

دراسة مقارنة لتنافسية صادرات الدول العربية بين أسواق الجنوب وأسواق الشمال

Etude comparative de la compétitivité des exportations des pays arabes entre les marchés du sud et les marchés du nord

محمد يعقوبي: جامعة حسنية بن بو علي، الشلف

محمد زيدان: " جامعة حسنية بن بو علي، الشلف

مستخلص:

تمثل أسواق الجنوب خيارا متاحا لتصريف منتجات الدول النامية، والذي يحمل معه العديد من الإيجابيات التي لا نجدها متوفرة في أسواق الشمال. ولذلك سطرت معظم المؤسسات العاملة في اقتصاديات الجنوب استراتيجيات لغزو الأسواق الدولية على أساس تركيز التسويق في أسواق دول الجنوب الأخرى، وهو ما يمكن من ترقية هيكل الصادرات الإجمالية لبلدانها، وتحررها من التبعية الكبيرة لقطاع الموارد الأولية والمنتجات البسيطة. وعليه يتمحور هدف دراستنا هذه حول إبراز مدى تنافسية منتجات الدول العربية على مستوى أسواق الجنوب مقارنة مع أسواق الشمال. وقد توصلنا بعد تطبيق نموذج النصيب السوقي الثابت على صادرات كل من الجزائر، مصر والإمارات العربية المتحدة إلى أن درجة تنافسية الصادرات العربية على مستوى أسواق الجنوب هي أكبر مقارنة مع درجة تنافسياتها على مستوى أسواق الشمال.

الكلمات المفتاحية: صادرات الدول العربية، أسواق الجنوب، تنافسية الصادرات.

Résumé:

Les marchés du sud représentent un choix disponible pour vendre les produits des pays en développement, qui donnent beaucoup de points positifs que nous ne les trouvons pas disponibles dans les marchés du nord. Par conséquent la plus part des entreprises travaillantes dans les économies du sud ont mis en place des stratégies pour la pénétration des marchés internationaux basés sur la concentration du marketing dans les marchés des autres pays du sud, ce qui donne la possibilité d'améliorer la structure des exportations globales de leur pays, et de se libérer de la forte dépendance aux secteurs des ressources et produits primaires. Si pour ça, le but de cette étude est de mettre en évidence la compétitivité des produits des pays arabes au niveau des marchés du sud en comparaison avec les marchés du nord. Et on a montré après l'application du modèle de part de marché constante sur les exportations de l'Algérie, l'Egypte et l'Imarates arabes unies que le taux de compétitivité des exportations arabes au niveau des marchés du sud est supérieur par rapport de son taux de compétitivité au niveau des marchés du nord.

Mots clés: les exportations des pays arabes, les marchés du Sud, la compétitivité des exportations

مقدمة:

أولاً- تمهيد: إن التطورات الكبيرة والمتلاحقة التي عرفتھا البيئة الاقتصادية الدولية جعلت من الجنوب يمثل خيارا استراتيجيا للعديد من المتعاملين الاقتصاديين الشماليين والجنوبيين على حد سواء. وعليه فقد عملت معظم حكومات البلدان النامية على تقديم أسواق الجنوب كتوجه استراتيجي ذو مؤشرات مهمة عن النمو المستقبلي لمؤسساتها المصدرة، ولذلك نجد أن معظمها سجلت معدلات مرتفعة من المبادلات التجارية مع دول الجنوب خلال السنوات الأخيرة، وهو ما ساهم في تطوير بنية صادراتها.

ويواجه سعي البلدان العربية لاندماجها في الاقتصاد العالمي بالعديد من العقبات، متمثلة أساسا في ضعف تنافسية منتجاتها على مستوى الأسواق الدولية، ولذلك تستهدف مختلف السياسات الاقتصادية العربية الوصول إلى تطوير البنية الإنتاجية لاقتصادياتها المحلية، بما يسمح بتنويع الصادرات وفك الارتباط شبه الكلي بالمنتجات الأولية. وفي هذا الإطار تمثل أسواق الجنوب، وخاصة القريبة منها، خيارا استراتيجيا لتصريف المنتجات العربية بها، والمنافسة على مستواها، مما يساهم، ولو جزئيا، في ترقية هيكل العلاقات الاقتصادية العربية الخارجية.

ثانيا- مشكلة البحث: تتمحور إشكالية الدراسة حول طرح السؤال الرئيسي التالي:

ما مدى تنافسية منتجات الدول العربية على مستوى كل من أسواق الجنوب والشمال؟

ثالثا- فروض البحث: انطلقنا في هذا البحث من وضع فرضية وحيدة لاختبار صحتها من عدمها، وقد جاءت صياغتها على النحو التالي:

تتمتع صادرات الدول العربية بدرجة تنافسية أكبر على مستوى أسواق الجنوب مقارنة بأسواق الشمال.

رابعا- أهمية البحث: يتخذ هذا البحث أهميته من نقطتين رئيسيتين، تتعلق الأولى بهدف رفع درجة تنافسية الصادرات الذي تسعى الدول العربية إلى تحقيقه والمحافظة عليه لأطول فترة ممكنة، وهذا بسبب معاناتها بشكل أكبر من مشكل تركيز صادراتها في عدد قليل جدا من المنتجات. أما النقطة الثانية فتتعلق بما توفره أسواق الجنوب، مقارنة بأسواق الشمال، من خصائص ومميزات تمكن المنتجات العربية من منافسة منتجات الدول الأخرى على مستواها.

خامسا- محاور البحث: من أجل معالجة مشكلة البحث والإلمام بجوانب هذه الدراسة، قمنا بوضع خطة مكونة من ثلاثة محاور كما يلي:

المحور الأول: بنية واتجاه التجارة الخارجية للاقتصاديات العربية

المحور الثاني: مزايا التوجه للتسويق في دول الجنوب

المحور الثالث: دراسة تنافسية منتجات البلدان العربية على مستوى أسواق الجنوب والشمال

المحور الأول: بنية واتجاه التجارة الخارجية للاقتصادات العربية

تتميز الجغرافيا الجديدة للعلاقات الاقتصادية الدولية بالخصوص بنمو حصة الجنوب في هيكل المبادلات الدولية، بحيث ساعدت التغيرات الحديثة التي حصلت على مستوى البيئة الاقتصادية الدولية دول الجنوب على تسهيل عملية الاندماج في الاقتصاد العالمي، وصناعة دور فعال لها على مستوى مستواه. ونستطيع قراءة هذا التطور في مكانة البلدان العربية في الاقتصاد الدولي من خلال معاينة أداء متغيراتها الاقتصادية التي لها علاقة بالعالم الخارجي، مثل التدفقات التجارية والنقدية الداخلة والخارجة، وهو ما سنتعرض له في هذا المبحث.

أولاً: حصة الاقتصادات العربية من التجارة العالمية

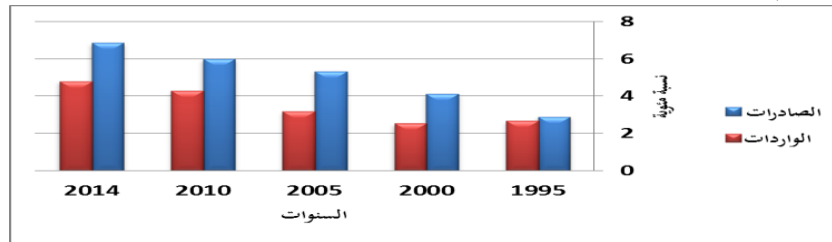
إن بروز بعض الأقطاب الاقتصادية المهمة بين دول الجنوب جعل منها فاعلاً رئيسياً في الاقتصاد الدولي، وعنصر مؤثراً في صناعة جغرافيا التجارة الدولية. وقد حققت بعض بلدان العالم العربي تحسناً ملحوظاً في حجم وهيكل علاقاتها التجارية مع العالم الخارجي، بشكل جعل منها منافساً حقيقياً على مستوى الأسواق الأجنبية.

أ - تطور حصة الدول العربية من الصادرات والواردات السلعية العالمية الإجمالية

لقد انعكست التطورات المعتبرة في البيئة الاقتصادية الدولية على القواعد الإنتاجية للاقتصادات العربية، حيث أصبحت بعض الدول العربية أقطاباً تجارية مهمة على المستوى الإقليمي، مثل اقتصاديات الخليج، وتحسنت مكانتها ودورها في بناء العلاقات التجارية الدولية سواء من حيث القيمة أو الهيكل.

وقد بلغت قيمة التجارة الإجمالية السلعية العربية خلال عام 2014 : 2118.9 مليار دولار أمريكي مقارنة مع: 2176.9 مليار دولار أمريكي سنة 2013، حيث انخفضت قيمة الصادرات من: 1316 مليار دولار سنة 2013 إلى 1230 مليار دولار سنة 2014، في حققت الواردات ارتفاعاً من 860.6 مليار دولار إلى 889.3 مليار دولار بين نفس السنتين.¹ ويمكن إبراز حصة صادرات وواردات الدول العربية من التجارة العالمية الإجمالية من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (1): نسبة صادرات وواردات الدول العربية من الصادرات والواردات السلعية العالمية



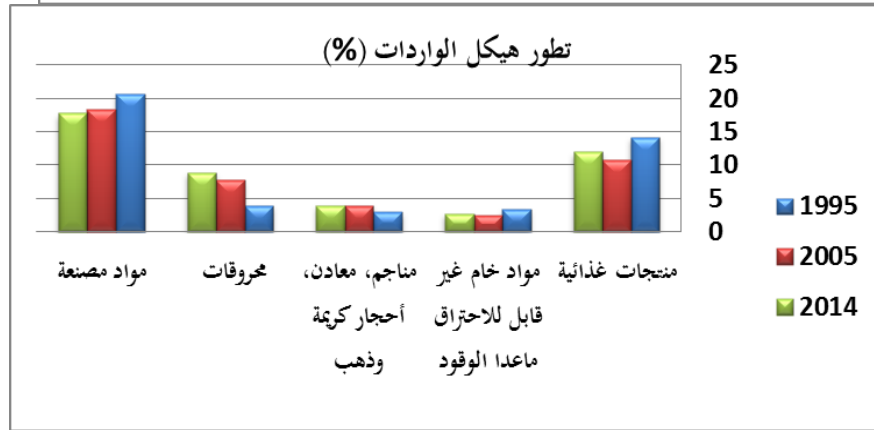
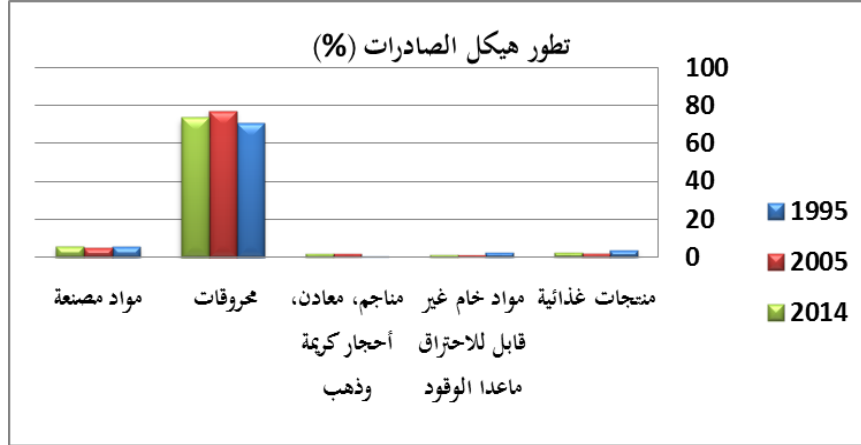
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على إحصائيات مأخوذة من موقع قاعدة بيانات الأونكتاد على شبكة الإنترنت:

