

The Islamic University–Gaza
Research and Postgraduate Affairs
Faculty of Commerce
Master of Development Economics



الجامعة الإسلامية - غزة
شئون البحث العلمي والدراسات العليا
كلية التجارة
ماجستير اقتصاديات التنمية

تقييم أداء الصادرات السلعية الفلسطينية باستخدام مؤشرات
التجارة الخارجية (2000-2014م)

**Evaluation of Palestinian Commodity Exports
Performance using Foreign Trade Indices
(2000-2014)**

إعداد الباحثة
أمانى طلعت حسن القيسي

إشرافُ الدُّكْتُورُ
خليل أحمد النمرودي

قدم هذا البحث استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير
في اقتصادات التنمية بكلية التجارة في الجامعة الإسلامية بغزة

مِنْهُرٍ 1438هـ - أكتوبر 2016م

إقرار

أنا الموقع أدناه مقدم الرسالة التي تحمل العنوان:

تقييم أداء الصادرات السلعية الفلسطينية باستخدام مؤشرات التجارة الخارجية (2000-2014م)

Evaluation of Palestinian Commodity Exports Performance using Foreign Trade Indices (2000-2014)

أقر بأن ما اشتملت عليه هذه الرسالة إنما هو نتاج جهدي الخاص، باستثناء ما تمت الإشارة إليه حيالها ورد، وأن هذه الرسالة ككل أو أي جزء منها لم يقدم من قبل الآخرين لنيل درجة أو لقب علمي أو بحثي لدى أي مؤسسة تعليمية أو بحثية أخرى.

Declaration

I understand the nature of plagiarism, and I am aware of the University's policy on this.

The work provided in this thesis, unless otherwise referenced, is the researcher's own work, and has not been submitted by others elsewhere for any other degree or qualification.

Student's name: أمانى طلعت القيسى اسم الطالب:

Signature: التوقيع:

Date: التاريخ:

ت

الملخص

هدفت الدراسة إلى التعرف على واقع وتقدير أداء الصادرات في الأراضي الفلسطينية، باستخدام عينة من المؤشرات الكمية للتجارة الخارجية: (تركز الصادرات، التجارة داخل الصناعة، الميزة النسبية الظاهرة، كثافة التجارة، تخصص الصادرات)، كذلك هدفت الدراسة إلى رسم السياسات المناسبة التي تعزز دور الصادرات في الاقتصاد الفلسطيني وتزيد من قدرتها التنافسية، وبلورة سياسة تجارية تعمل على اندماج الاقتصاد الفلسطيني في المحيطين الإقليمي والعالمي، وتقليل تبعيته للاقتصاد الإسرائيلي.

وقد استخدمت الباحثة المنهج الوصفي التحليلي؛ لكونه يتناسب مع الظاهرة وفرضياتها. وقامت بتحليل مجموعة من مؤشرات التجارة الخارجية للأراضي الفلسطينية للتأكد من صحة هذه الفرضيات باستخدام برنامج Microsoft Excel 2010 SPSS لإجراء

اختبار One Sample T Test

وقد أظهرت نتائج تحليل المؤشرات الكمية للتجارة الخارجية: أن الصادرات الفلسطينية تمتاز بالتنوع، وأن تجارة السلع المصنعة لها أهمية نسبية في الاقتصاد الفلسطيني، وتتميز قطاعات (الأغذية والحيوانات الحية، المشروبات والتبغ، مواد خام غير صالحة للأكل باستثناء الوقود، زيوت ودهون وشموع حيوانية ونباتية، السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة، مواد مصنعة متنوعة) بميزة نسبية ظاهرة، ويوجد تركيز في اتجاه الصادرات الفلسطينية مع شريك قسري رئيس وهو "إسرائيل"، كما يمكن للصادرات الفلسطينية التي تمتلك مزايا نسبية ظاهرة في القطاعات سابقة الذكر أن تتحلّص في أسواق أخرى غير السوق الإسرائيلية، مثل السعودية، تركيا، الإمارات، الأردن، ومصر.

وقدمت الدراسة مجموعة من التوصيات منها: تفعيل الاتفاقيات الاقتصادية الموقعة مع الدول العربية ودول العالم لتعظيم الاستفادة من هذه الاتفاقيات، ومحاولة دمج الاقتصاد الفلسطيني في المحيطين الإقليمي وال العالمي، ومحاولة تصنيع وتطوير منتجات ذات صبغة فلسطينية "علامة تجارية فلسطينية" مثل تصنيع منتجات الزيتون والبلح، وصناعة الأحذية والملابس، مستفيدين من الدعم العربي والعالمي للقضية الفلسطينية في تسويق هذه المنتجات، وضرورة تبني سياسة تشجيع الصادرات خاصة في المنتجات التي تمتلك ميزة نسبية ظاهرة.

Abstract

The study aimed at identifying and assessment of the Palestinian exports by using a sample of the quantitative foreign trade indices. (Concentration of exports, intra industry trade, the revealed comparative advantage, trade intensity, export specialization). It also aims at setting appropriate policies to enhance the contribution of exports into the Palestinian economy and increase its competitiveness, and to develop a commercial policy that can engage the Palestinian economy with the region and internationally, and to decrease its dependence on the Israeli economy.

The researcher used the descriptive analytical method that goes well with the phenomenon and its hypotheses. Moreover, the researcher analyzed a group of Palestinian foreign trade indices to insure the accuracy of these hypotheses using Microsoft Excel 2010, SPSS was also used to examine One Sample T Test.

The results of the analysis of the quantitative foreign trade indices have shown that the Palestinian exports are varied and the industrial goods have a great importance in the Palestinian economy. They have also shown distinction in the sectors of (food & live animals, beverages and tobacco, Crude materials, inedible, except fuels, Animal and vegetable oils, fats and waxes, and manufactured goods classified chiefly by material) with a revealed comparative advantage. There's also focus on a main partner "Israel" in the direction of the Palestinian trade. Furthermore, the Palestinian exports may have revealed comparative advantages in the aforementioned sectors that can specialize in markets other than the Israeli market, like Saudi Arabia, Turkey, UAE, Jordan, and Egypt.

The research provided a set of recommendations including: activation of economical agreements signed by Arab countries to maximize the benefit from these agreements, and to engage the Palestinian economy within the regional and global economy, and to manufacture goods with a "Palestinian trade mark" like olive products, dates, clothes, and shoes. In addition, taking the advantage from the Arab and International support to the Palestinian cause to market these products. It is highly important to adopt a policy to encourage exports that have revealed comparative advantage.

الآية القرآنية

أَقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ
خَلَقَ الْإِنْسَنَ

مِنْ عَلْقٍ
أَقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ
الَّذِي

عَلِمَ بِالْقَلْمَرِ
عَلِمَ الْإِنْسَنَ مَا لَمْ يَعْلَمْ

[العلق: 1-5]

إهـداء

إلى من أشعلـا في حـياتي شـموع الـأمل فأـصبحـت الحـيـاة عـلـى ضـيقـها أـفـقاً لا يـنـتهـيـ.

إلى من كانت عـيونـهـما مـظـلـتـيـ الحـانـيـةـ، وـغـطـاءـ قـلـبـيـ السـمـيـكـ، فـلاـ حـرـ ولا زـمـهـرـيرـ.

إـلـيـهـماـ وـأـنـاـ أـرـتـشـفـ الـعـلـمـ شـهـداًـ بـأـيـدـيهـمـاـ،

إـلـيـهـماـ وـهـمـاـ يـرـتـشـفـانـ الـبـرـ مـنـ يـدـيـ ماـ اـسـتـطـعـتـ

إـلـىـ ذـلـكـ سـبـيلـاًـ...ـ

إـلـىـ أـمـيـ وـأـبـيـ

الـجـمـيـلـيـنـ، الرـقـيقـيـنـ، الـحـانـيـنـ

الـذـيـنـ هـمـاـ إـهـداءـ الـقـدـرـ فـيـ كـتـابـ حـيـاتـيـ

إـلـيـهـماـ...ـ أـهـديـ هـذـاـ الـعـلـمـ

إـلـىـ الـحـبـ كـلـ الـحـبـ إـخـوـتـيـ وـأـخـوـاتـيـ: حـسـنـ، أـسـمـاءـ، آـلـاءـ، صـابـرـينـ، مـحـمـدـ، عـبـدـالـرـحـمـنـ

إـلـىـ مـهـدـواـ الطـرـيقـ أـمـامـيـ لـلـوـصـولـ إـلـىـ ذـرـوـةـ الـعـلـمـ

أـهـديـ هـذـاـ الجـهـدـ المـتـواـضـعـ

شكر وتقدير

الحمد لله ملء السموات، الحمد لله ملء الأرض، الحمد لله ملء ما بينهما، الحمد لله
ملء ما شاء.

أولاًً وقبل كل شيء أشكر الله عز وجل جزيل الشكر على أن وفقني وأمدني القوة
والإرادة لإتمام هذا العمل.

ثم لا يفوتي أن أسجل شكري وتقديري إلى أستاذى الدكتور
خليل أحمد النمرودي على حسن رعايته وتوجيهاته القيمة وفائق اهتمامه طيلة إشرافه
على إعداد هذه الرسالة.

كذلك لا يفوتي التقدم بالشكر لأعضاء لجنة المناقشة:

الأستاذ الدكتور سمير صافي والدكتور سيف الدين عودة

كما أتقدم بالشكر للأستاذ الفاضل علام غباين لتحفيزه المتواصل.

الباحثة

أمانى طلعت القيسي

فهرس المحتويات

ب.....	إـرار
ث.....	المـلـخـص
ج	Abstract
ح	الـآـيـةـ الـقـرـآنـيـة
خ.....	إـهـدـاء
د.....	شـكـرـ وـتـقـدـير
ذ.....	فـهـرـسـ الـمـحـتـوـيـات
س.....	فـهـرـسـ الـجـداول
ش.....	فـهـرـسـ الـأـشـكـال
1	الفـصـلـ الـأـوـلـ إـلـاطـارـ الـعـامـ لـلـدـرـاسـة
2.....	1.1 مـقـدـمة
3.....	2.1 مشـكـلةـ الـدـرـاسـة
3.....	3.1 أـهـدـافـ الـدـرـاسـة
4.....	4.1 أـهـمـيـةـ الـدـرـاسـة
4.....	5.1 فـرضـيـاتـ الـدـرـاسـة
7.....	6.1 منـهجـيـةـ الـدـرـاسـة
8.....	7.1 الـدـرـاسـاتـ السـابـقـة
22	8.1 التـعـقـيبـ عـلـىـ الـدـرـاسـاتـ السـابـقـة
23	الفـصـلـ الثـانـيـ إـلـاطـارـ النـظـريـ لـلـتـجـارـةـ الـخـارـجـيـة
24	1.2 المـبـحـثـ الـأـوـلـ:ـ مـاهـيـةـ الـتـجـارـةـ الـخـارـجـيـة
24	مـقـدـمة
24	1.1.2 مـفـهـومـ الـتـجـارـةـ الـخـارـجـيـة
25	2.1.2 أـسـبـابـ قـيـامـ الـتـجـارـةـ الـخـارـجـيـة

26	3.1.2 أهمية التجارة الخارجية.....
28	2.2 المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية.....
28	1.2.2 الفكر الاقتصادي في العصور الوسطى.....
29	2.2.2 الفكر التجاري The Mercantilist Thought
30	3.2.2 الفكر الطبيعي Physiocrat Thought
31	4.2.2 الفكر الكلاسيكي Classical Thought
34	5.2.2 الفكر النيوكلاسيكي Neoclassical Thought
36	6.2.2 الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولية.....
39	3.2 المبحث الثالث: الإطار النظري لل الصادرات
39	1.3.2 مفهوم الصادرات.....
40	2.3.2 أهمية الصادرات.....
40	3.3.2 أنواع الصادرات.....
41	4.3.2 دوافع التصدير
41	5.3.2 مؤشرات الصادرات.....
42	6.3.2 الصادرات في الفكر الاقتصادي.....
44	7.3.2 الصادرات والنمو الاقتصادي.....
46	8.3.2 الإجراءات المطلوبة لتعزيز أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي.....
48	ملخص الفصل الثاني.....
49	الفصل الثالث قطاع التجارة الخارجية في الأراضي الفلسطينية
50	1.3 المبحث الأول: مؤشرات الاقتصاد الكلي
50	مقدمة.....
50	1.1.3 الناتج المحلي الإجمالي.....
54	2.1.3 البطالة.....
56	2.3 المبحث الثاني: التجارة الخارجية الفلسطينية.....
56	مقدمة.....
56	1.2.3 واقع التجارة الخارجية.....

59	2.2.3 الميزان التجاري
61	3.2.3 التوزيع الجغرافي لل الصادرات والواردات الفلسطينية.
62	4.2.3 التركيب السلعي لل الصادرات الفلسطينية.
64	5.2.3 التركيب السلعي للواردات الفلسطينية.
66	3.3 المبحث الثالث: الاتفاقيات التجارية الفلسطينية مع دول العالم
66	مقدمة.....
66	1.3.3 اتفاقية باريس الاقتصادية مع الجانب الإسرائيلي
68	2.3.3 الاتفاقيات التجارية مع الدول العربية.....
70	3.3.3 العلاقات التجارية مع دول العالم.....
70	4.3.3 فلسطين ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.....
72	5.3.3 فلسطين ومنظمة التجارة العالمية WTO.....
74	ملخص الفصل الثالث.....
75	الفصل الرابع تحليل مؤشرات التجارة الخارجية في الأراضي الفلسطينية.....
76	مقدمة.....
76	1.4 التصنيف الدولي الموحد للتجارة الدولية SITC
78	2.4 فرضيات الدراسة.....
118.....	ملخص الفصل الرابع.....
119.....	الفصل الخامس النتائج والتوصيات
120.....	1.5 النتائج.....
120.....	1.1.5 نتائج الجانب النظري.....
121.....	2.1.5 نتائج الجانب التحليلي.....
123.....	2.5 التوصيات
123.....	1.2.5 توصيات خاصة بالحكومة الفلسطينية.....
124.....	2.2.5 خاصة بالقطاع الخاص والجهات غير الرسمية.....
125.....	3.5 آفاق البحث
126.....	المصادر والمراجع

فهرس الجداول

جدول (3.1): الناتج المحلي الإجمالي للأراضي الفلسطينية بالأسعار الثابتة.....	51
جدول (3.2): نسبة مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي	52
جدول (3.3): إجمالي قيمة الواردات والصادرات السلعية وصافي الميزان التجاري	59
جدول (3.4): متوسط قيمة الواردات والصادرات المرصودة للسلع في فلسطين.....	61
جدول (3.5): متوسط التركيب السلعي للصادرات الفلسطينية.....	63
جدول (3.6): متوسط التركيب السلعي للواردات الفلسطينية.....	65
جدول(4.1): أبواب التصنيف الدولي الموحد للتجارة الدولية SITC	77
جدول (4.2): نتائج مؤشر ترکز الصادرات في الأراضي الفلسطينية خلال الفترة (2000-2014م)	80
جدول (4.3): أقسام الباب 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة".....	87
جدول (4.4): نتائج مؤشر التجارة داخل الصناعة II لالأراضي الفلسطينية.....	91
جدول (4.5): أقسام الباب 8 "مواد مصنعة متنوعة".....	93
جدول (4.6): قيمة صادرات أقسام الباب 8 "مواد مصنعة متنوعة" خلال عام 2014م.....	94
جدول (4.7): نتائج مؤشر الميزة النسبية الفلسطينية الظاهرة.....	97
جدول (4.8): قيمة الصادرات الفلسطينية خلال عام 2014.....	104
جدول (4.9): نتائج مؤشر كثافة التجارة في الأراضي الفلسطينية خلال الفترة (2000-2014م)	106
جدول (4.10): نسبة الصادرات المرصودة للسلع في فلسطين حسب مجموعات الدول.....	111
جدول (4.11): نتائج مؤشر تخصص الصادرات.....	115
جدول (4.12): الأسواق التي ستتخصص بها الصادرات الفلسطينية.....	117

فهرس الأشكال

- شكل (3.1): معدل البطالة في الأراضي الفلسطينية خلال الفترة (2000-2014م) 55
شكل (3.2): معدل نمو الصادرات في الأراضي الفلسطينية خلال الفترة (2000-2015م) 57
شكل (4.1): قيمة الصادرات الفلسطينية من البابين 6 و 8 خلال الفترة 2000-2014م 86
شكل (4.2): نتائج مؤشر الميزة النسبية الفلسطينية الظاهر (مقارنة بالعالم) حسب تصنيف SITC 98
شكل (4.3): نسبة الصادرات المرصودة للسلع حسب مجموعات الدول 112

الفصل الأول

الإطار العام للدراسة

1.1 مقدمة

يعد التبادل التجاري بين دول العالم حقيقة واقعة، ولا يمكن أن نتصور العالم اليوم من دونها؛ وذلك لأنه لا يمكن لأي دولة مهما بلغ تقدمها أن تستغني عن بقية الدول، سواء من جانب قدرة هذه الدول في تلبية كافة احتياجاتها من مواردها المحلية وخاصة في ظل تزايد وسائل إشباع الحاجات الإنسانية، أو من جانب آخر وهو حاجة هذه الدول إلى تصريف الفائض من منتجاتها إلى الأسواق الأخرى.

ولقد ازدادت أهمية التجارة الخارجية على المستوى الدولي وخصوصاً بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO وما تفرضه من شروط والتزامات تتطلب في مجملها على تشجيع عملية التبادل التجاري وإزالة القيود والعقبات أمام حركة السلع والخدمات. ولذلك أصبح قطاع التجارة الخارجية قطاعاً مهماً وحيوياً بسبب العديد من المزايا التي يحققها ومنها: يتيح للدولة إمكانية استيراد السلع التي تحتاجها وتصدير السلع التي تنتجها وما ينتج عن هذا التبادل من تقسيم العمل وتخصيص أفضل للموارد، إضافة إلى إمكانية تبادل الخبرات والتكنولوجيا بين الدول، وتعمل على تحسين أوضاع الميزان التجاري وميزان المدفوعات من خلال تدفقات الصرف الأجنبي، وأيضاً تعمل على زيادة المنافسة وتحسين جودة السلع المقدمة للمستهلك، وتساعد على رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية في البلد التي تقوم بعملية التبادل.

وتسعى العديد من دول العالم المتقدمة والنامية إلى تقييم أداء التجارة الخارجية فيها، ورسم السياسات التجارية، ودراسة طبيعة العلاقات مع باقي الدول، من خلال تحليل مؤشرات التجارة الخارجية؛ وذلك في سبيل النهوض بالتجارة الخارجية وترقية أدائها.

وفيما يتعلق بالاقتصاد الفلسطيني، يعتبر اقتصاداً ناشئاً، عمل تحت مجموعة من الظروف غير العادية والتي أثرت على أدائه، فقد عمل الاحتلال على مدى عقود طويلة خلت وما زال يعمل على ربط الاقتصاد الفلسطيني الناشئ بالاقتصاد الإسرائيلي القوي وما يتبع ذلك الربط والتبعية من خلل وتشوهات في بنية الاقتصاد الفلسطيني. فالاحتلال يعتبر شريكاً إجبارياً للاقتصاد الفلسطيني، ويسطير على تجارتة الداخلية والخارجية، وبالتالي قلص التبادل التجاري بين الاقتصاد الفلسطيني وبقية دول العالم. ولقد بلغت نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال عام 2015 حوالي 19.4%， بينما بلغت نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي لنفس العام 59.9%؛ وهذا يستدعي دراسة معمقة للصادرات الفلسطينية (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، إحصاءات الحسابات القومية، 2015م).

تسعى هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على واقع التجارة الخارجية في الأراضي الفلسطينية، بالإضافة إلى تحليل أداء الصادرات من خلال دراسة بعض مؤشرات التجارة الخارجية للتعرف على مواطن القوة والضعف، والعمل على تعزيز المكانة التنافسية للصادرات الفلسطينية.

2.1 مشكلة الدراسة

يحتل قطاع الصادرات دوراً هاماً في الاقتصاد؛ حيث يؤثر هذا القطاع على باقي الفروع الاقتصادية، وعلى سوق العمل ومستويات الأسعار، ويعمل على دعم الميزان التجاري وبالتالي ميزان المدفوعات، كما يعمل على تسويق فائض الإنتاج المحلي للخارج وبالتالي جلب النقد الأجنبي اللازم لاستيراد متطلبات عملية التنمية، كما ويساهم في تمويل الموازنة العامة للدولة.

أما فيما يتعلق بالاقتصاد الفلسطيني، فلم يلعب قطاع الصادرات الدور المنوط به اقتصادياً لظروف عديدة أبرزها وأهمها الاحتلال الإسرائيلي وممارساته التي تحد من نمو وتطور هذا القطاع. ولقد بلغ معدل نمو الصادرات خلال عام 2015 حوالي 2.6%. فيما بلغت نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال عام 2015 حوالي 19.4%， بينما بلغت نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي لنفس العام 59.9% (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، إحصاءات الحسابات القومية، 2015م). وبالتالي فإن الميزان التجاري الفلسطيني في عجز دائم ومستمر.

في ضوء ما سبق تتركز مشكلة الدراسة في السؤال الرئيس التالي:

ما هو تقييم أداء الصادرات الفلسطينية خلال الفترة (2000-2014م) باستخدام مؤشرات التجارة الخارجية؟

3.1 أهداف الدراسة

1. التعرف على واقع الصادرات في الأراضي الفلسطينية.
2. تقييم أداء الصادرات الفلسطينية باستخدام المؤشرات التالية: تركز الصادرات، التجارة داخل الصناعة، الميزة النسبية الظاهرة، كثافة التجارة، تخصص الصادرات.
3. رسم السياسات المناسبة التي تعزز دور الصادرات في الاقتصاد الفلسطيني، وتزيد من قدرتها التنافسية.

4. بلورة سياسة تجارية تعمل على اندماج الاقتصاد الفلسطيني في المحيطين الإقليمي والعالمي، وتقليل تبعيته للاقتصاد الإسرائيلي.

5. تقديم التوصيات التي يمكن من خلالها تعزيز دور الصادرات، وزيادة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي.

4.1 أهمية الدراسة

تبعد أهمية الدراسة من أهمية الموضوع الذي تستهدفه وهو قطاع الصادرات، حيث أنه قطاع حيوي وهام وأصبح يشكل عاملاً أساسياً في جهود التنمية الاقتصادية، وتزداد أهمية الدراسة بزيادة الاهتمام الإقليمي والدولي بموضوع التجارة الخارجية، والانفتاح الاقتصادي وإزالة القيود والعقبات أمام حركة السلع والخدمات. وتبرز أهمية الدراسة على المستوى المحلي في إمكانية استخدام نتائج وتقديرات الدراسة في علاج وتقديم أداء الصادرات الفلسطينية، وتعزيز مكانتها التنافسية بين الشركاء التجاريين. كما وتشكل الدراسة إضافة جديدة إلى عالم المعرفة والبحث العلمي في الأراضي الفلسطينية.

5.1 فرضيات الدراسة

الفرضية الأولى: تمتاز الصادرات الفلسطينية بالتنوع.

تقاس الفرضية الأولى باستخدام مؤشر تركيز الصادرات (ECI) Index

يبدل مؤشر تركيز الصادرات على درجة تركيز المنتجات، أي ما إذا كان عدد صغير من المنتجات يهيمن على صادرات بلد ما أم لا.

$$ECI = \sqrt{\sum \left(\frac{x_i}{x_t} \right)^2}$$

حيث x_i هي صادرات البلد من المنتج i و x_t هي مجموع صادرات البلد. وتتراوح قيمة المؤشر بين الصفر و 1، وكلما انخفضت قيمة المؤشر قل تركيز الصادرات (كانت أكثر تنوعاً)، وتشير القيمة 1 إلى أن البلد يقوم بتصدير سلعة واحدة فحسب، أي أن تركيز الصادرات مفرط.

الفرضية الثانية: صادرات السلع المصنعة لها أهمية نسبية في الاقتصاد الفلسطيني، ولها قدرة على اقتحام أسواق جديدة.

تقاس الفرضية الثانية باستخدام مؤشر التجارة داخل الصناعة (IIT) Intra Industry Trade

يعبر هذا المؤشر عن درجة التخصص في صناعة معينة وبالتالي القدرة على اقتحام أسواق جديدة نتيجة لهذا التخصص.

$$IIT = \frac{\{(x_i + M_i) - |x_i - M_i|\}}{(x_i + M_i)}$$

x_i : الصادرات من السلعة "الصناعة" .i

M_i : الواردات من السلعة "الصناعة" .i

$|x_i - M_i|$: القيمة المطلقة للميزان التجاري للسلعة .i

$(x_i + M_i)$: حاصل جمع التدفقات التجارية للسلعة .i

وكلما اقتربت القيمة من الواحد الصحيح يشير إلى ارتفاع التجارة داخل الصناعة، وإلى توسيع عال للصادرات، ويدل على تحقيق فورات الحجم ومكاسب أخرى.

الفرضية الثالثة: تتمتع أبواب تصنيف SITC¹ بميزة نسبية ظاهرة في الأراضي الفلسطينية عدا الأبواب المتعلقة بالمواد الكيميائية، والخاصة بالآلات ومعدات النقل.

تقاس الفرضية الثالثة باستخدام مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA) Revealed Comparative Advantage

يفترض المؤشر أن المبادلات التجارية تقوم على فوارق في التكلفة ما بين البلدان، وهو ما يبين المزايا النسبية لها. وكلما كانت نتائج المؤشر لبلد ما كبيرة لصادرات منتج معين كلما كانت ميزيته النسبية الظاهرة كبيرة.

$$RCA_B(i, w) = \frac{\frac{X_B(i)}{TX(i)}}{\frac{X_B(w)}{TX(w)}}$$

⁽¹⁾ Standard International Trade Classification (SITC, Rev.3)

(i) X_B : صادرات البلد i للعالم W من المنتج B .

(w) XB : صادرات العالم W من المنتج B .

(i) TX : الصادرات الكلية للبلد i نحو العالم.

(w) TX : الصادرات الكلية للعالم.

تتراوح قيمة المؤشر بين الصفر و $+\infty$ ، وانخفاض قيمة المؤشر عن الواحد الصحيح يدل إلى الافتقار إلى ميزة نسبية في هذا المنتج، والعكس صحيح.

الفرضية الرابعة: يوجد تركيز في اتجاه الصادرات الفلسطينية مع شريك رئيس.

تقاس الفرضية الرابعة باستخدام مؤشر كثافة التجارة (TII) Trade Intensity Index

يوفر مؤشر كثافة التجارة منهجاً مناسباً لوصف التوزيع الجغرافي لتجارة بلد ما، ولتحليل قوة العلاقات التجارية الثنائية بين الدول.

$$TII = \frac{x_{ij}/x_i t}{x_{wj}/xwt}$$

$x_{ij}/x_i t$: حصة صادرات البلد i الموجهة نحو البلد j .

x_{wj}/xwt : حصة الصادرات العالمية W الموجهة نحو البلد j .

تتراوح قيمة المؤشر بين الصفر و $+\infty$ ، وإذا كان المؤشر أكثر من 1 فعندما تكون أهمية سوق التصدير j أعظم للبلد مما هي عليه بالنسبة للعالم، وإذا كانت القيمة صفر فإن كثافة التجارة هنا لا شيء.

الفرضية الخامسة: يمكن للصادرات الفلسطينية أن تتخصص في أسواق أخرى غير السوق الإسرائيلي

تقاس الفرضية الخامسة باستخدام مؤشر تخصص الصادرات (ESI) Export Specialization Index

يقيس مؤشر تخصص الصادرات نصيب السلعة j في مجموع صادرات البلد i بالمقارنة مع نصيب السلعة فيما تنتقاها السوق k من واردات السوق k عبارة عن بلد أو مجموعة من البلدان.

$$ESI = \frac{x_{ij}/x_i t}{Mk_j/Mkt}$$

$x_{ij}/x_i t$: نصيب السلعة من صادرات البلد i .

Mk_j/Mkt : نصيب السلعة في الواردات في سوق معينة j .

القيمة التي تزيد عن 1 تمثل تخصصاً في هذا السوق، والقيمة التي تقل عن 1 فإنها تشير إلى مثبطات نسبية؛ حيث لا يستورد البلد أو مجموعة البلدان كميات ضخمة من مجموعة السلع للبلد قيد الدراسة.

6.1 منهجية الدراسة

منهجية جمع البيانات

تم الاعتماد على المصادر الثانوية في جمع البيانات المتعلقة بالأراضي الفلسطينية، والشركاء التجاريين، وذلك من قاعدة بيانات الأمم المتحدة (Comtrade). إضافة إلى إصدارات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني.

كذلك تم الرجوع إلى: الكتب، والمجلات العلمية المحكمة، والأبحاث السابقة، وإصدارات الوزارات المعنية، ومراكز الأبحاث والدراسات.

منهجية تحليل البيانات

اعتمدت الدراسة على **المنهج الوصفي التحليلي**؛ لكونه يتاسب مع ظاهرة الدراسة وفرضياتها. وتحليل مجموعة من المؤشرات الكمية للتجارة الخارجية للأراضي الفلسطينية للتأكد من صحة هذه الفرضيات باستخدام برنامج Microsoft Excel 2010، وهذه المؤشرات هي:

1. مؤشر تركيز الصادرات (ECI) .Export Concentration Index (ECI)
2. مؤشر التجارة داخل الصناعة (IIT) .Intra Industry Trade (IIT)
3. مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA) .Revealed Comparative Advantage (RCA)
4. مؤشر كثافة التجارة (TII) .Trade Intensity Index (TII)
5. مؤشر تخصص الصادرات (ESI) .Export Specialization Index (ESI)

وقد تم حساب وتحليل المؤشرات السابقة باستخدام التصنيف الدولي الموحد للتجارة الخارجية، التقييم الثالث SITC Rev.3. كما تم إجراء اختبار One Sample T Test باستخدام برنامج SPSS لإثبات صحة الفرضيات.

7.1 الدراسات السابقة

لتحقيق أهداف الدراسة لجأت الباحثة إلى الاطلاع على عدد من الدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوع الدراسة، وذلك للتعرف على الأدبيات التي تناولت الموضوع والاستفادة منها. ولقد تنوّعت هذه الدراسات بين: المحلية ثلاثة عشر دراسة، وكل من العربية والأجنبية ست دراسات.

أولاً: الدراسات المحلية

1. (العايلة، 2015م): محددات تدفق التجارة الخارجية لفلسطين "نموذج الجاذبية 1995-2013"

هدفت الدراسة إلى اختبار محددات جاذبية التجارة الخارجية الفلسطينية تجاه عينة من الدول وهي: الاحتلال الإسرائيلي، الأردن، مصر، تركيا، الصين، وألمانيا، وهدفت أيضاً إلى تحديد العوامل التي تساعد في الوصول إلى صيغة للتبادل التجاري الخارجي والتي تمكن الاقتصاد الفلسطيني من زيادة حجم التجارة الخارجية وتقلص عجز الميزان التجاري.

استخدم الباحث نموذج الجاذبية لقياس تأثير المتغيرات المستقلة وهي: مؤشر أسعار المستهلك، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، المسافة الجغرافية، الاتفاقيات الدولية، إغلاق المعابر، على المتغير التابع: الصادرات والواردات السلعية الفلسطينية 1995-2013.

أوصت الدراسة بضرورة توسيع الشراكة التجارية، وعمل مراجعة شاملة للاقاتنقيات الاقتصادية بما يتلاءم مع وضع الاقتصاد الفلسطيني، وإيجاد سياسات تجارية تعمل على تشجيع المنتج المحلي وتقليل الاستيراد.

2. (بال تريد وزارة الاقتصاد الوطني والهيئة العامة لتشجيع الاستثمار والاتحاد العام للصناعات الفلسطينية، 2014م): التبادل التجاري بين فلسطين والمملكة الأردنية الهاشمية، والإمارات العربية المتحدة، والمملكة العربية السعودية

هدفت الدراسات إلى تقييم أثر كل من اتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى، والاتفاقيات التجارية الثنائية بين فلسطين وكلٍ من: المملكة الأردنية الهاشمية، والإمارات العربية المتحدة، والمملكة العربية السعودية.

تم استخدام منهجية تركز على المؤشرات الإحصائية الوصفية (تركز الصادرات، وتماثل الصادرات، الميزة النسبية الظاهرة، والتجارة داخل الصناعة)، بحيث يمكن استخلاص استنتاجات تحليلية يتم استخدامها لتقدير الآثار المحتملة لاتفاقيات التجارة الحرة.

وأظهرت نتائج تحليل المؤشرات الخاصة بالتبادل التجاري بين فلسطين والأردن التالي: إن صادرات كلا الدولتين مركزة ولكن هناك نسبة من التنوع إلى حد ما، حيث أن صادرات الأردن إلى فلسطين أكثر تنوعاً من الصادرات الفلسطينية إلى الأردن، وهذا مؤشر لضرورة التنويع في الإنتاج للسلع التصديرية. وفيما يتعلق بمؤشر تماثل الصادرات تبين أن هيكلية الصادرات لفلسطين والأردن ليست متشابهة إلا قليلاً، وهذا يدل على أنه ليس من المحتمل أن يكون هناك فرصة قوية لخلق التجارة على المستوى الإنتاجي إلا للسلع التي تتميز بميزة نسبية ظاهرة. واتضح من خلال تحليل مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لكلا البلدين أن هناك اختلاف واضح في صادرات كلا البلدين؛ حيث تتميز منتجات الصادرات الفلسطينية عن السلع الأردنية بشكل ملحوظ، وهذا يعني أن هذه المنتجات تتمتع بقدرة تصديرية تنافسية ومن أهمها حجر البناء والصابون والسمنة النباتية والرخام، بالمقابل تتمتع الأردن بهذه الميزة لأكثر 15 منتج تصديراً إلى الأسواق العالمية عن فلسطين وهذا يعكس مدى تخصصية كل دولة بإنتاج سلع معينة.

وفيما يتعلق بمؤشر التجارة داخل الصناعة، فهناك مجال لا بأس به لخلق تجارة داخل الصناعة بين البلدين للسلع التي يتم مبادلتها بين البلدين.

وأظهرت نتائج تحليل المؤشرات الخاصة بالتبادل التجاري بين فلسطين والإمارات التالي: إن صادرات فلسطين إلى الإمارات أقل تنوعاً من الصادرات الإماراتية إلى فلسطين، وفيما يتعلق بمؤشر تماثل الصادرات أظهرت النتائج أنه لا تشابه بين البلدين بهيكلية الإنتاج وهذا يدل على أنه ليس من المحتمل أن يكون هناك فرصة قوية لخلق التجارة على مستوى الهيكلية الإنتاجية، واتضح من خلال مؤشر الميزة النسبية الظاهرة أن هناك اختلاف واضح في هذه الميزة بين صادرات كل من البلدين، حيث تتميز فلسطين بمجموعة من المنتجات التي لا تتميز بها الإمارات، وهذا يعني أن هذه المنتجات تتمتع بقدرة تصديرية تنافسية، وبال مقابل تتمتع الإمارات بهذه الميزة لمجموعة مختلفة من المنتجات عن فلسطين، وهذا يعكس مدى تخصصية كل دولة بإنتاج سلع معينة. وفيما يخص مؤشر التجارة داخل الصناعة أظهرت النتائج أنه لا يوجد فرصة لخلق تجارة داخل الصناعة بين البلدين على هيكلية التبادل التجاري الحالي.

وأظهرت نتائج تحليل المؤشرات الخاصة بالتبادل التجاري بين فلسطين والسعودية التالي: إن صادرات كلا الدولتين في حالة تركيز ولكنها متعددة نسبياً، وفيما يتعلق بهيكلية الصادرات

لكل البلدين فهي ليست متشابهة إلا قليلاً، وبالتالي لا يوجد هناك فرصة لخلق التجارة على المستوى الإنتاجي، وفيما يتعلق بمؤشر الميزة النسبية الظاهرة تميز الصادرات الفلسطينية لأهم المنتجات تصديرًا عن السلع السعودية، وفيما يتعلق بمؤشر التجارة داخل الصناعة فهناك مجال لا يأس به لخلق تجارة داخل الصناعة للسلع التي يتم تبادلها بين البلدين.

