من الساحة من بينها بنك أندي ماك الذي يستحوذ على أصول بقيمة 32 مليار دولار، وودائع تصل إلى 49 مليار دولار؛[1]

ج- قررت جميع البنوك الأوروبية تجميد صناديقها العاملة في المجال العقاري في الولايات المتحدة حيث جمد بنك بي، إن، بي، باريبا أكبر بنك فرنسي مدرج بالبورصة استثمارات قيمتها 2.3 مليار دولار؛[2]

د- أثرت كذلك الأزمة العالمية على قطاع الإنتاج حيث إنتقلت من القطاع المالي إلى القطاع الحقيقي وكان قطاع السيارات أحد المتضررين الرئيسيين بهذه الأزمة حيث توالى إنخفاض المبيعات وتسريح العمال في شركات السيارات في العالم وتوقع صناعيون، وخبراء أن تأثير الأزمة سيجبر شركات صناعة السيارات على الإندماج، ففي اليابان أعلنت حوالي 1010 شركة يابانية إفلاسها خلال شهر نوفمبر لعام 2008، وهو الشهر السادس على التوالي الذي تضطر فيه آلاف الشركات اليابانية للقيام بتلك الخطوة، وكانت 123 شركة قد أعلنت إفلاسها خلال شهر أكتوبر لعام 2008 ، وأكد المعهد تايكوكو داتابنك المتخصص في إحصاءات نشرها أن عدد حالات الإفلاس فاقت الأعداد التي تم تسجيلها خلال 2008 لتصل إلى 10959 شركة،و في ألمانيا إنخفضت المبيعات العالمية لشركة مارسيدس وبي إم دابليو بنحو الربع،كما إنخفضت قيمة أسهم هذه الأخيرة في فرانكفورت بنسبة 2.6% بينما تراجعت أسهم ديملر ب 4.2%؛[3]

أما في الولايات المتحدة فقد طالبت الشركات الأمريكية الرئيسية الثلاث جنرال متوروز كرايسلر وفورد التي تعاني أزمة سيولة حادة من الدولة دعمها ب 34 مليار دولار على شكل قروض لكي تستطيع التغلب على صعوبات تواجهها بسبب الأزمة المالية.[4]

---

[1] محمد صالح المنجد، **الأزمة المالية**، الطبعة الأولى، مجموعة زاد للنشر، المملكة العربية السعودية،2009 ، ص10.

[2] محمد صالح المنجد، المرجع السابق، ص11.

[3] بن طاهر حسين، **مدخل إلى الوقائع الاقتصادية**، الطبعة الأولى، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، الجزائر ،2010 ، ص ص234-235.

[4] بن طاهر حسين، المرجع السابق، ص235.

ه- تناول التقرير الصادر عن البنك الدولي بعنوان "**الآفاق الاقتصادية العالمية 2009** " تأثير الأزمة المالية في نمو إجمالي الناتج المحلي في مختلف أنحاء العالم مشيرا إلى حدوث تباطؤ ملحوظ في النشاط الاقتصادي العالمي بما في ذلك البلدان النامية التي إتسمت اقتصادياتها في السابق بالمرونة والقدرة على التكيف وخلص التقرير الذي يحمل عنوانا فرعيا وهو "السلع الأولية في مفترق الطرق" إلا أنه بالإمكان تحقيق توازن بين جانبي العرض والطلب بالنسبة إلى السلع الأولية الأساسية كالنفط والمواد الغذائية في المستقبل،إذا توافرت السياسات السلمية في قطاعي الطاقة والزراعة،كما توقع تقرير البنك الدولي إلى تقلص معدل إجمالي الناتج المحلي العالمي من 2.5% في عام 2002 إلى 0.9% في عام 2009، و إنخفاض معدل النمو في لبلدان النامية من 7.9%عام 2007 إلى 4.5%عام 2009[1]؛

و- من آثار الأزمة المالية العالمية إرتفاع كبير في نسبة الدين الحكومي العام إلى 10 تريليونات دولار وهو رقم قريب من حجم إجمالي الناتج القومي الأمريكي ويمثل هذا المعيار مؤشرا خطيرا على مسار الاقتصاد الأمريكي؛

ز- دخول منطقة اليورو لأول مرة في تاريخها مرحلة ركود فعلي، بينما أعلنت كل من ألمانيا وإيطاليا الدخول في مرحلة ركود رسمي؛[2]

ح- بلوغ معدل البطالة في الاتحاد الأوروبي 7% وكشف إستطلاع الرأي شمل 15 قطاعا إقتصاديا حيويا في ألمانيا أن نحو 215000 وظيفة مهددة بالإلغاء خلال 2009 وفي بريطانيا إرتفع معدل البطالة إلى 5.7% مقابل 2.5% في الربع الأول من عام 2008؛

ط- عجز الميزانية حيث قدر العجز المالي الأمريكي في الميزانية عام 2008 بمبلغ 410 مليار دولار أي 2.9% من الناتج المحلي الإجمالي؛

ي- أظهرت إحصائيات وزارة الخزانة إرتفاع الديون الحكومية من 4.3 تريليون دولار عام 1990 إلى 8.9 تريليون دولار عام 2008، و أصبحت هذه الديون العامة تشكل 64% من الناتج المحلي الإجمالي، وبذلك يمكن تصنيف الولايات المتحدة الأمريكية ضمن الدول التي تعاني بشدة بسبب ديونها العامة التي يعادل حجمها 10 أضعاف الناتج المحلي الإجمالي لجميع الأقطار العربية و يعادل 3 أضعاف الديون الخارجية للدول النامية ؛

ك- أما بالنسبة لإنعكاسات الأزمة العالمية على إقتصاديات الدول العربية فيمكن تقسيمها إلى ثلاث مجموعات:

-المجموعة الأولى: الدول العربية ذات الإنفتاح الاقتصادي والمالي المرتفع وتشمل دول مجلس التعاون الخليجي وتأثرت هذه الدول كثيرا بالأزمة بالنظر إلى أن النفط يشكل المصدر الرئيسي للدخل الوطني في هذه الدول، حيث أن الإنخفاض الحاد في أسعار هذه المادة في الأسواق العالمية من 147 دولار للبرميل في منتصف عام 2008 إلى أقل من 35 دولار للبرميل في بداية 2009 بفعل إنخفاض الطلب العالمي عليه في أعقاب الأزمة المالية العالمية الذي

[1] يوسف مسعداوي، **الأزمات المالية العالمية"الأسباب والنتائج المستخلصة منها"**، مجلة المستقبل العربي، مجلة محكمة تعنى بقضايا الوحدة العربية، مركز الوحدة العربية، العدد365، جوان- جويلية2009، ص49.

[2] علة مراد، مرجع سابق، ص18.

يهدد اقتصاديات هذه الدول على الأقل في المدى المتوسط بعجز في الموازنات العامة وإنخفاض في معدلات النمو الاقتصادي وإرتفاع في معدل البطالة وإختلال في الموازين التجارية، وهنا تجدر الإشارة إلى أن بورصات الدول الخليجية تأثرت كثيرا بالأزمة العالمية حيث بلغت خسائر الأسهم السعودية عم 2008 حوالي 272.7 مليار درهم حيث نزلت قيمة الأسهم إلى 246.4 مليار درهم نهاية عام 2008 بدلا من 519 مليار درهم في نهاية عام 2007؛[1]

– **لمجموعة الثانية:** وهذه الدول هي الدول العربية ذات درجة الإنفتاح الاقتصادي والمالي متوسطة ومنها مصر، الأردن، تونس، وتأثر هذه الدول بالأزمة العالمية سيكون أقل من درجة المجموعة الأولى بإستثناء تأثر البورصات وبالتالي فهذه الدول سيكون تأثرها من خلال إختلال موازين مدفوعاتها وإنخفاض الطلب على صادراتها غير البترولية وتباطؤ تدفق رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، ناهيك عن إنخفاض حجم المداخيل السياحية وخاصة دوليتي مصر وتونس هذا بالإضافة إلى معدل البطالة الذي سيشهد إرتفاعا بفعل عودة العمال المغتربين المسرحين خاصة من دول الخليج العربي؛[2]

– **المجموعة الثالثة:** وهي الدول العربية ذات درجة الإنفتاح الاقتصادي والمالي المنخفضة ومنها السودان وليبيا وتأثر هذه الدول سيكون محدودا بإستثناء قطاع النفط في الدول النفطية كالجزائر والسودان وليبيا وتأثرها سيكون في مستوى تأثر دول المجموعة الأولى.[3]

ل–أما بالنسبة لتأثير الأزمة العالمية على قطاع الخدمات فإن الخبراء يرون أن التأثير يبقى محدودا مقارنة بالقطاعات الأخرى، فبالنسبة لقطاع السياحة فقد تباينت الآراء بين من يرى أن حركة السياحة تأثرت بالأزمة وبين من يرى العكس وقد جاءت الأنباء لتؤكد الإحتمال الأول، حيث أشار فريق خبراء من منظمة السياحة العالمية إلى أنه من الممكن أن يعاني القطاع السياحي العالمي من إنخفاض الطلب من قبل المستهلكين ضمن الأعمال والترفيه والشركات السياحية بفعل الضغوط الإئتمانية.[4]

وفيما يخص قطاع الإتصال فقد أكد الخبراء أن التبعات السلبية للأزمة المالية العالمية محدودة ونسبية جدا على نمو قطاع الإتصالات لأنه لا يوجد تأثير مباشر على صناعة شركة الاتصالات بإعتبارها من أقل الصناعات على التمويل المصرفي في تمويل منتجاتها.

[1] عيسى بن ناصر، **إنعكاسات الأزمة المالية العالمية على اقتصاديات الدول العربية**، الملتقى الدولي حول:الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر،20-21أكتوبر2009، ص6.

[2] عيسى بن ناصر، المرجع السابق، ص7.

[3] نفس المرجع السابق، ص7.

[4] بن طاهر حسين، مرجع سابق، ص236.

ثالثا:الآليات المقترحة للخروج من الأزمة المالية العالمية:

أثبتت الأزمة المالية العالمية عن عجز النظام الاقتصادي الرأسمالي الذي ينادي دائما بالحرية المطلقة وتعالت بذلك الأصوات المنادية بوضع الأسس الكفيلة بقيام نظام اقتصادي عالمي جديد للخروج من النفق أو مواجهة و إحتواء الآثار التي خلفتها تداعيات تلك الأزمة العالمية التي جعلت بالاقتصاد الأمريكي أو القطب الواحد يبحث عن قارب للنجاة يستصرخ بحثا عن حلول عاجلة لمواجهتها وفيما يلي أهم خطط الإنقاذ المقترحة:

1-خطة الإنقاذ الأمريكية(ضخ السيولة لإنقاذ النظام المالي):

تنفس الرئيس الأمريكي جورج بوش ووزير ماليته هنري بولسون الصعداء بعد أن صادق مجلس النواب الأمريكي على خطة هنري بولسون لإنقاذ النظام المالي في 24 أكتوبر 2008 والتي تبلغ قيمتها 700 مليار دولار، وجاءت هذه الموافقة بعد تأكيد الرئيس الأمريكي جورج بوش أثناء خطاب له في البيت الأبيض في 21 سبتمبر 2008 بأن الوقت قد حان لمواجهة الأزمة المالية مشيرا إلى غياب الثقة وإلى المخاطر المحدقة بالاستهلاك والنشاط الاقصادي مطالبا بالتحرك الفوري للحفاظ على صحة الاقتصاد الأمريكي من مخاطر كبيرة، وتتضمن الخطة العديد من النقاط يمكن إجمال أهمها فيما يلي:[1]

أ- السماح للحكومة بشراء أصول هالكة بقيمة 700 مليار دولار مرتبطة بالرهن العقاري؛

ب- يتم تطبيق الخطة على مراحل بإعطاء الخزينة إمكانية شراء أصول هالكة بقيمة تصل إلى 250 مليار دولار في مرحلة أولى مع إحتمال رفع هذا المبلغ إلى 350 مليار دولار بطلب من الرئيس ويملك أعضاء الكونغرس حق النقض "الفيتو" على عمليات الشراء التي تتعدى هذا المبلغ مع تحديد سقفه 700 مليار دولار؛

ج- تساهم الدولة في رؤوس الأموال وأرباح الشركات المستفيدة من هذه الخطة مما يسمح بتحقيق أرباح إذا تحسنت ظروف الأسواق ؛

د- يكلف وزير الخزانة بالتنسيق مع السلطات والمصارف المركزية لدول أخرى بوضع خطط مماثلة؛

ه- وضع سقف الضمانات للمودعين من 100ألف دولار إلى 250 ألف دولار لمدة عام واحد ؛

و- منح إعفاءات ضريبية بقيمة 100مليار دولار للطبقة الوسطى والشركات؛

ز- تعيين مفتش عام مستقل لمتابعة قرارات وزير الخزانة؛

ح- يدرس القضاء القرارات التي يتخذها وزير الخزانة ؛

ط- يحافظ مكتب المحاسبة العامة التابع للكونغرس على حضوره في الخزانة لمراقبة عمليات شراء الأصول والتدقيق في الحسابات.

ي- إتخاذ إجراءات ضد عمليات وضع اليد على الممتلكات؛

[1] منية خليفة، المهدي ناصر، **الأساليب المنتهجة لمواجهة الأزمة المالية العالمية الراهنة دوليا وعربيا**، الملتقى الدولي الثاني حول:واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26-27فيفري2012، ص3.

ك- منع دفع تعويضات تشجع على مجازفات لا فائدة منها وتحديد المكافآت المالية لمسؤولي الشركات الذين يستفيدون من التخفيضات الضريبية ب500ألف دولار.

2-خطة الإنقاذ الأوروبية(التدخل المباشر لمساعدة البنوك المتعثرة):[1]إنطلاقا من التحول في المواقف والحرص على التقليل من أضرار الأزمة المالية بعيدا عن الإيديولوجيات المتعلقة بالاقتصاد الحر قامت كل من الدول الأوروبية التي مستها الأزمة المالية منها فرنسا، ألمانيا، أسبانيا، و غيرها بالتدخل المباشر لمساعدة البنوك المتعثرة من خلال الإجراءات التالية:

أ- شراء أسهم بعض البنوك المتعثرة للرفع من قدرتها المالية؛

ب- تقديم ضمانات بمئات المليارات من الدولارات لمساعدة البنوك على الإقتراض و إستعمالها في تمويل المؤسسات الاقتصادية والخواص؛

ج- خفض معدلات الفائدة من طرف البنوك المركزية بدرجة لم يسبق لها مثيل منذ 20 عاما على الأقل.

كما تبنى قادة مجموعة اليورو خطة إنقاذ مالي تعتمد على تأميم جزئي للمؤسسات المالية المتضررة يستند أساسا إلى ضخ أموال عامة في المصارف المتضررة وضمان الودائع كما تسعى إلى ضمان القروض بين المصارف مع إمكانية اللجوء إلى إعادة تمويلها .

3- خطة الدول السبعة الصناعية(منع إفلاس المصارف وإستعادة الإستقرار في الأسواق المالية):★

وضعت مجموعة الدول الصناعية السبعة الكبرى خطة تحرك لمواجهة الأزمة المالية العالمية وتعهد أعضائها بمنع إفلاس المصارف الكبرى وإتفقت القمة على مواصلة العمل من أجل استقرار الأسواق المالية وإعادة تدفق القروض لدعم النمو الاقتصادي العالمي، وإتخاذ جميع الإجراءات الضرورية لتحريك القروض والأسواق النقدية كي تتمكن المؤسسات المالية من الحصول على السيولة، وتتألف هذه الخطة من النقاط التالية :[2]

أ-إتخاذ إجراءات حاسمة واستعمال جميع الوسائل لدعم المؤسسات المالية الكبرى ومنع إفلاسها؛

ب-إتخاذ كل الإجراءات الضرورية لتحريك القروض والأسواق النقدية كي تتمكن المؤسسات المالية من الحصول على السيولة ورؤوس الأموال؛

ج-إستعادة ثقة المودعين من خلال تأمين ودائعهم عن طريق ضمانات قوية ومتماسكة من قبل السلطات العامة لاستعادة ثقة المودعين في سلامة ودائعهم؛

د- القيام بكل ما هو ضروري من أجل تحريك سوق قروض الرهن العقاري الذي كان سببا في الأزمة المالية العالمية.

---

[1] بوصبيع صالح رحيمة، مرجع سابق، ص96.

★-" **الدول الصناعية السبع**" هي:كندا، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، اليابان، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية.

[2] فريد كورتل، **الأزمة المالية العالمية، التنبؤ بالأزمة "فرص الإستثمار المتاحة في ظلها والحلول الممكنة لمواجهتها"**، الملتقى الدولي حول:الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف،الجزائر،20-21أكتوبر2009، ص10.

4- قمة العشرين: ★ إجتمعت مجموعة العشرين مرتين بعد انفجار الأزمة العالمية وذلك للبحث في جوانب الأزمة وفيما يلي هاتين القمتين:

أ- القمة الأولى لمجموعة العشرين:

عقدت هذه القمة في واشنطن في 15 نوفمبر 2008 وأهم المقترحات التي تمت دراستها مايلي:[1]

- دعت الصين إلى إعادة النظر في النظام الرأسمالي برمته عن طريق إدماج الدول الناشئة في وضع السياسات العالمية المتعلقة بالصرف والتمويل والاستثمار؛

- إنقاذ عدد من الشركات الكبرى من الإفلاس حيث قام مجلس الشيوخ الأمريكي بدراسة مساعدة قدرت ب:25مليار دولار لإنقاذ سوق السيارات؛

- خروج المشاركين في القمة بتوصيات تشمل طرق التعاون بين البنوك العالمية الكبرى وصندوق النقد الدولي وكذا البنك الدولي؛

- إمكانية العودة إلى النظام القديم لتحديد قيمة العملات أي إعتماد قيمة الذهب لا قيمة الدولار؛

- رفع سقف ضمان الودائع لتجديد الثقة في نظام الإئتمان الرأسمالي؛

- دعوة الصناديق السيادية في الدول النفطية إلى إقراض البنوك الإسلامية والإستثمار في سندات حكومية ؛

- الضغط على دول أوبيك كي تعدل من سياسة الإنتاج من النفط وخاصة السعودية التي شاركت في قمة العشرين.

ب-القمة الثانية لمجموعة لعشرين:

عقدت مجموعة العشرين قمتها الثانية في لندن في 12أفريل 2009 ومن أهم ما جاء فيها نذكر :

- زيادة موارد صندوق النقد الدولي ومساعدة الدول الأكثر فقرا في العالم؛

- تشديد آليات الرقابة على عمل البنوك والمؤسسات المالية وفق آليات عابرة للحدود وإخضاع المكافآت المدفوعة لمسؤولي البنوك لرقابة أكثر تشددا؛

- إستحداث مجلس خاص بالإستقرار المالي، للعمل مع صندوق النقد الدولي بما يضمن التعاون عبر الحدود؛

- فرض إجراءات تنظيم دقيقة خاصة بتسيير صناديق التوفير ووكالات التصنيف الإئتمانية العالمية؛

- المسارعة إلى العمل على تطهير البنوك من الديون المعدومة (الأوراق المالية التي تملكها البنوك والمؤسسات المصرفية)؛

- تخصيص 250 مليار دولار لتمويل التجارة العالمية على مدى عامين بهدف زيادة حجم التجارة الدولية؛

★- تضم " **مجموعة العشرين** " دول مجموعة الثمانية الكبرى وهي ألمانيا وكندا والولايات المتحدة وفرنسا وإيطاليا واليابان وو بريطانيا وروسيا بالإضافة إلى أستراليا وعدد من الدول الأكبر اقتصاديا من الدول النامية وهي جنوب إفريقيا والسعودية والأرجنتين والبرازيل والصين وكوريا الجنوبية والهند وواندونيسيا والمكسيك وتركيا، أما العضو العشرين فهو الاتحاد الأوروبي الذي تمثله في هذه القمة فرنسا.

[1]علة مراد، مرجع سابق، ص ص24-25.

- تخصيص 50 مليار دولار لمساعدة البلدان الأكثر فقرا في العالم .

5-خطة الإنقاذ لدول مجلس التعاون الخليجي: إتخذت دول خليجية عدة إجراءات لمواجهة الأزمة المالية وتخفيف حدة التوترات في الأسواق، فقد قرر مصرف الإمارات المركزي أن يتيح للبنوك قروضا قصيرة الأجل من خلال تسهيل بقيمة 50 مليار درهم وخصص المصرف تسهيلات للبنوك لاستخدامها كقروض مصرفية إستثنائية بهدف تخفيف التوترات في القطاع المصرفي، و منحت التسهيلات للبنوك إعادة شراء كل شهادات الإيداع التي تكون الفترة المتبقية من أجلها 14 يوما أو أكثر على أن يساوي أجل إعادة الشراء أو يقل عن الفترة المتبقية من الشهادات المقدمة كضمان أو أن يكون الحد الأقصى للأجل ثلاثة أشهر،كما ألغى المصرف المركزي قاعدة الأيام الستة للسحب على المكشوف من الحسابات الجارية بصفة مؤقتة لإتاحة سيولة للبنوك في الأجل القصير،كما أعلن مصرف الإمارات "**دبي الوطني**" الحد من القروض الكبيرة وخطط السداد طويلة الأجل تشجيعا منه للإقراض الذي يتسم بالإحساس بالمسؤولية، كما إستحدث البنك خطة تسمح للعملاء بإمكانية إعادة القروض دون أن يتحملوا أي رسوم خلال أسبوع.[1]

و في قطر إشترت هيئة الإستثمار ما بين 10 و20% من رأسمال المصارف المدرجة في سوق الدوحة للأوراق المالية لتعزيز الثقة في السوق وضخ سيولة لتعزيز قدرة المصارف القطرية على تمويل مشروعات التنمية في المرحلة القادمة بشكل أوسع[2]، وفي المملكة العربية السعودية أعلن المصرف المركزي أنه سيوفر أي سيولة تحتاجها البنوك حيث تشير تقارير رسمية أن بنوك المملكة تملك أوراقا مالية حكومية قيمتها نحو 200 مليار ريال ولديها خيار إقتراض 75% من قيمة هذه الأوراق أي نحو 150 مليار ريال، و في الكويت عرض المصرف المركزي أموالا للمصارف لضمان توفير سيولة كافية بعد الهبوط الأخير للبورصة وتخفيض أسعار الفائدة بين المصارف وإستعداده لضخ مزيد من الأموال إذا تطلب الأمر ذلك رغم المخاوف من التضخم.

6- موقف صندوق النقد الدولي:

يرى صندوق النقد الدولي بأن هناك رابط قوي ما بين التطبيق التام لإتفاقية بازل2 والإستقرار المالي ومبادرة الصندوق التي تهدف إلى تقييم فعالية تطبيق بازل 2 ويوصي بالتطبيق السليم لمعايير الإتفاق، و يعتبر صندوق النقد الدولي أنه ليس بوسع القطاع الخاص أن يستعيد الثقة بمفرده وحتى تدابير السياسة الاقتصادية الكلية التي تتخذها الحكومات لن تعيد الثقة، و إقترح "**ستراوس**" في إجتماع له بمعهد بترسون للاقتصاد الدولي في واشنطن ثلاث نقاط من الإجراءات من أجل المساعدة على تحقيق الإستقرار في الأسواق المالية وإستعادة الثقة وهذه النقاط هي:[3]

[1] فريد كورتل، مرجع سابق، ص11.
[2] بوصبيع صالح رحيمة، مرجع سابق، ص98.
[3] فريد كورتل، مرجع سابق، ص12.

أ- الضمانات الحكومية الصريحة لإلتزامات النظام المالي خاصة بعد أن بلغت هشاشة الثقة العامة مستوى لا يمكن معه تجنب تقديم ضمانات حكومية لإلتزامات النظام المالي، و هي ضمانات مؤقتة يراعى فيها إتخاذ التدابير الوقائية اللازمة؛

ب- مطالبة الحكومة بالتخلص من الأصول المتعثرة عن طريق شرائها بأسعار القيمة العادلة؛

ج- قيام الحكومة بعمليات ضخ رؤوس الأموال نظرا لقلة الأموال الخاصة في البيئة الحالية لافتا إلى أن هذا الإجراء نجح في الأزمات السابقة.

7- أدوات التمويل الإسلامي كبديل شرعي لمواجهة الأزمة المالية:

لقد أثبتت الأزمة المالية العالمية عن عجز النظام الرأسمالي عن إحتوائها والتقليل من آثارها التي مست العديد من دول العالم على اختلاف مستوياتها وبذلك فإنه لا بديل لمواجهتها إلا من خلال نظام واحد وهو النظام الاقتصادي الإسلامي الذي بدأت ملامح الإعجاز فيه تتوالى ولابد أن يراها الجميع خفاقة، فعندما صار العلم بأدواته وإختراعاته نبراسا مضيئا توالت إعجازات القرآن الكريم والسنة الشريفة ولما صار الاقتصاد في هذه الأيام ذو صولة وجولة فلابد من بروز الإعجاز الاقتصادي لهذا الدين العظيم.[1]

إذن ها هي الولايات المتحدة الأمريكية القوة الاقتصادية العظمى تستنجد بالاقتصاد الاسلامي من خلال عقد مؤتمر تحت عنوان "**مؤتمر المالية الإسلامي**" في 6نوفمبر 2008 في الولايات المتحدة وبإشراف وزارة الخزينة بواشنطن وحضور 100 خبير اقتصادي من بينهم جميع مسؤولي البنوك الأمريكية وبعض أعضاء الكونغرس، و ها هي الباحثة الإيطالية "**لووريتا نابليوني**" تشير في كتاب لها بعنوان "**اقتصاد إبن آوى**" إلى أهمية التمويل الإسلامي ودوره في إنقاذ الاقتصاد الغربي وها هو "**رولان لاسكين**" رئيس تحرير صحيفة "لجورنال د فينانس" يطالب بوضوح وجرأة أكثر في افتتاحيتها بضرورة تطبيق الشريعة الإسلامية في المجال المالي والاقتصادي لوضع حد للأزمة التي هزت أسواق العالم جراء التلاعب بقواعد التعامل والإفراط في المضاربات الوهمية غير المشروعة، ومن توصيات فقهاء الصيرفة الإسلامية وفقهاء الأسواق المالية الإسلامية الصادرة عن مجاميع الفقه الإسلامي العالمية يمكن إستقراء ما يلي:

أ- الإمتناع عن التعامل بنظام الفائدة والذي هو سبب الأزمة والبلاء وتطبيق صيغ التمويل الإسلامي من مشاركة ومرابحة وعقود الإستصناع والإجارة ونحو ذلك قوله تعالى:﴿ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُواْ فَاذَنُواْ بِحَرْبٍ مِّنَ ٱللَّهِ وَرَسُولِهِۦ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَٰلِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴾؛[2]

[1] سامر مظهر قنطقجي، مرجع سابق، ص97.

[2] القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية278.

ب-تطهير المعاملات في أسواق النقد والمال من المال المكتسب بطرق غير مشروعة وهذا ما يوصف بالأموال القذرة؛[1]

ج- حرمت الشريعة الإسلامية نظام المشتقات المالية القائم على معاملات وهمية مثل هذه المعاملات يسودها الغرر والجهالة ولقد كيّف فقهاء الاقتصاد الإسلامي مثل هذه المعاملات على أنها من المقامرات المنهي عنها شرعا؛[2]

د- يقوم النظام المالي والاقتصادي الإسلامي على مبدأ التيسير على المقترض الذي لا يستطيع سداد الدين لأسباب قهرية لقوله تبارك وتعالى: ﴿ وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسُرَةٍ وَأَن تَصَّدَّقُواْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴾؛[3]

ه- تطهير الأسواق المالية من المعاملات الخفية والشائعات الكاذبة ومحاربة العصابات التي تسيطر على هذه الأسواق من الرأسماليين الطغاة على الأسواق من خلال أجهزة رقابية حكومية وشعبية تتقي الله حق تقاته؛[4]

و- يقوم النظام المالي والاقتصادي الإسلامي على منظمة من القيم والأخلاق مثل الأمانة والمصداقية والشفافية والبينة والتيسير والتعاون والتكامل والتضامن، وفي نفس الوقت تحرم الشريعة الإسلامية الكذب والمقامرة والتدليس والغرر والإحتكار و الإستغلال والظلم وأكل أموال الناس بالباطل.

إذن مما سبق ذكره يكمن القول أن الأزمة المالية العالمية لعام 2008 أكدت بشكل كبير جدا على أن الاقتصاد الإسلامي قد يكون أفضل حل لها ودليل ذلك إستنجاد الولايات المتحدة الأمريكية بهذا النظام القائم على أسس شرعية والذي أثبت العجز الواضح لمؤسسات التمويل الدولية في مقدمتها كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي.

المطلب الثاني: حركة الصادرات والواردات في أعقاب الأزمة المالية العالمية:

شهدت حركة الصادرات والواردات في أعقاب الأزمة المالية العالمية عدة تغيرات، وهذا إثر الإنخفاض الحاد في الطلب العالمي والإنكماش الحاصل في النشاط الاقتصادي سواءًا في الدول المتقدمة أو النامية .

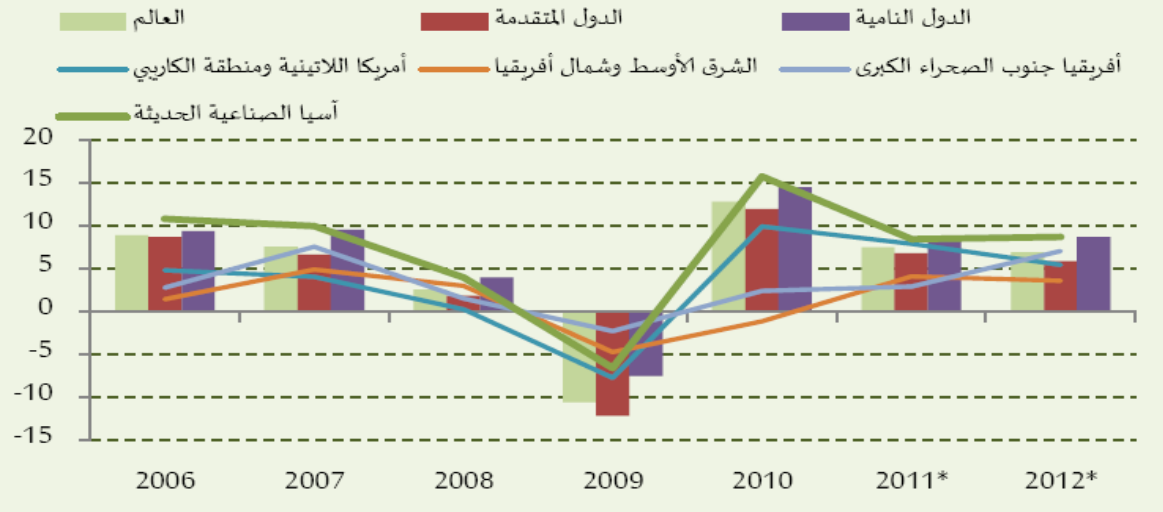
أولا:حركة الصادرات:

أدت الأزمة الاقتصادية العالمية إلى إنخفاض حاد في حجم التجارة الدولية بنسبة 10% في عام 2009 لكن الانخفاض كان مختلفا عبر البلدان والمنتجات مما يعكس إلى حد كبير الإنخفاض الحاد في الطلب العالمي،فمن حيث الصادرات كان الإنكماش أشد في البلدان المتقدمة، حيث تجاوز متوسط الإنكماش 12% وظل الانخفاض في البلدان النامية بنحو 7.5% بعد الانخفاض الهائل في عام 2009 وقد شهدت معظم البلدان إنتعاشا قويا في

[1] علة مراد، مرجع سابق، ص27.
[2] فريد كورتل، مرجع سابق، ص14.
[3] القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية279.
[4] علة مراد، مرجع سابق، ص27.

صادرات السلع والخدمات حيث بلغ معدل النمو في إجمالي الصادرات العالمية في عام 2010 بنحو12.8 % ولكن هذا الإنتعاش في البلدان النامية كان أقوى منه في البلدان المتقدمة حيث بلغت معدلات النمو في البلدان النامية 14.5% و12% على التوالي في عامي 2011و 2012، وبسبب التأثير المحدود للأزمة على بلدان جنوب صحراء إفريقيا والشرق الأوسط فإن انخفاض الصادرات في هاتين المنطقتين ظل محدودا مقارنة مع المناطق الأخرى وشهدت هذه الأخيرة إنتقالا سلسا من تأثير الأزمة من حيث تدفق الصادرات، و قد توقع صندوق النقد الدولي النمو في حجم الصادرات العالمية لعامي 2011و 2012 بنسبة 7.5% و6.9% على التوالي كما توقع نمو حجم الصادرات في البلدان النامية بنسبة 2.4% أعلى من نسبة النمو في البلدان المتقدمة[1]، و الشكل الموالي يوضح حجم صادرات السلع والخدمات قبل وبعد الأزمة العالمية:

الشكل(2-7):حجم صادرات السلع والخدمات قبل وبعد الأزمة المالية العالمية: (التغير السنوي بالنسبة المئوية):



المصدر: صندوق النقد الدولي، **توقعات الاقتصاد العالمي**، أبريل 2011.

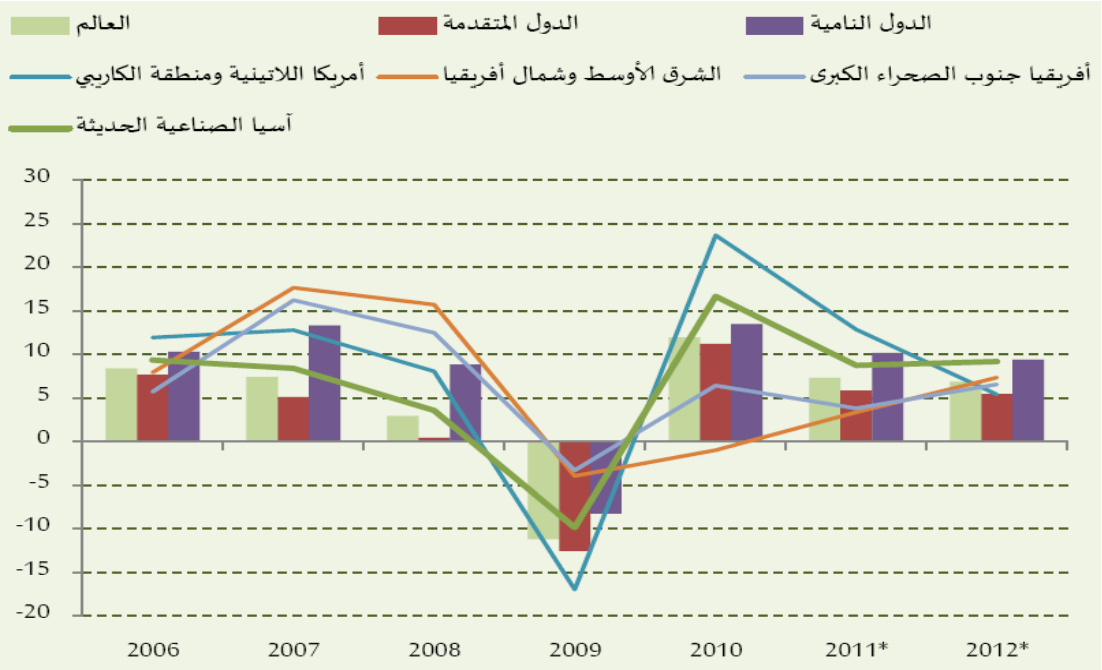
ثانيا:حركة الواردات:

في المقابل نجد أن هناك إتجاهات مماثلة في واردات السلع والخدمات حيث إنكمش إجمالي الواردات في العالم بنسبة 11.2% في عام 2009، ولكنه إرتفع بنسبة 12% في عام 2010 بإستثناء منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي حيث شهدت البلدان المتقدمة مرة أخرى تضررا من الأزمة وتجاوز الإنخفاض في حجم الواردات عام 2009 نسبة 12.5% في البلدان المتقدمة ورغم الزيادة بنسبة 11.2% في حجم الواردات عام 2010 لا يزال متوسط النمو أقل من 13.5%في البلدان النامية في عامي 2011 و2012، ويتوقع لمعدلات النمو في حجم الواردات أن تستقر حول 5.5%في البلدان المتقدمة وحوالي 10% في البلدان النامية، وقد عانت دول أمريكا اللاتينية أشد إنكماش في حجم الواردات عام 2009 بنسبة تزيد على 15% لكنها شهدت نموا قويا في عام

[1] مركز الأبحاث الإحصائية والاقتصادية والإجتماعية لمنظمة التعاون الإسلامي، **التقرير السنوي2011"التطورات الأخيرة في الاقتصاد العالمي"**، مركز أنقرة،2011، ص19.

2010 بمعدل أكثر من 23% والتي يمكن تفسيرها جزئيا بمقياس التأثيرات، حيث كان النمو أعلى قبل الأزمة في مناطق جنوب صحراء إفريقيا والشرق الأوسط، ولكن الإنكماش والإنتعاش لا يزالان محدودان في هذه البلدان والشكل الموالي يوضح حجم الواردات من السلع والخدمات قبل وبعد الأزمة المالية العالمية:[1]

الشكل(2-8):حجم واردات السلع والخدمات قبل وبعد الأزمة المالية العالمية:(التغير السنوي بالنسبة المئوية):



المصدر :صندوق النقد الدولي، **توقعات الاقتصاد العالمي**، أبريل 2011.

وتجدر الإشارة أن الأزمة المالية العالمية مست تداعياتها الهيكل السلعي للتجارة العالمية حيث شهدت صادرات السيارات والمحركات ومعدات النقل والتي تشكل حوالي 25 % من الصادرات العالمية تراجعا ملحوظا،كذلك تراجعت صادرات المنتجات الكيمياوية بصورة حادة وذلك في النصف الأول من عام 2009 مقارنة بالفترة نفسها من عام 2008، ويعزى ذلك إلى إنخفاض أسعار النفط العالمية وإنكماش الطلب العالمي عليها إلى حد كبير، كما تراجعت صادرات السلع الفاخرة كالملابس الراقية والعطور وساعات الألماس والمجوهرات إلى أدنى مستوى لها منذ عقود وتقدم إحدى الدراسات★ شواهد إحصائية لوجود علاقة قوية لمبيعات السلع الفاخرة لعوائد الأسهم حيث أن الأزمات المالية وإنهيار أسعار الأسهم في البورصات العالمية تؤثر سلبا على مبيعات هذه السلع بصورة ملحوظة، وذلك في الأجلين القصير والمتوسط.

[1] مركز الأبحاث الإحصائية والاقتصادية والإجتماعية لمنظمة التعاون الإسلامي، المرجع السابق، ص ص19-20.

★ -Curran.L(2009),**The impact of the crisis on EU Competitiveness in International Trade**,September/October 2009.

كذلك تشير هذه الدراسات إلى أن التراجع الحاد في الإنفاق على السلع الفاخرة في الولايات المتحدة وأوروبا قد تعود بعض أسبابه غير المباشرة إلى كون برامج التحفيز الاقتصادي في الدول المتقدمة وبوجه خاص المساعدات المالية المقدمة من الحكومة لإنقاذ المصارف التجارية المحلية، قد ترتبت عنها ضوابط جديدة كالحد من الزيادات الكبيرة في رواتب الموظفين في البنوك المستفيدة من هذه البرامج والذين يعتبرون من أهم المستهلكين للسلع الفاخرة، وبذلك يتوقع أن التغيير في النمط الإستهلاكي لهذه الفئة من المستهلكين قد يؤدي إلى تغير دائم في الطلب على هذه السلع[1]، وفي جانب الواردات العالمية، فلقد إنخفضت الواردات النفطية في ضوء تراجع الطلب على النفط ومشتقاته في الدول المتقدمة،مشكلا بذلك حوالي 3/1 الانخفاض الإجمالي في قيمة الواردات العالمية وتوضح إحدى الدراسات القياسية★ عن تأثيرات الأزمة على التجارة العالمية إلى أن مصدر التراجع في قيمة التجارة العالمية هو الإنخفاض في الكمية والأسعار معا، سواءًا بالنسبة للواردات أو الصادرات بينما يكمن مصدر الانخفاض في حجم التجارة العالمية في تراجع كمية الواردات والذي كان وقعه أكبر بكثير من وقع إنخفاض الأسعار الحقيقية للواردات وتلقي هذه الدراسة الضوء أيضا على السلع التي شهدت تجارتها العالمية تراجعا حادا كالسيارات والمركبات، و التي لم تتغير أسعارها سواءًا كانت أسعار التصدير أو الإستيراد وبالتالي فإن الإنخفاض الحاد في حجم تجارة هذه السلع كان مصدره التراجع في الكميات المعروضة لهذه السلع، كما تبين أن مصدر تراجع الواردات العالمية للنفط هو التراجع الحاد في الأسعار العالمية وليس في الكميات المعروضة.[2]

جدير بالذكر أن الأزمة المالية العالمية أثرت بشكل كبير على أداء التجارة الخارجية للدول العربية فقد سجلت هذه الأخيرة إنخفاضا في عام 2009 بالنسبة لجميع الدول العربية بإستثناء جيبوتي والصومال وسجلت غالبية الدول المصدرة للنفط أعلى نسبة التراجع في الصادرات العربية وجاءت الجزائر والكويت اللتين سجلتا أعلى نسبة تراجع بلغت 42%، وقد تراوحت نسب إنخفاض صادرات بقية الدول المصدرة للنفط بين 39.5% بالنسبة لصادرات السعودية و13.5% بالنسبة لصادرات قطر، و قد سجلت الدول غير النفطية أيضا تراجعا ملحوظا في صادراتها حيث شهدت صادرات المغرب أعلى نسبة تراجع (39.9%) وسجلت صادرات لبنان أدنى نسبة تراجع (15.2%) وتشير هذه البيانات الإحصائية إلى أن الأزمة المالية العالمية أثرت على صادرات الدول العربية النفطية وغير النفطية على حد السواء، حيث تأثرت صادرات الدول غير النفطية خاصة بالتراجع في أسعار المواد الأولية وأسعار السلع الزراعية بالإضافة إلى تراجع الطلب الخارجي على السلع المصنعة كالمنتجات الكيماوية والآلات والمعدات، وفي جانب الواردات العربية الإجمالية فعلى الرغم من أن قيمتها شكلت إتجاها نحو الإنخفاض خلال الأشهر (يوليو-نوفمبر) 2008 فإن قيمتها الإجمالية شكلت إتجاها تصاعديا منذ بداية عام 2009 وخلال

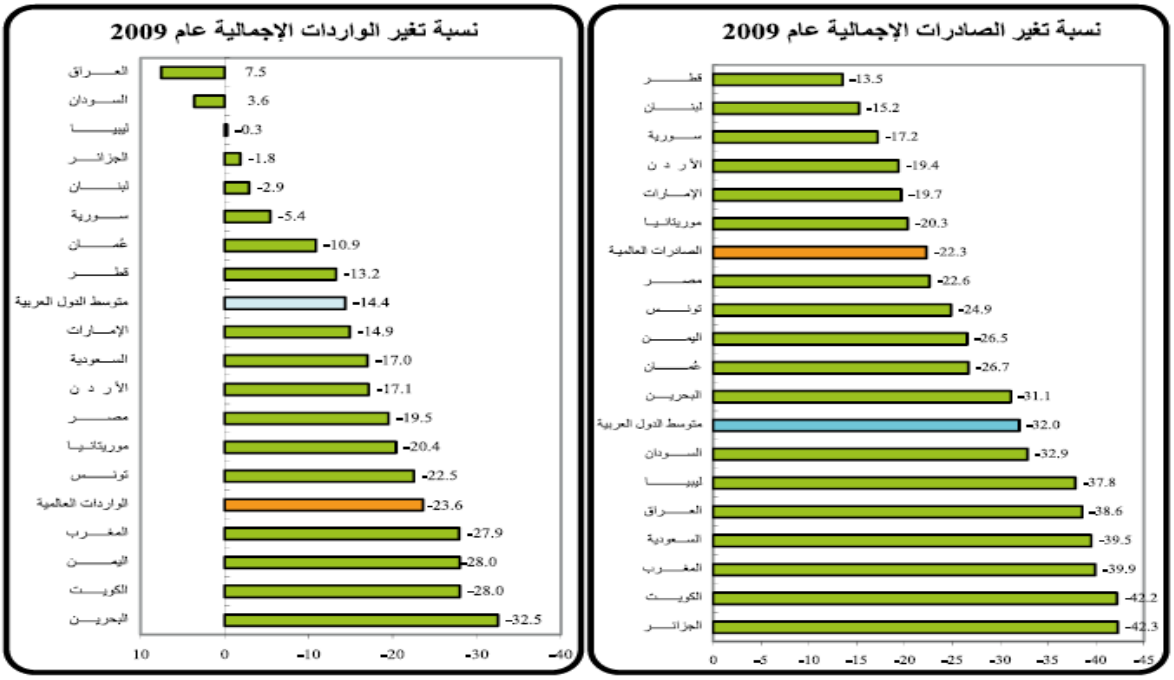
[1] جمال الدين زروق، **التجارة الدولية والعربية وتمويلها وضمان إئتمان الصادرات في أعقاب الأزمة العالمية**، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي،2011، ص ص6-7.

★ - Lerchenko,A,Lewis,L ,Tesar,L (2010),**«The collapse of International Trade During de 2008-2009 crisis:In search of smoking Gun»,** in The ,IMF and The Banque de France Conference On Economic Linkages,Spillovers,paris,28-29 January 2010.

[2] جمال الدين زروق، مرجع سابق، ص7.

الربع الأول من ذلك العام ولقد تأثرت الواردات الإجمالية العربية بتباطؤ النشاط الاقتصادي في الدول العربية من جراء تأثيرات الأزمة العالمية غير الإجراءات والبرامج المالية التحفيزية لدعم الطلب المحلي وتجنب الركود الاقتصادي كلها عملت على تخفيف حدة تراجع الواردات العربية، و فيما يتعلق بأداء واردات الدول فرادى في عام 2009، فقد تراجعت واردات جميع الدول العربية بإستثناء العراق والسودان وقد سجلت البحرين أعلى نسبة تراجع في الواردات بلغت 32.5% إثر التباطؤ في النشاط الاقتصادي فيها، و سجلت إثنتي عشرة دولة أخرى تراجعا في وارداتها تراوحت نسبتها بين 10.9% (عمان)و 28%(الكويت)، وسجلت أربعة دول أخرى إنخفاضا في إجمالي الواردات تراوح بين 0.3%(ليبيا)و 5.4%(سوريا)[1]، و الشكل الموالي يوضح التراجع في إجمالي التجارة العربية في عام 2009:

الشكل(2-9): التراجع في التجارة الإجمالية للدول العربية في عام 2009:



المصدر: صندوق النقد العربي،التقرير الاقتصادي العربي الموحد" **التجارة الخارجية للدول العربية**"، 2010، ص168.

أما بالنسبة للدول التي سجلت زيادة في وارداتها، فقد جاءت الزيادة في واردات كل من العراق والسودان لتلبية إحتياجات النشاط الاقتصادي الذي شهدتها خلال الأعوام القليلة الماضية بالإضافة إلى إعادة البناء والتعمير، وزيادة الإستثمار الأجنبي في تطوير قطاع النفط بالنسبة للعراق، و هكذا فإنه في ظل الركود الاقتصادي العالمي الذي خلفته الأزمة العالمية يكون من الطبيعي أن يقل الطلب بشكل عام، و تنخفض الصادرات العربية

[1] جمال الدين زروق، مرجع سابق، ص32.

لاسيما وأن الجزء الأكبر من هذه الصادرات يتجه نحو الولايات المتحدة والدول الأوروبية، وهي الدول التي تأثرت أكثر من غيرها بالأزمة المالية العالمية.[1]

المطلب الثالث:أثر الأزمة المالية العالمية على أهم المتغيرات ذات العلاقة بالتجارة الدولية(النمو الاقتصادي، الناتج المحلي الإجمالي، التضخم، البطالة، الإستثمار الأجنبي المباشر):

إنعكست الأزمة المالية العالمية بشكل كبير على العديد من المتغيرات الاقتصادية التي لها علاقة بالتجارة الدولية وفيما يلي هذه الآثار والإنعكاسات على الدول المتقدمة والدول النامية على حد السواء:

أولا:النمو الاقتصادي:[2]

شهد الاقتصاد العالمي خلال عام 2009 أسوء الفترات الاقتصادية منذ الكساد العظيم في الثلاثينيات من القرن الماضي حيث تعاظمت التأثيرات السلبية للأزمة المالية والاقتصادية العالمية على كافة جونب النظام المالي بما أدى إلى مرور الاقتصاد العالمي بمرحلة الركود والتباطؤ الحاد في النمو فعلى صعيد المؤشرات الاقتصادية شهد معدل نمو الاقتصاد العالمي لعام 2009 وفق التقديرات الأولية المتوفرة عن مصادر صندوق النقد الدولي في يناير 2010، إنكماشا حادا مسجلا معدل نمو سالب بلغ 0.8% مقارنة بمعدل نمو موجب بلغ 2.99% عام 2008، و يعزى هذا التدهور الحاد إلى إنكماش النمو في مجموعة الدول المتقدمة الذي سجل معدل نمو سالب بلغ 3.2% مقارنة بمعدل نمو موجب بلغ 0.5% عام 2008، بينما نجحت المجموعة التي تضم بقية الإقتصاديات الناهضة والدول النامية في تحقيق معدل نمو موجب على عكس المعدل العالمي رغم تراجعه الحاد والملحوظ من 6.1% عام 2008 إلى نحو 2.1% عام 2009، وكمحصلة لتحقق معدلات نمو سالبة في العديد من دول المجموعة مثل روسيا التي حققت معدل سلبي بلغ 9% من جهة وإستمرت تحقق معدلات نمو إيجابية مرتفعة نسبيا في دول مثل الصين 8.7% والهند 5.6%.

من جهة أخرى كما كان للأزمة تأثيرا قاسيا على أداء الدول ذات الدخل المنخفض، حيث تراجعت معدلات نموها بدرجة ملحوظة كنتيجة أساسية للتراجع الحاد في أسعار صادراتها من المواد الخام والسلع الأساسية مما قد يؤثر سلبا في قدرتها على تنفيذ برامج مكافحة الفقر وتنمية مواردها البشرية وبلوغ الأهداف الإنمائية للألفية المعلنة من الأمم المتحدة، وبناءا على تحقيق الاقتصاد العالمي لمعدل نمو حقيقي سالب عام 2009 فإن حجم الناتج الإجمالي العالمي بالأسعار الجارية يقدر أن يتراجع إلى نحو 57.2% تريليون دولار، مقابل 60.9% تريليون دولار عام 2008.

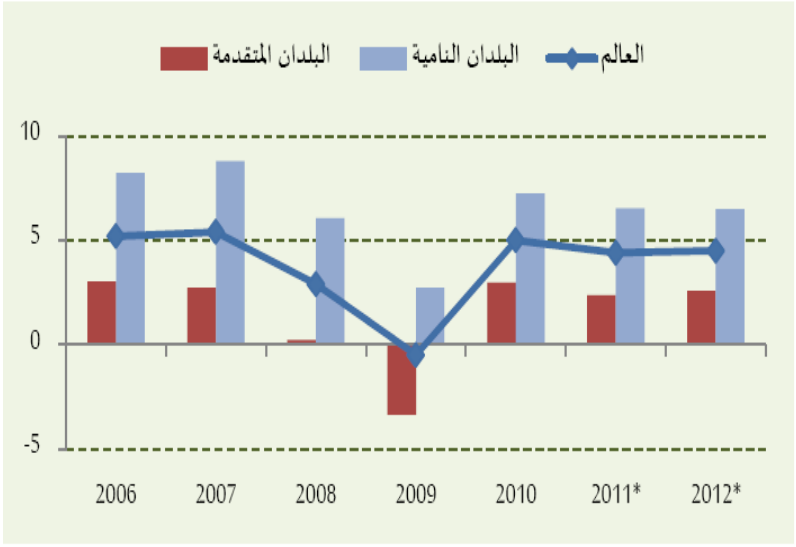
[1] راضية بوزيان، مرجع سابق، ص21.

[2] المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وإئتمان الصادرات، **التقرير السنوي لعام 2009"لمحة عامة عن الأوضاع الاقتصادية العالمية والعربية"**،2009 ، ص5.

ثانيا:الناتج المحلي الإجمالي:

لقد توقف التوسع المتزايد الذي شهده الاقتصاد العالمي خلال عقد الألفية، بسبب الأزمة الاقتصادية الحادة والركود العالمي وتقلص النمو في النشاط الاقتصادي العالمي لعام 2008بنسبة 2.5% مقارنة بمستواه لعام 2007،حيث إستطاع أن ينمو بنسبة 2.9% عام 2009، ومع ذلك أظهر الاقتصاد العالمي علامات إنتعاش في عام 2010 على الرغم من أن اختلافات النمو بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية لا تزال قائمة، في حين أن الإنتعاش في البلدان المتقدمة لا يزال بطيئا، و عموما شهدت معدلات النمو في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي إنكماشا بنسبة 2.5% في عام 2009 وإرتفع إجمالي الناتج المحلي العالمي بنسبة 5% في عام 2010 وتوقع صندوق النقد الدولي إرتفاع نسبة الناتج بـــ: 4.4% و4.5% عامي 2011و 2012 على التوالي، و إستمرار هيمنة الاقتصاديات النامية على النمو الاقتصادي العالمي والتي يقدر أن تنمو بنحو 6.5%، بينما تبقى معدلات الاقتصاديات المتقدمة في حدود 2.5% في الفترة ما بين 2011 و 2012 بإعتبارها الأكثر تضررا من الأزمة حيث لا تزال البلدان المتقدمة مثقلة بالديون وبصفة عامة فإن الإنتعاش في البلدان المتقدمة أقل من المتوسط العالمي ومن المتوقع أنه سيسترجع القوة في عام2011، والشكل الموالي يوضح نمو الناتج المحلي الإجمالي في العالم:

الشكل(2-10):نمو الناتج المحلي الإجمالي في العالم:



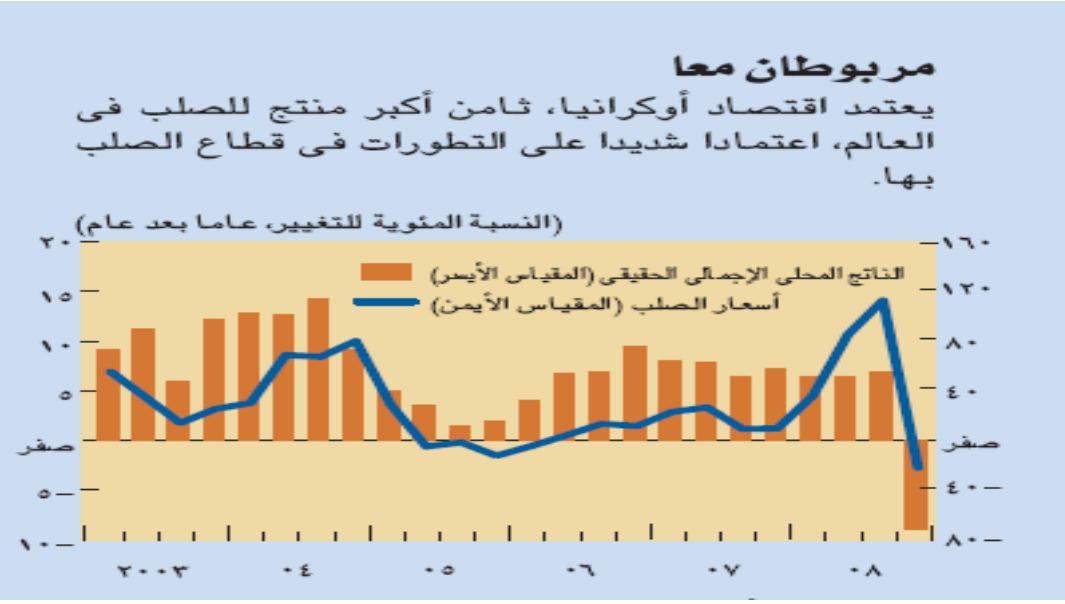
ظل الانتعاش في البلدان المتقدمة أقل من المتوسط العالمي

المصدر:صندوق النقد الدولي، **توقعات الاقتصاد العالمي**،2011 *، توقعات صندوق النقد الدولي.