<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

يلاحظ من خلال هذا الشكل البياني التطور المعتبر الذي حققته حصة البلدان العربية من التجارة العالمية خلال الفترة المبيّنة، حيث انتقلت نسبة الصادرات من 2.88% إلى 6.85% بين سنتي 1995 و2014، في حين حققت الواردات نسبة 2.66% سنة 2014 بعد أن كانت سنة 1995 في حدود 4.79% من الواردات العالمية. ويعزى هذا التحسن المضطرب في نسبة مساهمة البلدان العربية في التجارة العالمية بالأساس إلى ارتفاع الأسعار العالمية للسلع المصدرة، والذي ساهم في ارتفاع معدلات نمو اقتصادياتها، وزيادة حجم متطلباتها وحاجياتها الاقتصادية على المستوى العالمي. إلا أنه على الرغم من ذلك تبقى نسبة مساهمة

الاقتصاديات العربية في التجارة العالمية منخفضة جداً، مقارنة مع بعض الاقتصاديات الأخرى مثل الاقتصاديات الآسيوية. ومن الناحية الهيكلية تبقى التجارة الخارجية العربية متركزة بصفة كبيرة في قطاع المواد الأولية، ويمكن إبراز ذلك من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (2): تطور هيكل صادرات وواردات الدول العربية خلال سنوات 1995، 2005 و 2014.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على إحصائيات مأخوذة من موقع قاعدة بيانات الأونكتاد على شبكة الانترنت:

<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

على الرغم من تطور حصة البلدان العربية من التجارة السلعية العالمية، إلا أن ضعف القدرات الإنتاجية لاقتصادياتها ينعكس على البناء الهيكلي لتجارتها الخارجية. فبالنسبة للصادرات يتبين من خلال الشكل تركزها الكبير في المحروقات وبنسبة فاقت 70% خلال السنوات الثلاثة المبينة، في حين تبقى مساهمة القطاعات الأخرى هامشية، ولم تتجاوز 5%، باستثناء صادرات المواد المصنعة التي بلغت نسبتها قرابة 6% سنة 2014. أما بالنسبة للواردات، فتوضح بيانات الشكل التنوع الكبير في هيكلها، وهذا يرجع إلى ضعف البنية الإنتاجية للاقتصاديات العربية، حيث تستحوذ المواد المصنعة على الحصة الأكبر في الواردات العربية، بنسبة تراوحت بين 17% و 20% خلال السنوات الثلاثة المبينة، في حين

تستحوذ المنتجات الغذائية على نسبة معتبرة من الواردات العربية الإجمالية، حيث تراوحت نسبتها بين 11% و14%، أما بالنسبة لباقي المجموعات السلعية فلم تتجاوز نسبتها 10% خلال السنوات الثلاثة.

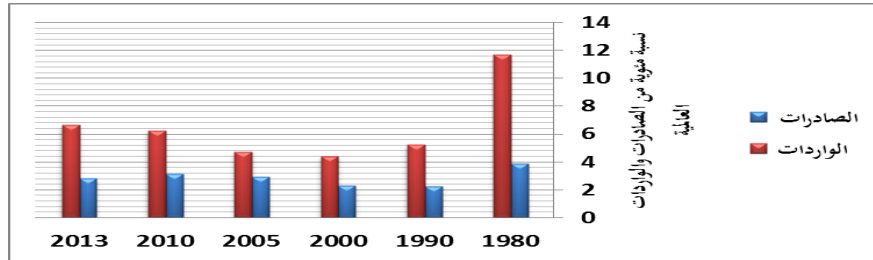
ويرجع هذا البناء الهيكلي الضعيف في الصادرات ودرجة التنوع المرتفعة في الواردات العربية الإجمالية بالأساس إلى التأخر الكبير للاقتصاديات العربية مقارنة مع التطور المستمر في البيئة الاقتصادية المحلية والدولية، وهو ما ساهم في تركيز صادراتها في قطاع المحروقات، وانعكس بصفة مباشرة على ارتفاع احتياجاتها الأساسية.

ب. تطور حصة الدول العربية من الصادرات والواردات الخدمية الإجمالية

تمثل المنتجات الخدمية جانبا مهما من التجارة العالمية، حيث ارتفعت قيمها بصفة كبيرة في السنوات الأخيرة، وخاصة تلك المتعلقة بالخدمات التي تتطلب مهارة ومعرفة تكنولوجية عالية، ولذلك تعتمد عليها العديد من الدول، وخاصة المتقدمة، في رفع مداخيلها، وفي صنع مكانة لها على مستوى النظام التجاري الدولي. وقد حققت المتحصلات من الصادرات الخدمية للدول العربية كمجموعة خلال عام 2014 حوالي 137.1 مليار دولار مقارنة مع 122.6 مليار دولار سنة 2013، كما ارتفعت المدفوعات من الواردات الخدمية الإجمالية للدول العربية لتبلغ حوالي 332.5 مليار دولار مقارنة مع نحو 288.7 مليار دولار خلال عام 2013. وعليه فقد اتسع العجز في الميزان الخدمي للدول العربية كمجموعة من 166 مليار دولار خلال العام 2013 ليصل 195.3 مليار دولار خلال العام 2014، أي بزيادة قدرها 17.7%².

ويمكن إبراز تطور حصة البلدان العربية من تجارة الخدمات العالمية من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (3): تطور حصة الدول العربية من الصادرات والواردات الخدمية العالمية خلال الفترة 1980-2012



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على إحصائيات مأخوذة من موقع قاعدة بيانات الأونكتاد على شبكة الانترنت:

<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

يبين الشكل رقم (3) الارتفاع المعتبر للواردات الخدمية العربية عن صادراتها، وهو ما يدل على عجز اقتصادياتها عن تلبية حاجياتها الخدمية المحلية. فبالنسبة للصادرات العربية من الخدمات فنلاحظ أن حصة الدول العربية من الصادرات العالمية لم تتجاوز عتبة 4% خلال السنوات المبينة. أما بالنسبة للواردات فيتبين من خلال بيانات الشكل انخفاض نسبتها بشكل معتبر بعد التسعينات، بعد أن بلغت سنة 1980 نسبة 11.68% من الواردات الخدمية العالمية، في حين تراوحت بين سنة 1990 و2013 بين 4% و7%. ويمكن إرجاع هذا الوضع في التجارة العربية الخدمية إلى انخفاض قدراتها التنافسية في أهم الخدمات العالمية المطلوبة، وهو ما ساهم في انخفاض الصادرات، مقارنة مع تركيز صادراتها في المواد الأولية التي تتطلب نفقات خدمية مرتفع أثناء الإنتاج والتصدير.

ثانياً: حصة اقتصاديات الجنوب من التجارة الخارجية للدول العربية

أصبحت دول الجنوب تمثل أسواقاً مهمة لمعظم الدول النامية الأخرى تساهم في زيادة كفاءة أداء تجارتها الخارجية، وقد تزايدت هذه الأهمية بشكل كبير في العشرة الأخيرة، وخاصة مع تزايد هزات الاقتصاديات المتقدمة المتتالية، إضافة إلى بروز العديد من الدول النامية كأقطاب مهمة لتوسيع دائرة الصادرات والواردات البينية لدول الجنوب كما ونوعاً. وبالنسبة لاتجاهات التجارة السلعية العربية في عام 2014، فقد أظهرت البيانات تراجع الصادرات العربية المتجهة إلى كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان وباقي دول العالم. وبالمقابل ارتفعت الصادرات العربية المتوجهة إلى الصين وباقي دول آسيا. وفيما يتعلق بالواردات العربية من الشركاء التجاريين الرئيسيين فقد ارتفعت الواردات السلعية من معظم الشركاء التجاريين وسجلت الواردات من آسيا أعلى مساهمة حيث بلغت حوالي 38.2% من إجمالي الواردات العربية خلال عام 2014.³

ويمكن تمثيل تطور حصة الصادرات الموجهة إلى دول الجنوب والشمال من الصادرات العربية السلعية الإجمالية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (1): الحصة النسبية للصادرات العربية السلعية الموجهة لدول الجنوب والموجهة لدول الشمال في الصادرات العربية الإجمالية (%)

	1995	2000	2005	2010	2014
دول الجنوب	39,97	42,49	46,40	61,08	65,51
دول الشمال	59,02	56,81	52,83	38,37	33,36

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على إحصائيات مأخوذة من موقع قاعدة بيانات الأونكتاد على شبكة الإنترنت:

<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

يلاحظ من خلال هذا الجدول أن حصة صادرات الدول العربية إلى دول الجنوب شهدت ارتفاعات متتالية خلال الفترة المبينة، حيث انتقلت نسبتها من 39.97% سنة 1995 إلى 65.51% سنة 2014، وهو ما يمثل تحسناً معتبراً. وقد توافقت هذه الارتفاعات مع انخفاضات مستمرة لحصة دول الشمال في الصادرات العربية الإجمالية الموجهة حيث انتقلت من 59.02% سنة 1995 إلى 33.36% سنة 2010، وهو يعتبر كذلك انخفاضاً ملحوظاً. وتدل قراءة هذه البيانات على الزيادة المستمرة، خلال السنوات الأخيرة، لأهمية صادرات الدول العربية نحو أسواق الجنوب مقارنة مع أسواق الشمال.

ولمتابعة تطور أهمية الواردات العربية المتأتية من بلدان الجنوب أدرجنا الجدول رقم (2)، الذي يبين تطور الحصة النسبية للواردات المتأتية من دول الجنوب ومن دول الشمال من الواردات العربية السلعية الإجمالية:

الجدول رقم (2): الحصة النسبية للواردات العربية المتأتية من دول الجنوب والمتأتية من دول الشمال من الواردات العربية السلعية الإجمالية (%)

	1995	2000	2005	2010	2014
دول الجنوب	30,24	35,76	42,00	51,84	53,76
دول الشمال	64,31	61,20	53,85	45,06	43,43

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على إحصائيات مأخوذة من موقع قاعدة بيانات الأونكتاد على شبكة الإنترنت:

<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

من خلال ملاحظة بيانات هذا الجدول، يمكن الإشارة إلى أن حصة دول الجنوب من في الواردات العربية الإجمالية قد شهدت ارتفاعات متتالية خلال الفترة 1995-2014، حيث انتقلت حصتها من 30.24% سنة 1995 إلى 53.76% سنة 2014، وهو معدل تحسن مرتفع جداً. وقد تقابلت هذه الارتفاعات مع انخفاضات مستمرة لحصة دول الشمال في الواردات العربية، حيث انتقلت من 64.31% سنة 1995 إلى 43.43% سنة 2014. ويبين تحليل هذه البيانات على ارتفاع أهمية الواردات السلعية المتأتية من دول الجنوب مقارنة مع وارداتها المتأتية من دول الشمال. وهذا ما يدل على تحسن مكانة التجارة العربية مع دول الجنوب مقارنة مع مبادلاتها التجارية مع الاقتصاديات المتقدمة.

