وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الجزائر 3

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

السياسات التجارية في عصر العولمة

دراسة تقييمية استشرافية لحالة الجزائر

أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم –تخصص نقود ومالية

من إعداد الباحث
مفتاح حكيم

تحت إشراف:
الأستاذ الدكتور: زبيري رابح

أعضاء لجنة المناقشة

الأستاذ الدكتور:	**كمال بن موسى**	**رئيسا**
الأستاذ الدكتور:	**رابح زبيري**	**مقررا**
الأستاذ الدكتور:	**محمد حشماوي**	**ممتحنا**
الأستاذ الدكتور:	**عبد الوهاب بوفجي**	**عضوا**
الأستاذ ةالدكتوره:	**سمية كبير**	**عضوا**
الأستاذ الدكتور:	**جلول بن قشوى**	**عضوا**

السنة الجامعية 2018-2019

شكر

الحمد لله أولا الحمد لله دائما الحمد لله ابدا

الحمد لله الدي امدنا بالصبر و القدرة لإنجاز هذا العمل

ثم

اشكر أستاذي الأستاذ الدكتور رابح زبيري على صبره الكبير وعلى تعامله الراقي وأخلاقه المثالية

كما لا انسني أن أتقدم بالشكر لأسرتي الكبيرة والصغيرة وعلى صبرهم وتحملهم من اجلي

كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من ساعدني على انجاز هذا العمل

إهداء

إلى روح أبي رحمه الله

حبا وعرفانا ودعاءا

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى البحث عن سبب اختلاف الممارسة التجارية ع ما تدعو إليه النظرية التجارية. فبالرغم من سيادة الحرية وتعددية الأطراف في هذا العصر المتصف بالعولمة ،غير أنه لا نزال نسجل العديد من حالات الخروج عن النظرية وعما تدعو إليه العولمة. وهكذا حاولنا دراسة وتحليل السياسة التجارية الخارجية باستعمال مقاربة الاقتصاد السياسي، التي ترفض القول بأن عقلانية المزايا النسبية فقط، أي التكيف مع نظام السعر النسبي، هي العامل الأساسي والمسيطر في تحديد محتوى وشروط سياسة التجارة، كما أنها تعتبر أن ا لسياسة التجارية هي المنتج النهائي للقرارات الحكومية التي تحتاج إلى التوفيق بين المضمون الاقتصادي والسياسي مع السعي إلى النهوض بالشواغل الداخلية والخارجية للحكومات. بعدها حاولنا توسيع إسقاط الدراسة على الحالة الجزائرية.

الكلمات المفتاحية: السياسة التجارية، الاقتصاد السياسي للسياسة التجارية، صنع السياسة التجارية، الاتفاقيات التجارية،

فهرس المحتويات

شكر

إهداء

فهرس المحتويات

قائمة الجداول والأشكال

المقدمة العامة

الفصل الأول: الدولة والسوق

مقدمة ..... -2-

المبحث الأول: الدولة كتنظيم اجتماعي لعلاقات القوة والسلطة داخل المجتمع ..... -3-

المطلب الأول: في ماهية الدولة ..... -3-

المطلب الثاني: نشوء الدولة والعناصر المكونة لها ..... -8-

المطلب الثالث: العناصر المكونة للدولة وآثارها الاقتصادية ..... -11-

المطلب الرابع: وظائف الدولة ..... -16-

المبحث الثاني: السوق ..... -24-

المطلب الأول: ماهية السوق والية عملها ..... -24-

المطلب الثاني: السوق مبادئ وقوانين ..... -30-

المطلب الثالث: فشل السوق ..... -34-

المبحث الثالث: الدور الاقتصادي للدولة والسوق في ظل العولمة ..... -43-

المطلب الأول: العولمة الاقتصادية والتجارية ..... -43-

المطلب الثاني: العولمة وتأثيرها على تحليل وواقع العلاقات الدولية ..... -49-

المطلب الثالث: الدور الاقتصادي للدولة ..... -54-

الفصل الثاني: علاقات التكامل والصراع في السوق الدولية

مقدمة ..... -62-

المبحث الأول: السوق الدولية ..... -63-

المطلب الأول: ظروف نشأة السوق الدولية ..... -63-

المطلب الثاني: موضوع وأطراف السوق الدولي ..... -66-

المطلب الثالث: السوق الدولية والاقتصاد الوطني ..... -70-

المبحث الثاني: علاقات الصراع في السوق الدولية ..... -74-

المطلب الأول: في ماهية الصراع، النزاع والمنافسة ..... -74-

المطلب الثاني: التبرير النظري لعلاقات الصراع في السوق الدولية: ..... -84-

المطلب الثالث: السوق الدولية والصراعات الجيواقتصادية في زمن العولمة ..... -95-

المبحث الثالث: علاقات التكامل في السوق الدولية ..... -100-

المطلب الأول: الليبرالية الاقتصادية وتوافق وانسجام المصالح الوطنية ..... -100-

المطلب الثاني: تبرير النظرية الاقتصادية لتفوق التعاون في العلاقات الدولية ..... -105-

المطلب الثالث: نظرية الألعاب وتفوق التعاون والتكامل الدولي ..... -109-

خلاصة: ..... -115-

الفصل الثالث: تحليل السياسة التجارية مدخل اقتصادي

المبحث الأول: مفاهيم أساسية لدراسة السياسة التجارية ..... -117-

المطلب الأول: ماهية السياسة التجارية ..... -117-

المطلب الثاني: أنواع السياسة التجارية ..... -123-

المطلب الثالث: المقاربة الاقتصادية لدراسة السياسة التجارية ..... - 129 -

المطلب الرابع : تحليل السياسة التجارية في ظل الاقتصاد المعولم ..... -134-

المبحث الثاني: الأدوات التعريفية للسياسة التجارية ..... -139-

المطلب الأول: السياسة الجمركية التعريفية ..... -139-

المطلب الثاني: الرسوم الجمركية وأنواعها ..... -143-

المطلب الثالث: الآثار الاقتصادية للرسوم الجمركية ..... -148-

المبحث الثالث: السياسة التجارية غير التعريفية ..... -153-

المطلب الأول: نظام الحصص الكمية ..... -153-

المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية لنظام الحصص ..... -157-

المطلب الثالث: الإعانات وآثارها الاقتصادية ..... -161-

خلاصة: ..... -167-

الفصل الرابع: صنع السياسة التجاريسة مدخل الاقتصاد السياسي

مقدمة

المبحث الأول: صنع السياسة التجارية محليا

المطلب الأول: السياسة التجارية كسياسة عامة للدولة ..... -170-

المطلب الثاني: الفاعلين في صنع السياسة التجارية وتفضيلاتهم ..... -176-

المطلب الثالث: نظريات صنع السياسة التجارية ..... -184-

المبحث الثاني: الاتفاقات الثنائية والإقليمية للسياسة التجارية ..... -193-

المطلب الأول: مفاهيم أساسية حول الاتفاقات التجارية ..... -193-

المطلب الثاني: التحرير التجاري الدولي (أحادي وثنائي الجانب) طرقه ووسائله ..... -196-

المطلب الثالث: الإقليمية وأشكال التكامل التجاري الدولي ..... -201-

المبحث الثالث: النظام العالمي وصنع السياسة التجارية للدولة ..... -206-

المطلب الأول: النظام التجاري العالمي ..... -206-

المطلب الثاني: تأثير النظام التجاري الدولي على السياسات التجارية ..... -213-

المطلب الثالث: مقاربة الاقتصاد السياسي لصنع السياسة التجارية على المستوى الدولي ..... 218 -

الفصل الخامس: السياسة التجارية الجزائرية الواقع والآفاق

تمهيد

المبحث الأول: تطور السياسة التجارية في الجزائر.....-226-

المطلب الأول: الأصول الفكرية للسياسة التجارية الجزائرية .-224-.....

المطلب الثاني: المراحل التي مرت بها السياسة التجارية الجزائرية .-227-.....

المبحث الثاني: الاتفاقات التجارية الثنائية والإقليمية الجزائرية .-240-.....

المطلب الأول: الاتفاقية التجارية التفضيلية الجزائرية التونسية .-240-.....

المطلب الثاني: المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر .-243-.....

المطلب الثالث: منطقة التبادل الحر الأوروجزائرية .-248-.....

المطلب الرابع: الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة .-252-.....

المبحث الثالث: السياسة التجارية الجزائرية ومؤسسات صنعها.....-257-

المطلب الأول: استعراض السياسة التجارية الجزائرية على ضوء مبادئ تحرير الدولي.-257-

المطلب الثاني: مؤسسات صنع السياسة التجارية في الجزائر .-261-.....

المطلب الثالث: أساليب ومناهج الاستشراف والسيناريو المتوقع للسياسة التجارية .-263 -

المطلب الرابع: محاولة استشرافية للسياسة التجارية الجزائرية: .-265-.....

خلاصة: .-269-.....

خاتمة عامة: .-271-.....

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	أنواع الخارجيات	37
02	التفريق بين النزاع الصراع والمنافسة	79
03	مخطط تفصيلي للمذاهب الواقعية	89
04	المقارنة بين حالة العزلة والانفتاح حسب ريكاردوا	101
05	معضلة السجين	115
06	نماذج الاقتصاد السياسي للسياسة التجارية	193
07	التخفيضات المطبقة على الصادرات	231
08	تطور الصادرات الجزائرية ونسبة الصادرات النفطية 2000-2010	268
09	تطور الواردات الجزائرية 2000-2009	269

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
01	مدى وظائف الدولة	17
02	قدرة الدولة النظرية	18
03	التأثيرات الخارجية ومشاكل السوق –الصورة الأولى–	38
04	التأثيرات الخارجية ومشاكل السوق –الصورة الثانية–	39
05	أنواع السياسات التجارية وحدودها	125
06	تصنيف الرسوم الجمركية	148
07	الآثار المحتملة لتحرير تجاري	150
08	أثر الرسم على الاستهلاك	151
09	أثر الرسم الجمركي على الإنتاج	153
10	أثر الحصص على الأسعار	160
11	التبادل في السوق الدولية– حالة توازن الأسعار–	161
12	أثر الإعانات على المستهلكين	165
13	صيرورة صنع السياسة ديمقراطيا	179
14	قيمة الضغط المثلى	188
15	عناصر نموذج الاقتصاد السياسي للسياسة التجارية	192

المقدمة العامة

مقدمة عامة:

تولي النظرية الاقتصادية أهمية كبيرة لموضوع العلاقات الاقتصادية بين الدول، إذ أن كل دولة مهما كان نظامها السياسي وتنظيمها الاقتصادي تشارك في النظام التجاري العالمي، وتساهم في التبادل الدولي نظرا لعدة أسباب، منها الطبيعية كتوفر الثروات في مناطق جغرافية دون غيرها، اختلاف المناخ، طبيعة التربة، ومنها الاقتصادية كالميزات النسبية الطبيعية والمكتسبة، اختلاف تكاليف الإنتاج، الاختلاف في تطور القوى الإنتاجية، الاختلاف في رأس المال و اليد العاملة.

ومع تطور الاقتصاديات ظهرت وتأكدت ضرورة التبادل مع بقية العالم، مما دفع الدول والحكومات إلى التدخل في إدارة السياسة التجارية بما يحقق أهدافها في التنمية. وقد تنوعت أشكال ومدى هذا التدخل، فمن الدول من أقرت القوانين والتنظيمات وتركت حرية اكبر للمتعاملين الاقتصاديين والخواص في إدارة شؤونهم الاقتصادية وعمليات الاستيراد والتصدير، وهي بذلك تتبع سياسة تجارية أكثر ليبرالية وانفتاح، ومنها من سيطرت وأحكمت قبضتها على نشاط التجارة الخارجية متخذة في ذلك شتى المبررات، وبغية تحقيق أهداف كحماية الصناعة الوليدة الناشئة، حماية طبقات اجتماعية كطبقة الفلاحين، معالجة البطالة وتحسين مستوى التوظيف، مكافحة سياسة الإغراق، المحافظة على توازن ميزان المدفوعات، ... الخ.

ولقد اختلفت السياسات التجارية بين التحرير والحماية تبعا للظروف الاقتصادية الداخلية لكل دولة، كما لعبت الظروف الاقتصادية الدولية دورا مهما في هذا التوجه، ففي عشرينيات القرن الماضي، شهدت التجارة الدولية ازدهارا ملموسا أدى إلى زيادة حجم وقيمة التبادلات الدولية، غير أن الكساد الاقتصادي في الثلاثينيات دفع الكثير من الدول إلى تبني سياسات حمائية متعددة من بينها التحكم في العملة، فرض القيود الكمية وزيادة معدلات التعريفة الجمركية. ونتج عن هذا التزايد في النزعة الحمائية تراجعا في حجم التجارة الدولية وبات واضحا أن الاستمرار في انتهاج هذه السياسة من شأنه تعميق الأزمة، و أن حماية النمو والتوازن الدولي يمر حتما عبر تبني نظام جديد للعلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية وإتباع سياسة تهدف إلى ترقية التعاون والتبادل الدولي. لذلك، سعت عدة دول بعد نهاية الحرب العالمية الثانية من أجل قيام منظمة دولية مهمتها تنظيم السياسات التجارية الدولية، تسهيل التجارة والحد من الإجراءات الحمائية.

ومع فشل تجسيد مشروع المنظمة الدولية للتجارة المقترح في مؤتمر هافانا، توصلت 23 دولة إلى إبرام اتفاقية دولية متعددة الأطراف حول التعريفة الجمركية والتجارة GATT هدفها التخفيض المتواصل للرسوم الجمركية وإيقاف أي زيادة في الإجراءات الحمائية وتشجيع حرية التبادل برفع كل أنواع القيود والحواجز التي تعيق التجارة. وبمرور جولات المفاوضات، حققت الجات تقدما واضحا في تحرير التجارة. فبعدما كانت تسير تجارة السلع، أدرجت في جولة مفوضاتها ا لأخيرة المنعقدة في الاورغواي سنة 1986 ملفات جديدة كملف الخدمات وملف الملكية الفكرية. وتوجت الجولة بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة.

لقد شهد الربع الأخير من القرن الماضي تطورات مهمة على المستوى السياسي والاقتصادي، حيث أدت التغيرات الحاصلة إلى عولمة الاقتصاد وشموليته، وأعادت العديد من الدول النظر في تنظيمها الاقتصادي بمنح السوق دورا أكبر، وتوجهت نحو الخصخصة. وشهدت الفترة أيضا تحول الاقتصاديات الاشتراكية إلى الاقتصاد الحر، كما تميزت بميل الدول إلى تشكيل أقطاب وتكتلات اقتصادية إقليمية وجهوية كبرى من أجل المنافسة وفرض الوجود على الساحة الدولية.

وانتهت هذه التحولات إلى ميلاد منظومة دولية جديدة حملت مسمى "النظام العالمي الجديد" بأبعاد سياسية، اقتصادية، اجتماعية، وعسكرية. وبروز عصر جديد سمي "عصر العولمة"، عصر يتصف فيه الاقتصاد العالمي بخصائص وملامح جديدة منها:

– السوق العالمية الواحدة، الخاضعة لسيطرة الشركات العالمية وخاضعة لإيديولوجية مسيطرة واحدة.

– نظام متعدد الأطراف، أي أن المنظمات التي تدير شؤونه عبارة عن منظمات متعددة الأطراف مثل صندوق النقد الدولي، البنك العالمي، منظمة التجارة العالمية، منظمة العمل الدولية،

– ضعف الاقتصاديات الوطنية لصالح الاقتصاد العالمي الذي يشرف عليه الثالوث (ص ن د، البنك العالمي، منظمة العالمية للتجارة)

– الضعف النسبي للدولة القومية لصالح تزايد قوة النظام العالمي متعدد الأطراف.

أولا – طرح الإشكال : لقد انتهى عصر العولمة والمنظمة العالمية للتجارة (أو منظروه على الأقل) إلى نتيجة عممت وتبناها الجميع، وهي أن تحرير التجارة تعد الهدف الذي يجب على كل الحكومات السعي للوصول إليه، والحرص على تطبيقه، غير أن الواقع يشير إلى غير ذلك فقد استمرت الإجراءات الحمائية في الوجود، واستمرت الحكومات في تطبيقها، وفئات من العمال والمسيرين المطالبة بها. كل هذا دعا دارسي السياسة التجارية ونحن منهم إلى التساؤل ومحاولة تفسير هذا الواقع.

لماذا تستمر الدول، حتى المتقدمة منها في تبني إجراءات وسياسات حمائية؟ وهل يمكن أن تكون الحمائية سياسة مثلى، وما الذي تسعى الحكومات لتعظيمه (دالة الهدف) بإتباعها هذه السياسات؟

للإجابة عن هذه الإشكالية فمنا باشتقاق الأسئلة الفرعية التالية:

– ما هو دور كل من الدولة (البيئة السياسية) والسوق (البيئة الاقتصادية) في تخصيص الموارد؟

– ما هي طبيعة العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية التي تتحكم في تشكيل مثل هذه السياسات؟

– ما هي المتغيرات والأطراف المؤثرة في صنع السياسة التجارية في الدولة؟ ما هو مستقبل هذه السياسات التجارية في هذا العصر المتصف بالعولمة وما هي أفاق تطورها؟

– ما هي أنجع الطرق التي تمكن الدولة وصناع السياسة التجارية والاقتصادية فيها من التوفيق بين الضغوط الداخلية "القوى الاجتماعية والسياسية" والخارجية "المنظمات الإقليمية والعالمية" لإتباع سياسة تحقق وتدعم الرفاه الجماعي في الدولة؟ ذ

ثانيا–الفرضيات:

لمعالجة هذا الموضوع اعتمدنا الفرضيات التالية:

– تتجاوز عملية صنع السياسة التجارية كل من الدولة والسوق؛

– يلعب الصراع دورا جوهريا في العلاقات الداخلية والخارية ويشكل تفضيلات الافراد والحكومات.

– تمر السياسة التجارية بمراحل معقدة تتدخل في صياغتها قوى رسمية وغير رسمية، وعوامل داخلية وأخرى خارجية؛

– تؤثر المنظمات الدولية والتكتلات الاقتصادية باتجاه تبني نوع معين من السياسة التجارية لا تخدم بالضرورة الأهداف الاجتماعية والاقتصادية للدولة؛

– وجود الدولة في تكتلات واتفاقيات إقليمية قد تعطي أكثر كفاءة لسياستها التجارية.

ثالثا– الدراسات السابقة

لقد أثار موضوع السياسة التجارية والاتفاقيات التجارية الجهوية والمفاوضات متعددة الأطراف والمنظمة العالمية للتجارة كثير من الدارسين والمهتمين والرأي العام. وقد قدمت عدة رسائل جامعية في الموضوع، غير أن أغلب الدراسات المقدمة كانت تنصب على محاولة فهم النظام التجاري الدولي أو محاولة التنبؤ بالآثار المحتملة لانضمام الجزائر أو دول أخرى (العربية، النامية...) إلى اتفاقية تجارية ثنائية أو متعددة الأطراف، غير أن اغلبها أو جلها لم تتطرق إلى موضوع السياسة التجارية من حيث صناعتها ودوافع تبني اختيارات معينة وما هي إجراءات ومراحل اتخاذ القرار فيها.

قدمت دراسات كثيرة تناولت التجار الخارجية وسياسات، حاولنا الاطلاع على اكبر قدر منه والاستفادة منها وزيادة رصيدنا المعرفي، ومحاولة الإضافة إلى الموضوع بدراستنا هاته. ومن اهم الدراسات التي اطلعنا عليها هي أطروحتين للأستاذ الهادي الخالدي:

– خالدي الهادي، "الهيمنة من خلال أطروحات التجارة الدولية مع دراسة حالة: الصندوق النقدي الدولي"، أطروحة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية، 1992.

– خالدي الهادي، " نظرة جديدة للهيمنة في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية"، أطروحة لنيل دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية، 1995.

واعتبر أطروحة الدكتوراه رائدة فعلا وسباقة في الإشارة إلى العوامل السياسية في الدراسات الاقتصادية وهو اليوم ما يعرف بمقاربة الاقتصاد السياسي الدولي.

كذلك دراسات كل من الأساتذة:

- حشماوي محمد، " الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية" (2003).
- بيبي يوسف، " السياسة الاقتصادية لتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة --مع الإشارة إلى حالة الجزائر-" (2007)
- كبير سمية، سياسة التجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية -مع الاشارة الى حالة الجزائر- 2007.

رابعا- - أهمية البحث:

يكتسب البحث أهميته بالنظر إلى أهمية قطاع التجارة الخارجية في الاقتصاديات الوطنية والاقتصاد العالمي على حد سواء. والى اهمية السياسات التجارية وتأثيرها ليس فقط على الاوضاع الاقتضادية الداخلية فقط ، وانما ايضا على الدول الارى ومستوى النشاذ الاقتصادي فيها. فدراسة السياسة التجارية يعتبر ميدان معقد، لأنها تقع في نقطة تماس وتقاطع بين السياسة الوطنية والسياسة الدولية، ويتداخل فيها الاقتصادي والسياسي، وتتصادم من خلالها سلطة التشريع المحلية "داخل الدولة" وسلطات المنظمات الدولية.

خامسا- أسباب اختيار البحث:

توجد عدة أسباب دفعتنا لاختيار البحث في هذا الموضوع دون غيره من المواضيع، وعلى رأسها تخصص الباحث وميله الطبيعي للبحث في كل ما يتعلق بالتجارة الدولية والاقتصاد الدولي، ويرتبط هذا في آن واحد بطبيعة التخصص الذي بدأ من السنة الأولى جامعي في فرع التجارة الدولية وعملنا لفترة غير وجيزة كوكيل لدى الجمارك. أضف إلى ذلك:

- مما دفعني إلى دراسة صنع السياسة التجارية هو الغموض الذي يكتنف المفاوضات الجزائرية مع المنظمة العالمية للتجارة، اذ ونحن الدارسون لهذا المجال لا نعلم في أي مستوى يتخذ القرار وما هي الدوافع التي تؤدي الى ذلك، كذلك الطريقة التي أبرمت بها الجزائر اتفاقية الشراكة مع الاتحاد

الأوربي هذا ما دفعني الى هذا الاتجاه. كذلك صمت السلطات الجزائرية عن حقيقة المفاوضات وعمن شارك فيها فلا الدارسين الجامعيين ولا الأعوان الاقتصاديين ولا المعارضين السياسيين ...يدرون عن الطريقة التي تدار بها المفاوضات. نقص المعلومات هذا يزيد من صعوبة الموضوع لكن هذا النقص ورغم ادراكنا المسبق به الا انه كان حافزا وليس مثبطا لنا على اتمام الدراسة. بالرغم من هذه الصعوبة التي تؤدي الى نتائج محدودة الا اننا اصررنا على خوض هذا البحث وفتح باب لم يكن مطروق من قبل، ولعل هذا السبق سيشفع لنا عن أي تقصير ان وجد.

سادسا- المنهج المتبع وأدوات البحث

لإيجاد عناصر الإجابة على الإشكالية والتحقق من مدى صحة الفرضيات، واعتبارا لحساسية موضوع صنع السياسة ومن يقرر الخيارات الاقتصادية والتجارية في الدولة،لا يمكن تجاوز المنهج الوصفي الذي يتيح للباحث فرصة التتبع والوصف الدقيق للظاهرة المدروسة في مختلف أبعادها المختلفة كما اعتمدنا على المنهج التاريخي في تتبع مراحل السياسة التجارية الجزائرية وكذلك في دراسة المراحل التي مر بها النظام التجاري العالمي. والمنهج التحليلي لتفسير الظواهر وربط المتغيرات ببعضها . كما فرضت طبيعة البحث اللجوء إلى مقاربة الاقتصاد السياسي والاقتصاد السياسي الدولي، واستعمال أدوات بحت نظرية الخيار العام كونها أكثر ملاءمة لبحث تأثير جماعات الضغط والأحزاب السياسية ..الخ

كما تم عرض البحث في شكل يتلاءم مع أدوات التحليل الاقتصادي ويتماشى مع ما تم تقديمه من فرضيات رغبة في التأكد من مدى صحتها بالاعتماد على أدوات التحليل الاقتصادي، القانون الدولي العام، التحليل السياسي للعملية السياسية المحيطة بالسياسة التجارية. كما استعملنا أدوات التحليل الجزئي والجداول والأشكال.

سابعا- صعوبات البحث:

-محدودية الكتب والدراسات والمقالات التي تتناول صنع السياسة الاقتصادية والتجارية بالخصوص في الجزائر؛

-صعوبة الحصول على المعلومات والإحصاءات نظرا لغياب الشفافية في مثل هكذا مواضيع.

-الحساسية التي تتعلق بعملية صنع السياسات بصفة عامة والسياسات الاقتصادية بصفة خاصة لاتصالها المباشر بالأداء السياسي والاقتصادي للسلطة الحاكمة، ولما لها من تأثير مباشر على توزيع الدخل بين طبقات أفراد المجتمع.

-غياب المعلومات فيما يخص حالة الجزائر نظرا لحساسية الموضوع، وغياب الديمقراطية والممارسة الشفافة لعملية صنع القرار واعتبارها في كثير من الدول خاصة العربية والنامية من الطابوهات التي لا يسمح بالتكلم بها والبحث فيها الا باذن ووفقا للنظرة السائدة وإلا اعتبرت مساسا بالمصالح الوطنية.

ثامنا- خطة البحث:

لقد تم تقسيم البحث إلى خمسة فصول، تناول الفصل الأول موضوع الدولة والسوق، اذ تنظر الأدبيات الاقتصادية لهذا الموضوع انه مواجهة بين الدول والأسواق، ودراسة الدور الاقتصادي لكل منهما في تخصيص الموارد،. بينما نقوم في الفصل الثاني بدراسة السوق الدولية وعلاقات التكامل والصراع بين الدول المختلفة في هذه السوق، أما الفصل الثلث فخصص لتحليل السياسة التجارة دارسة اقتصادية وهذا بدراسة الآثار التوزيعية لأدوات وإجراءات السياسة التجارية. أما الفصل الرابع فخصص لدراسة العملية السياسية لصناعة السياسة التجارية على جميع المستويات المحلي، الاقليمي والدولي. وفي الفصل الخامس والأخير فخصص لحالة الجزائر فدرسنا السياسة التجارية الجزائرية وتتبعنا مسار تطورها ثم استعرضنا واقعها ومدى تطابق إجراءاتها ومعايير المنظمة العالمية للتجارة، وأخيرا المؤثرين في صنع القرار في السياسة التجارية الجزائرية.

الفصل الأول

الدولة والسوق

مقدمة:

عرف التنظيم الاجتماعي البشري منذ عهد ليس بقريب مؤسستين رئيسيتين، أولاهما تُعني بزيادة فرص المبادلة وتوسيع مجالها، وبتنظيم الأنشطة الاقتصادية ألا وهي "السوق"، وثانيهما تقوم بتقنين القهر واحتكار شرعية استخدامه، وتنظيم علاقات السلطة ألا وهي المؤسسة التي نعرفها باسم "الدولة". وقد تطورت هاتين المؤسستين بتطو ر المجتمع ليكون لهما دورا مهما في التنظيم الاقتصادي والاجتماعي والسياسي للمجتمعات البشرية على المستويات المحلية، الإقليمية وحتى العالمية. كما تقاسمتا الدور في الإجابة عن الأسئلة الثلاثة التي تطرحها النظرية الاقتصادية: أي السلع يجب أن تنتج؟ وكيف تنتج؟ ومن يحصل عليها بمجرد أن يتم إنتاجها؟

في هذا الفصل نقوم بدراسة المؤسستين ودورهما في تنظيم النشاط الاقتصادي على مستوى وحدة التحليل الأساسية في النظام الدولي أي على مستوى الدولة الواحدة.

المبحث الأول: الدولة كتنظيم اجتماعي لعلاقات القوة والسلطة داخل المجتمع

الإنسان كائن اجتماعي بمعني انه يعيش في مجتمع، ولكن الإنسان يميل بطبعه إلى الفوضى وحب السيطرة، والفوضى تؤدي إلى نتائج خطيرة، ومن اجل ذلك كان من الواجب إقامة تنظيم اجتماعي يمكن الفرد من الرقي والمحافظة على حقوقه وحقوق الآخرين. ولعل من أهم المواضيع التي قد تدعو الإنسان إلى هذا هو عملية تخصيص الموارد.

المطلب الأول: في ماهية الدولة

تدل دراسة الاجتماع والتاريخ على أن هناك اتجاها عاما لتطور الجماعات الإنسانية، وأن هناك قانونا حتميا ينقل هذه الجماعات من حالة الفوضى إلى حالة النظام. فقد شهدت المجتمعات الإنسانية عدة أشكال من التنظيم الاجتماعي مثل العائلة ، العشيرة، القبيلة، الجماعات الدينية، الجماعات العرقية، الجماعات المهنية أو الثقافية، أو الدولة . وقد مثلت هذه الأخيرة أرقي أشكال التنظيم الاجتماعي، فالحديث عن الدولة يعنى الحديث عن جماعة إنسانية تجمعها روابط اجتماعية أولا ، ثم قانونية تجعل منها جماعة متجانسة وأساس لقيام الدولة.

أولا– الدولة تنظيم اجتماعي: لقد رأى بعض الفلاسفة القدامى أن الدولة مؤسسة طبيعية تواجدت مع تواجد البشر في المجتمعات، غير أن هذا الرأي تنقصه الكثير من الدقة، حيث سبق ظهور الدولة أشكال أخرى من التنظيم الاجتماعي. كما يجب التفريق بين الدولة والسلطة، إذ يمكن القول بأن تاريخ نشوء السلطة أسبق من ظهور الدولة، وحاكمية السلطة تكونت منذ أن تكونت التجمعات الأولى للبشرية وأخذت أشكالا متعددة ومتفاوتة في بسط السيطرة بين مجتمع وآخر وحتى في المجتمع الواحد. ومن هنا نستطيع أن نقول إن ظاهرة السلطة هي ظاهرة تاريخية تطورت مع تطور مفهوم المجتمع الذي افرز مفهوم الدولة المركزية[1].

فالدولة لم تنشأ إلا بعد أن وصلت هذه المجتمعات إلى درجة معينة من التطور والتعقيد، حيث ظهرت الحاجة إلى ظهور تنظيم اجتماعي أكثر تطورا يفي بالحاجة إلى سلطة مثل سلطة الدولة،

1 نعيم إبراهيم الظاهر، **إدارة الدولة والنظام السياسي الدولي**، دار الكتاب الحديث، عمان، 2001، ص42.

سلطة تختلف عن سلطة المجتمعات البسيطة (العائلة، القبيلة). وهكذا فقد نشأت الدولة بفعل عوامل وضرورات اجتماعية متشابكة تعانقت في مرحلة ما من مراحل تطور المجتمع، فالدولة نشأت لمواجهة احتياجات معينة، وما إن وجدت حتى اتسعت استجابة لاحتياجات وجدت بوجودها.

إن الدولة في جوهرها واقعة اجتماعية ولم تتكون على نحو عضوي ، وإنما هي بنيان اجتماعي قام بناءاً على ظروف اجتماعية موضوعية ، تفاعل الأفراد معها ثم صاغوها بعد ذلك بالهيئة التي تعرف اليوم بالدولة. وهي بذلك تختلف عن كل أشكال التنظيم الأدنى منها (كالعائلة والعشيرة) كما أنها ليست ظاهرة مادية ولها وجود محسوس ، وإنما هي بنيان أقامه التفكير الإنساني لغرض التنظيم الاجتماعي، وعليه فهي مبنية على أسس عقلانية وقانونية وتبرز إلى الوجود عندما يتطور الوعي الجماعي، فالدولة إذن جزء من المجتمع تنبثق منه وتقوم بدور تنظيمي له.[1]

لقد كان لظهور الدولة دلالة فارقة في تاريخ الإنسانية فقد كانت علامة تطور الإنسانية وانتقالها من البدائية إلى المدنية. فالدولة جعلت من الممكن لأعداد كبيرة من البشر أن يعيشوا معاً في ظل كيان سياسي واحد، ويخضعوا لسلطة عامة واحدة من دون أن تكون الروابط الطبيعية أو العرقية هي الأساس في هذا الخضوع والتنظيم ، بل إرادة التعاون لتحقيق غايات مشتركة . فكما يقول المفكر "ارنست رنان E.Renan " إن ما يشكل الأمة ليس التكلم باللغة نفسها أو الانتماء العرقي بل هو الأمور الجسام التي صنعت معا في الماضي والرغبة في صنع مثلها في المستقبل"[2].

لقد كانت الدولة ولا تزال كيان يتعاون فيه البشر من أجل تحقيق حاجاتهم الأساسية بدلا من أن يتصارعوا مع بعضهم البعض، وبهذا حققت الدولة للجماعات الإنسانية الأمن والاستقرار بما مكنهم من تطوير أساليب وفنون الإنتاج في هذه الظروف الآمنة، فتطورت الزراعة وفنون الري وتطور البناء والعمران، وظهرت الصناعة وازدهرت التجارة.

ثانيا– تعريف الدولة: قبل البسط في المعنى الاصطلاحي للدولة، نبدأ بالتعريف اللغوي.

1 حسن لطيف كاظم الزبيدي، **الدولة والتنمية في الوطن العربي، محاولة لاستباق التغيير العالمي في ظل منهجية التحليل المستقبلي** ، الطبعة الأولى، الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص19.

2 جون وليام لابيار، **السلطة السياسية**، ترجمة إلياس حنا إلياس، ط3، منشورات عويدات، بيروت، 1983، ص54.

1. تعريف الدولة لغة: يعود أصل كلمة "دولة" إلى الفعل الثلاثي "دال" الدهر دولا ودوله انتقل من حال إلى حال، ويقال داول الله الأيام بين الناس أدارها وصرفها وفي التنزيل **"وَتِلْكَ الْأَيَّامُ نُدَاوِلُهَا بَيْنَ النَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا وَيَتَّخِذَ مِنكُمْ شُهَدَاءَ ۗ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ الظَّالِمِينَ "**[1]. والدولة الاستيلاء والغلبة، والجمع دول[2]. وجاء في معجم ألفاظ القران الكريم: دال يدول دولا: دار ودالت الأيام دارت وتحولت من قوم إلى آخرين، ويقال أيضا أن الدولة بالضم اسم للشيء يتداول بعينه والدولة بالفتح: الفعل وقال الزجاج: الدولة اسم الشيء يتداول والدولة الفعل والانتقال من حال إلى حال[3].

وتعليقا على هذا المفهوم اللغوي وتأثيره في الفكر العربي يقول محمد جابر الأنصاري أن مفهوم الدولة بمعناها المؤسسي الكياني الشامل هو من أكثر المفاهيم غموضا واضطرابا والتباسا في الوعي العربي، ومن البداية نلاحظ أن المعنى اللغوي الأصلي لـ "دولة" في اللغة العربية من دال يدول يدل على السلطة الغالبة المؤقتة " الدائلة" أو المعرضة لان "تدول" بعكس مفهوم الكيان الثابت المترسخ في المصطلح الغربي الاستاتيكي للدولة (Static, Statique, State)[4].

أما في اللغة الانجليزية يعود أصل الكلمة إلى اللاتينية Status ومعناها الإبقاء، أي الوضع الثابت، ولم يأخذ معنى المؤسسة السياسية الشاملة بدلا للجمهورية المستعملة إلا ابتداءًا من القرن السادس عشر ، وقد ظهرت الكلمة في الوثائق الرسمية حوالي سنة 1540[5]. بعد هذا التاريخ بدأ مصطلح الدولة يستخدم على نطاق واسع من قبل علماء ينتمون إلى تيارات معرفية مختلفة كالقانونيين، السياسيين..... الخ.

2. تعريف الدولة اصطلاحا: لم يتفق الفقهاء على تعريف موحد للدولة، وإنما نحا كل فقيه في تعريفه لها منحى خاصا، فكثرت التعاريف وتعددت، وهذا راجع بالأساس إلى الزاوية التي ينظر من خلالها

1 القرآن الكريم: **سورة آل عمران**، الآية رقم 140.

2 إبراهيم مصطفى، أحمد الزيات، مجمد على النجار، **المعجم الوسيط**، الجزء الأول، المكتبة الإسلامية، بيروت، 1972، ص 304.

3 سرتية صالح التاورغي، **العولمة والدولة الوطنية**، ط1، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، بنغازي، 2007. ص35.

4 محمد جابر الأنصاري، **تكوين العرب السياسي ومغزى الدولة القطرية، هلامية الدولة في التاريخ والوطن العربي** ، طبعة 2، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995، ص82.

5 عبد العالي دبلة، **الدولة رؤية سوسيولوجية**، دار الفجر، القاهرة، 2004، ص58.

للدولة[1]. وهناك تعاريف يغلب عليها الطابع القانوني فهي تركز على أساس الأركان التي تقوم عليها الدولة، ويشترك القانونيون في تعريفاتهم للدولة في ثلاثة عناصر وهي السكان، الإقليم، وعنصر وجود تنظيم سياسي معين يخضع له السكان.

– يمكن تعريف الدولة بأنها مؤسسة تقوم على أساس وجود مجموعة من الناس على إقليم محدد وفي ظل سلطة تتمتع بالسيادة والشخصية القانونية الدولية[2].

– الدولة هي هيئة سياسية ذات كيان معنوي قانوني وتتكون من عناصر مادية (الشعب، الإقليم، الحكومة) وعناصر قانونية (الشخصية المعنوية والسيادة).[3]

– كيان سياسي قانوني ذو سلطة معترف بها في رقعة جغرافية محددة على مجموعة بشرية معينة.[4]

– يعرفها الفقيه الفرنسي Carré de Malberg بأنها مجموعة من الأفراد مستقرة على إقليم معين ولها من التنظيم ما يجعل للجماعة في مواجهة الأفراد سلطة عليا آمرة وقاهرة.[5]

– تعريف علماء الاجتماع التاريخي الدولة بوصفها نظاما ذو بنية محددة تاريخيا تعود نشأتها إلى مجموعة من الأفكار الاجتماعية المترابطة التي لها معنى.[6]

– أما Nettel فيرى أن الدولة كيان جماعي يستجمع على مستوى القمة مجموعة من الوظائف والهياكل بهدف تعميم تطبيقها ، هذا الكيان الجماعي يتميز بنزع ة من الاستقلالية الوظيفية وبأنه في الأساس ظاهرة اجتماعية وثقافية، وفضلاً عن ذلك فان هذا الكيان إلى جانب دوره الداخلي يمثل وحدة معينة في مجالات العلاقات الدولية.

1 انظر في ذلك: – محمد كامل ليلة، **النظم السياسية الدولة والحكومة** ، دار النهضة العربية، بيروت، 1969، ص24 وما يليها.

– إبراهيم درويش: **النظام السياسي: دراسة فلسفية تحليلية** ، ج (1)، النهضة العربية، القاهرة، 1968، ص43.

2 ريمون حداد، **العلاقات الدولية**، الطبعة الأولى، دار الحقيقة، بيروت، 2000، ص227.

3 زايد عبيد الله مصباح، **السياسة الدولية بين النظرية والممارسة** ، ط1، طرابلس ،ليبيا، دار الرواد، 2002، ص66.

4 عبد العالي دبلة، **الدولة: رؤية سوسيولوجية** ، سبق ذكره، ص62.

5 محمد كامل ليلة، **المرجع السابق**، ص25.

6 عبد العالي دبلة، **المرجع السابق**، ص61.

1. الدولة هي المؤسسة الأساسية في منظومة المجتمع السياسية وأهم مؤشراتها:[1]
2. وجود منظومة خاصة من الأجهزة والهيئات التي تقوم بوظائف السلطة الحكومية؛
3. القانون الذي يمثل المعايير والقواعد المعتمدة من قبل الدولة؛
4. ارض معينة تمارس فوقها الدولة صلاحياتها.

ثالثا- الدولة والأمة والمصطلحات المشابهة : يتداخل مفهوم الدولة ويرتبط مع مفاهيم أخرى كالمجتمع، السلطة، الحكومة، الأمة، والقومية.

1- الدولة والمجتمع: أما المجتمع فسابق عن الدولة وهو الشرط الأساسي لنشوئها فبدونه لا توجد دولة. ومع أن وجود السلطة أمر ضروري لكل مجتمع إلا انه لا يعني أن تكون هذه السلطة هي الدولة، فلقد عرفت المجتمعات القديمة السلطة دون الدولة ، والسلطة كوظيفة اجتماعية قديمة قدم المجتمع، وجدت لتنظيم الحياة الاجتماعية ووضع حد أدنى أو أقصى من قواعد العمل لسير المجتمع[2].

2- الدولة والحكومة: أما الحكومة، وان استعمل هذا المصطلح مرادفا لمصطلح الدولة، فإنها تعبر عن جزء من الدولة، فهي الوسيلة أو الآلية التي تؤدي من خلالها الدولة سلطتها وهي بمثابة عقل الدولة [3]. فالحكومة هي الجهاز التنفيذي من الدولة وهي وكيلة الدولة في تنفيذ سياستها ووظائفها مثلما هي تجسيم لمظهر واحد من مظاهر الدولة الحديثة.

3- الدولة والأمة: أما الأمة فتتكون من جماعة تستقر في منطقة معينة، وبمضي الزمن يرتبط أفراد هذه الجماعة بروابط متعددة تقوي من وحدتهم، وتزيد الرغبة لدى أفرادها في العيش معا وذلك نتيجة عوامل عدة (الإحساسات المتشابهة، التراث المشترك، العادات، الأخلاق والذكريات، الدين، اللغة

1 ناتاليا يفريموفا، توفيق سلوم، **معجم العلوم الاجتماعية: مصطلحات وأعلام روسي- انكليزي-عربي** ، ط،1 بيروت، ،دار التقدم موسكو، 1982، ص163.

2 حسن لطيف كاظم الزبيدي، **الدولة والتنمية في الوطن العربي، محاولة لاستباق التغيير العالمي في ظل منهجية التحليل المستقبلي** ، الطبعة الأولى، عمان، الوراق للنشر والتوزيع، 2008، ص15.

3 الموسوعة الحرة على النت الرابط: http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AF%D9%88%D9%84%D8%A9 تاريخ التصفح 2011/03/11

والجنس)، والعمل على تحقيق أهداف مشتركة، يؤدي إلى نشأة الأمة [1]. كما أن الأمة قد صارت منذ ظهور الدولة الحديثة في أوربا مبررا لوجود الدولة كدولة تامة أو كدولة قومية لكنها ليست شرط وجودها، فالكثير من الدول تعتبر دولا لكنها ليست أمما بالمعنى التقليدي . ويتضح مما تقدم أن الأمة تشترك مع الدولة في عنصري الشعب والإقليم. وتختلف عنها فيما يتعلق بالحكومة التي تعد ركنا من أركان الدولة وبدونه لا يمكن أن توجد الدولة، أما الأمة فلا يشترط لنشوئها هذا الركن.

4- الدولة ومصطلحات مشابهة أخرى : كذلك تختلف الدولة عن مفاهيم القومية والسلطة والنظام السياسي، فللقومية هي نزعة أبناء الأمة الواحدة لانجاز مشروع بناء الدولة. أما السلطة فهي ظاهرة اجتماعية وجدت قبل وجود الدولة بفترة طويلة، وهي ليست خاصة بالدولة وحدها بل تمارس ها كافة أنواع المؤسسات الحكومية والاجتماعية والاقتصادية والسياسية. وهي تعرف بأنها ا لحق الشرعي الذي تستند عليه الدولة في تبرير أفعالها.

المطلب الثاني: نشوء الدولة والعناصر المكونة لها

تعود نشأت الدولة إلى عصور سحيقة في التاريخ البشري، فمع توطن الإنسان واستقراره وامتهانه مهنة الزراعة والرعي بدأ المجتمع بشرى وعلى بساطته أنواع مختلفة من التنظيم السياسي. وقد عرفت سومر ومصر الفرعونية وفي أمريكا الجنوبية في بيرو زمن الإنكا وفي الصين القديمة أنواع مختلفة من مؤسسات الإشراف على عموم الحياة العامة وترتيب شؤونها وتوفير الشروط الأساسية للنمو الحضاري واعتبارات الأمن الداخلي والخارجي.

أولا- ظهور وتطور الدولة : تعتبر الدولة حسب فرانسيس فوكوياما "مؤسسة إنسانية" قديمة يرجع عهدها إلى المجتمعات الزراعية الأولى، نشأت في بلاد مابين النهرين قبل حوالي ستة آلاف عام. كذلك قامت في الصين دولة منظمة ذات بيروقراطية عالية، غير أن الدولة في شكلها الحديث، عادة ما ترتبط بالتاريخ الأوربي وعقد معاهدة وستفاليا Westphalie التي أرست قواعد التعامل والعلاقات بين الدول الأوربية التي وقعتها. وقد ارجع فوكوياما هذا الشكل الحديث للدولة إلى فترة توطيد حكم الأنظمة الملكية الفرنسية والاسبانية والسويدية قبل أربعمائة أو خمسمائة عام . والمعروف أن قيام هذه الدول

1 محمد كامل ليلة، **المرجع السابق**، ص49.

الحديثة، بقدرتها على توفير النظام والأمن وحكم القانون وحماية حقوق الملكية سمح بظهور العالم الاقتصادي كما نعرفه اليوم.[1]

لقد اكتسبت الدولة–الأمة مكانة خاصة، في شكلها الحديث، الحادث الأكثر حضورا في الواقع السياسي والاقتصاد ي رغم قدم أشكال الدولة وتعدد نماذجها وأصبحت محور القرارات السياسية والاقتصادية.

1. النظريات المفسرة لظهور الدولة : بعد استطلاعنا لكتب مختلف الفروع العلمية التي تكتب حول نشأة الدولة، ظهر لنا تباين واختلاف بين العلماء الذين كتبوا في هذا الموضوع ، فليس هناك اتفاق حول الأسباب الحقيقية التي أدت إلى ظهور الدولة كما لا يوجد اتفاق على تحديد تاريخ محدد لظهورها.

تظل نظرية العقد الاجتماعي (هوبز، لوك، روسو) أكثر النظريات شهرة وتأثيرا في نشوء الدولة، وترجع في أساسه ا إلى إقامة عقد بين الجماعة بموجبه فوضوا الأمر إلى شخص وتنازلوا له عن حقوقهم (هوبز)، أو جزء من حقوقهم (لوك) حتى يستطيعوا العيش في أمن وسلام والحد من أنانية الأفراد، لذا يجب على الدولة أن تتميز بالقوة المطلقة حتى تستطيع أن تؤدي مهامها جيدا . فمصلحة الأفراد الإرادية هي التي دفعت بهم إلى إيجاد قوة أو سلطة تمثلت في الدولة.[2]

كل هذه النظريات لا تبدو مقنعة جداً ومنهم من أرجعها إلى عوامل اقتصادية ، نظرية التطور الأسري، نظرية التطور التاريخي. أما البعض الأخر فأ رجع أسباب ظهور الدولة إلى الحرب وأنها العامل الرئيسي في نشوئها وظهورها. غير أن ما يهمنا هو توضيح مفهوم الدولة–الأمة كشكل حديث للدولة، ومن ثم التساؤل على دورها.

1 فرانسيس فوكوياما، **بناء الدولة،النظام العالمي ومشكلة الحكم والإدارة في القرن الواحد والعشرين** ، ترجمة مجاب الإمام، العبيكان للنشر، الرياض، 2007، ص41.

2 انظر في ذلك: – عبد العالي دبلة، **الدولة: رؤية سوسيولوجية** ، مرجع سبق ذكره ، 2004.

– محمد نصار مهنا، **في نظرية الدولة والنظم السياسية** ، الإسكندرية، المكتب الجامعي الحديث، 1999.

– ضبع حبشي عبد سيد، **الأسس العامة للتنظيم السياسي ونشأت الدولة** ، القاهرة، جامعة القاهرة، 1979.

ثانيا– النظريات والمدارس الاقتصادية ونشوء الدولة : لقد ساهم علماء الاقتصاد السياسي في النظريات التفسيرية للدولة، على أساس ثلاث فئات من الاعتبارات: السلع العامة، التنسيق، والاستقرار التطوري[1].

1. السلع العامة: وفقا لنظرية السلع العامة فإنها تفترض أن الناس سعوا عمدا لإنشاء الدولة بهدف تزويدهم بالسلع التي لا يستطيعون "هم أنفسهم" فرديا توفيرها لأنفسهم .[2] وهذا ما يتقاطع مع ما يراه المفكرون التقليديون الجدد، إذ ينظرون للدولة على أنها بمثابة جهاز يكلفه الأفراد (مستهلكون ومنتجون) لتحقيق حاجياتهم الاقتصادية عندما لا يمكنهم تحقيقها بشكل فردي. [3] بالنسبة للكلاسيك والنيوكلاسيك الفرد هو الوحيد الذي له كيان ومصالح في المجتمع؛ يسعى لتعظيم مصالحه حسب دخله وأسعار السوق؛ ومنه تعظيم الرفاهية العامة. ولهذا تبعد الدولة من كل تدخل في مصالح الأفراد بصفة أساسية، حتى لا يترك لها المجال لتغيير نفوذ السوق.

لكن، بما انه على الأفراد أن يُكوِنوا جهازا جماعيا، يحقق لهم ما لا يمكن أن يحققوه فرديا في السوق بتكلفة معقولة، يطرح عليهم مشكل الدولة كمشكل اختيار أحسن تأسيس، لا يتناقض مع حرياتهم؛ بل يضمن لهم الحصول على الخدمات التي يضعونها تحت مسؤوليته[4].

2. التنسيق: في كثير من السياقات يمكن للمجموع أن يستفيد إلا إذا وفقط قرر الجميع التنسيق على فعل الشيء نفسه، الجميع يقود سياراته جهة اليمين، استعمال نظام القياس نفسه. لا ضرورة في أن يكون خيارنا صحيح بطبيعته، فالقيادة جهة اليسار يمكن أن تكون جيدة كما هو الحال بالنسبة لليمين، لكن إذا نسق الجميع على القيادة جهة اليمين، ستكون السياقة جهة اليسار خاطئة، لأنه من شأنها إلحاق الضرر بالبعض ولن تكون في صالح أي أحد. فالتنسيق ليس جيد في نفسه، لكنه وسيلة تمكننا من القيام بأشياء أخرى وبأكثر نجاح. ويمكن اعتبار أعظم تنسيق هو ذاك الذي يحافظ على النظام العام، أو الذي يختار واحد من مجموعة من الحكومات أو أشكال الحكم الممكنة. وباعتبار الحفاظ

1 Russell Hardin, **Economic theories of state**, in Dennis C. Mueller, **Perspectives on Public choice: a handbook**, Cambridge university press, 1997, New York, p 21.

2 Ibid, p22.

3 جاري محمد الصغير، **اقتصاد عمومي مبادئ ومناهج في تخصيص الموارد** ، الجزائر، msd édition، 2010، ص 21.

4 جاري محمد الصغير، **المرجع السابق**، ص21.

على النظام الاجتماعي ننشئ أو نوجد الدولة. وحتى مع سلطة محدودة للغاية، يمكن للدولة أن تحافظ على النظام من خلال فرض عقوبات على المخالفين.[1]

ثالثا– تطور شكل الدولة: مرت الدولة بعدة مراحل إلى أن وصلت إلى ما هي عليه اليوم:

1– بروز مفهوم الدولة الأمة (L'état–Nation) : لقد ارتبط مفهوم الدولة– الأمة مع الثورة الفرنسية 1789 حيث ركزت على مفهوم الدولة–الأمة التي تحل محل الدولة–الأمير حيث يقول أحد زعماء الثورة أن الأمة هي الأساس والمرجع ، وان إرادتها هي القانون بحد ذاته ولا يوجد فوق إرادة الأمة إلا القانون الطبيعي[2]، وهكذا تحولت الإمبراطورية إلى الدولة–الأمة وتحول مفهوم ملكية العاهل أو الملك أو الأمير إلى مفهوم ديمقراطية الجماعة حيث يتحول الرعايا إلى مواطنين.[3]

2– من الدولة–الأمة إلى دولة ما بعد الحداثة : التحول من الدولة–الأمة إلى دولة ما بعد الحداثة Post-moderne هو تفسير لتراجع سيادة الدولة– الأمة l'état-nation. ما بعد الحداثة تتجاوز تصورات وتفسيرات الدولة التي قدمها روسو ، لوك، هوبز وتتدد بازدواجية الحداثة (الداخل–الخارج) ، وأصبح التفريق بين ما هو داخلي وما هو خارجي قليل الأهمية، وتراجع وتقلص حضور وتأثير الحدود الدولية.[4]

المطلب الثالث: العناصر المكونة للدولة وآثارها الاقتصادية

تتكون الدولة من عناصر مادية وعناصر قانونية:

أولا– العناصر المادية: وعددها ثلاثة وهي:

1 Russell Hardini, **op.cit**,p25

2 ريمون حداد، **المرجع السابق**، ص 73.

3 Stéphanie Gaudron, **la conception de l'état dans les théories de l'économie politique internationale**, document de travail, CEPN (CNRS-UMR n°7115), université de Paris 13. En ligne: www.univ-paris13/cepn/IMG/pdf/wp2003_02.pdf , consulter le 17.03..2011.

4 Ibid, p3.

1- الشعب أو السكان: يتكون الشعب من مجموع الأفراد الخاضعين لسلطة الدولة ويقطنون في إقليمها تجمعهم عوامل مختلفة (اللغة، الدين، العادات، التاريخ المشترك وحدة المصالح الاقتصادية إرادة العيش المشترك... الخ) تجعل منهم مجموعة وطنية متماسكة.

2- الإقليم: يعرفه Carré de Malberg بأنه "مساحة من الأرض التي تعيش فيها المجموعة البشرية التي تعتبر نفسها سيدة نفسها" [1]، وهو الرقعة الجغرافية التي تمارس عليها الدولة كامل سلطاتها وسيادتها، وقد تكون هذه الرقعة أراضي متصلة أو غير متصلة ، وتشمل أيضا الأنهار والبحيرات والبحار الداخلية، إلى جانب الرقعة على اليابسة المجال الجوي الذي يعلو تلك الأراضي والمجال البحري إن وجد. ولكل دولة حدود رسمية متعارف عليها ومعترف بها [2]. العنصر الأكثر أساسية في سلطة الدولة هو الولاية الإقليمية، فالدول حدود وهذه الحدود تُرَسم قانونا من ناحية بالإعلان القانوني من جانب الدولة المعنية ، ومن ناحية أخرى بالاعتراف الدبلوماسي من جانب الدول الأخرى . ولكل دولة ولاية رسمية عن حركة البضائع ، النقود، رأس المال وقوة العمل عبر حدودها ، ومن هنا تستطيع كل دولة أن تؤثر بدرجة ما على الأشكال التي يعمل بها التقسيم الاجتماعي للعمل في الاقتصاد العالمي.

3- الحكومة أو السلطة السياسية: تستخدم كلمة حكومة للتعبير عن السلطة التنفيذية أي رئيس الدولة ورئيس الوزراء ومساعديهم. وذلك على اعتبار أن السلطة التنفيذية هي الأداة السياسية العليا للدولة، وهي المحرك الرئيسي لها. وتطلق كلمة الحكومة أحيانا على مجموع الهيئات الحاكمة والمسيرة للدولة، وهي بهذا المعنى تشمل جميع السلطات من تشريعية، وتنفيذية وقضائية. [3] ومنهم من يراها لا تقتصر على السلطة التنفيذية، ولا حتى النظام السياسي، بل هي البِنْيَة السياسية الإدارية التي تجعل المجموعة الإقليمية منظمة[4]. وهي السلطة العليا التي تجسد معنى السيادة وسلطة الإلزام وإصدار الأوامر على المواطنين وهي التي تشرف على تنظيم أوضاعهم وتنظيم العلاقات فيما بينهم كما تقوم بإدارة الإقليم وبتنظيم استغلال موارده.

1 Christian Behrendt, Frédéric Bouhon, **Introduction A La Théorie Générale De L'état**, éditions Larcier, Bruxelles, 2009, p60.

2 Charpentier Jean, Institutions Internationales, 15 édition, Dalloz, paris, 2002, p28.

3 محمد كامل ليلة، **مرجع سابق**، ص 517.

4 Charpentier Jean, op.cit, p29.

ثانيا– العناصر القانونية: يضاف إلى العناصر السابقة، عنصر قانوني سياسي وهو السيادة.

1– السيادة: بدأت فكرة السيادة كتصور سياسي وقانوني ومن أهم المفكرين الذين أسهموا في ترسيخ معناها جون بودان J.Bodin ، ويعرف الأستاذ Le Fur السيادة بأنها صفة في الدولة تجعلها لا تتصرف ولا تلتزم بأي التزام إلا بمحض إرادتها [1]. والمقصود بها تمتع الدولة بالسلطة العليا والمطلقة لفرض القوانين وإلزام تطبيقها على شعبها في داخل إقليمها الوطني ، وبالتالي تتمتع الدول بسلطة استخدام القهر والقوة المنظمة لفرض الطاعة لقوانينها على إقليمها ومواطنيها، وفي نفس الوقت صيانة استقلال الوطن من التدخل الخارجي. وهكذا فان للسيادة وجهان داخلي وخارجي ، في الداخل سلطان مطلق وفي الخارج استقلال كامل[2]، وبذلك تكون السيادة تعبير عن غياب الخضوع لسلطة أجنبية سواء من الناحية القانونية أو من الناحية الواقعية.

2– الشخصية المعنوية (القانونية): يقصد بها أهلية الدولة لاكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات الدولية بمشيئتها داخليا وخارجيا وهكذا تستطيع الدولة إبرام المعاهدات الدولية.

ثالثا– الأثر الاقتصادي للعناصر المكونة للدولة: ينتج عن هذه العناصر أثار اقتصادية نذكر منها:

1. عناصر الدولة والسياسة التجارية : إن زيادة الإحساس بالعناصر المكونة للدولة تزيد من تماسك المجموعة الوطنية، وهذا الشعور بالانتماء يؤدي إلى ظهور ما يسمى بالوطنية الاقتصادية التي تجد تطبيقات عملية في السياسة الاقتصادية عامة والسياسة التجارية خاصة.

ونفرق بين ثلاث أنواع من الوطنية الاقتصادية تتوافق مع ثلاث مراحل من مراحل التنمية الوطنية[3].

1 محمد كامل ليلة، **مرجع سابق**، ص189.

2 حازم الببلاوي، **دور الدولة في الاقتصاد**، الطبعة الأولى ، دار الشروق، القاهرة، 1998، ص21.

3 Berthaud, Pierre, Gerbier Bernard, Peytral Pierre Olivier, **Mondialisation Et Theorie De La Nation**, Journée d'Etudes François Perroux "François Perroux et la gouvernance des nations", Université Montesquieu, Bordeaux, 23 janvier 2004 , p8.

أ- الوطنية الحمائية : Nationalisme Protectionniste: وتسعى إلى جعل الحماية عند الحدود كعامل مناسب لإقلاع وانطلاق النشاطات الاقتصادية المحلية. والتي ظهرت في مقاربات هاملتين Hamilton و فريديريك ليست F.List، ويكون عند نشوء الدولة.

ب- الوطنية الحامية .Nationalisme Protecteur : يلجأ إلى هذا النوع من الحمائية عندما تصبح الوطنية الحمائية عائقا أمام نمو القوى الإنتاجية الداخلية بتحديدها فرص التبادل ، وعندما يصبح الانفتاح مطلب بعض المجموعات الوطنية، والوطنية هنا تصبح تهتم أكثر بتسوية نزاعات التوزيع التي يولدها تحرير التجارة الدولية. في الوطنية الحامية (Protecteur) تستعمل الدولة سلطتها من اجل تطوير وظائف التضامن وميكانيزمات التعويض ومثال ذلك دولة الرفاه في بريطانيا في القرن 20.

ج. الوطنية التضامنية: تهدف إلى ضمان التوافق بين التحرير والانفتاح الاقتصادي التام ، وتماسك الوحدة السياسية الداخلية بالحرص على أن لا تضعف قوة توريد السلع الجماعية (الممولة استثناءا بموارد داخلية) نتيجة ظاهرة الركوب المجاني Free Riding للمتعاملين الاقتصاديين المتحركين، وهذه الوطنية الاقتصادية مناسبة لإطار العولمة.

2. الإقليم والأثر الاقتصادي للحدود: بالنسبة للنظرية الاقتصادية يكون للحدود آثار مشوهة للاقتصاد الدولي، فقد تشكل عوائق أمام المبادلات التجارية لأنها تنشئ تكاليف معاملات تفرض على الأفراد والجماعات تحويل مبادلاتهم العابرة للحدود جزئيا أو كليا، وتعطى الأفضلية لمعاملاتهم ومبادلاتهم مع الأفراد والمؤسسات داخل الحدود السياسية. وهي بهذا تخلق المسافة بين بعض الفئات من الأفراد خارج الحدود وتقلص المسافة بالنسبة للآخرين داخل الحدود.

إن قياس أثر الحدود مهمة شاقة وقد قام بعض الاقتصاديين "McCallum "، " Helliwell"، "Wei"، " " بأعمال قياسية تبين من خلالها أنه[1]:

- يظهر أثر الحدود بشكل واضح وقوي ، فالانحراف الذي تحدثه ظاهر حتى في الأماكن التي يتوقع أن لا اثر لها فيها . لقد درس *McCallum حالة الحدود بين USA وكندا وبَيَّنَ أنه بالرغم من

1 Berthaud, Pierre et al, **op.cit**, p4.

* McCallum J. (1995) « **National Borders Matter : Canada – US Regional Trade Patterns** », American Economic Review, 85(3), pp. 615 – 623.

المسافة البسيطة بين المحافظات الكندية والولايات المجاورة بالولايات المتحدة الأميركية، وبالرغم من رفع كل العوائق الإدارية ، السياسية، والحقيقية بين هذه المناطق إلا أن المبادلات داخل الحدود تبقى أكثر شدة وقوة من تلك المبادلات الدولية . وبعبارة أكثر وضوحا كثافة المبادلات الداخلية تكون أكثر من تلك التي يتنبأ بها نموذج اقتصاد من دون حدود وبالعكس تكون المبادلات الدولية اقل وبكثير من تلك المتنبأ بها من نفس النموذج.

– وفي دراسة لـ "Helliwell"* في كتابه How Much Do National Borders Matter أثبت هذه الملاحظات ووسعها لتشمل السلع والخدمات وعوامل الإنتاج.

– نفس الدراسة تقريبا قام بها Head & Mayer على مجموعة أخرى من الدول (دول أوروبا الغربية) وتوصلت إلى خلاصات متقاربة مع التي توصل إليها Helliwell.

أثر الحدود هذا لا يمكن تفسيره لا بالبعد الجغرافي ولا بالاختلاف في اللغة ولكن بالتاريخ وبالمؤسسات. فالحدود السياسية تكون مصدر للخارجيات الموجبة في الداخل ، السالبة بالنسبة للخارج ويوجد جمود كبير لهذه الخارجيات، بمعنى أن أثر الحدود يستمر في التأثير ولمدة طويلة حتى بعد أن ترفع هذه الأخيرة (كما هو الحال بين كندا والولايات المتحدة أو في أوروبا)[1].

3. السيادة الاقتصادية والحق في التنمية : يتولد عن سيادة الدولة عدد من الصلاحيات السيادية منها التشريعية (إملاء القواعد القانونية)، القضائية(تنظيم فض النزعات)، والتنفيذية(تنفيذ القوانين ولو بالإجبار)، فالسيادة تمنح للدولة سلطة واختصاص :

– تنظيم اقتصادها وتقنين أنشطة المتعاملين الاقتصاديين من استعمال الموارد الموجودة في الإقليم وتقنين الإنتاج والتبادل.

– تقرير النظام الاقتصادي للملكية

* Helliwell J. (1998) How Much Do National Borders Matter?, Brookings Institution, Washington D.C.

1 Jean-Francois Fortin, , p .

هذه السيادة الاقتصادية تعطي الدولة الحق في تنظيم الاستثمارات الأجنبية داخل البلد ومراقبتها وفرض شروط عليها بما يحقق الصالح العام الوطني وحتى حق تأميمها إن اقتضى الأمر.

لقد قامت منظمات دولية متخصصة بعد الحرب العالمية الثانية في مجال النقدي "صندوق النقد الدولي" وفي المجال المالي "البنك الدولي" وفي مجال المبادلات التجارية "الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة" GATT لتؤكد التزام كل الدول بقواعد معينة تكون ضرورية لإقامة تعاون دولي في هذه المجالات، غير أن كثير من الدول وخاصة النامية منها وبعد انحسار المد الاستعماري أصرت على تأكيد استقلالها، وحقها في استعادة ملكيتها للثروات والموارد الطبيعية واستغلال هذه الموارد بما يتفق وحقها في التنمية الاقتصادية ، ما أصبح يعرف بالسيادة الاقتصادية وحقها بالتمتع وبكل حرية بسلطة توجيه النشاطات الاقتصادية والتجارية بما يتفق وحقها في التنمية الاقتصادية.

المطلب الرابع: وظائف الدولة

تتمتع الدولة بحق وشرعية الاستخدام المنظم للقهر ، حماية للمصلحة العامة ، وتحقيقا للنظام والاستقرار داخليا، وحمايةً لها وللجماعة الوطنية من التهديدات الخارجية. لكن قبل الحديث عن الوظائف المتعددة للدولة، علينا أولا أن نفرق بين مدى وقوة تدخل الدولة.

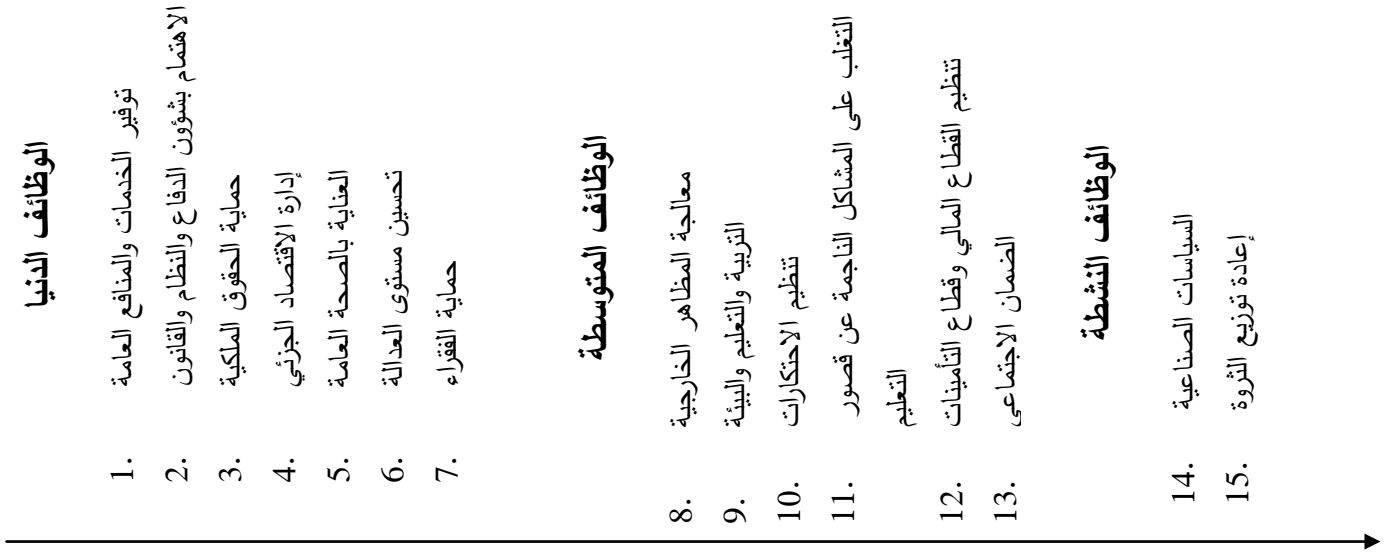
أولا- مدى وظائف وقوة سلطة الدولة : ويشير مدى فعاليات أو نشاطات الدولة، إلى الوظائف والأهداف المختلفة التي تضطلع بها الحكومات. ويمتد مدى نشاطات الدولة من وظائف ضرورية ومهمة إلى وظائف اختيارية أو مرغوبة وصولا إلى وظائف تأتي في بعض الحالات بنتائج عكسية أو حتى تدميرية[1]. تتمتع الدولة عموما بمدى واسع من الوظائف تسخره لخدمة أغراض سلبية وايجابية على حد سواء، فسلطة القسر والإكراه التي تتيح للدولة حماية حقوق الملكية وتوفير الأمن والسلامة العامة هي السلطة ذاتها التي تخولها مصادرة الأملاك الخاصة والاعتداء على حقوق مواطنيها.[2]

1 فرانسيس فوكوياما، **بناء الدولة: النظام العالمي ومشكلة الحكم والإدارة في القرن الواحد والعشرين** ، ترجمة مجاب الإمام، الرياض، مكتبة العبيكان، 2007، ص 50.

2 فرانسيس فوكوياما، **المرجع السابق**، ص 41-42.

أما قوة سلطة الدولة أو ما يشار إليه حاليا باسم قدرة الدولة، أو قوة القدرة المؤسساتية للدولة، فتتضمن قدرة الدولة على صياغة وتنفيذ السياسات، وسن القوانين المختلفة بإنصاف وشفافية، وعلى الإدارة الكفؤة بحد أدنى من البيروقراطية وعلى محاربة الفساد والابتزاز والرشوة، وعلى الحفاظ على مستوى عال من الشفافية والمحاسبة في المؤسسات الحكومية، وقبل كل شيء آخر فرض وتنفيذ القوانين.[1] وتختلف قدرة الدولة من وظيفة لأخرى، فهي تؤدي بعض الوظائف بكفاءة أكبر من الأخرى، وهذا راجع لعدة أسباب. فيمكن أن تمتلك الدولة جهاز أمن داخلي فعال، ومع هذا فهي لا تستطيع القيام بمهام بسيطة كالترخيص للأعمال التجارية الصغيرة، أو أنها تفشل في تفعيل نظام صحي نوعي.

الشكل رقم (01): مدى وظائف الدولة



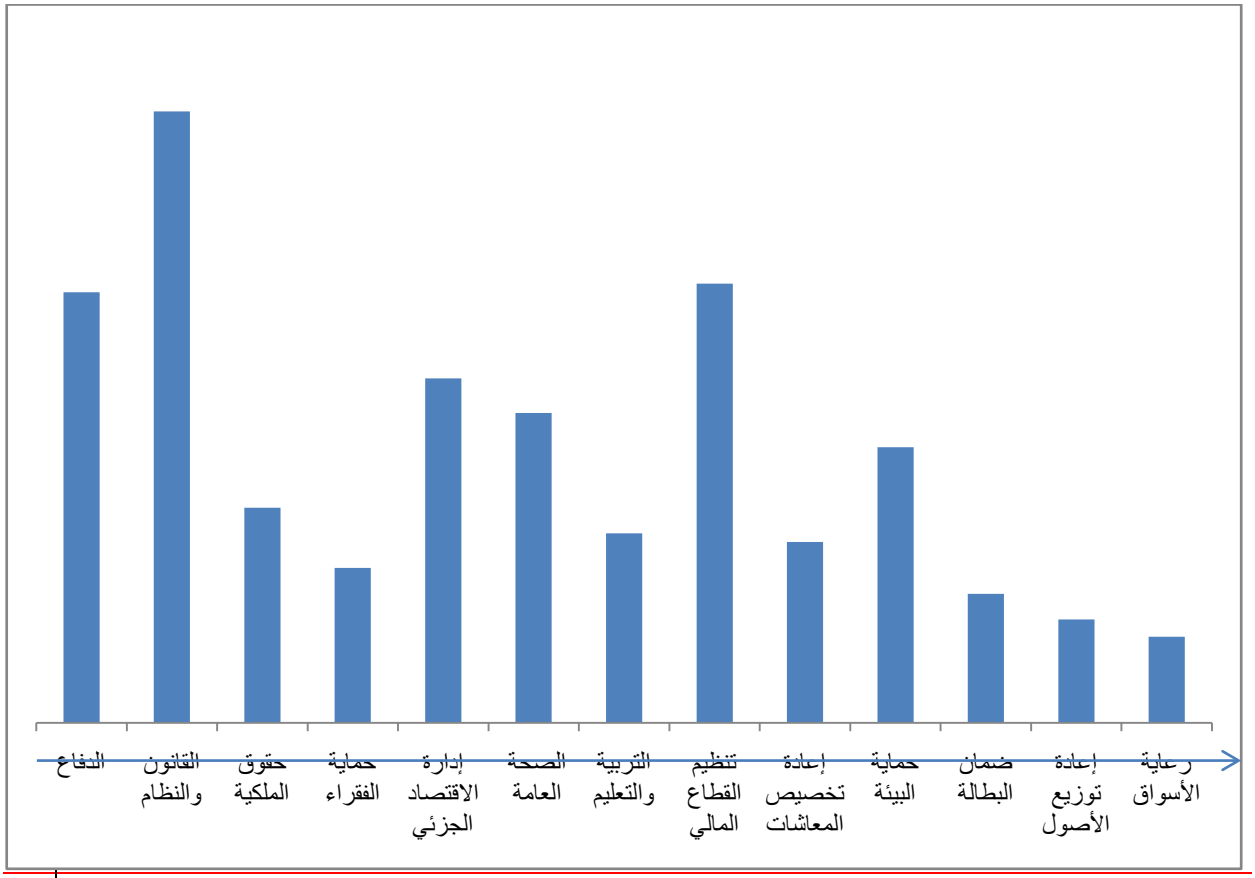
المصدر: فوكوياما، بناء الدولة، سبق ذكره، ص 52

يمكن أن يتسع مدى وظائف الدولة بحسب طموح الحكومات في تحقيق ما تسعى إليه، و ليس ثمة إجماع على تراتبية وظائف الدولة خصوصا في قضايا مثل إعادة توزيع الثروة أو السياسات الاجتماعية لكن معظم الناس يتفقون على ضرورة وجود درجة ما من تراتبية الوظائف، إذ يتوجب على الدولة توفير النظام والآمن العام في الداخل والدفاع عن مواطنيها ضد الغزو الخارجي قبل توفير الضمان الصحي الشامل أو التعليم العالي مجانا لكل المواطنين. كما ليس هناك مقياس متفق عليه

1 فرانسيس فوكوياما، **المرجع السابق**، ص52.

لتحديد قوة مؤسسات الدولة، فيمكن أن تمتلك الدولة جهاز أمن داخلي بالغ الفعالية، أو تنجح في إصلاح بعض المؤسسات، في حين تكون اقل نجاحا في سياسات أخرى، وقد لا تستطيع القيام بمهام بسيطة، كالترخيص للأعمال التجارية.

الشكل رقم (02): قدرة الدولة النظرية



ثانيا– المدى، القوة والكفاءة الاقتصادية : أيهما أكثر أهمية من منظور الكفاءة الاقتصادية تقليص مدى الدولة أم زيادة قوتها. وأيهما يؤدى إلى نمو اقتصادي؟ يجيب فوكوياما انه يستحيل التعميم لان الأداء الاقتصادي سوف يعتمد على القدرات المؤسساتية المحددة ووظائف الدولة المعنية علاوة على طائفة من العوامل الأخرى، ومع ذلك فان هناك دلائل تشير إلى أن قوة مؤسسات الدولة أكثر أهمية بالمعنى العام من مدى وظائف الدولة. وينعكس هذا الإدراك الجديد لأولوية القوة على المدى في تعليق لميلتون فريدمان اكبر الداعيين للسوق الحرة؛ "كانت لدي ثلاث كلمات أقولها للدول التي تقوم بعملية

تحول من النظام الاشتراكي: خصخص، خصخص، خصخص، لكني أخطأت " لقد تبين لي أن حكم القانون ربما أكثر محورية من الخصخصة ".[1]

كما أن البنك الدولي أصبح يوصي بضرورة وجود دولة أكثر قوة وفعالية حتى تسمح بخلق ظروف تسمح لقوى السوق بالعمل بأكثر كفاءة وفاعلية، ففي تقرير سنة 1997 أكد البنك على ضرورة وجود دولة قوية لدعم النمو في الاقتصاد العالمي ويدعو إلى بناء قدرات الدول حتى تصبح ممثل حقيقي للصالح العام. وقد جاء في تقرير البنك الدولي مجموعة من الوظائف التي تقوم بها الدولة مجموعة تعبر عن المدى الأوسع للوظائف الدولة وقد رتبت على النحو التالي:[2]

الوظائف الدنيا:

1. توفير الخدمات والمنافع العامة
2. الاهتمام بشؤون الدفاع والنظام والقانون
3. حماية حقوق الملكية
4. إدارة الاقتصاد الجزئي
5. العناية بالصحة العمومية
6. تحسين مستوى العدالة

الوظائف المتوسطة:

7. معالجة المظاهر الخارجية
8. التربية والتعليم
9. حماية البيئة
10. تنظيم الاحتكارات
11. التغلب على المشاكل الناجمة عن قصور التعليم
12. تنظيم القطاع المالي

1 فوكوياما، المرجع السابق، ص64.

2 BANQUE MONDIALE, rapport sur le développement dans le monde,1997, p30.

13. الضمان الاجتماعي

الوظائف الناشطة:

14. السياسات الصناعية
15. إعادة توزيع الثروة

ثالثا- وظائف الدولة ضمن حدودها : تقليديا تقسم وظائف الدولة إلى أساسية وأخرى ثانوية؛ والوظائف الأساسية في عمل الدولة للمحافظة على سلامتها في الداخل والخارج وإقامة العدل بين الأفراد، وأعمال أخرى ثانوية (يراد بها الأعمال الاقتصادية) وتهدف من ورائها إلى تحقيق خير الجماعة وإسعادها ورفع مستواها.[1]

1- توفير الأمن والاستقرار والدفاع الوطني: وهي من الوظائف الأولى التي اضطلعت الدول بتقديمها فعلى مر العصور كان مسؤولية الحكومة تهيئة الأمن الداخلي والخارجي، والعمل على سيادة الطمأنينة والاستقرار لما لهذا من تأثير على تقدم استمرار وتوسع وازدهار كل الأنشطة الإنسانية الاقتصادية منها والاجتماعية. كما أن هذه الوظيفة ترتبط ارتباطا وثيقا بسبب وجود الدولة ذاتها ، فإذا لم تستطيع الدولة توفير الحد الأدنى من الأمن الداخلي وحماية البلاد والعباد من المخاطر الخارجية لم يعد يوجد مبرر لوجودها.

2- وضع نظام قضائي لحماية الحقوق واحترام التعاقدات : بعد وضع الإطار القانوني المسير للنشاط الاقتصادي على الدولة أن تتابع ذلك بوضع نظام قضائي لضمان احترام القواعد الموضوعة. ولا تكتفي الدولة بوضع الأطر المنظمة لجميع الأنشطة داخلها، بل يجب أن تتبعها بوضع نظام قضائي فعال يراقب الخارجين هذه الأطر والقوانين السارية ومعاقبتهم، للحفاظ على استقرار وتوازن المجتمع، وبهذا تحمى الحقوق الفردية والجماعية تحترم التعاقدات وتؤدى الالتزامات بما يحقق مصالح الجميع. فالضرورة تقتضي أن تقوم الدولة بحماية حقوق الملكية من اجل ضمان التنمية الاقتصادية، وبالتالي

1 محمد كامل ليلة، **مرجع سابق**، ص287.

الإيرادات الضريبية الخاصة بها. وبالتالي يكون هناك شكل من أشكال العقد والالتزام حيث توفر الدولة حماية حقوق الملكية في مقابل تيار ثابت من الدخل " الضرائب مقابل سيادة القانون".[1]

3- توفير الخدمات الأساسية للمجتمع : لقد أدى توسع مفهوم الحاجات العامة إلى توسع مسؤولية الدولة المعاصرة على توفير مستوى أفضل لمواطنيها من الرعاية الصحية والخدمات الطبية والتعلم الأساسي وتوفير المواصلات والاتصالات ورعاية البحوث العلمية وحماية البيئة.

4- وضع إطار الأنشطة الاجتماعية الاقتصادية والسياسة : لعل من أهم مسؤوليات الدولة هي أن تضع القواعد القانونية المسيرة للحياة المواطنين في جوانبها الاجتماعية والسياسية والاقتصادية. حتى وان اختلفت الآراء حول الدور الاقتصادي فإذا كانت الدولة لا تتدخل في كافة الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية فليس معنى ذلك أنها لا تضع القواعد القانونية المنظمة لمثل هذه الأنشطة، فوضع هذه القواعد حماية الأفراد وحقوقهم كما تضمن الحدود الدنيا اللازمة لضمان المصالح الأساسية للمواطنين.[2]

5- فرض الضرائب: لا شك أن تكون الدولة وهي تضطلع هذه المهام في حاجة إلى موارد مالية تغطي ها نفقاتها المتعددة، ولذا فهي تسن قوانين الجباية وتحرص على تنفيذها وتعاقب المتأخرين والممتنعين.

رابعا- وظائف الدولة في الحياة الاقتصادية الدولية : فضلا عن الوظائف الداخلية، تضطلع الدول بوظائف بصفتها شخص من أشخاص النظام الدولي.

1- الدولة كمتعامل في التجارة الدولية : تعتبر الدول فاعل أساسي في النظام الدولي، فبالإضافة إلى المصالح الخاصة لكل دولة، يظهر جليا وجود مصالح مشتركة للإنسانية جمعاء، وعلى الدول أن تجد طريقة للتنسيق فيما بينها للمحافظة على هذه المصالح المشتركة. كما أن الدول تعمل في نظام دولي

1 Brasseul J., « **Instabilité politique et développement économique** », à propos du livre de S. Haber, A. Razo et N. Maurer, The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876-1929, Cambridge University Press, 2003, *Région et Développement*, n° 23, 2006. P248.

2 حازم الببلاوي، **مرجع سابق**، ص24.

ولا يمكن لأي منها تحقيق مصالحها إلا في ظل حد ادني من التنسيق فيما بين الدول، ولا يتصور عقلا أن تحقق هذه الدول مصالح في ظل اللانظام الدولي.

2- تنظيم المبادلات: على مستوى الاقتصاد الدولي، وعلى الرغم من كون العمليات التجارية الأساسية يقوم بها متعاملون أفراد أو مؤسسات خاصة، إلا أن تنظيم هذه المبادلات يعود للدول، فهي التي تضع القوانين المحلية أو الدولية، وهي التي تصادق على المعاهدات الاتفاقات التجارية والاقتصادية الدولية وتسهر على تطبيقها.

3- حماية المصالح الاقتصادية الوطنية : تسعى كل الدول لا متلاك عناصر القوة الإستراتيجية أو بعضها، والتي تتيح ل ها امتلاك إرادتها الوطنية وتوفر السند المطلوب لتحقيق المصالح الوطنية الإستراتيجية، بما يشمله ذلك من المحافظة على وتنمية الموارد الطبيعية والمالية بما يحقق ويحفظ حقوق ومصالح الأجيال القادمة، وبالتالي تحقيق الأمن بمفهومه الواسع. وهكذا تسعى كل الدول مهما كان توجهها أو مستوى نموها لحماية مصالحها الاقتصادية التي أصبحت تمثل العنصر الأهم في العلاقات الإستراتيجية بين الدول.

خامسا- فشل الدول: يحدث هذا الفشل عندما يتسبب التدخل الحكومي بتخصيص غير كفء للسلع والموارد. ويمكن القول بأن الاهتمام بهذا المفهوم يعد حديثا نسبيا. ويعود الفضل في استخدام مفهوم فشل الحكومة إلى نظرية الخيار العام، والاقتصاد المؤسسي الحديث.

وينظر للفشل الحكومي على أنه أي إجراء أو سياسة تمنع السوق من العمل بكفاءة. ومن أشكاله المتداولة:[1]

- ظاهرة المزاحمة الناتجة عن توسع الحكومة للاقتراض لتمويل النفقات المتزايدة، الأمر الذي ينتج عنه مزاحمة القطاع الخاص في الإنفاق.
- ظاهرة البحث عن الريع التي تشير إلى حيل قوى الضغط والمصالح للاستفادة من مناصبهم العامة للحصول على مزايا شخصية مثل الاستفادة من التحكم بقرارات تراخيص الاستيراد.

1 احمد الكواز، **إخفاق آلية الأسواق وتدخل الدولة**، دورية جسر التنمية، العدد التاسع والستون، السنة السابعة، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، 2008، ص5.

– المبالغة في الضرائب بشكل يترتب عليه خفض الاستثمار، والتأثير سلبا على النشاط الاقتصادي.

– الإعانات غير المبررة على أسس من الحماية الرشيدة، التي من شأنها خلق مزايا تنافسية وهمية.

المبحث الثاني: السوق

يعيش العالم اليوم وأكثر من أي وقت مضى في ظروف اقتصادية مغايرة كثيراً لما سبق وان عرفته البشرية، يعيش في نظام اقتصادي يوصف بأنه معولم وانه جديد، تمثل السوق ونظام السوق سماته البارزة ومميزاته الأكثر وضوحاً.

في هذه الظروف (الحقبة) التي تراجعت فيها الإيديولوجيات أمام مفهوم السوق الذي اكتسح كل الأنظمة والمفاهيم الأخرى. وبالرغم من ارتباط السوق بالرأسمالية غير أنه أصبح في نهاية القرن العشرين رمز الاقتصاد الجديد وغدا يمثل تحديا أمام التنظيمات الاجتماعية وأمام الدول.

المطلب الأول: ماهية السوق والية عملها

لم يعد يعرف علم الاقتصاد الحديث بأنه علم الثروة أو علم المبادلة بل أصبح يعرف بـ"علم الأسواق" كما يقول Buchanan [1]. حيث أصبح السوق يمثل حجر الزاوية في النظريات الاقتصادية في القرن العشرين.

أولا– السوق تنظيم اجتماعي : إن التبادل عملية إنسانية قبل كل شيء، يسعى الإنسان من خلالها إلى تحقيق استمرار وجوده، وتنظيم حياته، ومن ثمة البحث عن رفاهية اكبر من خلال مشاركة مجتمعة تقسيم العمل والتعاون على إشباع حاجات أكثر من تلك الأساسية والضرورية. فالتاريخ الاقتصادي في إجماله هو تاريخ المبادلة، حيث اكتشف الإنسان مُبكراً أهمية التخصص وتقسيم العمل[2].

1 Diemer Arnaud, **Echange Et Marche Quelle Representation**, in Hervé Guillemin (Dir), **échanges, marché et marchandisation**, L'harmattan, paris,2008, p167.

2 انظر في ذلك :

- Laure Bazzoli, véronique Dutraive, **la conception institutionnaliste du marché comme construction sociale :une économie politique des institutions**, document de travail n°285, centre Auguste et Léon Walras, CNRS, octobre 2004. On ligne : https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00457628/document.
- Robineau Claude. **Anthropologie économique et marché**. In : Aubertin Catherine, Cogneau Denis. **Marché et développement**. Cahiers des Sciences Humaines, 1994, 30 (1-2), p. 23-33.

إن هذه العملية "المبادلة" هي فطرة اجتماعية إن صح التعبير، فطبيعة الإنسان الاجتماعية تولد لديه هذه النزعة إلى التعاون وتقاسم الأعباء والمبادلة من اجل تجاوز مصاعبه المادية والاستجابة إلى حاجاته المتزايدة. إن نظرة عبر التاريخ الممتدة للمجتمعات الإنسانية نستطيع أن نلاحظ أن المجتمعات الإنسانية قد استطاعت التقدم في حل مشكلاتها الاقتصادية في الإنتاج والتوزيع عن طريق اللجوء إلى أشكال من التنظيم الاجتماعي من أهمها الأسواق.

يعتبر السوق من أهم أشكال التنظيم الاجتماعي، حيث يتكفل بتنظيم وتسيير نسبة كبيرة من المعاملات الإنسانية ذات الطابع المادي والتي يهدف من خلالها الأفراد إلى تحقيق مصالحهم الذاتية بتحقيق الأرباح وزيادة رفاهيتهم. لقد كانت السوق الأداة التي ساعدت على تطور المبادلات ونموها ، وبدون هذه المبادلات يعود المجتمع إلى الاقتصاد البدائي والاكتفاء الذاتي. وكانت السوق مع عدد من الأدوات الاقتصادية الأخرى مثل النقود من أهم عناصر تطور وتقدم اقتصاد المبادلة.

إن نظام السوق المعروف حاليا بدأ بسيطا بساطة النشاط الاقتصادي لتلك العصور ، لكنه نابع من نشاط أصيل للمجتمعات البشرية وتطور بتطورها ، وكان يعكس وبصورة دقيقة هذا التطور ويستجيب له. ومن هنا جاءت مرونة السوق وحيويتها فهي دائمة التطور والتلاؤم مع ظروف البيئة وتغيرات التكنولوجيا أو الأذواق. هذه المرونة جعلت السوق من أحسن الأشكال التنظيمية التي توصل إليها الإنسان لأنه وليد الممارسات اليومية، ولم يكن نتاج نظرية أو تصور مفكر، كما لم يكن مفروضا بأوامر فوقية من طرف حكومة أو سلطة عليا، وإنما السوق ونظام السوق هو محصلة لتطور اجتماعي بطيء ومتدرج وتاريخ طويل من التجربة والخطأ.