3. (أبو عيدة، 2013م): أداء الصادرات الفلسطينية وأثرها على النمو الاقتصادي (1994-2011)

هدفت الدراسة إلى التعرف على أداء الصادرات الفلسطينية وأثرها على النمو الاقتصادي، وذلك من خلال اختبار العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي، وتحديد العلاقة بين التطور الهيكلي للصناعة التحويلية وأثرها الصادرات والنمو الاقتصادي الفلسطيني.

استخدم الباحث النموذج القياسي لتحديد هذه العلاقات وأثرها، حيث استخدم النموذج الذي اعتمد عليه دراسات عدة لإثبات أن للصادرات أثراً هاماً في النمو الاقتصادي، وهذا النموذج هو دالة الإنتاج مع إدخال متغير الصادرات كأحد عناصر الإنتاج لإثبات أثر الصادرات على النمو الاقتصادي: $Y = f(K, L, X)$

وأظهرت النتائج أن هناك أثر إيجابي لنمو الصادرات على الناتج المحلي الإجمالي. حيث أن نمو الصادرات بمعدل 1% يؤدي إلى نمو الناتج المحلي الإجمالي بمقدار 0.40%， وأوصى بضرورة تبني سياسة تشجيع الصادرات.

4. (سرداح، 2012م): الاقتصاد الفلسطيني بين فك الارتباط مع الاقتصاد الإسرائيلي وآفاق التكامل الإقليمي

هدفت الدراسة إلى تقييم العلاقات الاقتصادية الفلسطينية مع دول الجوار لانطلاق بهذه العلاقات نحو تطبيق علاقة اقتصادية متوازنة، من شأنها النهوض بواقع الاقتصاد الفلسطيني والاستفادة من العمق العربي في تطبيق خيار تكامل اقتصادي مناسب للوضع الفلسطيني القائم بهدف تحرير الاقتصاد الفلسطيني من التبعية الاقتصادية مع إسرائيل.

ولتحقيق هدف الدراسة استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي، معتمداً على أرقام وإحصائيات التجارة الخارجية الفلسطينية مع دول مختلفة.

وتوصلت الدراسة إلى وجود خلل في الهياكل الاقتصادية الفلسطينية نتيجة للاحتلال الإسرائيلي، وارتفاع نسب الفقر والبطالة نتيجة للانقسام، والتقصير والعجز من صانعي القرار في إصلاح الخلل في الهياكل الاقتصادية الفلسطينية، وتوصلت الدراسة إلى استنتاج مفاده أن أية علاقة اقتصادية مستقبلية مع دول الجوار من خلال تطبيق شكل من أشكال التكامل كمنطقة تجارة حرة لن يكون فعالاً ومكتمل بشكله النهائي إلا في حال تغير موازين القوى في المنطقة وانهاء احتلال إسرائيل للأراضي الفلسطينية.

5. (شعبان، 2012م): فاعلية السياسات الاقتصادية في تعزيز تنافسية المنتج

الفلسطيني

هدفت الدراسة إلى التعرض إلى أدوات السياسة الاقتصادية (المالية والنقدية) التي تستخدمها الحكومات الفلسطينية المتعاقبة في مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية من أجل تعزيز تنافسية المنتج الفلسطيني؛ وذلك لما تحمله السياسات الاقتصادية من بالغ الأهمية في الفكر الاقتصادي المعاصر.

واستخدم الباحث المنهج الوصفي، ومن النتائج التي توصلت إليها الدراسة: استمرار إسرائيل في مصادرة السياسات الاقتصادية الفلسطينية، وانشغال الحكومات المتعاقبة في سد الفجوة بين النفقات والإيرادات للموازنة الفلسطينية وإهمال دعم تنافسية المنتجات الفلسطينية، وضعف القطاع الخاص، وصغر حجم المؤسسات الإنتاجية الفلسطينية، وضعف الإنتاجية والتدريب لدى العاملين، وتأخر التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج الفلسطيني؛ مما يضعف إنتاجيتها وبالتالي تنافسيتها.

6. (الجعفري وداود، 2011م): إعادة بناء قطاع سلع التبادل التجاري الفلسطيني:

نحو الانتعاش الاقتصادي وتكوين الدولة

هدفت الدراسة إلى توفير وصف تفصيلي للأنمط التجارية الفلسطينية، وصياغة علاقات تجارية سليمة ومتوازنة تهدف إلى التعجيل بوتيرة النمو وخلق فرص العمل. وتشير الدراسة إلى تحديد بعض الصادرات، والسلع التي يمكن إنتاجها محلياً بميزة تنافسية، والتي يمكن أن تحصل على دعم موجه وتدخل على صعيد السياسة العامة، وبالتالي احتواء العجز التجاري الشديد

والمتواصل وتصحيح مساره، ومن ثم التقليل من الحاجة إلى تصدير اليد العاملة الفلسطينية بإنشاء وظائف في الاقتصاد المحلي بطرق تعزز النمو وتحد من الفقر.

استخدم الباحث لتحليل التجارة وهيكلها وأنماطها في الأراضي الفلسطينية 12 مؤشراً من مؤشرات التجارة الخارجية القابلة للقياس الكمي، وبالاعتماد على بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني وذلك للفترة (1996-2005م).

ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة أن الجانب الأعظم من التجارة الفلسطينية يتم مع إسرائيل، حيث بلغت نسبة الواردات من إسرائيل 80%， ونسبة الصادرات إلى إسرائيل تتراوح بين 70-90%， وأظهرت نتائج التحليل أنه بالإمكان إنتاج بعض الواردات محلياً وبشكل كفؤ مثل الأغذية والحيوانات الحية، والمشروبات الخفيفة والتبغ، المواد الخام، والخضراوات، والمنتجات المصنعة، وأيضاً بإمكان الاقتصاد الفلسطيني أن يتخصص في إنتاج وتصدير منتجات معينة من الأغذية والحيوانات الحية، والمواد الخام (الحجر والرخام)، والزيوت الحيوانية والنباتية (زيت الزيتون)، والمنتجات المصنعة.

7. (الجعفري ولافي، 2005م): المهام المطلوبة من السلطة الوطنية الفلسطينية لتعظيم الاستفادة من الاتفاقيات التجارية الدولية

هدفت الدراسة إلى التعرف إلى المهام المطلوبة من السلطة الوطنية الفلسطينية لمساعدة المصدرین والمستوردين الفلسطينيين في تعظيم الاستفادة من الاتفاقيات الاقتصادية والتجارية التي قامت بتوقيعها مع العديد من الدول العربية والإسلامية وإسرائيل.

تم استخدام أسلوب المسح الميداني لعينة من المصدرین والمستوردين، واعتمد المسح على أسلوب المقابلات الجماعية والفردية المهيكلة وغير المهيكلة، وعلى استبانة صممت لهذا الغرض.

ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة غياب الدور الحكومي الرسمي في تقديم الخدمات المساعدة لعمليات الاستيراد والتصدير، وأكّد معظم المصدرین والمستوردين أن الجهات الرسمية لا تقدم التسهيلات الازمة لحفزهم نحو التصدير إلى الأسواق الخارجية؛ مما أدى إلى الاعتماد على السوق الإسرائيلية ك وسيط للوصول إلى الأسواق الخارجية.

8. (سلیمان، 2002م): فلسطین و منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

هدفت الدراسة إلى إعطاء صورة واضحة لصانعي القرار الفلسطيني حول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، والفرص التجارية والمكاسب الاقتصادية التي تحققها لل الاقتصاد الفلسطيني عند الانضمام، والنتائج والانعكاسات السلبية التي يمكن أن تترجم عنها.

استخدم الباحث أسلوب التحلل الوصفي، وأظهرت نتائج الدراسة أهمية انضمام فلسطين إلى منطقه التجارة الحرة العربية الكبرى؛ لما توفره للاقتصاد الفلسطيني من فرص إعادة التكيف الهيكلي والتطوير النوعي، فقد بينت أنه يمكن لفلسطين أن تستفيد من المعاملة الخاصة التي توفرها المنطقه للدول العربية الأقل نمواً، كما يمكنها تحقيق استقرار اقتصادي، وتقليل عنصر المخاطرة أمام الاستثمارات مما يشجع زيادة الاستثمار في الاقتصاد الفلسطيني.

كما بينت أن انضمام فلسطين إلى هذه المنطقه يرتب عليها التزامات مادية واقتصادية وسياسية وتنظيمية وإدارية قد تؤدي إلى حدوث انعكاسات سئئة على اقتصادها خاصة في الأجل القصير والمتوسط، إلا أن مكاسبها السياسية والاقتصادية بالغة الأهمية.

9. (مسيف، 2000م): التجارة الخارجية الفلسطينية المصرية: واقعها وآفاقها

المستقبلية

هدفت الدراسة إلى تشخيص واقع وآفاق التجارة الخارجية الفلسطينية مع مصر، وتقدير حجم التبادل التجاري، وتحديد العوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية التي تؤثر على التدفق السلعي بين البلدين، وتحديد المعوقات التي تحول دون تطور التبادل التجاري الفلسطيني المصري، واستشراف البدائل الممكنة لنمو العلاقات بين البلدين.

ولإنجاز أهداف الدراسة اتبع الباحث أسلوب التحليل الكمي الذي يتكون من شقين: مؤشرات الترابط والتواافق² بين هيأكل عرض الصادرات والطلب على الواردات في كلا البلدين؛ وذلك

(²) يستخدم هذا المؤشر لاختبار العلاقة التجارية بين بلدين لم تقم بينهما تجارة من قبل، ويشتمل على متغيرين أساسيين هما: الأهمية النسبية للسلعة من الصادرات الكلية، والأهمية النسبية للسلعة من الواردات الكلية. وتتراوح قيمة المؤشر بين (0-1)، فعندما تكون قيمته متساوية الواحد تكون الصادرات الفلسطينية تتواافق وتنطابق مع الواردات المصرية، وهذا مؤشر على الحجم الأمثل لإمكانات التبادل التجاري بين فلسطين ومصر، وكلما انخفضت قيمة المؤشر عن الواحد قلت إمكانية التبادل، وإذا كانت صفرًا انعدمت إمكانية التبادل التجاري بين فلسطين ومصر.
$$T_{pet} = 1 - \sum \frac{(E_{ipt} - M_{iet})}{2}$$
 حيث يمثل: T_{pet} مؤشر التطابق والتواافق.

E_{ipt} حصة الصادرات الفلسطينية من السلعة A ، M_{iet} حصة الواردات المصرية من السلعة A .

لاستكشاف الآفاق الممكنة للتدفق السلعي بين البلدين. واستخدام نموذج الجاذبية كأسلوب مكمل لتحديد العوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية التي تؤثر على التدفق السلعي بين البلدين.

وأظهرت نتائج المؤشرات أنه يمكن لمصر أن تستورد من فلسطين ما بين (20%) و(52%) من قيمة الصادرات الفلسطينية السلعية، كما يمكن لفلسطين أن تستورد بين (12%) و(35%) من قيمة الواردات الفلسطينية السلعية وذلك في ظل حرية التبادل التجاري. كما بينت النتائج أيضاً أن هناك إمكانية لزيادة فرص التصدير من فلسطين إلى مصر في ثلاثة مجموعات سلعية من أصل عشر مجموعات، وهذه المجموعات هي: مجموعة السلع المصنوعة والمصنفة حسب المادة مثل المنسوجات، والقطن، والأحذية، ومجموعة المواد الكيماوية مثل الأدوية، ومواد التنظيف، والصياغة، ومجموعة الوقود والطاقة.

10. (العارضة، 2000م): التجارة الخارجية الفلسطينية الأردنية: واقعها وآفاقها

المستقبلية

هدفت الدراسة إلى تقييم واقع العلاقات التجارية الفلسطينية الأردنية، وتحليل العوامل المؤثرة عليها، والتعرف على الآفاق المستقبلية لهذه العلاقات، وذلك من خلال تحليل تطور كل من التجارة الخارجية الفلسطينية والتجارة الخارجية الأردنية خلال الفترة 1968-1998م، ورصد التغير والتطور الذي جرى عليها.

استخدم الباحث أسلوب التحليل الكمي، واعتمد على حساب مؤشرات التوافق والترابط بين هيكل عرض الصادرات والطلب على الواردات في كلا الاقتصادين؛ وذلك لتحديد أوجه التمايز والتشابه في أداء التجارة الخارجية الفلسطينية والأردنية، ولاستكشاف الآفاق الممكنة للعلاقة التجارية بين البلدين، واستخدم أيضاً نموذج الجاذبية؛ لتفسير العوامل التي تحكم تدفق السلع بين البلدين.

وأظهرت نتائج التحليل إمكانية تخصص فلسطين في صناعة الأحذية والأثاث والمفروشات والألبسة وحجر البناء والزيوت النباتية، كما يمكن أن تتخصص الأردن في الصناعات الكيماوية والدوائية والإسمنت.

11. (الجعفري، 2000م): التجارة الخارجية الفلسطينية الإسرائيلية: واقعها وآفاقها

المستقبلية

هدفت الدراسة إلى بلورة سياسة تجارية خارجية فلسطينية تجاه إسرائيل بعد انتهاء الفترة الانقلالية تقود إلى رفع درجة كفاءة الاقتصاد الفلسطيني بأقل قدر من التكلفة من جهة، وتؤدي إلى اندماج الاقتصاد الفلسطيني في المحيطين الإقليمي والعالمي من جهة أخرى.

ولتحقيق أهداف الدراسة تم استخدام أسلوب التحليل الكمي من خلال حساب معدلات التوافق والترابط، وصياغة وتقدير معدلات الجاذبية لتحليل العوامل التي تؤثر على تدفق السلع والخدمات بين الأسواق الفلسطينية والإسرائيلية.

وتوصلت الدراسة إلى أن العلاقة الاقتصادية بين إسرائيل وفلسطين ما زالت بالغة التشابك والتعقيد والتدخل بسبب حجم التجارة الخارجية وحجم التدفقات المالية بينهما. وأيضاً أدى حصر التجارة الخارجية الفلسطينية في إسرائيل إلى تقييد حجم ومكونات الصادرات السلعية الفلسطينية، وزيادة الاعتماد على إسرائيل لتصريف تلك السلع، في المقابل فقد ازدادت الواردات السلعية الفلسطينية من إسرائيل حجماً وتتنوعاً، وقد انعكس تأثير هذه المؤشرات بشكل بالغ على أداء الاقتصاد الفلسطيني.

ثانياً: الدراسات العربية

1. (عبد القادر وعلي، 2013م): إمكانيات التكامل بين دول مجموعة D8³ على

أساس المزايا النسبية الظاهرة

هدفت الدراسة إلى تحليل التجارة البينية لدول D8 وهي (بنغلاديش، مصر، اندونيسيا، إيران، ماليزيا، نيجيريا، باكستان، تركيا) عن طرق استعمال مؤشر الميزة النسبية الظاهرة RCA، وتحديد القطاعات أو المنتوجات التي تظهر قدرات كامنة لتطوير التجارة البينية بين دول D8.

تم الاعتماد على البيانات التي يوفرها مركز التجارة العالمي ITC، وأظهرت النتائج أن هناك مجموعة من العقبات الموضوعية التي تواجه مجموعة D8 كقلة تنوع الصادرات (حالة

(³) D8: هي مجموعة الدول النامية الثمانية تأسست عام 1997 وتضم: بنغلاديش، مصر، اندونيسيا، إيران، ماليزيا، نيجيريا، باكستان، تركيا.

إيران ونيجيريا)، وتبعاد المسافات (البلدان الآسيوية والأفريقية في المجموعة)، وتشابه الاقتصاديات (نيجيريا وإيران)، وضعف الجانب المؤسسي في بعض الدول (مصر ونيجيريا وإيران). ومن ناحية المنتوجات فإن بلدان المجموعة لا يمكن أن تغطي احتياجاتها في التعاملات بينها إلا في عدد محدود من المنتوجات كالمحروقات والدهون والزيوت الحيوانية والنباتية والسجاد والقطن.

2. (رهان، 2013م): الأهمية الاقتصادية للتجارة الخارجية السورية والعوامل المؤثرة

فيها

هدفت الدراسة إلى تحليل العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية السورية، وتحليل واقع التجارة الخارجية السورية، وتحديد الأهمية الاقتصادية للتجارة الخارجية السورية من خلال تحليل المؤشرات الكمية للتجارة الخارجية.

استخدم الباحث المنهج الكمي لتحليل المؤشرات الكمية للتجارة الخارجية السورية، وأظهر تحليل مؤشر التركيب السلعي الترکز الشديد في كل من الصادرات والواردات حيث تزيد نسبة المواد الخام في الصادرات وترتفع نسبة السلع المصنعة ونصف المصنعة في الواردات، وظهر أيضاً التركيز الجغرافي للتجارة الخارجية السورية في الصادرات والواردات حيث تتوجه الصادرات بشكل أساسي إلى الدول العربية، والواردات تأتي من الدول الأوروبية.

3. (عوض وباكير، 2008م): التجارة العربية البينية: الواقع والآفاق المستقبلية

هدفت الدراسة إلى إلقاء الضوء على واقع التجارة العربية البينية، وسبل تطويرها، وتحليل مدى تأثيرها باتفاقيات التكامل الإقليمية والدولية واتفاقية التجارة العربية الحرة الكبرى.

اعتمدت منهجية الدراسة على أسلوب التحليل الوصفي والكمي، وجاءت معظم بيانات الدراسة حول التجارة العربية البينية من صندوق النقد العربي.

من أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة: تدني نسبة التجارة البينية مقارنة بالتجارة الخارجية، وتميز التجارة العربية البينية بظاهرة التركيز الجغرافي واقتصرارها في بعض الأحيان على شريك أو شريكين تجاريين، وتشكل الصادرات العربية إلى الاتحاد الأوروبي أعلى نسبة بين دول العالم، تليها اليابان والولايات المتحدة الأمريكية ودول جنوب شرق آسيا.

4. (أحمد، 2007م): دراسة تحليلية لحركة التجارة الخارجية في سورية في ضوء المتغيرات الاقتصادية والسكانية خلال الفترة 1980-2005م

هدفت الدراسة إلى دراسة واقع التجارة الخارجية السورية، ودورها في خلق الروابط الإيجابية بين قطاعات الاقتصاد السوري، وانعكاساتها على النمو الاقتصادي والسكاني في سورية، وتحديد أهم المعوقات التي يواجهها قطاع التجارة الخارجية السورية.

استخدمت الباحثة المنهج الوصفي والتاريخي وأسلوب التحليل الإحصائي لتحقيق أهداف الدراسة. وأظهرت نتائج الدراسة أن التجارة الخارجية السورية تميزت بتركيز سلعي في جانب الصادرات "سلع أولية زراعية أو استخراجية"، بينما يظهر تركيز سلعي في جانب المستوردات "الاستهلاكية والاستثمارية"، وهذا جعل الاقتصاد الداخلي تابعاً للمؤشرات والمتغيرات العالمية المتعلقة بالطلب والعرض من هذه السلع. كما أن النمو السكاني المرتفع لعب دوراً هاماً في التأثير على الصادرات والمستوردات في سورية.

5. (غزاله، 2005م): تطور العلاقات الاقتصادية بين سورية ودول الجوار

هدفت الدراسة إلى بيان الأهمية الاقتصادية لدول الجوار بالنسبة لسوريا، وبيان الاتفاقيات التجارية التي عقدت بين سورية ودول الجوار، ومدى تأثيرها على الاقتصاد السوري.

قامت الباحثة باستخدام بعض مؤشرات التجارة الخارجية مثل مؤشر كثافة التجارة، ومؤشر تركز الصادرات والواردات، ومؤشر تنوع الصادرات.

ومن أهم النتائج التي توصلت لها الدراسة: أهمية دول الجوار كشركاء تجاريين مقارنة بباقي الشركاء العرب، وأقل أهمية مع باقي الشركاء التجاريين من دول العالم، وهذا ما بينه مقياس كثافة التجارة الذي أظهر تركيز سورية في تجاراتها مع دول الجوار على التصدير. وأظهر مقياس التركيز الجغرافي للصادرات والواردات إلى دول الجوار تركيزاً في الصادرات السورية إلى تركيا وبشكل أقل بالنسبة للواردات والتي تتركز جغرافياً حسب نوع السلعة، وأظهر المؤشر في العامين الأخيرين تنوعاً جغرافياً في وجهات الصادرات والواردات من دول الجوار، الأمر الذي يبين ارتفاع أهمية جميع الشركاء من دول الجوار مع رجاحة كفة الميزان قليلاً باتجاه تركيا. وأظهر مقياس تنوع الصادرات السورية حسب المجموعات السلعية إلى دول الجوار تركيزاً بالنسبة للمواد الحية في لبنان، وفي الوقود الخام والخيوط والمنسوجات في تركيا بينما كان هناك تنوعاً بالنسبة لباقي السلع.

6. (العبدلي، 2005): تقدير أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول

الإسلامية: دراسة تحليلية قياسية

هدفت الدراسة إلى تقدير أثر حجم الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية
أعضاء منظمة المؤتمر الإسلامي.

ولتحقيق هذا الهدف تم تقدير نموذج قياسي تضمن ثلاثة متغيرات: متغير تابع وهو الناتج
الم المحلي الإجمالي ممثلاً للنمو الاقتصادي، ومتغيرين مستقلين وهما: الصادرات والاستثمار.

وأظهرت النتائج معنوية كل من متغير الصادرات والاستثمار كمفسرين للنمو الاقتصادي
في الدول الإسلامية، واتضح أن هناك فروق جوهريّة بين مجموعات الدول الإسلامية: ففي
مجموعة الدول البترولية ظهر متغير الصادرات أكثر أهمية من متغير الاستثمار في التأثير على
النمو الاقتصادي، بينما في مجموعة الدول الأقل دخلاً ومتوسطة الدخل ظهر متغير الاستثمار
أكثر أهمية من متغير الصادرات.

ثالثاً: الدراسات الأجنبية

1. (Karaalp and Yilmaz, 2013): Comparative Advantage of Textiles and Clothing: Evidence for Bangladesh, China, Germany and Turkey

هدفت الدراسة إلى تحليل الميزة النسبية لصناعة النسيج والملابس التركية في الأسواق
العالمية والرئيسية مثل الولايات المتحدة وأسواق الاتحاد الأوروبي، ومقارنة ذلك بكل من
بنغلاديش والصين وألمانيا، وتم اختيار هذه الدول؛ لأنها من ضمن المراكز العشرة الأولى
المصدرة للمنسوجات والملابس في العالم، ولأنها تمثل اقتصادات من أربعة مستويات مختلفة
للدخل.

استخدم الباحث مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA) واستند على بيانات سلاسل زمنية
سنوية لصادرات المنسوجات والملابس خلال الفترة 2000-2010، تم الحصول عليها من
قاعدة بيانات الأمم المتحدة للتجارة وفق تصنيف SITC.

وأظهرت النتائج أن بنغلاديش والصين وتركيا لديها ميزة نسبية قوية في صناعة المنسوجات والملابس في أسواق العالم والولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، في حين أن ألمانيا لا تمتلك أي ميزة نسبية في أي من هذه الأسواق.

2. (Kim, 2012): South Korea's Trade Intensity with ASEAN Countries and Its Changes Over Time

هدفت الدراسة إلى تحليل كثافة التجارة بين كوريا الجنوبية ودول الآسيان الخمس الرئيسية وهي (إندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، سنغافورة، تايلاند).

أظهرت نتائج الدراسة انخفاض مؤشر كثافة التجارة بين كوريا وإندونيسيا، في حين ارتفع المؤشر "بمعنى أن العلاقات التجارية فيما بينهم أقوى" بين كوريا وبقية دول الآسيان (ماليزيا، الفلبين، سنغافورة، تايلاند).

3. (Khan, 2012): India Pakistan Trade Relation

هدفت الدراسة إلى قياس أهمية وقوة وطبيعة العلاقات التجارية الثنائية بين الهند وباكستان، حيث أن التجارة بين البلدين قديمة قدم البلدين، ولكن حجم التبادل التجاري بينهما ضئيل بالنسبة لحجم اقتصاداتها.

استخدم الباحث لتحليل طبيعة العلاقة بين البلدين مؤشر كثافة التجارة وذلك للفترة الزمنية 1994-2008). أظهرت النتائج أن صادرات الهند إلى باكستان متزايدة في حين تنخفض وارداتها من الأخيرة، وأما الباكستان فهي تستورد أكثر وتصدر أقل.

وأشارت الدراسة إلى أن باكستان يمكن أن تكون السوق الأكثر أهمية بالنسبة للهند وذلك عن طريق منح الهند الدولة الأولى بالرعاية، وأيضاً يجب على الهند أن تعمل على تحسين وصول السلع الباكستانية إلى الهند وفتح جميع الطرق أمامها مع أدنى درجات الحماية؛ حيث أن هناك العديد من

النقط التي ستؤدي إلى زيادة الفوائد التجارية بين البلدين كالحدود المشتركة، وتشابه الأذواق، وانخفاض تكاليف النقل، والتسليم في الوقت المحدد.

4. (Serin & Civan, 2008): Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: A Case Study for Turkey towards the EU

هدفت الدراسة إلى تحديد مدى امتلاك تركيا ميزة نسبية في الصناعات التالية: الطماطم، زيت الزيتون، عصير الفواكه)، وكيف تغيرت هذه الميزة خلال الفترة (1995-2005) في سوق الاتحاد الأوروبي. ولدراسة القدرة التنافسية لتركيا استخدم الباحث مؤشر الميزة النسبية الظاهرة RCA.

وأظهرت نتائج الدراسة التالي: تتمتع تركيا بميزة نسبية مقارنة بمنافسيها من الاتحاد الأوروبي (إسبانيا، إيطاليا، اليونان) وذلك في صناعة عصير الفواكه، وزيت الزيتون، ولكن ليس في قطاع الطماطم. وأظهرت أيضاً أن مزايا تركيا تتناقص من عام 2000، وإن التوسع في الاتحاد الأوروبي وظهور المنافسين الجدد لصناعة الأغذية الزراعية التركية قد تزيد من انخفاض القدرة التنافسية لتركيا في هذه الصناعات.

5. (Meilak,2008): Measuring Export Concentration: The implication for small states

هدفت الدراسة إلى تحليل ظاهرة تركيز الصادرات، واختبار ما إذا كان حدوث هذه الظاهرة يرتبط بحجم البلد، ومرحلة التنمية الاقتصادية فيها.

استخدم الباحث ثمانية مؤشرات لقياس تركيز الصادرات، وذلك لمعظم الدول المستقلة والتي تتتوفر عنها بيانات خلال الفترة 1980 - 2004، واستخدم أيضاً تحليل الانحدار؛ لدراسة ما إذا كان تركيز الصادرات يتأثر بحجم البلد (تقاس من خلال عدد السكان)، والتنمية الاقتصادية (تقاس من خلال نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي).

أظهرت نتائج التحليل تركيز الصادرات في كل من البلدان الصغيرة، والبلدان الأقل نمواً، أي أن حجم البلد، ومرحلة التنمية الاقتصادية من العوامل ذات الصلة في تحديد تركيز الصادرات.

6. (Shourbagui, 2007): The Relationship between Human Capital, Exports and Economic Growth in Taiwan

هدفت الدراسة إلى التعرف على العلاقة السببية بين رأس المال البشري والصادرات والنمو الاقتصادي في الأجلين القصير والطويل في تايوان خلال الفترة 1986-2005.

ولتحقيق هذا الهدف استخدم الباحث اختبار جذر الوحدة، واختبار التكامل المشترك، واختبار السببية. وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية: في الأجل القصير اتضح أن الصادرات السلعية الإجمالية الحقيقة تتسبب في زيادة رأس المال البشري، ولا توجد علاقة سببية تسير من رأس المال البشري إلى النمو الاقتصادي، وأن هناك علاقة تبادلية بين الصادرات والنمو الاقتصادي، أما في الأجل الطويل توجد علاقة سببية تسير من كل من رأس المال البشري والصادرات إلى النمو الاقتصادي، وتوجد علاقة سببية تسير من كل من رأس المال البشري والنمو الاقتصادي إلى الصادرات.

8.1 التعقيب على الدراسات السابقة

• الاستفادة من الدراسات السابقة

استفادت الباحثة من الدراسات السابقة في إثراء الإطار النظري للدراسة، وكذلك في اختيار الدالة المناسبة لكل مؤشر من مؤشرات التجارة الخارجية والتي تم استخدامها في تقييم أداء الصادرات الفلسطينية.

• أوجه التشابه مع الدراسة الحالية

تشابه الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة في دراسة الإطار النظري للتجارة الخارجية المتمثل بنظرياتها وأهميتها وأسباب قيامها، وتشابهت مع (دراسات مركز التجارة الفلسطيني 2014م، عبد القادر علي 2013م، الجعفري وداود 2011م، وأحمد 2007م، وغزاله 2005م) والدراسات الأجنبية التالية (Karaalp & Yilmaz 2013, Kim 2012, Khan2012, Serin & Civan 2008, Meilak 2008 في تقييم أداء التجارة الخارجية حيث استخدمت بعض الدراسات أحد أو جميع المؤشرات المستخدمة في هذه الدراسة، وتشابهت مع دراسة الجعفري وداود 2011م في أنها درست العلاقات التجارية بين فلسطين ومجموعة من الشركاء التجاريين.

• أوجه الاختلاف مع الدراسة الحالية

إن ما يميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة وبخاصة الأجنبية أنها استخدمت خمس مؤشرات في تحليل وتقييم واقع الصادرات في الأراضي الفلسطينية، في حين أن الدراسات الأجنبية استخدمت مؤشر واحد في تقييم التجارة بين الدول (Karaalp & Yilmaz 2013, Kim 2012, Khan2012, Serin & Civan 2008, Meilak 2008).

واختلفت الدراسة الحالية مع مجموعة الدراسات التي أجرتها مركز التجارة الفلسطيني ومعهد ماس (مسيف 2000م، العارضة 2000م، الجعفري 2000م) بأنها درست العلاقة التجارية بين فلسطين ومجموعة مختارة من الشركاء التجاريين، أما دراسات Paltrade ومعهد ماس درست العلاقة التجارية بين فلسطين وكل دولة على حدا.

الفصل الثاني

الإطار النظري للتجارة الخارجية

1.2 المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

مقدمة

تعتبر التجارة ذات أهمية كبيرة، وحقيقة أساسية لا يمكن للعالم أن يستمر بدونها، وتبرز أهميتها في أنها ملتقى للنشاطات الاقتصادية والممارسات البشرية؛ فهي مسؤولة عن تأمين مستلزمات القطاعات الإنتاجية المختلفة في الدولة، كما أنها مسؤولة عن تصريف فائض إنتاج هذه القطاعات. ولا يختلف الاقتصاديون حول الدور الهام الذي تلعبه التجارة الخارجية في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، وزيادة معدلات نمو الناتج القومي في جميع دول العالم، وقد أزداد هذا الدور أهمية خاصة بعد التوجه العالمي نحو تحرير الأسواق وفتحها أمام السلع العالمية نتيجة لاتفاقيات الدولية والإقليمية. لذا فإن التجارة الخارجية هي المرأة التي تعكس الحالة الصحية في جسم الاقتصاد الوطني.

سنتطرق في هذا المبحث للتعریف بمفهوم التجارة الخارجية، وأسباب قيامها، وأهميتها.

1.1.2 مفهوم التجارة الخارجية

مفهوم التجارة لغةً

التجارة مصدر تَجَرَّ، وهي ما يتجر فيه، أي تحريك المال بالبيع والشراء بعرض الربح. (المعجم الوسيط)

تعريف التجارة الخارجية

تعرف التجارة الخارجية بأنها فرع من فروع علم الاقتصاد يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية والتبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي في صور ثلاث ممثلة بانتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد (الوادي والعيساوي، 2007).

وتعرف أيضاً بأنها مجموع التبادلات الاقتصادية الدولية من سلع وخدمات ورأس المال، إذ يظهر الترابط بين المنتجين والمستهلكين على المستوى الدولي والتبادل بينهما وبين مختلف دول العالم (الصقار، 1997).

كما عرف جونز (Jones, 1961) التجارة الدولية بأنها تبادل رؤوس الأموال والبضائع والخدمات عبر الحدود أو الأقاليم الدولية.

وهناك من يفرق بين مفهوم التجارة الخارجية بالمعنى الضيق ومفهوم التجارة الخارجية بالمعنى الواسع، حيث يعطي مفهوم التجارة الخارجية بالمعنى الضيق كلاً من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة، في حين يعطي مفهوم التجارة الخارجية بالمعنى الواسع الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة، الهجرة الدولية أي انتقالات الأفراد، والحركات الدولية أي انتقالات السلع ورؤوس الأموال. وأمام هذا الاختلاف اتجه البعض إلى استخدام مفهوم التجارة الخارجية للدلالة على النطاق الضيق لها، ومفهوم التجارة الدولية للدلالة على النطاق الواسع لها (حاتم، 1993م).

وبناءً على التفرقة بين مفهومي التجارة الخارجية والتجارة الدولية، فإن أي تغير سيحدث في التجارة الخارجية ستظهر آثاره واضحةً في الميزان التجاري للدولة، في حين أن التغيرات التي ستحدث في التجارة الدولية ستظهر آثارها جليّةً في ميزان المدفوعات.

2.1.2 أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية. وتتمثل أهم هذه الأسباب في التالي:

1. **التفاوت في الموارد الطبيعية والقوة البشرية ورؤوس الأموال:** حيث تختلف دول العالم اختلافاً شاسعاً فيما تملكه من موارد طبيعية وقوة بشرية ورؤوس أموال، وهذا التفاوت بدوره يؤدي إلى أن تتخصص كل دولة في إنتاج ما تتميز به عن باقي الدول (إبراهيم، 2009م).

2. **انخفاض تكاليف الإنتاج:** حيث تحقق بعض الدول وفورات الحجم الكبير في إنتاج بعض السلع؛ وهذا يؤدي إلى انخفاض متوسط تكاليف الإنتاج، مما يعزز مشاركة الدولة في التجارة الخارجية. (مقداد وفقة، 2010م)

3. **نفقات النقل:** تلعب نفقات النقل دوراً هاماً في التجارة الدولية؛ فهي أحد العوامل التي تؤثر في التوطن الدولي للصناعات، فالتوطن يتم إما بالقرب من المواد الخام أو بالقرب

من الأسواق (حشيش، 1998م)، حيث أن بعض الدول بإمكانها أن تتخّصص في إنتاج سلع معينة، ولكن ارتفاع تكاليف نقلها للعالم الخارجي يفقداها ميزة هذا التخصص.

4. رفع مستوى المعيشة: حيث يتمتع كل من البلد المصدر والبلد المستورد من مزايا التبادل التجاري، فالبلد المصدر يستفيد بتصريف الفائض بأسعار أعلى، والبلد المستورد يستفيد بالحصول على المنتج الذي يريد بأفضل الأسعار في السوق الدولي (عبد العظيم، 1996م).

5. اختلاف الميول والأذواق: حيث يرغب البعض في شراء السلع المستوردة من باب التغيير أو التفاخر، وتزداد أهمية هذا العامل بارتفاع مستوى الدخل الفردي في الدولة. (مقداد وفقة، 2010م)، كما أن بعض السلع المحلية قد لا تحقق درجة إشباع عالية للمستهلك.

6. توافر التكنولوجيا الحديثة: حيث أن الدولة التي تستحدث تكنولوجيا حديثة، تمتلك القدرة على أن إنتاج سلع ومعدات عالية الثمن، وذات إنتاجية معقدة (جويد، 2013م).