المحور الثاني: مزايا التوجه للتسويق في دول الجنوب

تعتبر التجارة الخارجية من أهم المجالات التي تبحث الدول النامية على تقوية تعاونها البني على مستواها، وهذا نتيجة لما تمثله كميدان اقتصادي يعزز فرص فتح الأسواق الخارجية لمنتجات المؤسسات المحلية. ويساعد هذا على تنويع سلة صادراتها الخارجية، ويساهم في رفع متحصلاتها واحتياطياتها من العملات الأجنبية، وترقية البنية الهيكلية لاقتصادياتها، وخاصة إذا كانت تستهدف الأسواق التي تستطيع المنافسة على مستواها، مثل أسواق الاقتصاديات النامية، والتي توفر العديد من المزايا التنافسية لمنتجاتها، مثل التفضيلات الجمركية، الحجم الكبير للطلب المحلي وارتفاع درجة كفاءة المعاملات الاقتصادية الخارجية.

أولاً: الاستفادة من مزايا التفضيلات الجمركية بين الدول النامية

سعيًا منها لمواجهة سلبيات علاقاتها التجارية مع دول الشمال، فقد لجأت بلدان الجنوب إلى وضع تدابير تجارية تلاءم أوضاعها الاقتصادية، وتسهل على متعاملها التجاريين الدوليين ولوج الأسواق الدولية بقدرات تنافسية عالية. وقد كانت هذه التدابير في شكل اتفاقيات تجارية متعدد الأطراف، تحت إشراف هيئات دولية تعنى بالاندماج التجاري الدولي لدول الجنوب.

وفي هذا الإطار فقد جاء النظام الشامل للأفضليات التجارية فيما بين البلدان النامية "GSTP" سنة 1988 لترويج ودعم التجارة المتبادلة، وتنمية التعاون الاقتصادي فيما بين البلدان النامية، من خلال تبادل الامتيازات وفقاً لهذا الاتفاق. وجاء إنشاؤه عقب مشاورات عقدت بين دول مجموعة الـ 77 في إطار الاجتماعات الوزارية المنعقدة في نيودلهي سنة 1985 وفي برازيليا سنة 1986 وفي بلغراد سنة 1988.

ويطبق هذا النظام على أساس مبدأ تبادل المزايا بطريقة تفيد على نحو منصف جميع المشتركين، مع مراعاة مستوياتهم المختلفة من التنمية الاقتصادية والصناعية، ونمط تجارتهم وسياساتهم ونظمهم التجارية، بحيث يجري التفاوض عليه خطوة خطوة، كما يتم تحسينه وتوسيعه على مراحل متعاقبة، مع إجراء استعراضات دورية. ولا يحل النظام الشامل للأفضليات التجارية محل التجمعات الاقتصادية دون الإقليمية والإقليمية والأفريقية للبلدان النامية الأعضاء في مجموعة الـ 77، بل يكملها ويعززها ويراعي اهتمامات والتزامات تلك التجمعات الاقتصادية. ويعترف النظام بشكل واضح بالاحتياجات الخاصة لأقل البلدان نمواً والاتفاق على تدابير تفضيلية ملموسة لصالح هذه البلدان، ولن تكون أقل البلدان نمواً مطالبة بتقديم امتيازات على أساس المعاملة بالمثل. وفي هذا الإطار يشمل النظام جميع المنتجات والمصنوعات والسلع الأساسية بأشكالها الخام وشبه المجهزة والمجهزة.⁴

أما بالنسبة لدول الجنوب الإسلامية فتشارك في نظام الأفضليات التجارية فيما بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، والذي اشتملت الاتفاقية العامة للتعاون الاقتصادي

والفني والتجاري بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي على الأسس التي قامت عليها فكرته، وبصفة خاصة في بيان مكة المكرمة ومخطط العمل للتعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي الذي تم اعتماده من قبل القمة الإسلامية الثالثة المنعقدة سنة 1981. وعملا بالقرارات المناسبة الصادرة عن القمتين الإسلاميتين الثالثة والرابعة التي أولت القطاع التجاري مكانة متميزة ضمن القطاعات ذات الأولوية، شرعت كل من اللجنة الدائمة للتعاون الاقتصادي والتجاري بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي (الكومسيك) والمركز الإسلامي لتنمية التجارة منذ سنة 1984 في إعداد الاتفاقية الإطار لنظام الأفضليات التجارية بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي TPS/OIC. وفعلا، أوصت لجنة "الكومسيك" منذ دورتها الأولى المنعقدة سنة 1984 باسطنبول بتكوين فريق عمل لضبط المبادئ والقواعد التي ستشكل إطارا للمفاوضات. عقد هذا الفريق اجتماعه الأول بإزمير (تركيا)، قدم المركز الإسلامي لتنمية التجارة على إثره الصيغة الأولى لمشروع نظام الأفضليات التجارية بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي.⁵

وابتداءً من سنة 2003 دخلت اتفاقية نظام الأفضليات التجارية للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، وبلغ عدد الدول الموقعة عليها سنة 2012: 38 دولة منها 19 دولة عربية. إلا أن الجزائر على الرغم من عضويتها في منظمة المؤتمر الإسلامي لم توقع ولم تصادق لحد الآن على اتفاقية هذا النظام. ويوفر النظام لأعضائه العديد من الامتيازات الجمركية، وخاصة في حالة التصدير، حيث تلتزم البلدان المنظمة إليه بتغطية ما نسبته 1% فقط من تعريفاتها التي تتراوح بين صفر و 10%، و 7% فقط من تعريفاتها التي تزيد عن 10%، ويتم تخفيض هذه الأخيرة على النحو التالي:⁶

- بالنسبة للتعريفات التي تزيد عن 25%، يتم تخفيضها إلى 25%؛
- بالنسبة للتعريفات التي تتراوح بين 15% و 25%، يتم تخفيضها إلى 15%؛
- بالنسبة للتعريفات التي تتراوح بين 10% و 15%، يتم تخفيضها إلى 10%.

ثانياً: الاستفادة من الطلب المحلي الكبير

ويتأتى هذا بالأساس إلى الحجم السكاني الكبير لهذه الدول، حيث نجد أن سكان الجنوب يمثلون النسبة الأكبر من سكان العالم، فحسب إحصائيات الأونكتاد، بلغ عدد سكان البلدان النامية سنة 2013 أكثر من 5.8 مليار نسمة، مقابل حوالي: 1.05 مليار نسمة في البلدان المتقدمة، وهذا من مجموع سكان العالم الذي بلغ: 7.16 مليار نسمة. بالإضافة إلى هذا، فإن التوزيع العمري لسكان الجنوب يبين أن أكثرهم من الشباب، حيث تمثل نسبة الأطفال الذين تقل أعمارهم عن 15 سنة: 30%، والشباب الذي تتراوح أعمارهم بين 15 و 24 سنة: 19%. وما يرفع من التحديات الاستهلاكية هو التوقعات الديمغرافية المستقبلية، والتي تشير إلى أنه بحلول سنة 2050 سيبلغ حجم سكان الجنوب حوالي 7.9 مليار نسمة، مع توجه واضح لزيادة نسبة السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و 59 سنة.⁷ ويفرض معه هذا النمو المرتفع العديد من التحديات لإشباع حاجات الأفراد، والتي تفوق في الغالب القدرات الإنتاجية لاقتصاديات بلدان الجنوب، مثل زيادة الطلب على المواد الغذائية والاستهلاكية العامة، السكن، الدواء، التعليم، وغيرها من متطلبات الحياة الضرورية، وهو ما يجعلها سوقاً ضخمة لتصرف مخرجات الاقتصاديات المحلية والأجنبية.

ومن جهة أخرى تتميز معظم البلدان النامية بانخفاض مداخيل أفرادها، حيث ينعكس ضعف قدراتها الإنتاجية على مداخيلها الكلية، وبالتالي على إمكانيات الإنفاق لفروعها الاقتصادية وفئاتها الاجتماعية، وهو ما يجعلها متأخرة عن دول الشمال على مستوى دخل

الفرد وإنفاقه. ويمكن معاينة الفوارق في المداخل بين دول الجنوب والشمال من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (3): حصة الفرد من الناتج المحلي الخام الاسمي (بالدولار)

2012	2011	2010	2009	2005	2000	1990	1980	
4474	4292	3780	3193	2101	1458	950	781	دول الجنوب
41694	42157	39540	38215	34003	25781	19370	9722	دول الشمال
10132	10068	9253	8567	7073	5307	4214	2684	العالم

المصدر: *United Nations: UNCTAD Handbook of statistics. New York and Geneva, 2013, p415*

يبين الجدول أن حصة الفرد من الناتج المحلي في دول الجنوب منخفضة جدا مقارنة بدول الشمال، حيث نلاحظ أن قيمة نصيب الفرد في بلدان الجنوب انتقل من 781 دولار سنة 1980 إلى 4474 دولار سنة 2012، في حين أن نصيب الفرد في بلدان الشمال انتقلت قيمته من 9722 دولار سنة 1980 إلى 41694 دولار سنة 2012. وعلى هذا الأساس تقسم دول الجنوب إلى ثلاث مجموعات: الدول ذات الدخل المرتفع (أكثر من 4500 دولار)، الدول ذات الدخل المتوسط (بين 1000 دولار و 4500 دولار)، والدول ذات الدخل المنخفض (أقل من 1000 دولار).

ونتيجة لهذا، ومن أجل مواجهة قيود الإنفاق والاستهلاك المتمثلة في انخفاض المداخل نجد أن الطلب المحلي للجمهور الاستهلاكي لغالبية دول الجنوب يتركز بشكل كبير في السلع المنخفضة السعر، والتي يصنع جلها في الاقتصاديات النامية، وهو ما يعطي لمنتجات هذه الأخيرة ميزة تنافسية على حساب المنتجات المتأتية من الاقتصاديات المتقدمة، والتي تتميز بكثافة رأسمالية وتكنولوجية عالية تساهم في ارتفاع أسعارها النهائية، وتخفيض من الطلب عليها في البلدان النامية.