جدير بالذكر فإن أسعار الصلب العالمية كانت شديدة الحساسية للركود الاقتصادي العالمي الحاد ولذلك فإن الإيرادات الكبرى للبلدان المصدرة للصلب مثل أوكرانيا ترتبط إرتباطا وثيقا بإتجاهات الاقتصاد العالمي، و يعتمد اقتصاد أوكرانيا ثامن أكبر منتج للصلب في العالم إعتمادا شديدا على التطورات في قطاع الصلب بها وتمثل صناعة الصلب بالقياس المباشر حوالي 12% من الدخل الوطني لأوكرانيا وأكثر من ثلث صادراتها السلعية ومع ضخامة هذه الأرقام، فإن الصلب يعتبر بصورة غير مباشرة أكثر أهمية لأن أنشطة اقتصادية أخرى كثيرة

تعتمد على قطاع الصلب، و نتيجة لذلك يؤدي نمو الناتج المحلي الإجمالي في أوكرانيا إلى تقفي آثار التطورات في أسعار الصلب العالمية[1]، وعليه فقد ضرب الإنهيار في أسعار الصلب في أوكرانيا بعنف وبعد أن بدأ بإنخفاض بنسبة 50% في إنتاج الصلب إنخفض الإنتاج الصناعي بنسبة تبلغ حوالي 25% بين سبتمبر وديسمبر 2008،كما إنخفضت الصادرات بشكل حاد وتهاوي الأداء الاقتصادي الشامل، و يتبين من الأرقام المبدئية للناتج المحلي الإجمالي أن الناتج الحقيقي قد تقلص بحوالي 9% خلال الربع الأخير من العام بالحسابات المصححة رسميا، و قد ضاعف من ذلك كله إنهيار متزامن في توافر التمويل الخارجي يتصل بتقلص الرغبة في المخاطرة بين المستثمرين الدوليين، و قد تسبب ذلك في تصاعد هوامش السندات الأوكرانية وحققت سوق الأوراق المالية المحلية حوالي 25% على مدى العام، و الشكل الموالي يوضح شدة الإرتباط بين الاقتصاد الأوكراني وتطورات قطاع الصلب:

الشكل(2-11):الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وأسعار الصلب خلال الأزمة العالمية:



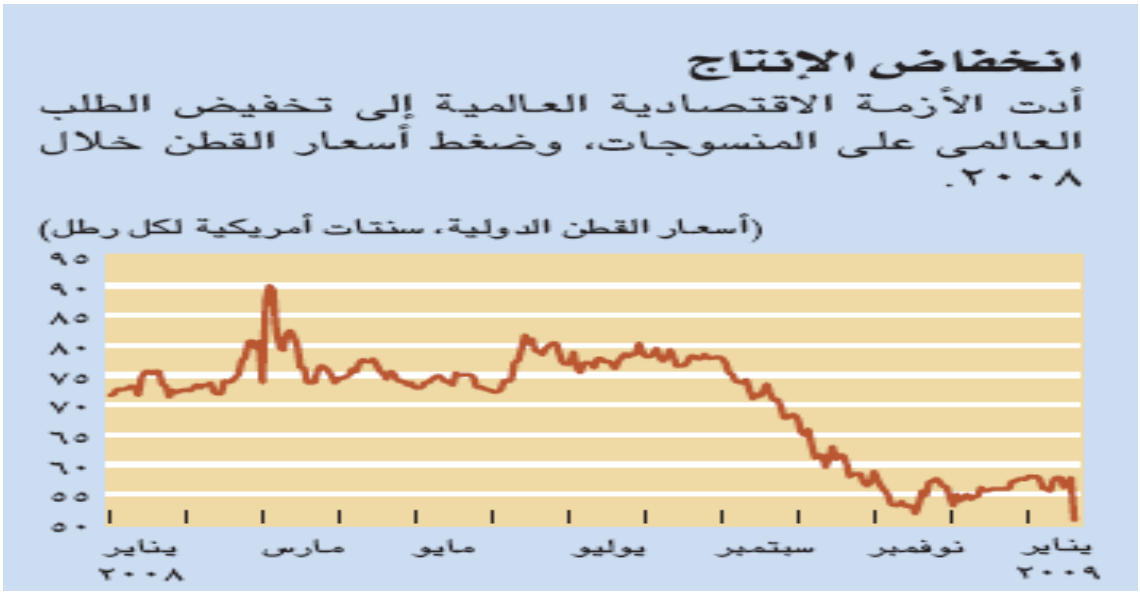
المصدر: ديفيد هوفمان، **إيرادات أوكرانيا من الصلب تتعاشق مع الاقتصاد العالمي**، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، المجلد 46-العدد1، مارس 2009، ص14.

إضافة إلى كل هذا فقد تسببت الأزمة الاقتصادية العالمية في تخفيض الطلب العالمي على المنسوجات وكساد أسعار القطن،حيث كان زارعوا القطن في بوركينافاصو في البداية معزولين عن أسوء آثار صدمة أسعار السلع، فقد ساعدت آلية جديدة لأسعار المنتجين في وضع ماليات قطاع القطن على قاعدة أكثر سلامة، إلا أنه مع تصاعد الأزمة واجهت شركات القطن الخيار بين البيع أو التخزين أثناء فترة إنحدار ممتدة في أسعار القطن

[1] ديفيد هوفمان، **إيرادات أوكرانيا من الصلب تتعاشق مع الاقتصاد العالمي**، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، المجلد 46- العدد1، مارس 2009، ص4.

العالمية، و يمثل القطن حوالي 60% من الصادرات في بوكينافاصو التي تعتبر أكبر منتج للقطن في إفريقيا جنوب الصحراء، و يوفر قطاع القطن حوالي 800ألف وظيفة ويستخدم حوالي 17% من السكان، و على الرغم من أن الأعوام القليلة الماضية كانت عصيبة بالنسبة لإنتاج القطن في بوركينافاصو، إلا أن القطاع كان يوشك على إسترداد عافيته عندما بدأت الأزمة الاقتصادية العالمية وتبيع شركات حلج الأقطان التي تقوم بفرز ألياف القطن من البذور والأعواد بأسعا عالمية، وقد منيت بخسائر مالية ضخمة خلال الفترة 2005-2008 لأسباب من بينها وجود آلية تسعير غير مرنة كانت تحول دون نقل عبء الإنخفاض في أسعار القطن إلى المنتجين[1]، و قد أدت الأزمة الاقتصادية العالمية إلى تخفيض الطلب العالمي على المنسوجات، وضغط أسعار القطن خلال 2008 والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل(2-12):إنخفاض الإنتاج بفعل الأزمة المالية العالمية:



المصدر: ازابيل أيديناور، نوربيرت فونكسي، **إنهيار حلزوني**، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، المجلد 46- العدد1، مارس 2009، ص16.

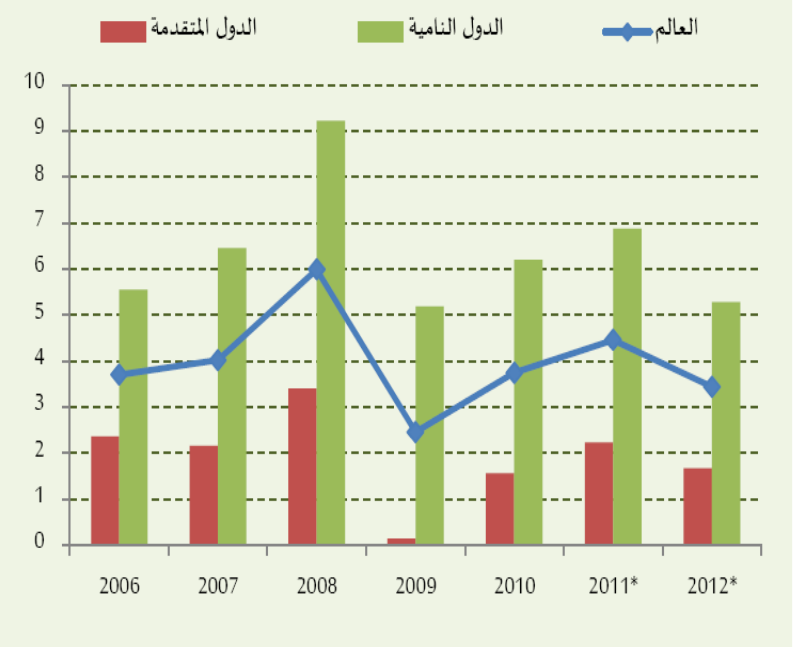
ثالثا:التضخم والبطالة:

في أعقاب الإنكماش في الطلب وإنخفاض الأسعار بعد فترة الركود العالمية،إنخفض التضخم العالمي من 6% إلى 2.5% في عام 2009 على الرغم من إرتفاع أسعار السلع الأساسية مؤخرا، ظلت معدلات التضخم العالمية تمثل نسبة 3.7% في عام 2010 أقل من مستواها في عام 2008، ويرجع ذلك جزئيا إلى القيود المفروضة على زيادات الأجور وموقف سياسة الاقتصاد الكلي الضيقة في كل من البلدان المتقدمة والبلدان النامية،

[1] ازابيل أيديناور، نوربيرت فونكسي، **إنهيار حلزوني**، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، المجلد 46- العدد1، مارس 2009، ص16.

شهد متوسط أسعار المستهلك في البلدان النامية زيادة بنسبة 5% أعلى من البلدان المتقدمة تماشيا مع أداء نموها، و ارتفع متوسط أسعار المستهلك في البلدان النامية حتى حصول الركود العالمي الأخير، حيث وصل إلى أكثر من 9% عام 2008 قبل أن يتراجع إلى 5% عام 2009، و بما أن الطلب قد تراجع فإن معدل التضخم المتوقع هو قريب من 7% ومن المحتمل أن يحقق في البلدان النامية لعام 2011، و بإفتراض بشكل عام إستقرار أسعار الغذاء والطاقة، فإن صندوق النقد الدولي يتوقع إنخفاض التضخم إلى نحو 5% عام 2012 مع وجود إرتفاع لمعدلات البطالة وزيادة الطاقات الإنتاجية الصناعية، ومن المتوقع أن يبقى معدل التضخم في الاقتصاديات المتقدمة في نسبة 2.2% عام 2011 و1.7% عام 2012، حيث من المتوقع أن ترتفع الأجور تدريجيا وسط ضعف ظروف سوق العمل[1]، والشكل الموالي يوضح التضخم في الدول النامية والمتقدمة خلال الفترة من 2006إلى 2012:

الشكل(2-13):التضخم في الدول النامية والمتقدمة من 2006إلى 2012متوسط أسعار المستهلك (التغير في النسبة المئوية):



المصدر:صندوق النقد الدولي،**توقعات الاقتصاد العالمي**،2011* توقعات صندوق النقد الدولي.

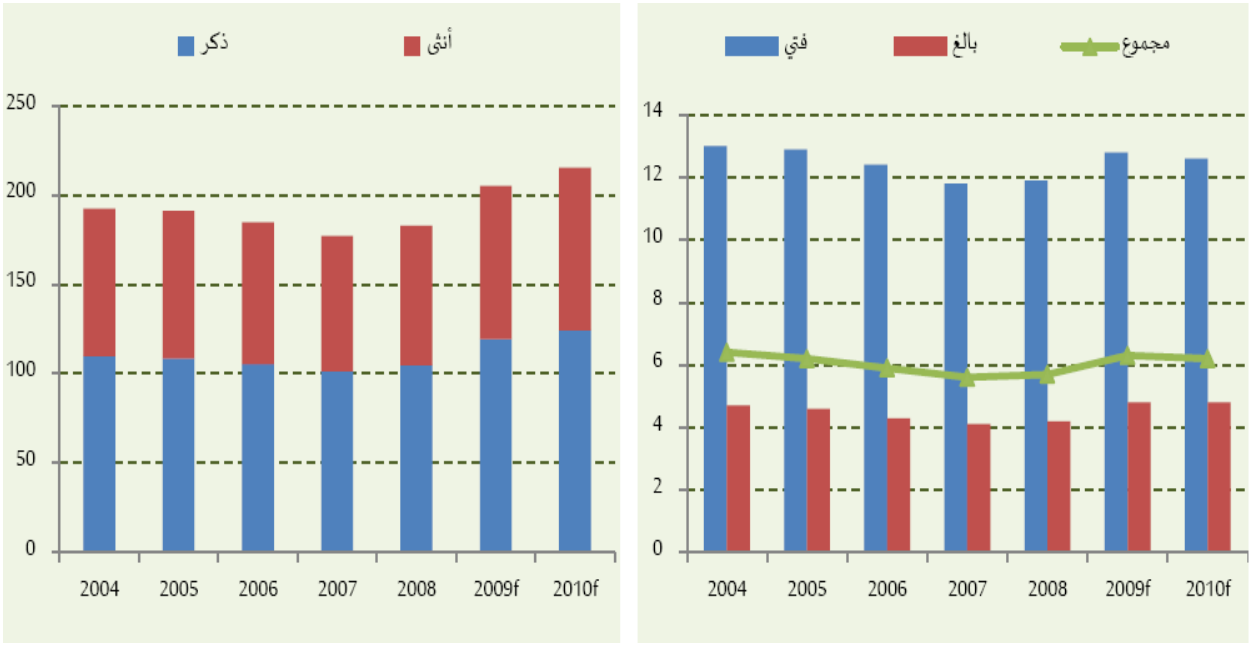
وبصفة عامة فإن الأثر المتوقع للأزمة المالية العالمية على مستويات التضخم في دول العالم سوف يعتمد على مسار الأزمة وإتجاهاتها المستقبلية، غير أن الجانب الأكبر من التحليل يشير إلى إحتمال تراجع الضغوط التضخمية وميل معدلات النمو في الأسعار إلى الإنخفاض[2]، أما بالنسبة لمحدودية القدرة على خلق فرص عمل

[1] مركز الأبحاث الإحصائية والاقتصادية الإجتماعية، مرجع سابق، ص ص23-24.

[2] محمد إبراهيم السقا، **الأثر المتوقع للأزمة المالية العالمية على التضخم العالمي**، تاريخ النشر: 6أكتوبر2008، متاح على الموقع: http://economy of kuwait.blogspot.com/2008/10/blog-post-06.html-، تاريخ الإطلاع: 2012/05/23،الساعة:11:00.

جديدة، فإنه وفقا لتقرير توجيهات التوظيف العالمي 2011 لمنظمة العمل الدولية، إرتفع معدل البطالة الإجمالي العالمي من 5.6% في عام 2007 إلى 6.3% في عام 2009، وبالرغم من النمو الاقتصادي المتواضع في عام 2010 يقدر معدل البطالة بنحو 6.2% وهو المعدل الذي لا يزال أعلى بكثير من معدل 5.6% في عام 2007، و الشكل الموالي يوضح معدلات البطالة السائدة في دول العالم خلال الفترة من 2004 إلى 2010 حسب تقديرات منظمة العمل الدولية.

الشكل (2-14):معدل البطالة للفترة "2004-2010":



المصدر :منظمة العمل الدولية، **نماذج الاقتصاد القياسي للمؤشرات**، أكتوبر 2010* توقعات.

وعليه فإنه بالرغم من الانتعاش القوي في النمو الاقتصادي للعديد من البلدان من المرجح أن تبقى البطالة العالمية في عام 2011 في مستويات قياسية على مدى السنوات الثلاث الماضية (2008-2010)، ومعدل البطالة حسب منظمة العمل الدولية هو 6.1% في عام 2011 أي ما يعادل 203.3 مليون عاطل عن العمل، و هذا لأن سوق العمل يسجل إنتعاشا متباينا للغاية مع إستمرار إرتفاع مستويات البطالة في البلدان المتقدمة وإرتفاع التوظيف في المناطق النامية مع مستويات عالية للعمالة الضعيفة.

رابعا:الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

صدر تقرير عن منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية يرصد الاستثمار العالمي لعام 2010، حيث أظهر هبوط الاستثمارات الأجنبية المباشرة على المستوى العالمي لتصل إلى نحو 1.1 تريليون دولار عام 2009 مقارنة بنحو 1.77 تريليون دولار عام 2008 و2 تريليون دولار عام 2007، و بذلك تكون قد حققت إنخفاضا نسبته 38% عام 2009 مقارنة بانخفاض نسبته 12% عام 2008[1]، و أظهر التقرير أن تأثير الأزمة

[1] إتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي، **التقرير الاقتصادي الفصلي 2010**"أداء اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي"، نوفمبر2010، ص ص27-28.

الاقتصادية والمالية العالمية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة كان متفاوتا بين مختلف المناطق، فالتدفقات إلى الولايات المتحدة الأمريكية أكبر بلد مضيف للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم انخفضت بنسبة 60% من 325مليار دولار عام 2008 إلى 130 مليار دولار عام 2009، بينما انخفضت التدفقات إلى كندا بما يزيد عن النصف،كذلك تقلصت التدفقات إلى اليابان بنسبة 51% بينما كان تأثير الأزمة على البلدان الأعضاء في الاتحاد الأوروبي أقل إذ بلغت نسبة الانخفاض 33%.

وفي حين أن الجزء الأعظم من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى البلدان المتقدمة جاءت من بلدان متقدمة أخرى، فإن الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية أصبحت أيضا مستثمرة نشطة في عام 2009، و قد شهدت عمليات الاندماج والاقتناء والشراء عبر الحدود هو الشكل الرئيسي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفقة إلى البلدان المتقدمة والخارجة منها، إنخفاضا حاد في عام 2009، ولكنها أخذت تنتعش في عام 2010 حيث إرتفعت بنسبة 48% في الأشهر الخمسة الأولى من عام 2010 مقارنة بنفس الفترة من عام 2009، وسجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من البلدان المتقدمة إنخفاضا بنسبة 48%، حيث أدى التراجع في الأرباح إضافة إلى الضغوط المالية إلى تقلص الإيرادات في الأرباح المعاد إستثمارها، وأرباح الأسهم المعاد توجيهها والقروض المسحوبة داخل الشركات.

تجدر الإشارة إلى أن التقديرات الأولية المتاحة من مصادر دولية معتمدة وعلى رأسها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية تشير إلى تراجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الدول العربية بما نسبته 30% لتبلغ 67 مليار دولار عام 2009 مقارنة بـــ:96 مليار دولار في عام 2008، ويعزى ذلك إلى الركود والإنكماش الحاد في النشاط الاقتصادي في الدول المتقدمة كأحد المصادر الأساسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية في السنوات الأخيرة،عدم إستقرار الأسواق المالية العربية، إستمرار أجواء عدم اليقين التي تحيط بقرارات الاستثمار طويل المدى، تواصل تأجيل عدد من المشاريع الجديدة في المنطقة العربية وتعثر تنفيذ البعض الآخر وفقا لما أشارت إليه العديد من التقارير العالمية من أن عام 2009 شهد أعلى معدلات تعثر للمشاريع خلال السنوات الخمس الأخيرة حول العالم والمنطقة العربية،كما تسببت الأزمة في تراجع الطلب العالمي على النفط وإنخفاض أسعاره الدولية مما أدى إلى تراجع التدفقات الإستثمارية العربية البينية في صورة عمليات إندماج وتملك عبر الحدود.[1]

[1] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإئتمان الصادرات، مرجع سابق، ص9.

المطلب الرابع:السياسات التجارية الدولية في ظل الأزمة المالية العالمية:

لقد كانت الدعوة إلى حرية التجارة من أبرز معالم مشروع العولمة الاقتصادية الذي إنطلق مع مطلع التسعينات، وفي إطارها أنشئت منظمة التجارة العالمية في يناير 1995، وإنتظم في عضويتها غالبية دول العالم المتقدمة والنامية ولكن مع حلول الأزمة المالية العالمية وما أدت إليه من تباطؤ في معدلات النمو الاقتصادي وركود في حركة التجارة الدولية، و هكذا أخذت بعض الدول المتقدمة على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية خطوات نحو الحماية التجارية، و من هنا تخوفت العديد من الدول من الآثار السلبية للأزمة العالمية خاصة إفلاس الشركات القائمة على أمر الصناعات المحلية، فلجأت الدول المتقدمة والنامية على حد السواء إلى ممارسة صور متعددة للحماية التجارية.[1]

سنحاول من خلال هذا المطلب تحديد إتجاهات السياسات التجارية في كل من الدول المتقدمة والنامية إضافة إلى الصور المتعددة لهذه الأخيرة وكذلك مستقبل سياسة الحماية التجارية في ظل الأزمة المالية العالمية .

أولا:السياسة التجارية الحمائية في الدول المتقدمة والنامية خلال الأزمة المالية العالمية:

شكلت بعض البرامج والحزم التحفيزية للاقتصاد التي انتهجتها كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي والتي تستهدف استعادة عافية اقتصادياتها واستعادة النمو فيها، أهم الوسائل التي تم من خلالها فرض الإجراءات التقييدية على التجارة، فقد قامت الولايات المتحدة بمنح الإعانات الرسمية التي تتضمنها هذه البرامج حصريا على السلع المنتجة محليا ومن قبل الشركات الوطنية.

وذلك في إطار ما يعرف بشرط **"إشتري محليا"**★ (Local Requiement Buy)[2]، فقد قام الكونغرس الأمريكي في يناير 2009 بإصدار تشريعات تتضمن إجراءات حمائية تشترط بأن يقدم الدعم المالي لمشاريع القطاع العام الذي يستخدم مدخلات ومستلزمات الإنتاج المصنوعة في الولايات المتحدة فقط،كذلك ومع تفاقم العجز في الميزانية الفدرالية الأمريكية وصعوبة تنفيذ الولايات المتحدة خطة تحفيز ثانية، أصبحت الولايات المتحدة تتجه نحو فرض رسوم من جانب واحد وذلك بعد أن اعتبرت الصين وهي الشريك الرئيسي للولايات المتحدة **"تتلاعب بالعملة"** بهدف إبقاء أسعار الصادرات متدنية، مما ساهم في تدهور العجز التجاري

[1] عبد الحافظ الصاوي، **مستقبل سياسات الحماية التجارية في ظل الأزمة المالية العالمية**، تاريخ النشر: 2010/09/03، متاح على الموقع http://alawaei.com/topics/view/article.php ?sdd=2942 &issue=527، تاريخ الإطلاع:2012/05/22،الساعة:14:05.

★-وافق الكونغرس الأمريكي في يناير 2009 على مخطط التحفيز والإنتعاش الاقتصادي تحت عنوان **"إشتري أمريكي"** والذي تضمن فقرة يشترط بموجبها على جميع مشاريع القطاع العام والممولة من برنامج التحفيز وتستعمل الحديد والصلب المصنوع في الولايات المتحدة،كما تضمن البرنامج فقرة أخرى تشترط بأن مشتريات الملابس والأقمشة ذات العلاقة من قبل وزارة الداخلية الأمريكية يتعين أن تكون أمريكية الصنع ومصنوعة من شركات أمريكية .و لقد أثارهذان التشريعان عددا من المسائل تتعلق بالعملة الأمريكية والإلتزامات التجارية للولايات المتحدة مع منظمة التجارة العالمية وبالسياسة الخارجية الأمريكية،فبالنسبة لمسألة العمالة فإن التشريع المتعلق "بإشتري أمريكي" كان الغرض منه التشجيع على خلق وحماية وظائفه، حيث لا يسمح بأن يصرف دولار واحد على أي صناعات الحديد والصلب الأجنبية سواءا المقيمة أو غي المقيمة في الولايات المتحدة،و لقد أجريت دراسات لمعرفة الإنعكاسات المتوقعة من جراء تنفيذ برنامج التحفيز الاقتصادي على التوظيف في صناعات الحديد والصلب في الولايات المتحدة، و تبين أن نسبة الزيادة في التوظيف المرجوة ظئيلة جدا.و فيما يتعلق بإلتزامات هذه الأخيرة في ضوء القانون المتعلق بشرط "إشتري أمريكي" قد تبين أنه يتعارض مع إتفاقية مشتريات الحكومة لمنظمة التجارة العالمية وكذلك أيضا الفصل المتعلق بمشتريات الحكومة في إتفاقية النافتا للتجارة الحرة بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك.

[2] جمال الدين زروق، مرجع سابق، ص23.

الأمريكي، غير أن منظمة التجارة العالمية وعلى لسان مديرها العام، بادرت بدعوة الدول الكبرى ومجموعة دول العشرين (G20) إلى التوصل إلى حل متعدد الأطراف قائم على قواعد واضحة، و ذلك بما يجنب الدول إستخدام الإجراءات الإنتقامية كرد على إجراءات الحماية التي تتخذها الدول وبالتالي يحمي الاقتصاد العالمي الذي يشهد إنتعاشا من العودة إلى فترة ركود مجددة أما بالنسبة للاتحاد الأوروبي، فقد قام من جانبه بالإعلان عن مجموعة من الإجراءات التحفيزية، و من أبرزها تقديم الإعانات الرسمية، حصريا للصادرات من الزبدة والجبنة ومسحوق الحليب المنتجة كليا في دول الاتحاد الأوروبي،كما قامت الولايات المتحدة وعدد من الدول الأوروبية بدعم الصناعات المحلية للسيارات بمبالغ ضخمة تقدر بنحو 48 مليار دولار[1]، إضافة إلى هذا فقد عادت دول الاتحاد الأوروبي إلى سياسة دعم قطاع اللحوم بتقديم الإعانات للمنتجين المحليين، متراجعة بذلك عن القرارات التي إتخذتها عام 2007 والقاضية برفع هذا الدعم وتعني العودة إلى سياسة الدعم هذه، إلحاق الضرر بالقطاع الزراعي بالبلدان الأخرى، وردت الولايات المتحدة بإتخاذ قرارات تقضي بفرض قيود على إستيراد لحم الدجاج والخنزير من البلدان الأوروبية وزيادة الرسوم الجمركية على المياه المعدنية الإيطالية والجبنة الفرنسية، وبدورها لجأت كل من الهند وروسيا والبرازيل والأرجنتين وأندونيسيا إلى زيادة الرسوم الجمركية على عدد من السلع، و قررت الهند أيضا تقديم الدعم لصناعة الفولاذ لديها، وتنوي دول الاتحاد الأوروبي فرض رسم إستيراد على الوقود العضوي المستورد من بلدان أمريكا اللاتينية وتقدم الحكومات الأمريكية والفرنسية والألمانية والبريطانية إعانات مالية مباشرة لإنقاذ قطاع صناعة السيارات ...و غيرها[2]، و أما بالنسبة لدول مجموعة العشرين (G20) فقد قامت منذ أول قمة لها في نوفمبر 2008 بالإلتزام بعد اللجوء إلى الإجراءات الحمائية لمواجهة انعكاسات الأزمة المالية العالمية على اقتصاداتها، وحتى في حالة تدهور سوق العمل فيها، فقد قامت دول المجموعة بتجديد تعهداتها في هذا الشأن من خلال الإعلان الصادر عقب اجتماعاتها اللاحقة، و منها بوجه خاص اجتماع قمة دول العشرين في لندن في مايو 2009 واجتماع القمة في pittsburg في سبتمبر 2009، غير أن هذه التعهدات لم تمنع قيام عدد دول مجموعة العشرين، بالإضافة إلى دول متقدمة ودول نامية إلى باتخاذ إجراءات حمائية للتجارة وعلى حساب دول شريكة تجارية أخرى، وقد ذكرت منظمة التجارة العالمية في تقريرها الدوري لرصد التطورات في السياسات التجارية لدول مجموعة العشرين (G20) أن 17 عشرة دولة من المجموعة اتخذت إجراءات الحماية، غير أن حصة الواردات التي قابلتها إجراءات تقييدية تعتبر ضئيلة وتقدر حوالي 0.8% من قيمة الواردات العالمية و1.3% من قيمة إجمالي واردات دول مجموعة العشرين، و ذلك خلال الفترة من أكتوبر 2008 إلى أكتوبر 2009، وبالرغم من أن طبيعة القيود المتخذة أمام الواردات يصعب حصرها فإن إحدى تقارير منظمة التجارة العالمية يشير إلى أن القيود التجارية المتخذة من قبل الدول المتقدمة تتعلق بقطاعات ذات كثافة عمالة كالصناعات الإستخراجية والمنسوجات والمعادن، وهي كلها قطاعات تواجه ضغوطات لتسريح العمالة العاملة فيها، و هي أيضا القطاعات

[1] نفس المرجع السابق، ص25.

[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص ص341-342.

التي تكتسب الدول النامية فيها ميزة نسبية، وقدرة تنافسية أكبر، و وفقا لدراسة أعدها البنك الدولي أقدمت 17 دولة من أصل عشرين دولة تشكل "مجموعة العشرين" على اتخاذ أكثر من 47 إجراء ذات طابع حمائي، تؤدي إلى تقييد التجارة الدولية وتنذر بالتحول إلى حروب تجارية وثمة 31 إجراء آخر تنتظر الإقرار على المستوى الحكومي، ثلث هذه الإجراءات هي عبارة عن زيادة مباشرة للرسوم الجمركية، غير أن التدابير الأخرى تتجنب اعتماد الرسوم المباشرة وتعتمد أساليب أكثر براعة وتفننا كالتشدد في تطبيق المعايير التجارية الذي أدى في عدد من البلدان إلى تقليص الاستيراد واللجوء إلى تقديم الدعم المباشر وإعانات التصدير[1]، وقد سارعت كل الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان في عام 2000 إلى فرض رسوم تعويضية على السلع الإلكترونية المستوردة من كوريا الجنوبية بعدما قدم البنك المركزي الكوري مساعدة للشركة المحلية المنتجة لهذه السلع، مساعدة مالية قدرها 6 تريليونات يوان كوري، وذلك الحين لم يثر رد فعل البلدان المذكورة أي احتجاجات تذكر، إذ أن فرض الرسوم التعويضية كان يندرج في أطر قواعد منظمة التجارة العالمية، أما اليوم فإن الولايات المتحدة نفسها ودول الاتحاد الأوروبي وعدد من الدول الأخرى التي تعتبر من كبار المشاركين في السوق العالمية سعيا منها إلى إنقاذ المنتجين المحليين لديها، تجد نفسها في الموضع الذي كانت فيه كوريا الجنوبية عام 2000 والسؤال الذي يطرح نفسه بحدة هو: هل ستتعرض هذه الدول هذه المرة لعقوبات بسبب مخالفتها لقواعد منظمة التجارة العالمية، كما حصل مع كوريا حينذاك أم لا؟[2]، نعتقد أن هذه الدول لم تجد من يفرض عليها عقوبات مباشرة فهي القوى الأكثر فاعلية وقوة في التجارة الدولية وهي التي تقف على رأس المنظمة الدولية والتي ترسم في الغالب توجهاتها وتضع قواعد عملها علما أن منظمة التجارة العالمية لا تتضمن هيئة على غرار مجلس الأمن الدولي، تفرض قرارات ملزمة على أعضائها بل هي عموما أشبه بساحة أو إطار للمفاوضات، و اتخاذ القرارات المناسبة وعندما تخالف الدول الرئيسية الراعية لقيام منظمة التجارة العالمية، قواعد المنظمة والمبادئ الرئيسية التي قامت عليها فإن اهتزاز ومن ثم تصدع يمكن أن يصيب مجمل بنيانها، و يهدد بالتالي مستقبل التجارة الدولية والتبادل التجاري الحر.

جدير بالذكر إلى أن باسكال لامي المدير العام لمنظمة التجارة العالمية ذكر أن الأزمة المالية العالمية خلفت زيادات كبيرة في التعريفات المطبقة متجهة إلى مستويات أعلى ويمكن أن تتسبب هذه التعريفات أو الحواجز في انكماش حجم التجارة العالمية بنسبة 8% وتخفيض الرفاه العالمي بمقدار 350بليون دولار.[3]

وبالنسبة للدول العربية وكغيرها من الدول النامية التي تعتمد بشكل رئيسي على الصادرات إلى الدول المتقدمة واجهت الإجراءات الحمائية التي فرضتها تلك الدول المتقدمة وتشير مصادر إقليمية إلى أنه حتى تاريخ 11 سبتمبر 2009 بلغ عدد الإجراءات الحمائية الحكومية المطبقة أو التي من المتوقع تطبيقها ضد الصادرات العربية

[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص 343.

[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص 342.

[3] علا الصيداني، **أثر الأزمة المالية والاقتصادية العالمية على سياسات التجارة الخارجية في الدول العربية**، ورقة مقدمة لإجتماع الخبراء حول تحضير الدول العربية للإجتماع الوزاري السابع لمنظمة التجارة العالمية، الإتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، بيروت، 11-12نوفمبر2009، ص ص19- 20.

240 إجراء و136 إجراء منها موجهة ضد صادرات الدول الخليجية، وشكلت الإجراءات التمييزية حوالي 95% من إجمالي الإجراءات الحمائية المطبقة ضد الصادرات العربية، فيما شكلت الإجراءات المتعلقة بتحرير التجارة الحصة الباقية منها، وواجهت صادرات دولة الإمارات العربية المتحدة الكم الأكبر من هذه الإجراءات الحمائية، تلتها المملكة العربية السعودية، سلطنة عمان، الأردن، الكويت، سوريا، لبنان، البحرين، قطر، العراق[1]، وفي المقابل لا نجد الدول العربية تقوم بإجراءات ذات أثر مماثل بهدف حماية منتجاتها الوطنية أو للضغط في النظام التجاري العالمي، ووفق المعلومات المتوفرة بلغ عدد الإجراءات الحمائية التي طبقتها الدول العربية أو التي تنوي تطبيقها كردة فعل على الأزمة المالية العالمية 15 إجراء فقط،تشكل الإجراءات التمييزية 12 إجراء منها والإجراءات المرتبطة بتحرير التجارة 3 منها.

كما أن أيا من الدول العربية هذه لم تتقدم باعتراض لدى جهاز تسوية المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية، فتشير بيانات المنظمة إلى أن الفترة الممتدة ما بين عامي 1995 و2009 شهدت تقديم 400 إعتراض من الدول المختلفة إلى جهاز تسوية المنازعات فيها وتشكل الاعتراضات التي تقدمت بها الدول النامية حوالي 45% منها، و استجابت لنحو 42%منها ولكن خلال الفترة المذكورة لم تتقدم أي دولة عربية باعتراض لدى جهاز تسوية المنازعات، وهذا الأمر يطرح تساؤلات عدة حول كفاءة تعامل الدول العربية مع المشاكل والعقبات التي تطرأ على حركة التجارة الخارجية في مجالي الاستيراد والتصدير ومدى فعالية وجدوى الانفتاح التجاري والاقتصادي على العالم مع متطلبات المنتجين والمصدرين والمستهلكين المحليين في الدول العربية.

ثانيا:الصور المتعددة لسياسة الحماية التجارية في ظل الأزمة المالية العالمية :

لجأت الدول كافة لممارسة صور متعددة للحماية التجارية خوفا من تفاقم الآثار السلبية للأزمة المالية العالمية ومن أهم هذه الصور نذكر ما يلي:

1- زيادة الرسوم الجمركية:[2]

حيث قامت بعض الدول بزيادة الرسوم الجمركية على بعض السلع،ففف روسيا تم زيادة الرسوم الجمركية على السيارات المستوردة في نهاية نوفمبر 2008 وكذلك فعلت الهند في نفس التاريخ بزيادة الرسوم الجمركية على واردات الصلب، كما منعت البلدان إستيراد بعض السلع بحجة الشروط الصحية، ففي الهند تم حظر إستيراد لعب الأطفال من الصين التي تستحوذ على نسبة 60%من سوق لعب الأطفال في الهند بحجة مخالفتها للشروط الصحية وإمتنعت روسيا عن إستيراد اللحوم من بولندا للدواعي الصحية أيضا، وردت المكسيك على منع أمريكا للشحنات المكسيكية من عبور أراضيها بفرض رسوم جمركية على نحو 90 سلعة أمريكية تدخل السوق المكسيكية، و هذا بالرغم من أن إتفاقية النافتا أرست مبدأ حرية التجارة بين البلدان منذ عام 2000.

[1] علا الصيداني، المرجع السابق، ص20.

[2] عبد الحافظ الصاوي، مرجع سابق، ص1.

2- دعم الصادرات:[1]

يمثل دعم الصادرات إحدى القضايا المثيرة للجدل في إتفاقيات منظمة التجارة العالمية، فهو بصورته الحالية يجرم إجراءات الدول النامية في دعم صادراتها والتي تأخذ شكلا مباشرا في إعفاء ضريبي أو مزايا تمويلية أو مبالغ نقدية، بينما يعفي الدعم المقدم من قبل الدول المتقدمة لصادراتها، حيث يأخذ شكل دعم البحوث والتطوير، و تجدر الإشارة إلى أن البلدان المتقدمة تلجأ عموما إلى إستخدام الإعانات، في حين أن البلدان النامية تستخدم في الغالب الأساليب الأكثر بساطة كالرسوم الجمركية، وأكثر القطاعات إستفادة من الدعم هو قطاع صناعة السيارات الذي سينال وفقا لدراسة أجراها البنك الدولي 48 مليار دولار، ويشمل هذا المبلغ الإعانات المالية المباشرة وقدرها 17.4مليار دولار خصصتها الإدارة الأمريكية لدعم شركات صناعة السيارات الأمريكية الثلاث (جنرال موتووز، فورد،كرايسلر) ومن البلدان التي قررت الدعم لصناعة السيارات لديها كل من فرنسا وألمانيا وكندا، وبريطانيا والصين والأرجنتين والسويد والبرازيل وإيطاليا وروسيا والبرتغال وكوريا الجنوبية.

3- تخفيض سعر العملات الوطنية:

وهذه الوسيلة هي من أقدم وسائل دعم الحماية للصناعات المحلية حتى تتمكن الدولة من تصدير كميات أكبر للسوق الخارجي، وقد لجأت الولايات المتحدة الأمريكية إلى هذه الوسيلة في الفترة الأخيرة من أجل مواجهة العجز الموجود لديها في الميزان التجاري وكذلك الصين التي أصبحت في عام 2009 أول دولة مصدرة بالقيمة متجاوزة ألمانيا بنسبة 9.6% من التجارة العالمية[2]، و هذا بفضل لجوئها إلى تخفيض سعر صرف عملتها رغم مطالبة الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي هذه الأخيرة برفع سعر صرف عملتها الوطنية للحد من توسعها في الصادرات إلى سوقيهما.

4- خطط التحفيز للاقتصاديات الوطنية:[3]

كانت الولايات المتحدة الأمريكية من أوائل الدول التي أعلنت عن تبني خطط لتحفيز اقتصادها ثم تبعها بعد ذلك دول الاتحاد الأوروبي ثم الدول الصاعدة والنامية، فكانت خطة أمريكا البالغة 700مليار دولار هي الأكبر والتي تحدثت بشكل مباشر عن إجراءات تأتي في إطار الحماية وخاصة البند الذي ينص عن "إشتري منتجا أمريكيا"، حيث ستكون الأولوية لإنفاق ميزانية خطة التحفيز على شراء منتجات محلية من أجل إنعاش الاقتصاد الأمريكي الذي شهد إرتفاعا ملحوظا في معدلات البطالة (بلغ معدل البطالة في يناير 2009 في أمريكا 7.6%) كما أعلن عن أكبر عجز في تاريخ الموازنة العامة لأمريكا والبالغ تريليون و75 مليار دولار، وإن كانت هناك إعتراضات على أمريكا بهذا الخصوص نظرا إلى أنه يعمق من الآثار السلبية للأزمة المالية .

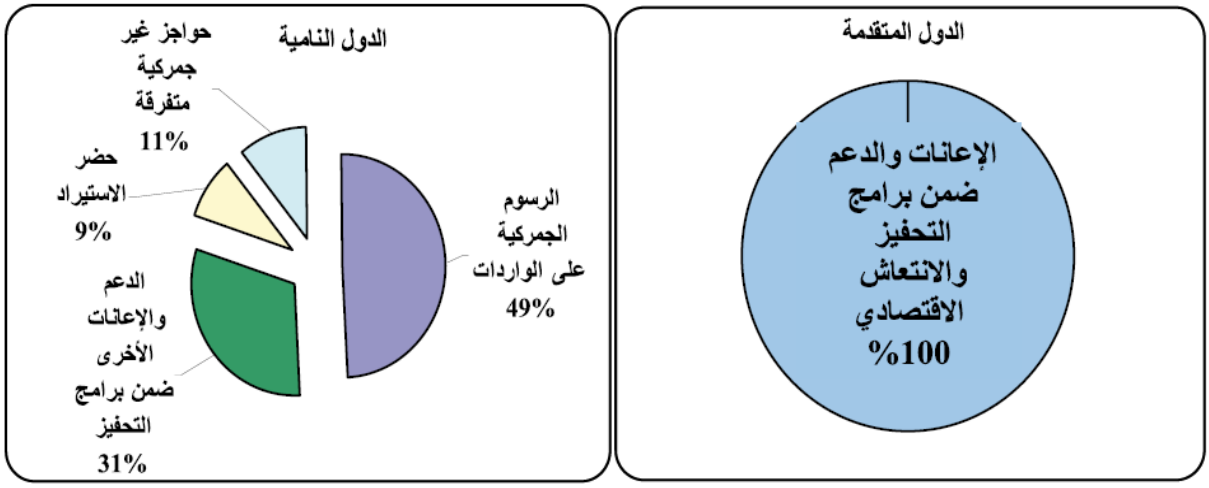
[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص344.

[2] Laure Bouet ,**Le Commerce international face à la crise financiére mondiale de 2007** ,centre de ressources en economie Gestion,novembre 2010,p :3.http://www.creg.ac-versailles.fr/spip.php ?article465/10/05/2012.

[3] عبد الحافظ الصاوي، مرجع سابق، ص2.

ولمزيد من التوضيح الشكل الموالي يوضح أهم الحواجز الحمائية المستخدمة من قبل الدول الغنية والفقيرة:

الشكل(2-15):الدول الغنية تقدم الدعم...و الدول الفقيرة تستخدم الحواجز خلال الأزمة :طبيعة الإجراءات المتخذة "أكتوبر 2008- أبريل 2009":



المصدر: جمال الدين زروق،**التجارة الدولية والعربية وتمويلها وضمان إئتمان الصادرات في أعقاب الأزمة العالمية**، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي،2011، ص 26.

وعليه فإنه بالرغم من كل الإجراءات الحمائية التي لجأت إليها الدول المتقدمة والنامية نتيجة الأزمة المالية العالمية فإن مستقبل الحماية في المحيط العالمي يتوقف على مجموعة من العوامل وهي:[1]

أ- الخروج من موجة تراجع معدلات النمو في الاقتصاد العالمي بشكل عام ومن تراجع معدلات التجارة العالمية بشكل خاص:

ففي تقرير لصندوق النقد الدولي هناك توقع بأن يتراجع معدل النمو في الناتج المحلي العالمي ليصل إلى 0.5%- وفق أسعار تعادل القوة الشرائية، و في حالة إعتماد أسعار السوق فسوف تكون المعدلات سالبة- أما عن معدلات نمو التجارة العالمية، فقد توقع تقرير آخر للصندوق أيضا أن تتراجع هذه الأخيرة بمعدل 2.8% بعد أن كانت تنموا بمعدل 4.1% في عام 2008 و7.2% في عام 2007، وحسب التقديرات فإن مؤشرات الإتجاه نحو إجراءات الحماية في التجارة الدولية واردة بمعدلات كبيرة إذ أن التراجع سيصيب الجميع ولن يكون هناك ما يدفع لحرية التجارة.

ب- الضغوط الداخلية التي تتعرض لها كل دولة فيما يتعلق بتأثرها بالأزمة المالية:

ليست هناك دولة بمنأى عن الآثار السلبية للأزمة العالمية، و تعتبر أمريكا أكثر البلدان تضررا بالأزمة حيث أن الأزمة إنطلقت منها، وتشعبت آثارها، و أعداد العاطلين في تزايد مستمر،كما أن حجم حركة الإفلاس في

[1] عبد الحافظ الصاوي، مرجع سابق، ص2.

المؤسسات الاقتصادية في تزايد منذ وقوع الأزمة ولا يتصور أن تلتفت أمريكا إلى الأصوات المطالبة لها بالتراجع عن الإجراءات الحمائية التي تضمنتها خطة التحفيز، في الوقت الذي تتزايد عليها فيه الأعباء الإجتماعية، فالقبول بحرية التجارة لصالح هذه الدول التي تعتمد في صادراتها بشكل كبير على أمريكا يعني مزيد من البطالة والفقر، في الوقت الذي تستهدف فيه خطة التحفيز رفع مستوى حياة هؤلاء العاطلين والفقراء، حيث وعدتهم بإعفاءات ضريبية ومزيد من الدعم في التأمين الصحي، فبند "إشتري منتجا أمريكيا"، حدد أولوية شراء المنتجات المحلية، وخص منها العديد من السلع وعلى رأسها الحديد، إلا إذا زادت تكلفة مشروعات خطة التحفيز بنسبة أكبر من 25% في حالة إستخدام المنتجات المحلية، وسوف ينسحب الأمر على بقية الدول حسب حجم تأثرها بالأزمة المالية، فمن كان موقفه في صالح حرية التجارة فسيدعو لها ومن كانت مصالحه مع الحماية فسيؤديها.

ج- طبيعة خريطة القوى الاقتصادية العالمية الجديدة المنتظر تشكيلها بعد الأزمة:

والمقصود هنا أن شبكة المصالح للدول أو القوى الاقتصادية الجديدة هي التي ستحدد مستقبل السياسات التجارية السائدة في مجال التجارة الدولية سواءًا تجاه الحرية أو الحماية.

خلاصة الفصل الثاني:

عرف الاقتصاد العالمي أزمة مالية عالمية بداية من سبتمبر 2008 تعد من أعنف الأزمات التي شهدها التاريخ الاقتصادي، عصفت بأقوى الاقتصاديات العالمية في مقدمتها اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية، ومنذ ذلك التاريخ وتداعيات الأزمة تهدد جميع اقتصاديات الدول سواءًا النامية أو المتقدمة حيث إمتدت تداعياتها إلى العديد من المتغيرات الاقتصادية ذات العلاقة بالتجارة الدولية كالنمو الاقتصادي والناتج المحلي الإجمالي والتضخم والبطالة إضافة إلى حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و لم تتوقف تداعياتها عند هذا الحد بل غيرت كذلك منحنى السياسات التجارية بشكل أخذ صورة الحماية التجارية الدولية وهذا بالنظر إلى المخاوف التي راودت العديد من الدول النامية والمتقدمة على اختلاف مستوياتها.

إذن خلفت الأزمة المالية العالمية آثار عديدة على حركة التجارة الدولية بشقيها الصادرات والواردات وأثرت على العديد من المتغيرات الاقتصادية الكلية، إضافة إلى إعادة توجيهها للسياسات التجارية الدولية على نحو مفاجئ، وهو الاتجاه الحمائي رغم التدابير والإجراءات التي إتخذتها منظمة التجارة العالمية والتي أساسها حرية التجارة الدولية وإلغاء كافة القيود المعرقلة لحركتها على المستوى الاقتصادي الدولي.

وفي ظل الجهود المبذولة من كافة الاقتصاديات العالمية لاحتواء الأزمة الاقتصادية والمالية العالمية والتخفيف من آثارها بشكل سريع وفعال، ربما قد يكون النظام الاقتصادي الإسلامي وحده النظام الوحيد لمواجهة أي أزمة مالية وهذا بالنظر إلى كونه قائم على قواعد شرعها الله تعالى عكس النظام الرأسمالي المتوحش الذي أثبت عجزه التام عن مواجهتها والتخفيف من حدتها.

الفصل الثالث

دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010)

تمهيد:

عرفت حركة التجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات و تطورات خلال الفترة (2000-2010)، و هذا نظرا لما عرفته هذه الأخيرة من تحولات جذرية شهدها المحيط الاقتصادي العالمي أثرت على كافة اقتصاديات الدول، و إنعكست على أدائها بشكل كبير في ظل نظام اقتصادي لا زال يساير خطى العولمة، وهكذا سجلت حركة الصادرات و الواردات و حركة العمالة و الاستثمارات الأجنبية المباشرة الخليجية عدة تغيرات خاصة في ظل أزمة مالية عالمية عصفت بأعرق وأكبر التكتلات الاقتصادية العالمية، وأفرزت تحديات خطيرة جدا على مستقبلها في ظل النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

سنحاول من خلال هذا الفصل تسليط الضوء على حركة التجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي في إطار مرحلة ما قبل و بعد الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية و ذلك من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: مجلس التعاون الخليجي (النشأة والأهداف، الهيكل التنظيمي، المقومات والإنجازات والمعوقات)؛

المبحث الثاني: السياسات الاقتصادية في دول مجلس التعاون الخليجي؛

المبحث الثالث: الرسوم الجمركية وحركة الصادرات والواردات لدول مجلس التعاون الخليجي.

المبحث الأول: مجلس التعاون الخليجي(النشأة والأهداف، الهيكل التنظيمي، المقومات والإنجازات والمعوقات):

إن ظهور مجلس التعاون لدول الخليج العربية إلى الوجود يعني إستجابة للواقع و إيمانا من الدول الأعضاء بوجود علاقات خاصة وسمات مشتركة تربط بينها، و لأجل أن يكون هذا المجلس وسيلة فعالة لتحقيق أكبر قدر من التنسيق والتكامل بين أعضائه في مختلف المجالات، و فيما يلي سنحاول التعرف باختصار على نشأة التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي و الأسباب و الأهداف التي كانت وراء نشأته، و كذلك هيكله التنظيمي و مقوماته إضافة إلى أهم الإنجازات التي حققها و المعوقات التي لا تزال تعرقل مسيرته.

المطلب الأول: نشأة مجلس التعاون لدول الخليج العربية و أهدافه:

مر التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي بمجموعة من المحطات و المراحل إلى أن تم الإعلان عن ميلاده عام 1981، و هذا بغية تحقيق العديد من الأهداف فرضتها التحديات الاقتصادية التي فرضتها ظاهرة العولمة الاقتصادية.

أولا: نشأة مجلس التعاون الخليجي:[1]

بدأت الجهود المكثفة لقيام مجلس التعاون مع مؤتمر القمة العربي الحادي عشر و الذي عقد في عمان بالأردن في نوفمبر1980، حيث طرح أمير دولة الكويت تصورا لإستراتيجية خليجية مشتركة للتعاون في جميع المجالات رحبت به دول المنطقة بشكل عام، و في فيفري 1981 عقد في الرياض مؤتمرا ضم وزراء خارجية دول الخليج العربية الست وهي دولة الإمارات العربية المتحدة، دولة البحرين، المملكة العربية السعودية، سلطنة عمان، دولة قطر، دولة الكويت ، حيث تم مناقشة خطة العمل المقدمة من طرف دولة الكويت، و في مارس 1981 عقد وزراء خارجية الدول الخليجية الست إجتماعا في مسقط سلطنة عمان تم فيه الموافقة على الهيكل التنظيمي للمجلس، كما تم التوقيع على النظام الأساسي للمجلس، و في القمة الخليجية التي عقدت في الفترة 25-26 ماي 1981 بأبوظبي تم إقرار النظام الأساسي لمجلس التعاون الخليجي والذي يحتوي على 22 مادة تغطي كافة الاختصاصات ومهام المجلس والأجهزة التابعة له، بالإضافة إلى الامتيازات و الحصانات، ونظام التصويت، و غيرها من الوسائل المتعلقة بالتنسيق و التكامل في جميع الميادين، كما تم في هذه القمة التصديق على إختيار على أول أمين للمجلس، والموافقة على تشكيل هيئة لتسوية المنازعات، و النظام الداخلي لكل من المجلس الأعلى و المجلس الوزاري، وتشكيل لجان مشتركة لتعزيز التعاون بين دول المجلس، و في نفس العام تم التوقيع على الاتفاقية الاقتصادية الموحدة، والتي أصبحت سارية المفعول بحلول شهر مارس 1981، و بعد عقدين من العمل الخليجي

[1] بلعورسليمان، مرجع سابق، ص1.

المشترك جاءت الاتفاقية الاقتصادية الجديدة التي أقرها قادة دول المجلس في قمة مسقط في ديسمبر 2001، و التي أقرت البدء بالاتحاد الجمركي إعتبارا من جانفي 2003 و تخطي مرحلة منطقة التجارة الحرة فيما بين دول المجلس.

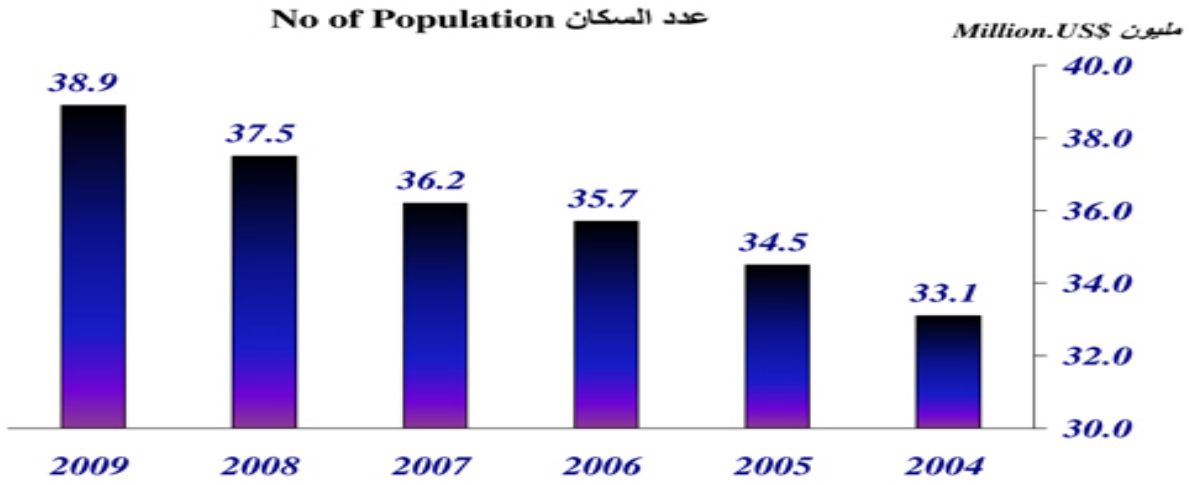
و من جانب آخر فقد رحبت أغلب الدول العربية و الأجنبية بقيام المجلس، و ذلك بالإضافة إلى الارتياح الذي لقيته هذه المبادرة من داخل دول المجلس نفسها و هكذا فإن قيام المجلس قد لقي تأييدا واسعا وتفائلا كبيرا من قبل الدول العربية، فقد أعلن على سبيل المثال نائب رئيس الوزراء العراقي في حديث لصحيفة الجزيرة السعودية بتاريخ 22مارس 1981 عن تأييد بلاده لإنشاء المجلس و من المغرب بعث الملك الحسن الثاني برسالة تهنئة إلى زعماء دول الخليج العربية، كما رحبت موريتانيا بقيام المجلس و أصدرت الحكومة بيانا أوضحت فيه بأن هذه الخطة تخدم أهداف الجامعة العربية، و في الجمهورية العربية اليمنية رحب وزير الخارجية بقيام المجلس و قال إن من شأنه أن يحقق نجاحا في خدمة القضايا العربية المصيرية، و أكد وزير الدولة في اليمن الديمقراطية للوطن الكويتية يوم 17مارس 1981 تأييد بلاده لقيام المجلس، و في تونس جدد رئيس الوزراء في حديث صحفي بتاريخ 17ماي 1981 تأييد بلاده لقيام المجلس، و قد أشاد الأمين العام لجامعة الدول العربية بإقامة المجلس وأوضح أن مجلس التعاون يتفق مع ما تنص عليه المادة التاسعة من ميثاق الجامعة العربية من أن للدول الراغبة في تعاون أوثق و روابط أقوى أن تعقد بينها من الاتفاقيات ما تشاء لتحقيق هذه الأغراض، كما أنه وصف هذه الخطوة بأنها إيجابية نحو تحقيق الأهداف التي تعمل من أجلها الجامعة.[1]

كما أيدت العديد من الدول الأجنبية قيام مجلس التعاون الخليجي مثل الولايات المتحدة، الأمريكية فرنسا، بريطانيا، بلجيكا، النمسا، هولندا ، الهند، يوغسلافيا،...و غيرها بالإضافة إلى الأمم المتحدة.[2]

وفيما يلي نوجز نتطرق إلى أهم المؤشرات الإحصائية لمجلس التعاون الخليجي العربي من حيث تطور عدد السكان و نصيب الفرد من الناتج المحلي إضافة إلى الناتج المحلي الإجمالي :

[1] علي شفيق، **مجلس التعاون الخليجي من منظور العلاقات الدولية**، دار النهضة العربية للطباعة و النشر، بيروت،1989 ، ص ص110-111.
[2] علي شفيق، المرجع السابق، ص 111.

الشكل رقم (3-1): تطور عدد سكان دول مجلس التعاون الخليجي مليون نسمة (2004-2009):



المصدر: مركز المعلومات وإدارة الإحصاء:"مجلس التعاون لدول الخليج العربية"، الأمانة العامة،2010، على الموقع:
.http://sites.gcc-sg.org/Statistics/index.php?SID=140

يلاحظ من الشكل أعلاه أن عدد سكان دول مجلس التعاون الخليجي قد تطور بشكل واضح، حيث سجل قيمة 33.1 مليون نسمة عام 2004 ليصل إلى 36.2 مليون نسمة عام 2007، ثم 38.9 مليون نسمة عام 2009، و هو ما يدل على التطور الواضح في نسبة النمو الديمغرافي لدول مجلس التعاون الخليجي.

الشكل رقم (3-2): نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (2004-2009):

المصدر: مركز المعلومات وإدارة الإحصاء: "مجلس التعاون لدول الخليج العربية"، الأمانة العامة، 2010، على الموقع:

http://sites.gcc-sg.org/Statistics/index.php?SID=140

يلاحظ من الشكل أعلاه تطور واضح في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لدول مجلس التعاون الخليجي، حيث سجل قيمة 14.6 دولار عام 2004 و 28.6 دولار عام 2008، لينخفض بعد ذلك إلى 23.3 دولار بفعل التأثر بالأزمة المالية العالمية.

الشكل رقم (3-3) : الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية (2004-2009):

المصدر: مركز المعلومات وإدارة الإحصاء:"مجلس التعاون لدول الخليج العربية"، الأمانة العامة ،2010 ، على الموقع:

http://sites.gcc-sg.org/Statistics/index.php?SID=140

يلاحظ من الشكل أعلاه تطور واضح في قيمة الناتج المحلي الإجمالي لدول مجلس التعاون الخليجي، حيث إرتفعت من 483.1 مليار دولار عام 2004 إلى 1.072.5 مليار دولار، ثم إنخفضت إلى 898.0 مليار دولار بفعل تأثيرات الأزمة المالية العالمية.