3.1.2 أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي اقتصاد سواء أكان متقدماً أو نامياً؛ لما تتحققه من استغلال أمثل للموارد المتاحة، ومن خلال توفير العمالة الصعبة اللازمة لتمويل المستورّدات الرأسمالية والوسيطة الضرورية لتنفيذ خطط التنمية الاقتصادية، وتجلى أهمية التجارة الخارجية في النقاط التالية:

1. التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتماداً على التخصص والتقسيم الدولي للعمل (عبد العظيم، 1996م).

2. توفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من خلال "الاستيراد"، وتعمل على تصريف الفائض لديه من خلال "التصدير" (عوض، 2004م).

3. الارتفاع بالأذواق، وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات، وإشباع الحاجات.

4. تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محلياً.

5. نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تقيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزز عملية التنمية الشاملة.
 6. تساعد في زيادة القدرة التافسية والتسويقية من خلال فتح أسواق جديدة أمام الدول.
 7. تعمل التجارة الخارجية على تحسين أوضاع موازين التجارة، وبالتالي تحسين موازين المدفوعات للدول.
 8. تلعب دوراً هاماً في عملية التخصص وتقسيم العمل، وما ينتج عن ذلك من انخفاض للتكاليف وتحسين للجودة (الوادي والعيساوي، 2009).
- أما على الصعيد السياسي، تبرز أهمية التجارة الخارجية في إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى، مما يعزز التشابك والتدخل بين الدول؛ وهذا يؤدي إلى الحد من الصراعات والنزاعات الإقليمية والدولية، وسيادة الأمن والاستقرار في العالم.
- ومن جانب آخر فإن التجارة الخارجية تعزز البنية الدفاعية للدولة من خلال استيراد أفضل ما توصل إليه العلم والتكنولوجيا في مجال الصناعات الحربية.

2.2 المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية

في المراحل الأولى للتنظيم لقيام التجارة بين الدول، كانت المعاملات التجارية بين الدول تتصف بصفتين: صغر حجم الصفقات التجارية واقتصر التعامل على السلع دون الخدمات أو تدفقات رؤوس الأموال، وأطلق على التعامل بين الدول آنذاك مصطلح التجارة الخارجية، ومع اتساع نطاق التجارة واشتمالها على تدفقات الخدمات ورؤوس الأموال ظهر مصطلح التجارة الدولية (عبد القادر، 2011).

تكونت نظرية التجارة الخارجية التي تحاول تفسير مبادئ التجارة الخارجية وآلياتها من تراكم تاريخي امتد قرابة قرنين من الزمن، وقد تعددت النظريات التي وضعـت لتفصـير التجارة الخارجية، وانقسمـت إلى اتجاهـات متعددة منها ما اتفـق مع ما جاء قبلـه ومنها ما تناقضـ واختلفـ وجـاء بـجـديـدـ. ويـهدـفـ هـذـاـ المـبـحـثـ لـعـرـضـ التـسـلـسـ الـتـارـيـخـيـ لأـهـمـ الـأـفـكـارـ وـالـنـظـريـاتـ الـتـيـ تـحدـثـتـ عـنـ التـجـارـةـ الـخـارـجـيـةـ.

1.2.2 الفكر الاقتصادي في العصور الوسطى

تطـلـقـ العـصـورـ الـوـسـطـىـ Middle Agesـ عـلـىـ الفـتـرـةـ الـتـيـ بدـأـتـ مـنـ سـقـوـطـ الـامـبـاطـورـيـةـ الروـمـانـيـةـ فـيـ الـقـرـنـ الـخـامـسـ الـمـيـلـادـيـ واستـمـرـتـ حـتـىـ منـتـصـفـ الـقـرـنـ الـخـامـسـ عـشـرـ الـمـيـلـادـيـ،ـ وـتـمـيـزـ هـذـهـ الـفـتـرـةـ بـسـيـطـرـةـ الـزـرـاعـةـ عـلـىـ النـشـاطـ الـاـقـتـصـادـيـ،ـ وـطـرـيـقـةـ الـإـنـتـاجـ تـعـتمـدـ عـلـىـ النـظـامـ الـاقـطـاعـيـ Feudal Systemـ الـذـيـ كـانـ سـائـدـاـ فـيـ تـلـكـ الـفـتـرـةـ فـيـ جـمـيعـ بـلـدـانـ أـورـوـبـاـ.ـ وـمـظـاـهـرـ الـحـيـاةـ فـيـ الـعـصـورـ الـوـسـطـىـ سـيـطـرـةـ الـكـنـيـسـةـ عـلـىـ الـأـفـرـادـ سـوـاءـ مـنـ النـاحـيـةـ الـرـوـحـيـةـ أوـ الـمـادـيـةـ،ـ حـيـثـ أـنـهـ كـانـ تـمـلـكـ سـلـطـةـ دـنـيـوـيـةـ كـبـيرـةـ إـضـافـةـ إـلـىـ سـلـطـتـهـاـ الـدـينـيـةـ،ـ وـتـنـدـخـلـ فـيـ تـنـظـيمـ عـلـاقـاتـ النـاسـ وـسـلـوكـهـمـ،ـ وـتـنـظـيمـ الشـرـائـعـ الـرـوـحـيـةـ،ـ وـلـهـذـاـ فـقـدـ كـانـ الـفـكـرـ وـالـتـعـلـيمـ مـنـ اـحـتكـارـ الـكـنـيـسـةـ (ـالـقـرـيشـيـ،ـ 2008ـ).

ـ وـلـقـدـ عـرـفـتـ هـذـهـ الـحـقـبةـ بـعـصـورـ الـظـلـامـ؛ـ نـظـرـاـ لـمـ غـلـبـ عـلـيـهـاـ مـنـ رـكـودـ فـكـريـ،ـ فـالـتـطـورـاتـ الـاـقـتـصـادـيـةـ وـالـجـمـاعـيـةـ لـمـ تـشـهـدـ خـلـالـ هـذـهـ الـفـتـرـةـ إـلـاـ تـغـيـرـاـ شـدـيدـ الـبـطـءـ (ـحـاتـمـ،ـ 1992ـ).

ـ وـفـيـ أـواـخـرـ الـعـصـورـ الـوـسـطـىـ خـفـتـ حـدـةـ سـيـطـرـةـ الـكـنـيـسـةـ عـلـىـ الـمـفـكـرـينـ تـدـريـجـيـاـ،ـ حـيـثـ تـمـكـنـ الـبـعـضـ مـنـ إـظـهـارـ اـعـتـرـاضـهـ عـلـىـ أـفـكـارـ الـكـنـيـسـةـ أـوـ رـفـضـهـاـ.ـ وـالـجـدـيرـ ذـكـرـهـ أـنـهـ لـمـ يـكـنـ لـدـىـ

مفكري العصور الوسطى تحليل اقتصادي عميق، ولكن كانت لديهم بعض الأفكار الاقتصادية التي تأثرت بالأفكار الدينية، ويعتبر سان توماس الأكويني St. Thomas Aquinas من أبرز مفكري هذه الحقبة (القرشى، 2008م).

2.2.2 الفكر التجاري The Mercantilist Thought

Sad الفكر التجاري خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر، ومن أهم أسباب ظهور هذا المذهب الاكتشافات الجغرافية واكتشاف العالم الجديد بما ينطوي عليه من ثروات أدهشت العالم الغربي، حيث حلم كل فرد في أوروبا بأن يصل إلى هذا العالم حيث الكنز الذهبي المكشوف، ولقد كان هذا دافعاً لازدهار التجارة الدولية. ولقد قال كريستوفر كولومبوس عن الذهب: "إن الذهب شيء سحري من حازه فقد حاز على كل عزيز بما في ذلك الجنة" (داودي، 2010م).

ويميل بعض الكتاب إلى إطلاق مصطلح المعدين على كتابات المفكرين الأوائل من التجاريين؛ وذلك بسبب الأهمية الخاصة للمعدن النفيس في نظرياتهم لتكوين الثروة. وتم استخدام مصطلح التجاريين أيضاً، ليغطي الكتابات التي دافعت عن فكرة الفائض في الميزان التجاري. ومن أهم أعلام الفكر التجاري كل من: توماس مان Thomas Mun، دي مونكرييان Antoine de Montchretien، كولبير Colbert، فون يوستي Von Justi (حاتم، 1992م).

ومن أهم أفكار المذهب التجاري ما يلي:

- اقتناص الذهب والفضة؛ حيث أنه مصدر ثروة الأمة، ويتم تحقيق ذلك من خلال التجارة الخارجية أو الاستعمار.
- الدعوة لزيادة حجم السكان، وبالتالي زيادة القوة العاملة ورخصها.
- ضرورة تحقيق الفائض في الميزان التجاري؛ ولذلك تم اتباع سياسات تجارية تقييدية للحد من الواردات، وتشجيع الصادرات على النمو، وبالتالي زيادة ثروة الأمة من المعادن النفيسة.

- تأتي التجارة الخارجية في مقدمة الأنشطة الاقتصادية لأنها مصدر المعادن الثمينة، وتأتي بعدها الصناعة لأنها في رأيهم أساس الصادرات، في حين كانت الزراعة في المرتبة الأخيرة (Reynolds, 2000)

يتضح مما سبق أن الفكر التجاري اهتم بالمقام الأول بإرساء القواعد التي من شأنها زيادة ثروة الأمة من المعادن النفيسة، وابتعد عن التحليل العميق للظواهر الاقتصادية، إضافة إلى أن هذا الفكر صادر عن أصحاب مصلحة مكتسبة يهدفون إلى حمايتها والدفاع عنها، لذلك كانت سياسات الفكر التجاري مرحلية ووليدة ظروف معينة نشأت فيها، وانتهت بمجرد تغير هذه الظروف (حاتم، 1992م).

3.2.2 الفكر الطبيعي Physiocrat Thought

ظهرت مدرسة الطبيعيين "الفيزيوقراط" في فرنسا في القرن الثامن عشر، وهي أول مدرسة حديثة في الفكر الاقتصادي، وتعتبر أفكارها ردة فعل لأفكار مدرسة التجاريين، وقد عُرف أنصار هذا الفكر باسم أنصار المذهب الطبيعي، وعلى رأسهم الدكتور Francois Quesnay (القرishi، 2008م).

ولقد توصل الطبيعيون إلى فلسفة اقتصادية تناقض الفلسفة التجارية في كل شيء ومن أهم الأفكار التي توصلوا إليها ما يلي:

- تعتبر الزراعة هي مصدر الثروة عند الطبيعيين، بخلاف الحال عند التجاريين الذين كانوا ينظرون إلى التجارة الخارجية على أنها أساس الثروة.
- تعتبر الزراعة عند الطبيعيين النشاط الاقتصادي الوحديد الخالق من بين الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وما تبقى من هذه الأنشطة ليس إلا عالة عليها.
- تقسيم المجتمع إلى ثلاثة طبقات: الطبقة المنتجة "الزارع"، والطبقة العقيمة "المشتغلين بالصناعة والتجارة"، وطبقة ملاك الأراضي.
- آمن الطبيعيون بوجود نظام طبيعي، وهو عبارة عن مجموعة من القواعد التي تحكم النشاط الإنساني ولكنها في نفس الوقت خارجة عن إرادة البشر وهي ملزمة للأفراد. ويقوم هذا النظام الطبيعي على فكرة الملكية بكلفة صورها والتي ينبغي احترامها، ومن

هنا يجب ألا تتدخل الدولة في الحياة الاقتصادية وأن يقتصر دورها دائماً على ضمان حقوق الأفراد بكافة الوسائل ومن هنا جاءت فكرة دعه يعمل Laisser Faire (حاتم، 1992).

ونادت مدرسة الطبيعيين بحرية النشاط الاقتصادي، وكان شعارهم "دعه يعمل دعه يمر Laisser passer laisser faire"، ومهدت هذه الآراء لظهور أفكار الاقتصاديين التقليديين أمثال سميث وريكاردو وجون ستيوارت ميل الذين هاجموا جميع أشكال الحماية والقيود المفروضة على التجارة الخارجية (أبو شرار، 2007).

يرى البعض أن معظم آراء الطبيعيين غير صحيحة، وخاصة المتعلقة بعمق النشاط الصناعي والتجاري، وجعل النشاط الزراعي نشطاً منتجاً، إذ أن الصناعة والتجارة هي أعمال منتجة أيضاً وذلك حسب المفهوم الحقيقي لمصطلح الإنتاج والذي يعني خلق منفعة جديدة أو إضافتها (البراوي، 1976).

4.2.2 الفكر الكلاسيكي Classical Thought

يجمع أغلب الاقتصاديين على أن النظرية الكلاسيكية هي نقطة الانطلاق في تحليل تطور نظرية التجارة الخارجية، والتي ظهرت في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر كرد فعل لآراء التجاريين والتي تلخصت في ضرورة فرض القيد على التجارة الخارجية بغية الحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة التي اعتبرت مقياس لقوة الدولة؛ وفي سبيل تحقيق ذلك كان لابد من تحقيق فائض في الصادرات (عوض الله، 2003).

ولقد دافع هؤلاء الاقتصاديين عن حرية التجارة، وعملوا على بناء نظرياتهم في التجارة الخارجية بالاعتماد على عدد من الفروض ومنها:

- أن العالم يتكون من دولتين فقط، وكل منها تنتج سلعتين فقط.
- أن العمل أساس القيمة.
- سيادة المنافسة الكاملة في كلا الدولتين.
- حرية انتقال عنصر الإنتاج "العمل" داخل الدولة الواحدة، بينما لا يمكن انتقاله بين دولتين.
- عدم وجود تكلفة نقل بين الدولتين (Husted & Melvin, 2010).

وفيما يلي عرض لأهم النظريات الكلاسيكية:

1. نظرية التكاليف المطلقة "Adam Smith"

تفسر نظرية التكاليف المطلقة التي قدمها آدم سميث أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول استناداً إلى اختلاف التكاليف المطلقة لإنتاج السلع (عبد القادر، 2011م، ص 19)

وأكد سميث على فكرة تقسيم العمل؛ حيث أنه سيؤدي إلى تحسين الإنتاج كماً ونوعاً، ومن ثم تحفيز التطور التكنولوجي، وزيادة مهارات العاملين وإنتاجيتهم، وكنتيجة لذلك سيزداد النمو الاقتصادي وستزيد الثروة القومية، وبالتالي يمكن القول بأن مزيد من التخصص سيقود لمزيد من النمو. وانتقد آدم سميث في نظريته كل ما يعيق تقسيم العمل، فتقسيم العمل يتيح لكل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تملك ميزة مطلقة في إنتاجها، ثم تبادل فائض هذه السلع بسلع أخرى مع دول أخرى تتمتع بمميزات مطلقة. وحسب آراء سميث، فإن نفقة إنتاج السلعة هي كمية العمل اللازم لإنتاجها، مما يعني أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد (Schumacher, 2012).

لم يعرف آدم سميث ثروة الأمة بقدرتها على تراكم المعادن النفيسة كما التجاريين، بل عرفها بقدرتها على إنتاج السلع، وبالتالي يجب أن تبحث عن الوسائل التي تمكنا من زيادة قدرتها الإنتاجية ولا يتم ذلك إلا بالحرية الاقتصادية ومحدودية دور الدولة (إبراهيم، 2009م).

ويرى سميث أن التجارة الخارجية تقوم بوظيفتين هامتين هما:

- خلق مجال لتصريف الإنتاج الفائض وبذلك تتغلب على ضيق السوق المحلي، واستبدال الفائض بشيء آخر ذي نفع أكبر.
- زيادة التخصص وتقسيم العمل؛ لأن اتساع السوق سيؤدي إلى زيادة قدرة العاملين وبالتالي زيادة إنتاجية العمل وتحسين طرق الإنتاج ومن ثم زيادة الناتج القومي (الصعيدي، 1996م).

وجheet عدة انتقادات لأفكار آدم سميث، حيث أنها نادت بأن تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تتمتع بميزة مطلقة، ولكنها لم توضح السبيل إلى هذا التخصص في حالة الدول

التي لا تتمتع بأي مزايا مطلقة. وأيضاً اعتقاد سميث في أن التفوق المطلق هو أساس التخصص الدولي فقط، وهذا لا يتفق مع الواقع الاقتصادي حيث من الممكن أن يكون التفوق النسبي هو أساس التخصص الدولي (عوض الله، 2003).

هذه الانتقادات لا تتفصّل من قدر الأفكار التي نادى بها سميث؛ لأن الحكم على الأفكار والنظريات يجب أن يأخذ بعين الاعتبار الظروف التي جاءت بهذه النظريات.

2. نظرية التكاليف النسبية "David Ricardo"

بعد تأييد آدم سميث لحرية التجارة والمنافسة، حاول ديفيد ريكاردو تعزيز نظرية سميث من خلال التغلب على الضعف الموجود بها؛ حيث أنها تستبعد من التجارة الدولية البلدان التي لا تمتلك مزايا أكثر من الآخرين، فأدخل ريكاردو إلى أدبيات الاقتصاد نظرية التكاليف النسبية والتي تسمح للدول التي لا تملك مزايا مطلقة المشاركة في التجارة الدولية (Bouare, 2009).

وطبقاً لهذه النظرية، فإنه في ظل ظروف التجارة الحرة ستتخصص كل دولة في إنتاج السلع التي يمكن إنتاجها ب النفقات أرخص نسبياً أي التي تتمتع بميزة نسبية فيها، وستقوم باستيراد السلع التي تتمتع دول أخرى بميزة نسبية فيها. يتضح من ذلك أن أساس التبادل وفقاً للنظرية هو الاختلاف بين الدولتين في النسبة النسبية وليس في النسبة المطلقة (Kilic, 2002).

إن أهم ما خلفته نظرية ريكاردو هو دفاعها عن حرية التجارة، والتخصص الدولي، إلا أنها تعرضت للعديد من الانتقادات أهمها: تعتمد النظرية على أن العمل أساس القيمة في تحديد تكلفة السلعة أو قيمتها، وهذا يعني إهمال مشاركة عناصر الإنتاج في تكلفة السلعة، افترضت النظرية حرية التجارة وهذا أمر مغاير للواقع؛ لأن معظم الدول تفرض قيوداً على حركة الصادرات والواردات، بينما تمثل القصور الرئيس في النظرية في الطابع السكוני الذي تتميز به، مما يكون ميزة نسبية اليوم قد لا يكون كذلك في المستقبل (Bouare, 2009).

كما لم تعالج هذه النظرية كيفية تحديد معدل التبادل الدولي، ويرجع الفضل في ذلك إلى جون ستیوارت میل في نظریته القيم الدولية.

3. نظرية القيم الدولية "John Stuart Mill" International Values Theory "John Stuart Mill"

قام ميل باستكمال النقص في نظرية ريكاردو، وكان له دور في تحليل قانون النفقات النسبية في علاقته بنسبة التبادل في التجارة الدولية، وفي إبراز أهمية طلب كل من البلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسبة التبادل الدولية.

ووفقاً لهذه النظرية فإن شروط التبادل الدولي تتحدد طبقاً لقوة ومرنة طلب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى، أو بتعبير متكافئ "الطلب المتبادل"، أي عندما تكفي قيمة صادرات كل دولة لدفع قيمة وارداتها من الدولة الأخرى وهذا أسماه ميل "قانون الطلب المتبادل"، ومعدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية (Husted & Melvin, 2010).

ويرى ميل أن معدل التبادل الدولي يتحدد بـ: الحد الأول هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الأولى، والثاني هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية، وكلما اقترب معدل التبادل الدولي كثيراً من معدل التبادل المحلي لدولة ما فإن نصيب هذه الدولة يكون ضئيلاً من المكاسب التجارية والعكس صحيح (الوزرة، 2014).

وكغيرها من النظريات، تعرضت نظرية ميل للانتقاد؛ حيث أنها ابتعدت عن الواقع حين افترضت تكافؤ أطراف المبادلة، فإذا كان التبادل يتم بين دول غير متكافئة فلا يكون للطلب المتبادل أي دور في تحديد نسبة التبادل الدولي، فنقوم الدول الكبرى بإملاء شروطها على الدول الأقل قوة (إبراهيم، 2009).

5.2.2 الفكر النيوكلاسيكي Neoclassical Thought

استمرت النظرية الكلاسيكية في تفسير التجارة الدولية حتى الحرب العالمية الأولى، كما أنها اقتصرت في تحليلها لظاهرة التبادل الدولي على الاختلاف في النفقات النسبية للإنتاج بين البلاد، ولكنها عجزت عن توضيح أسباب اختلاف النفقات النسبية بين هذه البلاد (مسغوني، 2005).

وظهرت النظرية النيوكلاسيكية بمرحلتها الأولى وهي إعادة صياغة نظرية النفقات النسبية وإدخال المنفعة في تفسير التجارة الدولية، والمرحلة الثانية تمثلت في إعطاء أسباب وجود التجارة (نجية، 2012م).

1. نظرية نفقة الاختيار "Harbier"

انتقد هاربلير الأساس الذي تقوم عليه نظرية القيمة في العمل، واعتمد على فكرة نفقة الاختيار بدلاً من النفقة المحددة على أساس العمل في تفسير التبادل الدولي، مستعيناً بأداة منحى إمكانيات الإنتاج (رزق، 2010م).

ووفقاً لنظرية هاربلير فإن تكلفة إنتاج السلعة لا تقاد بكمية العمل المبذول في إنتاجها، وإنما يتكون من جميع السلع الأخرى التي كان بإمكان المجتمع أن ينتجها بنفس المواد المستخدمة في إنتاج هذه السلعة، وعلى هذا فإن تكلفة الفرصة البديلة "تكلفة الاختيار" ليست نفقة إنتاج يتم إنتاجها بالمعنى الصحيح، وإنما النفقة التي ضحى بها من أجل إنتاج سلعة من السلع (نجية، 2012م).

ويرى هاربلير أن نفقة الاختيار تسمح بمقارنة المزايا التي يتمتع بها بلد معين في إنتاج سلعة معينة بالنسبة لمزاياه في إنتاج سلع أخرى، وبذلك يمكن مقارنة نفقة استبدال جميع السلع بالنسبة لسلعة نموذجية يتم إنتاجها. على الرغم من إسهامات هاربلير إلا أنه لم يتمكن من تفسير أسباب اختلاف النفقات النسبية بين الدول (عوض الله، 2003م).

2. النظرية السويدية "هكشر - أولين"

جاءت مساهمة هكشر ومن بعدها مساهمة تلميذه أولين لتكون أولى المحاولات الهامة لتفصيل الاختلافات في المزايا النسبية.

أسقطت نظرية هكشر - أولين فرض الكلاسيك المتمثل في أن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل المبذول لإنتاجها، وأضافت بعض الفروض على الفروض الكلاسيكية ذكر منها:

- أضافت عنصر رأس المال إلى العمل كعنصر من عناصر الإنتاج.

- أن إحدى السلعتين كثيفة عنصر العمل Labour intensive والأخرى كثيفة رأس المال Capital intensive .(Husted & Melvin, 2010)

وتبيّن هذه النظريّة أن سبب قيام التجارة الخارجيّة هو التفاوت بين الدول في مدى وفرة عناصر الإنتاج المختلفة في كل منها، وهذا التفاوت يؤدي إلى اختلاف أثمان عناصر الإنتاج وبالتالي أثمان المنتجات. بناءً على ذلك ستتجه كل دولة إلى تصدير السلع التي يمكنها أن تنتجها في داخلها برخص نسبي، إذن التبادل الدولي للمنتجات هو بطريقة غير مباشرة تبادل لعناصر الإنتاج المتوفرة في مختلف الدول .(Leamer, 1995).

6.2.2 الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولي

فشلت النظريّات الكلاسيكيّة للتجارة الخارجيّة "نظريّة التكاليف المطلقة والنسبة" في تفسير أسباب قيام التبادل التجاري بين الدول. كما تميزت النظريّات الكلاسيكيّة والنيوكلاسيكيّة بالسكون والثبات في تفسير أسباب قيام التجارة الخارجيّة، في حين تميزت الاتجاهات الحديثة في تفسيرها بالдинاميكيّة والابتكار .

1. نظرية ليندر Leander Theory

يفرق ليندر في تفسيره لقيام التجارة الخارجيّة بين نوعين من السلع: المنتجات الأوليّة والسلع الصناعيّة، فيرى أن المنتجات الأوليّة يتم تبادلها طبقاً للميزة النسبيّة، أما السلع الصناعيّة فيرى أن الأمر أكثر تعقيداً (المرزوك، 2013م).

ووفقاً لنظريّته يرى أن السلع المصنوعة والتي تكون الجزء الأكبر من التجارة تكون نماذج الطلب هي المسؤولة عن اتجاه وحجم التجارة، فاختراع منتجات جديدة وتقديمها يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالأسواق المحليّة، فالعامل الأساسي في إنتاج السلعة ليس نفقة إنتاجها ولكن السوق الذي يتم تداولها فيه، فوجود أسواق واسعة من أهم سمات المراحل الأولى لنمو المنتج (عوض الله، 2003م، ص70).

2. نظرية اقتصاديات الحجم *Economies of Scale Theory*

تعتبر هذه النظرية أن توفر سوق داخلية ضرورياً لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج (نعمية، 2011).

وهناك نوعين من اقتصاديات الحجم: الأول اقتصاديات الحجم الداخلية وتعود إلى الانخفاض في متوسط تكاليف الإنتاج عندما تتسع المنشأة في الإنتاج، أما اقتصاديات الحجم الخارجية فتحقق نتيجة نمو الصناعة التي تتنمي إليها تلك المؤسسات (عفيفي، 1993).

3. نموذج الفجوة التكنولوجية *Technological Gap Theory*

وضع بوسنر هذا النموذج عام 1961، حيث يرجع التغيير في دالة الإنتاج إلى الابتكار، ويبين تحليل النموذج أن الدولة صاحبة الابتكار أو التفوق التكنولوجي تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلعة ذات التفوق التكنولوجي، وبزوال هذا الاحتكار يزول التفوق التكنولوجي لهذه الدولة (إبراهيم، 2009).

من جانب آخر، لا يوضح نموذج الفجوة التكنولوجية حجم الفجوات التكنولوجية القائمة بين الدول المختلفة، ولا يقوم بفحص واختبار الأسباب التي تؤدي إلى ظهورها، ولا يبين كيف يتم التخلص من هذه الفجوات مع مرور الزمن (أبو شرار، 2007).

4. نظرية دورة حياة المنتج *Product Life Cycle Theory*

جاءت نظرية دورة حياة المنتج سنة 1966 للاقتصادي فرنون Vernon كنظريّة مكملة لتحليل بوسنر، حيث تعتمد على نفس المبدأ المتمثل في الفارق التكنولوجي، فافتراض أن التقدم التكنولوجي يبدأ بشكل مستمر في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم ينتقل في مرحلة لاحقة إلى الدول الأخرى، وهذا يعطي دوراً رياضياً للولايات المتحدة في تصنيع وتطوير منتجات جديدة. وافتراض بأن البداية تكون كالتالي: تبتكر الولايات المتحدة منتجاً جديداً فيزداد طلب الدول الأخرى عليه، فيحفز هذا الطلب الشركات الأجنبية على إنتاجه وتسويقه محلياً، ثم تلجأ هذه الشركات إلى تسويق المنتج في الدول الأخرى وبذلك تتخفض صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من هذا المنتج، وفي مرحلة لاحقة تبدأ الولايات المتحدة باستيراد نفس المنتج من الدول

الأخرى لتمكنها من إنتاجه بتكليف أقل، وتكون في هذا الوقت عملت على تصنيع وتطوير منتجات جديدة وتمر بنفس الدورة (Husted & Melvin, 2010).

5. نظرية مهارات الموارد البشرية Human Skills Theory

جاءت نظرية المهارات البشرية عام 1966 على يد Donald Kessing، أكدت هذه النظرية على أن سبب قيام التجارة الخارجية هو الاختلاف في المهارات البشرية "العمال المهرة وغير المهرة"، وجاء بمثال أن عمال الولايات المتحدة الأمريكية يتلقون تعليماً وتدريبًا عالياً لذلك نجد أن صادرات الولايات المتحدة تمثل إلى أن تكون ذات كثافة عمالية ماهرة (Sawyer & Sprinkle, 2009).

نجد بأن الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية قدمت تفسير وتحليل للظواهر الاقتصادية، وبذلك تكون عالجت النقص في النظريات الكلاسيكية، حيث أن الاتجاهات الحديثة اعتمدت في تفسير الظواهر على العناصر الديناميكية وهذا ما يناسب الواقع الذي يتميز بالتجدد والابتكار.

3.2 المبحث الثالث: الإطار النظري لل الصادرات

أولى الفكر الاقتصادي أهمية كبيرة لنشاط الصادرات؛ حيث تلعب الصادرات دوراً مهماً في اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ولها وظيفة مزدوجة: الأولى تمثل في مدى ما توفره من نقد أجنبي لازم لتمويل متطلبات التنمية الاقتصادية في هذه الدول، إضافة لتغطية قيمة الواردات، والثانية تمثل في تصريف فائض الإنتاج المحلي وما يترتب على ذلك من فوائد اقتصادية.

سنتناول في هذا المبحث الإطار النظري لل الصادرات من حيث (مفهوم، أهمية، أنواع، دوافع، ومؤشرات الصادرات) إضافة لدراسة العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي.

1.3.2 مفهوم الصادرات

تعددت التعاريف المرتبطة بال الصادرات، ومن هذه التعاريف ما يلي:

- انتقال السلع وسوها من الخيرات والممتلكات المادية من بلد المنشأ إلى بلدان أخرى لتسويقها في أسواق عالمية (خليل، 1997م، ص66).
- قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسيع ونمو وانتشار وفرص عمل والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيا جديدة (النجار، 2002م، ص15).
- السلع والخدمات التي تنتجها إحدى الدول وتبيعها لدولة أخرى في مقابل سلع أو خدمات تنتجها هذه الدول الأخرى، أو في مقابل الذهب والعملات الأجنبية التي تلقى قبولاً عاماً في التبادل الخارجي، أو في مقابل دين سابق، أو في مقابل تعويضات ومنح معينة (هيكل، 1986م، ص313).

وبحسب التعريف المعتمد لدى الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني فإن الصادرات هي إجمالي السلع والخدمات التي يتم تصديرها أو إعادة تصديرها خارج البلاد، ويتم نقل ملكيتها إلى اقتصاد آخر من العالم، أو إلى المناطق الجمركية الحرة، وتشمل الصادرات وطنية المنشأ والمعاد تصديرها من السلع والخدمات وتعتمد كل خصم من الاقتصاد الوطني نتيجة للتعاملات مع

الاقتصاديات الأخرى أو الاقتصاد غير المقيم (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، معجم المصطلحات الإحصائية المستخدمة في الجهاز، 2013م).

2.3.2 أهمية الصادرات

تبرز أهمية الصادرات لأي اقتصاد من خلال قدرتها على:

- خلق فرص عمل جديدة.
- جذب الاستثمار المحلي والأجنبي.
- إصلاح العجز في ميزان المدفوعات، فالصادرات تلعب دوراً أساسياً ومتقدمةً في معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات عن طريق معالجة الخلل في الميزان التجاري.
- جلب النقد الأجنبي، وتغطية قيمة الواردات.
- تحقيق معدلات نمو مطردة (قريري، 2014م).

3.3.2 أنواع الصادرات

تقسم الصادرات إلى أربعة أنواع كالتالي:

1. الصادرات المنظورة: وهي صادرات السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية، وتنقل من المقيمين من دولة ما إلى المقيمين في الخارج، ويمكن للسلطات الجمركية معاينتها وإحصائها مثل: السيارات، السكر، والقمح (بكري، 2003م).

2. الصادرات غير المنظورة: وهي صادرات الخدمات وتشمل: المواصلات والاتصالات، السياحة والسفر والإقامة خارج الدولة وإيرادات استثمارية، ويلاحظ أن جمع بيانات صادرات الخدمات أصعب بكثير من جمع بيانات صادرات السلع (أحمد، 1996م).

3. الصادرات المؤقتة: وتمثل في البضائع أو الأموال التي تصدر للخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد استيرادها ومن أمثلتها:

- المنتجات التي تقدم في المعارض والمؤتمرات والصالونات الدولية.
- آلات وأجهزة ل القيام بمهام عمل في الخارج.
- إرسال أجهزة وآلات لإصلاحها في الخارج.

4. الصادرات النهائية: وهي السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية، بحيث تقطع علاقتها بالجهة المصدرة بمجرد وفائها بالتزاماتها التعاقدية مع المستورد (ابراهيم، 2009م).

4.3.2 دوافع التصدير

تتمثل أهم دوافع نشاط التصدير في النقاط التالية:

- الاستفادة من وفورات الحجم الكبير في التسويق، وتحقيق الأرباح من خلال بيع المنتجات في الأسواق الخارجية.
- تصريف المنتجات ذات الإنتاج والاستخدام الموسمي.
- ضيق السوق المحلي.
- انخفاض الطلب على المنتج في السوق المحلي (قدو، 2009م).
- التخلص من العجز التجاري والذي تعاني منه معظم الدول النامية.
- إن نشاط الصادرات يتضمن أكثر من تنمية موارد العملات الأجنبية وتحقيق التوازن الخارجي بل إن تنمية الصادرات أصبحت أساسية لتنمية الدخل القومي (أحمد، 2000م).

5.3.2 مؤشرات الصادرات

تعكس الصادرات طبيعة البنية الاقتصادية للدولة من جهة، ومدى قدرة الدولة على الاستيراد من جهة أخرى، وهناك العديد من المؤشرات التي تعكس وضع الصادرات ومنها (العيسيوي، 1989م):

1. **نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي**: حيث كلما خصصت الدولة جزءاً كبيراً من إنتاجها للتصدير دل ذلك على اعتماد كبير للدولة على الخارج وعلى اندماجها في التقسيم الدولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأسمالية العالمية. غير أنه يجب الاحتياط ضد التقسيمات الميكانيكية لارتفاع نسبة الصادرات إلى الناتج فقد ترتفع عندما تريد الدولة الحصول على النقد الأجنبي لاستيراد السلع الاستثمارية والتكنولوجية الضرورية لإقامة قاعدة إنتاجية

تمهد لاستقلالها على المدى البعيد، فالعبرة هنا بنمط استخدام حصيلة الصادرات. وهناك احتياط آخر يتعلق بنوعية الصادرات فيما إذا كانت سلعاً أولية أم صناعية.

2. **نسبة تغطية الصادرات للواردات:** فالعبرة ليست بارتفاع نسبة الصادرات أو نسبة الواردات وإنما يجب أن يضاف لها عامل آخر يتمثل في مدى التناوب بين الصادرات والواردات، أو مدى قدرة الصادرات على الوفاء بقيمة الواردات حتى لا تضطر الدولة للاستدانة والوقوع في تبعية الديون الأجنبية.

3. **درجة التركيز السلعي للصادرات:** ويقصد به مدى غلبة الوزن النسبي لسلعة أو لمجموعة من السلع التصديرية للدولة على جملة صادراتها، فعندما ترتفع نسبة التركيز تزداد احتمالات الحرج في وضع الدولة وتزداد احتمالات تبعيتها للخارج. ويجب أن نميز في درجة التركيز السلعي بين السلع الأولية والصناعية فالخطر يزداد في حالة السلع الأولية والعكس في حالة السلع الصناعية.

4. **النسبة التي تخصص للتصدير من الإنتاج المحلي للسلع أو المجموعات السلعية الرئيسية:** بمعنى نسبة ما يخصص من الإنتاج المحلي للاستخدام المحلي سواء لأغراض الاستهلاك النهائي أو لأغراض التصنيع، ويعتبر هذا المؤشر من المؤشرات المهمة في التعبير عن مدى تكامل الاقتصاد المحلي من زاوية التقارب بين نمط الإنتاج والاستهلاك، فالأصل ألا تتعزل الصادرات عن الطلب الداخلي وإنما تكون امتداداً طبيعياً له.