لقد أصبح السوق واقتصاد السوق من أهم مميزات النظام الاقتصادي الحديث، وأصبح الاقتصاد الذي لا يعتمد على السوق لتنسيق أنشطته الاقتصادية وتخصيص موارده يوصف بأنه اقتصاد متخلف[1]، وأصبحت الدول وخاصة النامية منها تتسارع إلى تبنى نظام السوق هذا علها تجد فيه ما يطور من اقتصادياتها ويحقق تنميتها المنشودة.

1 Diemer arnaud, **échange et marché quelle représentation**, in Hervé Guillemin (Dir), **échanges, marché et marchandisation**, L'harmattan, paris,2008, p167.

ثانيا– تعريف السوق : توجد تعاريف كثيرة للسوق إلا أن اغلب تلك التعريفات تتفق فيما بينها على كون السوق هو الوسيلة التي تربط البائعين بالمشترين. وعموما ينصرف معنى السوق إلى المكان الذي تلتقي فيه قرارات البائعين والمشترين بشأن تبادل السلع والخدمات 1. هذا التعريف الذي يربط السوق بالمكان الذي يلتقي فيه البائعون والمشترون كان كثير الاستعمال في الماضي، وهو يشير إلى انحصار السوق في مكان محدد، فنطاق السوق يرتبط بمدى قابلية السلعة إلى النقل من مكان إلى آخر، وكذا مدى إمكانية الاتصال بين الأطراف العارضة والطالبة للسلعة محل التبادل فهذين الحدين كانا يقلصان من مفهوم السوق.

أما حديثا فان مفهوم السوق يقترن عموما بالمكان (لقاء بائعين وعارضين) و/أو بالتجريد(مقابلة عروض وطلبات) الذي تتم فيه المبادلات (شراء، بيع) بدلالة السعر (منطق المقابلة أو المكافأة)[2]. فقد أدى التقدم الكبير في وسائل النقل والمواصلات، وكذا في وسائل الاتصال الحديثة إلى إمكانية التعامل بين البائعين والمشترين دون ما حاجة إلى التقائهم في المكان، مما أدى إلى رسم حدود جديدة للسوق بعيدة عن الحيز المكاني. وأصبح السوق يتمثل في التقاء قرارات البائعين من جهة وقرارات المشترين من جهة ثانية، لتتم عملية التبادل (بيع، شراء) بمقابلة العرض والطلب بدلالة السعر.

أما O. Favereau في معرض تعريفه للسوق يقول أنه نمط وأسلوب لتخصيص الموارد يرتكز أساسا على تحريك الأسعار أو التخصيص، أما K. Arrow فيقول عن السوق: يأخذ بعين الاعتبار القرارات الفردية ويتم ضبط معدلات التبادل حتى تصبح القرارات الفردية متوافقة مع بعضها على العموم.

ويرى O.Favereau أن النظرية الاقتصادية المعاصرة تميز بين أكثر من مقاربة للسوق[3]:

– السوق المنظم المركزي (تنظيم ومَأْسَسَة قانون العرض والطلب)؛

1 عادل احمد حشيش، مصطفى رشدي شيحة، **مبادئ علم الاقتصاد للاجتماعيين، دراسة انتقائية في التعريف بالمبادئ الأساسية للاقتصاد كعلم اجتماعي**، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1990، ص293.

2 Diemer Arnaud, **op.cit,** 167.

3 Olivier Favereau, **LA PLACE DU MARCHE**, in Armand Hatchuel, Olivier Favereau, Frank Aggeri, **L'ACTIVITE MARCHANDE SANS LE MARCHE**, press des mines, paris,2011, p112.

– السوق غير المركزي كليةً، والمتروك لمبادرة الأعوان الذين يتفاوضون فيما بينهم على شروط علاقاتهم التعاقدية؛

– السوق كنظام عام للانتقاء من خلال المنافسة.

كما يمكن تعريف السوق كعملية 1 (as process)، فالسوق يعرف بأنه العملية التي بموجبها يحدد المشترون والبائعون ما هم مستعدون لشرائه أو بيعه، وبأية شروط؛ أو هو أيضا العملية التي من خلالها يقرر البائعون والمشترون الأسعار، الكميات التي يتم شراؤها وبيعها.

ثالثا– الأطراف المتعاملة في السوق : من خلال عمليات التبادل التي تتم في السوق تتفاعل وتتشابك القرارات التي تتخذها الوحدات العاملة في السوق، والهادفة إلى تحقيق مصالحها الخاصة، والتي على أساسها تتحدد علاقة هذه الوحدات بالوحدات الأخرى.

1– الطرف الأول – المنتج أو المشروع: ويمثله جانب العرض (منتج، المشروع) الذي يقوم بمعرفة اتجاهات الطلب وحجمه من السوق ثم يحدد حجم الإنتاج بناءاً على ذلك وهو يعمل على توليف مجموعة من عناصر الإنتاج من اجل الحصول على منتجات تلبي الطلبات الموجودة في السوق نوعاً وكماً.

2– الطرف الثاني: يمثله جانب الطلب "المستهلكون"، ونقصد بالمستهلك كل وحدة اجتماعية (فرد، عائلة، مجموعة من الأفراد، مؤسسات) تسعى إلى تحقيق إشباع ما.

3– الطرف الثالث: تمثله الحكومة والتي أصبحت شخصية اقتصادية كاملة ومزدوجة، فهي تلعب دور المنتج وتقدم السلع والخدمات للأفراد والمشروعات، كما تقوم بدور المستهلك لسلع وخدمات معينة تتحصل عليها من وحدات منتجة لهذه السلع والخدمات.

1 Richard b. McKenzie, Dwight R. Lee, **MICROECONOMICS FOR MBAs, the economic way of thinking for manager**, Cambridge university press, 2 edition, 2010, Cambridge, UK, p17.

رابعا– آلية الأسعار (السوق والتنسيق بين أطرافه) : في حالة المنافسة يتخذ المنتجون "العارضون"، المستهلكون "الطلب" قرارات مستقلة عن بعضهم البعض ، وبدافع المصلحة الخاصة وفي حالة من الحرية. وتقوم السوق بتنسيق بين احتياجاتهم وتوجه تصرفاتهم وتعمل آلية الأسعار دوراً مهما في التوفيق بين الطرفين للوصول إلى حالة من التوازن. هذه الأسعار تصبح بمثابة المرشد الذي وفقا له يقوم المنتجون والمستهلكون باتخاذ قراراتهم أو تغيير هذه القرارات ، وذلك بغية تحقيق مصالحهم الذاتية. فإذا عرض المنتجون من سلعة ما كمية اكبر من الكمية التي يطلبها المستهلكون عن سعر السوق فان هذا السعر سوف ينخفض ومع انخفاض السعر يخفض المنتجون إنتاجهم (وقد ينسحب البعض من العملية الإنتاجية) ، وفي ذات الوقت فان انخفاض السعر يحث المستهلكون على شراء كميات اكبر من هذه السلعة، وهكذا يتلاشى فائض العرض في نهاية الأمر ويعود التوازن إلى السوق مرة أخرى.

وعلى العكس من ذلك إذا قام العارضون بعرض كميات اقل من تلك التي يشتريها المستهلكون فسوف يكون هناك فائض طلب في السوق وحتى يحصل بعض المستهلكون على السلعة فسوف يزايدون على السعر ومع ارتفاع الأسعار فان المستهلكين سوف يقتصدون ومع ارتفاع الأسعار فان المستهلكين سوف يقتصدون في استخدام السلعة بينما يسعى المنتجون لإنتاج كمية اكبر منها وهكذا يعمل السعر على تحقيق التوازن بين العرض والطلب.

وهكذا يكون جهاز (آلية) الأسعار عبارة عن القوة المنظمة للسوق ، فجهاز الأسعار إنما هو جهاز اتصال من خلاله يمكن تسجيل وتلخيص العدد الهائل من الاختيارات الحرة للأفراد والموازنة بين بعضها البعض، فمن يتبع توجيهات جهاز الأسعار إنما يحقق ربحاً ومن يتجاهل هذه التوجيهات إنما يعاقب بواسطة النظام. ومن خلال جهاز الأسعار يستطيع المجتمع أن يحدد وينفذ القرارات المتعلقة بماذا ينتج وبأي كمية وكيف يتم الإنتاج وكيف يتم التوزيع ، وهكذا تعمل آلية الأسعار كأداة لترجم ة الاختيارات الحرة العديدة للأفراد والمنشآت وكميكانيكية لتنفيذ هذه القرارات.

خامسا- وظائف السوق: للسوق وظائف أساسية أهمها:

1- وظيفة تحديد الأسعار أو قيم المبادلة: يقوم السوق بتحديد أسعار التبادل أو قيم المبادلة التي تسود العلاقات بين المنتجين والمستهلكين ، فالسعر هو أساس اتخاذ القرارات من جانب العناصر المتقابلة في السوق. ومن الاقتصاديين من عرف السوق بأنه العملية التي من خلالها يقرر المشروع والبائعون الأسعار والكميات التي ينتجها أو يبيعها.[1]

2- وظيفة توفير وتوصيل المعلومات : يعتبر توصيل المعلومات احد الوظائف الهامة للسوق ، ذلك انه لا يمكن التعرف على تفـضيلات المستهلك بصورة مباشرة . وتعمل آلية الأسعار على توفير هذه المعلومات وتوصيلها إلى متخذي القرار، من خلال محاولة الأطراف المشاركة في السوق البيع والشراء بأفضل الشروط الممكنة من خلال عملية المساومة، فينتقلون من الجهل النسبي لرغبات الآخرين واحتياجاتهم إلى فهم دقيق ومعقول للمقدار الذي يمكن شراؤها أو بيعها به، وهكذا يعمل السوق كنظام دائم للمعلومات والتبادل[2]. وبهذا تقدم أسعار السوق للأطراف المشاركة فيه معلومات قيمة عن الأهمية النسبية لعناصر الإنتاج والسلع والخدمات المختلفـة المتداولة فيه. وبدون هذه المعلومات يكون من المستحيل بالنسبة لصانع القرار أن يحدد إلى أي مدى كانت السلعة مرغوبة في ضوء تكلفة الفرصة البديلة أي بالنسبة لأشياء أخرى كان يمكن إنتاجها باستخدام الموارد المطلوبة لهذه السلعة. وبذلك تعمل الأسواق على تجميع وتسجيل المعلومات التي تعكس اختبارات المستهلكين والمنتجين وأصحاب الموارد، وذلك الكم الكبير من المعلومات الذي يعجز أي فرد على توفيره تتم جدولته في ملخص إحصائي هو سعر السوق بما يوفر للمشاركين في السوق معلومات عن الندرة النسبية للمنتجات.[3]

3- وظيفة توفير الحوافز : ذلك أن الأسعار توفر وتنشئ نظاما للثواب والعقاب يدفع المشاركين في السوق إلى العمل والتعاون مع الآخرين من اجل إنتاج السلع المرغوبة والمطلوبة والاقتصاد في الموارد واستخدام طرق الإنتاج ذات الكفاءة من اجل تحقيق المكاسب.

1 Richard b. McKenzie, Dwight R. Lee**, MICROECONOMICS FOR MBAs**, the economic way of thinking for manager, op.cit, p82.

2 Ibid, p82.

3 جيمس جوارتني، ريتشارداستروب، **الاقتصاد الكلي الاختيار العام والخاص** ، ترجمة عبد الفتاح غبد الرحمان، عبد العظيم محمد، دار المريخ، الرياض، 1988، ص100.

4- وظيفة تخصيص الموارد : والمقصود هو تنظيم الإنتاج والذي يعتمد على الاستخدام الأمثل أي كيفية استخدام الموارد، بالصورة التي تحقق أحسن نتيجة ممكنة ويترتب على هذا المفهوم أن يتم أولا تحديد حجم الإنتاج كماً ونوعاً (على أساس المعلومات التي يوفرها السوق الطلب الحالي والمتوقع) ثم تقدير وتوفير الموارد وعناصر الإنتاج اللازمة لهذا الإنتاج وأخيرا تحديد الاختيار الفني للإنتاج الأمثل ليتم طرح هذه المنتجات للتداول.

5- وظيفة التوزيع : يتعلق الأمر بتوزيع المنتجات التي أصبحت سلعا وخدمات بين المستهلكين، فالإنتاج وان كان يتحدد على أساس رغبات المستهلكين، التوزيع هنا يتم من خلال السوق ويرتبط بأسعار السلع وبقوة المستهلكين الشرائية وبمدى العلاقة بين الاستهلاك والادخار ومدى قدرة السلع والخدمات على إشباع احتياجاتهم.

6- وظيفة موازنة العرض والطلب: يؤدي السوق هذه الوظيفة إذا أدى وظائفه السابقة بكفاءة ، وبهذا يستطيع تحقيق التوازن بين قوى العرض والطلب وما يترتب على ذلك من تحديد الأسعار التي يجب أن تسود السوق، وكذا الكميات التي يمكن إنتاجها واستهلاكها.

7- قدرة السوق على مواجهة المستقبل: أي التنبؤ، ففي السوق يتحدد الاستهلاك كما يتحقق الاستثمار والفائض، فوظيفة السوق هي التوفيق بين الطلب والعرض بالرغم من اختلاف المراحل الزمنية بينهما.

المطلب الثاني: السوق مبادئ وقوانين

أولا- شروط وجود السوق: يفترض وجود السوق أي المكان (الحقيقي أو المجرد) أين تلتقي العروض والطلبات للتعامل عند مستوى معين يفترض وجود أربعة أسس:

1- حقوق الملكية: ربطت حقوق الملكية بالقوانين والمدنية ، وقد عرفت بأنها حق التمتع والتصرف بالأشياء بصفة مطلقة، بشرط ألا تكون ممنوعة قانونا ، أو هي مجموع القواعد التي تسمح بتمليك الثروة ما بين الأفراد. كما يمكن النظر إليها بأنها تنظيم يجبر مستخدمي الموارد على تحمل عملهم بالكامل ويمنع أفرادا من ممارسة المنافسة المدمرة [1]. إن الاعتراف بهذا المبدأ يسمح بالانتقال من

1 جيمس جوارتني، **المرجع السابق**، ص 104.

الحيازة البسيطة إلى التملك الشرعي، إلى حق (سند) ملكية معترف به، بغض النظر عن خصوصيات الشيء المملوك، وهوية المالك والاستعمال الذي يجعل فيه شيئه.[1]

كما ارتبط حق الملكية تباع ا بالقوانين (Diemer,2005)، احتلال الأرض بالقوة (hume,1825)، حق المحتل الأول الذي شرعه نظام حق التقادم، و بالعمل (thiers,1848)، بعد ذلك عرف حق الملكية بأنه مجموعة القواعد التي بموجبها تُمتلك الثروة بين الأفراد [2]. وتتعلق حقوق الملكية بجواز استخدا م الموارد، السلع والخدمات. وهي تحدد السلوك الاجتماعي – ما يمكن و ما لا يمكن الأفراد القيام به في المجتمع. وهي تحدد أيضا ما إذا كانت الموارد والسلع والخدمات للاستخدام الخاص أو الجماعي من قبل الدولة أو بعض الجماعات الصغيرة.[3]

ففي اقتصاد السوق الحر، عندما يتاجر الناس فإنهم يتداولون "الحقوق" على السلع والخدمات، فعندما يشتري شخص منزلا في السوق فانه يشتري الحق في العيش فيه، في ظروف معينة .– طالما انه لا يزعج الآخرين مثلا –، يستند اقتصاد السوق على إنشاء أنماط من حقوق الملكية تكون لها شرعية لإنفاذ الحكومة لها 4. ومن هنا تظهر أهمية وجود حقوق الملكية كشرط لوجود السوق ، فلحق الملكية أثر حتمي وهو حق التصرف في السلع التي نمتلكها وتحويلها إما مقابل عائد مالي، أو بصفة مجانية أو استبدالها، بيعها أو إعطائها بين الأحياء أو بالوصية. وهكذا تكون كل الثروات الاجتماعية التي هي موضوع حقوق الملكية موضع تجارة في الأسواق.

2– حرية التعاقد: أي إمكانية تحويل حقوق الملكية التي يمتلكها الفرد إلى أخر أو آخرين وبالشروط التي يختارها هو. وفي الدولة الرأسمالية حرية التعاقد تعلو وتتفوق على المفاهيم الأخرى مثل عدالة العقد، الأجر العادل أو السعر العادل.[5]

3– نظرية القيمة: القيمة التبادلية للسلع والتي ترتكز على المنفعة والندرة فالسلعة تكون قيمتها مرتبطة بمدى منفعتها التي هي خاصية اقتصادية تكمن بالقدرة الطبيعية للسلع في الاستجابة لحاجات

1 Anthony de Jasay, **L'etat la logique du pouvoir politique**, les belles lettres, paris, 1994, p29.

2 Diemer Arnaud, **op.cit**., p 172.

3 Richard b. McKenzie, Dwight R. Lee, **op.cit**, p17.

4 **Idem**, p18.

5 Anthony de Jasay, op.cit, p34.

الإنسان. أما الندرة فهي العلاقة النسبة بين العرض والطلب وه ي تعبير السوق عن هذه النسبة . فمن الضروري وجود نظرية للقيمة تمكن المتبادلين من تحديد نسب التبادل لمختلف السلع.[1]

4- قانون العرض والطلب : ويتعلق الأمر بالبحث عن القانون العام الذي يضبط التغيرات في قيمة التبادل. هذا القانون عرض في البداية في شكل ص يغة كانت تشير إلى المنافسة والمقاومة التي تقوم بين البائعين والمشترين لمنتج ما، فهؤلاء يعرضون ما يرغبون في تبادله وأولاء يطلبون ما هم بحاجة إليه. بعد ذلك أصبح قانون العرض والطلب يدل على ميكانيزم.2 وهو ما تعرضنا له في النقاط السابقة في آلية السوق والأسعار.

5- النقود: يرتبط السوق بالنقود بصفة جد كبيرة ، فالنقود شرط أساسي ومسبق لظهور وتوسع السوق ، وظهور وتطور السوق ارتبط بظهور وتداول النقود. وبدقة أكثر ، عقود البيع والشراء رسمت النقود كوسيلة دفع وبالتالي سمحت بتوسع الأسواق وهذا بعكس المقايضة. كما يمكن أن نضيف أن إدخال النقود أعطى للمعاملات الاقتصادية خصائص منها أنها أصبحت أكثر دقة ، كما إنها شجعت الأمان مما زاد في عدد المعاملات. لقد عملت علاقات الثقة (الاعتقاد في النقود واحترام العقود) على فتح أبواب التبادل ووسعته، ومن دونها يصبح وجود السوق مهدداً.

ثانيا- شروط فاعلية السوق : للحكم على السوق وطريقة أدائه يستخدم الاقتصاديون مقياس الكفاءة الاقتصادية أو الفاعلية وهي تعني الحصول على اكبر نفع من الموارد بأقل قدر من النفقات. بمعنى أن يوفر النشاط الاقتصادي الممارس قدراً من المنافع، ولتحقيق هذه الفاعلية يجب توفر ما يلي:

1- المنافسة: تحتل المنافسة مكانة خاصة فهي تؤثر مباشرة على شروط وجود السوق، وبفضل المنافسة يحاول البائعون تقديم أفضل المنتجات كماً ونوعاً وسعراً، وهكذا تصبح المنافسة محفزا للنشاط الاقتصادي وعاملا للتقدم والتطور. فالمؤسسات المحفزة بالمنافسة تبحث عن تحسين أنظمة عملها ومحاولة إتقان طرق الإنتاج أو اختراع وإبداع طرق جديدة للإنتاج من اجل الحفاظ على مكانتها في السوق. وهكذا تصبح المنافسة عامل منظم وضابط للحركة الاقتصادية ، وفي غياب المنافسة يصبح

1 Diemer Arnaud, **Capitalisme,Marche Et Etat**, p39. On ligne télécharger le 04/05/2011 http://www.oeconomia.net/private/cours/economiegenerale/CAPET/02.capitalisme.pdf

2 Diemer Arnaud, ECHANGE ET MARCHE : QUELLE REPRESENTATION ?, op.cit, p 9.

قانون العرض والطلب لا معنى له ويتوقف عن إعطاء نتائج جيدة. تتحقق بالمنافسة الكفاءة الاقتصادية ويحقق النشاط الاقتصادي منافع تفوق التكاليف النسبية لأفراد المجتمع ، وبالعكس فانه لن تتم ممارسة النشاط الاقتصادي إذا كانت التكاليف المترتبة عليه تفوق المنافع المحققة منه .[1] (أي انه يخلق ضرر لبعض أفراد أو طبقات المجتمع) يزيد على المنافع التي يجنيها البعض الآخر وبذلك يكون النشاط الصافي لهذا النشاط سالباً.

2- المعلومات: في اقتصاد يعتمد على السوق، تظهر آلية السعر كالوسيلة الأساسية لنقل المعلومة ، لكن هل هي التي تعطى للمتعاملين الاقتصاديين أفضل المعلومات وبأقل تكلفة. لقد أجاب Von Hayek أن الأفراد هم وحدهم من يتلقى وينتج المعلومات الضرورية لحاجاتهم، فالسوق ليس نموذج توازن مجرد لكنه صيرورة لنقل المعلومات والمعارف . هذه النظرية تعتمد على فرضية مهمة الشفافية وعلى فكرة تناظر المعلومة[2].

3- تكلفة المعاملات: مسألة تكلفة المعاملات ترجعنا إلى أعمال Coase و Williamson ويراد بتكلفة المعاملات تكاليف عمل نظام التبادل وبأكثر دقة في إطار اقتصاد السوق ما يعنى الرجوع إلى السوق لتخصيص الموارد وتحويل حقوق الملكية[3].

استعمال السوق ونظام الأسعار يولد تكاليف يجب إدراكها:

_ الوقت الذي مر في البحث عن الأسعار الضرورية.
_ تكاليف المفاوضات وإعادة مفاوضات العقود.
_ تكاليف الحراسة والمراقبة.

أما Claude Menard فقد أشار إلى أربعة أشكال من تكاليف المعاملات في السوق:

_ تكاليف الحصر Exclusion.
_ تكاليف الاستعلام (التبادل يستدعى نظام معلومات يولد تكاليف تخزين، تنفيذ .... الخ.

1 جيمس جوارتني، **المرجع السابق**، ص112

2 Diemer Arnaud, ECHANGE ET MARCHE : QUELLE REPRESENTATION ?, op.cit, p 9.

3 Ibid, p10.

_ تكاليف الحجم (كلما كانت السوق ممتد وواسع تصبح المبادلات غير شخصية (فردية) وأصبح من الضروري تطوير آليات مؤسساتية مخصصة لطبيعة العقود القواعد، وتطبيقهم).

_ تكاليف السلوك.

ثالثا- تنظيم وضبط السوق : ضبط السوق يستدعي شروط شكلية وأخرى جوهرية ، يتعلق الأمر أولا بتجاوز مفهوم اليد الخفية . فإذا كانت قوى السوق تستطيع أن تظهر فعلا بصفة ع فوية (تبعا لحاجة ملحة للمستهلكين) يجب أن تكون مسيطر عليها وتضبط فيما بعد ، ويصير من المناسب إقامة قواعد للعبة، واستمرار وبقاء السوق يصبح على المحك ، فالسوق الفعال والكفء هو سوق منظم ومضبوط. وضبط السوق يمكن أن يحددها الفاعلون أنفسهم (تحديدات للمبادلات) أو عن طريق الاتفاقيات (رفض سلعنة بعض السلع والخدمات) أو عن طريق القوانين (تحديدات قانونية للمبادلات) أو عن طريق آليات التنسيق المراقبة والردع الهادف إلى ضمان فعاليته وكفاءته. والعديد من الأسواق اليوم هي أسواق منظمة (البورصات التجارية مثلا).

المطلب الثالث: فشل السوق

يشير هذا المفهوم "فشل السوق" إلى توصيف الحالة التي يكون تخصيص الموارد والسلع، بواسطة الأسواق، غير كفء. وتقابل هذه الوضعية الوضع الأمثل والذي يطلق عليه وضع باريتو الأمثل. وحسب مبدأ باريتو، فانه يزيد رفاه مجموعة أفراد بالانتقال من وضع أ إلى وضع ب إذا أصبح فردا واحدا على الأقل في وضعية أحسن في الوضع ب، من دون أن يتحول أي احد إلى وضعية أسوأ. طبعا ينظر إلى الوضعيتين من وجهة نظر المجتمع [1]. كما يعرف آخرون فشل السوق بذلك الوضع الذي لا تتحقق فيه واحدة أو أكثر من فرضيات أفضل العوالم [*]، وبالتالي فلن يحقق نظام السوق الفاعلية المتوقعة، وعدم الفاعلية هاته يطلق عليها فشل السوق.[2]

1 Nicola Acocella, **ECONOMIC POLICY IN THE AGE OF GLOBALIZATION**, Cambridge university press, Cambridge, UK, 2005, p10.

[*] – تعتمد رفاهية كل شخص على ما يستهلكه من سلع فقط، و كل أرباح المؤسسة تعتمد فقط على الاستخدام الخاص لعوامل الإنتاج؛
– وجود نظام لحقوق الملكية وتطبيقه على كل السلع؛ – لا وجود لأي تكلفة لمشاركة في الأسواق؛ – وجود سوق لكل سلعة؛
– يتقاسم المشاركون في الأسواق نفس المعلومات حول طبيعة السلعة والظروف التي يتم تداولها فيها.
– تتصرف الشركات بشكل تنافسي، وعلى الخصوص تعتقد أن أفعالها ليس لا أي تأثير على الأسعار؛

2 John Leach, A **COURSE IN PUBLIC ECONOMICS**, Cambridge university press, New York,2004, p5.

أولا- أسباب فشل السوق: يحدث فشل السوق بسبب عوامل منها:[1]

- تمتع بعض الأطراف في السوق بمراكز قوى بالشكل الذي يحظر على الآخرين التمتع بمكاسب التجارة.

- أن يكون احد الأطراف المتعاملين بالسوق أثارا جانبية يطلق عليها أثار غير مباشرة أو خارجيات. لا يمكن للسوق تقييم آثارها. مثل الأضرار والمنافع البيئية، وغياب المعلومات أو حجبها.

- قد تفشل بعض الأسواق بسبب طبيعة السلعة نفسها، أو طبيعة تبادلها، فقد توصف بعض السلع بأنها سلع عامة، حيث لابد من وجود نظم لحاميتها من إساءة التصرف بها أو تعريضها للمخاطر البيئية، والمخاطر الانقراض.

- في حالة عدم اتصاف نظام حقوق الملكية بالانضباط والكمال فان سيطرة مالكي حقوق إنتاج السلع والخدمات وتبادلها يعتبر هو الأخر غير منضبط ولا يتصف بالكمال. وبالتالي تفشل السوق وتكون بحاجة لتدخل الحكومة.

- نقص المنافسة.

ثانيا- الخارجيات (التأثيرات الخارجية Externalités): يولد إنتاج واستهلاك السلع أثارا يفشل السوق في تسجيلها، وهي ما يسمى بالآثار الخارجية، وهي تحدث عندما تؤثر أفعال فرد ما أو مجموعة ما على رفاهيته أفراد آخرين دون إرادتهم.

1- تعريف: الخارجيات أو التأثيرات الخارجية تشير إلى الحالة التي يؤثر فيها سلوك متعامل معين (شخص أو شركة) على رفاهية فرد آخر أو على ربحية مؤسسة أخرى، دون أن يقتضي ذلك حدوث تعويض نقدي. وتكون الخارجيات ايجابية إذا أدى سلوك بع ض المتعاملين إلى تحسين وضع متعامل آخر، وسلبية إذا جعل هذا السلوك متعامل آخر في وضعية أسوأ. [2] أو هي الوضعية التي يؤثر فيها عمل متعامل اقتصادي معين من دون أن يكون قاصدا ذلك على وضعية متعاملين آخرين هم أيضا

1 أحمد الكواز، **اخفاق الية السوق وتدخل الدولة** ، دورية جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت،العدد التاسع والستون، يناير كانون الثاني 2008، ص3.

2 John Leach , **a course in public economics**, Cambridge university press, new York, 2004, p99.

غير معنيين بهذا العمل، ولم يتم مشاوريهم ولم يحصلوا (في حالة التأثير السلبي) على أي تعويض ، ودون أن تترجم ذلك بتغير في مستوى الأسعار.

والأمثلة على هذه التأثيرات الخارجية التي يفشل السوق في تسجيلها كثيرة ومتعددة.

– مزارع ينتج حبوب باستعمال مواد كيميائية مما يؤدي إلى تلويث مياه النهر المجاور لحقله من دون أن يتحمل أي تكلفة إضافية بسبب تلويثه للبيئة.

– الانبعاثات الصناعية التي تخفض نوعية الهواء والماء وما تلحقه من أضرار بصحة البشر وغيرهم، وتفرض تكاليف إضافية على الشركات الأخرى التي تحتاج إلى الهواء والماء النقي كجزء م ن عملياتها الإنتاجية.

وهكذا فان الآثار الخارجية تعنى الآثار الجانبية لفعل ما يؤثر على رفاهية آخرين دون إرادتهم وقد يستفيد هؤلاء (يحققون منافع خارجية) أو يضارون بسبب تحمل تكاليف خارجية.

2– أصناف الخارجيات: تصنف وفقا لعدة معايير:[1]

_ أما حسب الآثار الاقتصادية ، فنجد الخارجيات الايجابية: تشير إلى الوضعية أين يكون متعامل يتلقى تأثيرات ايجابية من دون أن يدفع مقابل ذلك (يتلقى دعما على متعاملين آخرين من دون أن يدفع مقابل ذلك). أما الخارجيات السلبية : فتشير إلى الوضعية التي يكون فيها متعامل معاقب (يتحمل أعباء) جراء أعمال متعاملين آخرين من دون أن يتلقى أي تعويض.

1 http://fr.wikipedia.org/wiki/Externalit%C3%A9 on ligne consulté le 17.05.2011.

الجدول رقم(1): أنواع الخارجيات (الآثار الخارجية)

	خارجيات ايجابية	خارجيات سلبية
الفاعل	ليس له أن يعوض	ليس عليه تحملها
الآخرين	ليس عليه أن يدفع	ليس له أن يعوض

المصدر: الموسوعة الحرة ويكيبيديا

_ أما بحسب العامل الاقتصادي، فمنها خارجيات الإنتاج التي تشير إلى تحسن أو تدهور الرفاهية التي يشعر بها المتعامل (B) ومن دون أن يعوض نتيجة لقيام المتعامل A بالإنتاج. أما خارجيات الاستهلاك، فتشير إلى تحسين أو تدهور حالة الرفاهية التي يشعر بها المتعامل الاقتصادي (B) (الذي لا يعوض) نتيجة لقيام المتعامل (A) بالاستهلاك.

2_ الخارجيات التقنية: نتحدث عن الخارجيات التقنية في الإنتاج عندما تتغير دالة الإنتاج لمتعامل ما نتيجة أعمال يقوم بها آخرين. والمثال المشهور الذي قدمه جيمس ميد James Mead عن تربية النحل، فمربي النحل يستفيد من قربه من المزارع الذي يقوم بإنتاج الأزهار وبمختلف الأنواع ويحصل على عسل عالي الجودة الذي يبيعه بأحسن الأسعار وهذا مجاناً (من دون مقابل).

فالمزارع لا يدفع له مقابل الخدمة المجانية غير المباشرة التي يقدمها لمربي النحل، فيتعلق الأمر هنا بخارجيات ايجابية. لكن المزارع يستفيد أيضا ومجانا من خدمة تلقيح الأشجار والتي تحسن من المردودية في إنتاجه من دون اللجوء إلى الطرق اليدوية المكلفة. فالتلقيح العشوائي للنحل تغني من التنوع الجيني Génétique للأشجار وتجعلهم أكثر مقاومة للأمراض، إذن التأثيرات الخارجية في هذا المثال ايجابية في الاتجاهين[1].

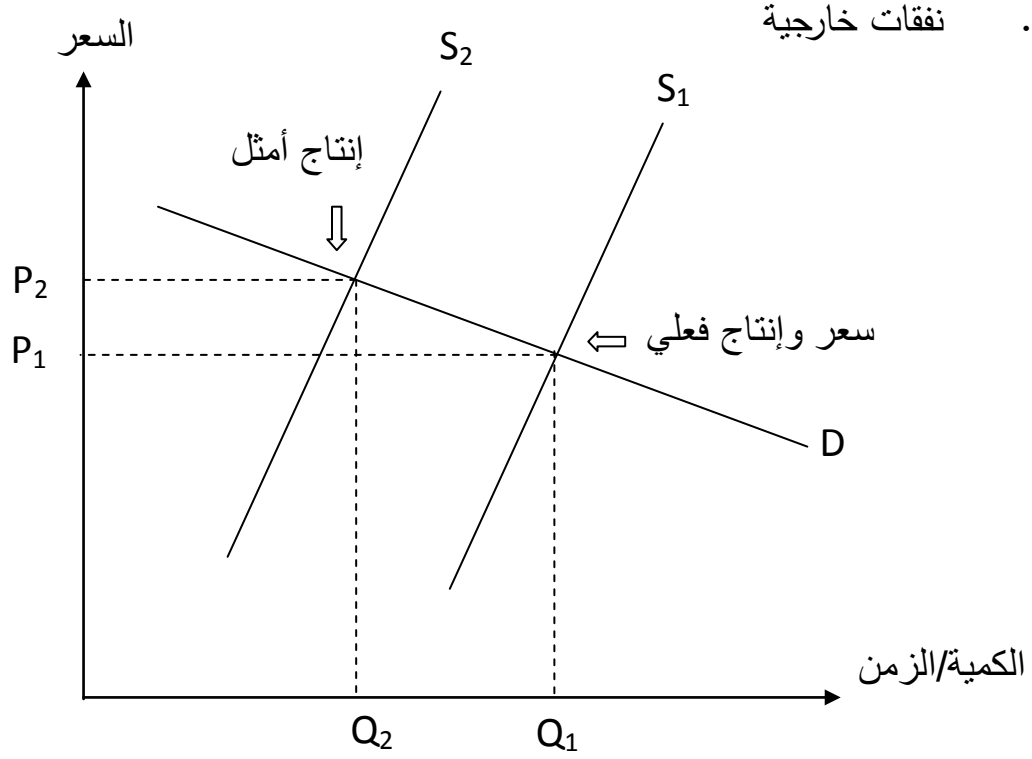
ثالثا– الخارجيات وفشل السوق: قد نتساءل لماذا تخلق الآثار الخارجية (Externalités) مشاكل لآلية السوق؟، يمكننا توضيح الإجابة باستعمال شكل بياني التالي:

1 الموسوعة الحرة على الخط : https://fr.wikipedia.org/wiki/Externalit%C3%A9، تاريخ التصفح: 2010/08/24.

الشكل رقم (03): التأثيرات الخارجية ومشاكل السوق

الصورة الأولى

1. نفقات خارجية



المصدر: جيمس جوارتني، مرجع سبق ذكره، ص119.

يبين منحى عرض مؤسسة تقوم بإنتاج سلعة ما، وتخلف عملية الإنتاج هذه تلويث المياه وإصدار دخان ملوث للبيئة المحيطة بالمؤسسة. فعندما تتسم الأسواق التنافسية بالتوازن فان تكلفة سلعة ما (بما فيها الربح العادي للمنتج) سوف يدفعها المستهلكون فان لم تكن المنافع التي يحصل عليها المستهلكون اكبر من تكلفة الفرصة البديلة للنتاج، فلن يتم إنتاج السلعة ولكن ماذا يحدث عندما تكون هناك تأثيرات خارجية؟

كما يوضح الشكل أعلاه فان منحنى العرض سوف يظهر تكلفة الفرصة البديلة للانتاج بأقل من مستواها الفعلي عند وجود تأثيرات خارجية. وعندما يأخذ المنتج في حسبانه التكاليف الخاصة فقط ويتجاهل التكاليف التي فرضت على الأطراف الأخرى ينشأ منحنى العرض (S1)، أما إذا أخذت التكاليف الكلية في الحسبان فسوف ينشأ منحنى العرض (S2) على أن منحنى العرض الفعلي (S1) لا يعكس تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج السلعة لذلك فان المنتج يعتقد خطأ أن تكلفة الفرصة البديلة

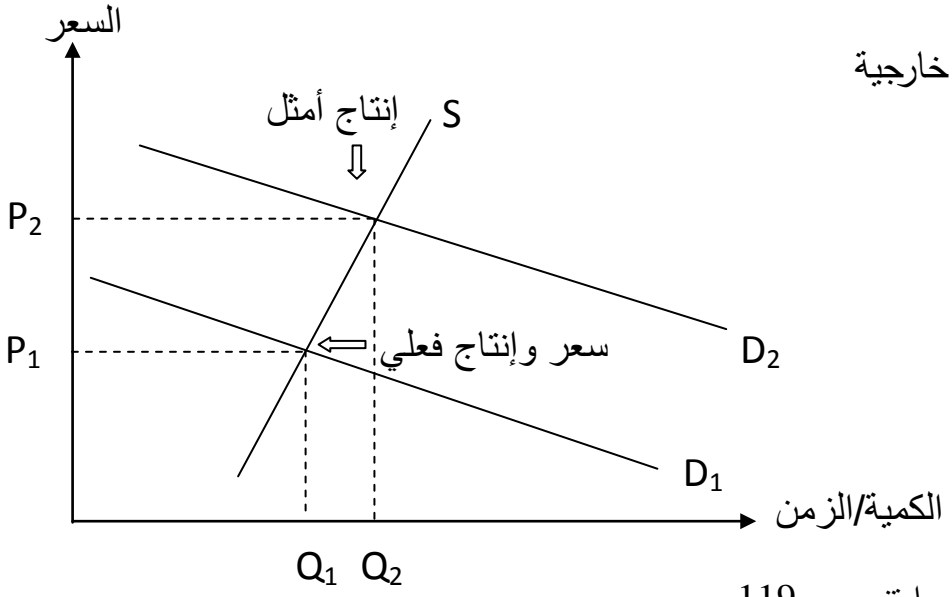
منخفض بدرجة تدفعه إلى زيادة العرض ويزداد الإنتاج من Q2 إلى Q1 رغم أن المجتمع يقوم الوحدات الإضافية من السلعة بأقل من تكاليفها وهكذا يعني حدوث عدم كفاءة اقتصادية1.

وإذا رجعنا إلى مثالنا فيمكن القول إن زيادة الإنتاج تؤدي إلى حدوث عدم كفاءة اقتصادية ناتجة عن تلويث إضافي للماء والهواء بما يجعل الصورة النهائية أن الضرر الذي ينتج عن التلوث يفوق المنافع التي يحققها بعض الناس من استهلاكهم للسلعة المنتجة؟ . وعلى العكس وفي صورة معاكسة فكما يوضح المنحنى التالي:

الشكل رقم(04): التأثيرات الخارجية ومشاكل السوق

الصورة الثانية

2. منافع خارجية



المصدر :جيمس جوارتني، ص119.

فإن المنافع الخارجية قد تفرز مشاكل أيضا فعندما تتحقق هذه المنافع فان منحى طلب السوق (D1) لا يعكس كل المنافع التي تشمل على تلك المنافع التي تحصل عليها أطراف أخرى ثانوية وهكذا يتحقق الإنتاج (Q1) ولكن هل يمكن للمجتمع أن يكسب من إنتاج قدر اكبر من هذه السلعة؟ والإجابة هي نعم، ذلك أن منحى الطلب (D2) يعكس كلا من المنافع المباشرة للمستهلكين والمنافع الثانوية للأطراف الثانوية. ويزداد الإنتاج من (Q1) إلى (Q2) ويتحقق كسب صافي للمجتمع ومع ذلك فانه حيث يعجز المستهلكون والمنتجون عن تحقيق منافع ثانوية فسوف يتحدد مستوى الاستهلاك

1 جوارتني، مرجع سابق، ص118.

عند (Q1) وهذا يعني أن الكسب الصافي المتوقع من مستوى الإنتاج الأكبر (Q2) سوف يفقد وهكذا لا يتحقق أحد (شرط) الكفاءة الاقتصادية (شرط تفوق المنافع عن التكاليف النسبية).

وعلى ذلك فان الأسواق التنافسية تفشل في إعطاء المستهلكين والم رتجين مؤشرات صحيحة عندما تحدث تأثيرات خارجية وتخصيص قدر اكبر من الموارد لإنتاج السلع التي ينجم عنها تكاليف إضافية يتحملها الآخرون دون إرادتهم.

رابعا- السلع العامة وفشل السوق : تمثل السلع العامة احد اكبر التحديات للسوق وكفاءته في تخصيص الموارد ذلك أن طبيعة هذه السلع تجعل المنتج ين لا يقبلون عليها. لكن لماذا تخلق السلع العامة مشاكل للسوق؟ . إن الحديث عن كفاءة السوق يتوافق مع وجود سوق للسلع الخاصة فقط، وإغفال نوع أخر من السلع يسمى بالسلع العامة أو الجماعية*.

1- تعريف وخصائص السلع العامة: يعرف Samuelson السلع العامة الصرفة بأنها تلك السلع التي تتميز بميزتي عدم القابلية للاستبعاد non-excludable وعدم تنافسية استهلاكها " non-rivalrous".[1] السلع العامة هي تلك السلع التي يمكن أن يستفيد منها مجموعة من الناس في نفس الوقت كالتعليم، الصحة العمومية، والطرق السريعة والأمن الفردي والوطني عندما لا يستثنى أفراد أو لا يمكن استثناؤهم من الاستفادة من هذه السلع، حتى ولو لم يدفعوا مقابل استهلاكهم فهذا لا يبرر استبعادهم. كما أن استهلاك بعض من الناس لهذه السلعة لا يقلل من استهلاك الآخرين.

2- خصائص السلع العامة: في سوق السلع الخاصة توجد هناك رابطة مباشرة بين الاستهلاك والدفع في ظل الوضع النموذجي لهذا السوق، فإذا لم تدفع لن تستهلك ، وبالمثل توفر مدفوعات المستهلكين الحافز لعرض المنتجات، ومع ذلك فان السلع العامة تستهلك بشكل جماعي. والسلعة العامة هي السلعة التي تعطي منافع إلى كل من يرغبون في الاستفادة من وجودها، فاستهلاك شخص ما لهذه

* بالأخذ بالاعتبار تفريق بعض الكتاب الفرانكفونيين بين مصطلحي " les biens publics" و"les biens collectifs" أما بالانجليزية فيستعمل مصطلح "public goods".فكلمة "public" لا توحي بنفس المعنى في اللغتين.ففي الفرنسية تشير إلى كل ما يتعلق بالدولة ، أما في الانجليزية فيشير إلى الجمهور، فـ" public company " ليست مؤسسة عمومية entreprise publique وإنما هي مؤسسة رأسمالها مملوك للجمهور من خلال السوق المالي.

1 John leach, course in public economics, Cambridge university press, Cambridge, UK, 2004, p157 .

السلعة لا يقلل المنافع التي يحصل عليها الآخرون منها، ولا يستطيع شخص ما أن ينفذ مبدأ الاستبعاد بهدف الحصول على تعويض من شخص أخر نتيجة تمتعه بالمنافع الناجمة عن استهلاك السلعة. أو أن يمنع آخرين تماما من استهلاك السلعة. 1 فلو وفرت سلعة عامة لشخص ما فإنها في ذات الوقت تكون متاحة للآخرين كذلك. وحيث لا يمكن استبعاد الناس فسوف يتحطم الدافع لديهم لإعطاء تقويم صحيح للسلعة.

ولو شارك بعض الناس بقدر كبير فانه يمكن عرض السلعة العامة دون النظر إلى ما يفعله الآخرون، وعندما يتمكن كل شخص من الاختيار فانه يرفض الدفع الاختياري للسلعة العامة وهذا في الواقع هو السبب في عدم قدرة السوق على توفيرها بشكل كفء ، ذلك انه سوف تخصص موارد اقل لإنتاج السلع العامة لان اغلب الناس بدافع من مصالحهم الخاصة سوف يرفضون دفع ثمن لهذه السلع، وغالباً ما يكون هناك تعارض بين المصلحة الذاتية والمصلحة العامة فيما يخص الكفاءة الاقتصادية بسبب طبيعة السلع العامة.

3- فشل السوق: إن الحديث عن كفاءة السوق يتوافق مع وجود سوق للسلع الخاصة فقط، وإغفال السلع المسماة السلع العامة(أو العمومية). والسلع العامة هي تلك السلع التي يمكن أن تستفيد منها مجموعة من الناس في نفس الوقت كالتعليم، الصحة العامة، والطرق السريعة، والأمن الفردي والوطني، في حين لا يستثنى الناس أو لا يمكن استثناؤهم من الاستفادة من السلع العامة إذا ما دفع شخص أخر. وتمثل إمكانية الاستفادة من دون دفع الأساس والمحفز لـ "الركوب المجاني" بترك الآخرين يدفعون. وإذا لم يدفع احد مسبقا فلن يكون هناك طلب على السلع العامة.[2]

إن نظام أو آلية السعر سوف يفشل في تحقيق المستويات المثالية للكفاءة في حالة إذا: [3]

_ كانت الأسواق غير تنافسية؛

_ وجدت التأشيرات الخارجية؛

_ وجدت السلع العامة؛

1 ولسون جي هولتن، الاقتصاد الجزئي المفاهيم والتطبيقات، ترجمة كامل سلمان العاني، دار المريخ، الرياض، 1988، ص33.

2 John leach, **course in public economics**, Cambridge university press, Cambridge, UK, 2004, p18.

3 جيمس جوارتني، ريتشارد استروب، مرجع سابق، ص 121.

_ اتسم الاقتصاد الكلي بعدم الاستقرار وعدم التأكد.

فإذا كان القطاع العام (الحكومة) قادراً على تصحيح هذا القصور فانه يمكن للمجتمع أن يحقق مكاسب صافية، فمحصلة السياسة العامة يجب أن تكون ايجابية.

ومن الأهمية أن نعرف أن دور القطاع العام يمكنه أن يحسن مستوى كفاءة السوق ، ومع ذلك فان من الأهمية أن نعترف بان العمل الجماعي هو مجرد صورة بديلة للتنظيم الاقتصادي فهو يتحدد ، شانه شأن السوق عن طريق السلوك الإنساني وقرارات الأفراد.

وإذا كنا نسعى إلى عقد مقارنة ذات معنى بين التخصيص الذي يتم من خلال السوق والعمل الجماعي (تدخل الدول) فان هناك حاجة إلى نظرية ثابتة تساعدنا على فهم صورتي التنظيم الاقتصادي ولقد ساعد تحليل الاختيار العام Public choice analysis على إحداث تطور هام في فهم عملية صنع القرار الجماعي في السنوات الأخيرة وللربط بين الاقتصاد والسياسة فان نظرية الاختيار العام تطبق المبادئ والمنهجية الاقتصادية على الاختيارات العامة.[1]

1 جيمس جوارتني، ص121.

المبحث الثالث: الدور الاقتصادي للدولة والسوق في ظل العولمة

سنسلط الضوء في هذا المبحث على هذين المفهومين "الدولة" و"السوق" في ظل المتغيرات الاقتصادية والسياسة التي شهدها العالم بداية من العقود الأخيرة للقرن العشرين، أي بداية من السبعينات وما مدى التغيرات التي دخلت على هذين المفهومين، وهل غيرت من طبيعة التفاعل بينها.

المطلب الأول: العولمة الاقتصادية والتجارية

انتشرت كلمة "عولمة" في الخطاب الاقتصادي والسياسي والثقافي والإعلامي في العقد الأخير من القرن العشرين ، في أعقاب التغيرات التي شهدتها الأوضاع الاقتصادية والسياسية على المستوى العالمي. ورغم الاستعمال الواسع لهذا المصطلح من طرف شريحة كبيرة من الاقتصاديين والسياسيين والمثقفين ورجل الشارع إلا انه لا يوجد له تعريف موحد متفق عليه، وهكذا كان لعوامل كثيرة ذاتية وموضوعية جعلت الدارسين يختلفون حول هذا المصطلح ، وهذا بحسب الميدان الذي ينتمي إليه الباحث، أو الغرض من البحث أو حتى موقفه من العولمة ذاتها أو تبعا للخلفية الفكرية التي ينطلق منها. ويمكن ملاحظة ذلك جليا في مجموعة التعريفات الموالية.

أولا– مفهوم العولمة : لقد أصبحت "العولمة" كمفهوم وكظاهرة تغطى ما سواها من مفاهيم وظواهر وتحتويها، فقد شملت الاقتصادي، السياسي، الثقافي والاجتماعي، واتسعت لتشمل العالم كله. وتعني العولمة ببساطة: "عملية الترابط المتزايد بين المجتمعات بشكل يكون معه تأثير الأحداث قي ركن من أركان العالم متزايدا أكثر فأكثر في الناس والمجتمعات ضمن ركن أو أركان أخرى بعيدة للغاية عن مركز تلك الأحداث[1]، ويمكن تقسيم هذه الأحداث إلى : اجتماعية، اقتصادية وسياسية. فعصر العولمة هو ذلك العصر الذي يتزايد فيه ترابط الأحداث السياسية والاقتصادية والاجتماعية ويكون لها تأثير متصاعد.

1– تعريف: أتى مصطلح "العولمة" من اللغة الإنجليزية، كقاعدة لكلمة "العولمة" التي تشير إلى ظهور شبكة دولية، تنتمي إلى نظام اقتصادي واجتماعي. وكان من أوائل استخدامات مصطلح

1 جون بيليس و ستيف سميث: عولمة السياسة العالمية، ترجمة ونشر مركز الخليج للأبحاث، الطبعة الأولى ،دبي الإمارات العربية المتحدة، 2004، ص15.

"العولمة"، كما هو معروف، في عام 1930 – في منشور بعنوان "نحو تعليم جديد" – لتعيين لمحة عامة عن التجربة الإنسانية في مجال التعليم.[1] بعد الحرب الباردة بدأ المصطلح يستخدم لوصف العالم الذي أصبح أكثر ترابطا في البعد الاقتصادي والإعلامي . ووصف العولمة بأنها واحدة من أكثر مواضع الدراسات الاجتماعية والاقتصادية والسياسية شعبية اليوم وبسبب تعقد هذا المفهوم، ظلت مشاريع البحوث والمقالات والمناقشات تركز في معظمها على جانب واحد من جوانب العولمة.

ويوجد عدد من التعاريف لهذه الظاهرة، كل منها يركز على جانب من جوانبها:

يرى martin albrow 1990 أن العولمة تشير " إلى جميع العمليات التي ينضوي سكان العالم من خلالها تحت لواء مجتمع عالمي واحد يدعى المجتمع العالمي" 2. أما أنتوني كدنز:" العولمة العلاقات الاجتماعية العالمية التي تربط المجتمعات المحلية المتباعدة بطريقة تتشكل فيها الوقائع المحلية بفعل أحداث البعيدة جدا والعكس صحيح" [3]. أما Robert Cox فيرى انه " من السمات الملحوظة في مسيرة تدويل الإنتاج، والتقسيم الدولي الجديد للعمل، وحركات الهجرة الجديدة من الجنوب إلى الشمال، وأجواء التنافس الجديدة التي تسرع وتيرة هذه العمليات، وتدويل نظام الدولة.....وهو ما يحول الدول إلى وكالات لعالم العولمة".[4]

عرف FMI العولمة في تقريره عن أفاق الاقتصاد العالمي لسنة 1997 بأنها: "التعاون الاقتصادي المتنامي لمجموع دول العالم والذي يُحَتِمه ازدياد حجم التعامل بالسلع والخدمات وتنوعها عبر الحدود إضافة إلى رؤوس الأموال الدولية والانتشار المُتَسارع للتنمية في أرجاء العالم كله".[5]

وعرفها زوبنز ريكابيرو " الأمين العام لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD بأنها: "العملية التي تملي على المنتجين والمستثمرين التصرف وكأن الاقتصاد العالمي يتكون من سوق

1 Sandu CUTERELA, **Globalization: Definition, Processes And Concepts**, on line www.revistadestatistica.ro/suplimente/2012/4/srrs4_2012a22.pdf, téléchargé l e 02/02/2013.

2 Albrow, Martin , Elizabeth King, **Globalization, Knowledge and Society,** sage**,** London, 1990, p8.

3 عبد العزيز المنصور، **العولمة والخيارات العربية المستقبلية**، مجلة جامعة دمشق، المجلد 25، العدد 2009،2، ص 562.

4 جون بيليس، ستيف سميث، **المرجع السابق**، ص29.

5 عاطف السيد، **العولمة في ميزان الفكر**، مطبعة الانتصار، القاهرة، 2001، ص 08.

واحدة، ومنطقة واحدة مقسمة إلى مناطق اقتصادية، وليس اقتصاديات وطنية مرتبطة بعلاقات تجارية واستثمارية"[1]

أما "Christian Deblock"[2] فيرى أن العولمة كثيرا ما تقترن بـ:

- انفتاح Decloissement الفضاءات الوطنية؛

- تعميم وعولمة مبدأ المنافسة؛

- الانخراط شبه الكوني في لقيم الليبرالية الاقتصادية.

فالعولمة عادة ما تقرن بانفتاح الأسواق وتحريرها بما يظهر حاجة الأسواق الوطنية لأسواق جديدة وحركة رؤوس الأموال من دون قيد لتحقيق مردودية اكبر ، وتقييد لقدرة الحكومات في السيطرة على اقتصادياتها وهذا ما يجعلنا نرى أن العولمة هي نتيجة لتطور النظام الاقتصادي الرأسمالي.

أما محمد الأطرش فيري أنها: تعن ي بشكل عام اندماج أسواق العالم في حقول التجارة والاستثمارات المباشرة وانتقال الأموال والقوى العاملة والثقافات والتقانة ضمن إطار من رأسمالية حرية الأسواق، وتاليا خضوع العالم لقوى السوق العالمية، مما يؤدي إلى اختراق الحدود القومية والى انحسار كبير في سيادة الدولة ، وان العنصر الأساسي في هذه الظاهرة هي الشركات الرأسمالية الضخمة المتخطية للقوميات.

2- العولمة كحقبة تاريخية: حتى وان كان مصطلح "العولمة" مصطلح حديث لكن هذا لا يعني انه لا يغطى حقيقة قديمة، إذ يرى كثير من الباحثين أن العالم شهد من قبل نفس الظاهرة وبمسميات عدة[3]، وكثيرا ما يتم الربط بين تحليل العولمة والمرحلة التي يمر بها الاقتصاد العالمي اليوم وتطور الرأسمالية كنظام اقتصادي والليبرالية كإطار فكري ومنهجي. فحسب السيد يسين، تشير العولمة إلى عملية

1 عمر صقر، **العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص6.

2 Christian Deblock, **Du Mercantilisme Au Competitivisme** le retour refoule, uqam, canada, 2004, p16.

3 انظر:

- Philipe Hugon, **l'évolution de la pensée économique et mondialisation**, in Olivier Dollfus et al, **mondilisation : les mots et les choses**, Karthala, Paris, 1999, 19-20.

- Robert Boyer, **le mythe de la mondialisation**, [en ligne], http://gerpisa.org/ancien-gerpisa/actes/18/article2.html (page consultée le 17/03/2010).

تاريخية معقدة تعد نتاجا للتطورات البالغة الأهمية التي حدثت في المجتمع العالمي في العقود الأخيرة، بالإضافة إلى كونها نتاج الثورة العلمية والتكنولوجية والاتصالية وهي في نفس الوقت تعبير بليغ عن الرأسمالية في مرحلة تطورها الراهنة[1].

ثانيا– خصائص عصر العولمة : هناك العديد من التعاريف التي لا يمكن حصرها للعولمة غير انه بعد البحث وجدت انه هذا المفهوم يرتبط بأحد المحاور التالية وهذا مهما كان الميدان الذي ينتمي إليه الباحث أو العالم، لم تحرج تعريفاتهم عن هذه المحاور أو هذه المفاهيم.

+ تزايد الترابط بين المجتمعات ماديا ومعنويا؛
+ تزايد تنامي التأثير المتبادل بين المجتمعات ؛
+ تزايد تراخي القيمة السياسية للحدود بين الدول (أي أن حجم التفاعلات عبر الحدود تزداد)؛
+ تزايد تراجع أهمية المكان و المسافة؛
+ السوق واتساعه وتراجع دور الدولة؛
+ أنها مرحلة من مراحل الرأسمالية.
+ ارتباطها بالهيمنة أو ظهور نمط جديد من الهيمنة (هيمنة دول، شركات متعددة الجنسية.. الخ).

ثالثا– العولمة والمصطلحات والنظريات المشابهة : يمكن أن تشابه العولمة لفظا أو يقترب منها معنا بعض المصطلحات، غير انه يوجد فرق بينها وبين مصطلح العولمة.

1– العولمة والعالمية universalisation: يلاحظ أن هناك خلط بين العالمية والعولمة، فالعولمة وصفها مرحلة من مراحل التطور التاريخي للنظام الرأسمالي، تخص التكنولوجيا والسوق والحرية الاقتصادية، وهي شبكة العلاقات والتفاعلات المتبادلة متجاوزة الحدود والحواجز القومية. أما العالمية فتنحو نحو القيم وحقوق الإنسان والحريات الثقافية، كما تقوم العولمة على سيادة الطرف الأقوى، والتبعية من

1 السيد يسين، العالمية والعولمة، دار نهضة مصر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2000، ص4.

الطرف الأضعف، فيما تحترم العالمية سيادة الآخرين وتتعامل معاملة الندية قائمة على احترام الخصوصية الحضارية والثقافية والدينية.[1]

والعالمية هي تكثيف للروابط بين الأمم ذات السيادة، بمعنى أن التأثير يتعمق ويزداد ولكن بين كيانات منفصلة بعضها عن بعض، وتحدها حدود وحواجز سياسية وجغرافية وسيادية، بمعنى أن العالمية هي محصلة عمل دول محددة إقليميا.أما الع ولمة فهي محاولة لفرض نمط ونموذج عينه في السياسة والاقتصاد والثقافة على باقي أجزاء العالم، فهي تحاول نفي الأخر وتهميشه وعدم الاعتراف به محاولة فرض نموذج محدد على باقي أجزاء النظام.

2- العولمة ونهاية التاريخ : حظيت هذه النظرية باهتمام واسع بداية تسعينيات القرن العشرين من خلال كتابات فرانسيس فوكوياما، الذي كتب إن انهيار الأنظمة الشيوعية يدل على انتصار عالمي للديمقراطية الليبرالية على جميع أشكال أنظمة الحكم المنافسة الأخرى. وفي رأيه الديمقراطية الليبرالية لكونها تخلو من التناقضات الأساسية من داخلها وتلبي أعمق ما يتوق إليه البشر من رغبات، فان انتصارها يجل نهاية للتطور الارتقائي في المجتمع[2].

3- العولمة والثورة الاتصالية : تشهد المجتمعات المعاصرة تحولا كبيرا في المنحى المركزي لعملية الإنتاج. ففي حين كان النشاط الاقتصادي سابقا يتمحور حول الزراعة وإنتاج السلع، يقال: إن المعلومات والمعارف في الظروف المستجدة -ولاسيما ظروف العولمة- هي التي تشكل المصادر الأساسية للثروة. ويزعم أن الحاسوب ووسائل الاتصال والإعلام الجماهيري وما شابه ذلك أصبحت أهم المكاسب في المجال الاقتصادي، متفوقة في ذلك على اليد العاملة والمنشات الصناعية والمال. ولذا سمي هذا العصر أيضا بعدة مسميات منها "عصر المعلومات"، "مجتمع المعلومات" "اقتصاد الخدمات"، "مجتمع ما بعد العصر الصناعي"[3].

1 انظر في ذلك: قاسم حجاج، **العالمية والعولمة: نحو عالمية تعددية وعولمة إنسانية، دراسة تحليلية مقارنة للمفهومين** ، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2008.

2 جون بيليس،ستيف سميث، **عولمة السياسة العالمية**، ترجمة ونشر مركز الخليج للأبحاث ، الطبعة الأولى، الإمارات العربية المتحدة، 2004، ص 42.

3 جون بيليس،ستيف سميث، **عولمة السياسة العالمية**، المرجع السابق، ص41.

4- العولمة وما بعد الحداثة : تشير ما بعد الحداثة في مجال "العلاقات الدولية" إلى نهاية ثوابت الحدود الإقليمية وسيادة الدولة اللتين هيمنتا على السياسة العالمية من حيث النظرية والتطبيق.[1]

5- العولمة والتدويل أو"الدولية" internationalisation: يعني عملية تتكثف فيها الترابطات بين أمم ذات سيادة، أي أن التأثير المتبادل يتعمق ويزداد ولكن بين كيانات لها ذات منفصلة بعضها البعض زمانا ومكانا، فهي منفصلة مكانا بالحدود وزمانا بحكم المسافة الفاصلة بين هذه الكيانات، وبالتالي لا تزامن بين الوقائع استنادا لذلك يمكن أن نقول أن الدولية هي محصلة عمل دول محددة إقليميا، أما العولمة فهي شبكة العلاقات والتفاعلات المتبادلة دون حدود، لا مكانية ولا زمانية. ومثال ذلك: التجارة في السلع تحتاج إلى عبور الحدود وقطع مسافات قد تكون طويلة نسبيا، بينما نقل الأخبار وتحويل الأموال بين الحسابات البنكية لا يحتاج لذلك (شبكة الاتصالات بالأقمار الاصطناعية)، فالأولى تمثل الدولية، بينما الثانية تمثل العولمة.

رابعا- مظاهر العولمة: نذكر منها ما يلي:

- إلغاء مفهوم الزمن والمكان : تسيطر وسائل الاتصال الحديثة عبر الشبكات الدولية والإرسال عبر الأقمار الصناعية في عصر العولمة، وهكذا مكن الكمبيوتر والتلفون ووسائل الاتصال الحديثة الأخرى الأفراد من الاتصال بالآخرين في كل مكان، كما مكنت المؤسسات من إدارة شبكات كبيرة من العملاء والموردين في كل أنحاء العالم وفي نفس الوقت، من دون أن يتطلب منها ذلك زمنا أي أنها تجاوزت حدود الزمن، ففي نفس الوقت يمكن الاتفاق مع مورد صيني وإبرام عقد مع زبون أمريكي وإعطاء أوامر لفرعها في الجزائر .

- التحول من السوق المحلي إلى السوق العالمي ، ومن تعدد الأسواق إلى السوق الواحد : بفعل الانفتاح الذي تشهده مختلف الاقتصاديات والمنافسة السائدة ، تتحول الأسواق المحلية إلى أسواق عالمية بفعل تواجد المؤسسات الأجنبية الساعية إلى اقتحام هذه الأسواق المحلية، كما تصبح المؤسسات المحلية مجبرة على التخطيط والعمل على مستوى عالمي، فتصبح السوق سوقا واحدة عالمية بعدما كانت أسواق متعددة محلية.

[1] جون بيليس، ستيف سميث، المرجع السابق، ص 42.

– التحول من خطوط الإنتاج إلى خط الإنتاج الواحد: مما سبق، تترابط شبكات الإنتاج، وتتوزع مراحل الإنتاج في عدة مناطق من العالم بعدما كانت منحصرة في بلد واحد، فتصبح مرحلة البحث والتطوير في بلد والمراحل الأخرى من تحضير المكونات ومعالجة المواد في بلد آخر، بينما يختص بلد ثالث بتجميع القطع وهكذا لكل مراحل الإنتاج الأخرى.

– التحول من النظم النقدية والمالية المنفصلة إلى النظم النقدية والمالية المتصلة: لعل أكثر الميادين التي تتجلى فيها العولمة بجلاء تام، الميدان المالي فقد تحولت الأسواق المالية إلى سوق مالي عالمي واحد وتداولت في عدة منتجات منها العملات المختلفة، الأسهم والسندات الدولية.

المطلب الثاني: العولمة وتأثيرها على تحليل وواقع العلاقات الدولية

منذ منتصف عقد السبعينيات من القرن العشرين يؤكد الكثيرون على أننا نعيش في عالم متغير على نحو غير مسبوق. ومصداقية هذا القول متأتية من حجم التغيرات وامتداداتها التي شهدها العالم وفي شتى المجالات. إن ظاهرة العولمة وان وصفها البعض أنها ظاهرة ممتدة عبر التاريخ ، لكن ما يميز هذا التغير الجديد عمق تأثيره وسعة مداه وحركته وشموله العالم كله والمجالات كلها.

أولا: العولمة وتأثيراتها الفكرية : عرفت البشرية حتى مطلع من القرن الفائت نموذجا للفكر البشري قائم على أساس أن مرحلة التنظير (أي بناء لنظريات والنماذج) تسبق مرحلة التطبيق. فغالبية النظريات التي تمخض عنها الفكر الإنساني في عصوره المختلفة سبقت بعشرات – بل أحيانا مئات السنين– مرحلة المشاهدة والتطبيق العملي. وكان ذلك يعكس بطبيعة الحال ريتم الحياة وتطورها المعرفي البطيء. فلم يكن الإنسان قد توصل بعد إلى خيوط المعرفة والتطور التكنولوجي الهائل الذي نشهده في الوقت الراهن. غير أن الفجوة التي تفصل بين مرحلة التنظير ومرحلة التطبيق قد ضاقت إلى حد كبير بعد ميلاد الثورة الصناعية الثانية –التكنولوجية–، ومع دخول عصر المعلوماتية أو عصر ما بعد المجتمع الصناعي بدأ العالم يشهد نوعا من التلازم الزمني بين مرحلة التنظير والتطبيق، فالعلماء يشاهدون الابتكارات والاختراعات والأحداث العلمية في الواقع العملي، ومعها يبنون النظريات ويصوغون النماذج، غير أن التلازم الزمني بين التنظير والتطبيق الذي عرف في النصف

الثاني من القرن العشرين يتوقع له أن يختل، حيث أن مرحلة التطبيق سوف تكون سابقة على التنظير. وهذا لا يترك الفرصة للعلماء أن ينظروا كما كانوا يفعلون من قبل.[1]

إن الثورة التي أحدثتها ظاهرة العولمة أتاحت الفرصة لظهور تيارات على مستوى عالمي، تتجاوز الحدود البلد الواحد تيار في السلع، رؤوس الأموال، المعلومات، الأفراد وحتى الأفكار. كما أدت إلى ظهور أزمات تجاوزت الظواهر الاقتصادية والمالية إلى أزمات فكرية ومنهجية. فحسن الزبيدي مثلا يرى أن العولمة أدت إلى ظهور أزمات ثلاث فيقول "مع ارتفاع صيحات العولمة وتهاوي أسس البناء الاشتراكي ، وبقاء العالم الثالث في ضياعه، بدا وكأن الوضع الراهن يتفاقم في ظل أزمات ثلاث أزمة الدولة، أزمة سوق وأزمة فلسفة"[2].

ثانيا :العولمة وتجاوز حدود السياسة والاقتصاد في العلاقات الدولية : إن تحليل العلاقات الدولية بجميع مظاهرها في عصر العولمة يجب أن يتجاوز المقاربات السابقة، وان التقسيم التقليدي بين السياسة والاقتصاد بدأ ينهار، وان تحليل علاقات القوة والصراع في العلاقات الاقتصادية الدولية أصبحت من صميم التحليل الاقتصادي. وإن استقراء عدد كبير من احدث ما كتبه المتخصصون يؤكد هذا المعنى، ألا وهو تحليل العلاقات الاقتصادية الدولية يتطلب مناهج حديثة، مناهج متعددة التخصصات تتوافق مع التطورات الحادثة في هذا العصر.

1- ترابط الأنظمة الاقتصادية والسياسية: في زمن ما كانت العلاقات الاجتماعية والاقتصادية لا توجد بينها حدود فاصلة واضحة، غير أنه ما أن دخل التبادل السوقي مختلف المجتمعات حتى أدخل معه حركية أظهرت ضرورة الفصل بين الدائرة السياسية والدائرة الاقتصادية. وكان الاقتصاد السياسي الناشئ يبحث عن العلاقات التي يجب أن تحكم سياسة الأمير من اجل إعطاء ديناميكية أفضل للتجار ولتقسيم العمل في المصانع. بالرغم من انفصال الدائرتين بعد ذلك، فمن جهة السياسي كان ميدانه مسائل السلطة والعلاقات بين الأفراد، بينما كان الاقتصادي يهتم بحركة السلع والثروة [3]. ولكن سرعان ما ظهرت المسألة الجوهرية حول مدى توافق نظام سياسي محكوم بالبحث عن السلطة، ونظام

1 سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، قضايا معاصرة في التجارة الدولية**، الكتاب الثالث، الطبعة الثالثة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص ص 100-101.

2 حسن لطيف الزبيدي، **العولمة ومستقبل الدور الاقتصادي للدولة** ، دار الكتاب الجامعي، العين، 2002، ص 17.

3 Robert boyer, le politique

اقتصادي مستغرق في البحث عن الثروة. وبسرعة ظهر أن الاقتصادي والسياسي مترابطين ويعتمد كل منهما على الأخر. وأمثلة ذلك كثيرة، فيكفي أن تكون القوانين النقدية للأمير لا تعارض حركة القروض الخاصة التي تمول حركة السلع، حتى يظهر سلوك أناني يقود إلى فقدان العملة المحلية لقيمتها، ما قد يحول الأنشطة الاقتصادية. إذا كانت الظروف الاقتصادية غير مواتية أو متدهورة، فسيكون من الصعب على السياسي اقتطاع الضرائب الضرورية لممارسة سلطته. وهكذا وبداية من القرن أصبح التدخل السياسي يشكل النشاط الاقتصادي وبالعكس، النجاح الاقتصادي يضع شروط ممارسة السلطة.[1]

2- العلاقة بين الاقتصاد والسياسة نظرة تاريخية : إن العلاقة بين الاقتصاد والسياسة علاقة قديمة وجديدة في نفس الوقت، فهي قديمة تعود إلى بدايات القرن السادس عشر حينما كان يسمى الاقتصاد السياسي، وجديدة مع تجدد الاهتمام بها عند انتهاء الحرب الباردة وبداية عصر جديد "عصر العولمة" وتجدد الاهتمام بالاقتصاد السياسي وعودته إلى الواجهة.

لقد تناولت هذه العلاقة مدارس فكرية مختلفة عبر الأزمنة، فمنذ القرن 16 في الوقت الذي لم تكن فيه قد تطورت السياسة والاقتصاد بشكل منفصل، ثم في مرحلة لاحقة حدث انفصال تدريجي بين علم الاقتصاد وعلم السياسة بعد إن تحول التركيز في دراسة العلاقات الدولية من التركيز على السياسات العليا (الأمن و القوة العسكرية وتوازن القوى) إلى السياسات الدنيا.

لقد حاول الاقتصاديون جعل أبحاثهم أكثر علمية ودقة، فعمدوا إلى تخليصها من المتغيرات التي لا يمكن تكميمها (جعلها كمية) وفسروا سلوك المتعاملين في مجال العلاقات الدولية بشكل رياضي وعلاقات دالية ، باعتبار العلاقات الاقتصادية غير مسببة للصراعات وخاصة السياسية منها [2]. إن الانفصال أو الفصل النظري على الأقل بين المجال السياسي أو السلطة من جهة، ومجال المصلحة أو الاقتصاد من جهة أخرى، ساد في مجال البحث لمدة طويلة ، غير إن المتغيرات الحاصلة في عصر العولمة جعلت هذا التجادل لا يمكن تجاوزه لا نظريا ولا عمليا. وبالرغم من أن مقاربات ونظرية

1 Robert Boyer, **Le Politique A L'ere De La Mondialisation**, **Le point sur quelques recherches régulationnistes**, en ligne : www.cepremap.fr/depot/couv_orange/co9820.pdf télécharger le 24.04.2007.

2 Fanny Coulomb, **Les Relations Internationales Au Cœur Du Debat Entre Science Economique Et Economie Politique**, on ligne: www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/FD001148.pdf consulter le : 12/10/2011.

علم الاقتصاد بالغة الفائدة فإنها غير كافية حتى الآن لتوفير إطار شامل ومرض للدراسات والتحريات العلمية، وذلك لأن المفاهيم والمتغيرات النسبية لم يتم تطويرها تطويرا نظاميا ولأنه كثيرا ما يُقَلَل من شأن العوامل السياسية وغيرها من العوامل غير الاقتصادية، وفي الحقيقة فان نظرية الاقتصاد السياسي إنما تتطلب إدراكا عاماً لعملية التغير الاجتماعي بما في ذلك الطرق التي تتفاعل بها النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية وتؤثر في بعضها.

ثالثا: – مبررات البحث عن اقتصاد سياسي للعولمة منهجية جديدة : يقول الاقتصاد ي الفرنسي الشهير C.A Michalet أن العولمة أحدثت قطيعة مع الإطار (النموذج) المنهجي le paradigme للاقتصاد الدولي الذي لا يتناسب مع حقائق العالم الحالي، لذا وجب البحث عن اقتصاد سياسي للعولمة[1]. ويوجد اختلافات جوهرية بين حقائق الاقتصاد الدولي وما يعيشه الاقتصاد العالمي (المعولم):[2]

– الاقتصاد العالمي متعدد الأبعاد بينما الاقتصاد الدولي وحيد البعد. ومجال تطبيق الأخير (الدولي) محدود بالمبادلات في السلع والخدمات بين الدول–الأمم على أساس التخصص الدولي، بينما الأول (العالمي) متعدد الأبعاد، فإلى جانب التجارة التقليدية، يتضمن الاقتصاد العالمي تدفقات الاستثمارات المباشرة، وإعادة التوطين الذي يتبعه تحويل التكنولوجيا، حركة رؤوس الأموال المالية.

– الأبعاد المختلفة للعولمة مترابطة فيما بينها، وينتج عن هذا الارتباط نتيجتين، فمن جهة لا يمكن أن يكون التخصص محددا بمخزون غير متغير من عوامل الإنتاج، ومن جهة أخرى التفاعل بين الأبعاد المختلفة يولد حقيقة جديدة أكثر تعقيدا. ومثال ذلك إعادة توطين الإنتاج تحدث حركة للسلع ما بين، وداخل الفروع والقطاعات الداخلة في فضاء الشركة، وبالتالي خارج السوق. كذلك العلاقات الأجرية تكون غير محددة على أساس وطني (على ما هو معمول به داخل الحدود الوطنية)، ولكن يعتمد على شروط العمل في الجهات الأخرى من العالم، وبالأخص الاقتصادات الناشئة والتي بدورها تندمج تدريجيا في الاقتصاد العالمي من خلال الشركات متعددة الجنسية.

1 Philipe Hugon, Charles-Albert Michalet (dir), **Les nouvelles régulations de l'économie mondiale**, karthala, paris, 2005, p7.

2 Ibid., pp 07-09

– إن ضبط الاقتصاد العالمي لا يخضع لنفس قواعد النظام الدولي كما أُسِسَ في بروتن وودز، فلم تعد الدول هي الفاعل الوحيد في حوكمة العالم المبنية على التعاون الدولي؛ وأصبح الاقتصاد العالمي يخضع لأسس أخرى للحوكمة تخضع للعقلانية المقاولتية (عقلانية تنظيم المشاريع rationalité entrepreneuriale).

–توسع العولمة وضعف نظام ما بين الدول، ظهر مؤثرون جدد اقتحموا الساحة الدولية، يتعلق الأمر بمنظمات المجتمع المدني، المعارضين للنظام الاقتصادي العالمي (احتجاجات بونتو أليقري، دافوس..الخ) بعدها ظهرت الوكالات الهادفة إلى تصحيح فشل وإخفاقات السوق، وكالات ضبط القطاعات المخصخصة وتكاثر ت وكالات ضبط الكهرباء، الماء البنوك، الاتصالات ..الخ. وأخيرا أجهزة خاصة (تابعة للقطاع الخاص) تضع وتصدر معايير وتعرض على المستوى العالمي، شهادات الإيزو،المعايير المحاسبية، وكالات التصنيف المالي، من دون أن ننسى جهاز فض النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة.

ربعا– الاقتصاد السياسي الدولي : الاقتصاد السياسي الدولي هو طريقة للتفكير في العلاقات الدولية وتحليلها. وهو يؤكد علاقتين كبيرتين: إحداهما هي إن السياسة والاقتصاد لا ينفصلان ، فالسياسة لا يمكن فهمها إلا بأخذ الاقتصاد في الحسبان، والعكس بالعكس، حيث أن الاقتصاد لا يمكن فهمه إلا إذا أخذت السياسة في الحسبان.

وهذا يعني أن الاقتصاد السياسي الدولي لا يقبل الفكرة القائلة: أن العمليات التي أنشأت أشكالا من العولمة قد سيَّسَتْ اقتصادا دوليا كان في السابق غير سياسي، بل كان مُنَظما على أساس "اقتصادي" عقلاني محض فصيرته تلك العمليات سياسيا. أما التأكيد الثاني للعلاقة التداخلية فيأتي من ملاحظة انه بالنسبة للاقتصاد، لم يعد الفصل بين ما هو دولي وما هو وطني قائما.

يمكن تعريف الاقتصاد السياسي الدولي بأنه تفاعل و الديناميكي في العلاقات الاقتصادية الدولية، بين السعي وراء البحث عن الثروة والبحث عن القوة، فحسب Gérard Kebabdjian :" الظواهر الاقتصادية الدولية محددة سلفا بعلاقات القوة على المستوى الدولي، علاقات مرتبة بالدول– الأمم وكار المتعاملين الخواص، ومبلورة في مؤسسات الاقتصاد الدولي" 1. أما الاقتصاد الدولي

1 Gérard Kebabdjian, op.cit, p8.

النمطي standard، الفضاء الدولي ليس مهيكلا سياسيا ويختصر في تشابك وتداخل الأسواق. فالنظرية الصرفة لا تعطي أهمية للوحدات الوطنية (الدول)، وهي تجعل الاقتصاد مستقل عن السياسة، وتعالج الروابط والعلاقات وطني_دولي على أنها، على العكس الاقتصاد السياسي الدولي يعالج مشاكل الاقتصاد الدولي بربط الاقتصاد بالسياسة من جهة، والوطني–الدولي من جهة أخرى.

خامسا– دور الاقتصادي في السياسة الاقتصادية : يحاول الاقتصادي فهم وتفسير الظواهر الاقتصادية وبناء نماذج قادرة على التنبؤ بالاتجاهات التي تأخذها القيم الاقتصادية في المستقبل في ظل ظروف معينة. وبهذا يكون للاقتصادي دور استشاري هام في المراحل الأولى لإعداد أي سياسة اقتصادية على الدولة إتباعها لتحقيق أهدافها في المجتمع غير أن الدولة إلى جانب استعانتها برجل الاقتصادي في وضع السياسة الاقتصادية التي هي جزء من السياسة العامة للحكومة تستعين بمختصين آخرين من فروع وتخصصات أخرى حتى تكون نظرتها اشمل.

وبما أن أهداف السياسة الاقتصادية تكون عادة موضع التقييم السياسي كما هي موضع التقييم الاقتصادي فان الاقتصادي وان قام بدور هام إلا أنه لا يملك إعطاء الكلمة الأخيرة في الحكم على أو الاختيار بين الاتجاهات المختلفة للسياسة الاقتصادية وإنما عليه فقط ان يحلل المكونات الاقتصادية للأهداف مستخلصا تنبؤات بالنتائج التي يمكن أن تترتب عليها وتبقى القرارات النهائية المتعلقة بالسياسة الاقتصادية ووضع الأولويات الأساسية للمجتمع هي في نهاية الأمر مسائل سياسية ومن تم فهي تدخل في دائرة اختصاص رجل السياسة ولا تتناسب مع إمكانيات المفكرين المتخصصين[1].

المطلب الثالث: الدور الاقتصادي للدولة

يثير الحديث دور الدولة أو الحكومة جدلا كبيرا ليس فقط على المستوى المحلي بل وعلى المستوى الدولي أيضا كما انه يثار من زوايا متعددة وتحت مسميات مختلفة فهو حينا حديث عن دور الدولة أو الحكومة وفي مرات أخرى حديث عن علاقة الدولة بالاقتصاد العالمي.

إن النقاش والحوار بين أنصار تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وأنصار السوق وأتباع مذهب Laisser faire والليبرالية ليس بالجديد، غير أن هذه المناقشات زادت حدتها وطغت إلى السطح

1 سلوى علي سليمان، السياسة الاقتصادية ، وكالة المطبوعات، الكويت، 1986، ص29.

مع الانتصار الذي حققته الليبرالية في نهاية القرن العشرين وظهور العولمة الاقتصادية. ظهرت مجموعة مما الاقتصاديين المتحمسين للنظام الاقتصادي الجديد وهللوا لعصر جديد عصر العولمة ونادوا بحصر دور الدول وطالبوا بتنظيمها.

أولا–الدولة في المنظور الاقتصادي : تطرقنا في المبحث الأول إلى بعض تعريفات الدولة وهي كثيرة ومتعددة بتعدد نظريات نشأة الدولة غير أن الاقتصاديين والمدارس الاقتصادية تنظر إلى الدولة من زاوية مختلفة جدا مما سبق ذكره. فبالرغم من كون دراسة ثروة الأمم هي الأصل ومنبع النظرية الاقتصادية وهذا ما أعلنته مدرسة الكلاسيكية، واستمر عليه كل الاقتصاديين غير أننا نجد أعمال الاقتصاديين الأوائل ومن نحى نحوهم تخلو من تعريف للأمة أو الدولة.

فمفهوم الدولة– الأمة مفهوم غير اقتصادي [1]، فمنذ القرن الثامن عشر ركز الفرع الليبرالي من الفلسفة السياسية على الفرد، (A.smith, Montesquieu, D.Hume) وهكذا بني علم الاقتصاد على رفض الاعتراف بالدولة بوصفها وحدة التحليل والموضوع الأساسي لعلم الاقتصاد، هذا الرفض للدولة لا كحقيقة ولكن كموضوع تحليل وتردد استعمال الاقتصاديون لمصطلح الدولة– الأمة ربما يرجع إلى الخيار المنهجي لعلم الاقتصاد حيث بني على المنهجية الفردية [2]. فالتحليل الاقتصادي يستعمل مفهوم الدولة–الأمة بالتقتير، أي بحسب ما تقتضيه الحاجة فقط ومن اجل معالجة مواضيع محددة مثل موضوع النقود، السياسة التجارية، التجارة الدولية وبالتالي فالنظرية الاقتصادية تستعمل تعريف وظيفي للدولة يتوافق وحاجات التحليل[3].

ثانيا– التعريف الاقتصادي للدولة : يعرف الكلاسيك والنيوكلاسيك الدولة على أنها " مجموعة موارد طبيعية وبشرية" أو هي :"مجموعة عوامل إنتاج" إي أن الدولة هي توليفة أو هيكلية خاصة للعلاقة بين عامل العمل وعامل رأس المال وقد تمتد إلى عامل الموارد الطبيعية [4]. غير أن هذا المفهوم تطور

[1] Siroen Jean Marc, **L'ETAT NATION SURVIVRA T-IL A LA MONDIALISATION**, in Gérard Kebabdjian, Pierre Berthaud, **LA QUESTION POLITIQUE EN ECONOMIE INTERNATIONALE**, la découverte, Paris, 2006, p 298.

[2] Siroen Jean-Marc, **RELATIONS ECONOMIQUES INTERNATIONALES**, édition Bréal, Paris, 2001, P22.

[3] Siroen Jean-Marc, **L'ETAT NATION SURVIVRA T-IL A LA MONDIALISATION**, op.cit, p299.

[4] Pierre Berthaud et al, **MONDIALISATION ET THEORIE DE LA NATION**, laboratoire d'économie de la production et de l'intégration internationale, Paris, p3. On ligne le15. 07.2011.

مع فرانسوا بيرو François Perroux الذي درس السلطة " Le Pouvoir" في العلاقات الاقتصادية، حيث حاول أن يجعل من مفهوم الدولة مفهوم اقتصادي، فهو يرى أن الدولة (الأمة) هي "مجموعة لمجموعات موجهة ومحكومة بالدولة (الحكومة) التي تستعمل الإجبار الشرعي والمنظم"، أو أنها "مجموع لمجموعات غير متجانسة مكونة من طبقات مسيطرة نسبيا وطبقات مسيطر عليها نسبيا (تكون توليفة تتصف بنوع من التوازن). هذا التصور السوسيولوجي لقي كثير من الرواج في بعض مع منظرو الاقتصاد السياسي الدولي والمدرسة المؤسساتية وسنعرضه بالتفصيل في حينه.

أما النيوكلاسيك فيرون في الدولة "مجموع عوامل إنتاج" أو "مجموع موارد مادية وبشرية"، فالليبراليون بصفة عامة يرون أن الأسواق هي وسيلة تخصيص وتوزيع الموارد وتحديد الكميات والأسعار والإنتاج المناسب، وفي هذا المنظور الدولة غائبة تماما على هذا النموذج وعلى هذا المنهج سار اقتصاديين التيار السائد فترى نموذج التوازن العام مثلا يتلاءم مع غياب الدولة مما يؤدي إلى افتراض بان كل فرد يكون هو الأمة في ذاته وان مصلحة الفرد تحقق مصلحة الجماعة والأمة. لذا لم يهتموا بتعريف الدولة. وفي الحالات القليلة التي تطرق فيها الكلاسيكيين للدولة فقد ربطوا وجودها بدورها في ضمان الأمن وإنتاج السلع الجماعية، وكونها لا توجد إلا للاستجابة للحاجات الفردية أو في حالة إخفاق أشكال التنسيق بين الأفراد.

ثالثا– دور الدولة الإقتصادي كما تراه المدارس الاقتصادية: إن الباحث لموقف الفكر الاقتصادي من حدود تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، يجد أن هناك تباينا كبيرا بين الاقتصاديين فيما يتعلق بهذا الموضوع فمنهم من ينادي بعدم التدخل إلا في أضيق الحدود لان تدخلها في النشاط الاقتصادي يؤدي إلى إعاقة عمل اقتصاد السوق مما يؤدي إلى حدوث اضطرابات اقتصادية في حين ينادى آخرين بضرورة تدخل الدولة للقضاء على الاضطرابات التي يعاني من اقتصاد السوق من حين لآخر وفي هذا فائدة كبيرة لبقاء السوق قوياً دون اضطرابات.

1–<u>التيارات الليبرالية والدولة الحارسة أو الدولة في حدها الأدنى</u> : يقرر الليبراليون أن الأسواق تتمتع بالقدرة الذاتية على تصحيح ذاتها، وانه لا دور للدولة في النشاط الاقتصادي. ويتفق المنضوون تحت هذا التيار على في نظام اقتصادي حر، ما على الحكومة غير القيام بثلاث واجبات ذات أهمية كبيرة لكنها واضحة وبسيطة. الأول واجب الدفاع عن المجتمع ضد أي عدوان أو شكل من أشكال العنف،

أو الاحتلال من طرف الدول الأخرى؛ الثاني حماية كل فرد من الأفراد بالقدر الواجب من ظلم وجور الأفراد الآخرين، أو واجب إقامة إدارة صحيحة للعدل ؛ الثالث، واجب إقامة وصيانة بعض الأشغال العمومية وبعض المؤسسات التي لا يمكن أن يقوم بها أي خاص بدافع الصالح الخاص لان الربح لا يعوض أبدا التكاليف.

يشمل التيار الرافضة لتدخل للدولة في النشاط الاقتصادي مجموعة كبيرة من المدارس والمفكرين الاقتصاديين، المدرسة الكلاسيكية، والمدرسة الكلاسيكية الجديدة، المدرسة النمساوية، المدرسة النقدية..الخ. فالمدرسة النمساوية مثلا تمثل أكثر المدارس تطرقا في الموضوع. فهي تعادي كل تدخل الدولة وبالنسبة لها يمثل السوق الإجراء الوحيد الذي يجعل القرارات الفردية تتوافق وحرياتهم، بالنسبة لـ Van Hayek السوق هو صيرورة لتمرير ونقل المعلومات والمعارف. وهو يدين كل تدخل للدولة الذي يصف بالتخطيطي لأنه معاكس للمصالح الفردية وللحرية الاقتصادية[1].

أما الكلاسيك والنيوكلاسيك ومن نحا نحوهم فيتفقون على حد أدنى لدور الدولة في الحياة الاقتصادية فيما يعرف بالحد الأدنى للتدخل الحكومي والذي يطلق عليه حد التدخل الكلاسيكي والذي يقتصر على[2]:

- حفظ النظام والأمن والعدالة واستقرار العلاقات السياسية الخارجية؛
- تسجيل وتنفيذ العقود؛
- حماية حقوق الملكية؛
- حماية المنافسة بمعنى توفير المناخ الملائم للمنافسة؛
- الشفافية وتوفير المعلومات.

[1] Fabrice Rochelandet, **Les Outils D'analyse Economique Du Droit**, [on ligne] http://fabrice.rochelandet.free.fr/enseignement.htm#ecodroit , page consultée le 14/07/2013

[2] عبد الله شحاته خطاب، **دور الدولة والنظرية الاقتصادية، الدروس المستقاة للحالة المصرية** ، شركاء للتنمية للبحوث والاستشارات والتدريب، القاهرة، على لخط : http://www.eip.gov.eg/Documents/RCStudyDetails.aspx?id=4519 تاريخ التصفح: 2011/05/07.

بعدها جاء اقتصاديون ليبراليون يقبلون بتدخل تصحيحي للدولة ومنهم Arthur cecil Ligou، وكان أول من دعا إلى اعتبار الآثار الخارجية السلبية في التحليل. اذ أن وجود خارجيات سلبية تسبب عدم التوافق بين التكلفة الخاصة والتكلفة الجماعية (التكلفة الاجتماعية) للأنشطة الاقتصادية ، فبعض المؤسسات تستعمل بعض عوامل الإنتاج من دون أن تدفع مقابل ذلك ، وبذلك تكون تكلفة إنتاجها الخاص اقل مما يجب أن تكون وتختلف عن التكلفة الاجتماعية لنشاطها. هذه الوضعية معاكسة للنظرية الاقتصادية التي ترى أن التكلفة الاجتماعية للنشاط الاقتصادي يجب أن تغطى بمجموع النفقات التي تتحملها.