ثانيا: أهداف ودوافع إنشاء مجلس التعاون الخليجي العربي:

هناك العديد من الدوافع و الأهداف التي كانت وراء إنشاء مجلس التعاون الخليجي :

1-الدوافع الأمنية:

كان مفهوم الأمن القومي الإقليمي من المفاهيم الأساسية التي قام عليها هذا الإتحاد الإقليمي ،فمع تزايد الأخطار التي تهدد المنطقة، و مع وجود معارضة من بعض الأطراف للتدخل من جانب الولايات المتحدة الأمريكية أو بريطانيا ،دعت المملكة العربية السعودية إلى قيام المجلس إستجابة لثلاث مخاطر أساسية هي: الثورة الإيرانية، الحرب العراقية الإيرانية، الغزو السوفياتي لأفغانستان.

من البداية كانت عمان أقوى الدول المطالبة بالتعاون الدفاعي نتيجة لموقعها الإستراتيجي، أما الكويت فقد تحفظت على الاتفاقية الأمنية لذلك نجد في البداية أن السعودية قامت بعقد إتفاقات أمنية ثنائية مع دول الخليج الأربعة الأخرى سنة 1984 حتى وقعت محاولة إغتيال أمير دولة الكويت سنة 1985، فشاركت الحكومة الكويتية في التعاون الأمني التي كانت قد عارضته في البداية.[1]

وترى الدول الغربية أن دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية لا تعد وحدة دفاعية قوية أما التهديدات الخارجية فإمكاناتها الحربية و عدد القوات و عدد السكان لا تجابه العراق أو إيران، و لكن واقعيا يجب عدم المغالاة في التركيز على المشاكل الدفاعية بالنسبة لهذه الدول، لأن هناك ثلاث نقاط أساسية يجب أخذها بعين الاعتبار:

أ- أن دول مجلس التعاون من غير المتوقع أن تبدأ بالدخول في معركة مع أي دولة مجاورة، فأقصى ما تطمع فيه هذه الدول بجانب الأمن الداخلي هو أن يمنعوا أي إقتحام مع التركيز على حماية الحدود البحرية.

ب- أن لديها أصول اقتصادية هامة فوجود الاحتياطي الإستراتيجي الكبير من البترول سيجعل الدول الصناعية الكبرى تتدخل لحفظ الاستقرار بالمنطقة في حالة وجود أي تهديد حربي أكبر من طاقات الدول الست.

ج-أن دول الخليج تعلم تماما أن جميع المعدات التي يمكن أن تشترى، مهما كان حجمها ومستواها وإمكانياتها تكون عديمة الفائدة طالما لا توجد القوى البشرية المتاحة أو القوات البشرية (المشاة) التي تستخدم هذه الإمكانيات.

ومما سبق ذكره يمكن القول أن أي عملية للتكامل الاقتصادي على مستوى بلدان الخليج لابد و أن تكتسب بالضرورة بعدا إستراتيجيا و سياسيا، فبلدان الخليج لا تشكل فقط وحدة جغرافية- تاريخية متجانسة ومتصلة بل لها هوية جغرافية – سياسية محددة في خريطة الصراعات السياسية و الاقتصادية الدولية المعاصرة فبلدان منطقة الخليج العربي تشترك في مواجهة مجموعة من المخاطر و الاعتبارات السياسية و الأمنية تضيف بالضرورة بعدا إستراتيجيا لا غنى عنه لأي عملية تعاون أو تكامل اقتصادي بين بلدان الخليج العربي، إذ أن أي مجهودات تكاملية أو تنسيقية بين بلدان الخليج لابد لها من تطوير إستراتيجية للعمل المشترك لدرء الأخطار المشتركة التي تهدد بلدان الخليج العربي و أهمها:[2]

-الخطر المشترك الذي تواجهه دول الخليج فيما يتعلق بحماية منابع النفط من التهديد الخارجي.

-ضرورة حماية و تأمين حقوق الملاحة في الخليج العربي.

-مخاطر التفتت و الضعف السياسي نتيجة صغر حجم بلدان الخليج العربي جغرافيا وسكانيا فيما عدا العراق و السعودية.

[1] هشام محمود الإقداحي، مرجع سابق، ص227.

[2] محمود عبد الفضيل، **النفط و المشكلات المعاصرة للتنمية العربية**، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، الكويت، ا لعدد16، أبريل 1979، ص 171.

و إستكمالا للرؤية الإستراتيجية لموقع عملية "التكامل الاقتصادي بين بلدان الخليج" من الحركة العامة للتكامل الاقتصادي العربي، لابد لنا من إبراز قضية هامة تتعلق بوحدة المصير العربي المشترك، فرغم إيماننا بالتكامل الاقتصادي بين دول الخليج كقضية تؤازرها كل الحقائق و المعطيات و الموضوعية، فإن هذه النتيجة على أهميتها يتعين أن تقترن بحقيقة موضوعية أخرى لا تقل عنها أهمية ألا و هي أن عملية التكامل الاقتصادي بين دول الخليج العربي ينبغي لها أن تكون في إطار و ضمن أفق قومي عربي، أن هذه الحقيقة لها نفس القدر من الأهمية و الحيوية لكل من مجموعة اقتصاديات الخليج و الاقتصاد العربي في مجمله.

2-الدوافع الاقتصادية:

حيث أن هناك العديد من الدوافع الاقتصادية التي دعت إلى اللجوء إلى تكامل اقتصادي بين دول الخليج العربي و من أهمها نذكر:

أ- وفرة رأس المال في معظم الدول الأعضاء مما يزيل عقبة تمويل التنمية والاستثمار، ويسمح بظهور سوق مالية ذات أبعاد إقليمية و عالمية؛

ب- تشابه الأنظمة الاقتصادية للدول الأعضاء إذ تقوم بتشجيع مبادرات القطاع الخاص للإسهام في عملية التنمية و تبني نماذج و أولويات متشابهة في مجالات الصناعة و الزراعة و الخدمات؛[1]

ج- تتميز دول المجلس بامتدادها على أرض منبسطة و لا يوجد بينها حواجز طبيعية تطل على سواحل بحرية تمتد من الخليج العربي مرورا ببحر العرب و البحر الأحمر ما يسمح بسهولة الاتصال البحري بينهما، و من ثم تنامي التدفقات المختلفة للأشخاص والسلع...و غيرها؛

د-تتميز دول المجلس بضيق السوق المحلية لكل منها و خاصة أمام الصناعات ذات الحجم الكبير لأجل هذا يعتبر ضم هذه الأسواق، و جعلها مفتوحة أمام منتجات الدول، وإزالة الحواجز فيما بينها و تحويلها إلى سوق واحد تتسع لإنتاج الصناعات الجديدة التي تقام على مستوى المنطقة؛

ه-بروز عصر التكتلات الاقتصادية، مما يحتم على دول المنطقة مواجهة ذلك عن طريق قيام تكتل اقتصادي خليجي قوي يمتلك القدرة على الصمود في وجه التكتلات الأجنبية؛[2]

و-دفع عجلة التقدم العلمي و التقني في مجالات الصناعة و التعدين و الزراعة و الثروات المالية و الحيوانية، و إنشاء مراكز بحوث علمية و إقامة مشاريع مشتركة و تشجيع تعاون القطاع الخاص بما يعود بالخير على شعوبها؛

ز-اعتمادها الكبير على التجارة الخارجية والاعتماد على النفط كمصدر أساسي للدخل، مما يجعل اقتصادياتها مرتبطة وتابعة للاقتصاديات المتقدمة، فتصبح عرضة ومتأثرة بالتقلبات والضغوط الاقتصادية الخارجية،

[1] أعمر عزاوي، أسماء عدائكة، **تقييم السياسات الاقتصادية لدول مجلس التعاون الخليجي في ظل الأزمة المالية** ، الملتقى الدولي الثاني حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26-27فيفيري2012، ص 4.

[2] أعمر عزاوي، أسماء عدائكة، المرجع السابق، ص5.

فالتكامل الاقتصادي فيما بينها يتيح لها تقليص التبعية الاقتصادية وتحقيق الاعتماد على الذات لتلبية الحاجات الأولية ويخلق لها وضعاً تفاوضيا أقوى وأفضل لمواجهة هذه الضغوط الاقتصادية؛[1]

ح- تحقيق التنسيق و التكامل و الترابط بين الدول الأعضاء في جميع الميادين وصولا إلى وحدتها؛

ط- عميق الروابط و الصلات و أوجه التعاون القائمة بين شعوبها في مختلف المجالات؛

ي- وضع أنظمة متماثلة في مختلف الميادين بما في ذلك الشؤون الآتية:

-الشؤون الاقتصادية؛

-الشؤون التجارية و الجمارك و المواصلات؛

-الشؤون التعليمية و الثقافية؛

-الشؤون الاجتماعية و الصحية؛

-الشؤون الإعلامية و السياحية؛

-الشؤون التشريعية و الإدارية.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لمجلس التعاون الخليجي:

يتكون مجلس التعاون الخليجي للدول العربية من العديد من الأجهزة الرئيسية وفيما يلي هذه التشكيلات :

أولا:المجلس الأعلى:[2]

يعتبر هذا المجلس السلطة العليا لمجلس التعاون و المسؤول عن رسم السياسة العليا للمنظمة، ويتكون من رؤساء الدول الأعضاء، و تكون رئاسته دورية حسب الترتيب الهجائي لأسماء الدول، و له أن ينشئ ما يراه ضروريا من لجان، و يتمتع المجلس الأعلى باختصاصات واسعة و مهمة لأجل تحقيق أهداف مجلس التعاون و أهمها النظر في القضايا التي تهم الدول الأعضاء، ووضع السياسة العليا لمجلس التعاون و الخطوط الأساسية التي يسير عليها و النظر في التوصيات و التقارير و الدراسات و المشاريع التي تعرض عليه من المجلس الوزاري تمهيدا لإعتمادها، و النظر في التقارير و الدراسات التي يكلف الأمين العام بإعدادها، كما أنه يقوم بإعتماد أسس التعامل مع الدول الأخرى و المنظمات الدولية، و إقرار نظام هيئة تسوية المنازعات، و تسمية أعضائها وتعيين الأمين العام و تعديل النظام الأساسي لمجلس التعاون، و إقرار النظام الداخلي للمجلس الأعلى والتصديق على ميزانية الأمانة العامة.

ويتحدد سير إجتماعاته و إجراءاتها بموجب النظام الداخلي للمجلس، و يتضح من هذا النظام بأن المجلس الأعلى يجتمع في دورتين عاديتين كل سنة، و يجوز عقد دورات إستثنائية بناءا على طلب أي من الأعضاء و تأييد عضو آخر، و يعقد المجلس دوراته على مستوى رؤساء الدول و تنعقد الدورات في البلدان الأعضاء،

[1] رويدة بنت عبدالرحمن عبد اللطيف البراهيم، مرجع سابق، ص65.

[2] علي شفيق، مرجع سابق، ص ص 114-116.

و يحدد الأمين العام للمجلس تاريخ بدء الدورات، و يقترح موعد إنتهائها، و يشترط النظام الداخلي لصحة انعقاد المجلس الأعلى حضور رؤساء ثلثي الدول الأعضاء على الأقل، أي أربع دول، أما فيما يخص التصويت فإن المبدأ الأساسي هو المساواة في القوة التصويتية بين الدول الأعضاء، أي أن لكل دولة صوت واحد، و هو نفس المبدأ المطبق في الجمعية العامة للأمم المتحدة، وكذلك في جامعة الدول العربية.

ثانيا: المجلس الوزاري :[1]

يتكون المجلس الوزاري من وزراء خارجية الدول الأعضاء أو من ينوب عنهم من الوزراء، وتكون رئاسته للدولة التي تولت رئاسة الدورة العادية الأخيرة للمجلس الأعلى، و يعقد المجلس اجتماعاته مرة كل ثلاثة أشهر ويجوز له عقد دورات استثنائية بناء على دعوة أي من الأعضاء وتأييد عضـــو آخر، ويعتبر انعقاده صحيحا إذا حضر ثلثا الدول الأعضاء، وتشمل اختصاصات المجلس الوزاري، من بين أمور أخرى ، اقتراح السياسات ووضع التوصيات الهادفة لتطوير التعاون بين الدول الأعضاء، والعمل على تشجيع وتنسيق الأنشطة القائمة بين الدول الأعضاء في مختلف المجالات، وتحال القرارات المتخـــذة في هـــذا الشـــأن إلى المجلـــس الـــوزاري الـــذي يرفع منهـــا بتوصية إلى المجلـــس الأعلى مايتطلب موافقته، كما يضطلع المجلس بمهمة التهيئة لاجتماعات المجلس الأعلى وإعداد جدول أعماله، وتماثل إجراءات التصويت في المجلـــس الـــوزاري نظيرتهـــا في المجلـــــس الأعلى النظام الأساسي.

ثالثا:الأمانة العامة:[2]

وهي الجهاز المسؤول عن العمل الإداري ،كما تتمتع الأمانة العامة ببعض الاختصاصات السياسية التي يمكن من خلالها أن تلعب دورا ضمن هيكل و أهداف مجلس التعاون، و تتكون الأمانة العامة من أمين عام يعينه المجلس الأعلى من مواطني دول مجلس التعاون لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة و يساعد الأمين العام أمناء مساعدين و ما تستدعيه الحاجة من موظفين، و يعين الأمين العام هؤلاء الموظفين من بين موظفي الدول الأعضاء و لا يجوز الاستثناء إلا بموافقة المجلس الوزاري، و يكون الأمين العام مسؤولا مباشرة عن أعمال الأمانة العامة و عن حسن سير العمل في مختلف قطاعاتها، و يمثل مجلس التعاون لدى الغير و ذلك في حدود الصلاحيات المخولة له و يمارس الأمين العام و الأمناء المساعدون و كافة موظفي الأمانة العامة وظائفهم باستقلال تام و المصالح المشتركة للدول الأعضاء.

وتتولى الأمانة العامة إعداد الدراسات الخاصة بالتعاون و التنسيق و الخطط و البرامج المتكاملة للعمل المشترك لدول مجلس التعاون، و إعداد التقارير الدورية عن أعمال مجلس التعاون، و متابعة تنفيذ قرارات وتوصيات المجلس الأعلى و المجلس الوزاري من قبل الدول الأعضاء، كما أن الأمانة العامة تقوم بإعداد التقارير والدراسات التي يطلبها المجلس الأعلى أو المجلس الوزاري، و إعداد مشروعات اللوائح الإدارية والمالية التي تتماشى

[1] الأمانة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي، **الهيكل التنظيمي**، متاح على الموقع الإلكتروني :www.gcc-sg.org، تاريخ الإطلاع: 2012/07/26، الساعة:14:00.
[2] علي شفيق، المرجع السابق، ص 119-121.

مع نمو مجلس التعاون و تزايد مسؤولياته، و من المهام الأخرى للأمانة نشير إلى إعداد الميزانيات والحسابات الختامية لمجلس التعاون، و كذلك التحضير للاجتماعات و إعداد جداول أعمال المجلس الوزاري ومشروعات القرارات والإقتراح على رئيس المجلس الوزاري الدعوة لعقد دورة إستثنائية للمجلس الوزاري إذا دعت الحاجة إلى ذلك كما تتولى الأمانة أية مهام أخرى تسند إليه من المجاس الأعلى أو المجلس الوزاري.

و يبدو مما تقدم أن للأمانة العامة اختصاصات إدارية مثلما هو معمول به في المنظمات الأخرى ،أما الاختصاصات السياسية فبالرغم من عدم النص عليها صراحة في النظام الأساسي، إلا أنه يظهر من مراجعة إختصاصات الأمانة بأن هذه الاختصاصات تتجاوز الحدود الإدارية التي حرصت أنظمة بعض المنظمات الإقليمية أن تقيد أمينها العام بها كميثاق منظمة الوحدة الإفريقية، فالأمانة العامة في مجلس التعاون يمكنها أن تمارس تأثيرات ذات طبيعة سياسية من خلال بعض المهام المكلفة بها كاقتراح بعقد دورة إستثنائية للمجلس الوزاري أو ممارسة الاختصاصات السياسية التي يمكن للمجلس الأعلى الوزاري أن يعهد بها إلى الأمانة العامة، و الأهم من هذا إن الأمين العام يمكن أن يمارس تأثيرات مهمة من خلال مهامها بإعداد التقارير و الدراسات التي يطلبها المجلس الأعلى أو المجلس الوزاري، و بإختصار فإن الأمين العام يمكن أن يمارس دورا مهما في نشاط مجلس التعاون في مختلف المجالات، و كل هذا يتوقف على شخصية و إمكانيات الأمين العام نفسه و علاقته بأجهزة مجلس التعاون و مع ذلك فتبقى سلطاته السياسية محدودة بالمقارنة مع الأمين العام للأمم المتحدة.

المطلب الثالث: مجلس التعاون الخليجي(المقومات،الإنجازات،المعوقات):

يعد التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي تجربة هامة في إطار التكامل الاقتصادي العربي تنوعت مقوماته و إنجازاته، و تعددت معوقاته بالنظر إلى التحديات الاقتصادية التي شهدها منذ بداية نشأته.

أولا: مقومات التعاون في إطار مجلس التعاون الخليجي:[1]

إن نجاح أي تكتل أو تكامل اقتصادي يتطلب توفر عدد من المقومات، تكون مدعومة بمستوى معقول من التقارب الثقافي والتماثل في الأنظمة السياسية وان تحركها المصالح المشتركة، ودول مجلس التعاون الخليجي لديها من المقومات ما يجعل جهودها نحو التكامل تكلل بالنجاح، فهناك نوع من التجانس بين دول الخليج من حيث هياكلها الاقتصادية ومستويات التنمية والعادات والتقاليد والثقافات ومدى ارتباطها بالعالم الخارجي أهمها:

أ-الدين واللغة والتاريخ المشترك :هذا المقوم يسهل قيام التكامل نظرا للترابط بين جزئيات الوطن المختلفة ومواطنيه، لما بينهم من عقائد وأساليب حياة واحدة، فالخليج العربي يتوافر على هذا الاتحاد الروحي الديني، كما ترتبط تلك الدول نبعضها لغويا وتاريخيا وهذا من شأنه تدعيم التكامل الاقتصادي في ما بينهم؛

[1] محمد مداحي، غربي هشام، **إشكالية التكامل الاقتصادي على ضوء الأزمة المالية العالمية لعام 2008"دول مجلس التعاون الخليجي نموذجا"**، الملتقى الدولي الثاني حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر ، 26-27فيفيري2012، ص ص10-11.

ب–الاتحاد الجغرافي الإقليمي: التقارب الجغرافي يعتبر عاملا أساسيا ومحفزا للتكامل، نظرا للمزايا التي يتيحها هذا التقارب الجغرافي، لعل أهمها قصر المسافة بين أسواق البلدان المتكاملة مما يخفض تكاليف النقل وسرعته، والدول الخليجية تمتاز بهذه الخاصية بالإضافة إلى الموقع الاستراتيجي الذي تحتله دول الخليج، خاصة من الناحية الاقتصادية، إذ يتوسط ثلاث قارات هي آسيا، إفريقيا وأوروبا وهو عامل أساسي؛

ج–التقارب والتجانس السياسي: يعد الاستقرار السياسي عامل مهم في عملية التطور والنمو الاقتصادي للبلدان وكذا بالنسبة للتكامل الاقتصادي، فعدم وجود استقرار سياسي يترتب عليه عدم وجود استقرار في الإرادة السياسية للتكامل الاقتصادي، فمعظم دول المجلس متجانسة سياسيا فنظام الحكم فيها ملكي وبالتالي تتمتع بنوع من الاستقرار السياسي؛

د–مقومات بشرية–طبيعية: يقدر عدد سكان دول الخليج وفقا لإحصائيات 2005 بـــ: 35.1 مليون نسمة، يتربعون على مساحة تقدر بـــ: 2673000 كلم^2، بمعدل 13نسمة لكل كلم^2، وبلغت قيمة الناتج المحلي 715مليون دولار، حيث بلغ نصيب الفرد من الدخل الوطني 20.4 ألف دولار، كما تمتلك الدول الخليجية ثروات باطنية متنوعة كالنفط والغاز، فالدول الخليجية تحتوي على احتياطي نفط يقدر بـــ 45% بالنسبة إلى احتياطي العالم، و19% احتياطي الغاز عالميا، تنتج ما مقداره 20% من الإنتاج العالمي للنفط، ويتبين لنا أن الدول الخليجية غنية بثروات طبيعية متنوعة، والتي تؤهلها للقيام بصناعات ضخمة سواء صناعات تحويلية أو استخراجي؛

ه–الهيكل الاقتصادي: هناك تقارب كبير وتشابه في هياكلها الاقتصادية غير أن احتمالية تنويع مصدر الدخل خلال السنوات المقبلة، سيؤثر على هذا التشابه من خلال عاملين هما:

–العامل الأول: يتمثل في التباين الواضح بين الدول الخليجية في حجم ثرواتها من النفط والغاز، كما تتباين الدول ذات الثروات النفطية مع بقية الدول في سرعة و نطاق هذا التنوع الاقتصادي وعلى سبيل المثال، وفي ضوء محدودية الاحتياطات النفطية للبحرين وعمان، فانه من الواضح حاجة الدولتين إلى تنويع اقتصادياتها بعيدا عن النفط.

–العامل الثاني: والمؤثر في مسيرة التنوع الاقتصادي وسرعتها في أي دولة فسيتمثل في المعدل النسبي لنضوب احتياطيات الطاقة فخلال السنوات المقبلة، ومما لا شك فيه، إن التأثير الطويل الأجل للتنوع الاقتصادي على الاتحاد الاقتصادي لدول الخليج يبدو واضحا، فتركيبة الاقتصاديات الخليجية ستصبح أكثر تباينا واختلافا في العقود المقبلة، مما يساعد على تنمية وتعزيز التجارة الإقليمية البينية، إلا أنه في الوقت الذي قد يفرض على كل دولة تبني سياسات مالية ونقدية مختلفة على جاراتها للتصدي لمثل هذه الصدمات؛

و–النمو الاقتصادي: هناك تقارب كبير في معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي بين دول المجلس، الأمر الذي ييسر من دخول الاتحاد النقدي وبالتالي التكامل الاقتصادي حيز التنفيذ، ويضمن قابلية استمراره.

أما بالنسبة لمتوسط الدخل الفردي، أي حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2007 جاءت أدنى معدلات دخل الفرد الواحد في السعودية وعمان بحدود 15500 دولار، وهو ما يوازي 20% من مستواه السائد في دولة قطر، غير أن الفجوات الكبيرة في متوسط الدخل الفردي لا تمثل بالضرورة مشكلة بالنسبة إلى اتحاد اقتصادي يعمل بطريقة جيدة، والمشكل يطرح حتما إذا ما استمرت فجوة الدخل بين الدول ذات الدخل الأعلى والدول ذات الدخل الأدنى بالاتساع؛

ز–القوة العاملة: من المميزات الظاهرة لأسواق العمل في دول الخليج أن العمالة الأجنبية تمثل جانبا كبيرا من عدد العاملين، وذلك منذ الطفرة النفطية الأولى في مطلع و منتصف سبعينات القرن الماضي.

وبالمحصلة يمكن القول أن التباين بين دول الخليج في حجم احتياطاتها من النفط والغاز وفي درجة تنوعها اقتصاديا خلال السنوات المقبلة، قد يؤدي بسهولة إلى حدوث تغير في مسارات النمو الاقتصادي طويل الأجل بين دول الخليج، كما أن ندرة الموارد البشرية واعتماد اقتصادياتها على النفط بشكل كبير (كمصدر أساسي للدخل) الأمر الذي حتم على هذه الدول أن يكون بينها نوع من التنسيق و التكامل من لأجل الدفاع عن مصالحها المشتركة.

ثانيا: إنجازات و معوقات مجلس التعاون الخليجي العربي:

1–الإنجازات:

حقق مجلس التعاون الخليجي العربي العديد من الإنجازات على الصعيد الأمني و الاقتصادي و التجاري وفيما يلي هذه الإنجازات:

أ–الإنجازات الأمنية لمجلس التعاون لدول الخليج العربية: [1]

اتسم التعاون الأمني بين دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية بالعمل الجاد في بناء وتطوير القوى العسكرية الدفاعية والأمينة حيث تطور التعاون بشكل نوعي وكمي منذ بدء تشكيل المجلس وحتى اليوم وأولت دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الجانب الأمني، ما يستحقه من أهمية بالغة، وذلك إدراكاً منها بأن الخطط التنموية والتقدم والازدهار لا يمكن أن يتحقق إلا بتحقيق الأمن والاستقرار، وشهد التعاون الأمني في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية تنسيقا وتعاونا منذ بداية المجلس وخطى خطوات كبيرة وحقق إنجازات متقدمة شملت

[1] وكالة الأنباء السعودية، **مجلس التعاون الخليجي ثلاثون عاما من الإنجازات في جميع المجالات**، الرياض، متاح على الموقع: http://www.aleqt.com/2011/05/24/article_541718.html، تاريخ الإطلاع:2012/09/26،الساعة:12:00.

مختلف المجالات الأمنية بشكل عام، وما يمس حياة مواطني دول المجلس بوجه خاص، وبما ينسجم، في الوقت ذاته، مع متطلبات جوانب العمل المشترك الأخرى، السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية.

ب- الإنجازات الاقتصادية :

حققت تجربة مجلس التعاون الخليجي العديد من النجاحات في عدد من المجالات لعل من أهمها ما يلي:

- **الجانب التجاري** : تعد إقتصاديات دول المجلس من أكثر اقتصاديات العالم إنفتاحا على العالم الخارجي حيث إن التجارة الخارجية (الصادرات+الواردات) تمثل في هذه الدول أكثر من 80% من الناتج المحلي الإجمالي في الوقت الذي لا تزيد فيه هذه النسبة في المتوسط عن 50% في بقية الدول العربية، و 45%في الدول الصناعية، و تعود هذه الأهمية للقطاع الخارجي في دول المجلس إلى إعتمادها الكامل إلى حد ما على النفط من حيث هو مكون رئيسي للصادرات، ذلك بالإضافة إلى دوره المهم في الناتج المحلي الإجمالي و في الإيرادات العامة لها، فهذه الدول تعتمد على العالم الخارجي لبيع أغلب منتجاتها من النفط، و تستخدم عائداته للحصول على أغلب حاجاتها من السلع الإستهلاكية و الرأسمالية و الوسيطة و المهارات البشرية و التقنية المتطورة و الغذاء و غيرها من بقية دول العالم و بخاصة الدول الصناعية منها، و بالتالي فإن اقتصاديات هذه الدول تمثل نموذجا بارزا للاقتصاد الذي يعتمد على سلعة أولية موجهة للتصدير و تستخدم إيراداتها أو العملة الأجنبية المتولدة من بيعها محركا للنشاط الاقتصادي في بقية القطاعات.[1]

لقد قطع مجلس التعاون الخليجي شوطا كبيرا على طريق إزالة العوائق و القيود أمام حركة التجارة و تنقل عناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء و يتمثل ذلك في:

❸ الاتفاقية الاقتصادية الموحدة:[2]

شهدت الدورة الثانية للمجلس الأعلى لدول مجلس التعاون التي أنعقدت في الرياض في الفترة من 10-11نوفمبر 1981 إقرار الاتفاقية الاقتصادية الموحدة، و كان وزراء المالية و الاقتصاد كانوا قد وقعوا عليها بالأحرف الأولى في الرياض في 8 يونيو 1981، ثم تم بحثها من قبل المجلس الوزاري الذي أنعقد في الطائف خلال 1981/09/31 و واصفا لهذه الخطوات، وأشار البيان الختامي للدورة الثانية إلى أن المجلس الأعلى:"إذ يتخذ هذه الخطوة الهامة مستلهما أماني المواطن في إزالة الحواجز بين الدول الأعضاء، و في تقوية الترابط بين شعب المنطقة، يدرك أنها السبيل الأمثل لتأمين التقدم و الازدهار لجميع دول المجلس"، و بالإضافة إلى الموافقة على الاتفاقية الاقتصادية الموحدة، تقرر أن تكون لجنة التعاون الصناعي لجنة دائمة لدول مجلس التعاون.

[1] يوسف خليفة اليوسف، **التجارة الخارجية و التنمية في مجلس التعاون لدول الخليج العربية بين الواقع و الآفاق**، مجلة العلوم الإجتماعية، العدد الثاث/الرابع، خريف-شتاء1994، جامعة الكويت، ص ص12-13.

[2] وصاف سعيدي، **مجلس التعاون الخليجي "دراسة تقييمية لمسار عملية التكامل الاقتصادي"** ، الندوة العلمية الدولية حول :التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين و تفعيل الشراكة العربية- الأوروبية، جامعة فرحات عباس، سطيف،الجزائر، أيام8- 9ماي2004، ص3.

وفي دورته الثالثة بالمنامة تابع المجلس الأعلى تطورات تنفيذ بنود الاتفاقية الاقتصادية الموحدة حيث بدأ تنفيذ المرحلة الأولى منها في مطلع مارس 1983 ،مدعما ذلك بقرارين آخرين هما:

- الموافقة على "إنشاء مؤسسة الخليج للإستثمار برأس مال قدره مليارين و مئة مليون دولار أمريكي"؛
- الموافقة على " تحويل الهيئة العربية السعودية للمواصفات و المقاييس إلى هيئة خليجية تختص بالمواصفات والمقاييس في دول المجلس".

وقد قررت الإتفاقية في جانبها التجاري، معاملة المنتجات الزراعية و الحيوانية و الصناعية و منتجات الثروات الطبيعية الصادرة و الواردة بين الدول الأعضاء معاملة المنتجات الوطنية و إعفائها من الرسوم الجمركية و غيرها، أما في مواجهة العالم الخارجي، فتطبق دول المجلس تعريفة جمركية موحدة يتم الإتفاق على حدها الأدنى بحيث تطبق تدريجيا خلال 5 سنوات من تاريخ نفاذ الاتفاقية، و تطبق الدول الأعضاء قوائم موحدة للسلع غير المسموح بمرورها فيما بينها،كما يقوم الأعضاء بتطبيق سياساتهم وعلاقتهم التجارية تجاه الدول الأخرى و التكتلات والتجمعات الاقتصادية و الإقليمية، مما يخلق قوة تفاوضية جماعية لها تجاه الأطراف الأجنبية.

❷ قيام الإتحاد الجمركي سنة2003:[1]

وهو المنطقة التي ستبعد فيها الرسوم الجمركية و اللوائح و الإجراءات المعيقة للتجارة بين دول الاتحاد و تطبق فيها رسوم جمركية و لوائح تجارية و جمركية موحدة تجاه العالم الخارجي، و يقوم على الأسس التالية:

- تعريفة جمركية موحدة تجاه العالم الخارجي؛
- نظام قانون جمركي موحد؛
- إعتماد لوائح و أنظمة متماثلة؛
- توحيد النظم و الإجراءات الجمركية و المالية و الإدارية الداخلية المتعلقة بالإستيراد و التصدير و إعادة التصدير؛
- نقطة دخول واحدة يتم عندها تحصيل الرسوم الجمركية الموحدة؛
- إنتقال السلع بين دول الإتحاد دون قيود جمركية أو غير جمركية؛
- معاملة السلع في دولة من دول الاتحاد معاملة المنتجات الوطنية.

و قد تم تحديد فترة إنتقالية لتطبيق الإتحاد الجمركي خلال الفترة "2003-2009" و تعطي هذه الفترة للـــدول الأعضـــاء فرصة للتأقلم مع بعض جوانب الاتحاد الجمركي في النواحي التالية:[2]

[1] وليد عبد مولاه، **التجارة البينية الخليجية**، المعهد العربي للتخطيط، الكويت،19 أبريل2010، ص6-7.

[2] الأمانة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي، **مجالات و إنجازات التعاون**، متاح على الموقع: www.gcc-sg.org، تاريخ الإطلاع:2012/07/07،الساعة:14:00

- ✓ استيراد الأدوية والمستحضرات الطبية؛
- ✓ استيراد المواد الغذائية؛
- ✓ استمرار الحماية الجمركية لبعض السلع؛
- ✓ استمرار حماية الوكيل المحلي؛
- ✓ استمرار بعض المهام الجمركية للمراكز الحدودية بين دول المجلس؛
- ✓ التحصيل المشترك للإيرادات الجمركية.

❸ إعلان السوق الخليجية المشتركة في 2007:

لقد إنتقل التكامل بين دول مجلس التعاون الخليجي إلى مرحلة أكثر تقدما بعد أن أقرت قمة ملوك و رؤساء دول المجلس في الدوحة في نهاية عام 2007، إعلان السوق الخليجية المشتركة إعتبارا من يناير 2008 و تم توجيه جميع السلطات المختصة في الدول الأعضاء إستكمال إصدار اللوائح التنفيذية و التشريعات اللازمة لمتطلبات قيام تلك السوق، و تركزت جهود إستكمال السوق الخليجية المشتركة في مرحلتها المتقدمة على تعميق تحرير حركة الخدمات و حرية تنقل المواطنين الخليجيين مع تمتعهم بالمعاملة الوطنية في أي دولة من الدول الأعضاء، و السماح للمواطنين بتملك العقارات و الاستثمار في أسواق المال و حرية ممارسة الأنشطة الاقتصادية و غيرها و فتح فروع للبنوك في الدول الأعضاء، و قد إزدادت في الآونة الأخيرة وتيرة الجهود المبذولة لتحقيق التكامل الإقليمي بين دول مجلس التعاون، و ذلك بعد أن قامت الدول الأعضاء الأطراف في إتفاقية الاتحاد النقدي بالمصادقة عليها[1]، و من أهم الإنجازات التي حققتها السوق الخليجية المشتركة في مجال حرية حركة السلع و الخدمات و رأس المال و تنقل الأفراد نذكر مايلي:

- **حرية حركة السلع:**

ففي مجال حرية حركة السلع فقد تضاعفت قيمة التجارة البينية الخليجية بحوالي 5مرات بين عامي 1982و2009 حيث بلغ متوسطها ★ نحو 24 مليار دولار في عام 2009، أما من حيث الأهمية النسبية للتجارة البينية في التجارة الإجمالية لدول مجلس التعاون فقد شكلت حصة الصادرات البينية نحو 6% من الصادرات الخليجية في عام 2009، غير أن حصة الصادرات البينية الخليجية غير النفطية تزيد كثيرا عند إحتسابها كنسبة للصادرات الخليجية غير النفطية، لتبلغ نحو 17% في المتوسط لعام 2009، و تتراوح بين نحو 8% بالنسبة للإمارات و 44% بالنسبة لعمان.

[1] جمال الدين زروق، **مقارنة بين السوق الخليجية المشتركة و السوق الأوروبية المشتركة**، دراسات اقتصادية،صندوق النقد العربي، أبوظبي- الإمارات العربية المتحدة،2011، ص8- 9.

★ -(الصادرات البينية+الواردات البينية)/2.

و في جانب السياسة التجارية المتعلقة بحرية حركة السلع،تعمل دول المجلس على إستكمال متطلبات الاتحاد الجمركي كالإتفاق و تطبيق آلية دائمة لتوزيع الإيرادات الجمركية بين دول المجلس، و لا تزال الهيئات الوطنية للمواصفات القياسية تحتفظ بصلاحيات سيادية في وضع و إعتماد المواصفات و الإجراءات الفنية الأخرى و منح شهادات المطابقة و علامات الجودة في حين يتعين أن تتحول هذه الصلاحيات إلى هيئة التقييس لدول مجلس التعاون الخليجي، و هو الجهاز الخليجي الموحد الذي أنشأ في عام 2002 لإعداد و إعتماد و نشر المواصفات القياسية الخليجية الموحدة للسلعة المنتجات و المساهمة في تقليص العوائق الفنية للتجارة.

- **حرية حركة الخدمات:**

و في مجال حرية حركة الخدمات، فقد أزيل الشق الأكبر من الحواجز أمام حق التواجد التجاري، حيث أصبح مسموحا للبنوك فتح فروع لها في الدول الأعضاء، كما تزايد عدد التراخيص الممنوحة لمواطني دول المجلس لممارسة مختلف الأنشطة الاقتصادية، غير أن حرية حركة الخدمات بين دول المجلس لا تزال تعترضها إجراءات القطاع العام و إستخدام التدابير الإستنسابية كالقوائم السلبية التي تحكم الاستثمار الخاص في العديد من الأنشطة النفطية و غير النفطية، و لقد فتحت دول المجلس عددا من قطاعات الخدمات أمام مشاركة القطاع الخاص، ففي قطاع الاتصالات ألغت دول المجلس الإحتكار، و تم منح تراخيص لشركات لتوريد خدمات الهواتف المتنقلة، هذا و سمحت بعض دول الخليج بتأسيس شركات الطيران يمتلكها القطاع الخاص و العمل كمنافس لشركات الطيران التي يمتلكها القطاع العام.

- **حرية حركة رأس المال:**

و في مجال حرية حركة رأس المال، تتسم أسواق المال في دول المجلس منذ أمد بعيد لحرية إنتقال رؤوس الأموال، و التي ساهمت في إجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لإستغلال الموارد الطبيعية في دول المجلس و تدفق التقنية و المهارات الأجنبية و إجتذاب الشركات العالمية إلى الأسواق الخارجية.

- **حرية حركة تنقل الأفراد:**

و في مجال حرية تنقل الأفراد فقد تزايد عدد المواطنين الذين ينتقلون بين دول المجلس و علاوة على ذلك، و بالنظر إلى الأعداد الكبيرة للعمالة الأجنبية التي تعمل في دول المجلس فمن المهم وجود نظام يسمح بتحرير حركة تنقل هذه العمالة، و منها بوجه خاص العمالة المتخصصة، فيما بين أسواق العمل لدول المجلس بما يؤدي إلى مرونة أكثر و تقارب في مستويات الأجور و دعم إستقرار الأسعار و تحفيز الإنتاجية في دول المجلس.

-جانب توحيد السياسات الاقتصادية:[1]

يعمل المجلس على تبني سياسات عامة مشتركة تشكل الإطار العام لرسم السياسات الاقتصادية الوطنية، و في هذا الإطار فقد تم إقرار عدد من الوثائق المتعلقة بما يلي:

1. إستراتيجية التنمية الشاملة بعيدة المدى"2000-2025"؛
2. أهداف و سياسات خطط التنمية قصيرة المدى؛
3. الإستراتيجية الموحدة للتنمية الصناعية؛
4. السياسة الزراعية المشتركة؛
5. الإستراتيجية الموحدة للتنمية الصناعية؛
6. الإستراتيجية السكانية لدول مجلس التعاون؛
7. تنسيق السياسات النفطية بجميع مراحلها من إستخراج و تكرير و تسويق و تصنيع و تسعير و إستغلال الغاز الطبيعي و تطوير مصادر الطاقة.

- المشروعات المشتركة:[2]

أكدت الإتفاقية الاقتصادية الموحدة على دعم و تشجيع إنشاء مشروعات مشتركة بين الدول الأعضاء سواءا كانت رؤوس أموال عامة أو خاصة أو مشتركة بما يحقق تنمية مشتركة و التشابك الإنتاجي، و في هذا الإطار فقد بلغ عدد المشروعات المشتركة بين دول المجلس في عام 2001 عدد 1007 مشروعا موزعة بين مشروعات تجارية و صناعية و زراعية و مالية، و خدمات و مقاولات.

كما أنشأ مجلس التعاون الخليجي عدد من المؤسسات التنظيمية المشتركة بما يدعم جهود التكامل مثل :

1. مؤسسة الخليج للإستثمار و مقرها الكويت؛
2. المكتب الفني للإتصالات و مقره البحرين؛
3. مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون الخليجي و مقره البحرين؛
4. اللجنة الإقليمية لنظم الطاقة الكهربائية لدول مجلس التعاون و مقرهاالسعودية؛
5. برنامج مجلس التعاون لدعم جهود التنمية الاقتصادية في الدول العربية.

[1] وصاف سعيدي ،مرجع سابق،ص5.
[2] وصاف سعيدي ،مرجع سابق،ص6.

2-المعوقات:

يمكن تقسيم معوقات التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي إلى معوقات داخلية و معوقات خارجية:

أ-المعوقات الداخلية :

و من أهم هذه المعوقات نذكر:

-العمالة الأجنبية و تأثيرها على قوة العمل المحلية:

بالرغم من التحسن الملحوظ الذي شهدته دول الخليج في حجم و نوعية العمالة الوطنية و إرتفاع مستوى مهارتها و كفاءتها إلا أن دول مجلس التعاون ما زالت تعتمد على العمالة الوافدة بشكل كبير أدى إلى إستقرار العديد منها لسنوات طويلة مؤديا إلى حدوث تغيير في التركيبة السكانية، إضافة إلى حدوث العديد من الآثار السلبية الاقتصادية و الإجتماعية، و استنزاف الموارد المالية لدول الخليج حيث تقوم العمالة الوافدة بتحويل أموالها التي تحصل عليها إلى بلادها و منعشة بذلك إقتصاديات دولها و رفع مستوى معيشة مواطنيها[1]، و تتلخص أسباب جذب العمالة الأجنبية إلى الخليج في العناصر التالية:

❶ ضآلة قوة العمل المحلية و عدم قدرتها على بناء هيكل أساسي صناعي بهدف تلبية الاحتياجات الأساسية للمجتمع مما أدى إلى إستيراد العمالة من خارج المنطقة؛

❷ دور القطاع الخاص في إستيراد العمالة الأجنبية ،حيث أن القطاع الخاص هدفه مضاعفة أرباحه لذلك فضل العمالة الأجنبية و خاصة العمالة الآسيوية لأنها على إستعداد لقبول أجور أقل و تحمل ظروف معيشية صعبة و ظروف عمل قاسية أكثر من العمالة العربية؛

❸ إكتناف العمالة العربية أوجه قصور مختلفة تتمثل في عدم وجود تنظيمات فاعلة لتوريدها، مما دفع إلى إستقدام العمالة الآسيوية.

- معوقات تنفيذ الإتفاقية الاقتصادية الموحدة :

توجد بعض العقبات الإدارية التي تقف أمام تطبيق بنود الإتفاقية الاقتصادية الموحدة و بالتالي تعيق التكامل الاقتصادي بين دول المجلس، لذلك لابد من تخطيها ووضع الحلول المناسبة لها و تتمثل هذه العقبات في أن هناك بعض الدول الأعضاء في المجلس تقوم بإحالة البضائع المتنقلة بين دول المجلس إلى المراكز الجمركية المتواجدة داخل البلاد التي تبعد عن المراكز الحدودية بمسافات طويلة، و ذلك بقصد إتمام إجراءات ترسيمها لذلك تقضي

[1] إتحاد الغرف الخليجية، **العمالة الوافدة إلى دول مجلس التعاون الخليجي "تأثيراتها الاقتصادية و الإجتماعية و سياسات مواجهة سلبياتها"**، مارس2008، ص2.

هذه البضاعة وقتا طويلا في نقاط الجمارك و العبور، كما أن كل دولة من دول المجلس تختلف عن الأخرى من ناحية تشريعاتها و قوانينها المتعلقة بالنشاط التنموي.

– معوقات تنفيذ مشروع العملة الموحدة:[1]

تتطلع دول مجلس التعاون الخليجي إلى إقامة إتحاد نقدي يسمح بتعزيز العمل التجاري و الاقتصادي فيما بينها و يدعم التبادل و التنمية بين دول المنطقة، كما يساهم في تعزيز القدرات الهادفة إلى إستقطاب الاستثمارات الأجنبية و إستقطاب رؤوس الأموال الخليجية و العربية خاصة بعد تحقيقها لعدة خطوات رئيسية و في مقدمتها تحقيق الإستقرار في أسعار الصرف و معدلات أسعار الفائدة، إلى جانب إزالة العوائق أمام حرية حركة السلع و الخدمات و رأس المال و العمالة الوطنية كما أصبحت التعريفة الجمركية الموحدة في دول المجلس تجاه الخارج 5% و سارية المفعول منذ عام 2003، كما أن عملات دول المجلس كلها مثبتة بالدولار الأمريكي بإستثناء الكويت، وفي نفس الوقت فإن أسعار الفائدة الإسمية و معدلات التضخم في دول المجلس إتجهت نحو التقارب و معدلات التضخم أيضا متقاربة،كما تتمتع دول المجلس بأنظمة مالية سليمة إضافة إلى وجود رقابة جيدة على القطاع المصرفي و هي كلها عوامل تشير إلى تحقيق التقارب بين دول المجلس سواءا على مستوى السياسات المالية أو النقدية.

و عليه فإنه من الممكن تطبيق عملة موحدة بين دول مجلس التعاون الخليجي، إلا أن عملية تشكيل هذا الإتحاد النقدي لازالت تحتاج إلى مزيد من الوقت لإجراء باقي الإصلاحات النقدية و المالية، بهدف إنشاء بنية اقتصادية سليمة ووضع قواعد صحيحة لتفادي الأزمات المرتبطة بالسياسة النقدية أو السياسة المالية.

ب–المعوقات الخارجية:

و تتمثل هذه المعوقات أساسا في إستمرار التكالب الدولي على المنطقة، حيث أصبح الخليج العربي نتيجة لأهميته الإستراتيجية، والاقتصادية محل إهتمام دولي كبير، ووضعت لذلك الإستراتيجيات المختلفة للسيطرة عليه أو على الأقل تأمين إحتياجاتها النفطية و ضمان مصدر طاقتها.

و عليه فإن كل المعوقات السابق ذكرها لا تزال تعرقل مسيرة التنمية و التكامل الاقتصاديين في منطقة الخليج العربي و بذلك لابد على أبناء هذه المنطقة الدفاع عن سيادة بلدانهم و مكاسب دولهم و هذا من خلال التكاتف و التلاحم فيما بينهم، و العمل بشكل جماعي من خلال تنسيق كل السياسات الاقتصادية و الاجتماعية و الضريبية و التجارية خاصة عند الدخول في مفاوضات مع الدول الأجنبية من أجل الحصول على مكاسب و منافع متبادلة و الحفاظ على ثرواتهم النفطية التي لا تزال محل أطماع العديد من الدول الأجنبية.

[1] صديقي أحمد، **مشروع العملة الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي"دراسة مقارنة لمعايير التقارب الاقتصادي"**، مجلة الباحث، العدد9، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر،2011، ص243 .

المبحث الثاني:السياسات الاقتصادية في دول مجلس التعاون الخليجي:

حرصت حكومات مجلس التعاون الخليجي طوال السنوات الماضية على إتباع سياسات اقتصادية تهدف إلى تشجيع النمو الاقتصادي و قد ساعدها في ذلك أسعار النفط المرتفعة جدا، التي سمحت لها بتسجيل فائض مالي كبير حتى في ظل زيادة الإنفاق، و مع ذلك ساهمت إستراتيجية النمو السريع في بعض البلدان في خلق ضغوط تضخمية كبيرة، و مما ضاعف من هذه الضغوط ربط عملات المنطقة بسعر تحويل ثابت إلى الدولار، و بالرغم من أنها تبذل جهود متواصلة لمعالجة المشاكل الهيكلية مثل أسواق العمل غير المرنة، و الدعم الكبير لأسعار السلع و عدم كفاءة معايير الحوكمة الإدارية في الشركات إلا أن تلك المشاكل لازالت قائمة.

سنحاول من خلال هذا المبحث إستعراض مفهوم السياسات الاقتصادية و أنواعها وأهدافها و أدواتها، إضافة إلى تسليط الضوء على أهم السياسات الاقتصادية المتبعة في دول مجلس التعاون الخليجي.

المطلب الأول:السياسات الاقتصادية (المفهوم،الأهداف و الأنواع):

تعد السياسة الاقتصادية من السياسات الهامة التي تتدخل من خلالها الدولة في النشاط الاقتصادي، إختلفت تعددت مفاهيمها و تنوعت و إختلفت أنواعها و أهدافها.

أولا:مفهوم السياسات الاقتصادية و أهدافها:

1-مفهوم السياسة الاقتصادية:

تعبر السياسة الاقتصادية عن تصرف عام للسلطات العمومية واع، منسجم و هادف يتم القيام به في المجال الاقتصادي يتعلق بالإنتاج، التبادل، إستهلاك السلع و الخدمات و تكوين رأس المال[1].

يقصد بالسياسة الاقتصادية:"كل ما يتعلق بإتخاذ القرارات الخاصة بالإختيار بين الوسائل المختلفة التي يملكها المجتمع لتحقيق أهداف اقتصادية و إجتماعية معينة، و البحث عن أفضل الطرق الموصلة إلى تحقيق هذه الأهداف".[2]

السياسة الاقتصادية هي: "مجموعة الإجراءات الحكومية التي تحدد معالم البيئة الاقتصادية التي تعمل في ظلها الوحدات الاقتصادية".[3]

[1] قدي عبد المجيد، مرجع سابق، ص29.

[2] درواسي مسعود، **السياسة المالية و دورها في تحقيق التوازن الاقتصادي حالة الجزائر1990-2004**، أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005، ص43.

[3] رضا العدل، **التحليل الاقتصادي الكلي**، مكتبة عين شمس، مصر، 1996، ص325.

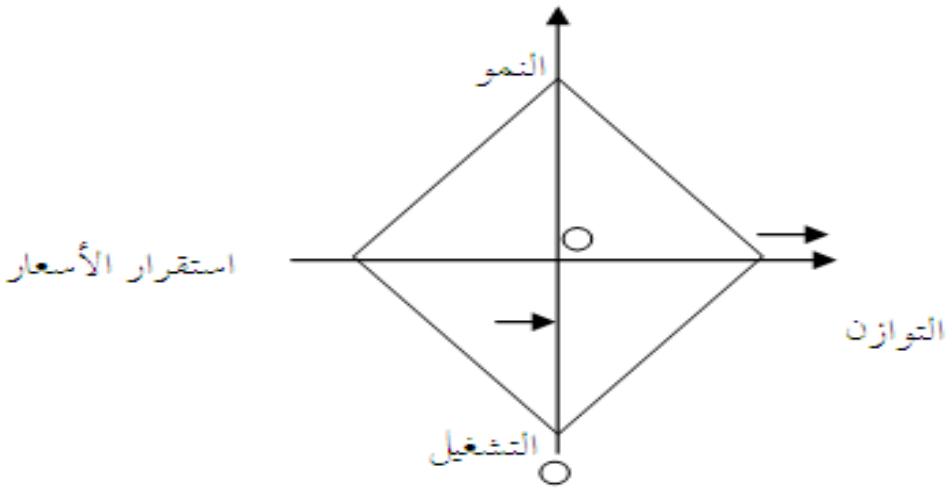
و تعرف السياسة الاقتصادية كذلك على أنها: "تلك السياسة التي تسعى إلى تحقيق الأهداف المتعلقة بالحالة الاقتصادية في الأجل القصير أو الأجل الطويل".[1]

إذن يتضح من خلال التعاريف السابق ذكرها أن السياسة الاقتصادية هي: "قيام الدولة بخطوات و إجراءات ترمي إلى تحقيق أهداف اقتصادية و إجتماعية، لهذا يجب على السياسة الاقتصادية التي تنتهجها الدولة أن تكون قادرة على الوصول إلى أقصى كفاءة عند إستخدام الموارد المتاحة لتحقيق أقصى الغايات، بمعنى آخر إستخدام أقل حجم من الموارد لتحقيق أكبر قدر من الأهداف".

2-أهداف السياسة الاقتصادية:

تحاول النظرية الاقتصادية شرح المشاكل الاقتصادية التي يواجهها الاقتصاد الوطني و إعطاء الحلول الملائمة لهذه المشاكل، و هذا يعني أنه لا مفر من وضع سياسة اقتصادية، غير أنه قبل دراسة ووضع السياسة و النظرية الاقتصادية الكلية فإنه لا بد من تحديد الأهداف الاقتصادية الكلية للاقتصاد الوطني، و من الواضح أن أهداف السياسة الاقتصادية تختلف من اقتصاد لآخر، إلا أنه يمكن لنا تحديد أهم الأهداف التي تسعى إليها مختلف المجتمعات الاقتصادية، و تعتبر أهداف السياسة الاقتصادية مرنة و غايتها في النهاية تحقيق الرفاهية العامة و قد جرى العرف على تلخيصها ضمن أربعة تعرف بالمربع السحري لكالدورKALDOR، و الشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل (3-4):المربع السحري للسياسة الاقتصادية:



المصدر: قدي عبد المجيد، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية"دراسة تحليلية تقييمية**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص34.

[1] Jaque Muller,**Economic Manuei d'application**, édition Dound,paris,2002,p188.

يلاحظ من الشكل السابق أن هناك أربعة أهداف للسياسة الاقتصادية يمكن إيجازها فيما يلي:

أ-البحث عن النمو الاقتصادي:[1]

و هو الهدف الأكثر عمومية حيث يتعلق بإرتفاع مستمر للإنتاج، المداخيل، ثروة الأمة، و عادة ما يتم إعتماد زيادة الناتج المحلي الخام كأداة لقياس النمو، إلا أن هذا القياس يطرح عدة مشاكل تتعلق بمضمون الناتج المحلي الخام نتيجة إختلاف نظم المحاسبة الوطنية في تحديد حقل الإنتاج؛

ب-الإستخدام التام:

بما أن الإستخدام التام هو دالة تابعة لحجم العمل و المكافآت المحصل عليها لرفع مستوى معيشة الأفراد فإنه لابد من جعل الإستخدام أكبر ما يمكن، أي توفير فرص عمل لكل شخص قادر و راغب في العمل؛

ج-إستقرار الأسعار:

إن إرتفاع المستوى العام للأسعار يؤثر على المدخرات، سياسات التأمين و السندات، و بعبارة أخرى فإن التضخم يؤثر سلبيا على مستوى معيشة الأفراد خاصة ذوي الدخل المحدود، لهذا لابد من تأمين إستقرار الأسعار و تجنب حدوث التضخم و الإنكماش؛

د-البحث عن التوازن الخارجي:

و هو توازن ميزان المدفوعات، إذ يعكس وضع ميزان المدفوعات موقف الاقتصاد القومي تجاه باقي الاقتصاديات، و يؤدي إختلال ميزان المدفوعات الذي يعبر في الغالب عن حالة عجز إلى زيادة مديونية البلاد مما يجعلها تعيش فوق إمكانياتها و إلى تدهور قيمة عملتها.

ثانيا:أنواع السياسات الاقتصادية:[2]

يمكن التمييز بين الأنواع التالية للسياسات الاقتصادية :

1-سياسة الضبط:

و تتعلق سياسة الضبط بالمحافظة على التوازن العام بخفض التضخم ،المحافظة على توازن ميزان المدفوعات إستقرار العملة البحث عن التوظيف الشامل هذا بالمفهوم الضيق، أما بالمفهوم الواسع فتعني مجموع التصرفات الهادفة إلى المحافظة على النظام الاقتصادي في وضعه (تقليص الضغوط الإجتماعية، السياسات المضادة للأزمات).

[1] قدي عبد المجيد، مرجع سابق، ص34.

[2] قدي عبد المجيد، مرجع سابق، ص ص31-32.

2-سياسة الإنعاش:

تهدف هذه السياسة إلى إعادة إطلاق الآلة الاقتصادية بإستخدام العجز الموازني، حفز الاستثمار، الأجور، الإستهلاك، تسهيلات القروض...و غيرها.

3-سياسة إعادة هيكلة الجهاز الصناعي:

و تعبر عن سياسة اقتصادية تهدف إلى تكييف الجهاز الصناعي مع تطور الطلب العالمي بإعطاء الأولوية للقطاعات المصدرة، و تفضيل التوازن الخارجي كعامل محفز للنشاط الاقتصادي و التشغيل.

4-سياسة الإنكماش:

و هي سياسة تهدف إلى التقليص من إرتفاع الأسعار عن طريق وسائل تقليدية مثل الإقتطاعات الإجبارية على الدخل، تجميد الأجور، مراقبة الكتلة النقدية، و تؤدي عادة إلى تقليص النشاط الاقتصادي.

5-سياسة التوقف ثم الذهاب:

و هي سياسة تم إعتمادها في بريطانيا و تتميز بالتناوب المتسلسل لسياسة الإنعاش ثم الإنكماش حسب آلية كلاسيكية تعكس بنية الجهاز الإنتاجي.

المطلب الثاني:السياسات المالية في دول مجلس التعاون الخليجي:

أولا: النفقات العامة:

إعتمدت حكومات دول مجلس التعاون الخليجي خلال حقبة القرن الواحد و العشرين سياسات مالية توسعية مستندة على التوسع الكبير الحاصل في الإيرادات العامة نتيجة للزيادة الحاصلة في العوائد النفطية لهذه الدول ،بالنظر إلى إرتفاع أسعار النفط في الأسواق العالمية، الأمر الذي وفر إمكانيات مالية هائلة أدت إلى حدوث طفرة كبيرة على صعيد الإنفاق العام الإستهلاكي والاستثماري، إلا أنه في بعض الدول تراجعت قيمة الإيرادات العامة في الوقت الذي تزايدت فيه قيمة النفقات العامة مما أدى إلى حدوث عجوزات شبه دائمة في الموازنات العامة لها، و يمكن رصد متغيرات السياسات المالية الخليجية بمتابعة البيانات التالية من خلال الجدول التالي:

الجدول(3-1):إجمالي الإنفاق العام لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*	2010**
الإمارات	22891	25993	23585	24180	26215	28436	34303	43492	52572	58432	34009,9
البحرين	2709	2760	2535	2873	3072	3429	4145	4835	5666	5537	3756,1
السعودية	62753	68037	63067	68533	76053	92393	104886	124333	138685	596434	139517 ,4
عمان	6906	7437	7645	8281	9909	10943	12838	15294	19663	19320	11823,6
قطر	4823	5633	6264	7422	9918	13947	18447	23277	24608	25915	14025,4
الكويت	13071	10400	15622	16533	18741	21628	23651	36241	36114	47451	23945,2
المجموع	113153	120260	118718	127822	143908	170776	198270	247472	277308	753089	227077,6

المصدر:صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية**،2010، ص30.بتصرف.