5. **مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات:** يهدف هذا المؤشر إلى التعرف على مدى اعتماد بلد ما على بلد آخر أو عدد قليل من البلدان أو كتلة من التكتلات العالمية في تصريف صادراته.

6.3.2 الصادرات في الفكر الاقتصادي

أولاً: الصادرات في الفكر التجاري

يعد الفكر التجاري أول من اهتم بقطاع التصدير تاريخياً والذي ساد خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر، حيث اعتبر قطاع التصدير في ذلك الوقت قطاعاً رياضياً محفزاً للاقتصاد (هوشيار، 2006م).

ولقد رأى التجاريون بأن التجارة الخارجية هي الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النفيسة للأمة، وعملوا على تسيير كل النشاطات الاقتصادية لتكون في خدمة التجارة الخارجية، وذلك بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، وتمثلت السياسة التجارية لديهم في انتعاش الصادرات وتقييد الواردات من الخارج، ولا بد من الحفاظ على فائض مستمر في الصادرات (سعيدي، 2002م).

وتحمّرت سياسة التصدير عند التجاريين في تشجيع الصادرات من السلع المصنوعة، والعمل على اكتساب أسواق خارجية جديدة، وتحقق هذه السياسة في فرنسا وإنجلترا، فعملت فرنسا على تشجيع الصناعة فزاد الإنتاج وانتشر البيع في الأسواق الخارجية عن طريق سياسة الوزير كوليبر الذي اتبع نظام الحماية الجمركية وتشجيع الصناعة الوطنية. أما إنجلترا فقد اعتمدت على التوسيع الاقتصادي في التجارة الخارجية واتخذت إجراءات أخرى كقوانين الملاحة، إعفاء البضائع المصدرة من الضرائب، وزيادة الضرائب على السلع المستوردة من الخارج (بيضور، 1994م).

ثانياً: الصادرات في الفكر الكلاسيكي

انتقد الكلاسيك الفكر التجاري في فرضه القيود على التجارة الخارجية من خلال الحد من الواردات والتلوّح في الصادرات بشكل يتنافى مع الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة للاقتصاد. لذا نادى الاقتصاديون الكلاسيك بالحرية الاقتصادية التامة في مجال التجارة الخارجية التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي، وبالتالي يرون عدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية. وأبرز مفكري هذه المدرسة آدم سميث الذي جاء بفكرة التقسيم الدولي للعمل، فهو ينظر للتجارة الخارجية على أنها الأداة التي يتم بموجبها توزيع الفائض من الإنتاج، وأضاف ريكاردو أن الدولة تتخصص في إنتاج السلع على أساس النسبة النسبية وليس المطلقة (ساحة، 2011م).

ثالثاً: الصادرات في الفكر الحديث

برز عدد من الاقتصاديين يحملون وجهة نظر مغايرة تجاه دور الصادرات ومنهم ماركس حيث أشار إلى استحالة قيام التجارة الخارجية بدور إيمائي للدول النامية في ظل سيطرة الدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية. وأضاف ميردال أن التجارة الخارجية بين الدول النامية والمتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين،

ويرى أيضاً بأن أي تقدم يحدث في قطاع الصادرات في الدول النامية غالباً يرجع أثره إلى الدول الصناعية المستوردة للمواد الأولية.

أما نوركس فهو يرى أن التجارة الخارجية أداة لزيادة النمو الاقتصادي فضلاً عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعاً أكثر كفاءة (سعيدي، 2002م).

7.3.2 الصادرات والنمو الاقتصادي

يعد النمو الاقتصادي في الوقت الحالي من بين الأهداف الرئيسية التي تسعى كافة الدول إلى تحقيقه، إذ لا يمكن تصور عملية تنمية اقتصادية من دون تحقيق معدلات عالية ومستمرة من النمو الاقتصادي⁴.

وتعتبر التجارة الخارجية ذات أهمية كبيرة في الاقتصاد، فهي تعمل على تأمين مستلزمات التنمية الاقتصادية من المواد الأولية والرأسمالية، كما أنها تعمل على تصريف فائض الإنتاج إلى الخارج، إضافة إلى أنها تؤثر بشكل إيجابي في الميزان التجاري وكذا ميزان المدفوعات (أبو عيدة، 2013م)، وتساهم التجارة الخارجية أيضاً في نقل التكنولوجيا التي تقيد في بناء الاقتصاد وتعزز التنمية، كما تساهم في زيادة رصيد الدولة من العملات الأجنبية من خلال عملية التصدير، كل الفوائد آنفة الذكر التي تتحققها التجارة الخارجية تساعد في تحقيق وزيادة معدلات النمو الاقتصادي.

تعتبر نظرية النمو الاقتصادي التقليدية التي قدمتها المدرسة الكلاسيكية ودعمها الكلاسيك الجدد أولى النظريات التي تفترض وجود علاقة بين حجم الصادرات والنمو الاقتصادي؛ حيث أن الزيادة أو التوسيع في الصادرات تعزز تأصيل مبدأ التخصص في إنتاج سلع الصادرات، وهذا بدوره يؤدي إلى تحسين مستوى الإنتاجية ورفع المستوى العام للمهارات الإنتاجية في قطاع الصادرات، وبالتالي إعادة تخصيص الموارد إلى قطاعات الصادرات التي

⁴) النمو الاقتصادي يعني زيادة الدخل أو الناتج القومي الحقيقي عبر الزمن، ويقاس معدل النمو الاقتصادي عادة بمعدل النمو في الناتج أو الدخل القومي الحقيقي، وبفضل البعض قياسه بمعدل النمو في الدخل الفردي الحقيقي.
أما التنمية الاقتصادية فتشمل التغيرات الهيكلية في المجتمع بأبعاده المختلفة من تنظيمية وثقافية واقتصادية وسياسية وفكرية لتحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع. (Campbell R, 1993)

تتمتع بكفاءة إنتاجية عالية، وبالتالي يصبح دور الصادرات بمثابة آلة النمو التي تحرك وتدفع عجلة النمو في كافة القطاعات الاقتصادية (Krueger, 1980).

كما وتناولت الأدبيات الاقتصادية دور الصادرات في النمو الاقتصادي، واعتبرت أن أداء الصادرات هو المحدد الرئيس للنمو الاقتصادي للأسباب التالية:

- نمو الصادرات يؤدي إلى نمو الناتج المحلي.
- الصادرات يمكن أن تمول مستوررات السلع المصنعة والرأسمالية.
- مواجهة المنافسة العالمية يؤدي إلى اقتصadiات الحجم والتقدم الفني.
- الإنتاج بقصد التصدير يزيد الكفاءة الإنتاجية والإدارية (السواعي، 2008م).

من جانب آخر تطرقت النظرية الاقتصادية إلى العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي، وهناك فرضيتين أساسيتين ناقشتا علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي:

Growth – led Export الفرضية الأولى: النمو الاقتصادي يؤدي إلى زيادة الصادرات **GLEH Hypothesis** وتعرف اختصاراً بـ

هناك أسباب عدة تدفع إلى الاعتقاد بأن النمو الاقتصادي أداة مهمة لزيادة الصادرات حيث أن زيادة النمو الاقتصادي تؤدي إلى دعم المهارات والتكنولوجيا، وهذا يؤدي لزيادة الكفاءة وخلق ميزة نسبية في سلع معينة، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الصادرات.

ووفقاً لنظريات التجارة الخارجية الحديثة، فإن اقتصadiات الحجم تكون متسبة أكثر مع النمو المسبب لزيادة الصادرات (الشوربجي، 2007م).

Export – Led الفرضية الثانية: زيادة الصادرات تؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي **ELGH Hypothesis** وتعرف اختصاراً بـ

وهناك عدة أسباب لنفسير هذه الفرضية تتمثل بما يلي:

- أن زيادة الصادرات يتربّ عليها زيادة الطلب المحلي داخل الاقتصاد وبالتالي زيادة الناتج.

- أن التوسع في الصادرات يساهم في تمكين الدول من التخصص في السلع التي تملك فيها ميزة نسبية، وهذا يؤدي إلى تحقيق توزيع أفضل للموارد ومن ثم زيادة معدلات إنتاجية عوامل الإنتاج.
- إن زيادة الصادرات ينتج عنها تحقيق زيادة في حصيلة الدولة من الصرف الأجنبي؛ مما يسهل استيراد مستلزمات التنمية.
- سياسية التوسع في الصادرات تساعد في التغلب على الصعوبات التي تعاني منها الدول النامية في ميزانها التجاري وميزان المدفوعات (الشوريجي، م 2007).
- سياسة التوسع في الصادرات تزيد حدة المنافسة بين المنتجين المحليين والأجانب؛ مما يؤدي إلى تحسين الكفاءة الإنتاجية في مختلف القطاعات الاقتصادية.
- سياسة التوسع في الصادرات تؤدي إلى توفير البيئة الملائمة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، واستكشاف فرص استثمارية جديدة وهذا يؤدي إلى تحسين قدرات الدولة الإنتاجية (مختار، 2009م).

من خلال الفرضيات السابقة يتتبّع أهمية دور الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي.

8.3.2 الإجراءات المطلوبة لتفعيل أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي

من أجل تحقيق نتائج إيجابية للتجارة الخارجية على النمو الاقتصادي وجب على الدول وخاصة النامية منها القيام بمجموعة من الإجراءات، نذكر منها:

- الحد من الواردات من السلع غير الضرورية والتي ينحصر استهلاكها في الفئات ذات الدخل المرتفع جداً، والتي لا تعمل على انكماش الأنشطة الاقتصادية.
- وضع خطط واستراتيجيات تصنيعية تعمل على التقليل من التوجّه نحو الاستيراد باستغلال الامكانيات المتاحة محلياً؛ لتفادي استنزاف النقد الأجنبي.
- وضع خطط تهدف إلى تشجيع الصادرات المحلية بكلفة الوسائل، من خلال الدعم وتقديم الإعوانات وعقد الاتفاقيات التجارية مع الدول الأخرى، واستغلال المزايا التي تحوزها الدولة في بعض الصناعات.

- العمل على بناء قدرات تكنولوجية ذاتية؛ كي تتمكن من تقليل التبعية للبلدان المتقدمة.

إن أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي قد يكون سلاحاً ذو حدين، وقد يحد منه أكثر مما يسهم في رفعه؛ فالنمو الاقتصادي وما يترافق معه من تحسن نسبي في متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي، وبالتالي تحسن مستويات المعيشة في مختلف جوانبها التقافية والاجتماعية قد تؤدي إلى ظهور أنماط ذات نزعة استهلاكية أكثر من تلك السائدة من قبل، وأمام هذا التوجه نحو الاستهلاك تسعى الدول المتقدمة لفتح أسواق الدول النامية أمام منتجاتها. وهنا تبرز أهمية الدور الذي يجب أن تلعبه التجارة الخارجية في التعامل بكامل الحيطة والحذر مع هذا النهج من قبل الدول المتقدمة؛ لأن اغراق أسواق الدول النامية بالسلع المختلفة تضعف من الأرصدة النقدية المتاحة للإدخار والاستثمار في الدول النامية، وبالتالي تتراجع معدلات النمو (خلف، 2004).

ملخص الفصل الثاني

تناول الفصل الثاني العديد من الموضوعات (ماهية التجارة الخارجية، نظريات التجارة الخارجية، والإطار النظري لل الصادرات) وتبيّن من خلال استعراض هذه الموضوعات النقاط التالية:

- تزايد الاهتمام الدولي بالتجارة الخارجية؛ لما لها من أهمية كبيرة في دفع عجلة التنمية للدول حيث تعمل على توفير العملة الصعبة اللازمة لتمويل متطلبات التنمية، كما تعمل على تصريف الفائض من خلال التصدير، كما أن لها دور في نقل المعلومات والتكنولوجيا الحديثة بين الدول، وتساعد في زيادة لقدرة التنافسية والتسويقية للمنتجات، وتعمل على تحسين أوضاع الموازن التجاريه وبالتالي تحسين موازن المدفوعات للدول.
- أهمية نظريات التجارة الخارجية ابتداءً من الفكر المركنتالي والطبيعي مروراً بالفكر الكلاسيكي والنيوكلاسيكي وحتى الاتجاهات الحديثة المفسرة للتجارة الخارجية، في فهم وتقسيم ماهية التجارة الخارجية، وأسس ومبادئ التبادل التجاري بين الدول.
- دور الصادرات في النمو الاقتصادي، حيث ظهرت العديد من الفرضيات التي تناقض علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي ومنها أن النمو الاقتصادي يؤدي إلى زيادة الصادرات، وأخرى تقول بأن زيادة الصادرات تؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي.

الفصل الثالث

قطاع التجارة الخارجية في الأراضي

الفلسطينية

1.3 المبحث الأول: مؤشرات الاقتصاد الكلي

مقدمة

منذ أن احتلت إسرائيل الضفة الغربية وقطاع غزة في يونيو 1967، وهي تستعمل الموضوع الاقتصادي لتحقيق أهداف سياسية، ولقد دأبت باستمرار على تحقيق هدفين أساسين، الأول: خلق ظروف اقتصادية في الأراضي المحتلة تساعد في إضعاف حواجز مقاومة الاحتلال، واعتمد هذا الهدف على مقوله أن الإنسان الفلسطيني الذي يعمل ويكسب دخلاً معقولاً سيكون مشغولاً عن موضوع المقاومة. والثاني: العمل بكلفة الطرق والوسائل على ربط الاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي، بحيث يصبح تكوين اقتصاد مستقل لدولة فلسطينية مستقلة أمر مستحيل (النقيب، 1997).

ومنذ ذاك التاريخ اتبعت الحكومات الإسرائيلية المتعاقبة سياسة منهجية لتدمير الاقتصاد الفلسطيني، وتحويل الأراضي الفلسطينية إلى سوق استهلاكي للسلع والبضائع الإسرائيلية، وتمكنـت بهذه السياسة من إحداث تغييرات بنوية في تركيبة الاقتصاد الفلسطيني وجعلـه تابعاً للاقتصاد الإسرائيلي بدرجة كبيرة.

وللتعرف على الوضع الاقتصادي الفلسطيني القائم كان لابد من إلقاء الضوء على بعض المؤشرات الكلية للاقتصاد الفلسطيني.

1.1.3 الناتج المحلي الإجمالي

يقصد بالناتج المحلي الإجمالي القيمة السوقية لجميع السلع والخدمات النهائية المنتجة خلال فترة زمنية محددة باستخدام عناصر الإنتاج التي تقع داخل بلد محدد (Case, Fair, (and Oster, 2009).

ويعتبر الناتج المحلي الإجمالي من أكثر المؤشرات التي تقيس النمو والتطور الاقتصادي، حيث أنه يمثل مقياساً تجديعاً للإنتاج الذي يتم خلال فترة زمنية محددة، وهناك ثلاثة طرق لتقدير الناتج المحلي وهي: طريقة الإنتاج، وطريقة الإنفاق، وطريقة الدخل (الحرازين، 2015).

جدول (3.1): الناتج المحلي الإجمالي للأراضي الفلسطينية بالأسعار الثابتة خلال الفترة 2000-2014م (القيمة بالمليون دولار أمريكي)

معدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي %	الناتج المحلي الإجمالي	السنة	معدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي %	الناتج المحلي الإجمالي	السنة
6.1	5,212.1	2008	8.6-	4,335.9	2000
8.7	5,663.6	2009	9.3-	3,932.2	2001
8.1	6,122.3	2010	12.5-	3,441.1	2002
12.4	6,882.3	2011	14	3,923.4	2003
6.3	7,314.8	2012	10.3	4,329.2	2004
2.2	7,477.0	2013	10.8	4,796.7	2005
0.2-	7,463.4	2014	3.9-	4,609.6	2006
3.4	7,719.3	2015	6.6	4,913.4	2007

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، الحسابات القومية، الموقع الإلكتروني www.pcbs.gov.ps

- يلاحظ من خلال الجدول أن قيم الناتج المحلي الإجمالي تراجعت خلال الفترة (2001-2004) ويرجع هذا الانخفاض إلى اندلاع انتفاضة الأقصى وما تبعها من هدم وتدمير للبنية التحتية، وإغلاق للمعابر وبالتالي منع وصول العمال إلى أماكن عملهم داخل الخط الأخضر، كما توقفت المنح والمساعدات من الدول الأجنبية.
- كما يلاحظ تراجع قيمة الناتج المحلي في العام 2006 مقارنة بالعام 2005، جاء هذا التراجع بعد فوز حركة حماس في الانتخابات التشريعية، وما تبع هذا الفوز من فرض حصار شامل على الأراضي الفلسطينية سواء من جانب الجهات المانحة التي أوقفت دعمها للاقتصاد الفلسطيني، أو من جانب الاحتلال الإسرائيلي الذي أوقف تحويل العوائد الجمركية للسلطة الفلسطينية وبناء عليها تم وقف صرف رواتب الموظفين لمدة عام كامل.
- في حين استمر الناتج المحلي بالارتفاع منذ العام 2007 وحتى العام 2014؛ هذا الارتفاع نتج عن نمو قطاع الخدمات في الضفة الغربية وقطاع غزة، وخاصة قطاع الإنشاءات والذي تم

تمويله عبر المنح والمساعدات عقب الحروب التي شنها الاحتلال الإسرائيلي على قطاع غزة خلال الأعوام 2008 و 2012 و 2014م، وأيضاً نتج هذا الارتفاع نتيجة تخفيف بعض القيود على المعابر.

جدول (3.2): نسبة مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي

السنة	القطاع الاقتصادي				
2014	2013	2012	2011	2010	
3.8	4.2	4.6	5.9	5.4	الزراعة
14.8	15.5	14.9	14	15.6	الصناعة
7.3	10.2	9.8	10.6	8.7	الإنشاءات
17.7	17.3	17.8	17.8	15.5	التجارة
1.7	1.7	1.6	1.6	1.7	النقل
20.8	19.7	19.4	17.8	17.6	الخدمات

(الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، الحسابات القومية 2010-2014)

الزراعة: تشير الإحصائيات إلى انخفاض نسبة مساهمة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي بشكل ملحوظ؛ وهذا الانخفاض عائد إلى أسباب عديدة ذكر منها: تجريف الاحتلال المستمر للأراضي الفلسطينية سواء في الضفة الغربية أو على حدود قطاع غزة، وأيضاً الحصار المفروض على الاقتصاد الفلسطيني واستمرار إغلاق المعابر الذي أحق بالضرر بالمزارعين، كما أثرت الحروب الثلاث الأخيرة التي تم شنها على قطاع غزة تأثيراً كبيراً على القطاع الزراعي، وإضافة إلى ذلك المنخفضات الجوية القاسية التي ضربت المنطقة مؤخراً خلفت آثاراً سلبية كبيرة على القطاع الزراعي بشقيه النباتي والحيواني.

الصناعة: يحتل القطاع الصناعي المرتبة الثالثة بعد قطاعي الخدمات والتجارة من حيث مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، إلا أن هذه المساهمة تظل منخفضة وأقل من المستوى المطلوب؛ حيث أن القطاع الصناعي يمثل حجر الزاوية لأي بلد وأساس بناء القوى الاقتصادية والسياسية والعسكرية للأمم، إلا أن القطاع الصناعي الفلسطيني عانى بكلية قطاعات الاقتصاد الفلسطيني من ممارسات الاحتلال المنهجية والتي تهدف لتدميره، فعمل على قصف المنشآت الصناعية، والتحكم في المعابر والذي يؤثر على

إدخال المواد الخام والآلات والمعدات المطلوبة لتطوير القطاع الصناعي، وما نتج عن ذلك من إغلاق للمصانع، وتسریح آلاف العاملين في القطاع الصناعي.

الإنشاءات: يشكل نشاط الإنشاءات بعدها هاماً في دراسة بنية وتطور الاقتصاد الفلسطيني، فهو يشكل بندأ أساسياً في التكوين الرأسمالي الثابت الذي يدخل ضمن احتساب الناتج المحلي الإجمالي. يلاحظ من الجدول رقم (3.2) أن نسبة مساهمة قطاع الإنشاءات في الناتج المحلي الإجمالي ترداد عادة بعد فترات الحروب؛ حيث يتم غالباً بعد الحرب عملية إعادة بناء وإعمار المباني والمنشآت التي تم هدمها خلال الحروب، كما يلاحظ أيضاً أنها منخفضة بشكل عام وذلك بسبب تحكم الاحتلال الإسرائيلي في عملية إدخال كميات مواد البناء كالإسمنت، والحديد، والأخشاب.

التجارة: يحتل قطاع التجارة المرتبة الثانية من حيث نسبة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي بعد قطاع الخدمات، ويشمل قطاع التجارة حسب تصنيف الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات والدراجات النارية، ويصنف نشاط التجارة من الأنشطة الهامة التي تؤثر على الاقتصاد الفلسطيني، ويلاحظ من خلال البيانات أن قطاع التجارة حقق ارتفاعاً ملحوظاً من حيث مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي. (سيتم الحديث بشكل مفصل عن قطاع التجارة في البحث الثاني من هذا الفصل)

النقل: يعد قطاع النقل من أهم الأنشطة التي تعمل على تطور ونمو القطاعات الأخرى، حيث يمثل حلقة ترابط وتكامل ووصل بين القطاعات المختلفة. ويلاحظ من خلال الجدول رقم (3.2) أن مساهمة قطاع النقل في الناتج المحلي محدودة خلال الفترة 2010 – 2014، وذلك عائد إلى تضرر حركة المواصلات وتدمير الطرق الذي نتج عن الحروب المتكررة على قطاع غزة، وأيضاً بسبب الإغلاق المستمر للمعابر والذي يعطى حركة وسائل النقل التي تعمل على نقل البضائع.

الخدمات: يحتل قطاع الخدمات المرتبة الأولى من حيث مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، وأصبح الاقتصاد الفلسطيني يوصف مؤخراً بأنه اقتصاد خدماتي. ويشمل قطاع الخدمات الأنشطة التالية: (أنشطة خدمات الإقامة والطعام، الأنشطة العقارية والإيجارية، الأنشطة المهنية والعلمية والتقنية، أنشطة الخدمات الإدارية والخدمات المساعدة، التعليم، الصحة والعمل الاجتماعي، الفنون والترفيه والتسلية، أنشطة الخدمات الأخرى).

2.1.3 البطالة

البطالة مشكلة اقتصادية كما أنها مشكلة نفسية واجتماعية وأمنية وسياسية، كما قد تكون أحد الأسباب الأساسية في الإطاحة ببعض الحكومات؛ حيث يرى الشباب العاطلون عن العمل والفنان المهمشة في المجتمع بأن الحكومات هي المسؤولة عن مشكلة البطالة، لذا تعتبر البطالة من أهم تحديات التنمية الاقتصادية لأي بلد.

ولقد استحوذت البطالة على جزء كبير من الدراسة من الباحثين، وتعدت الأبحاث والدراسات التي حاولت تفسير هذه الظاهرة، والتعرف على أسبابها، بهدف المساهمة في خفض نسبتها، وزيادة حجم العمالة وبالتالي التقليل من آثارها السلبية.

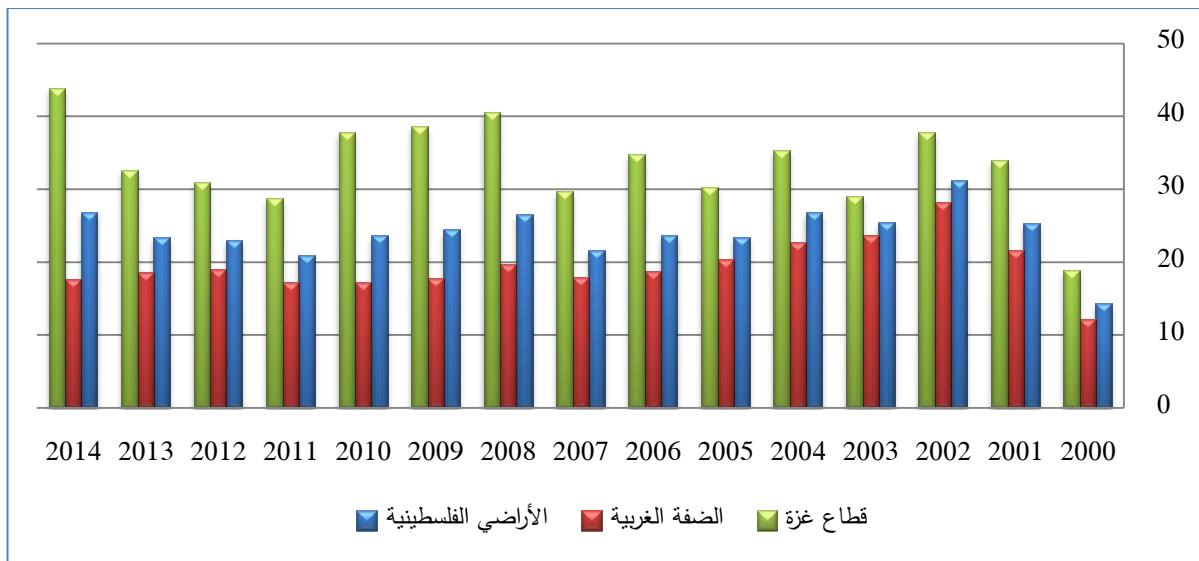
يعرف الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني البطالة بأنها جميع الأفراد الذين ينتمون لسن العمل (15 سنة فأكثر) ولم يعملاً أبداً خلال فترة الإسناد في أي نوع من الأعمال، وكانوا خلال هذه الفترة مستعدين للعمل وقاموا بالبحث عنه بإحدى الطرق مثل: مطالعة الصحف، التسجيل في مكاتب الاستخدام، سؤال الأصدقاء والأقارب أو غير ذلك من الطرق (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، معجم المصطلحات الإحصائية المستخدمة في الجهاز، 2013)

ويحسب تعريف منظمة العمل الدولية فإن الإنسان العاطل عن العمل كل من هو قادر على العمل وراغب فيه ويبحث عنه ويقبله عند مستوى الأجر لسائد ولكن دون جدو (زكي، 1998م، ص15). ويحسب التعريفات السابقة تخرج الفئات التالية من تعداد العاطلين عن العمل بسبب عدم انطباق الشروط السابقة عليهم وهم: العمال المحبطين الذين يئسوا من البحث عن العمل، الأفراد الذين يعملون مدة أقل من وقت العمل الكامل "وقت جزئي"، العمال الذين يتغطّلون موسمياً ولكن خلال فترة إعداد المسح كانوا يعملون، والعامل الذين يعملون في أنشطة هامشية وغير مضمونة ودخولهم منخفضة جداً (زكي، 1998م).

ويقاس معدل البطالة من خلال المعادلة التالية: (Case et al., 2009)

$$\text{معدل البطالة} = \frac{\text{عدد العاطلين عن العمل}}{\text{إجمالي القوة العاملة}} * 100\%$$

$$\text{معدل البطالة} = \frac{\text{عدد العاطلين عن العمل}}{(\text{عدد العاطلين} + \text{عدد العاملين})} * 100\%$$



شكل (3.1): معدل البطالة في الأراضي الفلسطينية خلال الفترة (2000-2014م)

(المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، مسح القوى العاملة الفلسطينية، التقرير السنوي 2014)

يلاحظ من خلال الشكل ما يلي:

- + ارتفاع معدل البطالة في قطاع غزة عنه في الضفة الغربية طوال فترة الدراسة.
- + أعلى نسبة بطالة في قطاع غزة كانت عام 2014 وبلغت %43.9، أما أعلى نسبة في الضفة الغربية كانت عام 2002 وبلغت %28.2.
- + أقل نسبة بطالة في قطاع غزة كانت عام 2000 وبلغت %18.9، وفي الضفة الغربية كانت في نفس العام وبلغت %12.2. ثم ازدادت الأوضاع سوءاً بعد العام 2000 بسبب اندلاع انتفاضة الأقصى، وما تلاها من أحداث كعدم السماح للعمالة الفلسطينية بالعمل داخل إسرائيل، وإغلاق العديد من المصانع العاملة داخل الأراضي الفلسطينية وتسریح آلاف العمال، أدى ذلك إلى ارتفاع كبير في معدلات البطالة (الأسطل، 2014).

هناك عدة أسباب تقف وراء ارتفاع معدل البطالة في قطاع غزة عنه في الضفة الغربية ومن أهمها: ارتفاع الكثافة السكانية في قطاع غزة عنها في الضفة، محدودية الموارد الطبيعية في قطاع غزة، ضعف الانفتاح على العالم الخارجي، الاغلاقات المتكررة والحصار المفروض على قطاع غزة، محدودية الدعم المقدم من الدول المانحة لقطاع غزة (بهلو، 2015).

2.3 المبحث الثاني: التجارة الخارجية الفلسطينية

مقدمة

تعتبر التجارة الدولية مسألة مركزية في العلاقات بين الدول، حيث كانت تعتبر في الماضي سبباً من أسباب الحروب، أما الآن فهي من أهم أسباب التقارب بين الدول، كما أنها تسمح للدول أن تستهلك أكثر مما تنتج إضافة إلى توسيع منافذ التوزيع لتصريف إنتاجها (نعمية، 2011).

كما تعد التجارة الدولية معيار تطور وتوازن للدول من خلال تأمين احتياجاتها من الاستيراد وتصدير إنتاجها للعالم الخارجي، فالتجارة تحكم بالأرقام على اتجاه تأثير فعاليات السياسات الداخلية والخارجية؛ فهي تعكس البنية الهيكلية للاقتصاد الوطني وتتطور ذلك الاقتصاد، كما تعكس موقع هذا البلد في مجال التبادل التجاري بين بلدان العالم (أحمد، 2007).

1.2.3 واقع التجارة الخارجية

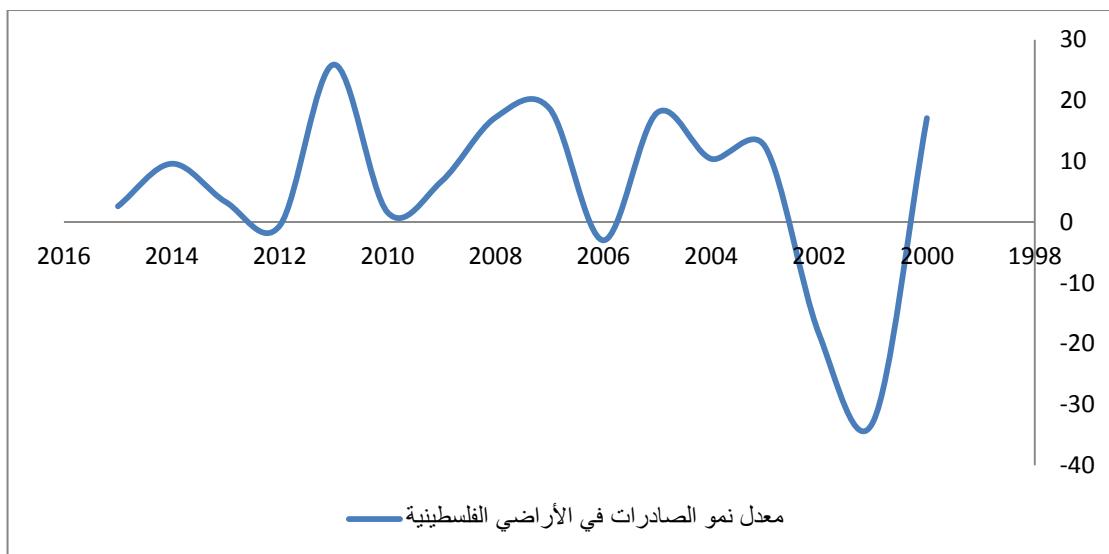
يحتل قطاع التجارة الخارجية أهمية كبيرة في الاقتصاد الفلسطيني؛ وذلك لتأثير هذا القطاع على باقي الفروع الاقتصادية، وسوق العمل، وميزان المدفوعات، ومستويات الأسعار، وكذلك دوره في توفير احتياجات السوق المحلي من مستلزمات الإنتاج والسلع الاستهلاكية، وتسويق المنتجات الفلسطينية بالأسواق الخارجية (نصر الله، 2003).

وتعتبر التجارة من المقومات الاقتصادية الأساسية التي لا تقل أهمية عن باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى؛ كونها تساعد في نمو الناتج المحلي الإجمالي، و تعمل على تأمين السلع الأساسية والوسيلة والرأسمالية، كما تعمل على توفير العمالة الصعبة الازمة لاستيراد مستلزمات التنمية، كما تستوعب جزء كبير من العمالة (سمور، 2013).

ومما لا شك فيه أن التجارة الخارجية الفلسطينية تتأثر وفق الظروف السياسية والاقتصادية المحيطة والتي تؤثر على طبيعة التبادل التجاري، وحيث أن الاقتصاد الفلسطيني مرتبط ارتباطاً قسرياً بالاقتصاد الإسرائيلي فإن 70% من إجمالي قيمة الواردات التي تدخل للأراضي الفلسطينية تسيطر عليها إسرائيل، كما أن 83% من إجمالي قيمة الصادرات تذهب إليها حسب

إحصائيات عام 2014م (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، كتاب فلسطين السنوي، 2015).

يوضح الشكل التالي معدل نمو الصادرات في الأراضي الفلسطينية خلال الفترة 2000-2015



شكل (3.2): معدل نمو الصادرات في الأراضي الفلسطينية خلال الفترة (2000-2015)

(المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، إحصاءات الحسابات القومية، 2015)

يظهر التذبذب في معدل نمو الصادرات تبعاً للظروف والأحوال التي تمر بها البلاد، فلقد انخفض معدل النمو انخفاضاً كبيراً في العامين 2001 و 2002 وذلك جراء تبعات انتفاضة الأقصى التي بدأت عام 2000 من تدمير للبني التحتية للاقتصاد الفلسطيني واستهداف المنشآت الحيوية والاقتصادية، وإغلاق المعابر المتكرر والذي أثر على حركة التجارة والأفراد.

وفيما يتعلق بأهم الشركاء التجاريين للأراضي الفلسطينية وذلك خلال فترة الدراسة (2000-2014) فهم كالتالي:

- الشركاء التجاريين في جانب الصادرات: إسرائيل، الأردن، السعودية، الإمارات، هولندا، تركيا، بلجيكا، بريطانيا، مصر، أمريكا.

- الشركاء التجاريين في جانب الواردات: إسرائيل، تركيا، الصين، إيطاليا، فرنسا، مصر، ألمانيا، أمريكا، إسبانيا. (قاعدة بيانات الأمم المتحدة)

المشاكل والمعوقات التي تواجه قطاع التجارة في الأراضي الفلسطينية

• بقاء المعابر تحت السيطرة الإسرائيلية، وبخاصة التي تربط قطاع غزة بالعالم الخارجي، حيث الحصار الاقتصادي على قطاع غزة منذ انتفاضة الأقصى عام 2000 واستداته عام 2006، وما نتج عن هذا الحصار من إغلاق كافة المعابر التجارية لقطاع غزة ما عدا معبر كرم أبو سالم كما هو موضح:

- معبر بيت حانون وهو مفتوح للحالات الإنسانية والطلاب ورجال الأعمال والعاملين في المنظمات الدولية ووسائل الإعلام.
- معبر ناحل عوز ويستخدم لإدخال الوقود والغاز وهو مغلق منذ عام 2010.
- معبر المنطار وكان يستخدم لإدخال وخروج البضائع وهو مغلق منذ يونيو 2007.
- معبر صوفا وكان يستخدم لنقل مواد البناء وهو مغلق منذ سبتمبر 2008.
- معبر كرم أبو سالم وهو معبر تجاري يستخدم لدخول وخروج البضائع ويعمل 5 أيام في الأسبوع، ودخول البضائع يتطلب إذن وتنسيق من إسرائيل.

إضافة إلى معبر رفح البري: وهو معبر لدخول وخروج الأفراد من وإلى قطاع غزة عبر مصر، وعبر الأفراد منه محدود جداً وخاصة بعد يونيو 2013 حيث أصبح للحالات الإنسانية والطلبة.