ويسجل Pigou إن وجود الآثار الخارجية يطرح أيضا مشكل العدالة الاجتماعية لان بعض الأعوان الاقتصاديين ليسوا مأجورين بدلالة مساهمتهم الفعلية في الثروة الجماعية ومن الإجابة على هذين المشكلين (مشكل الأمثلية ومشاكل العدالة الاجتماعية) ينصح Pigou بتدخل الدولة بشكل يخص رسم تتحمله هذه المؤسسة لاستعمالها المورد البيئي وحتى تتساوى تكلفها والتكلفة الاجتماعية لنشاطها[1].

2- التيار المؤيد لتدخل الدول : تعود الأفكار والتيارات المؤيدة لتدخل الدولة إلى بدايات الفكر الاقتصادي مع التيار الجاري، الذي حاول توحيد السلطة في يد الملك في القرن السادس عشر، فظهرت سياسات مركزية مبنية على هيمنة الدولة بهدف تحقيق الازدهار الوطني . فتمثلت هذه السياسات في تعزيز ثروة الدولة بأشكال تختلف من بلاد إلى أخرى[2].

في النصف الأول من القرن 20 شهد الفكر الاقتصادي محاولة مهمة لعلاج عيوب وانحرافات النظام الرأسمالي الحر ، فلقد طالب كينز بضرورة تدخل الدولة لمواجهة حالة الكساد الشديد والبطالة الحادة. لقد أكد كينز أن الاقتصاد غير قادر على دائما على تحقيق التوازن عند مستوى العمالة الكاملة. وبذلك فان وجود بطالة أمر غير مستغرب وان ذلك يرجع إلى اعتبارات اقتصادية تعود إلى

1 Fabrice Rochelandet, **LES OUTILS D'ANALYSE ECONOMIQUE DU DROIT**, [on ligne] http://fabrice.rochelandet.free.fr/enseignement.htm#ecodroit , page consultée le 14/07/2013

[2] محمد الصغير جاري، اقتصاد عمومي مبادئ ومناهج في تخصيص الموارد، Msd edition، الجزائر، 2010، ص11.

نقص الطلب الفعال. ولذلك فان علاج البطالة يكون بتدخل الدولة وزيادة الإنفاق –بتحقيق نوع من العجز المنظم في الميزانية– بقصد زيادة الطلب والوصول إلى مستوى العمالة الكاملة.[1]

ومن التيارات الدائمة لتدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية تيار الرفاه الاقتصادي، ووفقا لأدبيات هذا التيار توجد عدة أسباب تجعل من التدخل الحكومي ضرورة اقتصادية، إذ تتسبب بعض العوامل في الحيلولة دون وصول الاقتصاد الوطني إلى الحالة المثلى لتخصيص الموارد ، كما هو الشأن في الحالات التالية[2] :

– غياب المنافسة: قد تغيب المنافسة بغياب احد عناصرها؟، تضارب المعلومات تضادها asymétrie d'information أو نقصها أو غيابها مما يؤدي بالإضرار بالمنتجين وعدم تحقيق الكفاءة.

– الخارجيات: في حالة وجودها سلبية كانت ام ايجابية يفشل السوق في تحقيق الكفاءة مما يستوجب التدخل الحكومي؛

– السلع العامة: السلع العامة لا تجتذب القطاع الخاص لإنتاجها،مما تحتم على الدولة التدخل لتقويم فشل السوق.

– الاعتبارات التوزيعية: نظام السوق لا يراعي اعتبارات العدالة في توزيع الدخل، ما يحتم على الحكومة اتخاذ إجراءات من شأنها إعادة توزيع الدخل لصالح الفئات المتضررة.

[1] حازم الببلاوي، دور الدولة في الاقتصاد، دار الشروق، القاهرة، 1999، ص182.

[2] عبد الله شحاتة خطاب، المرجع السابق، ص 5.

خلاصة:

تعمل كل من الدولة والسوق كنسقين متكاملين لتخصيص موارد المجتمع الإنساني، وتعمل الأسواق بكفاءة عالية إذا توفرت شروط معينة، كالحرية والشفافية والمنافسة، غير أنها تسجل قصورا واضحا في بعض الحالات، كعجزها عن توفير السلع العامة. فوجود خارجيات سلبية تسبب عدم التوافق بين التكلفة الخاصة والتكلفة الجماعية (التكلفة الاجتماعية) للأنشطة الاقتصادية فبعض المؤسسات تستعمل بعض عوامل الإنتاج من دون أن تدفع مقابل ذلك وبذلك تكون تكلفة إنتاجها الخاص اقل مما يجب أن تكون وتختلف عن التكلفة الاجتماعية لنشاطها. وبالتالي يكون تدخل الدولة من أجل تصحيح هذه الاختلالات ضروريا.

كما تقوم الدولة في بعض المجلات بدور رائد وفعال، ذات أهمية كبيرة للاقتصاد الوطني، لكواجب الدفاع عن المجتمع ضد أي عدوان أو شكل من أشكال العنف أو احتلال من طرف الدول الأخرى، كما تقوم بحماية كل فرد من الأفراد بالقدر الواجب من الظلم وجور الأفراد الآخرين، أو واجب إقامة إدارة صحيحة للعدل الثالث واجب إقامة وصيانة بعض الأشغال العمومية وبعض المؤسسات التي لا يمكن أن يقوم بها أي خاص بدافع الصالح الخاص لان الربح لا يعوض أبدا التكاليف، غير أنها لا تستطيع آن تقوم مقام السوق.

الفصل الثاني

علاقات التكامل والصراع في السوق الدولية

مقدمة:

ينقسم الباحثون في العلاقات الاقتصادية الدولية إلى قسمين ، حيث ترى الفئة الأولى أن العلاقات الاقتصادية الدولية ذات طبيعية تكاملية ، وان آليات السوق في حالة سيادة الحرية والمنافسة تؤدى إلى تخصيص أفضل للموارد على المستوى الدولي بما يخدم مصالح كل الدول المشاركة في السوق الدولية. وبهذا يكون التجارة والتبادل الدولي عامل سلام دائم بين دول متعاونة إلى حد التحالف وربما الاندماج ، وبنو نظريات ونماذج حول العمل المتناغم للاقتصاد العالمي . بينما شككت الفئة الثانية في طبيعية هذه العلاقات، وشككوا في التوافق المفترض وآلية التوازن. كما استبعدوا إمكانية أن تحقق السوق وميكانيزماتها والقوى العفوية للاقتصاد العالمي مصالح كل الدول في نفس الوقت ، وأن الواقع يفند هذا التفاؤل المفرط لتخرج طبعيه هذه العلاقات الاقتصادية والتجارية إلى التنافس التصادم وحتى الصراع.

المبحث الأول: السوق الدولية

تعمل السوق المحلية داخل حدود كل دولة، و تنظم قوى السوق الداخلية واليات ها المبادلات والإنتاج والتوزيع، كما يعمل جهاز الأسعار على تخصيص الموارد وتحقيق التوازن، فانه في إطار العلاقات الدولية هناك نظام دولي يفترض توافر سوق دولية وجهاز دولي للأسعار يحكم المبادلات بين الدول أو العناصر المقيمة بها سواء تعلق الأمر بتجارة سلع وخدمات، أو استثمار أو ما يتعلق بهما من تخصيص وتوزيع الموارد وتحديد قيمتها التبادلية الدولية.

المطلب الأول: ظروف نشأة السوق الدولية

سنعرض في هذا المطلب للرأي السائد عن السوق الدولية وظروف نشأتها، ثم نعرج على رأي أحد كبار مؤرخي الاقتصاد و هوالاقتصادي المجري كارل بولايني (1886–1964)، الذي نفى أن تكون مفاهيم مثل "الرجل الاقتصادي" و"السوق" مفاهيم طبيعة وعالمية، وأنها ليست ذات قيمة أو معنى فريد، بل يصفها بالرؤية الخاطئة والطوباوية.[1]

أولا – الرأي الكلاسيكي: التجارة الدولية امتداد طبيعي لنمو الاقتصادات الوطنية : تنشأ السوق الدولية انطلاقا من كون الأفراد ومِن ثَمَ الدول، لا تستطيع أن تنتج كل احتياجاتها، وحتى وان استطاعت فهي لا تستطيع أن تلبي المستلزمات المطلوبة لتحقيق مثل هذا الإنتاج . وخاصةً وان بعض هذا الإنتاج يقتضي في بعض المجالات ظروف طبيعية معينة، سواء اتصل الأمر بالظروف المناخية أو الطبيعية، والتي قد لا تكون متوفرة لدى الدول المعينة ، وبالتالي فهي مضطرة في مثل هذه الحالة إلى استيراد ما تحتاجه من الدول التي تتوافر فيها مثل هذه الظروف.

وهكذا عَمِل الاختلاف في توزيع الموارد الطبيعية ، وكذا اختلاف الظروف الطبيعية والمناخية بين الأقاليم بالإضافة إلى الاختلاف في الميزات المكتسبة ، كالاختلاف في المهارات والتقنيات المستعملة في الإنتاج والقدرة على التحكم في التكاليف ، كل هذا جعل من التبادل عملية ضرورية ولا

[1] Wikipedia, **l'encyclopédie libre** [on ligne] https://fr.wikipedia.org/wiki/Karl_Polanyi. page consultée le 26/05/2013.

بد منها. وهكذا تكون المبادلات الدولية تجسيدا فعليا لانتشار مبدأ تقسيم العمل والتخصص على الصعيد العالمي.

فالتبادل كما يراه آدم سميث يرتكز على الأساس النفسي للتحليل الاقتصادي في "النزعة الطبيعية في الإنسان للمقايضة والتبادل والى التخلي عن شيء مقابل آخر"، وهذا الميل الطبيعي لدى الإنسان نحو التبادل، إذا لم تعرقله موانع تعسفية من جانب السلطات السياسية أو الأخلاقية، هو الذي يجعل تقسيم العمل ممكنا وبالتالي تحسن فعالية الإنتاج أساس ثروة الأمم.[1]

قد يستمر تقسيم العمل هذا ويمتد ليصل من المستوى المحلي إلى المستوى الدولي ، وعملية التدويل هذه تتم عبر استمرار النمو العفوي التي ابتدأت على المستوى المحلي ، والتي يشكل تقسيم العمل العامل الرئيسي فيها. ويصبح توسع التجارة الدولية ما هو سوى تجسيد لانتشار مبدأ تقسيم العمل على الصعيد العالمي. وهكذا ترى المقولة واسعة الانتشار ، وهي أن نهوض المبادلات الدولية امتداد طبيعي لنمو الاقتصاديات الوطنية. كما أن التاريخ ليس سوى حركة متقدمة لتكامل الأسواق بدءاً من قاعدة محلية ريفية وحتى السوق العالمية الحالية مروراً بالأسواق المناطقية ثم الأسواق الوطنية فالعالمية.[2]

ثانيا– رأي كارل بولايني K. Polanyi: قد يبدو العرض الكلاسيكي السابق مغريا ومنطقيا، غير انه لا يتفق مع الأبحاث التاريخية والأنتروبولوجية. أحد أكثر الانتقادات المهمة لهذا الطرح الكلاسيكي هو أعمال كارل بولايني في كتابه "التحول الكبير " أو"La Grande Transformation" حيث استند إلى أعمال المختصين بعلم الأقوام والتاريخ. ولقد أظهر بولايني –استنادا لأعمال هؤلاء العلماء– بأنه حتى الثورة الصناعية، لم تلعب مؤسسة السوق على الرغم من كونها قديمة جدا سوى دور ثانوي في الحياة الاقتصادية للحضارات المختلفة.[3]

لم يكن التنظيم الاقتصادي في المجتمعات قبل الرأسمالية يقوم على العقلانية الفردية كما يصورها Smith والكلاسيك، كما أن الإنتاج والتوزيع لم يكن تحت هاجس الربح كما صور، بل كان

1 جاك أدا، عولمة **الاقتصاد من التشكل الى المشكلات** ، ترجمة مطانيوس حبيب، دار طلاس، 1998، دمشق، ص 29.

2 جاك أدا، **المرجع السابق**، ص28.

3 كارل بولانيي، **التحول الكبير:الأصول السياسية لزمننا المعاصر** ، ترجمة محمد فاضل طباخ، مراجعة حيدر حاج إسماعيل، الطبعة الأولى، المؤسسة العربية للترجمة، بيروت، 2009، ص 125.

التنظيم الاقتصادي للإنسان ضمن العلاقات الاجتماعية ومندمجا معها ، وكان يقوم على اعتبارات أخرى غير الربح ، بل لـ هـ دوافع أخرى غير اقتصادية كانت تتحكم في عمليات الإنتاج والتوزيع والعمليات الاقتصاد ية الأخرى ، في مقدمتها علاقات القرابة والتمثيل الديني . ولقد كشفت البحوث التاريخية والانثروبولوجية أن الإنسان لم يكن يعمل كي يحافظ على مصالحه الفردية في حيازة السلع المادية، وإنما يعمل لكي يحافظ على مكانته الاجتماعية. كما قدم بولايني أمثلة واقعية عن أسلوب حياة قبائل بدائية كانت تعيش في جزر تروبرياند وقبائل البرغداما في ناميبيا.[1] فخلافا لتأكيدات سميث من أن الفرد يفضل التبادل والمقايضة نجد في معظم الحضارات السابقة مقتـ ملحوظا للأعمال القائمة بوضوح على المصلحة.[2]

ثالثا– حقيقة تطور السوق الدولية: يذكر K. Polanyi بأن أسواق في أوروبا القروسطية لم يكن يرتادها سوى سكان الجوار، ولم تتوفر لها إمكانات التوسع، وكانت التجارة المحلية النشاط الثانوي للريفيين، تقتصر على بيع وشراء التجزئة وليس هناك ما يدعوا إلى افتراض ظهور طبقة تجار من هذه القاعدة الريفية.

وعلى العكس من ذلك فان مؤسسة السوق انطلقت من التجارة البعيدة، أي التجارة الخارجية. انطلقت لتغزو بالتدرج الحياة الاقتصادية الغربية قبل أن تنطلق منها إلى باقي الكرة الأرضية. وإحدى الفرضيات الأساسية عند بولانيي هي أن هذا الطراز من التجارة يجد أصوله في مجال خارجي عن الاقتصاد، وبدون ارتباط مع التنظيم الداخلي للمجتمع الذي كان يتجه أكثر للدفاع عن ذاته. كانت التجارة عملا من طرف واحد تقترب من الغزوات أكثر من كونها تجارة ، وأشبه ما تكون بالصيد واللصوصية والقرصنة ، والانتقال إلى التبادل الثنائي السلمي ينتج عموما من ردود فعل السلطات المحلية بمواجهة ما يبدو غالبا بأنه عدوان خارجي. ومن خلال التجارة البعيدة الناتجة عن التموضع الجغرافي للخيرات ولدت الأسواق، هناك في الموانئ والمعابر وعند منابع الأنهار، والتي كانت أمكنة تلاقي التجار أنفسهم وليست أماكن تلاقي الطلب النهائي (الاستهلاك) والعرض الأولي (الإنتاج). وتقوم على مبدأ التكامل وليس على مبدأ المنافسة.[3]

1 كارل بولانيي، **المرجع السابق**، ص ص 124–136.

2 جاك أدا، **المرجع السابق**، ص 29.

3 انظر : – جاك ادا ، **المرجع السابق**، ص ص 29–32.

وحسب رأي Polanyi فان إقامة النظام التنافسي وبمعنى آخر إقامة اقتصاد سوق حقيقي كانت من عمل الدولة. فقد عملت الممالك في كل من فرنسا وانكلترا على تحقيق الاتصال بين الأسواق المحلية المتعددة وكانت التجارة الخارجية منفصلة عن التجارة المحلية حيث لم يكن بمقدور التجار الدوليين الإسهام في تجارة التجزئة التي كانت تخضع لتنظيم صارم يهدف إلى حماية المنتجين.

يعارض Polanyi الوهم التقليدي (أنصار المدرسة الكلاسيكية) حول التوسع المكاني في مجال المبادلات بترتيب آخر معكوس فعلا ، إذ يرى أن السوق كمؤسسة تحكم كل الحياة الاقتصادية والاجتماعية ترجع نشأتها إلى التجارة الدولية. فالتجارة الدولية بانفصالها في البداية عن الهياكل الاقتصادية الداخلية سمحت بتحقيق تراكم للثروة وتمركزها بحيث أصبحت تعبئتها وتحريكها من قبل الدولة–الأمة الناشئة الرهان الرئيسي لسلطتها [1]. كما قد سمح توافق مصالح الأمراء والتجار بتشكل أسواق داخلية ساعدت في توفير الشروط اللازمة لانتشار الثورة الصناعية[2].

المطلب الثاني: موضوع وأطراف السوق الدولي

ترتبط الدول فيما بينها بشبكة من العلاقات الخارجية وحالة من الاعتماد المتبادل، وكما في حالة السوق الداخلية تنظم آلية السعر المبادلات والإنتاج والتوزيع، فانه في إطار العلاقات الدولية، هناك أيضا نظام دولي للأثمان يحكم المبادلات بين الدول أو العناصر المقيمة بها، من تجارة وخدمات واستثمار وما يتعلق بِهما من تخصيص وتوزيع الموارد وتحديد قيمها التبادلية.[3]

أولا– ماهية السوق الدولية : السوق الدولية كأية سوق أخرى، تعتبر نمط أو آلية ضبط من خلال الأسعار يمتد ليشمل العالم اجمع. وهي تعمل كمنظم ومخصص للعلاقات والمعاملات الاقتصادية بين الدول والمقيمين بها، مهما اختلفت أنظمتها السياسية والاقتصادية، ومهما كانت نوعية المبادلات

1 انظر أيضا كل من:

– كارل بولانيي، **التحول الكبير**، **المرجع السابق**، ص ص 146–152.

-Robineau Claude. **Anthropologie Economique Et Marché**. In : Aubertin Catherine, Cogneau Denis. **MARCHÉ ET DÉVELOPPEMENT**. Cahiers des Sciences Humaines, 1994, 30 (1-2), p. 23-33.

- Armand Hatchuel, Olivier Favereau, Frank Aggeri, **L'activité Marchande Sans Le Marché**. Presses des Mines, paris, 2010.

2 جون كنيث جالبراليت، **تاريخ الفكر الاقتصادي** ، الماضي صورة الحاضر، سلسلة المعرفة، ص155.

3 مصطفى رشدي شيحة، **الأسواق الدولية**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003، ص11.

(تجارة، خدمات،استثمار....الخ)[1]. وعليه فهي تشمل مجموع العمليات، القوانين، الأعراف، الإجراءات الجمركية، والعمليات التبادلية الدولية التي تخص المعاملات الاقتصادية الدولية.

ثانيا- سوق أو أسواق في ظروف العولمة : في ظروف العولمة لا وجود بالمعنى الدقيق للكلمة لـ "السوق العالمية" في صيغة المفرد، بل هناك تعدد الأسواق. يجب أن نميز بين مختلف المنتجات (السلع والخدمات) وعوامل الإنتاج (العمل ورأس المال) التي هي موضوع التجارة والمعاملات الاقتصادية الدولية. وسيكون من الأنسب أن نتكلم عن تعدد الأسواق المعولمة. ترجع الاختلافات بين مختلف الأسواق إلى الاختلافات التنظيمية بين سوق السلع والخدمات من جهة، والأسواق المالية ورأس المال من جهة أخرى. ومع ذلك يمكننا أن نشير إلى وجود السوق العالمية في صيغة المفرد في حالة ما تم النظر في هذا المفهوم من منظور تحليلي، أين يمكن تفسير وظيفية القوانين الاقتصادية العالمية فيه.[2]

ثالثا- موضوع السوق الدولية: تتكون السوق الدولية من جانبين، العرض والطلب، ويتم فيها تبادل:

_ السلع وعناصر الإنتاج والموارد الأولية؛

_ الخدمات؛

_ الاستثمار؛

_ نقل التكنولوجيا.

1- السلع والموارد الأولية : يقصد بالسلع في المعنى الضيق كل منتج محدد وملموس، وفي المعنى الواسع يشمل هذا المصطلح السلع (المادية) والخدمات (غير المادية)، أي كل ما أنتج للسوق (السلع السوقية)، وللجمهور(السلع والخدمات غير السوقية)، أو أنتج للاستهلاك الذاتي [3]. يقال عن المعروض منها في السوق الدولية صادرات، والمطلوب منها واردات. والصادرات تعني بيع منتجات الاقتصاد الداخلي للمستثمرين الأجانب ، ويسمى أيضا بالصادرات المنظورة. تعتبر الصادرات امتدادا لعملية

1 مصطفى رشدي شيحة، **المرجع السابق**، ص14.

2 Behrens Peter, **L'établissement des règles du marché mondial : De l'ouverture des marchés territoriaux aux règles communes des marchés globalisés**, Revue internationale de droit économique, 2003/3 t. XVII, p. 339-356.

3 Mokhtar Lakhal, **Dictionnaire D'économie contemporaine et des principaux faits politiques et sociaux**, vuibert, paris, p72.

الإنتاج، بينما تعتبر الواردات امتدادا لعملية الاستهلاك. وتخص هذه العمليات منتجات تامة الصنع للاستثمار أو الاستهلاك النهائي، وقد ترد على مستلزمات الإنتاج اللازمة للنشاط الاقتصادي، ويعتبر هذا النشاط من أقدم الأنشطة في مجال التبادل الدولي. وتمثل الصادرات والواردات المكون الأساسي للسوق الدولية[1].

2- الخدمات: التي تعتبر أحدث أشكال التبادل التجاري بين مختلف الدول ، وتسمى أيضا بالتجارة غير المنظورة. لقد اتسع ميدان التجارة الدولية إلى حد كبير والدليل على ذلك هو التفسير الذي أعطاه قانون UNCTAD النموذجي لاصطلاح التجارة. ينبغي تفسير مصطلح "التجاري" تفسيرا واسعا بحيث يشمل المسائل الناشئة عن جميع العلاقات ذات الطبيعية التجارية ، تعاقدية كانت أم غير تعاقدية . وتشمل العلاقات ذات الطبيعية التجارية ، من دون حصر المعاملات التالية: أية معاملة تجارية لتوريد السلع والخدمات أو تبادلها ، اتفاقات التوزيع ، التمثيل التجاري أو الوكالة التجارية ، إدارة الحقوق لدى الغير ، التأجير الشرائي، تشيد المصانع وتسليمها، الخدمات الاستشارية، الأعمال الهندسية، إصدار التراخيص، الاستثمار ، التمويل، الأعمال المصرفية، التامين، اتفاق أو امتياز الاستغلال، المشاريع المشتركة وغيرها من أشكال التعاون الصناعي أو التجاري، نقل البضائع أو الركاب جوا وبحرا أو بالسكك الحديدية أو بالطرق البرية.

لقد أصبحت الخدمات بحسب إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة تساهم اليوم بأكثر من 50% من الناتج الداخلي الخام لـ 85% من الدول الأعضاء بالمنظمة، وتمثل أكثر من 20 من صادراتها.[2]

3- الاستثمار ونقل التكنولوجيا: يترتب على الاستثمار الأجنبي تحويل أصول مالية وقوة شرائية بين الحدود، ويعتبر هذا النشاط الأكثر أهمية وديناميكية من بين المعاملات الاقتصادية الدولية. [3] ونميز بين نوعين من الاستثمار الأجنبي، الاستثمار المباشر ونعني به شراء وتملك أصول خارجية في شركات عاملة أو المساهمة فيها، بحيث يصبح للمستثمر تأثير بدرجة ما على مسار المنشأة أو

1 مصطفى رشدي شيحة، **المرجع السابق**، 16.

2 https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its_manual_f.htm consulter le 08/07/2014.

3 مصطفى رشدي شيحة، **المرجع السابق**، ص 18.

الشركة التي ساهم فيها. أما الاستثمار غير المباشرة فيكون بشراء أوراق مالية كأسهم أو سندات تصدرها مؤسسات أخرى.[1]

رابعا- الأطراف المتعاملة في السوق الدولية : تشارك في السوق الدولية، مجال العلاقات الاقتصادية الدولية، مجموعة من الأطراف منها:

1- الدول: تساهم الدول بشكل فاعل في الحياة الاقتصادية الدولية ، فالدول تتدخل ل لتخفيف من نقائص وتناقضات السوق، وتضمن بعض السلع الجماعية . كما تؤثر الدولة على سلوك الأفراد المتعاملين في السوق. ويمكن للدولة أن تقوم بالمبادلات الدولية بذاتها (ممثلة في الحكومة، مشتريات الحكومة مثلا) أو كأن تتلقى رؤوس أموال في شكل قروض أو منح أو قد تقوم بالتصدير والاستيراد من خلال القطاع العام.

كما أن للدولة دور كبير في العلاقات التجارية الدولية حيث تكون المنظم والمصحح والضابط وواضع السياسات التجارية والنقدية.

2- المشروعات الوطنية: وتتمثل في المؤسسات العامة والخاصة التي تقوم بالتصدير والاستيراد أو التعامل بأي شكل من الأشكال في المجال الدولي.

3- الشركات متعددة الجنسيات : وقد سيطرت هذه الشركات على المعاملات الدولية من خلال الاستثمار المباشر وصوره المتعددة وتنقلات رأس المال والمعرفة التكنولوجية، فهي شركات لها فروع في مناطق متعددة في الكثير من دول العالم.

خامسا- خصائص السوق الدولية : قد تظهر السوق الدولية كسوق تنافسي، لأنها تتكون من عدد كبير من الأطراف المتعاملة (أفراد، شركات ودول)، وعدد كبير من السلع، سواء المستوردة منها أو المصدرة. والتنافس يبدو بصورة واضحة من خلال تقلبات الأسعار، ورغبة كل اقتصاد في تحقيق الجودة والكفاءة. كما ساهمت المنظمات الدولية وعلى رأسها المنظمة العالمية للتجارة في نشر هذا المبدأ. غير أن هذا لم يمنع ظهور بعض الاحتكارات في بعض القطاعات المهمة كالقطاعات التكنولوجية، مصادر الطاقة....الخ.

1 أحمد عبد الرحمن أحمد، **مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية**، **دار المريخ** ، الرياض، 2001، ص19.

إن المنافسة العنيفة في هذه السوق ولدت استراتيجيات عنيفة وعدوانية، فكل طرف، دولا كان أو شركات حاولت وتحاول السيطرة على المنافسين.

المطلب الثالث: السوق الدولية والاقتصاد الوطني

على الرغم من الاستقلال السياسي الذي يميز دول العالم إلى أن الترابط الاقتصادي بينها لا يزال وثيقا، فلا يمكن لأي دولة أن تنسحب من حلبة السوق العالمي من دون أن يترتب على ذلك الانسحاب نتائج مؤثرة، إن لم تكن مدمرة على الاقتصاد الوطني لهذه الدولة. فغالبية الدول يعتمد استمرار عمل اقتصادها على السوق الدولية ، ومنها من تعتمد عليه اعتماداً كلياً، فدولة كالجزائر مثلا تصدر النفط ومشتقاته مقابل استيراد تشكيلة متنوعة من المنتجات الغذائية، الصيدلانية، ....الخ، الضرورية لمعيشة السكان، وآلات ووسائل إنتاج ضرورية لاستمرار المؤسسات الاقتصادية في الإنتاج.

وهكذا تكون السوق الدولية مهمة جداً بالنسبة للجزائر واقتصادها ولا غنى لها عنها ويكون حرصها كبير على توطيد العلاقات الاقتصادية الدولية الناشئة في هذه السوق ومحاولة الاستفادة منها إلى أقصى الحدود وتحويل ما كان منها من علاقات صراع إلى علاقات تعاون وتكامل.

أولا- السوق الدولية كفرصة لنمو الاقتصاد المحلي : يمكن أن تستفيد الدولة من السوق الدولية وتجعلها مصدر نمو لاقتصادها، فمن خلالها تتمكن الدولة اقتناء السلع الاستهلاكية بأفضل الأسعار، فيؤدي انخفاض الأسعار هاته إلى زيادة القدرة الشرائية للعائلات مما يدفعهم إلى شراء كميات اكبر من السلع وتؤدي زيادة الطلب هذه إلى تحفيز المؤسسات الوطنية على زيادة إنتاجها. ومن هنا تكون زيادة الطلب محفز لنمو الاقتصاد الوطني . كما أن استيراد السلع الوسيطة ووسائل الإنتاج بأسعار ملائمة من السوق الدولية يُمكن المؤسسات من الإنتاج بأقل تكلفة، ويمكنها كذلك من التكنولوجيا مما يزيد من إنتاجيتها ويزيد من قدرتها التنافسية ويمكنها من توسيع أسواقها.

إن تصريف الدولة لإنتاجها في السوق الدولية في شكل صادرات يمكن أن يكون مصدر ومنبع نمو وتطور لهذه الدولة. فللصادرات أثر المضاعف على الإنتاج الوطني ، وبالتالي كل زيادة في الصادرات تسمح بزيادة الإنتاج الوطني. كما تجبر السوق الدولية المؤسسات على زيادة تنافسيتها وتكون بذلك حافزا للإبداع والتطور التقني اللذان يعتبران عاملان مهمان للنمو.

ثانيا– السوق الدولية كقيد على الاقتصاد الوطني (المحلي) : إذا كانت السوق الدولية تقدم مزايا للاقتصاديات الوطنية في بعض الأحيان ، إلا أنها يمكن أن تتحول في بعضها الآخر إلى قيد عليها ، وتكون مصدر أزمة أو منبع تعميق الأزمة. فيمكن للواردات من السوق الدولية أن تكون مصدر اختلال للاقتصاد الوطني، فالتوسع فيها يؤدي إلى تراجع الطلب على السلع المحلية، وتلجأ المؤسسات الوطنية إلى تسريح عمالها وتخفيض نشاطاتها. كما تدفع المنافسة القوية في السوق الدولية المؤسسات المصدرة إلى الضغط على الأجور ومناصب العمل من اجل تخفيض تكاليف الإنتاج وزيادة تنافسيتها، غير أن السوق الدولية والتجارة العالمية يمكن أن تحد من قدرة وإمكانية بعض المؤسسات الوطنية من الوصول إلى مرحلة النضج والتنافسية مما يدفع إلى تراجع الصادرات في مقابل ثبات أو زيادة الواردات مما يؤدي إلى العجز الخارجي. وإذا توالى هذا العجز فسيكون له أثار سلبية كثيرة على الاقتصاد الوطني ومنها: تراجع قيمة العملة، هروب رؤوس الأموال، زيادة التضخم.

ثالثا– موقع الاقتصاديات الوطنية من السوق الدولية : يختلف موقع الدول في الاقتصاد العالمي بالنظر إلى عدة عوامل منها التاريخية والاقتصادية والسياسية...الخ. ومن الملاحظ أن التخصص وتقسيم العمل الدولي الذي فرض على الدول النامية، له جذور تاريخية ترجع لفترة الاستعمار والثورة الصناعية. إذ أنه عندما انطلقت الثورة الصناعية من إنجلترا في القرن الثامن عشر ومن ثم انتشارها في دول أوروبية أخرى نتج عنها زيادة في حجم الإنتاج الصناعي، بشكل يفوق القدرة الاستيعابية لأسواقها المحلية، كما تطلب ذلك منها كميات من المواد الخام بشكل يفوق قدرة ما توفره اقتصادياته ا المحلية[1].

إن هيكل التبادلات التجارية يعطي محتوى التقسيم الدولي للعمل، ويستحضر مفهوم التقسيم الدولي للعمل فكرة عقلانية اقتصادية ايجابية لكل بلدان العالم، فكل بلد سيتخصص في إنتاج وبيع في الخارج بحسب موارده ومؤهلاته. هذه الوضعية تعود بالتطور الاقتصادي والسلم السياسي بين الشعوب والدول. إن هذه النظرة المتفائلة تبدو مخالفة للواقع، حيث ظروف التقسيم الدولي للعمل خدمت تطور بعض الدول، وكرست تراجع وتخلف البعض الأخر ما أدى إلى سيطرت بعض الاقتصادات على أخرى وزيادة الفجوة بينهما، ما ينذر بنشوب نزاعات في العلاقات الاقتصادية والسياسية.

1 عبد الوهاب حميد رشيد، التجارة الخارجية وتفاقم التبعية العربية. معهد الإنماء العربي، بيروت ، 1984، ص 21.

رابعا– التخصص الدولي وتطور السوق الدولية: تطورت التجارة بين الدول وبدأت عملية التدويل منذ بداية التصنيع. ففي 1800 كانت التجارة الدولية تمثل 3% من الإنتاج العالمي، لتصل إلى 33 % سنة 1913. وأصبحت التجارة الدولية إلى جانب تراكم رأس المال والتقدم التقني العوامل الأكثر أهمية في النمو الاقتصادي. وقد شهدت السوق الدولية لتجارة السلع انتعاشا ملحوظا مع نهاية القرن التاسع عشر، حيث نمت التجارة الدولية بمعدل سنوي 5,5% في الفترة ما بين 1840–1870، كما نمى الإنتاج الصناعي في كل من بريطانيا (4,6 %)، ألمانيا (4,5%)، الولايات المتحدة الأمريكية(5,4 %)، ليعود وتتراجع المبادلات في السوق الدولية ف ي الفترة م ا بين 1870–1890، ليعود النمو والانتعاش في التجارة الدولية في الفترة ما بين 1870 و1913[1].

ظهر التقسيم الدولي للعمل منذ القرن التاسع عشر وتقوى في القرن العشرين ما بين الدول المركزية ومستعمراتها، فقد كانت بريطانيا، فرنسا وألمانيا تصدر سلعها الصناعية إلى مستعمراتها وتستورد منها المواد الزراعية، واستمر هذا الشكل هذا الشكل من المبادلات حتى الحرب العالمية الثانية. بعدها توسعت التجارة العالمية وتدفقات السلع والخدمات وانتظم ت حول بعض الأقطاب الكبرى: الولايات المتحدة، أوربا الغربية واليابان.

يعبر التقسيم الدولي للعمل عن مفهوم نظري جزئي، ينطلق من مبدأ أن كل دولة تتخصص في السلع التي تتفوق في إنتاجها وتملك فيها ميزات مهمة. ويماثل هذا التقسيم الفني للعمل، فبغية تطوير وتحسين الإنتاجية، يقوم كل عامل بنفس المهام التي يتقنها. وقد قام الاقتصاديون الكلاسيك مثل سميث وريكاردو ببحث هذا المفهوم في نظرياتهم للميزة المطلقة والنسبية في التجارة الدولية.

في الواقع، وحتى منتصف القرن العشرين وُجِد تقسيم للإنتاج بين الدول المتقدمة والدول النامية، حيث تخصصت دول الشمال المتقدمة في إنتاج السلع الصناعية وتبادلها مع دول الجنوب النامية التي كانت تعتمد على مخزونها الطبيعي من المواد الأولية أو المواد الزراعية. هذا التقسيم الدولي للعمل تطور بداية من منتصف الستينيات مع بروز الدول الناشئة، حيث ظهرت دول صناعية جديدة، بعدما استفادت هذه الدول من بعض الفرص مما سمح لها بتحقيق نمو متسارع في الشكل الرأسمالي. وقد فرضت هذه الدول تقسيم جديد للعمل على المستوى الدولي، بمعنى إعادة توزيع الإنتاج والمبادلات بين

[1] Alain Samuelson, **ECONOMIE INTERNATIONALE CONTEMPORAINE**, Aspects Réels Et Monétaires, OPU, Alger, 1993, P7.

الشمال والجنوب، حيث أصبحت هذه الدول تنافس منتجات الدول المتطورة في بعض القطاعات المهمة[1].

التقسيم الدولي الجديد للعمل تأتى من تصنيع الدول الناشئة في أسيا وأمريكا الجنوبية، وأصبحت هذه الدول تتخصص في إنتاج وتصدير المنتجات الصناعية، وتخصصت الدول المتقدمة في الصناعة ذات التكنولوجيا المتقدمة، وذات القيمة المضافة العالية والخدمات. بينما حافظة الدول النامية الأخرى والدول الأقل تقدما على وضعيتها الأولى وهي إنتاج المواد الأولية والمنتجات الزراعية والإستخراجية.

نتيجة للعولمة سوف تساعد التكنولوجيا على استخدام مبادئ التخصص وتقسيم العمل الدولي بصورة أكثر فاعلية، حيث لم يصبح التخصص فقط في منتجات كاملة بذاتها، ولكن، وهو الأهم، أصبح يتم التخصص في إنتاج بعض مكونات المنتجات، ومن هنا يتم تغطية عنصر المشاركة في الإنتاج على المستوى الدولي العام، وبالتالي سيادة قيم ومبادئ الاستفادة من المزايا النسبية والمطلقة على نطاق المعمورة بكاملها.

[1] Alain Samuelson, op.cit, p .

المبحث الثاني: علاقات الصراع في السوق الدولية

تؤمن السوق الدولية صلة الربط بين الاقتصاديات الوطنية، وهي بهذا تكون الميدان الذي تتم فيه مجمل العمليات الاقتصادية المختلفة، العامة منها والخاصة، تقوم بها دول، مؤسسات، أفراد متعطشون للربح، ومستعدون لتقديم كل ما يمكنهم من أجل تحقيق مصالحهم واستمرارها. وبالرغم من تأكيد النظرية الاقتصادية ممثلةً في تيارها المسيطر mainstream انه لا تضارب بين المصالح الوطنية في السوق الدولية إذا سادت الحرية وقواعد السوق، غير انه يوجد من المحللين الاقتصاديين والسياسيين من يخالف ذلك ويقدمون دلائل نظرية وأخرى واقعية تؤيد ما ذهبوا إليه من نظريات.

المطلب الأول: في ماهية الصراع، النزاع والمنافسة

يرى الفيلسوف الانكليزي Thomas Hobbes أن الإنسان بفطرته يميل إلى الصراع مع اقرأنه لسببين اثنين: إما لانتزاع فائدة ؛ إما دفاعا عن ذاته وحماية لأمنه الشخصي [1]. وهذه الفطرة البشرية تبدو في أوضح صورها عند غياب السلطة العليا المنظمة، وبحسب هذا الرأي تكون الحال الطبيعية للعالم هي حال الحرب، بما في ذلك ما يخص الشؤون الاقتصادية. وهذا التوصيف لا يعني أن يكون العالم في حالة اقتتال حقيقي دائما، لكن يكفي أن يظهر بصورة جلية أن هناك إرادة للتصارع، ويصبح ضروريا إنشاء سلطة عليا. وبهذا يصبح الصراع صفة حتمية وملازمة للتغيير الاجتماعي لأنه يمثل تعبير عن عدم التوافق في المصالح والقيم والمعتقدات والتي تتخذ شكلا جديدا تتسبب فيها عملية التغيير في مواجهة الضغوط الموروثة.

أولا- تعريف بمصطلحات الصراع، النزاع والمنافسة:

1- الصراع: يمكن تعريف الصراع على أنه "خلاف حاد بين طرفين على الأقل بحيث لا يمكن للموارد ذاتها أن تلبي طلبات كل منهما في الوقت ذاته". [2] أو هو "وضع اجتماعي يكافح فيه ما لا يقل عن اثنين من «المحركين» أو «الأطراف» للحصول على مجموعة متوفرة من الموارد المحدودة في

1 محمد بوعشة، **التكامل والتنازع في العلاقات الدولية الراهنة**، دار الجيل، دار الرواد، طرابلس ، ليبيا،ط1، 1999، ص203.

2 بيتر فالنستين، **مدخل إلى فهم تسوية الصراعات الحرب والسلم والنظام الدولي** ، ترجمة،: سعد فيصل السعد، محمد محمود دبور، المركز العالمي للدراسات السياسية، عمان، 2005، ص37.

اللحظة نفسها في فترة زمنية معينة"[1]. كما يستخدم مصطلح الصراع للتعبير عن الظروف التي تشتبك بمقتضاها جماعة بشرية محددة الهوية (قبيلة، جماعة لغوية، جماعة ثقافية، دينية، اقتصادية أو سياسية) في معارضة واعية مع واحدة أو أكثر من الجماعات البشرية المحددة الهوية وذلك بسبب إتباع هذه الجماعات ما لا يتوافق مع أهدافها أو يبدو كذلك [2]. وهكذا يبدو الصراع بأنه نوع من الاشتباك حول قيم ودعاوي بشأن موارد وسلطة[3].

نظرا لتعدد أشكال وأبعاد الصراع، تعددت أيضا تعاريفه ومُعَرِفوه، ومنهم من رأى الصراع بأنه "تصادم بين إرادات وقوى طرفين متخاصمين أو أكثر ، يحاول كل طرف تحطيم الطرف الأخر أو الآخرين بصورة جزئية أو كلية، ليفرض إرادته وسيطرته على الخصم أو الخصوم، فينهي الصراع بما يحقق أهدافه[4]. كما يرجح فهمي هويدي مفهوم الصراع في انه "تصادم إرادات وقو ى خصمين أو أكثر يكون هدف كل طرف من الأطراف تلين إرادة الآخر حتى ينتهي الصراع بما يحقق الأهداف والأغراض الرئيسية للأطراف المتصارعة"[5].

والصراع يمكن أن يكون عنيفا أو غير عنيف، كما يمكن أن يكون ظاهرا ومسيطرا أو خفيا متنحيا، صراعا يمكن السيطرة عليه أو صراعا غير ممكن السيطرة عليه، وأخيرا يمكن أن يكون قابلا للحل أو غير قابل تحت مختلف الظروف.[6]

2- النزاع: أما مصطلح النزاع فيأتي بمعنى التعارض في الحقوق القانونية، كما يدل عن تلك الأوضاع التي يكون فيها اختلاف في المواقف ويغيب فيها التوافق بين المصالح، وبهذا فهو يمتد ليشمل كافة الموافق التي لا يوجد فيها توافق بين المصالح، غير أن الأطراف لا تلجأ لاستعمال العنف أو التهديد باستعمال القوة[7]. وعلى المستوى الدولي يعني النزاع تنازع الإرادات الوطنية نتيجة الاختلاف

1 بيتر فالنستين، **المرجع السابق**، ص38.

2 أحمد فؤاد رسلان، **نظرية الصراع الدولي، دراسة في تطور الأسرة الدولية المعاصرة**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1986، ص18.

3 إسماعيل عبد الفتاح عبد الكافي، **إدارة الصراعات والأزمات الدولية، نظرة مقارنة لإدارة الصراع العربي الإسرائيلي في مراحل مختلفة** ، د.م.ن ، د.ت، ص15.

4 زايد عبيد الله مصباح، **السياسة الدولية بين النظرية والممارسة**، الطبعة الأولى، دار الرواد، طرابلس ليبيا، 2002، ص 151.

5 كامل علاوي الفتلاوي، عاطف لافي مرزوق، **المرجع السابق**، ص83.

6 احمد فؤاد رسلان، **نظرية الصراع الدولي: دراسة في تطور الاسرة الدولية المعاصرة** ، الهيئة المصرية للكتاب، القاهرة، 1986، ص 18.

7 حسين ابراهيم قادري، **النزاعات الدولية، دراسة وتحليل**، اربد، دار الكتاب الثقافي، 2008، ص13.

في دوافع الدول في تصوراتها وأهدافها وتطلعات وفي مواردها مما يؤدي إلى إتباع سياسات خارجية تختلف أكثر ما تتفق، وهذا التناقض في المصالح يؤدي إلى التصعيد في الموقف بهدف الحفاظ على المصالح المهددة، مع الاستعداد أو الاستخدام الفعلي لوسائل الضغط ومستوياته المختلفة سواء كانت سياسية أو اقتصادية او عسكرية.[1]

3- المنافسة: تعرف القواميس الاقتصادية المنافسة بأنها حالة تميز السوق، يتمتع فيها جميع الأفراد بحرية دخول السوق، والبقاء فيه لبيع المنتج بالسعر الذي يريدونه، وإنتاجه بالأساليب التي يريدونها. [2] أو هي هيكلة للسوق تتميز بعدد كبير للعارضين وعدد كبير من الطالبين، من دون تحالف البعض ضد البعض الأخر، ومن دون اللوائح التي تؤدي إلى تشويه الحركة الحرة لتحديد السعر بمقابلة العرض والطلب. [3] وعموما يمكن القول أنها حالة من التدافع والتزاحم بين طرفين على الأقل ووفقا لشروط معينة من أجل تحصيل منافع لا يمكن للطرفين أن يحصلاها في نفس الوقت، فان حَصَل هذه المنافع طرف فاتت الطرف أو الأطراف الأخرى. واقتصاديا هي حالة توصف بها الأسواق تبعا لعدد الطالبين والعرضين الداخلين فيها.

المنافسة معروفة وفقا للقواعد الاقتصادية، وقد تكلم الاقتصاديون عن شروطها وحالاتها.

فالمنافسة هي نظام من العلاقات الاقتصادية ينضوي تحته عدد كبير من المشترين والبائعين، وكل منهم يتصرف مستقلا عن الآخرين للبلوغ بربحه إلى الحد الأقصى [4]، على أن تتقيد الأطراف العاملة في السوق بالقوانين أو المعايير المحددة من طرف سلطة الضبط. فالمنافسة يفترض فيها دوما الشرف والقانونية. بمعنى احترام المعايير والقواعد الخاصة [5]. كما تعبر فالمنافسة عن هيكل معين من الهياكل المختلفة للسوق، فقد تكون منافسة كاملة إذا كانت هيكلة السوق تتسم بوجود عدد كبير من العارضين وعدد كبير من المشترين "الذرية"، وتجانس المنتج، وحرية الدخول والخروج من السوق، ومعرفة

1 حسين ابراهيم قادري، **المرجع السابق**، ص17.

2 http://www.larousse.fr/archives/rechercher?q=concurrence&base=economie consulté le 19/06/2014.

3 Mokhtar lakehal, op.cit, p151.

4 حسين عمر، **الموسوعة الاقتصادية**، دار الفكر العربي، ط4، 1992، القاهرة، ص 453.

5 Pham Hai Vu, **La Dimension Conflictuelle Des Projets D'infrastructure: Essais Sur La Décision Publique**, thèse universitaire pour obtenir le grade de docteur en sciences économiques, université paris dauphine, 2010, P7.

المتعاملين بالظروف السائدة في السوق. كما قد تكون منافسة احتكارية إذا تداخل عنصري المنافسة والاحتكار معا.

إذن فالمنافسة مفهوم اقتصادي معروف وفقا للقواعد الاقتصادية، وقد وضع الاقتصاديون شروطها، وهي تعبر عن صفة لهيكل السوق وطريقة تفاعل المتعاملين فيها بعيدا عن كل الاعتبارات الأخرى غير الاقتصادية.

ثانيا- التفريق بين المنافسة، النزاع والصراع : في البداية نريد التفريق بين بعض المصطلحات التي تبدو متداخلة، وقد تستعمل في بعض الأحيان كمترادفات لبعضها. إن ما يجمع هذه المصطلحات هو وجود طرفين على الأقل على خلاف في البداية، والخلاف هو وجود حالة من التعارض والتضاد وحالة من عدم التطابق في الشكل أو المضمون. غير أن درجة هذا التعارض والتضاد تختلف في شدتها، مدتها، مضمونا واتجاهها. وهو ما يجعلها حالة من المنافسة، النزاع أو الصراع.

وكثيرا ما يتداخل المصطلحان الصراع والنزاع وكثيرا ما نستعمل الواحد مرادفا أو بديلا عن الثاني. فالصراع يعرف بأنه تنافس أو تصادم بين طرفين أو أكثر من القوى أو الأشخاص الحقيقيين آو الاعتباريين (دول، شركات ..... الخ) يحاول فيه كل طرف تحقيق أهدافه ومنع الطرف الآخر من تحقيق ذلك بمختلف الوسائل [1]. فقد يتحول النزاع على مسائل معينة إلى حالة من الصراع إذا طالت مدته من دون أن يكون هناك حلا له، أو عندما يهدد أحد أطراف النزاع باللجو ء إلى استخدام العنف في حله[2]. فللصراع يدوم لفترة طويلة من دون أن يكون هناك حل ، أو أن يلجأ أو يهدد أحد الأطراف باستعمال القوة. وفي مقابل الصراع يبدو النزاع قابلاً للتسوية، وأقل شدة وعمقا منه.

أما المنافسة فان ما يميزها عن المصطلحين السابقين (النزاع والصراع)، وإن اشتركت معهما في عناصر التعريف، ومع أنها تشير إلى كفاح من اجل الحصول على الربح، فإنها ترتكز على فكرة المسابقة التي تقوم في إطار قواعد دقيقة ومحددة مسبقا. يتم تحديد هذه القواعد من طرف المشاركين، أو في أكثر الحالات شيوعا، من طرف هيئات خارجية تأخذ بالحسبان عند وضعها للقواعد ليس فقط

1 حسين قادري، **المرجع السابق**، ص13.

2 حسين قادري، **المرجع السابق**، ص24.

مصالح الأطراف المشاركة في المنافسة، بل أيضا الربح الاجتماعي لهذه العلاقة [1]. وقد تتحول المنافسة إلى صراع عندما تحاول الأطراف رفع مكانتها عن طريق إنقاص مكانة الآخرين، ومحاولة إعاقة الآخرين من تحقيق غاياتهم وكذلك محاولة إخراج منافسيهم من دائرة العمل التنافسي أو حتى تدميرهم. فالمنافسة لا تكون إلا وفقا لأطر وتنظيمات محددة (بتوافق الأطراف أو تفرض عليهم من طرف سلطة أعلى)، فالحديث عن المنافسة لا يكون إلا في إطار حدث اقتصادي، سياسي، ثقافي أو رياضي محدد الضوابط أو القوانين مسبقا.

وبهذا المفهوم تكون العلاقات الاقتصادية الدولية بين المنافسة والنزاع، إذ كثيرا ما تحل هذه الخلافات عن طريق الاتفاقات التجارية أو اتفاقات التعاون الاقتصادي ، كما تستمر بعض الخلافات والنزاعات لتتحول إلى صراع دائم، وقد وُجِدت مؤسسات دولية تقوم بإدارة هذا الصراع ولا تتركه يتطور إلى ما هو أخطر من صراع المصالح، والتحول إلى حروب مسلحة.

جدول رقم(02): التفريق بين النزاع الصراع والمنافسة

الصراع	النزاع	التنافس (المنافسة)
تصادم بين طرفين أو أكثر من أجل تحقيق الأهداف وثني الطرف الآخر على تحقيق رغبته مع التهديد باستعمال القوة.	اختلاف وجهات النظر في موضوع معين من دون استعمال العنف أو التهديد.	اختلاف من أجل تحقيق مكاسب قبل الآخر.
تعارض مصالح إستراتيجية	تعارض في الحقوق القانونية.	تعارض مصالح اقتصادية.
استعمال القوة أو التهديد باستعمالها	لا يترافق استعمال القوة واللجوء إلى التفاوض والحلول القانونية.	استعمال وسائل مختلفة قانونية (الإعلان، المزايا، المنافسة السعرية...إلخ).
خلاف مزمن غير قابل للحل	قابلية الحل موجود وممكنة.	التوافق ممكن، وإن لم يكن ضروري.
اتجاه الطرفين إلى التمسك بأهدافها وعدم القبول بالتسوية أو الحل الوسط	اتجاه الطرفين لإيجاد الحلول.	اتجاه الطرفين أو الأطراف إلى تنمية قدراتهم التنافسية.
إدارة الصراع	حل النزاع.	التسيير وإدارة الأعمال.
البحث عن السيطرة، التوسع، الهيمنة "اقتصاديا، سياسيا، ثقافيا...إلخ"	البحث عن الحصول على الحقوق، الاعتراف، التفهم.	البحث عن الحصول عن حصة من السوق.
لا تخضع الأطراف المتصارعة لأي قواعد أو قوانين، والضابط الوحيد هو تحقيق المصالحة. وقد تصل إلى تدمير الفيزيائي للأخر.	تخضع الأطراف للقوانين والتنظيمات	تخضع المنافسة لمعايير وقوانين تضبطها "الشفافية، الحرية...إلخ".

المصدر: من إعداد الباحث

[1] Thierry Kirat, Andre Torre, **Quelques Points De Repère Pour Evaluer L'analyse Des Conflits Dans Les Theories Economiques, Avec Une Emphase Particulière Sur La Question Spatiale**, Géographie, Economie ,Société 9(2007), PP213-239, P216.

نظرا لتداخل وتقارب المصطلحين النزاع والصراع، فإننا اخترنا استعمال مصطلح الصراع للدلالة على المفهومين ضمن متن البحث. وفي بعض الأحيان يستعملان كمرادفين.

ثالثا- لماذا الصراع وليس المنافسة : يختلف الصراع عن المنافسة في موضوع الخلاف وطريقة تقديره، فإذا كانت المنافسة أو التنافس هو سعي الأطراف إلى الحصول على مكاسب وتحقيق مصالح، فان الصراع يقدر أن موضوع التنافس موضوع خطير بكثير إذ أنه يتعلق بمسألة وجودية (يخرج من الإطار الاقتصادي إلى الإطار الجيواسراتيجي و الجيواقتصادي). إذ الصراع هو الخروج بالمنافسة من دائرة المصالح المادية والظرفية الضيقة إلى دائرة البقاء والاستمرار وتحقيق الأمن القومي ببعديه، الداخلي المتعلق بحماية أفراد الشعب، وخارجي يتعلق بحماية رعايا الدولة في الخارج، وقوات وأسواق ومؤسسات الدولة في العالم. فالاقتصاد الوطني يصبح قضية أمن قومي في حال زيادة اعتماد الدولة على الصادرات من الخارج بصورة مستمرة.

رابعا- أصناف الصراع: يمكن أن نميز ثلاثة أنواع:

1- صراع الوضعية: وهو ذلك الصراع الذي يسود في سوق مغفل به متعاملين(أفراد أو جماعات) عقلانيين بوضيعات متناقضة. فالطرف الشاري يريد أن يتجه السوق إلى الانخفاض في حين يريد البائع أن يتجه للارتفاع حتى يحقق اكبر المكاسب. هذه الحالة من المنافسة تسمى صراع وضعية، وهي ليست بصراع مصالح أو صراع قيم، لكن لا توجد حالة تعاون. مثل هذه الحالات من الوضعية تفسرها النظرية الاقتصادية النمطية.

2- صراع المصالح: في هذه الحالة يصبح الأفراد والمجموعات أكثر هوسا بالحساب، ويصبح تفكيرهم أكثر إستراتيجية، فإذا عَلم كل طرف أن الطرف الأخر مثله يحسب وأناني، فانه سوف يقوم بتوقع سلوك الطرف الثاني ويحاول استباقه، ومن هنا تدخل الأطراف في صراع المصالح. في حالات الصراع هاته، تظهر إمكانية التعاون مبهمة، غير أنها ممكنة الحدوث.

3- صراع القيم: في هذه الحالة، يتصف الأطراف بالعقلانية لكنهم ليسوا مهووسون بالحساب، يصل العون الاقتصادي إلى مستويات أخرى من تعريف نفسه، إذ يتخطى ذلك المستوى الفردي الضيق، فالفرد لا يرى نفسه إلا كعضو في مجموعة قد تأخذ عدة أشكال (عائلة،شركة، حزب سياسي، دولة).

عند هذه المستويات ستتضاعف إمكانيات الصراعات، كما تظهر إمكانيات التعاون، وستأتي صراعات القيم تضاف إلى صراعات المصالح والوضعية.

خامسا- علاقات الصراع في السوق الدولية: يأخذ مفهوم الصراع بعداً فلسفياً إذ يعده بعض المفكرين من الحقائق المهمة في الوجود وانه يتصل بأساس الوجود حيث يقول بعض الفلاسفة قديما "ضد الشيء قائم فيه"، كما يعتبر هيغل أن القوانين الجدلية هي التي تحكم الواقع والفكر مع ا، وان الكل يعرف الصيرورة التي هي ثورة ضد الثبات كما انه يقر بايجابية التناقض لان صراع المتناقضات هو أساس التغير والدافع إلى التحول.

يرجع النزاع في العلاقات الاجتماعية في أصوله التاريخية إلى بداية تناقض مصالح المجموعات البشرية وتطور إقليمية المجتمعات الإنسانية- ارتباط الجماعة بإقليم معين- واستمرار التهديد القائم لهذه المصالح [1]. وقد تطورت هذه الإقليمية ليصبح كل إقليم يغطي وحدة اقتصادية، سياسية وجغرافية متجانسة تحت عنوان الدولة-الأمة. وبالرغم من استقلال الاقتصاديات الوطنية استقلال ، إلا أنها لا تنفصل عن ما يدور في الأسواق العالمية، كما أن الأحداث السياسية والاقتصادية العالمية كثيرا ما تؤثر على ما يجري داخل الدولة.

لقد اعتبر Hobbes قديما أن مسألة الصراع داخل الدولة الواحدة، يختلف تماما على ما يسميه مسألة الصراع فيما يخص العلاقات ما بين الجمهوريات -كما يسميها- ، ويرجع سبب ذلك إلى عدم وجود سلطة يمكن أن تعلو سلطة هذه الأخيرة. أما Robert .C. North فانه يرى أن النزاع بين الدول لا مفر منه، وأسبابه تكمن في وجود تناقض وتعارض بحيث ما تتخذه إحدى الدول من سياسات دفاعية وأفعال وتحركات لحماية أمنها السياسي والاقتصادي، تفهمه الدول الأخرى على أنه تهديدا لأمنها ، وكرد فعل منها تقوم هي الأخرى بإجراءات مماثلة لحماية أمنها في المجالات المذكورة ، وهو ما يثير حفيظة الدول الأولى، فتتخذ تدابير وقائية إضافية وترد الثانية عليها بالمثل وهكذا في سلسلة من الفعل ورد الفعل ونتيجة لذلك يحدث النزاع بالرغم من أن كل دولة حاولت تجنبه[2].

1 ريمون حداد، **مرجع سابق**، ص83.

2 حسين قادري، **مرجع سابق**، ص15.

كثيرا ما تم فهم وشرح العلاقات الاقتصادية الدولية من خلال النظرية الاقتصادية كجزء من عالم خال من القسوة والحدة، عالم خال من الصراع، ولا وجود فيه لعلاقات القوة. حيث تم تقليص الصراعات الاقتصادية إلى تضارب مصالح فردية بمقدور السوق حلها وبسرعة. وتم تحليل المبادلات السلعية، الخدمية والرأس مالية بين الأمم في عالم مسير وبصفة كلية من طرف السوق والأسعار الحرة في إطار توازن عام متناغم، وبالتالي تغيب علاقات القوة والإخضاع تماما من التحاليل الاقتصادية المسيطرة[1]. لكن وكما أشار إلى ذلك الاقتصادي الفرنسي فرانسوا بييرو :" فانه من المناسب النظر إلى العالم الاقتصادي على كونه مجموعة من الروابط الظاهرة أو المستترة بين المهيمنين والواقعين تحت الهيمنة، من كونه مجموع علاقات بين أنداد أو متساوين" [2]. فللحياة الاقتصادية حسب F. Perroux دائما "هي شيء أخر غير شبكة تبادل، هي شبكة قوى ، والحياة الاقتصادية لا توجه فقط من خلال البحث عن الكسب، ولكن أيضا من خلال السعي للقوة"[3]. والمنافسة الاقتصادية ليست نظام اقتصادي لا وجود فيه للهيمنة الاقتصادية، لكنها نظام يتم فيه احتواء، توجيه واستعمال مفعول (اثر) الهيمنة «l'effet domination» بغرض الوصول إلى نتائج اقتصادية .[4] ويشهد التاريخ المعاصر للرأسمالية عن نشوء شبكات القوى غير المتكافئة والتي تسيطر فيها دولا وتفرض على أخرى سلع، خدمات، مؤسسات، للإنتاج، للتبادل وللصراع.

سادسا- العولمة والتحول إلى الصراع الاقتصادي

برز مفهوم الصراع كأحد أبرز المفاهيم المتداولة التي طفت على سطح النقاش المحتدم بعد انتهاء الحرب الباردة وسقوط جدار برلين نهاية 1989. ومع تفكك مفاصل الخصم التاريخي لليبرالية الديمقراطية، ومنذ تمادي حمى التبشير بنهاية التاريخ وفقاً لأطروحة المفكر الأمريكي فرانسيس فوكوياما، وتزامنا مع أطروحة الصدام الاستراتيجي بين الحضارات وحروب المستقبل على يد صمويل هنتنجتون، الذي يرى أن الصدام بين "الحضارات" نتيجة حتمية. وهناك مقولة مفادها أنه: (عندما يوجد فرد يسود السلام وعند وجود اثنين ينشأ الصراع وعند وجود أكثر تبدأ التحالفات). هذه الحكمة تشير

1 Journée d'étude sur F. Perroux

2 Beaud Michel, « **Effet de domination, capitalisme et économie mondiale chez François Perroux** », *L'Économie politique* 4/2003 (no 20) , p. 64-77 [en ligne] URL : www.cairn.info/revue-l-economie-politique-2003-4-page-64.htm. DOI : 10.3917/leco.020.0064.

3 Pablo Diaz, **relations économiques internationales**, [en ligne], www.sciencespo-rennes.fr/mediastore/11/9618_1_FR_original.pdf

إلى القانون التاريخي الذي يحكم حياتنا بشكل عام، وسواء تعلق الأمر بالمجتمعات الوطنية أو على المستوى الدولي فقانون الصراع هو الذي يحكم الكون.

يتعرض الصراع بحسبانه معنى إيديولوجيا إلى التغير والتبدل. فقد زال الشكل السابق من صراع البنى العقائدية بين المعسكرين الاشتراكي والرأسمالي، بزوال الظروف التي ولدته، وبنهاية الحرب الباردة، قد عرف إعادة صياغة في ظل ما يعرف بالنظام العالمي الجديد، فقد ازداد التنافس بين القوى الاقتصادية والسياسية للحصول على الموقع الأكثر أهمية وتأثيرا في الساحة العالمية. ففي هذا المناخ العالمي الجديد، أصبح لا يُفَرق بين الأصدقاء والأعداء، وانحصر الأمر في التوجه نحو تبوء المكانة الاقتصادية والسياسية التي من شأنها أن تحقق الكسب الأكثر والمنفعة القصوى في النظام الجديد.[1]

لقد بنت العولمة على ما يعرف بالـ (3D)، رفع وإلغاء الضبط Déréglementation، إلغاء الوساطة Désintermédiation، إلغاء الحواجز Décloisonnement، وقد بادرت الدول الصناعية إلى اتخاذ هذه الإجراءات من أجل تحرير المجالات الاقتصادية والمالية، وما فتئت الدول النامية أن اتبعت نفس الخطوات أملا في الحصول على مزايا الانفتاح والعولمة. لكن العولمة لم تنجح في تخفيف الفقر، ولم تنجح أيضا في تامين الاستقرار. إن تكرر الأزمات في كل من أسيا وأمريكا الجنوبية هددت الاقتصادات والاستقرار في البلدان النامية كلها. وهناك مخاوف من انتشار عدوى مالية حول العالم، بحيث يؤدي انهيار العملة المتداولة في إحدى الدول الناشئة إلى انهيار العملات الأخرى بالمثل. ففي عامي 1997و1998، بدا لفترة ما، أن الأزمة الأسيوية تمثل تهديدا لكل الاقتصاد العالمي[2].

لقد انطوت العولمة على نتيجتين متناقضتين، فقد تحقق بفضلها مستوى أعلى من الاندماج الاقتصادي والمالي، فيما تحقق بالمقابل مستوى أعلى من التناقضات الاجتماعية والسياسية. فأصبحت الأقطاب الاقتصادية في ظل هاتين النتيجتين أكثر تأثيرا وتأثرا بالتغيرات التي تجتاح المسرح العالمي، فتفاقم الأثر على الاقتصاديات الأقل نموا. [3] إن الاندما ج والتكامل الاقتصادي يفترض الانفتاح، والانفتاح يولد عدم الاستقرار، وعدم الاستقرار يولد ويغذي اللاأمن، واللاأمن يستدعي الحمائية [4]. إن

1 كامل علاوي الفتلاوي، عاطف لافي مرزوق، **المرجع السابق**، ص121.

2 جوزيف ستجليتز، **ضحايا العولمة**، ترجمة لبنى الريدي ، القاهرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 2007، ص 26.

3 كامل علاوي الفتلاوي، عاطف لافي مرزوق، **المرجع السابق**، ص120.

4Jean-paul Fitoussi, **Pour Une Politique Commerciale Sociale-Démocrate**, [en ligne], www.ofce.sciences-po.fr/pdf/ebook/ebook312.pdf télécharger le 09/12/2010.

التزام بعض الدول بحماية اقتصادها الوطني أو اتخاذها بعض الإجراءات الاقتصادية، قد تكون له نتائج سلبية على بعض الدول، كما قد تراها دولا أخرى استهدافا لها *، وهكذا يبدأ التصعيد بين الدول باتخاذ الإجراءات والإجراءات المضادة مما يخرجها من ساحة المنافسة إلى ساحة الصراع.

لقد أدى التحول إلى عصر العولمة بعد انهيار الاتحاد السوفيتي كقطب سياسي وأيديولوجي منافس سياسيا واقتصاديا للقطب الرأسمالي الغربي، نتيجة لإفلاسه الاقتصادي، إلى نتائج مهمة منها:

– تراجع أهمية العوامل السياسية والعسكرية في التنافس والصراع الدولي، وبروز أهمية العوامل الاقتصادية؛ وهكذا تحول الصراع من صراع عسكري إلى صراع اقتصادي بين أطراف تتبنى تقريبا نفس النظام الاقتصادي، يحرص فيه كل طرف على الحصول على ميزة تنافسية . تزيد من تعظيم مكاسبه من التجارة الدولية.

– بروز أقطاب، تكتلات، دول وقوى اقتصادية جديدة على الساحة الاقتصادية العالمية، فقد سجلت العديد من الدول أوروبا، اليابان، الصين وعديد الدول في جنوب شرقا أسيا وجنوب أمريكا تقدما ملفت للانتباه؛ ولم تعد الولايات المتحدة وحدها القوة الاقتصادية المسيطرة بإطلاق، مما أدى إلى احتدام الصراع بين أقطاب العالم المتقدم.

– تزايد الهوة ما بين الدول المتقدمة والدول الفقيرة والمتخلفة. مما أدى أيضا إلى بروز صراع هذه الأخيرة من اجل البقاء، لتجد في المقابل دول متقدمة لا تبالي إلا بزيادة رفاهيتها ولو على حساب الآخرين.

سابعا– أبعاد الصراع:

يمتد الصراع في زمن العولمة والانفتاح الاقتصادي ليشمل :

_الصراع على الموارد الطبيعية؛

_الصراع على المواد الطاقوية؛

_ الصراع على الحصص السوقية؛

* نتذكر عندما أقدمت دول خليجية على رأسها السعودية والكويت على تخفيض أسعار النفط ما أدى إلى استفزاز الرئيس العراقي صدام حسين واعتبره بمثابة اعتداء على العراق إذ صرح أن قطع الأرزاق من قطع الأعناق مما دفعه لاحتلال الكويت.

_ الصراع على التكنولوجية؛

_ الصراع النقدي.

المطلب الثاني: التبرير النظري لعلاقات الصراع في السوق الدولية:

يمثل موضوع الصراع تحديا للتحليل الاقتصادي في الواقع، نظرا لحقيقة أن الصراع –في حد ذاته– لا يمثل موضوع ا للدراسة الاقتصادية، وعلى أكثر تقدير فانه يمثل عنصر سياقي تستند عليه النظريات الاقتصادية، وفي أسوء الأحوال يمثل وسيلة أخرى ، غير الإنتاج للحصول على ومصادرة الثروة. ويمكن اعتبار أن التحليل الاقتصادي "المعياري" يستند إلى تصميم ضمني للصراع، حيث يفهم على أنه حالة من الانهيار في شروط السوق، أو عدم وجود التنسيق في العلاقات بين المتعاملين، سواء تعلق الأمر بالمؤسسات، المستهلكون أو الأعوان العموميين.[1] وبعكس الاقتصاديين فقد اهتم علماء الاجتماع بمفهوم الصراع خاصة فيما يتعلق بديناميكية وحركية المجتمع أو الفئات الاجتماعية. ولذا نجد موضوع الصراع قد احتل مكانا هاما في الفكر السوسيولوجي.

تعود الصعوبة في دراسة الصراع لتقليد لا يعترف بأي آلية أخرى لتخصيص فعال للموارد غير السوق، وبصفة عامة، اعتبر السوق كمنسق الأعلى للفاعلين أو الأعوان المستقلين، الذين لهم مصالح متباعدة أو متعارضة. وعليه، يبدو الصراع كعنصر سلبي، وجب تحييده. في الواقع، إن تعارض أفراد يتبعون مصالح متباعدة يتجاوز إطار المنافسة ويقودهم إلى مواجهات يمكن أن تصبح عنيفة (أو تتحول إلى العنف). بينما المنافسة يفترض فيها دوما الشرف والقانونية، بمعنى احترام المعايير والقواعد الخاصة. بينما الصراع لا يقتصر على الإطار العادل، الشفاف، و المؤطر بالقواعد المؤسسية.[2]

ومن المدارس والتيارات التي تناولت بطريقة أو بأخرى موضوع الصراعات في العلاقات الاقتصادية الدولية.

أولا– المركنتيلية: تتلخص آراء التجاريين بأن ثروة أي بلد لا تقاس بما يملك من موارد طبيعية، أو بما يستطيع إنتاجه من سلع وخدمات، وإنما تقاس بمقدار ما لديه من مخزون من الذهب والفضة. والوسيلة الرئيسية للحصول على هذه المعادن النفيسة هي التجارة الخارجية. لأن هدف التبادلات التجارية

1 Helen v. Milner, pol eco of inter trade, p….

2 Ibid,p7. Pham Hai Vu, **op.cit**., pp 7-8

بالنسبة للتجاريين هو تحقيق فائض في الميزان التجاري، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع ثروة الأمة. لذلك كان ينادي التجاريون بتدخل الدولة في التجارة الخارجية، وإتباعها سياسة حمائية تتمثل في وضع القيود على الواردات أو منع استيراد بعض السلع، ومنح صناعات التصدير مزايا ضريبية.

1-الأصول الفكرية : يرى المركنتليون أن النظام الاقتصادي يتكون من ثلاث قطاعات، وأن التجارة هي القطاع الأساسي، أما الصناعة والزراعة فقطاعات ثانوية. ويفترضون أن الاقتصاد يعاني من وجود موارد عاطلة، ويعتبرون طبقة التجار طبقة منتجة للثروة ورأس المال، أما باقي

ويعتمد المركنتليون في تحليلهم على عنصرين أساسيين هما النقود والسكان، فهم يؤمنون بالدور الايجابي الذي تلعبه وفرة النقود في النشاط الاقتصادي. فالمفكر الانجليزي CHILD يعتبر أن ارتفاع الكتلة النقدية المتداولة تؤدي إلى انخفاض معدل الفائدة، فتسهل عملية الاقتراض لتمويل المشاريع المختلفة بتكاليف منخفضة وبالتالي زيادة الاستثمار، وتصبح العلاقة الموجودة بين الكتلة النقدية ومعدل الفائدة والنمو الاقتصادي واضحة جدا. كما أنهم يربطون بين نمو السكان ومدى تطور الصناعة، حيث يرون أن تطوير الصناعة وتجارة التصدير، مصدر الربح، يتطلب وفرة اليد العاملة، وبالمقابل فان ازدهار التجارة يزيد من عدد السكان ويطورهم، فكلما زاد عددهم، حد ذلك من ارتفاع الأجور، وهكذا تتحقق الأرباح الضرورية للنشاط الاقتصادي، لأنها بدورها تسمح بتشغيل السكان.[1]

2- أسباب الصراع في العلاقات التجارية الدولية : يعتبر المركنتليون التجارة الدولية كعملية بحصيلة معدومة، هدفها الوحيد هو الاغتناء النقدي (الثراء النقدي) الناتج عن الفائض من الصادرات على الواردات. ويمثل فائض طرف ما عجز الطرف الثاني، أي أن المكاسب تعادل الخسائر [2] في السوق الدولية. ولهذا يجد كل طرف(دولة) نفسه مضطرا لمصارعة الأطراف الأخرى للدفاع عن حصته في السوق الدولية.

ثانيا- الواقعية السياسية : تعتبر الواقعية من أكبر المدارس في العلاقات الدولية إلى جانب الليبرالية والماركسية.

1 مفتاح حكيم، **السياسات التجارية والاندماج في النظام التجاري العالمي** ، رسالة ماجستتير، فرع نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، سنة 2003، 9.

2 Jean-Marc Siroen, **RELATIONS ECONOMIQUES INTERNATIONALES**, édition Bréal, paris, 2002, p51.

1- الأصول والأسس: تمثل مدرسة الواقعية السياسية التي نشأت بعد الحرب العالمية الثانية ردة فعل أساسية على التيار المثالي. ولقد أصبحت الواقعية في السنوات التي تلت 1945، نظرية سائدة في العلاقات الدولية، تطرح صورة للعالم كانت تبدو أنها تحدد "المنطق السليم" للموضوع. وهي تضم اليوم بالإضافة إلى الدبلوماسيين الممارسين، أكاديميون وصانعوا الآراء وكتاب وصحفيون في صحف ومجلات ذات نفوذ. [1] ومن أهم روادها Martin Wight ،Niebuhr Carr ، Hans j. Morgenthau ، Nicholas Spykman وحديثا Kenneth Waltz. ويستمد الفكر الواقعي أصوله من كتابات مكيافيللي والفيلسوف توماس هوبز.

تعود أصول الواقعية إلى مخالفة المثالية المبنية على استعمال الحكمة والأفكار، وتقوم بتفسير العالم كما هو موجود، وليس كما يجب أن يكون وفقا مُثُل معينة . واعتبار العالم محكوما ببعض القوانين الموضوعية. [2] كما تعتبر أن النظرية السياسة تنتج عن الممارسة السياسية وتحليل وفهم التجارب، وان المبادئ الأخلاقية لا يمكن تطبيقها على العمل السياسي. وانه يتبين من قراءة التاريخ أن الناس بطبيعتهم أشرارا ومؤذون ويتلهفون إلى القوة وفرض الهيمنة، كما أنهم في صراعهم على الموارد النادرة لا يواجهون بعضهم كأفراد بل كأعضاء في جماعة منظمة تمثلها الدولة.[3]

2- الافتراضات: من أهم افتراضات المدرسة الواقعية*:

- اعتبر مورغنتاو وكل الواقعيون بعده الدولة الفاعل الرئيسي في العلاقات الدولية **، لأن الدولة هي المؤسسة التي تعمل من خلالها جميع الهيئات الأخرى المتواجدة ضمنها والخاضعة لسيطرتها.
- الدولة بطبيعتها وحدوية unitaire وعقلانية تهدف إلى تعظيم مصلحتها الوطنية، مما يستدعي الرجوع الدوري للقوة.[4]

1 كريس براون، **فهم العلاقات الدولية**، ترجمة ونشر مركز الخليج للأبحاث، دبي، الطبعة الأولى، 2004، ص35.

2 Diane Ethier, Introduction Aux Relations Internationales, Québec, les presse de l'université de Montréal, p24.

3 زايد عبيد الله مصباح،**السياسة الدولية بين النظرية والممارسة**، الطبعة الأولى، طرابلس ليبيا، دار الرواد، 2002، ص 37.

* لا توجد كل هذه الفرضيات عند كل الواقعيين لان هذه المدرسة تكونت عبر الزمن وبالتدريج ولم تأتي دفعة واحدة.

** يعترف مورغنتاو انه في بعض الظروف، قد تمارس هيئات أخرى مثل المنظمات الدولية (الحكومية وغير الحكومية) والمؤسسات الاقتصادية وجماعات الضغط وحتى الأفراد نفوذا وقد تتصرف بمعزل عن الحكومة، لكن الدولة تبقى الفاعل الأساسي.

4 Diane Ethier, **Introduction Aux Relations Internationales**, op.cit, p 35.

- إن طبيعة النظام الدولي تستوجب على الدول ضرورة اكتساب مقدرات عسكرية كافية، كما تعتبر القدرة الاقتصادية مهمة باعتبارها وسيلة لاكتساب القوة القومية وتعزيز مكانة الدولة وهيبتها في المجتمع الدولي.[1]
- اعتبار السياسية الدولية صراع من أجل السلطة والقوة (power)، والالتزام الأساسي لكل دولة هو السعي من اجل تحقيق وتعزيز المصلحة الوطنية المحددة بمعيار اكتساب القوة.
- اعتبار العامل الأمني العامل الأهم في سياسة الدول الخارجية. فالدول سوف تبذل قصارى جهدها لكي تحافظ على (وتعزز و تقوى) أمنها بشتى الوسائل ، حتى لو تطلب الأمر طلب قوى (دول) أخري لكي تساعد على صيانة هذا الأمن.

3- الطبيعة التصارعية للعلاقات الدولية: يؤكد التيار الواقعي على العداوات بين القوى المختلفة للحياة الدولية، انطلاقا من نظرة متشائمة لطبيعة العلاقات الرابطة بين الفاعلين الدوليين، علاقات مبنية على البحث عن قوة الدولة. وحدة التحليل عند الواقعيين ليست الفرد وإنما الدولة، التي هي مؤسسة وطنية تهدف الدفاع عن المصالح الوطنية. فالعلاقات الدولية عامة تبنى على الصراع [2]. لقد تطورت هذه المدرسة عبر التاريخ وظهرت واقعيات متعددة غير أنها تتفق على الهدف وهو الطبيعة التصارعية للعلاقات الدولية، ونستعرض هذه التيارات داخل المدرسة الواحدة في الجدول التالي:

الجدول رقم (03): مخطط تفصيلي للمذاهب الواقعية

نوع الواقعية	أبرز المفكرين قديما وحديثا	أبرز النصوص	الأفكار الكبرى
الواقعية البنيوية الأولى (الطبيعية البشرية)	ثوسيديديس حوالي (430-400ق م) مورجانتقو 1948	"الحرب البيلوبونيزية" "السياسة بين الأمم"	السياسة الدولية تسير بدافع من الصراع على السلطة، تكمن جذوره في الطبيعة البشرية. أما العدالة والقانون فهي إما لا مكان لها أو أنها مطوقة.
الواقعية التاريخية أو العملية	مكيافيللي 1532 كار Carr 1939	"الأمير" "أزمة الأعوام العشرين" 1939-1919	المبادئ تخضع للسياسات وتكمن المهارة القصوى لزعيم الدولة في تقبله أشكال سياسة القوة المتقلبة في ميدان السياسة العالمية وتكيفه مع ذلك.

1 زايد عبيد الله مصباح،**المرجع السابق**، ص 37.

2 Jean-Marc Siroen, **Relations Economiques Internationales**, op.cit, p51.

الواقعية البنيوية الثانية (النظام الدولي)	روسو حوالي 1750 والتز Waltz	"حالة الحرب" "نظرية السياسة الدولية"	النظام الفوضوي، وليس الطبيعية البشرية، هو الذي يدفع إلى الوف، الغيرة والشك وانعدام الأمن. ويمكن أن ينشأ الصراع حتى إذا كانت الأطراف المعنية نوايا حسنة بعضها تجاه البعض.
الواقعية الليبيرالية	هوبر، 1651 بل، 1977	"ليفياثان" "المجتمع الفوضوي"	يمكن امتصاص الفوضى الدولية من قبل الدول التي لها القدرة على ردع الدول الأخرى عن العدوان، والقدرة على استنباط قواعد أولية كأساس لتعايشها.

المصدر: جون بيليس، ستيف سميث: عولمة السياسة العالمية، مرجع سابق، **ص236**

ثالثا- الوطنية الاقتصادية: في السنوات العشرينيات إلى الأربعينيات أصبح مفهوم الوطنية الاقتصادية من المواضيع الأكثر تناولا وتحليلا، إذ تناولته بالدراسة العديد من الكتب والحوليات الاقتصادية، السياسية والتاريخية، وقد كان لظهور الدول عامل مساعد على شعبية هذه الدراسات للوطنية الاقتصادية، ما بعد سنة1945 تحولت الدراسات الوطنية الاقتصادية إلى تحليل السياسات الاقتصادية للدول النامية الساعية لتحقيق انطلاقة اقتصادية، وقد كان هاري جونسون الكتاب الملهم لهذا الخط.[1]

1- تعريف الوطنية الاقتصادية: لقد كانت القومية كنظام للمعتقدات وكإيديولوجية وكحركة سياسية، إحدى العمليات التي أفرزت العالم المعاصر. وتطرح القومية كنظام إيديولوجي مجموعة من المفاهيم حول تنظيم الإنسانية ضمن جماعات وحول الصيغة السياسية الملائمة لتنظيمها وحول كيفية التصرف في العلاقات بين الدول. لا يوجد حسب Boulanger Eric تعريف تدقيق لمفهوم الاقتصادية الوطنية كما هو الحال للمفاهيم الأخرى كالليبرالية والماركسية [2]، غير أن Robert gilpin اعتبر التيارات والمفكرين المنضوين تحت هذا العنوان يشتركون في مجموعة من الأفكار والمواقف بدلا من مجموعة متماسكة ونظامية من النظريات الاقتصادية أو السياسية. فحسب gilpin فقد شهدت القومية الاقتصادية الكثير من التحولات على مدى الزمن، كما تبدلت عناوينها: المركنتيلية، والاقتصاد الموجه، والحمائية، والمدرسة التاريخية الألمانية، ومؤخرا الحمائية الجديدة ، ومفاد فكرتها الرئيسية هو أن

1 **J**ean-Marc Siroën, **Le nationalisme dans les relations économiques internationales**, revue française d'économie, 1992, volume7, n° 7-1, pp. 3-33 [en ligne] **http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rfeco_0769-0479_1992_num_7_1_1300** page consultée le 04/10/2010.

2 Boulanger Eric, **Le Nationalisme Economique Dans La Pensée Et Les Politiques Publiques Du Japon** : Particularisme, Pragmatisme Et Puissance, [en ligne] www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/LE_20NATIONALISME.pdf page consultée le 04/02/2011.

الفعاليات الاقتصادية تخضع أو ينبغي أن تخضع لهدف بناء الدولة ومصالح الدولة. ويعتبر بعض القوميين أن حماية المصالح الاقتصادية الوطنية هي العنصر الأدنى اللازم لأمن الدولة القومي وبقائها. بينما يعتبر البعض الأخر أن الاقتصاد الدولي حلبة للتوسع الامبريالي والتعظيم الوطني[1].

إن محاولة تقديم تعريف هذه تعترضها العديد من العوائق، أولها أن غالبية الكتاب والكتب التي تعرضت لهذا الموضوع هي قديمة نسبيا، ثانيها أن تاريخ الوطنية الاقتصادية قدم من طرف اقتصاديين ليبراليين، ولهذا فقد قدمت غالب هذه الدراسات القومية الاقتصادية كما كتب George Crane بأنها فيروس يجب شرحه، لكن أيضا يجب مقاومته. وكما قال كوفمان Kofman أن الوطنية الاقتصادية وخاصة في التجارة الدولية كانت سبب انهيار اقتصاد العالم. وثالثه ا كون الدراسا ت اقتصرت على بعض الدول الأوربية وقليلا على الولايات المتحدة.[2]

لقد قدم الاقتصاديون الليبراليون تعريفات للوطنية الاقتصادية شملت العناصر التالية:

- تدعم الوطنية الاقتصادية الانكفاء على الذات والاكتفاء الذاتي؛
- تدعم الحرب، العسكرية و/او التجارية؛
- تقدم ثروة الدولة على حساب الرفاهية الفردية والحريات الأساسية؛
- الجماعية والشمولية؛ الحمائية ومراقبة التجارة الخارجية.

لقد بينت هذه العناصر دغمائية الفكر الليبرالي الذي حاول إظهار الوطنية الاقتصادية بأنها فكر ومسلك خطير، مناور، ومناقض للمثل العليا "الليبرالية" في التقدم، العدالة، والثروة.[3]

2- الفكر الوطني في الاقتصاد: تمثل الوطنية "القومية" فلسفة سياسية تقوم على اعتبار انه يجب أن تكون الأمة هي التجمع الاجتماعي المتميز الواجب الانتماء إليه بالنسبة لأي فئة اجتماعية كان ت[4]. ويمكن اعتبارها أيضا كحركة سياسية أو نظرية سياسية، وفي المجال الاقتصادي، فبالرغم من أن

1 روبرت غيلبين، **الاقتصاد السياسي للعلاقات الدولية**، ترجمة ونشر مركز الخليج للأبحاث، الطبعة الأولى، دبي، الإمارات ،2004، 43.

2 Boulanger Eric, **Théorie Du Nationalisme Economique**, L'économie politique, 2006/3, n° 31, [en ligne] www.cairn.info/revu-l-economie-politique-2006-3-page-82.htm page consultée le 17/07/2010.

3 Boulanger Eric, **Théorie Du Nationalisme Economique**, op.cit, p85.

4 Hubert Rioux Ouimet, **néolibéralisme, régionalisme et nationalisme économique en écosse**, maitrise en sociologie, 1972-2012, université de Québec a Montréal, 2012, p33.

الكثيرين يقرنون بينها وبين المركنتيلية (Gilpin وكثير غيره)، غير أن هذا ليس صحيحا تماما، فهي تيار فكري يشمل مفكرين وتيارات كثيرة من مشارب مختلفة وفي أوقات متباعدة. فالماركنتيلية، المدرسة التاريخية الألمانية، مختلف التيارات الحمائية (Hamilton, Liste, Carey, …etc.)، مفكري العالم الثالث من أنصار التنمية الذاتية، ومحامو السياسات الصناعية، جسدوا في فترات وفي أماكن مختلفة استمرارا للمذهب الوطني، وتاريخيا سبقت الوطنية الاقتصادية الوطنية السياسية التي يؤرخ لها عادة بالثورة الفرنسية، بينما الوطنية الاقتصادية ترجع في شكلها الحديث للكتابات الأولى للماركنتليين في القرن 16[1].

استعمل مصطلح الوطنية الاقتصادية لأول مرة، بحسب الاقتصادي الليبرالي Michel Heilperin من طرف Leo Pasvolsky في كتابه economic nationalism and the danubian states الصادر سنة 1928. وفي سنوات الثلاثينيات والأربعينيات كثر استعمال المصطلح نظرا للظروف السياسية والاقتصادية التي كانت سائدة، أما بعد 1945 فقد اقترن ببعض السياسات الإنمائية لبعض الدول النامية، خاصة تلك المتعلقة بتطوير الصناعات بها. غير أن أحداث أخرى أدت إلى تراجع هذا الفكر، منها ارتباطه ربما بأحداث ارتبطت بالحرب العالمية وما سببته من خسائر، ليستبدل بفكر تعاوني متمحور حول المؤسسات الدولية التي تعمل لحماية النظام الدولي، وأصبحت الشعوب أكثر انفتاحا على التعاون والتبادل التجاري. كما عملت المنافسة الثنائية بين الشرق الاشتراكي والغرب الرأسمالي على وضع حواجز أمام تطور هذه النظرية، لأنها لم تكن تحترم هذه الثنائية.

ومع نهاية الحرب الباردة عاد الفكر الوطني في الاقتصاد إلى الازدهار، فعلى الرغم من الامتيازات التي بشر بها دعاة العولمة، وخلافا لما كان متوقعا، فقد أصبح الشعور القومي سواء في الدول المتطورة أو النامية امرأ جليا يتجسد إما في مطالبة الشعوب إما بالاستقلال أو حكم ذاتي أوسع ضمن الدول، أو في الاحتجاج ضد أعمال الهجرة والتجارة الحرة.

لقد بدأت الشعوب في عصر العولمة تطالب بالانفصال عن الدول الأكبر عوضا عن الاندماج فيها، كما أصبحت تطالب بالاستقلال ودخول الأسواق العالمية بشروطها الخاصة[2]. كما وضعت دولا

[1] Jean-Marc Siroën , **Le Nationalisme Dans Les Relations Economiques Internationales**, revue française d'économie, année 1992, volume 7, n° 7-1, [en ligne] http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rfeco_0769-0479_1992_num_7_1_1300

2 فريد هاليدي، **القومية**' في جون بيليس وستيف سميث، **مرجع سابق**، ص 753.

قوائم بالقطاعات التي لا تقبل بشروط المنافسة فيها، وتكوين ما يسمى بـ" les chapions nationaux"، فالبطل الوطني هو مؤسسة مختارة من طرف الدولة لتصبح المنتج أو مقدم الخدمة المهيمن على السوق الوطني، وقطع الطريق أمام المنافسين الأجانب. حتى وان خالف ذلك قوانين السوق والمنافسة الحرة، وقد فعلت ذلك دولا عريقة في الرأسمالية كفرنسا، لان في مثل هذه الحالات تصبح مصالح الدولة أولى من مصالح المؤسسة. وهكذا تساعد الدولة تقارب واندماج المؤسسات المحلية وتقدم لها المساعدة حتى تصل إلى الحجم المناسب الذي يكسبها تنافسية قوية وسيطرة تامة على السوق الوطنية. كما قد تعترض الدولة على بيع مؤسسات خاصة محلية لأجانب، أو اندماجها مع مؤسسات أجنبية أو شراء أسهم من طرف أجانب يفقد الوطنيين السيطرة على إدارة هذه المؤسسة.