*الأمانة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي، **مركز المعلومات**،**إدارة الإحصاء**، www.gcc- sg.org.

** قيمة الإنفاق العام بالمتوسط الحسابي.

يلاحظ من الجدول أعلاه تصاعد نفقات دول مجلس التعاون الخليجي و العامل الأساسي الذي كان وراء هذه الزيادة هو زيادة وتيرة المشاريع الضخمة، و توسيع البنية التحتية للاقتصاد الخليجي و تنويع الاقتصاد الخليجي و فيما يلي تحليل معطيات الجدول:

1-الإمارات: يلاحظ من بيانات الجدول أعلاه أن قيمة النفقات العامة في دولة الإمارات قدرت بـــ: 22891مليون دولار أمريكي عام 2000 ثم تبدأ بالإرتفاع لتصل إلى ما يقارب 58432مليون دولار أمريكي عام 2009 و 34009,9 مليون دولار أمريكي عام 2010 كمتوسط و يعود السبب في هذا التطور الحاصل إلى المصاريف و المشاريع الضخمة في المجال الاستثماري و الصناعي حيث لجأت الحكومة إلى زيادة الإنفاق من أجل توفير الوظائف و توسيع البنية التحتية، و زيادة السيولة لمواجهة تداعيات الأزمة المالية العالمية.

2-البحرين: يلاحظ من الجدول زيادة مستمرة في النفقات العامة حيث سجلت النفقات العامة في البحرين زيادة كبيرة تراوحت بين 2709 مليون دولار أمريكي عام 2000 و 5537 مليون دولار أمريكي عام 2009 و 3756,1 عام 2010 كمتوسط.

3-السعودية: سجلت المملكة العربية السعودية زيادة متتالية في النفقات العامة حيث إرتفعت من 62753 مليون دولار أمريكي عام 2000 إلى 76053مليون دولار أمريكي عام 2004 إلى 596434مليون دولار عام 2009 إلى 4, 139517 مليون دولار عام 2010 كمتوسط، و يعود السبب الرئيسي في هذه الزيادة هو المشاريع الضخمة التي قامت بها الحكومة لتحقيق التنمية المتوازنة.

4-عمان:إرتفع حجم النفقات العامة في عمان بشكل متوالي حيث سجلت قيمة 6906 مليون دولار عام 2000 ثم 15294 مليون دولار عام 2007 و ما يقارب 19320 مليون دولار عام 2009 وقيمة 11823,6 عام 2010 كمتوسط.

5-قطر:حققت هذه الدولة و التي تعتبر من أهم الدول الخليجية من ناحية التقدم و التطور تطورا ملحوظا في إجمالي النفقات العامة، حيث إرتفعت قيمة هذه الأخيرة من 4823 مليون دولار عام 2000 إلى 25915 مليون دولار عام 2009، و قيمة 14025,4مليون دولار عام 2010 كمتوسط، و يرجع هذا التوسع إلى الزيادة الحاصلة في حجم إيراداتها العامة.

6-الكويت:إرتكزت دولة الكويت على زيادة النفقات العامة حيث سجلت قيمة 13071 مليون دولار عام 2000 إلى ما يقارب 18741 مليون دولار عام 2004 إلى قيمة 47451 مليون دولار عام 2009 و قيمة 23945,2 مليون دولار عام 2010 كمتوسط، و هذه الزيادة كان لها تأثير إيجابي على الميزانية العامة للدولة بسبب التنمية الاقتصادية و جذب المزيد من الاستثمارات و تنويع الاقتصاد بشكل بعيد عن قطاع النفط.

ثانيا: الإيرادات العامة:

تعتمد مجمل إيرادات مجلس التعاون الخليجي بصفة رئيسية على النفط،حيث تمتلك أكبر احتياطي نفطي في العالم يقدر بنحو 486.8 مليار برميل أي ما يعادل 35.7% من إجمالي الاحتياطي العالمي من النفط الخام وما نسبته 70% من إجمالي الاحتياطي العالمي لأوبك و هي من حيث الترتيب تعد دول مجلس التعاون الخليجي من أكبر المنتجين و المصدرين للبترول، و الجدول الموالي يوضح تطورات الإيرادات العامة الخليجية خلال الفترة من 2000 إلى 2010:

الجدول (3-2):إجمالي الإيرادات العامة لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*	2010**
الإمارات	20255	18688	15580	20513	25800	39184	54776	62287	58664	60082,22	37582,922
البحرين	2835	2578	2628	2997	3400	4340	4818	5321	7043	4543	4050,3
السعودية	68817	60842	56800	78133	104611	150489	179649	171413	293598	509805	167415,7
عمان	5954	6603	7827	8590	10508	11731	12952	15398	19867	17392	11682,2
قطر	5043	6251	7834	8439	15127	18045	23644	32360	34439	39282,7	19046,47
الكويت	17084	16198	17564	20866	23537	30693	47317	54536	70839	39299	33793,3
المجموع	119988	111160	108233	139538	182983	254482	323156	341315	484450	670403,92	273570,892

المصدر:صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية**، أبوظبي، 2010، ص29.بتصرف.

* الأمانة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي، **مركز المعلومات، إدارة الإحصاء**،www.gcc- sg.org.

** قيمة الإيرادات العامة بالمتوسط الحسابي.

1-الإمارات: ويشكل البترول فيها نسبة 45% من إيرادات الصادرات و حوالي 40% من الإيرادات الحكومية حيث بلغت قيمة إيراداتها خلال عام 2000 ما يقارب 20255 مليون دولار لتستمر في الزيادة إلى غاية 2007، حيث بلغت62287 مليون دولار ثم لتنخفض إلى 58664 مليون دولار عام 2008 بفعل الأزمة المالية العالمية لتبدأ بعد ذلك في الارتفاع حيث سجلت 60082.22 مليون دولار عام 2009 و قيمة 37582,922 مليون دولار كمتوسط، وقد ساعدت هذه الإيرادات النفطية الحكومة الإماراتية في تبني سياسة مالية توسعية و تنفيذ مشاريع سياحية ضخمة.

2-البحرين: ويشكل النفط في دولة البحرين حوالي 70% من عوائد الصادرات حيث سجلت إيراداتها 2835 مليون دولار 2000، ثم ارتفعت إلى 5321 مليون دولار عام 2007 لتنخفض إلى 4543 مليون دولار عام 2009 بسبب الأزمة الاقتصادية العالمية.

3-السعودية: يمثل النفط 90% من إيراداتها من إجمالي عوائد الصادرات و نسبة 80%من إيراداتها الحكومية حيث سجلت إيراداتها زيادة متتالية بلغت 68817 مليون دولار عام 2000 و قيمة 150489 مليون دولار عام 2005 و 509805 مليون دولار عام 2009 ، و هو ما يؤكد أن المملكة العربية السعودية تعد من الدول الأقل تأثرا بالأزمة العالمية نظرا للسياسات المتبعة فيها.

4-عمان: يعد اقتصاد سلطنة عمان من اقتصاديات الدخل المتوسط و لكن يبقى النفط العائد الأكبر حيث يشكل نسبة 64% من إجمالي عوائد الصادرات و 45% من الإيرادات الحكومية ، و سجلت إيراداتها زيادة متتالية من 5954 مليون دولار عام 2000 إلى 19867 مليون دولار عام 2008 ثم إنخفضت إلى 17392 مليون دولار عام 2009، وسجلت هذه السنة أسوء عائد مقارنة بالسنوات السابقة و هذا على خلفية إنخفاض أسعار النفط بفعل الأزمة المالية العالمية، وقد إنعكس هذا سلبا على أداء الموازنة العامة العمانية.

5-قطر: يعتمد الاقتصاد القطري على النفط و الغاز اللذين يشكلان حوالي 50% من الناتج المحلي الإجمالي ونسبة 85% من عوائد الصادرات و كذلك 70% من الإيرادات الحكومية و بفضل النفط و الغاز أصبحت دولة قطر في السنوات الأخيرة من أسرع الدول نموا في العالم و من الدول ذات الدخل المرتفع، حيث بلغت إيراداتها 5043 مليون دولار عام 2000 لترتفع إرتفاعا كبيرا بلغت قيمته 39282,7 مليون دولار و هو يثبت كذلك عدم تأثر قطر بالأزمة المالية العالمية.

6-الكويت: يمثل النفط نسبة 95% من إجمالي الصادرات لهذه الدولة و حوالي نسبة 80% من الإيرادات الحكومية، حيث سجلت إيراداتها زيادة متتالية من 17084 مليون دولار عام 2000إلى 70839 مليون دولار عام 2008، ثم إنخفضت إلى 39299 مليون دولار عام 2009 و هذا الإنخفاض سببه الأزمة المالية العالمية.

ثالثا:الموازنة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي:

حققت الموازنة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي عوائد مالية خلال السنوات (2005-2008) بفعل إرتفاع أسعار النفط و زيادة مستويات الإنتاج النفطي مقارنة بالسنوات الماضية (2000-2004)، و تعتبر سنة 2008 من أهم السنوات بالنسبة لدول المجلس، حيث حققت فائض موازنة بلغ نسبة 25.3% من الناتج المحلي الإجمالي.

1-البحرين: حققت البحرين فائضا ماليا مرتفعا نسبته 8% من الناتج المحلي الإجمالي عام 2008 و لكن هذا الفائض سرعان ما تحول إلى عجز عام 2009 بقيمة 994 مليون دولار بسبب الأزمة المالية العالمية.

2-الكويت: أدت أسعار النفط الكبيرة خلال الفترة الممتدة من 2003 إلى 2008 إلى فوائض ضخمة في الموازنة العامة بلغت أقصاها عام 2008 بقيمة 34725 مليون دولار، ولكن هذا الفائض تحول إلى عجز عام 2000 بقيمة 8152 مليون دولار و هذا بسبب الأزمة المالية العالمية.

3-الإمارات: بالرغم من تحقيق هذه الدولة لعجوزات متوالية في الموازنة العامة خلال السنوات من 2000 إلى 2004، إلا أن التحسن في هذه الأخيرة بدأ في الظهور حيث بلغ أقصاه في عام 2006 بقيمة 20473 مليون دولار إلى أن تراجع في عامي 2008 و 2009 بقيمتي 6092 و 1650.22 مليون دولار على التوالي وهذا

بسبب الأزمة العالمية ، وتراجع سوق النفط ولكن تبقى هذه الدولة في وضعية جيدة بالمقارنة مع دول المجلس الأخرى.

4-السعودية: حققت المملكة العربية السعودية أكبر فائض موازنة بلغ 154913 مليون دولار و شكل ما نسبته 32% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2008 مقارنة بعام 2007 حيث بلغ 47080 مليون دولار،أي بنسبة 12.2% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2008 بسبب الزيادة الكبيرة في الإيرادات النفطية على خلفية إرتفاع مستويات الإنتاج النفطي و الأسعار، و إستمرت الطفرة الاقتصادية من 2004 إلى 2008، ولكن ظهور الأزمة المالية العالمية و تراجع سوق النفط أدى إلى ظهور عجز في الموازنة بلغ 86629 مليون دولار في عام 2009 بسبب السياسات المالية التوسعية المعتمدة لتحقيق التنمية المستدامة.

5-عمان: تعتمد المالية العامة العمانية على الإيرادات النفطية و التي تشكل حوالي 67% من الإيرادات العامة وقد لعبت أولويات الموازنة الحكومية دورا رئيسيا في إقرار التوطين و التنويع و الخصخصة، وقد شهدت الحكومة فوائض مالية بلغت أقصاها 788 مليون دولار عام 2005، و لكن لم تحقق فائض في موازنتها في عام 2009 بل حققت عجزا قدره 1928 بسبب الأزمة المالية والاقتصادية العالمية وتراجع سوق النفط العالمي.

6-قطر: لقد أدى الإرتفاع الحاد في أسعار النفط إلى تحسين الموقف المالي للحكومة بدرجة كبيرة ،حيث تأتي حوالي 70% من الإيرادات المالية من النفط و الغاز، و قد أدى هذا الإعتماد على الإيرادات النفطية و صادرات الغاز إلى جعل الاقتصاد أكثر حساسية تجاه تقلبات أسعار النفط العالمية، فمعظم برامج التصنيع في قطر قد إكتملت، لذلك فإن الحكومة قررت إبقاء المصاريف المحلية في أدنى مستوياتها حتى يتم تسديد الديون الخارجية للدولة، كما أدى النمو المتزايد لأسعار النفط مقرونا بالنظام المالي المتشدد إلى حصول الحكومة على إيرادات غير متوقعة خلال 2004-2009 حيث حققت فائض موازنة بلغ 13367.7 مليون دولار أمريكي في عام 2009.

المطلب الثالث: السياسة النقدية في دول مجلس التعاون الخليجي:[1]

قامت جهود السياسة النقدية لدول مجلس التعاون الخليجي بالمحافظة على نظام سعر الصرف الثابت مقابل الدولار الأمريكي باستثناء دولة الكويت، حيث أن الدينار الكويتي تم فك إرتباطه بالدولار الأمريكي في 20ماي 2007، و بذلك فإن سياسة البنوك المركزية لدول المجلس حافظت على الحد من الإقتراض الخارجي وإبقائها منخفضة وبالتالي ساهمت هذه السياسة بشكل كبير في الإستقرار الطويل الأمد لعملات دول مجلس التعاون الخليجي مقابل الدولار الأمريكي، و تعد الولايات المتحدة الأمريكية أكبر شريك تجاري لدول المنطقة لذلك ربطت دول المجلس عملاتها بالدولار الأمريكي لتحقيق مصلحتها.

أولا: أسعار الصرف:

1-البحرين: إن دولة البحرين تعمل رسميا بنظام سعر الصرف الثابت،حيث أن الدينار البحريني مربوط بحقوق السحب الخاصة و السعر يعادل 0.46 دينارا بحرينيا و يسمح بتقلبات حتى 7.25%، و عمليا فإن الدينار البحريني مربوط بالدولار الأمريكي بسعر 0.376 دينارا بحرينيا مقابل الدولار الأمريكي منذ عام 1981 و قد بلغ إجمالي الإحتياطات ناقصا الذهب 3.800 مليون دولار أمريكي بنهاية عام 2008 مقارنة بعام 2007 حيث كان 4.100 مليون دولار أمريكي و الذي إنخفض إلى 3.500 مليون دولار أمريكي في عام 2009، وإرتفع إلى 49.00 مليون دولار أمريكي عام 2010.

2-الكويت: لقد تم ربط الدينار الكويتي بسلة عملات يسيطر عليها الدولار الأمريكي حيث بلغ سعر الصرف حوالي 3.448 دولار أمريكي بالدينار الكويتي الواحد في عام 2006، و قد أثرت التقلبات في الدولار الأمريكي مقابل العملات الرئيسية الأخرى خاصة اليورو والين الياباني و الجنيه الأسترليني سلبيا على القوة الشرائية للدينار الكويتي وعلى التضخم في الدولة من خلال التغيرات في أسعار الواردات، فإتبعت الكويت سياسة سعر الصرف الخاصة و ذلك بربط الدينار الكويتي بسلة العملات المرجحة خلال الفترة من 5 يناير 2003 حتى 19مايو 2007 بمعدل صرف 3.4626 للدولار الأمريكي و في 20 مايو 2007 تم فك إرتباط الدينار الكويتي بالدولار الأمريكي وربطه بسلة العملات المرجحة من العملات العالمية الخاصة بالدول التي تعتبر من الشركاء الرئيسيين لدولة الكويت في التجارة و التمويل، وقد بلغ إجمالي الإحتياطات الأجنبية ناقصا الذهب 15.700 مليون دولار أمريكي بنهاية عام 2008 مقارنة بنهاية عام 2007 حيث كان 15.900 مليون دولار أمريكي.

3-الإمارات: لقد تم ربط درهم دولة الإمارات العربية المتحدة بالدولار الأمريكي منذ شهر نوفمبر عام 1980، حيث بلغ سعر الصرف حوالي 3.67 درهم للدولار الأمريكي الواحد،و عليه فإن تقلبات الدولار الأمريكي

[1] أعمر عزاوي، أسماء عدائكة، مرجع سابق، ص ص10-11.

مقابل العملات الرئيسية و خاصة اليورو والين الياباني، أثرت على القوة الشرائية والتضخم من خلال التغيرات في أسعار الواردات ،كما بلغ الإحتياطي الأجنبي ناقصا الذهب 30900 مليون دولار أمريكي في نهاية عام 2008 مقارنة بنهاية عام 2007،حيث كان 22900 مليون دولار أمريكي،بينما إنخفض إلى 24700 مليون دولار أمريكي في عام 2009 فوصل إلى 32000 مليون دولار أمريكي في عام 2010.

4-السعودية: سيظل محور السياسة النقدية للمملكة العربية السعودية هو المحافظة على نظام سعر الصرف الثابت مقابل الدولار الأمريكي، و سوف تحافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) على ربط الريال السعودي بالدولار الأمريكي عند سعر الصرف 3.75 ريالا للدولار الواحد و ذلك لمصلحة اقتصادها، و قد ساهمت سياسة مؤسسة النقد العربي السعودي الخاصة بالحد من الإقتراض الخارجي في الإبقاء على المطلوبات منخفضة وبذلك ساهمت هذه السياسة بشكل كبير في إستقرار الريال السعودي على الأمد الطويل مقابل الدولار الأمريكي، و قد بلغ إجمالي الإحتياطات ناقصا الذهب 441900 مليون دولار أمريكي بنهاية عام 2008 مقارنة بنهاية عام 2007، حيث كان كانت 305300 مليون دولار أمريكي وقد إنخفضت هذه الاحتياطات إلى 408600 مليون دولار أمريكي في عام 2009 .

5-عمان: لقد إرتبط الريال العماني بالدولار الأمريكي منذ عام 1973 و بعد تخفيض العملة بنسبة 10.2% في يناير 1986 فقد ظل على مستواه الحالي حيث يساوي 0.385 دولار أمريكي، حيث ساعد التضخم المنخفض نسبيا و سياسة الحكومة المالية المتشددة في الحفاظ على هذا الربط، و قد بلغ إجمالي الاحتياطات باستثناء الذهب 11.400 مليون دولار أمريكي بنهاية عام 2008 مقارنة بنهاية عام 2007 حيث كانت الاحتياطات 9.500 مليون دولار، و بلغت هذه الاحتياطات 12.200 مليون دولار بنهاية عام 2009 إلى 13.000 مليون دولار عام 2010.

6-قطر: ستستمر دولة قطر في العمل بنظام سعر الصرف الثابت و بالرغم من ربط الريال القطري رسميا بحقوق السحب الخاصة حيث يعادل 4.7619 ريالا قطريا، إلا أنه في الحقيقة مربوطا بالدولار الأمريكي بما يعادل 3.64 ريال قطري، وبصفة عامة فقد تمت المحافظة على ذلك السعر منذ بداية الثمانينات، و بالرغم من إنخفاض الدولار الأمريكي أمام اليورو و الين الياباني و الجنيه الأسترليني فإن قطر ستحتفظ بهذا الربط في الأمد المتوسط كما أنه ليست هنالك حكمة في إلغاء الربط حيث أن الصادرات القطرية الرئيسية (النفط و الغاز) يتم تسعيرها بالدولار الأمريكي، والبنك المركزي القطري سيستمر في دعم هذا الربط و قد بلغ إجمالي الاحتياطي ناقصا الذهب 9.800 مليون دولار أمريكي بنهاية عام 2008 مقارنة بنهاية عام 2009 حيث كان 18.800 مليون دولار أمريكي ،حيث إرتفع إلى 27.200مليون دولار عام 2010.

ويمكن توضيح تطورات أسعار الصرف لدول مجلس التعاون الخليجي خلال الفترة(2000-2010) من خلال الجدول التالي:

الجدول(3-3):أسعار الصرف في دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

العملة المحلية مقابل الدولار الأمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
الإمارات	3,673	3,673	3,673	3,673	3,673	,6733	3,673	3,673	3,673	3,673	3,673
البحرين	0,376	0,376	0,376	0,376	0,376	0,376	0,376	0,376	0,376	0,376	0,376
السعودية	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750
عمان	0,385	0,385	0,385	0,385	0,385	0,385	0,385	0,385	0,385	0,385	0,385
قطر	3,640	3,640	3,640	3,640	3,640	3,640	3,640	3,640	3,640	3,640	3,640
الكويت	0,305	0,307	0,300	0,295	0,295	0,292	0,289	0,273	0,280	0,287	0.2923

المصدر:صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية** ، أبوظبي، 2011، ص9.

* سعر الصرف بالمتوسط الحسابي.

ثانيا: التضخم في دول مجلس التعاون الخليجي:[1]

أثبتت المنطقة قدرتها الفائقة في إبقاء معدلات التضخم منخفضة خلال فترة زمنية طويلة و خصوصا حتى عام 2004، و لكن المنطقة شهدت معدل تضخم مرتفعا بلغت نسبته 10.7% عام 2008 مقارنة بعام 2007 حيث كانت نسبته 6.7%،كما أن إرتفاع الضغوط التضخمية يعزى بصفة عامة إلى التضخم المستورد و إنخفاض قيمة الدولار الأمريكي مقابل العملات الرئيسية، كما يعزى إلى كل من إنخفاض أسعار الفائدة ووفرة السيولة وزيادة الإنفاق و نقص المساكن و إختلال العرض و الطلب على السلع و الخدمات، و قد إنخفض التضخم لمؤشر أسعار المستهلك بنسبة 3.3% في عام 2009، وذلك بسبب السياسات المتبعة من دول المجلس والتي تم إتخاذها على ضوء إنخفاض الطلب العالمي على الطاقة و حدوث الأزمة المالية العالمية.

1- البحرين: تتمتع البحرين بدرجة عالية من إستقرار العملة و الأسعار، و قد تأثرت قليلا بالبيئة التضخمية الحالية مقارنة بدول المنطقة و قد حظيت الدولة بمعدل تضخم منخفض جدا لفترة طويلة، كما أن معدل التضخم كان يتراوح ما بين 1.2% إلى 3.5% خلال عام 2001 إلى 2008، كما أدت أسعار النفط القوية إلى زيادة الإنفاق في البحرين من قبل المواطنين و الزوار و خاصة من المملكة العربية السعودية، و أدى هذا العامل إلى أن

[1] أعمر عزاوي، أسماء عدائكة، مرجع سابق، ص ص13-15.

يسجل التضخم زيادة طفيفة في عام 2007 و 2008 و مع ذلك فقد سجل مؤشر أسعار المستهلك زيادة بلغت 3.5% في عام 2008 مقارنة بعام 2007، حيث كانت الزيادة 3.3% ،بينما إنخفاض معدل تضخم مؤشر أسعار السلع الاستهلاكية السنوي إلى 2.8% في عام 2009، و معدل التضخم المرتفع نسبيا في عام 2008 يعزى بصفة رئيسية إلى تذبذب الدينار البحريني المربوط بالدولار الأمريكي مقابل الين الياباني و اليورو و الأسترليني، و زيادة ضغوط الطلب المحلي وإرتفاع أسعار السلع المستوردة كذلك.

2- الكويت: من المعروف بأن اقتصاد دولة الكويت يتمتع بمعدل تضخم منخفض و هكذا ظل يحافظ على مدى يتراوح ما بين 0.8% و1.6% خلال الأعوام 2000-2004، و لكنه إرتفع بعد ذلك حيث بلغ التضخم لمؤشر أسعار المستهلك أعلى معدل ببلوغه 10.5% في عام 2008، مقارنة بعام 2007 حيث كان 5.5% و يعزى ذلك التضخم بصفة رئيسية إلى زيادة السيولة في الاقتصاد و إلى تقلبات العملة و إرتفاع ضغوط الطلب المحلي لقطاعي الإسكان و الأغذية.

3- **الإمارات:** ظل التضخم في دولة الإمارات العربية المتحدة في مدى يتراوح بين 1.3%و3.2% خلال عام 2000 إلى عام 2003، و قد إرتفع معدل تضخم أسعار المستهلك بنسبة كبيرة ببلوغه نسبة 11.10% في عام 2007 و نسبة 11.5% في عام 2008، و يعزى ذلك الإرتفاع إلى إنخفاض قيمة الدولار مقابل العملات الرئيسية و إلى زيادة أسعار السلع غير النفطية، و التي تم تسعيرها باليورو أو بالين الياباني و الجنيه الأسترليني و زيادة ضغوط الطلب المحلي.

4- السعودية: أثبتت المملكة العربية السعودية قدرة فائقة في إبقاء معدلات التضخم منخفضة جدا خلال فترة زمنية طويلة حتى عام 2005، حيث إرتفع مؤشر أسعار المستهلك بنسبة 9.9% في عام 2008 مقارنة بإرتفاع قدره 4.4% في عام 2005 و يعزى إرتفاع معدل التضخم بصفة رئيسية إلى إرتفاع الإيجارات بنسبة 17.5% و أسعار المواد الغذائية بنسبة 14.1%، و قد إنخفض التضخم لمؤشر أسعار المستهلك في عام 2009 بنسبة 5.1% بسبب تضخم الإيجارات بنسبة 14.1% و المواد الغذائية بنسبة 2% و أظهرت أحدث البيانات بأن التضخم السنوي لمؤشر أسعار المستهلك قد إنخفض بنسبة كبيرة ليصل إلى 4.9% في أبريل 2010 و نظرا إلى الإدارة الحكيمة للسياسات المالية و النقدية في المملكة، فقد إنخفض معدل التضخم بنسبة 5% في عام 2010.

5- عمان: بالرغم من السيولة المرتفعة فقد ظل التضخم منخفضا في مدى يتراوح بين 1%و1.9% خلال عامي2001 و2005، و لكنه إرتفع بنسبة 12.6% في عام 2008 مقارنة بعام 2007 حيث كانت نسبته 5.9%، و ذلك بسبب الواردات الخاصة بالسلع التي يتم تسعيرها باليورو و الين الياباني و الجنيه الأسترليني وإنخفاض قيمة الدولار مقابل العملات الرئيسية في العالم، و قد إنخفض التضخم لمؤشر أسعار المستهلك بنسبة

3.5% في عام 2009 بسبب السياسات النقدية و المالية الحكيمة لحكومة سلطنة عمان، و تجدر الإشارة إلى أن معدل التضخم السنوي لأسعار المستهلك إرتفع إلى 3.9% في عام 2010.

6- قطر:لقد ظل التضخم في دولة قطر محدودا قبل عام 2004 ،و لكنه إرتفع جدا ببلوغه 15% في عام 2008 مقارنة بعام 2007 ،حيث كان 13.8%، و يعزى الارتفاع غير العادي لمؤشر أسعار المستهلك خلال عامي (2004-2008) إلى إرتفاع أسعار العقارات و ضغوط الطلب على السلع و الخدمات و إلى إنخفاض قيمة الدولار الأمريكي مقابل العملات الرئيسية في العالم، و قد إنخفض التضخم بنسبة 4.9% في عام 2009 بسبب الأزمة المالية العالمية، و 2.4% في عام 2010 نظرا للسياسات المالية و النقدية للحكومة.

المبحث الثالث: الرسوم الجمركية و حركة الصادرات و الواردات لدول مجلس التعاون الخليجي:

شهدت قيمة الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة (2000-2010)، و هذا في إطار الإلغاء الكلي لنسب الرسوم الجمركية البينية و توحيدها مع الدول غير الأعضاء(العالم الخارجي)، و هو ما إنعكس بشكل كبير على حركة الصادرات و الواردات البينية للدول الأعضاء، إضافة إلى هذا فقد شهدت الصادرات و الواردات الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي تغيرات كبيرة إثر تداعيات الأزمة المالية العالمية لعام 2008 على الاقتصاد العالمي.

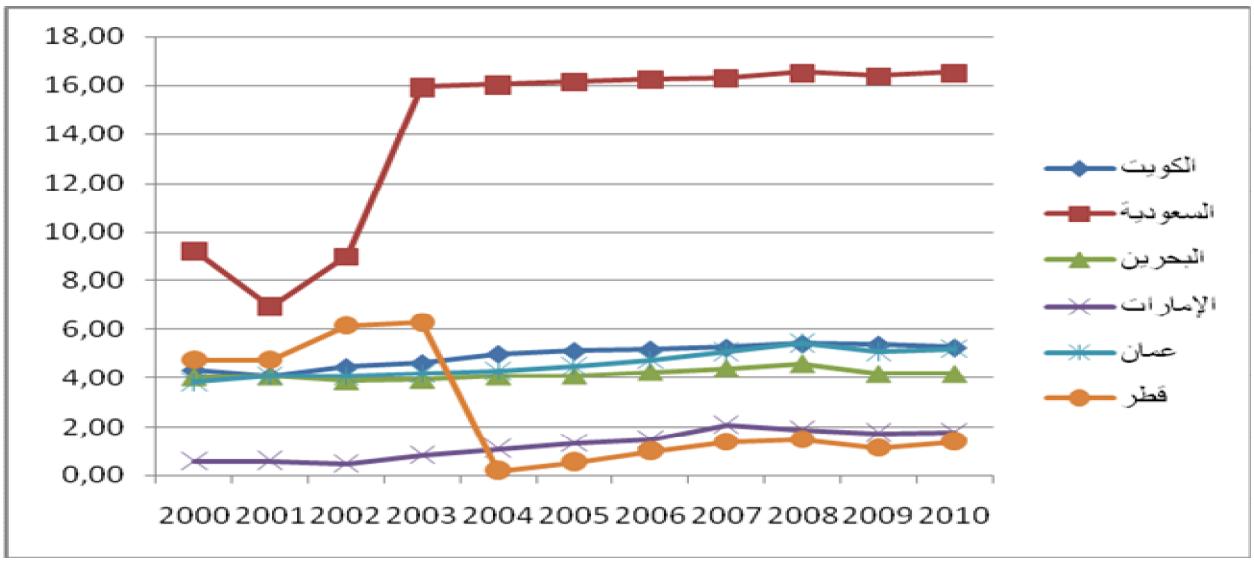
سنحاول من خلال هذا المبحث تسليط الضوء على تغير قيمة الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي وحركة الصادرات و الواردات البينية و الخارجية لهذا الأخير، و هذا في ظل مرحلة ما قبل و بعد الأزمة المالية والاقتصادية العالمية.

المطلب الأول: تغير قيمة الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي:

شهدت قيمة الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي تغيرا كبيرا خلال السنوات (2000-2010)، و فيما يلي هذه التطورات بالنسبة لكل دولة على حدى بالاعتماد على الشكل الموالي:

الشكل(3-5): تغير لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010):

مليون عملة محلية



المصدر:من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق (3-2).

أولا: الكويت: يلاحظ من الشكل (3-5) أن لوغاريتم* قيمة الرسوم الجمركية يتراوح بين أقل قيمة 4.08 محققة عام 2001 و أعلى قيمة 5.41 محققة عام 2008، و هو يتردد بمتوسط حسابي بلغ 4.91 و إنحراف معياري بلغ 3.32، كما يلاحظ من الشكل أن لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية لدولة الكويت في تزايد مستمر و هو دليل على زيادة قيمة الواردات الكويتية الخارجية، و خاصة بعد قيام النظام الجمركي الموحد لدول المجلس.

ثانيا: السعودية: يلاحظ من الشكل السابق أن لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية للمملكة العربية السعودية تتراوح بين أقل قيمة 6.92 محققة عام 2001 و أعلى قيمة 16.54 محققة عام 2008 و هو يتردد بمتوسط حسابي بلغ 14.11 و إنحراف معياري بلغ 0.46، كما يلاحظ من الشكل كذلك تزايد مستمر في لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية للمملكة خاصة بعد عام 2003، و هو العام الذي أنشئ فيه النظام الجمركي الموحد لدول الخليج العربي، و من ثم فإن قيام هذا الأخير كان له تأثير واضح على حركة الواردات الخارجية للمملكة و هذا حتى في ظل الأزمة المالية العالمية، حيث سجلت واردات المملكة زيادة كبيرة جدا في عام 2008 و هو ما يؤكد عدم تأثر المملكة العربية السعودية بتداعيات الأزمة المالية العالمية في مجال الإستيراد.

ثالثا: البحرين: يلاحظ من الشكل السابق أن لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية لدولة البحرين تتراوح بين أقل قيمة 3.85 محققة عام 2002 وأعلى قيمة 4.85 محققة عام 2008 و هو يتردد بمتوسط حسابي بلغ 4.13 وبإنحراف معياري بلغ 5.38، كما يلاحظ من الشكل أن لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية كان منخفضا قبل سنة 2003، وهو ما يدل على إنخفاض حركة الواردات الخارجية لدولة البحرين نتيجة لنسبة الرسوم المفروضة عليها، ولكن بعد قيام الإتحاد الجمركي بدأ في التزايد المستمر و هذا حتى في ظل الأزمة المالية العالمية، و هو ما يؤكد التأثير الواضح للتعريفة الموحدة لدول المجلس على حركة الواردات الخارجية.

رابعا: الإمارات: يلاحظ من الشكل السابق أن لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية لدولة الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 0.49 محققة عام 2002 و أعلى قيمة 2.08 محققة عام 2007 و هو يتردد بمتوسط حسابي بلغ 1.27 وبإنحراف معياري بلغ 5.72، وهو ما يدل على تأثير التعريفة الجمركية الموحدة على واردات الإمارات الخارجية، حيث سجلت زيادة مستمرة بعد عام 2003 بلغت أقصاها في عام 2007، ثم إنخفضت في عام 2008 بفعل الأزمة المالية العالمية.

خامسا: عمان: يلاحظ من الشكل السابق أن لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية لدولة عمان يتراوح بين أقل قيمة 3.83 محققة عام 2000 و أعلى قيمة 5.42 محققة عام 2008، و هو يتردد بمتوسط حسابي بلغ 4.58 وبإنحراف معياري بلغ 1.52، كما يلاحظ من الشكل زيادة مستمرة في قيمة الرسوم الجمركية العمانية و خاصة

* – تم إستخدام "**اللوغاريتم**" لجميع قيم الرسوم الجمركية نظرا لعدم وجود تجانس في القيم بين السعودية و باقي دول مجلس التعاون الخليجي.

بعد عام 2003 وهو ما يدل على زيادة كبيرة في الواردات الخارجية لدولة عمان حتى في عام 2008، وهذا يدل على عدم تأثر هذه الأخيرة بشكل كبير في مجال الواردات.

سادسا: قطر: يلاحظ من الشكل السابق أن لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية في دولة قطر يتراوح بين أقل قيمة 0.19 محققة عام 2004 و أعلى قيمة 0.28 محققة عام 2003 و هو يتردد بمتوسط حسابي بلغ 2.64 وبإنحراف معياري بلغ 1.78، ويلاحظ من الشكل أن لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات قد إنخفض بشكل كبير بعد قيام الإتحاد الجمركي، و هو ما يؤكد تأثير التعريفة الموحدة على الواردات القطرية الخارجية.

المطلب الثاني:حركة الصادرات و الواردات البينية و الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي:

شهدت حركة الصادرات و الواردات البينية و الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة (2000-2010) في إطار مرحلتين و هما مرحلة ما قبل الأزمة المالية العالمية و مرحلة ما بعدها، و فيما يلي التطورات التي شهدتها الصادرات و الواردات البينية لدول مجلس التعاون الخليجي.

أولا: حركة الصادرات و الواردات البينية الخليجية:

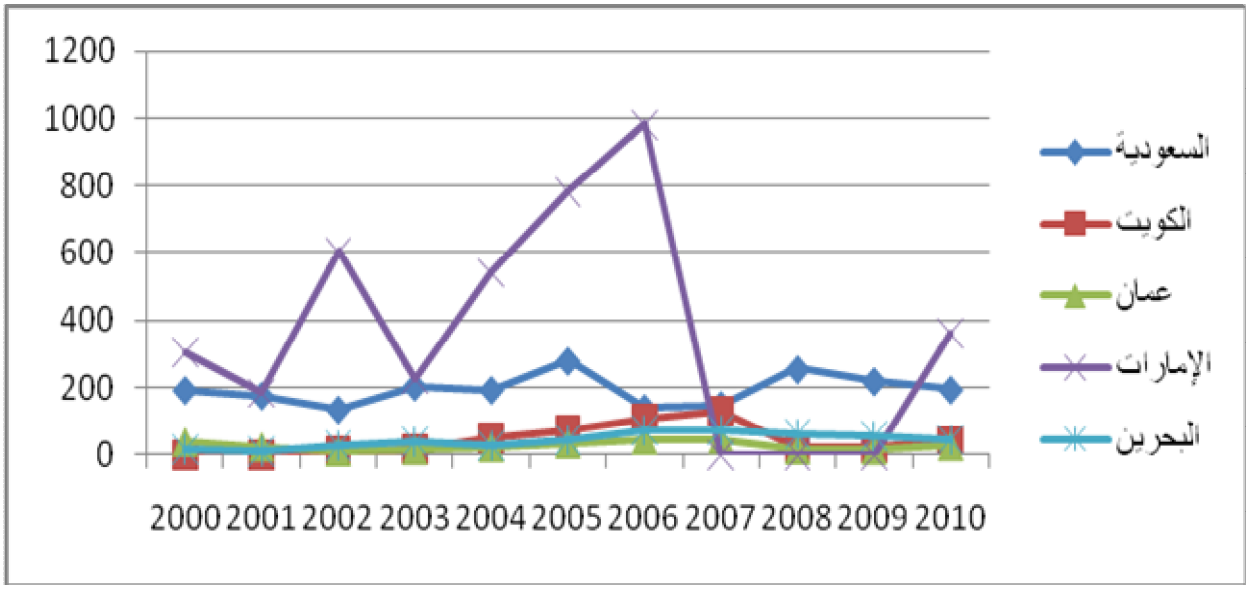
1- دراسة وصفية تحليلية لحركة الصادرات البينية لدول مجلس التعاون الخليجي:

أ- صادرات قطر البينية:

عرفت صادرات قطر لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى 2010، والشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-6):صادرات قطر لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق (3-3).

– **صادرات قطر لدولة السعودية**:يلاحظ من الشكل (3-6) أن صادرات قطر للملكة العربية السعودية تتراوح ما بين أقل قيمة 135.30مليون دولار محققة عام 2002 وأعلى قيمة 280.80 مليون دولار محققة عام 2005، وهي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 194.80 و بإنحراف معياري بلغ 45.64، كما يلاحظ من الشكل إنخفاض قيمة الصادرات للمملكة و هذا ما بين 2008، و 2009 من 255.7 مليون دولار أمريكي عام 2008إلى 219.6 مليون دولار عام 2009 و لكن هذا الإنخفاض هو طفيف نوعا ما و هو ما يدل على عدم تأثر قطر بالأزمة المالية العالمية في مجال الواردات من السعودية، و هذا نظرا للإيرادات العامة الكبيرة المحققة والنظام المالي المتشدد فيها.

– **صادرات قطر لدولة الكويت**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر لدولة الكويت تتراوح بين أقل قيمة 0 مليون دولار محققة عامي 2000-2001 و أعلى قيمة 132 مليون دولار أمريكي عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 44.01 و إنحراف معياري بلغ 44.48، كما يلاحظ زيادة مستمرة في الصادرات القطرية لدولة الكويت إنخفضت عام 2008 إنخفاضا كبيرا بلغ 23.8 مليون دولار و 20.4 مليون دولار عام 2009 و هذا نظرا لإنخفاض أسعار النفط إثر الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات قطر لدولة عمان:** يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر لدولة عمان قد تتراوح بين أقل قيمة 8.6 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 46.40 مليون دولار محققة عام 2007، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 25.75 و إنحراف معياري بلغ 331.36، و ما يميز الصادرات القطرية لعمان هو إستقرارها عند مستويات منخفضة و خاصة في عامي 2008- 2009، و هو ما يؤكد ضعف مستوى التصدير البيني القطري تجاه دولة عمان و التأثر كذلك بتداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات قطر لدولة الإمارات:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر للإمارات تتراوح بين أقل قيمة 1.05 مليون دولار محققة عام 2007 و أعلى قيمة 983.1 مليون دولار محققة عام 2006 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 363.78 و إنحراف معياري بلغ 331.36،إضافة إلى هذا يلاحظ كذلك من الشكل زيادة مستمرة في حصيلة الصادرات القطرية لدولة الإمارات تأثرت بشكل كبير بالأزمة المالية العالمية إثر إنخفاض أسعار النفط.

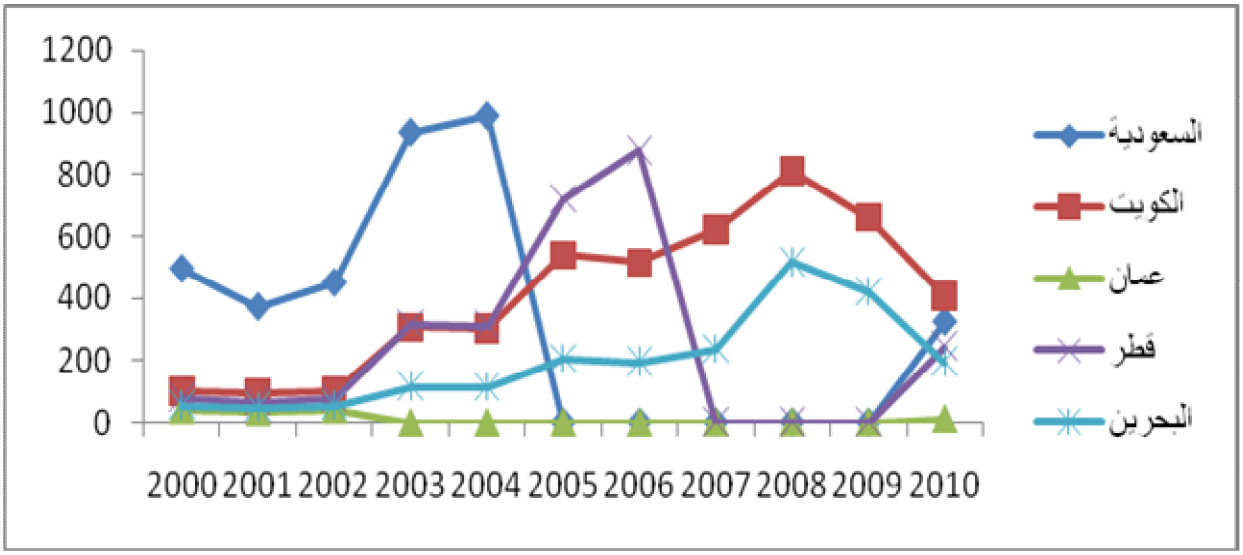
– **صادرات قطر لدولة البحرين:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر لدولة الإمارات تتراوح ما بين أقل قيمة 11.20 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 71.80 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 42.86 و إنحراف معياري بلغ 20.26 ،إلا أن حركة الصادرات القطرية للإمارات لا تزال ضعيفة نوعا ما و قد تأثرت كثيرا بفعل تداعيات الأزمة المالية العالمية بإنخفاض واضح من 63 مليون دولار عام 2008 إلى 54.1 مليون دولار عام 2009.

ب– صادرات الإمارات البينية:

عرفت صادرات الإمارات لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-7): صادرات الإمارات لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق (3-4).

- **صادرات الإمارات لدولة السعودية**:يلاحظ من الشكل (3-7) أن صادرات الإمارات للمملكة العربية السعودية تتراوح بين أقل قيمة 1.66 مليون دولار محققة عام 2006 وأعلى قيمة 985.8 مليون دولار محققة عام 2004 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 324.44 وبانحراف معياري بلغ 370.68،كما يلاحظ من الشكل زيادة الصادرات الإماراتية إلى السعودية خلال السنوات (2000-2004)، وهذا بفعل إلغاء الرسوم الجمركية بين الطرفين، و لكنها إنخفضت بشكل كبير إثر الأزمة المالية العالمية.

- **صادرات الإمارات لدولة الكويت**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 96.60 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 813.30 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 407.59 و إنحراف معياري 246.03، كما يلاحظ كذلك إنخفاض كبير في الصادرات الإماراتية لدولة الكويت ما بين 2008 و 2009 و هذا إثر الأزمة المالية العالمية.

- **صادرات الإمارات لدولة عمان**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات لدولة عمان تتراوح بين أقل قيمة 1.38 مليون دولار محققة عام 2003، و أعلى قيمة 44.20 مليون دولار محققة عام 2002 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 14.40 و إنحراف معياري بلغ 17.90، كما يلاحظ من الشكل إنخفاض قيمة الصادرات الإماراتية لدولة عمان من 3.6268 مليون دولار عام 2008 إلى 2.9507 مليون دولار عام 2009 و هذا بسبب الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الإمارات لدولة قطر**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات لدولة قطر تتراوح بين أقل قيمة 1.06 مليون دولار محققة عام 2007 و أعلى قيمة 880.20 مليون دولار محققة عام 2006 وهي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 246.85 و انحراف معياري بلغ 300.60، كما يلاحظ من الشكل انخفاض كبير في الصادرات الإماراتية لدولة قطر و هذا خلال السنوات 2009،2008،2007، و هذا بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد العالمي، حيث تراجعت أسعار النفط لانخفاض الطلب العالمي على هذا الأخير و من ثم كان التأثير واضحا على حركة الصادرات.

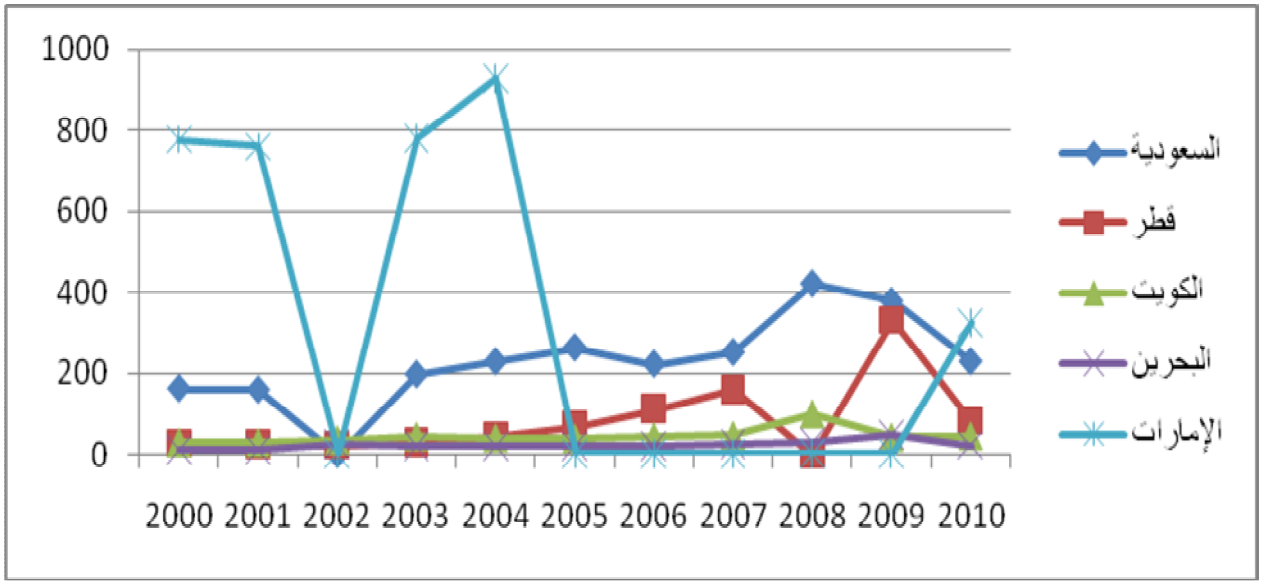
– **صادرات الإمارات لدولة البحرين**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات لدولة البحرين تتراوح ما بين أقل قيمة 50.50 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 516.40مليون دولار محققة عام 2008 وهي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 197.93 و انحراف معياري بلغ 150.68،كما يلاحظ من الشكل انخفاض كبير في الصادرات الإماراتية لدولة البحرين و هذا ما بين 2008 و 2009، و هذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية و تراجع سوق النفط العالمي.

ج– صادرات عمان البينية:

عرفت صادرات الإمارات لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010، و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3–8): صادرات عمان لدول مجلس التعاون الخليجي(2000–2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر:من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3–5).

– **صادرات عمان لدولة السعودية:** يلاحظ من الشكل (3-8) أن صادرات عمان إلى المملكة العربية السعودية تتراوح بين أقل قيمة 0 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 423.1 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 228.93 و إنحراف معياري بلغ 111.83،كما يلاحظ من الشكل وجود زيادة في قيمة الصادرات العمانية إلى السعودية من عام 2003 إلى عام 2008 و هذا بفعل إرتفاع أسعار النفط و لكن هذه الزيادة إنخفضت عام 2009 إلى حوالي 380.3 مليون دولار و هذا بفعل الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات عمان لدولة قطر**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى دولة قطر تتراوح بين أقل قيمة 0.0 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 331.00 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 81.87 و إنحراف معياري بلغ 94.92، و يلاحظ كذلك وجود مستويات منخفضة للصادرات العمانية لدولة قطر إنعدمت تماما عام 2008 إثر الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات عمان لدولة الكويت**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان لدولة الكويت تتراوح بين أقل قيمة 29.40 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 100.10مليون دولار عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 45.55 و إنحراف معياري 19.03، كما يلاحظ من الشكل إستقرار الصادرات العمانية لدولة الكويت عند مستويات متدنية بلغت أقصاها عام 2008 و لكن سرعان ما إنخفضت عام 2009 ببلوغها 48.8 مليون دولار عام 2009 إثر تداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات عمان لدولة البحرين**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان لدولة البحرين تتراوح بين أقل قيمة 12.00 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 48.80 مليون دولار محققة عام 2009 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 23.48 و إنحراف معياري بلغ 9.86، ويلاحظ كذلك من الشكل إرتفاع قيمة الصادرات العمانية إلى دولة البحرين ما بين عامي 2008 و 2009 من 28.9 مليون دولار إلى 48.8 مليون دولار و هو مؤشر على عدم التأثر بتداعيات الأزمة المالية العالمية.

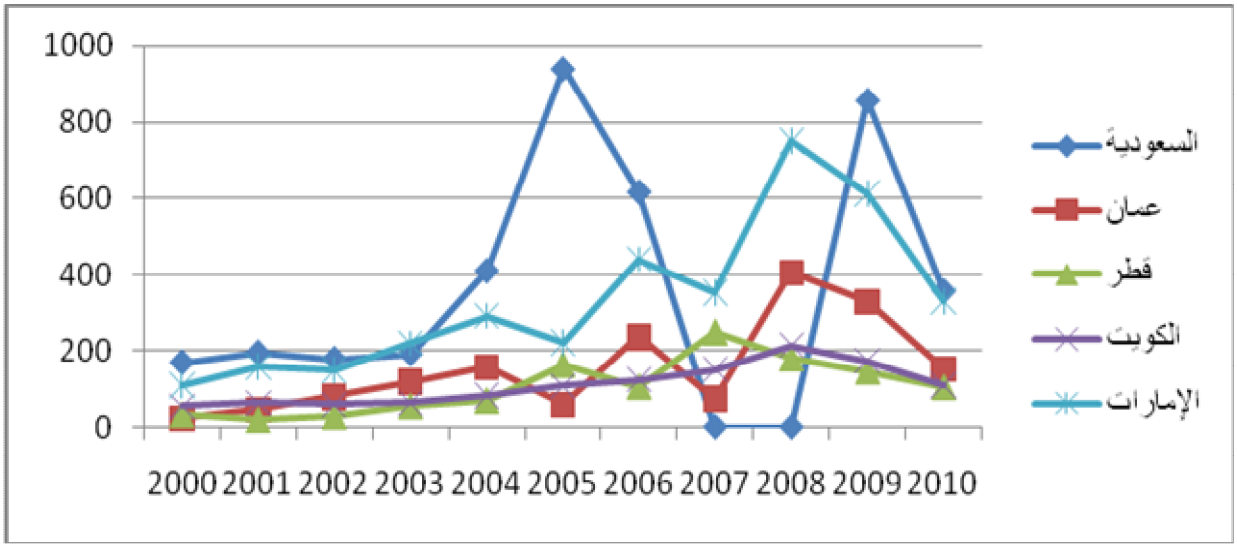
– **صادرات عمان لدولة الإمارات**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى دولة الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 1.20 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 928.5 مليون دولار محققة عام 2004 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 325.67 و بإنحراف معياري بلغ 398.80، كما يلاحظ من الشكل بلوغ صادرات عمان إلى الإمارات مستويات عالية جدا و هذا خلال السنوات 2004،2003،2000، و هذا بفعل الفوائض النفطية المحققة من طرف الإمارات ،يلاحظ كذلك الإرتفاع في قيمة الصادرات العمانية لدولة الإمارات من 555.19مليون دولار إلى 804.19 مليون دولار عام 2009 و هو مؤشر على عدم التأثر بالأزمة المالية العالمية.

د- صادرات البحرين البينية:

عرفت صادرات البحرين لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-9): صادرات البحرين لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر:من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-6).

- **صادرات البحرين لدولة السعودية:** يلاحظ من الشكل(3-9)أن صادرات البحرين للمملكة العربية السعودية تتراوح بين أقل قيمة 1.05 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 940.90 مليون دولار محققة عام 2005 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 356.72 و بإنحراف معياري بلغ 321.46، كما يلاحظ من الشكل زيادة صادرات البحرين إلى المملكة العربية السعودية ما بين 2008 و 2009 و هذا راجع للإيرادات الكبيرة للمملكة رغم تداعيات الأزمة المالية العالمية، و من ثم فإن المملكة إستمرت في الإستيراد و هذا بفضل الفوائض النفطية المتوفرة لديها.

- **صادرات البحرين لدولة عمان:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين لدولة عمان بلغت أقل قيمة 24.30 مليون دولار عام 2000 و أعلى قيمة 404.60 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 153.25 و بإنحراف معياري بلغ 122.94، كما يلاحظ من الشكل تراجع صادرات البحرين لدولة عمان و هذا ما بين 2008 و 2009 بالنظر إلى تراجع الإيرادات العمانية عام 2009 إثر الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات البحرين لدولة قطر**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين لدولة قطر تتراوح بين أقل قيمة 23.10 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 248.70 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 107.42 و بإنحراف معياري بلغ 72.25،كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في صادرات البحرين لدولة قطر رغم زيادة إيراداتها العامة، و يعود ذلك إلى النظام المالي القطري المتشدد و رغبة الحكومة في تسديد ديونها الخارجية.

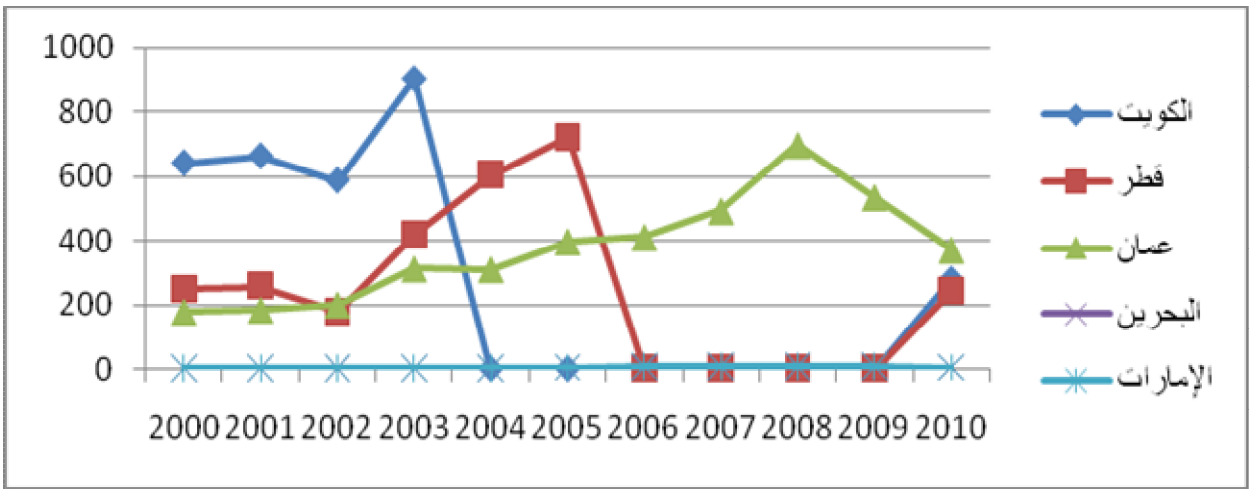
– **صادرات البحرين للكويت**: يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين لدولة الكويت تتراوح بين أقل قيمة 56.30 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 216.10 مليون دولار محققة عام 2008 وهي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 110.95 و إنحراف معياري بلغ 53.04، و يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في صادرات البحرين لدولة الكويت و هذا ما بين عامي 2008 و 2009 بسبب الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات البحرين للإمارات**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين لدولة الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 110.70 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 751.10 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 331.35 و إنحراف معياري بلغ 200.93،كما يلاحظ من الشكل إنخفاض في قيمة الصادرات البحرينية لدولة الإمارات ما بين عامي 2008 و 2009 إثر الأزمة المالية العالمية و تراجع سوق النفط العالمي.

ه– **صادرات السعودية البينية**:عرفت صادرات السعودية لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3–10): صادرات السعودية لدول مجلس التعاون الخليجي(2000–2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر:من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3–7).