ثالثا: رفع درجة كفاءة المعاملات الاقتصادية الخارجية

حيث تمكن الشروط المتدنية للتنافسية على مستوى أسواق الجنوب من الولوج إلى الأسواق الدولية بفعالية عالية وبناء قدرات تصديرية في قطاعات حيوية وجديدة للسلع أو الخدمات، حيث أصبحت بعض الدول النامية فاعلا مهما في الأسواق الدولية لبعض القطاعات، ووصلت إلى نسبة 30% من الصادرات العالمية لأكثر 20 مجموعة سلعية حيوية. ويتأتى هذا بالأساس من خلال توفر تنسيق كبير في مجال السياسات والقوانين، وممارسة سياسات إنتاجية وتسييرية موحدة ومتشابهة في مختلف القطاعات الاقتصادية، مما يعطي لمنتجات الاقتصاديات النامية قدرة كبيرة على المنافسة السعرية في أسواق الجنوب مقابل منتجات الاقتصاديات المتقدمة.

بالإضافة إلى هذا فإن التوجه نحو أسواق الجنوب يمكن من استغلال مزايا التجارة الإقليمية في إطار التعاون والتكامل الجهويين، وهو ما يمكن من تحقيق الاكتفاء في مجال السلع والخدمات، بما يسمح للمنتجين في دول الجنوب من تحقيق إدارة جيدة لمنتجاتهم وتبادلها، ورفع مساهمتهم في عرض السلع والخدمات على مستوى أسواق الدول النامية. وفي هذا الإطار يساهم انخفاض تكاليف التبادل بين الدول النامية الناتج عن تقارب مستويات النمو بين دول الجنوب (عكس الفرق الشاسع بين الدول المتقدمة والنامية) على تشجيع المبادلات التجارية بينها، ووضع نظام فعال للتجارة البينية، وتخفيض تكاليف التجارة الخارجية.

ومن جانب آخر يعزز التعاون التجاري بين دول الجنوب على تحقيق التكامل بينها في مجال حماية مقوماتها البيئية والمحافظة على استدامة نموها الاقتصادي، من خلال التقليل من الآثار البيئية الكبيرة الناتجة عن تركيز مبادلاتها التجارية مع الدول المتقدمة، مما يساعد

على وضع وتنسيق أنظمة سلامة بيئية، وتعزيز التعاون الجهوي في مكافحة الآثار البيئية السلبية للمبادلات التجارية بين دول الجنوب.

المحور الثالث: دراسة تنافسية منتجات الاقتصاديات العربية على مستوى أسواق

الجنوب والشمال

تعتبر درجة التنافسية عن جودة المنتجات وقدرتها على إشباع حاجيات المستهلكين، وقد تزايد الاهتمام بهذا المفهوم مع ارتفاع درجة انفتاح الاقتصاديات على العالم الخارجي، وتطور وسائل الاتصال والربط بين البيئة المحلية والأجنبية. وتعاني أغلب البلدان العربية من نقص جودة مخرجات اقتصادياتها، خاصة في مجال المنتجات الصناعية، مما يؤثر على معدلات تنافسيتها في الأسواق الخارجية، وبالأخص على مستوى أسواق دول الشمال، وهو ما يجعل من أسواق الجنوب تمثل خيارا استراتيجيا بالنسبة للمصدرين العرب من أجل تفادي المنافسة الشديدة للمنتجات المحلية للبلدان المستوردة. ومن خلال هذا المحور سنحاول التعرف على درجة تنافسية منتجات الاقتصاديات العربية على مستوى كل من أسواق الشمال وأسواق الجنوب، وهذا باستخدام نموذج النصيب السوقي الثابت.

أولا: تقديم نموذج النصيب السوقي الثابت "The constant market share"

"model"

تطرق العديد من الاقتصاديين إلى دراسة الهيكل الاقتصادي للدول النامية وتحليل تطوره عبر المراحل التاريخية، وهذا بهدف البحث عن المسار الأمثل لتحقيق النمو المستديم. وبصفة عامة فإن تعدد الفروع الاقتصادية المتطورة يعبر عن تطور القدرة التصديرية لأي دولة، ويعطي الإشارات الدالة عن موقعها في الأسواق الدولية، من حيث التنافسية واستدامة التواجد بها.

ويعتبر نموذج النصيب السوقي الثابت أحد أهم النماذج المستخدمة في هذا الصدد لقياس الأداء التصديري لدولة ما تجاه دولة أخرى أو مجموعة من الدول، ومن ثم الكشف عن القدرة التنافسية للصادرات والآثار الهيكلية، وذلك من خلال قياس قدرة أسواق ذلك الشريك التجاري أو مجموعة الشركاء على استيعاب صادرات الدولة محل البحث. حيث يقوم النموذج بقياس التأثيرات التي اكتسبتها تلك الدولة (منافع/ خسائر) من جراء ذلك التدفق التجاري لصادراتها في أسواق الشركاء التجاريين مقارنة بالأداء العالمي المناظر. وبمعنى آخر قياس ما إذا كانت تلك الدولة تتوسع في صادراتها إلى الشركاء التجاريين محل الدراسة في مقابل صادرات العالم إلى هؤلاء الشركاء التجاريين بصفة عامة. ومن الجدير بالذكر أن تحليل النصيب السوقي الثابت يعتبر أداة بحثية علمية ومنهجية قد تم تطبيقه لأول مرة في تحليل نمو صادرات الدولة إلى شركاء تجاريين من قبل "Tyszynski" في عام 1951، إلا أن إمكانية التطبيق وتفصيله قد تم دراستها وبحثها بواسطة "ليمير و ستيرن Leamer & Stern" في عام 1970، إلا أن بداية التطبيق العملي تم على يد "ريتشاردسون Richardson" في عام 1971.⁸

وعليه فقد أصبح هذا النموذج مستخدما من طرف العديد من الهيئات ومراكز البحث في التعرف على تطور القدرة التنافسية لصادرات الدول، وهذا نظرا لسهولة تطبيقه، وتفسير النتائج المتوصل إليها. وتكتب صيغته كالاتي:⁹

$$\Delta X_{ij}^{(t,t-1)} = \left[\frac{\sum_i (r_i X_i^0) \sum_{ij} (r_{ij} X_{ij}^0)}{\sum_i (r_i X_i^0) \sum_j (r_j X_j^0)} \right] + \left[\frac{\sum_j (r_j X_j) \sum_{ij} (r_{ij} X_{ij}^0)}{\sum_i (r_i X_i^0) \sum_j (r_j X_j^0)} \right] + \sum_{ij} [X_{ij}^1 - X_{ij}^0 - r_{ij} X_{ij}^0]$$

حيث أن:

$\Delta X_{ij}^{(t,t-1)}$: التغير في صادرات الدولة محل البحث من السلعة (i) للدولة (j)

- r_i : معدل النمو في الصادرات العالمية من السلعة (i) بين الفترتين.
- r_j : معدل النمو في الصادرات العالمية إلى الدولة (j) بين الفترتين.
- r_{ij} : معدل النمو في الصادرات العالمية من السلعة (i) للدولة (j) بين الفترتين.
- X_i : قيمة الصادرات العالمية للدولة محل البحث من السلعة (i).
- X_j : إجمالي قيمة صادرات الدولة محل البحث إلى الدولة (j).
- X_{ij} : قيمة صادرات الدولة محل البحث من السلعة (i) إلى الدولة (j).
- (0) : الفترة الأولى (المبدئية).
- (1) : الفترة الأخيرة (النهائية).

وعلى هذا فإن الطرف الأيسر من المعادلة يعبر عن التغير في صادرات الدولة محل البحث من السلعة (i) للدولة (j) بين الفترتين، حيث يمكن تحليل ذلك التغير من خلال ثلاث تأثيرات منفصلة وموضحة في الطرف الأيمن من المعادلة وهي كما يلي:

• الجزء الأول: أثر النمو

ويعبر هذا الجزء عن الأثر الذي يتركه نمو التجارة العالمية للسلعة أو المجموعة السلعية إلى ذلك الشريك التجاري على النصيب السوقي للدولة محل البحث بين فترتين زمنيتين معينتين. فإذا كانت قيمة هذا الجزء موجبة فهذا يعني أن الدولة محل البحث قد استطاعت الحفاظ على حصتها السوقية من الصادرات العالمية من تلك السلعة أو المجموعة السلعية بين الفترتين الزمنيةتين، والعكس صحيح.

• الجزء الثاني: أثر السوق

ويشير هذا الجزء إلى مدى تحقيق الدولة محل البحث لمكاسب أو خسائر في حصتها السوقية من السلعة أو المجموعة السلعية نتيجة نمو الطلب على صادراتها بشكل أسرع أو أبطأ من نمو إجمالي الطلب العالمي في سوق الشريك التجاري. فإذا كانت قيمته موجبة فهذا يعني أن الدولة محل البحث استطاعت الحفاظ على حصتها السوقية من الصادرات العالمية في سوق الشريك التجاري.

• الجزء الثالث: أثر المنافسة

ويقاس هذا الجزء الزيادة (أو الانخفاض) الصافية في حصة الدولة من السلعة أو المجموعة السلعية في سوق الشريك التجاري، نتيجة الانخفاض (أو الزيادة) في الصادرات العالمية إلى هذه السوق، والتي تعبر عن زيادة (أو انخفاض) تنافسية السلعة أو المجموعة السلعية المصدرة من قبل الدولة محل البحث. فإذا كانت قيمة هذا الجزء موجبة فهذا يعني فهذا يعني أن الدولة محل البحث تمكنت من تحسين تنافسية سلعتها أو مجموعتها السلعية على مستوى سوق الشريك التجاري مقابل باقي دول العالم.

ثانياً: دراسة تنافسية الصادرات الجزائرية

يمتلك الاقتصاد الجزائري مقومات طبيعية وبشرية كبيرة جداً في مختلف الميادين الإنتاجية، حيث يمكن من خلال الاستغلال الأمثل لها تطوير القطاع الإنتاجي الوطني، وترقية بنيته الهيكلية. وعلى الرغم من أن الجزائر توجهت بعد حصولها على استقلالها السياسي نحو استغلال أكبر قدر ممكن من إرثها الاقتصادي الاستعماري، إلى أن النتائج على الأرض كانت ولا زالت دون المستوى المنتظر، وقد تفاقم هذا الوضع بفعل الأزمات والمشاكل الاقتصادية والسياسية التي مر بها الاقتصاد الجزائري، مما جعله لحد الآن اقتصاداً هشاً تعتمد قطاعاته الأساسية في تمويلها الذاتي على تركيز الإنتاج في المواد الطبيعية والأولية ذات الكثافة التكنولوجية المتدنية.