3- الأسس الفكرية: ومع انه ينبغي النظر إلى القومية الاقتصادية بوصفها التزاما ببناء الدولة، فقد اختلفت الأهداف الدقيقة التي كانت تسعى لتحقيقها والسياسات التي اعتمدتها في أوقات مختلفة وفي أماكن مختلفة. ويتقاسم القوميون الاقتصاديون، حسب Jacob Viner ، القناعات التالية[1]:

-الثروة وسيلة أساسية مطلقة للقوة سواء من أجل الأمن أو من أجل العدوان؛

-إن القوة أساسية أو قيمة كوسيلة لحيازة الثروة أو الاحتفاظ بها؛

-إن كلا من الثروة والقوة غايات نهائية ملائمة للسياسة الوطنية؛

-ثمة انسجام على المدى الطويل بين هذه الغايات، رغم أنه قد يكون لزاما غي ظروف معينة القيام بتضحيات اقتصادية لمصلحة الأمن القومي وبالتالي أيضا لمصلحة الرفاه على المدى الطويل.

يشدد القوميون الاقتصاديون على دور العوامل الاقتصادية في العلاقات الدولية ويعتبرون أن الصراع بين الدول من اجل الموارد الاقتصادية إنما هو منتشر ومتأصل فعلا في طبيعة النظام الدولي ذاته. وكما قال احد المؤلفين (Hawtrey,1952)، بما أن الموارد الاقتصادية ضرورية للقوة الوطنية، فان كل نزاع هو في نفس الوقت نفسه اقتصادي وسياسي . وتسعى الدول إلى حيازة الثروة والقوة الوطنية في آن واحد، على المدى البعيد على أقل تقدير.[2]

1 روبرت غيلبين، المرجع السابق، ص 44.

2 روبرت غيلبين، **المرجع السابق**، ص45.

لهذه التيارات اهتمامات مشتركة تمثل صميم البناء النظري للمذهب:[1]

– ضرورة وجود دولة قوية ومحترمة لا تتوانى في التدخل ماليا وإداريا في الهياكل الاقتصادية لإعلاء شأن الصناعة (أداة القوة، الزراعة، ضامنة الأمن الغذائي) غير أن هذين القطاعين ليس لهم نفس الأهمية. منذ عصر الوزير كولبر أصبح تطوير الصناعة يسبق ويجر (عامل جذب) الزراعة وليس العكس، واعتبرت الخدمات غير المنتجة أو أنها تتبع الصناعة.

–يعتقد الوطنيون أنه يجب بناء، تقوية تدعيم الأمة (الدولة) قبل إشباع حاجيات الأفراد والمستهلكين. فهم يعطون أهمية خاصة لأولية الدولة، وللأمن الوطني وللقوة العسكرية. إذا كانت الوطنية في تعبيرها الاقتصادي لا تهدف إلى تعظيم رفاهية الأفراد فورا، إلا أنه في المدى الطويل يجب أن تسمح قوة الدولة بتقوية وتدعيم ازدهار ورخاء الجميع وحمايته من الأطراف الخارجية، وكما يشير إلى ذلك فينر فإن الثروة والقوة يعتبران مفهومين غير قابلين للانفصال في المذهب الوطني. وهما يمثلان الهدفين الوطنيين للسياسات الوطنية.

4– الوطنية المهيمنة ووطنية الاكتفاء الذاتي (الانغلاق) : الوطنية "السياسية والاقتصادية" يمكن أن تأخذ شكلا مهيمنا أو شكل اكتفائي (انغلاقي). يقوم الشكل الأول على تعريف واسع للدولة. الأمن الوطني، القوة تستلزم مراقبة شديدة للسياسات المتبعة خارج الحدود الوطنية. ويرتبط هذا الشكل من الوطنية بمفاهيم «الفضاء الحيوي، الاحتواء، دائرة الملكية المشتركة، دائرة التأثير". الحالات المتطرفة للوطنية المهيمنة أخذت شكلها مع نابليون أو هتلر، ومن الأشكال الناعمة لهذه الوطنية هو هيمنة أمريكا ما بعد الحرب العالمية الثانية.

أما وطنية الانكفاء عن الذات فهي وطنية الاكتفاء الذاتي، التخندق، والتشدد في القيم الوطنية الحقيقية أو المفترضة. ومثلتها ألبانيا وكمبوديا في عهد pol pot.

4– الوطنية الاقتصادية والمبادلات التجارية: يقتصر الخطاب الوطني ويركز على الصناعة، ويقتصر تحليله لميزان المدفوعات على الجزء الأعلى منه، الميزان التجاري وخاصة السلع الصناعية، ويعتبر أن الفائض في الميزان التجاري مؤشر على صحة البلد الاقتصادية وعلى سلامة السياسة الصناعية.

1 Jean-marc siroen, op.cit, .

كما يعتبر أنصار هذا التيار عدم توازن التبادلات الثنائية كدليل قاطع على التعاملات غير الشريفة للشريك التجاري، فإذا كان اليابان يصدر من السيارات أكثر مما يستورد فإن هذا يرجع (حسب البعض) حتما، لأن اليابان يحمي أكثر سوقه الداخلي. هذه الطروحات تجد كثير من يدافع عنها في البرلمان الأمريكي.

أما بالنسبة للسياسة الداخلية فترى من واجب الدولة المحافظة على القطاعات الإستراتيجية، فعلى الدولة أن تتدخل للمحافظة على بعض القطاعات التي تعتبرها إستراتيجية وضرورية لأمن الدولة، وتتميز هذه القطاعات بتأثيراتها الجاذبة للقطاعات الأخرى وتراجعها يؤدي إلى تراجع نسبة كبيرة من الاقتصاد الوطني.

رابعا: الفكر الماركسي : لم يكن لرائد الماركسية تحليل مبتكر للتبادل الدولي، فقد قبل كارل ماركس جزئيا بتحليل ريكاردوا للعلاقات التجارية الدولية، وبمبدأ الميزة النسبية كأساس للتبادل والتخصص الدولي، ولكن بالنسبة إلى ماركس التكاليف النسبية ليست ثابتة وإنما ترجع إلى اختلاف مستويات التنمية بين الدول وبصورة أدق إلى اختلاف مستويات التصنيع في هذه الدول. وأكمل كل من لينين وروزا لكسمبورغ أعمال ماركس في هذا المجال، بينما تميزت أعمال اغيري ايمانويل بنوع من التجديد.

1 – الأصول: لقد تطورت الماركسية ، شأنها شأن الواقعية والقومية منذ أن أرسى كل من كارل ماركس وفريدريك أنجلز أسسها الفكرية في القرن التاسع عشر. وقد ظهرت وتطورت الماركسية على أسس نقد الليبرالية، خصوصا فيما يخص الفلسفة الجدلية المثالية لفريدريك هيغل، والاقتصاد السياسي لأدم سميث ودافيد ريكاردو [1]. وبالرغم من أن ماركس لم يطور مجموعة منتظمة من الأفكار بشأن العلاقات الدولية، غير أن أتباعه قاموا بهذه المهمة، خاصة بعد أن تبنتها دولا كالاتحاد السوفيتي سابقا والصين.

2 – الفرضيات:

–لا يوجد انسجام اجتماعي متأصل

1 Diane Ethier , op.cit, p 39.

-الجدلية المادية القائلة-على عكس جدلية هيغل- بأن التغيرات والتحولات المادية هي التي تحدد تطور الأفكار التي بدورها تؤدي إلى تغيرات جديدة حتى الوصول إلى مجتمع قائم على المساواة والعدل.[1] أي أن للعوامل الاقتصادية تأثير رئيسي على في التغير التاريخي.

-منذ ظهور الملكية الخاصة والدولة، قسمت كل المجتمعات إلى طبقات، طبقة حاكمة تسيطر على وسائل إنتاج الثروة الاقتصادية وعلى الدولة، وطبقة مضطهدة تجمع كل المنتجين بعملهم للثروة، من دون ممارسة أي مراقبة لا على وسائل الإنتاج و لا على السلطة السياسية، وطبقة وسيطة مكونة من أولئك الذين يمارسون محدودة على وسائل الإنتاج و، أو السلطة السياسية.

-تؤدي التحولات في علاقات الإنتاج الاقتصادي والصراع الطبقي بين طبقات المجتمع إلى التحول من نمط مجتمع إلى أخر.

-تتحكم بالنمط الرأسمالي للإنتاج بعض القوانين الاقتصادية.

3- الصراع في العلاقات الدولية حسب الفكر الماركسي : تجمع المدرسة الماركسية على أن كل أشكال الصراع الدولي مرجعها النظام الرأسمالي وتحركها أسباب ودوافع اقتصادية، فالمتناقضات الجذرية الكامنة في النظام الرأسمالي تولد أشكالا شتى من الصراعات الطبقية سواء كان ذلك في الداخل بين طبقتي البورجوازية والبروليتارية، أو في الخارج -تحت ضغط المنافسة- بين الدول الرأسمالية نفسها، وهي الصراعات التي تتفاقم إلى حد الصدام العضوي (الحرب) بين هذه الدول.[2] تفسر الصراع بين الدول المتقدمة والأخرى المتخلفة والضعيفة بحسب تقدير لينين، في كون الرأسمالية الاحتكارية لا بد وان تتجه إلى الاستعمار والسيطرة على الأمم المستضعفة.

كما طبق الاقتصادي الماركس ي (1911-2001) Emmanuel Arghiri في تحليله الماركسي للعلاقات الاقتصادية الدولية النظرية الماركسية لاستغلال البروليتاريا من طرف الرأسماليين على نطاق دولي. وقال انه يمكن مساواة التجارة الدولية بعملية استغلال البلدان الفقيرة من قبل البلدان الغنية ، فصادرات البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية تضم ساعات عمل أقل من الواردات من هذه البلدان نفسها، لأن العمال لديهم إنتاجية أعل ى. ويقود هذا التبادل اللامتكافئ الى تحويل فائض قيمة وربح مبالغ فيه لصالح شركات الدول المتقدمة على حساب الدول الفقيرة، ويتم توزيع جزء من فائض القيمة هذا إلى عمال الدول الغنية، الذين يساهمون في استغلال عمال الدول الفقيرة.

1 Diane Ethier , op.cit, pp 39-40.

2احمد فؤاد رسلان، **مرجع سابق**، ص 217.

المطلب الثالث: السوق الدولية والصراعات الجيواقتصادية في زمن العولمة

في سياق تزايد التزاحم الاقتصادي، يفسر Edward Luttwack منطق الصراع التجاري باقتراح مفهوم جديد هو مفهوم الجيوإقتصاد géoéconomie . ويقترن هذا المفهوم بدراسة التوجهات الكبرى في الاقتصاد العالمي وإظهار علاقات القوة ، وبتحليل الاستراتيجيات الاقتصادية التي تسمح للدول، المؤسسات، وكذا التجمعات الجهوية بتقوية مواقعها التجارية، التكنولوجية، والمالية.

أولا- مفهوم الجيواقتصادية: الجيواقتصادية (la géoéconomie) هي فرع من فروع دراسات العلاقات الدولية، تقع بين تقاطع الاقتصاد والجيوبوليتيك [1]. وكان أول من طور هذا النوع من التحليل في العلاقات الدولية Edward Luttwak ، فقد بشر Luttwak في بداية التسعينات بظهور نظام دولي جديد، يعوض فيه السلاح الاقتصادي السلاح العسكري كأداة تستخدمها الدول في بحثها عن السلطة والقوة.

أ- تعريف الجيواقتصادية: يعرف Pascal Lorot – رائد التحليل الجيواقتصادي في فرنسا، رئيس المعهد الأوربي للجيواقتصادية، ومدير مجلة géoéconomie– الجيواقتصادية بما يلي:" لجيواقتصادية هي تحليل الاستراتيجيات الاقتصادية – وبالأخص التجارية منها– التي تقررها الدولة في إطار السياسات الهادفة لحماية اقتصادها الوطني، أو بعض الأ جزاء منه المحددة بدقة ؛ لمساعدة شركاتها الوطنية للحصول والسيطرة على التكنولوجيات الرئيسية، و/ أو غزو بعض أجزاء السوق العالمية المتعلقة بإنتاج أو تسويق منتج أو مجموعة منتجات حساسة، التي تمنح الحائزين عليها (مالكيها أو المسيطرين عليها) – دولة أو شركة « وطنية» – عنصر سلطة وقوة وإشعاع دولي، وتساهم في تعزيز قدراتها الاقتصادية والاجتماعية الكامنة"[2]. وبحسب Jean-François Daguzan فان الجيواقتصادية هي دراسة التدفقات الاقتصادية والاجتماعية العالمية والتفاعلات بين الجهات الفاعلة فيها (الدولة وغيرها) المرتبطة بمفهوم السلطة والقوة – أي بمعنى قدرتها على التأثير (النفوذ) و/أو الإكراه.[3]

ب- خصائص التحليل الجيواقتصادي: يميز هذا التحليل بالخصائص التالية

[1] Wikipédia, géoéconomie,[en ligne] https://fr.wikipedia.org/wiki/G%C3%A9o%C3%A9conomie page consultée le 15/11/2012.

[2] Pascal Lorot, **La Geoeconomie Nouvelle Grammaire Des Rivalités Internationales**, geoeconomie 2009/3 (n°50), été 2009, p14.

[3] Jean-François Daguzan, « **Survivre A La Crise Ou Le Retour Brutal De La Geoeconomie** », *Géoéconomie* , 2009/3 (n° 50), p. 31-38.

1- التأكيد على استمرار الصراع الدولي : ما يميز التحليل الجيواقتصادي هو تأكيده على استمرار الصراعات الدولية، وانه بالرغم من العولمة والانفتاح المتزايد إلى أن هذا ما زاد الصراع إلا حدة، وهذا بخلاف نظرة الاقتصاديين الذين يرون في الانفتاح دافع قوي لاختفاء الصراع وبروز التكامل والتعاون بين الدول. ويقول Pascal Lorot إن الصراع والمواجهة بين الدول المتقدمة لم يعد يتصدر المشهد، غير أن منطق التصارع لا يزال يحكم علاقات هاته الدول، وإنما تغيرت وسائله وطبيعته[1].

2- مركزية الدولة في إدارة الصراع : بالرغم من تبشير العولمة بتراجع دور الدولة في مقابل تنامي أدوار فاعلين آخرين، وبالرغم من حصر الجيواقتصادية للصراع الدولي في جوانبه الاقتصادية فقط، إلا أن المحللين الجيواقتصاديين وغلى رأسهم Luttwak يؤكدون على الدور المركزي الذي تلعبه الدولة في إدارة الصراعات المستقبلية، فلقد دخلت الدول جنبا إلى جنب مع شركاتها الوطنية والتزمت بسياسات فيما يشبه الحرب من اجل إبقاء سيطرتها على السوق المحلية، وغزو أسواق خارجية إن أمكنها ذلك.

3- استعمال المصطلحات العسكرية في التحليل : يرتكز النظام العالمي الجديد على السلاح الاقتصادي، عوض السلاح العسكري، كأداة فعالة تستخدمها الدول والشركات الكبرى لفرض قوتها ومكانتها في العالم ، ويحث المحللون الجيواقتصاديون الدولة على اعتماد السياسات والأسلحة الهجومية. إن اللجوء إلى العبارات العسكرية من أجل وصف المواقف الجيواقتصادية تميز هذا الخطاب – خاصة خطاب Luttwak– إذ يصرح : "رؤوس الأموال المستثمرة أو المصروفة من طرف الدولة تعادل القوة النارية، الإعانات والدعم لتنمية المنتجات تتناسب مع تطور الأسلحة، النفاذ إلى الأسواق بدعم وبمساعدة الدولة يحل محل القواعد العسكرية والحاميات المنتشرة في الخارج، فضلا عن "النفوذ الدبلوماسي".[2]

ثانيا- التحليل الجيواقتصادي كإطار لتحليل العلاقات الاقتصادية المعولمة : في بداية التسعينيات، سمح انتصار الليبرالية وفوزها الساحق على الشيوعية، بسيادة السوق واقتصاد السوق على ما سواهما، لكن هذا الفوز سمح أيضا بعودة التجارة الدولية باعتبارها الميدان الرئيسي للتنافس بين الدول. وهكذا وقع نقل الصراع الدولي من الميدان العسكري العقائدي إلى الميدان الاقتصادي والثقافي. وأصبحت

1 Pascal Lorot, geoeconomie nouvelle grammaire , op cit, p 15

2 Pascal Lorot, geoeconomie nouvelle grammaire , op cit, p 16.

الاشتباكات بين الدول بالأساس ذات طبيعة تجارية واقتصادية، و أخذ غزو الأسواق مكان الفتوحات والغزوات الإقليمية.

أ- تحليل الصراعات من الجيوسياسي إلى الجيواقتصادي : يعتبر التحليل الجيوسياسي الكلاسيكي (الجيوبوليتيكا) أن المزاحمة والخصومات بين الدول تتعلق قبل كل شيء بالأقاليم والحدود، ويحاول هذا النوع من التحليل ربط العلاقة بين القوة، الفضاء والإقليم. و أن الدولة ككائن طبيعي يهدف أو يسعى إلى الحياة والنمو وسط التنافس مع الدول الأخرى. يعرف" إيف لاكوست" أحد رواد المدرسة الفرنسية للجيوبوليتيك، الجيوبوليتيك الحديثة على أنها" دراسة التفاعلات بين السياسة والأراضي/الأقاليم، والمنافسات والتوترات التي تجد مصدرها أو تطورها في المنطقة"[1]. كذلك يمكن تعريف علم الجيوسياسي بأنه العلم الذي يبحث في قوانين ونمو الدولة وتكييف سياستها الخارجية وفقا لظروفها الجغرافية. وهكذا كان غزو وضم الأقاليم عسكريا ضرورة اقتصادية وسياسية، ومبررا كونه وسيلة لتحقيق بقاء الدولة.

ومع نهاية الحرب الباردة، لم تعد تشكل القدرات العسكرية للدول المتقدمة العامل الرئيسي لقوتهم على الساحة العالمية، وأن زمن الصراعات المباشرة والمؤدي إلى المواجهة باستخدام القوة والقدرات العسكرية بين الدول الصناعية قد ولى اليوم. هذا التطور أصبح أكثر وضوحا مع التطورات الديمغرافية ، والحساسية العمومية(sensibilité publique) لم تعد تدعم فكرة الصراع *. وأصبحت السلطة والقوة تمارس –من الآن فصاعدا- بطريقة أكثر لطفا دون اللجوء إلى الإكراه، وهي تقترب لما وصفه جوزيف س. ناي (Joseph S. Nye) بالقوة الناعمة [2]. ونظريا تطور التحليل إلى التحليل الجيوسياسي (géoéconomie).

وفي سعيها لإثبات قوتها وسلطتها على الساحة الدولية . لقد خلفت الجيواقتصادية الجيوسياسية الكلاسيكية التي اعتبرت المنافسة والمزاحمة بين الدول تتعلق بالأساس بالحدود والأقاليم، حيث ظهر الجيواقتصاد بعد انهيار الطموحات الإقليمية والإيديولوجية للإمبراطورية السوفياتية السابقة ونهاية

[1] بن قرينة محمد، محسن زوبيدة، محاضرات في جيوبوليتيك البترول في العالم، مطبوعة غير منشورة، جامعة ورقلة، 2013. ص 21.

* إلى درجة أن بعض المحليين للعلاقات الدولية، قالوا أن مواطنوا الدول الغنية لا يطمحوا إلا للراحة المادية والحفاظ على المستوى المعيشي أعلى من بقية العالم، وهي أيضا أطروحة المفكر الفرنسي Pascal Boniface في كتابه " La volanté d'impuissance"

[2] Pascal LOROT, de la géopolitique à la géoéconomie, la géoéconomie nouvelle grammaire des rivalités internationales, Revue géoéconomie, N°=51, 2009, P 09.

الحرب الباردة.، بحسب Luttwak الجيواقتصادية الناشئة لا تهتم بالاستيلاء على الأراضي والأقاليم أو النفوذ الدبلوماسي، وإنما يتعلق الأمر بـ "تحقيق أقصى قدر من العمالة المؤهلة تأهيلا عاليا في الصناعات ذات التقنية العالية والخدمات ذات القيمة المضافة الكبيرة". إن الهدف المركزي هو "الاستيلاء (غزو) أو الحفاظ على الوضعية المرغوبة في الاقتصاد العالمي، من سيطور الجيل الجديد من طائرات النقل، الحواسب الآلية، منتجات البيوتكنولوجي (التكنولوجيا الحيوية)، الخدمات المالية وكل المنتجات الأخرى ذات القيمة المضافة الكبيرة في القطاعات الصناعية الصغيرة والكبيرة. المطورون، المهندسون، المسيرون، الماليون هل سيكونون أمريكان، أوربيون أم أسياويين؟ وسيكافئ الفائزون بمراكز وأدوار القيادة، والخاسرون سيكون لهم خطوط الإنتاج بشرط أن تكون أسواقهم الوطنية مهمة (واسعة) وأن استيراد هذه المنتجات المجمعة يكون غير ممكن بفعل الحواجز الجمركية[1].

ب- الصراع الاقتصادي في المنظور الجيواقتصادي:

منذ نهاية الحرب الباردة، حولت الدول إمكانياتها ومواردها للتأقلم م ع هذا الإطار الجديد. وكان هذا التطور ضروري للغاية، لان التحديات الاقتصادية أصبحت بالنسبة للدول ذات أهمية أساسية، وأصبح الواقع يفرض على الدول أن تكون قادرة على الحفاظ على:[2]

- استقلالها الاقتصادي والثقافي، أي قدرتها المحافظة على حرية تصرفها وعلى النموذج المجتمعي الذي اختارته؛
- قدرتها على الإبداع والإنتاج على أساس قاعدة صناعية وتكنولوجية صلبة؛
- رفاهيتها ومواردها التي هي شرط قدرتها على العمل والفعل، وأيضا شرط استقرارها وتماسكها الداخلي؛
- دائرة نفوذها السياسي، الاقتصادي والثقافي-إن وجدت- التي تعطيها دورها الدولي.

إن قدرة الدولة على القيام بهذه المهام المذكورة أعلاه، وبحفاظها على مصالح المجموعة الوطنية تحقق استدامتها ودليل على قيامها بدورها. ومن دورها أيضا دفاعها عن الأعوان الاقتصاديين الوطنيين في الداخل والخارج. لقد أخذ البعد الاقتصادي في العلاقات الدولية بعدا جيواستراتيجيا.

1 Pascal LOROT, **De La Géopolitique A La Géoéconomie, La Géoéconomie Nouvelle Grammaire Des Rivalités Internationales**, Revue géoéconomie, N°=51, 2009, PP 10-12.

2 Eric Denéné, **Diplomatie économique et compétition des états, *Géoéconomie***, 2011/1 n° 56, p. 71-78. P72.

جـ- لماذا الصراع وليس المنافسة: لقد سبق وان تساءلنا في المطلب السابق عن مدى صحة تسمية ما يدور في السوق الدولية بالمنافسة، وخلصنا إلى انه يجوز إطلاق هذا الوصف مجازا لان حقيقة ما يجري هو صراع ومواجهة مصيرية. إذ يشير ك ل المصطلحين والمفهومين إلى وجود خلاف بين طرفين، لكن يختلف الصراع عن المنافسة في موضوع الخلاف وطريقة تقديره، فإذا كانت المنافسة أو التنافس هو سعي الأطراف إلى الحصول على مكاسب وتحقيق مصالح، فان الصراع يقدر أن موضوع التنافس موضوع خطير وبكثير، لأنه يتعلق بمسألة وجودية، وهكذا نخرج من الإطار الاقتصادي الصرف إلى الإطار الجيواقتصادي). إذ الصراع هو الخروج بالمنافسة من دائرة المصالح المادية والظرفية الضيقة إلى دائرة البقاء والاستمرار وتحقيق الأمن القومي ببعديه، الداخلي المتعلق بحماية أفراد الشعب، المؤسسات، والدولة في العالم شديد الاضطراب. فالاقتصاد الوطني يصبح قضية أمن قومي في حال زيادة اعتماد الدولة على الصادرات الى الخارج بصورة مستمرة.

ثالثا- مجالات الصراع الجيواقتصادي : التكنولوجيا الدقيقة، الذكاء الاقتصادي، الموارد الأولية(الطاقة خاصة).

رابعا- هل يصل الصراع إلى الحرب الاقتصادية : إن فكرة أن تصبح الحرب الاقتصادية هي الشكل الحديث للحرب اليوم هي فكرة متأصلة إلى حد كبير العديد من الاقتصاديين و الخبراء الاستراتيجيين والمسؤولين السياسيين. المناقشات التي جرت في السنوات الأخيرة حول مسائل إعادة التوطين، الوطنية الاقتصادية، والنزاعات التجارية بين بعض البلدان، والعدوانية، وحتى المنافسة غير العادلة من الاقتصادات الناشئة، وما إلى ذلك من مسائل تشهد على ذلك.[1]

1 Bosserelle, Éric. « **La guerre économique, forme moderne de la guerre ?** », *Revue Française de Socio-Économie*, vol. 8, no. 2, 2011, pp. 167-186. (p 171)

المبحث الثالث: علاقات التكامل في السوق الدولية

ساهمت النظرية الاقتصادية –خاصة الدراسات المعيارية منها– في ترسيخ الاعتقاد بأن التجارة الحرة تحسن وتعزز رفاهية الدول المشاركة فيها، وتزيد الكفاءة الاقتصادية وتزيد متوسط الدخل، ويمكن أن تولد نموًا اقتصاديًا أكبر. كما ساهمت العولمة الاقتصادية والمؤسسات الدولية مثل المنظمة العالمية للتجارة في تعزيز الانفتاح التجاري، وقد تلازم هذا الانفتاح مع تكامل واندماج كبير للأسواق. وهكذا أصبحت الكثير من الدول تبحث عن الاندماج في العولمة والسوق العالمية.

المطلب الأول: الليبرالية الاقتصادية وتوافق وانسجام المصالح الوطنية

تعتبر الليبرالية فلسفة سياسية واقتصادية تقوم على أسس أهمها الحرية والمساواة. وهي مذهب فردي يفترض أن الحرية الفردية هي الغاية الأولى والرئيسية التي يتطلع إليها الإنسان، كما تشدد على رفض بعض المفاهيم التي سادت وقت ظهورها كالحق الإلهي للملوك في الحكم، والملكية المطلقة والامتياز الوراثي ..الخ. استعمل مصطلح الليبرالية في السياسة للدلالة على المذهب الفكري والفلسفي الذي يدعو إلى إشاعة الحريات السياسية والفردية والحد من الحكم المطلق. كما استعمل في الاقتصاد للدلالة على المذاهب الفردية الداعية لإطلاق الحريات الاقتصادية (حرية الملكية، العمل، التنقل، الاختيار، المبادرة..الخ).

أولا– الحرية الاقتصادية تحقق مصالح الأفراد، الجماعات والدول : ترتبط كثير من النظريات والسياسات الاقتصادية ارتباطا وثيقا مع أفكار فلسفية قامت عليها الليبرالية منذ عصور النهضة الأوربية، ولعل أهمها فكرة الحرية والنظام الطبيعي. إذ تعتبر النظريات والمفكرون الليبراليون أن سيادة الحرية تؤدى إلى أحسن الأحوال وأفضل الوضعيات الممكنة. فعلماء الاقتصاد بداية القرن الثامن عشر يؤمنون بعالم الانسجام عالم John Locke الذي فيه حالة الطبيعية هي حالة سلام –عكس سابقيهم من المركنتيليين– ، فهم يؤمنون بوجود نظام طبيعي سليم يؤدي إلى وضع التوازن إذا عمل بحرية وبدون تدخل أطراف خارجية. ففي عالم تسوده الحرية تتوافق المصالح آليا وتنسجم عن طريق التبادل. فيمكن أن تكره الآخر أو تريد الحصول على بعض ممتلكاته ، العنف والخطف حلول ممكنة لكن التبادل يحل هذه الخصومة أو العداء بطريقة مفيدة لكل الأطراف، وطالما أن التبادل يكون إرادي يكون بالتعريف

مفيد للطرفين المتبادلين . يتوفر الآخر على سلع لا تمتلكها وتريدها وبالعكس يريد الآخر سلع تملك منها فائضا يمكن التنازل عنه[1].

ثانيا– السوق الدولية وتقسيم العمل : تلتزم النظرية الاقتصادية الليبرالية بالأسواق الحرة وبأدنى قدر من تدخل الدولة، على الرغم من احتمال اختلاف التركيز النسبي على الواحد أو على الأخر. ويتجسد المنظور الليبرالي للاقتصاد السياسي في علم الاقتصاد حسبما تطور في بريطانيا والولايات المتحدة وأوربا الغربية. بدءا من ادم سميث و حتى الأنصار المعاصرين لذلك المنظور، تقاسم المفكرون الليبراليون مجموعة مترابطة من الافتراضات والمعتقدات بشأن طبيعة الكائنات البشرية والمجتمع والفعاليات الاقتصادية. واتخذت الليبرالية أشكالا عديدة كلاسيكية، كلاسيكية جديدة، كينزية، نقدية، نمساوية، وتوقعا عقلانيا...الخ، غير أنها كلها تلتزم بالأسواق الحرة واليات الأسعار وبأدنى قدر من تدخل الدولة بوصفها أنجع وسيلة لتنظيم العلاقات الاقتصادية المحلية والدولية[2].

إن تقسيم العمل يناسب اتجاه طبيعي للإنسان في التعاون والتبادل. ولقد بين آدم سميث في تحليله أن الازدهار والتقدم الاقتصادي مرتبط بتقسيم العمل ، أما على المستوى الدولي فقد أوضح أن التجارة الدولية تقوم أساسا لتصريف الفائض المحلي ، والتغلب على ضيق السوق الداخلي. وبذلك يدخل الإنتاج في مرحلة الإنتاج الكبير وتستفيد الدولة من التخصص والتقسيم الدولي للعمل. وقد وضع آدم سميث أسس السياسة الاقتصادية الكلاسيكية في مبدأ الحرية الاقتصادية وليبين منافع تحرير التجارة من كل القيود قدم عدة حجج:

_ التجارة الخارجية تسمح بتصريف الفائض من الإنتاج المحلي، وتمكن من الحصول على سلع مفيدة مطلوبة في السوق المحلي.

_ التجارة الدولية تشجع التقسيم الدولي للعمل، فالتجارة توسع المنافذ لكل أنواع السلع وبالتالي تعميق التقسيم الدولي للعمل.

_ التجارة الدولية تشجع النمو وهذا يرفع الناتج الوطني وتخفيض أسعار السلع المستهلكة.

1 Jean marc Siroen, op.cit, p33.

2 روبرت غيلبين، **المرجع السابق**، ص 38.

وما يمكن استنتاجه من تحليل ادم سميث هو انه يرى أن السوق الدولية هي امتداد للأسواق المحلية، وأنه من شأن آليات السوق أن توافق بين مصالح الدول الداخلة فيها، وان كل الدول تحقق مكاسب من التبادل الدولي جراء تخصصها في المنتجات التي لها فيها ميزة مطلقة، وتتخلى عن إنتاج المنتجات التي تنتجها بأقل كفاءة، وبالتالي شراؤها من الخارج مما يسمح بت عظيم مزايا كل بلد من البلدان المتبادلة وبنفس الطريقة يسمح بها التقسيم الدولي للعمل بزيادة الإنتاجية العالمية وبالتالي زيادة خلق الثروة العالمية وتوسع السوق[1].

ثالثا- علاقات دولية خالية من القوة والعنف : تاريخيا، فسر الاقتصاديون الأوائل العلاقات الدولية بعوامل القوة والتسلط، وكان أول اختلاف بين الاقتصاديين في نظرتهم للعلاقات الدولية حين تقابل الفكر المركنتيلي والتحليل الكلاسيكي، حيث كرس ادم سميث جزء من كتابه لنقد الأفكار التجارية التي اعتبرت الاقتصاد أداة قوة في أيدي السياسيين، بينما اعتبر الكلاسيك توسع وزيادة الاعتماد المتبادل والترابط الاقتصادي من خلال السوق يؤدي حتما إلى السلم الدولي.

لقد مر التحليل الاقتصادي بعدة مراحل، ومع تحوله إلى علم قائما بذاته حاول الاقتصاديون اعتماد الرياضيات كأداة أساسية في تحليلهم، وبالتالي استبعدوا كثير من العوامل المفسرة التي لا يمكن قياسها. وفي هذا الصدد يقول fanny coulomb "ومع محاولة الاقتصاديين جعل أبحاثهم أكثر علمية عمدوا إلى تقليص وحصر مجال العلاقات الدولية في المبادلات التجارية والمالية فقط، متخلين عن علاقات القوة (الهيمنة) وجعلوها خارج مجال البحث الاقتصادي، واعتبروا الاقتصاد غير مسبب للنزاعات ومن على فرضيات سلوك بعيدة عن العمل الوطني في التعامل الخارجي" [2]. وفي أواخر القرن التاسع عشر، احتد النقاش حول طبيعة المجتمع الواجب بناؤه، وفي مقابل التيار الماركسي الذي كان يتنبأ بمستقبل رأسمالي مليء بالصراعات الطبقية، عزز "الهامشيون" النيوكلاسيك علم الاقتصاد الباحث عن التوازن العام وعدم الاهتمام بالجوانب السياسية وتركت العلاقات الدولية لمجال البحث السياسي.

[1] يمكن الرجوع إلى: عادل احمد حشيش، **الاقتصاد الدولي**

[2] Fanny Coulomb, **Les Relations Internationales Au Cœur Du Debat Entre Science Économique Et Economie Politique**, on ligne: www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/FD001148.pdf *consulter le : 12/10/2011.*

لم يهتم الاقتصاديون بالسياسة، وانصب كل اهتمامهم على البرهنة على تفوق التبادل الدولي الحر، وحرية الآليات الاقتصادية للسوق للوصول إلى الوضعية الاقتصادية المثلى، وبنو تحليلاتهم على مبدأ ثانوية دور الدولة في الحياة الاقتصادية وعلى الطابع المعياري للأمثلية الاقتصادية للأسواق، حيث يصبح السياسي غير مهم وغير مؤثر في النظام الاقتصادي.

رابعا- المنافسة الحرة وتخصيص المورد الدولية: تمثل السوق الدولية مكان التقاء أطراف كثيرة أهمها وأكثرها فاعلية الدول إلى جانب فاعلين آخرين، شركات دولية، مؤسسات وطنية، أفراد...الخ. تلتقي فيها مصالح متعددة متناسقة حينا ومتضاربة أحيانا أخرى، ويُتبادل فيها التأثير والتأثر. فقد نشأت في هذه السوق ترابط واعتماد اقتصادي متبادل وأصبح من شأن القرارات التي تتخذها أي دولة التأثير في اقتصاديات الدول الأخرى بالسلب مرات، وبالإيجاب مرات أخرى. أمام هذه الوضعية ظهرت أفكار ونظريات تدعو لجعل هذا الاعتماد المتبادل منبع للتكامل بين الدول ومصدر للمنافع المشتركة.

تتوقع النظرية الاقتصادية الليبرالية بتقسيماتها المختلفة كلاسيكية، كلاسيكية جديد ة، كينزية، نقدية، نمساوية، توقعات عقلانية....الخ، أن تسود السوق الدولية جو المنافسة الحرة بما يحقق مصالح مختلف الأطراف المشاركة في التجارة الدولية. وأن انسجاما أساسيا طويل الأمد في هذه المصالح يشكل أساس التنافس السوقي الدولي.

إن النظرية البحتة للتبادل الدولي تشير إلى أن انفتاح الدولة على التبادل يسمح بإعادة تخصيص الموارد نحو الاستخدامات الأكثر كفاءة نسبيا، كما تسمح بزيادة كتلة المستهلكين النهائيين المحتملين، كما يسمح بتعادل عوائد عوامل الإنتاج. غير أن للانفتاح مقابل ضروري وهو تكيف الجهاز الإنتاجي مع الميزات النسبية للدولة، وهذا يمر عبر خسائر بالنسبة لعوامل الإنتاج "النادرة" وربح بالنسبة لعوامل الإنتاج "المتوفرة" التي يزيد عليها الطلب الدولي، ويحصل الكسب الصافي للاقتصاد الوطني إذن عبر إعادة توزيع لعوامل الإنتاج.[1]

1 Christian Deblock, Diane Ethier, **Mondialisation Et Régionalisation**, la coopération économique international est -elle encore possible ?,presse de l'université du Québec, canada,1992, p97.

خامسا- الاعتماد المتبادل وأنواعه : لا تخلو دراسة عن العلاقات الاقتصادية الدولية من الإشارة إلى تزايد الاعتماد المتبادل بين البلدان الأعضاء في الجماعة الدولية [1]. وينطوي الاعتماد المتبادل على معنى تعاظم التشابك في البلدان المتاجرة، مما يؤدي إلى وجود تأثير في الاتجاهين، وتحدد موازين القوة الاقتصادية والسياسية صيغة هذا التأثير والتأثر، فقد تكون موازين القوة مختلفة لصالح دولة ما أو طرف ما، ما يؤدي إلى وجود تابع ومتنوع، أو تكون في حالة من التوازن، بحيث لا تكون العلاقة تابع ومتبوع، أو تكون في حالة من التوازن ، بحيث لا تكون العلاقة تابع ومتبوع بل طرفان متبادلان لمزايا وتفضيلات تجارية ومصالح اقتصادية.

يتبين استقراء الأدبيات الاقتصادية وجود ثلاثة أنواع من الاعتماد المتبادل[2].

-الاعتماد المتبادل بين السياسات الكلية للبلدان الصناعية الرئيسية.

-الاعتماد المتبادل بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية أو بين الشمال والجنوب.

-الاعتماد المتبادل الناشئ من تصرفات أو أحداث تقع في بلد معين، ولكنها تولد آثار اقتصادية في بلد آخر، مثال ذلك إلقاء ال سواطئ السمية في البحار، الدخان والإشعاعات الصناعية المنبعثة وتعدي آثارها إلى دول أخرى (تشابك بيئي).

سادسا- التكامل والتبادل الاقتصادي عامل سلام بين الدول:

في تقليد عصور الأنوار، التبادل الحر يستلزم التجارة الهادئة le commerce doux التي تكون بديلا عن الحرب، وبالعكس تثير السياسات الحمائية الروح المتوقدة للتوترات بين الدول، ومخاطر الحروب، وهكذا يكون بالنسبة لليبراليين [3]. توسع التجارة الناتجة عن التبادل الحر، يستبدل الحرب بالسلام. ففي كتابه "روح القوانين" «De l'esprit des lois» يؤكد Montesquieu على أنه قد تكون قاعدة عامة في كل مكان. الأثر الطبيعي للتجارة هو أن تأتي بالسلام، سواء كانت داخلية أو دولية، هي عامل حضارة يقابل أو يعاكس البربرية، تقرب بين الناس والأمم حتى عندما يكون تحقيق الصالح الفردي هو أساس النشاط الاقتصادي.

1 سعيد النجار: **الاعتماد المتبادل وعالمية الاقتصاد بالإشارة إلى الواقع العربي** ، in : طاهر كنعان(محرر)، **الاعتماد المتبادل والتكامل الاقتصادي والواقع العربي**، مقاربات نظرية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت : 1990، ص 15.

2 سعيد النجار، **المرجع السابق**، ص ص 16-17.

3 Serge D'agostino, **Libre Echange Et Protectionnisme**, Paris, édition Bréal, 2003, P 176.

وكما يقرر John Stuart Mill في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي": "التجارة هي الآن ما كانت عليه الحرب من قبل"[1]، فبالنسبة لـ Mill الاتصال بين الأفراد والأمم هو مصدر تقدم وتطور كما يسمح للأمم الأقل تقدما بأن تستفيد من رفاهية الدول الأكثر غنى: وعلى أساس التبادل الحر: "تعتبر التجارة الحرب بمثابة فكرة متأخرة أنها تقوي وتضاعف المصالح الشخصية التي هي طبيعيا معاكسة للحرب".

إن المذهب الليبرالي وما يذهب إليه في هذه النقطة يؤكده جزئيا الواقع والأحداث التاريخية. ويعتقد الليبراليون أن التجارة والتعامل الاقتصادي هما مصدر علاقات سلمية فيما بين الأمم بسبب ميل المنافع المتبادلة للتجارة والتكافل الآخذ في الاتساع بين الاقتصادات الوطنية إلى تعزيز العلاقات التعاونية. وفي حين تميل السياسة إلى التفريق، يميل الاقتصاد إلى توحيد الشعوب. ومن شأن اقتصاد دولي ليبرالي تلطيف حدة السياسة الدولية إذ انه يخلق أواصر ومصالح متبادلة والتزاما بالوضع الراهن[2].

المطلب الثاني: تبرير النظرية الاقتصادية لتفوق التعاون في العلاقات الدولية

تؤكد النظرية الاقتصادية ممثلةً في تيارها المسيطر mainstream انه لا تضارب بين المصالح الوطنية في السوق الدولية إذا سادت الحرية وقواعد السوق. وبال رغم من التغيرات التي طرأت على النظرية الليبرالية وتطورها من أفكار ادم سميث البسيطة إلى الصياغات الرياضي ة المعقدة في الوقت الحاضر، فإنها تركز في نهاية الأمر على الاعتقاد بان التخصص الاقتصادي يفرز مكاسب في الكفاءة الاقتصادية والدخل القومي.

أولا– المكاسب من التجارة وحدودها : تؤكد النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية على المكاسب التي يمكن للدول أن تجنيها من التخصص الناتج عن الاختلافات (الطبيعية والتكنولوجية) بين الدول. ويؤكد هذا التيار الفكري أن التجارة يمكن أن تكون مفيدة للجميع نتيجة للتخصص المبني على الكفاءة النسبية، فلا تحتاج كل دولة لأن تكون منتجة بكفاءة أكبر من كل شركائها التجاريين لتحقق مكاسب من مبادلاتها التجارية (الميزة المطلقة)، بل يكفيها أن تكون نسبيا أكثر كفاءة من منهم (الميزة النسبية). وهذا يفسر لماذا توجد إمكانيات أكثر واكبر للكسب من التجارة مما لو اعتبرنا فقط الميزة

1 Serge D'agostino, op.cit, P 176.

2 روبرت غيلبين، **المرجع السابق** ، ص43.

المطلقة. وتشير نظريات أخرى أكثر حداثة إلى مصادر أخرى للكسب من التجارة غير مبنية على الاختلاف الطبيعي والتكنولوجي بين الدول، منها اقتصاديات الحجم، المنافسة المتزايدة...الخ.[1]

تعتبر المكاسب المحققة من التجارة والتبادل – كما ستبدو في مثال ريكاردو ، هي عبارة عن توفير واقتصاد في عامل الإنتاج في كلا البلدين، مما يؤدي إلى إنتاج إضافي من السلع والخدمات في البلدين المتبادلين ، ومع ذلك، فان المكاسب التي قامت النظرية بتحليلها ليست كسبا صافيا. لان التخصص وهو المرور من حالة العزلة إلى التبادل الحر يكون عبر مراحل مكلفة وقاسية اجتماعيا:[2]

- إعادة تخصيص عوامل الإنتاج
- ضياع رؤوس الأموال غير المهتلكة
- التخلي عن الأراضي غير المستعملة
- تضييع كفاءة اليد العاملة
- هجرة قطاعية وجغرافية
- تكلفة رؤوس الأموال الجديدة المقترضة

ثانيا– ريكاردو والميزة النسبية : يعتبر دافيد ريكاردو David Ricardo أعظم من يمثل المدرسة الكلاسيكية بعد A. Smith . لقد كانت نظريته حول المزايا النسبية من أعظم الانجازات في تاريخ النظريات الاقتصادية ، والميزة النسبية هي المبرر الاقتصادي الأكثر عمومية والأكثر قوة من اجل البرهنة على أهمية التبادل الدولي والتخصص. ولقد اعتبر P. Samuelson هذا المبدأ من الاقتراحات القليلة في العلوم الاجتماعية ، المقبولة منطقيا من دون أن تكون بديهية ، بل بالعكس من ذلك، يبدو هذا المبدأ معاكس للحدس، ومن هنا تظهر صعوبة القبول به والتسليم له.[3]

إن شدة المنافسة في السوق الدولية وطبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية توحي بوجود تنافس وصراع بين الدول المشاركة في هذه السوق، فمع وجود دول غير متساوية في القوة الاقتصادية والسياسية ودرجة التنمية يرجح أن يكون التبادل الدولي عملية بمحصلة معدومة (Jeu a somme

1 Omc, **Rapport Sur Le Commerce Mondial 2008,** Le commerce à l'heure de la mondialisation **, p xiii.**

2 Bernard Lassudrie-Duchêne, Deniz Ünal-Kesenci, **L'avantage Comparatif, Notion Fondamentale Et Controversee**, in CEPII , **Economie Mondiale 2002**, éditions La Découverte, collection Repères, Paris, 2001, p94.

3 Alain Samuelson, **Les Grands Courant De La Pensée Economique, concepts de base et questions essentielles**, OPU, Alger, 1993, p115.

nulle)، حيث الأقوياء يربحون ما يخسره الضعفاء ولا يمكن أن يكون التبادل مفيد ومربح لكل الأطراف. نظريا وحسب A. Smith لا يمكن لدولة لا تملك امتياز مطلق في إنتاج احد المنتجات على الأقل من دخول السوق الدولية ، والاستفادة من مزايا التخصص والتقسيم الدولي للعمل. غير أن ريكاردو Ricardo كان أول من أقر بإمكانية ذلك.

لقد جاء تحليل ريكاردو في ظروف خاصة كانت تعيشها انجلترا في تلك السنوات ، فقد كانت خرجت للتو من حربها ضد فرنسا . ونتيجة للحصار الذي تعرضت له شهدت الزراعة تطورا ملحوظا ، فلما عاد السلام عادت معه المنافسة الأجنبية للقمح الانجليزي ، فهب أصحاب الأراضي مطالبين بزيادة الرسوم على القمح المستورد. ففي خضم المناقشات حول جدوى استمرار الحماية للمنتجات الزراعية أو الانفتاح على الواردات واختيار التصنيع، جاء رد دافيد ريكاردو بضرورة الانفتاح لأنه يخدم تصنيع انجلترا.[1]

ثالثا- تعريف وبرهنة: يعتقد ريكاردو أن العمليات التجارية الدولية هي عمليات بحصيلة معدومة، فليس بالضرورة كل ما يكسبه طرف هو ما خسره الطرف الثاني. فمبدأ الميزة النسبية "المقارنة" يمكن تلخيصه كما يلي:

عند توفر الشرط الضروري والكافي بوجود اختلاف في التكاليف المقارنة الملاحظة في حالة العزلة في عدة دول ، كل بلد يجد انه من الأفضل له التخصص وتصدير السلعة التي له فيها اكبر ميزة أو تلك التي تأخره النسبي فيها اقل، واستيراد السلع الأخرى من شركائه التجاريين.

يقدم ريكاردو في مثاله المشهور عن انكلترا والبرتغال الدليل على تفوق التبادل الحر ، ويبين انه إذا كان كل بلد يتخصص ويصدر السلع التي ينتجها بأقل التكاليف أي تلك التي ينتجها بأكثر كفاءة وامتياز (الخمر بالنسبة للبرتغال) أو تلك التي يكون تأخره فيها اقل (الجوخ بالنسبة لانكلترا) ويتم تبادل هذه السلع بمعدل محصور بين التكلفتين المقارنتين للسعرين النسبيين في البلدين، فهذا يحقق ربحا ومكسبا أكيدا لكلا البلدين، فحتى البلد الذي لا يملك أي ميزة مطلقة (انكلترا في المثال) في أي من السلعتين يحقق فائدة من التبادل بالمقارنة مع وضعية الانعزال. ويتحقق هذا بشرطين:

- هياكل السعر (التكاليف المقارنة أو النسبية) مختلفة في حالة العزلة في البلدين؛

1 Alain Samuelson, **op.cit**, p116.

معدل الصرف الدولي محصور بين حدود التكاليف المقارنة الداخلية.[1]

إن كل الأطراف كما يبين ريكاردو تحقق مكاسب في نهاية العملية وبأقل التكاليف ، كما أن حرية التبادل تؤدي إلى زيادة في الإنتاج العالمي. ويمكن تلخيص كل هذا في الجدول:

جدول رقم (04) : المقارنة بين حالة العزلة والانفتاح التجاري حسب ريكاردوا

العزلة				تكاليف حالة العزلة	تكاليف حالة الانفتاح	الانفتاح
	الخمر	الجوخ	السعر النسبي	تكاليف الكلية	التكلفة الكلية	تخفيض التكلفة
البرتغال	80	90	0.89	170	160	10
انجلترا	120	100	1.20	220	200	20
العالم				390	360	30

الجدول من إعداد الطالب

رابعا– خصائص الميزة النسبية : مفهوم الميزة النسبية يستعمل أساس في ميدان العلاقات التجارية الدولية لكن الميزة النسبية هي مبدأ اقتصادي عام يطبق في التبادل الداخلي بين الأعوان الاقتصاديين[2]:

في التبادل الدولي الميزة النسبية لها طابع ماكرو اقتصادي (كلي) تطبق على الدول ميزة أو تخلف نسبي Desavantage بالنسبة للآخرين.

منطق هذا التحليل نسبي مزدوج، التفوق النسبي أو التخلف النسبي بالنسبة لصناعات أخرى داخلية وأيضا بالنسبة للصناعات الأجنبية لنفس السلعة.

أساس الميزة النسبية يكمن في الفرق بين تكاليف النسبية في حالة العزلة إذ لا يمكن ملاحظة الفرق في حالة قيام التبادل

الكسب الناتج عن التبادل هو كسب حقيقي (En nature) لكن المبادلات الدولية تتم باستعمال النقود وبالتالي يجب ربط الميزة النسبية بسعر الصرف.

1 Bernard Lassudrie-Duchêne, Deniz Ünal-Kesenci, op.cit, p93.

2 Bernard Lassudrie-Duchêne, Deniz Ünal-Kesenci, op.cit, p93.

خامسا– نموذج هيكشر–اولين–سامویاصن : يأخذ نموذج HOS فكرة Ricardo عن الميزة النسبية ويعمقها. في الميزة الريكاردية تعتبر الميزة النسبية متغير خارجي. يتم تحديده من خلال المقارنة بين الإنتاجيات النسبية للعمل، والتي يتم الحصول عليها من خلال معاملات ثابتة . ولكن السبب في اختلاف المعامِلات بين البلدان لا يُفسَّر. وبعكس ذلك، في نموذج HOS يتم تحديد هذه المعاملات في حالة التوازن، وتعتمد قيمها عند التوازن على هبات عوامل الإنتاج والتكنولوجيا لكل دولة. و بالتالي، فإن المقارنة بين "الهبات النسبية لعوامل الإنتاج" في البلدين هي التي تحدد الميزة النسبية لكل منهما، وبالتالي هيكل التبادل الثنائي بينهما في غياب العوائق الطبيعية (تكاليف النقل والاتصالات) أو الاصطناعية (الحمائية).

المطلب الثالث: نظرية الألعاب وتفوق التعاون والتكامل الدولي

تمثل نظرية الألعاب (games theory ، théorie des jeux) محورا مرجعيا من اجل تبرير التعاون على حالات اللاتعاون في العلاقات الاقتصادية الدولية. وتمثل معضلة السجين التي كشف عنها الاقتصادي John Forbes NASH * بالنسبة لنظرية التعاون التجاري الدولي المقابل النظري لنظرية المزايا النسبية لدافيد ريكاردو بالنسبة للنظرية الصرفة للتجارة الدولية.

أولا– نظرية اللعبة (المباريات) تقديم ومصطلحات : وهي أكثر النماذج شهرة في تطبيق المناهج العلمية على العلاقات الإنسانية.

1– تعريف النظرية: تعتبر نظرية الألعاب (المباريات) أحد الأساليب الرياضية المستخدمة في تحليل ظواهر الصراع، وهي وسيلة لتحليل السلوك الإنساني، وقد شد هذا الأسلوب في التحليل انتباه المهتمين بعد إصدار john van Neumann و oskar morgenstsrn كتابابعنوان « the theory of games and economic behaviorقدما من خلاله أداة رياضية لتحليل المواقف التنافسية المتعارضة، ثم قام عالم الرياضيات الأمريكي الشاب john nash بتطوير نظرية الألعاب الإستراتيجية، لتجد لها تطبيقات متعددة في الاقتصاد والاجتماع والسياسة.

* نوبل للاقتصاد 1994

تهدف هذه النظرية إلى دراسة سلوك عدد من أشخاص العلاقات الدولية حيال قضية أو أزمة معينة. وتسعى هذه النظرية إلى تأمين الإجابة الممكنة عن السؤال التالي: كيف ينبغي أن يتحرك صانع القرار وما هي النتائج الممكنة التي تنتج عن قراره هذا؟[1]

2- تعريف اللعبة الاستراتيجية : يدخل شخص ما في لعبة(مباراة) إستراتيجية مع لاعب أخر (أو أكثر) إذا تأثر عائده أو منفعته ليس فقط بسلوكه هو، ولكن أيضا يتأثر بسلوك الأخر. وبأكثر دقة يمكن تعريفها " مجموع قواعد تؤطر أو تقيد سلوك اللاعبين والتي تحدد عوائد اللاعبي ن على أساس الإجراءات المتخذة". وتتميز اللعبة الإستراتيجية بوجود صراع أو تضارب مصالح بين طرفين أو أكثر بين الوحدات المتنافسة المستقلة، بحيث يسعى كل طرف لتحقيق منفعته على حساب الطرف الأخر.[2]

كما يمكن هي دراسة للاستراتيجيات التي يتبناها الأطراف في مواقف النزاع. أي أن الطرفين – أو أكثر– أمامهم فرص لاختيار بدائل متاحة أمامهم، ولكن كل بديل يؤثر على قيمة ما يحققه اللاعب الآخر من عائد بحيث يوجد تعارض في الأهداف.[3]

3- عناصر اللعبة المباراة: ويفترض تحليل المباراة وجود أربعة عناصر رئيسية:

– اللاعبين: فاللاعب وحدة اتخاذ القرار المستقل في المباراة.

–القواعد: وهي تحدد كيفية استخدام الموارد المتاحة في المباراة، حيث أنها تحدد لكل لاعب مدى الخيارات المتاحة أمامه.

– الإستراتيجية :هي تحدد حركات اللاعب في حالة تحرك الخصم في اتجاه

– العائد او النتيجة: أو المحصلة التي يحصل عليها اللاعب كنتيجة لإتباعه إستراتيجية معينة، ويعبر عن المحصلة عادة بتعبير رقمي.

1 ريمون حداد، **العلاقات الدولية**، الطبعة الأولى، دار الحقيقة، بروت، 2000، ص192.زز

2 Thierry pénard, **la théorie des jeux et les outils d'analyse des comportements stratégiques**, université de Rennes 1, CREM, octobre 2004, page 2 (sur http : //perso univ, rennes 1.fr

3 حامد احمد هاشم، **نظريات المباريات ودورها في تحليل الصراعات الدولية** ، مكتبة مدبولي، القاهرة، 1984، ص.7.

4- سلوك اللاعب: اعتبار العقلانية أساس تصرف أصحاب اتخاذ القرار. فالرجل العقلاني يتصرف كما يلي:[1]

- أنه قادر دائما على اتخاذ القرار إذا واجه مجموعة من الخيارات؛
- يَعْمَد إلى تصنيف الخيارات المتوفرة بشكل تسلسلي، من الأفضل إلى الأسوأ؛
- يَعْمَد إلى اختيار الخيار الأفضل؛
- يأخذ دائما نفس القرار إذا واجه نفس الخيارات.

ثانيا- أنواع الألعاب (المباريات): لقد برزت بعض النماذج واشتهرت، وأصبحت معروفة ويعتمد عليها في دراسات وأبحاث العلاقات الدولية. نموذج الألعاب أو الخيارات ذات النتيجة الصفرية، والخيارات ذات النتيجة المتغيرة.

1- الألعاب الإستراتيجية الثنائية ذات المجموع الصفري: هي مباراة تجمع طرفين متنازعين، ومجموع ما يربحه الطرف الأول يساوي مجموع ما يخسره الطرف الثاني، أي أن مجموع الربح والخسارة تساوي الصفر.[2] والحقيقة أن المباراة الصفرية هي حالة من الصراع الدائم غير القابل للتوفيق.

2- الألعاب الإستراتيجية ذات المجموع غير الصفري: في هذه المباراة ليس من الضروري أن ما يكسبه طرف يخسره الطرف الثاني، بل توجد إمكانية أن يربح الطرفان معا أو يخسرا معا. وهي بعكس المباراة الصفرية التي تفترض حالة الصراع الدائم ، فان المباراة اللاصفرية تفترض وجود مساحة واسعة للتنسيق والتعاون بين طرفي الصراع.

3- الألعاب التعاونية: في هذه المباراة باستطاعة الطرفين التفاوض فيما بينهم واختيار إستراتيجية تعظم منفعة الطرفين.

4- الألعاب الإستراتيجية غير التعاونية: في هذه الحالة كل طرف يسعى لتعظيم منفعته على حساب الطرف الأخر.

1 ريمون حداد، **مرجع سابق**، ص193.

2 نفس المرجع، ص 194.

ثالثا- التوازن مفهومه وأنواعه: للوصل إلى حالة التوازن تتخذ الأطراف استراتيجيات معينة من اجل تحقيق اكبر عائد.

1- مفهوم التوازن: يسمح تحليل المباراة بالتنبؤ بنتيجتها إذا كان اللاعبون عقلانيين. ونقصد بالتوازن الحالة أو الوضعية التي لا يرغب اللاعبون فيها تغيير سلوكهم أو استراتيجياتهم أخذا بالاعتبار سلوك اللاعبين الآخرين. وبصفة أدق التوازن هو توفيقة من الاستراتيجيات بحيث لا يصبح لأي لاعب الرغبة أو الدافع لتغيير إستراتيجيته آخذا بالاعتبار استراتيجيات الآخرين.[1]

2- توازن الإستراتيجية المهيمنة : للتعريف بالإستراتيجية المهيمنة أو المسيطرة والتوازن الناتج عنها نأخذ المثال التوضيحي التالي، ولتكن لدينا مباراة من طرفين A و B، باستراتيجيات مختلفة.

A\		B		
		s_1	s_2	s_3
	t_1	(8,8)	(4,7)	(10, 6)
	t_2	(9,2)	(5,5)	(6,3)

في هذه الحالة، B ليس له أن يختار السلوك أو الإستراتيجية s3 لان s2 تمكنه من تحقيق عائد أو ربح أكبر، وهذا مهما كان اختيار الطرف الأخر (7>6و 5>3). وهنا نقول s2 أن تهيمن على s3. فإذا علم هذا ، فان الطرف A سوف يحدد موقفه أو إستراتجيته على أساس أن الطرف B لن يختار الإستراتيجية s3. لكن إستراتيجيته t2 تهيمن على t1 (9> و 5>4). فإذا كان عقلانيا، فليس عليه سوى اختيار t2 . وبما أن B يكون قد قدر هذا التصرف من A ، فانه سوف يختار s2 . وهكذا يكون التوازن الناتج عن اختيار الاستراتيجيات المهيمنة هو التوفيقة (s2 ، t2). ويحل الطرفن على ربح مقدر بـ5.

نلاحظ هذه النتيجة العقلانية لا تعتبر توازن أمثل، لان الحلول (t1،s1) و(t1،s3) تحقق أرباحا أكبر من الحل الناتج.

3- توازن ناش: توازن ناش مفهوم أساسي في نظرية الألعاب،طرحه عالم الرياضيات جون ناش في عام 1950، فنقطة التوازن عنه تحدد موقفًا حيث يزيد كل واحد من مكاسبه آخذا بالاعتبار اختيار الآخرين. وبشكل أكثر تحديدًا، فإن توازن ناش عبارة عن مجموعة من الاستراتيجيات – واحدة لكل

[1] Thierry pénard, op.cit, 12.

لاعب – بحيث لا يمكن لأحد أن يزيد بشكل كبير مكاسبه من خلال الاحتفاظ بإستراتيجية مختلفة عن تلك المنسوبة إليه في هذا المزيج، نظرًا لاستراتيجيات اللاعبين.

4- الفرق بين توازن ناش وتوازن الإستراتيجية المهيمنة : في توازن الإستراتيجية المهيمنة يختار اللاعب الإستراتيجية المثلى مهما كان اختيار اللاعب المنافس. أما في توازن ناش فيختار اللاعب الإستراتيجية المثلى مع الأخذ بعين الاعتبار اختيار الطرف الثاني المنافس، لذا فإن أفضل طريقة لوصف توازن ناش هي أن نرى فيه وضعًا لا يندم عليه، فهناك توازن ناش إذا لم يندم كل لاعب على الاختيار الذي اتخذه بعد أن لاحظ اختيار الآخرين.

رابعا- معضلة السجين مطبقة على السياسة التجارية : ليكن h و f شريكان اقتصاديان وتجاريان مهمان لبعضهما، وبذلك يكون لاختيار أي طرف منهما تأثير على رفاه الدولة الأخرى. لكل شريك الخيار بين سياستين: التعاون، أو عدم التعاون التي قد ترفع من رفاهيته لكن تنقص من رفاهية شريكه.

نفترض أن تغيرات الرفاهية حسب السياسة المتبعة من طرف كل بلد يمكن قياسها وتكميمها، الجدول أسفله يبين ذلك:

جدول رقم (05): معضلة السجين

		B	
		التعاون	عدم التعاون
A	التعاون	20/20	40/20-
	عدم التعاون	20-/40	10-/10-

الخيار "التبادل الحر" تعني اختيار التعاون، والخيار "الحماية" يوافق عدم التعاون، يوجد أربع حالات ممكنة:

الحالة الأولى: يختار البلدان التعاون والتنسيق بينهما (قليلا أو كثيرا لا يهم)، فكسب وربح كل بلد يكون بـ +20. وكسب البلد A يعطى بالرقم الأول وكسب البلد B بالرقم الثاني. وللتبسيط، نفترض أن

A,B يربحان بالقدر نفسه، ومن البديهي أن يمكن لأحد البلدين يحقق ربحا أكثر من الآخر، وهذا لا ينفي أن يشعر البلدان بالرضا من هذه الحالة.

الحالة الثانية: يختار البلد A التعاون، بينما وفي نفس الوقت يختار ومن دون العلم بموقف البلد A يختار البلد B الحماية، وهكذا يصبح بإمكان منتجات البلد B النفوذ إلى أسواق البلد A الذي اختار التعاون والتبادل، بينما لا يمكن لمنتجات البلد A من النفوذ إلى أسواق البلد B الذي اختار الحماية وعدم التعاون.

وفي هذه الحالة يكون البلد B رابح (مقوم في الجدول بـ 40) بينما A يخسر (−20).

الحالة الثالثة: يختار البلد B التعاون، بينما وفي نفس الوقت يختار ومن دون العلم بالموقف الذي اتخذه B، يختار البلد A عدم التعاون ، وفي هذه الحالة تبقى صادرات A قابلة للنفاذ إلى أسواق البلد B، بينما سيجد B أسواق A مغلقة أمامه، ومن الواضح أنه في هذه الحالة أن البلد A سيكون هو الرابح (أعطيناه قيمة 40+، بينما B سيخسر 20−).

الحالة الرابعة: البلدان يختاران عدم التعاون الانغلاق، وفي هذه الحالة كلا البلدان يخسران في الرفاهية (في الجدول 10− لكلا البلدين).

وللتبسيط نفترض أن A يخسر بالقدر نفسه الذي يخسر به B، لكن من البديهي أنه يمكن أن يخسر بلد أكثر أو أقل مما يخسر البلد الآخر، لكن مهما كان الخاسر الأكبر لكنه لن يكون وحده المتضرر من هذه الوضعية.

من هذا المثال يتضح أنه من الممكن أن يكون عدم التعاون تصرف عقلاني وقد يزيد من رفاهية البلد، غير أنه يؤدي إلى وضعية أكثر سوءا من حالة التعاون.

خلاصة:

إن تكامل أسواق السلع والخدمات وروس الأموال تؤدي إلى توزيع أحسن وامثل للموارد الاقتصادية، وتترجم هذا التكامل بزيادة معتبرة في الإنتاج، ويؤدي أيضا إلى إمكانيات اختيار أكثر بالنسبة للمستهلكين، إمكانيات اختيار سلع وخدمات بسعر أدني، ويمكن لرؤوس الأموال أن تتحول إلى الدول التي هي بحاجة ماسة إليها من اجل رفع معدلات نموها الاقتصادي وتحقيق تنمية حقيقية. وينمكن للعمال من عبور الحدود الوطنية مما يسمح بمعالجة أزمة نقص الكفاءات في الدول المستقبلة لهم والاستجابة لحاجيات بعض الدول الهرمة التي هي بحاجة إلى يد عاملة، كما يؤدي هذه الهجرة إلى التقليل من البطالة، وينعكس بالإيجاب على نقص التشغيل التي تعاني منه الاقتصادات الوطنية والاقتراب من التشغيل التام للموارد.

الفصل الثالث

تحليل السياسة التجارية

مدخل اقتصادي

المبحث الأول: مفاهيم أساسية لدراسة السياسة التجارية

إن تحديد المفاهيم والمصطلحات الخاصة بكل دراسة من شأنه مساعدة الباحث على التحكم والدقة في بحثه، إذ تعد المفاهيم من العناصر الأساسية في أي دراسة مهما كانت، لذا عمدنا في بداية هذا الفصل إلى تحديدها تحديدا دقيقا وتحييدها عن غيرها من المفاهيم، ثم ربط هذه المفاهيم بموضوع بحثنا وهذا حتى تصل الدراسة إلى غايتها.

المطلب الأول: ماهية السياسة التجارية

تخضع كل الأنشطة الاقتصادية للقوانين والتشريعات التي تسنها الدول المختلفة لتنظيم شؤونها، ولعل من أهم الأنشطة الاقتصادية تأثيرا في مستوى رفاه الأمة مبادلاتها التجارية مع بقية العالم.

أولا- تعريف السياسة: السياسة التجارية مصطلح مركب من كلمتين: "السياسة" و"التجارية"، ولا يمكن تعريف ودراسة السياسة التجارية دون الوقوف على معنى كل الكلمات المكونة لهذا المفهوم. وعليه نستهل فصلنا هذا بتحديد المفاهيم الأساسية التي تمسح لنا بالوقوف على المعنى الصحيح لهذا المصطلح.

1- السياسة لغة: إن كلمة سياسة هي ترجمة لكلمة politique في اللغة الفرنسية أو politics في الانجليزية. ومردها إلى الكلمة اليونانية polis أي الحاضرة la cité؛ وهي تعني اجتماع المواطنين الذين يكونون المدينة. وفي اللغة العربية، غالبا ما تعتبر كلمة حاضرة cité مرادفة لكلمة مدينة ville، ولكن في اليونانية كان هناك فارق كبير بين الحاضرة والمدينة. فالأخيرة تحمل معنى ماديا، مجموع المباني والشوارع والساحات، بينما الحاضرة لها معنى إنساني وحقوقي. فهي مجموعة المواطنين القاطنين في المدينة. ولم يُعْطَى حق المواطنة إلا لفئة من الرجال يخولهم حق المشاركة في الحياة السياسية وتولي المناصب الإدارية. [1] أما استعمالها في الفرنسية والانكليزية فتعني الدولة أو دولة المدينة التي كانت معروفة عند ا لإغريق، ومما لا شك فيه أن بين السياسة والدولة رابطة وثيقة . والأصل انه عندما يذكر لفظ سياسة أو سياسي يفهم منه انه له شأنا بالدولة وبتحديد أكثر، في حكومة

1 عصام سليمان، **مدخل لعلم السياسة**، الطبعة الثانية، بيروت، دار النضال للطباعة والنشر والتوزيع، 1989، ص 8.

الدولة، وعبر أرسطو عن وجهة نظر اليونان " السياسة هي كل ما من شأنه أن يحقق الحياة الخيرة في مجتمع يتميز بالاستقرار والتنظيم والاكتفاء الذاتي"[1].

أما "سياسة" في اللغة العربية، كما في لسان العرب من السوس، بمعنى الرياسة. و ساس الأمر قام به. والسياسة هي القيام بالأمر بما يصلحه، والمقصود بالأمر هنا هو أمر الناس. وفي الحديث الشريف ما ورد في البخاري ومسلم عن الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم (كانت بنو إسرائيل تسوسهم الأنبياء).[2] أما حديثا فتستعمل كلمة "السياسة" في سياقين مختلفين ، فهي تعني أحيانا الواقع والممارسة السياسية، النظام السياسي، الأحزاب السياسية وتفاعلها، الفعاليات والمشاركة السياسية. ويقصد بها أحيانا أخرى الخطة الحكومية، أو برنامج العمل الذي يشمل أهداف واضحة ومراحل ووسائل.

2- السياسة كعلم وممارسة: يعرف بعض علماء السياسة "السياسة" بأنها ذلك العلم الذي يدرس عملية صنع القرار، وعرف معجم ليتره السياسة عام 1870 بقوله: "السياسة علم حكم الدول". وعرفها معجم روبير عام 1962 بقوله: "السياسة فن حكم المجتمعات الإنسانية". وكلمة الحكم تعني السلطة المنظمة ومؤسسات القيادة والإكراه. وأكثر الباحثين يرون أن السياسة هي علم السلطة المنظمة في الجماعات الإنسانية كافة، وتبلغ السلطة في الدولة أكمل صورة وأتم تنظيم.[3]

أما السياسة كنشاط أو ممارسة، فان عالم السياسة Almond يعرف الممارسة السياسية على أنها عملية صنع القرار. أما لاسول Lasswell فانه يرى أن السياسة هي الأنشطة السلوكية المتعلقة بتوزيع الموارد في المجتمع. فإذا كانت هذه الموارد (الثروة wealth، السلطة power، الجاه recognition) عبارة عن كعكة كبيرة فأن السياسة هي الأنشطة المرتبطة بتوزيع تلك الكعكة على الفئات المختلفة التي تسعى للحصول على نصيب منها. وبهذا فإن السياسة وفقا لهذا المفهوم[4]:

أ- تنطوي على الصراع conflict والتعاون cooperation، فقد يتفق الأفراد والقوى المتنافسة على إتباع الأسلوب السلمي في تقسيم تلك الموارد، وبشكل يأخذ في الاعتبار العديد من المسائل بما في

1 المعهد التطويري لتنمية الموارد البشرية، **المدخل لعلم السياسة**، الطبعة الثانية، النجف، دار المعمورة للطباعة والنشر، 2011، ص11.

2 عصام سليمان، **المرجع السابق**، ص9.

3 موريس دوفرجيه، **مدخل إلى علم السياسة**، ترجمة جمال الأتاسي وسامي الدروبي، دمشق، دار دمشق للطباعة والنشر والتوزيع، د.ت، ص7.

4 http://dralfaqih.blogspot.com/2009/10/blog-post_13.html.

ذلك مسألة الجهد الذي ساهمت به المجموعات أو بذله الأفراد (المدخلات inputs) في سبيل تحويل تلك الكعكة إلى مخرج output)) يمكن توزيعه، أوقد يلجئون إلى العنف.

ب- تتصف بالعالمية، universal ففي كل مجتمع مهما بلغ غناه هناك دائما حالة من عدم التوازن بين الموارد المتاحة والتي تتصف بالندرة، وبين الطلب على تلك الموارد.

ج- تتصف السياسة بالديناميكية : dynamic تعريف Lasswell يتضمن إدراكا عميقا للبعد الحركي (الديناميكي) للسياسة فالصراع على الموارد صراع كوني، لا يستثني قارة أو بلد أو شعب أو زمان.

3- تعريف A. Leftveich : يعرف لفتوفيتش A. leftveich يعرف السياسة بقولهّ: "إن السياسة تتعلق بكل نشاطات التعاون والصراع داخل وبين المجتمعات، حيث يسعى الأفراد إلى امتلاك، استعمال، إنتاج، وتوزيع مواد تتعلق بإنتاج وإعادة إنتاج حياتهم الاجتماعية والبيولوجية".[1]

ثانيا- بعض تعاريف السياسة التجارية حسب الاقتصاديين : يعرف Benjamin J Cohen السياسة التجارية على أنها: "مجموع أفعال (أعمال) الدولة بهدف التأثير على مدى ، مكونات، واتجاه وارداتها وصادراتها من السلع والخدمات" [2]. فالسياسة التجارية تشمل مجموع أنشطة الدولة التي تهدف إلى التأثير في العلاقات التجارية للبلد مع الخارج. وحسب Maurice Bye تسمى "سياسة تجارية دولية" الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية لمجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجية للدولة، بغرض الوصول إلى أهداف محددة. والهدف المنشود عادة هو تطوير الاقتصاد الوطني، إلا أنه يمكن أن نجد أهداف أخرى، التشغيل التام، استقرار الصرف[3]. أما الأستاذ فقدم تعريف أخر للسياسة التجارية مفاده: " تلك للسياسات التي تهدف إلى السيطرة و بطريقة مباشرة على عناصر معينة في ميزان المدفوعات".

وتعتبر جزءا من السياسة التجارية كل الإجراءات المتعلقة بضبط الواردات والصادرات، مثل الحصص والرسوم الجمركية والإعانات، وكل الإجراءات المراد بها التحكم في قرارات المتعاملين الاقتصاديين أفرادا كانوا أو هيئات أو مؤسسات. فيما يتعلق باستيراد وتصدير السلع والخدمات. فقد

1 Adrian Leftwich, **what is politics? the activity and its study**, Polity Press, Cambridge (UK), 2004, P103.

2 Jean-François Fortin, **Analyse De La Politique Commerciale Etat Des Travaux Théoriques**, revue études internationales, volume XXVI, N 3, septembre 2005, pp 339-360.

3 Maurice Bye, **Relation Economique Internationale**, Dalloz, Paris, 1971, P341.

تريد الدولة تشجيع تصدير نوع من السلع أو الخدمات في بعض الأحيان، وتعمل على الحد من خروجها في أحيان أخرى، كما أنها قد تشجع دخول نوع من السلع والخدمات أو أنها تريد الحد من دخولها. غير أنه لا يمكن إهمال التأثيرات الأخرى المباشرة أو غير المباشرة للسياسات الضريبية والإعانات المحلية على السلع والخدمات غير المتداولة على المعاملات الدولية، وإلا بدا التعريف غير مكتمل.

ثالثا– السياسة التجارية والسياسة الاقتصادية الخارجية: السياسة التجارية هي السياسة الاقتصادية التي تطبق في مجال التجارة الخارجية. وبهذا تكون السياسة التجارية أحد المكونات الأساسية للسياسة الاقتصادية الخارجية للدولة ، والتي هي بدورها جزء مهم من السياسة الاقتصادية للدولة. ويقصد بالسياسة الاقتصادية مجموع الإجراءات التي تتخذها السلطات ذات السيادة في المجال الاقتصادي لتحقيق أهداف معينة.

ويعرّف A. Pastor السياسة الاقتصادية الخارجية " السياسة الاقتصادية الخارجية هي استعمال السياسة بهدف إقامة قواعد المعاملات الاقتصادية بين الدولة ومواطنيها مع مواطنين الدول الأخرى، ويتعلق الأمر أيضا بمجموع تدخلات الدولة التي تهدف إلى التأثير في المحيط الاقتصادي الدولي". [1] فالسياسة التجارية بحسب هذا التعريف تفهم على أنها أحد المكونات الوظيفية (Fonctional) للسياسة الاقتصادية الخارجية.

تعبر السياسة الاقتصادية الخارجية عن مفهوم جديد، يعتبر سليل سياسة التجارة الخارجية المرتبطة بصياغة مبادئ سلطة الدولة على الكيانات المشاركة في المبادلات السلعية الدولية، وهو يغطي نفوذ الدولة ليس فقط على تدفق السلع، ولكن أيضا على عوامل الإنتاج. في النصف الثاني من القرن الـ20، أصبح تدفق الخدمات ورؤوس الأموال والتكنولوجيا والقوى العاملة بين مختلف البلدان ومجموعات البلدان أيضا عنصرا هاما آخر في العلاقات الاقتصادية الدولية بجانب تدفق السلع الدولية، وبذلك أصبح من الضروري استكمال سياسة التجارة الخارجية مع غيرها من السياسات التي تخص الخدمات، ورأس المال، التكنولوجيا والهجرة[2].*

[1] Jean-François Fortin, op.cit, p339.

[2] Pawel Bozyk, **Globalization And the Transformation of Foreign Economic Policy**, ashgate Publishing Company, Burlington, usa, pp 9-10.

* وقد خصص المطلب الثالث من هذا المبحث لدراسة ظروف الانتقال الى ها المفهوم الجديد.

رابعا– أهداف السياسة التجارية: تسعى السياسة التجارية إلى تحقيق أهداف وبلوغ غايات تختلف من دولة لأخرى. وتعتبر هذه الأهداف تكملة لأهداف السياسة الاقتصادية الدولية، يمكن إجمالها وتصنيفها إلى أهداف اقتصادية، اجتماعية وإستراتيجية كما يلي:

1– الأهداف الاقتصادية: ومنها:

– تحقيق التوازن على المستوى الداخلي، والذي يتميز بتحقيق معدل عال من التوظيف، بالإضافة إلى الثبات في مستويات الأسعار.

– تحقيق التوازن على المستوى الخارجي، ويتمثل في تحقيق التوازن في ميزان الخارجي.

–تحقيق معدل عال ومناسب من التنمية الاقتصادية.[1]

– زيادة موارد الخزينة العامة للدولة عن طريق تحصيل الرسوم الجمركية، لاستعمالها في تمويل النفقات العامة بكافة أنواعها.

– حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية.

– حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق، وهو يعد وسيلة لاحتكار الأسواق الدولية، لذلك تستعمل الإجراءات التجارية الكفيلة لمواجهته.[2]

2– الأهداف الاجتماعية: ومنها:[3]

– حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية، كمصالح المزارعين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية وأساسية في الدولة.

– إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات والطبقات المختلفة، وهذا يمثل أحد الأهداف الحيوية للسياسة التجارية في هذا المجال.

3– الأهداف الإستراتيجية: ومنها:

1 مصطفى محمد عز العرب: **سياسات وتخطيط التجارة الخارجية**، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2011، ص 206.

2 السيد متولي عبد القادر: **الاقتصاد الدولي، النظرية والسياسات**، دار الفكر ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى/2011، عمان، الأردن، 2011، ص 69.

3 السيد متولي عبد القادر، **المرجع السابق**، ص ص 70–71.

– المحافظة على الأمن في الدولة من الاقتصادية والغذائية والعسكرية.

– الحفاظ على توفير الحد الأدنى من الإنتاج ومن مصادر الطاقة، وبالخصوص في فترة الحروب والأزمات.

خامسا– وسائل السياسة التجارية : من أجل تحقيق أهداف السياسة التجارية، تستعمل الدولة طائفة واسعة من الوسائل التي تكفل لها الوصول إلى ما تريد، وتتخذ سياسة التجارة الخارجية نوعين من الوسائل:

1– الوسائل المشجعة والمحفزة التي تسعى إلى جعل مبادرة المتعاملين الخواص في ميدان التصدير أو الاستيراد إيجابية أو سلبية. فالدولة يمكنها أن تشجع زيادة مستويات الصادرات والواردات بواسطة تشريعات تقلص أو تتخلص بموجبها من الحواجز التعريفية وغير التعريفية. كما يمكنها اللجوء إلى المفاوضات مع شركائها التجاريين بهدف التقليل أو إلغاء الجمركية وغير الجمركية أو الإجراءات المختلفة للحماية التي تقيمها الدول الأخرى.

2– الوسائل المقيدة التي تؤدي إلى الإلزام، الحد أو المنع[1] وفي هذا الاتجاه أيضا تملك الدول تشكيلة واسعة من الوسائل كالحواجز الجمركية، التقييدات الكمية، اتفاقيات التحديد الإرادي للصادرات والواردات، وكذا أنواع مختلفة من الحصص، كما يمكن للدولة أن تلجأ إلى معايير متعددة، كالمعايير البيئية، الصحية، الأمنية.[2]

وتسمى رقابة غير مباشرة الوسائل المشجعة، ورقابة مباشرة استعمال الوسائل المقيدة. فالسياسة التجارية تقتضي أن تحدد الدولة موقفها من شركائها التجاريين، وأن تحدد الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، وأن تختار أنجع الوسائل للوصول إلى هذه الأهداف. فالسياسة التجارية هي وسيلة "خارجية" من بين وسائل أخرى مثل السياسة المالية الخارجية، وسياسة الصرف الأجنبي، وبالتالي فهي جزء من السياسة الاقتصادية الخارجية الطامحة إلى تحقيق نفس الأهداف، وهي ليست منعزلة على السياسات الداخلية (السياسة النقدية، السياسة الضريبية، الاستثمار). والكل يمثل سياسة اقتصادية شاملة تسعى الدولة إلى تحقيقها.

1 Maurice Bye, **Relation Economique Internationale**, Dalloz, Paris, 1971, P341.

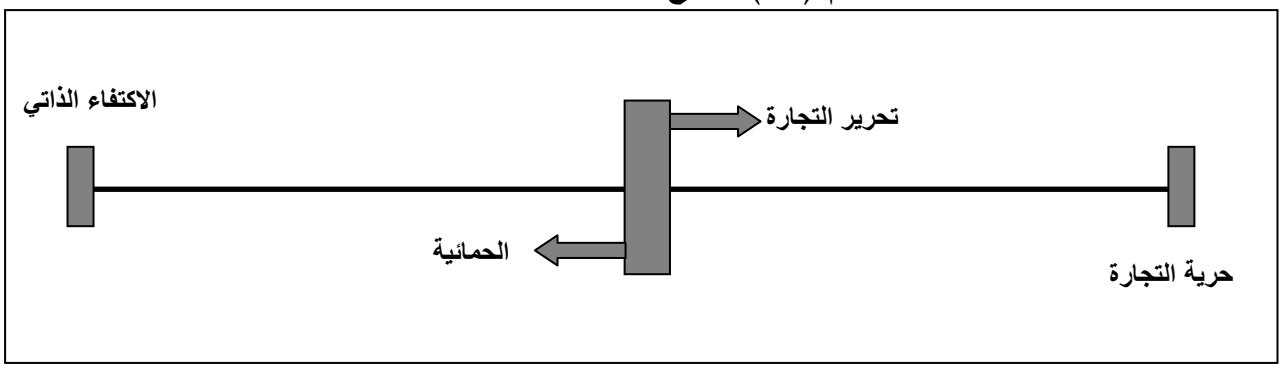
2 Jean-François Fortin, **op.cit**, p340.

المطلب الثاني: أنواع السياسة التجارية

يمكن النظر إلى السياسة التجارية من عدة زوايا، وبالنظر إلى المعيار المعتمد في التصنيف يمكن أن نقسم السياسة التجارية إلى التالي:

أولا- من حيث طبيعة التدخل: نظريا هناك حالتان متطرفتان يمكن أن تقوم الدولة بإتباع إحداهما في مجال تنظيم تجارتها الخارجية، الأولى هي تلك السياسة القائمة على مبدأ Laissez faire، والمعروفة باسم سياسة حرية التجارة، وفي الطرف النقيض سياسة قائمة على مبدأ الانعزال والاكتفاء الذاتي.

الشكل رقم (05): أنواع السياسة التجارية وحدودها



المصدر: السيد متولي عبد القادر، ص 67.

1- سياسة تحرير التجارة: التجارة الحرة هي تلك الحالة من التجارة التي لا تكون مشوهة بالسياسات،[1] وهي حالة نظرية لا يمكن ملاحظتها في واقعنا. في الحقيقة لا يمكن الحديث واقعيا عن سياسة تجارة حرة، وإنما سياسة لتحرير التجارة، وعمليا هي تلك السياسة التي تتبعها الدولة أو الحكومة عندما تتخذ إجراءات وقوانين تزيل بموجبها العقبات والحواجز أمام التدفق الحر لتيار المبادلات التجارية مع الخارج.

لقد تناولت العديد الأ دبيات الاقتصادية العلاقة بين التجارة الحرة ومجالات السياس ة الأخرى، ونادرا ما شملت هذه الأدبيات تعريفا دقيقا لل"التجارة الحرة". كما أنها لم تجب على السؤال الحاسم، ما الذي يجب -على وجه التحديد- أن تكون التجارة خالية منه، حتى تكون "حرة"، بدلا من تعريف التجارة الحرة، يبدو أن العلماء يفترضون أن لل"التجارة الحرة" مفهوما واضحا، (على الرغم من أن ه غير محدد). وكثيرا ما تستخدم ال قرارات المفسرة للاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة (GATT)

1Smith, Pamela .J, Global trade policy : **questions and answers**, medlen MA, Wiley-Blachwell,2014, p4.

والكتابات الأكاديمية عبارات فضفاضة مثل " الحواجز التجارية "، "القيود التجارية "، و " الحمائية"، لوصف ما ينبغي أن تكون التجارة الحرة خالية منه. ولكن هذه العبارات، في غياب التوضيح اللازم، قد تكون واسعة بما يكفي لاحتضان كل تنظيم أو ضريبة تجارية تخص القيم المتنافسة. هذا الفشل في التعبير وبوضوح عن مفهوم قانوني واضح للتجارة الحرة ، يترك منظمة التجارة العالمية (WTO) المسؤول عن تسيير اتفاقية الجات والاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف ذات الصلة، غير قادر على الدفاع عن شرعيته ا بطريقة مقنعة. ولقد جعل التوتر القائم بين منظمة التجارة العالمية والأنظمة القانونية واللوائح البيئية والصحية المخالفة لاتفاقية الجات في الانقسام بين حكومات الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية مما أدى إلى شل المنظمة.[1]

ولقد عرف العقد الذي شهد إنشاء منظمة التجارة العالمية توسعا كبيرا في القانون التجاري الدولي، ما أدى إلى دخول منظمة التجارة العالمية في صراع مع القانون البيئي الدولي والمحلي؛ خلال هذا العقد، تزايد اهتمام منظمة التجارة العالمية وبشكل متزايد بـ"الحواجز التجارية غير الجمركية". وهذا خلق إمكانات هائلة للصراع، لأنه، في عالم متكامل (عالميا)، معظم الضرائب والرسوم التجارية يمكن وصفها كحواجز تجارية غير تعريفية. وتمثل عبء على النشاط التجاري.[2]

2- سياسة العزلة أو الاكتفاء الذاتي : وهي حالة عدم التجارة، وهي حالة نظرية افتراضية أيضا، لا يمكن ملاحظتها في الواقع .[3] وعمليا توجد سياسات حمائية تقترب قليلا أو كثيرا من الحالة النظرية المتطرفة. وتُعَرف سياسة حماية التجارة الخارجية على أنها:

- تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات واتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية.

- قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.[4]

1 David M. Driesen, **What is Free Trade?: The Rorschach Test at the Heart of the Trade and Environment Debate,** in E. Kwan Choi and, James C. Hartigan, **Handbook of International Trade,** Volume II**,** Economic and Legal Analyses of Trade Policy and Institutions, Blackwell Publishing, MA, USA, 2004, pp 6-8.

2 Ibidem.

3 Pamela .J. Smith, op.cit, p5.

4 السيد متولي عبد القادر، **مرجع سابق**، ص72.

في الحقيقة لا يمكن الحديث واقعيا عن عزلة تامة، وإنما سياسة لتقييد التجارة، وعمليا هي تلك التي تسمى " الحمائية"، وهي العقيدة التي يدافع عنها بعض الاقتصاديين، التي توفر حماية للإنتاج المحلي من المنافسة من الشركات الأجنبية . أو " هي مجموع الإجراءات التي تصدرها الدولة والتي تهدف إلى الحد، المنع، المراقبة والتحكم أو التأثير على المبادلات الدولية". فالحمائية هي إذن نتيجة سلطة قهر عمومية تتدخل في صيرورة المبادلات المبنية على الحرية التامة. ومن ثم فإنها تُدخل على التبادل التمييز في المبادلات بين المقيمين في هذا البلد والمقيمين في الدول الأجنبية".[1]

تعتبر هذه العقيدة الاقتصادية قديمة جدا . ووجدت في أوروبا عند التجاريين في القرنين السادس عشر والسابع عشر . في ذلك الوقت، كان الاقتصاد في خدمة السلطة السياسية . وكان الهدف من الاقتصاد إثراء الدولة من خلال تفضيل الصادرات والحد من الواردات بحمايتها الصارمة، من أجل تحقيق فائض في الميزان التجاري . واستمرت الروح المركنتيلية في الوجود عبر الأزمنة، حاليا في بدايات القرن الواجد والعشرين يستعمل قادة الصين ودول أخرى مثل هذه العقيدة الاقتصادية لإثراء دولهم.

ثانيا – من حيث عدد المشاركين (الأطراف)في تحديدها وصنعها: بالنظر إلى عدد الأطراف المشاركة في إعداد هذه السياسة نجد:

1- سياسة تجارية وطنية (أحادية الجانب) : وهي تلك السياسة التي تتخذها الدولة بمفردها لتحقيق أهداف اقتصادية وطنية من دون الرجوع إلى أي طرف آخر، مهما كان ، دولة أو منظمة دولية أو تكتل جهوي...الخ. وبعبارة أخرى هي تلك السياسة التي تتخذها الإدارة الاقتصادية للدولة باستقلال تام عن أي طرف وبغض النظر عن طبيعة العلاقة التي قد تجمعها مع الأطراف الدولية الأخرى.