– **صادرات السعودية لدولة الكويت:** يلاحظ من الشكل (3-10) أن صادرات المملكة العربية السعودية لدولة الكويت تتراوح بين أقل قيمة 1.15 مليون دولار محققة عام 2009، و أعلى قيمة 904.00 مليون دولار محققة عام 2003 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 280.76 و إنحراف معياري بلغ 350.68، كما يلاحظ من الشكل إستقرار الصادرات السعودية لدولة الكويت عند مستويات كبيرة و هذا خلال السنوات (2000-2003) إلا أنه ما بين عامي 2008 و 2009 شهدت تراجعا كبيرا نظرا للأزمة المالية العالمية.

– **صادرات السعودية لدولة قطر**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات المملكة لدولة قطر تتراوح بين أقل قيمة 1.09 مليون دولار محققة عام 2006 و أعلى قيمة 723.20 مليون دولار محققة عام 2005، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 244.34 و إنحراف معياري بلغ 251.20،كما يلاحظ من الشكل تراجع في قيمة الصادرات السعودية لدولة قطر و خاصة ما بين عامي 2008 و 2009 و هذا بالنظر إلى النظام المالي المتشدد في قطر رغم زيادة إيراداتها العامة.

– **صادرات السعودية لدولة عمان**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية لدولة عمان تتراوح بين أقل قيمة 177.40 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 697.90 مليون دولار محققة عام 2008، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 372.28 و إنحراف معياري بلغ 161.31، كما يلاحظ من الشكل تراجع واضح في قيمة الصادرات السعودية لدولة عمان و خاصة بين عامي 2008 و 2009 و هذا نظرا لتراجع الإيرادات الحكومية و تراجع أسواق النفط بسبب الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات السعودية لدولة البحرين**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية لدولة البحرين تتراوح بين أقل قيمة 1.41 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 9.44 مليون دولار محققة عام 2008، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 4.56 و إنحراف معياري بلغ 2.66، كما يلاحظ من الشكل إستقرار قيمة الصادرات لدولة السعودية لدولة البحرين عند مستويات منخفضة بلغت أقصاها عام 2008، ولكن سرعان ما تراجعت عام 2009 بسبب الأزمة المالية العالمية .

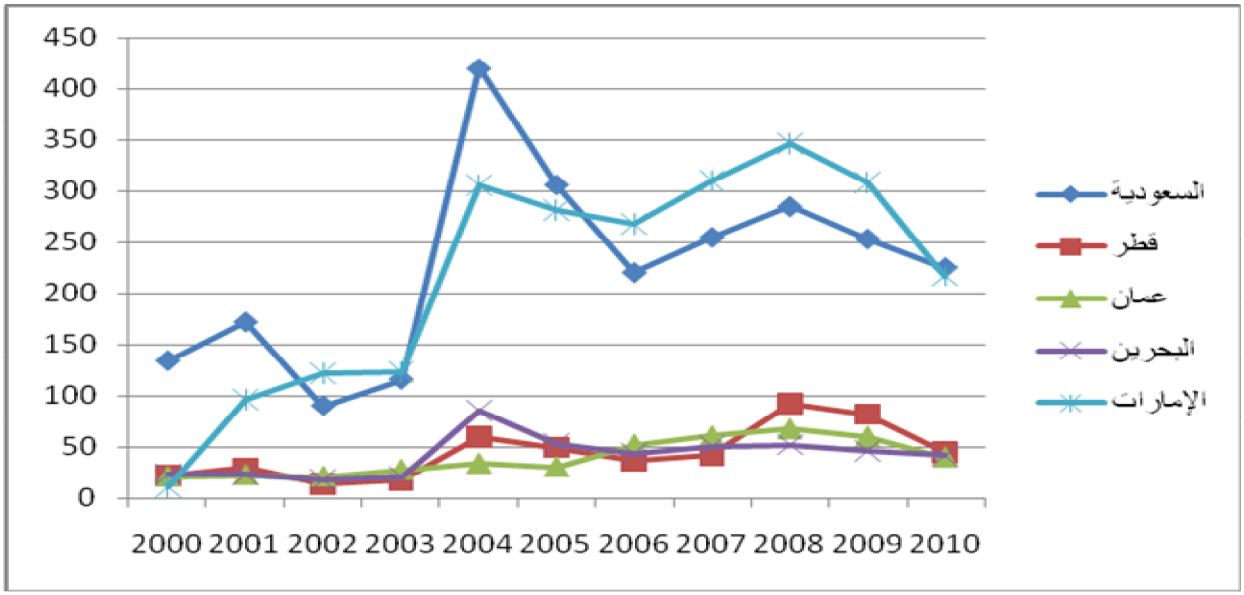
– **صادرات السعودية لدولة الإمارات**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية لدولة الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 1.49 محققة عام 2000 و أعلى قيمة 8.77 محققة عام 2008، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 4.71 و إنحراف معياري بلغ 2.80، كما يلاحظ من الشكل وجود زيادة مستمرة في الصادرات السعودية لدولة الإمارات من 2000 إلى غاية 2008 إلى أن تراجعت بشكل واضح عام 2009، و هذا رغم الفوائض المحققة في الموازنة العامة لدولة البحرين، ويعود هذا إلى المشاريع السياحية الضخمة و السياسات المالية التوسعية التي تبنتها دولة الإمارات.

و- صادرات الكويت البينية:

عرفت صادرات الكويت لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل (3-11): صادرات الكويت لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر:من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق (3-8).

- **صادرات الكويت للسعودية**: يلاحظ من الشكل (3-11) أن صادرات الكويت لدولة السعودية تتراوح بين أقل قيمة 90.2 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 420 مليون دولار محققة عام 2004 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 225.21 و إنحراف معياري بلغ 3.31، كما يلاحظ من الشكل عدم إستقرار في قيمة الصادرات الكويتية لدولة السعودية و هذا بفعل عدم إستقرار أسعار النفط، ولكن الملاحظ كذلك هو تراجع الصادرات الكويتية ما بين 2008 و 2009 بفعل الأزمة المالية العالمية.

- **صادرات الكويت لدولة قطر** :يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الكويت لدولة قطر تتراوح بين أقل قيمة 14.1 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 92 مليون دولار محققة عام 2008، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 44.69 و إنحراف معياري بلغ 95.40، كما يلاحظ من الشكل وجود عدم إستقرار في الصادرات الكويتية لدولة قطر بين الإرتفاع، و الإنخفاض، و إنخفاض في قيمة الصادرات الكويتية ما بين 2008 و2009 و هذا بسبب الأزمة المالية العالمية و تراجع سعر النفط.

– **صادرات الكويت لدولة عمان:**يلاحظ من الشكل أن صادرات الكويت لدولة عمان تتراوح بين أقل قيمة 21.2 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 67.9 مليون دولار محققة عام 2008، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 39.95 و إنحراف معياري بلغ 114.75،كما يلاحظ من الشكل تراجع طفيف في قيمة الصادرات الكويتية لدولة عمان ما بين 2008 و 2009 و هذا إثر تداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الكويت لدولة البحرين:** يلاحظ من الشكل أن صادرات الكويت لدولة البحرين تتراوح بين أقل قيمة 17.7 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 86.1 مليون دولار محققة عام 2004 ، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 41.81 و إنحراف معياري بلغ 21.19،كما يلاحظ من الشكل إنخفاض في قيمة الصادرات الكويتية لدولة البحرين مابين 2008 و 2009 إثر تراجع الطلب البحريني على الواردات الكويتية بسبب الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الكويت لدولة الإمارات:**يلاحظ من الشكل أن صادرات الكويت لدولة الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 11 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 346.6 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 217.24 و إنحراف معياري بلغ 18.32، كما يلاحظ من الشكل تراجع في قيمة الصادرات الكويتية لدولة الإمارات و هذا ما بين 2008 و2009 و هذا بسبب تراجع الإيرادات الإماراتية و زيادة الإنفاق العام لمواجهة الأزمة المالية العالمية.

2– دراسة وصفية تحليلية لحركة الواردات البينية لدول مجلس التعاون الخليجي:

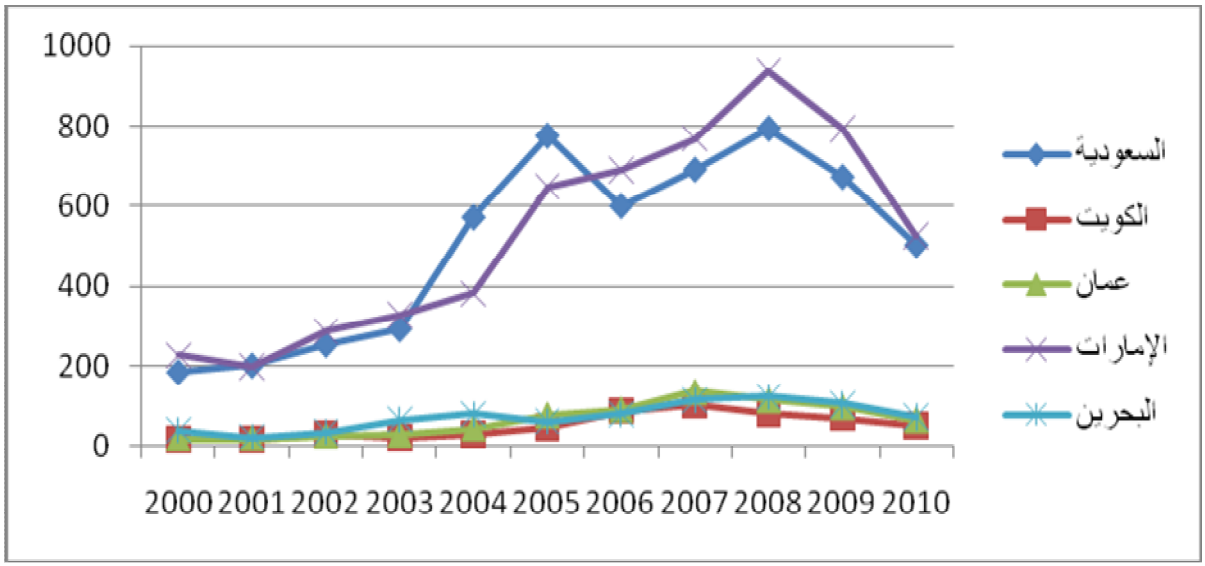
شهدت حركة الواردات البينية لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة من 2000 إلى2010 و فيما يلي هذه التغيرات بالنسبة لكل دولة على حدى:

أ– واردات قطر البينية:

عرفت واردات قطر لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-12): واردات قطر من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر:من إعداد الطالب بالاعتماد على بيانات الملحق(3-9).

- **واردات قطر من السعودية**:يلاحظ من الشكل(3-12) أن واردات قطر من المملكة العربية السعودية تتراوح بين أقل قيمة 183.20 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 793.10 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 502.62 و إنحراف معياري بلغ 231.84.

- **واردات قطر من الكويت**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من السعودية تتراوح بين أقل قيمة 15.40 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 101.60 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 49.52 و إنحراف معياري بلغ 30.65.

- **واردات قطر من عمان** :يلاحظ من الشكل أن واردات قطر من عمان تتراوح بين أقل قيمة 17.90 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 135.40 مليون دولار محققة عام 2007، وهي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 65.00 و إنحراف معياري بلغ 41.05.

- **واردات قطر من الإمارات**:يلاحظ من الشكل أن واردات قطر من الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 195.30 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 936.30 مليون دولارمحققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 524.67 و بإنحراف معياري بلغ 256.71.

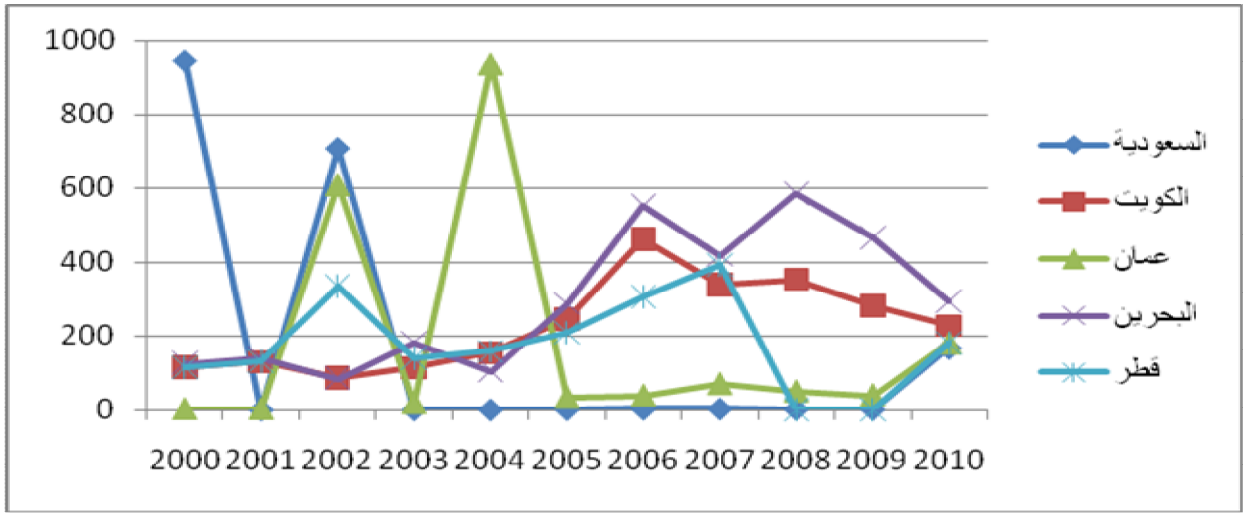
- **واردات قطر من البحرين**:يلاحظ من الشكل أن واردات قطر من البحرين تتراوح بين أقل قيمة 22.00 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 122.30 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 72.10 و بإنحراف معياري بلغ 32.51.

ب- واردات الإمارات البينية:

عرفت واردات الإمارات لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-13): واردات الإمارات من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-10).

- **واردات الإمارات من السعودية**:يلاحظ من الشكل(3-13) أن واردات الإمارات من المملكة العربية السعودية تتراوح ما بين أقل قيمة 1.05 مليون دولار محققة عام 2001 و 943.80 مليون دولار محققة عام 2000 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 166.77 و إنحراف معياري بلغ 333.50.

- **واردات الإمارات من الكويت**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من الكويت تتراوح ما بين أقل قيمة 87.20 مليون دولار محققة عام 2002 ، و أعلى قيمة 463.70 مليون دولار محققة عام 2006 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 229.27 و إنحراف معياري بلغ 121.53.

- **واردات الإمارات من عمان**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من الكويت تتراوح ما بين أقل قيمة 2.50 مليون دولار محققة عام 2000

و أعلى قيمة 936.60 مليون دولارمحققة عام 2004 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 180.12 و بإنحراف معياري 350.81.

- **واردات الإمارات من البحرين**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من البحرين تتراوح ما بين أقل قيمة 83.9 مليون دولار محققة عام 2002

و أعلى قيمة 583.8 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 293.96 و بإنحراف معياري بلغ 184.14.

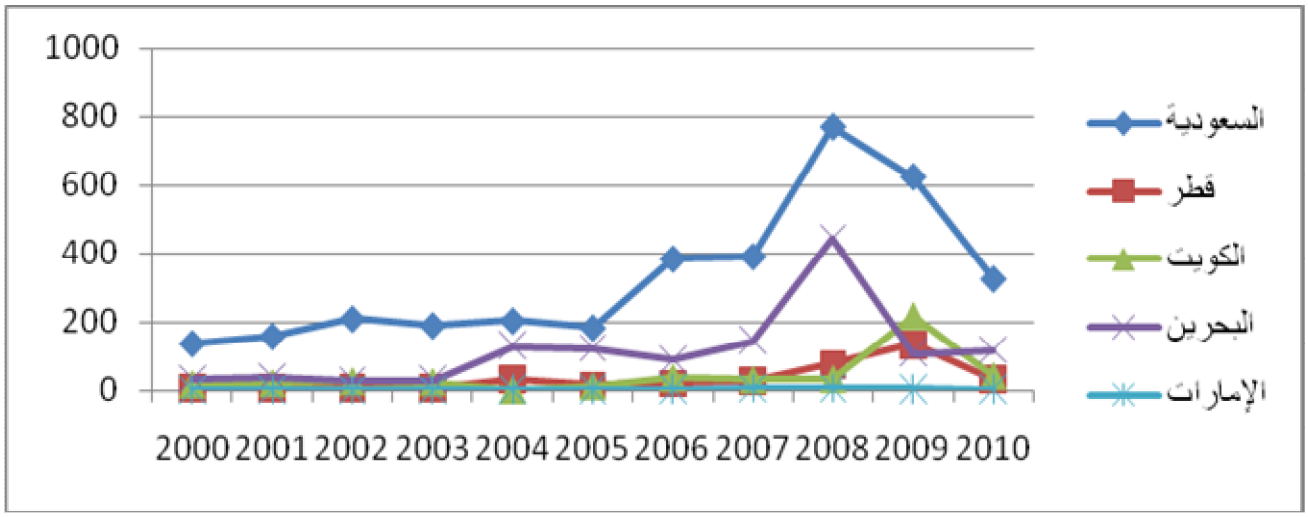
- **واردات الإمارات من قطر**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من قطر تتراوح ما بين أقل قيمة 1.26 مليون دولار محققة عام 2009 و أعلى قيمة 391.60 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 178.96 و بإنحراف معياري بلغ 125.57.

ج- واردات عمان البينية:

عرفت واردات عمان لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-14): واردات عمان من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر:من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-11).

- **واردات عمان من السعودية**:يلاحظ من الشكل (3-14) أن واردات عمان من السعودية تتراوح بين أقل قيمة 137.20 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 767.70 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 324.15 و إنحراف معياري بلغ 205.55.

– **واردات عمان من قطر**: يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من قطر تتراوح بين أقل قيمة 6.40 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 134.60 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 33.93 و بإنحراف معياري بلغ 39.07.

– **واردات عمان من الكويت**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من الكويت تتراوح بين أقل قيمة0.00 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 215.40 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 41.43 و بإنحراف معياري بلغ 58.87.

– **واردات عمان من البحرين**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من البحرين تتراوح بين أقل قيمة 29.20 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 445.10 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 117.58 و إنحراف معياري 117.49.

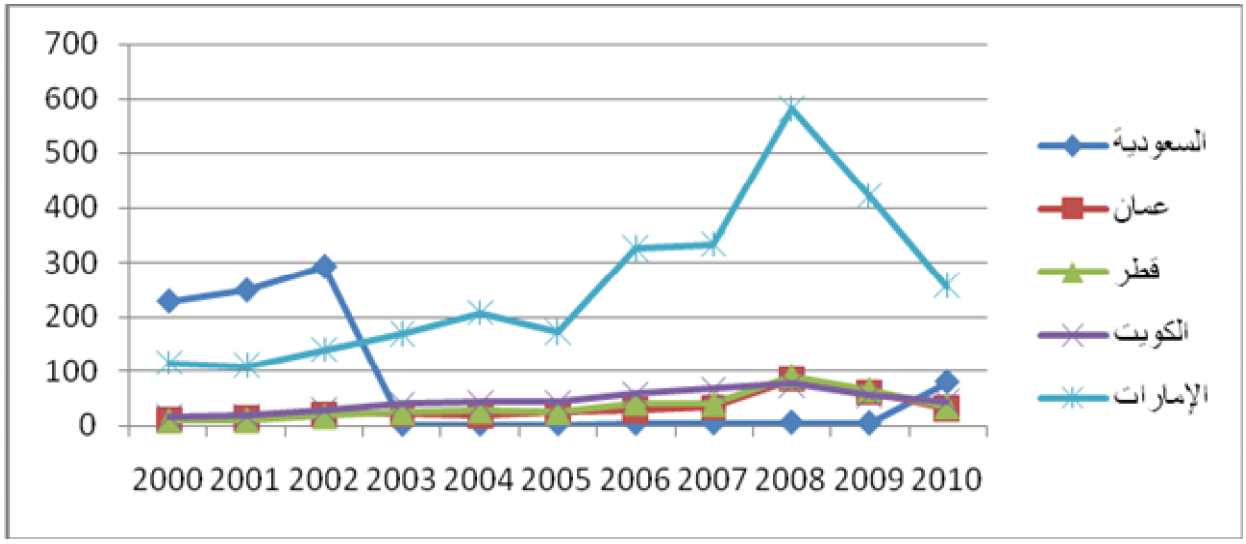
– **واردات عمان من الإمارات**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 1.4730 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 4.65 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 2.69 و بإنحراف معياري بلغ 1.12.

د– واردات البحرين البينية:

عرفت واردات البحرين لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3–15): واردات البحرين من دول مجلس التعاون الخليجي(2000–2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر:من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3–12).

– **واردات البحرين من السعودية**:يلاحظ من الشكل(3-15) أن واردات البحرين من السعودية تتراوح بين أقل قيمة 1.5 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 292.30 مليون دولار محققة عام 2002 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 79.18 و إنحراف معياري بلغ 116.94.

– **واردات البحرين من عمان**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من عمان تتراوح بين أقل قيمة 11.30 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 84.00 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 31.09 و إنحراف معياري بلغ 22.08.

– **واردات البحرين من قطر**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من قطر تتراوح بين أقل قيمة 9.10 مليون دولار محققة عام 2000 وأعلى قيمة 90.60 مليون دولار محققة عام 2008 وهي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 35.10 و إنحراف معياري بلغ 24.45.

– **واردات البحرين من الكويت**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من الكويت تتراوح بين أقل قيمة 16.30 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 76.10 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 44.4 و إنحراف معياري بلغ 18.86.

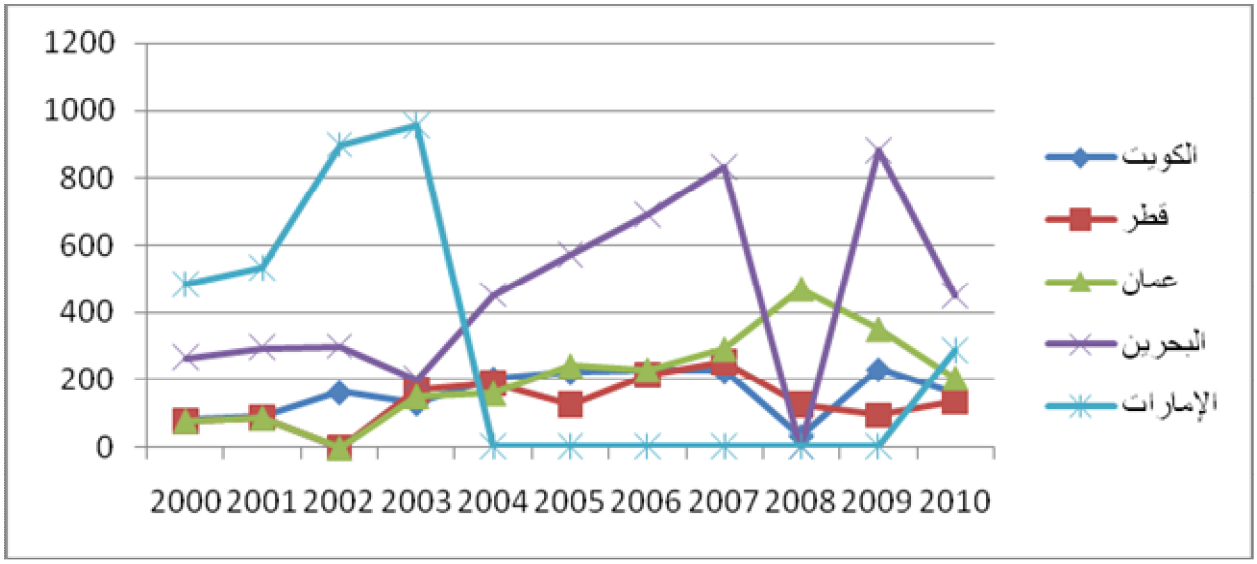
– **واردات البحرين من الإمارات**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 109.20 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 581.60 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 257.15 و بإنحراف معياري بلغ 147.03.

ه– واردات السعودية البينية:

عرفت واردات السعودية لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-16): واردات السعودية من دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-13).

- **واردات السعودية من الكويت**:يلاحظ من الشكل(3-16) أن واردات السعودية من الكويت تتراوح بين أقل قيمة 34.50 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 232.50 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 161.51 و إنحراف معياري بلغ 68.69.

- **واردات السعودية من قطر**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من قطر تتراوح بين أقل قيمة 0 مليون دولار محققة عام 2002 وأعلى قيمة 253.10 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 133.90 و إنحراف معياري بلغ 70.37.

- **واردات السعودية من عمان**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من عمان تتراوح بين أقل قيمة 0 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 470.10 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 206.84 و إنحراف معياري بلغ 133.17.

- **واردات السعودية من البحرين**:

يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من البحرين تتراوح بين أقل قيمة 1.18 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 881.70 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 449.16 و إنحراف معياري بلغ 273.11.

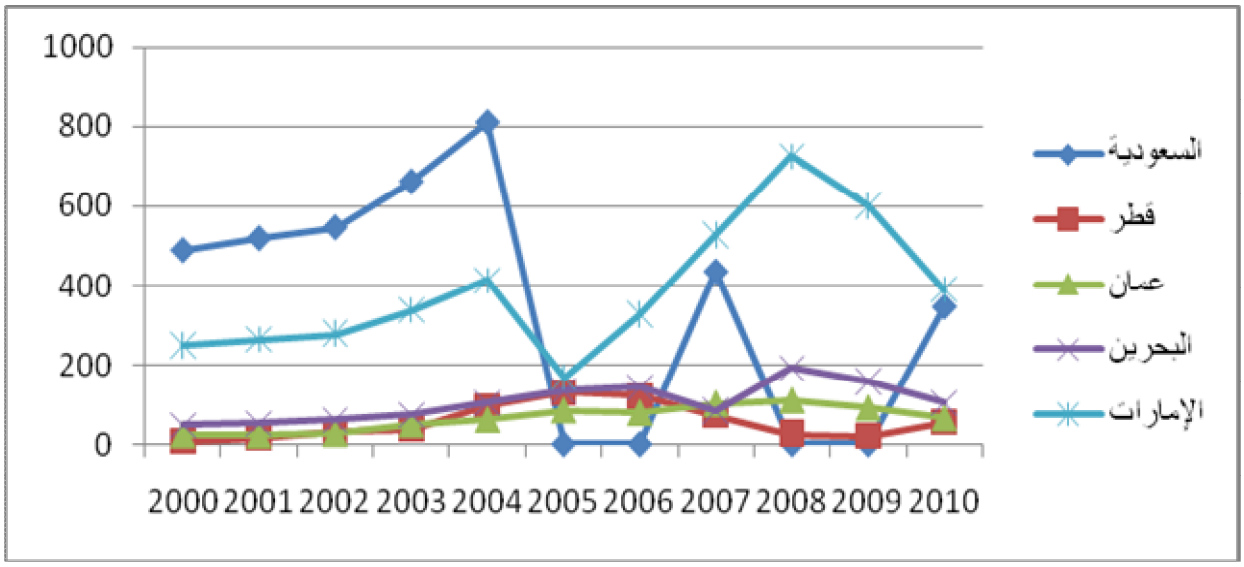
– **واردات السعودية من الإمارات**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 1.3162 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 957.60 مليون دولار محققة عام 2003 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 288.47 و بإنحراف معياري بلغ 375.56.

و– واردات الكويت البينية:

عرفت واردات الكويت لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3–17): واردات الكويت من دول مجلس التعاون الخليجي(2000–2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3–14).

– **واردات الكويت من السعودية**:يلاحظ من الشكل(3–17) أن واردات الكويت من السعودية تتراوح بين أقل قيمة 1.03 مليون دولار محققة عام 2006 و أعلى قيمة 811.50 مليون دولار محققة عام 2004 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 347.24 و إنحراف معياري بلغ 298.73.

– **واردات الكويت قطر**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من قطر تتراوح بين أقل قيمة 8.70 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 131.80 مليون دولار محققة عام 2005 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 57.40 و إنحراف معياري بلغ 43.08.

– **واردات الكويت من عمان**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من عمان تتراوح بين أقل قيمة 24.40 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 111.30 مليون دولارمحققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 66.95 و إنحراف معياري بلغ 31.20.

– **واردات الكويت من البحرين**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من البحرين تتراوح بين أقل قيمة 49.60 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 191.70 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 106.42 و إنحراف معياري بلغ 46.65.

– **واردات الكويت من الإمارات**:يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من الإمارات تتراوح بين أقل قيمة 169.20 محققة عام 2005 و أعلى قيمة 725.70 محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 389.85 و إنحراف معياري بلغ 167.53.

وعليه إضافة إلى ما سبق ذكره يمكن إستخلاص بالنسبة لكل دولة من دول المجلس ما يلي :

❶ **قطر**: أدى إلغاء الرسوم الجمركية فيما بين دول مجلس التعاون الخليجي إلى زيادة في الواردات البينية بين قطر و باقي دول الخليج الأخرى حيث بلغت 483.20 مليون دولار عام 2000 ثم إرتفعت إلى 625.50 مليون دولار عام 2002،كما عرفت الواردات البينية لدولة قطر زيادة كبيرة خلال السنوات 2005،2006،2007 ، و هذا بفعل التحسن الكبير في أسعار النفط و بالتالي تم خلق تجارة بين قطر و باقي دول المجلس نتيجة زيادة التبادل التجاري داخل المنطقة الجمركية، إلا أن الواردات البينية لقطر سجلت إنخفاضا واضحا بين عامي 2008 و 2009 و هذا جراء الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية التي هزت أركان النظام التجاري العالمي بكامله.

❷ **الإمارات**: حققت دولة الإمارات زيادة كبيرة في الواردات البينية مع دول الخليج الأخرى بلغت 1305.30 مليون دولار عام 2000 و 1821.20 مليون دولار عام 2002، كما حققت زيادة كبيرة في عام 2007 مؤدية إلى خلق تجارة مع دول الخليج الأخرى، و هذا بالنظر إلى الفوائض النفطية المحققة لدولة الإمارات، إلا أنه بين عامي 2008 و 2009 إنخفضت الواردات البينية لدولة الإمارات و هذا نظرا للأزمة المالية العالمية و ذلك من 993.10 مليون دولار إلى 790.32 مليون دولار.

❸ **عمان**: سجلت دولة عمان زيادة في الواردات البينية مع دول الخليج الأخرى و هذا نظرا للإلغاء الحاصل في الرسوم الجمركية من جهة و التحسن في أسعار النفط من جهة أخرى و هو ما أدى إلى خلق تجارة مع باقي دول المنطقة الجمركية و هذا من عام 2000 إلى عام 2006، إلا أنه بين عامي 2008 و 2009 إنخفضت الواردات البينية العمانية و هذا بفعل الأزمة المالية العالمية، حيث أدت إلى إنخفاض في الطلب العالمي شمل بدوره دولة عمان و باقي دول المنطقة مؤديا إلى تراجع من 1326.95 مليون دولار إلى 1086.50 مليون دولار.

❹ **البحرين**: أدى إلغاء الرسوم الجمركية بين دولة البحرين و باقي دول مجلس التعاون الخليجي إلى زيادة في الواردات البينية مؤديا إلى خلق تجارة بين الطرفين من 2000 إلى 2006 ،إلا أنه بين عامي 2008 و 2009

إنخفضت الواردات البينية للإمارات و باقي دول المنطقة الجمركية من 837.47 مليون دولار أمريكي إلى 606.24 مليون دولار أمريكي، و هذا بفعل تداعيات الأزمة المالية العالمية و ترجع أسعار النفط.

❺ **السعودية:** حققت المملكة العربية السعودية زيادة كبيرة جدا في وارداتها البينية مع دول مجلس التعاون الخليجي و هذا بين عامي "2000 و 2004 "، و "2008 و 2009 " و هو ما يدل على أن السعودية إستطاعت أن تخلق تجارة مع باقي دول المنطقة حتى في ظل الأزمة المالية العالمية، و يعود هذا إلى الفوائض النفطية المتوفرة لدى المملكة و التي أدت إلى إستمرار و تزايد حركة الواردات البينية رغم الإنخفاض الحاصل في الطلب العالمي و تراجع أسواق النفط.

❻ **الكويت:** أدى إلغاء الرسوم الجمركية في دولة الكويت مع باقي دول مجلس التعاون الخليجي إلى زيادة حركة تجارتها البينية حيث سجلت قيمة وارداتها البينية 824.50 مليون دولار عام 2000 و 1489.40 مليون دولار عام 2004 و 1057.72 مليون دولار عام 2008، و هو ما يدل على وجود خلق للتجارة مع باقي دول المنطقة الجمركية، إلا أنه في عام 2009 إنخفض حجم الواردات البينية لدولة الكويت مع باقي دول المنطقة ،حيث بلغت 877.98 مليون دولار أمريكي.

و تجدر الإشارة إلى أن الهيكل السلعي للواردات البينية لدول مجلس التعاون الخليجي يشمل كل من الوقود المعدني و المواد الخام و المواد الكيماوية و الحبوب و الأغذية و المشروبات و البترول الخام و الآلات و معدات النقل و غيرها...

ثانيا: حركة الصادرات و الواردات الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي:

شهدت حركة الصادرات و الواردات الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة (2000-2010):

1- دراسة وصفية تحليلية لحركة الصادرات الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

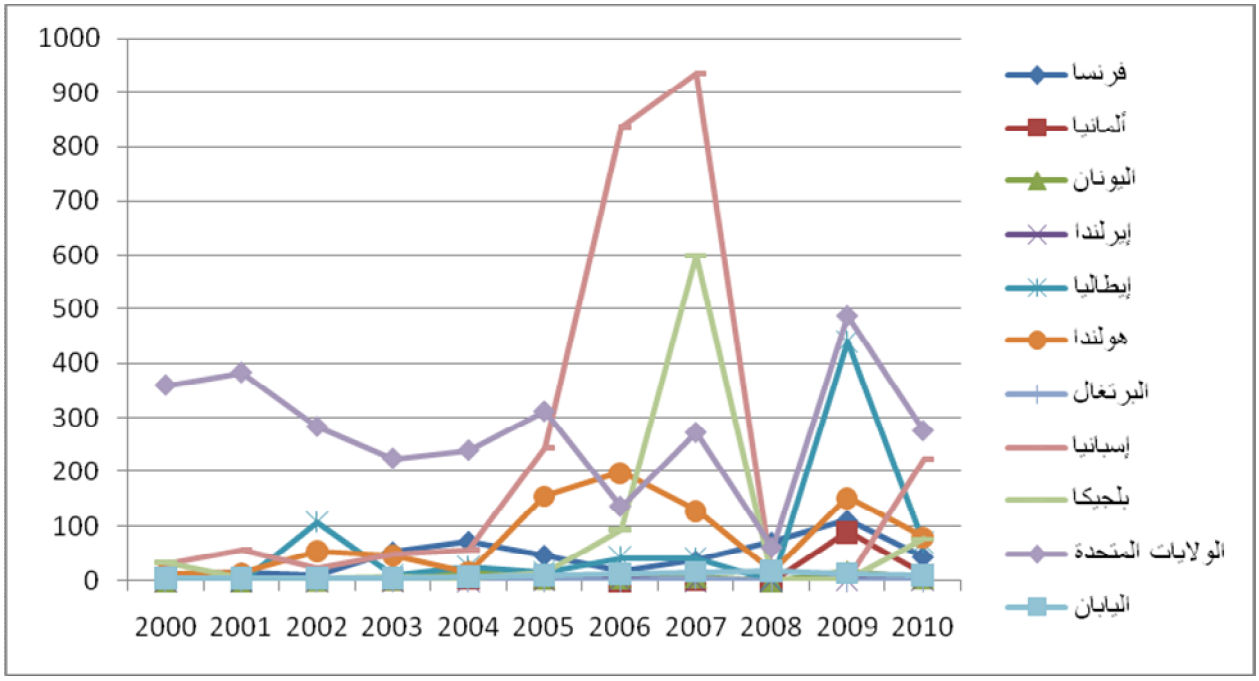
شهدت حركة الصادرات الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى 2010 و فيما يلي هذه التغيرات:

أ- صادرات قطر الخارجية:

عرفت صادرات قطر الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-18):صادرات قطر الخارجية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر:من إعداد الطالب بالاعتماد على بيانات الملحق(3-15).

- **صادرات قطر إلى فرنسا**:يلاحظ من الشكل(3-18) أن صادرات قطر إلى فرنسا تتراوح بين أقل قيمة 10.30 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 110.50 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 44.66 و إنحراف معياري بلغ 31.47،كما يلاحظ من الشكل زيادة مستمرة في الصادرات القطرية لدولة فرنسا و خاصة بعد عام 2003، و هو العام الذي تم فيه إقرار التعريفة الجمركية الموحدة و المقدرة ب 5% مفروضة على الواردات الفرنسية و هو مؤشر على أن هذه النسبة شجعت فرنسا على الإستيراد من دولة قطر لإنخفاض نسبة التعريفة المفروضة وارداتها.

- **صادرات قطر إلى ألمانيا**: يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر إلى ألمانيا تتراوح بين أقل قيمة 0.10 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 89.70 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 12.30 و إنحراف معياري بلغ 25.89،كما يلاحظ من الشكل تراجع كبير الصادرات القطرية لدولة ألمانيا عام 2008 و هو ما يدل على أن ألمانيا تأثرت بشكل كبير بالأزمة المالية العالمية.

- **صادرات قطر إلى اليونان**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر إلى دولة اليونان تتراوح بين أقل قيمة 0.00 مليون دولار محققة خلال السنوات 2000،2001،2008، و أعلى قيمة 18.30 مليون دولار محققة عام 2004 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 5.79 و إنحراف معياري بلغ 6.44 ،كما يلاحظ من الشكل

وصول قيمة الصادرات القطرية إلى اليونان إلى مستوى الصفر في عام 2008، و هذا راجع بشكل أساسي إلى تأثر اليونان بالأزمة المالية العالمية.

– **صادرات قطر إلى إيرلندا:** يلاحظ من الشكل(3-19) أن صادرات قطر إلى إيرلندا تتراوح بين أقل قيمة 0.00 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 3.6 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 1.44 و إنحراف معياري بلغ 1.35 ،إضافة إلى هذا فقد وصلت الصادرات القطرية إلى مستوى الصفر عام 2008 و هو ما يدل على تأثر إيرلندا بشكل كبير بتداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات قطر إلى إيطاليا:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر إلى إيطاليا تتراوح بين أقل قيمة 0.40 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 441.00 مليون دولار محققة عام 2009، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 68.72 و إنحراف معياري بلغ 127.78، كما يلاحظ من الشكل وصول قيمة الصادرات القطرية إلى إيطاليا إلى أدنى مستوياتها في عام 2008 و هو دليل على تأثر إيطاليا بالأزمة المالية العالمية .

– **صادرات قطر إلى هولندا** :يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر إلى هولندا تتراوح بين أقل قيمة 11.90 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 199.20 مليون دولار محققة عام 2006 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 79.13 و إنحراف معياري بلغ 68.12،كما يلاحظ من الشكل إنخفاض الصادرات القطرية إلى هولندا في عام 2008 بقيمة 16.1 مليون دولار و هو ما يدل على تأثر هولندا بالأزمة المالية العالمية.

– **صادرات قطر إلى البرتغال:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر إلى البرتغال تتراوح بين أقل قيمة 0.06 مليون دولار محققة عامي 2000و 2008 و أعلى قيمة 4.10 مليون دولار محققة عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 0.76 و إنحراف معياري بلغ 1.18، ويفسر وصول الصادرات القطرية إلى البرتغال عام 2008 إلى أدنى قيمة بتأثر البرتغال بالأزمة المالية العالمية.

– **صادرات قطر إلى إسبانيا:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر إلى إسبانيا تتراوح بين أقل قيمة 1.08 مليون دولار محققة عام 2009و أعلى قيمة 935.80 مليون دولار محققة عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 222.96 و إنحراف معياري بلغ 338.66، كما يلاحظ من الشكل زيادة في مستوى الصادرات البينية بين الدولتين و لكنها إنخفضت عام 2008 بسبب الأزمة المالية العالمية بسبب تراجع الطلب الإسباني على النفط و الغاز القطري.

– **صادرات قطر إلى بلجيكا:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر إلى بلجيكا تتراوح بين أقل قيمة 1.15 مليون دولار محققة عام 2009و أعلى قيمة 598.70 مليون دولار محققة عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 75.65 و إنحراف معياري بلغ 176.39، و يدل التراجع الحاصل في قيمة الصادرات القطرية إلى

بلجيكا إلى تأثر بلجيكا بتداعيات الأزمة المالية العالمية حيث إنخفض طلب بلجيكا على النفط و الغاز من دولة قطر.

– **صادرات قطر إلى الولايات المتحدة الأمريكية**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر إلى الولايات المتحدة تتراوح بين أقل قيمة 60.70 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 487.40 مليون دولار محققة عام 2009 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 276.19 و إنحراف معياري بلغ 116.12، و يدل وصول قيمة صادرات قطر مع الولايات المتحدة إلى أعلى قيمة في عام 2009 إلى زيادة طلب الولايات المتحدة على النفط والغاز القطري في ظل الأزمة المالية التي مست الاقتصاد الأمريكي.

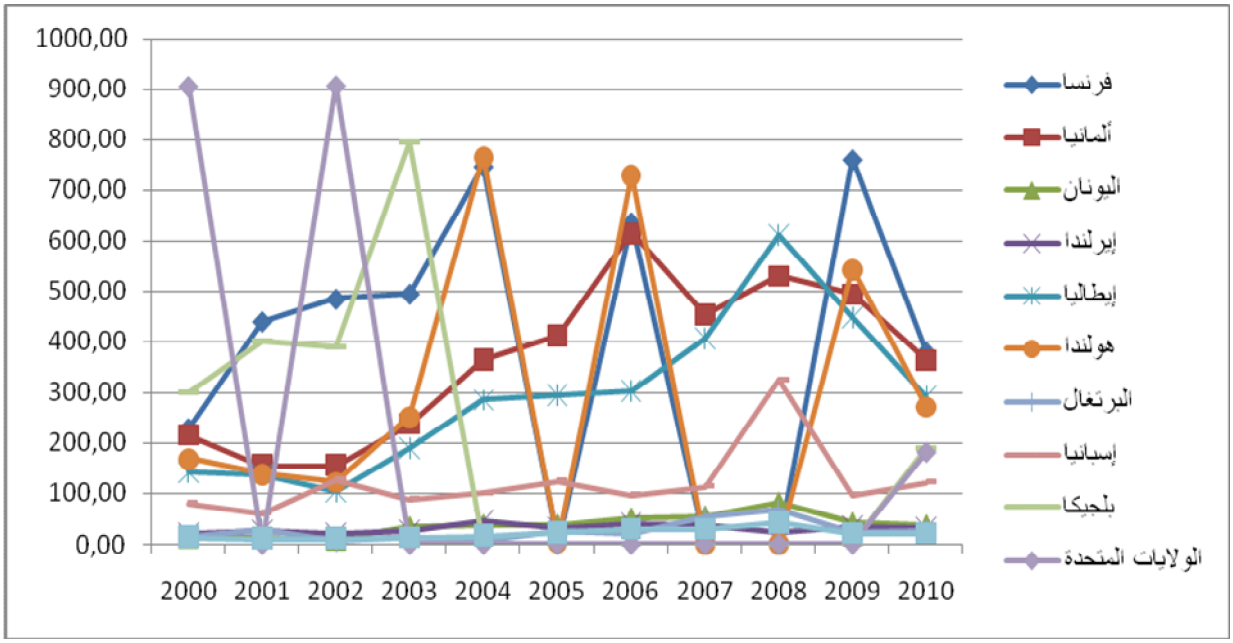
– **صادرات قطر إلى اليابان**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات قطر إلى اليابان تتراوح بين أقل قيمة 5.13 مليون دولار محققة عام 2002و أعلى قيمة 18.85 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 10.46و إنحراف معياري بلغ 4.99، كما يلاحظ من الشكل وصول الصادرات القطرية إلى اليابان إلى أعلى قيمة لها في عام 2008، و هو ما يدل على لجوء اليابان إلى النفط القطري في ظل الأزمة المالية العالمية.

ب– صادرات الإمارات الخارجية:

عرفت صادرات الإمارات الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 والشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3–19):صادرات الإمارات الخارجية (2000–2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر:من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3–16).

– **صادرات الإمارات لفرنسا:** يلاحظ من الشكل (3-19) أن صادرات الإمارات إلى فرنسا تتراوح بين أقل قيمة 1.18 مليون دولار محققة عام 2007و أعلى قيمة 760.70 مليون دولار محققة عام 2009 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 394.94و إنحراف معياري بلغ 3.32 ،كما يلاحظ كذلك من الشكل إنخفاض كبير لصادرات الإمارات إلى فرنسا في عام 2008، حيث بلغت 1.2379 مليون دولار و هذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية ،أما بالنسبة لعام 2009 فقد بلغت صادرات الإمارات إلى فرنسا أعلى مستوياتها، و هو ما يدل على الإنتعاش الذي عرفه الاقتصاد الفرنسي عام 2009 بفعل السياسات الاقتصادية المطبقة من طرف الحكومة.

– **صادرات الإمارات لألمانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات إلى ألمانيا تتراوح بين أقل قيمة 155.00 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 616.00 مليون دولار محققة عام 2006 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 378.26و إنحراف معياري بلغ 287.51، و يفسر بلوغ الصادرات الإماراتية لألمانيا إلى أدنى مستوياتها إلى الرسوم الجمركية العالية المفروضة على الواردات الألمانية عام 2001، أما بالنسبة لإرتفاعها بعد عام 2003 و هذا راجع للتعريفة الجمركية الموحدة حيث ساهمت في زيادة الصادرات الإماراتية بشكل كبير.

– **صادرات الإمارات إلى اليونان:** يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات إلى اليونان تتراوح بين أقل قيمة 8.00 مليون دولار محققة عام 2002و أعلى قيمة 82.20 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 39.45 و إنحراف معياري بلغ 155.84، و يفسر بلوغ الصادرات الإماراتية إلى دولة اليونان إلى أعلى مستوياتها في عام 2008 إلى لجوء اليونان إلى النفط الإماراتي، حيث بلغت الصادرات الإماراتية قيمة 82.2 مليون دولار، أما بالنسبة لأدنى قيمة 8 مليون دولار فهذا راجع لنسبة الرسوم الجمركية المطبقة من الإمارات على الواردات اليونانية.

– **صادرات الإمارات إلى إيرلندا:** يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات إلى إيرلندا تتراوح بين أقل قيمة 26.80 مليون دولار محققة عام 2002و أعلى قيمة 45.70 مليون دولار محققة عام 2004 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 31.70 و إنحراف معياري بلغ 21.53 ، و هنا يتضح جليا التأثير الكبير للرسوم الجمركية المفروضة من دولة الإمارات حيث بمجرد تطبيق التعريفة الجمركية الموحدة إرتفعت قيمة الصادرات الإماراتية إلى إيرلندا .

– **صادرات الإمارات إلى إيطاليا:** يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات إلى إيطاليا تتراوح بين أقل قيمة 103.20 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 612.10 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 307.17و إنحراف معياري بلغ 8.12 و يفسر وصول الصادرات الإماراتية إلى إيطاليا إلى أدنى مستوياتها إلى نسبة الرسوم الجمركية الإماراتية، أما بلوغها أعلى قيمة في عام 2008 فيفسر بلجوء إيطاليا إلى الواردات الإماراتية لتلبية إحتياجاتها من النفط في ظل الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الإمارات إلى هولندا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات إلى هولندا تتراوح بين أقل قيمة 1.20 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 766 مليون دولار محققة عام 2004 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 282.89 و إنحراف معياري بلغ 152.68، و يفسر بلوغ الصادرات الإماراتية إلى أقل قيمة في عام 2008 إلى الأزمة المالية العالمية، أما بلوغها أعلى قيمة فهذا راجع إلى توحيد التعريفة الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي التي أدت إلى زيادة الواردات الهولندية من الإمارات.

– **صادرات الإمارات إلى البرتغال**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات إلى البرتغال تتراوح بين أقل قيمة 5.70 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 66.70 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 26.96 و إنحراف معياري بلغ 282.22، ويفسر بلوغ الصادرات الإماراتية إلى أدنى مستوياتها عام 2002 إلى التعريفة الجمركية المفروضة من قبل دولة الإمارات، أما بلوغها أعلى قيمة في عام 2008 فهذا يدل على لجوء البرتغال إلى الإمارات للإستيراد منها لمواجهة إحتياجاتها من النفط في ظل الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الإمارات إلى إسبانيا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات إلى إسبانيا تتراوح بين أقل قيمة 60.70 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 327.20 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 126.19 و إنحراف معياري بلغ 18.79، و يفسر بلوغ الصادرات الإماراتية إلى إسبانيا إلى أقل قيمة في عام 2001 بإرتفاع نسبة الرسوم الجمركية المطبقة على الواردات، أما بلوغها أعلى قيمة في 2008 فيفسر بلجوء إسبانيا لتلبية إحتياجاتها من النفط و الغاز في ظل الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الإمارات إلى بلجيكا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات إلى بلجيكا تتراوح بين أقل قيمة 1.17 مليون دولار محققة عام 2009 و أعلى قيمة 794.60 مليون دولار محققة عام 2003 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 178.39 و إنحراف معياري بلغ 71.03، و يفسر بلوغ الصادرات الإماراتية إلى بلجيكا أقل قيمة في عام 2009 بتأثر بلجيكا بتداعيات الأزمة المالية العالمية ،أما بلوغها أعلى قيمة في عام 2003 فهذا راجع للتعريفة الجمركية الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي.

– **صادرات الإمارات إلى الولايات المتحدة**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات إلى الولايات المتحدة تتراوح بين أقل قيمة 1.10 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 907.50 مليون دولار محققة عام 2002 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 109.99 و إنحراف معياري بلغ 259.88،كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في مستوى الصادرات الإماراتية إلى الولايات المتحدة الأمريكية عام 2008 و هذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية.

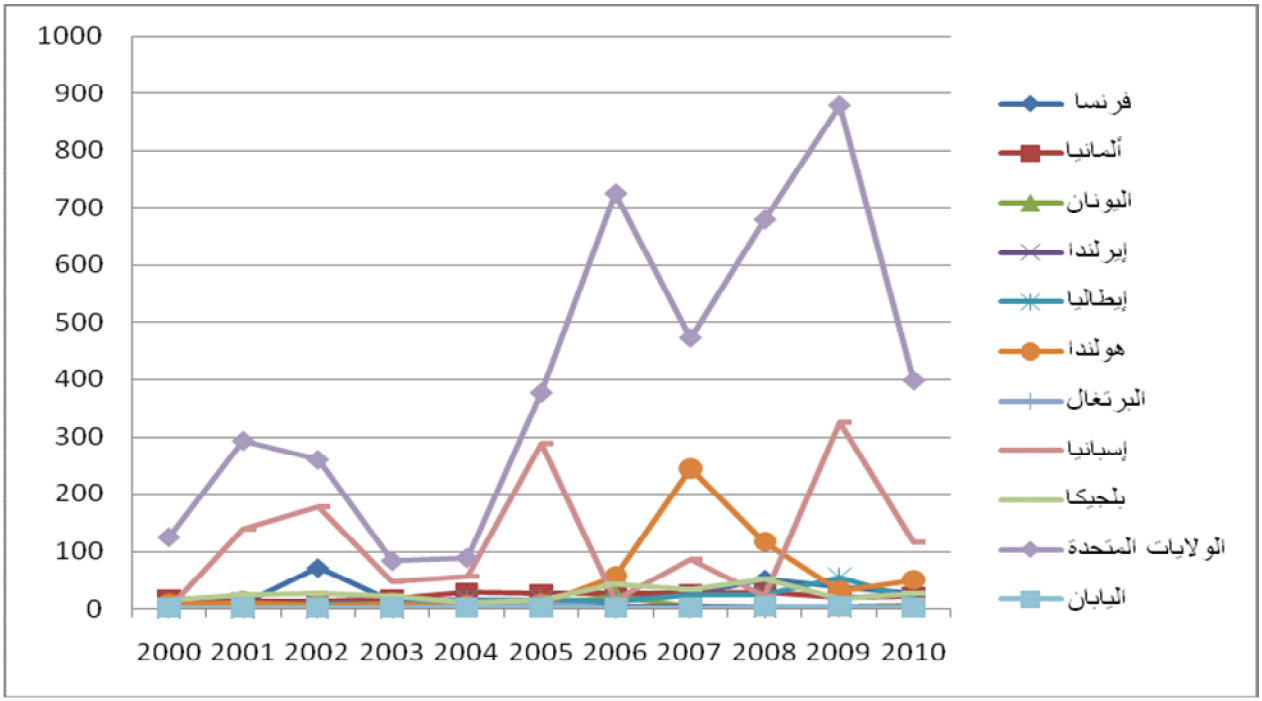
– **صادرات الإمارات إلى اليابان:** يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الإمارات إلى اليابان تتراوح بين أقل قيمة 10.55 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 42.51 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 21.74 و إنحراف معياري بلغ 362.26، ويفسر بلوغ قيمة الصادرات الإماراتية أدنى مستوياتها في عام 2002 إلى الرسوم الجمركية العالية المطبقة على الواردات من طرف الإمارات أما بلوغها أعلى قيمة في عام 2008 فهذا يدل على لجوء اليابان إلى الإمارات لتلبية إحتياجاتها في ظل الأزمة.

ج– صادرات عمان الخارجية:

عرفت صادرات عمان الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3–20):صادرات عمان الخارجية (2000–2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3–17).

– **صادرات عمان إلى فرنسا:** يلاحظ من الشكل (3–20) أن صادرات عمان إلى فرنسا تتراوح بين أقل قيمة 6.70 مليون دولار محققة عام 2001و أعلى قيمة 71.20 مليون دولار محققة عام 2002 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 24.41 وإنحراف معياري بلغ 20.69، و يفسر بلوغ الصادرات العمانية إلى فرنسا أدنى مستوياتها

عام 2001 إلى الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات الفرنسية، أما إرتفاعها إلى ما يقارب 71.20 مليون دولار عام 2002، فيفسر بإنخفاض نسبة الرسوم الجمركية .

– **صادرات عمان إلى ألمانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى ألمانيا تتراوح بين أقل قيمة 11.70 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 27.40 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 20.33و إنحراف معياري بلغ 6.03، و يلاحظ كذلك إنخفاض قيمة الصادرات العمانية إلى ألمانيا ما بين عامي 2008 و 2009 و بشكل كبير من 27.4 مليون دولار إلى 17.4 مليون دولار و هذا بسبب الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات عمان إلى اليونان:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى اليونان تتراوح بين أقل قيمة 1.80 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 22.40 مليون دولار محققة عام 2006 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 6.32 و إنحراف معياري بلغ 5.60،كما يلاحظ من الشكل تراجع قيمة الصادرات العمانية إلى اليونان مابين 2008 و 2009 و هذا راجع إلى الأزمة المالية التي عرفها الاقتصاد اليوناني.

– **صادرات عمان إلى إيرلندا:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى إيرلندا تتراوح بين أقل قيمة 0.30 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 2.60 مليون دولار محققة عام 2005 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 1.51و إنحراف معياري بلغ 0.77، و يفسر بلوغ صادرات عمان إلى إيرلندا أدنى مستوياتها عام 2001 لإرتفاع نسبة الرسوم الجمركية العمانية، أما إرتفاعها عام 2005 فهذا راجع إلى تأثير التعريفة الجمركية الموحدة لدول الخليج على الواردات الإيرلندية.

– **صادرات عمان إلى إيطاليا:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى إيطاليا تتراوح بين أقل قيمة 3.40 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 54.10 مليون دولار محققة عام 2009 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 17.26و إنحراف معياري بلغ 13.98،كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في الصادرات العمانية إلى إيطاليا في عام 2008 و هذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية أما إرتفاعها في عام 2009 فيعود إلى زيادة الطلب الإيطالي على الواردات العمانية بفعل الإنتعاش الذي عرفه الاقتصاد الإيطالي بفعل السياسات الاقتصادية المنتهجة لمواجهة الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات عمان إلى هولندا:**يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى هولندا تتراوح بين أقل قيمة 4.30 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 243.90 مليون دولار محققة عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 49.46 و إنحراف معياري بلغ 72.81،كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في قيمة صادرات عمان إلى هولندا في عام 2008 حيث إنخفضت من 243.90 مليون دولار عام 2007 إلى 115.7 مليون دولار عام 2008 و هذا بسبب الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات عمان إلى البرتغال**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى البرتغال تتراوح بين أقل قيمة 0.30 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 8.5 مليون دولار محققة عام 2005 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 1.69و إنحراف معياري بلغ 2.35، و يفسر بلوغ قيمة الصادرات العمانية إلى البرتغال إلى أدنى قيمة عام 2000 إلى الرسوم الجمركية العالية ، أما بلوغها أعلى قيمة عام 2005 فهذا راجع إلى التعريفة الجمركية الموحدة المنخفضة لدول الخليج .

– **صادرات عمان إلى إسبانيا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى إسبانيا تتراوح بين أقل قيمة 1.30 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 323.80 مليون دولار محققة عام 2009 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 115.28و إنحراف معياري بلغ 108.92،كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في قيمة الصادرات العمانية إلى إسبانيا ما بين عامي 2007 و 2008 و هذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية التي شهدها الاقتصاد العالمي.