- منع إدخال الكثير من السلع تحت مبررات أنها منتجات ثانوية الاستخدام مثل الأسمدة الكيماوية والآلات والأخشاب ومستلزماتها كالطلاء والسيلكون.
- تكاليف النقل والشحن المرتفعة.
- تقيد حركة انتقال الأموال والأفراد (الداية وتيرة، 2016م).
- اتفاق باريس الذي لم يخول الفلسطينيين حق إدارة تجارتهم الخارجية تبعاً للمصلحة الوطنية.
- استيلاء إسرائيل على الموارد الطبيعية والإنتاجية خاصة بالضفة الغربية.
- ندرة التمويل والتسهيلات الإنمائية الممنوحة للمستثمرين في قطاع غزة.
- التشوهات التي أصابت العلاقات الاقتصادية الفلسطينية مع العالم الخارجي والعربي وحصرها بإسرائيل أو عبرها (زعرب، 2005م).

2.2.3 الميزان التجاري

إن الميزان التجاري له أهمية في قياس الأداء الاقتصادي للدولة، فهو يمثل الفرق بين حصيلة الصادرات والواردات، وإذا كان الميزان التجاري في حالة عجز فهذا يشير إلى مدى التدهور الحاصل في الاقتصاد، أما إذا كان في حالة فائض فهذا يدل على النمو وقدرة هذا الاقتصاد على التطور (ابراهيم، 2008م).

جدول (3.3): إجمالي قيمة الواردات والصادرات السلعية وصافي الميزان التجاري الفلسطيني خلال المدة (2000-2014م) (القيمة بـألف دولار أمريكي)

السنة	الواردات	الصادرات	صافي الميزان	نسبة الصادرات إلى الواردات
2000	2,382,807	400,857	-1,981,950	16.82
2001	2,033,647	290,349	-1,743,298	14.28
2002	1,515,608	240,867	-1,274,741	15.89
2003	1,800,268	279,680	-1,520,588	15.54
2004	2,373,248	312,688	-2,060,560	13.18
2005	2,667,592	335,443	-2,332,149	12.57
2006	2,758,726	366,709	-2,392,017	13.29
2007	3,284,035	512,979	-2,771,056	15.62
2008	3,466,168	558,446	-2,907,722	16.11
2009	3,600,785	518,355	-3,082,430	14.40
2010	3,958,512	575,513	-3,382,999	14.54
2011	4,373,647	745,661	-3,627,986	17.05
2012	4,697,356	782,369	-3,914,987	16.66
2013	5,163,897	900,618	-4,263,280	17.44
2014	5,683,199	943,717	-4,739,482	16.61

(الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، إحصاءات التجارة الخارجية المرصودة للسلع والخدمات، 2015)

يلاحظ من خلال الجدول أن الأرضي الفلسطينية تعاني وباستمرار من العجز الكبير في الميزان التجاري؛ وذلك بسبب الاعتماد الكبير على الواردات، كما ويعتبر الاقتصاد الفلسطيني اقتصاد صغير ومقيد بقيود متعددة الأوجه فهو يمتلك قاعدة تصنيع صغيرة وغير متطورة، ويعتمد إلى

حد كبير على الواردات من أجل البقاء، وأيضاً يعتبر العجز نتيجة للبيئة السياسية والاقتصادية التي تمتاز بالغموض وعدم اليقين، ونتيجة لذلك تراجعت الاستثمارات والصناعات. وقد أخذ العجز في الميزان التجاري بالاتساع بسبب النمو في الواردات الذي فاق النمو في الصادرات خلال فترة الدراسة، وهذا العجز طويل الأمد يمكن أن يكون له أثراً سلبياً على قدرة الاقتصاد على حشد رأس المال اللازم للاستثمار في تنمية التجارة، ويظهر مدى التأكيل في القدرة الذاتية للاقتصاد الفلسطيني (الاستراتيجية الوطنية للتصدير 2014-2018).

يلاحظ من خلال الجدول رقم (3.3) أن هناك عجزاً مستمراً في الميزان التجاري وذلك طول فترة الدراسة 2000-2014، ويلاحظ أيضاً بأن هذا العجز قد انخفض عام 2001 وحتى عام 2003 ولكن هذا الانخفاض لم ينبع عن تحول المجتمع وتقليل استهلاك السلع، وإنما بسبب قيام انتفاضة الأقصى عام 2000، وتشديد الحصار على الأراضي الفلسطينية من قبل الاحتلال الإسرائيلي، وإغلاق المعابر لفترات طويلة.

واستمر العجز في الميزان التجاري بالارتفاع بعد عام 2004، هذا العجز المزمن بسبب الطلب المتزايد على السلع الاستهلاكية من جانب، وكذلك ضعف تغطية الصادرات للواردات بصفة عامة، كما يدل هذا العجز على الاعتماد المفرط في تغطية الطلب المحلي من الخارج، وضعف هيكل الإنتاج المحلي، وفي ظل غياب سياسات واضحة من صانعي السياسات لخفض هذا العجز المستمر (زعرب، 2005).

ويعبّاني الاقتصاد الفلسطيني من اختلال هيكله، وهذا يظهر جلياً في العجز المستمر في الميزان التجاري؛ حيث ارتفاع قيمة الواردات ويمكن تفسير زيادة فاتورة الواردات بسبب ارتفاع قيمة الواردات من السلع الاستهلاكية وليس السلع الوسيطة والرأسمالية التي تدعم الاستثمار والإنتاج وتتمي الصادرات وتحد من الواردات. كما أن 90% من نسبة هذا العجز مع الجانب الإسرائيلي مما يعمق درجة التبعية للاقتصاد الإسرائيلي (حسين وحرز، 2005).

3.2.3 التوزيع الجغرافي للصادرات والواردات الفلسطينية

تعتبر التجارة الخارجية الفلسطينية أحد أهم قنوات التسليك والتداخل بين الاقتصاد الفلسطيني والإسرائيلي، حيث ركزت إسرائيل منذ احتلال الأراضي الفلسطينية عام 1967 على قناة التجارة الخارجية لخضاع الاقتصاد الفلسطيني للمصالح الإسرائيلية؛ فقامت بقطع الروابط الاقتصادية للأراضي الفلسطينية مع العالم الخارجي وحصرتها بإسرائيل وعبرها (العارضة، والعجمري، والزاغة، 2002م).

ولقد عانى قطاع التجارة الخارجية الفلسطيني من تشوّهات هيكلية عميقه ناجمة عن سياسات وممارسات الاحتلال الإسرائيلي، تتلخص ملامحها الرئيسة في ضيق قاعدة الصادرات ومحودية تنوعها وضآلتها مقارنة بالواردات، ومحودية قدرة الصادرات على تعطية الواردات، وارتفاع درجة تركز المبادلات التجارية حيث شكلت نسبة التبادل التجاري مع إسرائيل أو عبرها نحو 90 % من إجمالي التجارة الخارجية الفلسطينية (العجمري، 2000م).

ويوضح الجدول رقم (3.4) التوزيع الجغرافي للصادرات والواردات الفلسطينية، ونسبة مساهمة إسرائيل ومجموعات الدول في هذه التجارة.

جدول (3.4): متوسط قيمة الواردات والصادرات المرصودة للسلع في فلسطين حسب مجموعات الدول خلال الفترة (2010-2014) (القيمة بـألف دولار أمريكي)

مجموعة الدول	الواردات	الصادرات	النسبة %	النسبة %
إسرائيل	3,393,649	669,865	84.83	71.07
الدول العربية	193,765	89,138	11.29	4.06
الدول الأوروبية	487,233	15,096	1.91	10.20
الدول الآسيوية	592,634	2,804	0.36	12.41
الدول الأمريكية	81,511	12,290	1.56	1.71
باقي دول العالم	26,530	441	0.06	0.56
الإجمالي	4,775,322	789,634	100	100

(الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، كتاب فلسطين الإحصائي السنوي، 2010-2015)

يلاحظ من خلال الجدول رقم (3.4) أن إسرائيل تسيطر على حوالي 71 % من إجمالي قيمة الواردات التي تدخل للأراضي الفلسطينية، كما أن 84.8 % من إجمالي قيمة الصادرات تذهب

إليها. وهذا بسبب أن إسرائيل عملت على ربط الاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي، وكان هناك عدة ركائز أساسية في تنفيذ هذه السياسة من أهمها:

- فتح أسواق الضفة والقطاع على مصراعيها للمنتجات الإسرائيلية حيث أصبحت ثالث أكبر سوق للمنتجات الإسرائيلية بعد الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي.
- الإهمال المتعمد والتدمير المبرمج للبني التحتية للأراضي الفلسطينية (العابدة، 2015).

ويلاحظ أن الدول الآسيوية تأتي في المرتبة الثانية بعد إسرائيل بنسبة 12.4%， تأتي بعدها الدول الأوروبية بنسبة 10.2%. أما فيما يتعلق بال الصادرات فما تزال إسرائيل تسيطر على المرتبة الأولى، وتأتي الدول العربية في المرتبة الثانية بنسبة 11.29%， ومن أهم الدول العربية التي تذهب إليها الصادرات الفلسطينية: الأردن وال السعودية والإمارات ومصر.

4.2.3 التركيب السلعي للصادرات الفلسطينية

التركيب السلعي هو مؤشر يوضح طبيعة الصادرات للدولة هل هي مواد مصنعة نهائية أو مواد أولية (خام) أو زراعية؛ لأن هذا التركيب يعطي مؤشر على قوة ومكانة الدولة، حيث إذا كانت السلع المصنعة نهائية فهذا يدل على وجود قاعدة إنتاجية ضخمة تسهم بالنمو الاقتصادي بشكل كبير، ولها ترابطاتها الأمامية والخلفية بالقطاعات الاقتصادية المختلفة، أما إذا كانت السلع ذات طبيعة أولية أو مواد خام فهذا مؤشر على تخلف الدولة بسبب تخلف قطاعها الصناعي (سمور، 2013).

ويوضح الجدول رقم (3.5) التركيب السلعي للصادرات الفلسطينية بالاعتماد على نظام التصنيف الموحد للتجارة الدولية SITC وذلك خلال المدة 2000-2014.

جدول (3.5): متوسط التركيب السلعي للصادرات الفلسطينية حسب أبواب التصنيف الدولي الموحد للتجارة الدولية SITC خلال الفترة 2000-2014م (القيمة بالمليون دولار أمريكي)

النسبة (%)	متوسط القيمة خلال الفترة 2014-2000	الباب	الكود
13.78	71.32	الأغذية والحيوانات الحية	0
4.35	22.53	المشروبات والتبغ	1
9.27	47.96	مواد خام غير صالحة للأكل، باستثناء الوقود	2
0.70	3.62	وقود معدني، زيوت التشحيم والمواد ذات الصلة	3
2.82	14.61	زيوت ودهون وشموع حيوانية ونباتية	4
7.36	38.11	المواد الكيميائية والمنتجات ذات الصلة	5
35.62	184.38	السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة	6
4.97	25.72	الآلات ومعدات النقل	7
20.52	106.24	مواد مصنعة متعدة	8
0.60	3.12	سلع ومعاملات غير مصنفة	9
100	517.62	الإجمالي	

(إعداد الباحثة بالأعتماد على قاعدة بيانات الأمم المتحدة COMTRADE)

يلاحظ من خلال الجدول رقم (3.5) بأن السلع المصنعة احتلت المرتبة الأولى في الصادرات الفلسطينية حيث استحوذت على نسبة 35.62% من إجمالي قيمة الصادرات وذلك خلال فترة الدراسة، واحتلت المواد المصنعة المتعددة على نسبة 20.52% من إجمالي قيمة الصادرات، وتأتي الأغذية والحيوانات الحية في المرتبة الثالثة بنسبة 13.78%.

وتتمثل أهم السلع التي تصدرها فلسطين إلى الخارج سنويًا في السلع التالية: حجر البناء، الرخام، الأثاث الخشبي، الأغذية، الخضار الصالحة للأكل، السجائر، زيت الزيتون، الحاويات والحرن من البلاستيك، المراتب والفرشات، الأدوية (بال تريد، التقرير السنوي 2014).

وفيما يتعلق ب الصادرات قطاع غزة، فإن إسرائيل تضع العراقيل أمام حركة الصادرات من قطاع غزة منذ منتصف عام 2007، وهذا الأمر أثر بشكل سلبي على واقع الإنتاج الزراعي والصناعي وكبد المزارعين وأصحاب الصناعات خسائر فادحة وأفقدتهم أسواقهم الخارجية، وبالمجمل فإن معدلات التصدير الحالية تمثل أقل من 3% من الكميات التي كان يسمح بتصديرها قبل عام

2007 إلى إسرائيل وإلى أسواق الضفة الغربية. كما أن إسرائيل لا تزال تمنع بشكل مطلق تصدير منتجات الصناعات الغذائية والمنظفات ومستحضرات التجميل والدهانات وتضع شروطاً قاسية على تصدير الملابس والأثاث. ومن أهم الأصناف التي تم تصديرها من قطاع غزة إلى الخارج خلال عام 2015: توت أرضي، بندورة شيري، فلفل حار، بطاطا، بندورة عادية، خيار، ملفوف، كوسا، زهرة، بطاطا حلوة، باذنجان، أثاث منزلي، ملابس، بلح، سمك، ألواح خشب، سجاد، قماش، قرطاسية، خردة، نعنع، ثومة (وزارة الاقتصاد الوطني، التقرير السنوي 2015).

خلاصة الجدول رقم (3.5) بأن هناك ترکز للسلع المصنعة في صادرات الأراضي الفلسطينية، ولكن هذه الصناعات سريعة التأثر بالهزات الاقتصادية والاضطرابات السياسية؛ ففي أي فترة عدم استقرار تصاب هذه الصناعات بالشلل التام وذلك لارتباطها الوثيق بالسوق الخارجية سواء من جانب الاعتماد على المواد الخام، أو من جانب حاجتها لتصدير منتجاتها للخارج (سمور، 2013).

ولكن الجانب الإيجابي في هذا التحليل بأن صادرات السلع المصنعة في الأراضي الفلسطينية خلال فترة الدراسة 2000 - 2014 استحوذت على النسبة الأكبر من إجمالي الصادرات الفلسطينية، وهي في تزايد مستمر، وهذه تعتبر إشارات مبدئية للسير قدماً في مجال الاهتمام بالقطاع الصناعي، وتهيئة الأجواء الملائمة لتحقيق مزيداً من الاستقرار لهذا القطاع.

5.2.3 التركيب السلعي للواردات الفلسطينية

يحتوى تركيب الواردات السلعية على مجموعة متنوعة من السلع الرأسمالية والسلع الوسيطة والوقود والسلع الاستهلاكية، وتعتبر الواردات أحد الأدوات الهامة للتنمية الاقتصادية كونها توفر السلع الرأسمالية والوسسيطة والمواد الخام. ويحدد التركيب السلعي طبيعة واتجاه الاقتصاد هل يتجه نحو النمو والتقدم الاقتصادي أم نحو التخلف والتبعية (Hesse, 2008).

ويوضح الجدول رقم (3.6) التركيب السلعي للواردات الفلسطينية حسب أبواب التصنيف الموحد للتجارة الدولية وذلك خلال الفترة 2000-2014.

جدول (3.6): متوسط التركيب السلعي للواردات الفلسطينية حسب أبواب التصنيف الدولي الموحد للتجارة الدولية SITC خلال الفترة 2000-2014م (القيمة بال مليون دولار أمريكي)

النسبة (%)	متوسط القيمة خلال الفترة 2014-2000	الباب	الكود
18.17	606.82	الأغذية والحيوانات الحية	0
4.05	135.08	المشروبات والتبغ	1
1.67	55.75	مواد خام غير صالحة للأكل، باستثناء الوقود	2
30.77	1,027.43	وقود معدني، زيوت التشحيم والمواد ذات الصلة	3
0.62	20.60	زيوت ودهون وشموع حيوانية ونباتية	4
8.21	274.22	المواد الكيميائية والمنتجات ذات الصلة	5
17.26	576.20	السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة	6
13.19	440.30	الآلات ومعدات النقل	7
5.63	188.07	مواد مصنعة متعددة	8
0.43	14.35	سلع ومعاملات غير مصنفة	9
100	3,338.83	الإجمالي	

(إعداد الباحثة بالاعتماد على قاعدة بيانات الأمم المتحدة COMTRADE)

يظهر من خلال الجدول أن الباب 3 "وقود معدني" ويشمل على (فحם بأنواعه، نفط ومنتجات نفطية، غاز طبيعي ومصنوع، التيار الكهربائي) يحتل المرتبة الأولى بنسبة 30.77%， في حين يحتل الباب 0 "الأغذية والحيوانات الحية" المرتبة الثانية بمعدل 18.17%， والباب 6 "السلع المصنعة" المرتبة الثالثة بمعدل 17.26%， هذا يعكس أن الواردات الفلسطينية تتركز في محملها على واردات أساسية "ضروريات".

وبشكل عام فإن الأبواب صفر و 3 و 6 تشكل نحو 65% من الواردات الفلسطينية، وبالرجوع إلى البيانات التفصيلية للباب 3 نجد أن الجانب الأعظم يتم استيراده من إسرائيل أو عبرها، وهذا يتطلب من واضعي السياسات الفلسطينيين إعادة تقييم بروتوكول باريس وأن ينظروا في إمكانية استيراد أنواع الوقود المختلفة من مصادر إمداد مستقرة وموثقة كالدول العربية المصدرة للنفط حيث إمكانية الحصول على شروط ملائمة عبر المفاوضات (الجعفري وداود، 2011م).

3.3 المبحث الثالث: الاتفاقيات التجارية الفلسطينية مع دول العالم

مقدمة

إن التعاون الاقتصادي بين الأفراد والشعوب المختلفة، أصبح سمة أساسية من سمات العصر الحديث، حيث تحتل العلاقات التجارية الدولية أهمية بالغة على صعيد كافة دول العالم؛ فقد أصبحت المحرك الأساسي لكل مناحي الحياة. وبمرور الزمن تعاظمت أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية؛ وذلك مع ارتفاع نسبة مشاركة التجارة الخارجية في الناتج القومي الإجمالي لكثير من الدول المشتركة في التجارة، وبظهور التكتلات الاقتصادية الدولية الرامية إلى تحرير التجارة الدولية وإزالة العوائق التي تقف أمامها، وبعد الاتفاقيات التجارية بين العديد من الدول.

وفيما يتعلق بالعلاقات التجارية الفلسطينية، فمنذ أن تسلّمت السلطة الوطنية الفلسطينية الصالحيات الاقتصادية في العام 1994م وقعت العديد من الاتفاقيات مع عدد من دول العالم العربية والأجنبية. وسيتم استعراض الاتفاقيات التي وقعتها السلطة الوطنية الفلسطينية.

1.3.3 اتفاقية باريس الاقتصادية مع الجانب الإسرائيلي

تم توقيع بروتوكول باريس الاقتصادي في 29 نيسان 1994م بين منظمة التحرير الفلسطينية، وحكومة الاحتلال الإسرائيلي في باريس.

حددت هذه الاتفاقية من الناحية النظرية الإجراءات والأنظمة التي تحكم العلاقات الاقتصادية بين السلطة الوطنية الفلسطينية وإسرائيل خلال الفترة الانتقالية على المبدأ الأساسي للتجارة الحرة ضمن نظام تجاري يمثل مزيجاً ما بين نظامي منطقة التجارة الحرة⁵ والاتحاد الجمركي⁶ بينهما (عورتاني وأخرون، 1994م).

⁵) هي كل تجمع اقتصادي بين مجموعة من الدول، يتم بموجبه تحرير التجارة فيما بين هذه الدول من كافة الحواجز الجمركية إزاء الدول خارج المنطقة؛ وذلك بهدف تحقيق منافع اقتصادية تتمثل في تعظيم الإنتاج وحجم التجارة بين دول المنطقة (عمر، 1998م).

⁶) عبارة عن تجارة حرة بين الدول الأعضاء، بمعنى إزالة الرسوم الجمركية وكافة القيود على حركة السلع بين دول الاتحاد، مع وجود تعرفة مشتركة بين جميع دول الاتحاد اتجاه دول العالم. وهذا يعني أن جميع الدول الأعضاء تحتفظ بنفس الضرائب على مستورراتها من الدول غير الأعضاء (عبد الرحمن ودراغمة، 2003م).

إن البنود الواردة في الاتفاقية هي إجرائية تتعلق في تسيير التبادل التجاري الذي توافق عليه إسرائيل ولا يضر بالمصلحة الاقتصادية الإسرائيلية، وهذا يعتبر تكريساً للتبعة الاقتصادية التي بدأتها إسرائيل منذ عام 1967م، ولا تقوم على أساس المعاملة بالمثل، ويدلل على ذلك:

1. لم يتحدث الاتفاق عن موضوع السيادة على الأرض ومصادر المياه والموارد الطبيعية باعتبار ذلك مؤجلاً إلى المرحلة النهائية للمفاوضات، وكان هذا عقبة كبيرة في طريق نمو وتقدم الاقتصاد الفلسطيني.
2. حدد الاتفاق طبيعة النظام المالي الفلسطيني وذلك بإنشاء سلطة النقد والتي تقوم ببعض مهام البنك المركزي، وبهذا تم مصادرة حق السلطة في إصدار عملة وطنية، واشترط استمرار التداول بالشيكل الإسرائيلي، وهذا لا يعني فقط الانتهاك من السيادة الفلسطينية، بل يعني أنه سيتم وبشكل مستمر استيراد التضخم الإسرائيلي للسوق وللمستهلك الفلسطيني، وما لهذا من آثار سلبية على الميزان التجاري وميزان المدفوعات.
3. لا يحق للسلطة الفلسطينية التدخل في تحديد كمية ونوعية السلع المستوردة لإسرائيل من جهة، وتحديد السياسة الضريبية أو الجمركية بل الأخذ بذلك المحددة في إسرائيل، والالتزام بأي تغيير في إسرائيل من جهة أخرى.
4. مراقبة إسرائيل للمعابر، وهذا يحد من حرية التبادل التجاري بين السلطة الفلسطينية والعالم الخارجي، وأيضاً بين الضفة الغربية وقطاع غزة من خلال وضع القيود الأمنية المتعددة على التجارة الخارجية والداخلية الفلسطينية حسب المصلحة الإسرائيلية.
5. يجب حصول المنتجات الفلسطينية المصدرة إلى السوق الإسرائيلية على موافقة من معهد المعاصفات الإسرائيلي، وهي عقبة في وجه الصادرات غير المرغوب فيها وخصوصاً الزراعية.
6. عدم التزام الجانب الإسرائيلي بكل النصوص المتفق عليها، ولم يسمح للفلسطينيين بممارسة حقوقهم في صنع القرار الاقتصادي بما يتلاءم مع الخطط والبرامج وأولويات التطوير (سداح، 2012م).

كان مفترضاً أن يكون بروتوكول باريس أداة مؤقتة لتنظيم العلاقات الاقتصادية بين الأرضي الفلسطينية والاحتلال الإسرائيلي، ولكن في الواقع أن بروتوكول باريس ما زال ساري المفعول منذ توقيعه وحتى هذه اللحظة.

2.3.3 الاتفاقيات التجارية مع الدول العربية

أبرمت السلطة الفلسطينية بعد توقيع بروتوكول باريس الاقتصادي بعض الاتفاقيات الاقتصادية مع كل من الأردن ومصر والسعودية، ومذكرات تفاهم وتعاون مع كل من تونس والمغرب والسودان والإمارات. وستنطرب بشيء من التفصيل حول الاتفاقيات مع الأردن ومصر نظراً للقرب الجغرافي وأهميتها بالنسبة للأراضي الفلسطينية.

1. الاتفاقية التجارية الأردنية

تعتبر الأردن الشريك التجاري الإقليمي للسلطة الفلسطينية بحكم أنها المنفذ الوحيد للضفة الغربية بعد إسرائيل والبوابة الرئيسية لباقي العالم العربي، إضافة لطبيعة الاستثمارات المتبادلة بين الاقتصاديين وخصوصاً المصرفية.

ركزت الاتفاقية التي تم توقيعها بين البلدين عام 1995 على الالتزام بمبدأ التجارة الحرة لتعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين، ونصت على ضرورة تسهيل إجراءات الاستيراد والتصدير والنقل وحركة الترانزيت ودخول رجال الأعمال الفلسطينيين والأردنيين، وتشجيع إقامة المعارض والندوات في كلا البلدين. واعتمدت مبدأ القوائم السلعية المغفاة من الرسوم الجمركية والضرائب وذلك ضمن فئات محددة على أن يتم مراجعة هذه القوائم من قبل لجان مشتركة، والتحرر التدريجي لتبادل السلع والخدمات لتنشيط التبادل السلعي، إلا أنه لم تعتمد آلية للتنفيذ، ولا زالت معاملة الأردن مع بعض السلع الفلسطينية كمعاملة أي دولة. وبالتالي لم تتحقق الاتفاقية أهدافها في التعاون والتبادل التجاري (الصوراني، 2006).

ونظراً للتشابه الكبير بين الاقتصاديين الفلسطيني والأردني من حيث الحجم والهيكل الاقتصادي فقد أثر هذا على الحد من توسيع التبادلات التجارية بين الطرفين، وبالتالي لم يحقق الاتفاق الأهداف المرجوة (سداح، 2012).

2. الاتفاقية التجارية المصرية

وقدت اتفاقية للتعاون التجاري بين البلدين في فبراير عام 1998، ولم تختلف في جوهرها عن الاتفاقية الأردنية، فقد نصت على مبدأ التبادل الحر بين البلدين، إضافة لتسهيل عبور السلع بدون أي عوائق خاصة في المنافذ الجمركية، وتكون أفضلية النقل والشحن البري والبحري والجوي للسلع المتبادلة بين الطرفين، وأيضاً تبادل الخبرات والزيارات الهدفة لتنشيط التبادل التجاري (الصوراني، 2006).

وتعتبر مصر المنفذ البري الوحيد لفلسطين من الجنوب، وأهمية السوق المصري للاقتصاد الفلسطيني أكبر من أهمية السوق الفلسطيني بالنسبة للاقتصاد المصري، وللعمق التاريخي والجغرافي الذي يربط كلا البلدين، يعتبر تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية بينهما ضرورة ملحة مع إمكانية الحصول على امتيازات حقيقة من أجل دعم الاقتصاد الفلسطيني، وتقليل التبعية للاقتصاد الإسرائيلي. رغم كل ذلك إلا أن العلاقات التجارية بين البلدين لم تتطور؛ سواء بسبب المعوقات الإدارية والقيود غير الجمركية، أو بسبب ضعف الإرادة الحقيقة في التبادل التجاري (نصر الله، 2003).

3. العلاقات التجارية مع الدول العربية

وقدت السلطة الفلسطينية العديد من التفاهمات للتعاون الاقتصادي مع كثير من الدول العربية، وخصوصاً مع السعودية والمغرب وتونس والإمارات والسودان وسوريا، ورغم ذلك فإن العلاقات التجارية الفلسطينية- العربية شبه مدعومة باستثناء الأردن نسبياً، وبشكل عام يرجع السبب وراء تدني حجم التبادل التجاري مع الدول العربية رغم الاتفاقيات الثنائية بينها إلى:

- معوقات اتفاقية باريس الاقتصادية سواء من حيث الإجراءات المفروضة أو تحديد القوائم السلعية.
- انخفاض القدرة التنافسية للسلع الفلسطينية وبشكل أساسي من حيث التكلفة والجودة.
- تشابه الأنماط الإنتاجية لحد كبير في فلسطين والدول العربية.
- معاملة السلع الفلسطينية المتداولة إلى الدول العربية على أنها سلع دولة مستقلة، وتتمتع باقتصاد مستقل وهذا يفقدها أي معاملة تفضيلية يمكن أن تمنح لدولة محتلة.

- التزام كثير من الدول العربية بالإجراءات والمتطلبات الازمة لمنظمة التجارة العالمية ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، مما يزيد من درجة المنافسة، ويقلل من الامتيازات الممنوحة لفلسطين (الصوراني، 2006).

3.3.3 العلاقات التجارية مع دول العالم

وقدت السلطة الفلسطينية العديد من الاتفاقيات التجارية الدولية، لتوفير الامتيازات الممكنة لدخول الأسواق الدولية من أجل دعم التبادل التجاري مع هذه الدول. ومن هذه الاتفاقيات: اتفاقية الشراكة الأوروبية- المتوسطة، والتجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية، التجارة الحرة مع منطقة الإفتا، اتفاقية التجارة مع كندا، اتفاقية التعاون التجاري مع روسيا، مذكرة تفاهم لتعزيز التجارة مع الصين الشعبية، واتفاقيات مع اليونان وجنوب أفريقيا وتركيا وألمانيا.

إن هذه الاتفاقيات مهمة لتأكيد أهمية تنويع الشركاء التجاريين للاقتصاد الفلسطيني؛ لتمكينه من الحد من التبعية لإسرائيل، وزيادة حجم التبادل التجاري ضمن الامتيازات الممنوحة من خلال هذه الاتفاقيات، إلا أنها لم تتحقق الحد الأدنى بدليل عدم زيادة حجم التبادل التجاري بشكل ملحوظ مع هذه الدول؛ ويرجع ذلك لعوائق اتفاقية باريس الاقتصادية من جهة، وعدم معرفة المنتج الفلسطيني بالأسواق الأجنبية واحتياجاتها وضعف القدرة التنافسية له من جهة أخرى (نصر الله، 2003).

4.3.3 فلسطين ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

إن التغير في طبيعة النظام التجاري الدولي، وزيادة الاهتمام بالاندماج الإقليمي؛ لتلافي الانعكاسات السلبية للعلوم نتيجة الحرية العالمية للتجارة في إطار منظمة التجارة العالمية، وما يتبعها من التزامات يصعب التأقلم معها في ظل السوق الصغير، شجع الدول العربية على تطوير الأسواق الإقليمية لتتلاءم ما بين المصالح البينية للدول العربية والعالم الخارجي، حيث أن معظم البلدان العربية أصغر من أن تتمكن بمفردها من تحقيق التصنيع السريع أو التنمية الشاملة. لذا عملت الدول العربية على عقد ترتيبات اقتصادية وتجارية من شأنها تحقيق منافع متبادلة سواء من خلال اقتصadiات الحجم الكبير، أو قوة التفاوض المتزايدة للمجموعة العربية في المحافل الدولية، والتخصص الأمثل في ظل حرية انتقال عناصر الإنتاج وفق الميزة النسبية بما

يحقق القدرة التنافسية والعوائد المرجوة، لذا فإن فكرة منطقة التجارة الحرة العربية تحقق ما تصبو إليه الدول العربية.

وتعتبر منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى التي بدأ تطبيقها بشكل تدريجي في العام 1998 من مراحل التكامل الاقتصادي، والتي طال انتظارها منذ تأسيس جامعة الدول العربية عام 1945 (سليمان، 2002م).

إن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى هي اتفاق متعدد الأطراف يرمي إلى الوصول إلى التحرير الكامل لتجارة السلع العربية ذات المنشأ الوطني ما بين الدول العربية خلال فترة زمنية محددة (10 سنوات)، وذلك باستخدام أسلوب التخفيض المتدرج بنسبة 10% سنويًا على الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل، مع إلغاء كافة القيود الجمركية وغير الجمركية التي تحد من تدفق السلع العربية ما بين الدول الأطراف في المنطقة.

تضم منطقة التجارة الحرة العربية 17 دولة بما فيها فلسطين، وهناك أربع دول لم تتضم إليها بعد وهي الصومال وجيبوتي وموريتانيا وجزر القمر (وهيب، 2009م).

المكاسب الاقتصادية المحتملة نتيجة انضمام الاقتصاد الفلسطيني لمنطقة التجارة الحرة العربية:

- إن تصنيف فلسطين ضمن مجموعة الدول العربية الأقل نمواً، سيجعلها تحظى بمعاملة خاصة في دخول سلعها إلى أسواق الدول العربية.
- كبر حجم السوق العربية من حيث المستهلكين ومستويات الدخول سيوفر فرص تسويقية للمنتج الفلسطيني.
- امكانية الحصول على المدخلات الصناعية بأسعار منخفضة.
- توسيع الشراكة التجاريين بهدف تقليص التبعية للاقتصاد الإسرائيلي.
- الاستفادة من مزايا التكامل الإنتاجي مع الاقتصاديات العربية من حيث انخفاض التكاليف، تحسين المواصلات، زيادة التشغيل، والقدرة على التطوير العلمي والتكنولوجي، وبالتالي زيادة المنافسة في الأسواق العالمية (الجعفرى ولافى، 2005م).
- خفض الأسعار مما يساعد على الإنتاج بتكلفة أقل.

- تحقيق استقرار اقتصادي، وتقليل عنصر المخاطرة أمام الاستثمارات مما يشجع على زيادة الاستثمارات في الاقتصاد الفلسطيني.
- التشغيل وخلق فرص عمل جيدة (سليمان، 2002).

رغم أن هناك سلبيات عدة للانضمام، كتراجع الموارد المالية للسلطة من الإيرادات الجمركية، وأمكانية تراجع المنح والمساعدات الدولية، إلا أنه يمكن تعويض ذلك من خلال تحسن أداء الاقتصاد الفلسطيني، والحصول على المعاملة الخاصة باعتبار فلسطين من الدول الأقل نمواً، كما أن التركيز على اتفاقية متعددة الأطراف توفر سوقاً واسعة ومستقرة أفضل من الاتفاقيات الثنائية (نصر الله، 2003).

5.3.3 فلسطين ومنظمة التجارة العالمية WTO

تعتبر منظمة التجارة العالمية WTO من أحدث المنظمات العالمية التي تم إنشاؤها سنة 1995 خلفاً لاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة "الجات"، والتي كانت تحكم الأعمال التجارية بين أعضائها، وكان لقيام هذه المنظمة آثاراً مهمة على الاقتصاد العالمي من خلال ربط علاقات ومصالح تجارية دولية متشابكة بين الدول وخاصة دول الشمال. كان الهدف الرئيسي المعلن لتأسيس هذه المنظمة هو إنشاء سوق عالمي مزدهر من خلال تخفيض الحواجز التجارية بين الدول، وتوفير الحماية المناسبة في الأسواق الدولية، وخلق الظروف التنافسية للتجارة. وقد حاولت منظمة التحرير الفلسطينية منذ أواخر تسعينيات القرن الماضي الحصول على عضوية مراقبة في منظمة التجارة العالمية (الخالدي، 2015).

وبالنسبة لانضمام فلسطين لمنظمة التجارة العالمية فقد أوصت دراسة حديثة صادرة عن مرصد السياسات الاجتماعية والاقتصادية "المرصد" بضرورة وقف مساعي الانضمام للمنظمة إلى حين وجود استقلال سياسي واقتصادي؛ حيث أن انضمماها الآن إلى المنظمة سيؤثر على عدد كبير من القطاعات الاقتصادية ومنها الزراعة، الدواء، الصناعة، التعليم، مجالات النشر والطباعة والنسخ، وهذا سيؤدي إلى إضعاف عدد كبير من الصناعات الإنتاجية الفلسطينية، وتقليل الموارد المالية المتاحة الآن ومستقبلاً من خلال الجمارك والمكوس المختلفة، والتأثير على قدرة الفلسطينيين على وضع القوانين (مرصد السياسات الاجتماعية والاقتصادية، 2016).

إن كافة الاتفاقيات التجارية التي تم عقدها مع دول الجوار والعالم الخارجي لم تعمل على تصحيح الخلل الهيكلي في البنى الاقتصادية الفلسطينية، ولم تحد من التشوّهات في الميزان التجاري الفلسطيني والذي مازال مختلاً بشكل مرور لصالح إسرائيل (سداح، 2012).

ختاماً، إن توسيع وتنويع اتجاهات ومصادر التجارة الخارجية فعلياً لفلسطين من التحديات الاقتصادية الرئيسية التي ستظل على رأس الأجندة التنموية للنهوض بالاقتصاد الفلسطيني بعيداً عن التبعية المميتة للاقتصاد الإسرائيلي.