2- سياسة تجارية ثنائية الأطراف : وهي السياسة التجارية القائمة على مبدأ التشاور مع دولة أخرى على أساس معاهدة تجارية بغرض أو بهدف تحقيق مصالح اقتصادية مشتركة (اتفاقيات ثنائية).

1 Pascal Salin, **Libre-Echange Et Protectionnisme**, collection ‘que sais-je’, Presses universitaires de France, paris, 1991, p3.

3- سياسة تجارية متعددة الأطراف: تقوم دولتين أو أكثر على الاتفاق في شكل معاهدة تجارية، حيث تمنح الأطراف المشاركة في الاتفاق بعض المزايا التفضيلات التجارية دون سواها من الدول. وقد شهد العالم العديد من هذه الاتفاقات والتي عادة وما تشرف على تنفيذها منظمة إقليمية آو دولية.

ثالثا- من حيث الجهة المستهدفة : إذا كان معيار التصنيف هو الجهة المستهدفة بهذه السياسة، فيمكن تقسيم السياسة التجارية إلى:

1- سياسة تجارية داخلية : تكون سياسة داخلية من جهة الإجراءات والتدابير التي تخص الأفراد والمؤسسات المقيمة في الدولة، والتي تسعى لتحقيق أهداف اقتصادية داخلية ومتوجهة للمقيمين، وتؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشره على مبادلات الدولة الخارجية في هذه الحالة تعتبر السياسة التجارية سياسة داخلية بحتة، باعتبارها جزء من السياسة العامة للدولة، وهي تلك السياسات التي تتخذها الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية أو غير اقتصادية، وهنا ينظر إلى السياسة التجارية باعتبارها إجراءات تتخذها السلطات لتنظيم تجارتها الخارجية ، فهي تهدف بالأساس إلى ضبط وتنظيم السوق الداخلي.

2- السياسة التجارية باعتبارها سياسة خارجية: لأنها موجهة للتعامل مع الدول الأخرى، أو باعتبارها جزء من السياسة الاقتصادية الخارجية، وبالتالي جزء من السياسة الخارجية، أي من بين الإجراءات التي تقوم بها الدولة لضبط وتسيير علاقاتها مع الخارج.

رابعا- من حيث الإستراتجية الصناعية : لا إستراتجية صناعية من دون سياسة صناعية، و ارتبطت السياسات الصناعية أساسا بحماية الصناعات الناشئة في البلدان النامية بسبب عدم قدرة هذه الصناعات على تطوير الإنتاج بكفاءة عالية ، نظرا لنقص خبرتها وعدم قدرتها على المنافسة في الأسواق العالمية، فضلا عن السيطرة عن أسواق المحلية. ويمكن تعريف السياسة الصناعية بمعناها الواسع، بأنها جميع التدابير الرامية إلى تشجيع توجيه الموارد إلى صناعات معينة على حساب صناعات أخرى. وبهذا يجب أن تعتبر السياسة التجارية - من قبيل الرسوم الجمركية، والحصص، وإعانات التصدير- كمجموعة فرعية من السياسات الصناعية. بيد أنه من الأفضل، توخيا للوضوح، التمييز بوضوح أكبر بين التدخلات الداخلية والخارجية ، بتسمية سياسة تجارية التدخلات المؤثرة على الصادرات والواردات والاحتفاظ بمصطلح السياسة الصناعية للإجراءات التي تنطوي على التفضيل بين

الوسائل ذات الطابع الداخلي[1]. كما تُعرف السياسات الصناعية على أنها مجموعة الإجراءات التي تلجأ إليها الحكومات لتنفيذ سياسة معينة، وذلك عبر عدة وسائل كالتعريفة الجمركية أو الرسوم وسعر الصرف والائتمان المصرفي والدعم وسعر الفائدة، ذلك بهدف التأثير على القرارات المتعلقة بالصناعة أو السلوك الصناعي لجهة الإنتاج أو الاستثمار أو غيره . وبالتالي تشجيع الصادرات الصناعية أو إحلال الصناعات المحلية مكان الصناعات المستوردة.[2]

1- سياسة إحلال الواردات: تعتبر سياسة إحلال الواردات من السياسات التي برزت سنوات الستينيات والسبعينيات في الدول النامية على وجه الخصوص، بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة عن طريق التصنيع. وإحلال الواردات يعني تطوير أو إدخال بعض الصناعات بالشكل الذي يؤثر على إجمالي الواردات بالنقص وبزيادة عرض السلعة محليا لمواجهة الزيادة في قي طلبها باستخدام الوسائل المختلفة التي تؤثر على هذا العرض.[3] كما رُبطت هذه السياسة بمشاكل ترشيد استخدام النقد الأجنبي، لكن بالرغم من المزايا العديدة لهذه السياسة إلا أنها وبهذه الصيغة لم تحقق الأهداف المرجوة وتخلت عنها جل الدول.

2- سياسة تشجيع الصادرات: على عكس الدول الأولى، اختارت دول نامية أخرى سياسة صناعية مغايرة وهي سياسة تشجيع الصادرات، وتستهدف هذه السياسة الأسواق الخارجية بدلا من السوق المحلي. ويعتقد المدافعون عن هذه السياسة، بأنها تؤدي إلى تحقيق نمو أفضل من نظيرتها "سياسة إحلال الواردات"، باعتبارها توفر حوافز للصناعات المحلية على استغلال الميزات الطبيعية والميزات النسبية للدولة من اجل إيجاد موضع قدم لها في السوق الدولية . وكما تهدف هذه السياسة إلى محاولة الاندماج في الاقتصاد الدولي وهذا بالتخصص في قطاعات أصبحت طرق الإنتاج فيها نمطية، تخلت عنها الدول المتقدمة أو أعادة توطينها في دول أخرى اقل تقدما، وهذا ما حصل مع صناعات كالنسيج ودول كدول جنوب شرق أسيا.

1 Laussel Didier, Montet Christian. **Les liens entre politique industrielle et politique commerciale (principes fondamentaux et développements récents)**. In: Revue d'économie industrielle, vol. 55, 1er trimestre 1991. L'économie industrielle internationale : une discipline en construction. pp. 190-203;

2 خليل حسين، **السياسات العامة في الدول النامية**، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2006، ص123.

3 مصطفى محمد عز العرب، **سياسات وتخطيط التجارة الخارجية**، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة، 1998، ص162.

يشير تشجيع الصادرات إلى مختلف الإجراءات والوسائل التي تتبعها الدولة للتأثير على كمية وقيمة صادراتها بالشكل الذي يسمح بزيادة ومواجهة المنافسة الأجنبية بالأسواق العالمية، متبعة في سبيل ذلك الطرق والوسائل المختلفة التي من أبرزها الإعانات والإعفاءات من الضرائب الجمركية.[1] وتقترن هذه السياسة مع سياسة أكثر انفتاحا على السوق الدولية، وتحرير التجارة .

خامسا- السياسة التجارية التقليدية والسياسات المتصلة بالتجارة Trade-Related Policies:

بعد تطور المبادلات الدولية وزيادة حجمها وقيمتها، تمت إضافة مواضيع جديدة في مفاوضات جولة الاورغواي إلى أجندة التفاوض منها المبادلات في السلع الراعية وموضوع السياسات المتصلة بالتجارة.

1- السياسات التجارية التقليدية: هي السياسات التي تستهدف على وجه التحديد التأثير على التجارة. وتشمل الرسوم الجمركية، دعم الصادرات، والقيود الكمية مثل حصص الاستيراد، وحصص التصدير، أو قيود التصدير الطوعية، والحظر. يشار إلى هذه السياسات بأنها "تقليدية" لأن لديها تاريخ راسخ سواء في الممارسة العملية في العالم الحقيقي، أو في البحوث النظرية والتجريبية في التجارة الدولية. ويستخدم أيضا مصطلح "التقليدية" لتمييز هذه السياسات عن السياسات "المتصلة بالتجارة". السياسات المتعلقة بالتجارة لديها تاريخ أقصر بكثير سواءً في الممارسة العملية في العالم الحقيقي والبحوث المتعلقة بالسياسات التجارية التقليدية.[2]

2- السياسات المتصلة أو المتعلقة بالتجارة : السياسات المتعلقة بالتجارة هي السياسات المصممة لأغراض غير تجارية، والتي تؤثر على التجارة كأثر جانبي. و ابرز السياسات المتعلقة بالتجارة تشمل سياسات حقوق الملكية الفكرية، والسياسات البيئية وسياسات العمل، وسياسات النمو والتنمية، وغيرها.

تختلف السياسات المتصلة بالتجارة عن السياسات التجارية التقليدية في عدة أوجه رئيسية، فهي تميل إلى أن تكون أقل شفافية من حيث آثارها على الأسعار، والتجارة، والرفاهية الاجتماعية. وتميل أن تكون أيضا أكثر تمييزا ضد بلد معين أو مجموعة من البلدان، أو ضد سلعة معينة أو مجموعة من

1 مصطفى محمد عز العرب، **المرجع السابق**، ص 171.

2 Pamela J. Smith, op.cit, pp. 181-183.

السلع. فالسياسات المتعلقة بالتجارة تميل إلى أن تكون أكثر تقديرية حيث يكون للسلطات الحكومية المزيد من السيطرة على تطبيق هذه السياسات[1].

لقد زادت الأهمية النسبية للسياسات المتعلقة بالتجارة في المفاوضات التجارية خلال العقود الماضية. حيث أصبحت أهميتها الاقتصادية أكثر وضوحا بعد ما تم تحرير السياسات التجارية التقليدية. ويرجع ظهور السياسات المتعلقة بالتجارة بهذه الأهمية (ولو بصفة جزئية) إلى الجهود الرامية إلى البحث عن أشكال جديدة للحماية في غياب الأشكال التقليدية للحماية.[2]

المطلب الثالث: المقاربة الاقتصادية لدراسة السياسة التجارية (تعظيم الرفاه كسياسة تجارية)

لقد درس الاقتصاديون التجارة الدولية من خلال ثلاثة مجالات عامة:

-نظرية التجارة الخارجية؛
-الدراسات التجريبية للتجارة؛
- السياسة التجارية.

حيث يدرس الأول الجوانب النظرية والأفكار الأساسية من خلال التطبيق الصارم للشكلية الهيكلية والافتراضات المحددة بإحكام. تختبر الدراسات التجريبية افتراضات النظرية، وتحاول الحصول على أدلة إحصائية على ما تقدمه النظرية، بدراسة التدفقات التجارية والمؤشرات الاقتصادية ذات الصلة. بينما تتناول السياسة التجارية دراسة الآثار الاقتصادية للتدخل الحكومي المباشر أو غير المباشر الذي يغير البيئة التي تتم بموجبها المعاملات الدولية.

أولا- المقاربات المختلفة لدراسة وتحليل السياسة التجارية : تقليديا، يتم تقسيم النظريات الاقتصادية إلى فئتين، إيجابية (وضعية) ومعيارية، بينما تحاول الأولى وصف ما هو كائن، فان الفئة الثانية تصف ما يجب أن يكون, وكذلك تحليل السياسات الاقتصادية، ومنها سياسات التجارة الدولية، تخضع لنفس التقسيم السابق، وقد شمل التحليل المعياري للسياسات التجارية، على سبيل المثال، نظريات

1 Pamela J. Smith, **op.cit**, p185.
2 Ibid.

التعريفة المثلى، في حين أن يصف التحليل الوضعي(positive analysis) سلوك واضعي السياسات، وعادة ما يوصف بالاقتصاد السياسي للسياسة التجارية[1]. في هذا المطلب سوف نستعرض المقاربة الأولى أو ما توصف بالمقاربة الاقتصادية التقليدية.

1- المقاربة الاقتصادية التقليدية: لهذه المقاربة في دراسة السياسة التجارية تاريخ طويل جدا، إذ يعود إلى النهج المعياري و إلى الكتابات الأولى لسميث وريكاردو بشأن استصواب وتفوق التجارة الحرة. وقد تناولت الدراسات الاقتصادية السياسة التجارية بطريقتين، تناولت الطريقة الأولى دراسة السياسة التجارية كونها سياسة لتعظيم الرفاه. أي أن كل دولة تسعى لتعظيم الرفاه الاجتماعي وهذا بنمذجة دالة المنفعة الاجتماعية، أما الزاوية الثانية التي تناول من خلالها الاقتصاديين دراسة السياسة التجارية فكان من زاوية دراسة الآثار الاقتصادية على الأنشطة الاقتصادية الاستهلاك الإنتاج، الدخل وتوزيعه، الأسعار، إيرادات الخزينة العمومية..الخ.

2- مقاربة الاقتصاد السياسي: ترى المقاربات غير التقليدية القائمة على الاقتصاد السياسي أنه يجب اعتبار العوامل الأخرى في دراسة السياسة الاقتصادية عموما والسياسة التجارية خصوصا، ومنها عامل الصراع الذي تتسم به الجماعات والأمم، على عكس المقاربة الاقتصادية التي اعتبرته وعلى أكثر تقدير عنصر سياقي تستند عليه النظريات الاقتصادية، فللتحليل الاقتصادي "المعياري" يستند إلى تصميم ضمني للصراع، حيث يفهم على أنه حالة من الانهيار في شروط السوق، أو عدم وجود التنسيق في العلاقات بين المتعاملين، سواء تعلق الأمر بالمؤسسات، المستهلكون أو الأعوان العموميين[2]. وهكذا تناولت أدبيات الاقتصاد السياسي القضايا الاقتصادية من خلال تداخل البعدين الاقتصادي والسياسي معا، والتي تختلف بصورة أساسية عن ما يعرف بالتحليل الاقتصادي الأساسي meanstream المجرد من العناصر السياسية عن تحليل الظواهر الاقتصادية.

وقد شهدت البحوث المتعلقة بالاقتصاد السياسي للسياسة التجارية في الاقتصاد والعلوم السياسية نهضة خلال الثمانينات واستمرت في النمو بسرعة في التسعينيات . وبشكل عام، تحاول هذه الكتابات شرح سبب وجود السياسات التجارية التي تحمي الصناعات الوطنية وتغيرها بمرور الوقت ، خاصة

1 Alan V. Deardorff and Robert M. Ster, **An Overview of the Modeling of the Choices and Consequences of U.S. Trade Policies, in** Alan V. Deardorff and Robert M. Ster, **Constituent Interests and U.S. Trade Policies,** Ann Arbor, University of Michigan Press, 1998, p 29.

2 pham hai vu, op.cit., p7.

بالنسبة للاقتصاديين، وجود الحمائية هو ظاهرة سياسية تستحق الدراسة بسبب وجود إجماع قائم على أن التجارة الحرة هي في العادة أفضل من وجهة نظر الأمة ككل.[1]

ثانيا– السياسة التجارية واعتبارات الرفاه الاجتماعي : إن فهم المقاربة الاقتصادية التقليدية للسياسة التجارية يمر وجوبا بالتساؤل وفهم كل من البيئة الاقتصادية والبيئة السياسية التي تحيط بتشكيل وصنع هذه السياسة، والتساؤل عن ماهية الأدوات التي تستعملها السياسة التجارية؟ [2] كما يجب التساؤل عن الهدف الذي تريد الدولة تعظيمه؟ وهل تصوغ الحكومات السياسات التجارية فقط على أساس العقلانية الاقتصادية؟ وما هي دالة الهدف الذي تسعى الحكومات لتعظيمها؟[3]

1– السوق وهيكلته: تجيب المقاربة الاقتصادية التقليدية عن التساؤل عن البيئة الاقتصادية الحاضنة للمبادلات الاقتصادية والسياسة التجارية، وعن خصائصها، وهيكلتها، هل تعاني من تشوهات (الخارجيات) ...الخ.[4] بأن السوق هو الآلية الوحيدة لتخصيص للموارد الاقتصادية بكفاءة وفعالية. ولذا اعتبر الاقتصاديون السوق المنسق الوحيد والفعال للأعوان الاقتصاديين المستقلين، الذين لهم مصالح متباعدة أو متعارضة. وهذا في إطار نموذج صارم وافتراضات محددة، من أهمها المنافسة الشريفة واحترام القانون والمعايير والقواعد المؤسسية يكون التحليل الاقتصادي. وتتصف هذه السوق بما يلي:

– كل الأسواق هي أسواق منافسة كاملة؛

– لا وجود لأي تشوهات؛

– ينصب اهتمام الحكومات على الرفاه وكيفية تعظيمه فقط.

– الدافع الوحيد للإجراءات الجمركية هو محاولة التأثير على الأسعار؛

2– دالة الرفاه: أما عن دالة الهدف وما تريد الدولة تعظيمة فقد اعتبروا السياسة التجارية هي سياسة لتعظيم الرفاه، واستعملوا أداة التحليل المتمثلة في دالة الرفاه الاجتماعي. ويبدأ التحليل المعياري بمفهوم (في كثير من الأحيان بشكل ضمني) لدالة الرفاه الاجتماعي (الرعاية الاجتماعية) لـ " بيرغسون–

[1] Daniel Lederman, **the political economy of protection: theory and the chilean experience**, Stanford University Press, Stanford, California, 2005, p1.
[2] Dave Donalson, **trade policy theory**, on line: MIT OpenCourseWare https://ocw.mit.edu le29/10/2013.
[3] Arvid Lukauskas**, The Political Economy Of Protectionism**, in Arvid Lukauskas, Robert m. Stern, Gianni Zanini , **Handbook Of Trade Policyfor Development,** Oxford University Press, Oxford, 2013,p 223.
[4] Dave Donaldson, op.cit,

ساموبلسون"، والتي بنيت على دوال المنفعة الفردية، للأفراد، وفي حالات أخرى، لا يكون الدافع وراء الاستنتاجات المعيارية إلا بمعيار كفاءة باريتو1.

إن استعمال دالة الرفاه الاجتماعي من طرف الاقتصاديين لأغراض متعددة منها في السياسة التجارية، والاتفاقات التجارية. لا يمكن تقديم أي اقتراح حول أمثلية الاتفاقات التجارية للمجتمع، دون الاعتماد الصريح أو الضمني على دالة رفاه اجتماعي. قدم برغسون دالة الرفاه الاجتماعي سنة 1938، ووفقا له فهي علاقة بين متغير تابع وعدد من المتغيرات المستقلة التي تحدد الرفاه الاجتماعي. وهي دالة مستمرة وتفاضلية (قابلة للتفاضل)، وبالتالي فهي تعطي شكلا محددا تماما. في مجال الرعاية الاجتماعية، دالة الرفاه الاجتماعي هي دالة تصنف الحالات الاجتماعية (حالات بديلة للمجتمع) على أنها أقل مرغوبة، أكثر مرغوبا، أو غير مبال لكل زوج ممكن من ال حالات الاجتماعية. تشمل مدخلات الدالة أي متغيرات تعتبر تؤثر على الرفاه الاقتصادي لمجتمع ما.

ثالثا- تعظيم الرفاه كسياسة تجارية : تسعى الدولة عند الاقتصاديين إلى تعظيم الرفاه الاجتماعي، وتعتبر السياسة التجارية من أهم الوسائل لزيادة الرفاهية بالنسبة للأفراد والمجتمعات، حتى وان اختلف الاقتصاديون حول الدور الذي يجب أن تلعبه الدولة في المجال الاقتصادي وفي التجارة الخارجية بالتحديد، إلا أنه يمكن القول أن الاقتصاديين وحتى في النماذج المتطرفة التي ترى عدم التدخل، فإنها لا تعارض وضع الدولة للشروط والقواعد التي تسمح للسوق بأداء ادوار في تخصيص الموارد وإعادة التوزيع بما يحقق مصلحة الأفراد وزيادة رفاهية المجتمع بأكمله.

وقد استعمل الاقتصاديون تحليل الرفاه في مجال التجارة الخارجية عند تحليلهم لأثار السياسات التجارية، حيث درسوا رفاه المستهلكون والمنتجون والحكومات وأصحاب التراخيص، ورفاه أصحاب العمل[2](انظر باميلا سميث ص83-84)، ونظروا في الرفاه الكلي للبلدان (الكبيرة والصغيرة) وشركائها التجاريين، فلم يكن يمكن تقديم أي اقتراح حول أمثلية الاتفاقات الاقتصادية للمجتمع دون الاعتماد الصريح أو الضمني على دالة رفاه اجتماعي [3](انظر ناث 24) ، كما نظروا في الرفاه الكلي على

1 Alan V. Deardorff and Robert M. Ster, op.ciit, p224.
2 Pamela J. Smith, **op.cit**, pp 83-44.
3 . Nath, s. K, **A Perspective of Welfare Economics**, The Macmillan Press Ltd, London, 1979, p24.

الصعيد العالمي، وحللوا رفاه مجموعات البلدان في إطار ترتيبات بديلة للسياسة منها الاتفاقيات بمختلف أنواعها [1] (انظر باميلا، كذلك باقوال وغيرهم)

رابعا- تقييم السياسة التجارية: تستعمل بعض المؤشرات لتقييم السياسة التجارية منها:

1-تحقيق أقصى كفاية ممكنة: المقصود هنا هو مدى قدرة السياسة التجارية على تحقيق الأهداف المسطرة، إذا في نظام السوق الحر تستعمل الموارد بأقصى كفاية ممكنة، غير أنه يمكن أن تسطر الحكومة أهداف اجتماعية واقتصادية وسياسية أو أنها تفاضل بين بعض الأهداف، جاعلة السياسة التجارية الوسيلة لبلوغها.

2-العدالة في التوزيع: إن وضع أي سياسة لا ينبغي أن يتم بدون الأخذ في الاعتبار أثر هذه السياسة على إعادة توزيع الدخول الناتج عن تطبيقها [2]، فإتباع سياسة للحماية من شأنها تفضيل ودعم الدخول لصالح مجموعة من المنتجين على حساب فئات أخرى، فعلى سبيل المثال إذا كانت الحكومة مهتمة بفئة معينة (لأسباب متعددة، مثلا كونها فقيرة جدا، أو تمثل غالبية الشعب،...الخ) وأضرت التجارة الدولية بهذه الفئة، بينما حققت فئات أخرى مكاسب، فإن التجارة الدولية تكون حينئذ شيئا سيئا من وجهة نظر هذه الحكومة.

3- الثبات والاستقرار الاقتصادي: ينبغي أيضا معرفة مدى مشاركة وتطبيق السياسة على الثبات الاقتصادي داخل حدود الدولة، ومدى محافظتها على مستويات الأسعار، وتقليل البطالة، فإتباع أي سياسة في مجال التجارة الخارجية ينبغي ألا يكون على حساب التوازن الداخلي، بل عليها المساهمة في تدعيمه.[3]

4- مدى تأثيرها على النمو الاقتصادي: إن تحقيق معدلات نمو مرتفعة هو هدف لكل سياسة اقتصادية، وكل الدول تسعى إلى تحقيق ذلك.

1 Pagwell, straiger,

2 مصطفى عز العرب: سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الأولى، 1988، القاهرة، ص 21.

3 مصطفى عز العرب، مرجع سابق، ص 22.

خامسا– السياسة التجارية المثلى : السياسة التجارية المثلى لأي بلد، هي تلك السياسة القادرة على جعل الشعب في وضع أفضل ما أمكن. أما إذا نتج عن التجارة متضررون ومستفيدون، فالسياسة التجارية المثلى تقتضي المقارنة بين المكاسب والخسائر، وجعل الأولى أكثر من الثانية مع إتباع سياسة لتعويض المتضررين أو الفئات المتضررة. فعلى سبيل المثال إذا كانت الحكومة مهتمة بفئة معينة (لأسباب متعددة، مثلا كونها فقيرة جدا، أو تمثل غالبية الشعب،...الخ) وأضرت التجارة الدولية بهذه الفئة، بينما حققت فئات أخرى مكاسب، فإن التجارة الدولية تكون حينئذ شيئا سيئا من وجهة نظر هذه الحكومة.

نظريا، بافتراض مجتمع يتشابه أفراده في الأذواق والدخل، وتهدف الحكومة فيه لتعظيم رفاه الشعب، فعلى الحكومة اختيار السياسات التي تجعل الفرد الممثل لهؤلاء الأفراد في وضع أفضل ما أمكن. وفي هذا الاقتصاد المتجانس تخدم التجارة الحرة أهداف الحكومة. أما إذا كان الأفراد غير متشابهين فان مشكلة الحكومة تصبح أقل تحديدا، وعلى الحكومة أن تقارن كسب شخص ما بخسارة الشخص الأخر [1]. وهذا التحليل كما تحليل الميزة النسبية في التجارة الدولية لا يعد صحيحا إلا إذا تحققت فرضيات المنافسة التامة والكاملة . أما في عالم المنافسة غير التامة فان الدول تميل إلى استعمال السياسة التجارية لاستغلال تشوه distorsion في الاقتصاد المحلي أو الاقتصاد الأجنبي. وعلى العموم، لذلك فان السياسة التجارية المثلى ليست هي سياسة عدم التدخل في التجارة الدولية. وعمليا المنافسة غير التامة تترك الباب مفتوحا لإتباع سياسة تجارية إستراتيجية. لكن اختيار السياسة التجارية المناسبة يعتبر أمر في غاية الحساسية لطبيعة تشوه السوق، وإتباع سياسة غير مناسبة بسبب نقص المعلومات عن هيكل السوق المراد استغلاله يمكن أن يقود إلى نتائج معاكسة للهدف المرجو.[2]

المطلب الثالث : تحليل السياسة التجارية في ظل الاقتصاد المعولم

يرتكز مفهوم العولمة الاقتصادية على العملية القائمة على تكوين سوق موحدة للسلع، الخدمات وعوامل الإنتاج (بما فيها رأس المال، العمل، التكنولوجيا والموارد الطبيعية)، وت غطي كل البلدان والأقاليم الاقتصادية. هذه الصيرورة تجعل من الأسواق الوطنية والأسواق الدولية تشترك وتتداخل في

1 راجع: بول كروجمان، موريس أوبستفيلد: الاقتصاد الدولي النظرية والسياسة، الجزء الأول، ترجمة محمد بن عبد الله الجراح، حمد بن سليمان البازعي، دار الزهراء للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، 1998، ص111.

2 Cheikbossian, Guillaume. « **L'économie politique de la politique commerciale** », Idées économiques et sociales, vol. 151, no. 1, 2008, pp. 33-39., p34.

سوق مركب وحيد ومتكامل. من الجانب النظري، تعني العولمة الوصول اللامشروط لهذه الأسواق بالنسبة لكل المؤسسات المهتمة بغض التظر عن الدولة أو التكتل الاقتصادي التي تنتمي إليها. وتعني أيضا التفاعل المتبادل المتزايد بين هاته الأسواق.

أولا- العولمة والانتقال إلى مفهوم السياسة الاقتصادية الخارجية : في النصف الثاني من القرن العشرين، أصبح تدفق الخدمات، رأس المال، التكنولوجيا وقوة العمل ما بين مختلف الدول ومجموعات الدول، يمثل أحد المكونات الأساسية للعلاقات الاقتصادية الدولية بجانب المبيعات الدولية للسلع. ومن ثم أصبح من الضروري النظر إلى مجموع هذه الظاهر وتحليلها كوحدة متكاملة حتى تكون النظرة أدق، وهكذا كان من الضروري في ظل الاقتصاد المعولم استكمال سياسة التجارة الخارجية بتلك التي تخص الخدمات، رأس المال والتكنولوجيا والهجرة والسياسات الأخرى.

ثانيا- تعريف السياسة الخارجية: تتواجد الدولة في بيئتين، فمن جهة توجد البيئة الداخلية التي تتكون من جميع المؤسسات الكائنة في الإقليم الذي تضمه الدولة، ومن جهة أخرى البيئة الخارجية المكونة من جميع الدول الأخرى وتفاعلها معها وتفاعل بعضها مع بعض. وتضطلع الدولة بشكل مستمر بمحاولات للتدخل في كلتا البيئتين، أي أنها تمارس السياسة الداخلية والسياسة الخارجية.[1]

تعددت تعاريف السياسة الخارجية للدولة، بتعدد الباحثين الذين تعرضوا لدراسة هذه الظاهرة بشكل أو بأخر، فمنهم من يرى أن السياسة الخارجية هي ذلك الجزء من سياسة الدولة الذي يحدد علاقات الدولة مع الدول الأخرى ومع الجماعة الدولية. ووفقا لهذا الرأي فان مفهوم السياسة الخارجية يشمل العديد من المجالات؛ كالدبلوماسية، الأحلاف، السياسة العسكرية، والسياسة التجارية....الخ.

وحيث إن السياسة الخارجية ترتبط بالجانب الخارجي من سياسة الدولة، فان كارل دويش يعتبر السياسة الخارجية لأية دولة من الدول تختص بمعالجة كل ما يتعلق باستقلال وأمن تلك الدولة والسعي من أجل حماية مصالحها الاقتصادية. وأما عمر بوزيان فيرى أن السياسة الخارجية تعني " كل العلاقات الخارجية لدولة ما، سواء كانت سياسية أو اقتصادية أو ثقافية أو غيرها، إلا أنها تتعلق

[1] كريس براون، **فهم العلاقات الدولية**، ترجمة مركز الخليج للأبحاث، الطبعة الأولى، دبي، مركز الخليج للأبحاث، 2004، ص84.

بالجهاز الرسمي للوحدات السياسية أي بين الدول مع بعضها أو بين المنظمات الدولية وباقي الأشخاص الدوليين".[1]

أما الدكتور زايد عبيد الله مصباح في كتابه السياسة الدولية فيربطها باتخاذ القرار، ويقدم تعريفا مغايرا للسياسة الخارجية، ويعتبرها" كل السلوكيات السياسية الهادفة والمؤثرة الناجمة عن التفاعل الخارجي المتعلقة بعملية صنع القرار الخارجي للوحدة الدولية".

ثانيا– تعريف السياسة الاقتصادية الخارجية : السياسة الاقتصادية الخارجية مفهوم جديد، لا يغطي تأثير الدولة على تدفقات السلع فقط، لكن أيضا عوامل الإنتاج. ويعتبر هذا المفهوم سليل سياسة التجارة الخارجية التي تضم مبادئ تأثير البلد (الدولة) على الكيانات المشاركة في المبادلات الدولية. [2] إذ وبعد اقتراب السوق العالمية من التحقق بفضل العولمة الاقتصادية، لم تعد الظواهر التجارية بمعزل عن بقية الظواهر الاقتصادية، فحركة الاستثمارات الأجنبية وما يرتبط بها من حركات رؤوس أموال تداخلت مع حركة المبادلات التجارية السلعية والخدمية، وتبادلا التأثير والتأثر.

يستعمل مفهوم السياسة الاقتصادية الخارجية للدلالة على: "تأثير الدولة في علاقاتها الاقتصادية مع الدول الأجنبية وبالخصوص فيما يخص السلع والخدمات وكذا تدفق عوامل الإنتاج (عملية تدفق تيارات، رأس المال، الموارد الطبيعية والتكنولوجيا). [3] أما Robert A. Pastor فيعرّف السياسة الاقتصادية الخارجية " السياسة الاقتصادية الخارجية هي استعمال السياسة بهدف إقامة قواعد المعاملات الاقتصادية بين الدولة ومواطنيها مع مواطنين الدول الأخرى، ويتعلق الأمر أيضا بمجموع التصرفات الحكومية التي تهدف إلى التأثير في المحيط الاقتصادي الدولي".[4]

يرتبط مفهوم السياسة الاقتصادية الخارجية مع اختصاص الدولة في اتخاذ قرارات بشأن العلاقات الاقتصادية الخارجية. ويرتبط أكثر مع قدرتها (القوة والسلطة power)على اتخاذ هذه القرارات، هذه القدرة قد تكون أكثر أو أقل شمولية وامتدادا بالنظر إلى عوامل خارجية وداخلية. في حالة النموذج الاقتصادي الذي يحدد سلطات الدولة، أي في ظل ظروف الاقتصاد الليبرالي أين تلعب

1 زايد عبيد الله مصباح، **السياسة الدولية بين النظرية والممارسة** ، طرابلس، دار الرواد، 2002، ص13.

2 Pawel Bozyk, **Globalization And The Transformation Of The Foreign Economic Policy**, ashgate, op.cit, p

3 Pawel Bozyk, op.cit, p9.

4 Jean-François Fortin, **Analyse De La Politique Commerciale** : Etat Des Travaux Théoriques, in : Revue Etudes Internationales, volume XXVI, N 3, septembre 2005, pp 339-360. P340.

الكيانات الاقتصادية الفردية الدور الرئيسي في العلاقات الاقتصادية، يكون نطاق سلطات الدولة أضيق والحد من الليبرالية يرافقه نمو صلاحيات الدولة.[1]

ثالثا- السياسة الاقتصادية والدبلوماسية الاقتصادية : فرضت العولمة والتغيرات الحاصلة في بيئة النظام العالمي، من خلال انفتاح الأسواق الوطنية على الأسواق الحرة الدولية، مفاهيم وسلوكيات جديدة لم يعهدها المتدخلون في هذا النظام، ودفعت بالجانب الاقتصادي إلى مقدمة سلم الأولويات في العلاقات الدولية، وأصبحت قوة الدول فيها تقاس بقوة اقتصادياتها، ما دفع بالدول إلى التخلي عن المفهوم التقليدي في إدارة العلاقات بينها، وظهر ما يطلق عليه حالياً الدبلوماسية الاقتصادية.

تعني الدبلوماسية الاقتصادية استعمال الدولة لأدواتها الدبلوماسية من أجل تعزيز مصالحها الاقتصادية في الخارج. وبحسب Bergeijk et Moons :" تتكون الدبلوماسية الاقتصادية من مجموعة من الأنشطة تخص إجراءات اتخاذ القرار -المتعلق بالأنشطة الاقتصادية العابرة للحدود- على المستوى الدولي، ومجالات عملها يمس التجارة، الاستثمارات، الأسواق الدولية، الهجرة، الإعانة، الأمن الاقتصادي، والمؤسسات التي تشكل البيئة الدولية، وأدواتها عملها تشمل العلاقات، التفاوض والنفوذ"[2]. أما مهامها فتتمل في:

- جعل الأسواق الخارجية أكثر تقبلا للمؤسسات الوطنية والحد من تأثير ونفوذ المنافسين الآخرين؛
- تنسيق استراتيجيات المتعاملين الوطنيين في الأسواق الخارجية، بهدف تفادي تشتيت الطاقات والمنافسة العقيمة؛
- خلق الشروط المناسبة لعمل المتعاملين الخواص والعموميين الوطنيين في الأسواق الدولية؛
- محاولة التدخل المباشر للتأثير على نتائج المفاوضات التي تخص العقود الكبرى.[3]

نشأت الدبلوماسية الاقتصادية في الولايات المتحدة في فترة الرئيس الأمريكي روزفلت، وسميت آنذاك بدبلوماسية الدولار – أي تحقيق المصالح الأمريكية من خلال الدولار – وكانت وزارة الخارجية هي الأداة الرئيسية في تحقيق هذه المصالح، من خلال تمويل رجال الأعمال الأمريكيين في الخارج

1 Pawel Bozyk, op.cit, p 9.
2 Claude Revel, **DIPLOMATIE Economique Multilaterale Et Influence**, in revue géoéconomie, n56, hiver 2010, p59.
3 Eric denécé, **Diplomatie Economique Et Completion Des Etats**, in revue : **Geoeconomie** n 56 /2011/1

لتسيير أعمالهم الاقتصادية. ومن هنا، تم تعريف الدبلوماسية الاقتصادية بأنها استخدام الأدوات الاقتصادية للدولة لتحقيق المصالح القومية، وعادت وازدهرت منذ عهد الرئيس بيل كلينتون أين عرفت أوج تألقها. وتعد اليوم الدبلوماسية الصينية من أنشط الدبلوماسيات في العالم حيث أصبح للصين مصالح اقتصادية في القارات الخمس، وهي متواجدة بقوة في العديد من البلدان بفضل المساعدات والاستثمارات التي تقيمها فيها.

المبحث الثاني: الأدوات التعريفية للسياسة التجارية

يوجد تحت تصرف الحكومات مجموعة واسعة من التدابير التي يمكن استخدامها لتوقية، حماية أو تحرير تجارتها الخارجية مع دولة بعينها أو مجموعة دول، وكثيرا ما يجري التمييز بين الوسائل التعريفية و الأدوات غير التعريفية

المطلب الأول: السياسة الجمركية التعريفية

تسعى الحكومات من خلال السياسة الجمركية إلى التأثير في حركة التبادل السلع، فتشجع الصادرات عبر إعفائها من كافة الرسوم والضرائب الجمركية، بهدف مساعدتها على إيجاد أسواق خارجية، مما ينكس إيجابا على ميزان التجاري، وميزان المدفوعات، وعلى زيادة موارد الدولة من العملات الصعبة. كما أنها من خلال هذه السياسة تعمل على حماية الإنتاج والصناعات الوطنية الناشئة عبر إعفائها أو تخفيض الرسوم عنها.

أولا – ماهية السياسة الجمركية: هي مجموعة إجراءات تكلف إدارة الجمارك بتطبيقها:

1– تعريف السياسة الجمركية: تعتبر السياسة الجمركية إحدى الأدوات التي يمكن من خلالها تطبيق السياسة التجارية للدولة. ويمكن تعريف السياسة الجمركية بأنها " مجموع استراتجيات التعامل مع عملية تحصيل الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية الأخرى المفروضة على البضائع، وكذا في حماية الاقتصاد الوطني بصفة عامة".[1] وهي تعد المظلة التي تتأسس تحتها السياسات المتخصصة في دعم وحماية الإنتاج الوطني وتسيير عمليات التبادل التجاري بهدف رفع مستوى الرفاه الجماعي وتحسين معدلات التبادل والنمو الوطني وتحقيق الأهداف المرجوة في الدولة.

تقوم كل سياسة جمركية على أساس اقتصادي موازي، وقد عرف مفهوم السياسة الجمركية تغيرات جذرية عبر التاريخ الذي تميز بفترات من الحمائية الشديدة إلى أخرى أقل من ذلك إلى التحرير العام للتجارة الخارجية. ويعود تحديد السياسة الجمركية "تقليديا" إلى المشرع، فالبرلمانات الوطنية هي

1 CHALON L. et Rolly L., **organisation et document du commerce extérieur**, 17ème éd, des grandes cornes, Bruxelles, 1972, , p.47.

التي تحدد السياسة الجمركية (معدلات الحقوق والرسوم). [1] من خلال الوظيفة التشريعية باصدار القوانين المختلفة كقانون الجمارك، قوانين المالية ..الخ.

2- أهداف السياسة الجمركية: تسعى الدولة من خلال السياسة الجمركية إلى:

- حماية الفضاء الاقتصادي الوطني.
- فرض وجباية الرسوم المختلفة المفروضة على البضائع.
- تسهيل تطور الأنشطة الاقتصادية والتجارية؛
- ترجمة ومرافقة السياسة الخارجية الاقتصادية والتجارية؛
- حماية الإنتاج الوطني؛
- حماية التشغيل؛
- ترقية الصادرات.

ثانيا- مفهوم التعريفة الجمركية: توجد في كل دولة من دول العالم قائمة او جدول للرسوم الجمركية المفروضة على مختلف السلع المستوردة تسمى بال تعريفة الجمركية، حيث تضم كل السلع والبضائع المصنفة حسب نوعها ومنشئها وما تخضع له من رسوم وحقوق جمركية عند تحركها عبر الحدود الإقليمية.[2] في اعتبر آخرون التعريفة الجمركية هي النص الذي يتضمن قوائم السلع المفروض عليها الضريبة عند استيرادها أو تصديرها بالرسوم الواجب جبايتها عليها، وعليه فان التعريفة الجمركية تعتبر أساس السياسة الجمركية للدولة التي تتبعها في إطار التبادل التجاري الدولي.[3]

التعريفة الجمركية هي جدول أو قائمة بمختلف السلع التي تكون موضوع مبادلات دولية، مرتبة ترتيبا معينا ومتفق عليه، توضح كل الرسوم الجمركية التي تفرض على هذه السلع عند عبورها الحدود الدولية. وعليه فإن التعريفة الجمركية تعتبر أساس السياسة الجمركية للدولة التي تتبعها في إطار التبادل التجاري الدولي، ولا تختلف التعريفة الجمركية كثيرا من دولة لأخرى، في جانبها الشكلي، وهذا

1 Elisabeth Natarel, **Le rôle de la douane dans les relations commerciales internationales**, édition ITCIS, 2007, P 11.

2 سامي عفيفي حاتم، **محاضرات في إدارة التجارة الخارجية**، جامعة حلوان، حلوان، 1987، ص 153.

3 حمد خالد الحريري، محمد خالد المهايني، خالد شحادة الخطيب، **اقتصاديات المالية العامة والتشريع الجمري**، منشورات جامعة دمشق، دمشق، 2006، ص355.

لأنها كلها تعتمد مدونة النظام المنسق لتعيين وترميز البضائع للمنظمة العالمية للجمارك كأساس لمدونتها الوطنية.

ثالثا- عناصر التعريفة الجمركية: تشمل التعريفة الجمركية على العناصر التالية:

1- المدونة أو جدول التعريف : في بداية الأمر كانت كل دولة تعد الجدول أو القائمة الخاص بها بالسلع القابلة للتداول والرسوم المفروضة عليها. ومع زيادة حجم المبادلات وزيادة تعقيدها، قام فريق من الخبراء بمجلس التعاون الجمركي ببروكسل بإعداد مدونة للسلع لمساعدة الدول الأعضاء على مراقبة تيار صادراتها ووارداتها. وتطورت مدونة بروكسل واعتمدتها المنظمة العالمية للجمارك وصادقت الدول الأعضاء بها على اتفاقية النظام المنسق لتعيين وترميز البضائع. وأصبحت دليل معظم الدول في إعداد تعريفاتها الجمركية.

تحتوي مدونة النظام المنسق على قائمة (جدول) تضم مختلف أصناف السلع مقسمة إلى 21 قسما و 99 فصلا، حيث ترك الفصل 77 فارغا لاحتمالات استعمالات مستقبلية في النظام المنسق، وكذلك هناك فصلين احتياطيين هما 98 و 99 مخصصة لبعض الاستعمالات الخاصة من طرف الأطراف المتعاقدة. وتضم 1241 بندا رئيسيا وحوالي 6070 بند فرعي.

في التعريفة الجزائرية مثلا، يشار إلى البنود الرئيسية بأربعة أرقام، أما البنود الفرعية فيشار إليها بثمانية أرقام زائد حرف لاتيني، حيث أن 6 الأرقام الأولى تشمل أرقام النظام المنسق والرقمين السابع والثامن فهي تعود لاختصاصات وطنية. وتتضمن البنود الفرعية بندا فرعيا بعنوان: أخرى، وهي ت قع على المنتجات غير المحددة في البنود الفرعية.

2- الحقوق والرسوم الجمركية: تشمل التعريفة على نسب الحقوق والرسوم المطبقة على البنود الفرعية.

في هذا الجانب تختلف التعريفات الجمركية من دولة لأخرى، و يرجع أن تحديد الرسوم والضرائب هي عملية سيادة من مظاهر استقلال وسيادة الدولة. وقد تشمل إلى جانب الحق الجمركي ضرائب أخرى تفرض على المبادلا ت الخارجية. في الجزائر مثلا يحتوي هذا الشق من التعريفة على الحق الجمركي والرسم على القيمة المضافة TVA، كما تخضع بعض البنود إلى رسوم أخرى كالرسم على الذبائح، الضريبة الإضافية على المنتجات التبغية، الحقوق على البطاريات، الأجهزة المستقبلة

للبث الإذاعي والتلفزي، الهوائيات ...إلخ، حق الضمان على الصناعات اليدوية (ذهب، فضة)، الضريبة على المواد البترولية ...إلخ.

رابعا- أنواع التعريفات الجمركية: يمكن أن نميز بين عدد من التعريفات وهذا بحسب المعيار المختار للتصنيف.

1- حسب معيار طريقة الإصدار: بحسب هذا المعيار نميز بين:

- **التعريفة الذاتية (المستقلة):** تنشأ هذه التعريفة عن رغبة الدولة من دون أي تدخل أجنبي فهي نتيجة إرادة تشريعية وطنية لخدمة أهداف وطنية.

- **التعريفة الاتفاقية:** تنشأ هذه التعريفة على أساس الاتفاقات الدولية التي تبرمها الدولة مع دولة أخرى أو أكثر، ومن ثم يجب أن تعكس هذه التعريفة التزامات الدولة اتجاه الدولة المتفق معها، ولا يمكن تعديل هذه التعريفة من جانب واحد (حالة المعاهدات التجارية أو معاهدات منطقة التبادل الحر ...إلخ).

2- حسب معيار عدد الرسوم المطبقة: من حيث وحدة أو تعدد الرسوم نميز بين:

- **التعريفة الأحادية:** هي التعريفة التي تطبق رسما واحدا على كل صنف من البضاعة، وهذا مهما كان مصدرها من دون تمييز بين منشأ بضاعة ومنشأ أخر.

- **التعريفة المزدوجة:** تشمل هذه التعريفة على رسمين فئتين من الرسوم، تطبق فئة على منتجات بلد أو أكثر نتيجة اتفاقيات تجارية أو إعطائه صفة تفضيلية ، وفئة أخرى من الرسوم تطبق على منتجات باقي الدول.

- **التعريفة المتعددة :** وهذا إذا شملت التعريفة على أكثر من رسمين لنفس الصنف من البضائع، وميز بين أكثر مكن منشأين.

المطلب الثاني: الرسوم الجمركية وأنواعها

تعتبر الرسوم الجمركية أهم أداة تعريفية تستخدمها الدولة في تنظيم سياستها التجارية، وهي مقبولة من طرف المنظمة العالمية للتجارة. وكثيرا ما تكون موضوع مفاوضات دولية ثنائية ومتعددة الأطراف.

أولا- تعريف الرسوم الجمركية: يشير مفهوم الرسوم الجمركية إلى الضرائب التي تفرضها الدولة على البضائع التي تعبر الحدود الجمركية. وهي تزيد من إيرادات الموازنة العامة للدولة، وترفع من سعر السلع وبالتالي فرض تكاليف إضافية على المستهلك (المنتج).[1]

كما يعرف الرسم الجمركي بأنه ضريبة تفرضها الدولة على السلعة بمناسبة عبورها الحدود الوطنية،[2] ودخولها إقليمها الجمركي في شكل واردات، أو خروجها منه في شكل صادرات . ويستثنى من ذلك السلع العابرة للحدود الوطنية تحت الأنظمة الجمركية الا قتصادية كنظام العبور الدولي للبضائع، وتلك الداخلة إلى المناطق الحرة من الإقليم الجمركي . أما العبور الوطني فإن الاستثناء يكون مؤقتا، والسلع تخضع للرسوم.

وتفرض الرسوم الجمركية عادة على الواردات من دون الصادرات، فالرسوم على الصادرات نادرة الحدوث، إلا في بعض الدول المتخلفة للحصول على إيرادات مالية للخزينة أو بهدف توفير السلع التموينية والمنتجات الأساسية والموارد الأولية اللازمة للصناعات المحلية، أو لمكافحة التضخم، وتراكم الأرصدة الأجنبية.

ومن بين كل الأدوات المستعملة في السياسة التجارية من أجل التأثير على الواردات، يعتبر الرسم الجمركي أكثر هذه الأدوات شفافية، أي أنه من السهل تقدير آثاره.[3]

أما النظام الجمركي، فهو مجموع القواعد والإجراءات التي تطبقها إدارة الجمارك في الدولة على كل ما يتصل بالمبادلات التجارية مع العالم الخارجي، مستندة في ذلك إلى القوانين واللوائح الداخلية، أو إلى المعاهدات والاتفاقيات الدولية. وعلى ذلك ينصرف النظام الجمركي إلى الرسوم الجمركية

1 Pawel Bozyk, **op.cit**, p 55.
2Maurice Bye, **Relation Economique Internationale**, Op.cit., P342.
3 Jaime De Melo ,Jean-Marie Grether, **Commerce International Theorie Et Application**, De Boeck, Belgique,1997,P421.

وطريقة جبايتها، وما قد ينص عليه من منع بعض السلع من الدخول إلى إقليم الدولة، وكذا الإجراءات الصحية المتعلقة بمرور السلع ....الخ[1].

ثانيا– أنواع الرسوم الجمركية: تجرى التفرقة بين أنواع كثيرة من الرسوم الجمركية طبقا لأسس مختلفة .

1– حسب معيار طريقة احتساب الرسوم الجمركية: نفرق بين ثلاثة أنواع:

– **الرسوم القيمية ad valorem:** وهي الرسوم التي تفرض وتحتسب بنسبة مئوية من قيمة السلع الخاضعة للرسم.

– **الرسوم النوعية spécifique:** وهي التي تفرض بمبلغ محدد على أساس الوحدة، الوزن، أو الحجم لكل نوع من أنواع السلع .[2]. ويعبر عن الرسم النوعي بمبلغ ثابت للوحدة المادية لكل سلعة متاجر بها[3].

– **الرسوم المركبة:** وهي خليط من الرسوم النوعية والقيمية، حيث تتضمن رسما نوعيا يضاف إليه رسم قيمي.

2– حسب معيار الهدف من فرض الرسم : يمكن التمييز بين الرسوم المالية والرسوم الحمائية .

– **الرسوم المالية:** وهي الرسوم التي تؤسس بهدف إيجاد مورد مالي للخزينة العامة، ويسود الهدف المالي الاقتصاديات النامية أين تمثل الرسوم الجمركية مصدرا رئيسيا لإيرادات ميزانية الدولة، لذا عادة ما تختار لذلك السلع التي يتمتع الطلب عليها بمرونة سعرية منخفضة، فانخفاض المرونة السعرية يعني أن فرض الرسوم الجمركية يترتب عليه ارتفاع الثمن بنسبة أكبر من نسبة انخفاض الكمية، مما يترتب عليه ازدياد الإيراد الكلي .

– **الرسوم الحمائية:** هي الرسوم المؤسسة بهدف حماية الأسواق الوطنية من المنافسة الأجنبية، أو تلك الرسوم التي تفرض على السلع التي تتمتع في بلادها بإعانات تصدير .

1 محمود يونس، **أساسيات التجارة الدولية**، الدار الجامعية الجديدة للطباعة والنشر، 1991، ص58.

2 Michel Rainelli, **OMC**, Op.Cit,P35.

3 Dominick Salvatore, **International economics**, 11th edition, wiley and sons , 2013, usa, p222.

وفي كثير من الأحيان يلعب الرسم الجمركي دورا مزدوجا، فهو يمثل مورد مالي لخزينة الدولة إلى جانب حمايته للأسواق المحلية، ويصعب تصنيفه ضمن أحد النوعين السابقين، لذا يقترح هابرلر HABERLER أن يكون الرسم ماليا إذا كانت الصناعة المحلية المماثلة تخضع لضريبة تضاهي الرسم المفروض، أو كانت السلعة لا تنتج أصلا في الداخل، أما في الأحوال الأخرى فيعد الرسم حمائيا.

3- حسب معيار مستوى الرسم: هنا نميز بين رسوم مخفضة ورسوم عالية[1] .

- **الرسوم الجمركية الدنيا أو المُخَفضة** Minimal customs duties: وهي الرسوم المستعملة والمفروضة على سلع الدول التي تتمتع بشرط الأمة الأكثر رعاية. وهو التزام يتم تقديمه من طرف الدولة على الصعيدين الثنائي أو المتعدد الأطراف.

- **الرسوم القصوى** Maximal duties: يتم تطبيق الرسوم القصوى في التجارة مع البلدان التي لم تمنح شرط الدولة الأولى بالرعاية، وبالتالي، فإن هذه الحقوق، من حيث المبدأ، تكون أعلى.

4- حسب معيار طريقة معاملة الشريك: نميز بين:

- الرسوم التفضيلية Preferential duties : وهي رسوم تكون أدنى من الرسوم المخفضة، ويتم تطبيقها على التجارة مع الدول التي تتمتع بتفضيل أكثر من الدولة التي تتمتع بشرط الدولة الأولى بالرعاية. [2] ومثال ذلك الدول المتكاملة في منطقة للتجارة الحرة أو الاتحاد الجمركي.

- الرسوم التمييزية Discriminatory duties : وهي الرسوم التي تكون أعلى من الرسوم القصوى، ويتم تطبيقها على الدول التي يتم التعامل معها بشكل أسوأ من المتوسط، مما يعني ان الرسم التمييزي اعلى من الرسم الأساسي. وتختلف أسباب تطبيق هذه الرسوم، فمنها الاعتبارات السياسية، النظامية، والأمنية. مثال ذلك لرسوم المضاد ة للإغراق، الرسوم التعويضية، او الرسوم المطبقة في حالات الانتقام.[3]

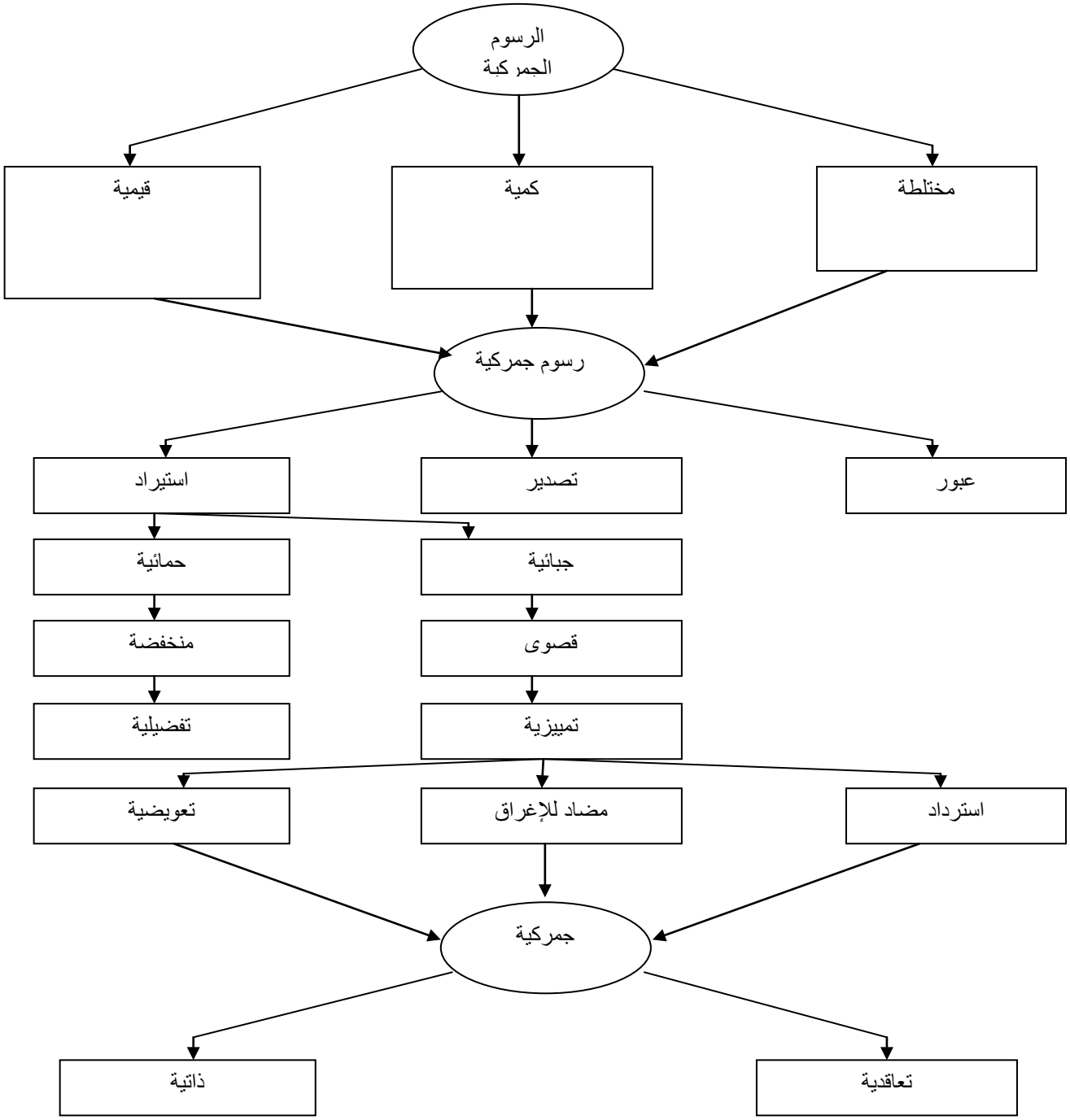
4- حسب طريقة إحداثها (متخذ القرار) : من وجهة النظر هاته تميز بين:

1 Pawel Bozyk, **op.cit**, p 56.
2 Ibid, p56.
3 Ibid, p58.

– **الرسوم الجمركية الذاتية autonomic duty:** وهي الرسوم التي تم إحداثها أو تحديد قيمها بصفة أحادية الجانب ومن دون استشارة أي احد.

– **الرسوم الجمركية الاتفاقية أو التعاقدية contractual:** وهي رسوم جمركية متفق عليها البلدين أو مجموعة دول.

الشكل رقم (06): تصنيف الرسوم الجمركية



sourse : Pawel Bozyk, **op.cit**, p57

ثالثا– الرسوم الجمركية والمفاوضات التجارية الدولية : تعتبر الرسوم الجمركية من اكبر مواضيع المفاوضات الدولية، وتقام الجولات والمؤتمرات الدولية بعنوان تخفيض الرسوم الجمركية. في هاته المفاوضات التجارية الدولية الثنائية منها ومتعددة الأطراف، تستعمل الأطراف المتفاوضة مصطلحات منها الرسم المطبق، الرسم المفكك، القمم، الرسم التفضيلي ....الخ.

يعتبر تخفيض الرسوم الجمركية وتحسين شروط النفاذ إلى ا لأسواق هدف العديد من الدول والمنظمات الدولية، وعلى رأسها المنظمة العالمية للتجارة OMC. والمفاوضات الحالية تهتم بتخفيض الرسوم المفككة، وتعتبر أحد اكبر رهاناتها الحالية، هو رفع معدل التفكيك، بمعنى عدد الوضعيات التعريفية المفككة (Les lignes) في OMC بالنسبة لعدد الوضعيات التعريفية (الخطوط التعريفية) (Les lignes tarifaire) الإجمالي بالنسبة لكل بلد، وخاصة البلدان النامية، أين يبقى هذا المعدل ضعيف.

1– الرسم المفكك: الرسم المفكك" هو رسم يتعهد العضو في منظمة التجارة الدولية قانونا بعدم رفعه عن مستوى معين. في إطار اتفاقية الجات/منظمة التجارة العالمية، يتعهد الأعضاء "بتفكيك" حقوقهم الجمركية (غالبًا أثناء المفاوضات)، ويمثل المعدل الم فكك أقصى مستوى للرسم يمكن فرضه على منتج مستورد في بلد معين. يوافق الأعضاء على تقييد حقهم في تعيين مستويات أعلى للرسوم الجمركية الخاصة بهم أعلى من المستوى المحدد في جدول الالتزامات.

هو ذلك الرسم الذي تعهد البلد العضو في OMC (أو اتفاق تجاري آخر) أثناء المفاوضات بتسقيفه عند حد معين، ويلتزم بعدم تجاوزه، أي أنه لا يمكن لهذا البلد أن يرفع هذا الرسم من دون أن يقوم بتعويض الدول المتضررة (الدول التي يمسها هذا الرفع).[1]

2– الرسم المطبق: الرسم الجمركي المطبق هو ذلك الرسم المطبق فعليا على السلع المستوردة. يمكن أن يكون الرسم الجمركي المطبق مختلف عن الرسم المفكك، ولكن يكون دائما أقل منه. فللبلد أن يطبق رسم جمركي ضعيف على سلعة ما، بينما الرسم المفكك يكون أكبر بكثير. هذا الهامش أو

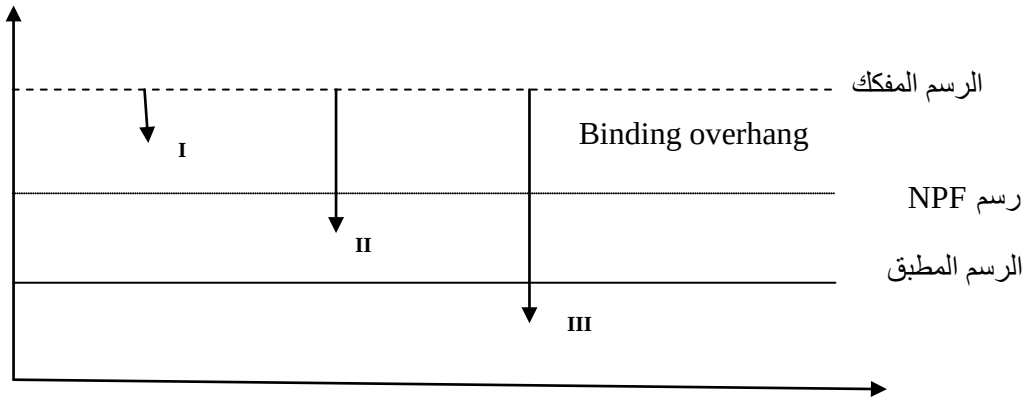
1 Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, **Negociations Commerciales Internationales**, l'apport des travaux récents du cepii, 2005-2006.

(binding overhang) كما يعرف في لهجة المفاوضات، يمثل نوعا من هامش الأمان، حيث يمكن رفع الرسم المطبق إذا ظهرت ضرورة لحماية الإنتاج الوطني.[1]

3- رسم الدولة الأولى بالرعاية: الرسم الجمركي الدولة الأولى بالرعاية هي تلك الرسوم المطبقة من دولة ما على كل الشركاء التجاريين الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة OMC من دون تمييز ومن دون معاملة تفضيلية على سلعة مماثلة، تطبيقا لشرط الدولة الأولى بالرعاية لل GATT (المبدأ المؤسس بالمادة الأولى في الجزء الأول من الاتفاق المنشأ للOMC).

4- الرسم المطبق التفضيلي: وهي رسوم تكون أدنى من الرسوم المخفضة، مثال ذلك نظام التفضيلات المعمم (le Système des Préférences généraliées (SPG يمثل أحد الاستثناءات لشرط الدولة الأولى بالرعاية، كما هو الحال بالنسبة للاتفاقات الجهوية.

الشكل رقم (07): الآثار المحتملة لتحرير تجاري



تخفيض I : لا يوجد تأثير.
تخفيض II: يؤثر فقط على المصدرين NPF، لكن الهامش التفضيلي للمفضلين ينخفض.
تخفيض III: الرسم المطبق الجديد سيكون هو رسم NPF الجديد.

المطلب الثالث: الآثار الاقتصادية للرسوم الجمركية

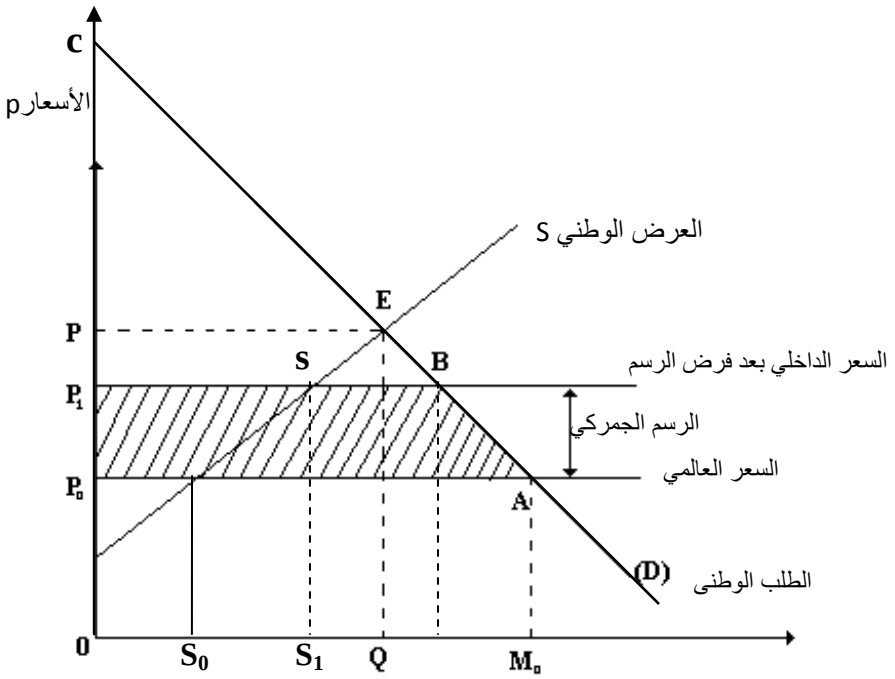
إن للرسوم الجمركية آثار عديدة على الظواهر الاقتصادية ومن أجل تعميق هذا التحليل، تفترض أن السلع موضوع المبادلة هي سلع تامة، استهلاكية أو استثمارية، وأن الدولة موضوع الدراسة

1 ibidem

بلد صغير يخضع للأسعار الدولية، ولا يمكنه التأثير فيها، وأن له إمكانيات إنتاج هذه السلع محليا بنفقات متزايدة. وبناءا على هذه الافتراضات يمكن أن ندرس الآثار المترتبة على فرض الرسوم الجمركية.

أولا- أثر الرسم الجمركي على الاستهلاك : من البديهي أن فرض الرسوم الجمركية يكون في غير صالح المستهلكين للسلع الأجنبية، لأنهم سيدفعون أسعارا أعلى أو أنهم يحصلون على كميات أقل، أو أنهم يخضعون لكلا الأثرين فيحصلون على كميات أقل بأسعار مرتفعة وكما يبدو في الشكل:

الشكل رقم (08) : أثر الرسم على الاستهلاك



المصدر : kinddberger, opcit, p 192.

فإن العرض يمثل بالمنحنى (S)، والمنحنى (D) يعبر عن الطلب الوطني. وفي حالة عدم استيراد هذه السلعة من الخارج، يتوازن السوق عند النقطة E. التي يتقاطع فيها منحنى العرض ومنحنى الطلب، ويتم استهلاك الكمية OQ وهي مجموع ما ينتج في الداخل مقابل السعر OP السعر السائد في السوق. لكن بإمكان المستهلكون الوطنيون أن يحصلوا على نفس السلع بالسعر العالمي OP_1 ، فإذا سادت حرية التجارة، وتحت تأثير المنافسة يضطر المنتجون الوطنيون إلى بيع سلعهم بالسعر العالمي OP_1، وفي حدود هذا السعر يحصل المستهلكون على كمية S_0 من الإنتاج الوطني، ويستوردون كمية M_0 من السلع الأجنبية، ويكون مجموع استهلاكهم $D_0 = S_0 + M_0$

عند قيام الحكومة بفرض رسم جمركي بمقدار P_0P_1 فإن السعر الداخلي يرتفع بمقدار الرسم ويصبح OP_1، وسيدفع المستهلكون أسعارا أعلى بالنسبة لكل من السلع المحلية والسلع الأجنبية، فعند فرض الرسم يحاول المستهلكون اجتناب دفع السعر الإضافي على السلع الأجنبية P_0P_1، وهذا بشراء السلع الوطنية، ولكن يستحيل أن يرتفع العرض الوطني من دون أن ترتفع التكلفة الحدية، وعرض المنتجون المحليين يرتفع إلى النقطة s (في هذا المستوى تتساوى التكلفة الحدية والسعر). ويدفع المستهلك السعر OP_1 "أغلى" بالنسبة للسلع المحلية التي يستهلكها بكمية S_1 ، ويستورد كميات أقل من السلع الأجنبية بمقدار M_1، والاستهلاك الكلي $D_1= S_1+M_1$.

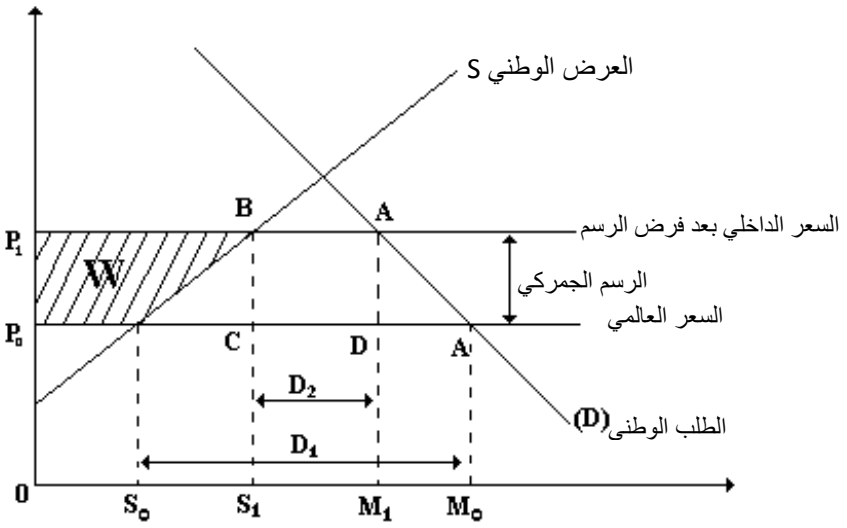
إن فرض رسم جمركي يؤدي إلى ارتفاع الأسعار مما يدفع بالمستهلكين إلى تقليص مشترياتهم بمقدار M_0M_1، ويقصى عدد منهم من السوق أو أنهم يتحولون إلى إحلال هذه السلعة بسلع بديلة والخسارة الصافية للمستهلكين والناتجة عن فرض الرسم تمثل بالمساحة المضللة في الشكل (ABP_1P_0). فقبل فرض الرسم الجمركي كان الإشباع الكلي الذي يحصل عليه المستهلكون عبارة عن المساحة الواقعة أسفل منحنى الطلب على يسار الخط العمودي (AM_0) وبتكلفة يعبر عنها مساحة المستطيل(OP_0AM_0)، أي ثمن السلعة مضروبا في الكمية المستهلكة منها. ومعنى ذلك أن فائض المستهلك يقدر بمساحة المثلث (ACP_0). أما بعد فرض الرسم الجمركي، فإن الإشباع الكلي الذي يحصل عليه المستهلكون يقدر بالمساحة الواقعة أسفل منحنى الطلب على يسار الخط العمودي (BM_1). وبتكلفة يعبر عنها مساحة المستطيل(OM_1BP_1)، ومن ثم فقد أصبح فائض المستهلك عبارة عن مساحة المثلث (BCP)، وهنا يتضح أن الفائض بعد الرسم الجمركي أقل منه قبل فرض هذا الرسم بمساحة شبه المنحرف (P_0P_1BA).

كما أن تقليص الاستيراد يؤدي إلى تخفيض مقدار المدفوعات الخارجية، لذا تقول J. ROBINSON أنه يفضل اللجوء إلى الحماية الجمركية وتقليص الدخل الحقيقي للمستهلكين بالفرق بين السعر الوطني والسعر العالمي، هذا دفاعا عن الإنتاج والتشغيل الوطنيين والحافظة على احتياطات الصرف. فالحماية تجعل الجماهير تتحمل الزيادة في السعر. بينما التبادل الحر يجعل الاقتصاد الوطني هو الذي يتحمل مجموع الأسعار لهذه المنتوجات بالعملة الصعبة[1] .

1 Benissad (M.E), **Economie International**, Op.cit, p215.

ثانيا – الأثر على الإنتاج : إن فرض رسم جمركي، يعطي مكاسب للمنتجين الوطنيين الخاضعين لمنافسة الواردات. فعند فرض رسوم على السلع الأجنبية، فإن سعرها يرتفع في الداخل، مما يؤدي بالمستهلكين المحليين إلى التحول إلى استهلاك سلع منتجة محليا، وبالتالي يحصل المنتجون المحليون أرباحا ناتجة عن المبيعات الإضافية، وعن الأسعار المرتفعة التي يسمح بها الرسم الجمركي. فحسب الشكل أسفله نلاحظ أن فرض الرسوم الجمركية على الواردات، قد شجع المنتجين المحليين على زيادة الكمية المعروضة من نفس السلع أومن بدائل الواردات من S_0 إلى S_1،وفي نفس الوقت فإن ارتفاع السعر المحلي للمنتجات من P_0 إلى P_1 قد أدى إلى تخفيض الكمية المطلوبة منها من M_0 إلى M_1 وهو ما يبرر انخفاض حجم الواردات من D_1 إلى D_2 .

الشكل رقم(09) : أثر الرسم الجمركي على الإنتاج



المصدر: kinddberger, opcit, p 135.

ويتفاعل المنتجون المحليون مع ارتفاع السعر بالرفع من إنتاجهم طالما كانت العملية مربحة، وجراء هذه الزيادة في الإنتاج يحقق المنتجون المحليون أرباحا هي الفرق بين الإيرادات الإجمالية والتكاليف الإجمالية، وتأخذ هذه الأرباح شكل شبه منحرف الموجود بين مستقيما السعر ومنحنى العرض.

إن الإيرادات الإجمالية تساوي حاصل ضرب السعر بالكمية المباعة أي $OP_0 * S_0$ قبل فرض الرسم، أما بعد تأسيس الرسم $OP_1 * OS_1$، ويتضح أن الرسم رفع رقم الأعمال الإجمالي للمنتجين

المحليين، لكن ليست كل هذه الإيرادات عبارة عن أرباح، فجزء من الإيرادات والواقعة تحت منحنى العرض تمثل التكاليف المتغيرة الناتجة عن الزيادة في الإنتاج .

ثالثا – الأثر على توزيع الدخل : يوضح الشكل السابق المبلغ الذي يحصل عليه المنتجون من المستهلكين (المعبر عنه بمساحة شبه المنحرف w)، ففرض الرسوم الجمركية على الواردات، يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع المماثلة المنتجة محليا، وهذا من شأنه أن يزيد ويرفع من دخل عناصر الإنتاج المستعملة في هذه الصناعة المتمتعة بهذا النوع من الحماية، كما أنه يرفع من دخل المنتجين المحليين، ففرض هذه الرسوم قد حول جزء من الدخل الوطني من المستهلكين لصالح المنتجين، وهذا ما يعني إعادة توزيع لجزء من الدخل الوطني. كما أن الرسوم الجمركية تعيد توزيع الدخل الوطني بين عوامل الإنتاج، بينما التبادل الحر يرفع من سعر العامل المتوفر نسبيا بالنسبة للعامل النادر، فإن الحماية الجمركية لها تأثيرات معاكسة إذ ترفع من سعر العنصر النادر نسبيا[1].

رابعا– الأثر على الإيرادات المالية للدولة : يعتبر فرض الرسوم الجمركية على السلع الأجنبية وسيلة سهلة للحصول على إيرادات إضافية لخزينة الدولة ويستخدم في هذه الحالة لنفس الأغراض المالية التي تستخدم من أجلها الضرائب. فعلى مر الأزمان كانت التجارة الخارجية تمثل مصدرا لمداخيل الدولة، وفي البلدان المتخلفة، الرسوم الجمركية تمثل المصدر الأكثر أهمية لميزانية الدولة، وفي بعض الأحيان توضع الرسوم الجمركية بهدف وحيد، وهو توفير مصدر للدخل للدولة.

وقد يتعارض هدف تحقيق الموارد المالية مع هدف حماية الصناعة الناشئة، فإذا كان هدف الدولة هو الحماية، فإن الرسوم الجمركية تفشل في تحقيق غرض الحصول على إيرادات مالية للخزينة العمومية، لأن حماية الصناعة المحلية تتطلب تخفيض الكميات المستوردة بشكل كبير، وبالتالي الإيرادات، وعلى ذلك، فإن كان الغرض من الرسم هو الحصول على موارد مالية، فيتعين على الدولة فرض ضريبة داخلية على السلع المحلية المماثلة للسلع المستوردة. ويمكن للإيرادات التي تحصل عليها الدولة جراء تحصيلها للرسوم الجمركية، أن تظهر في شكل نفقات عمومية إضافية، أو على شكل مشاريع ذات أبعاد اجتماعية تزيد من رفاهية المجتمع ككل.

وفي الشكل السابق يعبر عن إيرادات الدولة بمساحة المستطيل (ABCD)، وهي عبارة عن مقدار الواردات من السلع مضروبا في مبلغ الرسم عن كل وحدة.

1Benissad (M.E), **Cours D'economie Internationale**, Op.cit, p.

المبحث الثالث: السياسة التجارية غير التعريفية

زيادة عن الرسوم الجمركية " التعريفة الجمركية "، يمكن للدولة أن تتخذ وسائل أخرى من أجل التدخل في التجارة الخارجية، لكي تحقق ومصلحتها الوطنية، ويعتبر نظام الحصص من أكثر الوسائل شيوعا وتقليدية.

المطلب الأول: نظام الحصص الكمية

أولا- تعريف نظام الحصص : يقصد بنظام الحصص، ذلك النظام الذي تحدد بمقتضاه الدولة سقفا للواردات من سلعة معينة، في فترة زمنية معينة، عادة ما تكون سنة، وهذا السقف يحدد تقليديا بالحجم كما يمكن أن يكون بالقيمة 1. ويمكن لهذا النظام أن يتراوح ما بين المنع المطلق للواردات وتحديد كميات معينة للدخول إلى الحدود الوطنية. كما يشمل كل إجراءات التحديدات الكمية للدخول للسوق الوطني. ويمكن لهذه الحصص أن تكون مفروضة من جانب واحد أو متفاوض حولها كاتفاقية الألياف المتعددة أو التحديدات الإرادية عند التصدير 2RVE. وبهذا الشكل تفرض الدولة قيدا كميا على وارداتها، حيث يأخذ هذا القيد شكل الحد الأقصى ولا يسمح بتجاوز الكمية المحددة أو تكون حصص قيمية وهي طريقة أقل شيوعا كأن يسمح باستيراد في حدود قيمة معينة وعادة ما يتطلب الأمر الحصول على ترخيص للاستيراد3 بدلا من القيد السعري الذي تحدثه الرسوم الجمركية .

وتحدد الحصة المستوردة على أساس القيمة، خاصة عندما يكون الغرض هو تخفيض الاستيراد دعما لميزان المدفوعات. على اعتبار أن الحصة القيمية تبين مقدما مقدار العبء الذي يفرضه الاستيراد على هذا الميزان[4]. فإذا كانت الدولة تواجه مشكلة عدم توافر النقد الأجنبي فإنها تستطيع عن طريق أجهزتها المعنية تقدير كمية الواردات التي يسمح باستيرادها بما يتماشى وحصيلة العملات الأجنبية. لذا لجأت أغلب الدول إلى هذا الإجراء بعدما لاحظت أن الرسوم الجمركية لا توفر الحماية الكافية لاقتصادياتها[5].

1 Antoine Bouet , **Le Protectionnismes, Analyse Economique** ,Vuibert ,Paris,1998,p18.
2 Michel Rainelli, OMC,Op.Cit, P38 .

3 جي.هوجيننددرون،ب.براون، **الاقتصاد الدولي الحديث**، مرجع سابق،ص514

4 محمد الناشد، **التجارة الداخلية والخارجية ماهيتها وتخطيطها**، منشورات جامعة حلب،1977،ص255.

5 بورويس عبد العالي ،**دور النظام الجمركي في تحرير التجارة الخارجية** ، رسالة ماجستير ،معهد العلوم الاقتصادية،الجزائر ،1997،ص98.

إذا كان فرض الرسوم الجمركية يبقي نوعا من العلاقة بين الأسواق ويترك جهاز الثمن يلعب دورا في توجيه المتعاملين في السوق (مستهلكين ومنتجين)، فإن نظام الحصص والرقابة الكمية يلغي تماما هذا الدور. ففي حين يبدو الأثر الحمائي والتقييدي للتجارة الدولية للرسوم الجمركية من خلال تأثيرها على أسعار السلع المستوردة فتصبح أكثر ارتفاعا، وهي بهذا تقلص من الطلب الداخلي، إلا أنها لا تضع حدودا مباشرة ومطلقة للتجارة الخارجية، فبالرغم من ارتفاع أسعار السلع المستوردة إلا أنها تبقى مطلوبة داخليا. وتبقى طائفة من المستهلكين المحليين تطلب وتستهلك السلع الأجنبية لعدة أسباب، كالبحث عن الجودة العالية لهذه السلع، أو لكونها تلبي رغبات لا تستطيع السلع المحلية تلبيتها، أو لأسباب غير اقتصادية كحب هذه الفئة صاحبة القدرة الدخلية على الاستيراد ورغبتها في التميز والتفرد باستهلاكها كل ما هو مستورد للدلالة على المكانة الاجتماعية.

ولوضع حواجز حازمة وفعالة أمام تدفق السلع الأجنبية وغزوها للسوق الوطني، تلجأ الدول إلى استخدام أسلوب كمي مباشر لتقييد المبادلات الدولية، يتمثل في نظام الحصص .

ثانيا– أصل الحصص والأسباب : ظهر نظام الحصص وللمرة الأولى بفرنسا، حيث كانت تبحث عن أسعار مرتفعة للقمح لحماية فلاحيها، وتوفير دخول مناسبة لهم [1]. ثم انتشر العمل بهذا النظام إلى باقي بلدان أوروبا والعالم. ففي سنوات الثلاثينات من القرن الماضي، ونتيجة للسياسة الحمائية الأميركية، تحولت صادرات القمح الأسترالية إلى أوروبا، حيث كانت أسعاره منخفضة جدا بشكل يهدد دخول منتجي القمح المحليين في فرنسا، ولم يكن أمام فرنسا من وسيلة لرفع أسعار القمح، ومن ثم حماية دخول المزارعين، سوى فرض قيود كمية في شكل تحديد حصة لإستيراد القمح حتى ترتفع الأسعار في الداخل.

في البداية خص هذا النظام السلع التي تتميز بعرض غير مرن، حيث أن فرض الرسوم الجمركية على استيرادها لا يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع المستوردة أو الحد من انسيابها إلى الداخل، ويتحقق ذلك غالبا بالنسبة للمنتجات الزراعية، التي تتميز منحنيات عرضها بضآلة مرونتها،كما أن غالبية الدول تطبق سياسات زراعية تدعم بموجبها الأسعار و الدخول .

1 Benissad (M.E), **COURS D'ECONOMIE INTERNATIONAL**, Op.cit, p190

ومن الأسباب الرئيسية التي تفسر اللجوء إلى نظام الحصص هو عدم معرفة ظروف طلب وعرض السلع، لذا يتعذر تحديد المستوى الذي يجب أن ترتفع إليه الرسوم الجمركية لإحداث الانخفاض المطلوب في حجم الواردات، كما أن تحديد مستوى كثير من الرسوم الجمركية يخضع لاتفاقات تجارية يتطلب تعديلها الدخول في مفاوضات طويلة وعسيرة مع أطرافها. السبب الآخر الذي يفسر لجوء الدولة إلى اتباع نظام الحصص، هو عدم معرفتها وجهلها برد فعل المصدرين الأجانب، حيث باستطاعتهم الرد على السياسة التعريفية بتخفيض أسعار منتجاتهم، مما يؤدي إلى الإضرار بالنشاط الاقتصادي الوطني[1].

ثالثا– أنواع الحصص : إن فرض نظام الحصص يمكن أن يكون تمييزي، فيخص الواردات من بلد معين، أو مجموعة بلدان، أو غير تمييزي[2]. فإذا كان توزيع الحصص على أساس تمييزي، فيتم تحديد حصة لكل دولة، بناءا على عدة عوامل يتم على أساسها التمييز أو التفضيل، أو بناءا على ما جرى عليه التعامل سابقا خلال السنوات الماضية وطبيعة العلاقات الاقتصادية التجارية التي تربط هذه الدول. أما إذا كان نظام الحصص غير تمييزي فيفرض على سلع معينة مهما كان مصدرها، ويترك الحرية للمستوردين في اختيار أو تفضيل سلع دولة دون الأخرى، و هذا عادة ما يكون على أساس اقتصادي، وقدرة السلعة على الاستجابة لمتطلبات الجودة والسعر.

وقد تعددت صور تطبيق هذا النظام ، و من أهمها[3].

1– الحصص الإجمالية: تحدد الدولة وفق هذا النظام الكمية الكلية التي سيسمح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة، دون توزيع هذه الكمية على الدول المختلفة المصدرة للسلعة أو تقسيمها بين المستوردين الوطنيين. ويتم توزيع هذه الحصة الإجمالية على مدار السنة ، وإلا ترتب على ذلك تركيز كافة طلبات الاستيراد على الشهور الأولى من السنة. ويتم استهلاك كل الكمية في هذه الفترة، مما قد يعرض الاقتصاد الوطني إلى إختلالات في التموين .

ومن عيوب نظام الحصة الإجمالية أنها تؤدي إلى إنفراد إحدى الدول المصدرة بالحصة جميعها حيث تتمكن هذه الدولة من التصدير قبل غيرها بسبب قربها من الناحية الجغرافية إلى الدولة

1Benissad(M.E), **Cours D'economie International**, Op.cit, p119.
2 Antoine Bouet, **Le Protectionnisme**, op.cit, p16.
3 محمود يونس، **مصدر سبق ذكره**، ص268.

المستوردة. أو بسبب كفاءتها في إنتاج السلعة. وأيضا تسابق المستوردين الوطنيين لإستنفاذ الحصة جميعها في بداية كل عام، ويترتب على هذا تراكم السلعة في وقت معين من السنة، مع إحتمال نقصها في وقت لاحق.

-إستئثار كبار التجار والمستوردين بمعظم الحصة، وذلك لتوفرهم على الإمكانيات الخاصة بالقيام بعملية الاستراد كلها أو معظمها دفعة واحدة، وقد يؤدي ذلك إلى جعل المستورد محتكرا يستطيع أن يفرض الأثمان التي تعود عليه بأكبر الأرباح الممكنة .

2- الحصة الموزعة : في ظل هذا النظام تقوم الدولة المستوردة بتحديد الحجم الكلي أو القيمة الإجمالية المسموح استيرادها من الخارج، وتقوم بتوزيع هذه الحصة بين مختلف الدول أو المناطق المصدرة للسلعة، حيث تحصل كل دولة أو منطقة على نسبة مئوية من الكمية الكلية. ويراعى في هذا التوزيع طبيعة كل من علاقات الدولة مع الخارج واتفاقاتها الدولية المحددة لحجم التبادل التجاري. أما عن توزيع الحصص بين المستوردين الوطنين، فانه لا يستطيع أي منهم الاستيراد بدون الحصول على رخصة مسبقة، ويحدد نصيب كل مستورد على أساس نصيبه في الفترة السابقة، ولا تخلو هذه الطريقة من الانتقاد كونها تشل المنافسة وتحرم المشروعات والمستوردين الجدد وتضمن أرباحا احتكارية كبيرة لمن استفاد منها. لذا يمكن أن يأخذ توزيع حصص الاستيراد عدة أشكال[1]:

- يمكن أن تباع الرخص بالمزاد العلني للأكثر عرضا.
- يمكن أن توزع لطالبيها، على أساس الطالب الأول.

إن توزيع تراخيص الاستيراد على أساس البيع بالمزاد العلني يبعد كل الشبهات عن الجهاز الإداري الموزع لهذه الرخص، والذي في كثير من الأحيان يتهم بالرشوة والمحسوبية. ويضمن للدولة مداخيل إضافية ناتجة عن هذه الرخص. ويقترح الأستاذ ميد MEAD أن يوسع نظام المزاد حتى يشمل كافة الواردات، الأمر الذي يجله في الواقع مزاد عن النقد الأجنبي المتاح الاستيراد[2].

ويعاب على هذا النظام كونه:

1 Antoine Bouet **, Le Protectionnisme**, Op.cit,p17.

2 عادل أحمد حشيش وآخرون، أساسيات الاقتصاد الدولي، المرجع السابق، ص241.

– يؤدي توزيع الحصة على عدد محدود من الدول المصدرة إلى ارتباط الاقتصاد الوطني، وتفويت فرصة التنويع في مصادر الحصول على السلع والخدمات .

– إن اعتماد الاقتصاد على عدد محدود من المصدرين، قد يؤدي إلى القضاء على المنافسة كما أنه قد يمنع من دخول مصدرين أكثر كفاءة إلى السوق الوطني.

– الاحتجاج الذي قد يصدر من بعض الدول نتيجة توزيع الحصص، فقد ترى بعض الدول أنها عوملت بصفة تمييزية،أو أن الحصة الممنوحة غير عادلة في حقها، وقد تتخذ إجراءات ردعية على أساس المعاملة بالمثل، وهذا يؤثر على الاقتصاد الوطني، وعلى الاقتصاد العالمي بالتراجع .

– صعوبة توزيع الحصص على المصدرين في الدول المصدرة، ولذا فإن الدولة المستوردة عادة ما تتفق مع الغرف التجارية أو الصناعية أو اتحادات المصدرين في الدول المصدرة على توزيع الحصص بين الذين يقومون بعملية التصدير مع الاحتفاظ بنسبة للمصدرين الجدد[1].

المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية لنظام الحصص

يترتب على تطبيق نظام حصص الاستيراد آثار اقتصادية، فمنها ما ينعكس على الأسعار، ومنها ما يتصل بتوزيع الأرباح الإضافية الناتجة عن الحصص.ففي حالة تحديد حصص الاست يراد عند نفس المستوى الذي يؤدي إليه الرسم الجمركي،فيكون لنظام الحصص نفس الآثار الناتجة عن الرسم الجمركي المكافئ، على الاستهلاك، الإنتاج، وتوزيع المداخيل. ويكون الفرق بخصوص الإيرادات الجبائية، التي لا تتزايد بمجرد فرض نظام الحصص، لذا قد تلجأ الدولة إلى تأسيس نظام لبيع رخص الاستيراد للحصول على الإيرادات المالية[2] .