– **صادرات عمان إلى بلجيكا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى بلجيكا تتراوح بين أقل قيمة 11.00 مليون دولار محققة عام 2004و أعلى قيمة 52.20 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 26.56و إنحراف معياري بلغ 12.41، كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في الصادرات العمانية إلى بلجيكا ما بين عامي 2008 و 2009، و هذا سببه التأثر الكبير الذي عرفه الاقتصاد البلجيكي إثر تداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات عمان إلى الولايات المتحدة** :يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى إيطاليا تتراوح بين أقل قيمة 83.50 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 878.60 مليون دولار محققة عام 2009 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 398.27و إنحراف معياري بلغ 268.77، و يفسر بلوغ صادرات عمان إلى الولايات المتحدة أعلى قيمتها عام 2009 إلى لجوء الولايات المتحدة إلى النفط و الغاز العماني لتلبية إحتياجاتها في ظل الأزمة المالية العالمية.

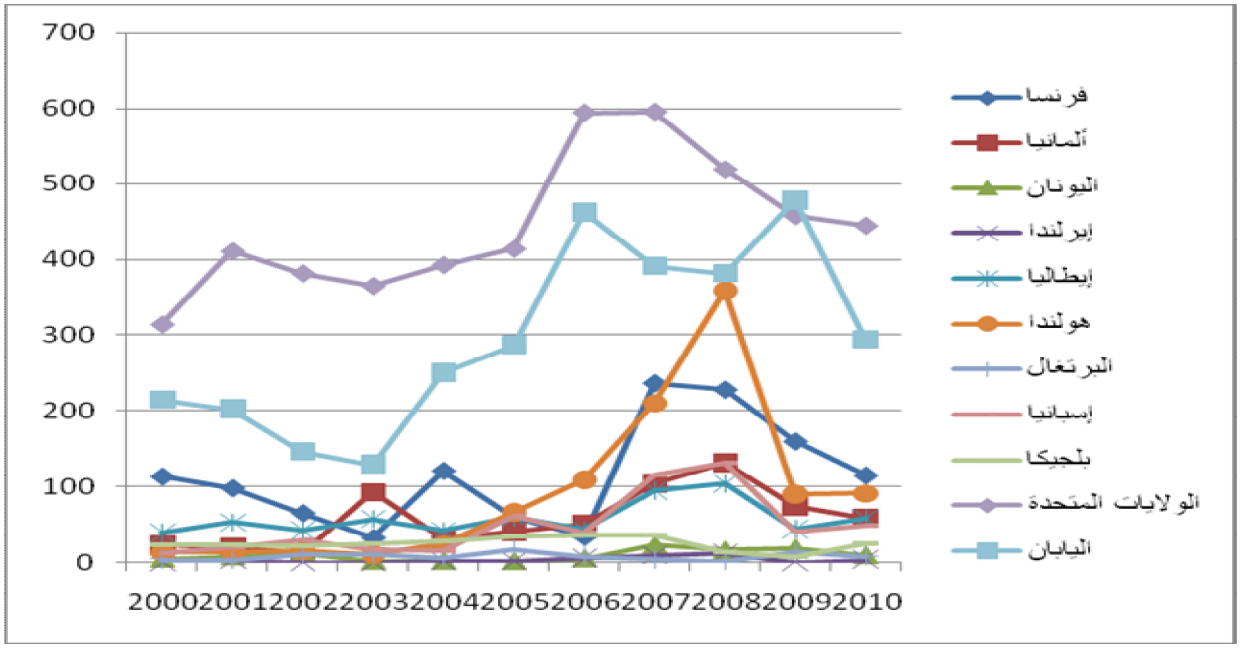
– **صادرات عمان إلى اليابان**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات عمان إلى اليابان تتراوح بين أقل قيمة 1.70 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 3.87 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 2.38 و إنحراف معياري بلغ 0.62، كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في الصادرات العمانية إلى اليابان و هذا ما بين 2008 و 2009 و هذا بسبب تأثر الاقتصاد الياباني بتداعيات الأزمة المالية العالمية.

د- صادرات البحرين الخارجية:

عرفت صادرات البحرين الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-21):صادرات البحرين الخارجية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على بيانات الملحق(3-18).

- **صادرات البحرين إلى فرنسا**:يلاحظ من الشكل (3-21) أن صادرات البحرين إلى فرنسا تتراوح بين أقل قيمة 32.80 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 236.50 مليون دولار محققة عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 114.83و انحراف معياري بلغ 69.79،كما يلاحظ من الشكل تراجع في الصادرات البحرينية إلى فرنسا خلال عامي 2007 حتى 2009 و هذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية.

- **صادرات البحرين إلى ألمانيا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين إلى ألمانيا تتراوح بين أقل قيمة 12.50 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 130.90 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 58.04 و انحراف معياري بلغ 38.25، و يلاحظ كذلك انخفاض قيمة الصادرات البحرينية إلى ألمانيا ما بين عامي 2008 و 2009 و هذا بسبب الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات البحرين إلى اليونان**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين إلى اليونان تتراوح بين أقل قيمة 1.60 مليون دولار محققة عام 2005و أعلى قيمة 23.10 مليون دولار محققة عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 9.5 و انحراف معياري بلغ 7.31،كما يلاحظ من الشكل بلوغ الصادرات البحرينية إلى اليونان قيمة 18.8 مليون دولار عام 2009 و هي قيمة كبيرة مقارنة بالسنوات السابقة(2000،2006) و هو مؤشر يدل على لجوء اليونان إلى البحرين في مجال الاستيراد في ظل الأزمة المالية اليونانية.

– **صادرات البحرين إلى إيرلندا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين إلى إيرلندا تتراوح بين أقل قيمة 0.10 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 12.20 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 3.55و انحراف معياري بلغ 4.08،كما يلاحظ من الشكل تراجع كبير في الصادرات البحرينية إلى إيرلندا ما بين عامي 2008 و 2009 و هو ما يدل على تأثر إيرلندا بالأزمة المالية العالمية.

– **صادرات البحرين إلى إيطاليا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين إلى إيطاليا تتراوح بين أقل قيمة 39.50 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 104.40 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 58.17و انحراف معياري بلغ 21.72، كما يلاحظ من الشكل تراجع كبير في الصادرات البحرينية إلى إيطاليا ما بين عامي 2008 و 2009 و هو ما يدل على تأثر إيطاليا بالأزمة المالية العالمية.

– **صادرات البحرين إلى هولندا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين إلى هولندا تتراوح بين أقل قيمة 10.60 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 359.30 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 91.48و انحراف معياري بلغ 107.61، كما يلاحظ من الشكل انخفاض كبير في قيمة صادرات البحرين إلى هولندا ما بين عامي 2008 و 2009 من 359.3 مليون دولار إلى 90.6 مليون دولار و هذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات البحرين إلى البرتغال**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين إلى البرتغال تتراوح بين أقل قيمة 1.50 مليون دولار محققة عام 2008و أعلى قيمة 16.80 مليون دولار محققة عام 2005 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 7.68و انحراف معياري بلغ 4.74،و يفسر بلوغ قيمة الصادرات البحرينية إلى البرتغال إلى أدنى قيمة عام 2008 إلى إنخفاض الواردات البرتغالية من البحرين إثر شح السيولة بسبب الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات البحرين إلى إسبانيا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين إلى إسبانيا تتراوح بين أقل قيمة 11.50 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 131.10 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 47.63و انحراف معياري بلغ 40.53، و يفسر بلوغ قيمة صادرات البحرين أدنى مستوياتها عام 2000 بارتفاع نسبة الرسوم الجمركية البحرينية المفروضة على الواردات الخارجية، أما بلوغها أعلى قيمة عام 2008، فهذا راجع إلى لجوء إسبانيا إلى النفط و الغاز البحريني في ظل الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات البحرين إلى بلجيكا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين إلى بلجيكا تتراوح بين أقل قيمة 8.00 مليون دولار محققة عام 2009 و أعلى قيمة 35.50 مليون دولار محققة عام 2006 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 24.96 و انحراف معياري بلغ 8.45، و يفسر بلوغ الصادرات البحرينية إلى بلجيكا إلى أدنى مستوياتها عام 2009 إلى التأثر الكبير الذي شهدته بلجيكا إثر الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات البحرين إلى الولايات المتحدة** :يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين إلى الولايات المتحدة تتراوح بين أقل قيمة 113.90 مليون دولار محققة عام 2000و أعلى قيمة 595.30 مليون دولار محققة عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 444.14و انحراف معياري بلغ 91.15، كما يلاحظ من الشكل إنخفاض الصادرات البحرينية إلى الولايات المتحدة الأمريكية ما بين عامي 2008 و2009 ويعود هذا إلى إحجام الولايات المتحدة على الاستيراد من دولة البحرين نظرا لشح السيولة بسبب الأزمة المالية العالمية.

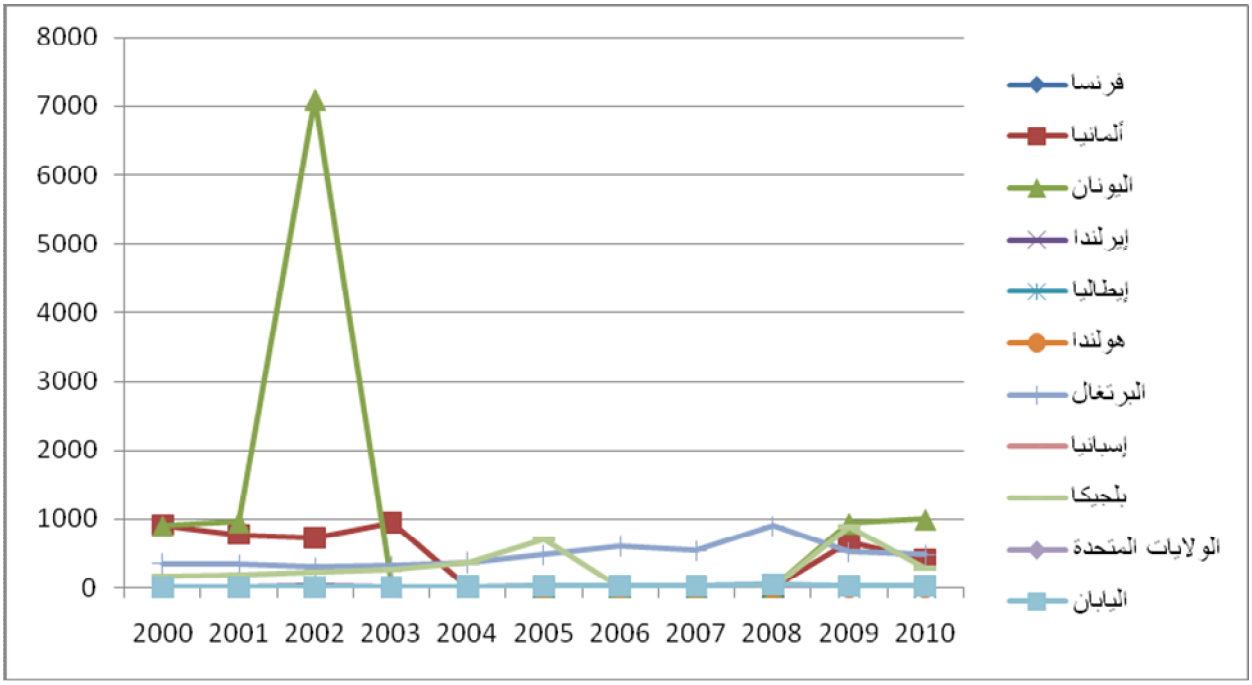
– **صادرات البحرين إلى اليابان**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات البحرين إلى اليابان تتراوح بين أقل قيمة 128.80 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 478.10 مليون دولار محققة عام 2009 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 293.96 و انحراف معياري بلغ 120.42،كما يلاحظ من الشكل زيادة في الصادرات البحرينية إلى اليابان و هذا ما بين 2004 و 2005 و هذا راجع إلى التعريفة الجمركية الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي و التي كان لها تأثير واضح على الواردات اليابانية.

ه– صادرات السعودية الخارجية:

عرفت صادرات السعودية الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-22):صادرات السعودية الخارجية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على بيانات الملحق(3-19).

– **صادرات السعودية إلى فرنسا**:يلاحظ من الشكل (3-22) أن صادرات السعودية إلى فرنسا تتراوح بين أقل قيمة 2.14 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 4.96 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 3.32 و انحراف معياري بلغ 0.93، و يفسر بلوغ صادرات السعودية إلى فرنسا إلى أدنى مستوياتها عام 2001 بنسبة الرسوم الجمركية العالية المفروضة على الواردات الفرنسية، أما بلوغها أعلى قيمة عام 2008 فيفسر بلجوء فرنسا إلى السعودية لتلبية إحتياجاتها من النفط و الغاز، و يفسر انخفاضها عام 2009 إلى تأثر الاقتصاد الفرنسي بالأزمة المالية العالمية.

– **صادرات السعودية إلى ألمانيا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى ألمانيا تتراوح بين أقل قيمة 1.11 مليون دولار محققة عام 2007 و أعلى قيمة 951.10 مليون دولار محققة عام 2003 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 404.96 و انحراف معياري بلغ 410.66، و يلاحظ من الشكل تراجع كبير في قيمة صادرات السعودية إلى ألمانيا بعد عام 2003، و هو مؤشر على أن التعريفة الجمركية الموحدة كان لها تأثير واضحا على الواردات الألمانية، أما إرتفاع الصادرات السعودية في عام 2009 فهذا يدل على لجوء ألمانيا إلى السعودية لتلبية إحتياجاتها من النفط و هذا في ظل تداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات السعودية إلى اليونان**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى اليونان تتراوح بين أقل قيمة 1.12 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 7098.80 مليون دولار محققة عام 2002 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 988.13 و إنحراف معياري بلغ 2078.28، و يلاحظ من الشكل كذلك إنخفاض كبير في صادرات السعودية لليونان، و هذا دليل واضح على تأثير التعريفة الجمركية الموحدة على الواردات اليونانية من السعودية.

– **صادرات السعودية إلى إيرلندا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى إيرلندا تتراوح بين أقل قيمة 1.10 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 21.00 مليون دولار محققة عام 2002 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 6.31 و إنحراف معياري بلغ 6.96، كما يلاحظ من الشكل زيادة واردات إيرلندا من السعودية في عام 2009 مقارنة بعام 2008، و هو مؤشر على لجوء إيرلندا إلى المملكة العربية السعودية لتلبية إحتياجاتها من النفط السعودي و هذا في أعقاب الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات السعودية إلى إيطاليا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى إيطاليا تتراوح بين أقل قيمة 1.64 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 5.72 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 3.34 و إنحراف معياري بلغ 1.45، و يلاحظ من الشكل تراجع كبير في صادرات السعودية إلى إيطاليا ما بين عامي 2008 و 2009، و هو دليل على تأثر الواردات الإيطالية من السعودية بالأزمة المالية العالمية.

– **صادرات السعودية إلى هولندا**: يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى هولندا تتراوح بين أقل قيمة 1.90 مليون دولار محققة عام 2001 وأعلى قيمة 6.27 مليون دولار محققة عام 2006 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 3.78و إنحراف معياري بلغ 1.50، و يلاحظ من الشكل تراجع كبير في صادرات السعودية إلى هولندا ما بين عامي 2008 و 2009، و هو دليل على تأثر الواردات الهولندية من السعودية بالأزمة المالية العالمية.

– **صادرات السعودية إلى البرتغال**: يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى البرتغال تتراوح بين أقل قيمة 303.20 مليون دولار محققة عام 2002و أعلى قيمة 899.80 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 472.35 و إنحراف معياري بلغ 174.07، و يلاحظ من الشكل تراجع كبير في صادرات السعودية إلى البرتغال ما بين عامي 2008 و 2009 و هو دليل على تأثر الواردات البرتغالية من السعودية بالأزمة المالية العالمية.

– **صادرات السعودية إلى إسبانيا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى إسبانيا تتراوح بين أقل قيمة 1.11 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 5.68 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 2.68و إنحراف معياري بلغ 1.37، و يلاحظ من الشكل بلوغ صادرات السعودية مستويات دنيا عام 2009، و هذا إثر إنخفاض الطلب على النفط و الغاز من دولة إسبانيا إثر الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات السعودية إلى بلجيكا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى بلجيكا تتراوح بين أقل قيمة 1.07 مليون دولار محققة عام 2006 و أعلى قيمة 880.00 مليون دولار محققة عام 2009 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 277.72 و إنحراف معياري بلغ 282.41، و يفسر بلوغ صادرات السعودية إلى بلجيكا إلى أعلى مستوياتها عام 2009 إلى لجوء بلجيكا إلى الاستيراد من المملكة العربية السعودية كخيار إستراتيجي لمواجهة الأزمة تداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات السعودية إلى الولايات المتحدة** :يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى الولايات المتحدة تتراوح بين أقل قيمة 12.63 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 51.82 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 24.18 و إنحراف معياري بلغ 11.54، و يفسر بلوغ الصادرات السعودية إلى الولايات المتحدة أعلى مستوياتها عام 2008 إلى لجوء الولايات المتحدة إلى السعودية لاستيراد النفط و الغاز السعودي لتلبية إحتياجاتها في ظل الأزمة المالية العالمية.

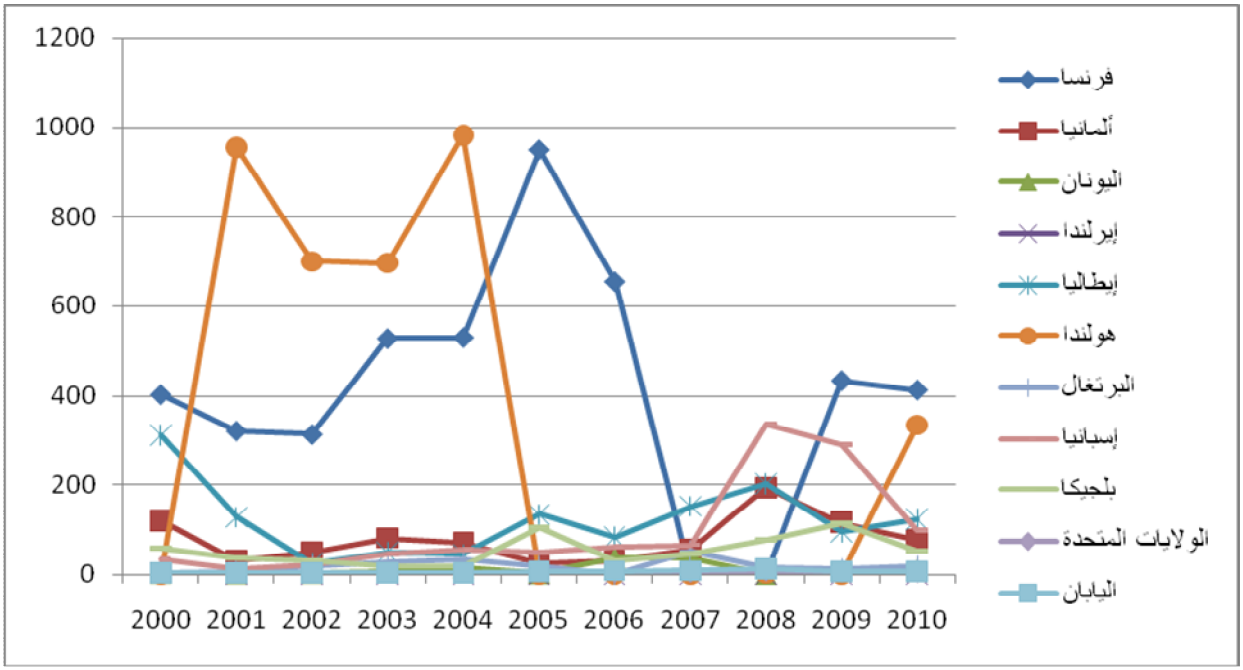
– **صادرات السعودية إلى اليابان**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى اليابان تتراوح بين أقل قيمة 10.58 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 46.23 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 23.08و إنحراف معياري بلغ 11.29، و يفسر بلوغ الصادرات السعودية إلى اليابان أدنى مستوياتها عام 2002 ،إلى الرسوم الجمركية العالية المفروضة على الواردات اليابانية، و هذا قبل توحيد التعريفة الجمركية لدول المجلس، أما بعد 2003 فيلاحظ زيادة كبيرة في قيمة الصادرات السعودية إلى اليابان و هو مؤشر واضح على التأثير الذي خلفه توحيد التعريفة الجمركية لدول المجلس، أما الإنخفاض الذي عرفته الصادرات في 2009 فهذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية.

و– صادرات الكويت الخارجية:

عرفت صادرات الكويت الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-23):صادرات الكويت الخارجية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-20).

- **صادرات الكويت إلى فرنسا**:يلاحظ من الشكل (3-23) أن صادرات الكويت إلى فرنسا تتراوح بين أقل قيمة 1.26 مليون دولار محققة عام 2007 و أعلى قيمة 947.40 مليون دولار محققة عام 2005 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 412.94و إنحراف معياري بلغ 269.74،كما يلاحظ من الشكل عدم تأثر الصادرات الكويتية إلى فرنسا بتداعيات الأزمة المالية العالمية، و الذي يدل على ذلك هو إرتفاع قيمة الصادرات الكويتية إلى فرنسا من 1.6596 مليون دولار عام 2008 إلى 433.7 مليون دولار عام 2009 .

- **صادرات الكويت إلى ألمانيا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الكويت إلى ألمانيا تتراوح بين أقل قيمة 26.30 مليون دولار محققة عام 2005 و أعلى قيمة 192.90 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 77.40و إنحراف معياري بلغ 49.67،كما يلاحظ من الشكل تراجع كبير في الصادرات الكويتية إلى ألمانيا ما بين عامي 2008 و 2009 حيث تراجعت من 192.9 مليون دولار عام 2008 إلى 115.3 مليون دولار عام 2009 و هو مؤشر على التأثر بتداعيات الأزمة المالية العالمية بالنسبة للاقتصاد الألماني.

- **صادرات الكويت إلى اليونان**: يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الكويت إلى اليونان تتراوح بين أقل قيمة 1.00 مليون دولار محققة عام 2008 وأعلى قيمة 38.60 مليون دولار محققة عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 12.25و إنحراف معياري بلغ 13.46،كما يلاحظ من الشكل زيادة الصادرات الكويتية

إلى اليونان من 1.0مليون دولار عام 2009 إلى 9.5 مليون دولار عام 2009، و هو مؤشر على عدم تأثر الصادرات الكويتية إلى اليونان بتداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الكويت إلى إيرلندا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الكويت إلى إيرلندا تتراوح بين أقل قيمة 0.10 مليون دولار محققة خلال السنوات (2001،2002،2004)و أعلى قيمة 3.10 مليون دولار محققة عام 2000 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 0.69 و إنحراف معياري بلغ 0.86، كما يلاحظ من الشكل إنخفاض في قيمة الصادرات الكويتية إلى إيرلندا من 0.6 مليون دولار عام 2008 إلى 0.5 مليون دولارعام 2009، و هو ما يثبت التأثر بتداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الكويت إلى إيطاليا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الكويت إلى إيطاليا تتراوح بين أقل قيمة 24.50 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 311.20 مليون دولار محققة عام 2000 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 121.98و إنحراف معياري بلغ 81.31، كما يلاحظ من الشكل تراجع قيمة الصادرات الكويتية من 201.4 مليون دولار عام 2008 إلى 94.8 مليون دولار عام 2009 و بالتالي فهذا دليل على التأثر بالأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الكويت إلى هولندا**: يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الكويت إلى هولندا تتراوح بين أقل قيمة 1.16 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 982.30 مليون دولار محققة عام 2004 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 334.54 و إنحراف معياري بلغ 416.22،كما يلاحظ من الشكل تراجع واضح في صادرات الكويت إلى هولندا من 2.8056 مليون دولار عام 2008 إلى 1.4949 مليون دولار عام 2009 و بالتالي فهذا مؤشر على تأثير الأزمة المالية العالمية على صادرات الكويت إلى هولندا.

– **صادرات الكويت إلى البرتغال**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الكويت إلى البرتغال تتراوح بين أقل قيمة 0.30 مليون دولار محققة عام 2006 و أعلى قيمة 53.20 مليون دولار محققة عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 19.26 و إنحراف معياري بلغ 15.00، كما يلاحظ من الشكل تراجع الصادرات الكويتية إلى البرتغال من 14.6 مليون دولار عام 2008 إلى 12.9 مليون دولار عام 2009 ،و هذا بسبب الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الكويت إلى إسبانيا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الكويت إلى إسبانيا تتراوح بين أقل قيمة 12.80 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 334.50 مليون دولارمحققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 97.51و إنحراف معياري بلغ 108.62،كما يلاحظ من الشكل تراجع الصادرات الكويتية إلى إسبانيا من 334.5 ملوين دولار عام 2008 إلى 288.4 مليون دولار عام 2009، و هذا بسبب تراجع واردات إسبانيا من النفط و الغاز إثر تداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الكويت إلى بلجيكا**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الكويت إلى بلجيكا تتراوح بين أقل قيمة 18.20 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 112.30 مليون دولار محققة عام 2009 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 52.46و إنحراف معياري بلغ 31.78، كما يلاحظ من الشكل زيادة الصادرات الكويتية إلى بلجيكا من 74.6 مليون دولار عام 2008 إلى 112.3 مليون دولار عام 2009، و هذا يدل على عدم تأثرها بالأزمة المالية العالمية في وارداتها من الكويت.

– **صادرات الكويت إلى الولايات المتحدة** :يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات الكويت إلى الولايات المتحدة تتراوح بين أقل قيمة 1.87 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 6.73 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 3.42 و إنحراف معياري بلغ 1.35، كما يلاحظ من الشكل تراجع واضح في صادرات الكويت إلى الولايات المتحدة من 6.7275 مليون دولار عام 2008 إلى 3.6083 مليون دولار عام 2009، و هذا يدل على تأثرها بتداعيات الأزمة المالية العالمية.

– **صادرات الكويت إلى اليابان**:يلاحظ من الشكل السابق أن صادرات السعودية إلى اليابان تتراوح بين أقل قيمة 3.82 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 13.84 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 6.86 و إنحراف معياري بلغ 3.04،كما يلاحظ من الشكل تراجع واضح في الصادرات الكويتية إلى اليابان من 13.8423 مليون دولار عام 2008 إلى 8.1775 مليون دولار عام 2009، و هو مؤشر يدل على التأثر الكبير الذي عرفته الصادرات الكويتية إلى اليابان إثر تداعيات الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية.

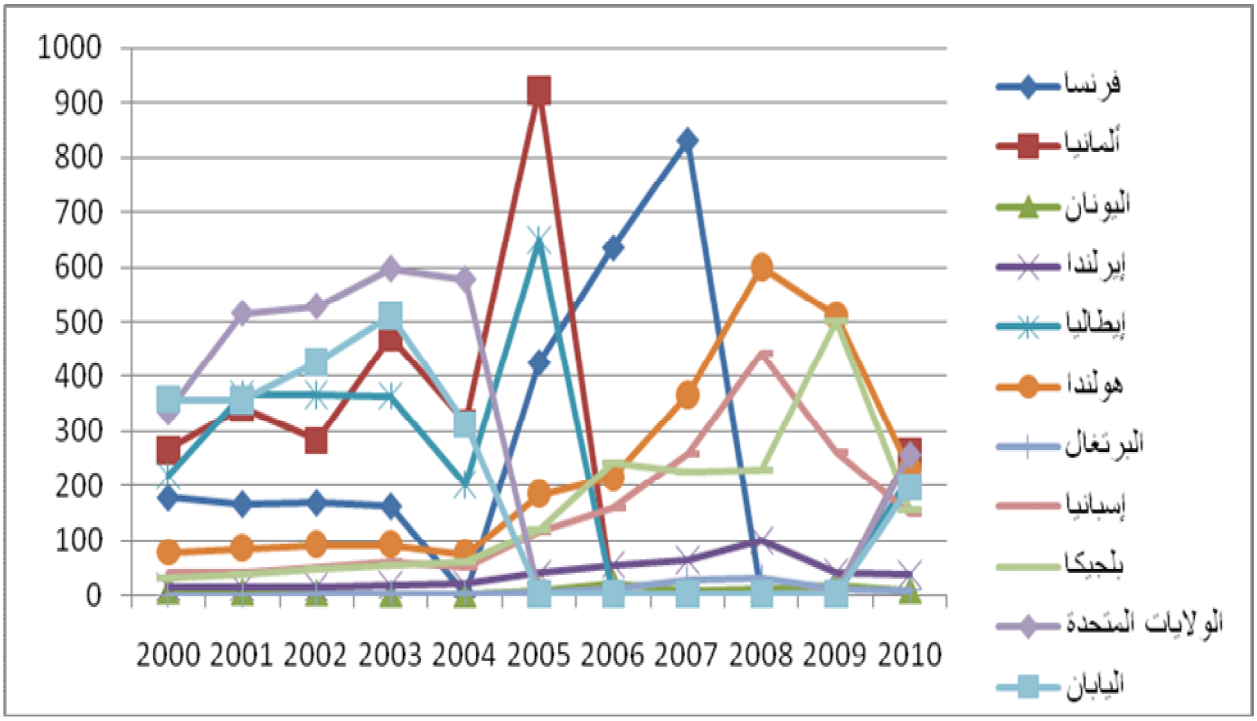
2– دراسة وصفية تحليلية لحركة الواردات الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي:

أ– واردات قطر الخارجية:

عرفت واردات قطر الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-24):واردات قطر الخارجية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-21).

- **واردات قطر من فرنسا**:يلاحظ من الشكل(3-24) أن واردات قطر من فرنسا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.03 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 830.90 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 257.12 و إنحراف معياري بلغ 269.77.

- **واردات قطر من ألمانيا**: يلاحظ من الشكل السابق أن واردات قطر من ألمانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.53 مليون دولار محققة عام 2006 و أعلى قيمة 923.60 مليون دولار محققة عام 2005 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 261.12 و إنحراف معياري بلغ 276.16.

- **واردات قطر من اليونان**: يلاحظ من الشكل السابق أن واردات قطر من اليونان تتراوح ما بين أقل قيمة 2.60 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 23.40 مليون دولار محققة عام 2006 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 10.49 و إنحراف معياري بلغ 6.28.

- **واردات قطر من إيرلندا**: يلاحظ من السابق أن واردات قطر من إيرلندا تتراوح ما بين أقل قيمة 15.60 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 100.50 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 39.33 و إنحراف معياري بلغ 26.37.

– **واردات قطر من إيطاليا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات قطر من إيطاليا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.52 مليون دولار محققة عام 2006 و أعلى قيمة 649.60 مليون دولار محققة عام 2005 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 217.65 و إنحراف معياري بلغ 209.43.

– **واردات قطر من هولندا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات قطر من هولندا تتراوح ما بين أقل قيمة 75.70 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 599.30 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 230.06 و إنحراف معياري بلغ 184.41.

– **واردات قطر من البرتغال:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات قطر من البرتغال تتراوح ما بين أقل قيمة 0.00 مليون دولار محققة عامي (2000،2001) و أعلى قيمة 32.90 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 10.30 و إنحراف معياري بلغ 11.27.

– **واردات قطر من إسبانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات قطر من إسبانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 40.40 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 441.60 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 147.74 و إنحراف معياري بلغ 127.22.

– **واردات قطر من بلجيكا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات قطر من بلجيكا تتراوح ما بين أقل قيمة 31.10 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 500.10 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 154.39 و إنحراف معياري بلغ 140.75.

– **واردات قطر من الولايات المتحدة:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات قطر من الولايات المتحدة تتراوح ما بين أقل قيمة 1.16 مليون دولار محققة عام 2005 و أعلى قيمة 596.40 مليون دولار محققة عام 2003 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 256.38 و إنحراف معياري بلغ 262.52.

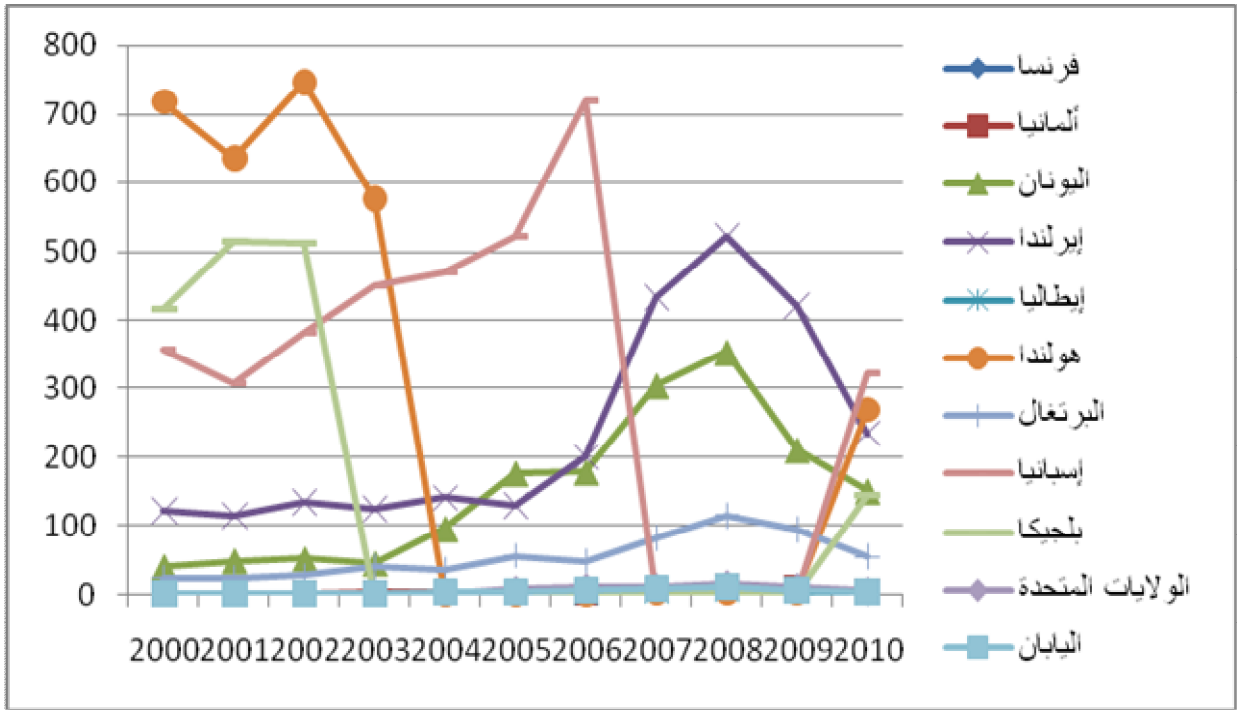
– **واردات قطر من اليابان:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات قطر من اليابان تتراوح ما بين أقل قيمة 1.17 مليون دولار محققة عام 2005 و أعلى قيمة 512.70 مليون دولار محققة عام 2003 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 197.77 و إنحراف معياري بلغ 201.88.

ب- واردات الإمارات الخارجية:

عرفت واردات الإمارات الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-25):واردات الإمارات الخارجية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-22).

- **واردات الإمارات من فرنسا:** يلاحظ من الشكل(3-25) أن واردات الإمارات من فرنسا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.79 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 5.59 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 3.42 و إنحراف معياري بلغ 1.41.

- **واردات الإمارات من ألمانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات قطر من ألمانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.76 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 12.85 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 5.23 و إنحراف معياري بلغ 3.54.

- **واردات الإمارات من اليونان:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من اليونان تتراوح ما بين أقل قيمة 42.00 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 353.60 مليون دولار محققة عام 2000 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 151.50 و إنحراف معياري بلغ 107.33.

– **واردات الإمارات من إيرلندا:** يلاحظ من السابق أن واردات الإمارات من إيرلندا تتراوح ما بين أقل قيمة 115.10 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 522.70 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 234.86 و إنحراف معياري بلغ 150.58.

– **واردات الإمارات من إيطاليا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من إيطاليا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.39 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 8.40 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 3.79 و إنحراف معياري بلغ 2.36.

– **واردات الإمارات من هولندا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من هولندا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.79 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 745.90 مليون دولار محققة عام 2002 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 269.10و إنحراف معياري بلغ 328.83.

– **واردات الإمارات من البرتغال:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من البرتغال تتراوح ما بين أقل قيمة 23.70 مليون دولار محققة عام 2001و أعلى قيمة 116.10 مليون دولار محققة عام 2008 وهي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 55.67 و إنحراف معياري بلغ 30.68.

– **واردات الإمارات من إسبانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من إسبانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.28 مليون دولار محققة عام 2007 و أعلى قيمة 718.30 مليون دولار محققة عام 2006 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 320.59و إنحراف معياري بلغ 233.94.

– **واردات الإمارات من بلجيكا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من بلجيكا تتراوح ما بين أقل قيمة 0.00 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 514.70 مليون دولار محققة عام 2001 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 145.57و إنحراف معياري بلغ 221.01.

– **واردات الإمارات من الولايات المتحدة:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من الولايات المتحدة تتراوح ما بين أقل قيمة 2.10 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 17.32 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 7.86 و إنحراف معياري بلغ 5.61.

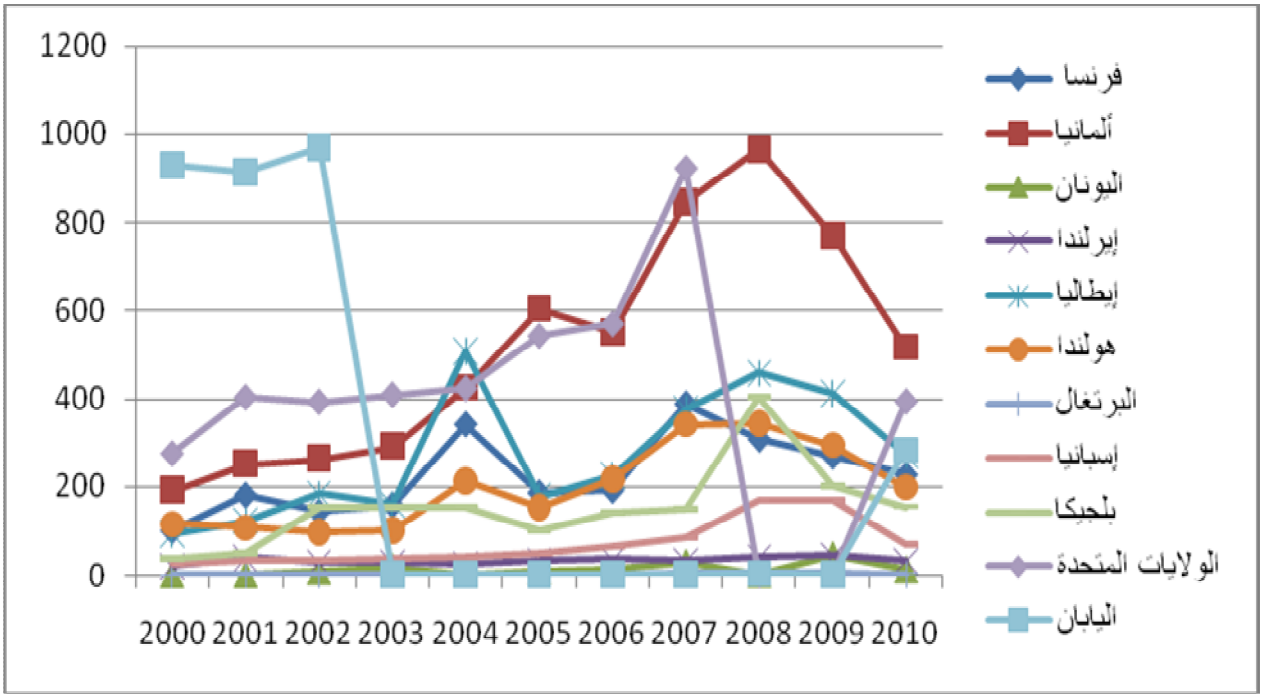
– **واردات الإمارات من اليابان:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الإمارات من اليابان تتراوح ما بين أقل قيمة 2.38 مليون دولارمحققة عام 2001 و أعلى قيمة 11.98 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 5.48 و إنحراف معياري بلغ 3.01.

ج- واردات عمان الخارجية:

عرفت واردات عمان الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-26):واردات عمان الخارجية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-23).

- **واردات عمان من فرنسا:**يلاحظ من الشكل(3-26) أن واردات عمان من فرنسا تتراوح ما بين أقل قيمة 100.30 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 388.10 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 226.30 و إنحراف معياري بلغ 89.56.

- **واردات عمان من ألمانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من ألمانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 190.80 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 967.00 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 516.30 و إنحراف معياري بلغ 261.80.

- **واردات عمان من اليونان:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من اليونان تتراوح ما بين أقل قيمة 2.10 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 45.00 مليون دولارمحققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 13.47و إنحراف معياري بلغ 13.18.

– **واردات عمان من إيرلندا:** يلاحظ من السابق أن واردات عمان من إيرلندا تتراوح ما بين أقل قيمة 21.60 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 44.20 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 33.09 و إنحراف معياري بلغ 6.99.

– **واردات عمان من إيطاليا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من إيطاليا تتراوح ما بين أقل قيمة 93.10 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 507.60مليون دولار محققة عام 2004 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 271.60 و إنحراف معياري بلغ 143.80.

3-6 واردات عمان من هولندا: يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من هولندا تتراوح ما بين أقل قيمة 98.30 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 344.40 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 199.33 و إنحراف معياري بلغ 93.39.

– **واردات عمان من البرتغال:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من البرتغال تتراوح ما بين أقل قيمة 0.50مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 5.9 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 1.79 و إنحراف معياري بلغ 1.75.

– **واردات عمان من إسبانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من إسبانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 24.20 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 171.10 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 70.03و إنحراف معياري بلغ 53.09.

– **واردات عمان من بلجيكا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من بلجيكا تتراوح ما بين أقل قيمة 36.00 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 404.50 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 154.04و إنحراف معياري بلغ 96.49.

– **واردات عمان من الولايات المتحدة:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من الولايات المتحدة تتراوح ما بين أقل قيمة 1.15 مليون دولار محققة عام 2009 و أعلى قيمة 922.70 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 394.53 و إنحراف معياري بلغ 256.26.

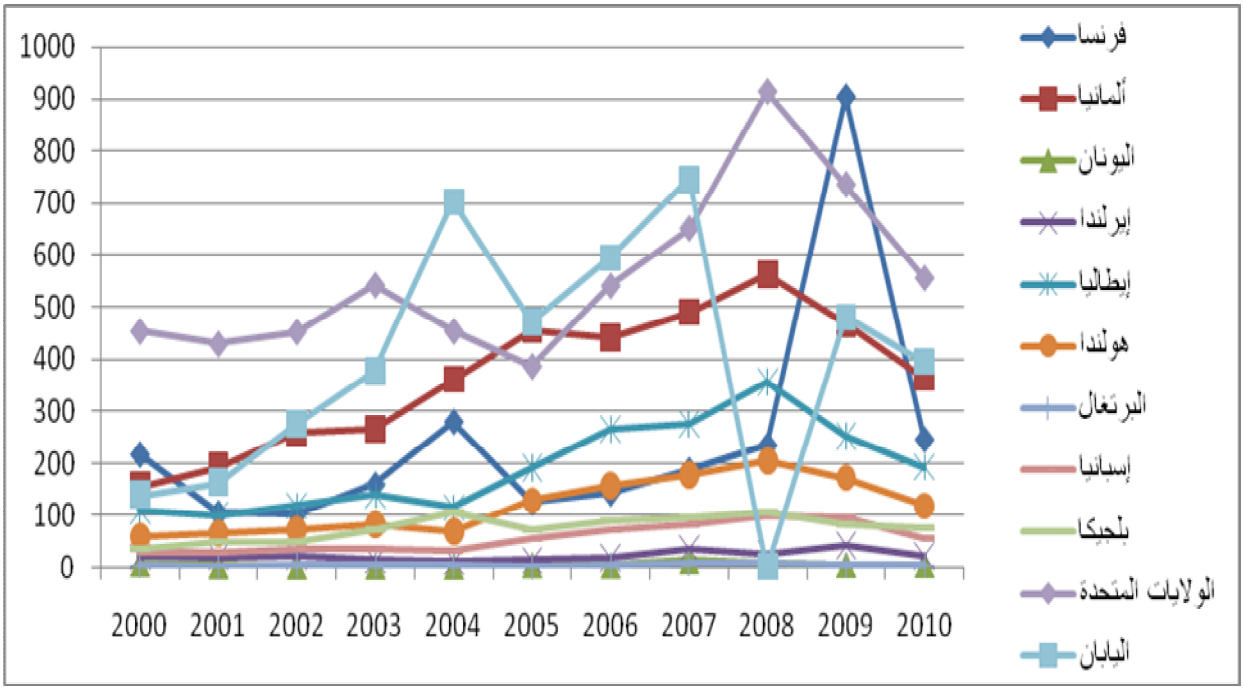
– **واردات عمان من اليابان:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات عمان من اليابان تتراوح ما بين أقل قيمة 1.12 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 968.80 مليون دولار محققة عام 2002 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 282.54 و إنحراف معياري بلغ 428.64.

د- واردات البحرين الخارجية:

عرفت واردات البحرين الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-27):واردات البحرين الخارجية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-24).

- **واردات البحرين من فرنسا:** يلاحظ من الشكل(3-27) أن واردات البحرين من فرنسا تتراوح ما بين أقل قيمة 104.30 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 902.60 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 246.52 و إنحراف معياري بلغ 225.44.

- **واردات البحرين من ألمانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من ألمانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 155.90 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 562.50 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 364.86 و إنحراف معياري بلغ 131.41.

- **واردات البحرين من اليونان:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من اليونان تتراوح ما بين أقل قيمة 3.00 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 14.80 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 6.59 و إنحراف معياري بلغ 3.55.

– **واردات البحرين من إيرلندا:** يلاحظ من السابق أن واردات البحرين من إيرلندا تتراوح ما بين أقل قيمة 11.5 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 43.50 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 22.68 و إنحراف معياري بلغ 9.56.

– **واردات البحرين من إيطاليا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من إيطاليا تتراوح ما بين أقل قيمة 99.00 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 357.00 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 192.10و إنحراف معياري بلغ 85.34.

– **واردات البحرين من هولندا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من هولندا تتراوح ما بين أقل قيمة 60.00 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 205.80 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 120.07 و إنحراف معياري بلغ 52.38.

– **واردات البحرين من البرتغال:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من البرتغال تتراوح ما بين أقل قيمة 1.60 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 8.20 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 4.79 و إنحراف معياري بلغ 1.93.

– **واردات البحرين من إسبانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من إسبانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 28.50 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 99.5 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 56.76و إنحراف معياري بلغ 26.96.

– **واردات البحرين من بلجيكا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من بلجيكا تتراوح ما بين أقل قيمة 35.00 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 107.20 مليون دولار محققة عام 2004 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 76.01و إنحراف معياري بلغ 23.90.

– **واردات البحرين من الولايات المتحدة:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من الولايات المتحدة تتراوح ما بين أقل قيمة 385.80 مليون دولار محققة عام 2005 و أعلى قيمة 912.50 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 554.92 و إنحراف معياري بلغ 156.95.

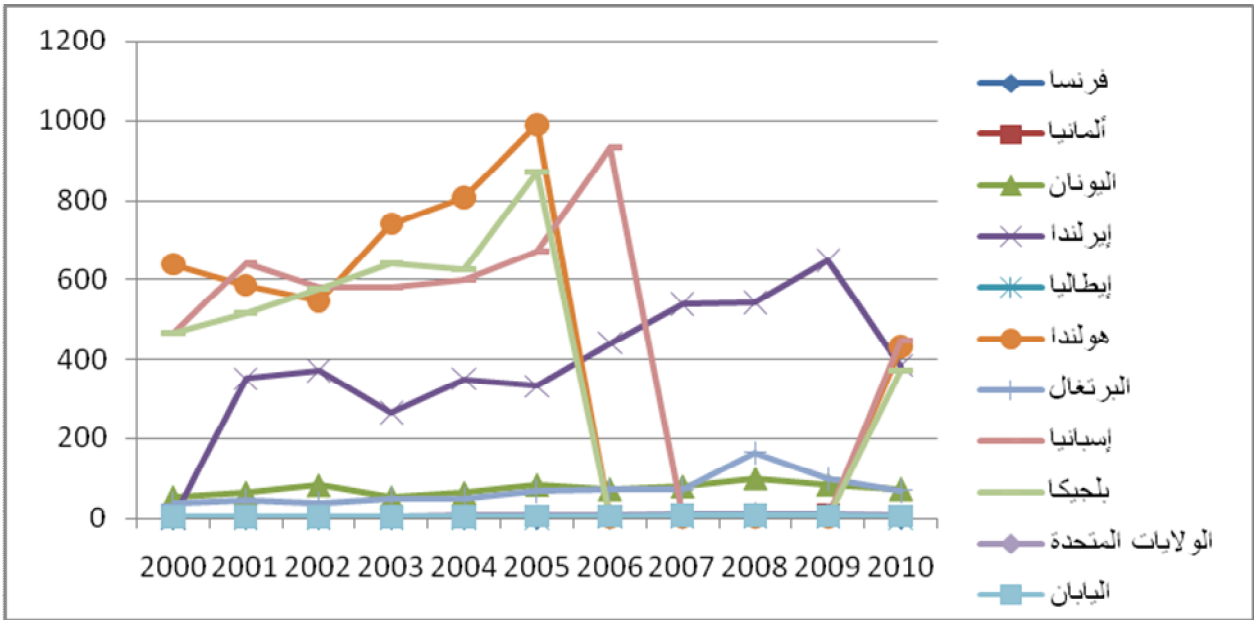
– **واردات البحرين من اليابان:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات البحرين من اليابان تتراوح ما بين أقل قيمة 1.04 مليون دولار محققة عام 2008 و أعلى قيمة 746.00 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 395.10 و إنحراف معياري بلغ 236.57.

ه- واردات السعودية الخارجية:

عرفت واردات السعودية الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-28):واردات السعودية الخارجية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-25).

- **واردات السعودية من فرنسا**:يلاحظ من الشكل(3-28) أن واردات السعودية من فرنسا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.35 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 3.91 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 2.29 وإنحراف معياري بلغ 0.87.

- **واردات السعودية من ألمانيا**: يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من ألمانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 2.63 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 8.33 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 4.97 وإنحراف معياري بلغ 2.19.

- **واردات السعودية من اليونان**: يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من اليونان تتراوح ما بين أقل قيمة 53.60 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 99.70 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 74.14 و إنحراف معياري بلغ 14.05.

– **واردات السعودية من إيرلندا:** يلاحظ من السابق أن واردات السعودية من إيرلندا تتراوح ما بين أقل قيمة 0.00 محققة عام 2000 و أعلى قيمة 647.80 محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 383.64 و إنحراف معياري بلغ 169.67.

– **واردات السعودية من إيطاليا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من إيطاليا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.38 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 5.38 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 2.72 وإنحراف معياري بلغ 1.37.

– **واردات السعودية من هولندا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من هولندا تتراوح ما بين أقل قيمة 2.11 مليون دولار محققة عام 2006 و أعلى قيمة 988.30 مليون دولار محققة عام 2005 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 430.91و إنحراف معياري بلغ 368.75.

– **واردات السعودية من البرتغال:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من البرتغال تتراوح ما بين أقل قيمة 39.30 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 163.20 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 70.59 وإنحراف معياري بلغ 35.70.

– **واردات السعودية من إسبانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من إسبانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.32 مليون دولار محققة عام 2009 و أعلى قيمة 930.00 مليون دولار محققة عام 2006 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 446.12 و إنحراف معياري بلغ 311.87.

– **واردات السعودية من بلجيكا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من بلجيكا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.30 مليون دولار محققة عام 2006 و أعلى قيمة 870.20 مليون دولار محققة عام 2005 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 370.05و إنحراف معياري بلغ 316.96.

– **واردات السعودية من الولايات المتحدة:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من الولايات المتحدة تتراوح ما بين أقل قيمة 4.10 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 13.73 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 8.21و إنحراف معياري بلغ 3.10.

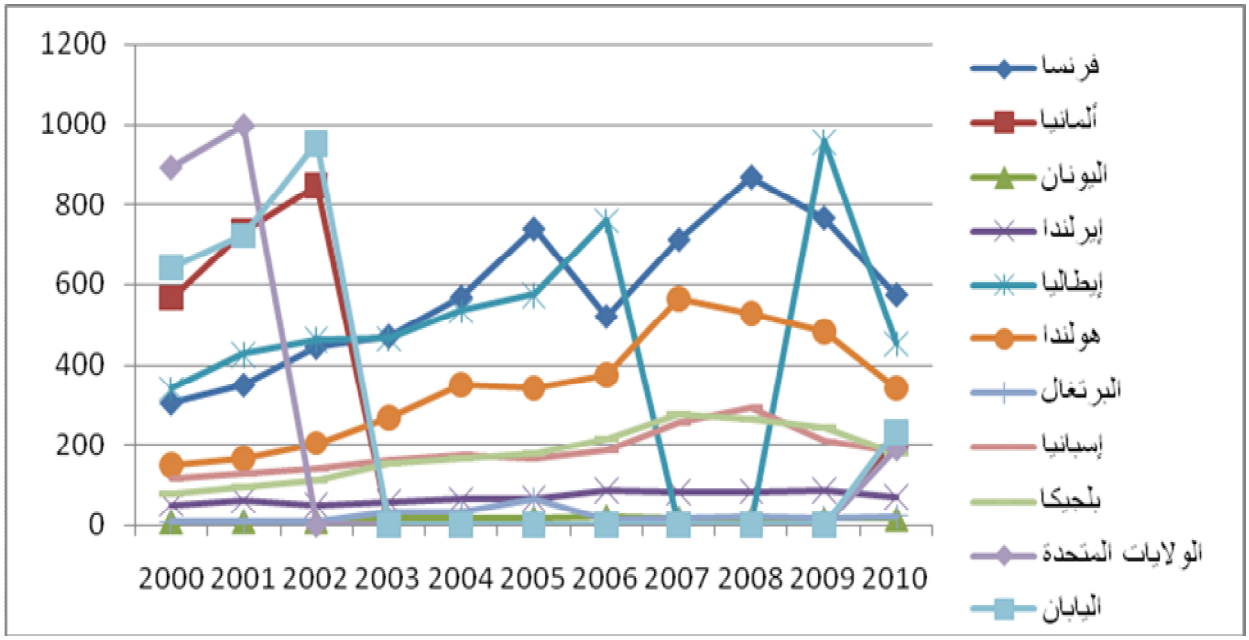
– **واردات االسعودية من اليابان:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات السعودية من اليابان تتراوح ما بين أقل قيمة 3.02 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 8.69 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 4.96 و إنحراف معياري بلغ 1.84.

و- واردات الكويت الخارجية:

عرفت واردات الكويت الخارجية عدة تغيرات خلال الفترة الممتدة من 2000إلى 2010 و الشكل الموالي يوضح هذه التغيرات:

الشكل(3-29):واردات الكويت الخارجية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-26).

- **واردات الكويت من فرنسا:**يلاحظ من الشكل(3-29) أن واردات الكويت من فرنسا تتراوح ما بين أقل قيمة 305.80 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 868.30 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 574.70 و إنحراف معياري بلغ 179.48.

- **واردات الكويت من ألمانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من ألمانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.08 مليون دولار محققة عام 2003 و أعلى قيمة 849.00 مليون دولار محققة عام 2002 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 216.09 و إنحراف معياري بلغ 333.91.

- **واردات الكويت من اليونان:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من اليونان تتراوح ما بين أقل قيمة 7.30 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 20.70 مليون دولار محققة عام 2006 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 14.03 و إنحراف معياري بلغ 4.13.

– **واردات الكويت من إيرلندا:** يلاحظ من السابق أن واردات الكويت من إيرلندا تتراوح ما بين أقل قيمة 50.40 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 88.20 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 70.30 و إنحراف معياري بلغ 13.96.

– **واردات الكويت من إيطاليا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من إيطاليا تتراوح ما بين أقل قيمة 1.20 مليون دولار محققة عام 2007 و أعلى قيمة 956.20 مليون دولار محققة عام 2009 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 451.69 و إنحراف معياري بلغ 281.07.

– **واردات الكويت من هولندا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من هولندا تتراوح ما بين أقل قيمة 147.10 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 564.20 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 341.99و إنحراف معياري بلغ 141.08.

– **واردات الكويت من البرتغال:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من البرتغال تتراوح ما بين أقل قيمة 7.80 مليون دولار محققة عام 2000و أعلى قيمة 64.30 مليون دولار محققة عام 2005 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 21.70 و إنحراف معياري بلغ 16.35.

– **واردات الكويت من إسبانيا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من إسبانيا تتراوح ما بين أقل قيمة 113.80 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 292.80 مليون دولار محققة عام 2008 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 181.48و إنحراف معياري بلغ 53.94.

– **واردات الكويت من بلجيكا:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من بلجيكا تتراوح ما بين أقل قيمة 78.50 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 276.80 مليون دولار محققة عام 2007 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 178.00 و إنحراف معياري بلغ 66.89.

– **واردات الكويت من الولايات المتحدة:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من الولايات المتحدة تتراوح ما بين أقل قيمة 1.12 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 996.30 مليون دولار محققة عام 2001 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 190.43 و إنحراف معياري بلغ 377.70.

– **واردات الكويت من اليابان:** يلاحظ من الشكل السابق أن واردات الكويت من اليابان تتراوح ما بين أقل قيمة 1.00 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 952.00 مليون دولار محققة عام 2002 و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 232.76 و إنحراف معياري بلغ 360.60.