ملخص الفصل الثالث

تناول الفصل الثالث العديد من الموضوعات (واقع الاقتصاد الفلسطيني، التجارة الخارجية الفلسطينية، والاتفاقات التجارية الفلسطينية مع دول العالم) وتبيّن من خلال استعراض هذه الموضوعات النقاط التالية:

- ➊ قيام إسرائيل منذ احتلالها للأراضي الفلسطينية عام 1967م بالعمل على ربط الاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي.
- ➋ يحتل قطاع الخدمات المرتبة الأولى من حيث المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي الفلسطيني، يليه قطاع التجارة ومن ثم قطاع الصناعة.
- ➌ ارتفاع نسبة البطالة في قطاع غزة عنها في الضفة الغربية.
- ➍ العجز المستمر في الميزان التجاري الفلسطيني.
- ➎ الاحتلال الإسرائيلي الشريك التجاري الرئيس للأراضي الفلسطينية، حيث أنه يسيطر على 70% من إجمالي قيمة الواردات التي تدخل للأراضي الفلسطينية، كما أن 83% من الصادرات تذهب إليه.
- ➏ تحتل السلع المصنعة المرتبة الأولى في الصادرات الفلسطينية بنسبة 35.62% من إجمالي قيمة الصادرات.
- ➐ الاتفاقيات التجارية الفلسطينية التي تم عقدها مع دول الجوار والعالم الخارجي لم تؤت ثمارها، ولم تصحح الخلل الهيكلي في البنى الاقتصادية الفلسطينية.

الفصل الرابع

تحليل مؤشرات التجارة الخارجية في الأراضي الفلسطينية

مقدمة

تسعى العديد من دول العالم المتقدمة والنامية على حد سواء إلى تقييم أداء التجارة الخارجية فيها، ورسم السياسات التجارية، ودراسة طبيعة العلاقات مع باقي الدول، ووضع تصورات لاستشراف المستقبل مع الشركاء التجاريين من خلال تحليل مؤشرات التجارة الخارجية؛ وذلك في سبيل النهوض بالتجارة الخارجية وترقية أدائها وتحقيق معدلات النمو المطلوبة.

يعتمد تحليل مؤشرات التجارة الخارجية في هذه الدراسة على التصنيف الدولي الموحد للتجارة الدولية التقيح الثالث "SITC Rev. 3 Standard International Trade" خلال الفترة (2000-2014م). حسب توفر البيانات ومتطلبات الدراسة، والمؤشرات هي:

1. مؤشر تركيز الصادرات (ECI) Export Concentration Index
2. مؤشر التجارة داخل الصناعة (IIT) Intra Industry Trade
3. مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA) Revealed Comparative Advantage
4. مؤشر كثافة التجارة (TII) Trade Intensity Index
5. مؤشر تخصص الصادرات (ESI) Export Specialization Index

4.1 التصنيف الدولي الموحد للتجارة الدولية "SITC Standard International" . "Trade Classification

أصدرت اللجنة الإحصائية في الأمم المتحدة أربعة إصدارات للتصنيف الدولي للتجارة الدولية كان أولها عام 1950 أطلق عليه التصنيف الموحد الأصلي للتجارة الدولية، ومع التطورات في هيكل التجارة الدولية وال الحاجة إلى إجراء المقارنات على الصعيد الدولي قامت الأمم المتحدة بإجراء تعديلات على التصنيف الموحد الأصلي وطورته وأصدرت التصنيف الموحد للتجارة الدولية "التقيح الثاني" عام 1974. وفي العام 1981 شرعت الأمم المتحدة بإعداد التقيح الثالث للتصنيف الموحد للتجارة الدولية، وذلك بالتشاور مع خبراء من الحكومات والمنظمات الدولية المعنية وبمساعدة فرق الخبراء المختصين؛ وذلك للارتقاء بجودة البيانات التي تقدمها وتم إصداره رسمياً عام 1985. وكان آخرها التقيح الرابع عام 2012 ويكتب اختصاراً SITC Rev.4، واحتفظ التقيح الرابع بالهيكل العام للتصنيف الثالث، وهو يتكون من نفس العدد من الأبواب والأقسام والمجموعات، وأدخلت عليه بعض التغييرات على مستوى البنود الأساسية وبعض المجموعات الفرعية.

وفي هذه الدراسة تم الاعتماد على التصنيف الدولي الموحد للتجارة التقيح الثالث SITC Rev.3؛ وذلك لتتوفر البيانات اللازمة كاملة وفق التقيح الثالث، حيث أن التقيح الرابع لم يشمل كافة البيانات المطلوبة لتحليل مؤشرات الدراسة.

مكونات التصنيف الدولي الموحد للتجارة الدولية SITC

يحتوي الدليل كما التقيح الرابع على عشرة أبواب تبدأ من الباب رقم "0" ويختص بالمواد الغذائية والحيوانات الحية وينتهي بالباب رقم 9 الخاص بالمعاملات غير مصنفة، ويتضمن "67" قسم موزعة على الأبواب العشرة، وكل قسم من هذه الأقسام موزعاً إلى عدد من المجموعات وعددها "262" مجموعة، وكل مجموعة مقسمة إلى عدد من المجموعات الفرعية وعددها 1023 وبالتالي يحتوي الدليل على "2970" بند إحصائي تقريباً. (الشعبة الإحصائية للأمم المتحدة)

والأبواب العشرة موضحة في الجدول التالي:

جدول(4.1): أبواب التصنيف الدولي الموحد للتجارة الدولية SITC

الوصف بالإنجليزية	الوصف بالعربية	الرقم
Food & Live animals	الأغذية والحيوانات الحية	0
Beverages and tobacco	المشروبات والتبغ	1
Crude materials, inedible, except fuels	مواد حام غير صالحة للأكل، باستثناء الوقود	2
Mineral fuels, lubricants and related materials	وقود معدني، زيوت التشحيم والم Produk ذات الصلة	3
Animal and vegetable oils, fats and waxes	زيوت ودهون وشموع حيوانية ونباتية	4
Chemicals and related products, n.e.s	المواد الكيميائية والمنتجات ذات الصلة	5
Manufactured goods classified chiefly by material	السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة	6
Machinery and transport equipment	الآلات ومعدات النقل	7
Miscellaneous manufactured articles	مواد مصنعة متعددة	8
Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC	سلع ومعاملات غير مصنفة	9

المصدر : الموقع الرسمي للشعبة الإحصائية للأمم المتحدة <http://unstats.un.org>

2.4 فرضيات الدراسة

✓ الفرضية الأولى: تمتاز الصادرات الفلسطينية بالتنوع.

الأداة المستخدمة لاختبار الفرضية الأولى: مؤشر تركيز الصادرات (ECI)

One Sample T Test + اختبار Export Concentration Index

مفهوم المؤشر: يدل مؤشر تركيز الصادرات على درجة تركيز المنتجات، أي إذا ما كان عدد صغير من المنتجات يهيمن على صادرات بلد ما أو لا.

$$ECI = \sqrt{\sum \left(\frac{x_i}{x_t} \right)^2}$$

حيث: x_i هي صادرات البلد من المنتج i ، و x_t هي مجموع صادرات البلد.

قيمة المؤشر: تتراوح قيمة المؤشر بين الصفر والواحد، وكلما ارتفعت قيمة المؤشر زاد تركيز الصادرات، والعكس صحيح، وتشير قيمة 1 إلى أن البلد يقوم بتصدير سلعة واحدة فقط، بمعنى أن تركيز الصادرات مفرط (الجعفري وداود، 2011).

مقياس آخر للمؤشر: يقاس تركيز الصادرات بعدة مؤشرات، أهمها مؤشر هيرشمان⁷ Hirschman Index، والذي يعبر عن درجة اعتماد صادرات بلد معين على عدد محدد من السلع، ويقاس كالتالي:

$$H = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^I \left(\frac{x_i}{X} \right)^2} - \sqrt{I/k}}{1 - \sqrt{I/k}}$$

(7) ألبرت أوتو هيرشمان (1915-2012) خبير اقتصادي ألماني، له العديد من المؤلفات حول الاقتصاد السياسي والفكر السياسي، كانت المساهمة الأكبر له في مجال اقتصاديات التنمية عندما طرح استراتيجية النمو غير المتوازن، وفي العام 1945 أصدر مؤشر تركيز الصادرات وهو من أهم المؤشرات المستخدمة لقياس تركيز الصادرات. "Wikipedia.org".

حيث: X_i هي قيمة الصادرات من السلعة i ، X_k هي إجمالي الصادرات، و k هي إجمالي عدد السلع الممكн تصديرها. وتتراوح قيمة المؤشر بين الصفر "تنوع كبير" والواحد "تركيز كبير" (حضر، 2005).

شرح المؤشر: كلما كانت صادرات البلد أكثر تنوعاً، وتوزعت الأهمية النسبية للصادرات على عدد أكبر من السلع المصدرة دل ذلك على تطور الهيكل الإنتاجي للبلد، ويكون لهذا التنوع عظيم الفائدة من حيث تعزيز استقرار إيرادات التصدير والنمو والعملة، كما يكون هناك فرصة أكبر لخلق التجارة. أما في حال تركيز صادرات بلد ما في سلعة محددة دل ذلك على ضعف الهيكل الإنتاجي، وزادت هشاشة البلد إزاء صدمات الطلب والأسعار، واشتد تقلب إيرادات التصدير (Paltrade, 2014).

العلاقة بين تركز الصادرات والنمو الاقتصادي:

يعود الجدل حول العلاقة بين تركز الصادرات والنمو الاقتصادي إلى العام 1950م حينما فسر كل من Raul Prebisch and Hans Singer أن التركيز العالي لصادرات البلدان النامية في السلع الأولية يمنع النمو، وفسرا هذه العلاقة من خلال النقاط التالية:

- يتعين على الدول النامية المنافسة في السوق الدولية مع العديد من البلدان الأخرى التي تصدر السلع الأولية، بحيث إذا ارتفعت الأسعار في بلد معين فإنها لن تجد مشترين في السوق الدولية وستحل منتجات المنافسين مكان منتجاتها، مما سيعيق عملية النمو داخلها (Dogruel and Tckce, 2011).
- وفرا الموارد الطبيعية في بعض البلدان سيفسر حافز التصنيع فيها؛ لأنها يمكن أن تكسب العملات الأجنبية اللازمة لتمويل وارداتها من دون اللجوء للتصنيع، وحتى عندما يأخذ التصنيع مكاناً في تلك البلدان فإنها ستتخصص في المنتجات كثيفة رأس المال المادي بدلاً من المنتجات كثيفة المعرفة، والتي من شأنها أن يكون لها عوائق أخرى وخيمة على تنمية رأس المال البشري (Bonaglia and Fukasku, 2003).
- ينبع بسبب التخصص في مجموعة ضيقة من الصادرات عدم استقرار إيرادات الصادرات؛ وذلك نتيجة صدمات الطلب والأسعار، في حين أن تنوع الصادرات يعمل على استقرار معدلات التصدير ويجعل البلد أقل عرضة لهذه الصدمات (Matthee and Naude, 2008).

كما أثبتت (Ng, 2006) وجود علاقة عكسية بين وفرة الموارد الطبيعية والنمو، ولكن هذا لا يعني أن وفرة الموارد هي التي تمنع النمو ولكن تركيز الصادرات على السلع الأولية هو الذي يمنعه وهذا يعرف بالمرض الهولندي في الأدبيات الاقتصادية، وتأكدًا لذلك فهناك العديد من الدول كأستراليا وكندا والدول الاسكندنافية بدأت كمصدر جيد للسلع الأولية، ولكنها استطاعت بنجاح تنويع صادراتها، وأن تكون دولاً متقدمة.

النتائج العملية لمؤشر تركيز الصادرات (ECI) في الأراضي الفلسطينية

تم حساب مؤشر تركيز الصادرات ECI للصادرات السلعية الفلسطينية وفق تصنيف SITC وذلك للأبواب العشرة الأساسية ابتداءً من الباب 0 "الأغذية والحيوانات الحية" وانتهاءً بالباب 9 "السلع والمعاملات غير المصنفة" خلال الفترة (2000-2014).

جدول (4.2): نتائج مؤشر تركيز الصادرات في الأراضي الفلسطينية خلال الفترة (2014-2000)

9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	السنة
0.000	0.176	0.060	0.382	0.074	0.014	0.009	0.039	0.034	0.211	2000
0.002	0.195	0.058	0.415	0.095	0.020	0.007	0.044	0.046	0.117	2001
0.002	0.207	0.050	0.394	0.084	0.024	0.010	0.060	0.057	0.112	2002
0.020	0.182	0.053	0.395	0.093	0.026	0.014	0.048	0.046	0.122	2003
0.000	0.195	0.047	0.392	0.094	0.032	0.034	0.036	0.055	0.115	2004
0.010	0.199	0.055	0.387	0.086	0.037	0.036	0.039	0.043	0.108	2005
0.000	0.190	0.060	0.424	0.096	0.037	0.009	0.050	0.027	0.106	2006
0.030	0.187	0.053	0.373	0.080	0.035	0.002	0.076	0.030	0.134	2007
0.008	0.212	0.055	0.337	0.084	0.038	0.005	0.114	0.034	0.113	2008
0.007	0.240	0.056	0.369	0.079	0.028	0.004	0.058	0.042	0.118	2009
0.004	0.197	0.055	0.330	0.080	0.026	0.003	0.125	0.042	0.139	2010
0.004	0.199	0.043	0.342	0.070	0.027	0.002	0.128	0.041	0.144	2011
0.011	0.195	0.044	0.324	0.065	0.038	0.003	0.124	0.051	0.145	2012
0.000	0.212	0.045	0.311	0.055	0.014	0.002	0.155	0.050	0.156	2013
0.000	0.238	0.040	0.348	0.050	0.030	0.002	0.088	0.050	0.154	2014

يتضح من خلال الجدول رقم (4.2) بأن الصادرات الفلسطينية تمتاز بالتنوع، ولا يوجد بها تركز لأي باب من الأبواب العشرة حسب التصنيف الدولي للتجارة الدولية وذلك خلال المدة (2000-2014). وكانت جميع قيم المؤشر دون 0.5 وهذا يدل على عدم وجود التركز بحسب النتائج العملية للمؤشر.

ولاختبار النتائج العملية لمؤشر تركز الصادرات سنقوم بإجراء اختبار One Sample T Test لجميع أبواب التصنيف كالتالي:

أولاً: اختبار T للباب 0 "الأغذية والحيوانات الحية"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$

- الفرضية البديلة: $\mu < 0.5$

One-Sample Test

	Test Value = 0.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
f0	-51.968-	14	.000	-.367067-	-.38222-	-.35192-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 0.5 وهذا يدل على عدم وجود تركز لل الصادرات في الباب 0.

ثانياً: اختبار T للباب 1 "المشروبات والتبغ"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$

- الفرضية البديلة: $\mu < 0.5$

-

One-Sample Test

	Test Value = 0.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
b1	-198.475-	14	.000	-.456800-	-.46174-	-.45186-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة،
وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 0.5 وهذا يدل على عدم وجود ترکز للصادرات في الباب1.

ثالثاً: اختبار T للباب 2 "مواد خام غير صالحة للأكل"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$
- الفرضية البديلة: $\mu < 0.5$

One-Sample Test						
	Test Value = 0.5					95% Confidence Interval of the Difference
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper
c2	-40.669-	14	.000	-.421067-	-.44327-	-.39886-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة،
وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 0.5 وهذا يدل على عدم وجود ترکز للصادرات في الباب2.

رابعاً: اختبار T للباب 3 "وقود معدني"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$
- الفرضية البديلة: $\mu < 0.5$

One-Sample Test						
	Test Value = 0.5					95% Confidence Interval of the Difference
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper
m3	-172.930-	14	.000	-.490533-	-.49662-	-.48445-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة،
وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 0.5 وهذا يدل على عدم وجود ترکز للصادرات في الباب3.

خامساً: اختبار T للباب 4 "زيوت ودهون وشمعو حيوانية ونباتية"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$

- الفرضية البديلة: $\mu < 0.5$

One-Sample Test

	Test Value = 0.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
a4	-226.599-	14	.000	-.471600-	-.47606-	-.46714-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 0.5 وهذا يدل على عدم وجود ترکز للصادرات في الباب 4.

سادساً: اختبار T للباب 5 "المواد الكيميائية"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$

- الفرضية البديلة: $\mu < 0.5$

One-Sample Test

	Test Value = 0.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
k5	-115.585-	14	.000	-.421000-	-.42881-	-.41319-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 0.5 وهذا يدل على عدم وجود ترکز للصادرات في الباب 5.

سابعاً: اختبار T للباب 6 "السلع المصنعة"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$

- الفرضية البديلة: $\mu < 0.5$

One-Sample Test

	Test Value = 0.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
manuf6	-14.836-	14	.000	-.131800-	-.15085-	-.11275-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 0.5 وهذا يدل على عدم وجود ترکز لل الصادرات في الباب 6.

ثامناً: اختبار T للباب 7 "الآلات ومعدات النقل"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$

- الفرضية البديلة: $\mu < 0.5$

One-Sample Test

	Test Value = 0.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
tran7	-271.313-	14	.000	-.448400-	-.45194-	-.44486-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 0.5 وهذا يدل على عدم وجود ترکز لل الصادرات في الباب 7.

تاسعاً: اختبار T للباب 8 "مواد مصنعة متعددة"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$

- الفرضية البديلة: $\mu < 0.5$

One-Sample Test

	Test Value = 0.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
mis8	-63.774-	14	.000	-.298400-	-.30844-	-.28836-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 0.5 وهذا يدل على عدم وجود ترکز للصادرات في الباب 8.

عاشرًا: اختبار T للباب 9 "سلع ومعاملات غير مصنفة"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$

- الفرضية البديلة: $\mu < 0.5$

One-Sample Test

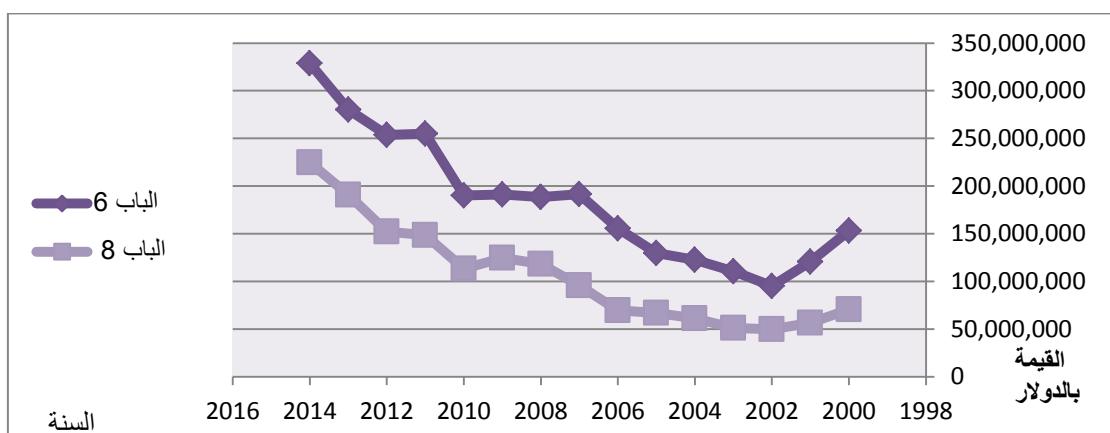
	Test Value = 0.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
co9	-222.415-	14	.000	-.493467-	-.49823-	-.48871-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 0.5 وهذا يدل على عدم وجود ترکز للصادرات في الباب 9.

نستطيع من خلال نتائج اختبار T لجميع الأبواب أن ثبتت صحة الفرضية القائلة بأن الصادرات الفلسطينية تمتنز بالتنوع.

ونلاحظ من خلال الجدول (4.2) أن الباب 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة" سجل أعلى قيمة للمؤشر خلال المدة (2000-2014)، تلاه الباب 8 "مواد مصنعة متعدة" ومن ثم الباب 0 "أغذية وحيوانات حية"، ويعتبر ارتفاع المؤشر في البابين 6 و 8 إيجابياً لأنه يمثل تركزاً نسبياً في المواد المصنعة وليس تركزاً في المواد الأولية. وهذا التنويع سيكون له آثاراً إيجابية على زيادة الصادرات الفلسطينية من السلع المصنعة وبالتالي التأثير الإيجابي على الناتج المحلي الإجمالي .GDP

وكما أشرنا سابقاً، بأنه كلما كانت صادرات الدولة أكثر تنوعاً كان هناك فرصة أكبر لخلق التجارة، وهذا من الآثار الإيجابية لنتائج مؤشر تركيز الصادرات في الأراضي الفلسطينية، حيث أثبتت نتائج المؤشر بأن الأراضي الفلسطينية أمامها فرصة لخلق التجارة في ظل عدم وجود تركيز لأحد السلع التصديرية والذي قد يدفعها إلى التعرض إلى أزمات الأسعار وتقلب الإيرادات، فالتنوع يحميها من هذه الصدمات. كما أن تنوع الصادرات في الأراضي الفلسطينية وخصوصاً بالسلع المصنعة "الباب 6 والباب 8" له عظيم الفائدة للاقتصاد من حيث تعزيز استقرار الإيرادات والنمو والعملة؛ كونه تركز في الصناعات. حيث احتلت المواد المصنعة في البابين 6 و 8 حوالي 50-60% من إجمالي قيمة الصادرات الفلسطينية وذلك خلال الفترة 2000-2014. ويوضح الشكل البياني رقم (4.1) قيمة الصادرات في البابين 6 و 8 خلال الفترة 2000-2014.



شكل (4.1): قيمة الصادرات الفلسطينية من البابين 6 و 8 خلال الفترة 2000-2014
ومناقب الضوء أكثر على الباب 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة" ومكوناته حيث أنه حق أعلى قيمة للمؤشر، واحتل المركز الأول في الصادرات الفلسطينية. ويوضح الجدول رقم (4.3) أقسام الباب 6

جدول (4.3): أقسام الباب 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة"

الوصف بالعربية	الرقم
جلود ومصنوعات جلدية غير مذكورة في موضع آخر، وجلود فراء مجهزة	61
مصنوعات من المطاط غير مذكورة في موضع آخر	62
مصنوعات الفلين والخشب فيما عدا الأثاث	63
ورق، وورق مقوى "كرتون"، وأصناف مصنوعة من عجينة الورق أو من الورق المقوى	64
خطوط نسيجية، ونسيج، وأصناف جاهزة غير مذكورة في موضع آخر، ومنتجات متصلو بها	65
مصنوعات معدنية لا فلزية، غير مذكورة في موضع آخر	66
الحديد والصلب	67
فلزات غير حديدية	68
مصنوعات فلزية غير مذكورة في موضع آخر	69

(المصدر: الشعبة الإحصائية، الأمم المتحدة، 2008)

وبحسب البيانات الصادرة عن الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني فإن صادرات القسم 66 "مصنوعات معدنية لا فلزية" تمثل النصف تقريباً من إجمالي صادرات الباب 6.

ويكون القسم 66 من المجموعات التالية:

- 661 جير واسمنت ومواد للأبنية مصنعة وتشتمل على سبيل المثال لا الحصر (جير حي ومائي ومطفأ، أسمنت مثل غير مطحون، أحجار بناء مشغولة، بلاط ومكعبات من الحجر الطبيعي).
- 662 مواد طفلية وحرارية للأبنية وتشتمل على (طوب حراري، أصناف خرفية غير حرارية من الطوب والبلاط والمواسير والمنتجات المماثلة).
- 663 مصنوعات معدنية مثل (طواحين، وأحجار سن وعجلات سن، وأصناف من الجبس).
- 664 زجاج مثل (زجاج كتل أو كرات أو عيدان أو أنابيب، زجاج مسحوب ومنفوخ وألواح، ومرايا).
- 665 أوان زجاجية مثل (أوعية من زجاج المستعمل للمائدة والطبخ والتوكيلات والمكاتب).
- 666 منتجات فخارية مثل (أدوات مطبخ وأدوات مائدة).

وتسيطر المجموعة 661 على صادرات هذا القسم بحسب البيانات الصادرة عن الجهاز المركزي للإحصاء وبحسب قاعدة بيانات الأمم المتحدة، وتشتمل المجموعة 661 على: جير حي ومائي

ومطفاً، أسمنت مكثف غير مطحون، أحجار بناء مشغولة ورخام، بلاط ومكعبات من الحجر الطبيعي. وسبب ارتقاء مساهمة هذه المجموعة في الصادرات أن قطاع الحجر والرخام يعد أحد أكبر القطاعات الصناعية في فلسطين؛ ولقد ساعد وجود الحجر الجيري الطبيعي في فلسطين في جذب الطلب العالمي على منتجات الحجر والرخام والتي يتم إنتاجها محلياً لوفرة المواد الأولية اللازمة لهذه الصناعة، كما تمتاز فلسطين بتتنوع طبقاتها الصخرية باختلاف موقع الصخور ومصادرها، وكان لهذا التنوع دور في قدرة هذه الصناعة على تقديم تشكيلة واسعة من منتجات الحجر والرخام بمختلف الألوان والأصناف ومنها القرميد والألواح والبلاط وحجر البناء ومنتجات الزينة والزخرفة (Paltrade, 2014).

وبحسب ما أورده اتحاد صناعات الحجر والرخام USM بوجود 1650 منشأة في هذا القطاع وتشمل مصانع القص والمحاجر والكسارات وورش التصنيع، وبوجود 658 منشأة منها في الخليل وبيت لحم وهما المصادرتين الرئيسيتين لصناعة الحجر والرخام في فلسطين. كما ويعتبر قطاع الحجر والرخام أحد أكبر القطاعات المشغلة للأيدي العاملة، فهو يشغل آلاف العمال بشكل مباشر في هذا القطاع وبشكل غير مباشر في القطاعات المساعدة. كما تبلغ مساهمة هذا القطاع بحوالي 4.5% في الناتج المحلي الإجمالي، وتمثل أرباح هذا القطاع 40% من إجمالي أرباح قطاع الصناعات، 65% من هذه العوائد مصدرها الصادرات إلى إسرائيل، ونسبة كبيرة من هذه الصادرات تقوم إسرائيل بإعادة تصديرها إلى الأسواق العالمية. وحوالي 6% من العوائد نتيجة التصدير إلى الأردن والإمارات والسعودية وأوروبا وأمريكا والصين، والنسبة المتبقية مصدرها السوق المحلي. وعلى الرغم من تنذبذب حجم الصادرات في هذا القطاع إلى الخارج إلا أن فلسطين تحتل المرتبة الثانية عشر عالمياً من حيث إنتاج الحجر وفق ما أورده اتحاد صناعات الحجر والرخام في فلسطين (www.paltrade.org).

نستطيع من خلال نتائج التحليل التي حصلنا عليها أن ثبتت صحة الفرضية القائلة بأن الصادرات الفلسطينية تمتاز بالتنوع.

وبهذا تتحقق نتائج اختبار الفرضية الأولى مع دراسة كل من: Paltrade, 2014 التبادل التجاري بين فلسطين وكل من الأردن والإمارات والسعودية، ودراسة الجعفري وداود، 2011م، ودراسة مسيف 2000م.

✓ الفرضية الثانية: إن صادرات السلع المصنعة لها أهمية نسبية في الاقتصاد الفلسطيني، ولها قدرة على اقتحام أسواق جديدة.

الأداة المستخدمة في اختبار الفرضية: مؤشر التجارة داخل الصناعة (IIT)

One Sample T Test + Trade

تم صياغة المؤشر بواسطة Grubel & Lloyd عام 1975. كما يسمى المؤشر GL Index نسبة إلى واضعي المؤشر.

مفهوم المؤشر: يقيس هذا المؤشر مدى تداخل الصادرات والواردات لمجموعة معينة من السلع، أي عندما يتم تصدير واستيراد نفس الفئة من السلع (Paltrade, 2014).

كما ويعبر هذا المؤشر عن درجة التخصص في صناعة معينة وبالتالي القدرة على اقتحام أسواق جديدة نتيجة لهذا التخصص. (العباس، 2005)

$$IIT = \frac{\{(x_i + M_i) - |x_i - M_i|\}}{(x_i + M_i)} \quad \text{دالة المؤشر:}$$

حيث:

x_i : الصادرات من السلعة "الصناعة" i .

M_i : الواردات من السلعة "الصناعة" i .

$|x_i - M_i|$: القيمة المطلقة للميزان التجاري للسلعة i .

$(x_i + M_i)$: حاصل جمع التدفقات التجارية للسلعة i (حضر، 2005).

قيمة المؤشر: $IIT = 0$ فهذا يعني عدم وجود تجارة داخل نفس الصناعة.

$IIT = 1$ عندما تتساوى صادرات كل صناعة مع وارداتها.

وكلما اقتربت القيمة من الواحد الصحيح يشير إلى ارتفاع التجارة داخل الصناعة، وإلى تنويع عال للصادرات، ويدل على تحقيق وفورات الحجم ومكاسب أخرى (الجعفري وداود، 2011).

$$|x_i - M_i| = \begin{cases} x_i - M_i & \text{for } x_i \geq M_i \\ M_i - x_i & \text{for } x_i < M_i \end{cases}$$

$$HIT = \begin{cases} \frac{2 M_i}{x_i + M_i} & \text{for } x_i \geq M_i \\ \frac{2 x_i}{x_i + M_i} & \text{for } x_i < M_i \end{cases}$$

: (1) في المعادلة

$$M_i \rightarrow 0 \quad \text{IIT} \rightarrow 0$$

$$M_i \rightarrow \infty \quad (X_i \rightarrow \infty) , X_i = M_i , IIT \rightarrow 1$$

0 ≤ HT ≤ 1 بذلك

: في المعادلة (2)

$$X_i \rightarrow 0 \quad \text{ITT} \rightarrow 0$$

$$X_i \rightarrow \infty \quad (M_i \rightarrow \infty) , X_i = M_i , IIT \rightarrow 1$$

0 ≤ HIT ≤ 1 **بذلك**

أقسام المؤشر: مؤشر التجارة داخل الصناعة ينقسم إلى نوعين:

□ التجارة داخل الصناعة العمودي (VIIT) : وهذا

النوع مرتبط باختلاف مستويات جودة المنتج.

□ التجارة داخل الصناعة الأفقي (HIIT) : وهذا

النوع مرتبط بأصناف أو سمات مختلفة من نفس السلعة (Caetano & Galego,)

(2007)

▪ النتائج العملية لمؤشر التجارة داخل الصناعة (IIT) في الأراضي الفلسطينية

تم حساب مؤشر التجارة داخل الصناعة **IIT** للأراضي الفلسطينية للسلع المصنعة أي للباب 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة" والباب 8 "مواد مصنعة متعددة"، حيث أن الباب 6 و 8 حققا أعلى مساهمة في الصادرات الفلسطينية وذلك خلال الفترة 2000 - 2014، وهما يختصان بالسلع المصنعة، وكانت النتائج كما هي موضحة بالجدول رقم (4.4).

جدول (4.4): نتائج مؤشر التجارة داخل الصناعة IIT للأراضي الفلسطينية

خلال الفترة 2000-2014م

الباب 8	الباب 6	السنة
0.523	0.454	2000
0.476	0.389	2001
0.715	0.491	2002
0.610	0.479	2003
0.632	0.429	2004
0.623	0.418	2005
0.625	0.546	2006
0.768	0.592	2007
0.717	0.537	2008
0.801	0.513	2009
0.697	0.434	2010
0.742	0.489	2011
0.749	0.462	2012
0.885	0.477	2013
0.870	0.540	2014

يتضح من خلال الجدول بأن الباب 8 حقق قيمة أعلى للمؤشر مقارنة مع الباب 6 خلال فترة الدراسة (2000 - 2014)، وهذا يدل على الأهمية النسبية للسلع المكونة للباب 8 وبالتالي قدرة هذا القطاع على تحقيق وفورات عالية من خلال التجارة في مكوناته، وأيضاً يعطيه قدرة على اقتحام أسواق جديدة وفتح منافذ جديدة للتجارة.

ولاختبار النتائج العلمية لمؤشر التجارة داخل الصناعة سنقوم بإجراء اختبار **T Test** للبابين 6 و 8 كالتالي:

أولاً: اختبار T للباب 6 "السلع المصنعة"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$
- الفرضية البديلة: $\mu > 0.5$

One-Sample Test						
	Test Value = 0.5					95% Confidence Interval of the Difference
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper
intra6	-1.168-	14	.262	-.016667-	-.04726-	.01393

- القرار: بما أن قيمة sig أكبر من 0.05 فإننا لا نرفض الفرضية الصفرية، وهذا يعني أن المتوسط يساوي 0.5، وهذا يدل على أن الباب 6 السلع المصنعة لا يتمتع بأهمية نسبية كبيرة، كما يدل على عدم ارتفاع التجارة داخل الصناعة في هذا الباب.

ثانياً: اختبار T للباب 8 "مواد مصنعة متنوعة"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 0.5$
- الفرضية البديلة: $\mu > 0.5$

One-Sample Test						
	Test Value = 0.5					95% Confidence Interval of the Difference
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper
intra8	6.533	14	.000	.195533	.13134	.25973

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t موجبة فهذا يعني أن المتوسط أكبر من 0.5 وهذا يدل على الأهمية النسبية لصادرات الباب 8 في الاقتصاد الفلسطيني، كما يعني ارتفاع التجارة داخل الصناعة في هذا الباب.

نستطيع من خلال نتائج اختبار T للبابين 6 و 8 أن ثبت صحة الفرضية القائلة بأن السلع المصنعة "الخاصة بالباب 8" لها أهمية نسبية في الاقتصاد الفلسطيني، ولها القدرة على اقتحام أسواق جديدة.

ولتتعرف أكثر على الباب 8 سنتوسع في الحديث عن مكوناته.

جدول (4.5): أقسام الباب 8 "مواد مصنعة متعددة"

الوصف	الكود
مبان سابقة التجهيز ، وتجهيزات وتركيبات للأغراض الصحية والسمكية والتندفعة والإضاءة	81
الأثاث وأجزاؤه، الأسرة والمراقب وحوامل المراتب والوسائل وما يماثلها من المفروشات المحسنة	82
لوازم السفر والحقائب اليدوية والأوعية المماثلة	83
أصناف من الأردية والألبسة وملحقاتها "الملابس بأنواعها"	84
أحذية	85
أدوات وأجهزة مهنية وعلمية وأدوات وأجهزة تحكم	87
أجهزة ومعدات للتصوير الفوتوغرافي ولوازمه وأصناف بصرية	88
أدوات مصنعة متعددة غير مذكورة في موضع آخر مثل: أسلحة وذخائر، مطبوعات، عربات أطفال ودمى وألعاب وأدوات رياضية، لوازم مكتبية وقرطاسية، تحف فنية وأنثوية، مجواهرات، آلات موسيقية وأجزاؤها	89

(المصدر: الشعبة الإحصائية، الأمم المتحدة، 2008)

ويحسب بيانات العام 2014 كما هو موضح بالجدول رقم (4.6)، فقد استحوذ القسم 82 "الأثاث وأجزاؤه" على صادرات الباب 8 فقد بلغت صادرات الأرضي الفلسطينية من هذا القسم حوالي 101 مليون دولار، تلاه القسم 89 " أدوات مصنعة متعددة" بحوالي 57 مليون دولار، تلاه القسم 85 "الأحذية" بحوالي 42 مليون دولار، وهذا يظهر تخصص الصادرات الفلسطينية في هذه الأقسام الثلاثة وبالتالي قدرتها على المنافسة واقتحام أسواق جديدة بحسب بيانات مؤشر IIT.