لدراسة انعكاس نظام الحصص على النشاط الاقتصادي علينا أن نجيب على السؤالين :كيف ترتفع الأسعار الداخلية ؟ومن المستفيد من هذا الارتفاع؟

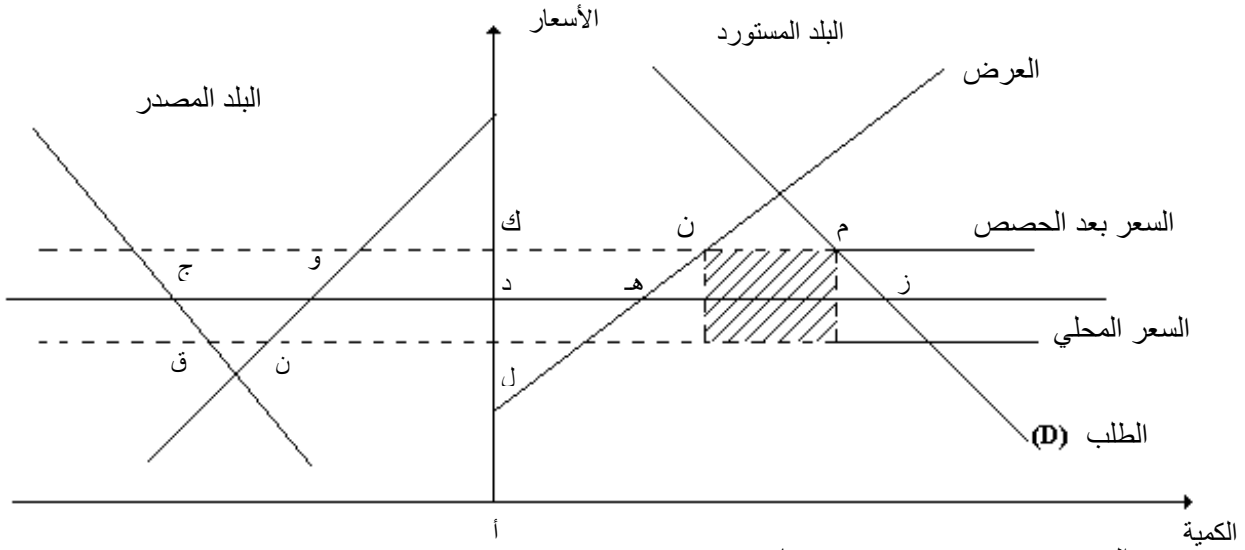
1 محمود يونس، **المرجع السابق**، ص269.

2 Benissad (M.E), **Cours D'economie International**, Op.cit, p189.

أولا- الأثر على الأسعار: لدراسة أثر نظام الحصص على الأسعار، يمكن أن نفرق بين حالتين: حالة التبادل بين دولتين، وحالة التبادل في الأسواق العالمية:

1- حالة التبادل بين دولتين: نفترض ما يلي: وجود دولتين، ينحصر التبادل بينهما في ظروف عادية للغرض والطلب بسعر صرف ثابت، مع إهمال نفقات النقل.

الشكل رقم(10): أثر الحصص على الأسعار



المصدر: محمود يونس، مصدر سابق.

في ظل سوق مفتوح، وتبادل حر للسلع بين الدولتين، يسود السعر (أد)، وعند هذا المستوى من السعر نلاحظ أن الدولة المصدرة "ص"، تنتج هذه السلعة بالكمية (دج) ، فتستهلك منها الكمية (دو) محليا، وتصدر الكمية (وج) إلى الدولة المستوردة "س" ، التي بدورها تنتج محليا الكمية (ده) وتستهلك الكمية (دز)، وهذا يعني أنها تستورد الكمية (هـ ز) من الدولة "ص" وهي كمية مساوية للكمية (وج) . فإذا رغبت الدولة "س"في أن تشجع الصناعة الوطنية من هذه السلعة، أو رغبت في أن تحافظ على توازن حساباها الدولية فقد تحدد كمية إستيرادها فتنقصها إلى الكمية (م ن) التي تساوي (هـ ز\ 2)، وعندها يرتفع الثمن في الداخل إلى (أ ك) ويزداد العرض المحلي إلى(ن ك)، كما ينخفض الطلب إلى(م ك) ويغطى الفرق (م ن) بين العرض والطلب المحلي عن طريق الإستراد[1].

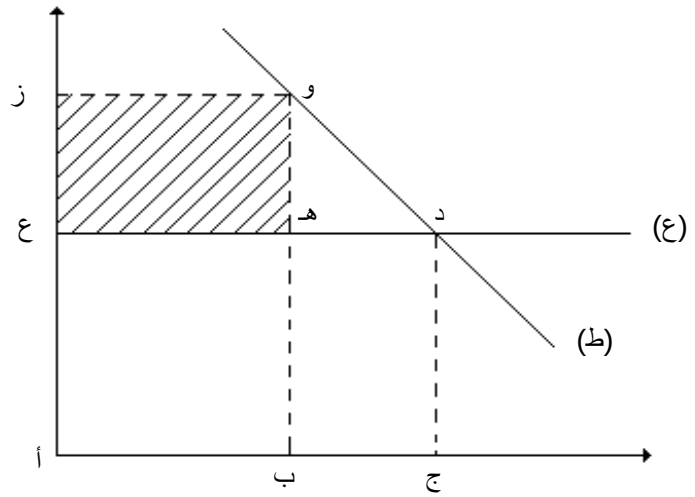
1 محمد الناشد، **المرجع السابق**، ص 260.

إن فرض الدولة المستوردة" س" نظام الحصص على إستراد السلع من الدول المصدرة "ص" يؤدي إلى ارتفاع الأسعار الداخلية في الدولة المستوردة ، كما أن الكميات المنتجة محليا تزداد فتصبح تساوي (دن)، وينخفض الاستهلاك الكلي من (دز) إلى (دم) .

كما يحقق المستوردون المحليون أرباحا إضافية ناتجة عن ارتفاع الأسعار الداخلية، وانخفاضها في الدولة المصدرة، فيشترون السلعة بالسعر (أل) ويبيعونها في الداخل بسعر (أك)، ويكون مقدار ربحهم الإضافي الناتج عن التفاوت في الأسعار بين الدولتين مساويا :م ن * ل ك .

*التبادل في السوق الدولية: سنفترض بداية أن الدولة المستوردة، دولة صغيرة ولا يمكنها التأثير في العرض أو الطلب الدوليين، وهذا ما يجعل منحنى العرض العالمي أفقيا بالنسبة لهذه الدولة، كما في الشكل التالي.

الشكل رقم(11): التبادل في السوق الدولية –حالة توازن الأسعار–



يعبر المستقيم (ع ع) عن العرض العالمي بالنسبة للدولة، ويدل على أن الدولة يمكنها أن تستورد الكمية التي تشاء بثمن ثابت مقداره (أ ع)، وعند هذا الثمن، تستورد الكمية (أ ج). فإذا قررت الدولة تخفيض الكمية المستوردة إلى النصف فحددتها بالكمية (أب)، فإن الثمن العالمي يظل ثابتا، أما الثمن في السوق الوطنية فإنه يرتفع ليساوي (ب و)، حيث تعتبر النقطة "و" على منحنى الطلب عن

الثمن الذي يوافق المشتري على دفعه عندما تكون الكمية المعروضة (ب أ). وبذلك يحقق المستورد الوطني ربحا إضافيا مقداره وهـ* أ ب [1]. ويظهر هذا الربح في المساحة المظللة في الشكل .

ثانيا– الأثر على توزيع الأرباح : يؤدي فرض نظام الحصص على سلعة من السلع المستوردة إلى إيجاد تفاوت بين السعر في الخارج والسعر في الداخل، مما ينتج عنه أرباحا إضافية.لكن ما هي الأطراف المستفيدة من هذه الأرباح.

يميز الأستاذ ميد James mead، في هذا الشأن خمس إمكانيات[2]:

– في حالة وجود تراخيص الإستراد ،يذهب بعض الربح إلى من بيده أمر توزيع التراخيص، وذلك على شكل هدية(رشوة)يقدمها التاجر المستورد حتى يبت في أمر توزيع الحصة في صالحه.

– في حالة عدم وجود نظام التراخيص، وكانت الإدارة فوق الشبهات فإن الربح الإضافي يكون من نصيب التاجر المستورد.

– حالة قيام الدولة بتحديد سعر السلعة المستوردة بغية الحد من استغلال المستهلك. غير أن هذا الإجراء لا يمكنه منع الاستغلال إذ يضطر المشتري الثاني على دفع الربح الإضافي إلى المشتري الأول الذي تمكن، لسبب ما كأن تربطه علاقة مع المستورد، من الحصول على السلعة .

– قد تفرض الدولة رسما على إستيراد السلعة بحيث تستولي على الربح الإضافي بدلا من تركه للأفراد .

– قد يعمل المصدر الأجنبي على استغلال هذه الحالة فيرفع من ثمن البيع ويستولي بنفسه على الربح الإضافي.

1 محمد الناشد، **المرجع السابق**، ص 260

2 عادل احمد حشيش وآخرون، **المرجع السابق**، ص237

المطلب الثالث: الإعانات وآثارها الاقتصادية

أولا – تعريف الإعانات: يقصد بالإعانات كأحد أدوات السياسة التجارية تلك المساعدات والمنح المالية المباشرة وغير المباشرة التي تقدمها الدولة لصناعة أو منتجات معينة، وكذا كل الإجراءات التي يكون الغرض منها تشجيع المصدرين المحليين على مزاولة نشاطهم في الأسواق العالمية، وتدعيم مركزهم التنافسي، سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية(نوع المنتجات) أو الخدمات المقدمة .

والإعانة للإنتاج (التصدير) هي مساعدة مالية من الدولة لصناعة معينة، بنسبة مئوية من القيمة المنتجة أو المصدرة (إعانة قيمية)، أو بمبلغ معين عن كل وحدة منتجة أو مصدرة (إعانة نوعية)[1]. وتعرف المنظمة العالمية للتجارة الإعانة بأنها كل تدخل للسلطات العمومية من شأنه أن يمنح ميزة للمستفيد من هذا التدخل[2]

ثانيا – أنواع الإعانات: يمكن أن نصنف الإعانات إلى صنفين:

1– الإعانات المباشرة: وهي الإعانات والمساعدات المقدمة مباشرة إلى المشروع بغرض تحسين دورة الاستغلال، وتقدم في شكل مبالغ مالية محسوبة على أساس قيمي أو نوعي. وتحسب هذه النسبة عند التصدير على أساس سعر FOB، كما يمكن للسلطات العمومية أن تحدد سعر هدف، والإعانة الوحدوية تساوي الفرق بين السعر الهدف والسعر العالمي[3].

2– الإعانات غير المباشرة: وتتمثل هذه الإعانات في منح المشروع بعض الامتيازات بغرض تحسين حالته المالية، ومن الأمثلة على ذلك:

* الإعفاءات الضريبية : ومنها الاستثناء من بعض الضرائب أو الخفض من معدلاتها أو رد ما دفع منها، أو إعفاء جزء من الأرباح من الضرائب إذا ما استخدم في أغراض معينة هدفها زيادة إنتاجية المشروع .

1Antoine Bouet, Le Protectionnisme, Op.cit, p15.
2Antoine Bouet, Le Protectionnisme, Op.cit, p16.
3 Antoine Bouet, Le Protectionnisme, Op.cit, p15.

* التسهيلات الإئتمانية: سواء ما تعلق منها بالقروض قصيرة الأجل أو القروض طويلة الأجل، وذلك بخفض أسعار الفائدة، وزيادة حجم السلفيات، والتسامح في آجال الدفع [1].

* تقديم بعض الخدمات التي تسهل للمصدرين من الوصول إلى الأسواق العالمية، كالدعاية، تسهيل الاتصالات بالمستوردين المحليين، وإقامة المعارض .

ثالثا – الإعانات كأداة للسياسة التجارية : الإعانة التصدير هي إجراءات حمائية تسمح للشركات والمنتجين المحليين بالبيع في الخارج بسعر أقل من السعر الوطني، كما يمكن للدولة أن تدعم استعمال سلع وطنية بدلا من استعمال السلع المستوردة، لذا تعمد العديد من الدول إلى تقديم إعانات مباشرة، وغير مباشرة للمؤسسات المحلية.

الإعانات المباشرة أو إعانات الاستغلال هي الأكثر ظهورا، وهي التي لها أثر مباشر على تكاليف الإنتاج، لكن الإعانات الأخرى عادة ما تكون لها آثار غير مباشرة على الأسعار والتنافسية ويمكن ذكر المساعدات المقدمة للاستثمار، تخفيض الضرائب، تخفيض الأعباء الاجتماعية، الإعفاءات من الرسوم الجمركية عند التصدير، الحصول على أسعار فائدة مخفضة [2]. وبما أن إعانات الإنتاج ليست بإجراءات عند الحدود، فهي تعتبر إجراءات داخلية، ولكل دولة كامل الحرية في التصرف في شؤونها الداخلية، وتنظيم اقتصادها، لهذا فقد أغفلت منظمة GATT التطرق إلى هذا النوع من السياسة التجارية. إلا أنه وفي سنوات السبعينات، شهدت هذه الإجراءات الداخلية الموجهة لمساعدة الإنتاج المحلي زيادة كبيرة، فحسب دراسة P. Messerlin فإن هذه النسبة تطورت من 2% إلى 3% من الناتج الداخلي الخام PIB ما بين سنوات 73 و77 في بلدانOCDE[3].

وفي جولة طوكيو تم التطرق إلى أسلوب الإعانات كأداة للسياسة التجارية،حيث تم التطرق إلى إعانات التصدير، وإعانات الإنتاج، وكذا كل الإجراءات الموجهة مباشرة إلى مساندة ومساعدة الإنتاج المحلي والتي لها تأثيرات مباشرة أو غير مباشرة على تيار التبادل الدولي من أجل الحد منها كونها عجزت، وفي كثير من الأحيان عن تقويم الصناعة الوطنية المدعمة .

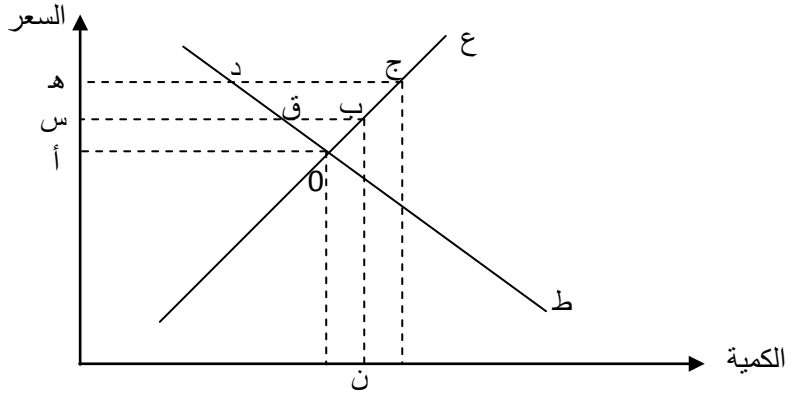
1 عادل احمد حشيش وآخرون، **المرجع السابق**، ص223

[2] Henner(h.f), **Commerce International**, Op.cit, p217.

[3]Antoine Bouet, **Le Protectionnisme**, op.cit,p16

1- أثر الإعانات على المستهلكين و المنتجين: في كثير من الدول تقوم الحكومة بتقديم الدعم لتشجيع الصناعات التصديرية بها، ويعد هذا الدعم بمثابة رسوم جمركية سالبة على الصادرات. بالنسبة لاقتصاد صغير لا يستطيع التأثير على أسعار صادراته أو وارداته فإن هذا الدعم يؤدي إلى ارتفاع السعر الذي يحصل عليه المصدرين المحليين [1].

الشكل رقم (12): اثر الإعانات على المستهلكين



يظهر وضع التوازن في سوق إنتاج السلعة عند الكمية التوازنية ن. وعند السعر التوازني أ. وهو سعر أقل من السعر العالمي س.مما يعني أن لهذه الدولة ميزة نسبية في إنتاج السلعة وتستطيع تصديرها. وعند هذا المستوى من السعر العالمي تكون الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة محليا، ويقاس فائض العرض بالمسافة ق ب، هذا الفائض يتم تصديره إلى الخارج، فإذا أرادت الدولة تشجيع الصادرات ودفع المصدرين إلى تصدير المزيد من السلع وتوجيه إنتاجهم للسوق العالمي بدلا من السوق المحلي، فإنها تستطيع تنفيذ ذلك من خلال تقديم دعم نقدي مباشر للمنتجين، بمقدار أ هـ ، وعند هذا السعر الجديد، فإن المنتجين المحليين يعرضون كميات أكبر (من ب إلى ج)، في حين يتراجع الطلب المحلي (من ق إلى د)، ويزداد بالتالي فائض العرض (ج د) > (ب ق)، هذه الزيادة يتم توجيهها للتصدير للخارج .

تتسبب الإعانات الموجهة لدعم الصناعات التصديرية في رفع السعر المحلي ، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب المحلي على السلعة، ويتم استهلاك كميات أقل منها محليا، مما يؤدي إلى نقص رفاهية المستهلك ويتم تحويل هذا الفائض من المستهلك إلى المنتج الذي يتحصل على أرباح إضافية نتيجة ارتفاع الكميات المصدرة من السلعة.

1 محمد سيد عابد، **المرجع السابق**، ص 239.

رابعا : الإغراق

1 – تعريف: الإغراق هو سياسة تنتهجها الدول أو الشركات ا لإحتكارية، قصد اكتساب حصة أكبر في الأسواق، أو الدخول إلى أسواق جديدة. وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأسعار في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون الأخيرة منخفضة عن السعر الداخلي للسلعة مضافا إليه نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية[1].

تختلف تعاريف الإغراق من كاتب اقتصادي لآخر، أو بالنظر إلى الزاوية التي يحلل منها، والتعريف الشائع للإغراق هو محاولة بيع السلعة في الأسواق الدولية بأقل من تكلفتها، أو على الأقل بيع السلعة دوليا بسعر يقل عن السعر المحلي [2]. و ينطوي هذا التعريف على صعوبة تحديد تكلفة السلعة، فهل يقصد بها تكلفة الإنتاج الحدية، أم المتوسطة، أم هل هذه التكلفة تخص كل الإنتاج، أم الفائض المصدر للخارج فقط ؟ كما أن الظروف المحيطة بعملية البيع لها دور أيضا فهل يرجع اختلاف الأسعار الداخلية والخارجية لظروف معينة أو أنها مقصودة، فقد تلجأ بعض الدول إلى التخلص من بعض السلع بأسعار أقل من السعر الداخلي أو الدولي، نظرا للمرحلة التي تمر بها، كأن تمر بمرحلة كساد أو تدفعها حاجتها الماسة للعملات الأجنبية، بأن ترضى بسعر أقل .

ولعل أشمل التعريفات وأدقها، بأنه بيع السلعة في الأسواق الأجنبية بثمن يقل عن الثمن الذي تباع به نفس السلعة وبنفس الشروط في السوق الداخلية. أهمية هذا التعريف يظهر عند وضع التشريعات الخاصة بفرض ضرائب الإغراق، فيجب على المشرع أن يتأكد من أنه يقارن نفس السلعة (السلع تنقسم إلى أصناف مختلفة). كذلك لابد أن يكون مقارنة الأثمان في وقت واحد، فمن الجائز أن تتغير الأثمان في الفترة المنقضية بين السلعة ووصولها، كذلك يجب أن نتأكد من أن سعر البيع في السوق المحلي والعالمي يتضمن نفس الشروط فكثيرا ما يتساوى السعر إلا أن الشروط تختلف كأن يكون البيع بالنقد في لأحد السوقين، وبالأجل في السوق الآخر[3] .

1 زينب عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية للطباعة والنشر،بيروت، 1998،ص.302

2 محمد سيد عابد، **المرجع السابق**، ص247

3 محمد عبد العزيز عجمية، **النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية** ، دار النهضة العربية، بيروت، ص 387.

ويمكن أن نميز بين ثلاثة أشكال من الإغراق[1]:

*الإغراق الاقتصادي: ويظهر عندما تقوم الدول بدعم المصدرين المحليين عن طريق إعانات الإنتاج، التي تسمح بتخفيض مصطنع لتكاليف الإنتاج.

*الإغراق الاجتماعي: يقصد بالإغراق الاجتماعي اعتماد بعض البلدان في صناعتها على يد عاملة رخيصة، وكذلك ضعف أو انعدام الحماية الاجتماعية، ففي مثل هذه الحالات تتغلب الصناعات المعتمدة على الأجور المنخفضة، والتكاليف الاجتماعية الزهيدة.

*الإغراق النقدي: ويوافق المحافظة على معدل صرف منخفض مقابل العملات الأخرى، وهذا بتقييم العملة الوطنية بأقل من قيمتها الحقيقية ، دعما للصادرات المحلية.

2- أنواع الإغراق:

ينقسم الإغراق إلى أنواع هي:

أ . الإغراق المستمر : يشترط لقيام هذا النوع من الإغراق ، أن يتمتع المنتج باحتكار قوي، نتيجة حصوله من السلطات العمومية على امتياز لإنتاج السلعة، أو أنه يحتكر تكنولوجية جديدة، وكذا تمتع المشروع تزايد العلة وتناقص التكلفة أي أن زيادة الإنتاج تؤدي إلى تخفيض التكاليف.ويتحقق هذا النوع من الإغراق من خلال قيام المنتج المحتكر بتمييز سعر سلعته في الأسواق الدولية حسب درجة مرونة الطلب عليها بحيث يقوم ببيعها بأسعار منخفضة ويفرض أسعار مرتفعة محليا .

ب-الإغراق المؤقت : يعني المنتجين بيع سلعهم بأسعار أقل من التكلفة، و ذلك بفرض السيطرة على السوق، واستبعاد المنافسين المحليين أو الأجانب من المنافسة، وبعد التأكد من اكتساب السوق يتجه إلى رفع أسعار منتجاته لتعويض ما تحمله من خسائر[2].

ج- الإغراق الدوري: وهو الإغراق الذي يحدث عندما يتم بيع السلعة دوليا بسعر منخفض عن السعر المحلي، بغرض التخلص من سلع فائضة من موسم معين وهو عادة يحدث مع السلع الزراعية في

1Daniel Labaronne, **Economie Generale**, le Seuil, Paris, 1998,p11.
2 Kindelberger Charles , **Economie International**, Op.cit, P204.

المواسم التي تسجل فائض إنتاج معتبر حتى تتفادى انخفاض الأسعار المحلية وبالتالي المحافظة على دخل مناسب للمزارعين.

3- الإغراق كأداة للسياسة التجارية : كثيرا ما تلجأ الدول والمؤسسات الراغبة في اكتساب أسواق جديدة إلى الإغراق كأداة من أدوات السياسة التجارية، في محاولة منها لفرض سلعها في البلدان المستوردة بأسعار أقل مما أنتجت به، وفي الحقيقة هناك دوافع عديدة تجعل المؤسسات تتبع مثل هذه السياسة، منها محاولة الاستفادة من الإنتاج الكبير، فقد تجد المؤسسة في الإغراق الوسيلة المناسبة لحل مشكل ضيق السوق المحلية. فإذا أصبحت المؤسسة تنتج بأقل من طاقتها القصوى، يصبح اللجوء إلى الأسواق الأجنبية أكثر من ضروري فتزيد من الإنتاج وتستعمل طاقتها القصوى. فزيادة الإنتاج لمواجهة السيطرة على الأسواق الجديدة بأسعار منخفضة سوف تنقص التكاليف، وتحول الانخفاض في الأسعار من حقيقة مؤقتة إلى حقيقة دائمة. ويعتبر الإغراق المؤقت أكثر أشكال الإغراق خطورة ويوصف بأنه في كثير من الأحيان بالإغراق الشرس، لأنه يبدأ متخفيا في صورة إنخفاض في الأسعار ثم ما يلبث أن يظهر في صورة إرتفاع حاد في الأسعار بعد أن يتأكد المنتجون من تمكنهم من السوق وسيطرتهم عليها، لذا فهو يعتبر من السياسات العدوانية، الهادفة إلى إضعاف المؤسسات المنافسة، وإخراجها من الأسواق، أو منع دخولها للأسواق الجديدة لذا يتجه المزيد من الدول إلى مكافحة مثل هذه الأشكال من المنافسة غير الشريفة، وتفرض رسوم جمركية تعويضية أو رسوم مكافحة الإغراق. وتفرض إجراءات عقابية على الدول أو المؤسسات التي تمارس الإغراق، بإخضاع سلع هذه الدول والمؤسسات إلى رسوم جمركية تعويضية أو رسوم مكافحة الإغراق.

خلاصة:

توجد مقاربتان لدراسة السياسة التجارية وجب التفريق بيتهما، المقاربة الاقتصادية التقليدية التي درج الاقتصاديون على استعمالها، ومقاربة الاقتصاد السياسي الأكثر شمولية والتي تحاول إدخال عوامل مؤثرة أخرى غير اقتصادية، كتحليل البيئة السياسية التي صنعت في هذه السياسة.

وتعتبر السياسة التجارية من أهم الوسائل لزيادة الرفاهية بالنسبة للأفراد والمجتمعات، حتى وان اختلف الاقتصاديون حول الدور الذي يجب أن تلعبه الدولة في المجال الاقتصادي وفي التجارة الخارجية بالتحديد، إلا أنه يمكن القول أن الاقتصاديين وحتى في النماذج المتطرفة التي ترى عدم التدخل، فإنها لا تعارض وضع الدولة للشروط والقواعد التي تسمح للسوق بأداء ادوار في تخصيص الموارد وإعادة التوزيع بما يحقق مصلحة الأفراد وزيادة رفاهية المجتمع بأكمله.

توجد الكثير من أدوات السياسة الاقتصادية التي تؤثر فيها الحكومات، غير أن أدوات السياسة التجارية تعتبر أكثر نوعية وأكثر دقة، رسوم جمركية، حصص، إعانات للتصدير، تحديدات إرادية عند التصدير. ويشير دونالدصن إلى أن المقاربة الاقتصادية التقليدية للسياسة التجارية التي يرجعها الكثير من الاقتصاديين إلى جونسون وطورها ياقوال وستيغر من بعد أن السياسة التجارية تهدف لتعظيم الرفاه.

الفصل الرابع

صنع السياسة التجارية

مدخل الاقتصاد السياسي

مقدمة:

لقد تناولنا بالدراسة في الفصل السابق السياسة التجارية من خلال المقاربة المعيارية للتحليل التقليدي لأثار الرفاه. في هذا الفصل سوف نقوم بدراسة السياسة التجارية من وجهة نظر المقاربة الايجابية الوضعية أو ما يعرف بالاقتصاد السياسي لفهم الخيارات التي يتخذها صانعوا السياسات التجارية.

لا شك أن عملية صنع السياسة التجارية الخارجية ليست بالعملية البسيطة، و هي تخضع في غالبية الحالات لقوى ومؤسسات متعددة . ويدل الواقع أن معظم السياسات التجارية للبلدان متعارض بشكل صارخ مع الوصفات المعيارية للاقتصاديين، الذين يجدون صعوبة في فهم هذه السياسات دون البحث في الحياة السياسية. والاقتصاديون الذين يعملون في حقول أخرى مرتبطة بالسياسة، على سبيل المثال: المالية العامة والتنظيم الصناعي والسياسات الاقتصادية الكلية يدركون بالمثل الحاجة إلى إبلاء اهتمامهم إلى الأمور السياسية[1]. كما قرر ذلك الاقتصادي المشهور Stiglitz.

وفي عصر يتسم بالانفتا ح والعولمة فانه يصعب حصر العوامل الإقليمية والدولية المحيطة والمؤثرة في هذه العملية الجد حساسة التي يتعدي تأثيرها بطريقة مباشرة أو غير مباشرة إلى اقتصاديات الدول الأخرى.

وخلال دراستنا لصنع السياسة التجارية نقوم بدراسة ثلاث مستويات مختلفة رأينا أنها تؤثر بدرجات متفاوتة على السياسة التجارية وهي: المستوى المحلي، المستوى الإقليمي، المستوى العالمي.

1 أفيناش دكست Avinashk Dixit:**صنع السياسة الاقتصادية منظور علم سياسة تكاليف الصفقات** ، ترجمة نادر إدريس التل،دار الكتاب الحديث للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1997، ص 5.

المبحث الأول: صنع السياسة التجارية محليا

لو عملت الاقتصاديات المحلية والدولية كأسواق منافسة تامة ، فسيكون من السهل نسبيا فهم ها ووصف عملها. لكن هذه الأسواق ليست سوى نماذج عالية الجودة أو مجردة، والتي نادراً ما يتم إعادة إنتاجها في العالم الحقيقي. في الحقيقية هناك مجموعة متنوعة من العوامل التي تؤثر على طريقة عمل الأسواق المحلية والعالمية، والتي لا يمكن حصرها. غير أنه في الواقع يوجد العديد من المتدخلين والكثير من العوامل التي يصعب حصرها والتي تؤثر بدرجات متفاوتة على القرار المتخذة في مجال السياسة التجارية.[1]

المطلب الأول: السياسة التجارية كسياسة عامة للدولة

"يرى الفيلسوف الأمريكي وعالم السياسة J. Dewey بأن الأنشطة تصبح عامة، حين تتولد عنها نتائج يتعدى تأثيرها نطاق الأفراد والجماعات المرتبطين بها بصورة مباشرة"[2]. وبحسب جيمس أندرسون James Anderson، فإن "مصطلح (السياسة) يستخدم للإشارة إلى سلوك الفاعل سواء كان مسؤولا حكوميا أو لجنة أو جهة رسمية أم مجموعة منهم لتعمل في نطاق أو نشاط معين"[3].

أولا- مقاربة الاقتصاد السياسي لدراسة السياسة التجارية: تطورت مقاربة الاقتصاد السياسي من قبل مجموعة متنوعة من المؤلفين على مدى عقود (بداية من عقد السبعينيات من القرن الماضي على وجه الخصوص)، ويرجع ذلك جزئيا إلى عدم الرضا عن النظرية المعيارية كوسيلة لفهم السياسات التجارية الدولية الفعلية . وقد اتخذت هذه الأدبيات النهج الإيجابي في محاولة لشرح ما هو كائن ، وليس بالضرورة ما ينبغي أن يكون، وهذا يعني نمذجة العملية السياسية بشكل ما إلى جنب مع اقتصاديات التجارة.[4]

1 Jeffry A.Frieden, David A.Lake, **International Political Economy**, **Perspectives on global power and wealth,** Fourth Edition, Routledge, London and New York, 2003,p2.

2 فهمي خليفة الفهداوي، **السياسة العامة منظور كلي في البنية والتحليل** ،دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى، 2001، ص31.

3 جيمس أندرسون، **صنع السياسات العامة**، ترجمة عامر الكبيسي،دار المسيرة،عمان، 2007، ص14.

4 Alan V. Deardorff and Robert M. Ster, **An Overview of the Modeling of the Choices and Consequences of U.S. Trade Policies**, op.cit, 32.

وقد شهدت البحوث المتعلقة بالاقتصاد السياسي للسياسة التجارية في الاقتصاد والعلوم السياسية نهضة خلال الثمانينات واستمرت في النمو بسرعة في التسعينيات . وبشكل عام، تحاول هذه الكتابات شرح سبب وجود السياسات التجارية التي تحمي الصناعات الوطنية وتغيرها بمرور الوقت . خاصة بالنسبة للاقتصاديين، وجود الحمائية هو ظاهرة سياسية تستحق الدراسة بسبب وجود إجماع قائم على أن التجارة الحرة هي (عادة) أفضل من وجهة نظر الأمة ككل.[1]

ثمة تطور آخر شد انتباه أدبيات صنع السياسات منذ الثمانينيات هو النهج المتبع إزاء المصالح المنظمة (مجموعات المصالح) ، والطريقة التي يتفاوت فيها دور المصالح المنظمة (أو مجموعات الضغط كما تعرف أحيانا) من نظام فرعي للسياسات (الزراعة والصحة والنقل وما إلى ذلك) إلى آخر. وقد اتسمت بعض النظم الفرعية للسياسات تقليديا بعلاقة وثيقة جدا ومغلقة بين وزارة أو إدارة حكومية ومجوعة ضغط (مصلحة منظمة محددة)، حددت سياساتها إلى حد كبير، على أساس المساومة والأهداف المشتركة والعلاقة الزبائنية.[2]

ثانيا– التعريف الاقتصادي للسياسة التجارية والتعليق عليها : سبق وان أوردنا تعاريف متعددة للسياسة التجارية في الفصل السابق، لكن من دون التعليق عليها أو كان التعليق باختصار شديد. في هذا المطلب نحاول أن لا نتجاوز ذلك، وسيكون تعليقنا هنا على تعريف السياسة التجارية من وجهين، الأول كونها سياسة والثاني التعليق على التعريف المشهور والأكثر تداولا في الكتب الدراسية والمقالات وعلى أفواه المختصين، ألا وهو تعريف موريس بيي.

1– كون السياسة التجارية سياسة من السياسات : إن السياسة التجارية كما رأينا في الفصول السابقة ظهرت تاريخيا مع التجاريين كمزيج بين سياسة عملية وبعض الفكر الاقتصادي، فقد كانت سياسة عملية تبناها الأمراء والدول في تلك الفترة لبلوغ أهداف معينة، والهدف الواضح في تلك القترة هو هدف بناء الدولة.[3]

1 Daniel Lederman, **The Political Economy Of Protection**, Stanford University Press, Stanford, California, 2005, p1.

2 Peter Dorey, **Policy Making in Britain an introduction, SAGE Publications,London, 2005, p2.**

3 جالبرايت (ج.ك) ، **تاريخ الفكر الاقتصادي**، ترجمة أحمد فؤاد بلبع، عالم المعرفة، الكويت، 2000، ص45.

كما أن السياسة التجارية من منطوقها فهي سياسة متعلقة بالمبادلات التجارية بين الدولة والدول الأخرى. والسياسة من حيث تعريفها هي برنامج أو خطة حكومية، أو برنامج عمل الحكومة الذي يشمل أهداف واضحة ومراحل محددة ووسائل مستخدمة. بهذا المفهوم لا تكون السياسة التجارية تلك الإجراءات النابعة عن فكر وتحليل اقتصادي دقيق وصارم. بل هي أولا وقبل كل شيء تدخل حكومي في شؤون اقتصادية أو لأسباب اقتصادية قد تكون أو لا تكون نتيجة لتحليل وفكر اقتصادي.

2- تعريف **Maurice Bye** : حسب Maurice Bye تسمى "سياسة تجارية دولية" الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية لمجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجية للدولة، بغرض الوصول إلى أهداف محددة. والهدف المنشود عادة هو تطوير الاقتصاد الوطني، إلا أنه يمكن أن نجد أهداف أخرى، التشغيل التام، استقرار الصرف [1]. ففي هذا التعريف المشهور للسياسة التجارية والذي يتم تداوله بكثرة في الأدبيات والدراسات الاقتصادية، يمكن أن نستنتج ما يلي:

- أن السياسة التجارية هي تدخل السلطات العمومية (الحكومة) بإجراءات ووسائل مؤثرة في التجارة الخارجية للدولة؛
- أن السياسة التجارية هي اختيار من بين مجموعة خيارات تقوم به السلطات العمومية؛
- الهدف أو الأهداف المنشودة من هذه الإجراءات هي أهداف اقتصادية بحتة، تطوير الاقتصاد الوطني، التشغيل التام، استقرار الصرف.....الخ.

وهكذا يؤكد هذا التعريف أن السلطات العمومية ممثلة في الحكومة هي القائمة على إعداد وصياغة هذه السياسة التجارية، وعليها أن تقوم بالمفاضلة بين مجموع ة خيارات في بيئة يسودها الصراع بين الأحزاب السياسية والحكومة من اجل أهداف انتخابية، وصراع بين جماعات المصالح المتخاصمة التي تحاول كل منها الضغط على الحكومة لتبني وجهة نظرها في سياسات معينة، وهي بيئة بعيدة كل البعد عما تصوره النظرية الاقتصادية.

ثالثا- ماهية السياسة العامة : يعرّف جيمس أندرسون السياسة بعد استعراضه لعدة تعاريف، وتبيين جوانب القصور فيها، فيقول: "فالسياسة هي برنامج عمل هادف يعقبه أداء فردي أو جماعي في

1 Maurice Bye, **Relation Economique Internationale**, Dalloz, Paris, 1971, P341.

التصدي لمشكلة أو لمواجهة قضية أو موضوع". [1] أما كارل فردريك فيرى: "أن السياسة هي برنامج عمل مقترح لشخص أو لجماعة في نطاق بيئة محددة لتوضيح الفرص المستهدفة أو المحددات المراد تجاوزها سعيا للوصول إلى هدف أو لتحقيق غرض مقصود" . فالسياسة هنا موجهة نحو أهداف وهذا ما يجعل منها سلوكا هادفا وموجها على الرغم من أن أهداف الحكومة قد يصعب فرزها أحيانا على وجه التحديد، وأن المطلوب من السياسة هو بلورة ما يتم فعله وليس مجرّد افتراض أو مقترح يمكن أخذه[2].

يشير مصطلح "السياسة العامة" إلى مجموعة من التدابير والإجراءات (actions) التي تقوم بها الحكومة، والتي تشمل إصدار القوانين وتعريفها من حيث الأهداف المشتركة أو الأغراض (الغايات).[3] فالسياسة هي مجموعة أو سلسلة من القرارات تتعلق بمجال معين، فعندما يكون للدولة سياسة محددة تهدف إلى بلوغ أهداف محددة، تقوم باتخاذ مجموعة من القرارات تحقق هذه الأهداف. فمثلا سياسة تطوير الصناعة قد تشمل حظرا جزئيا أو كليا لاستيراد السلع المنافسة، وتشجيع الاستثمارات الإنتاجية، كما قد تشمل س ياسة تحفيز النمو الاقتصادي في زمن الركود تخفيضات ضريبية عن الشركات، زيادة الإنفاق بضخ النقود (الأموال) في الاقتصاد، أو الإجراءات التي يتخذها البنك المركزي لزيادة عرض النقود.

رابعا– خصائص السياسة العامة: إن مضمون السياسة العامة يتجلى في خصائصها أو سماتها، التي يمكن وصفها والتعرف على معالمها ومدلولاتها الأساسية، ومن أهم هذه الخصائص:

1– السياسة العامة هي فعل للمؤسسة الحكومية : أي أن السياسة العامة تمثل الخيارات الحكومية والنشاطات الرسمية المستمرة والمتطورة التي تؤديها المؤسسات، فالحكومة هي التي تتبنى سياسة عامة معينة إزاء مشكلة أو قضية مجتمعية ، وتصدر بشأنها قانونا أو مرسوما أو تعليمات تحدد المسارات والأنشطة والأهداف، التي ستكون من مهام المؤسسات الحكومية المعنية بتلك المشكلة أو القضية.[4]

1 جيمس أندرسون، **المرجع السابق**، ص15

2 نفس امرجع، ص 15.

3 Clarke. E. Cochran et al, **American public policy, An introduction**, Wadsworth, 10th edition, USA 2012, P2. (ترجمة خاصة)

4 فهمي خليفة الفهداوي، **المرجع السابق**، ص 47.

2- السياسة العامة ذات سلطة شرعية: بمجرّد إقرار سياسة معينة من قبل صانعيها، لابد وان يصدر بشأنها قانون أو مرسوم أو نظام يمنع أو يحرم أو يجيز تصرفا معينا، ومثال ذلك إصدار القوانين التي تمنع دخول سلع بعينها أو إصدار الامتيازات والإعانات لصالح أطراف معينة.

3- السياسة العامة نشاط هادف: فهي تهدف إلى تحقيق أهداف مقصود، ولا تشمل تصرفات عشوائية أو عفوية، بل تشمل البرامج والأعمال المنسقة الصادرة بتشريعات ومراسيم تهدف إلى تحقيق المصلحة العامة. تشمل السياسة العامة جميع القرارات المنظمة والضابطة للتجارة أو لمعالجة التضخم أو لمعالجة مشكلة السكن ولا تشمل ما تنوي الحكومة أن تفعله أو تعد لفعله، فعندما ترجو الحكومة أرباب العمل أن يرفعوا من مستوى الأجور ثم تترك لهم الحرية فلا يفعلون شيئا. فإن هذا الإجراء لا يسمى سياسة عامة لتحديد الجور[1].

4- قد تكون السياسة العامة إيجابية في صياغتها مثلما قد تكون سلبية: فقد تأمر بالتصرف باتجاه معين وقد تنهي عن القيام بتصرفات غير مرغوبة، أو قد يعكس سكوتها أو عدم التزامها بالتصرف إزاء ظواهر معينة بمثابة توجه. فالحكومة قد تبني مثلا سياسة عدم التدخل (Laissez faire) أو رفع اليد (Hands off) في ميدان أو قطاع ما أو إزاء ظاهرة محددة بذاتها، فهي في كل هذه الأحوال تؤثر بموافقتها على المعنيين بهذه الأمور.

خامسا- نماذج صنع السياسة العامة: هناك عِدَةُ نماذج نقدم أهمها:

1- النموذج المؤسسي: تظهر ملامح النموذج المؤسسي في وصف السياق المؤسسي للسياسة العامة، ويؤكد هذا النموذج على الفرص والقيود في السياسة التي هي جزء من النظام الدستوري المهيكل ، ويرى السياسة العامة بمثابة نشاط يجري داخل الهياكل والمؤسسات الحكومية، وهو يتركز حول البرلمان، رئاسة الدولة، المحاكم، الوزارات، الأحزاب السياسية والمجالس المحلية...الخ [2]. كما أن المؤسسات الحكومية تضفي على السياسة العامة ميزات ثلاث وهي: الشرعية، العمومية، وطابع الإلزام.[3]

1 أندرسون، **المرجع السابق**، ص 16.

2 Clarke. E. Cochran et al, op.cit, p7.

3 على الدين هلال وآخرون، **تحليل السياسات العامة، قضايا نظرية ومنهجية** ، الطبعة الأولى، القاهرة، مكتبة النهضة المصرية، 1988، ص16.

2- نموذج الجماعة: يعتبر السياسة العامة بمثابة توازن داخل الجماعة التي تعمل بالتفاعل ، أي كأن السياسة هي صراع بين الجماعات للتأثير على السياسة العامة حيث أن النظام السياسي هـ و إدارة صراع الجماعة، وذلك بإرساء قواعد اللعبة في الصراع وبترتيب حلول وسط وتوازنات في المصالح، وبتنفيذ هذه الحلول في شكل سياسة عامة، ثم بالتطبيق القوي لهذه السياسة العامة.

3- نموذج النخبة: السياسة العامة هنا تعبر عن تفضيلات وقيم النخبة الحاكمة، ويرجع ذلك لان الشعب أو سواد الناس مستبعدين، كما يتم تضليلهم إعلاميا حول السياسة العامة، في حين تشكل النخبة رأي الجماهير حول المسائل العامة أكثر من كون الجماهير تشكل رأي النخبة.

4- نموذج الرشد: يعتبر السياسة العامة بمثابة سياسة رشيدة عقلانية، مصممة بهدف الكفاية في تعظيم صافي الإشباع للقيم الاجتماعية و السياسية والاقتصادية ، وهذا النموذج يفترض أنه يمكن المفاضلة بين القيم الاجتماعية ووزنها، أي أنه يتطلب فهم كامل للقيم المجتمعية ويتطلب معلومات كافية عن السياسات البديلة. ويتطلب قدرة تنبؤية عن توقع نتائج كل بديل، ويتطلب ذكاء لاحتساب معدل التكاليف إلى العائد،وأخيرا نظاما لصنع القرار يسهل الرشد في تشكيل السياسات.

5- نموذج المباراة: يعتبر السياسة بمثابة اختيار رشيد في حالات المنافسة، فليس هناك أفضل اختيار بشكل مطلق، إنما الاختيار الأفضل يتوقف على ما يفعله الآخرون، بمعنى أن النموذج اللعبة أو المباراة يشير إلى أن صانعي القرارات ينغمسون في اختيارات مترابطة، بحيث أن كل لاعب عليه أن يعدل سلوكه لا ليعكس رغباته وسلوكياته فحسب وإنما أيضا توقعات بشأن سلوك الآخرين.

6- نموذج النظم: وهو يعتمد على تحليل النظم واعتبار السياسة العامة بمثابة مخرج للنظام السياسي. ويعمل النظام على أساس أنه يستمد مدخلاته التي تتمثل في المطالب والمساندة من البيئة المحيطة (الداخلية والدولية)، التي يقوم فيها بتصريف محرجاته التي تتمثل في مجموعة القرارات والأفعال التي تشكل السياسة العامة.[1]

1 السيد عليوة، **صنع القرار السياسي**، ص93.

المطلب الثاني: الفاعلين في صنع السياسة التجارية وتفضيلاتهم

إن السياسة التجارية كسياسة عامة هي محصلة التفاعلات السياسية والديناميكية القائمة بين مختلف الفلعلين السياسيين الذين يمكن تصنيفهم إلى فلعلين رسمية وغير رسمية.

أولا- الفاعلين الرسميين: تمنح الدساتير والقوانين المختلفة مجموعة من الفاعلين السياسيين صلاحيات معينة، تمكنها من المساهمة في التصرف والفعل وصنع واتخاذ القرارات المختلفة المستويات، وهذه الفواعل هي:

- **الدستور:** الدستور هو مجموع القواعد القانونية التي تبين شكل الحكم وكافة القواعد المتصلة بالتنظيم السياسي للدولة والعلاقة فيما بين السلطات العامة، وعادة ما يكون الدستور مكتوبا في صورة وثيقة. وتخضع الدولة وجميع هيئاتها وأفرادها لقواعد الدستور، ولا تملك أي هيئة سلطة الخروج عليه، وإلا فقدت شرعية وجودها، وتجردت أعمالها من قيمتها القانونية. ومع ذلك فإن وجود الدستور المكتوب لا يعد ضمانة كافية لاحترام نصوصه ، لذلك وجب وجود رقابة على دستورية القوانين والقرارات الصادرة عن السلطات العمومية في الدولة. [1] وعليه يجب أن تكون كل القرارات والسياسات المتخذة على اختلاف مستوياتها مطابقة لأحكام الدستور.

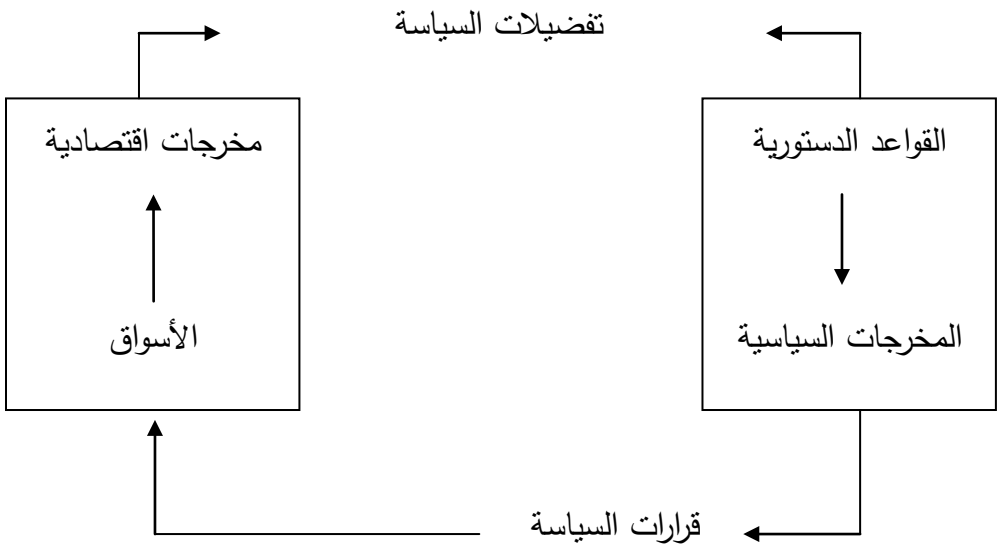
تؤثر القواعد الرسمية لدستور الدولة على القرارات السياسية في السياسة الاقتصادية، ولقد أدرك الدارسون للسياسات التجارية ذلك، إذ اعترف Schattschneider بعد دراسته للسياسة التجارية للولايات المتحدة الامريكية (دراسة حول تعريفة Smoot-Hawley tariff 1939)، أن نتائج السياسة لها جانب دستوري حتى يفهم تفضيل مؤسسات النظام السياسي الأمريكي مجموعة معينة من المصالح على الآخرين. ويُنظر إلى الدساتير عمومًا على أنها متغير وسيط بين التفضيلات السياسية لمجموعات المصالح، وتشكيل (صنع) السياسة التجارية. وتعتبر الأحكام الدستورية وسير عمل المؤسسات التي تقابلها مجموعات المصالح مهمة جدا في هذا الشأن، إذ تقوم المؤسسات السياسية الخارجية ببناء قيود على وفرص مجموعات المصالح ومن المرجح أن تلعب دوراً حاسماً في تحديد نتائج السياسة المحتملة. وقد خُصت قضيتان بمعظم الاهتمام في الأدبيات، الأولى هي توزيع الصلاحيات وسلطات صنع القرار بين السلطة التنفيذية والسلطات التشريعية؛ والثانية هي النظام الانتخابي، حيث يمكن أن

1 محمد حلمي، **المبادئ الدستورية العامة**، ص

تتفاوت قدرة مجموعات المصالح على التأثير على المشرعين من نظام لأخر (نظام التمثيل بالأغلبية والنظام النسبي).[1]

لقد حاول Torsten Pearson و tabellini تفهم الآثار الاقتصادية للدساتير، من خلال فحص عملية صنع السياسة، فبحسب الشكل أدناه ؛

الشكل رقم (13): صيرورة صنع السياسة ديمقراطيا



Source: Torsten Pearson, Guido tabellini, **the economic effects of constitutions**, the MIT press,2005, p3.

المواطنون والجماعات في بلد معين لديهم تفضيلات متضاربة بشأن السياسة الاقتصادية. وتعمل المؤسسات السياسية على تجميع هذه التفضيلات في نتائج سياسية محددة، وهذه النتائج بدورها تحفز قرارات السياسة العامة في المجال الاقتصادي (الأسهم إلى اليمين). تتفاعل السياسات العامة مع الأسواق وتؤثر على أسعار السلع المختلفة، العمل، مكافآت مختلف قطاعات الاقتصاد، ونتائج السوق هاته تغذي مرة أخرى feed back التفضيلات السياسية (الأسهم إلى اليسار). من وجهة النظر هاته لمفهوم التفاعل بين السياسة والاقتصاد، تؤثر القواعد الرسمية لدستور بلد ما على القرارات السياسية في السياسة الاقتصادية.[2]

1 Andrew Walter, Gautam Sen, **Analyzing the Global Political Economy**, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2009, pp 85-86.
2 Torsten pearson, Guido tabellini, **The Economic Effects Of Constitutions**, MIT press, 2005, p2.

وقد ركزا (pearson و tabellin) في دراستهما على جانبين أساسيين في الدساتير: القوانين والقواعد الانتخابية، وأشكال الحكم والحكومات. ويبين الجانب الأول (القواعد الانتخابية) كيفية تجميع تفضيلات الناخبين، وكيفية اكتساب وحصول الممثلين السياسيي ن على سلطات صنع القرارات بشأن السياسة الاقتصادية. بينما يحدد الثاني (شكل الحكومات) وتبين كيفية ممارسة هذه الصلاحيات والسلطات عند الوصول لسدة الحكم، وكيفية حل النزاعات بين الممثلين المنتخبين.[1]

2- السلطة التشريعية: تعد هذه السلطة أخطر وأهم السلطات في أي دولة، إذ تقوم بسن وتشريع القوانين التي يجب أن تكون مطابقة لأحكام الدستور، وبعد المصادقة عليها، تصبح واجبة التنفيذ من قبل السلطتين التنفيذية (الحكومة) والقضائية.

الهيئة التشريعية هي مؤسسة من مؤسسات الدولة، تأخذ عدة أسماء: "الغرف، الغرفة السفلى، الغرفة العليا" "مجلس الشيوخ، مجلس النواب،...إلخ). تتكون من ممثلي الشعب، فأعضاؤها عادة نواب منتخبون فهي تمثل الإرادة الشعبية وتتكلم باسم الشعب، وبالتالي فهي من الشعب، وتكون مسؤولة أمام الشعب. تخول الدساتير هذه الهيئة إصدار التشريعات والمصادقة على القوانين ورسم السياسات العامة. وفي النظم الديمقراطية خاصة يكون دور هذه الهيئة في رسم السياسات مهم على خلاف الأنظمة الشمولية والتسلطية.[2]

يحكم على الهيئة التشريعية الدستور، والنظام الداخلي، وهكذا يكون لها هيكل تنظيمي يحدد المسؤوليات والصلاحيات. ويقوم العمل بها في شكل لجان تقوم باقتسام العمل في مجموعات متخصصة لتسهيل التعامل مع العدد الكبير والهائل للقضايا التي تستدعي دراسة وفصل. وتجدر الإشارة إلى أن الدور الذي تلعبه هذه اللجان يتغير بحسب النظام السياسي المتبع في البلاد. ومن اختصاصات السلطة التشريعية:

- سن القوانين (تمر القوانين بعدة مراحل منها الاقتراح، المناقشة، التعديل، التصويت، التصديق، والإصدار والنشر)؛

- إقرار الموازنة العامة، ومراقبة صرف الأموال العامة (دراسة الموازنة الابتدائية والمصادقة عليها، تعديلها إن اقتضى الأمر، الموازنة التكميلية، ومراقبة إقرارها)؛

1 Torsten pearson, Guido tabellini, op.cit, p12.

2 جيمس أندرسون، **المرجع السابق**، ص56.

– مراقبة أعمال السلطة التنفيذية؛

– المصادقة على المعاهدات والاتفاقيات الدولية التي تبرمها الدولة مع بقية الدول الأخرى.

في الأنظمة الرئاسية تكون هذه اللجان أكثر تأثيرا ونفوذا في العملية التشريعية لما تتميز به من تخصص عالي في مختلف المجالات، الأمر الذي يجعلها مساوية للإدارات التنفيذية في مجال تخصصها، ويولد لديها نزعة الهيمنة على هذه العملية.

يمكن للهيئة التشريعية أن تتدخل في عملية رسم وصنع السياسة العامة، وذلك انطلاقا من ممارستها للاختصاصات التالية: [1]

أ– الاختصاص التشريعي: باعتبار الهيئة التشريعية ممثلة لإرادة الشعب ومجسدة له، فهي تملك سلطة سن التشريعات والقوانين العامة لتسيير وتنظيم المجتمع باسم الشعب، كما تعمل على إصدار كل تنظيم من شأنه تحقيق المصلحة العامة للشعب. وبما أن السياسة العامة هي مجموع التشريعات والقوانين، وبالتالي تظهر مدى تدخل هذه في عملية صنع السياسات العامة.

ب– الاختصاص المالي: يمثل المال عصب الحياة، ولا يمكن لأي نظام سياسي القيام والاستمرار من دون اتفاق، ولا يمكن تغطية هذه النفقات إلا إذا توفرت الإيرادات. وتنظيم إيرادات ونفقات الدولة يتم من خلال الميزانية العامة للدولة، التي تناقشها هذه الهيئة وتوافق عليها، أو تعدلها إن رأت ذلك مناسب أو التي رفضها في الحالات القصوى، وبما أن ميزانية الدولة تمثل التعبير المالي لمضمون السياسة العامة. يظهر أن هذه الهيئة من خلال هذا الاختصاص يكون لها حق مناقشة، تعديل، الموافقة أو رفض السياسة العامة.

حـ– الاختصاص الرقابي: تمارس الهيئة التشريعية كونها مجلسا منتخبا دورا رقابيا على الهيئة التنفيذية الممثلة في الحكومة، وهذا من خلال مناقشة بيان السياسة العامة، والرقابة عن طريق اللجان الدائمة والمتخصصة والاستجواب

3– السلطة التنفيذية: تعتبر السلطة التنفيذية أهم وأبرز الفاعلين السياسيين المساهمين في عملية وضع وتنفيذ السياسات. وهذا بالرغم من اختلاف الدساتير الدول إلا أن المرح لة الحالية هي مرحلة

1 محمد عبد المعز نصر، **في النظريات السياسية**، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1981، ص 40.

هيمنة الهيئة التنفيذية حيث تكون فعالية الحكومة معتمدة كليا على القيادة التنفيذية كما أكد ذلك جيمس أندرسون[1]. ويمكن الكشف عن أهمية هذا الدور من خلال تتبع دور هذه الهيئة في كل من:

- دور السلطة التنفيذية في الشؤون الخارجية:
- الرئيس حسب الدولة، على رسم السياسة الخارجية وعقد الاتفاقات والمعاهدات الدولية بما فيها الاتفاقات والمعاهدات التجارية والاقتصادية والانضمام إلى الهيئات الدولية المختلفة.
- توجيه الرأي العام
- إعلان الحرب والسلم.
- عقد المعاهدات.
- تعيين الممثلين واعتماد ممثلي الدول الأجنبية.
- رسم السياسة العامة للدول وتنفيذها.
- استفتاء الشعب في القضايا المهمة.
- تشترك مع السلطة التشريعية في إعداد التشريعات وإصدار وتنفيذ القوانين.

4- السلطة القضائية: تتولى السلطة القضائية مسؤولية تفسير القوانين، وإصدار الأحكام في أي خلافات قد تنشأ بين المواطنين أو بين السلطتين التشريعية والتنفيذية، ويعمل القضاة بشكل مستقل ولا يعني هذا الاستقلال أنهم يستطيعون اتخاذ قرارات بناء على أهواء شخصية، ويجب أن تكون أحكامهم القضائية عادلة ومنصفة ومستندة إلى الحجج القانونية وفقرات الدستور ذات الصلة .وسواء كان القضاة منتخبين أو معينين فيجب أن يتوفر لهم الأمن الوظيفي أو فترة إشغال المنصب المضمونة في القانون حتى يتمكنوا من اتخاذ قرارات دون قلق على مصيرهم، أو الوقوع تحت ضغط المسؤولين التنفيذيين.

5- الجهاز الإداري: يتمثل في المؤسسات العامة والإدارات الحكومية البيروقراطية وموظفي الخدمة المدنية. يمارس الجهاز الإداري مجموعات عدة من الوظائف تكون ذات طبيعة مرفقية وخدمية ووظائف إنتاجيه ووظائف محليه وإقليميه، كما يقوم الجهاز الإداري بمهام تتعلق بتنفيذ القوانين وتنفيذ القواعد والتعليمات.

1 جيمس أندرسون، **المرجع السابق**، ص 58.

ويتجاوز دور الجهاز الإداري مهمة التنفيذ إلى التأثير في عملية صنع السياسة العامة، ولعل ذلك يعود لارتباط الجهاز الإداري الوثيق بالسلطة التنفيذية مما جعله جزءا هاما من السلطة التنفيذية في الدولة، مما فسح له مجال التأثير غير المباشر في صنع القرارات وذلك من خلال الدور الذي تلعبه السلطة التنفيذية في صنع السياسة العامة .

ويعد دور الجهاز الإداري في عملية تنفيذ السياسات العامة دور حيوي وهام لا يستطيع أي نظام سياسي حديث الاستغناء عنه، فالجهاز الإداري يعد العصب الرئيس في الدولة الحديثة، وهو المنفذ الأكثر فاعليه للأهداف التي تضعها السلطة السياسية. ويكون الجهاز الإداري في الأنظمة السياسية الحديثة مسؤولا عن أمور عدة تتعلق في التنظيم والتفسير والتطبيق للسياسات العامة والتشريعات الصادرة من الجهاز التشريعي في الدولة.[1]

ثانيا– الفاعلين غير الرسميين : تؤدي الفاعلون غير الرسميين أو المؤسسات الغير رسمية في النظام السياسي دور هام في عملية صنع السياسات بصورة مباشرة أو غير مباشرة. ورغم أهمية تلك المؤسسات الرسمية في صنع السياسة العامة، إلا إن عملية الصنع لا تقف عند الحدود الرسمية والقانونية للنظام السياسي، وإنما هناك في المقابل دور المجتمع لما يحتوي من فئات وقطاعات اجتماعية واقتصادية وسياسية، تعمل من اجل تحقيق مصالحها وتدفع باتجاه تنفيذ مطالبها. لذلك فان دور تلك الفئات والقطاعات يكون بمثابة عامل ضغط ورقابة على مؤسسات النظام السياسي الرسمية، وبالتالي تحفيز تلك المؤسسات من اجل تحقيق أهدافها. وهكذا تصبح تلك المؤسسات غير الرسمية جهة الاتصال بين النظام السياسي ومؤسساته الرسمية من جهة والمجتمع من جهة أخرى، من خلال العمل على نقل مطالب المجتمع إلى النظام السياسي، والسعي نحو تحقيقها من خلال التأثير في عمل المؤسسات الرسمية.[2]

1– جماعات المصالح: وهي جماعات مؤثرة تتصف نوع من التنظيم و بممارسة ضغط سياسي ع لى صناع السياسة الرسميين لتحقيق أهدافها المادية أو المعنوية من خلال قوتها التأثيرية. ويبرز دور

1 مها عبد اللطيف الحديثي، **العلاقة بين السياسة والإدارة في دول العالم الثالث**، مجلة قضايا سياسية، جامعة صدام، كلية العلوم السياسية، عدد(1)، 2000، ص 142.

2 مها عبد اللطيف الحديثي، محمد عنان الخفاجي، **النظام السياسي والسياسة العامة** ، مركز الفرات للتنمية والدراسات الإستراتيجية، بغداد، 2006، ص24.

جماعات الضغط على الصعيد السياسي بقيامها بالدفاع عن مصالح أفرادها وعن الأفكار والمبادئ التي يؤمنون بها، وهي تعمل على توجيه سياسة الدولة في الاتجاه الذي يخدم هذه المصالح والأفكار، فهدفها التأثير في السلطة السياسية من اجل تحقيق المكاسب.

وتمارس جماعات الضغط دورها في السياسات العامة من خلال التأثير في عملية رسم السياسات، وعلى تنفيذ تلك السياسات والرقابة عليها، ولها في ذلك وسائل عدة ذلك من خلال دورها في التأثير على المؤسسات الرسمية في النظام السياسي مثل السلطة التشريعية والتنفيذية والقضائية والإدارية.

فبالنسبة لدورها في إطار السلطة التشريعية، تعمل تلك الجماعات على تقديم المعلومات الفنية والإحصاءات والأبحاث العلمية، والدراسات المستفيضة، التي قد تغير من تقدير الأمور وتوجيه السياسة التشريعية لصالح أهداف هذه الجماعات. وقد تسمح المؤسسة التشريعية لجماعات الضغط بان تقرر بما تراه مباشرة أمام لجان البرلمان المختلفة. كذلك تعمل على تأييد مرشحين معينين في الانتخابات أو معارضة إعادة انتخابهم.[1]

في تحليل السياسة التجارية، هناك تقليد طويل في دراسة الضغوط الاجتماعية من مجموعات المصالح ومختلف الصناعات. . وفقًا للفرضية الرئيسية للنهج المجتمعي، فإن السياسات التي تتبناها الدولة تعكس مطالب القطاع الخاص. معظم الدراسات التي تستخدم المتغيرات المجتمعية لأغراض تفسيرية تركز تحليلاتها على مطالب الحمائية من مختلف الصناعات. في هذا المنظور ، فإن التغيير في ميزان القوى بين مجموعات الضغط المتعددة يعتبر مسؤولاً عن تغيير سياسة الدولة واتجاهها. وفقًا لهذا المفهوم، تلعب المجموعات المنظمة دورًا رائدًا وتتنافس على القوة السياسية والاقتصادية.

2- الأحزاب السياسية : وهي تنظيمات محلية دائمة من الفاعلين الناشطين سياسيا والناخبين، ترتكز على قاعدة من الدعم الشعبي بغرض الفوز بمنصب انتخابي للسيطرة على المؤسسات الحكومية. ومن تعاريف الحزب السياسي تعريف «لاسويل وكابلان» الذي يتضمن أن الحزب السياسي هو« مجموعة من الأفراد؛ تصوغ القضايا الشاملة؛ وتقدم مرشحين في الانتخابات،»[2]، أما "جوزيف شليزنجر" فيري

1 مها عبد اللطيف الحديثي، محمد عنان الخفاجي، **المرجع السابق**، 19.

2 أسامة الغزالي حرب، **الأحزاب السياسية في العالم الثالث**، عالم المعرفة، العدد 117، 1987، ص14.

أن الحزب هو " التنظيم السياسي الذي يشارك بنشاط وفاعلية في التنافس من أجل الم ناصب الانتخابية". ويستخلص Kay Lawson" "تعريفا للحزب السياسي بأنه "تنظيم من الأفراد يسعى للحصول على تفويض مستمر (انتخابي أو غير انتخابي) من الشعب لممثلين محددين من ذلك التنظيم لممارسة القوة السياسية في مناصب حكومية معينة، مع إعلان أن تلك القوة سوف تمارس السلطة بالنيابة عن الشعب".[1]

الأحزاب السياسية هي منظمات تطوعية تربط بين المواطنين وحكومتهم. وتعمل الأحزاب على توفير المرشحين للمناصب العامة وتنظيم الحملات لاختيار هؤلاء المرشحين والمنافسة بهم مع الأحزاب الأخرى على المناصب مختلف مستوياتها المحلية والقومية . كما تشجع الأحزاب السياسية المواطنين على المشاركة السياسية والتوجه إلى صناديق الاقتراع لانتخاب ممثليهم.

3- المواطن: رغبة المواطن هي القاعدة التي يتم من خلالها بلورة وصنع السياسة العامة، من قبل صانعي السياسة وهناك عدة أشكال بمشاركة المواطنين في اتخاذ القرار وصنع السياسات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية:[2]

والمشاركة غير المباشرة من خلال قيام ممثليهم في المجالس والهيئات المنتخبة (المجالس التشريعية ، المجالس البلدية ، بمراقة ومساءلة ضياع السياسات و أصحاب القرار).

المشاركة المباشرة من خلال ممارسة حقوقهم في الترشيح و الانتخابات للوصل إلى مواقع إتخاذ القرار أو صنع السياسة ، فضلا عن حقهم في الاقتراح و التصويت لمن يرونهم مناسبين ليصلوا لهذه المواقع .

- المشاركة عبر تنظيم حملات الضغط و التأثير المناصرة لبعض السياسات أو المناهضة لسياسات أخرى.

1 أسامة الغزالي حرب، المرجع السابق، 17.

2 وحيد الجيران، اعتدال الجريري، حذيفة جلامنة، حقوق المواطنين الدليل الارشادي، ترجمة خليل توما، ط1، منشورات مفتاح ، 2011. ص4.

المطلب الثالث: نظريات صنع السياسة التجارية

تعتبر السياسة التجارية واحدة من أهم السياسات لتوزيعية للدولة، لذا نجد الحكومات المختلفة من مختلف التوجهات توليها أهمية بالغة.

أولا- السياسة التجارية والعملية السياسة : منذ ريكاردو، اعتقد اقتصاديو التجارة الدولية أن التجارة الحرة أمر مرغوب فيه من منظور عالمي، وفي معظم الحالات، تعتبر هي الحالة الأمثل التي يجب أن تكون عليها العلاقات التجارية من وجهة نظر كل بلد على حدة. ونظرا لهذا التراث النظري، وجد هؤلاء الاقتصاديين بعض الصعوبات مع واقع العلاقات التجارية الدولية، ومع الحماية التجارية على وجه التحديد، فالحماية ظاهرة منتشرة ومستمرة . لقد شُغِل اقتصاديو التجارة الدولية بالتوفيق بين هذا الوضع (الواقع) ونظرية التجارة الدولية التي نصت على أن الحماية ينبغي أن تكون نادرة نسبيا. وكان أحد الردود على هذه المعضلة أن النظرية تفتقر لتفسير هذه الظاهرة (أي الحماية) أو بها فجوة، وأنه ربما هناك بعض المبررات النظرية لوجود الرسوم الجمركية.[1]

لقد بدأت المحاولات الأولى لإدخال العوامل السياسية في دراسة السياسة التجارية مبكرا، وبدأت دراسة الأسباب السياسية والاقتصادية للحمائية في الانتشار على نطاق واسع، منذ ثلاثينيات 1930 على الأقل، على سبيل المثال، Schattschneider الذي جادل بأن رفع تعريفات الولايات المتحدة في عام 1930 من خلال التشريع سموت -هاولي كانت نتيجة للضغوط الممارسة من قبل جماعات المصالح الاقتصادية المنظمة.[2]

تعتبر السياسة التجارية أو أي من السياسات الاقتصادية الأخرى جزءا من السياسة العامة للدولة، ويكشف تحليل السياسة العامة عن حقيقة هامة وهي تبعية النظم الفرعية للاختيار السياسي، وعلى الرغم من تعدد المداخل في تحليل السياسة العامة ، فان الطبيعة السياسية تستحق اهتماما خاصا. فليست هي ببساطة اكتشاف القوانين الاقتصادية والاجتماعية للطبيعة وتشغيل هذه القوانين ضمن لوائح رسمية كالمراسيم والتنظيمات. إنما صنع السياسة العامة يتسم بالصراع والخصومة وتكوين

1 Jeffreys. Banks, Eric A. Hanushek, **MODERN POLITICAL ECONOMY,** Old topics, new directions, Cambridge University Press , 1995, p108.

2 Daniel Lederman, **The Political Economy Of Protection Theory and the Chilean Experience**, p.

الائتلافات والتوفيق والتراضي والحلول الوسط.[1] وهكذا تبتعد عملية صنع السياسة عن النموذج المجرد البسيط للاقتصاديين، وبالرغم من كل ما يوصي به الاقتصاديون، إلا أن عملية اتخاذ القرار في النهاية تعود إلى رجل السياسة أو المؤسسات السياسية المخولة قانونا مباشرة واتخاذ مثل هذه القرارات دستوريا.

الاقتصاد السياسي للحمائية يقدم إجابة مثيرة للاهتمام. تستند هذه المدرسة الفكرية إلى ملاحظة مفادها أن التدابير الحمائية لا يتم تقديمها (أو إلغاؤها) تبعا لرغبة الحكومة الحميدة وكلية العلم بهدف تعظيم الرفاه الاجتماعي. بدلاً من ذلك ، فهي نتيجة مجموعات الضغط التي تضغط على الحكومة لإجراء تغييرات سياسية معينة. لذلك يمكن تفسير الحمائية على أنها سياسة عقلانية لصناع القرار في الديمقراطية.[2]

ثانيا– طلب وعرض السياسة التجارية : إن متابعة و ملاحظة صنع القرار الفعلي في الأنظمة الديمقراطية تشير إلى وجود سوق سياسي للحماية، حيث يوجد طلب على، و عرض السياسة التجارية (حماية)، (Baldwin, 1982; Brock & Magee, 1978; Frey, 1984) الطلب على الحماية يأتي من مجموعات محددة معينة من الناخبين، الشركات، جماعات المصالح المرتبطة بها. ويأتي هذا العرض من السياسيين المسؤولين الحكوميين.

1– الطلب على السياسة الجارية : طلب على ا لسياسة التجارية من المتعاملين الاقتصاديين (المستهلكين والشركات الاقتصادية). وتختلف طبيعة هذا الطلب بدلالة المجموعة المعتبرة:

- يريد المصدرون الوصول إلى الأسواق الخارجية.
- يرغب المنتجون المحليون في الحماية من المنافسة الخارجية.
- يرغب ا لمستهلكون في الحفاظ على مصلحهم، فهم يريدون الحصول على منتجات متنوعة بأسعار منخفضة قدر الإمكان وبأكبر الكميات المتاحة.

2– عرض السياسة التجارية: هذا العرض يأتي من الحكومة. وتتنوع أهداف الحكومات أيضا.

1 السيد عليوة، **صنع القرار السياسي في منظمات الإدارة العامة** ، الهيئة المصرية للكتاب القاهرة، 1987، ص90.

2 Giancarlo Gandolfo, **International Trade Theory and Policy**, op.cit, p283.

– يجب أن تأخذ في الاعتبار المصلحة العامة. بمعنى آخر، تهدف كل حكومة إلى تعظيم الرفاهية الوطنية.

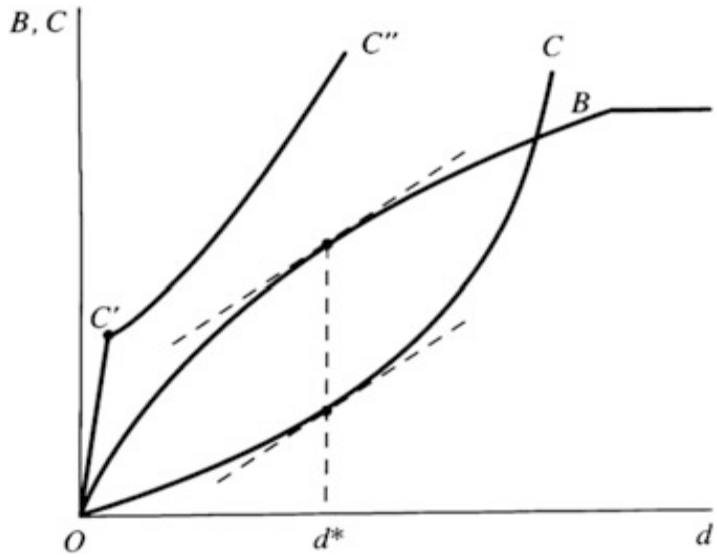
– يجب أن تضمن الحكومة بقاءها في السلطة، مما يعني أنهم حريصون على إعادة انتخابهم.

– حتى وان كان الحكومة منتخبة ديمقراطيا، فقد تتعرض لضغط مباشر (المظاهرات، الإضرابات، انسداد الحياة الاقتصادية،... إلخ.)

من الناحية النظرية، يفترض أن اختيار السياسة التجارية من قبل الحكومة يفي بالهدف التالي: تلبية مطالب المجموعات المختلفة مع تعظيم فرص إعادة انتخابهم.

ثالثا– الطلب والعرض على السياسة التجارية وتحليل التكلفة والربح : إن متابعة و ملاحظة صنع القرار الفعلي في الأنظمة الديمقراطية تشير إلى وجود سوق سياسي للحماية، حيث يوجد طلب على، وعرض الحماية، كما أشار الى ذلك ، Baldwin، Brock & Magee، Frey. . الطلب على الحماية يأتي من مجموعات محددة معينة من الناخبين، الشركات، جماعات المصالح المرتبطة بها . ويأتي هذا العرض من السياسيين المسؤولين الحكوميين.

الشكل رقم (14): قيمة الضغط المثلى



source : Giancarlo Gandolfo, International Trade Theory and Policy, op.cit, p283.

من جانب الطلب يستثمر الأعوان الاقتصاديون الذين سيستفيدون من التدابير الحمائية عديد الموارد من أجل التأثير على القرارات السياسية حتى تكون لصالحهم. ومن هنا يمكن فحص تحليل الوضع في سياق تحليل التكاليف والأرباح (cost-benefit analysis)، كما هو مبين في الشكل أعلاه، يتم قياس قيمة وكمية الحماية بالمتغير d، وليكن من اجل التسهيل معدل الرسم الجمركي ولكن يمكن

أن يكون أي إجراء حمائي آخر، أرباح (ال فوائد) B وتكاليف C جماعات الضغط lobbying و يتم قياسها نقدا. يرسم منحنى تكلفة الضغط OC بافتراض تزايد التكاليف الحدية، لأنه من المنطقي توقع أن يصبح الحصول على معدلات جمركية أعلى من الحكومة أكثر فأكثر صعوبة. منحنى أرباح الضغط OB (benefits-from-lobbying curve) يتزايد ليصل إلى الحد الأقصى، والتي تتطابق مع معدلات جمركية تصل إلى حد الحظر (prohibitive tariff). وليس من المستبعد أن زيادة معدلات الرسوم الجمركية قد تسفر عن زيادة المنافع الحدية لطائفة معينة، ولكن من أجل التبسيط تم رسم منحى OB على افتراض تناقص الأرباح الهامشية في كل الأحوال. وكما هو الحال في كل حالات تحليل التكاليف والأرباح مع منحنيات السلوك الرشيد، يعظم الربح الصافي ويصل إلى أقصى حد ممكن، حين تتعادل ويتساوى الإيراد الحدي (الربح الحدي) والتكلفة الحدية . وهذا يعطي معدل التعريفة *d؟ وهذا حين يتساوى ميل المنحنى OB وميل منحى OC ، وتكون المسافة الرأسية بين هذين المنحنيين (أي الربح الصافي) أبعد ما يكون.

يوضح الشكل أيضا أن نشاط جماعات الضغط ليس مجديا دائما . ويُظهر منحنى التكاليف "OC'C التكاليف الأولية لعمليات الضغط قد تكون مرتفعة بحيث أن المنحنى يقع فوق منحنى الأرباح على طول المجال. يمكن أن تنشأ حالة التكلفة هذه عندما يصعب تنظيم مجموعات المصالح المستفيدة من الحماية، أو في حالة عدم وجود منظمة اخرى بأهداف أخرى (مثل الاجتماعات الاجتماعية) والتي يمكن أن تستخدم لإعداد اللوبي. وبالتالي تجنب التكلفة الأولية OC . وهذا يفسر لماذا " لا نطلب" الحماية من قبل الجميع ولماذا تميل مجموعات المصالح المنظمة بالفعل إلى الحصول على مزايا إضافية، في حين أن الوافدين الجدد هم في موقف صعب في السوق السياسية لحماية.[1]

رابعا– مسح تاريخي لنظريات الاقتصاد السياسي في السياسة التجارية : ما كتب حول الاقتصاد السياسي للسياسة التجارية يجد أصوله في كتاب "ثروة الأمم" لآدم سميث. وكان ادم سميث أول من قال بفكرة أن التعريفات الجمركية موجودة بسبب الضغوط السياسية. في الفصل الذي يتحدث عن قيود التجارة.[2] وحديثا تم ربط العلاقة بين السياسة والحماية بشكل أكبر بواسطة (Schattschneider 1935)

1 Giancarlo Gandolfo, **International Trade Theory and Policy**, op.cit, p284.
2 Raymond Riezman and John D. Wilson, **Politics and trade policy**, in jeffreys. Banks, eric a. Hanushek, **Modern Political Economy Old topics, new directions**, Cambridge university press, London ,uk, 1995, p110.

في كتابه المؤثر « Politics, Pressures and the Tarif». ووضح فيه أن التعريفات موجودة لأن النظام السياسي متحيز لصالح المصالح المتمركزة ("مجموعات الضغط")، والتي تستفيد من الحماية، بدلاً من المصالح المشتتة وغير المنظمة التي تخسر. وكتب يقول ، "على الرغم من أن فوائد وتكلفة التعريفة الحمائية، التي يتم النظر إليها في مجملها، ربما تكون متساوية تقريبًا ، ومن الناحية النظرية، فإن المصالح الداعمة والمعارضة للتشريع متساوية تقريبًا، وبالتالي فإن الضغوط التي تمارس على الكونغرس غير متكافئة"".

العديد من المحاولات الأولى لإدخال الاعتبارات السياسية في نماذج التجارة المعيارية (التقليدية) ركزت على المنافسة على الريوع النادرة الناتجة عن الحصص، وعلى المنافسة للحصول على الإيرادات الناتجة عن الرسوم الجمركية الخارجية. ومن الأمثلة البارزة على ذلك مقالات كل من Krueger (1974)، و Bhagwati and Srinivasan (1980)، و Bhagwati (1982). وقد طورت الدراسة الأخيرة المفهوم العام لأنشطة "غير منتجة مباشرة، البحث عن الريع" ، التي تسمى اختصارا DUP، التي تشمل البحث عن المداخيل، والبحث عن الريوع، وأنشطة البحث عن الرسوم الجمركية فضلا عن العديد من الأنشطة الأخرى المماثلة. ويتمثل أحد الأهداف الأساسية لكثير من هذه الكتابات في شرح كيف تتأثر خسائر الرفاه المرتبطة بالحماية التجارية بوجود أنشطة DUP، بدلا من تفسير وجود حماية نفسها.

تفترض " الأدبيات" أو الكتابات التي تناولت "التعريفة الداخلية" « endogenous tariff literature » أن الحماية التجارية تأخذ شكل التعريفة الجمركية (الرسوم الجمركية) وتسعى إلى تفسير سبب وجود تعريفات إيجابية. وتنطلق من فكرة أساسية مفادها أن التعريفات هي نتيجة للضغوط السياسية في سياق نماذج الوكيل العقلاني. ومن الأمثلة المبكرة على هذه الكتابات ما قدمه Brock and Magee (1978)، Feenstra and Bhagwati (1982)، و Findlay and Wellisz.[1]*

1 Raymond Riezman, John D. Wilson, **Politics and trade policy, op.ct,** p 111.

* - Brock, W., and S. Magee. 1978. "The Economics of Special Interest Politics: The Case of Tariffs," American Economic Review, 68: 246-50

-Feenstra, R., and J. N. Bhagwati. 1982. "Tariff Seeking and the Efficient Tariff," in J. N. Bhagwati, ed.,Import Competition and Response, University of Chicago Press, Chicago, pp. 245—58

-Findlay, R., and S. Wellisz. 1982. "Endogenous Tarriffs, the Political Economy of Trade Restrictions, and Welfare," in J. N. Bhagwati, ed., Import Competition and Response, University of Chicago Press, Chicago, pp. 223—34.

قدمت ورقة (1982) Findlay-Wellisz نظرية بسيطة لكنها مؤثرة لتشكيل التعريفات. فقد افترضوا نظامًا سياسيًا "غير متحيز"، ففي حالة انعدام الضغط من الطرفين تكون النتيجة تعريفة صفرية. تمتلك المجموعة الأولى عوامل نوعية specific لصناعة منافسة للاستيراد، ومن ثمة تبدأ بالضغط من اجل التعريفة (أي للحصول على تعريفة مرتفعة)، وتمتلك مجموعة أخرى العوامل النوعية لصناعة مصدر للسلع، ومن ثم تقوم هذه المجموعة بالعمل والضغط ضد التعريفة (الرسوم الجمركية). وتقاس جهود الضغط لمجموعة ما بالنفقات المكرسة للعمل في "أنشطة سياسية". في الحقيقة لم تتم نمذجة الطريقة التي تتبعها هذه الأنشطة في التأثير على النتائج والمخرجات السياسية. وانما اتبعت (الورقة) مقاربة لتحديد " دالة تشكيل التعريفات" tariff formation function ، والتي تربط معدل الرسوم الجمركية بمستويين من جهود الضغط (ضغط لطلب تعريفة مرتفعة"الحماية" وضغط معاكس ضد الحماية).

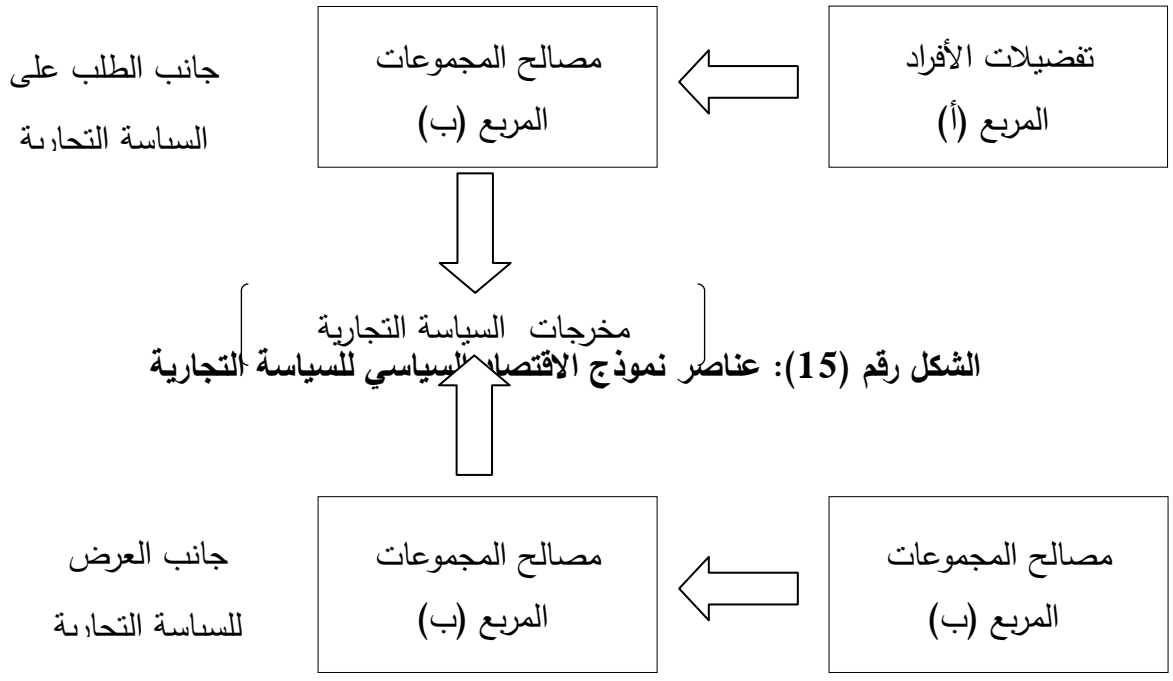
لم تأخذ الأدبيات السابقة التي تناولت التعريفة الداخلية "الذاتية" بالاعتبار السياسة الانتخابية، على الرغم من أن القيود التي يفرضها الناخبون تنعكس وتؤثر على شكل دالة تشكيل التعريفة. حى قدم Mayer مقالا هاما سنة 1984 حول تشكيل التعريفة كنتيجة للتصويت بالأغلبية. تعتمد تفضيلات الحماية على مالكي عامل الانتاج. على سبيل المثال، فإن الناخبين الذين يتمتعون بهبات وفيرة من رأس مال نوعي سيفضلون حماية الصناعة التي تستخدم هذا العامل النوعي. والنتيجة المتضمنة في النموذج هي أنه سيتم اختيار التعريفات وفقًا لتفضيلات الناخب الوسيط. هذه نظرية لسياسة الأغلبية، وليست سياسة جماعة ضغط. ففي حالة عدم اليقين والمعلومات الكاملة، لا يوجد دور واضح لسياسة مجموعة الضغط.

يُعتقد أن النظرية المناسبة للحماية التجارية تتطلب نموذج جمع وبنجاح بين العملية الانتخابية وجماعات الضغط السياسي، وقد قدم كل من Grossmann-Helpman 1984 نهجا مغايرا لمقاربة تكوين دالة التعريفة، وقد طورا نموذجا ينظر فيه إلى مشكلة جماعات الضغط (اللوبيات) على أنها مشكلة وكالة مشتركة، حيث يوجد العديد من المقاولين (اللوبيات) يحاولون حث ودفع الوكيل (الحكومة)لاتخاذ قرارات (وضع تعريفات) لصالحهم. وفي هذه الحالة جماعات الضغط هي التي تواجه السياسيين من خلال دالة تربط بين مساهماتهم (في الحملة الانتخابية) بالتعريفات الجمركية والإعانات

وليس العكس. وهكذا قد ينظر إلى هذه الدالة على أنها دالة تشكيل التعريفة معكوسة. أي أنها تعطي مستوى الاشتراكات كدالة في التعريفة و الم الموعود.

يعتبر Grossmann-Helpman رائدان في هذا المجال، إذ طورا النماذج التي تدرس القطاعات المنظمة سياسيا وكيف يمكن أن تؤثر عل ى السياسة التجارية من خلال المساهمات الحملات الانتخابية، وأخر نموذج وهو الأشهر "حماية للبيع" « protection for sale ».

خامسا– بنية النموذج الأساسي للاقتصاد السياسي للسياسة التجارية : يوضح الشكل أسفله تصور الاقتصاد السياسي للنموذج الذي يتم فيه صياغة وتشكيل السياسة التجارية، وهو يعتبر سوق للسياسة التجارية كما سبق شرحه في هذا المبحث.