أ - تطور الاقتصاد الجزائري

بالنسبة للقطاع الصناعي فقد كان توجه الجزائر في بداية مرحلتها الاستقلالية في هذا المسعى، في إطار النهج الاقتصادي الاشتراكي، حيث ركزت على تنمية قطاع الصناعات المصنعة وتنويع وترقية مخرجاته. ثم بعد ذلك ومع تزايد حدة ظاهرة العولمة، وتوسع رقعة المنهج الرأسمالي واقتصاديات السوق، بدأ هذا القطاع يفقد شيئا فشيئا أهميته التي كان يحتلها في الاقتصاد الجزائري لصالح قطاعات أخرى. أما بالنسبة للقطاع الزراعي فمن المعروف أن الجزائر تمتلك مقومات كبيرة جدا في، حيث تعتبر بلدا فلاحيا بالدرجة الأولى منذ فتراتهما التاريخية الأولى، وحتى فترة الاستعمار الفرنسي الذي أعطى أهمية كبيرة لهذا القطاع من أجل جعله موردا لاحتياجاته الاقتصادية. وبعد الاستقلال حاولت الجزائر المضي قدما في جعل الزراعة عمودا مركزيا في الاقتصاد الجزائري، إلا أنها اصطدمت بالعديد من العوائق التي حالت دون وصولها إلى الهدف النهائي.

وكدولة نامية، فإن التجارة الخارجية للجزائر ليست بالمستوى الذي وصلت إليه مثيلاتها في الدول المتقدمة، إلا أن الطبيعة الهيكلية التي يتميز بها الاقتصاد الوطني تجعل منها ركيزة أساسية من ركائز السياسة الاقتصادية الكلية للدولة. إضافة إلى هذا فإن توفر الجزائر على مقومات طبيعية وبشرية يحتم عليها الاهتمام أكثر بهذا القطاع من أجل الاعتماد عليه في تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة. وقد صاحب تطور التجارة الخارجية للدولة الجزائرية مختلف التغيرات التي عرفت سياساتها الخارجية وقدراتها العسكرية، حيث ساهم موقع الجزائر كدولة تتوسط القارة الأوروبية والإفريقية والآسيوية في جعل التجارة الخارجية عنصرا هاما من عناصر السياسة الاقتصادية، سواء كمموند للاقتصاد المحلي أو كممول للزينة من خلال التصدير إلى الخارج. ونظرا لمرور الجزائر بالعديد من الحقب التاريخية، فقد عرف قطاع التجارة الخارجية العديد من التغيرات التي تعبر عن واقع الاقتصاد المحلي وتترجم الأهداف الحقيقية للمتحمكين في السياسة التجارية خلال كل حقبة.

ب - تنافسية الصادرات الجزائرية على مستوى أسواق الجنوب

يمثل الجنوب بالنسبة للجزائر توجها ذو أبعاد تاريخية، جغرافية وثقافية، على غرار واجهة الساحل والمغرب العربي، وهو ما يدعم التوجه الاقتصادي الرامي إلى توطيد العلاقات التبادلية والمشاريع ذات المنفعة المتبادلة، بما يخدم رفع قيمة وهيكل الصادرات الجزائرية إلى دول الجنوب.

ويمكن تبين درجة تنافسية الصادرات الجزائرية على مستوى أسواق الجنوب بتطبيق نموذج النصيب السوقي الثابت بين سنتي 2004 و2014 من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (4): قياس تنافسية الصادرات الجزائرية على مستوى أسواق الجنوب بين سنتي 2004 و2014 (ألف دولار أمريكي)

المنتجات	أثر النمو	أثر السوق	أثر المنافسة	المجموع
منتجات غذائية وحيوانات حية	0,05803403	8,65011606	159516,329	159525,037
مشروبات وتبغ	0,00259329	3,68542233	9940,57393	9944,26195
مواد خام غير قابلة للاحتراق	0,00724113	0,40924616	-161500,3	-161499,88
محروقات	5,79042773	0,82485913	-7582310,6	-7582304
زيوت، شحوم وسيور	6,0954E-05	0,03499303	-20066,661	-20066,626
منتجات كيميائية ومنتجات ملحقة	0,01798876	0,75220706	-9584,8939	-9584,1237
مواد مصنعة	0,00629033	0,41287232	-118335,96	-118335,55
آلات ومعدات النقل	0,00067605	0,19668304	-56871,329	-56871,132
مواد مصنعة مختلفة	0,00064394	0,78304308	-3853,1955	-3852,4118
مواد وتحولات	4,0601E-09	0,04191814	-3,4407557	-3,3988375
المجموع	5,8839562	15,7913603	-7783069,5	-7783047,8

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات من قاعدة بيانات الأونكتاد نلاحظ من خلال هذه النتائج أن القيمة الكلية للنموذج هي سالبة حيث بلغت - 7783047.8 ألف دولار أمريكي، وهو ما يدل على تراجع النصيب السوقي الثابت للصادرات الجزائرية على مستوى أسواق الجنوب. ويعزى هذا التدهور أساسا إلى أثر المنافسة الذي ساهم بقيمة سلبية قدرها: -7783069.5 ألف دولار، وهو ما يدل على انخفاض درجة تنافسية المنتجات الجزائرية مقارنة بمنتجات الدول الأخرى في أسواق الجنوب، في حين ساهم أثر النمو بقيمة إيجابية ضعيفة بلغت: 5.88 ألف دولار أمريكي، معبرا عن نمو الطلب العالمي على المجموعات السلعية المختلفة، وأثر السوق بقيمة أضعف قدرها: 15.79 ألف دولار أمريكي معبرا عن نمو طلب أسواق الجنوب على المجموعات السلعية المختلفة.

وبالنسبة للتغيرات الجزئية، فنلاحظ أن أثر النمو كان تكوينه الأساسي متأتيا من نمو الطلب العالمي على المحروقات، حيث بلغت قيمته: 5.79 ألف دولار أمريكي، أما أثر السوق فتدل النتائج على أن المنتجات الغذائية والحيوانات الحية كان لها الأثر الأكبر بقيمة بلغت: 8.65 ألف دولار أمريكي، وسجل كذلك أثر السوق الخاص بالمشروبات والتبغ قيمة موجبة قاربت 3.7 ألف دولار أمريكي، مما يعني زيادة طلب أسواق الجنوب على هاتين المجموعتين السلعتين. وفيما يتعلق بأثر المنافسة فتبين النتائج أن المحروقات تعتبر المجموعة السلعية التي سجلت أكبر تدهور في تنافسيتها على مستوى أسواق الجنوب، حيث بلغت قيمة أثرها: -7582310,6 ألف دولار أمريكي، تليها في المرتبة الثانية مجموعة المواد المصنعة بقيمة: -118335,96 ألف دولار أمريكي، وهو ما جعلهما أكبر مجموعتين سلعتين تساهمان في تدهور النصيب السوقي الثابت للصادرات الجزائرية على مستوى أسواق الجنوب، في حين أن مجموعتي منتجات غذائية وحيوانات حية ومشروبات وتبغ سجلتا تحسنا في تنافسيتهما على مستوى أسواق الجنوب، حيث بلغت قيمتهما: 159516,329 ألف دولار و9940,57393 ألف دولار على التوالي.

ت - تنافسية الصادرات الجزائرية على مستوى أسواق الشمال
على الرغم من أهمية واجهة الجنوب في دعم قيمة وهيكل الصادرات الوطنية، إلا أن العلاقات التجارية الدولية الجزائرية لا زالت مهيم من طرف الشركاء الشماليين،

خاصة مع ارتفاع درجة تركيز الصادرات في المحروقات، وهو ما يجعل من الدول المتقدمة تشكل شريكا استراتيجيا بالنسبة للاقتصاد الجزائري.

ويمكن تبين درجة تنافسية الصادرات الجزائرية على مستوى أسواق الشمال بتطبيق نموذج النصيب السوقي الثابت بين سنتي 2004 و 2014 من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (5): قياس تنافسية الصادرات الجزائرية على مستوى أسواق الشمال بين سنتي 2004 و 2014 (ألف دولار أمريكي)

المنتجات	أثر النمو	أثر السوق	أثر المنافسة	المجموع
منتجات غذائية وحيوانات حية	0,00476532	1,39642503	22959,9942	22961,3954
مشروبات وتبغ	0,00014202	0,39678908	-6104,6978	-6104,3008
مواد خام غير قابلة للاحتراق	0,00284491	0,31610655	-24437,968	-24437,649
محروقات	3,51291963	0,98383895	-15671714	-15671709
زيوت، شحوم وسيور	8,7177E-06	0,00983947	-6912,3615	-6912,3517
منتجات كيميائية ومنتجات ملحقة	0,04539674	3,73204987	704980,853	704984,63
مواد مصنعة	0,00138592	0,1788417	-99324,834	-99324,654
آلات ومعدات النقل	0,00019221	0,10993976	-12767,205	-12767,095
مواد مصنعة مختلفة	9,8673E-05	0,23589989	-5955,3387	-5955,1027
مواد وتحويلات	8,7544E-11	0,00177698	-0,0046413	-0,0028643
المجموع	3,56775414	7,36150729	-15099275	-15099265

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات من قاعدة بيانات الأونكتاد

بملاحظة هذه النتائج يتبين لنا أن القيمة الكلية للنموذج هي سالبة حيث بلغت - 15099265 ألف دولار أمريكي، وهو ما يدل على تراجع النصيب السوقي الثابت للصادرات الجزائرية على مستوى أسواق الشمال. وقد ساهم في هذا التراجع أثر المنافسة بقيمة سلبية قدرها: -15099275 ألف دولار، وهو ما يدل على انخفاض درجة تنافسية المنتجات الجزائرية مقارنة بمنتجات الدول الأخرى في بلدان الشمال، في حين ساهم أثر النمو بقيمة إيجابية ضعيفة بلغت: 3,56 ألف دولار أمريكي، مدلا على نمو الطلب العالمي على المجموعات السلعية المختلفة، وأثر السوق بقيمة مقاربة قدرها: 7,36 ألف دولار أمريكي معبرا عن نمو طلب أسواق الشمال على المجموعات السلعية المختلفة.

وبالنسبة للتغيرات الجزئية، فنلاحظ أن نمو الطلب العالمي على المحروقات كان له النصيب الأكبر في تكوين أثر النمو، حيث بلغت قيمته: 3,51 ألف دولار أمريكي. أما أثر السوق فتبين النتائج على أن مجموعة المنتجات الكيميائية كانت لها المساهمة الكبرى في تكوينه بقيمة بلغت: 3,73 ألف دولار أمريكي، وسجل كذلك أثر السوق الخاص بالمنتجات الغذائية والحيوانات الحية قيمة قاربت 1.4 ألف دولار أمريكي، مما يعني زيادة طلب أسواق الدول المتقدمة على هاتين المجموعتين السلعتين. وفيما يتعلق بأثر المنافسة فتبين النتائج أن مجموعة المنتجات الغذائية والحيوانات الحية سجل أثر منافستها قيمة موجبة بلغت: 22961,3954 ألف دولار أمريكي، وهو ما يدل على ارتفاع درجة تنافسيتها على مستوى سوق دول الشمال، في حين تعتبر المحروقات المجموعة السلعية التي سجلت أكبر تراجع في تنافسيتها على مستوى هذه السوق، حيث بلغت قيمة أثرها -15671709 ألف دولار أمريكي، وهو ما جعلها أكبر مجموعة سلعية تساهم في تدهور النصيب السوقي الثابت للصادرات الجزائرية.