وعليه إضافة إلى ما تقدم ذكره يمكن إستخلاص لكل دولة من دول مجلس التعاون الخليجي بخصوص وارداتها الخارجية ما يلي:

❶ **قطر**: سجلت قيمة الواردات الخارجية لدولة قطر مع دول الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة و اليابان إنخفاضا كبيرا ما بين 2003 و 2004 حيث إنخفضت من 2344.2 مليون دولار أمريكي إلى 1623.3 مليون دولار أمريكي و هذا نظرا إلى التعريفة الجمركية الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي و المقدرة بـــ:5% و في المقابل و في نفس الفترة حدثت هناك زيادة في الواردات البينية لدولة قطر مع دول الخليج الأخرى ، و هو ما يعني حدوث تحويل للتجارة في دولة قطر من الدول ذات الكفاءة الاقتصادية العالية إلى الدول ذات الكفاءة الاقتصادية المنخفضة.

إضافة إلى هذا فقد سجلت الواردات القطرية الخارجية زيادة كبيرة من 2000 إلى 2002، وهذا نظرا للفوائض النفطية المحققة في دولة قطر ،يضاف إلى هذا فقد أدت الأزمة المالية العالمية إلى إنخفاض في الواردات القطرية من 1425.03 مليون دولار إلى 1353.77 مليون دولار و هذا ما بين عامي 2008 و 2009.

❷ **الإمارات**: سجلت قيمة الواردات الخارجية لدولة الإمارات مع دول الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة واليابان إنخفاضا كبيرا بين عامي 2003 و 2004 من 1251.92 مليون دولار إلى 764.02 مليون دولار، وهذا بسبب التعريفة الجمركية الموحدة المفروضة على الواردات الخارجية لدول الخليج العربي،حيث كان هذا الإنخفاض مقرونا بزيادة كبيرة في الواردات البينية لدولة الإمارات مع دول الخليج العربي و بالتالي حدوث تحويل للتجارة مؤديا إلى خفض في الكفاءة الاقتصادية لدولة الإمارات ،يضاف إلى هذا إنخفاض كبير في الواردات الخارجية الإماراتية ما بين عامي 2008 و 2009 من 1057.29 مليون دولار إلى 775.08 مليون دولار و هذا بسبب الأزمة المالية العالمية.

❸ **عمان**: عرفت قيمة الواردات الخارجية لدولة عمان مع دول الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة و اليابان زيادة كبيرة خلال الفترة (2000-2005) ،و هذا بفعل التحسن الحاصل في أسعار النفط، إلا أنه بين عامي 2008 و 2009 إنخفضت الواردات العمانية الخارجية بشكل واضح من 2705.58 مليون دولار إلى 2213.23 مليون دولار، و في الوقت نفسه سجلت الواردات البينية العمانية زيادة كبيرة جدا، و هو مؤشر واضح على وجود تحويل للتجارة من الدول الأكثر كفاءة إلى الدول الأقل كفاءة و هو ما يعني خفض في الكفاءة الاقتصادية لدولة عمان، و هذا ما يدل على أن الأزمة المالية العالمية ساهمت بشكل كبير في تحويل التجارة لدولة عمان من خارج الاتحاد إلى داخل الاتحاد الجمركي.

❹ **البحرين**: سجلت الواردات الخارجية لدولة البحرين من دول الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة و اليابان زيادة كبيرة خلال الفترة (2000-2006)، و هذا بفعل الفوائض النفطية الكبيرة المحققة في دولة الإمارات و التعريفة الجمركية الموحدة لهذه الأخيرة و التي لم يكن لها أي تأثير على وارداتها الخارجية، إلا أنه ما بين عامي 2007 و 2008 إنخفضت الواردات الخارجية الإماراتية من 2763.00 مليون دولار إلى 2524.64 مليون دولار، و هذا بفعل الأزمة المالية العالمية التي أدت إلى تراجع أسعار النفط، و من ثم تراجع في الطلب العالمي شمل بدوره دولة الإمارات.

❺ **السعودية**: سجلت الواردات الخارجية لدولة السعودية زيادة كبيرة خلال الفترة (2000-2004)، و هذا بفعل الإيرادات النفطية الكبيرة المحققة في المملكة، حيث إرتفعت من 1675.79 مليون دولار إلى 2510.29 مليون دولار ،إلا أنه ما بين عامي 2006 و 2007 إنخفضت الواردات الخارجية للمملكة من 3037.24 مليون دولار إلى 1544.49 مليون دولار، و في نفس الوقت حدثت زيادة في الواردات البينية للمملكة مع دول الخليج الأخرى و هو ما يعني تحويل للتجارة من خارج الاتحاد إلى الداخل مؤديا إلى خفض في الكفاءة الاقتصادية للسعودية، و في المقابل فإن الواردات الخارجية للمملكة عرفت إرتفاعا طفيفا ما بين عامي 2008 و 2009 من 849.53 مليون دولار إلى 871.62 مليون دولار، و هو ما يدل على أن السعودية كانت من الدول الأقل تأثرا بالأزمة المالية العالمية .

❻ **الكويت**: حققت دولة الكويت عام 2000 زيادة كبيرة في وارداتها الخارجية من دول الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة و اليابان بقيمة 3154.80 مليون دولار، إلا أنه خلال الفترة(2000-2003) سجلت تراجعا كبيرا من 3693.50 مليون دولار إلى 3230.52 مليون دولار إلى 1622.29 مليون دولار، و في المقابل و في نفس الفترة سجلت الواردات الكويتية البينية مع دول الخليج الأخرى زيادة كبيرة و هذا يعني حدوث تحويل للتجارة في دولة الكويت بسبب التعريفة الجمركية الموحدة المفروضة على الواردات الخارجية ،إضافة إلى هذا فقد تراجعت الواردات الخارجية الكويتية ما بين عامي 2006 و 2007 و تزايدت في المقابل حركة الواردات البينية و هو ما يدل على حدوث تحويل آخر للتجارة مؤديا إلى تخفيض في الكفاءة الاقتصادية لدولة الكويت، أما بالنسبة للفترة ما بين 2008 و 2009 فقد سجلت الواردات الخارجية تزايدا كبيرا من 2081.95 مليون دولار إلى 2778.20 مليون دولار، و هو ما يدل على أن الكويت كانت من الدول الأقل تأثرا بالأزمة المالية العالمية في مجال الإستيراد حيث أدت الفوائض النفطية الكويتية إلى المحافظة على مستويات الإستيراد بزيادة كبيرة نوعا ما.

المطلب الثالث: معدلات التوظيف و الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول مجلس التعاون الخليجي:

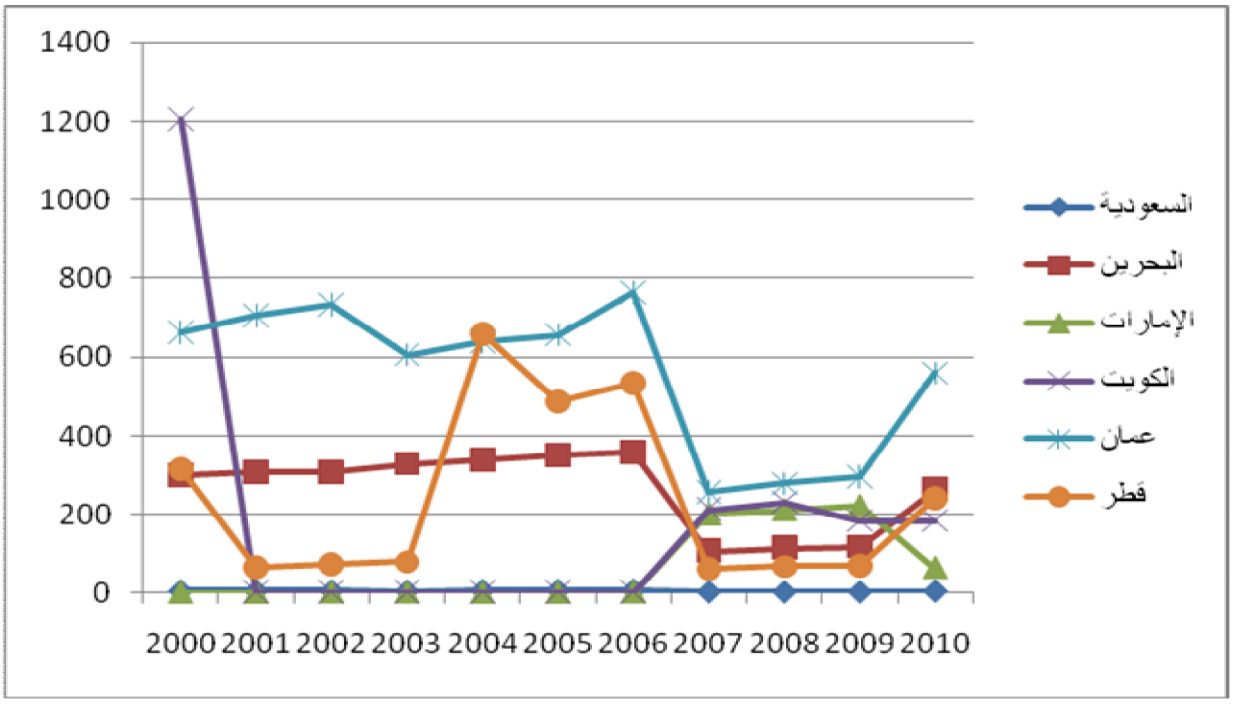
شهدت حركة العمالة و الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول مجلس التعاون الخليجي سواءا الصادرة أو الواردة تغيرات كبيرة خلال الفترة (2000-2010) وهذا بفعل التغيرات التي شهدها المحيط الاقتصادي الدولي و خاصة الأزمة المالية العالمية 2008 و فيما يلي أهم هذه التطورات:

أولا:حركة العمالة في دول مجلس التعاون الخليجي:

شهدت حركة العمالة الخليجية عدة تغيرات خلال الفترة (2000-2010) يمكن إجمالها فيما يلي:

الشكل(3-30): قوة العمل في دول مجلس التعاون الخليجي(2000- 2010):

بالألف



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-27).

1- المملكة العربية السعودية:يلاحظ من الشكل(3-30) أن قوة العمل في المملكة العربية السعودية تتراوح ما بين أقل قيمة 4 آلاف عامل محققة خلال السنوات 2007،2008،2009 على التوالي و أعلى قيمة 8 آلاف عامل محققة خلال عامي 2005،2006، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 6 و إنحراف معياري بلغ 3.3، ويلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في قوة العمل بالنسبة للمملكة العربية السعودية، و يعود هذا إلى التدفق الكبير للعمالة الأجنبية الوافدة و خاصة العمالة الآسيوية التي تتركز بشكل خاص في القطاع الخاص، حيث تشكل نسبة 80% من نسبة العمالة السعودية و تتركز معظم العمالة الآسيوية الوافدة في قطاع الخدمات و قطاع المقاولات

والبناء و التشييد و الزراعة و تجارة الجملة و التجزئة و المطاعم و الفنادق و النقل و الأمن لدى منشئات القطاع الخاص، و تتصف هذه العمالة بعدة خصائص تجعلها مقبولة لدى عدد كبير من أصحاب الأعمال و هي أنها لا تطلب أجور عالية و تقبل العمل في ظروف لا يستطيع المواطن الخليجي تحملها أو القبول برواتبها، إضافة إلى هذا فقد ساهمت الأزمة المالية العالمية بشكل كبير في إنخفاض قوة العمل السعودية و هذا بين عامي 2008 و2009.

2- البحرين: يلاحظ من الشكل السابق أن قوة العمل في دولة البحرين تتراوح ما بين أقل قيمة 107 ألف عامل محققة عام 2007 و أعلى قيمة 360 ألف عامل محققة عام 2006، و هي تتردد بمتوسط حسابي بلغ 264 وإنحراف معياري بلغ 1.5، و بالرغم من التطور المسجل في حركة العمالة البحرينية إلا أن العمالة الأجنبية الوافدة لا تزال تشكل عائقا أمام العمالة الوطنية البحرينية، حيث لا تزال تشكل نسبة 58.8% من إجمالي قوة العمل في دولة البحرين.

3- الإمارات: يلاحظ من الشكل السابق أن قوة العمل في دولة الإمارات تتراوح ما بين أقل قيمة ألف عامل محققة عامي 2004 و2005 على التوالي، و أعلى قيمة 223 ألف عامل محققة عام 2009 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 65 و إنحراف معياري بلغ 148.9، كما يلاحظ من الشكل ضعف قوة العمل الإماراتية حيث سجلت مستويات جد منخفضة طيلة الفترة (2000-2006)، و هذا راجع إلى ضعف الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة الإمارات ناهيك عن تراجع وتيرة المشاريع الضخمة المخصصة لتوسيع البنية التحتية .

4- الكويت: يلاحظ من الشكل السابق أن قوة العمل لدولة الكويت تتراوح ما بين أقل قيمة ألف عامل محققة عامي 2002-2003 و أعلى قيمة 1207 ألف عامل محققة عام 2000 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 185 وإنحراف معياري بلغ 139.8، كما يلاحظ كذلك من الشكل ضعف مستوى العمالة الكويتية و هذا بسبب سيطرة العمالة الأجنبية الوافدة على معظم الوظائف المتوفرة في دولة الكويت، حيث شكلت هذه الأخيرة ما يقارب 80% من إجمالي قوة العمل في دولة الكويت.

5- عمان: يلاحظ من الشكل السابق أن قوة العمل في دولة عمان تتراوح ما بين أقل قيمة 256 ألف عامل محققة عام 2007 و أعلى قيمة 764 ألف عامل محققة عام 2006 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 559 و إنحراف معياري بلغ 260.1 و يلاحظ من الشكل كذلك أن هناك تطور واضح في قوة العمل العمانية رغم وجود نسبة كبيرة من العمالة الأجنبية الوافدة لدولة عمان، إلا أن الحكومة العمانية إستطاعت خلق فرص للعمل بالنسبة للعمالة المحلية و هذا بالنظر للإيرادات النفطية الكبيرة المحققة في عمان و زيادة مستويات الإنفاق العام لزيادة وتيرة المشاريع الضخمة.

6- قطر: يلاحظ من الشكل السابق أن قوة العمل في دولة قطر تتراوح ما بين أقل قيمة 62 ألف عامل محققة عام 2007 و أعلى قيمة 661 ألف عامل محققة عام 2004 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 242 و إنحراف معياري بلغ 336.8، و يلاحظ كذلك من الشكل وجود تطور واضح للعمالة القطرية المحلية خلال عام 2004 رغم الإنخفاض المسجل في السنوات الأخيرة، و يعود هذا الإنخفاض إلى التزايد الكبير للعمالة الوافدة الأجنبية و سيطرتها على معظم الوظائف القطرية.

ثانيا: حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول مجلس التعاون الخليجي:

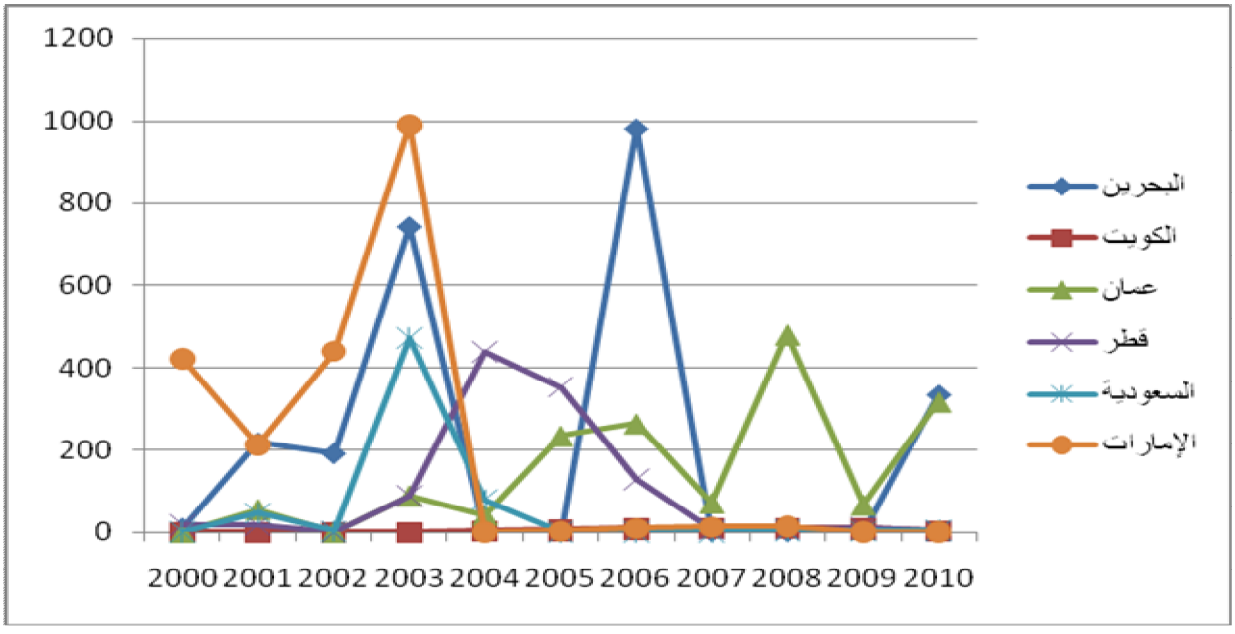
شهدت حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات سواءا الصادرة منها أو الواردة إليها و هذا خلال الفترة (2000-2010):

1- الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة في دول مجلس التعاون الخليجي:

شهدت حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات يمكن إجمالها فيما يلي:

الشكل(3-31): الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة في دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-28).

أ- البحرين: يلاحظ من الشكل(3-31) أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من دولة البحرين تتراوح ما بين أقل قيمة 1.0356 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 980.1 مليون دولار محققة عام 2006 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 247.68 و إنحراف معياري بلغ 3.32،كما يلاحظ من الشكل زيادة مستمرة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من طرف دولة البحرين خلال السنوات 2003،2006، 2002، 2001، و هذا نتيجة للفوائض النفطية المحققة و إرتفاع معدلات العائد على الاستثمار خارج المنطقة مقارنة بداخله و تحديدا في مجال الصناعات الإستخراجية مثل النفط و الغاز و التعدين، أما الانخفاض المسجل عام 2009 فيعود إلى تداعيات الأزمة العالمية على النشاط الاقتصادي العالمي.

ب- الكويت: يلاحظ من الشكل السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من دولة الكويت تتراوح ما بين أقل قيمة 2.069 مليون دولار محققة عام 2010 و أعلى قيمة 9.7842 مليون دولار محققة عام 2007 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 6.50 و إنحراف معياري بلغ 338.69،كما يلاحظ من الشكل تدني قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة لدولة الكويت، و هذا خلال السنوات 2000،2001،2002،2003 و هذا بسبب زيادة مستويات الإنفاق العام داخل الدولة لتنويع الاقتصاد بعيدا عن قطاع النفط، كما سجل عام 2009 تراجعا واضحا في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الكويتية الصادرة بسبب الأزمة المالية العالمية.

ج- عمان: يلاحظ من الشكل السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من دولة البحرين تتراوح ما بين أقل قيمة 0 مليون دولار محققة عام 2002 و أعلى قيمة 481.1 مليون دولار محققة عام 2008 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 161.62 و إنحراف معياري بلغ 259.7، كما يلاحظ من الشكل تدني قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من دولة عمان و هذا في عامي 2000،2002 نتيجة إنخفاض العوائد النفطية، مما إنعكس بشكل كبير على حركة الاستثمارات العمانية الصادرة ،أما الإرتفاع الواضح في عامي 2005،2006 فيعود إلى الإيرادات العامة الكبيرة التي حققتها عمان إثر تحسن أسعار النفط، و لكن هذا الإرتفاع لم يستمر حيث شهد عام 2009 تراجع واضحا في الاستثمارات العمانية بسبب الأزمة المالية العالمية.

د- قطر: يلاحظ من الشكل السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من دولة البحرين تتراوح ما بين أقل قيمة 1.8632 مليون دولار محققة عام 2010 و أعلى قيمة 437.9مليون دولار محققة عام 2004 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 106.50 و إنحراف معياري بلغ 129.60، كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة لدولة قطر و هذا عام 2001 إثر أحداث 11 سبتمبر 2001 و التي أثرت بشكل كبير على الاستثمارات القطرية الصادرة، أما بالنسبة للسنوات 2004،2005،2006 فقد سجلت زيادة كبيرة و هذا إثر الفوائض النفطية القطرية المحققة إثر تحسن أسعار النفط، أما بالنسبة لعام 2009 فقد سجلت الاستثمارات القطرية الصادرة إنخفاضا و هذا بسبب الأزمة المالية العالمية.

ه- السعودية: يلاحظ من الشكل السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من دولة البحرين تتراوح ما بين أقل قيمة 1.55 مليون دولار محققة عام 2000 و أعلى قيمة 473 مليون دولار محققة عام 2003 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 76.03 و إنحراف معياري بلغ 152.97،كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة لدولة السعودية، و هذا خلال السنوات 2005،2006،2007 نتيجة للمشاريع الضخمة التي قامت بها المملكة في الداخل لتحقيق تنميتها المنشودة، أما بالنسبة للإنخفاض المسجل في عام 2009 فيعود إلى الأزمة المالية العالمية.

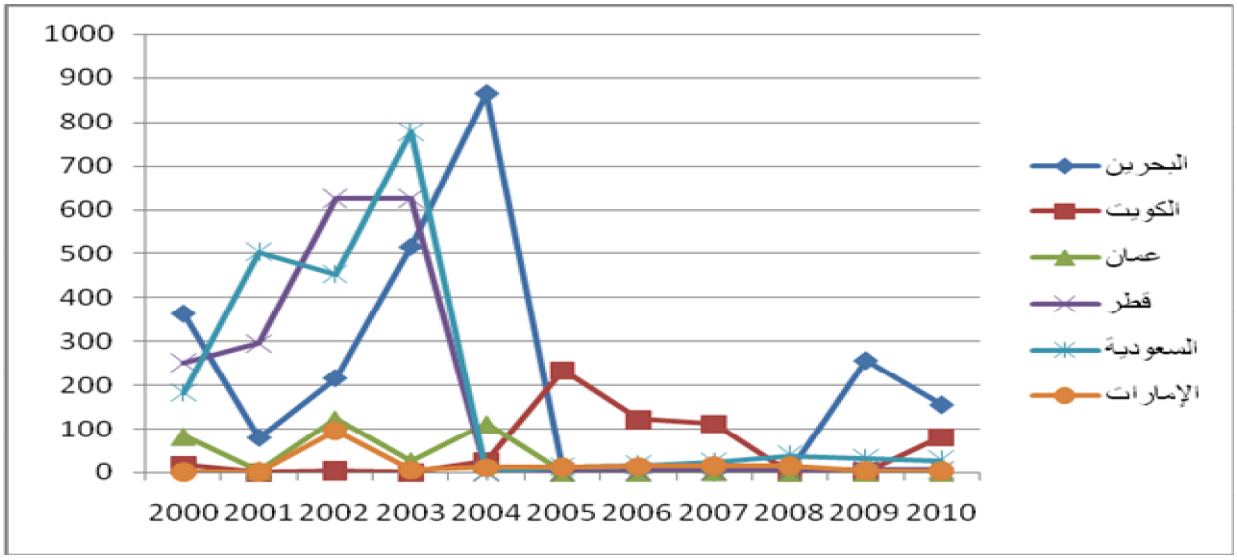
و- الإمارات: يلاحظ من الشكل السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من دولة البحرين تتراوح ما بين أقل قيمة 2.015 مليون دولار محققة عام 2010 و أعلى قيمة 991.2 مليون دولار محققة عام 2003 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 192.87 و إنحراف معياري بلغ 145.54، كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة لدولة الإمارات، و هذا في عام 2001 بسبب التوتر و عدم اليقين في أوساط المستثمرين نتيجة أحداث سبتمبر 2001، أما الزيادة المحققة في السنوات 2000،2002،2003 فتعود إلى الفوائض النفطية المحققة في الإمارات بفعل تحسن أسعار النفط، إلا أن هذه الأخيرة لم تستمر بفعل الأزمة المالية العالمية حيث سجلت إنخفاضا واضحا بسبب الركود و الإنكماش الاقتصادي العالمي.

2- الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في دول مجلس التعاون الخليجي:

شهدت حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات يمكن إجمالها فيما يلي:

الشكل(3-32): الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات الملحق(3-29).

أ- البحرين: يلاحظ من الشكل(3-32) أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة البحرين تتراوح ما بين أقل قيمة 1.0487 مليون دولار محققة عام 2005 و أعلى قيمة 865.3 مليون دولار محققة عام 2004 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 223.9557 و إنحراف معياري بلغ 3.3166،كما يلاحظ من الشكل زيادة كبيرة في قيمة الاستثمارات الواردة لدولة البحرين، و هذا خلال السنوات 2000،2002،2003،2004 ،و هذا بفعل تحسن البيئة التشريعية و القانونية عالميا لتكون أكثر ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر، و تنامي جهود الترويج القطرية و التحسن المتواصل في مناخ الاستثمار و تواصل إرتفاع أسعار النفط و المعادن و المواد الخام و السلع الأساسية الذي أدى إلى إجتذاب المزيد من الاستثمارات إلى الصناعات و الخدمات المتصلة بقطاع النفط و الغاز، أما بالنسبة لعام 2009 فقد شهد تدفقات كبيرة للاستثمار الأجنبي المباشر لدولة البحرين، و هذا إثر التحسن في مناخ الاستثمار في هذه الدولة إثر الجهود الإصلاحية من خلال تسهيل الجهود الإدارية و تخفيض معدلات الضرائب مع زيادة عدد مراكز الخدمة الشاملة.

ب- الكويت: يلاحظ من الشكل السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة الكويت تتراوح ما بين أقل قيمة 1.1137مليون دولار محققة عام 2009 و أعلى قيمة 233.9 مليون دولار محققة عام 2005 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 74.051 و إنحراف معياري بلغ 272.069، كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدولة الكويت، و هذا خلال عامي 2001،2003، و يعود هذا إلى تدهور مناخ الاستثمار و تدهور البيئة التشريعية و القانونية عالميا ،حيث بسبب التوتر و عدم اليقين في أوساط المستثمرين بشأن إتخاذ القرار الاستثماري الذي خلفته أحداث سبتمبر 2001، إلا أن التحسن بدأ يعود في عامي 2005، 2007 و هذا نتيجة التحسن في مناخ الاستثمار بفضل الجهود الإصلاحية المتعلقة بالاستثمار المتخذة من طرف الحكومة الكويتية، و لكن التدهور عاد بعد ذلك في عام 2009 بسبب الأزمة المالية العالمية.

ج- عمان: يلاحظ من الشكل السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة عمان تتراوح ما بين أقل قيمة 1.471مليون دولار محققة عام 2009 و أعلى قيمة 122.2 مليون دولار محققة عام 2002 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 32.754 و إنحراف معياري بلغ 213.4409، كما يلاحظ من الشكل إنخفاض كبير في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة عمان، و هذا عام 2001 نتيجة التأثيرات السلبية لأحداث سبتمبر 2001 التي زادت من حالة التوتر و عدم اليقين في أوساط المستثمرين، و تأثير حالة الترقب و الحذر على إتخاذ القرار الاستثماري، أما زيادتها عامي 2002،2004 فهذا يعود إلى تحسن مناخ الاستثمار في دولة عمان ،إلا أن هذا التحسن لم يستمر و هذا إثر الأزمة المالية العالمية.

د- قطر: يلاحظ من الشكل السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة قطر تتراوح ما بين أقل قيمة 1.199 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 624.9مليون دولار محققة عام 2003 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 165.9306 و إنحراف معياري بلغ 62.8374،كما يلاحظ من الشكل زيادة الاستثمارات

الأجنبية المباشرة الواردة لدولة قطر و هذا خلال السنوات 2002،2003 على التوالي بسبب تحسن مناخ الاستثمار، و استمرار الجهود الإصلاحية من خلال تسهيل الجهود الإدارية ووجود مرونة على الأطر التشريعية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر، أما بالنسبة للانخفاض المسجل عام 2009 فيعود إلى الأزمة المالية العالمية.

ه- السعودية: يلاحظ من الشكل السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة السعودية تتراوح ما بين أقل قيمة 1.942 مليون دولار محققة عام 2004 و أعلى قيمة 778.5 مليون دولار محققة عام 2003 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 188.259 و انحراف معياري بلغ 188.7730، كما يلاحظ من الشكل زيادة في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة السعودية و هذا خلال السنوات 2001،2002،2003 ، و هذا بفضل تحسن مناخ الاستثمار و تواصل الجهود الإصلاحية و تذليل معوقات الاستثمار داخل المملكة، أما بالنسبة للانخفاض المسجل عام 2009 فيعود إلى الأزمة المالية العالمية.

و- الإمارات: يلاحظ من الشكل السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة الإمارات تتراوح ما بين أقل قيمة 1.1838 مليون دولار محققة عام 2001 و أعلى قيمة 95.3 مليون دولار محققة عام 2002 و هذا بمتوسط حسابي بلغ 17.03103 و انحراف معياري بلغ 252.941، كما يلاحظ من الشكل انخفاض كبير في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة الإمارات، و هذا خلال السنوات 2000،2001،2003 نتيجة تدهور مناخ الاستثمار و انخفاض الجهود الإصلاحية و عدم توفر المعلومات الضرورية و خاصة الإئتمانية منها ناهيك عن أحداث 11 سبتمبر 2001 التي أحدثت تأثيرا واضحا على اتخاذ القرار الاستثماري الوارد لدولة الإمارات، هذا إضافة إلى الأزمة المالية العالمية التي خلفت آثارا واضحة على حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدولة الإمارات.

خلاصة الفصل الثالث:

عرفت حركة التجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تغيرات و تطورات و هذا قبل و بعد الأزمة المالية العالمية حيث استطاعت زيادة التبادل التجاري البيني و إلغاء كافة القيود التي تعيق انسياب السلع و الخدمات و رؤوس الأموال والأشخاص ،فقد حققت دولة قطر خلق التجارة مع دول المجلس خلال الفترة (2005-2007) ،كما حققت دول الإمارات خلق التجارة خلال الفترة عام 2007 ،أما عمان و البحرين فقد حققتا خلق التجارة خلال الفترة (2000-2007) ،أما بالنسبة للمملكة العربية السعودية فقد حققت خلق التجارة خلال الفترة (2000-2004) .

وهكذا فقد نجحت دول مجلس التعاون الخليجي في تحقيق خلق التجارة قبل الأزمة المالية العالمية،إلا أنه بعد الأزمة عرفت معظم الواردات الخارجية لدول الخليج انخفاضا كبيرا و خاصة ما بين 2008 و 2009 و في المقابل سجلت زيادة كبيرة في داخل المنطقة الجمركية و هو ما يعني حدوث تحويل للتجارة من الدول ذات الكفاءة الاقتصادية العالية إلى الدول ذات الكفاءة المنخفضة ، و من جانب آخر فقد نتج عن قيام النظام الجمركي الموحد لدول الخليج العربي انخفاضا كبيرا في الواردات الخارجية و زيادة كبيرة في الواردات البينية لدولتي قطر و الإمارات مما يعكس وجود تحويل آخر للتجارة لهاتين الدولتين ،كما عرفت الكويت خلال الفترة (2006-2007) تحويل للتجارة و هذا بسبب التعريفة الجمركية الموحدة المطبقة من طرف دول المجلس ،حيث سجلت الواردات الخارجية لدولة الكويت انخفاضا كبيرا و في المقابل سجلت الواردات البينية تزايدا واضحا.

أما بالنسبة لحركة العمالة الخليجية فقد سجلت تراجعا كبيرا سواءا قبل أو بعد الأزمة المالية العالمية، و هذا نتيجة لسيطرة العاملة الأجنبية الوافدة على معظم الوظائف الخليجية و خاصة الآسيوية منها ،كما ساهمت الأزمة المالية العالمية في تراجع معدلات التوظيف في دول الخليج و هذا إثر تدني حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليها.

الخاتمة

خاتمة:

شهد العالم تغيرات و تحولات متلاحقة، دفعتها التطورات التي إعترت هيكل النظام العالمي بسقوط الإتحاد السوفياتي، و ما عرف وقتئذ بانتصار الرأسمالية و نهاية الحرب الباردة،كل هذه التداعيات أدت إلى ظهور مفاهيم جديدة على صعيد العلاقات الاقتصادية و التجارية الدولية،كان أهمها ما أطلق عليه مسمى العولمة أو العالمية، و حدوث حالة من النشاط و الديناميكية على مستوى الدول في مختلف المناطق في آسيا و إفريقيا و كأمريكا اللاتينية، و كذلك في شرق ووسط أوروبا لإصلاح سياساتها الاقتصادية و تطبيق نظرية الاقتصاد الحر.

أدى هذا التطور على الصعيد الوطني إلى تزايد الشعور بالحاجة لمزيد من التعاون التكامل فيما بين هذه الدول لتعظيم مكاسب تطبيق النمط الاقتصادي الحر الجديد، و هو الشعور الذي أسفر عن إعادة إحياء تكتلات تجارية و اقتصادية قديمة كادت أن تتلاشى، و ظهور ترتيبات تكاملية جديدة مختلفة الأنماط و الأبعاد و التوجهات، تطبق مستويات مختلفة من التكامل التجاري و الاقتصادي، بعضها في إطار شبه إقليمي و البعض الآخر في إطار إقليمي،كما ظهرت ترتيبات عملاقة (عبر إقليمية) أطلق عليها مصطلح المجالات الاقتصادية الكبرى نظرا لأنها تتجاوز حدود الإقليم لتضم أعضاء من قارات مختلفة يتسع نطاقها ليشمل عددا كبيرا من الدول بمساحة ضخمة للسوق الذي تنشئه مثل هذه الترتيبات .

إذن شهد النصف الأخير من القرن الماضي بقدر ما علت فيه مكانة الاقتصاد و المال موجات غير مسبوقة من نزاع عالمي حاد نحو التخلص من كل ما يعيق التدفق الحر لكل سلع التجارة الدولية بين كل من في العالم، و ظهور موجات تبشيرية عاتية تروج لتحرير المبادلات التجارية و الإنفتاح الاقتصادي على أنهما الحل الأنجع للخروج من كافة الحلقات المفرغة لجميع المشاكل الاقتصادية و الاجتماعية، و هكذا فإن بروز ظاهرة التكامل الاقتصادي بهذا الزخم يؤكد على قوة العوامل التي دفعت إلى ظهورها في مقدمتها التحولات الهيكلية في الاقتصاد الدولي التي أكدت حتمية الإنضمام إلى أقوى المجالات الاقتصادية الكبرى للدفاع عن المصالح الوطنية، خاصة بعد أن أصبح شعار التعامل الاقتصادي الدولي هو البقاء لمن هو أكثر منافسة و قوة كفاءة في ظل نظام اقتصادي معولم لايعترف تماما بالاقتصاديات الصغيرة و المجزأة.

و في المقابل شهد العالم أزمة مالية تعد من أخطر و أسوء الأزمات التي عرفها التاريخ الاقتصادي عصفت بكبريات الاقتصاديات العالمية و طاولت أعرق و أكبر المؤسسات المالية الدولية في أمريكا و أوروبا و حتى اليابان بالنظر لما خلفته من خسائر في معظم القطاعات الاقتصادية العالمية و سرعة إنتشارها عبر مجموعة من القنوات الداعمة لهذا الإنتشار، أزمة مالية هزت أركان النظام الاقتصادي العالمي بكامله بما فيه النظام التجاري، و خلفت آثار وخيمة على حركة التجارة الدولية في صورة ركود بدأ يخيم على حركة الأسواق

و انكماش في حركة الصادرات و الواردات، و ليس هذا فحسب بل شملت تداعياتها مجمل التغيرات الاقتصادية الدولية كالتضخم و الناتج المحلي الإجمالي و النمو الاقتصادي و البطالة إضافة إلى حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و حتى السياسات التجارية الدولية كان لها نصيبها من التأثر حيث غيرت معظم الدول سياساتها التجارية، ورسمت توجها جديدا في علاقاتها التجارية الدولية أساسه سياسة الحماية التجارية و فرض العديد من القيود الأخرى التي تكفل لها حماية نظامها التجاري من تداعيات و إفرازات الأزمة المالية العالمية و الخروج منها بأقل الأضرار، خاصة و أن النظام الاقتصادي العالمي الجديد يساير ما يسمى بظاهرة العولمة، إضافة إلى ما سبق ذكره فإن الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية مست جميع تجارب التكامل الاقتصادي بما فيها الاتحاد الأوروبي الذي عرف أزمة مالية لا تزال آثارها باقية لحد الآن و تهدد منطقة اليورو بكاملها و الأزمة اليونانية خير دليل على ذلك.

و هكذا فقد عرف التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي عدة تطورات في حركة التجارة الدولية البينية و الخارجية و هذا إثر تداعيات الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية حيث تراجعت حركة الصادرات و الواردات البينية و الخارجية بفعل تراجع أسعار النفط في الأسواق العالمية نتيجة تراجع الطلب العالمي على هذا الأخير و هذا نظرا لشح السيولة في الدول المتقدمة و في مقدمتها الولايات المتحدة و الاتحاد الأوروبي و اليابان، هذا و ساهمت الأزمة العالمية في تحويل التجارة للعديد من دول مجلس التعاون الخليجي و هذا نتيجة لانخفاض وارداتها الخارجية بفعل السياسات الحمائية المطبقة من طرف العديد من الدول و خاصة الاتحاد الأوروبي، إضافة إلى تراجع صادراتها النفطية إثر التراجع الحاصل في سوق النفط العالمي و هو ما أثر على الكفاءة الاقتصادية لدول المجلس.

تجدر الإشارة كذلك إلى أن حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول المجلس شهدت تراجعا كبيرا في أعقاب الأزمة العالمية و هذا بالنظر لشح السيولة في الدول المتقدمة، و بالتالي فإن هذا أثر بشكل كبير على دول المجلس و إنعكس بدوره على حركة العمالة في بعض الدول، حيث فقدت العمالة الخليجية العديد من وظائفها و خاصة في قطاع العقارات.

جدير بالذكر أن العمالة الخليجية لا تزال تعاني كثيرا من العمالة الأجنبية الوافدة ،حيث لا تزال تسيطر على معظم الوظائف الخليجية خاصة العمالة الآسيوية التي تقبل أجور منخفضة جدا و تستطيع العمل حتى في ظروف لا يستطيع المواطن الخليجي تحملها أو القبول برواتبها.

و في ختام هذه المذكرة فإننا نخلص إلى النتائج التالية الكفيلة بإختبار فرضيات الدراسة:

النتيجة الأولى:

التكامل الاقتصادي هو تلك العملية التي يتم بمقتضاها إزالة كافة العقبات التي تعترض وجه التجارة القائمة بين مجموعة الدول الأعضاء في مشروع التكامل الاقتصادي محل الدراسة و التي في مقدمتها إزالة القيود الجمركية و غير الجمركية، و كذلك العقبات التي تعرقل إنسياب رؤوس الأموال وإنتقال العمالة بين الدول الأعضاء، مضافا إليها ما تتجه إليه هذه الدول من تنسيق و خلق تجانس بين السياسات الاقتصادية المختلفة لتصبح في الأخير هذه الدول كلا واحد، و بإستيفاء جميع مراحل و شروط التكامل الاقتصادي في ثوبه القديم (التقليدي) تتجه الدول الأعضاء إلى التكامل الاقتصادي في ثوبه الجديد(الإقليمية الجديدة) كمرحلة ثانية و مستوى متقدم من صيغ التكامل تلتف فيها الدول النامية حول الدول المتقدمة و هذا لمواجهة التحديات الاقتصادية العالمية.

و هو ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

النتيجة الثانية:

قامت الدول النامية بإبرام إتفاقات شراكة مع معظم الدول المتقدمة و هذا في إطار ما يسمى بالإقليمية الجديدة أو التكامل الاقتصادي القاري من أجل الحصول على مزايا اقتصادية أكبر مقارنة بما كانت تحصل عليه خارج التكامل الاقتصادي، إلا أن الواقع يثبت عكس ذلك تماما، فأهداف الشراكة التي كانت الدول النامية تسعى إليها و الممثلة أساسا في حماية إنتاجها المحلي من المنافسة الأجنبية في ظل العولمة و فتح الأسواق و تحقيق تنميتها المنشودة لم تتحق بل إن عقود الشراكة المبرمة كرست مستوى الفجوة بين الطرفين و رجحت الكفة لصالح الدول المتقدمة التي إستطاعت زيادة التوسع و غزو المزيد من أسواق الدول النامية ذات الميزة الإستهلاكية، و بالتالي فإن إستفادة الدول الأعضاء من المزايا النسبية لم يتحقق لجميع أعضاء التكامل بل إستفادت فقط الدول المتقدمة.

و هو ما يؤكد عدم صحة الفرضية الثانية.

النتيجة الثالثة:

خلفت الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية آثار لا يستهان لها و التي لازالت تداعياتها إلى حد الآن تضرب أسس الكيانات الاقتصادية الكبرى و الأزمة اليونانية خير دليل على ذلك، و قد أكد هذا الرئيس الأسبق للإحتياطي الفيديرالي الأمريكي آلان غرينسبان حيث قال:" هذه الأزمة هي الأخطر منذ قرن، و لم تنته بعد،

و ستستغرق مزيدا من الوقت، و أتوقع إنهيار العديد من المؤسسات المالية الكبرى، بسبب القسوة الإستثنائية لهذه الأزمة".

و بذلك فقد خلفت الأزمة المالية العالمية عدة آثار حيث أعلنت مصارف أمريكية كبرى إفلاسها كمصرف ليمان براذرز و مصرف أنترجتي وواشنطن ميوتشوال، هذا و قد تكبدت أكبر مؤسستين للرهن العقاري في أمريكا و هما فاني ماي و فريدي ماك خسائر بالغة،كذلك قررت جميع البنوك الأوروبية تجميد جميع صناديقها العاملة في المجال العقاري في الولايات المتحدة،كما تناول التقرير الصادر عن البنك الدولي بعنوان"الآفاق الاقتصادية العالمية 2009" تأثير الأزمة المالية في نمو إجمالي الناتج المحلي في مختلف أنحاء العالم مشيرا إلى تباطؤ ملحوظ في النشاط الاقتصادي العالمي بما في ذلك الدول النامية، كما توقع تقرير البنك الدولي إلى تقلص معدل إجمالي الناتج المحلي العالمي من 2.5 % في عام 2002 إلى 0.9 % في عام 2009 و إنخفاض في معدل النمو في البلدان النامية من7.9 % عام 2007 إلى 4.5 % عام 2009 .

إضافة إلى هذا فقد دخلت منطقة اليورو و لأول مرة في تاريخها في مرحلة ركود فعلي و بلغ معدل البطالة للاتحاد الأوروبي 7%،وقدر العجز المالي الأمريكي في عام 2008 410 مليار دولار و إرتفعت الديون الأمريكية من 4.3 تريليون دولار عام 1990 إلى 8.9 تريليون دولار عام 2008 و كل هذا يؤكد الآثار الكبيرة التي خلفتها الأزمة المالية على كبريات الاقتصاديات العالمية

و هو ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.

النتيجة الرابعة:

شهدت حركة الصادرات و الواردات البينية و الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي تراجعا كبيرا في أعقاب الأزمة المالية العالمية، و هذا نتيجة تراجع الطلب العالمي بسبب تراجع أسعار النفط و شح السيولة لدى الدول المتقدمة و خاصة الاتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة و اليابان مما أدى إلى عدم تحقق خلق التجارة، و في المقابل حدوث زيادة كبيرة في تحويل التجارة، هذا إضافة إلى تراجع حركة العمالة و الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة و الواردة لدول مجلس التعاون الخليجي في أعقاب الأزمة المالية العالمية ،هذا و تجدر الإشارة إلى أن حركة التجارة البينية الخليجية لا تزال جد ضعيفة سواءا قبل أو بعد الأزمة المالية العالمية.

و هو ما يثبت صحة الفرضية الرابعة.

النتيجة الخامسة:

خلفت الأزمة المالية العالمية آثار جد وخيمة على حركة التجارة الدولية من خلال تراجع حركة الصادرات و الواردات نتيجة دخول الاقتصاديات العالمية في ركود فعلي ،و تأثر معظم المتغيرات الاقتصادية ذات العلاقة بالتجارة الدولية كالتضخم و النمو الاقتصادي و الناتج المحلي الإجمالي و البطالة و حركة الإستثمارات الأجنبية المباشرة.

النتيجة السادسة:

نتج عن العمالة الوافدة لدول مجلس التعاون الخليجي العديد من الآثار الاقتصادية و الاجتماعية كإستحواذها على هيكل و تركيبة سوق العمالة الخليجية خصوصا لدى مؤسسات و شركات القطاع الخاص، و تفاقم مشكلة البطالة بين مواطني دول المجلس، ناهيك عن زيادة التحويلات المالية للعمالة الوافدة إلى بلدانها و إغراق أسواق دول مجلس التعاون الخليجي بهذه الأخيرة التي تقبل العمل بأجور متدنية، و هو الأمر الذي يحد من تشغيل المواطنين و حرمانهم من فرص تطوير قدراتهم و مهاراتهم العملية و عدم الإهتمام بالتدريب و التعليم و إعادة التأهيل، إضافة إلى تزايد الضغوطات الدولية على دول المجلس سواءا من قبل منظمة العمل الدولية أو المنظمات المعنية بحقوق العمال، و توجيه إتهاماتها بإنتهاك حقوق العمال و ممارسة التمييز و ضرورة تحسين أوضاعها و السماح بتجنيس بعضها، و هو ما أوقع دول مجلس التعاون الخليجي أمام تحديات و خيارات صعبة لمواجهة نلك الضغوط و الإستجابة للتداعيات السياسية و الاجتماعية و الاقتصادية للبطالة في صفوف المواطنين.

و بعد إستعراض جملة نتائج الدراسة نخلص إلى مجموعة من التوصيات :

- ✓ دفع قطاع الصادرات خارج المحروقات في دول مجلس التعاون الخليجي بإستخدام مقاربة التسويق الدولي، و هذا لتجنب الصدمات و الأزمات الاقتصادية غير المتوقعة و التي تنعكس مباشرة على قطاع النفط؛
- ✓ زيادة حجم التجارة البينية لدول مجلس التعاون الخليجي و التكامل الاقتصادي عن طريق تعظيم دور القطاع الخاص و الاستثمار الأجنبي المباشر البيني لإنتاج بدائل الإستيراد داخل المنطقة، و الاستفادة إستفادة حقيقية من ميزات المجلس المتمثلة في الحدود المشتركة و البنية التحتية الجيدة، إلى جانب توفر الحوافز المباشرة الناجمة عن الإعفاءات الجمركية و غير المباشرة الناجمة عن زيادة القيمة المضافة المحلية؛
- ✓ تطوير و تنويع اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي و العمل على تنسيق أفضل لهياكل الإنتاج؛
- ✓ إدخال مرونة أكثر في القواعد التي تحكم التجارة البينية و تدفقات عوامل الإنتاج على أرض الواقع؛
- ✓ العمل على إنجاح مشروع العملة الخليجية الموحدة، و هذا بالنظر إلى وجود أنظمة مالية سليمة و رقابة جيدة على القطاع المصرفي، و هي كلها عوامل تشير إلى التقارب بين دول المجلس سواءا على مستوى السياسات المالية أو النقدية؛

- ✓ الحد من العمالة السلبية الوافدة إلى دول المجلس و خاصة الآسيوية، و هذا بالنظر إلى الآثار الاقتصادية و الاجتماعية إلى هذا النوع من العمالة؛
- ✓ تحقيق المزيد من التقارب و التنسيق فيما يتعلق بالسياسات الاقتصادية لدول مجلس التعاون الخليجي.

و في الأخير و بعد ما تطرقنا له من خلال هذه الدراسة و كآفاق بحثية فإننا نسجل ما يلي:

نتج عن الأزمة المالية العالمية تراجع في حركة التجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي و هذا إثر إنكماش النشاط الاقتصادي العالمي و تراجع حركة الصادرات و الواردات و حركة الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة و الواردة ناهيك عن تراجع حركة العمالة الخليجية، و هو ما أثر بشكل كبير على دور التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي في تفعيل حركة التجارة الدولية.

فهل هذه الآثار المترتبة على حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي ظل تداعيات الأزمة المالية العالمية لعام 2008 هي نفسها بالنسبة لتجارب التكامل الاقتصادي الأخرى؟ أم هي أكبر منها بالنسبة لهذا الأخير؟

قائمة المصادر

و المراجع

أ–القرآن الكريم:

1–القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية 274.

2–القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية 275.

3–القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية 278.

4–القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية 279.

ب–المراجع باللغة العربية:

أولا:الكتب:

5- أحمد الغندور، **الاندماج الاقتصادي العربي**، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 1970.

6- أحمد جامع، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1980.

7- أحمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، **اقتصاديات الوطن العربي**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2010، ص294.

8- أحمد جامع و صفوت عبد السلام عوض الله، **دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.

9- أسامة المجدوب، **العولمة والإقليمية "مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية"**، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2001.

10- إبراهيم عبد العزيز النجار، **الأزمة المالية وإصلاح النظام المالي العالمي**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.

11- إكرام عبد الرحيم، **التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي**، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002.

12- بول- أ- سامولسن، **علم الاقتصاد(العلاقات التجارية و المالية الدولية)**، الجزء السادس، ترجمة مصطفى موفق، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.

13- بن طاهر حسين، **مدخل إلى الوقائع الاقتصادية**، الطبعة الأولى، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.

14–جون هدسون، مارك هرندر، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، ترجمة طه عبد الله منصور، محمد عبد االصبور محمد علي، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 1987.

15- جودة عبد الخالق، **الاقتصاد الدولي**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1990

16- حسين عمر، **التكامل الاقتصادي "أنشودة العالم المعاصر"**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998.

17- حسين عمر، **الجات والخصخصة، دار الكتاب الحديث**، القاهرة، بدون سنة النشر.

18- دومنيك سلفاتور، **الاقتصاد الدولي**، ترجمة محمد رضا علي العدل، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.

19- رشاد العصار، حسام داود، **التجارة الخارجية**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2000.

20- رضا العدل، **التحليل الاقتصادي الكلي**، مكتبة عين شمس، مصر، 1996، ص325.

21- رنان مختار، **التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي**، الطبعة الأولى، منشورات الحياة، الجزائر، 2009.

22- زكريا أحمد نصر،**العلاقات الاقتصادية الدولية**، القاهرة، 1966.

23-زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الاسكندرية، 1998.

24- سامر مظهر قنطقجي، **ضوابط الاقتصاد الاسلامي في معالجة الأزمات المالية العالمية**، الطبعة الأولى، دار النهضة للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2008.

25- سامي خليل، **الاقتصاد الدولي**، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.

26-سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية "التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق"**، الجزء الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005.

27- سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية"قضايا معاصرة في التجارة الدولية**، الجزء الثالث، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005.

28- سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، الطبعة الثانية، الجزء الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994.

29- سلوى علي سليمان، **السياسة الاقتصادية**، وكالة المطبوعات، الطبعة الأولى، الكويت، 1973.

30- ضياء مجيد الموسوي، **أسس علم الاقتصاد**، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2011.

31- ضياء مجيد الموسوي، **الأزمة المالية العالمية الراهنة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.

32- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003.

33- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، بيروت، 1988.

34- عبد القادر رزيق المخادمي، **التكامل الاقتصادي العربي في مواجهة جدلية الإنتاج والتبادل**، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2009.

35-عبد المطلب عبد الحميد، **اقتصاديات المشاركة الدولية، من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز**، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2006.

36- عبد المطلب عبد الحميد، **النظام الاقتصادي العالمي الجديد " آفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر"**، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.

37- عثمان أبو حرب، **الاقتصاد الدولي**، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، 2008.

38 - عبد الباسط وفا، **سياسة التجارة الخارجية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.

39- عبد الرحمان زكي إبراهيم، **مذكرات في اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 1981.

40- عمر صقر، **سياسات التجارة الخارجية**، مكتبة عين شمس، القاهرة، 1993.

41- علي القزويني، **التكامل الاقتصادي الدولي والإقليمي في ظل العولمة**، الطبعة الأولى، الجزء الأول، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، الجماهيرية العظمى، 2004.

42- علي شفيق، **مجلس التعاون الخليجي من منظور العلاقات الدولية**، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت،1989.

43- علي عبد الفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007.

44- قدي عبد المجيد، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية"دراسة تحليلية تقييمية**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.

45- كامل البكري، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، 1988.

46- مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، **أسس العلاقات الاقتصادية الدولية**، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2006.

47- محسن أحمد الخضيري، **اليورو، الإطار الشامل والكامل للعملة الأوروبية الوحيدة**، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002.

48- محمد أحمد السريتي، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، الطبعة الأولى، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، 2009.

49- محمد لبيب شقير، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1961.

50- محمد سانوسي، محمد شحاتة، **التجارة الدولية في ضوء الفقه الاسلامي وإتفاقيات الغات دراسة مقارنة**، دار الفكر الجامعي، مصر، 2007.

51- محمد عبد العزيز عجمية، مدحت محمد العقاد، **العقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، بيروت، 1987.

52- محمد محمود الامام، **اتفاقيات المشاركة الاوربية وموقعها في الفكر التكاملي**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 07، 1997 .

53- محمد محمود الإمام، **التكامل الاقتصادي بين النظرية والتطبيق**، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2000.

54- محمد محمود الإمام، **تطور الأطر المؤسسة للاتحاد الأوروبي**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 1998.

55- محمد صالح المنجد، **الأزمة المالية**، الطبعة الأولى، مجموعة زاد للنشر، المملكة العربية السعودية، 2009.

56- محمود عبد الفضيل، **النفط والمشكلات المعاصرة للتنمية العربية**، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد16، أبريل 1979.

57- محمود يونس، **اقتصاديات دولية**، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2000.

58- موله عبد الله، **منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى"الامتحان الأخير لتجاوز العصبيات**، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، العدد262، 2000.

59- ناصر دادي عدون، منتاوي محمد، **الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة"أسباب الانضمام –النتائج المرتقبة ومعالجتها"**، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003.

60- نعمان سعيدي، **البعد الدولي للنظام النقدي**، الطبعة الأولى، دار بلقيس، الجزائر، 2011.

61- هشام محمود الإقداحي، **العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009.

62- وسام ملاك، **االظواهرالنقدية على المستوى الدولي"قضايا نقدية ومالية"**، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 2001.

63-يسرى الجوهري، **دراسات في جغرافيا الموارد الاقتصادية**، منشأة المعارف، الاسكندرية، 1975.

ثانيا:الملتقيات والندوات والتظاهرات العلمية:

64- الجوزي جميلة، **تحديات التكامل الاقتصادي العربي**، الملتقى الدولي الثاني" التكامل الاقتصادي العربي الواقع والآفاق، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 17-19أفريل2007.

65- الجوزي جميلة، **أسباب الأزمة المالية وجذورها**، مؤتمر الأزمة المالية العالمية وكيفية علاجها من منظور النظام الاقتصادي الغربي والإسلامي، جامعة الجنان، لبنان، 13-14 مارس2009.

66- باشي أحمد، **مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي العربي مع التركيز على مناطق التجارة الحرة**، الندوة العلمية الدولية حول:التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية –الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 8-9 ماي 2004.

67- براق محمد، ميموني سمير، **الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة"دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة" الأورو–جزائرية**، الملتقى الدولي حول:آثارو انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006.

68- بلعور سليمان، **التحديات التي يواجهها تكتل مجلس التعاون الخليج العربي**، الملتقى الدولي الثاني حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26-27فيفري 2012.

69- بن عيشي بشير، **معوقات التكتل الاقتصادي العربي ومقوماته**، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية- الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 8-9 ماي 2004.

70- عيسى بن ناصر، **إنعكاسات الأزمة المالية العالمية على اقتصاديات الدول العربية**، الملتقى الدولي حول:الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 20-21أكتوبر2009.

71- بن يعقوب الطاهر، **آثار اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14نوفمبر 2006.

72- بهاز لويزة، بوعبدلي أحلام، **الشراكة الأورو-متوسطية كدعامة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي**، الملتقى الدولي الثاني "التكامل الاقتصادي العربي بين الواقع والآفاق"، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 17-19أفريل 2007.

73- بورغدة حسين، **قصاص الطيب، الشراكة الأورو-جزائرية وأثرها على المؤسسات الاقتصادية الجزائرية**، الملتقى الدولي حول: آثار وإنعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14نوفمبر 2006.

74- حسين بورغدة، **الأزمة المالية العالمية(الأسباب، الآثار والحلول المقترحة لمعالجتها)**، الملتقى الدولي حول:الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 20-21أكتوبر2009.

75- راضية بوزيان، **الأزمة المالية العالمية وآثارها على اقتصاديات العالم العربي "الأسباب والتداعيات...التأثيرات وآفاق التغيير على الاقتصاد"**، الملتقى العلمي الدولي حول الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 20-21أكتوبر 2009.

76- بوكساني رشيد، دبيش أحمد، **معوقات ومقومات التكامل الاقتصادي المغاربي**، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسن وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 8-9ماي2004.

77- تومي عبد الرحمان، **الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة تبادل حر أورومتوسطية**، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14نوفمبر 2006.

78- جلطي غالم، بن منصور عبد الله، **إشكالية تطور مفهوم التعاون الدولي**، الملتقى الوطني الأول حول:الاقتصاد الجزائري في الألفية الثانية، جامعة سعد دحلب البليدة، البليدة، 21-22ماي 2002.