الشكل رقم (15): عناصر نموذج الاقتصاد السياسي للسياسة التجارية

المصدر: Dani Rodrik , political economy of Trade Policy, op.cit,

سادسا– بعض نماذج الاقتصاد السياسي للسياسة التجارية

الجدول رقم (06): نماذج الاقتصاد السياسي للسياسة التجارية

مقاربة النمذجة	الكاتب	من يحدد التعريفة	كيف تعمل	تعتمد الحماية على
مقاربة الناخب	Mayer 1984	**الناخب الوسيط :** اختيار التعريفة التي	يستمد المواطنون دخلهم من الصناعة القابلة	+ حصة الناخب الوسيط في الملكية العامل

الوسيط الديمقراطية المباشرة		تعظم رفاه التاخب الوسيط	للحماية ويصوتون على مستوى التعريفة التي تعظم إيراد الناخب الوسيط.	+عدد العمال في الصناعة +حجم الصناعة – مرونة الطلب على الواردات
مقاربة المساهمة في الحملة	Magee Brock Young 1989	**السياسيون وجماعات الضغط معا** : تختار الأحزاب التعريفات لصالح العامل المرتبط بها، بينما تساهم جماعات الضغط في احتمال انتخابها.	تعتمد الانتخابات على المساهمات. يساهم أصحاب العوامل في الأحزاب السياسية الملتزمة مسبقًا بعظيم أرباحهم.	نتيجة مباراة ناش
مقاربة دالة تكوين التعريفة الجمركية	Findlay Wellisz 1982	**الصناعة:** عن طريق إنفاق الموارد على ممارسة الضغط وتحسين دالة تشكيل التعريفة المقدمة	يفترض أن تعتمد التعريفة مباشرة على الموارد التي تنفق على الضغط. جميع الأفراد يعظمون دخلهم.	+ تأثير نسبي للدولارات الداعمة للحماية في مقابل الدولارات المناهضة للحماية – عدد الافراد في الصناعة + حجم الصناعة – مرونة الطلب على الواردات
مقاربة دالة الدعم السياسي	Hillman 1989	**صانعوا السياسة** : بلختيار التعريفات لتعظيم دالة الدعم السياسي	الدعم السياسي يعتمد على أرباح الصناعة والكفاءة. صناع السياسة يعظمون الدعم السياسي.	– وزن الكفاءة في الدعم السياسي + حجم القطاع – مرونة الطلب على الواردات

مقاربة المساهمة السياسية	Grossman-Helpman 1994	**السياسيون:** تعظيم دالة هدف معرفة بالمساهمات والرفاه	شاغل واحد هو اختيار سياسة لتعظيم المساهمات والرفاه الاقتصادي . مجموعة ضغط الصناعة(العامل النوعي) تعرض مساهمات أمثلية مشروطة بالسياسات.	– غدد الأفراد في الصناعة – وزن الرفاه +حجم القطاع – مرونة الطلب على الواردات

Source : Alan V. Deardorff, Robert M. Stem, **Constituent Interests and U.S. Trade Policies**, 'The University Of Michigan Press, Ann Arbor, 199,p 33.

المبحث الثاني: الاتفاقات الثنائية والإقليمية للسياسة التجارية

إلى جانب العوامل المحلية المحددة للسياسة التجارية للدولة، تتدخل عوامل إقليمية للتأثير على اختيارات السياسة التجارية.

إذا تكلمنا عن التكتلات الاقتصادية الإقليمية فهي اتفاق عدد من الدول المنتمية جغرافيا إلى إقليم اقتصادي معين لإقامة ارتباط فيما بينها في شكل من أشكال التعاون أو التكامل الاقتصادي، كأوروبا الغربية، اتحاد المغرب العربي، أمريكيا الشمالية....الخ، أما الجهوي فنقصد به اتفاق أو تكتل فوق إقليمي أي يشمل دولا أكثر من إقليم ودون العالمي. كالاتحاد الأوربي، المنطقة العربية للتبادل الحر، كمنتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي (أبيك)، وتكتل الأمريكيتين

المطلب الأول: مفاهيم أساسية حول الاتفاقات التجارية

إلى جانب العوامل المحلية المحددة للسياسة التجارية للدولة، تتدخل عوامل إقليمية للتأثير على اختيارات السياسة التجارية

إذا تكلمنا عن التكتلات الاقتصادية الإقليمية فهي اتفاق عدد من الدول المنتمية جغرافيا إلى إقليم اقتصادي معين لإقامة ارتباط فيما بينها في شكل من أشكال التعاون أو التكامل الاقتصادي، كأوروبا الغربية، اتحاد المغرب العربي، أمريكيا الشمالية....الخ، أما الجهوي فنقصد به اتفاق أو تكتل فوق إقليمي أي يشمل دولا أكثر من إقليم ودون العالمي. كالاتحاد الأوربي، المنطقة العربية للتبادل الحر، كمنتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي (أبيك)، وتكتل الأمريكيتين

أولا- تعريف المعاهدات والاتفاقيات التجارية الثنائية والاقليمية : المعاهدة هي اتفاق إستراتيجي سياسي، اقتصادي، أو حتى عسكري دولي، يعقد بين دولتين أو أكثر، وفي منظور القانون الدولي، تعتبر معاهدة دولية: "هي اتفاق صريح بين شخصين أو أكثر من أشخاص القانون الدولي لتنظيم العلاقات بينهم عن طريق إنشاء أو تعديل أو إنهاء حقوق والتزامات متبادلة وفقا للقانون الدولي"[1]

1 طالب رشيد يادكار: مبادئ القانون الدولي العام، مؤسسة موكرياني للبحوث والنشر، أربيل، العراق، 2009، ص 93.

تعريف2: "هي اتفاق أطرافه دولتان أو أكثر أو غيرها من أشخاص القانون الدولي، موضوعه تنظيم علاقة من العلاقات التي يحكمها هذا القانون، ويتضمن حقوقا والتزامات تقع على عاتق أطرافه".

أما الاتفاقية (convention) فهي اتفاق مكتوب بين شخصين أو لأكثر من الأشخاص الدولية من شأنه أن ينشئ حقوقا والتزامات متبادلة في ظل القانون الدولي العام.[1]

ومن القانونين من يفرق بين الاتفاقية والمعاهدة، بالرغم من شأنه أو تعريف كل منهما فيخصص مصطلح الاتفاقية convention للاتفاقيات التي تخص نواحي فنية كالشؤون الاجتماعية، الاقتصادية والتجارية أو القنصلية...إلخ، ويجعلها أقل شأنا من المعاهدة، أما عمليا فقد أصبح المصطلحان مترادفان وهذا ما تستعمل به وتكون الاتفاقية أو المعاهدة ثنائية إذا تمت بين دولتين.

أما البروتوكول Protocole فيستعمل في الاتفاقيات الدولية للدلالة على خلاصة محاضر الاجتماعات التي أدت إلى توقيع المعاهدة، كما يطلق على ملحق الاتفاقية، أو تعديل الاتفاقية قائمة بين الدولتين، وقد يطلق أحيانا على الاتفاقية ذاتها مثل البروتوكول التجاري بين الدولة س والدولة ص.

ثانيا- خصائص الاتفاقات التجارية : إن أهم ما يميز الاتفاقات الدولية هي الصفة الحكومية، لأن الدول هي التي تتفاوض عليها وتوقعها وتلتزم بأحكامها، وفي آن واحد فهي وثائق دولية مكتوبة توقعها الدول المتعاقدة وتلتزم بتطبيق أحكامها.[2]

من تعريف كل من المعاهدة والاتفاقية، نستخلص ما يلي:

-إن الاتفاقية والمعاهدة يعبر عن التقاء إرادات موقعيها على أمر ما، فهي ذات صفة تعاقدية الغرض منها إنشاء علاقة قانونية بين الأطراف المتعاقدة.[3]

-الاتفاقية أو المعاهدة هي اتفاق مكتوب، أو هي وثيقة دولية مكتوبة توقعها دول وتلتزم بتطبيق أحكامها.

1 الموسوعة العربية، على الخط على الرابط www.arab-ency.com

2 عمر سعد الله، **قانون التجارة الدولية: النظرية المعاصرة**، دار هومة، الطبعة الأولى، الجزائر، 2007، ص 50.

3 الموسوعة العربية:

فأي اتفاق يكون مكتوبا بين شخصين دوليين أو أكثر ويكون وفقا للقانون الدولي مهما كانت الصيغة التي كتب بها بغض النظر عن الذي يطلق عليه، فقد يسمى معاهدة treaty أو اتفاقية agreement (accord) أو ميثاق (charte, charter) أو حسب ما تتفق عليه الأطراف الموقعة.

والجدير بالذكر، أن وفقا لحكم المادة 132 من دستور الجمهورية الجزائرية الصادر سنة 1996 فإن: "المعاهدات التي يصادق عليها رئيس الجمهورية حسب الشروط المنصوص عليها في الدستور تسمو في القانون" ومعلوم أن المعاهدة أو الاتفاقية الدولية لكي تصبح لها قوة القانون أو أسمى منه في القيمة القانونية، يتعين خضوعها للتصديق عليها ونشرها وفقا للأوضاع المقررة[1].

في الجزائر تنص المادة الرابعة من القانون المدني الجزائري على أن تطبيق القوانين في تراب الجمهورية يكون ابتداء من يوم نشرها في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية.

ثالثا– أنواع الاتفاقات التجارية : تتمثل الصورة التقليدية للتعاون الثنائي في المجال التجاري في قيام المفاوضات المباشرة بين دولتين لتعديل ومواءمة سياساتها التجارية للتوصل فيما بينها لمعاهدة تجارية أو اتفاق ثنائي.

تعقد هذه المعاهدات عادة لمدة طويلة من الزمن، أو لمدة غير محددة بحيث تظل قائمة إلى أن يتم إلغاؤها بمعرفة الطرفين وبالطرق التي يتم الاتفاق عليها وتتضمن هذه المعاهدات عادة النص على الحد الأدنى من المعاملة التي يتعهد بها الطرفان، أو النص على التزام الطرفين المتعاقدين يمنح مواطني ومشروعات الدولة الأخرى ذات المعاملة التي يتمتع بها المواطنون والمشروعات الوطنية داخل إقليم الدولة.[2]

تتفق الدول في مثل هذه المعاهدات على ما يسمى بشرط المعاملة بالمثل وشرط الدولة الأول ى بالرعاية.

رابعا– الأهداف التي تحققها الاتفاقيات الثنائية: تسعى هذه الاتفاقيات إلى تحقيق أهداف منها:

1 عمر سعد الله: **المرجع السابق**، ص 56.

2 إبراهيم الفار: **السياسة التجارية الخارجية**، دار النهضة، ص 97.

1- تشجيع الصادرات: من بين أهم الأهداف التي تسعى لتحقيقها أي اتفاق تجاري هو تشجيع الصادرات بمعدل أكبر، وعلى آجال طويلة. فالاتفاق الثنائي يساعد على تحقيق هذا الهدف بعيدا عن مشاكل السوق الدولي وتقلباته، مما يوفر عامل الاستقرار والتأكد بما يساعد على تقليل التكاليف.

2- تنويع مصادر الصادرات، والقضاء على عنصر المخاطرة: تساعد الاتفاقيات الثنائية على فتح أسواق ومصادر جديدة للتصدير لكلتا الدولتين المشتركتين في الاتفاقية، وهذا يؤدي إلى تنويع لمصادر التصدير، فوجود العديد من هذه الاتفاقيات يتيح زيادة مصادر التنويع، مما يعود بالفائدة على الدولة ومنتجيها.

3- هدف الوقاية والتأمين: يمكن للبلد أن يتعاون في مجال السياسة التجارية ويبرم اتفاق ثنائي كإجراء وقائي ضد تضاؤل إمكانية الوصول إلى سوق كبيرة. في هذا الإطار يمكن فهم إقحام عدد من الدول الصغيرة (النامية) على إبرام اتفاقيات تبادل حر مع دول متقدمة كبيرة. في هذا الإطار يمكن فهم إقحام عدد من الدول الصغيرة (النامية) على إبرام اتفاقيات تبادل حر مع دول متقدمة كبيرة.[1]

المطلب الثاني: التحرير التجاري الدولي (أحادي وثنائي الجانب) طرقه ووسائله

لم تقلل محاولة إنشاء نظام تجاري متعدد الأطراف بعد الحرب العالمية الثانية من قيمة مقاربة التعاون الثنائي أو الإقليمي للترتيبات التجارية، بل بقيت سائدة بالرغم من كل التقدم المحصل علية في تعددية الأطراف.

أولا- طرق تحرير التجارة على المستوى الدولي : يمكن تحديد الطرق الرئيسية لتحرير التجارة (على مستوى الدولي) بما يلي :

- التجرير الأحادي الجانب، أو ما يسميه باغواتي Bhagwati بـ"الذهاب وحيدا" أو النزعة الانفرادية في تحرير السياسة التجارية؛

- التحرير المتبادل للتجارة ضمن مفاوضات ثنائية أو جماعية في شكل اتفاقيات التجارة التفضيلية كمناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية؛

1 WTO : **World trade rapport** 2007, P 67.

– التحرير المتبادل للتجارة، أو ما يسمى بالمعاملة بالمثل في إطار متعدد الأطراف كالمفاوضات متعددة الأطراف تحت الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة GATT، OMC؛

– التحير الانفرادي تحت التهديد بالعقوبات، أو ما يسمى بالأحادية العدائية، كما استعملت الولايات المتحدة قانون 301. هذا النوع من الأحادية العدائية لا يستعمل إلا من طرف الدول العظمى القوية جدا كالولايات المتحدة أو الاتحاد الأوربي.

المنافسة الحقيقية في كل من النظرية والسياسة تكون بين الأحادية والتقابلية أو المعاملة بالمثل عندما يتعلق الأمر باختيار أسلوب تحرير التجارة. فـيذهب الاقتصاديون إلى اختيار الأسلوب الأول "الحكمة التقليدية" كما يسميها باغواتي [1]. بينما يفضل واضعي السياسة والسياسيين "أنصار المذهب التجاري" ويفضلون أسلوب المعاملة بالمثل. حتى وان كان في هذا التقسيم الكثير من التبسيط.

ثانيا– التحرير أحادي الجانب أو الذهاب وحيدا : إن التزام الدول بتحرير التجارة في هذه يخدم مصالحها، هذا حسب تقريرات النظرية التقليدية. حتى وإن لم تلتزم الدول الأخرى. والتزمت هي بغض النظر عن موقف الدول الأخرى. لكن واقيا يحكم اتفاقات التجارة المتبادلة منطق اقتصادي ومنطق سياسي، المنطق الاقتصادي يقول إن تخفيض بلد ما لحواجزه التجارية بنفسه شيء جيد للاقتصاد وان مكاسبه ستكون اكبر من حالة ما إذا لم يتمكن من تخفيض هذه الحواجز.

أما المنطق السياسي فيقوم على نظرية جماعات المصالح، فصنع السياسات في الحكومة تهيمن عليه مصالح المنتجين، وبالتالي يمكن تسخير المفاوضات التجارية التبادلي ة لتوسيع وتغليب مصالح المنتجين المصدرين في مقابل المصالح الحمائية للمنتجين المستوردين [2]. كما أن المنطق السياسي يخضع "خارجيا" إلى منطق المعاملة بالمثل التي تعتبر أهم مبادئ التعامل السياسي الدولي وموازين القوى.

لا يمكن للخفيض الأحادي الجانب للرسوم الجمركية الاستمرار وهذا لعدة اعتبارات منها:

1– اعتبارات السياسة الداخلية: هذه السياسة التخفيض أحادي الجانب للرسوم الجمركية ليس مقبولة وهذا بالرغم من أن التخفيض يفيد عدد كبير من المستهلكين، ولا يضر إلا عدد محدود من المنتجين.

1 Jagdish Bhagwati, **going alone**, MIT press, Cambridge Massachusetts, 2002, p2.
2 Jagdish Bhagwati, **going alone**, MIT press, Cambridge Massachusetts, 2002, p5.

غير أنهم أكثر تنظيما من المستهلكين، وأكثر نفوذا لما تمتعون به من قوة مالية وتنظيمية، ويستعملون كل الوسائل من أجل إسماع صوتهم ومطالبهم. كما أن الحكومات وصلت إلى حقيقة أن التوجه إلى التعاون مع المنتجين يمكن الحكومات من تجنب تكاليف سياسية. وتقوم هذه القناعة على نظرية جماعات المصالح، فصنع السياسات في الحكومة تهيمن عليه مصالح المنتجين، وبالتالي يمكن تسخير المفاوضات التجارية التبادلية لتوسيع وتغليب مصالح المنتجين المصدرين في مقابل المصالح الحمائية للمنتجين المستوردين[1]. إذ بعقدها (الحكومات) لاتفاق تجاري بهدف تخفيض متبادل للرسوم الجمركية، يمكن الطرفين المتعاقدين الحصول على دعم سياسي ضروري من أجل تطبيق سياسة تجارية أكثر ليبرالية.

2- اعتبارات السياسة الخارجية: كما أن المنطق السياسي يخضع "خارجيا" إلى منطق المعاملة بالمثل التي تعتبر أهم مبادئ التعامل السياسي الدولي و موازين القوى.

التحرير المتفاوض عليه ثنائي أو إقليمي:

ثالثا- المفاوضات التجارية الدولية ودور جماعات الضغط: تحرير التجارة الذي شهده العالم بداية من بعد الحرب العالمية الثانية، كان نتيجة وتتويجا لصيرورة طويلة من التفاوض، وليس نتيجة رغبة الحكومات في عملية حصول مواطنيها على منافع التبادل الحر. وهذا بدليل:

1- امتناع الدول عن الانفتاح على التبادل التجاري من جانب واحد إلا جزئيا، او انفتحت مقابل تنازلات مماثلة أو ما يقابلها من امتيازات.

2- دفعت الحكومات للتفاوض على تبادل النفاذ للأسواق مع الحكومات الأجنبية تحت ضغط جماعات المصالح، وليس إيمانها بمزايا التبادل الحر. فبحسب مقاربة الاقتصاد السياسي للسياسة التجارية، فان اتفاقيات التبادل الحر ثنائية كانت أو غيرها جاءت نتيجة لضغط لوبيات التصدير القوية الراغبة في دخول أسواق خارجية جديدة، وإلحاحهم على حكوماتهم من أجل أن تقدم تنازلات في مجال الاستيراد حتى يستطيعوا هم الحصول على تنازلات من الدول الأخرى لمؤسساتهم المصدرة.

في الحقيقة، إن رغبة تبادل الدخول لأسواق الآخرين هي التي حفزت على المفاوضات، وليس الإيمان الساذج بمزايا التبادل الحر.

1 Jagdish Bhagwati, **going alone**, MIT press, Cambridge Massachusetts, 2002, p5.

إذا ثبت كل بلد رسومه الجمركية من دون أن يهتم بتبعات اختياره هذا على سلوك الدول الأخرى، سيلاحظ أنه في المقابل يلقى حمائية من طرف البلدان الأخرى.[1] وبالعكس، كل بلد يدرك أنه يمكن الحصول على النفاذ إلى أسواق الدول الأخرى عبر المفاوضات، مما يقود إلى انفتاح متبادل ومحدود، لكنه مصدر منافع كبيرة لمجموع المتبادلين المشتركين في المفاوضات.

رابعا– التحرير والتأثير على معدلات التبادل : يمكن تلخيص المقاربة التقليدية لشروط التبادل التجاري، أنه عند تحديد الدول التعريفة الجمركية بطريقة غير تشاورية ولا تنسق مع أي من الشركاء التجاريين، تدرك كل حكومة أن الرسوم التي تفرضها تلحق الضرر بالاقتصاد الوطني، ولكن إذا كان الأجانب يتحملون جزئيًا تكلفة الرسوم، تتشجيع الدول على تحصيل هذه الرسوم. لكن في حالة انتهاج كل الدول هذا الطريق فإن المكاسب المحتملة من التجارة لا تتحقق. في هذه الظروف، قد يؤدي الانتقال من التحديد غير المنسق للرسوم الجمركية إلى التخفيض المنسق لها حتى يتسنى لكل الأطراف الاستفادة من مكاسب التجارة.

لقد تم تطوير المقاربة التقليدية على أساس نظرية اللعب (المباراة)، ونموذج التوازن العام القياسي المطبق على التجارة. وتم تقديم الحجة باستخدام مثال بسيط لنظرية اللعبة، ويمكن الرجوع إلى نفس المثال في الفصل الثاني، والتي يمكن اعتبارها مثالاً على حرب التعريفة السميوت–هاولي في الثلاثينيات.

بالرجوع إلى الجدول رقم (06) ، تبين لنا أنه يمكن للبلدين زيادة رفاههما مقارنة بوضع التجارة الحرة على حساب شريكه. إنه تطبيق لما يسميه الاقتصاديون حجة شروط التبادل الدولي لصالح الرسم الجمركي. هاته الحجة، التي تلعب دورًا حاسمًا في "النظرية التقليدية"، هي كما يلي: قد يمكن لدولة ما أن تطبق تعريفة لخفض سعر وارداتها وبالتالي تحسين شروط التبادل التجاري (السعر النسبي لصادراته بالنسبة لوارداته $\frac{Px}{\mathrm{Pm}}$) ، والحصول على مكاسب إضافية. للقيام بذلك، يجب أن يكون حجمه كافياً للتأثير على أسعار المصدرين الأجانب. عندما يفرض بلد كبير رسومًا على واردات المنتج X ، فإنه يقلل من الطلب العالمي على هذا المنتج بما فيه الكفاية لخفض السعر في السوق العالمية. وبذلك تستورد الدولة الكبيرة المنتج X بسعر أقل. قياسًا على الضريبة الداخلية التي يدفعها المنتجون

1 كيد مرتد: Boomrang

المحليون جزئيًا، يمكن مقارنة الرسوم الجمركية بالضريبة المفروضة على المنتجات المستوردة المدفوعة جزئيًا من قبل المنتجين الأجانب الذين لا يستطيعون تحميلها المستهلكين حتى يتحملوا جزء من التكلفة. بالطبع ، وهكذا يمكن إثبات أن الدول الكبيرة يمكنها أن تعمل بشكل أفضل مع التعريفات الجمركية أكثر من التجارة الحرة. باختصار، فإن حجة شروط التبادل التجاري هي استخدام وضع قوي في السوق للربح على حساب الشريك.

بالنظر إلى المزايا المشار إليها، فإن لكل دولة مصلحة في اختيار الحماية إذا كانت تعتبر إستراتيجية شريكها مكتسبة. وهذا يعني أن التقرير الأحادي الجانب فيما يخص السياسات التجارية قد يؤدي إلى حرب تجارية. يؤدي هذا السلوك العدواني لأحد الشركاء التجاريين إلى اتخاذ إجراءات انتقامية من الطرف الآخر . تعد "الحرب التجارية" توازنًا مستقرًا (توازن ناش) لأنه ما إن يتم توفير الحماية، فلن يكون لدى أي طرف الحافز لتخفيض التعريفات من جانب واحد. لأنه يعتقد بأن الآخر سوف يفعل الشيء نفسه، وإذا كان الأمر كذلك، فإن الدولة التي تحرر تجارتها بطريقة انفرادية تكون هي الخاسرة ي هذه الحالة.[1]

يمكن أن يكون التفاوض على تخفيض متفق عليه كمخرج من هذا الوضع بالنسبة للدولتين، وسيكون البلدان رابحين إذا اختار كلاهما التجارة الحرة. وذلك لأن صافي مكسب شروط التبادل التجاري لبلد ما أقل من التكلفة التي يفرضها على شريكه. يعد إلغاء الرسوم الجمركية على كلا الجانبين مكسبًا صافًا لكلا البلدين.

خامسا– الاتفاقات التجارية وسيلة لفرض خيارات غير شعبية : هناك فكرة يمكن تطويرها، وهي أن الحكومات تبحث عن التنصل من مسؤوليتها عن بعض الخيارات السياسية، الاقتصادية والاجتماعية. وعن تبعات هذه السياسات وتحميلها المسؤولية لجهات أخرى خارجية متمثل ة في الاتفاقيات و/أو المنظمات الدولية.

مثال ذلك، بعض الدول الأوربية وجدت في إنشاء البنك المركزي الأوروبي ذريعة وحملته النتائج السلبية للسياسة النقدية. ونفس الشيء بالنسبة للسياسة التجارية الموحدة، أو مطابقة بعض السياسة

[1] OMC, **rapport sur le commerce mondial** 2007, suisse, 2007, p55.

الزراعية مع قواعد OMC سوف تقدم للمزارعين بأنها حتمية نتيجة الالتزام المتخذة في ختام جولة الأورغواي وبعد جولة الدوحة.

يوجد عدد من ميادين، بما فيها ميدان السياسة التجارية، أين الالتزامات الدولية للبلد تسمح له – في حدود معينة– بأن يطبق سياسة من دون تحمل النتائج السلبية. المبررات النظرية لصالح هذه الإستراتيجية تحتاج إلى فحص وشرح بواسطة أمثلة بسيطة.

المطلب الثالث: الإقليمية وأشكال التكامل التجاري الدولي

شهد العالم حركة اندماجات وتكتلات تجارية كبيرة في تسعينات القرن الماضي بدفع من موجة التحرير الاقتصادي ومنظمة التجارة العالمية، وكانت تعتبر خطوة كبيرة من اجل تحقيق تجانس في الاقتصاد العالمي وإعطاء فرصة للدول النامية للاستفادة من تجارتها الخارجية كعجلة نمو اقتصادي.

أولا– منطقة التجارة التفضيلية: وهي اتفاقيات تجارية تتم بين مجموعة من الدول تهدف إلى تخفيض العوائق التجارية سواء كانت جمركية أو غير جمركية على ال تيار السلعي بينهما (المبادلات البينية) دون إلغائها كلية، مع احتفاظ كل دولة في حقها قي تحديد طبيعة علاقاتها التجارية مع الدول خارج المنطقة.

لا يشترط في هذه الاتفاقيات القرب الجغرافي أو التقارب الاقتصادي، فقد تشمل دول بمستويات تنمية مختلفة. ومن أمثلة هذا النوع من الاتفاقيات التجارية التفضيلية العوائق التي تفرضها الدول الأوربية على وارداتها من الدول النامية، وفي هذا الخصوص يمكن تسجيل الملاحظات التالية:[1]

– تقتصر هذه الدرجة التكاملية على مجرد تخفيض العقبات الجمركية وغير الجمركية دون إلغائها كلية.

– تنصب هذه المعاملة التفضيلية الجمركية على الشق السلعي للتجارة الإقليمية بين مجموعة الدول الأعضاء في منطقة التفضيل ولكنها لا تمتد إلى الشق النقدي للتجارة الإقليمية بين هذه الدول.

1 سامي عفيفي حاتم، "**التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**"، مرجع سبق ذكره، ص 286.

– يلاحظ أن الدول الأعضاء في منطقة التفضيل الجمركية تحتفظ بحق صياغة وتحديد نمط سياساتها القطرية في المجالات الجمركية وغير الجمركية دون الدخول في ترتيبات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء في هذا الخصوص.

ثانيا– منطقة التجارة الحرة: تهدف منطقة التجارة الحرة إلى إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية على حركة السلع والخدمات بين الدول المتكاملة ، مع احتفاظ كل بلد عضو بتعريفة جمركية تجاه بقية دول العالم، أي كل دولة مشتركة لها الحق في فرض الرسوم الجمركية على ما تستورده من الدول الأخرى غير الأعضاء في المنطقة التكاملية . وتعرف أيضا: "منطقة التجارة الحرة هي كل تجمع اقتصادي بين مجموعة من الدول، يتم بموجبه تحرير التجارة فيما بين هذه الدول من كافة الحواجز الجمركية إزاء الدول ارج المنطقة وذلك بهدف تحقيق منافع اقتصادية تتمثل في تعظيم الإنتاج وحجم التجارة بين دول المنطقة".[1]

وتعتبر منطقة التجارة الحرة المدخل التجاري للتكامل الاقتصادي تهدف إلى زيادة حجم التبادل التجاري ورفع معدلات النمو الاقتصادي وتنو يع التجارة، وعادة ما يتم تحديد فترة زمنية لتنفيذ منطقة التجارة الحرة يتم خلالها إزالة العوائق التجارية بين الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية. أما المشكلة الرئيسية التي تواجه مناطق التجارة الحرة عادة، هي مشكلة إعادة التصدير وما يتولد عنها من احتمالات انحراف التجارة عن طرقها الطبيعية داخل نطاق المنطقة، وبخاصة كلما كان هناك تباين ملحوظ في الرسوم الجمركية الخارجية للدول الأعضاء، فغالبا ما يؤدي عدم توحيد الرسوم الجمركية إلى اشتداد عمليات إعادة التصدير حيث يزيد احتمالات تسرب بعض المنتجات الأجنبية المنشأ إلى داخل نطاق المنطقة. وبوجه خاص إلى داخل الدول الأعضاء ذات الرسوم الجمركية العالية عبر الدول ذات الرسوم الجمركية المنخفضة وذلك حتى يتمكن دفع الرسوم الجمركية عليها إذا كان هذا يحقق مصلحة المستوردين في هذه الدول الأخيرة.[2]

ولتلافي الانحرافات في التجارة، الإنتاج والاستثمار، يمكن اللجوء إلى مجموعة من الوسائل منها: قاعدة النسبة المئوية، قاعدة التحويل، الضرائب التعويضية. والمقصود بالقاعدة الأولي والثانية هو تقرير ما إذا كانت السلع المعنية من إنتاج دول المنطقة أم من إنتاج دول خارج منطقة الاتفاق.

1 حسين عمر، التكامل تالاقتصادي انشودة العالم المعاصر النظرية والتطبيق، ط1، دار الفكر العربي، القاهرة، 1996، ص 29.
2 كامل بكري، "التكامل الاقتصادي"، المكتب العربي الحديث للطباعة والنشر، الاسكندرية، القاهرة، 1984، ص 38.

أما حل المشكل الثالث، فان الضرائب التعويضية كفيلة بإزالة الفوارق في التعريفات الجمركية على السلع التي تجري المتاجرة بها.

كما لا تحرم منطقة التجارة الحرة قيام أي دولة عضو فيها بعقد اتفاقيات جديدة دون موافقة بقية الدول الأخرى في المنطقة، وقد تكون منطقة التجارة الحرة قاصرة على بعض المنتجات دون البعض الآخر، لذا يمكن اعتبارها أبسط الصيغ في أي مشروع تكاملي فهي تمهد للانطلاق إلى مراحل أكثر تقدما في درجات التكامل الاقتصادي. كما أنها لا تثير بين دولتين أو أكثر على مستوى الإقليم أي تعقيدات فنية أو قانونية في التطبيق. ولهذا شهدت كثير من دول العالم خلال العقدين الأخيرين تحركات وجهود واسعة نحو إقامة مناطق للتجارة الحرة انسجاما مع توجهات تحرير التجارة العالمية. ومن أبرز صور مناطق التجارة الحرة في العصر الحديث، منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية **(النافتا)**، وهناك بعض مناطق التجارة الحرة الأحادية التي تقتصر على نوع معين من السلع والخدمات وعادة ما يطلق عليها اسم اتفاقية تنمية وتيسير التبادل التجاري. وخير مثال على ذلك الاتفاقية الموقعة بين الدول العربية عام 1981 والتي تضمنت التحرير الفوري والمباشر لتبادل المنتجات الزراعية.

ثالثا- الاتحاد الجمركي : في الاتحاد الجمركي يضاف على إلغاء مختلف الحواجز الجمركية المفروضة على التجارة البينية للدول الأعضاء، توحيد الرسوم أو التعريفة الجمركية لكل الأعضاء إزاء العالم الخارجي، فتصبح الأقاليم الجمركية للدول الأعضاء إقليما جمركيا واحدا موحدا. كما أن الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي ليس لها الحرية في عقد اتفاقيات تجارية مع الدول الخارجية عن الاتحاد، أو حتى تجديد الاتفاقيات المعقودة مع هذه الدول . والهدف من ذلك هو الحرص على فعالية التعريفة الجمركية الموحدة وزيادة المركز التنافسي للدول السابقة، وفي غالب الأحوال تكون الاتحادات الجمركية أكثر كفاءة من درجات التكامل الاقتصادي وتسمح بالتكامل بين الأسواق بدرجة أكبر ولكنها أيضا تحتاج إلى تنظيم أكثر ووضع قيود أوثق على سياسات وسيادة الدول الأعضاء [1]، ويمكن تلخيص الاتحاد الجمركي في أربع مكونات رئيسية هي:[2]

1 موريس شيف ول، آلن وينترز، " **التكامل الإقليمي والتنمية** "، مركز معلومات قراء الشرق الأوسط، ترجمة كوميت للتصميم الفني، القاهرة، 2002، ص 79.

2 سامي عفيفي حاتم، "**التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**"، مرجع سبق ذكره، ص 292.

- وحدة القانون الجمركي بين الدول الأعضاء ووحدة التعريفة الجمركية.
- وحدة تداول السلع بين الدول الأعضاء.
- وحدة الحدود الجمركية والإقليم الجمركي بالنسبة لبقية دول العالم غير الأعضاء في الاتحاد.
- توزيع حصيلة الرسوم الجمركية المفروضة على واردات الدول الأعضاء من العالم الخارجي حسب معادلة يتفق عليها، وتتولى توزيع الأنصبة بين الدول الأعضاء. ويتضح من هذا أن الاتحاد الجمركي يتميز على منطقة التجارة الحرة في توحيد مستوى الرسوم الجمركية في كل الدول الأعضاء في مواجهة العالم الخارجي وهو بذلك لا يواجه المشكلة التي تواجهها منطقة التجارة الحرة عادة والخاصة بإعادة التصدير وما ينجم عنها من احتمالات انحراف التجارة عن طرقها الطبيعية داخل نطاق المنطقة.[1]

ويعد الاتحاد الجمركي أكثر درجات التكامل الاقتصادي تعقيدا، لاحتوائه على ترتيبات تنطوي على الكثير من التنسيق في صنع القرارات، وإدارة معقدة بغية إنشاء الاتحاد والإشراف عليه، وكثيرا ما يعتبر الاتحاد الجمركي مؤشرا، على أن الدول الأعضاء تنوي إتباع سياسة تكامل بدلا من مجرد تعاون. ومن الأمثلة البارزة للاتحادات الجمركية نذكر الاتحاد الجمركي الذي قام بين لكسمبورغ وبلجيكا لسنة 1922 مع انضمام هولندا إلى هذا الاتحاد سنة 1947 ودخل حيز التنفيذ سنة 1948،[2] ويسمى باتحاد "**البنيلوكس**" الذي يعتبر أول تجربة رائدة في مشروع التكامل الاقتصادي.

ينتج عن الاتحاد الجمركي أثار اقتصادية على الدول المنتمية للاتحاد الجمركي ، كما يؤثر على الدول الأخرى غير المنظمة. ولتقدير مدى التأثير وايجابيته أو سلبيته، رأي viner أنه إذا أدى إلى خلق التجارة كان تأثيره ايجابيا، أما إذا وقفت آثاره عند تحويل التجارة فإن تأثيره سيكون سلبيا. في حالة ما إذا أدت إزالة الرسوم الجمركية إلى تحويل الإنتاج إلى داخل الاتحاد الأكثر كفاءة من المناطق خارج الاتحاد كان الاتحاد منشئا للتجارة، أما إذا أ دى تحويل الإنتاج أو جزء منه إلى مناطق داخل الاتحاد أقل كفاءة من المناطق خارجه كان الاتحاد محولا للتجارة.

1 إكرام عبد الرحيم، **مرجع سبق ذكره**، ص 64.

2 François GAUTHIER, **Relation Economique Internationales**, 2ème Edition Université Laval, Canada, 1992, P 190

رابعا– السوق المشتركة : وهي مفهوم يعبر عن درجة متقدمة من درجات التكامل، حيث تصبح الأقاليم الجمركية للدول الأعضاء إقليما جمركيا واحدا إزاء الدول غير الأعضاء، وكذلك يعتبر هذا الإقليم الجمركي الموحد سوقا واحدا لسلع وخدمات وعوامل الإنتاج الأخرى للدول الأعضاء تنتقل فيه بكل حرية.

المبحث الثالث: النظام العالمي وصنع السياسة التجارية للدولة

المطلب الأول: النظام التجاري العالمي

أولا– نشأة النظام التجاري الدولي : بعد أزمة 1929، تعرضت العلاقات التجارية الدولية من خلال السياسات التجارية لسلسلة من القيود اللانهائية، تمثلت في اتخاذ إجراءات تمييزية، تخفيض في قيمة العملة، وحاول كل بلد تحسين موقعه في التبادل الدولي، فانحصرت حرية التجارة، مما جعل العديد من الدول تتحمل الكثير جراء ذلك. ومن أجل تجاوز الأزمة الاقتصادية، انطلقت على المستوى التجاري، مفاوضتان منفصلتان، ولكنهما متكاملتان، في نهاية 1945 وبداية 1946. الأولى على أساس اقتراح أمريكي، وتهدف إلى إنشاء منظمة دولية للتجارة، والثانية كانت تهدف إلى الوصول إلى تخفيض فوري ومتعدد الأطراف للرسوم الجمركية.[1]

وبينما كان العمل يجري لوضع ميثاق هافانا في المفاوضة الأولى، اتفقت 23 دولة ومعظمها من الدول الأعضاء في اللجنة التحضيرية لمؤتمر هافانا على الدخول في مفاوضات تستهدف تخفيض التعريفة الجمركية دون أن تنتظر ظهور منظمة التجارة الدولية. إن هذه المفاوضات كانت تتصف بأنها أكثر تقنية وأكثر دقة، وفي بضع أشهر، من أفريل إلى أكتوبر 1947، توصلت الدول المشاركة إلى تخفيض رسومها، وخاصة قررت التطبيق المسبق للجانب التجاري المتضمن في ميثاق هافانا دون انتظار نهاية المفاوضات حوله، وهو ما عرف بالاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة[2].

وقع على اتفاقية الجات GATT في 30 أكتوبر 1947، وأصبحت سارية المفعول بداية من 1 جانفي 1948، والجات هي معاهدة دولية متعددة الأطراف تتضمن حقوقا والتزامات متبادلة بين حكومات الدول الموقعة عليها، والتي تعرف اصطلاحا بالأطراف المتعاقدة، لأن هذه الاتفاقية تختلف في حقيقتها عن العديد من المنظمات. وبما أن GATT ليست منظمة دولية، فهي لا تضم أعضاء، ولكن " أطراف متعاقدة "[3].

1 René Sandreto, **Commerce International**,op. cit,p33
2 René Sandreto,,op. cit,p34
3 Michel Rainelli, **l'organisation mondiale du commerce**, op.cit,p19.

لقد تم الانتهاء من وضع ميثاق المنظمة الدولية للتجارة في اجتماع 1948 بهافانا كوبا، ومع ذلك في عام 1950 أعلنت حكومة الولايات المتحدة الأمريكية أنها لن تسعي للتصديق على ميثاق هافانا في الكونغرس، وانتهت خطة إقامة منظمة دولية للتجارة بشكل فعلي، وهكذا أصبحت الجات المسير الفعلي للمفاوضات التجارية الدولية بعد الحرب العالمية الثانية[1].

بين عامي 1947–1994 وفرت اتفاقية الجات إطارا لعدد من جولات المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، والتي اختتمت بجولة الاورغوا ي. وعلى مدار هذه الجولات رعنها الجات خفضت الرسوم الجمركية بين الدول في العديد من القطاعات (وليس كلها)، ونتيجة ذلك فان متوسط التعريفة المرجحة على المنتجات المصنعة انخفض من حوالي 20 في المائ إلى ما يقارب 5 في المائ. وعلى الرغم من هذه النجاحات لم يكن لأمانة الجات القدرة على فرض التطبيق الفعلي للاتفاقيات التي تم التفاوض حولها وذلك للقصور القانون ي في تكوينها " افتقارها للشكل القانوني للمنظمة الدولية". هذا وغيره من العيوب ما افقدها فاعليتها كما لاحظه ذلك j.h jackson .[2]

ثانيا– أهدافه: لقد ركزت الجات منذ إنشاءها على التخفيف المتواصل للرسوم الجمركية و كل القيود والحواجز التي تعيق التجارة، والعمل على تحريرها وفقا لمبادئ الحرية التجارية المتضمنة في كل من النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، وسعت إلى تحقيق مجموعة من الأهداف[3]:

– العمل على رفع مستوى المعيشة في الدول المتعاقدة والسعي نحو تحقيق مستويات التوظيف الكامل بها؛

– الارتفاع بمستويات الدخل القومي الحقيقي وتنشيط الطلب الفعال بالأطراف المتعاقدة؛

– الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية العالمية، والتوسع في الإنتاج والمبادلات التجارية الدولية السلعية؛

–تشجيع الحركات الدولية لرؤوس الأموال وما يرتبط بها من زيادة الاستثمارات العالمية؛

– سهولة الوصول إلى الأسواق ومصادر المواد الأولية؛

1 Kenneth A. **Reinert, An introduction to international economics**, New perspectives on the world economy,,2nd ed, new York, Cambridge university press, 2012, p95.
2 Ibid., p95.

3 عادل أحمد حشيش و آخرون، **المرجع السابق**، ص255

– ضمان زيادة حجم التجارة الدولية، وإزالة القيود المحلية من خلال تخفيض القيود الكمية والجمركية ؛

– انتهاج المفاوضات كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية .

وبهذا أصبح للجات دور مهم في تحديد القواعد التي تحكم سلوك الدول فيما يخص السياسات التجارية، ومنبرا للتفاوض حولها.

ثالثا– مبادئ النظام التجاري: من أجل تحقيق هدفها في تحرير التجارة الدولية، تبنت الاتفاقية عدد من المبادئ التي تخدم هذا الهدف وتضمن نجاح عمل هذه الاتفاقية، وقد تعهدت الأطراف المتعاقدة بالالتزام بهذه المبادئ وتطبيقها.

1– مبدأ عدم التمييز : من الغايات التي هدفت إليها اتفاقية الجاتGATT، هي تطوير التجارة الدولية على أساس متعدد الأطراف، وعدم التمييز في المعاملة، وهذا بمنع انغلاق الدول على نفسها، وتقسيم الفضاء التجاري الدولي. وهكذا نصت الاتفاقية على المساواة بين الدول الأعضاء التي تقوم بينها علاقات تجارية، وبمعنى آخر، أن المنتج المستورد من أي دولة متعاقدة يعامل بالطريقة نفسها التي يعامل بها المنتج المستورد من أية دولة متعاقدة سوف تلقى معاملة لا تقل امتيازا عن تلك التي تلقاها أية دولة متعاقدة أخرى. وعليه فإن كل تمييز يصبح مصدرا للنزاع، ويرتكز هذا المبدأ على ثلاثة قواعد:[1]

أ – شرط الدولة الأولى بالرعاية : تضمنت المادة الأولى من الاتفاقية، التزام كل الدول الأعضاء بإعطاء شرط الدولة الأولى بالرعاية، فهي تقتضي بضرورة منح كل طرف متعاقد فورا، بلا شرط أو قيد المزايا لجميع الأطراف المتعاقدة الأخرى والحقوق والإعفاءات التي يمنحها لأي بلد آخر. وأن كل امتياز أو إعفاء يمنحه بلد من البلدان على أساس ثنائي أو جماعي لبلد آخر، يمنح بصفة تلقائية وبقوة القانون لجميع الأطراف المتعاقدة، دون الحاجة إلى اتفاق جديد، وذلك لوجود شرط الدولة الأولى بالرعاية.

1 Rene Sandreto, **commerce international**, op.cit,p35.

يتناول شرط الدولة الأولى بالرعاية التدابير الحدودية، أي المعاملة التي يلقاها المنتج الأجنبي بمناسبة عبوره الحدود الدولية، إن لمعاملة الدولة الأولى بالرعاية أهمية خاصة بالنسبة للدول النامية، لأنها سوف تستفيد من التخفيضات الجمركية عن طريق التفاوض بين الدول المتقدمة.

ويقبل هذا الشرط عددا من الاستثناءات المؤسسة على اعتبارات وحجج اقتصادية، منها :

– الترتيبات الإقليمية لتحرير التجارة الخارجية بين مجموعة من الدول المنتمية جغرافيا إلى إقليم اقتصادي معين، مثل السوق الأوروبية المشتركة، لأن هذه الترتيبات تهدف إلى تحرير التجارة الخارجية على أساس إقليمي كخطوة أولية على طريق تحرير التجارة الدولية.

– أيضا من الاستثناءات، ترتيبات التبادل التجاري بين الدول الآخذة في النمو حتى ولو كانت غير منتمية إلى إقليم جغرافي معين، فهذه الدول النامية لها أن تقيم فيما بينها اتفاقيات تجارية تفضيلية ومناطق حرة واتحادات جمركية لا تقع في نظام إقليمي جغرافي معين ولا تلتزم بتطبيق شرط الدول الأولى بالرعاية .

– الترتيبات الحمائية المؤسسة على حجة الصناعة الوليدة في الدول النامية، حتى تقوى هذه الصناعة على المنافسة في الأسواق العالمية.

– العلاقات التفضيلية التي تربط الدول الصناعية المتقدمة وبعض الدول النامية والتي كانت مستعمرات لها .

ب– شرط المعاملة الوطنية : المتضمن في المادة الثالثة من الجات، ويتناول شرط المعاملة الوطنية السياسات الداخلية مثل الضرائب. إذ يقتضي هذا الشرط أن لا تعامل السلع الأجنبية المستوردة داخل البلد بمعاملة أقل تفضيلا من السلع المحلية فيما يتعلق بالسياسات الضريبية وغيرها من سياسات الضبط الداخلي.[1] كما يقضي هذا الشرط حضر استخدام كل القيود غير التعريفية كالإجراءات التنظيمية كوسيلة لحماية المنتج المحلي، ومن ثم التمييز ضد المنتج المستورد، بمعنى أنه عند دخول المنتج الأجنبي إلى السوق المحلية لأحد الأطراف المتعاقدة، يجب أن تعطي السلعة المستوردة معاملة لا تقل امتياز عن تلك التي تمنحها السلع المشابهة والمنتجة محليا، فمثلا يمنع على الدول المتعاقدة تقديم إعانة للمنتج المحلي لتفضيل استخدامه على المنتج المشابه المستورد، وقد استثنت من ذلك

1 Kenneth A. Reinert, op.cit, p96.

المشتريات الحكومية من منتجات المؤسسات الوطنية، وابتداء من سنة 1986 ، مدد هذا الشرط ليشمل هذه المشتريات الحكومية ابتداء من عتبة 30.000 DTS. ويستثنى من هذا الشرط حالة بعض اتفاقيات التجارة التفضيلية، والأفضليات الممنوحة للبلدان النامية.

ج- شرط المعاملة بالمثل: وهو من مبادئ تعامل الدول فيما بينها في كل الميادين الدبلوماسية، السياسية والاقتصادية وغيرها. و وفقا لهذا الشرط فإن الدولة تتعهد بالتخفيض من الحواجز واتخاذ الإجراءات المنافسة بمجرد اتخاذ الأطراف الأخرى هذه الإجراءات في حقها.

2- مبدأ تخفيض التعريفة الجمركية : يمثل هذا المبدأ أحد الركائز الأساسية للاتفاقية، لأن المغالاة في التعريفات الجمركية يعتبر عائق كبير في وجه المبادلات الدولية الحرة، ويتم التفاوض بين الدول الأعضاء في الاتفاقية على التخفيضات الجمركية بصفة دورية بما يسمى بدورات التعريفة الجمركية، وهذه التخفيضات المتبادلة تتم بأحد أسلوبين:[1]

أ- أسلوب سلعة بسلعة: أجرت الجات مفاوضاتها لتخفيض التعريفات الجمركية في بادئ الأمر على أساس أسلوب السلعة بالسلعة، وقد أدي هذا الأسلوب إلى إجراء العديد من المفاوضات الثنائية للتخفيضات الجمركية، حيث تقدم كل دولة قائمتين وتتضمن الأولى المنتجات التي ترغب الدولة في التوسع في تصديرها وتطلب نتيجة لذلك من الأطراف المتعاقدة تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها عند دخولها أسواق هذه الدول.وتتضمن القائمة الثانية مجموعة السلع التي تكون الدولة مستعدة لإجراء تخفيضات جمركية عليها. وينسحب اثر هذه التخفيضات الثنائية على جميع الدول الأطراف تطبيقا لأحكام شرط الدول الأولى بالرعاية المطبق في إطار من عدم التمييز، ويوجد لهدا الأسلوب عدة عيوب أهمها:

- وجود احتمال دائم بان العروض السلعية المقدمة لم تعد على أساس أهمية وحساسية السلعة في التجارة الدولية وأنها تعد على أساس السلع التي لها أهمية في التجارة الدولية مما يقلل من الفاعلية المطلوبة.
- تصاعد حدة الصعوبات التي تواجه هذا الأسلوب بالتزايد المستمر في أعضاء الجات.

1 المهدي محمد فليفلة، **النظم الجمركية والتجارة الدولية،تحليل لنظم الضرائب الجمركية المحلية والدولية** ، دراسة مقارنة،منشورات أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية،طرابلس، 1997،ص242.

ب- الأسلوب المنسق: ويأخذ هذا الأسلوب شكل التخفيض المتساوي لجميع التعريفات، وهي الصيغة التي تم إتباعها في جولة كيندي.

3- مبدأ حظر القيود الكمية : منعت الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة استعمال القيود الكمية بصفة عامة، حيث اشترطت أنه ليس من حق أي طرف في الاتفاقية أن يفرض على منتوجات الأطراف المتعاقدة الأخرى،أي قيود، سواء في التصدير أو الإسترداد لمنتج معين موجه لطرف كتعاقد آخر. أو فرض قيود أخرى غير الحقوق الجمركية، لن الرسوم الجمركية لا تقتل المنافسة ولا تقسم الأسواق عكس القيود الكمية. لذا أقرت الاتفاقية الرسوم على أن تكون متناقصة، بينما منعت استعمال الحصص والقيود الكمية إلا في أربع حالات:[1]

- عندما تكون ضرورية لحسن تطبيق السياسة الزراعية.
- حالة عجز خطير في ميزان المدفوعات، يجوز استعمال القيود الكمية والحصص على أن تكون بصفة معقولة ومحدودة في الزمن.
- عندما يتم اللجوء إلى هذه القيود كحل استعجالي لمواجهة ارتفاع مفاجئ في الواردات بشكل يضر بالمنتجين المحليين.
- عند تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل .

4- مبدأ عدم الإغراق: الإغراق حسب المادة 6 من الاتفاقية العامة هو :" ذلك السعر الأدنى للمنتوج مقارنة مع تلك الأسعار المطبقة في العمليات التجارية، لمنتوج مشابه موجه للاستهلاك في داخل الدولة المصدرة". ولقد منعت الاتفاقية هذا السلوك إلا أنها لم تقرر عقوبات ضد الدولة التي تطبق الإغراق إلا إذا كان هناك تهديد بأضرار تصيب منتجات أو اقتصاد أحد لأطراف المتعاقدة ، فانه للدولة المتضررة أن تتخذ إجراءات ضد الإغراق وعادة ما تكون بفرض رسم تعويضي لإلغاء أثر الإغراق أو منع حدوثه أصلا .

رابعا- المنظمة العالمية للتجارة والاستمرار في إدارة النظام التجاري العالمي : إن المنظمة العالمية للتجارة هي منظمة دولية تتمتع بالشخصية الاعتبارية للمنظمات الدولية، مما يعطيها الأهلية القانونية لمباشرة مهامها، كما تتمتع بسلطات تعاقدية لوضع القواعد واتخاذ التدابير وإصدار الأحكام بشأن كافة

1 René sandreto, **commerce international**, op.cit,p36

الأمور ذات الصلة بالتبادل التجاري في السلع والخدمات، وهي الأمور التي كانت تدور بسببها الخلافات التجارية بين الدول.

أُنشئت المنظمة العالمية للتجارة في 1995/01/01، على عكس الاعتقاد السائد، لم تحل منظمة التجارة العالمية محل الـGATT. فلا تزال الـ GATT تعد أحد الركائز القانونية الأساسية للتجارة العالمية، إلى جانب الركائز الأخرى، التي تم الاتفاق عليها في اتفاقية مراكش لجولة أوروغواي لعام 1994، الاتفاقية العامة بشأن الخدمات التجارية (GATS) واتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (TRIPs).[1] فلإنشاء هذه المنظمة لم يحدث أي تغيير جوهري على مبادئ الجات. فالمنظمة تشمل الاتفاقية بالإضافة إلى نتائج المفاوضات التجارية متعددة الأطراف لجولة الأر وغواي، كما تم إنشاء هياكل جديدة وأخرى قديمة وغير ت اسمها. وأول تغيير ذي معنى هو اختفاء اصطلاح "الطرف المتعاقد"، فالمنظمة مكونة من أعضاء هم الأطراف المتعاقدة سابقا في الجات [2]. إلى جانب هذا توجد هناك عدة تغيرات خاصة فيما يتعلق بتسوية النزاعات التجارية، كما تشرف على متابعة السياسات التجارية الدولية ومتابعة الاتفاقات التي تم إقرارها في جولة الأر وغواي. ومن أهم مهام ووظائف المنظمة:[3]

- إدارة الاتفاقيات التجارية لمنظمة التجارة العالمية ؛
- إطار للمفاوضات التجارية؛
- تسوية المنازعات التجارية؛
- متابعة سياسات التجارة الوطنية؛
- المساعدة الفنية والتدريب للبلدان النامية؛
- التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى.

لقد أصبحت المنظمة مكلفة بإدارة النظام التجاري العالمي، فهي تضم 164 دولة، وعدد من الدول المراقبة، مهمتها الأساسية ضمان انسياب التجارة بأكبر قدر من السلاسة والحرية، فهي تسيطر

1 Alan V. Deardorff and Robert M. Stern, **Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements**, in Robert M. Stern, **Globalization And International Trade Policies,** World Scientific Publishing Co,new jersey,2009, p153.

2 Michel Rainelli, **OMC**, op.cit, p97

3 https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/who_we_are_f.htm

على ما يعادل 98% من التجارة العالمية، وجدول أعمالها أصبح يتضمن قضايا أكثر شمولا لقضايا السياسة مما كان يتصورها مؤسسوها. وتشمل هذه القضايا:

- المزيد من تخفيض التعريفات الجمركية؛
- مجموعة من القواعد الخاصة بالاستثمار متعدد الجنسيات وسياسة المنافسة؛
- تطوير الروابط المتزايدة بين التجارة وقضايا السياسة الاجتماعية، مثل البيئة وسياسة العمل.

المطلب الثاني: تأثير النظام التجاري الدولي على السياسات التجارية

لقد كان الهدف من الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة "جات" وبعدها المنظمة العالمية للتجارة هو مرافقة عملية تحرير المبادلات التجارية الدولية ومساعدة الدول على اتخاذ تدابير جريئة في سياستها التجارية للوصول إلى هذا الهدف.

أولا- جولا ت مفاوضات الجات لتحرير التجارة: لقد كان الهدف الرئيسي من الجات هو تحرير التجارة الدولية من القيود التعريفية لفتح المجال نحو تدفق التجارة الدولية دون عوائق، فقد لزم على الدول المتعاقدة اللجوء إلى المفاوضات التجارية آخذت شكل جولات ومؤتمرات تنظمها على أساس متعدد الأطراف وعدم التمييز بين الدول .[1] ومع مرور الجولات استطاعت الجات سابقا والمنظمة حاليا بالتأثير على صياغة السياسة التجارية للدول الأعضاء. وإقناعها بمنح تنازلات وتخفيضات لبعضها البعض.

أولى المفاوضات التجارية انعقدت في جنيف من أفريل إلى أكتوبر من سنة 1947، وهي التي أدت إلى ظهور الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة "جات" GATT. وكانت مفاوضات جد مثمرة حيث إضافة إلى ميلاد GATT، أدت إلى تخفيضات في الرسوم الجمركية من طرف 23 دولة مشاركة، وقد مست حوالي نصف حجم التجارة العالمية، ثم تلتها مفاوضات أنسي Annecy سنة 1949 والتي أدت إلى تخفيضات جديدة في الرسوم الجمركية بحوالي 25% بالنسبة لسنة 1948.[2]

ولم تكن مفاوضات توركاي Torquay (1950-1951) ومفاوضات جنيف 1955-1956 بنفس النتائج، إذ لم تفسر هاتان الدورتان عن نتائج تذكر، وأصبح من العسير التحصيل على

1 رضا عبد السلام، **العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق**، المكتبة العصرية، المنصورة، مصر، 2006، ص189.
2 René Sandretto, **Commerce International**,op.cit,p38.

تخفيضات وتنازلات جديدة، ولا أدل على ذلك من حالة اليابان التي أصبحت طرفا متعاقدا في الجات سنة 1955، وبانضمامها رفضت مجموعة من الدول الصناعية منح اليابان كل الحقوق التي تنص عليها الاتفاقية، واستمرت في تطبيق نظام الحصص الكمية النى تحول دون دخول المنتجات اليابانية إلى أسواقها. فحسب تقرير ياباني فإن 11 دولة من دول السوق الأوروبية تفرض الحصص من طرف واحد على 107 منتج ياباني. بينما لم تتوصل جولة ديلون المنعقدة في جنيف سنتي 62-1961 إلا لتخفيض بنسبة 7% بدلا من 20% المقترحة من طرف المجموعة الأوروبية. حيث أصبحت الولايات المتحدة أكثر حساسية للتهديد الاقتصادي والتجاري الأوروبي بعد تكوين المجموعة الأوروبية[1].

أما **جولة كيندي** فقد حققت نتائج معتبرة في ميدان السياسة التجارية من اجل تحرير التجارة الدولية، بالرغم من أنها لم تحقق كل ما كان مسطرا. ففيما يخص التخفيضات الجمركية، كان منتظرا أن تصل الى 50%، وقد خفضت الرسوم الجمركية بنسبة 35% على السلع الصناعية و 20% على السلع الزراعية. وبهذا أصبح متوسط الرسوم الجمركية يقدر ب 18% في بلدان المجموعة الأوروبية و13.4% في الولايات المتحدة .[2] كما عرفت هذه المفاوضات إبرام اتفاق حول المنتجات الزراعية والذي يمتد على ثلاث سنوات، حيث تم الاتفاق على تثبيت السعر العالمي عند الحدود الدنيا. وهذا السعر الجديد تم تحديده نتيجة لاتفاق بين الدول المصدرة والدول المستوردة.

أما فيما يتعلق بمكافحة الإغراق، فقد توصلت الأطراف المتعددة إلى اتفاق مفتوح في أواخر 67، ودخل حيز التنفيذ ابتداءا من 68/7/1. غير أن الاتفاق، بالرغم من انه لم يكن في درجة كبيرة من الأهمية إلا انه نبه الأطراف المتعاقدة إلى أهمية الموضوع، لذا احتل موضوع الإغراق مكانة هامة في المفاوضات التي تلتها. فقد أثرت هذه الجولة تأثيرا كبيرا على مسار التجارة الدولية من خلال أهمية القرارات المتخذة سواء التوضيحية منها أو التطبيقية. وإبرام الاتفاقات الخاصة ببعض السلع كاتفاق الألياف المتعددة الخاصة بالصناعات النسيجية وكذلك اتفاقية الأسواق العمومية ومكافحة الإغراق.

أما **دورة طوكيو 73 – 79** : فخرجت جولة المفاوضات هذه بنتائج معتبرة، فقد شهدت الرسوم الجمركية تخفيضا بـ % 33 لينخفض المتوسط المرجع للرسوم الجمركية على السلع الصناعية من

1 Alain Samuelson, **Economie Internationale Contemporaine**, OPU, Alger,1998, op.cit, p34.
2 Michel Rainelli, op.cit, p57.

7.2% إلى 4.9% . إلا أن بعض السلع بقية مستبعدة من هذه التخفيضات كالسيارات والنسيج. كما خرجت هذه الجولة بالإضافة إلى هذه التخفيضات الجمركية بتسع اتفاقات خاصة وأربع تفاهمات خصت:[1]

أ- اتفاقية الدعم: وتضمنت إجراءات لمكافحة الدعم عن طريق استحداث ما سمي بالرسوم التعويضية.

ب-اتفاقية القيود الفنية على التجارة : ويقصد بالقيود الفنية على التجارة الإجراءات والمعايير التي تتخذها الدول لأعراض أمنية أو صحية أو بيئية، وقد تم رصد حوالي 800 إجراء مخل بالتجارة الحرة. وأقرت هذه الاتفاقية استخدام المعايير التقنية بهدف ضمان صحة وسلامة وأمن المستهلكين المحليين أو حماية البيئة، من دون أن تكون هذه المعايير والإجراءات حواجز وعراقيل إضافية وغير ضرورية في وجه التجارة الحرة.

جـ- اتفاق مكافحة الإغراق : حيث تم التوصل إلى إقرار رسوم مكافحة الإغراق، وفي الحقيقة هذا الاتفاق هو استمرارية للاتفاق المتوصل إليه في جولة كيندي.

د- اتفاق حول القيمة لدى الجمارك: وتضع هذه الاتفاقية نظاما متجانسا لتقرير قيمة السلع المستوردة بهدف احتساب الرسوم الجمركية المستحقة حيث تم التخلي عن أسلوب التقدير الجزافي للقيمة عند الجمارك.

أما **جولة الأرغواي 86-94** والتي اعتبرت أهم جولة مفاوضات، فبعد مفاوضات شاقة دامت 8 سنوات توصلت الأطراف المتعاقدة إلى اتفاق على الوثيقة الختامية للجولة، وقد غطت بنودها التي تضمنها إعلان بونتادي الإسي شملت المجالات التالية:

- إنشاء منظمة عالمية للتجارة ؛

- الاتفاقات الخاصة بالتجارة في السلع: تم الاتفاق على تحويل جميع الحواجز والعوائق غير التعريفية بخصوص تجارة السلع الزراعية إلى تعريفة جمركية، يتم تثبيتها أولا ثم تخفيضها وفقا لنسب متفقا

1 أسامة المجدوب،**الجات ومصدر البلدان العربية من هافانا إلى مراكش**،الدار المصرية اللبنانية القاهرة، 1996 ، ص48.

3 Michel Rainelli, OMC, op.cit, P 64.

عليها في إطار زمني محدد . والتزمت الدول المتقدمة بتخفيضها بنسبة 36% على مدى 6 سنوات، بينما الدول النامية فبنسب 24% على مدى 10 سنوات.

– الاتفاق حول التجارة في الخدمات : تخضع تجارة الخدمات للقوانين والقرارات والإجراءات الإدارية التي تضعها الدولة. وهكذا تعرضت جولة الأرغواي إلى هذه القوانين والإجراءات وتم الاتفاق حول تخفيضها أو إلغائها وتطبيق مبدأ شرط الدولة الأولى بالرعاية والمعاملة الوطنية للوصول إلى تحرير التجارة في الخدمات المختلفة التي بلغت نسبتها 20% من التجارة العالمية.

– الاتفاق حول حقوق الملكية الفكرية و تجارة السلع المقلدة .: وتمت الموافقة على اتفاقية الملكية الفكرية بإلحاح من الولايات المتحدة والدول الأوروبية لتأمين الحماية الكافية للتكنولوجية والاختراعات والعلامات التجارية لمكافحة الغش الصناعي ومكافحة عمليات سرقة التكنولوجيا والتقليد بعد انتشار عمليات التقليد في عدد كبير من الدول النامية.

ثانيا– المنظمة العالمية للتجارة ومراجعة السياسات التجارية : لقد شهد النظام التجاري الدولي في المرحلة السابقة لقيام المنظمة العالمية للتجارة مرحلة من الفوضى بدأت ملامحها تظهر مع انهيار نظام بروتن وودز لأسعار الصرف الثابتة وتحوله إلى الأسعار العائمة، وما تلاها من أزمة الطاقة والارتفاع المذهل لأسعارها، وأزمة المديونية، وتفشي الكساد التضخمي في أغلب الدول الصناعية، الأمر الذي أدى إلى ظهور موجة جديدة من السياسات الحمائية في هذه الدول . وسعت كل دولة منها إلى فرض أقصى حماية لصناعاتها، واتخذت ما شاءت من تدابير وإجراءات لبلوغ ذلك من دون أن تراعي مصالح الدول الأخرى، مما هدد بنشوب حرب تجارية.

جاءت المنظمة العالمية للتجارة تجسيدا لفلسفة معينة ورؤية واضحة للتجارة الدولية، قائمة على الفلسفة الليبرالية التي ترى في سياسات الانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة الخارجية الوسيلة المثلى لتوزيع الموارد و من شأنها تحقيق أكثر تقدم ورفاهية للمجتمع الدولي ككل .

لقد أنيط بالمنظمة العالمية للتجارة الإشراف على تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية ومتابعة ومراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء حتى تضمن اتفاق هذه السياسات مع التزامات الدول الأعضاء في إطار المنظمة .

1- جهاز مراجعة السياسات التجارية: حتى تتمكن المنظمة من تحقيق هدفها في تحرير التجارة، تمت هيكلتها بصفة وبشكل يسمح لها بفحص ومراقبة ومراجعة السياسات التجارية للدول. ويعد جهاز مراجعة السياسة التجارية أحد الأجهزة المستحدثة، ففي ظل الجات كانت اجتماعات الأطراف المتعاقدة تمثل نوعا من الاستعراض العام للسياسة التجارية للدول الأعضاء، غير أن هذه الاجتماعات لم يكن هناك إطار تنظيمي محدد يحكمها[1].

وبموجب المادة الرابعة من اتفاقية مراكش تم إسناد مهمة مراجعة السياسة التجارية للمجلس العام، فقد نصت هذه المادة:"ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسبا للاضطلاع بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية المشار إليها في آلية مراجعة السياسة التجارية". وتشجع هذه الآلية على المزيد من الشفافية فيما يتعلق بإعداد السياسة التجارية الوطنية فعلى الدول الأعضاء الاعتراف بالأهمية الراسخة للشفافية المحلية في اتخاذ القرارات الحكومية في الأمور المتعلقة بالسياسات التجارية، سواء بالنسبة لاقتصاديات الأعضاء أو للنظام التجاري متعدد الأطراف. ولا يقف الأمر على مجرد الاعتراف، بل على الدول الأعضاء الالتزام بها وتعزيزها على أساس طوعي.

2 – إجراءات المراجعة : ينشأ جهاز مراجعة السياسة التجارية، ويعين لنفسه رئيسا، ويضع خطة سير الاستعراضات السياسية التجارية للدول، وله أن يناقش تقارير الأعضاء عن المستجدات ويحيط بها علما حيث يقدم كل عضو تقارير منتظمة إلى الجهاز ويتضمن التقرير الكامل وصف السياسات والممارسات التجارية التي يتبعها العضو وكذا جميع جوانب السياسات التجارية التي تشملها الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف. ويبنى الجهاز عمله على الوثائق التالية:

- تقرير كامل، مقدم من العضو المستعرض.
- تقرير تعده الأمانة على مسئوليتها بناءا على المعلومات المتاحة لها وتلك التي يقدمها العضو المعني، وتلتمس الأمانة توضيحات من الدولة بشأن سياساتها التجارية.

وينشر تقرير العضو وتقرير الأمانة، إضافة إلى محضر اجتماع الجهاز فورا بعد انتهاء إجراءات المراجعة، وترسل هذه الوثائق إلى المؤتمر الوزاري للإحاطة والعلم بما جاء فيها.

1 مصطفى سلامة، **المرجع السابق**، ص61.

ويقوم جهاز استعراض السياسة التجارية أيضا بإعداد عرض شامل لتطورات البيئة التجارية الدولية التي لها تأثير على نظام التجارة المتعدد الأطراف ويكون العرض مصحوبا بتقرير فوري من المدير العام يدرج به الأنشطة الرئيسية للمنظمة ويبرز مسائل السياسات المهمة التي تؤثر على النظام التجاري.[1]

المطلب الثالث: مقاربة الاقتصاد السياسي لصنع السياسة التجارية على المستوى الدولي

وأمام حقيقة عدم قدرة الطريقة التقليدية لشرح قرارات السياسة الخارجية، ومنها السياسة التجارية، طور الباحثون مقاربات بديلة تعمل على فتح العلبة السوداء لصياغة السياسة التجارية على المستوي الدولي.

أولا– نظرية الأنظمة: نظرية الأنظمة (La théorie des régimes) تعطي تفسير نظامي Systémique للسياسة التجارية للدول، هذه المقاربة تقدم توضيحات مهمة وتلقي الضوء على الكيفية التي توجه بها الدول سلوكها التجاري الذي يتوافق مع الحفاظ على النظام الاقتصادي الدولي.

بالنسبة إلى الاقتصاد الدولي المؤسسي (Krasner، Keohane and Nye)، يعبر النظام هو: "عبارة عن مجموعة من المبادئ، المعايير، و القواعد وإجراءات صنع القرار التي تضمن استقرار وتماسك سلوك مختلف الجهات الفاعلة في الحياة الدولية، والتي تعمل على تجنب الصراعات باهظة الثمن".[2]

يدرس هذا المنظور هيكل النظام الدولي بصفته منبع تفسير أفعال الدولة، وبهذه الطريقة يكون لكل من:[3]

- عدد ونوع الدول؛
- طبيعة المشاكل الدولية؛

1 سمير عبد العزيز، **المرجع السابق**، ص456.

2 Stéphanie Gaudron, **L'analyse de l'économie mondialisée : une dimension politique,** en ligne :greitd.free.fr/communicationscolloque/gaudron2.doc telecharger le 14/04/2015

3 Fortin jean francois,

– ديناميكية العلاقات بين الدول؛

– مستوى المعارف والمعلومات؛

– الموارد التي تحوزها الدول.

وكذلك :[1] – توزيع السلطة العسكرية والسياسية العالمية،

– الهيكل الاقتصادي الدولي،

–المعايير المشتركة والمعلومات الواردة في المؤسسات الدولية.

تكون هذه العوامل الملازمة للنظام الدولي هي التي سوف تحدد سلوك الدولة فيما يخص السياسة التجارية. وحسب هذه المقاربة فإن متخذي القرار يستجيبون لمختلف القيود التي تأتي من هيكل النظام الدولي. هذا الأسلوب النظري مستوحى بصفة كبيرة من كتابات ما بعد الواقعيين Neo-réalistes التي عرفت تطور مهم في ميدان السياسة الاقتصادية الخارجية. والذي يعتبر أن هيكل النظام الدولي للقوة يؤثر وبصفة كبيرة على سلوك السياسة التجارية.[2]

وحسب هذه المقاربة، فإنه يوجد في النظام الدولي (بالرغم من الفوضى التي قد تسوده أحيانا) أنظمة ومعايير وقواعد وإجراءات لاتخاذ القرارات (حسب تعريف Krasner)، هذه الأنظمة، كالنظام التجاري الدولي تحدد وتوضح سلوك الدولة في قطاعات وأنشطة معينة، فالدراسات المحققة في هذا الإطار تصور الأنظمة وترى فيها عناصر أساسية مقيدة للدولة التي تفضل التعاون الدولي.[3]

تعطي الأنظمة الإطار القانوني للأنشطة التي تقوم بها الدولة، كما أنها تشكل وتقيد أنشطة الفاعلين الاجتماعيين داخل الدولة . وفي هذا المنظور بينت Stephanie Ann Lenway كيف أن قواعد النظام الدولي للتجارة شكلت سلوك وقرارات السياسة التجارية للولايات المتحدة الأمريكية. و بينت دراستها عن السياسة التجاري ة الأمريكية، كيف شكلت قواعد ومعايير النظام الدولي للتجارة سلوك وقرارات السياسة التجارية الأمريكية. و أن انضمام الولايات المتحدة الأمريكية لـ GATT والتزامها بمبادئها ومعاييرها أي مفاهيم عدم التمييز، تعدد الأطراف، المعاملة بالمثل والالتزام بالتحرير التدريجي

1 **John Kunkel, America's Trade Policy Towards Japan** Demanding results, Routledge, , New York, 2003, P2.
2 **Jean-François Fortin,** Analyse de la politique commerciale : État des travaux théoriques. Études internationales, 36, (3), 339–360. https://doi.org/10.7202/012026ar
3 Ibid, p346.

للتجارة كان له الأثر الكبير في تحجيم وتقليص قدرة مجموعات الضغط والمصالح على التأثير على سيرورة السياسة التجارية للولايات المتحدة الأمريكية.

ثانيا- نظرية الهيمنة المستقرة Stabilité hégemonique تقدم علاقة تلازم وارتباط بين نظام اقتصادي دولي منفتح نسبيا ووجود قوة اقتصادية مهيمنة ومسيطرة، وحسب هذا التحليل فإنه يوجد تركز للقوة الاقتصادية والسياسية في دولة واحدة. وبهذا المنظور، فإن فقدان الولايات المتحدة الأمريكية لقوتها المهيمنة ستؤدي إلى زيادة الحمائية[1].

طُورت تفسيرات كثيرة لهذه النظرية، فبالنسبة لـ Kinderberger فإن غياب قوة مهيمنة يؤدي إلى بروز الحمائية، وكذا بالنسبة لـ R. Gilpin فإن تراجع سلطة القوة المهيمنة تؤدي إلى اضمحلال وتآكل قواعد التبادل الحر[2]. إن توزيع القوة في داخل النظام يعتبر المتغير المفسر لدرجة الحماية.

وبحسب هذه النظرية، يؤثر وضع الدولة في النظام الاقتصادي الدولي على تشكيل سياستها الاقتصادية، وحسب هذا المنطلق، فالدولة التي لها صفة الدولة المهيمنة تكون لها ميول ليبيرالية وتسعى إلى نظام أكثر انفتاح وليبرالية. وهذه الدولة تجلب الدول الأخرى إلى مسارها ومحيطها إما عن طريق القسر والإكراه، بفرض إجراءات تعريفية مثلا، أو تقييدات ارادية للصادرات أو بتوليد وإيجاد سلع جماعية ضرورية للحفاظ على النظام.*

[1] Charles Kinderberger : world in depression. P..

2 رربرت غيلبين، **المرجع السابق**، ص ص 85-92.

* وهو وضع الولايات المتحدة الأمريكية في النظام التجاري الدولي لما بعد الحرب الثانية والى اليوم.

خلاصة:

تخضع عملية صنع سياسة معينة إلى عوامل متعددة داخلية، إقليمية وعالمية. ففي عصر يتسم بالعولمة والانفتاح السياسي والاقتصادي، عصر توحدت فيه الأسواق وفتحت فيه الحدود أمام الاستثمارات وحركة رؤوس الأموال، وتراجع فيه تأثير الدول القومية على الفعاليات الاقتصادية ، وكثر فيه التنسيق بين الدول والمؤسسات فيما يخص الشؤون التجارية والاقتصادية، أصبح من غير الممكن للدولة أن تستقل استقلالا تاما بقراراتها دون استشارة واعتبار مصالح وأراء شركائها الاقتصاديين والتجاريين، ومع هذا تكون تبعيتها نسبية لأشخاص المجتمع الدولي.

إن العملية السياسية لصنع السياسة الاقتصادية تتأثر بشكل ثابت بالهيئة التشريعية والسلطة التنفيذية ووكلاتهما والمحاكم ومجموعات المصالح الخاصة المؤثرة ووسائل الإعلام وغير ها من الفاعلين الرسميين وغير الرسميين.

الفصل الخامس

السياسة التجارية الجزائرية

الواقع والآفاق

تمهيد:

لقد مر قطاع التجارة الخارجية في الجزائر بعدة مراحل تبعا لتطور الاقتصاد الجزائري، وعليه فقد مرت السياسة التجارية بعدة مراحل. ففي ظل الاقتصاد المخطط يمكن تمييز مرحلتين مهمتين مرت بهما السياسة التجارية، تميزت الأولى بنوع من الرقابة فرضتها الدولة الجزائرية على قطاع التجارة الخارجية، ومرحلة ثانية تميزت بتأميم هذا القطاع واحتكار الدولة لكل الأنشطة المتعلقة بالتجارة الدولية. ونظرا للتطورات الاقتصادية الداخلية والخارجية، وتحت ضغط الأزمة الاقتصادية لسنة 1986، باشرت الجزائر إصلاحات اقتصادية شملت كل القطاعات بما فيها القطاع الخارجي، أين اضطرت إلى التخلي على الاحتكار، وبدأت في إتباع سياسة تجارية أكثر انفتاحا. ليليها الانفتاح التام. وهكذا تكون السياسة التجارية قد عرفت كل أنواع السياسات فما هي ظروف هذه التغيرات وكيف تمت صياغتها، وكيف تفاعلت مع محيطها الإقليمي والجهوي والدولي، وما أفاقها المستقبلية.

المبحث الأول: تطور السياسة التجارية الجزائرية

بالنظر إلى هيكلة الاقتصاد الجزائري يتضح جليا أنه منفتح على الخارج، وانه لقطاع التجارة الخارجية فيه دورا بالغ الأهمية، فقد اعتمد الاقتصاد الجزائري وحتى قبل الاستقلال على قطاع التجارة إذ كان مصدرا للمواد الزراعية وبكثافة. بعد الاستقلال زاد هذا الارتباط وخاصة بعض اكتشاف البترول، كيف تم التحكم وتنظيم هذا القطاع وما السياسات التي طبق عليه.

المطلب الأول: الأصول الفكرية للسياسة التجارية الجزائرية

لقد ارتكزت تدخلات السلطات الجزائرية في قطاع التجارة الخارجية على خلفية إيديولوجية، تكونت نواتها الأولى مع الحركة الوطنية، وبدأت تتجلى بشيء من الوضوح مع انطلاق الثورة التحريرية، ويمكن استقراء هذه الأفكار من مختلف الوثائق الرسمية لتلك الفترة.

أولا- الأفكار الأولى حول التنمية الاقتصادية والاجتماعية الوطنية (54-62) : لم تتضح السياسة التنموية الجزائرية في مستواها التطبيقي إلا في السنوات الأولى من عقد السبعينات. إلا أن الخيارات الإستراتيجية للدولة الجزائرية بدأت تتبلور مع اندلاع الثورة التحريرية، التي كانت تهدف إلى تحقيق استقلال الجزائر السياسي في مرحلة أولى، ومن ثمة العمل على تجنيد كل الطاقات البشرية والموارد الاقتصادية من أجل تحقيق الأهداف الوطنية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتحقيق الاستقلال الاقتصادي المتمم للاستقلال السياسي.

فخلال الثورة التحريرية المسلحة بدأت تتضح الأفكار الاقتصادية الوطنية متمحورة حول مشاكل التخلف والتنمية الاقتصادية والاجتماعية. ففي ما يخص أهداف التنمية الاقتصادية للجزائر المستقلة ووسائلها، كانت هذه الأفكار واضحة على صفحات جريدة المجاهد (التي كانت تصدرها جبهة التحرير الوطني) فيما بين سنتي 60 و62 وكانت تدعوا إلى بناء اقتصاد وطني متميز ومتكامل [1]، وقطع كل روابط التبعية الاقتصادية بالمستعمر السابق، وإبطال ميكانيزمات استغلال البلاد من طرف الأجانب المتعاملين معها، وتثمين الثروات الوطنية وجعلها تلبي الاحتياجات الداخلية.

[1]Benissad (M.E). Economie du développement de l'Algérie Sous développement et socialisme, économica, Paris,1979 , P 18

بالنظر إلى وضعية الاقتصاد الجزائري في تلك الفترة وهيكلته، فقد كان ينظر إلى مستقبل الجزائر على أنه يعتمد أساسا على ما يدره قطاع الزراعة. فالتوزيع العادل للعوائد التي تدرها الفلاحة بإمكانه أن يرفع القدرة الشرائية للجزائري، ويهيئ الظروف المناسبة للتصنيع غير الموجه للتصدير. هذه النظرة إلى التنمية الزراعية تدعو إلى إصلاح زراعي حقيقي ويعود للصناعة دور امتصاص البطالة والمساهمة في التحرير الاقتصادي من دون أن تبحث عن اكتفاء ذاتي مستحيل[1].

ثانيا- برنامج طرابلس : لقد ظهرت أولى الاختيارات المذهبية لسياسة التنمية بصفة عامة ومنها السياسة التجارية الجزائرية في برنامج طرابلس. وهو برنامج وضعته جبهة التحرير الوطني بعد إعلان وقف إطلاق النار في 19 مارس 1962. وقد جاء هذا البرنامج معنون :" مشروع برنامج لتحقيق الثورة الديموقراطية الشعبية برنامج طرابلس ". وقد احتوى على تحليل للوضعية السياسية، الاقتصادية والاجتماعية للجزائر. وطرح تصور ما ستكون عليه الجزائر بعد استفتاء الاستقلال وتقرير المصير. وقد صادق على هذا البرنامج المجلس الوطني للثورة الجزائرية بطرابلس في جوان 1962 وبالإجماع .

وقد أعطى برنامج طرابلس تحليلا سياسيا للوضع مفاده أن الجزائر حققت انتصارا سياسيا أكيدا بإمضائها على اتفاقيات إيفيان، وهي بذلك وضعت حدا للنظام الاستعماري والهيمنة الأجنبية على الجزائر، واسترجعت سيادتها. ولكن يبقى أن يعطي محتوى حقيقي لهذا الاستقلال. "فبعد أن عارضت الحكومة الفرنسية ومدة طويلة استقلالنا، أصبحت الآن تحاول توجيه هذا الاستقلال حسب مقتضيات سياستها الاستعمارية".[2]

أما في الجانب الاقتصادي فهو يرى أن:

- الاقتصاد الجزائري اقتصاد استعماري تسيطر عليه فرنسا كليا، اتخذته مصدر للمواد الأولية وسوق للمواد المصنوعة في فرنسا.

- الاقتصاد الجزائري اقتصاد مختل التوازن وغير متناسق، حيث به قطاعات تربط بينها شبكة تجارية هشة. فالقطاع الأول قطاع رأسمالي عصري ونشيط مرتبط بالاقتصاد الفرنسي، وقطاع ثاني تقليدي بهياكل قديمة منعدم الوسائل التقنية المالية، تسوده علاقات إنتاج ما قبل الرأسمالية.

[1] Benissad (M . E), op.cit, P 19.

[2] حزب جبهة التحرير الوطني، النصوص الأساسية لحزب جبهة التحرير الوطني 1954-1962، مطابع الحزب، الجزائر، ذ.ت، ص 63 .

إن منطق الثورة الجزائرية يرفض مبدئيا المنطق الرأسمالي، فالجزائريون يربطون بين الاستعمار والإقطاع والبرجوازية. والثورة الجزائرية ثورة فلاحين فقراء، وعمال بسطاء، وفئات اجتماعية متوسطة محرومة، لذا فقد جاء في هذا البرنامج في شقه الاقتصادي أن الثورة تسعى إلى" تشييد واع للبلاد في إطار مبادئ الاشتراكية " و " حتى تكون تنمية الجزائر سريعة ومنسجمة وموجهة نحو الاستجابة لاحتياجات الجميع، يجب أن تصاغ في منظار اشتراكي".[1]

وتركز السياسة الاقتصادية على المبادئ التالية :

ضد الهيمنة الأجنبية واللبرالية الاقتصادية، سياسة التخطيط وتولى الدولة شؤون الاقتصاد بمشاركة العمال. ولقد تم تبني الاختيار بناءا على المبادئ السالفة الذكر وكذلك بالنظر إلى تجارب الدول الأخرى، فتجربة الدول المتخلفة الأخرى أظهرت أن تدخل الدولة في القطاع الاقتصادي شيء لابد منه، حتى يستطيع هذا القطاع تحقيق أهدافه، وتوجيه النمو في فائدة الأمة. هذا التدخل يرتكز على اشتراكية وسائل الإنتاج [2]. وحتى تتمكن الدولة الجزائرية من الإشراف المباشر على الإستراد والتصدير، ويسهل عليها توفير الأرباح التجارية التي يمكن استثمارها في الفروع الإنتاجية الأخرى، فقد قامت السياسة التجارية الجزائرية على المبادئ التالية:

- القضاء على النظام الإمتيازي بين فرنسا والجزائر تدريجيا وحسب ترتيبات يتفق عليها .
- ضمان مبادلات متوازنة أساسها المساواة والمنفعة المتبادلة .
- تطوير المبادلات مع البلدان التي تعرض أسعار ثابتة.
- تأميم الفروع الرئيسية للتجارة الخارجية وتجارة الجملة .

وعليه يفرض تأميم القرض والتجارة الخارجية:

- تأميم شركات التأمين .
- تأميم المصارف .
- تأميم التجارة الخارجية .

1 برنامج طرابلس ،ص74

2 Benissod , op.cit. , P 19.

ثالثا – ميثاق الجزائر (16 – 20 أفريل 1964) : لقد جاء ميثاق الجزائر 1964، ليدعم برنامج طرابلس. حيث حدد الخط الذي تسيير فيه الدولة الجزائرية ألا وهو الخط الاشتراكي، ورفضه للخط الليبرالي ودعم هذاالرفض بالحجج التالية :

– تتضمن الليبرالية هيكلة معينة للطبقات الاجتماعية، أين يكون العمال عبارة عن سلعة تخضع لقانون العرض والطلب.

– ترافق الليبرالية أزمات الفائض، البطالة وتولد الإمبريالية.

وهكذا تم التأكيد على اختيار طريق الاشتراكية للتنمية، وهذا بتأميم وسائل الإنتاج واعتماد التسيير الذاتي للمؤسسات. وحدد ميثاق الجزائر المهام الرئيسية للدولة الجزائرية في هذه المرحلة الانتقالية نحو الاشتراكية :

– تدعيم التجارب الاشتراكية القائمة، كتلك القائمة على تسيير العمال للوحدات الإنتاجية .
– التدخل في القطاع الخاص .
– توضيح العلاقة التي تربط الدولة برؤوس الأموال الأجنبية .

المطلب الثاني: المراحل التي مرت بها السياسة التجارية الجزائرية

لقد مرت السياسة التجارية منذ الاستقلال و إلى اليوم بعدة مراحل

أولا– مرحلة رقابة الدولة على التجارة الخارجية (1962 – 1973): اعتبرت المرحلة الأولى بعد الاستقلال كمرحلة تمهيدية لتدخل الدولة الكلي وتحكمها في هذا القطاع الحساس تسييرا وتنظيما. وقد اتخذت مراقبة الدولة للتجارة أدوات منها :

1 – نظام الحصص: يعتبر نظام الحصص من قبيل الحظر الجزئي لاستيراد أو تصدير بعض السلع حيث تحدد كمية وطبيعة السلع التي يسمح باستيرادها خلال فترة زمنية معينة مع تحديد أو عدم تحديد منشأ وأصل السلعة . ويحظر ما يجاوز تلك الحصة. وقد جرى تطبيق هذا النظام في الجزائر بموجب الأمر رقم 63–188 المؤرخ في 16 ماي 1963 وشرع في تطبيقه في جوان من سنة

1964. حيث أسند للوزارة المكلفة بالتجارة اختصاص إعداد سياسة نظام الحصص وتطبيقها عن طريق سندات الاستيراد.

إن نظام الحصص جاء كأداة لتخطيط وبرمجة الواردات بهدف التحكم في توازن الميزان التجاري وتوجيه سلوك المستهلكين بتحديد الواردات والاقتصار على الضروري منها اقتصاد للعملة الصعبة، وبهدف تحقيق سياسة اقتصادية تنموية معنية.

2 – التعريفة الجمركية: لقد عرفت هذه المرحلة تعريفتين جمركيتين، الأولى ظهرت عام 1963 والثانية عام 1968 .

أ – التعريفة الجمركية لعام 1963 : صدر الأمر رقم 63–414 المؤرخ في 28 أكتوبر 1963 يؤسس أول تعريفة جمركية جزائرية، اعتمدت على تصنيفين: حسب المنتوج وحسب الدول. أما الترتيب حسب المنتوج فقد وزعت على ثلاث أفواج من المنتجات[1] :

السلع التجهيزية والمواد الأولية ..... 10 % .

السلع نصف مصنعة ..... 5 – 20 % .

السلع النهائية ..... 15 – 50 % .

من هذا التقسيم نلاحظ أنه يشجع واردات التجهيز الضرورية لبناء الاقتصاد الوطني، وتخضع السلع الاستهلاكية لرسوم مرتفعة من أجل حماية المنتوج الوطني. أما فيما يخص الترتيب حسب الدول، فقد ميزت التعريفة الجمركية 1963 بين أربع مناطق أساسية وخضعت هذه الدول للرسوم حسب اتجاه تصاعدي وحسب الترتيب التالي :

– فرنسا .
– دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية.
– الدول المستفيدة من شرط البلد الأكثر تفضيلا .
– باقي دول العالم .

[1] الجريدة الرسمية رقم80 الصادرة في 1993/10/23، ص 180

وقد اعتبر هذا النظام التعريفي نظاما تفضيليا لصالح فرنسا على الخصوص ودول المجموعة الأوروبية على العموم. وسرعان ما فقدت هذه التعريفة فعاليتها لأسباب منها مستوى الرسوم الجمركية المنخفض جدا، ولا تستطيع مكافأة الأسعار الداخلية بالأسعار العالمية. وكذلك اعتمادها تشكيلة قليلة الانفتاح لا تستطيع أن يكون لها مفعول تميزي لتنمية قطاع اقتصادي معين. وكان المعدل المتوسط من 15 الى20 % للمنتجات النهائية .

ب- التعريفة الجمركية لعام 1968: مراجعة للسلبيات السابقة، ومع وضع حيز التطبيق نموذج التسيير الذاتي، وبموجب الأمر 68-35 المؤرخ في 2 فيفري 1968 وضعت تعريفة جمركية جديدة من أجل تحقيق أهداف المخطط التنموي آنذاك. فلقد تم وضع معدلات جديدة وخاصة مع حذف العمود الخاص بفرنسا. وهذا الحدث كان رد فعل السلطات الجزائرية على القرارات الفرنسية فيما يخص بعض صادرات الدولة الجزائرية[1]، كما سعت هذه التعريفة الجديدة تحقيق الأهداف التالية :

- الحد من استيراد المواد المعتبرة كمواد ثانوية .
- تسهيل التوزيع الجغرافي لتجارة الاستيراد على أساس القدرة التنافسية بإلغاء الامتيازات التعريفية الممنوحة لفرنسا،
- مراعاة استراتيجية التنمية القائمة على عملية إحلال الواردات، بالتخفيضات المطبقة على المواد غير المحولة لمساعدة الصناعات الناشئة. والجدول التالي يبين ذلك :

الجدول رقم(07): التخفيضات المطبقة على الصادرات

	سلع محولة	سلع غير محولة
سلع استهلاكيـة ضروريـــة	30 إلى 50 %	20 إلى 40 %
سلع استهلاكيـة كماليـــة	100 إلى 150 %	20 إلى 30%
السلع التجهيزية	30 %	20 %

المصدر:.BENISSAD ME , op.cit, p167

[1] زايد مراد ، الحماية الجمركية في الجزائر،معهد العلوم الاقتصادية جا معة الجزائر، الجزائر، 1997،ص68.