جدول (4.6): قيمة صادرات أقسام الباب 8 "مواد مصنعة متنوعة"

خلال عام 2014م

النسبة %	قيمة الصادرات	الكود
5.51	12,372,757	81
45.25	101,659,464	82
0.47	1,066,200	83
2.58	5,794,115	84
18.98	42,638,470	85
1.44	3,235,274	87
0.10	214,190	88
25.68	57,703,794	89
100	224,684,264	الإجمالي

(تم إعداده بواسطة الباحثة بالاعتماد على قاعدة بيانات الأمم المتحدة)

يندرج القسم 82 "الأثاث"، والقسم 85 "الأحذية"، والقسم 89 "أدوات مصنعة متنوعة" تحت بند الصناعات التحويلية، وتعرف الصناعات التحويلية بأنها الأنشطة التي تعالج المواد الخام المستخرجة من الطبيعة، والمواد الزراعية والنباتية والحيوانية وتحويلها إلى شكل آخر قابل للاستفادة منه (الراعي، 2003).

وتعتبر الصناعات التحويلية أهم قسم في أنشطة القطاع الصناعي في الأراضي الفلسطينية؛ حيث بلغ عدد المؤسسات العاملة في قطاع الصناعات التحويلية في الأراضي الفلسطينية خلال عام 2014 حوالي 16,466 مؤسسة من إجمالي 17,057 مؤسسة عاملة في القطاع الصناعي، ويبلغ عدد العاملين في هذا القطاع 79,524 عامل من إجمالي 86,253 عامل في القطاع الصناعي، وهذا يظهر مدى أهمية قطاع الصناعات التحويلية في الأراضي الفلسطينية (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، كتاب فلسطين الإحصائي، 2015).

وفيما يتعلق بصناعة الأثاث فقد بلغ عدد المؤسسات العاملة في هذا المجال 2,769 مؤسسة، ويبلغ عدد العاملين حوالي 10,111 عامل، كما بلغ حجم إنتاج هذا القطاع 302,224,500 دولار، ويبلغ حجم التكوين الرأسمالي الثابت الإجمالي لهذه الصناعة

4,936,600 دولار خلال عام 2013 (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، سلسلة المسوح الاقتصادية، 2014).

أما صناعة الأحذية في فلسطين فهي تعود إلى عدة عقود ماضية، وهي إحدى أهم الصناعات التأسيسية، ولقد كانت صناعة الأحذية مزدهرة قبل العام 2000، ولكنها تراجعت مع نهاية عام 2000 بسبب الواردات العالمية وخصوصاً القادمة من الصين والتي أدت إلى تراجع هذا القطاع الرائد.

وتتركز صناعة الأحذية في مدينة الخليل ولكنها حاضرة في مدینتي بيت لحم ونابلس، ويوجد ما يقارب 200 منشأة تشغّل حوالي 3000 عامل في هذا القطاع، وتُصدر منتجات هذا القطاع إلى الإمارات وال السعودية وقطر والأردن وتركيا وألمانيا وبلجيكا، وبطريقة غير مباشرة عن طريق إسرائيل إلى كندا والاتحاد الأوروبي. (www.paltrade.org)

ومن خلال النتائج التي حصلنا عليها نستطيع أن تثبت صحة الفرضية القائلة بأن صادرات السلع المصنعة لها أهمية نسبية في الاقتصاد الفلسطيني، ولها قدرة على اقتحام أسواق جديدة.

.Paltrade, 2014 ودراسات 2011م، دراسة الجعفري وداود

✓ الفرضية الثالثة: تتمتع أبواب تصنيف SITC بميزة نسبية ظاهرة في الأرضي الفلسطينية عدا الأبواب المتعلقة بالمواد الكيميائية، والخاصة بالآلات ومعدات النقل.

الأداة المستخدمة لاختبار الفرضية: الميزة النسبية الظاهرة RCA Revealed (RCA) + اختبار One Sample T Test Comparative Advantage

واضع المؤشر: B, Balassa⁸ عام 1965م.

مفهوم المؤشر: يفترض المؤشر أن المبادلات التجارية تقوم على اختلاف تكاليف الإنتاج ما بين البلدان، وهو ما يبين المزايا النسبية لها. وكلما كانت نتائج المؤشر لبلد ما كبيرة كلما كانت ميزة النسبية الظاهرة كبيرة.

دالة المؤشر: هناك عدة طرق لحساب الميزة النسبية الظاهرة أكثرها استخداماً تتمثل في مقارنة هيكل الصادرات لبلد ما مع منطقة مرجعية "العالم مثلاً"، وفق الصيغة التالية: (عبد القادر وعلي، 2013).

$$RCA_B(i,w) = \frac{\frac{X_B(i)}{TX(i)}}{\frac{X_B(w)}{TX(w)}}$$

(i) X_B : صادرات البلد i للعالم W من المنتج B .

(w) X_B : صادرات العالم W من المنتج B .

(i) TX : الصادرات الكلية للبلد i نحو العالم.

(w) TX : الصادرات الكلية للعالم.

قيمة المؤشر: تتراوح قيمة المؤشر بين الصفر و $+\infty$ ، وانخفاض قيمة المؤشر عن الواحد الصحيح يدل إلى الفقر إلى ميزة نسبية في هذا المنتج، أما القيمة المرتفعة للمؤشر فتدل على أن البلد يتمتع بميزة في تصدير السلعة إلى المنطقة المرجعية التي تم اعتمادها عند حساب المؤشر أكبر مما لو قام بتصدير سلعة ذات قيمة أدنى للمؤشر (الجعفري وداود، 2011).

⁸) Bela Alexander Balassa (1928-1991) اقتصادي هنغاري، حاصل على درجة الدكتوراه في الاقتصاد، عمل أستاذًا في جامعة جونز هوبكنز، كما عمل مستشاراً للبنك الدولي، و Ashton بعمله على مؤشر الميزة النسبية الظاهرة. "Wikipedia.org".

شرح المؤشر: يقيس مؤشر الميزة النسبية الظاهرة مدى تنافسية منتج ما في صادرات دولة معينة بالمقارنة مع حصة هذا المنتج في التجارة الدولية، والمنتج الذي يحقق قيمة عالية في المؤشر هو منتج منافس ويمكن تصديره إلى الدول التي تحقق قيمة أدنى للمؤشر. في حين أن الدول التي تمتلك قيمًا متشابهة لمؤشر الميزة النسبية الظاهرة فمن غير المرجح أن يكون بينهم تجارة بينية ناجحة. ولتحقيق تجارة ناجحة يتم احتساب المؤشر على مستوى عال من التفصيل للمنتجات، وتركيز الاهتمام على المنتجات غير التقليدية والتي من الممكن أن تمتلك مزايا تنافسية، وتكون قادرة على المنافسة في السوق الدولية وتحقق نجاحاً كبيراً في حال تصديرها (Chandran, 2010).

نتائج العملية لمؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA) في الأراضي الفلسطينية

تم استخدام صيغة B, Balassa في احتساب مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للأراضي الفلسطينية، وذلك لجميع أبواب التصنيف SITC وتم اعتماد العالم كمنطقة مرجعية، وذلك خلال السنوات 2012، 2013، 2014 لتتوفر البيانات المتعلقة بالعالم الازمة في حساب المؤشر لهذه السنوات فقط. وكانت النتائج كالتالي:

**جدول (4.7): نتائج مؤشر الميزة النسبية الفلسطينية الظاهرة
(مقارنة بالعالم) حسب تصنيف SITC خلال الفترة (2014-2012م)**

أبواب التصنيف	السنة	2014	2013	2012
0		2.51	2.61	2.48
1		6.17	6.24	6.46
2		2.36	3.93	3.02
3		0.02	0.02	0.02
4		6.22	2.48	6.77
5		0.46	0.51	0.60
6		2.78	2.52	2.58
7		0.12	0.13	0.13
8		2.02	1.89	1.74
9		0.00	0.00	0.19

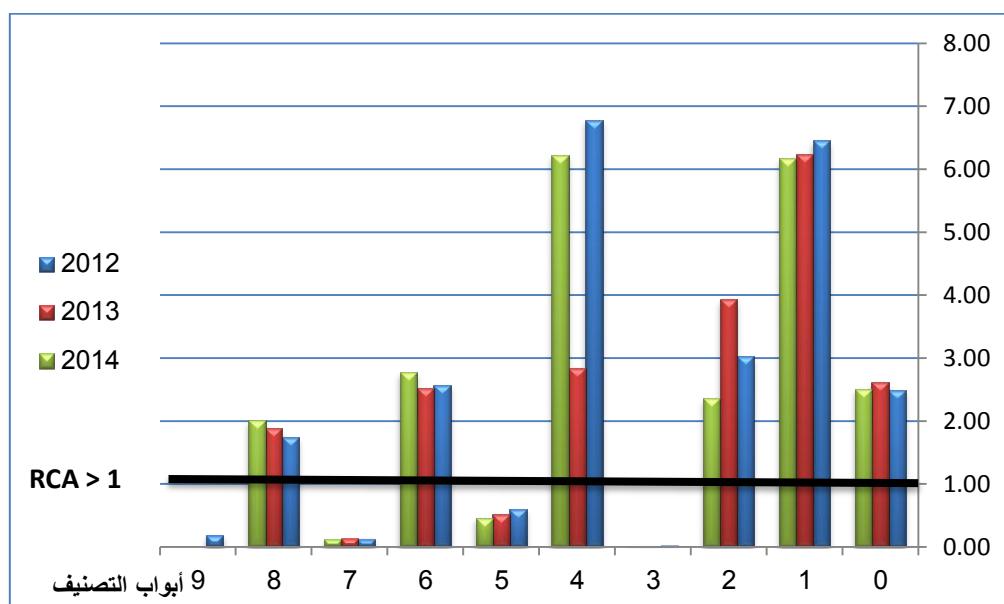
ومن خلال الجدول رقم (4.7) ظهرت النتائج التالية:

❖ القطاعات التي تمتلك ميزة نسبية ظاهرة

- 0 "الأغذية والحيوانات الحية".
- 1 "المشروبات والتبغ".
- 2 "مواد خام غير صالحة للأكل باستثناء الوقود".
- 4 "زيوت ودهون وشموع حيوانية ونباتية".
- 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة".
- 8 "مواد مصنعة متعددة".

❖ القطاعات التي لا تمتلك ميزة نسبية ظاهرة

- 3 "وقود معدني، زيوت التشحيم والمواد ذات الصلة".
- 5 "المواد الكيميائية والمنتجات ذات الصلة".
- 7 "الآلات ومعدات النقل".
- 9 "سلع ومعاملات غير مصنفة".



شكل (4.2): نتائج مؤشر الميزة النسبية الفلسطينية الظاهرة (مقارنة بالعالم) حسب تصنيف SITC

ويظهر الشكل رقم (4.2) أن الميزة النسبية الظاهرة في أعلى درجاتها في الباب 1 "المشروبات والتبغ" والباب 4 "زيوت ودهون وشمع حيوانية ونباتية". أما أدنى قيمة للميزة النسبية الظاهرة فتتعلق بالباب 8 "مواد مصنعة متعددة" وذلك ل القطاعات التي تمتلك ميزة نسبية ظاهرة.

ولاختبار النتائج العملية لمؤشر الميزة النسبية الظاهرة سنقوم بإجراء اختبار **T** لجميع أبواب التصنيف كالتالي:

أولاً: اختبار **T** للباب 0 "الأغذية والحيوانات الحية"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$

- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test						
	Test Value = 1					95% Confidence Interval of the Difference
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper
f0	39.017	2	.001	1.53333	1.3642	1.7024

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t موجبة فهذا يعني أن المتوسط أكبر من 1 وهذا يدل على أن صادرات الباب 0 تتمتع بميزة نسبية ظاهرة.

ثانياً: اختبار **T** للباب 1 "المشروبات والتبغ"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$

- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test						
	Test Value = 1					95% Confidence Interval of the Difference
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper
b1	60.548	2	.000	5.29000	4.9141	5.6659

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t موجبة فهذا يعني أن المتوسط أكبر من 1 وهذا يدل على أن صادرات الباب 1 تتمتع بميزة نسبية ظاهرة.

ثالثاً: اختبار T للباب 2 " مواد خام غير صالحة للأكل "

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$

- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
c2	4.621	2	.044	2.10333	.1451	4.0616

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t موجبة فهذا يعني أن المتوسط أكبر من 1 وهذا يدل على أن صادرات الباب 2 تتمتع بميزة نسبية ظاهرة.

رابعاً: اختبار T للباب 3 " وقود معدني "

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$

- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
m3	-576.378-	2	.000	-.9821000-	-.989431-	-.974769-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 1 وهذا يدل على أن صادرات الباب 3 لا تتمتع بميزة نسبية ظاهرة.

خامساً: اختبار T للباب 5 "المواد الكيميائية"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$

- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
k5	-11.337-	2	.008	-.4757000-	-.656243-	-.295157-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 1 وهذا يدل على أن صادرات الباب 5 لا تتمتع بميزة نسبية ظاهرة.

سادساً: اختبار T للباب 6 "المواد المصنعة"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$

- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
manuf6	20.696	2	.002	1.62667	1.2885	1.9649

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t موجبة فهذا يعني أن المتوسط أكبر من 1 وهذا يدل على أن صادرات الباب 6 تتمتع بميزة نسبية ظاهرة.

سابعاً: اختبار T للباب 7 " الآلات ومعدات النقل "

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$

- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
tran7	-158.181-	2	.000	-.8722000-	-.895924-	-.848476-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 1 وهذا يدل على أن صادرات الباب 7 لا تتمتع بميزة نسبية ظاهرة.

ثامناً: اختبار T للباب 8 " مواد مصنعة متنوعة "

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$

- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
mis8	10.919	2	.008	.88333	.5353	1.2314

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t موجبة فهذا يعني أن المتوسط أكبر من 1 وهذا يدل على أن صادرات الباب 8 تتمتع بميزة نسبية ظاهرة.

تاسعاً: اختبار T للباب 9 "سلع ومعاملات غير مصنفة"

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$

- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
co9	-14.983-	2	.004	-.9374333-	-1.206636-	-.668231-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 1 وهذا يدل على أن صادرات الباب 9 لا تتمتع بميزة نسبية ظاهرة.

نستطيع من خلال نتائج اختبار T لأبواب التصنيف السابقة أن ثبت صحة الفرضية القائلة بأنه تتمتع أبواب تصنيف SITC بميزة نسبية ظاهرة في الأراضي الفلسطينية عدا الأبواب المتعلقة بالمواد الكيميائية، والخاصة بالآلات ومعدات النقل.

ولمزيد من التوضيح حول السلع التي تمتلك مزايا نسبية ظاهرة فإن الصادرات الفلسطينية تزداد في القطاعات التي تعتمد على التكنولوجيا البسيطة، وتتخفض في القطاعات التي تتطلب مستوى عالٍ من التكنولوجيا. وكما هو ملاحظ من الجدول رقم (4.9) فإن السلع التي تحتاج تكنولوجيا بسيطة وتعتمد على الموارد المحلية ولها ارتباطات أمامية وخلفية وتأثيرات على بقية القطاعات التصديرية تمت بميزة نسبية ظاهرة وذلك مثل منتجات الحجر والرخام ومنتجات الباب 1 "المشروبات والتبغ" والباب 0 "الأغذية والحيوانات الحية" والباب 2 "مواد خام غير صالحة للأكل" والموداد المصنعة في البابين 6 و 8.

ويوضح الجدول رقم (4.8) قيمة الصادرات الفلسطينية لجميع أبواب التصنيف ونسبتها من الصادرات الكلية خلال عام 2014.

جدول (4.8): قيمة الصادرات الفلسطينية خلال عام 2014م.

الباب	قيمة الصادرات	% النسبة
0	145,307,544	15.40
1	46,858,215	4.97
2	83,265,732	8.82
3	2,198,302	0.23
4	28,107,502	2.98
5	46,868,854	4.97
6	328,844,446	34.85
7	37,582,528	3.98
8	224,684,266	23.81
9	0	0.00
الإجمالي	943,717,389	100.00

(المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة Comtrade)

يتضح من خلال الجدول بأن نسبة صادرات السلع التي تتمتع بميزة نسبية ظاهرة بلغت حوالي 90.82% من إجمالي قيمة الصادرات.

كما تمتاز بعض قطاعات هذه الأبواب بالأحذية والجلود والحجر والرخام والفواكه والخضروات بترانيم المعرفة بسبب انقالها من جيل إلى آخر في شكل منشآت عائلية صغيرة ومتوسطة (الاستراتيجية الوطنية للتصدير، 2014-2018م).

كما أن انخفاض متوسط التكاليف في إنتاج بعض السلع يقود إلى زيادة التبادل التجاري بين الدول، ففلسطين تحقق وفورات الحجم الكبير في إنتاج الحجر والرخام؛ لأنها ينتج بكميات كبيرة وهذا يؤدي إلى انخفاض متوسط التكاليف وبالتالي انخفاض أسعاره في السوق العالمية وبالتالي زيادة تصديره.

وبالمقابل تخفض الصادرات الفلسطينية في القطاعات التي تحتاج إلى مستوى عالٍ من التكنولوجيا، والتي لا يتتوفر لها موارد محلية كمدخلات إنتاج ومتوسط تكلفتها مرتفع وذلك منتجات الباب 3 و 5 و 7 و 9.

ومن خلال النتائج السابقة نستطيع أن ثبت صحة الفرضية القائلة بأنه تتمتع أبواب تصنيف SITC بميزة نسبية ظاهرة في الأراضي الفلسطينية عدا الأبواب المتعلقة بالمواد الكيميائية، والخاصة بالآلات ومعدات النقل.

نستطيع القول بأن نتائج هذه الدراسة اتفقت مع كل من: دراسات Paltrade, 2014 المتعلقة بالتبادل التجاري بين فلسطين وكل من الأردن وال سعودية والإمارات، واتفقت أيضاً مع الاستراتيجية الوطنية للتصدير 2014-2018م، واتفقت مع دراسة الجعفري وداود 2011م في جزء واختلفت معها في جزء آخر والمتصل بالسلع المصنعة، حيث أن السلع المصنعة في دراسة الجعفري خلال المدة (1996-2002م) لم تتمتع بميزة نسبية ظاهرة.

✓ **الفرضية الرابعة:** يوجد تركيز في اتجاه الصادرات الفلسطينية مع شريك رئيس.

المؤشر المستخدم: كثافة التجارة (TII)

واضع المؤشر: وضع وطور مفهوم مؤشر كثافة التجارة كل من Brown 1949 و Kojima 1964.

مفهوم المؤشر: يوفر مؤشر كثافة التجارة منهجاً مناسباً لوصف التوزيع الجغرافي لتجارة بلد ما، ولتحليل قوة العلاقات التجارية الثنائية بين الدول (Edmonds & Li, 2010).

كما يعرف بأنه حصة صادرات الدولة التي تذهب إلى الشريك، مقسومة على حصة الصادرات العالمية التي تذهب إلى هذا الشريك (Chandran, 2010).

ويقيس هذا المؤشر أيضاً كثافة التجارة بين بلدين؛ للاطلاع على مسار التجارة خلال مدة معينة، وتوجه هذا البلد مع شركائه التجاريين خلال هذه المدة (Khan, 2012).

$$TII = \frac{x_{ij}/x_{it}}{x_{wj}/x_{wt}}$$

حيث: x_{ij}/x_{it} : حصة صادرات البلد i الموجهة نحو البلد j.

x_{wj}/x_{wt} : حصة الصادرات العالمية w الموجهة نحو البلد j (Chandran, 2010).

قيمة المؤشر: تتراوح قيمة المؤشر بين الصفر و $+\infty$ ، وإذا كان المؤشر أكثر من 1 فعندما تكون أهمية سوق التصدير زأعظم للبلد مما هي عليه بالنسبة للعالم، وإذا كانت القيمة صفر فإن كثافة التجارة هنا لا شيء. وبشير أيضاً إلى ما إذا كان بلد ما يصدر أكثر كنسبة مئوية إلى بلد محدد مما يصدره العالم في المتوسط (الجعفري وداود، 2011م، ص 27).

ويستخدم مؤشر كثافة التجارة منطق مماثل لمؤشر الميزة النسبية الظاهرة RCA ولكن للأسوق بدلاً من المنتجات (World Bank, 2013).

نتائج العملية لمؤشر كثافة التجارة (TII) في الأراضي الفلسطينية

تم استخدام الصيغة السابق ذكرها في حساب مؤشر كثافة التجارة في الأراضي الفلسطينية، وتم حساب المؤشر للسنوات التالية (2000، 2005، 2010، 2014 – 2014). وتم اختيار مجموعة من الدول الشريكه وهم: الاحتلال الإسرائيلي، الأردن، مصر، السعودية، الإمارات، بريطانيا، هولندا، وتركيا.

وتم اختيار هذه الدول لاعتبارات عديدة أهمها: الموقع والترابط الجغرافي، الاتفاقيات التجارية التي تربطنا مع بعض الدول، حجم الصادرات الكبير الموجه للدول المختارة، والرغبة في دراسة طبيعة العلاقة مع بعض الدول واستكشاف مدى إمكانية تقوية هذه العلاقات مستقبلاً.

جدول (4.9): نتائج مؤشر كثافة التجارة في الأراضي الفلسطينية

خلال الفترة (2000-2014م)

تركيا	هولندا	بريطانيا	الإمارات	السعودية	مصر	الأردن	إسرائيل	الدولة \ السنة
0.083	0.004	0.015	0.65	10.21	0.173	32.11	162.85	2000
0.319	0.531	0.106	0.45	1.07	0.247	50.65	195.64	2005
0.068	0.177	0.047	1.68	1.37	2.122	52.93	213.61	2010
0.041	0.225	0.060	1.00	1.75	0.382	50.72	208.80	2011
0.082	0.103	0.087	1.26	1.62	0.534	64.52	199.30	2012
0.243	0.121	0.091	0.51	1.06	0.063	52.73	224.02	2013
0.242	0.439	0.095	0.93	1.28	0.089	56.78	213.12	2014

كما هو متوقع فإن قيمة المؤشر أكبر بكثير من الواحد الصحيح في جميع السنوات فيما يتعلق بإسرائيل، وتليها الأردن. وهذا يدل على كثافة التجارة مع كل من إسرائيل والأردن، وهذا يعني بأن حصة الصادرات الفلسطينية إلى إسرائيل والأردن أعلى بكثير من صادرات بقية العالم لهذين البلدين في المتوسط. وكما يظهر الجدول أيضاً بأن هناك كثافة تجارية أيضاً مع السعودية حيث تجاوزت القيم خلال سنوات الدراسة الواحد الصحيح، أما فيما يتعلق بالإمارات فقد كان هناك كثافة تجارية منذ عام 2010 واستمرت حتى عام 2012، ومن ثم تراجعت في عام 2013م ولكنها بدأت تزداد كثافة في عام 2014م. وفيما يتعلق بباقي الدول لم يكن هناك كثافة تجارية بينها وبين الأرضي الفلسطينية خلال فترة الدراسة.

ولاختبار النتائج العملية لمؤشر كثافة التجارة سنقوم بإجراء اختبار T Test لمجموعة الدول الشريك كال التالي:

أولاً: إسرائيل

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$

- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
israel	26.830	6	.000	201.47714	183.1023	219.8520

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t موجبة فهذا يعني أن المتوسط أكبر من 1 وهذا يدل على أن هناك كثافة تجارية بين فلسطين وإسرائيل.

ثانياً: الأردن

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$
- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test						
	Test Value = 1					95% Confidence Interval of the Difference
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	
	jordan	13.608	6	.000	50.49143	41.4121

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t موجبة فهذا يعني أن المتوسط أكبر من 1 وهذا يدل على أن هناك كثافة تجارية بين فلسطين والأردن.

ثالثاً: مصر

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$
- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test						
	Test Value = 1					95% Confidence Interval of the Difference
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	
	egypt	-1.761-	6	.129	-.484286-	-1.15706- .18849

- القرار: بما أن قيمة sig أكبر من 0.05 لا نرفض الفرضية الصفرية، وهذا يعني أنه لا توجد كثافة تجارية بين فلسطين ومصر.

رابعاً: السعودية

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$
- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
saudi	1.278	6	.248	1.62107143	-1.4817000-	4.7238429

- القرار: بما أن قيمة sig أكبر من 0.05 لا نرفض الفرضية الصفرية، وهذا يعني أنه لا توجد كثافة تجارية بين فلسطين وال السعودية، رغم أن القيم تجاوزت الواحد الصحيح في كل السنوات، لكن هذه الزيادة غير دالة معنوياً.

خامساً: الإمارات

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$
- الفرضية البديلة: $1 > \mu$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
uae	-.447-	6	.671	-.07429-	-.4812-	.3326

- القرار: بما أن قيمة sig أكبر من 0.05 لا نرفض الفرضية الصفرية، وهذا يعني أنه لا توجد كثافة تجارية بين فلسطين والإمارات.

سادساً: بريطانيا

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$
- الفرضية البديلة: $1 > \mu$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
britain	-75.880-	6	.000	-.928429-	-.95837-	-.89849-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 1 وهذا يعني أنه لا توجد كثافة تجارية بين فلسطين والأردن.

سابعاً: هولندا

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$
- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
holland	-10.752-	6	.000	-.771429-	-.94698-	-.59588-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 1 وهذا يعني أنه لا توجد كثافة تجارية بين فلسطين وهولندا.

ثامناً: تركيا

- الفرضية الصفرية: $\mu = 1$
- الفرضية البديلة: $\mu > 1$

One-Sample Test

	Test Value = 1					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
turkey	-20.254-	6	.000	-.846000-	-.94821-	-.74379-

- القرار: بما أن قيمة sig أقل من 0.05 نرفض الفرضية الصفرية ونقبل البديلة، وبما أن قيمة t سالبة فهذا يعني أن المتوسط أقل من 1 وهذا يعني أنه لا توجد كثافة تجارية بين فلسطين وتركيا.

نستطيع من خلال نتائج اختبار T لمجموعة الدول الشريكة السابقة أن ثبت صحة الفرضية القائلة بأنه يوجد تركيز في اتجاه الصادرات الفلسطينية مع شريك رئيس وهو "إسرائيل".

يتوافر لفلسطين عدد قليل من العلاقات التجارية المكثفة، فخلال الفترة 2008 - 2010 كان لفلسطين علاقات تجارية مع ست بلدان وهي: إسرائيل والأردن والكويت وال سعودية والجزائر والإمارات، ولكن العلاقات كانت باتجاه الشريك الرئيس "إسرائيل" حيث كان حجم العلاقات التجارية مع إسرائيل يزيد عن 80% من حجم التجارة الفلسطينية، ويليها كثافة العلاقة مع الأردن (الاستراتيجية الوطنية للتصدير 2014-2018).

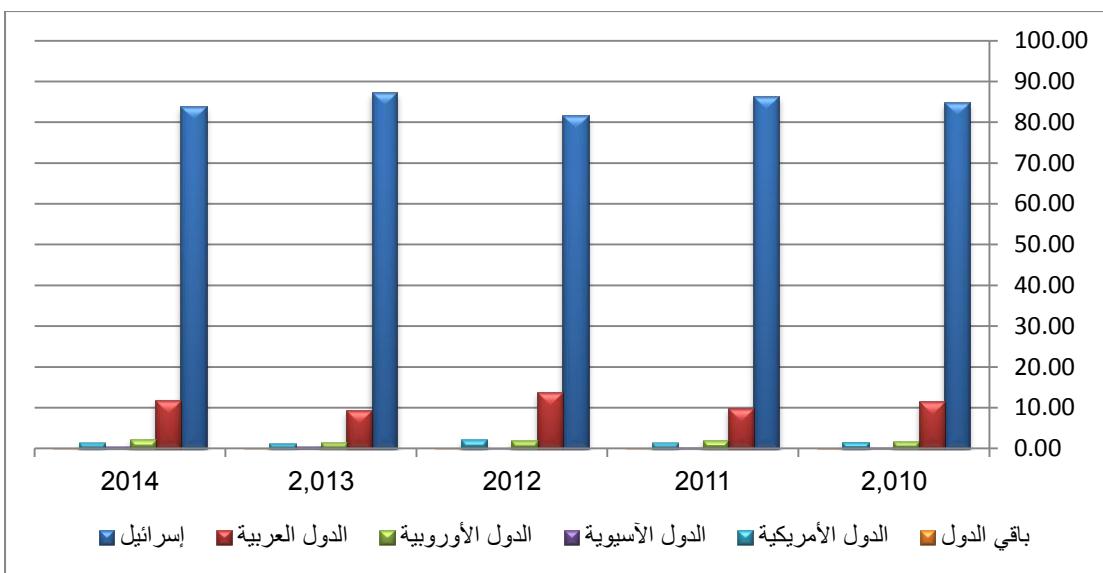
كما أن غالبية عمليات الاستيراد والتصدير التي تتم بين السوق الفلسطيني والأسواق الخارجية تكون عبر المرافق الإسرائيلية التي تحكم بحركة هذه التجارة، كما أن العمليات التجارية التي تتم داخل السوق الفلسطيني سواء بين الضفة وغزة أو بين مناطق الضفة تمر عبر الطرق والممرات التي تسيطر عليها إسرائيل (Paltrade, 2008).

ويوضح الجدول رقم (4.12) نسبة الصادرات الفلسطينية حسب مجموعات الدول خلال الفترة 2010-2010 للتعرف على التركيب الجغرافي للصادرات الفلسطينية.

جدول (4.10): نسبة الصادرات المرصودة للسلع في فلسطين حسب مجموعات الدول خلال الفترة 2010 - 2014

مجموعات الدول	2010	2011	2012	2013	2014
إسرائيل	84.86	86.35	81.70	87.31	83.87
الدول العربية	11.45	9.92	13.91	9.37	11.93
الدول الأوروبية	1.71	2.05	1.97	1.52	2.25
الدول الآسيوية	0.21	0.26	0.19	0.51	0.48
الدول الأمريكية	1.65	1.42	2.18	1.24	1.39
باقي دول العالم	0.11	0.01	0.05	0.04	0.07
الإجمالي	100	100	100	100	100

(تم إعداده بواسطة الباحثة وبالاعتماد على كتاب فلسطين الإحصائي السنوي (2012-2015)



شكل (4.3): نسبة الصادرات المرصودة للسلع حسب مجموعات الدول

يتضح من خلال الشكل بأن إسرائيل هي الشريك التجاري القسري الرئيس للأراضي الفلسطينية، تليها الدول العربية بنسبة تتراوح بين 9 - 11%， وبالنسبة لباقي الدول فإن نسبة الصادرات الفلسطينية التي تذهب إليها منخفضة جداً وهي أقل من 3% من إجمالي الصادرات.

وسبب هذا الاحتكار التجاري لصالح إسرائيل هو أن إسرائيل عملت على السيطرة على الموارد الاقتصادية الفلسطينية وعلى الأسواق والمعابر الفلسطينية منذ عام 1967، وفي الفترات الأولى للاحتلال قطعت إسرائيل العلاقة التجارية بين قطاع غزة ومصر وأبقيت العلاقة مع الأردن، لذلك انحسرت تجارة الأراضي الفلسطينية مع إسرائيل والأردن، وكان النصيب الأكبر لإسرائيل وكان الميزان التجاري دائماً مختلاً لصالح إسرائيل (سداح، 2012).

كما كان لتوقيع بروتوكول باريس 1994 أثراً في تكريس تبعية الاقتصاد الفلسطيني لإسرائيل؛ حيث أن البنود الواردة في الاتفاقية إجرائية تتعلق في تسيير التبادل التجاري الذي توافق عليه إسرائيل ولا يضر بالمصلحة الاقتصادية الإسرائيلية، ويدلل على ذلك:

- مراقبة إسرائيل للمعابر، وهذا يحد من حرية التبادل التجاري بين الأراضي الفلسطينية والعالم الخارجي، وأيضاً بين الضفة الغربية وقطاع غزة من خلال وضع القيود الأمنية المتعددة على التجارة الخارجية والداخلية الفلسطينية حسب المصلحة الإسرائيلية.

- يجب حصول المنتجات الفلسطينية المصدرة إلى السوق الإسرائيلي على موافقة من معهد المواصفات الإسرائيلي، وهي عقبة في وجه الصادرات غير المرغوب فيها وخصوصاً الزراعية.
- ترك الاقتصاد الفلسطيني تحت رحمة مخططه الاقتصادي الإسرائيلي.
- عدم التزام الجانب الإسرائيلي بكل النصوص المتفق عليها، ولم يسمح للفلسطينيين بممارسة حقوقهم في صنع القرار الاقتصادي بما يتلاءم مع الخطط والبرامج وأولويات التطوير (نصر الله، 2003).

كل ما سبق أدى إلى انحسار التجارة الخارجية الفلسطينية مع إسرائيل، ولكن بحسب نتائج مؤشر كثافة التجارة فإنه بإمكان الأراضي الفلسطينية تفعيل تجارتها مع الدول العربية وتتوسيع الشراكات وبخاصة الأردن وال السعودية حيث أثبتت نتائج المؤشر بأنه هناك كثافة تجارية مع هاتين الدولتين.

من خلال النتائج التي حصلنا عليها يمكن أن ثبت صحة الفرضية القائلة بأنه يوجد تركيز في اتجاه الصادرات الفلسطينية مع شريك رئيس لا وهو الاحتلال الإسرائيلي.

وأتفقنا نتائج الدراسة مع الدراسات التالية: سمور 2013م، سرداح 2012م، الجعفري وداود 2011م، الجعفري 2000م، دراسة الجعفري ولافي 2005م.

✓ الفرضية الخامسة: يمكن للصادرات الفلسطينية أن تخصص في أسواق أخرى غير

السوق الإسرائيلي

المؤشر المستخدم: تخصص الصادرات (ESI)

مفهوم المؤشر: يقيس مؤشر تخصص الصادرات نصيب السلعة z في مجموع صادرات البلد i بالمقارنة مع نصيب السلعة فيما تتفاوت السوق k من واردات. السوق k عبارة عن بلد أو مجموعة من البلدان.

$$ESI = \frac{x_{ij}/x_{it}}{Mk_i/Mkt}$$

حيث: x_{ij}/x_{it} : نصيب السلعة من صادرات البلد i .

Mk_i/Mkt : نصيب السلعة في الواردات في سوق معينة k .

قيمة المؤشر: القيمة التي تزيد عن 1 تمثل تخصصاً في هذا السوق، والقيمة التي تقل عن 1 فإنها تشير إلى مثبطات نسبية؛ حيث لا يستورد البلد أو مجموعة البلدان كميات ضخمة من مجموعة السلع للبلد قيد الدراسة.

شرح المؤشر: تفسير هذا المؤشر مماثل لتقدير الميزة النسبية الظاهرة؛ حيث أنه يقيس الإمكانيات التجارية بين البلد المعنى ومجموعة من البلدان (الجعفري وداود، 2011).

بمعنى آخر يبحث هذا المؤشر عن أسواق يمكن للبلد موضع الدراسة أن يقتحمها، وفي نفس الوقت تكون هذه الأسواق بحاجة منتجات هذا البلد. وكلما زادت قيمة المؤشر عن الواحد الصحيح فهذا يزيد إمكانية أن يتخصص البلد المعنى في هذه الأسواق.

نتائج العملية لمؤشر تخصص الصادرات (ESI) في الأراضي الفلسطينية

تم استخدام الصيغة السابق ذكرها في حساب مؤشر تخصص الصادرات في الأراضي الفلسطينية، وتم حساب المؤشر للسنوات التالية (2000، 2005، 2010 - 2014). وتم اختيار مجموعة من الشركاء التجاريين وهم: إسرائيل، الأردن، مصر، السعودية، الإمارات، وتركيا.

وكانت النتائج كما هي موضحة في الجدول أدناه.