وبمقارنة القيمة الإجمالية لنموذج النصيب السوقي للصادرات الجزائرية في كل من أسواق الجنوب وأسواق الشمال، يتضح لنا أن خسائر الجزائر من التصدير نحو دول الجنوب هي أقل بكثير من خسائرها من التصدير نحو دول الشمال، بالإضافة إلى هذا يبين الفرق الكبير في قيم أثر المنافسة في السوقين عن أن سوق الشمال شهدت تراجعاً في تنافسية المنتجات الجزائرية بقيمة أعلى من التراجع على مستوى سوق الجنوب. وعليه يمكن القول أن أسواق الجنوب تعتبر أفضل من أسواق الشمال من حيث التوجه الاستراتيجي للصادرات الجزائرية، وهذا نتيجة لارتفاع درجة تنافسية المنتجات الجزائرية على مستواها.

ثالثاً: دراسة تنافسية الصادرات المصرية

يتميز الاقتصاد المصري بتوفره على موارد طبيعية معتبرة، وخاصة في المجال الزراعي، ومقومات بشرية هائلة تفسر بوضوح عن تخصصه في القطاعات الإنتاجية الكثيفة العمالة. إلا أنها، وكغيرها من الدول العربية، لم تتمكن مصر من الوصول إلى استغلال أمثل لعواملها الإنتاجية، وهو ما جعلها تعاني من تبعية هيكلية للعالم الخارجي، خاصة في مجال السلع الضرورية، إضافة إلى تركيز صادراتها في المنتجات الأولية وقليلة الكثافة التكنولوجية.

1. تطور الاقتصاد المصري

بدأت مرحلة الإصلاح في الاقتصاد المصري منذ بداية التسعينيات، وقد جاء هذا التوجه في إطار التحول إلى آليات السوق واتخاذ عدة سياسات لمعالجة الاختلالات النقدية والهيكلية وأهمها: تحرير سعر الفائدة، وإصلاح وتحرير سعر الصرف، وإنشاء سوق حرة للصرف الأجنبي، وتنفيذ برامج للخصخصة وتحرير القطاع العام والتجارة الخارجية. وقد بذلت مصر خلال التسعينيات الكثير من الجهد للتحول من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر مما أدى إلى تخفيض العجز في الموازنة وخفض معدل التضخم إلى أقل من 3% واستقرار سعر الصرف، بالإضافة إلى تحرير تجارتها والقضاء على قيود ومعوقات الاستثمار، وقامت بخصوصية أكثر من 50% من شركات القطاع العام، مما أدى إلى ارتفاع معدل النمو إلى 5%.

وتحتل مصر موقعا استراتيجيا بين القارة الإفريقية والآسيوية، فمن جهة تمثل بوابة شمالية لبلدان إفريقيا الوسطى والشرقية، ومن جهة أخرى تمثل بوابة غربية للبلدان العربية، وعليه فقد عملت على استغلال هذه الميزة من أجل تدعيم علاقاتها الاقتصادية مع جيرانها من الدول النامية، ناهيك عن دول الجنوب الأخرى. ولذلك نجد أن نسبة صادراتها نحو اقتصاديات الجنوب ارتفعت من 26.6% سنة 1995 إلى 54.5% سنة 2014 من صادراتها الإجمالية.

2. تنافسية الصادرات المصرية على مستوى أسواق الجنوب

نظراً لموقعها الجغرافي الهام كرابط فعال بين غرب القارة الآسيوية وشمال شرق القارة الإفريقية، فإن أسواق الجنوب تمثل خبازاً استراتيجياً للعديد من المصدرين المصريين، وخاصة مع توجه مصر في السنوات الأخيرة نحو إزالة الحواجز أمام تجارتها الخارجية مع جيرانها في إطار التكتلات الإقليمية، وهو ما يجعل أسواق الجنوب تتيح العديد من فرص التوسع في التصدير قيمة وهيكل.

ويمكن تبين درجة تنافسية الصادرات المصرية على مستوى أسواق الجنوب بتطبيق نموذج النصيب السوقي الثابت بين سنتي 2004 و 2014 من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (6): قياس تنافسية الصادرات المصرية على مستوى أسواق الجنوب بين سنتي 2004 و2014 (ألف دولار أمريكي)

المنتجات	أثر النمو	أثر السوق	أثر المنافسة	المجموع
منتجات غذائية وحيوانات حية	1,0992935	15,2989013	688043,349	688059,747
مشروبات وتبغ	0,01043982	11,5661111	-3261,2245	-3249,648
مواد خام غير قابلة للاحتراق	0,29239762	5,58969674	-635380,66	-635374,78
محروقات	1,62234253	4,02613606	-1538254,1	-1538248,5
زيت، شحوم وسيور	0,04563663	16,8459936	75326,344	75343,2357
منتجات كيميائية ومنتجات ملحقة	0,59610326	18,4395243	1453351,08	1453370,12
مواد مصنعة	0,61859065	6,11558598	827532,298	827539,032
آلات ومعدات النقل	0,33763341	25,8099841	1181461,89	1181488,04
مواد مصنعة مختلفة	0,24903055	5,60956266	527812,699	527818,558
مواد وتحويلات	0,17259178	4,5383033	134320,639	134325,349
المجموع	5,04405974	113,839799	2710952,31	2711071,19

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات من قاعدة بيانات الأونكتاد

يتبين من خلال هذه النتائج أن قيمة النموذج هي موجبة حيث بلغت 2711071,19 ألف دولار أمريكي، وهو ما يدل على تحسن النصيب السوقي الثابت للصادرات المصرية على مستوى أسواق الجنوب. ويعزى هذا التحسن أساساً إلى أثر المنافسة الذي ساهم بقيمة موجبة قدرها: 2710952,31 ألف دولار، وهو ما يدل على ارتفاع درجة تنافسية المنتجات المصرية مقارنة بمنتجات الدول الأخرى في أسواق الجنوب، في حين ساهم أثر النمو بقيمة إيجابية ضعيفة بلغت: 5,04 ألف دولار أمريكي، معبراً عن نمو الطلب العالمي على المجموعات السلعية المختلفة، وأثر السوق بقيمة قدرها: 113,83 ألف دولار أمريكي معبراً عن نمو طلب أسواق الجنوب على المجموعات السلعية المختلفة.

وبالنسبة للتغيرات الجزئية، فنلاحظ أن أثر النمو كان تكوينه الأساسي متأثراً من نمو الطلب العالمي على المحروقات، حيث بلغت قيمته: 1,62 ألف دولار أمريكي، وعلى المنتجات الغذائية والحيوانات الحية بقيمة: 1,09، أما أثر السوق فنقرأ من خلال النتائج أن الآلات ومعدات النقل كان لها الأثر الأكبر بقيمة بلغت: 25,8 ألف دولار أمريكي، وبعدها مجموعة منتجات كيميائية ومنتجات ملحقة بقيمة موجبة 18,43 ألف دولار أمريكي، مما يعني زيادة طلب أسواق الجنوب على هاتين المجموعتين السلعتين. وفيما يتعلق بأثر المنافسة فتبين النتائج أن المنتجات الكيميائية تعتبر المجموعة السلعية التي سجلت أكبر تحسن في تنافسيتها على مستوى أسواق الجنوب، حيث بلغت قيمة أثرها: 1453351,08 ألف دولار أمريكي، تليها في المرتبة الثانية مجموعة الآلات ومعدات النقل بقيمة: 1181461,89 ألف دولار أمريكي، وهو ما جعلهما أكبر مجموعتين سلعتين تساهمان في تحسن النصيب السوقي الثابت للصادرات المصرية على مستوى أسواق الجنوب، في حين أن مجموعتي مواد خام غير قابلة للاحتراق والمحروقات سجلتا تدهوراً في تنافسيتها على مستوى أسواق الجنوب، حيث بلغت قيمتهما: -635380,66 ألف دولار و-1538254,1 ألف دولار على التوالي.

3. تنافسية الصادرات المصرية على مستوى أسواق الشمال

ترتبط مصر مع بلدان الشمال بعلاقات اقتصادية متطورة، نظراً لما تتوفر عليه من سلع دولية متنوعة، وخاصة في المجال الزراعي، إضافة إلى ارتفاع حاجياتها الاستهلاكية

والاستثمارية بصفة متزايدة سنويا، وهو ما يجعل من الدول المتقدمة شريكا اقتصاديا لا غنى عنه بالنسبة للاقتصاد المصري على مستوى بناء علاقاتها الاقتصادية الدولية. ويمكن تبين درجة تنافسية الصادرات المصرية على مستوى أسواق الشمال بتطبيق نموذج النصيب السوقي الثابت بين سنتي 2004 و2014 من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (7): قياس تنافسية الصادرات المصرية على مستوى أسواق الشمال بين سنتي 2004 و2014 (ألف دولار أمريكي)

المنتجات	أثر النمو	أثر السوق	أثر المنافسة	المجموع
منتجات غذائية وحيوانات حية	2,57702263	35,8645031	240322,056	240360,497
مشروبات وتبغ	0,0140632	15,5803988	-413,47492	-397,88046
مواد خام غير قابلة للاحتراق	0,77999238	14,9109316	-95894,113	-95878,422
محروقات	15,5480199	38,58522	-615599,13	-615544,99
زيوت، شحوم وسيور	0,05940045	21,926678	9699,98908	9721,97516
منتجات كيميائية ومنتجات ملحقة	3,87780815	119,953945	1162999,85	1163123,68
مواد مصنعة	2,70690833	26,7613659	-225722,6	-225693,13
آلات ومعدات النقل	0,69183997	52,886883	371723,29	371776,869
مواد مصنعة مختلفة	3,01221119	67,8518645	271930,844	272001,709
مواد وتحويلات	0,80850612	21,2596797	260820,675	260842,744
المجموع	30,0757723	415,58147	1379867,39	1380313,05

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات من قاعدة بيانات الأونكتاد

تبين لنا نتائج الجدول أن القيمة الكلية للنموذج هي موجبة حيث بلغت 1380313,05 ألف دولار أمريكي، وهو ما يدل على تحسن النصيب السوقي الثابت للصادرات المصرية على مستوى أسواق الشمال. وقد ساهم في هذا التحسن أثر المنافسة بقيمة موجبة قدرها: 1379867,39 ألف دولار، وهو ما يدل على ارتفاع درجة تنافسية المنتجات المصرية مقارنة بمنتجات الدول الأخرى في أسواق الشمال، كما ساهم أثر النمو بقيمة إيجابية بلغت: 30,07 ألف دولار أمريكي، مدلا على نمو الطلب العالمي على المجموعات السلعية المختلفة، وأثر السوق بقيمة مقارنة قدرها: 415,58 ألف دولار أمريكي معبرا عن نمو طلب أسواق الشمال على المجموعات السلعية المختلفة.