79- نور الدين جوادي، **مقاربة نظرية حول أزمة قروض الرهن العقاري الأمريكية**، اليوم الدراسي حول الأزمة العالمية الراهنة...، مفهومها، أسبابهاوإنعكاساتها، المركز الجامعي بالوادي، 3فيفري2009.

80- خالدي خديجة، **أثر الإنفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بو علي، الشلف، الجزائر، العدد2، ماي 2005.

81- داودي الطيب، **التكامل العربي الإسلامي ضرورة حضارية لمواجهة التكتلات الكبرى**، الندوة العلمية الدولية حول:التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية –الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 8- 9 ماي 2004.

82- رحماني موسى، **التكامل العربي بين خيار التخصص أو الاندماج**، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية- الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 8-9 ماي 2004.

83- كمال رزيق، فضيلي عبد الحليم، **منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حلم أم واقع**، الندوة العلمية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية –الأوروبية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 8-9-ماي 2004.

84- كمال رزيق، مسدور فارس، **الشراكة الجزائرية–الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية لاقتصاد الاتحاد الأوروبي**، الملتقى الوطني الأول حول: الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، 21-22ماي 2002.

85- رمضاني محمد، كبداني أحمد، **ما الذي يتعين على الدول العربية عمله للاستفادة من الشراكة الأورو–متوسطية**، الملتقى الدولي الثاني "التكامل الاقتصادي العربي بين الواقع والآفاق"، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 17-19أفريل2007.

86- سدي علي، علة مراد، **التكامل الجهوي والقدرة التنافسية الدولية إشارة لحالة اتحاد المغرب العربي**، الملتقى الدولي الثاني حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26-27فيفري2012.

87- أعمر عزاوي، أسماء عدائكة، **تقييم السياسات الاقتصادية لدول مجلس التعاون الخليجي في ظل الأزمة المالية**، الملتقى الدولي الثاني حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26-27فيفيري2012.

88- علة مراد، **الأزمة المالية العالمية...تأمل ومراجعة**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجنعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، العددان 48-49، خريف 2009-شتاء 2010.

89- جمال عمورة، هلال درحمون، **المنطقة العربية وصراح المصالح الاقتصادية**، الندوة العلمية الدولية حول:التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 8-9ماي2004.

90- محمد فرحي، **المخاطر الاقتصادية للشراكة الأورو–جزائرية وشروط تخطيها**، الملتقى الدولي حول: آثار وإنعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14نوفمبر 2006.

91- فريد كورتل، **الأزمة المالية العالمية، التنبؤ بالأزمة "فرص الإستثمار المتاحة في ظلها والحلول الممكنة لمواجهتها"**، الملتقى الدولي حول:الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 20-21أكتوبر2009.

92- سلوى محمد مرسي، **المشاركة الأورو-عربية ما لها وما عليها وسبل تفعيلها**، الندوة العلمية الدولية حول:التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 8-9ماي2004.

93- محمد مداحي، غربي هشام، **إشكالية التكامل الاقتصادي على ضوء الأزمة المالية العالمية لعام 2008"دول مجلس التعاون الخليجي نموذجا"**، الملتقى الدولي الثاني حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26-27فيفيري2012.

94- ساعد مرابط، **الأزمة المالية العالمية 2008"الجذور والتداعيات"**، الملتقى العلمي الدولي حول: الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 20-21أكتوبر2009.

95- مفتاح صالح، سليم قط، **واقع وآفاق التكامل الاقتصادي العربي وإستراتيجية تحقيقه**، الملتقى الدولي الثاني "التكامل الاقتصادي العربي الواقع والآفاق"، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 17-19أفريل2007.

96- منية خليفة، المهدي ناصر، **الأساليب المنتهجة لمواجهة الأزمة المالية العالمية الراهنة دوليا وعربيا**، الملتقى الدولي الثاني حول:واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 26-27فيفري2012.

97- وصاف سعيدي، **مجلس التعاون الخليجي "دراسة تقييمية لمسار عملية التكامل الاقتصادي"**، الندوة العلمية الدولية حول:التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام 8- 9ماي2004.

ثالثا:المجلات والدوريات والنشرات

98- أوغستو لوبازكارلوس، **الجماعة الأوروبية في الطريق إلى التكامل.مجلة التمويل والتنمية**، ، صندوق النقد الدولي، المجلد24، العدد3، سبتمبر 1987.

99- ازابيل أيديناور، نوربيرت فونكسي، **إنهيار حلزوني**، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، المجلد 46-العدد1، مارس 2009.

100- بلعور سليمان، **التكامل الاقتصادي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة**، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، العدد6، 2008.

101- نبيل بوفليح، **دور صناديق الثروة السيادية في معالجة الأزمة الاقتصادية العالمية**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، العددان48-49، خريف2009-شتاء 2010.

102- طه يونس حمادي، **نظريات التجارة الدولية التقليدية(الكلاسيكية) والحديثة والتكتلات الاقتصادية مع إشارة إلى السوق الأوروبية الموحدة**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد39، 2007.

103- يوسف خليفة اليوسف، **التجارة الخارجية والتنمية في مجلس التعاون لدول الخليج العربية بين الواقع والآفاق**، مجلة العلوم الإجتماعية، العدد الثالث/الرابع، خريف-شتاء1994، جامعة الكويت.

104- جمال الدين زروق، **التجارة الدولية والعربية وتمويلها وضمان إئتمان الصادرات في أعقاب الأزمة العالمية**، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 2011.

105- صديقي أحمد، **مشروع العملة الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي"دراسة مقارنة لمعايير التقارب الاقتصادي"**، مجلة الباحث، العدد9، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2011.

106- حسين عبد المطلب الأسرج، **تأثير الأزمة المالية العالمية في الصادرات المصرية**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، العددان48-49، خريف2009-شتاء 2010.

107- علاوي محمد لحسن، الإقليمية الجديدة **"المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي"**، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، العدد 7، 2010.

108- عيسى محمد الغزالي، **التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي**، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد81، مارس 2009.

109- عبد السلام مخلوفي، **اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، أداة لحماية التكنولوجيا أم إحتكارها**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، العدد3، 2006.

110- يوسف مسعداوي، **الأزمات المالية العالمية"الأسباب والنتائج المستخلصة منها"**، مجلة المستقبل العربي، مجلة محكمة تعنى بقضايا الوحدة العربية، مركز الوحدة العربية، العدد365، جوان-جويلية2009.

111- سليمان ناصر، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية كإستراتيجية لمواجهة تحديات الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة**، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، العدد، 2002.

112- ديفيد هوفمان، **إيرادات أوكرانيا من الصلب تتعاشق مع الاقتصاد العالمي**، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، المجلد 46-العدد1، مارس 2009.

رابعا:رسائل الماجستير وأطروحات الدكتوراه:

113-بوصبيع صالح رحيمة، **التكتلات الاقتصادية في ميزان الأزمة العالمية**، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011.

114-آسيا الوافي، **التكتلات الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة**، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2007.

115- لبنه جديد، **"السوق الأوروبية المشتركة والسوق العربية المشتركة "تشابه المقدمات واختلاف النتائج"**، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة تشرين، سوريا، 2004.

116- عادل بلجبل، **التجربة الأوروبية في التعاون والتكامل الإقليمي**، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، بدون سنة النشر.

117- شايب يمينة، **قراءة في نظريات التجارة الدولية اللبيرالية من واقع العلاقات الاقتصادية العالمية**، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2004/2003.

118- رويدة بنت عبدالرحمن عبد اللطيف البراهيم، **تطبيق نظرية الاتحاد الجمركي على دول مجلس التعاون الخليجي**، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة الملك سعود، المملكة العربية السعودية، 1998.

119- سلطاني سلمى، **دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر**، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2003/2002.

120-وليد عبد مولاه، **التجارة البينية الخليجية**، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 19أبريل2010.

121- درواسي مسعود، **السياسة المالية ودورها في تحقيق التوازن الاقتصادي حالة الجزائر1990-2004**، أطروحة دكتوراه ، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005.

122-عبد الوهاب رميدي، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل الكامل الاقتصادي في الدول النامية "دراسة تجارب مختلفة"**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2007/2006.

123-مقدم عبيرات، **التكامل الاقتصادي الزراعي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة**، أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2002/2001.

124-بوشنافة الصادق، **الآثار المحتملة لإنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية" حالة مجمع صيدال"**، أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007/2006.

خامسا:التقارير ونشريات المؤسسات:

125- صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية**، أبوظبي، 2011.

126- مركز الأبحاث الإحصائية والاقتصادية والإجتماعية لمنظمة التعاون الإسلامي، **التقرير السنوي2011"التطورات الأخيرة في الاقتصاد العالمي"**، مركز أنقرة، 2011.

127- المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وإئتمان الصادرات، **التقرير السنوي لعام 2009"لمحة عامة عن الأوضاع الاقتصادية العالمية والعربية"**، 2009.

128- إتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي، **التقرير الاقتصادي الفصلي 2010"أداء اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي"**، نوفمبر2010.

129- علا الصيداني، **أثر الأزمة المالية والاقتصادية العالمية على سياسات التجارة الخارجية في الدول العربية**، ورقة مقدمة لإجتماع الخبراء جول تحضير الدول العربية للإجتماع الوزاري السابع لمنظمة التجارة العالمية، الإتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، بيروت، 11-12نوفمبر2009.

130- جمال الدين زروق، **مقارنة بين السوق الخليجية المشتركة والسوق الأوروبية المشتركة**، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، أبوظبي- الإمارات العربية المتحدة، 2011.

131- إتحاد الغرف الخليجية، **العمالة الوافدة إلى دول مجلس التعاون الخليجي "تأثيراتها الاقتصادية والإجتماعية وسياسات مواجهة سلبياتها"**، مارس2008.

132- صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية**، أبوظبي، 2011.

133- منظمة العمل العربية، **الأجهزة الإحصائية**، متاح على الموقع الإلكتروني:

http://www.alolabor.org/final/index.php?option=com_content&view=frontpage&Itemid=1&lang=ar، 2012/07/26: تاريخ الإطلاع.

ج-المراجع باللغة الأجنبية:

First:Books:

134-Bela Balassa , **The theory of economic integration**, Richard D.irwin, inc.Homewood, Illinois, 1961.

135-Claude Sobry, Jean-claude verez, **Element de macroeconomie,** Ellipses call, 1999.

136-J-F.Mittoinc.F.Pequerul, **Les unions économiques régionales**, paris Armant colin, 1999.

137-F-Machlup, **A history of Thought on Economic Integration**, Macmillan, London, 1977.

138-J.E.MITTAINE et F.PEQUERUL:**Les unions économiques régionales** , Armand colin , paris, 1999.

139-Larinane Hmarchand, **The political Economy of New Régionalism**, The Third World Quarterly, London, 2005.

140-Bernard Guillochans, **Théories de léchange international**, P.U.F, 1976.

141-S-Economices, p, wilson, **The Economic Factor In International Relations**, I.B tavrs, london, 2001.

142-Dominick Salvatore, economie international:cours et Problemes, MC craw-hill, paris, 1982.

143-Gean-louis Mucchielli, Thierry Mayer, **économie international**, Dalloz, paris, 2005.

144-Jean-louis Mucchielli:**Principes déconomie international**, Ed, Economica, paris, 1985.

145-Simon.H, **Economic Policiy fora Free Society**, University of chicago prees, Chicago, 1948.

146- Jaque Muller, **Economic Manuei d'application**, édition Dound, paris, 2002.

147- Miroslav n.jovanovic and Richard g.n lipsey**, International economic integration "limits and prospects"**, second edition, London, routledge, 1998.

Second: Articles and Reports:

148-S.LBaier **"The New Regionalism:causes and consequences"**, A pper written for the Inter –American Development Bank and CEP Conference, university of Notre –Dame, 2006

149-J.Frank and shang , Jin wei, **"**: **Open Régionalism in a world of continental Trade Blocs"**, IMF working paper wp/98/10, Geneva, 1998.

150-Lawrence Summers, **" Rgionalism and the world trading system**, **policy impliction of trade and currency zones"**, Studies of Federal Bank of kamas city, 1991.

151-Internatinal Monetay Fund, United Arab Emirates:selected Issues and statistical Appendix , IFM country Report, 2 june 2012, p29.

152- Economist Robert Shiller.Yale University, USA , 2009.

153**-** The General secretariat for Development planning statistics Autherity and IMF staff estimates.

د- مراجع الإنترنيت:

154- محمد نبيل الشيمي، **صيغ التكامل الاقتصادي العربي في إطار متعدد الأطراف، 2009/09/03**، متاح على الموقع: http://www.m.ahewar.org/s.asp ?aid=18339&r=0، تاريخ الاطلاع: 2012/03/17.

155- فلاح خلف الربيعي، **التكامل الاقتصادي بين الشروط التقليدية والشروط الحديثة**، 2009/06/03 متاح على الموقع: http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=173879، تاريخ الإطلاع: 2012/04/09.

156- ويكيبيديا الموسوعة الحرة، **الاتحاد الأوروبي**،2012/04/16،

.http://arwikipedia.org/wiki/ %D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%AA%D8%AD%D8%A7% D8%AF%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D8%B1%D9%88%D8%A8%D9%8A /

157-http://kodoking.y007.com/t26-topic/13/05/2012.

158- الأمانة العامة لمجلس التعاون، **مجلس التعاون لدول الخليج العربية"ثلاثون عاما من الإنجازات"**، 2010/07/20، http://libirary.gcc.sg.org/arabic

159- ويكيبيديا الموسوعة الحرة، **اقتصاد دولي**، 2012/05/13،

http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%82%D8%AA%D8%B5%D8%A7%D8%AF%D /8%AF%D9%88%D9%84%D9%8A.

160- محمد إبراهيم السقا، **الأثر المتوقع للأزمة المالية العالمية على التضخم العالمي**، 6أكتوبر2008، متاح على الموقع الإلكتروني:-http://economy of kuwait.blogspot.com/2008/10/blog-post-06.html، تاريخ الإطلاع: 23/05/2012.

161- عبد الحافظ الصاوي، **مستقبل سياسات الحماية التجارية في ظل الأزمة المالية العالمية**، 2010/09/03، متاح على الموقع الإلكتروني:http://alawaei.com/topics/view/article.php ?sdd=2942 &issue=527 ، تاريخ الإطلاع:2012/05/2 .

162- وكالة الأنباء السعودية،**مجلس التعاون الخليجي ثلاثون عاما من الإنجازات في جميع المجالات**،الرياض،متاح على الموقع: http://www.aleqt.com/2011/05/24/article_541718.html ، تاريخ الإطلاع:2012/09/26.

163-Laure Bouet , **Le Commerce international face à la crise financiére mondiale de 2007**, centre de ressources en economie Gestion, novembre 2010, http://www.creg.ac-versailles.fr/spip.php ?article465,consulté le: /10/05/2012.

164- الأمانة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي، **مجالات وإنجازات التعاون**، www.gcc-sg.org، تاريخ الإطلاع:2012/07/07.

165- الأمانة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي، **الهيكل التنظيمي**، www.gcc-sg.org، تاريخ الإطلاع: 2012/07/07.

166-http://www.indexmundi.com/facts/qatar/customs-and-other-import-duties, consulté le : 26/07/2012.

167-http://www.nationsencyclopedia.com/WorldStats/WDI-revenue-customs-other-import-duties.html, consulté le : /26/07/2012.

الملاحق

الملحق(3-1): تغير قيمة الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

مليون عملة محلية

السنوات / البلد	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الكويت	76	59	86	101	147	166	176	190	224	215	191
السعودية	9755	1008	7838، 956	8263686	9048556	10340865	11317024	12023206	15221240	13200797	15074107
االبحرين	56	57	47	50	57	59	69	80	*****98	*63,07	*63,07
الإمارات	1,779	1,846	1,633	2,303	3,040	3,852	4,461	8,020	***6,414	***5,792	***5,944
عمان	46	59	60	65	71	89	115	160	227	158,1	179,6
قطر	*113,23	**113,23	**466	**532	1,207	1,739	2,703	3,932	4,391	3,113	****4,018
المجموع	10048,01	1298,08	8499,59	8264436,30	9048835,25	10341184,59	11317391,16	12023647,95	15221799,81	13201242,08	15074550,63

المصدر:صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية**،2011،أبوظبي،ص ص249-270.

*قيمة الرسوم الجمركية بالمتوسط الحسابي.

**The General secretariat for Development planning statistics Autherity and IMF staff estimates.

***Internatinal Monetay Fund, United Arab Emirates :selected Issues and statistical Appendix ,IFM country Report, 2 june 2012,p29.

****http://www.indexmundi.com/facts/qatar/customs-and-other-import-duties,26/07/2012.

*****http://www.nationsencyclopedia.com/WorldStats/WDI-revenue-customs-other-import-duties.html/26/07/2012.

الملحق(3–2): تغير لوغاريتم قيمة الرسوم الجمركية في دول الخليج (2000–2010):

مليون عملة محلية

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الكويت	4,33	4,08	4,45	4,62	4,99	5,11	5,17	5,25	5,41	5,37	5,25
السعودية	9,19	6,92	8,97	15,93	16,02	16,15	16,24	16,30	16,54	16,40	16,53
البحرين	4,03	4,04	3,85	3,91	4,04	4,08	4,23	4,38	4,58	4,14	4,14
الإمارات	0,58	0,61	0,49	0,83	1,11	1,35	1,50	2,08	1,86	1,76	1,78
عمان	3,83	4,08	4,09	4,17	4,26	4,49	4,74	5,08	5,42	5,06	5,19
قطر	4,73	4,73	6,14	6,28	0,19	0,55	0,99	1,37	1,48	1,14	1,39

المصدر:من إعداد الطالب بالاعتماد على بيانات الملحق(3–1).

الملحق(3–3):صادرات قطر البينية للفترة(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
السعودية	193,5	177,0	135,3	203,8	194,0	280,8	139,5	148,8	255,7	219,6	194,80
الكويت	0,0	0,0	11,6	17,5	50,3	72,8	111,7	132,0	23,8	20,4	44,01
عمان	38,5	23,3	8,6	13,0	22,7	32,8	43,5	46,4	15,4	13,3	25,75
الإمارات	306,9	185,6	603,5	227,5	542,3	785,0	983,1	1,0487	1,5591	1,3388	363,78
البحرين	18,4	11,2	27,7	38,3	30,4	43,9	69,8	71,8	63,0	54,1	42,86
المجموع	557,30	397,10	786,70	500,10	839,70	1215,30	1347,60	400,05	359,46	308,74	671,20

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص 127. بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–4):صادرات الإمارات البينية للفترة(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
السعودية	494,2	371,9	449,4	932,9	985,8	1,7430	1,6637	2,0092	2,6136	2,1264	324,44
الكويت	104,9	96,6	105,6	309,4	303,8	540,8	516,3	623,5	813,3	661,7	407 ,59
عمان	43,4	37,2	44,2	1,3811	2,3169	2,6029	2,5037	3,8439	3,6268	2,9507	14,40
قطر	81,5	69,5	79,5	317,8	315,3	721,1	880,2	1,0629	1,3852	1,1270	246,85
البحرين	56,8	50,5	56,9	118,5	116,4	207,2	197,7	238,8	516,4	420,1	197,93
المجموع	780,80	625,70	735,60	1679,98	1723,62	1473,45	1598,37	869,22	1337,33	1088,00	1191,21

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص77. بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–5):صادرات عمان البينية للفترة(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
السعودية	162,7	159,1	0,0	197,1	228,6	263,7	222,9	251,8	423,1	380,3	228,93
قطر	25,6	25,0	20,9	29,9	44,2	70,2	112,4	159,5	0,0	331,0	81,87
الكويت	30,1	29,4	36,1	44,5	41,1	40,6	44,0	47,0	100,1	42,6	45,55
البحرين	12,3	12,0	24,4	21,3	20,5	20,5	19,8	26,3	28,9	48,8	23,48
الإمارات	777,2	760,2	1,1968	779,1	928,5	1,3287	1,9573	2,6705	3,0926	1,4943	325,67
المجموع	1007,90	985,70	82,60	1071,90	1262,90	396,33	401,06	487,27	555,19	804,19	705,50

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص122. بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–6):صادرات البحرين البينية للفترة(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
السعودية	170,7	196,6	180,0	193,1	409,5	940,9	616,5	1,3401	1,0512	857,5	356,72
عمان	24,3	45,4	80,5	119,4	157,1	58,9	236,9	75,3	404,6	330,1	153,25
قطر	36,3	23,1	31,3	58,0	72,2	165,6	108,9	248,7	181,8	148,3	107,42
الكويت	56,3	64,9	59,4	63,7	83,8	108,9	126,4	153,7	216,1	176,3	110,95
الإمارات	110,7	160,0	150,5	221,6	291,7	222,7	439,7	352,8	751,1	612,7	331,35
المجموع	398,30	490,00	501,70	655,80	1014,30	1497,00	1528,40	831,84	1554,65	2124,90	1059,69

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص82. بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–7):صادرات المملكة العربية السعودية البينية للفترة (2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
الكويت	642,6	664,2	588,8	904,0	1,2713	1,2043	1,3287	1,5229	1,5010	1,1518	280,76
قطر	251,0	259,4	179,2	419,8	605,3	723,2	1,0943	1,4773	1,6556	1,2705	244,34
عمان	177,4	183,4	199,9	313,3	311,4	398,3	412,1	493,6	697,9	535,5	372,28
البحرين	1,9088	1,4144	1,7539	2,1613	3,6685	4,9699	6,0579	6,9968	9,4371	7,2417	4,56
الإمارات	1,4939	1,5441	1,6882	2,4604	3,5842	5,0063	7,0973	8,7439	8,7732	6,7324	4,71
المجموع	1074,40	1109,96	971,34	1641,72	925,22	1132,68	427,68	512,34	719,27	551,90	906,65

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص97. بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–8):صادرات الكويت للفترة 2000–2010:

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
السعودية	134,2	172,0	90,2	116,0	420,0	306,2	220,4	254,9	284,9	253,3	225,21
قطر	22,0	29,8	14,1	18,4	59,3	49,6	37,1	42,8	92,0	81,8	44,69
عمان	21,3	23,0	21,2	27,9	34,0	30,8	52,4	60,6	67,9	60,4	39,95
البحرين	23,4	23,3	17,7	21,1	86,1	53,4	43,5	50,4	52,5	46,7	41,81
الإمارات	11,0	96,6	121,8	123,8	305,9	281,2	267,7	309,5	346,6	308,3	217,24
المجموع	211,9	344,7	265	307,2	905,3	721,2	621,1	718,2	843,9	750,5	568,9

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص132.بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–9):الواردات البينية لدولة قطر(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
السعودية	183,2	199,8	252,1	291,1	571,1	775,0	599,2	690,0	793,1	671,6	502,62
الكويت	17,0	15,4	28,9	20,5	28,3	47,0	86,2	101,6	81,4	68,9	49,52
عمان	17,9	19,5	25,2	28,5	44,3	77,2	90,9	135,4	114,3	96,8	65,00
الامارات	225,2	195,3	285,6	326,2	379,5	647,2	689,8	768,8	936,3	792,8	524,67
البحرين	39,9	22,0	33,7	64,6	79,4	61,5	80,1	114,0	122,3	103,5	72,10
المجموع	483,20	452,00	625,50	730,90	1102,60	1607,90	1546,20	1809,80	2047,40	1733,60	1213,91

المصدر:صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية**،أبوظبي،2011،ص129.بتصرف.

*قيمة الواردات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–10):الواردات البينية لدولة الإمارات(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
السعودية	943,8	1,0547	706,8	1,1416	1,1848	2,0923	3,2387	3,5069	2,7156	2,1611	166,77
الكويت	116,7	130,4	87,2	114,1	154,8	248,1	463,7	340,5	354,8	282,4	229,27
عمان	2,5	2,8	608,6	18,1	936,6	33,5	38,7	70,3	50,2	39,9	180,12
البحرين	125,6	140,3	83,9	180,9	105,4	286,5	551,4	417,2	583,8	464,6	293,96
قطر	116,7	130,4	334,7	140,8	157,9	208,6	306,1	391,6	1,5843	1,2608	178,96
المجموع	1305,30	404 ,95	1821,20	455,04	1355,88	778,79	1363,14	1223,11	993,10	790,32	1049,08

المصدر:صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية**،أبوظبي،2011،ص79.بتصرف.

*قيمة الواردات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–11)الواردات البينية لدولة عمان(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
السعودية	137,2	158,1	208,7	189,2	202,9	182,7	382,6	389,4	767,7	623,0	324,15
قطر	6,4	7,4	8,2	7,4	34,0	15,6	21,3	28,3	76,1	134,6	33,93
الكويت	17,3	19,9	26,0	23,6	0,0	12,1	35,9	30,7	33,4	215,4	41,43
البحرين	33,4	38,5	29,2	29,4	130,1	124,1	90,0	146,4	445,1	109,6	117,58
الإمارات	1,4730	1,6969	1,7245	1,5630	2,3849	2,4462	2,8185	4,2267	4,6495	3,9020	2,69
المجموع	195,77	225,60	273,82	251,16	369,38	336,95	532,62	599,03	1326,95	1086,50	519,78

المصدر:صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية**،أبوظبي،2011،ص124.بتصرف.

*قيمة الواردات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–12)الواردات البينية لدولة البحرين (2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
السعودية	228,2	248,7	292,3	1,4960	1,9380	2,7563	3,3479	4,1563	5,1724	3,7444	79,18
عمان	11,3	12,8	20,5	19,8	18,4	24,1	27,2	32,0	84,0	60,8	31,09
قطر	9,1	10,5	17,1	24,1	27,0	24,6	41,7	39,8	90,6	65,6	35,01
الكويت	16,3	18,4	28,9	40,4	41,8	41,9	57,9	67,2	76,1	55,1	44,40
الإمارات	114,3	109,2	139,5	169,1	206,2	172,3	325,8	332,5	581,6	421,0	257,15
المجموع	379,20	399,60	498,30	254,90	295,34	265,66	455,95	475,66	837,47	606,24	446,83

المصدر: صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية**،أبوظبي،2011،ص84.بتصرف.

*قيمة الواردات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–13)الواردات البينية للسعودية (2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
الكويت	82,7	91,5	164	130,4	205,1	223,2	225,3	225,9	34,5	232,5	161,51
قطر	78,3	86,6	0,0	169,3	189,1	127,4	212,5	253,1	127,5	95,2	133,90
عمان	79,8	88,3	0,0	152,3	161,0	242,7	230,7	292,5	470,1	351,0	206,84
البحرين	267,4	295,8	298,3	203,7	451,1	572,2	689,3	830,9	1,1811	881,7	449,16
الإمارات	483,8	532,3	899,0	957,6	1,3162	1,5727	1,9208	2,1939	2,8837	2,1528	288,47
المجموع	992,00	1094,50	1361,30	1613,30	1007,62	1167,07	1359,72	1604,59	636,16	1562,55	1239,88

المصدر: صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية**،أبوظبي،2011،ص99.بتصرف.

*قيمة الواردات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–14):الواردات البينية لدولة الكويت (2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
السعودية	490,0	520,1	547,5	663,0	811,5	1,1088	1,0339	435,6	1,4239	1,1823	347,24
قطر	8,7	16,8	35,4	38,2	96,5	131,8	122,9	73,2	27,6	22,9	57,40
عمان	26,5	24,4	28,2	51,9	63,5	86,8	80,9	103,6	111,3	92,4	66,95
البحرين	49,6	54,0	62,3	75,4	104,3	136,7	144,9	86,1	191,7	159,2	106,42
الإمارات	249,7	265,1	279,1	337,9	413,6	169,2	326,9	529,0	725,7	602,3	389,85
المجموع	824,50	880,40	952,50	1166,40	1489,40	525,61	676,63	1227,50	1057,72	877,98	967,86

المصدر: صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية**،أبوظبي،2011،ص134.بتصرف.

*قيمة الواردات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–15):صادرات قطر الخارجية (2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	10,8	14,5	10,3	53,9	72,6	47,5	18,1	37,3	71,1	110,5	44,66
ألمانيا	7,1	3,4	5,7	2,8	6,5	4,1	1,0	2,6	0,1	89,7	12,30
اليونان	0,0	0,0	1,4	3,6	18,3	4,5	5,7	7,2	0,0	17,2	5,79
إيرلندا	0,1	0,1	0,7	1,2	1,0	3,2	3,4	1,1	0,0	3,6	1,44
إيطاليا	1,8	0,8	106,8	10,4	25,9	15,3	43,3	41,5	0,4	441,0	68,72
هولندا	11,9	13,9	53,9	46,3	15,2	155,6	199,2	127,7	16,1	151,5	79,13
البرتغال	0,0	0,1	0,4	0,1	0,1	1,2	0,9	4,1	0,0	0,7	0,76
إسبانيا	28,7	56,2	22,6	46,9	56,2	245,1	835,7	935,8	1,3538	1,0827	222,96
بلجيكا	31,4	3,6	3,5	5,5	2,8	15,5	93,0	598,7	1,3669	1,1483	75,65
الولايات المتحدة	360,8	383,8	283,8	225,0	239,9	312,0	135,6	272,9	60,7	487,4	276 ,19
اليابان	5,2158	5,5427	5,1255	6,1583	7,7788	10,3028	14,1161	17,0420	18,8488	14,4824	10,46
المجموع	457,82	481,94	494,23	401,86	446,28	814,30	1350,02	2045,94	169,97	1318,31	798,07

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية**،أبوظبي،2011،ص127.بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–16):صادرات الإمارات الخارجية(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	229,3	440,1	485,3	495,4	746,9	1,5298	637,2	1,1847	1,2379	760,7	379,89
ألمانيا	216,2	155,0	156,3	238,2	363,9	411,3	616,0	454,4	530,0	494,0	363,53
اليونان	12,8	11,8	8,0	33,6	37,6	37,5	50,5	54,7	82,2	41,6	37,03
إيرلندا	21,1	25,8	20,8	27,4	45,7	31,9	40,4	36,8	22,9	34,6	30,74
إيطاليا	141,3	136,3	103,2	189,0	285,6	295,5	304,1	406,2	612,1	447,6	292,09
هولندا	168,9	138,5	122,2	252,2	766,0	2,9661	728,8	1,3444	1,2063	543,2	272,53
البرتغال	15,4	29,0	5,7	14,4	6,3	25,4	19,9	53,7	66,7	22,6	25,91
إسبانيا	80, 0	60,7	127,3	89,8	101,0	125,3	96,9	114,5	327,2	97,2	121,99
بلجيكا	301,4	401,5	389,0	794,6	1,3976	1,4505	1,4488	1,7535	1,9872	1,1761	189,57
الولايات المتحدة	906,3	1,1670	907,5	1,1029	1,1040	1,4015	1,3155	1,2675	1,2250	1,4232	182,38
اليابان	13,4680	11,6818	10,5520	13,0241	16,6580	22,8865	28,8363	29,5906	42,5118	20,6575	20,99
المجموع	2106,17	1411,55	2335,85	2148,73	2372,16	957,13	2525,40	1155,44	1689,27	2464,76	1916,65

المصدر: صندوق النقد العربي،النشرة الإحصائية للدول العربية،أبوظبي،2011،ص77.بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–17):صادرات عمان الخارجية (2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	7,4	6,7	71,2	11,2	13,3	10,4	13,6	22,4	51,3	36,6	24,41
ألمانيا	16,6	11,7	12,0	15,1	26,8	25,4	25,2	25,7	27,4	17,4	20,33
اليونان	1,8	3,1	3,6	6,1	6,4	7,4	22,4	5,1	3,7	3,6	6,32
إيرلندا	0,5	0,3	0,7	1,0	1,7	2,6	2,1	2,2	2,0	2,0	1,51
إيطاليا	3,4	6,3	7,5	8,9	15,5	15,6	13,1	23,0	25,2	54,1	17,26
هولندا	8,5	11,2	5,7	9,6	4,3	7,8	56,8	243,9	115,7	31,1	49,46
البرتغال	0,3	0,4	0,8	0,9	2,4	8,5	0,4	0,5	1,2	1,5	1,69
إسبانيا	1,3	137,9	177,3	46,9	56,2	288,0	14,9	85,2	21,3	323,8	115,28
بلجيكا	15,7	25,7	27,0	22,9	11,0	15,6	43,6	32,9	52,2	19,0	26,56
الولايات المتحدة	124,9	293,0	259,9	83,5	88,7	377,0	725,0	472,7	679,4	878,6	398,27
اليابان	1,9445	2,2418	2,1032	1,9895	1,7002	2,4845	1,8514	2,5945	3,8775	3,0179	2.38
المجموع	182,34	498,54	567,80	208,09	228,00	760,78	918,95	916,19	983,28	1370,72	663,47

المصدر:صندوق النقد العربي،النشرة الإحصائية للدول العربية،أبوظبي،2011،ص122.بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–18):صادرات البحرين الخارجية (2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
فرنسا	113,5	98,2	65,3	32,8	121,0	59,3	34,1	236,5	227,9	159,7	114,83
ألمانيا	23,8	20,8	12,5	92,3	30,8	40,6	50,0	104,3	130,9	74,4	58,04
اليونان	5,1	7,8	12,6	2,2	2,2	1,6	5,4	23,1	16,2	18,8	9,50
إيرلندا	0,1	3,5	0,7	0,5	1,0	1,7	5,7	9,7	12,2	0,4	3,55
إيطاليا	39,5	53,0	43,0	57,6	42,0	59,3	43,7	94,5	104,4	44,7	58,17
هولندا	13,6	14,2	15,4	10,6	24,2	66,5	109,7	210,7	359,3	90,6	91,48
البرتغال	3,6	2,5	10,1	10,7	6,4	16,8	8,3	3,9	1,5	13,0	7,68
إسبانيا	11,5	19,1	28,5	16,4	14,2	61,5	38,0	115,1	131,1	40,9	47,63
بلجيكا	24,0	23,5	22,2	25,0	27,9	33,8	35,5	35,3	14,4	8,0	24,96
الولايات المتحدة	313,9	410,4	381,3	364,8	392,4	413,5	594,4	595,3	518,5	456,9	444,14
اليابان	214,1	202,3	145,7	128,8	250,5	286,5	461,7	390,8	381,1	478,1	293,96
المجموع	762,70	855,30	737,30	741,70	912,60	1041,10	1386,50	1819,20	1897,50	1385,50	1153,94

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية**،أبوظبي،2011،ص82.بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–19):صادرات السعودية الخارجية(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	3,0344	2,1443	2,2213	2,4040	3,5590	4,2421	4,4266	3,5016	4,9613	2,7546	3,32
ألمانيا	915,0	779,0	726,6	951,1	1,2950	1,5341	1,5303	1,1097	1,8168	670,6	404,96
اليونان	894,7	949,0	7098,8	1,1196	1,4550	2,0235	2,1997	1,5172	1,9032	928,6	988,13
إيرلندا	1,1	1,2	21,0	3,9	2,0	1,8	3,5	6,2	3,6	18,8	6,31
إيطاليا	1,8124	1,7401	1,6381	2,2664	3,5647	4,7708	4,8373	4,5126	5,7184	2,5024	3,34
هولندا	2,9765	1,9010	2,0396	2,9647	3,7580	5,2520	6,2749	4,8528	5,4487	2,2980	3,78
البرتغال	349,7	335,8	303,2	324,1	368,4	478,0	609,8	538,3	899,8	516,4	472,35
إسبانيا	1,4318	1,1063	1,3669	1,6486	2,1551	2,7737	3,4842	4,0610	5,6809	3,0954	2,68
بلجيكا	156,9	186,8	222,7	267,1	368,5	691,5	1,0717	1,2631	1,3335	880,0	277,72
الولايات المتحدة	13,0016	13,1040	12,6286	17,7500	22,1155	26,3327	30,0788	33,7860	51,8231	21,1303	24,18
اليابان	12,8981	11,1967	10,5799	13,2407	18,1659	25,9777	33,6235	32,3574	46,2250	26,5492	23,08
المجموع	2352,55	2282,99	8402,77	1587,59	794,97	1244,21	700,83	631,46	1028,31	3072,73	2209,84

المصدر: صندوق النقد العربي،النشرة الإحصائية للدول العربية،أبوظبي،2011،ص97.بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–20):صادرات الكويت الخارجية (2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	402,6	320,9	313,1	526,3	528,5	947,4	654,0	1,2596	1,6596	433,7	412,94
ألمانيا	119,2	31,1	49,6	80,7	71,6	26,3	31,4	55,9	192,9	115,3	77,40
اليونان	3,3	3,1	3,4	7,6	15,5	3,2	37,3	38,6	1,0	9,5	12,25
إيرلندا	3,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,8	1,0	0,4	0,6	0,5	0,69
إيطاليا	311,2	127,4	24,5	48,5	45,4	133,0	82,9	150,7	201,4	94,8	121 ,98
هولندا	1,1575	954,0	700,7	696,8	982,3	1,6601	2,2237	2,2523	2,8056	1,4949	334,54
البرتغال	3,3	7,5	20,4	28,9	33,0	18,5	0,3	53,2	14,6	12,9	19,26
إسبانيا	34,7	12,8	23,3	46,9	56,2	50,4	62,0	65,9	334,5	288,4	97,51
بلجيكا	56,4	36,1	31,3	19,3	18,2	101,8	29,2	45,4	74,6	112,3	52,46
الولايات المتحدة	2,6983	2,0097	1,8656	2,2527	3,1572	4,1947	3,8021	3,9210	6,7275	3,6083	3,42
اليابان	4,5253	4,0270	3,8247	4,1480	5,2280	6,9338	8,6193	9,2919	13,8423	8,1775	6,86
المجموع	942 ,18	1499,04	1172,09	1461,60	1759,19	1294,19	912,75	426,82	844,64	1080,68	1139,32

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية**،أبوظبي،2011،ص132.بتصرف.

*قيمة الصادرات البينية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3-21):الواردات الخارجية لدولة قطر(2000-2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	178,1	166,6	168,7	162,7	1,6070	425,1	635,1	830,9	1,0258	1,3961	257,12
ألمانيا	265,7	343,0	283,6	472,4	315,6	923,6	1,5332	1,8186	2,3426	1,6388	261,12
اليونان	9,1	7,4	5,7	4,1	2,6	10,9	23,4	9,4	12,6	19,7	10,49
إيرلندا	15,6	17,1	16,6	20,4	20,6	40,3	56,1	64,7	100,5	41,4	39,33
إيطاليا	218,6	366,4	366,2	364,4	203,4	649,6	1,5229	2,4328	2,0532	1,8502	217,65
هولندا	78,3	86,8	92,9	93,2	75,7	184,5	214,8	365,5	599,3	509,6	230,06
البرتغال	0,0	0,0	3,2	3,5	3,1	5,6	12,6	29,4	32,9	12,7	10,30
إسبانيا	41,7	40,4	50,7	60,6	49,7	114,6	159,6	257,9	441,6	260,6	147,74
بلجيكا	31,1	36,8	47,8	53,8	59,9	120,1	242,0	224,8	227,5	500,1	154,39
الولايات المتحدة	335,1	515,6	528,3	596,4	577,5	1,1627	1,6227	2,6282	2,5196	2,9922	256,38
اليابان	358,3	356,6	426,5	512,7	313,6	1,1712	1,9733	2,3618	2,6882	1,7914	197,77
المجموع	1531,60	1936,70	1990,20	2344,20	1623,31	2476,63	1350,25	1791,84	1425,03	1353,77	1782,35

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص129. بتصرف.

*قيمة الواردات الخارجية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3-22):الواردات الخارجية لدولة الإمارات (2000-2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	1,9560	1,7912	2,1441	2,6391	3,2475	2,9295	3,1673	5,4828	5,5892	5,2770	3,42
ألمانيا	1,7597	2,2768	2,3161	3,1740	3,4874	3,6857	4,7887	8,6679	12,8548	9,2580	5,23
اليونان	42,0	50,5	53,1	46,4	97,4	177,3	178,8	305,0	353,6	210,9	151,50
إيرلندا	122,7	115,1	136,0	124,8	141,4	130,0	201,1	433,8	522,7	421,0	234,86
إيطاليا	1,4139	1,3860	1,5438	1,6806	2,9210	3,5117	4,5874	6,6988	8,3967	5,7424	3,79
هولندا	717,3	635,0	745,9	575,6	1,7926	2,2343	2,6783	3,5061	3,8624	3,1613	269,10
البرتغال	24,7	23,7	27,7	41,3	36,8	57,2	49,7	83,8	116,1	95,7	55,67
إسبانيا	357,0	307,0	379,8	450,2	468,8	520,3	718,3	1,2820	1,8546	1,3616	320,59
بلجيكا	415,3	514,7	512,8	0,0	1,3260	1,6814	2,0826	2,5712	3,0362	2,2215	145,57
الولايات المتحدة	2,1010	2,2983	2,5209	2,6640	3,2074	9,3244	13,1133	12,7702	17,3238	13,3179	7,86
اليابان	2,5534	2,3817	2,8248	3,4611	3,6382	5,3266	6,6456	8,8686	11,9766	7,1424	5,48
المجموع	1688,78	1656,13	1866,65	1251,92	764,02	913,49	1184,96	872,45	1057,29	775,08	1203,08

المصدر:صندوق النقد العربي ،**النشرة الإحصائية للدول العربية**،أبوظبي،2011.ص79. بتصرف.

*قيمة الواردات الخارجية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–23):الواردات الخارجية لدولة عمان (2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	100,3	180,4	142,7	157,9	341,6	185,8	191,3	388,1	306,8	268,1	226,30
ألمانيا	190,8	251,1	264,1	291,1	424,4	605,7	551,4	847,4	967,0	770,0	516,30
اليونان	2,1	2,8	9,2	19,2	2,4	9,9	13,0	27,9	3,2	45,0	13,47
إيرلندا	21,6	39,5	28,1	28,1	25,1	33,9	34,9	33,8	41,7	44,2	33,09
إيطاليا	93,1	122,9	183,9	159,5	507,6	176,1	225,6	377,0	457,8	412,5	271,60
هولندا	117,1	108,4	98,3	103,7	213,3	154,5	217,6	341,3	344,4	294,7	199,33
البرتغال	0,6	0,5	0,6	0,7	1,0	0,9	0,8	3,4	5,9	3,5	1,79
إسبانيا	24,2	30,6	31,0	35,1	38,9	49,2	64,5	86,3	169,4	171,1	70,03
بلجيكا	36,0	48,6	*154,04	*154,04	*154,04	99,5	140,7	148,7	404,5	200,3	154,04
الولايات المتحدة	275,3	404,2	393,5	409,6	424,1	543,0	570,4	922,7	1,3114	1,1515	394,53
اليابان	929,1	913,1	968,8	1,1230	1,2068	1,3888	1,8830	2,5203	3,5685	2,6813	282,54
المجموع	1790,20	2102,10	2274,24	1360,07	2133,65	1859,89	2012,08	3179,12	2705,58	2213,23	2163,02

المصدر:صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص124. بتصرف.

*قيمة الواردات الخارجية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–24):الواردات الخارجية لدولة البحرين (2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	217,7	106,2	104,3	159,9	280,6	126,8	144,2	187,8	235,1	902,6	246,52
ألمانيا	155,9	194,1	258,8	265,4	360,7	455,0	440,1	488,7	562,5	467,4	364,86
اليونان	8,8	4,6	3,2	3,6	3,0	5,6	5,3	14,8	10,3	6,7	6,59
إيرلندا	20,6	20,3	22,1	13,8	11,5	14,1	18,8	35,4	26,7	43,5	22,68
إيطاليا	108,6	99,0	118,7	138,3	115,6	191,2	265,5	275,1	357,0	252,0	192,10
هولندا	60,0	67,1	73,7	84,1	70,3	129,9	158,9	178,1	205,8	172,8	120,07
البرتغال	3,5	1,6	6,5	5,0	4,2	2,8	4,5	7,3	8,2	4,3	4,79
إسبانيا	29,3	28,5	36,5	36,8	30,8	56,4	70,8	83,7	99,5	95,3	56,76
بلجيكا	35,0	49,4	48,5	71,7	107,2	72,8	91,5	95,6	106,0	82,4	76,01
الولايات المتحدة	452,2	428,2	451,4	541,1	452,5	385,8	539,8	650,5	912,5	735,2	554,92
اليابان	139,9	163,2	275,6	376,8	703,6	471,1	594,1	746,0	1,0355	479,7	395,10
المجموع	1231,50	1162,20	1399,30	1696,50	2140,00	1911,50	2333,50	2763,00	2524,64	3241,90	2040,40

المصدر:صندوق النقد العربي، **النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص84. بتصرف.

*قيمة الواردات الخارجية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–25):الواردات الخارجية لدولة السعودية(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	1,3530	1,602	1,5673	1,7967	1,5625	2,0515	2,4994	2,9375	3,6298	3,9051	2,29
ألمانيا	2,6307	2,7426	2,8405	3,1877	3,6070	4,8671	6,0119	8,0171	8,3264	7,4824	4,97
اليونان	54,0	64,8	82,8	53,6	64,5	83,8	73,6	79,9	99,7	84,7	74,14
إيرلندا	0,0	350,5	371,8	264,8	349,9	332,2	440,5	538,2	540,7	647,8	383,64
إيطاليا	1,3770	1,6265	1,7256	1,6206	1,5225	2,2600	3,3729	4,5752	5,3826	3,7296	2,72
هولندا	636,5	583,9	545,4	739,0	806,3	988,3	2,1110	2,3691	2,6834	2,4944	430,91
البرتغال	39,3	46,2	40,9	51,9	49,6	69,4	71,4	73,2	163,2	100,8	70,59
إسبانيا	464,6	638,0	578,8	578,8	596,8	670,0	930,0	1,3832	1,5432	1,3226	446,12
بلجيكا	466,3	515,3	576,3	640,8	625,3	870,2	1,3019	1,4493	1,9459	1,5738	370,05
الولايات المتحدة	6,3061	5,6375	4,7493	4,1034	6,8354	8,8030	8,5892	11,4393	13,7258	11,8841	8,21
اليابان	3,4216	3,0223	3,0206	3,3328	4,3603	5,3624	5,1029	7,3979	8,6887	5,9313	4,96
المجموع	1675,79	2213,33	2209,90	2342,94	2510,29	3037,24	1544,49	730,87	849,53	871,62	1798,60

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص99. بتصرف.

*قيمة الواردات الخارجية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3–26):الواردات الخارجية لدولة الكويت(2000–2010):

مليون دولار أمريكي

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
فرنسا	305,8	350,8	444,5	470,9	568,4	739,2	520,3	712,6	868,3	766,2	574,70
ألمانيا	566,6	734,9	849,0	1,0757	1,5093	1,6611	1,2845	1,5759	2,0418	1,2863	216,09
اليونان	7,3	8,9	9,1	14,3	14,4	17,4	20,7	16,9	17,2	14,1	14,03
إيرلندا	52,5	62,6	50,4	58,9	65,2	68,7	87,3	83,9	85,3	88,2	70,30
إيطاليا	340,8	425,6	461,7	463,7	533,5	573,2	759,8	1,2357	1,1986	956,2	451,69
هولندا	147,1	163,3	202,7	267,7	350,5	340,9	375,1	564,2	527,0	481,4	341 ,99
البرتغال	7,8	8,7	9,7	30,3	32,4	64,3	12,4	14,8	20,0	16,6	21,70
إسبانيا	113,8	124,8	139,4	158,2	172,2	165,8	184,1	256,2	292,8	207,5	181,48
بلجيكا	78,5	94,1	110,9	154,5	165,2	179,2	214,3	276,8	262,8	243,7	178,00
الولايات المتحدة	892,5	996,3	1,1162	1,6599	1,6259	1,1717	2,3483	2,7338	2,9913	1,8470	190,43
اليابان	642,1	723,5	952,0	1,0572	1,0015	1,2964	1,3079	1,8365	2,3195	1,1698	232,76
المجموع	3154,80	3693,50	3230 ,52	1622,29	1905,94	2152,83	2178,94	1932,78	2081,95	2778,20	2473,18

المصدر: صندوق النقد العربي،**النشرة الإحصائية للدول العربية** ،2011، ص134. بتصرف.

*قيمة الواردات الخارجية بالمتوسط الحسابي.

الملحق(3-27):قوة العمل في دول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010):

بالألف

السنوات / الدول	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
السعودية	6	6	6	6	7	8	8	4	4	4	6
البحرين	301	308	308	330	340	350	360	107	116	118	264
الإمارات	2	2	2	2	1	1	3	202	213	223	65
الكويت	1207	1	1	1	2	2	2	213	231	185	185
عمان	661	705	732	605	638	656	764	256	278	295	559
قطر	317	67	75	80	661	489	536	62	68	71	242
المجموع	4493	3091	3126	3028	3654	3511	3678	2850	2918	2904	3331

المصدر:منظمة العمل العربية ،**الأجهزة الإحصائية**،متاح على الموقع الإلكتروني:

http://www.alolabor.org/final/index.php?option=com_content&view=frontpage&Itemid=1&lang=ar،تاريخ الإطلاع:2012/07/26.

الملحق(3-28):الاستثمار الأجنبي المباشرالصادر لدول مجلس التعاون الخليجي الجارية (2000-2010):

مليون دولار أمريكي بالأسعار الجارية

السنوات / البلد	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
البحرين	9,6	216,0	190,2	741,4	1,0356	1,1354	980,1	1,6691	1,6205	1,7915-	334,0
الكويت	303,2-	242,3-	76,7-	4,9599-	2,5813	5,1418	8,2105	9,7842	9,0906	8,60356	2,0690
عمان	2,0-	55,0	0,0	88,4	41,6	233,6	263,5	70,5	481,1	65,5	317,0
قطر	17,7	17,2	21,0-	88,2	437,9	351,9	127,4	5,1602	6,0287	11,5836	1,8632
السعودية	1,5500	45,6	2,0200	473,0	78,7	350,1-	38,6-	134,8-	3,4976	2,1773	3,9068
الإمارات	423,7	213,7	441,1	991,2	2,2080	3,7503	10,8918	14,5677	15,8203	2,7229	2,0150
المجموع	452,55	547,5	633,32	2382,2	564,0249	595,5275	1390,1023	101,6812	517,1577	90,58736	660,854

المصدر:قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية(الأنكتاد) ،**تقرير الإستثمار العالمي**،2011.

الملحق(3–29):الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد لدول مجلس التعاون الخليجي :

مليون دولار أمريكي بالأسعار الجارية

السنوات / البلد	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
البحرين	363,6	80,3	217,0	516,7	865,3	1,0487	2,9149	1,7561	1,7939	257,2	155,9
الكويت	16,3	175,8-	3,6	67,1-	23,8	233,9	121,3	111,5	6,0-	1,1137	80,9
عمان	83,2	5,2	122,2	26,0	111,1	1,5384	1,5878	3,4315	2,5285	1,4710	2,0453
قطر	251,6	295,5	623,9	624,9	1,1990	2,5000	3,5000	4,7000	3,7786	8,1247	5,5345
السعودية	183,0	504,0	453,0	778,5	1,9420	12,0970	17,1400	22,8211	38,1510	32,1000	28,1050
الإمارات	506,3-	1,1838	95,3	4,2560	10,0035	10,8999	12,8060	14,1865	13,7236	4,0027	3,9483
المجموع	897,7	886,1838	1515	1950,356	1013,3445	261,984	159,2487	158,3952	59,9756	304,0121	276,4331

المصدر:قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية(الأنكتاد) ،**تقرير الاستثمار العالمي**،2011.

الفهرس

المحتويات	الصفحة

الإهداء..... **IV**

كلمة شكر و تقدير..... **V**

الملخص..... **VI**

قائمة الجداول..... **VII**

قائمة الأشكال البيانية..... **IX**

قائمة الملاحق..... **XIII**

مقدمة..... أ– ز

الفصل الأول :التكامل الاقتصادي بين التنظير و التنظيم..... (**1–87**)

تمهيد.....**2**

المبحث الأول:الإطار المفاهيمي للتكامل الاقتصادي.....3

المطلب الأول:الإطار التعريفي بالتكامل الاقتصادي..... 3

المطلب الثاني:النظريات المفسرة للتكامل الاقتصادي..... 11

المطلب الثالث:محددات و آليات التكامل الاقتصادي (الدوافع و المقومات ،المعوقات).....18

المطلب الرابع:شروط و عوامل نجاح الترتيبات الاقتصادية الإقليمية.....25

المبحث الثاني:تطور أهم تجارب التكامل الاقتصادي.....29

المطلب الأول:تجربة التكامل الاقتصادي الأوروبي.....29

المطلب الثاني: تجربة منظمة التجارة الحرة الأوروبية و اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية.....51

المطلب الثالث: تجارب التكامل الاقتصادي في الدول النامية.....55

المطلب الرابع:تجربة التكامل الاقتصادي في الوطن العربي..... 57

المبحث الثالث:المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي (الإقليمية الجديدة)....65

المطلب الأول:الإقليمية الجديدة (المفهوم ، المميزات، دوافع الظهور).....65

المطلب الثاني:الفروقات الأساسية بين الإقليمية الجديدة و الإقليمية الكلاسيكية.....69

المطلب الثالث:إيجابيات و سلبيات الإقليمية الجديدة.....71

المطلب الرابع:مستقبل الإقليمية الجديدة في ضوء النظام التجاري العالم الجديد.....74

المبحث الرابع:الإقليمية الجديدة مقاربة ميدانية(الشراكة الأورو– متوسطية).....76

المطلب الأول:مفهوم الشراكة الأورو– متوسطية و أبعادها 76

المطلب الثاني:الإطار التاريخي للشراكة الأورو– متوسطية.....79

المطلب الثالث:تقييم اتفاقية الشراكة الأورو– متوسطية.....80

المطلب الرابع: الشراكة الأورو- جزائرية(المضمون و الآثار).....82

خلاصة الفصل الأول.....**87**

الفصل الثاني: حركة التجارة الدولية في إطار التغيرات الحديثة للاقتصاد العالمي..... (**88-188**)

تمهيد.....**89**

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لنظرية التجارة الدولية 90

المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية..... 90

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الدولية و أهميتها..... 91

المطلب الثالث: علاقة التجارة الدولية بالتخصص الدولي..... 94

المطلب الرابع: أوجه الاختلاف بين التجارة الداخلية و التجارة الدولية..... 96

المبحث الثاني: نظريات و سياسات التجارة الدولية..... 100

المطلب الأول: التجارة الدولية في الفكر التجاري..... 100

المطلب الثاني: التجارة الدولية في الفكر الكلاسيكي و النيوكلاسيكي.....102

المطلب الثالث: التجارة الدولية في الفكر الحديث..... 121

المطلب الرابع: السياسات التجارية الدولية..... 131

المبحث الثالث: دور التكامل الاقتصادي في التجارة الدولية.....141

المطلب الأول: خلق التجارة (الأثر الإنشائي).....141

المطلب الثاني: تحويل التجارة (الأثر التحويلي)..... 144

المطلب الثالث: زيادة معدلات التوظيف و تشجيع الإستثمارات الأجنبية المباشرة..... 148

المبحث الرابع: تأثير الأزمة المالية العالمية على حركة التجارة الدولية..... 150

المطلب الأول :قراءة في الأزمة المالية العالمية..... .150

المطلب الثاني:حركة الصادرات و الواردات في أعقاب الأزمة الملية العالمية..... 169

المطلب الثالث: أثر الأزمة المالية العالمية على أهم المتغيرات الاقتصادية ذات العلاقة بالتجارة الدولية (النمو الاقتصادي، الناتج المحلي الإجمالي، التضخم، البطالة، الاستثمارات الأجنبية المباشرة).....174

المطلب الرابع: السياسات التجارية الدولية في إطار الأزمة المالية العالمية..... .181

خلاصة الفصل الثاني..... **188**

الفصل الثالث:دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010)... (**189- 283**)

تمهيد.....**190**

المبحث الأول: مجلس التعاون الخليجي (النشأة و الأهداف، الهيكل التنظيمي، المقومات والإنجازات و المعوقات).....191

المطلب الأول: نشأة مجلس التعاون لدول الخليج العربية و أهدافه..... 191

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي..... 197

المطلب الثالث: مجلس التعاون الخليجي(المقومات، الإنجازات، المعوقات).....199

المبحث الثاني: السياسات الاقتصادية في دول مجلس التعاون الخليجي 209
المطلب الأول: السياسات الاقتصادية (المفهوم، الأهداف و الأنواع، الأدوات)..... 209
المطلب الثاني: السياسات المالية في دول مجلس التعاون الخليجي..... 212
المطلب الثالث: السياسة النقدية في دول مجلس التعاون الخليجي..... 218
المبحث الثالث: الرسوم الجمركية و حركة الصادرات و الواردات لدول مجلس التعاون الخليجي.....223
المطلب الأول: تغير قيمة الرسوم الجمركية لدول مجلس التعاون الخليجي 223
المطلب الثاني: حركة الصادرات و الواردات البينية و الخارجية لدول مجلس التعاون الخليجي..... 225
المطلب الثالث: معدلات التوظيف و حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول مجلس التعاون الخليجي..... 276
خلاصة الفصل الثالث..... **283**
خاتمة..... **284**
المصادر و المراجع..... **291**
الملاحق..... **304**
الفهرس..... **322**

الحمد لله الذي بنعمته

تتم الصالحات

ما الفضل إلا لأهل العلم إنهم على الهدى لمن استهدى أدلاّء
و قيمة المرء ما كان قد يحسنه و الجاهلون لأهل العلم أحياء
ففز بعلم و لا تطلب به بدلا فالناس موتى، و أهل العلم أحياء

من ديوان علي بن أبي طالب...