جدول (4.11): نتائج مؤشر تخصص الصادرات فيما يتعلق بمجموعة من الشركاء التجاريين خلال الفترة (2000-2014م)

الكمية											السنة	الدولة
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	ـ	ـ	ـ
1,305.27	45.56	518.76	69.24	107.58	10.91	977.24	44.56	11.77	18.06	2000	إسرائيل	
85.94	52.82	671.58	110.38	158.71	8.89	553.12	66.62	14.99	52.89	2005		
-	37.74	573.31	62.75	159.25	11.79	6,839.62	14.60	11.13	36.72	-2010 2014		
-	3.58	54.13	4.42	2.70	9.86	52.73	9.29	3.40	8.66	2000		
80.10	11.15	141.69	14.69	31.94	12.48	197.69	13.06	8.24	31.32	2005	الأردن	
-	7.98	104.49	11.93	42.43	9.17	-	3.71	-	25.44	-2010 2014		
-	8.47	147.40	13.66	-	-	-	-	-	33.98	2000		
-	8.75	199.33	22.15	-	36.73	-	-	-	-	2005		
-	15.10	-	-	-	-	-	-	-	-	-2010 2014	مصر	
-	46.11	-	33.31	97.99	37.93	-	34.70	-	56.09	2000		
-	80.04	1453.66	81.68	-	30.24	-	-	-	214.24	2005		
-	75.18	-	104.27	289.48	48.99	-	38.30	-	161.75	-2010 2014		
-	-	-	54.69	-	-	-	-	-	-	2000	تركيا	
-	-	-	154.02	-	-	-	581.87	-	-	2005		
-	-	-	143.05	-	-	-	188.08	-	54.56	-2010 2014		
-	62.16	-	39.07	-	19.19	-	31.23	-	32.07	2000		
-	136.29	1311.31	126.72	148.23	19.73	-	103.64	-	119.60	2005	الإمارات	
-	152.71	-	156.01	285.28	35.29	-	47.45	-	109.09	-2010 2014		

تشير نتائج مؤشر تخصص الصادرات وبحسب الجدول رقم (4.11) بأن السوق الإسرائيلية هي السوق الأول للصادرات الفلسطينية في جميع أبواب التصنيف الدولي الموحد SITC. وهذه نتيجة متوقعة بسبب طبيعة العلاقة بين الأرضي الفلسطينية وإسرائيل من تبعية الاقتصاد الفلسطيني للاقتصاد الإسرائيلي، وتحكم إسرائيل في التجارة الخارجية الفلسطينية من خلال تحكمها بالمعابر وحرية دخول وخروج السلع والأفراد ورؤوس الأموال، وكذلك ربط الاقتصاد الفلسطيني باتفاقيات تراعي المصلحة الاقتصادية الإسرائيلية فقط دون النظر لمصالح واحتياجات الاقتصاد الفلسطيني.

ولكن وبحسب الجدول يظهر أن المؤشر حقق قيمة أعلى من الواحد الصحيح في دول أخرى غير إسرائيل. فنجد أن الأردن حقق ذلك في جميع أبواب التصنيف، وال سعودية حققت نتائج إيجابية في الأبواب 0 و 4 و 6 و 8، والإمارات حققت ذلك في الأبواب 0 و 2 و 4 و 6 و 8، أما مصر فقد حققت قيمة أكبر من الواحد الصحيح في الباب 8 طول فترة الدراسة، وتركيا حققت ذلك في الباب 6.

ونلاحظ من خلال هذه النتائج بأن السلع التي يمكن أن تصدرها إلى الأسواق الخارجية هي السلع التي تتمتع بمزايا نسبية ظاهرة كما في الباب 0 "الأغذية والحيوانات الحية" و 1 "المشروبات والتبغ" و 2 "مواد خام غير صالحة للأكل باستثناء الوقود"، و 4 "زيوت ودهون وشمع حيوانية ونباتية"، و 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة"، و 8 "مواد مصنعة متنوعة". أما السلع التي لا تتمتع بمزايا نسبية ظاهرة فقد أظهر الجدول رقم (4.7) بأنها غير مؤهلة لأن تصبح سلعاً تصديرية نقتحم بها الأسواق العالمية.

ومن خلال نتائج المؤشر يمكن القول بأن الصادرات الفلسطينية ستتخصص في الدول التي حققت أعلى قيمةً للمؤشر كما هو موضح بالجدول التالي:

جدول (4.12): الأسواق التي ستتخصص بها الصادرات الفلسطينية

وفق مؤشر تخصص الصادرات

الكود	الوصف	ترتيب الدول التي ستتخصص بها الصادرات الفلسطينية
0	الأغذية والحيوانات الحية	1. السعودية 2. الإمارات 3. الأردن
1	المشروبات والتبغ	الأردن
2	مواد حام غير صالحة للأكل باستثناء الوقود	1. تركيا 2. الإمارات 3. السعودية 4. الأردن
4	زيوت ودهون وشموع حيوانية ونباتية	1. السعودية 2. الإمارات 3. الأردن
6	السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة	1. تركيا 2. الإمارات 3. السعودية 4. الأردن 5. مصر
8	مواد مصنعة متنوعة	1. الإمارات 2. السعودية 3. مصر 4. الأردن

ويتضح من خلال الجدول بأن الباب 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة" حقق أفضل النتائج، وحظي بالعديد من الأسواق؛ وهذا يتفق مع نتائج المؤشرات السابقة حيث أن الباب 6 حقق أعلى قيمة في الصادرات الفلسطينية خلال فترة الدراسة (2000-2014)، كما اقترب هذا الباب من التركز بحسب نتائج مؤشر تركز الصادرات، وتمتعت منتجاته بميزة نسبية ظاهرة.

من خلال النتائج التي حصلنا عليها يمكن أن نثبت صحة الفرضية القائلة بأنه يمكن للصادرات الفلسطينية أن تتخصص في أسواق أخرى غير السوق الإسرائيلي.

وأتفقنا نتائج هذه الدراسة مع نتائج دراسة الجعفري وداوود 2011م فيما يتعلق بمؤشر تخصص الصادرات، كما اتفقنا مع نتائج دراسة مسيف 2000م والتي بينت أنه يمكن لمصر أن تستورد جميع الصادرات الفلسطينية من المجموعة السادسة "السلع المصنعة" دون إحداث أثر أو ثقل على إجمالي واردات مصر من هذه المجموعة.

ملخص الفصل الرابع

تناول الفصل الرابع الدراسة العملية، حيث تم تحليل خمسة مؤشرات كمية للتجارة الخارجية وهي: مؤشر تركيز الصادرات ECI، مؤشر التجارة داخل الصناعة IIT، مؤشر الميزة النسبية الظاهرة RCA، مؤشر كثافة التجارة TII، مؤشر تخصص الصادرات ESI.

وتوصلت الدراسة العملية إلى الآتي:

- تمتاز الصادرات الفلسطينية بالتنوع، وهذا التنوع له آثار إيجابية تتمثل في خلق فرصة أكبر للتجارة، ويبعد الدولة عن التعرض إلى أزمات الأسعار وتقلب الإيرادات.
- تميز صناعة الحجر والرخام في الأراضي الفلسطينية، من حيث قيمة صادراتها للخارج، ومساهمتها في التشغيل.
- صادرات السلع المصنعة لها أهمية نسبية في الاقتصاد الفلسطيني.
- تتمتع القطاعات التالية: 0 "الأغذية والحيوانات الحية"، و 1 "المشروبات والتبغ"، و 2 "مواد خام غير صالحة للأكل باستثناء الوقود"، و 4 "زيوت ودهون وشحوم حيوانية ونباتية"، و 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة"، و 8 "مواد مصنعة متعددة" بمتى نسبية ظاهرة، وقد بلغت نسبة صادرات هذه القطاعات حوالي 90.82 % من إجمالي صادرات الأراضي الفلسطينية عام 2014. في حين لا تمتلك القطاعات التالية ميزة نسبية ظاهرة: 3 "وقود معدني، زيوت التشحيم والمواد ذات الصلة"، و 5 "المواد الكيميائية والمنتجات ذات الصلة"، و 7 "الآلات ومعدات النقل"، و 9 "سلع ومعاملات غير مصنفة".
- يوجد ترکیز في اتجاه الصادرات الفلسطينية مع شريك رئيس وهو "الاحتلال الإسرائيلي"، ولكن هناك فرصة لتنوع الشركاء التجاريين بحسب نتائج مؤشر كثافة التجارة.
- يمكن للصادرات الفلسطينية التي تمتلك مزايا نسبية ظاهرة أن تتخصص في أسواق أخرى غير السوق الإسرائيلية، مثل السعودية، تركيا، الإمارات، الأردن، ومصر.

الفصل الخامس

النتائج والتوصيات

1.5 النتائج

1.1.5 نتائج الجانب النظري

- اتباع إسرائيل سياسة منهجية لتدمير الاقتصاد الفلسطيني، وتحويل الاقتصاد الفلسطيني إلى سوق استهلاكي للبضائع الإسرائيلية، والعمل على تعميق تبعية الاقتصاد الفلسطيني للاقتصاد الإسرائيلي.
- يحتل قطاع الخدمات المرتبة الأولى من حيث مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، بليه قطاع التجارة ثم القطاع الصناعي.
- انخفاض نسبة مساهمة قطاع التجارة في الناتج المحلي الإجمالي خلال فترة الدراسة؛ وذلك بسبب انخفاض مساهمة قطاعي الزراعة والصناعة في الناتج المحلي الإجمالي الناتج عن الإجراءات الإسرائيلية المتبعة لتدمير الاقتصاد الفلسطيني.
- هناك عجز دائم ومستمر في الميزان التجاري الفلسطيني؛ بسبب الاعتماد المفرط في تغطية الطلب المحلي من الخارج، وضعف تغطية الصادرات للواردات.
 - حوالي 90% من العجز في الميزان التجاري مع الجانب الإسرائيلي.
 - تسيطر إسرائيل على حوالي 80% من إجمالي التجارة الخارجية الفلسطينية.
- يحتل الباب 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة" حسب التصنيف الدولي الموحد للتجارة الدولية SITC المرتبة الأولى في الصادرات الفلسطينية بنسبة 35.6%， في حين استحوذ الباب 8 "مواد مصنعة متعددة" على المرتبة الثانية بنسبة 20.5%， وب يأتي الباب 0 "الأغذية والحيوانات الحية" في المرتبة الثالثة بنسبة 13.78% من إجمالي قيمة الصادرات.
- استحوذ الباب 3 "وقود معدني وزيوت التشحيم والمواد ذات الصلة" على المرتبة الأولى في الواردات الفلسطينية بنسبة 30.7%， والباب 0 "الأغذية والحيوانات الحية" على المرتبة الثانية بنسبة 18.17%， والباب 6 "السلع المصنعة" على المرتبة الثالثة بمعدل 17.26% من إجمالي قيمة الواردات.

لم تحقق الاتفاقيات الاقتصادية التي تم توقيعها مع الاحتلال ودول الجوار ودول العالم الأهداف المرجوة منها؛ فلم تعمل على تصحيح الخلل الهيكلي في البنى الاقتصادية الفلسطينية، ولم تحد من التشوهات في الميزان التجاري الفلسطيني والذي مازال مختلاً بشكل مرور لصالح إسرائيل.

2.1.5 نتائج الجانب التحليلي

تمتاز الصادرات الفلسطينية بالتنوع، وذلك حسب نتائج مؤشر تركز الصادرات حيث كانت قيم المؤشر لجميع أبواب التصنيف SITC دون 0.5. في حين حقق الباب 6 "السلع المصنعة" والباب 8 "مواد مصنعة متعددة" أعلى قيم للمؤشر.

تميز صناعة الحجر والرخام في الأراضي الفلسطينية، وارتفاع مساهمة هذا القطاع في إجمالي الصادرات، وارتفاع مساهمته في التشغيل.

تجارة السلع المصنعة وخاصة الباب 8 "مواد مصنعة متعددة" والباب 6 "السلع المصنعة" لها أهمية نسبية في الاقتصاد الفلسطيني، ولها القدرة على اقتحام أسواق جديدة بحسب نتائج مؤشر التجارة داخل الصناعة.

تتمتع القطاعات التالية: 0 "الأغذية والحيوانات الحية"، و 1 "المشروبات والتبغ"، و 2 "مواد خام غير صالحة للأكل باستثناء الوقود"، و 4 "زيوت ودهون وشمعون حيوانية ونباتية"، و 6 "السلع المصنعة المصنفة أساساً حسب المادة"، و 8 "مواد مصنعة متعددة" بمزایا نسبية ظاهرة، وقد بلغت نسبة صادرات هذه القطاعات حوالي 90.82 % من إجمالي صادرات الأراضي الفلسطينية عام 2014. في حين لا تمتلك القطاعات التالية ميزة نسبية ظاهرة: 3 "وقود معدني، زيوت التشحيم والمواد ذات الصلة"، و 5 "المواد الكيميائية والمنتجات ذات الصلة"، و 7 "الآلات ومعدات النقل"، و 9 "سلع ومعاملات غير مصنفة".

يوجد تركيز في اتجاه الصادرات الفلسطينية مع شريك رئيس وهو "الاحتلال الإسرائيلي" بحسب نتائج مؤشر كثافة التجارة، وتعتبر هذه نتيجة طبيعية جراء سلسلة الإجراءات والاتفاقيات التي عمد إليها الاحتلال الإسرائيلي منذ عام 1967 لربط الاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي.

▪ بحسب نتائج مؤشر كثافة التجارة هناك كثافة تجارية بين فلسطين وكل من الأردن وال السعودية، وبالتالي هناك إمكانية لتفعيل التجارة مع هاتين الدولتين، وبالتالي توسيع اتجاهات التجارة الخارجية الفلسطينية.

▪ يمكن للصادرات الفلسطينية التي تمتلك مزايا نسبية ظاهرة في القطاعات سابقة الذكر أن تتخصص في أسواق أخرى غير السوق الإسرائيلي، مثل السعودية، تركيا، الإمارات، الأردن، ومصر، وبالتالي أمامها فرصة لتفعيل الاتفاقيات التجارية مع هذه الدول، وتوقيع اتفاقيات جديدة من شأنها الازدهار بقطاع التجارة الخارجية الفلسطيني.

2.5 التوصيات

على ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة يمكن تقديم بعض التوصيات التي تراها الباحثة مناسبة لمعالجة مشكلة الدراسة ومنها:

1.2.5 توصيات خاصة بالحكومة الفلسطينية

التخلص بشكل تدريجي من التبعية المميتة للاقتصاد الإسرائيلي، والحد من الهيمنة الإسرائيلية على الاقتصاد الفلسطيني من خلال: العمل على إلغاء بروتوكول باريس الاقتصادي أو إعادة النظر في هذا الاتفاق من قبل مجموعة من الاقتصاديين وذوي الخبرة بما يتوافق مع مصلحة الاقتصاد الفلسطيني، والعمل على إقرار مبدأ التعويض الإسرائيلي عن الإغلاقات المتكررة للمعابر.

تفعيل الاتفاقيات الاقتصادية الموقعة مع الدول العربية ودول العالم وذلك لتعظيم الاستفادة من هذه الاتفاقيات، ومحاولة دمج الاقتصاد الفلسطيني في المحيطين الإقليمي والعالمي.

الضغط على إسرائيل من خلال استغلال العلاقات الدولية والتعاطف مع القضية الفلسطينية للحد من سياسة الإغلاقات المتكررة وضمان حرية انتقال السلع والأفراد.

المطالبة بإعادة بناء ميناء ومطار في قطاع غزة؛ وذلك لعظم دورهما في النهوض بقطاع التجارة الخارجية.

تفعيل سياسة تشجيع الصادرات وخاصة في المنتجات التي تمتلك مزايا نسبية ظاهرة.

تعزيز مختلف أشكال الدعم للمنتجات المحلية لتعزيز قدرتها التنافسية كتخفيض قيمة الضرائب عليها، وفرض رسوم جمركية على السلع المستوردة التي لها بدائل محلية ذات جودة مقبولة من أجل ضبط كمية الواردات وتقليل العجز في الميزان التجاري.

العمل على تأهيل وتطوير البنية التحتية "العمل على إيجاد حلول لمشكلة الكهرباء، والعمل على إصلاح الطرق الموجودة، وتعبيد طرق جديدة" بما يخدم القطاعات الإنتاجية كالزراعة والصناعة والتجارة.

الاستغناء عن الوسيط الإسرائيلي لتسويق وترويج المنتجات الفلسطينية في الخارج، واستبدالها بشركات تسويق فلسطينية تقوم بهذه المهمة.

▪ مشاركة القطاع الخاص في وضع السياسات والخطط الاستراتيجية من أجل تسهيل تنفيذها.

▪ تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي في الأراضي الفلسطينية وخاصة في القطاعات التصديرية.

▪ محاولة تصنيع وتطوير منتجات ذات صبغة فلسطينية "علامة تجارية فلسطينية" مثل تصنيع منتجات الزيتون والبلح، وصناعة الأحذية والملابس، مستقدين من الدعم العربي والعالمي للقضية الفلسطينية في تسويق هذه المنتجات.

2.2.5 خاصة بالقطاع الخاص والجهات غير الرسمية

▪ الاهتمام بالعنصر البشري والذي يعتبر الأساس في العملية الإنتاجية، من خلال تدريبهم بشكل مستمر وتحفيزهم بالمكافآت والترقيات.

▪ زيادة حجم إنتاج السلع التي تتمتع بمزايا نسبية ظاهرة، وتدريب العاملين في هذه القطاعات؛ لتحسين جودة المنتج الفلسطيني، ورفع تنافسيته في مواجهة السلع المستوردة.

▪ إنشاء مراكز للأبحاث والدراسات لتوفير الخبرات الفنية والعلمية.

▪ إنشاء مصارف وصناديق متخصصة تدعم القطاعات الإنتاجية المختلفة.

▪ العمل على نشر ثقافة استهلاك المنتج المحلي من خلال حملات الدعاية والإعلان في مختلف الوسائل الإعلامية كالإذاعة والتلفزيون ومواقع التواصل الاجتماعي.

▪ تفعيل دور مؤسسة المعايير والمقاييس لمنح شهادات الجودة حسب المقاييس الدولية؛ وذلك لتحسين صورة المنتج المحلي لدى المستهلك، وتطبيق أنظمة رقابة حديثة ومتقدمة على الجودة.

3.5 آفاق البحث

بناء على النتائج التي تم التوصل إليها، فإن هناك حاجة ملحة إلى مزيد من البحث حول موضوع التجارة الخارجية الفلسطينية وتقدير أدائها من خلال دراسات تفصيلية لكل مؤشر من مؤشرات التجارة الخارجية على حدا، لذا ترى الباحثة فتح آفاق علمية جديدة منها:

1. تقدير أداء الصادرات الفلسطينية باستخدام مؤشر تركز الصادرات.
2. تقدير أداء الصادرات الفلسطينية باستخدام مؤشر التجارة داخل الصناعة.
3. تقدير أداء الصادرات الفلسطينية باستخدام مؤشر الميزة النسبية الظاهرة.
4. تقدير أداء الصادرات الفلسطينية باستخدام مؤشر كثافة التجارة.
5. تقدير أداء الصادرات الفلسطينية باستخدام مؤشر تخصص الصادرات.
6. تقدير أداء الصادرات الفلسطينية باستخدام مؤشر الترابط والتوافق.

المصادر والمراجع

المصادر والمراجع

أولاً: المراجع العربية

- ابراهيم، أحمد. (2008م). أهمية التجارة الخارجية في خدمة التنمية الاقتصادية في الوطن العربي 1994-2002. *مجلة الإدارة والاقتصاد*، 70، جامعة بغداد.
- ابراهيم، بلفلة. (2009م). آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر. (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة حسيبة بن بو علي، الجزائر.
- أحمد، عبد الرحمن يسري. (1996م). *تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها* ، مصر: مطبعة الدار الجامعية.
- أحمد، عبد الرحمن يسري. (2000م). *قضايا اقتصادية معاصرة*. مصر: الدار الجامعية.
- أحمد، هناء. (2007م). دراسة تحليلية لحركة التجارة الخارجية في سوريا في ضوء المتغيرات الاقتصادية والسكانية خلال الفترة 1980-2005. (رسالة دكتوراه غير منشورة). جامعة تشرين، سوريا.
- الاستراتيجية الوطنية للتصدير 2014-2018.
- الأسطل، محمد. (2014م). العوامل المؤثرة على معدل البطالة في فلسطين (1996 - 2012). (رسالة ماجستير غير منشورة). الجامعة الإسلامية، غزة.
- الأونكتاد. (1998م). *تجارة السلع الفلسطينية في التسعينيات الفرص والتحديات*.
- البراوي، راشد. (1976م). *تطور الفكر الاقتصادي*. ط1. مصر: دار النهضة العربية.
- بكري، كامل. (2003م). *الاقتصاد الدولي (التجارة والتمويل)*. مصر: الدار الجامعية الجديدة.
- بهلو، مها. (2015م). *المحددات الاقتصادية للبطالة في الأراضي الفلسطينية* دراسة قياسية 1995-2012. (رسالة ماجستير غير منشورة). الجامعة الإسلامية، غزة.
- بيضور، توفيق سعيد. (1994م). *الاقتصاد السياسي الحديث*. ط3. بيروت: المؤسسة الجامعية.
- الجعفري، محمود. (2000م). *التجارة الخارجية الفلسطينية الإسرائيلية: واقعها وآفاقها المستقبلية*. معهد ماس.
- الجعفري، محمود، وداود، يوسف. (2011م). إعادة بناء قطاع سلع التبادل التجاري الفلسطيني: نحو الانتعاش الاقتصادي وتقويم الدولة. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الأونكتاد.
- الجعفري، محمود، ولافي، دارين. (2005م). *المهام المطلوبة من السلطة الوطنية الفلسطينية لتعظيم الاستفادة من الاتفاقيات التجارية الدولية*. معهد ماس.

- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، *التجارة الخارجية المرصودة*، 2015.
- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، *الحسابات القومية*، 2015.
- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، *كتاب فلسطين الإحصائي السنوي*، 2012.
- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، *كتاب فلسطين الإحصائي السنوي*، 2013.
- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، *كتاب فلسطين الإحصائي السنوي*، 2014.
- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، *كتاب فلسطين الإحصائي السنوي*، 2015.
- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، *مسح القوى العاملة الفلسطينية: التقرير السنوي 2014*.
- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، *معجم المصطلحات الإحصائية المستخدمة في الجهاز*، 2013.
- جوابد، رائد. (2013م). *النظرية الحديثة في التجارة الخارجية*. مجلة الدراسات التاريخية والحضارية، 6(17).
- حاتم، سامي عفيفي. (1993م). *التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم*. ط2. الدار المصرية اللبنانية.
- حاتم، سامي عفيفي. (1992م). *النظرية الاقتصادية*. ط1. مصر: الدار المصرية اللبنانية.
- الحرازين، زيهم. (2015م). *تقدير دالة الاندثار في الاقتصاد الفلسطيني للفترة (1995-2013)*. (رسالة ماجستير غير منشورة). الجامعة الإسلامية، غزة.
- حسين، عبد المحسن، وحرز، طلال. (2005م). دراسة تحليلية لواقع التجارة الخارجية "الواردات وال الصادرات". وزارة الاقتصاد الوطني.
- حشيش، عادل أحمد. (1998م). *العلاقات الاقتصادية الدولية*. مصر: دار الجامعة الجديدة.
- الخالدي، رجا. (2015م). *مساعي انضمام فلسطين لمنظمة التجارة العالمية تقييم التجربة واستخلاص الدروس*. معهد ماس، فلسطين.
- حضر، حسان. (2005م). *مؤشرات أداء التجارة الخارجية*. المعهد العربي للتخطيط، الكويت.
- خلف، حسن فليح. (2004م). *العلاقات الاقتصادية الدولية*. الأردن: مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع.
- خليل، أحمد خليل. (1997م). *معجم المصطلحات الاقتصادية*. لبنان: دار الفكر اللبناني.
- داودي، الطيب. (2010م). *مدخل لعلم الاقتصاد في الفكر الرأسمالي- الاشتراكي- والإسلامي*. ط1. الأردن: مكتبة المجتمع العربي.
- الداية، وائل، وتيرة، محمد. (2016م). *التجارة الخارجية في قطاع غزة*. معهد ماس، فلسطين.

- الراغي، محمد. (2003م). *الصناعات التحويلية في فلسطين تحليل ورؤية نقدية*، وزارة الاقتصاد الوطني.
- رزق، ميراندا زغلول. (2010م). *التجارة الدولية*. مصر.
- رهبان، عبد الرؤوف. (2013م). *الأهمية الاقتصادية للتجارة الخارجية السورية والعوامل المؤثرة فيها*. مجلة جامعة دمشق، 29 (3).
- زعرب، عبد المعطي. (2005م). *التجارة الخارجية الفلسطينية واقعها وآفاقها المستقبلية*. وزارة الاقتصاد الوطني.
- زكي، رمزي. (1998م). *الاقتصاد السياسي للبطالة*. مجلة عالم المعرفة، (266)، الكويت.
- ساحة، مصطفى. (2011م). *أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر*. (رسالة ماجستير غير منشورة). معهد العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر.
- سرداح، خليل. (2012م). *الاقتصاد الفلسطيني بين فك الارتباط مع الاقتصاد الإسرائيلي وآفاق التكامل الإقليمي*. (رسالة ماجстير غير منشورة). جامعة الأزهر، غزة.
- سليمان، معتصم. (2002م). *فلسطين ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى*. معهد ماس.
- سمور، إبراهيم. (2013م). *أثر السياسات التجارية على أداء الاقتصاد الفلسطيني دراسة حالة القطاع الصناعي 1994-2012*. (رسالة ماجستير غير منشورة). الجامعة الإسلامية، غزة.
- السواعي، خالد. (2008م). *دور الصادرات في النمو الاقتصادي* (دراسة حالة منطقة غرب آسيا). الجامعة الأردنية، 35 (2).
- أبو شرار، علي عبد الفتاح. (2007م). *الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات*. ط1. عمان: المسيرة للنشر والتوزيع.
- شعبان، عبد الحميد. (2012م). *فاعلية السياسات الاقتصادية في تعزيز تنافسية المنتج الفلسطيني*. رام الله، فلسطين.
- الشورجي، مجدي. (2007م). *العلاقة بين رأس المال البشري وال الصادرات والنمو الاقتصادي في تايوان*. بحث مقدم الى الملتقى العلمي الدولي، جامعة حسيبة بن بو علي، الجزائر.
- الصعيدي، عبد الله. (1996م). *الاقتصاد السياسي*. ط2. الإمارات.
- الصفار، فؤاد محمد. (1997م). *جغرافية التجارة الدولية*. ط3. الإسكندرية: منشأة المعارف.
- الصوراني، غازي. (2006م). *الاقتصاد الفلسطيني الواقع والآفاق*. غزة: وزارة الاقتصاد.
- العارضة، ناصر. (2000م). *التجارة الخارجية الفلسطينية الأردنية: واقعها وآفاقها المستقبلية*. معهد ماس.

العارضة، ناصر؛ والجعفري، محمود؛ والزاغة، عادل. (2002م). *السياسات التجارية الفلسطينية: البدائل والخيارات المتاحة*. معهد ماس.

العبادلة، علي. (2015م). *محددات تدفق التجارة الخارجية الفلسطينية (نموذج الجاذبية 1995-2013)*. رسالة ماجستير غير منشورة. الجامعة الإسلامية، غزة.

عبد الرحمن، عزمي، ودراغمة، عبد الله. (2003م). *منظمة التجارة العالمية WTO والواقع الفلسطيني*. وزارة الاقتصاد الوطني.

عبد العظيم، حمدي. (1996م). *اقتصاديات التجارة الدولية*. مكتبة زهراء الشرق.

عبد القادر، دريال، وعلى، سدي. (2013م). *إمكانيات التكامل بين دول مجموعة D8 على أساس المزايا النسبية الظاهرة، المؤتمر العالمي التاسع للاقتصاد والتمويل الإسلامي*. اسطنبول، تركيا.

عبد القادر، السيد متولي. (2011م). *الاقتصاد الدولي: النظرية والسياسات*. ط1. الأردن: دار الفكر ناشرون وموزعون.

العبدلي، عابد. (2005م). *تقدير أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية دراسة تحليلية قياسية*. مجلة مركز صالح عبدالله كامل للاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر، (27).

عمر، حسين. (1998م). *التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر النظرية والتطبيق*. ط1. القاهرة: دار الفكر العربي.

عورتاني، هشام، وآخرون. (1994م). *الاتفاقية الاقتصادية الفلسطينية والإسرائيلية "قراءة في النص"*. مركز البحوث والدراسات الفلسطينية.

عوض، طالب، وباكير، عامر. (2008م). *التجارة العربية البيانية الواقع والأفاق المستقبلية*. الجامعة الأردنية، الأردن.

عوض الله، زينب. (2003م). *العلاقات الاقتصادية الدولية*. مصر: الفتح للطباعة والنشر.

عوض، محمد طالب. (2004م). *التجارة الدولية: نظريات وسياسات*. الأردن: دار وائل للنشر.

أبو عيدة، عمر. (2013م). *أداء الصادرات الفلسطينية، وأثرها على النمو الاقتصادي: دراسة قياسية للفترة 1994-2011*. مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، 15 (1).

العيسيوي، إبراهيم. (1989م). *قياس التبعية في الوطن العربي*. مركز دراسات الوحدة العربية. ط1. لبنان.

غزاله، عهد. (2005م). *تطور العلاقات الاقتصادية بين سوريا ودول الجوار*. جمعية العلوم الاقتصادية السورية، دمشق.

- الفرا، مرام. (2012م). دور القطاع المصرفي في تمويل التنمية الاقتصادية (1995-2011). (رسالة ماجستير غير منشورة). الجامعة الإسلامية، غزة.
- قدو، بديع جمال. (2009م). التسويق الدولي. ط1. مصر: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
- قربيي، ناصر الدين. (2014م). أثر الصادرات على النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر-. (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة وهران، الجزائر.
- القرشي، محدث. (2008م). تطور الفكر الاقتصادي. ط1. الأردن: دار وائل للنشر.
- مختر، رنان. (2009م). التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي. ط1. الجزائر.
- المرزووك، خالد. (2013م). الأساليب الحديثة في التجارة الدولية. جامعة بابل.
- مسغوني، منى. (2005م). علاقة سياسة الواردات بالنمو الداخلي للاقتصاد الوطني في الفترة الممتدة بين 1970-2001. (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة ورقلة، الجزائر.
- مسيف، مسيف. (2000م). التجارة الخارجية الفلسطينية المصرية: واقعها وآفاقها المستقبلية. معهد ماس.
- مرصد السياسات الاجتماعية والاقتصادية. (2016). مقداد، محمد، وفقة، بشير. (2010م). مبادئ الاقتصاد الكلي. ط1. غزة، فلسطين.
- مركز التجارة الفلسطيني Paltrade. (2014). دراسة تقييمية لأثر اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على التبادل التجاري بين فلسطين والإمارات العربية المتحدة، فلسطين.
- مركز التجارة الفلسطيني Paltrade. (2014). دراسة تقييمية لأثر كل من اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والاتفاقية التجارية الثانية والتفاهمات بين المملكة الأردنية الهاشمية وفلسطين على التبادل التجاري بينهما. فلسطين.
- مركز التجارة الفلسطيني Paltrade. (2014). دراسة تقييمية وورقة موقف: التبادل التجاري بين فلسطين والمملكة العربية السعودية. فلسطين.
- مركز التجارة الفلسطيني Paltrade. (2008). المعوقات الإسرائيلية ومتطلبات القطاع الخاص في ظل استمرار الوضع السياسي الراهن. فلسطين.
- النجار، فريد. (2002م). تسويق الصادرات العربية: آليات تفعيل التسويق الدولي ومناطق التجارة الحرة العربية الكبرى. مصر: دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع.
- نجية، دلامي. (2012م). دراسة تحليلية للعلاقات التجارية الأمريكية الصينية في ظل حرب العملات. (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة حسيبة بن بو علي، الجزائر.
- نصر الله، عبد الفتاح. (2003م). التجارة الخارجية الفلسطينية تحليل ورؤيه نقدية. وزارة الاقتصاد.

نعمية، زيد مي. (2011م). *التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق*. (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة أبي بكر بلقايد، الجزائر.

النقيب، فضل. (1997م). *لاقتصاد الفلسطيني في الضفة والقطاع*. ط1. بيروت: مؤسسة الدراسات الفلسطينية.

هوشيار، معروف. (2006م). *تحليل الاقتصاد الإقليمي والحضري*. ط1. الأردن: دار الصفاء للنشر والتوزيع.

هيكل، عبد العزيز فهمي. (1986م). *موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية*. لبنان: دار النهضة العربية للطباعة والنشر.

الوادي، محمود، والعيساوي، كاظم. (2007م). *لاقتصاد الكلي: تحليل نظري وتطبيقي*. ط1. الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.

وزارة الاقتصاد الوطني، التقرير السنوي 2015.

وصاف، سعدي. (2002م). *تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر*. مجلة الباحث. (1). جامعة ورقلة.

وهيب، انتصار. (2009م). *منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى " الواقع والمعوقات والآفاق"*. بغداد.

الوبيزة، قطاف. (2014م). *التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وآثارها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر 2000-2013*. (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة أكلي محنـد أولـحـاج، الجزائر.

ثانياً: المراجع الأجنبية

Bonaglia, F. & Fukasaku, K. (2003). *Export diversification in low-income countries: An international challenge after Doha*, Working paper No. 209, OECD Development Center.

Bouare, O. (2009). *An evaluation of David Ricardo's Theory of Comparative Costs: direct & indirect critiques*. Journal of economic development, Volume 34, Number 1, South Africa.

Caetano, J. & Galego, A. (2007). *In Search for the determinants of Intra-industry trade within an Enlarged Europe*, South-Eastern Europe Journal of Economics, University of Evora.

Case, K; Fair, R & Oster, Sh. (2009). *Principles of Economics*. (9th ed.).

Campbell R. (1993). *Economic: Principles, Problems, and Policies*. (11th ed.). U.S.A: McGraw- Hill.

Chandran, S. (2010). *Trade Complementarity & Similarity between India & Asian Countries in the Context of the RTA*.

- Dogruel, A.S., & Teke, M. (2011). *Trade Liberalization & Export Diversification in Selected MENA Countries*. Topics in Middle Eastern & African Economies, Vol. 13.
- Edmonds, Ch. & Li, Y. (2010). *A new Perspective on China trade growth: Application of a new index of bilateral trade intensity*.
- Hesse. (2008). *Export Diversification and Economic Growth*. World Bank.
- Husted & Melvin. (2010). *International economics*. (8th ed.). prentice hall.
- Jones, R. (1961). *Comparative Advantage and The Theory of Tariffs*.
- Karaalp, H., & Yilmaz, N. (2013). *Comparative Advantage of Textiles and clothing: Evidence for Bangladesh, China, Germany and Turkey*.
- Khan, J. A. (2012). *India Pakistan Trade Relation*. Journal of Business & management, Volume 5, Issue 3.
- Kilic, R. (2002). *Absolute and Comparative Advantage: Ricardian Model*.
- Kim, S. (2012). *South Korea's Trade Intensity With ASEAN Countries and Its Changes Over Time*. International Review of Business Research Papers, Vol.8., No.4.
- Krueger, A. O. (1980). *Trade Policy as an input to development*. American Economic Review.
- Leamer, E. (1995). *The Heckscher-Ohlin Model in Theory & practice*.
- Matthee M., & Naude W. (2008). *Export diversity & regional growth in developing country context: Empirical evidence*. Regional Studies Association International Conference, Prague.
- Meilak, Ch. (2008). *Measuring Export Concentration: The implication for small states*. Bank of Valletta Review, No.37.
- Ng, E. (2008). *Is natural resources abundance beneficial or detrimental to economic development?*. Department of Economics, University of Western Ontario, Canada.
- Reynolds, R. L. (2000). *History of economic Thought*.
- Schumacher, R. (2012). *Adam Smith's theory of absolute advantage and the use of doxography in the history of economics*. University of Potsdam, Germany. Erasmus Journal for Philosophy and Economics, volume 5.
- Serin, V., & Civan, A. (2008). *Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: A Case Study for Turkey towards the EU*. Journal of Economic & Social Research.
- Sawyer & Sprinkle. (2009). *International Economics*, (3rd ed.) Prentice hall.
- WITS "World Integrated Trade Solution". (2013). The World Rank, Version L.