وبالنسبة للتغيرات الجزئية، فنلاحظ أن نمو الطلب العالمي على المحروقات كان له النصيب الأكبر في تكوين أثر النمو، حيث بلغت قيمته: 15,54 ألف دولار أمريكي. أما أثر السوق فتبين النتائج أن مجموعة المنتجات الكيميائية كانت لها المساهمة الكبرى في تكوينه بقيمة بلغت: 119,95 ألف دولار أمريكي، تلتها بعد ذلك مجموعة المواد المصنعة المختلفة بقيمة 67,85 ألف دولار أمريكي، وهو ما يشير إلى زيادة طلب أسواق الدول المتقدمة على هاتين المجموعتين السلعتين. أما بالنسبة لأثر المنافسة فتبين النتائج أن مجموعة المنتجات كيميائية والمنتجات الملحقة سجلت أكبر قيمة موجبة بلغت: 1162999,85 ألف دولار أمريكي، وهو ما يدل على ارتفاع درجة تنافسيتها على مستوى سوق دول الشمال، في حين تعتبر المحروقات المجموعة السلعية التي سجلت أكبر تراجع في تنافسيتها على مستوى هذه السوق، حيث بلغت قيمة أثرها -615599,13 ألف دولار أمريكي، وهو ما جعلها أكبر مجموعة سلعية تساهم في تدهور النصيب السوقي الثابت للصادرات المصرية.

وبمقارنة القيمة الإجمالية لنموذج النصيب السوقي للصادرات المصرية في كل من أسواق الجنوب وأسواق الشمال، يتضح لنا أن مكاسب مصر من التصدير نحو دول الجنوب

هي أكبر من مكاسبها من التصدير نحو دول الشمال، إضافة إلى أن الفرق في قيم أثر المنافسة بين السوقين يدل على أن سوق الجنوب شهدت تحسناً أعلى في تنافسية المنتجات المصرية مقارنة بسوق الشمال. وعليه يمكن القول أن أسواق الجنوب تعتبر أفضل من أسواق الشمال من حيث التوجه الاستراتيجي للصادرات المصرية.

رابعاً: دراسة تنافسية الصادرات الإماراتية

على الرغم من افتقارها لأهم المقومات الطبيعية التنموية، ما عدا النفط، إلا أن دولة الإمارات العربية المتحدة استطاعت أن تنهض باقتصادها بصفة سريعة، حيث عملت على استغلال قطاع المواد الأولية في تطوير القطاعات الخدمية الأخرى مثل السياحة، البناء والنقل. وقد ساهم هذا التطور السريع في الاقتصاد الإماراتي في تحسن أداء علاقاته الخارجية، حيث تعتبر من أكثر البلدان العربية ارتباطاً بالعالم المتقدم، إلا أنه في السنوات الأخيرة بدأت علاقاتها مع شركائها الجنوبيين تأخذ حيزاً معتبراً على مستوى علاقاتها الدولية.

أ - تطور الاقتصاد الإماراتي

يلاحظ المتتبع لمسار التطور الاقتصادي في دولة الإمارات العربية المتحدة منذ خمسة وعشرين عاماً بأنها استطاعت أن تحقق إنجازات اقتصادية ضخمة. ويعكس ذلك البنية الاقتصادية القوية المتمثلة في ارتفاع المستوى المعيشي والدخل للمواطنين المقيمين بشكل عام، البنية التحتية المتطورة في خدمات متقدمة في النقل البري، البحري والجوي، والاتصالات وشبكات المياه والكهرباء والصرف الصحي، وكذلك قطاع صناعي يتطور سريعاً بالإضافة إلى قطاع تجاري حيوي يدعمه قطاع مصرفي متقدم. وعلى الرغم من ذلك فإن المسيرة الإنمائية لم تحدث بنفس الوتيرة منذ منتصف السبعينات بل كان هناك في بعض الأحيان تراجع الأداء الاقتصادي العام وفي القطاعات الاقتصادية نتيجة لتغير وتأثير الظروف الاقتصادية الداخلية والخارجية. ولقد كان للتغيرات في أسواق النفط العالمية أثر مباشر وفعال في الأداء الاقتصادي المحلي بسبب الاعتماد الكبير على إيرادات النفط¹⁰. وعلى الرغم من اعتبارها دولة نفطية، إلا أن الإمارات العربية المتحدة استطاعت التخلص من تبعيتها المطلقة لقطاع المواد الأولية، وهذا من خلال تطوير بنيتها الإنتاجية، وتفعيل إنتاجية قطاع خدماتها، ورفع قدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية، وهو ما جعلها تحتل المركز الثاني في ترتيب قوة الاقتصادات العربية. وقد عملت الإمارات على تقوية علاقاتها الاقتصادية مع دول الجنوب، وخاصة الدول العربية ودول وسط وجنوب آسيا، وهو ما ساهم في رفع مردودية قطاعها التجاري، حيث نجد أن نسبة الصادرات نحو دول الجنوب سنة 2014 %78.03 إلى سنة 1995 %44.3 من الصادرات الإجمالية قد انتقلت بها من

ب. تنافسية الصادرات الإماراتية في دول الجنوب

تمثل دول الخليج والدول العربية الأخرى الامتداد الجنوبي الأول للإمارات العربية المتحدة، إلا أن هذا لم يمنعها من تطوير علاقاتها التجارية والنقدية مع دول الجنوب الأخرى وخاصة الآسيوية منها، والتي أصبحت تمثل شريكاً استراتيجياً للاقتصاد الإماراتي. ويمكن تبين درجة تنافسية الصادرات الإماراتية على مستوى أسواق الجنوب بتطبيق نموذج النصيب السوقي الثابت بين سنتي 2004 و2014 من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (8): قياس تنافسية الصادرات الإماراتية على مستوى أسواق الجنوب بين سنتي 2004 و2014 (ألف دولار أمريكي)

المنتجات	أثر النمو	أثر السوق	أثر المنافسة	المجموع
منتجات غذائية وحيوانات حية	0,24211159	1,38866964	2379317,25	2379318,88
مشروبات وتبغ	0,024281	0,86619059	-322846,4	-322845,51
مواد خام غير قابلة للاحتراق	0,11416144	1,20293034	447024,249	447025,566
محروقات	5,18827482	0,87149125	23397858,3	23397864,3
زيوت، شحوم وسيور	0,02228405	1,15762271	639048,601	639049,781
منتجات كيميائية ومنتجات ملحقة	0,21291061	1,36632911	7535630,41	7535631,98
مواد مصنعة	0,50963564	1,00072978	20703034,4	20703035,9
آلات ومعدات النقل	0,40679709	0,84675282	11487171,4	11487172,7
مواد مصنعة مختلفة	0,22061877	1,05855951	4855455,07	4855456,35
مواد وتحويلات	0,55728793	1,80608853	158377,453	158379,816
المجموع	7,49836294	11,5653643	71280070,7	71280089,7

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات من قاعدة بيانات الأونكتاد

توضح نتائج تطبيق نموذج النصيب السوقي الثابت في الإمارات أن قيمته موجبة حيث بلغت 71280089,7 ألف دولار أمريكي، وهو ما يدل على تحسن النصيب السوقي الثابت للصادرات الإماراتية على مستوى أسواق الجنوب. ويرجع هذا التحسن إلى أثر المنافسة بشكل كبير الذي بلغت قيمته: 71280070,7 ألف دولار، وهو ما يدل على ارتفاع درجة تنافسية المنتجات الإماراتية مقارنة بمنتجات الدول الأخرى في أسواق الجنوب، في حين ساهم أثر النمو بقيمة إيجابية ضعيفة بلغت: 7,49 ألف دولار أمريكي، معبرا عن نمو الطلب العالمي على المجموعات السلعية المختلفة، وأثر السوق بقيمة مقاربة قدرها: 11,56 ألف دولار أمريكي معبرا عن نمو طلب أسواق الجنوب على المجموعات السلعية المختلفة.

وبالنسبة للتغيرات الجزئية، فيتبين لنا أن أثر النمو كان تكوينه الأساسي متأثرا من نمو الطلب العالمي على المحروقات، حيث بلغت قيمته: 5,18 ألف دولار أمريكي، أما أثر السوق فنلاحظ أن مجموعة المنتجات الغذائية والحيوانات الحية كان لها الأثر الأكبر بقيمة بلغت: 1,38 ألف دولار أمريكي، وبعدها مجموعة منتجات كيميائية ومنتجات ملحقة بقيمة موجبة 1,36 ألف دولار أمريكي، مما يعني زيادة طلب أسواق الجنوب على هاتين المجموعتين السلعيتين. وفيما يتعلق بأثر المنافسة فتبين النتائج أن المحروقات تعتبر المجموعة السلعية التي سجلت أكبر تحسن في تنافسيتها على مستوى أسواق الجنوب، حيث بلغت قيمة أثرها: 23397858,3 ألف دولار أمريكي، تليها في المرتبة الثانية مجموعة المواد المصنعة بقيمة: 20703034,4 ألف دولار أمريكي، وهو ما جعلها أكبر مجموعتين سلعيتين تساهمان في تحسن النصيب السوقي الثابت للصادرات الإماراتية على مستوى أسواق الجنوب، بينما سجلت مجموعة المشروبات والتبغ تدهورا في تنافسيتها على مستوى أسواق الجنوب، حيث بلغت قيمتهما: -322846,4 ألف دولار.

ت. تنافسية الصادرات الإماراتية في دول الشمال

بينت الأزمة المالية العالمية الأخيرة بشكل واضح الدرجة المرتفعة التي تربط الاقتصاد الإماراتي بالاقتصادات المتقدمة، وهو ما يجعلها شريكا استراتيجيا للإمارات العربية المتحدة. وقد زاد من هذا الارتباط تبعية اقتصادات الشمال للعالم الخارجي فيما يتعلق بالنفط، الذي تعتبر الإمارات من أهم المصدرين له في العالم.

ويمكن تبين درجة تنافسية الصادرات الإماراتية على مستوى أسواق الشمال بتطبيق نموذج النصيب السوقي الثابت بين سنتي 2004 و 2014 من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (9): قياس تنافسية الصادرات الإماراتية على مستوى أسواق الشمال بين سنتي 2004 و 2014 (ألف دولار أمريكي)

المنتجات	أثر النمو	أثر السوق	أثر المنافسة	المجموع
منتجات غذائية وحيوانات حية	0,0109153	0,06260644	-288134,24	-288134,16
مشروبات وتبغ	0,00094119	0,0335758	21076,5781	21076,6126
مواد خام غير قابلة للاحتراق	0,00928766	0,09786495	185802,596	185802,703
محروقات	3,60008878	0,60471852	-613572,72	-613568,52
زيوت، شحوم وسيور	0,01245876	0,64721358	195199,993	195200,653
منتجات كيميائية ومنتجات ملحقة	0,05368972	0,34454754	578739,426	578739,824
مواد مصنعة	0,19045746	0,37398573	3886079,44	3886080,01
آلات ومعدات النقل	0,05022709	0,10454827	-634366,9	-634366,75
مواد مصنعة مختلفة	0,05046219	0,24212458	-585208,24	-585207,94
مواد وتحويلات	0,05872828	0,19032975	1511341,22	1511341,47
المجموع	4,03725643	2,70151516	4256957,15	4256963,89

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات من قاعدة بيانات الأونكتاد

تبين لنا أرقام الجدول أن القيمة الكلية للنموذج هي موجبة حيث بلغت 4256963,89 ألف دولار أمريكي، وهو ما يدل على تحسن النصيب السوقي الثابت للصادرات الإماراتية على مستوى أسواق الشمال. وقد ساهم في هذا التحسن أثر المنافسة بقيمة موجبة قدرها: 4256957,15 ألف دولار، وهو ما يدل على ارتفاع درجة تنافسية المنتجات الإماراتية مقارنة بمنتجات الدول الأخرى في أسواق الشمال، كما ساهم أثر النمو بقيمة إيجابية بلغت: 4,03 ألف دولار أمريكي، مدلا على نمو الطلب العالمي على المجموعات السلعية المختلفة، وأثر السوق بقيمة أقل منها قدرها: 2,70 ألف دولار أمريكي معبرا عن نمو طلب أسواق الشمال على المجموعات السلعية المختلفة.

وبالنسبة للتغيرات الجزئية، فنلاحظ أن نمو الطلب العالمي على المحروقات كان له النصيب الأكبر في تكوين أثر النمو، حيث بلغت قيمته: 3,6 ألف دولار أمريكي. أما أثر السوق فتبين النتائج أن مجموعة زيوت، شحوم وسيور ذات أصل نباتي وحيواني كانت لها المساهمة الكبرى في تكوينه بقيمة بلغت: 0,64 ألف دولار أمريكي، تلتها بعد ذلك المحروقات بقيمة 0,60 ألف دولار أمريكي، وهو ما يشير إلى زيادة طلب أسواق الدول المتقدمة على هاتين المجموعتين السلعتين. أما بالنسبة لأثر المنافسة فتبين النتائج أن مجموعة المواد المصنعة سجلت أكبر تحسن في تنافسياتها بقيمة بلغت: 3886079,44 ألف دولار أمريكي، وهو ما يدل على ارتفاع درجة تنافسياتها على مستوى سوق دول الشمال، في حين تعتبر الآلات ومعدات النقل المجموعة السلعية التي سجلت أكبر تراجع في تنافسياتها على مستوى هذه السوق، حيث بلغت قيمة أثرها -634366,9 ألف دولار أمريكي، وهو ما جعلها أكبر مجموعة سلعية تساهم تراجع النصيب السوقي للصادرات الإماراتية ببلدان الشمال.

وبمقارنة القيمة الإجمالية لنموذج النصيب السوقي للصادرات الإماراتية في كل من أسواق الجنوب وأسواق الشمال، يتبين لنا المكاسب الكبيرة التي تحققت الإمارات من التصدير إلى أسواق الجنوب مقارنة بأسواق الشمال، إضافة إلى أن الفرق الشاسع في قيم أثر المنافسة بين السوقيين يدل على أن المنتجات الإماراتية شهدت معدل تحسن في تنافسياتها على

مستوى سوق الجنوب أعلى من المعدل المسجل على مستوى سوق الشمال. وعليه يمكن القول أن أسواق الجنوب تعتبر أفضل من أسواق الشمال من حيث التوجه الاستراتيجي للصادرات الإماراتية.

نتائج الدراسة:

يمثل تركيز صادرات الاقتصاديات العربية في عدد قليل من المنتجات التحدي الأكبر الذي تعمل، في إطار سياساتها التنموية، من أجل تجاوزه، والتوجه نحو دعم التنوع القطاعي لمؤسساتها التصديرية. ويمثل هذا الشكل انعكاسا واضحا لتركز العلاقات التجارية لأغلب الدول العربية مع بلدان الشمال، ومعاناتها الطويلة من القيود التسويقية والتنافسية التي تحيط بعملية دخول منتجاتها إلى أسواق الاقتصادية المتقدمة. ولذلك يمثل التوجه نحو أسواق الجنوب خيارا مهما للبلدان العربية من أجل تسهيل اندماج اقتصادياتها في الاقتصاد العالمي، بما يخدم استراتيجية تحسين تنافسية منتجاتها وتنويع سلة صادراتها بالتبعية.

ومن خلال هذا البحث حاولنا تسليط الضوء على القدرات التنافسية للمنتجات العربية على مستوى كل من أسواق الجنوب وأسواق الشمال، وقد خرجنا بالنتائج التالية:

- عرفت حصة الدول العربية من التجارة العالمية تطورا ملحوظا، وهذا على الرغم من بقاء صادراتها متركزة في قطاع المحروقات، وهو ما انعكس إيجابا على تنويع الاتجاهات الجغرافية لصادراتها ووارداتها، وقلل من التركيز الكبير في الاقتصاديات المتقدمة. ونظرا لذلك، فقد تزايدت حصة الجنوب من التجارة الخارجية العربية، وهو ما أعطى لأسواق الجنوب أهمية كبيرة في السياسات التنموية لمعظم البلدان العربية؛
- يعطي التوجه نحو أسواق الجنوب فرصا أكبر لتصريف منتجات المؤسسات العاملة في البلدان العربية، وهذا من خلال الاستفادة من توفر التعريفات الجمركية التفضيلية، ومن اتساع حجم الطلب المحلي. ويساهم هذا في الرفع من فعالية المعاملات الاقتصادية الخارجية العربية، وتحسين تنافسية منتجاتها على مستوى الأسواق الدولية؛
- أثبتت الدراسة أن الصادرات الجزائرية شهدت تدهورا في قدراتها التنافسية على مستوى كل من أسواق الجنوب وأسواق الشمال، إلا أن قيمة الخسائر كانت أكبر بالنسبة لأسواق الشمال، في حين شهدت كل من الصادرات المصرية والإماراتية تحسنا في قدراتها التنافسية على مستوى كل من أسواق الجنوب وأسواق الشمال، إلا أن المكاسب كانت أكبر في أسواق الجنوب، ولذلك يمكن القول أن أسواق الجنوب تمثل خيارا استراتيجيا أفضل من أسواق الشمال بالنسبة للصادرات العربية.
- ومن خلال هذه النتائج، وبالتحديد النتيجة الأخيرة، يمكننا التصديق بصحة الفرض المطروح في الدراسة، حيث أن تطبيق نموذج النصيب السوقي الثابت أثبت أن تنافسية الصادرات العربية على مستوى أسواق الجنوب هي أحسن من تنافسياتها على مستوى أسواق الشمال.

وعليه يمكننا إدراج أهم التوصيات المتعلقة بهذا الموضوع فيما يلي:

- يمثل التعاون التجاري جنوب- جنوب خيارا متاحا للدول العربية على مستوى هيكل التبادل الدولي، وبالتالي فعليها العمل من أجل استغلال إيجابياته من أجل اتخاذه كأسلوب مكمل للتعاون التجاري شمال- جنوب، في إطار سعيها لتحسين مكانتها في جغرافيا التجارة العالمية؛
- توفر أسواق دول الجنوب فرصا كبيرة لتسويق السلع والخدمات، وبذلك يمكن للدول العربية استغلال هذه الفرص من أجل تسهيل اختراق منتجاتها للأسواق الدولية، والهروب من القيود التجارية والتسويقية التي تفرضها أسواق الدول المتقدمة، وصولا إلى تنوع أفضل لصادراتها؛

- تعاني أغلب الدول العربية المصدرة للمحروقات من تركيز شديد في هيكل صادراتها، على غرار الجزائر، وعليه فيجب عليها العمل على اتخاذ إجراءات فعالة من أجل تطوير علاقاتها الاقتصادية مع شركائها الجنوبيين، بهدف تقليل تبعيتها التجارية للدول المتقدمة، ووصولاً إلى تحقيق تنوع أكبر في هيكل صادراتها.

قائمة المراجع:

1. أحمد عبد الرحمن إسماعيل الصالحي: الرؤية المستقبلية للصادرات المصرية في إطار الكوميسا. رسالة مقدمة للحصول على درجة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد، جامعة الزقازيق، 2011.
2. الأونكتاد: اتفاق بشأن النظام الشامل للأفضليات التجارية فيما بين البلدان النامية. بلغراد 12 أبريل 1988.
3. صندوق النقد العربي: التقرير الاقتصادي العربي الموحد، الفصل الثامن: التجارة الخارجية للدول العربية، 2015.
4. محمد سعد عميرة: اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة: الإنجازات المحققة والتطلعات المستقبلية. مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية- 2002.
5. المركز الإسلامي لتنمية التجارة، تقرير بعنوان: الاتفاقية الإطار حول نظام الأفضليات التجارية بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. 2010.
6. منظمة المؤتمر الإسلامي، الأمانة العامة: بروتوكول خطة التعريف التفضيلية الخاصة بنظام الأفضليات التجارية فيما بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي (PRETAS). 2011.
7. Briefings de Bruxelles sur le développement rural: La croissance démographique et ses implications pour le développement rural ACP - Ressources sur La croissance démographique des pays ACP. Une série de réunions sur des questions de développement ACP-UE, Bruxelles, 27 janvier 2010.
8. United Nations: UNCTAD Handbook of statistics. New York and Geneva, 2013.
9. موقع قاعدة بيانات الأونكتاد على شبكة الانترنت: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

الهوامش

- 1 - صندوق النقد العربي: التقرير الاقتصادي العربي الموحد لسنة 2015، الفصل الثامن: التجارة الخارجية للدول العربية، ص. 195
- 2 - صندوق النقد العربي، مرجع سابق، ص. 196
- 3 - صندوق النقد العربي، مرجع سابق، ص. 195
- 4 - الأونكتاد: اتفاق بشأن النظام الشامل للأفضليات التجارية فيما بين البلدان النامية. بلغراد 12 أبريل 1988، ص. 5-6
- 5 - المركز الإسلامي لتنمية التجارة، تقرير بعنوان: الاتفاقية الإطار حول نظام الأفضليات التجارية بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. ص. 1
- 6 - منظمة المؤتمر الإسلامي، الأمانة العامة: بروتوكول خطة التعريف التفضيلية الخاصة بنظام الأفضليات التجارية فيما بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي (PRETAS). ص. 4

⁷ - **Briefings de Bruxelles sur le développement rural: La croissance démographique et ses implications pour le développement rural ACP - Ressources sur La croissance démographique des pays ACP.** Une série de réunions sur des questions de développement ACP-UE, Bruxelles, 27 janvier 2010, p5.

⁸ - أحمد عبد الرحمن إسماعيل الصالحي: الرؤية المستقبلية للصادرات المصرية في إطار الكوميسا. رسالة مقدمة للحصول على درجة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد، جامعة الزقازيق، 2011، ص-ص: 195-196.

⁹ - أحمد عبد الرحمن إسماعيل الصالحي، نفس المرجع السابق، ص 198.

¹⁰ - محمد سعد عميرة: اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة: الإنجازات المحققة والتطلعات المستقبلية. مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية- 2002، ص4..