ورغم ما جاءت به هذه التعريفة من مراجعات إلا أنها بقية مقسمة بطريقة تفضيلية لدول المجموعة الأوروبية، كما أن تطور سياسة التنمية داخل الاقتصاد الوطني، أصبحت غير ملائمة مع شكل التعريفة الجمركية خاصة مع ظهور سياسة التصنيع مما استلزم إدخال تغييرات إضافية تأخذ بعين الاعتبار تطور احتياجات فروع القطاعات الموجودة داخل الاقتصاد الوطني [1] .

3- مراقبة الصرف: إن إحكام الرقابة على النقد الأجنبي، يتطلب من الدولة التحكم في كيفية تحصيل هذا النقد، وكذا التحكم في كيفية التصرف فيه بحسن استخدامه وترشيد إنفاق ما توفر منه وتوزيعه حسب أولويات التنمية الاقتصادية. وإلى غاية الاستقلال، كانت الجزائر عضو في منطقة الفرنك الفرنسي، أين كانت رؤوس الأموال تحول بكل حرية. وفي شهر أكتوبر 1963 تاريخ إنشاء البنك المركزي [2] انسحبت الجزائر من منطقة الفرنك، وأصبحت كل أعمال الصرف وتحويل العملة، وإبرام الصفقات التجارية مع الخارج تخضع لرقابة هذا البنك. وهي رقابة إدارية تقتضي توافق العمليات التجارية مع القوانين المعمول بها في مجال التجارة الخارجية.

ثانيا- مرحلة تأميم التجارة و احتكار الدولة لها : مع بداية السبعينات بدأ مسار السياسة التجارية يأخذ اتجاه أكثر حمائية، وهذا بإصدار عدة قوانين تدعم تدخل الدولة في تسيير التجارة الخارجية عبر هيئات ومؤسسات معينة، إلى الوصول إلى احتكار هذا القطاع وتأميمه كلية.

1- تعريفة سنة 1973: مع بداية السبعينات، ودخول الجزائر في إستراتيجية جديدة في سياستها التنموية الهادفة إلى التصنيع، ولغرض الاستجابة للاحتياجات الجديدة للاقتصاد الوطني. صممت تعريفة جمركية جديدة بموجب الأمر رقم 72-68 المؤرخ في 29 ديسمبر 1972 لتدعيم السياسة التنموية الوطنية المسطرة في المخطط الرباعي الأ ول (70-73) . وقد تميزت هذه التعريفة عن سابقتها بكونها تحتوي على عمود واحد، بدل ثلاث. وقد احتوت على (05) خمسة معدلات ضريبية مفصلة كالآتي[3]:

- المعدل المخفض الخاص 3% ويطبق على كل المنتجات ذات الأولوية كالسلع التجهيزية والمنتجات الصيدلانية .

1 زايد مراد ، الحماية الجمركية في الجزائر ، سبق ذكره ، ص 68 .

2 بموجب القانون 144/63 المؤرخ في 13 أكتوبر 1963 .

3 زايد مراد،المرجع السابق، ص69.

– المعدل المخفض 10 % ويطبق على كل المنتجات ذات الأهمية الثانوية بالنسبة للمجموعة الأولى وكذلك على السلع الوسيطية .

– المعدل المرتفع 40 % .

– المعدل المرتفع الخاص 70 % .

– المعدل العالي 100 % .

والثلاث معدلات الأخيرة خاصة بمجموعة السلع الكمالية .

وفي هذا الإطار جرى إعفاء بعض المنتجات الأساسية ذات الاستهلاك الواسع من دفع الضرائب والرسوم الجمركية والرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج عن استيرادها كبعض الخضر والحبوب والزيوت، وذلك ابتداء من عام 1975 إلى غاية النصف الثاني من الثمانينات ضمانا لتغطية عجز جهاز الإنتاج الوطني عن توفير هذه السلع الاستهلاكية الغذائية الضرورية لكافة المواطنين.

2– تعريفة 1986: لقد بقيت تعريفة 1973 صالحة إلى غاية 1976 أين أدخلت عليها بعض التغييرات بموجب قانون المالية التكميلي رقم 86 – 08 المؤرخ في 25 جوان 1986. حيث تم رفع معدل الرسم الجمركي الأقصى من 100 إلى 120 %، وارتفع عدد المعدلات الجمركية المطبقة من 5 إلى 19 معدل، مفصلة كالآتي : 0 % ، 3 % ، 5 % ، 10 % ، 15 % ، 20 % ، 25 % ، 30 % ، 35 % ، 40 % ، 50 % ، 55 % ، 70 % ، 80 % ، 90 % ، 100 % ، 110 %، 120 % .

والملاحظ أن هذا الرفع من معدل وعدد الرسوم الجمركية المطبقة، كان يهدف إلى زيادة وتحسين مداخيل الجزائر من الرسوم الجمركية، وليس لحماية الصناعات والمنتجات المحلية فحسب، بل لتحقيق زيادة إيرادات الخزينة من غير الجباية البترولية. خاصة إذا علمنا أن هذا التعديل تزامن مع أزمة النفط الثانية عام 1986، حيث عرفت أسعار النفط العالمية انخفاضا رهيبا وسجلت مداخيل الجزائر النفطية أدنى مستوياتها. فأدت هذه المعطيات الجديدة بالسياسة التجارية الجزائرية إلى الاتجاه إلى الداخل، بتحفيز الجهاز الإنتاجي الوطني، وتشجيع الصادرات خارج المحروقات. وبالتالي إحداث تغيرات على هيكل الصادرات وتعويض النقص المسجل في الموارد المالية النفطية .

3- المؤسسات العمومية و تأميم الاستيراد : بمجيء المخطط الرباعي (70 – 73) شهد الاقتصاد الوطني مرحلة جديدة تميزت بحركة التأميمات التي مست بدورها التجارة الخارجية. حيث شهدت هذه الفترة حل المجمعات المهنية للشراء (G P A)، وقد جاء هذا الحل بعد الخلافات التي ظهرت بين أعضائها من جهة، ومطالبة المؤسسات العمومية بسلطة الاحتكار من جهة ثانية. هذه المؤسسات التي بلغ عددها في الفترة المذكورة حوالي عشرين مؤسسة عمومية، تسيطر على حوالي 80 % من التجارة الخارجية الجزائرية.

فبداية من 1967 أصبحت الدولة تخص بعض المؤسسات العمومية المختصة بمهمة احتكار الاستيراد في مجال اختصاصها، ومع سنة 1971 أصبح عدد هذه المؤسسات يقارب 20 مؤسسة ممارسة للاحتكار، وأصبحت هذه المؤسسات تشرف على حوالي 80 % من مجموع المعاملات التجارية الجزائرية مع العالم الخارجي. وفي سنتي 1970 و1971 تم فيها رسميا تعميم احتكار الدولة على الواردات من خلال المؤسسات العمومية التي أسندت إليها هذه المهمة دون غيرها من المؤسسات والخواص .

وظهرت احتكارات استيراد مرتبطة بالإنتاج وأخرى مرتبطة بالتوزيع، وهكذا نجد شركة SONACOM، وشركة (SNMC) في مواد البناء، وشركة SNC في المواد الحديدية ...إلخ . وقد حدد الأمر رقم 12/74 المؤرخ في 1974/02/11 التزام المؤسسات العمومية المعنية بالاحتكار فيما يلي :

- سد احتياجات الهيئات الاقتصادية، والاقتصاد الوطني بصفة عامة؛
- سد احتياجات المستهلك الجزائري في إطار سياسة توزيع عادلة ؛
- الممارسة الفعلية والدقيقة للاحتكار؛
- تطبيق الأسعار المحددة من طرف الحكومة .

ثالثا- تأميم التجارة الخارجية 1978: خلال الفترة السابقة، كانت تجارة الصادرات حرة بموجب القانون 74-11 باستثناء عمليتي تصدير المواد الأساسية وإعادة تصدير البضائع على حالها، أما الواردات فقد كانت تخضع لشتى الوسائل الحمائية كنظام الحصص والحواجز الجمركية. وكانت المؤسسات الوطنية تحتكر الاستيراد بشكل كبير، وقد كان لهذا التنظيم أهداف أهمها :

- التموين المنظم للسوق الوطنية .
- زيادة المبيعات للخارج .
- حماية وترقية الإنتاج الوطني .

وقد كان لعدم تحقيق هذه الأهداف المسطرة أن اتجهت الدولة إلى تكريس الطابع النهائي لاحتكار التجارة الخارجية. وأصدرت القانون 78-02 المؤرخ في 11 فيفري 1978 المتضمن تأميم التجارة الخارجية. وبموجب المادة الأولي من هذا القانون فقد تم إضفاء طابع الدولة على تجارة التصدير، وأقصى كل المصدرين الخواص. حيث نصت على أن تصدير السلع ونشاطات التموين والخدمات تقتصر وتخضع لسلطة الدولة. وبموجب المادة نفسها فإنه تم إلغاء وحظر المستوردين الخواص من ممارسة أي نشاط.

وعلى هذا الأساس تم إسناد الاحتكار للمؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الوطني، والدواوين والمؤسسات العمومية ذات الطابع الصناعي والتجاري. وقد تمثلت الأهداف التي جاء بها هذا القانون في:

- حماية الاقتصاد الوطني ؛
- تقوية القدرة التفاوضية الجزائرية؛
- تنويع العلاقات التجارية الجزائرية مع الخارج ؛
- ضمان شروط التمويل الحسن ؛
- الضمان الحقيقي لنقل التكنولوجيا ؛
- مراقبة حركة رؤوس الأموال .

كما حدد هذا القانون التزامات المؤسسات الممارسة للاحتكار في التجارة الخارجية :

- العمل على إشباع الطلب المحلي قبل التصدير ؛
- التأكد من القدرات الإنتاجية الوطنية في تلبية الطلب الوطني قبل الاستيراد؛
- أولوية التعامل مع الدول التي تربطها اتفاقيات تجارية مع الجزائر ؛
- احترام الهوامش التجارية والأسعار المحددة من طرف الحكومة؛
- التطبيق الفعلي للاحتكار؛

– ضرورة أن تتم عمليات الاستيراد والتصدير ضمن البرنامج العام للاستيراد .

وفي نفس الاتجاه وخلال المرحلة اللاحقة، شهدت ظهور بعض القوانين لتنظيم الاحتكار منها:

– إنشاء أمانة الدولة للتجارة الخارجية، بموجب المرسوم 80–175 المؤرخ في 15 جويلية 1980، وعلى أساسه تم فرض تقديم المخطط السنوي للاستثمار والإنتاج في كل مرة تقدم فيها المؤسسة طلبا لرخصة الاستيراد، بهدف وضع برنامج عام للتجارة الخارجية.

– في جوان 1983 أدخل ما يعرف باسم " واردات بدون دفع " بالنسبة لقائمة سلعية محددة، "التجهيزات" قطع الغيار، وهي خاصة للحرفيين والمؤسسات الصغيرة الخاصة [1] وذلك باستعمال رخص الاستيراد (AGI).

– 1983 صدر المرسوم رقم 83–642 المؤرخ في 05 نوفمبر 1983 يحدث إصلاحا هيكليا لاحتكار التجارة الخارجية ، حيث نص أن هذا الأخير يمارس في إطار ، المخطط الوطني للتنمية و المخطط الوطني للتجارة الخارجية .

رابعا– تحرير التجارة الخارجية:

كان للأحداث الاقتصادية التي شهدها العالم، والجزائر في نهاية الثمانينات الأثر البالغ في توجيه الاختيارات السياسية والاقتصادية الجزائرية للفترة المقبلة. حيث دفعت الأزمة الاقتصادية العالمية وما انجر عنها من انخفاض لأسعار النفط، وانخفاض عائدات الجزائر من العملة الصعبة، بالسلطات الجزائرية إلى مباشرة إصلاحات اقتصادية مست هيكل الاقتصاد، بهدف تصحيح هذه الاختلالات الهيكلية. وهكذا بدأت التحولات الاقتصادية نحو الليبرالية والانفتاح.

1 – الخطوات الأولى للانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة : تحت تأثير الأزمة البترولية لسنة 1986، وتراجع أسعار النفط من 22.11 دولار للبرميل سنة 1985 إلى 14.88 دولار للبرميل سنة 1986، والتدني الذي شهدته قيمة الدولار الأمريكي سنة 1985. تراجعت مداخيل الصادرات الجزائرية بشكل محسوس، وارتفع حجم المديونية الخارجية بـ 4.42 مليار دولار بمعدل زيادة قدره 24 % لتصل إلى 26.6 مليار دولار سنة 1989. وارتفعت أسعار المنتجات الغذائية بنسبة 60 %، وعرفت السوق الداخلية ندرة في المواد بسبب السياسة التقشفية المتبعة ما أدى إلى ثورة الشارع في أكتوبر 1988.

[1] Marc ecrement, independance politique et libération économique, op.cit, p327.

لقد ساعدت هذه الأزمة على كشف الاختلالات وعدم التجانس التي يعاني منها الاقتصاد الوطني، حيث ونتيجة لتراجع أسعار النفط فقد سجل كل من الميزان التجاري وميزان المدفوعات أرصدة سالبة، كما ساعدت هذه الأزمة على كشف ضعف الجهاز الإنتاجي الوطني وعدم قدرته على التكيف والمتغيرات الاقتصادية الداخلية والخارجية .

وبداية من سنة 1988، أصدرت عدة قوانين في إطار التوجهات الجديدة للسياسة الاقتصادية، الرامية إلى إصلاح المحيط الاقتصادي. كان أولها يهدف إلى إصلاح المؤسسة الاقتصادية. فكان القانون 88 –01 المؤرخ في جانفي 1988، المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية. الذي يرمي إلى توفير الاستقلالية المالية والشخصية القانونية للمؤسسة العمومية، ويوفر لها حرية التحرك حتى ترفع من أدائها الاقتصادي، بإضفاء طابع المتاجرة على نشاطها وخضوعها للقانون التجاري ويعطي حرية أكبر للمسيرين في اتخاذ القرارات .

وفي مجال التجارة الخارجية فقد تمت مراجعة آلية ممارسة الاحتكار، ففي 19 جويلية 1988 صدر المرسوم التشريعي 88 –29 والمتعلق بممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، حيث نص أن استيراد السلع الذي يتم في إطار النظام الوطني للتخطيط ضمن برنامج عام للتجارة الخارجية يتم عن طريق الوكالة أو الامتياز الذي تمنحه الدولة للمؤسسات العمومية ومجمعات المصالح المشتركة، وذلك وفقا لدفتر الشروط. حيث نص المرسوم التشريعي 89 – 01 المؤرخ في 15 جانفي 1989 وحدد حقوق وواجبات كل وكيل (صاحب امتياز) إذ يلتزم هؤلاء بتحقيق مصالحهم الخاصة في إطار تحقيق المصلحة العامة للدولة التي يعود لها احتكار التجارة الخارجية لتحقيق الأهداف التالية[1]:

- تنظيم الاختيارات في مجال التجارة الخارجية وفقا للتوجهات والقرارات الخاصة بالحكومة .
- تدعيم التنمية الاقتصادية والتكامل الاقتصادي ودعم المنتج الوطني؛
- تشجيع تنويع مصادر تموين البلاد، تخفيض حجم الواردات وتكاليفها؛
- ترقية الصادرات؛
- تنظيم عمليات الدخول للأسواق الأجنبية لكل من المؤسسات العمومية والخاصة؛

ويمكن التمييز بين ثلاث أنواع من الامتيازات الممنوحة :

[1] Deboub youcef, le nouveau mecanisme économique, opu,alger,1995 , p51.

– امتياز لممارسة التجارة الخارجية في إطار تشغيل وتنمية المؤسسة العمومية الاقتصادية.

– امتياز لممارسة التجارة الخارجية لإعادة البيع للخواص أو الحرفيين.

– امتياز لممارسة التجارة الخارجية لتموين الجهاز الإنتاجي للخواص المنخرطين في الغرفة الوطنية للتجارة.

وبموجب هذا القانون أصبح بإمكان المؤسسات الخاصة التدخل في التجارة الخارجية، كما أن دستور 89 دعم هذا التوجه نحو الانفتاح على السوق الخارجي. كما كان للمفاوضات التي بدأتها الجزائر مع صندوق النقد الدولي أثرها في تعزيز هذا التوجه. حيث وبعد تفاقم أزمة الديون الخارجية الجزائرية دخلت الحكومة الجزائرية في مفاوضات مع صندوق النقد الدولي بغرض إعادة جدولة ديونها، وأعلنت التزامها بالإصلاحات الاقتصادية، والتحرير التدريجي لاقتصادها وأبرمت أول اتفاق Stand by في 30ماي1989 .

ونتيجة لهذا الاتفاق فقد تدعم طرح صندوق النقد في إعادة هيكلة الاقتصاد الجزائري. وبدأت أولى خطوات تحرير التجارة الخارجية وإنهاء احتكار التجارة الخارجية ومنح الاستقلالية القانونية لخمس بنوك تجارية، والاستقلالية الكاملة للمؤسسات العمومية في اتخاذ القرارات على أساس قواعد السوق ومؤشرات الربحية .

2. مرحلة التحرير المقيد للتجارة الخارجية : تدعم في هذه الفترة التوجه نحو تحرير التجارة، و قد ظهرت عدة نصوص قانونية مكرسة لهذه السياسة، ففي الرابع من شهر أفريل سنة 1990 صدر قانون جديد، وهو القانون 90–10 المتضمن لقانون النقد والقرض الذي جاء ليكرس إصلاحات جديدة في مجال القرض والاستثمار والتي من أهمها:

– حرية حركة رؤوس الأموال من و إلى الجزائر، حيث نصت المادة 189 من هذا القانون على أنه يرخص لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل أية نشاطات إقتصادية غير مخصصة صراحة للدولة، أو للمؤسسات المتفرعة عنها أو لأي شخص معنوي مشار إليه صراحة بموجب نص قانوني .

– فتح المجال لرأس المال والاستثمار الأجنبي للمشاركة في التنمية الاقتصادية في الجزائر وتشجيع كل أشكال الشراكة، وهذا إما باستثمارات مباشرة أو عن طريق تأسيس شركات مختلطة مع

متعاملين من القطاع الخاص أو العام مع اشتراط عدم تجاوز نسبة 49 % من رأس مال هذه الشركات، في القطاعات الاستراتيجية .

- فتح وتمثيل البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية في الجزائر .
- توسيع صلاحيات البنك المركزي في تسيير القروض الأجنبية .

ومن بين القوانين المدعمة لحرية التجارة، المرسوم التنفيذي 91-37 المؤرخ في 13 فيفري 1991 المتعلق بشروط التدخل في ميدان التجارة الخارجية، حيث تضمنت مواده مبدأ التحرير الفعلي وإلغاء إحتكار الدولة للتجارة الخارجية. وهكذا أصبح بإمكان كل مؤسسة عمومية أو خاصة وكل شخص طبيعي أو معنوي، منتجين وتجار جملة، التدخل في التجارة الخارجية لاستيراد أو تصدير كل البضائع التي لا تكون محل حظر. وأسندت بموجب هذا القانون مهمة تنظيم ومراقبة هذه العمليات إلى البنك المركزي، على أساس معايير مالية بحتة. إن هذا التوجه نحو الإنفتاح أدى بالمتعاملين الوطنيين إلى التوجه إلى استيراد السلع النهائية سهلة التوزيع وذات الربح السريع على حساب الاحتياجات الحقيقية للاقتصاد الوطني، كما تعرضت المنتجات الوطنية إلى منافسة شديدة من قبل هذه المنتجات المستوردة .

إن هذا الميل للإستيراد أثر بشكل كبير على رصيد الدولة من العملة الصعبة، وزاد من عبء المديونية، ما أدى بالحكومة إلى اتخاذ بعض الإجراءات التصحيحية، كأن أنشأت لجنة متابعة عمليات التجارة الخارجية " ADHOC " من أجل ترشيد استعمال الموارد المالية وبأن تقوم هذه اللجنة بـ:

- تحديد المعايير والأولويات للحصول على العملة الصعبة و تقليل التعامل بها إلى أدنى حد؛
- التسيير المحكم لوسائل الدفع المتعلقة بالتجارة الخارجية ؛
- حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية؛
- تشجيع التعاملات التجارية التي لا تجر معها تكاليف اخرى تزيد في حجم المديونية ؛

وهكذا سحبت صلاحيات التمويل من البنك المركزي وأرجعت مباشرة للحكومة من خلال هذه اللجنة، كما أصدرت الحكومة في هذه الفترة التعليمة 625 المؤرخة بـ 18 أوت 1992 حيث أعادت صياغة قوائم المنتجات الممكن استيرادها، حيث وضعت ثلاثة قوائم هي :

1 – قائمة المواد الإستراتيجية : وهي المواد الأساسية المرتبطة بالإنتاج وتطويره كالمواد الداخلة في إنتاج المحروقات أو الإنتاج الفلاحي أو المواد الاستهلاكية الأساسية .

2 – قائمة المواد المتعلقة بالإنتاج والاستثمار: وتتمثل في كل من مدخلات الجهاز الصناعي ومواد الصيانة والمدخلات المدعمة لنشاط التصدير .

3 – قائمة المواد موضوع تقييد: وهي التي اعتبرت غير ذات أولوية بالنظر لأهداف السياسة الاقتصادية وهي مواد يمكن استيرادها باستعمال حساب خاص بالعملة الصعبة، ومواد يمنع استيرادها إطلاقا ويمنع حتى استعمال الحساب الخاص كالفواكه.

3- مرحلة التحرير التام للتجارة الخارجية : لقد أدى تفاقم أزمة المديونية الخارجية بالسلطات الجزائرية إلى الدخول في مفاوضات مع المؤسسات المالية الدولية، و أبرمت مع صندوق النقد الدولي سلسلة من الاتفاقات حيث عقدت أول اتفاق Stand by في 30 ماي1989والثاني في 03 جوان1991، والاتفاق الثالث في ماي 1994 .

وعلى أساس هذا الاتفاق الأخير، سمح للجزائر بالتفاوض مع نادي باريس لإعادة جدولة الديون العمومية (01 جوان1994) ونادي لندن لإعادة جدولة الديون المالية والتجارية الخاصة. كللت هذه المفاوضات بإبرام اتفاق مع النادي الأول في 1996/07/06، ومع الثاني في 1996/06/27. كما إتبعت الجزائر برنامج " PAS" لمدة ثلاث سنوات (95-98) الذي نص في مجال التجارة الخارجية :

– تحرير التجارة الخارجية وهذا بإلغاء كل القيود الكمية والإدارية مع بداية 1995، كما ألغيت قائمة المنتوجات المحظورة للاستيراد، وتم إلغاء لجنة مراقبة عمليات التجارة الخارجية " ADHOC" ، كما ألغت الرسم التعويضي Le droit composatoir وخفض الرسم الجمركي الأعلى من 60 إلى 50% سنة 1996 ليصل إلى 45 % سنة 1997.

– تخفيض سعر الصرف وإلغاء الرقابة على النقد الأجنبي، حيث يؤدي تخفيض قيمة العملة إلى تخفيض أسعار الصادرات مقومة بالعملة الأجنبية ورفع أسعار الواردات مقومة بالعملة الوطنية وهذا الإجراء يهدف إلى معالجة العجز المسجل على مستوى الميزان التجاري وميزان المدفوعات .

وبموجب التعليمة رقم 13 المؤرخة في 12أفريل1994، تم إلغاء التعليمة رقم 25 المقيدة لعمليات الاستيراد، وأعيد تطبيق أحكام المرسوم التنفيذي رقم 91-37 المؤرخ في 13 فيفري 1991. ومن أجل تحقيق نفس الغاية في تحرير التجارة جاءت تعليمة بنك الجزائر رقم 94-20 المؤرخة في 12أفريل1994 ملغية كل القيود الإجرائية التي تعيق الاستيراد وقد تحققت هذه الحرية التامة بداية 01 جانفي 1995. وهذا ما أكده قانون المالية لنفس السنة .

لقد كان للمفاوضات مع المنظمات العالمية (BIRD،FMI) أثر كبير على السياسة التجارية الجزائرية. بينا بعضه وسنتطرق لباقي الآثار في المباحث اللاحقة، كما أنه كان للمفاوضات التي بدأتها الجزائر بغرض الإندماج في النظام العالمي، مع كل من الاتحاد الأوروبي UE ومنظمة GATT وبعدها OMC أثار كبير على السياسة التجارية .

المبحث الثاني: الاتفاقات التجارية الثنائية والإقليمية الجزائرية

سعت الجزائر بعد تحرير تجارتها وانفتاحها على العالم إلى إبرام اتفاقيات تجارية عديدة، في محيطها القريب أو البعيد. فقد سعت مع دول الجوار تونس، المغرب، ليبيا وموريتانيا إلى تكوين تكتل اقتصادي مغاربي، كما تفاوضت مع الاتحاد الأوروبي للتوصل إلى اتفاق شراكة، دون ان تغفل التفاوض مع المنظمة العالمية تجارة بهدف الانضمام إليها.

لم تكن مساعي الجزائر كلها موفقة، فقد حققت نسب نجاح متفاوتة، فشلت في بعضها نجحت في أخرى وهي تستمر في محاولة اندماجها في محيطها التجاري والاقتصادي بما يحقق مصالحها. سنسلط الضوء في ذا المطلب على الاتفاقيات التجارية الثنائية والإقليمية السارية المفعول فقط.

المطلب الأول: الاتفاقية التجارية التفضيلية الجزائرية التونسية

أبرمت الجزائر عديد الاتفاقيات الثنائية كانت منا أهمها الاتفاقية التجارية الجزائرية الأردنية والاتفاقية الجزائرية التونسية، غير انه لم تعد الأولى سارية المفعول بعد أن انضمت كل من الجزائر والمملكة الهاشمية الأردنية للمنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، ولم تبقى سوى لاتفاقية التجارية الجزائرية التونسية.

أولا- محتوى وهدف الاتفاقية : تعد الجزائر وتونس شريكين مهمين في منطقة المغرب العربي، وهذا يشمل جميع الأصعدة السياسية والاقتصادية والأمنية. وكان يمكن أن يكون هذا التعاون بين هذين الشريكين قاطرة لبناء اقتصادي اكبر وأكثر قوة وهو بناء المغرب العربي الكبير.

1- محتوى الاتفاقية: تهدف هذه الاتفاقية إلى تسهيل وتشجيع تنمية التعاون الاقتصادي والتجاري بين البلدين بما من شأنه أن يدعم علاقات الشراكة بين البلدين، ويعزز تنمية المبادلات التجارية الثنائية بالتوازي مع تشجيع الاستثمارات المتبادلة، وهو ما يحقق الاندماج الاقتصادي والتدرج نحو إرساء منطقة للتبادل الحر بين البلدين.

تطبق الاتفاقية على السلع ذات المنشأ الجزائري والتونسي، وتخص قائمة بالسلع الجزائرية وقائمة بالسلع التونسية تعفى كلية من الحقوق والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل مباشرة بعد دخول

الاتفاق حيز التنفيذ. كما تعهدت الجزائر بمنح قائمة أخرى بالسلع الصناعية التونسية تخفيضات جمركية قي حدود 40بالمائة، وتمنحها تخفيضات أخرى غير محددة في الاتفاق بعد سنة من تنفيذ الاتفاق.

بينما اجل التفاوض على مجموعات سلعية أخرى إلى ما بعد خمس سنوات من دخول الاتفاق حيز التنفيذ، وخص ذلك السلع من الفصل الأول إلى الفصل 24 من مدونة النظام المنسق لتعيين البضائع وترميزها، أي تم تأجيل النظر في سلع الأقسام الأربعة الأولى:

- القسم الأول : الحيوانات الحية ومنتجات المملكة الحيوانية بفصوله من 01 الى05.

-القسم الثاني : منتجات المملكة النباتية(من أصل تباتي) بفصوله من 6 ال14.

- القسم الثالث : شحوم وزيوت حيوانية او نباتية ويشمل هذا القسم فصلا واحدا.

-القسم الرابع: منتجات الصناعية الغذائية، مشروبات، سوائل كحولية وخلية، تبغ. من الفصل 16 إلى الفصل 24.

ثانيا- مبادئ الاتفاقية: تبنت الاتفاقية المبادئ التالية:

1- مبدأ المعاملة الوطنية : تعامل السلع الجزائرية والتونسية المتبادلة في إطار هذا الاتفاق، بعد دخولها الاقليم الجمركي للطرف المتعاقد الثاني معاملة السلعة الوطنية فيما يخص الضرائب الداخلية المفروضة في البلد المستورد، ولا تتعرض لأي تمييز.

2- مبدأ المنافسة ومحاربة الاحتكار : يرفض الطرفان كل الممارسات التي لا تتماشى ومبدأ المنافسة السليمة والتي من شأنها عرقلة السير الحسن للتبادل التجاري بين البلدين خاصة:

- عمليات التفاهم بين المؤسسات التي من شأنها أن تمنع تطبيق قواد المنافسة أو تحد منها؛

- الاستغلال المفرط لوضعية الهيمنة في السوق.

3- مبدأ منع الإغراق والدعم: نصت المادة 15 من الاتفاق على منع الإغراق، إذ يلتزم الطرفان بمنع كل ما هو إغراق لسوق الطرف الأخر، والامتناع على تقديم الدعم للسلع المصدرة للطرف المتعاقد

الأخر. ويحق للطرف الذي يعاني من هذا الاجراء اتخاذ كل الاجراءات والتدابير لمواجهة ذلك، وهذا وفقا لاحكام اتفافيات الدعم والرسوم التعويضية ومحاربة الاغراق المعمول بها في المنظمة العالمية للتجارة.

4- التدابير الوقائية: عندما ترتفع واردات منتوج معين بكميات معتبرة في ظروف من شأنها أن تؤدي إلى إحداث ضرر جسيم أو التهديد بإحداث ضرر لفرع من فروع الإنتاج الوطني للطرف المعني تطبيق الإجراءات الوقائية المعمول بها في إطار المنظمة العالمية للتجارة والخاصة بالتدابير الوقائية.

5- معايير معالجة اختلال ميزا المدفوعات : اذا تعرض احد الأطراف المتعاقدة لاختلال في ميزان المدفوعات، للطرف ان يتخذ الاجراءات المناسبة ويخطر الطرف الاخر بالاجراءات والجدول الزمني لها، على أن توافق هذه الإجراءات المعمول به في اطار المنظمة العالمية للتجارة.

ثالثا-التزامات الأطراف: نصت المادة الرابعة من هذه الاتفاقية على ما يلي:

- يتعهد الطرفان المتعاقدان بإعفاء المنتجات المتفق عليها قائمة (ج 1) و (د1)* ذات المنشأ الجزائري والتونسي من كافة الحقوق الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل.

- يتعهد الجانب الجزائري بمنح تخفيضات بنسبة 40% من الحقوق الجمركية المطبقة على المنتجات الواردة في القائمة (ج2) التي تتضمن المنتجات الصناعية ذات المنشأ التونسي.

- يتعهد الجانب الجزائري بمنح تخفيضات إضافية من الحقوق الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل بالنسبة للسلع والمنتوجات الصناعية الواردة في القائمة (ج2) وذلك بعد سنة من تاريخ دخول الاتفاق حيز التطبيق.

- يجري الطرفان المتعاقدان مفاوضات للنظر في منح تخفيضات جمركية بعد سنة من دخول هذا الاتفاق حيز التطبيق لبقية السلع والمنتجات الصناعية ذات المنشأ التونسي.

* (ج1) قائمة بالمنتجات ذات المنشأ التونسي والمعفاة من جميع الحقوق الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل لدى دخولها الإقليم الجمركي الجزائري.

(د1) قائمة بالمنتجات ذات المنشأ الجزائري والمعفاة من جميع الحقوق الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل لدى دخولها الإقليم الجمركي التونسي.

– اتفق الطرفان المتعاقدان على تأجيل دراسة أسلوب تجارة المنتجات الواردة في بنود التعريفة الجمركية للنظام المنسق في الفصول من 01 إلى 24 إلى السنة الخامسة من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ، ما عدا منها السلع والمنتجات الواردة في البروتوكول رقم 2 الملحق بالاتفاق. ويعتبر هذا البروتوكول جزءا لا يتجزأ من هذا الاتفاق.

رابعا– شروط الاستفادة من الاتفاق : يشترط للاستفادة من الإعفاءات الجمركية المنصوص عليها في أن يتم تبادل المنتجات المعنية بهذه الإعفاءات بصفة مباشرة بين البلدين، أي يجب أن لا تمر هذه السلع ببلد ثالث.

خامسا– قواعد ومراقبة منشأ السلع والمنتوجات المتبادلة : تم الاتفاق بين الطرفين المتعادين على تحديد مفهوم المنشأ بصفة دقيقة لا تترك مجال لعدم الوضوح، لذا ألحق بهذا الاتفاق البروتوكول رقم 1 الذي يحدّد مفهوم السلع والمنتجات ذات المنشأ والمصدر لغرض تطبيق أحكام هذا الاتفاق وطرق التعاون الإداري المرتبطة بذلك. واعتبر هذا البروتوكول جزءا لا يتجزأ من هذا الاتفاق.

المطلب الثاني: المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر

تحت ضغط التطورات الاقتصادية الدولية المتسارعة، وبعد المصادقة على إنشاء المنظمة العالمية للتجارة سنة 1994، ومسارعة العديد من الدول للانضمام إليها، وكذا دخول العديد من الاتفاقيات التجارية والتكاملية الإقليمية والجهوية حيز التنفيذ، ومسارعة الاتحاد الأوربي إلى إبرام اتفاقيات تجارية مع الدول العربية كل على حدة، كان على الدول العربية أن تجد لها موقع قدم من المسهد التجاري العالمي. سارعت إلى إنشاء تكتل اقتصادي عربي تستطيع من خلاله التعامل مع تلك التطورات بصورة إيجابية، والاستفادة مما تتيحه من فرص سواء في مجال التجارة أو في مجال الاستثمار.

أولا – تاريخ الاتفاقية: في إطار تنمية التبادل التجاري بين البلدان العربية، قرر المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية في 22 من فيفري 1978 التحضير لاتفاقية تيسير وتسهيل المبادلات التجارية بين البلدان العربية . وقد تمت المصادقة على هذه الاتفاقية في 10 فيفري 1981

بتونس. وكانت تهدف إلى تحرير المبادلات التجارية بين مختلف الدول العربية وكذا تسهيل الخدمات المتعلقة بالتجارة.

أعاد المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية تفعيل هذه الاتفاقية بتاريخ 13 سبتمبر 1995. وفي اجتماع قمة رؤساء الدول العربية في جوان سنة 1996، تم التأكيد على تحقيق المشروع المتمثل في البرنامج التنفيذي لوضع المنطقة العربية للتبادل الحر ابتداءا من جانفي 1998.

تم تبني هذا المشروع في 1997، وكل دولة عربية ترغب في الدخول إلى هذه المنطقة، وجب عليها المصادقة على اتفاقية تيسير وتنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية، والالتزام رسميا بتطبيق برنامجها التنفيذي الذي يهدف إلى إقامة منطقة للتبادل الحر في مدة 10 سنوات ابتداءا من جانفي 1998 مع التخفيض التدريجي للحقوق الجمركية بـ 10% كل سنة.[1]

ثانيا– محتوى الاتفاقية : هي اتفاقية لتسهيل وتطوير المبادلات التجارية بين الدول العربية. تهدف هذه الاتفاقية وبرنامجها التنفيذي إلى إقامة منطقة عربية للتبادل الحر بين الدول المتعاقدة. وهدف إعادة بعث عملية التكامل الاقتصادي العربي.

تطبق إجراءات هذه الاتفاقية وبرنامجها التنفيذي على:– السلع ذات المنشأ العربي، حيث يمكن تبال هذه السلع الأصلية بتعريفة تفضيلية بين الجزائر والدول العربية. باستثناء قائمة مواد مستثناة من الامتيازات الجبائية. أما باقي السلع غير المستبعدة من منطقة التبادل الحر العربية، سوء كانت مستوردة للجزائر أو مصدرة من الجزائر لإحدى الدول العربية تستفيد من إعفاء كامل من الحقوق الجمركية.

ثالثا– الإطار القانوني لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى : تستند منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى إلى عدد من الوثائق القانونية التي أنشأت بموجبها وتنظم العمل في إطارها وهذه الوثائق هي:

– اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية؛

– البرنامج التنفيذي لاتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية؛

[1] صندوق النقد العربي، الخط: التقرير-الاقتصادي-الموحد-https://www.amf.org.ae/ar/content/2004

- لائحة فض المنازعات؛

- قواعد المنشأ التفصيلية للسلع العربية.

تشكل اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية الإطار القانوني الرئيسي لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. أبرمت هذه الاتفاقية عام 1981، ودخلت حيز التنفيذ عام 1983 بعد مصادقة أكثر من ست دول عربية عليها. وقد نصت المادة السادسة من الاتفاقية على "إعفاء السلع الزراعية والحيوانية، والمواد الخام المعدنية وغير المعدنية، والسلع نصف المصنعة، والسلع التي تنتجها المشروعات العربية المشتركة المنشأة في إطار جامعة الدول العربية، من كافة الرسوم الجمركية، والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل، ومن القيود غير الجمركية المفروضة على الاستيراد"، "أما السلع العربية المصنعة فيتم الاتفاق على تحريرها تدريجيا وفقا لقوائم يتفق عليها بين الدول الأعضاء".[1]

رابعا- مبادئ الاتفاقية واللجان المنبثقة عنها:

1- مبادئ الاتفاقية: تبنت الاتفاقية العربية المبادئ التالية:

- مبدأ المعاملة الوطنية العربية؛
- مبدأ الشفافية؛
- مبدأ تبادل المعلومات؛
- مبدأ توحيد التعريفات؛
- المعايير المتعلقة بأسس معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات.

2- اللجان المنبثقة عنها : كنتيجة لتطبيق البرنامج التنفيذي. تم وضع ثلاث لجان لمتابعة تطبيق هذه المنطقة و المتمثلة في:

- لجنة المتابعة والتنفيذ

[1] صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2004، على الخط: التقرير-الاقتصادي-العربي-الموحد/https://www.amf.org.ae/ar/content

– لجنة المفاوضات التجارية؛

– لجنة قواعد المنشأ.

خامسا– قواعد المنشأ المطبقة في إطار المنطقة العربية للتبادل الحر : حتى تحافظ الجزائر على حقوقها ومصالحها، ومحاربة حالات الغش، كلفت المصالح المختصة بالقيام بمراقبة صارمة لمنشأ البضاعة المستوردة في إطار هذا الاتفاق. ويجب أن تستجيب كل السلع المستوردة أو المصدرة إلى القواعد المذكورة في المادة 9 من الاتفاقية.

وحتى تحصل السلع على الأصل العربي يجب أن تقدم لها شهادة منشأ من إحدى الدول العربية. ولا يكون ذلك إلا إذا كانت سلع محصل عليها كلية من تلك الدول ، أو تلك المحولة والمحصل عليها جزئيا من الدولة العربية وتستجيب للقواعد. وتعفى من شهادة الارساليات الصغيرة (أقل من 500 دولار)، وحقائق المسافرين.

سادسا– الدول الأعضاء في الاتفاقية وانضمام الجزائر : صادقت 19 دولة عربية على اتفاقية تسهيل المبادلات التجارية بين الدول العربية وشملت كل من: الجزائر، الأردن، سوريا، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، تونس، المملكة العربية السعودية، العراق، سلطنة عمان، قطر، الكويت، لبنان، مصر، المغرب، اليمن، موريتانيا، فلسطين، والسودان . بينما لم تصادق عليها ثلاث 03 دول عربية، هي جزر القمر، جيبوتي، الصومال.

تم الانتهاء من تحقيق إقامة هذه المنطقة في الفاتح من جانفي 2005، ومن وقتها والمنتجات العربية المنشأ يتم تبادلها وتخضع للإعفاء التام من الحقوق الجمركية.

في شهر أوت 2004 أعلن رسميا من خلال المرسوم الرئاسي رقم 223 المتضمن مصادقة الجزائر على اتفاقية تسهيل وتنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية.

تقدمت الجزائر بملف الانضمام للمنطقة العربية للتبادل الحر لدى الأمانة العامة للجامعة العربية في 31 ديسمبر 2008. وبعد الالتزام الرسمي من طرف الحكومة الجزائرية بتطبيق البرنامج التنفيذي للمنطقة، المبادلات التجارية بين الجزائر والبلدان العربية الأعضاء في المنطقة بدأت تستفيد من الإعفاء الكامل من الحقوق الجمركية ابتدءا من 01 جانفي 2009.

تم وضع نقطة اتصال على مستوى وزارة التجارة لتسيير ومتابعة البرنامج التنفيذي، التي تعمل بالتنسيق مع نقاط الاتصال الأخرى للدول الأعضاء في المنطقة و كذا الأمانة العامة للجامعة العربية. وتتولى " لجنة التقييم و المتابعة" التي تم إنشاؤها على مستوى الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (و التي تضم إضافة إلى القطاعات المعنية جمعيات أرباب العمل) متابعة المنطقة العربية للتبادل الحر.

سابعا- المبادلات الجزائرية العربية: سجل الميزان التجاري للجزائر مع المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر عجزا بحوالي 351 مليون دولار في 2015 مقابل فائض تجاوز 1 مليار دولار في 2014 حسب الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية. وتراجعت صادرات الجزائر تجاه بلدان هذه المنطقة بأزيد من 40% سنة 2015 مقارنة بالسنة التي قبلها.

لقد تراجعت وبشكل ملحوظ صادرات الجزائر من المحروقات تجاه هذه المنطقة إلى حوالي 2,1 مليار دولار في 2015 مقابل 3,5 مليار دولار في 2014، أي بنسبة انخفاض (- 40 %) على الرغم من الارتفاع الهام من حيث الحجم المباع (+40 في المائة). وهذا راجع للانخفاض الكبير في اسعار المحروقات.

أما بالنسبة للصادرات خارج المحروقات، فقد انخفضت هي أيضا بـ 52 في المائة إلى 121 مليون دولار بسبب انخفاض مبيعات السكر بحوالي 70% إلى ما يعادل 48 مليون دولار . كما تراجعت المنتجات الفلاحية والصناعة الغذائية – التي تمثل قرابة الـ 60 في المائة من الصادرات خارج المحروقات- إلى 71,5 مليون دولار (-60 في المائة) علما أن السكر يمثل 67 في المائة فيما تتمثل باقي المنتجات في التمور (5 مليون دولار) والكمأ (ابحوالي 4,2 مليون دولار) والمياه المعدنية والغازية (3,5 مليون دولار) والعجائن الغذائية 2,1 مليون دولار، بينما بلغت صادرات مشتقات الحليب (الياغورت) 2,1 ميلون دولار.

ومثلت المنتجات الصناعية بدورها 40 في المائة من الصادرات الجزائرية خارج المحروقات نحو هذه المنطقة بقيمة 49,4 ملون دولار (-35 في المائة) منها 18,8 مليون دولار من صادرات مادة الأمونياك.

نلاحظ تركز كبيرفي صادات الجزائر نحو المنطقة، اذ صدرت ما قيمته 71.7% من الصادرات خارج المحروقات نحو اربعة دول فقط، وهي تونس، المغرب، لبنان، وسوريا.

تعد تونس احد الزبائن المهمين للجزائر، وهي الزبون الأول للجزائر من المنطقة، حيث امتصت 32% من صادرات الجزائر العامة خارج المحروقات نحو المنطقة بقيمة 39 مليون دولار منها 27% من السكر و 20% من الزجاج المسطح و 8% من مياه المعدنية والغازية و 8% من المشتقات المسلفنة و5% من عصير الفواكه.

ويعد المغرب السوق الثاني بحوالي 18.3% من الصادرات خارج المحروقات نحو المنطقة، وتشمل الامونياك بـ 81% ، التمور بنسبة 9% ، والزجاج المسطح بنسبة 3%، وزجاج الأمان بـ 3%.ى أما لبنان فقد استورد من الجزائر ما يمثل 11% من قيمة الصادرات الجزائرية خارج المحروفات للمنطقة العربية.

المطلب الثالث: منطقة التبادل الحر الأوروجزائرية

لقد أبرمت الجزائر مع الاتحاد الأوروبي اتفاق شراكة ضمن ما كان يسمى مسار برشلونة، فقد دعت المجموعة الأوروبية دول الضفة الجنوبية للبحر المتوسط بعرض جعل المتوسط "منطقة ازدهار مشتركة"، تم الإمضاء على الاتفاقية في افريل 2002، ودخلت حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005.

ان اهم ما في اتفاق الشراكة هو الاتفاق على إنشاء منطقة للتبادل الحر في حدود 2017، أي 12 سنة من بداية تطبيق الاتفاق.

أولا- محاور اتفاق الشراكة : احتوى اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوربي على تسعة محاور للتعاون بين الطرفين، وضم 110 مادة، غطت هذه التسعة (9) محاور. وكانت مفصلة على النحو التالي:

1- الحوار سياسي : المواد 3، 5 من الاتفاقية.

2- حرية تنقل البضائع: المواد من 6 الى 29 من الاتفاقية.

3- تجارة الخدمات : المواد 30-37 من الاتفاقية.

4- المدفوعات ورؤوس الأموال والمنافسة وأحكام اقتصادية أخرى : المواد 38-46 من الاتفاقية.

5- التعاون الاقتصادي: المواد 47-66 من الاتفاقية.

6- التعاون الاجتماعي والثقافي: المواد 67-78 من الاتفاقية.

7- التعاون المالي: المواد 79-81 من الاتفاقية.

8- التعاون في مجال العدالة والشؤون الداخلية : المواد 82-91 من الاتفاقية.

9- الأحكام المؤسساتية العامة والختامية : المواد 92-110 من الاتفاقية.

ثانيا- حرية تبادل السلع : يسعى اتفاق الشراكة الاوروجزائري الى اقامة منطقة للتبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الاوروبي، وقد تضمن الباب الثاني " التنقل الحر للبضائع" توضيح ما تم الاتفاق علية فيما يخص التفضيلات التعريفية والتزامات الاطراف في هذا الشأن، والقواعد المسيرة له.

للوصول الى اقامة منطقة التبادل الحر اتفق الطرفان على تبادل اعفاءات وتخفيضات جمركية، فقد نصت المادة 6 من الاتفاقية، على ان تقوم الجزائر والمجموعة الأوروبية تدريجيا بإنشاء منطقة للتبادل الحر خلال فترة انتقالية تمتد إلى 12 سنة كأقصى حد بداية من الفاتح سبتمبر 2005، تاريخ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ.

وقد خصت هذه الإعفاءات والتخفيضات كل من المنتجات الصناعية، السلع الزراعية، منتجات الصيد البحري، والسلع الزراعية المحولة. حيث خصص الفصل الأول من الاتفاقية للمنتجات الصناعية، وخص بالمواد من 7 الى 11. بينما تناول الفصل الثاني منها كل من المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة (المواد 12-16 من الاتفاقية). اما الفصل الثالث فخصص للأحكام المشتركة لكل من الفئتين أعلاه (المواد 17-29 من الاتفاقية).

ثالثا- محتوى الاتفاقية : تبادل الطرفان الالتزامات وقوائم البضائع المعنية بهذه الاعفاءات والتخفيضات.

1- <u>الامتيازات الممنوحة للسلع ذات المنشأ الجزائري</u>:

أ- المنتجات الصناعية: من الفصل 25 الى 97 من التعريفة الجمركية، وطبقا للمادة 8 من الاتفاقية، تستورد المنتجات الصناعية ذات المنشأ الجزائري في المجموعة معفاة من الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل بداية من الفاتح سبتمبر 2005.

ب- المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة : المنتجات من الفصل 1 إلى الفصل 24 من المدونة المشتركة والتعريفة الجمركية الجزائرية، وكذا المنتجات الزراعية بما فيها المحولة التي تم عدها في الملحق1.

ج- المنتجات الزراعية : تستورد دول المجموعة المنتجات الزراعية ذات المنشأ الجزائري المدرجة في الملحق 1 من البروتوكول1 بتخفيضات في الحقوق الجمركية والرسوم ذات الاثر المماثل من 40 الى 100%، (40%، 50%، 55%، 100%) قابلة للتطبيق على الحق الأساسي.

د- منتجات الصيد البحري: اعتبارا من 1 سبتمبر 2005 تعفى من الحقوق الجمركية منتجات الصيد البحري التي منشؤها الجزائر عند استيرادها في المجموعة والتي تم عدها في البروتوكول 3.

هـ- المنتجات الزراعية المحولة: تخضع هذه المنتجات لحقوق الجمركة والرسوم ذات الأثر المماثل عند استيرادها في دول المجموعة الاوروبية المدرجة في الملحق 1 من البروتوكول 5.

2- الامتيازات المقدمة من الجزائر للسلع ذات المنشأ الأوروبي: في مقابل ما حلت عليه قدمت الجزائر التزامها بتقديم تخفيضات جمركية (تفكيك تعريفي) للسلع ذات المنشأ الأوروبي، التي قسمت إلى 3 مجموعات:

أ- تعفى سلع المجموعة الأولى والتي تظهر في الملحق رقم 2 مباشرة بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ .

ب- تخضع المجموعة الثانية، والتي تظهر في الملحق 3 إلى إعفاء تدريجي، وتقلص إلى المستويات التالية من الرسم الأساسي وفقا للجدول الزمني أدناه،[1]

- 80 % بعد عامين.
- 70% بعد 3 سنوات.
- 60 % بعد 4 سنوات.
- 40% بعد 5 سنوات.
- 20% بعد 6 سنوات.
- 0 بعد 07 سنوات، أي الإلغاء التام لكل الرسوم والحقوق المتبقية.

ج- أما السلع الصناعية التي لم تظهر في الملحق 2 والملحق 3، فإنها تخضع للجدول الزمني التالي:

[1] المادة9.

– بعد عامين من دخول الاتفاق حيز التنفيذ، تخفض كل الرسوم إلى مستوى 90% من الرسم الأساسي.

– بعد ثلاث سنوات تخفض إلى مستوى 80% .

– بعد أربع سنوات تخفض إلى مستوى 70% .

– بعد 05 سنوات تخفض إلى مستوى 60% .

– بعد 07 سنوات تخفض إلى مستوى 40% .

– بعد 08 سنوات تخفض إلى مستوى 30%.

رابعا– تعديلات التفكيك التعريفي : في إطار الدورة الخامسة لمجلس الشراكة المنعقد في 15 جوان 2010، تقدمت الجزائر بطلب لمراجعة رزنامة تفكيك الرسوم الجمركية للمنتجات الصناعية والتفضيلات الخاصة بالمنتجات الزراعية والمنتجات المحولة الخاضعة لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، ويستند هذا الطلب إلى الإجراءات الاستعجالية التي نصت عليها المادتين 11 و 16 من اتفاق الشراكة. حيث تم الاتفاق على إعادة النظر في مخطط التفكيك التعريفي الرامي إلى إقامة منطقة تبادل حر بين الجزائر ودول المجموعة الأوروبية . ودخلت هذه التعديلات حيز التنفيذ في 1 سبتمبر 2012 ليبدأ العمل بالمخطط الجديد للتفكيك التعريفي.

1– المنتجات المعنية بتعديلات التفكيك الجمركي: القائمة رقم 2 وتحوي السلع الصناعية وقسمت إلى ثلاث 03 مستويات على الشكل التالي:

أ – المستوى الأول ويضم قائمة ب82 وضعية تعريفية فرعية، منها 9 وضعيات تعريفية تخضع لرسم ب30%، و 73 وضعية تخضع لرسم بـ 15%. بالنسبة للسلعة الخاضعة لرسم 30% يكون الرسم المستعاد هو 12% ليتم تفكيكه وفق الرزنامة الجديدة كما يلي

الوضعية التعريفية	المستوى	الرسم الجمركي الأساس	الرسم المستعاد	2012	2013	2014	2015	2016
29362400	1	15	12	12	10	7	3.5	0
34021100	1	30	23	23	18	12	6	0

قائمة رقم 2: المستوى وتضم 185 وضعية تعريفية خاضعة لرسن 5%

الوضعية التعريفية	المستوى	الرسم الجمركي الأساس	الرسم UE	2012	2013	2014	2015	2016
	2	5	3	3	3	2	1	0

المطلب الرابع: الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة

أعربت الجزائر عن نيتها في الانضمام إلى المنظمة العالمية للنجارة ، ودخلت فعلا في مفاوضات مع هذه المنظمة، مباشرة بعد تحرير تجارها الخارجية ، واتبعت الإجراءات ذلك

أولا- الخطوات العملية للانضمام : لقد سطرت المنظمة مراحل معينة يمر بها البلد الطامح للانضمام وجوبا . وحتى تحصل الدولة على عضوية المنظمة العالمية للتجارة عليها أن تتبع الخطوات العملية التالية .

1- تقديم طلب الانضمام: بعدما تم تحويل ملف الانضمام من الجات إلى المنظمة في سنة 1995، قامت السلطات المعنية بتقديم طلب الانضمام فعليا إلى هذه المنظمة في جوان 1996، وذلك من خلال تقديم مذكرة إلى سكرتارية المنظمة، حيث قامت هذه الأخيرة بتوزيع المذكرة على كل الدول الأعضاء بالمنظمة، كما تم إعداد فريق عمل يتكون من عدة خبراء يترأسه سفير الأرجنتين لدى المنظمة، وكلف هذا الفريق بمتابعة ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة.

2- تقديم مذكرة السياسة التجارية الجزائرية: في جوان 1996 قدمت الجزائر إلى سكرتارية المنظمة مذكرة عن النظام التجاري الجزائري، وقد احتوت هذه المذكرة على مقدمة و 6 فصول، وهذا عرض لأهم محتوياتها :

الفصل الأول : اقتصاد ، سياسة اقتصادية والتجارة الخارجية : عالج هذا الفصل الخطوط العريضة للسياسة الاقتصادية الجزائرية.

الفصل الثاني : إطار إعداد و تطبيق السياسة المتعلقة بالتجارة الخارجية و تعرض هذا الفصل إلى:

- توزيع السلطات التنفيذية ، التشريعية، والقضائية .

- الهيئات الوزارية المكلفة بإعداد وتنفيذ سياسة التجارة الخارجية .
- توزيع المسؤوليات بين الحكومة المركزية والجماعات المحلية .
- النظام المطبق في عمليات الاستيراد والتصدير .
- وصف المحاكم والإجراءات القانونية .

الفصل الثالث : السياسة المؤثرة في تجارة السلع : حيث فصل النقاط التالية :

- تنظيم الواردات .
- تنظيم الصادرات .
- مدونة التعريفة الجمركية .
- السياسة الداخلية المؤثرة في التجارة الخارجية للسلع .

الفصل الرابع : النظام التجاري للملكية الفكرية

الفصل الخامس : النظام التجاري للخدمات : و عرف بقطاعات الخدمات

الفصل السادس : القواعد القانونية للعلاقات التجارية والاقتصادية مع الدول الثالثة. : حيث عددت المذكرة كل :

-الاتفاقات الثنائية و المتعددة الأطراف المتعلقة بالتجارة الخارجية .
- المعاهدات التجارية و التعريفية .
- اتفاقات التكامل الاقتصادي والاتحاد الجمركي والتبادل الحر.
- الاتفاقات متعددة الأطراف.

3- المفاوضات مع الدول الأعضاء : بعد توزيع المذكرة على الدول الأعضاء لتحضر المفاوضات، حيث تعد الدول المهتمة أسئلة على الدولة المرشحة بهدف طلب المزيد من التوضيحات حول ما جاء في المذكرة أو حول ما تنوي هذه الدولة من إدخاله من تغييرات على سياستها التجارية. لتنطلق المفاوضات بشأن تحديد التزامات الدولة المرشحة .

عقدت في إطار ملف انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية عدة جولات من المفاوضات. ركز فيها فريق العمل المكلف بمعالجة ملف الجزائر على مدى مطابقة نظامها القانوني مع أحكام قانون المنظمة، قدمت سلسلة اسئلة مكتوب ، واستمر التفاوض لسنوات. وقد تم تقديم مشروع تقرير حول

وضع التجارة في الجزائر في جوان 2004. كما تم التخطيط لقبول عضوية الجزائر مبدئيا سنة 2003، ثم تم تأجيلها إلى 2004، ومن ثم تأخيرها، ولا تزال عضوية الجزائر معلقة إلى اليوم.

المبحث الثالث: السياسة التجارية الجزائرية ومؤسسات صنعها

استعرضنا في المباحث السابقة المراحل التي مرت بها السياسة التجارية الجزائرية، والاتفاقيات التجارية الدولية التي أبرمتها الجزائر، وبعد كل الإصلاحات التي مر بها الاقتصاد الوطني ، ما هو واقع هذه السياسة اليوم وما هي أفاق تطورها ومن هم الفاعلين في مسار صناعتها.

المطلب الأول: استعراض السياسة التجارية الجزائرية على ضوء مبادئ التحرير الدولي:

فيما يلي نقوم بعرض السياسات المؤثرة في التجارة الخارجية للسلع على ضوء ما جاء في المذكرة ومقارنة مع ما تنص عليه قواعد المنظمة.

أولا- تقنيين الواردات:

1- قوانين التسجيل من اجل القيام بعمليات الاستيراد: على المؤسسات الجزائرية التي ترغب في القيام بعمليات استيراد أن تلتزم بالقواعد الأساسية التالية:

- إلزامية الحصول على سجل تجاري سواء كانت المؤسسة عامة أو خاصة، حسب القانون رقم 90-22 المؤرخ في 1990/8/8 المعدل والمتمم المتعلق بالسجل التجاري.

- يشترط الالتزام بالأحكام المتعلقة بإبرام الصفقات العمومية فيما يتعلق بالإدارات العمومية والهيئات الوطنية المستقلة .

- إلزامية التوطين البنكي المسبق لدى أحد البنوك التجارية المعتمدة (قانون رقم 92-04 المؤرخ في 22 مارس 92 المعدل و المتمم بقانون رقم 95-05 المؤرخ في 23 ديسمبر 95 المتعلق بمراقبة الصرف و تسديد الواردات و الصادرات من السلع).

2- خصائص التعريفة الجمركية : تعتمد على النظام المنسق لتعيين البضائع وترميزها بداية من 1 جانفي 1996. وبعد أن كانت تعتمد على تعريفة بـ 8 أرقام، 6 أرقام الوضعية الفرعية للنظام المنسق SH و رقم سابع (7) مستعمل في إطار المغرب العربي والثامن موجه حسب الاحتياجات الوطنية، ويضاف إلى كل وضعية مفتاح في شكل حرف لاتيني. (A .K. L.Y)، أ صبحت تعتمد على تعريفة

بـ10أقام بالإضافة إلى حرف لاتيني وهذا بداية من أوت 2016. وتحتوي على أربع معدلات قيمية للرسم الجمركي: معفى ، 5، 15، 30.

3- الاعفاءات والامتيازات الجمركية : احتوت التعريفة الجمركية الأولى لعام 1963 على نظام للأفضليات منحت لأسواق دول أوربية، بعدها تخلت الجزائر عن نظام التفضيل هذا وأصبحت التعريفة الجمركية تحتوي على نظام عام واحد، أي تعريفية جمركية أحادية تطبق على جميع السلع مهما كان منشأها. بعد تحرير التجارة الخارجية الجزائرية، أبرمت الجزائر عدة اتفاقيات تجارية منحت بموجبها تفضيلات للدول الأعضاء، ويمكن تلخيص الامتيازات والإعفاءات الممنوحة بموجب التعريفة الجمركية كما يلي:

- الإعفاءات الخاصة بالمبادلات التجارية في إطار المقايضة : أسس نظام المقايضة بموجب المادة 108من قانون المالية لسنة 1994 والمتعلق بالعلاقات التجارية مع الدول الحدودية للجزائر، النيجر ومالي، ولا تخص هذه الإعفاءات كل السلع وانما تقتصر على السلع الواردة في القائمة المحددة بمقتضى قرار ما بين الوزارات المؤرخ في 1994.12.24.

- الإعفاءات الممنوحة في إطار الاتفاقيات التجارية: أبرمت الجزائر اتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف نصت على تبادل إعفاءات وتقديم تفضيلات جمركية للسلع المتبادلة مع هذه الدول. وقد حددت هذه الاتفاقيات حد ادنى للمنشأ وقائمة السلع المغنية بالاتفاق او تلك المستثناة، بحسب الحالة.

أ- الاتفاقيات الثنائية: لقد أدى دخول الجزائر إلى منطقة التبادل الحر العربية إلى التخلي عن بعض الاتفاقيات الثنائية التي كانت مبرمة مع الدول العربية (الاتفاقية الجزائرية الاردنية)، ودول الجوار خاصة(الجزائر المغرب، الجزائر موريطانيا). ولم يبقى ساري المفعول غير الاتفاقية التجارية بين تونس والجزائر. التي دخلت حيز التنفيذ 1 مارس 2014.

ب- اتفاق الشراكة مع الاتحاد الاوربي : دخل حيز التنفيذ في 01 سبتمبر2005،[1] والاتفاق يقوم على أساس تحرير تبادل السلع بين الطرفين الجزائر من جهة ودول الاتحاد الأوروبي من جهة ثانية. وقد مس هذا التحرير المواد المصنعة، والتخفيض في هذا الإطار يتم بصورة تدريجية، يتم على ثلاث

[1] قانون رقم 05-05 مؤرخ في 25 يوليو سنة 2005، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005. (ج ر رقم 30 المؤرخة في 26 جويلية 2005).

مراحل إلى أن يصبح معدوما في سنة 2017. بالإضافة إلى تحرير المواد الزراعية، كما نص عليه الاتفاق الذي حدد مدة زمنية لتحقيق ذلك.

جـ- المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر: دخلت الاتفاقية حيز التنفيذ في 01 جانفي 2009، وتنص الاتفاقية على الإعفاء التام للسلع العربية المتبادلة. وقد قدمت الجزائر قائمة سلبية بحوالي 700 مادة في مارس سنة 2010، ثم عدلت هذه القائمة في فيفري .2013[1] الملحق رقم().

4- تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية : ألغت الجزائر كل أنواع التمييز في تعريفاتها الجمركية بداية من 1972 حيث ألغت التعريفة المزدوجة ، وتعطى خاصية الدول الأولى بالرعاية للأطراف المتعاقدة من GATT .

7- الحقوق الأخرى على الواردات : الحقوق التي تخضع لها الواردات في الجزائر هي :

- حق الضمان ، يفرض على الذهب والمعادن النفيسة.
- رسم الذبح المفروض على استيراد الحيوانات الحية.
- إتاوة على الإجراءات الجمركية محددة ب2% RFD.
- إتاوة جمركية محددة ب 4‰ (4 في الألف RD). وتحصل الإتاوتين RD و RFD عند اكتتاب كل تصريح استيراد .

و عند التصدير تحصل الإتاوة الجمركية 4‰ فقط .

ثانيا- القيود الكمية على الواردات والإجراءات عند الحدود:

1- المنع: القيود المفروضة على الواردات في الجزائر، ترتبط بصنف معين من السلع، كالمخدرات، السلاح، أو تلك المضرة بالأخلاق والآداب العامة. (مطبوعات، أفلام ...الخ).

2- الحصص و وتراخيص الاستيراد : حسب القانون 03-04 لسنة 2004 المتعلق بالقواعد المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، [1] والقوانين المعدلة والمتممة له، [2] فانه يمكن حسب

[1] المرسوم التنفيذي رقم 13-85 المؤرخ في 25 ربيع الأول عام 1434 الموافق 6 فيفري 2013 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 10-89 المؤرخ في 24 ربيع الأول عام 1431 الموافق 10 مارس سنة 2010 يحدد كيفيات متابعة الواردات المعفاة من الحقوق الجمركية في إطار اتفاقيات التبادل الحر (ج.ر رقم 09 المؤرخة في 10 فيفري 2013).

المادة 4 تطبيق تدابير قيود كمية و/أو نوعية و/أو تدابير مراقبة المنتوجات عند استيرادها أو تصديرها. كما نصت المادة 6 على انه يمكن وضع رخص استيراد أو تصدير المنتوجات بغرض إدارة أي تدبير يتخذ بموجب أحكام هذا القانون أو وفقا للاتفاقيات الدولية التي تكون الجزائر طرفا فيه. وقد بدأ تطبيق نظام تراخيص الاستيراد فعلا بداية من سنة 2016.[3]

3- إجراءات أخرى عند الحدود : تخضع بعض السلع إلى إجراءات خاصة عند الحدود، ترتبط هذه الإجراءات بمراقبة نوعية هذه السلع و كذلك المراقبة الصحية والبيطرية.

كما أن استيراد بعض السلع يخضع لتقديم تصريح مسبق من السلطات التقنية المعنية أو بعض الوزارات، كالأدوية من وزارة الصحة، أسلحة الصيد (المديرية العامة للأمن الوطني) الكتب وزارة الثقافة...الخ.

ثالثا- القيمة عند الجمارك و قواعد المنشأ :

1- القيمة عند الجمارك : تعتبر الجزائر عضو متعاقد في اتفاقية بروكسل حول القيمة عند الجمارك valeur en douane لـ 5 ديسمبر 1950، وتعريف القيمة عند الجمارك متضمن في المادة 16 من قانون الجمارك، وهي سارية المفعول، غير انه يمكن لإدارة الجمارك رفض قيم بعض السلع و تخضعها للمراجعة دون اعتبار للقيمة الواردة في الفاتورة، إذا كانت بعيدة عن القيمة السوقية وتأكدت من تضخيم الفواتير.

2 - قواعد المنشأ: حددت المادة 14 و ما يليها من قانون الجمارك قواعد المنشأ وحسب هذه الموارد فإن بلد منشأ السلعة هو البلد الذي استخرجت من باطن أرضه أو قطفت أو صنعت فيه وتجدر الإشارة أن المبادلات مع المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر والاتحاد الأوروبي تخضع لنظام وقواعد

[1] أمر رقم 03-04 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003 يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها.(ج ر رقم 43 المؤرخة في 20 يوليو 2003) .

[2] قانون رقم 15-15 مؤرخ في 15 يوليو سنة 2015 ، يعدل و يتمم الأمر 03-04 المؤرخ في 19 يوليو سنة 2003 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها. (ج.ر رقم 41 المؤرخة في 29 جويلية 2015).

[3] مرسوم تنفيذي رقم 15-306 مؤرخ في 24 صفر عام 1437 الموافق 6 ديسمبر سنة 2015 يحدد شروط وكيفيات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتوجات والبضائع (ج.ر رقم 66 المؤرخة في 09 ديسمبر 2015، ص 8).

خاصة، فالمنتجات الزراعية منتجات الأرض أو باطن الأرض المستخرجة أو المنتجة في أحد البلدان العربية تعتبر أصلية و منشأة في هذا البلد 100% .

وفيما يخص التصدير إلى بلدان الاتحاد الأوربي, فان المنتجات الزراعية, منتجات الصيد, منتجات الأرض, و باطن الأرض المنتجة في الجزائر تعتبر سلع جزائرية أصلية المنشاة 100. أما السلع الصناعية المحولة المحتواة على مدخلات مستوردة يجب أن تحتوي على قيمة مضافة على الأقل 50 % من قيمة المنتج.

رابعا- النظام المضاد للإغراق و نظام الرسوم التعويضية:

1- النظام المضاد للإغراق: تنص المادة 8 مكرر 1 من قانون الجمارك الجزائرية، وكذا المادة 14 من الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات الاستيراد والتصدير انه يمكن وع حق ضد الإغراق على أي منتوج يكون سعر تصديره إلى الجزائر ادني من قيمته العادية او قيمة منتوج مماثل الملاحظ أثناء عمليات تجارية عادية في بلد المنشأ أو بلد التصدير بحيث يلحق استيراده أو يهدد بإلحاق ضرر كبير بفرع من الإنتاج الوطني.

2- نظام الرسوم التعويضية: نصت المادة 8 مكرر 1، والمادة 12 من الأمر 03-04 انه يمكن فرض حق تعويضي على سبيل المقاصة على كل دعم ممنوح مباشرة أو غير مباشرة عند الإنتاج أو التصدير أو النقل لكل منتوج يلحق تصديره إلى الجزائر أو يهدد بإلحاق ضرر كبير لفرع من الإنتاج الوطني.

كما نصت المواد 09، 10، 11 من الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها أنه يمكن للجزائر أن تتخذ تدابير الدفاع التجارية في شكل تدابير وقائية أو تعويضية أو مضادة للإغراق.

تتمثل التدابير الوقائية بحسب نص المادة 11 في التوقيف الجزئي أو الكلي للامتيازات و/ أو الالتزامات ، وتأخذ شكل تقييدات كمية عند الاستيراد أو رفع نسب الحقوق الجمركية. وتطبق هذه الإجراءات تجاه منتوج ما إذا كان هذا الأخير مستوردا بكميات متزايدة إلى درجة تلحق أو تهدد بإلحاق ضرر جسيم لفرع من الإنتاج الوطني لمنتوجات مماثلة أو منافسة له مباشرة.

وقد طبق هذا النظام لفترة محددة سنة و هذا من مارس 92 إلى مارس93

مرسوم تنفيذي رقم 92-123 مؤرخ في 23مارس 1992 و القرار الوزاري لشهر جويلية 92 المكمل لقائمة السلع الخاضعة للرسم التعويضي. هذا النظام غير مطبق حاليا[1] .

خامسا- الرسوم الداخلية على الواردات: هذه الرسوم مؤسسة طبقا لقوانين المالية و هي:

- TVAالرسم على القيمة المضافة بداية من جانفي 91.

- DAP طبقا لقانون المالية التكميلي لسنة 2001.

- إتاوة استعمال الهياكل الأساسية الطرقية.

- الرسم الداخلي على الاستهلاك TIC و يخص المحروقات، الكحول، التبغ.

تحصل هذه الرسوم عند الاستيراد كما على تجارة الإنتاج المحلي.

سادسا- نظام الوقاية وتقنين الصادرات : لم يتم اتخاذ أي إجراء من هذا النوع إلى يومنا هذا، [2] أما عن التصدير فانه يخضع إلى:

1- التسجيل في عملية التصدير: على المؤسسات التي تقوم بالتصدير أن تحترم ما يلي:

- الحصول على السجل التجاري

- التوطين البنكي، التحصيل الإجباري لقيمة الصادرات في اجل محدد من البنك المركزي.

2- مدونة التعريفة الجمركية: لا توجد في الجزائر مدونة خاصة بالتصدير

3- التحديدات الكمية للتصدير (المنع، الحصص، الرخص)

تتمثل المنتجات الممنوع تصديرها في:

- شتلة النخيل، التحف الفنية، الأثرية، التاريخية، بما فيها السيارات القديمة.

[1] Ministère du commerce , mémorandum , OP.CIT. p
[2] Ministère du commerce , mémorandum , OP.CIT. p

– النفايات الحديدية والنحاسية (منع مؤقت)

4– إجراءات رخص التصدير: لا توجد في الجزائر حاليا نظام لرخص التصدير[1]

5 – إجراءات أخرى : تم تحديد أسعار بعض السلع عند التصدير كالتمور والجلود.

6 – سياسة التموين، الإعانات وترقية الصادرات:

يوجد صندوق خاص لترقية الصادرات، حيث يتولى جزء من المصاريف المتعلقة بدراسة الأسواق الخارجية، لإعلام المصدرين، تحسين نوعية المنتجات, ومساعدة المصدرين على المشاركة في المعارض الدولية. تسهيل عمليات النقل الدولي.

كما يعمل الصندوق الجزائري لتامين و ضمان الصادرات (CAGEX) على تامين وضمان قروض التصدير.

المطلب الثاني: مؤسسات صنع السياسة التجارية في الجزائر

تتميز عملية صنع السياسة التجارية والاقتصادية بالصعوبة والتعقيد، وتختلف طبيعة إجراءات صنعها من دولة لاخر تبعا للنظام السياسي ودور الأجهزة الحكومية وغير الحكومية، والفاعلين الرسميين والفاعلين غير الرسميين. كما يؤثر طبيعة النظام السياسي، ففي الأنظمة الديمقراطية البرلمانية تختل عنها في الأنظمة الرئاسية عنها في الأنظمة الشمولية.

أولا– الرئيس ودوره المحوري: يساهم رئيس الجمهورية باعتباره رئيسا للسلطة التنفيذية في عملية رسم و صنع السياسة الاقتصادية عامة والسياسة التجارية خاصة، كونها جزء من السياسة الاقتصادية الخارجية. يعتبر الرئيس–من الناحية الدستورية– المسؤول الأول عن إقرار و وضع السياسة الخارجية للبلاد و العمل على توجيهها، و في إطار ذلك فإنه يتولى تعين سفراء الجمهورية، و المبعوثين فوق العادة إلى الخارج و ينهي مهامهم، ويتسلم أوراق اعتماد الممثلين الدبلوماسيين الأجانب و أوراق انهاء مهامهم ، و يبرم المعاهدات الدولية و يوقع عليها.

[1] Ministère du commerce, op.cit., page 64

1- كما أن للرئيس مهام دستورية أخرى تقوي قبضة على السياسة التجارية الخارجية، ومنها متابعة و تقييم السياسات، وترأس مجلس الوزراء. هذا المجلس الذي من أهم صلاحياته:

- تحديد السياسات العامة للدولة
- اتخاذ القرارات الهامة الملزمة للحكومة.
- دراسة والموافقة على مشاريع النصوص ذات الطابع التشريعي أو ذات الطابع التنظيمي.

ثانيا- الحكومة : تمثل الحكومة الشق الثاني للسلطة التنفيذية، تمتلك العديد من الصلاحيات الدستورية وفي المقابل تتحمل مسؤولية مزدوجة الأولى أمام رئيس الجمهورية والثانية أمام المجلس الشعبي الوطني. وهي تتدخل في صنع السياسة الاقتصادية والاجتماعية من خلال برنامج الحكومة.

في الديمقراطيات يشكل الحكومة الحزب الفائز في الانتخابات وبالتالي تنعكس رؤيته السياسية على السياسات التي سترسمها الحكومة. في الجزائر تعيين الحكومة ورئيس الحكومة لا يلتزم هذا التقليد، بالإضافة إلى ضعف البرامج الاقتصادية للأحزاب السياسة يجعل من تأثير هذا التعيين على السياسة عير مهم.

تحدد الحكومة سياسة التجارة الخارجية، وهي عنصر أساسي من برنامج عملها، وتقترح من طرف الوزير المكلف بالتجارة الخارجية الذي يسهر على حسن تطبيقها بعد اعتمادها.

ثالثا- وزير ووزارة التجارة: إلى جانب رئيس الحكومة هناك مجموعة من الوزارات، يترأس كل واحدة منها وزير معين، لوزارة التجارة علاقة مباشرة بالسياسة التجارية للدولة.

المرسوم التنفيذي 94-207 المؤرخ في 16 جويلية 1994 المحدد لصلاحيات وزير التجارة، يحدد مهامه في مجال التنظيم التجاري، تنظيم السوق، المنافسة والأسعار، النوعية والاستهلاك والعلاقات التجارية الخارجية.

مجال تدخل وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية يحدد من خلال المهام التالية (المادة8) التي تسمح:

- المبادرة والمشاركة في إعداد الوسائل التنظيمية والقانونية المتعلقة بالمبادلات الخارجية.

- تنشيط ودفع، من خلال الهياكل المناسبة، وبمشاركة الدوائر الوزارية والمؤسسات المعنية، النشاطات التجارية الخارجية الثنائية ومتعددة الأطراف.
- المساهمة في تحضير ومفاوضة الاتفاقات التجارية، بمشاركة المؤسسات المعنية، ومتابعة تطبيقها.
- تشجيع Favoriser الصادرات وتمكين الإنتاج الوطني في الخارج.
- تصور ووضع نظام معلومات عن العلاقات والمبادلات التجارية الخارجية.
- الحرص على التسيير الحركي للميزان الإجمالي وحسب البلد.
- تنشيط، بالتعاون مع الهيئات المعنية، الممثليات الدبلوماسية للجزائر في الخارج المكلفة بالشؤون التجارية.
- إنشاء بعثات تجارية إلى الخارج وضمان المتابعة، المراقبة و تأطير مهامها.

وفي مجال العلاقات الاقتصادية الدولية، فإن وزارة التجارة (المادة 15):

- يشارك ويساعد السلطات المعنية، في كل المفاوضات الدولية المتعلقة بالنشاطات الداخلة في مجال اختصاصه.
- يسهر على تطبيق الاتفاقية والمعاهدات الدولية ويتخذ الإجراءات التي تسمح بتحقيق التعهدات التي التزمت بها الجزائر.
- يساهم في نشاطات المنظمات الجهوية والدولية المختصة في مجال التجارة.

وفي إطار إعداد وتطبيق السياسة الحكومية يعتمد الوزير المكلف بالتجارة الخارجية على الهيئات الموضوعة تحت تصرفه مثل غرفة التجارة، ووكالة ترقية التبادلات التجارية، وكذلك يعتمد على مؤسسات تابعة لوزارات أخرى مثل الجمارك، صندوق ضمان قرض الصادرات CACE، والمؤسسات المكلفة بالضبط والمراقبة الصحية، الملكية الفكرية ...الخ.

المطلب الثالث: أساليب ومناهج الاستشراف والسيناريو المتوقع للسياسة التجارية

إذا كان استشراف المستقبل "علما وإبداع وتخصصا، فإن علماء المستقبل في مراكز البحوث يستخدمون العديد من الأساليب المنهجية والتقنيات الاستشرافية بغية التعرف على أحوال الغد، وتختلف

الطرق أو المنهج المستعمل حسب نوع الظاهرة ومركباتها وأشياء أخرى. لقد قسم علماء علم المستقبليات تقنيات بناء أو استشراف المستقبل إلى:

أولا- أسلوب المسح: وهو الجهد المستمر للتعرف على التغيرات الأساسية في العالم خارج إطار المنظمة أو المجموعة التي تقوم بالمسح. وبشكل نموذجي، فإن المسح يعتمد على الاستقصاء المنظم للصحف المعاصرة والمجلات وصفحات الانترنت، وغير ذلك من الوسائط الإعلامية، بحثاً عن مؤشرات التغيير التي من المرجح أن يكون لها أهمية في المستقبل. ويركز المسح بشكل عام على التوجهات-التغيرات التي تحدث على امتداد فترة من الزمن-أكثر من الأحداث، أي تلك التغيرات التي تحدث بسرعة كبيرة،والتي تكون عموماً أقل أهمية في تفهم المستقبل.[1]

ثانيا- نهج الاشتقاق المتوقع للمسار أو تحليل التوجهات (extrapolation Trend): يرتكز هذا المنهج على عملية اشتقاق المسارات الفاعلة التي يمكن أن تكون مؤثرة في المستقبل، ويكون لها أساس في الماضي أو الحاضر. وبتعبير آخر "فإن هذا المنهج يفترض بشكل واضح أن القوى التي كانت فاعلة في الماضي، تظل كذلك فاعلة في المستقبل"[2].

ثالثا: العصف الفكري (الذهني) [3]: وهو توليد أفكار جديدة بواسطة مجموعة صغيرة من المختصين والخبراء يتم جمعهم للتفكير بشكل مشترك إبداعي حول موضوع ما. ويفيد العصف الفكري في التعرف على الإمكانات والفرص والمخاطر.

رابعا: التصور المتوقع أو تصور رؤى مستقبلية (السيناريو) : لا تختلف طريقة التصور المتوقع أو السيناريو"(Scenario) أساسا عن طريقة تفكيرنا العادية التوقعات المستقبلية عندما نتساءل: "إذا فعلت كذا – ما هي النتيجة التي تترتب على ذلك ؟ وما هي المزايا التي يمكن أن نجنيها ؟ وما هي السلبيات المتوقعة ؟ وما هي الاحتمالات والبدائل السلوكية اللازمة لمواجهتها ؟ " إن هذا كله، إنما هو بمثابة "سيناريو" مستقبلي بسيط. وهكذا ففي الدراسات المستقبلية فإن السيناريو لا يتعدى أن يكون

---

[1]-إدوارد كورنيش،الاستشراف:مناهج استكشاف المستقبل،ترجمة:حسن الشريف، الدار العربية للعلوم ناشرون، بدون مكان نشر، 2007،ص ص 129-131.

[2]-Gordon,T.current methods of futures research,(in) :A.Somit, political science and the study of the future, op.cit,p.92, Pris de :

فوزي عبد القادر الفيشاوي، المستقبلية.. رؤية علمية للزمن الآتي، مجلة دراسات مستقبلية، العدد الأول، يوليو 1996،مركز دراسات المستقبل، جامعة أسيوط.ج.م.ع.، ص ص17-18.

[3]-إدوارد كورنيش، مرجع سبق ذكره، ص ص 129-131.

تصور موقف مستقبلي وحساب كل الاحتمالات الممكنة وتقدير مواجهة كل واحد من هذه البدائل استنادا إلى خبرتنا بالواقع الذي نعرفه أو نعايشه الآن.

وهكذا يفيد السيناريو في مساعدتنا على تفهم ما يمكن أن يحدث مستقبلا نتيجة لقرار نتخذه في الواقع الراهن وقد عمل المستقبليون على تطوير هذا النهج المتوقع، والاستعانة بالأساليب التكنولوجية الحديثة لتخزين المعلومات وجمعها، وقد نشأت لمثل هذه الدراسات مؤسسات متخصصة سميت بعضها " ببنوك المعلومات "وأطلق على بعضها الآخر" مخازن الأفكار" أو" مستودعات التصورات المستقبلية".

المطلب الرابع: محاولة استشرافية للسياسة التجارية الجزائرية:

حتى نتمكن من بناء السيناريوهات الأكثر احتمالا لتطور السياسة التجارية الجزائرية، نحاول في الخطوة الأولى القيام بمسح المتغيرات الأساسية المؤثرة في قرارات السياسة التجارية عبر الماضي؛ للوقوف على أهم المتغيرات ما يسمح لنا فهم الظاهرة بشكل جيد،

أولا: المتغيرات المؤثرة: أول المتغيرات التي نرى أنها جد مؤثرة في كل المظاهر السياسية والاقتصادية والاجتماعية في الجزائر هو سعر النفط، هذا كون الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي يعتمد على توزيع الريع للحفاظ على نوع من التوازن والاستقرار الاقتصادي والاجتماعي.

جدول رقم (08): تطور الصادرات الجزائرية ونسبة الصادرات النفطية فيها خلال الفترة 2000-2010

الوحدة: مليون دولار

السنة	مبلغ الصادرات من المحروقات	إجمالي الصادرات	النسبة %
2000	21 419	22 631	94.64
2001	18 484	19 132	96.61
2002	18 091	18 825	96.10
2003	23 302	24 612	94.67
2004	31 302	32 083	97.56
2005	45 095	46 001	98.03
2006	53 429	54 613	97,81
2007	53 831	60 163	89.47
2008	77 361	79 298	97.55
2009	44 128	45 194	97.68
2010	55 527	57 053	97.32

يتبين من خلال الجدول أن إجمالي الصادرات قد تزايد من عام إلى أخر، وقد شكلت صادرات المواد الطاقوية(نفط وغاز) بما متوسطه 96 في المائة من مجمل الصادرات، وهذا بدفع من الزيادة المعتبرة لأسعار النفط العالمية، التي لا دخل للعوامل الداخلية فيها، وحتى وان سجلت بعض الزيادات

في الكميات المنتجة فيعود الفضل في ذلك للشركات العالمية التي استفادت من عقود امتياز في الجزائر، وهو ما يجعل من الاقتصاد الجزائري اقتصادا ريعيًا بامتياز.

علاقة المتغير بموضوع الدراسة: لاحظنا انه في فترات الأزمة وتراجع أسعار النفط، تقوم الدبلوماسية السياسية والاقتصادية بمساع حثيثة للوصول إلى اتفاقات تجارية للبحث عن زيادة الصادرات خارج المحروقات، ومحاولات لإتباع سياسة صناعية نشيطة لتشيع قيام صناعات قادرة على التصدير أو لإنتاج ما كان يستورد، غير أن ارتفاع أسعار النفط ومعها مداخيل البلد أدى إلى نوع من التواكل والإفراط في الاستيراد.

جدول رقم (09): تطور الواردات الجزائرية خلال الفترة 2000-2009

الوحدة: مليون دولار

السنة	الواردات
2000	9 173
2001	9 940
2002	12 009
2003	13 534
2004	20 357
2005	21 456
2006	27 631
2007	39 479
2008	39 294
2009	40 473

ثانيا: التوجه الاقتصادي للحزب الحاكم

إن الأحزاب الجزائرية لا تعتبر أحزاب رأي، لا تعتمد على إيديولوجية اقتصادية واضحة، كما أن نظام الحكم في الجزائر، يعطي هامشا ضئيل للأحزاب لأن تبلور برامج اقتصادية واضحة. كما أن البنية الداخلية للأحزاب لا تسمح بتطوير مثل هذه الرؤية، فهي أحزاب قائمة على أشخاص، لا تداول على القيادة فيها.

ثالثا: شخصية القائد: على عكس الأحزاب تبدو شخصية القائد المتمثلة في شخص رئيس الجمهورية مؤثرة وفاعلة، إن بحكم الدستور والتقاليد المتوارثة فإن شخصية الرئيس تلعب دورا جوهريا في توجيه السياسة الاقتصادية والتجارية للدولة.

رابعا: جماعات المصالح: لا يمكن التعامل مع هذا المعطى، نظرا للغمو ض الذي يسود. فبالرغم من حديث أعلى دوائر القرار عن وجود مثل هذه الجماعات وقوتها، إلا أن لا يمكن تكميم تأثير مثل هذا المعطى.

خامسا: الناخبين: لا يبدو أن رأي الناخبين له أي دور في توجيه برامج الأحزاب ولا المترشحون للإنتخابات الرئاسية.

سادسا: العوامل الخارجية: وتتمثل هذه العوامل في:

- **جماعات المصالح الأجنبية:** الشركات والبنوك متعددة الجنسية.
- **المنظمات الدولية:** OMC,FMI,RIFLD
- **الدول الأخرى:** التي لها علاقات اقتصادية وتجارية مع الجزائر، كل بحسب مصلحته.

إن هذا الصراع حول من يحكم و من يقرر السياسات العامة هو جوهر الخلافات والصراعات التي نراها في الساحة الجزائرية حتى الآن وكما يبدو ، فإن تنظيم الصراع بين الجماعات الضاغطة العلنية و المخفية لن يكون مجديا ما دام التنافس قائما حول من يحكم و ليس السياسات المدروسة والمقترحة من طرف المختصين. ويبقى دور الرئيس والحكومة والها البيروقراطي هم الفعلين الأساسيين في صناعة وتوجيه السياسة التجارية الجزائرية بما يخدم دالة الهدف عندهم والتي من الصعب تحد عناصرها وبدقة.

خلاصة:

من خلال هذا الفصل قمنا بتقديم مسح شامل لتطور السياسة التجارية الجزائرية، بداية من مرحلة ما بعد الاستقلال، فقد مرت بمرحلة مراقبة التجارة وتلتها مرحلة احتكرت الدولة هذا القطاع. وظهر كيف كانت العوامل الداخلية أكثر تأثيرا في توجيه السياسة التجارية الجزائرية فيي تلك المرحلة.

في منتصف ثمانينيات القرن الماضي عانت الجزائر أزمة اقتصادية خانقة، أدت إلى تغيير السياسة الاقتصادية والتجارية للدولة، وتداخلت العوامل الداخلية والخارجية وأثرت على مسار وتوجه السياسة التجارية الجزائرية. انفتحت الجزائر على السوق العالمي وحررت تجارتها، كما سعت إلى الاندماج في محيطها بإمضاء عدة اتفاقيات تجارية ثنائية ومتعددة الأطراف أهمها مع الاتحاد الأوروبي. كما باشرت إجراءات انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة.

ارتبطت السياسة التجارية الجزائرية دوما بالدولة، فالدستور الجزائري ينص على أن تنظيم التجارة الخارجية من صلاحيات الدولة، لذا حاولنا تقفي اثر صانعي هذه السياسة في الجزائر فلاحظنا تركز سلطة اتخاذ القرار في الفاعلين الرسميين وعلى رأسهم الرئيس والحكومة والجهاز الحكومي البيروقراطي ون تدخل للفاعلين الآخرين.

الخاتمة العامة

خاتمة عامة:

لقد انطلقت دراستنا من مبدأ أن السياسة هي أداء الحكومة الذي تباشره للوصول إلى أهداف معينة، وعليه تكون السياسة التجارية هي تدخل الحكومة المقصود والمتعمد في ميدان السياسة التجارية للوصول إلى الأهداف التي سطرها في برامجها أو في سياستها العامة المعلنة. إن الدولة كيان مجرد وليست مركز قرار واحد، وعليه فتحديد السياسة التجارية أو أي سياسة اقتصادية أخرى أو اجتماعية تتجاذبها هيئات ومنظمات وإدارات وجماعات مصالح وغيرها حتى تصب هذه السياسة في صالحها وتحقق أهدافها.

إن دراسة موضوع السياسة التجارية في عصر العولمة، كان لابد وأن تختلف عن دراستها فيما مضى، وهذا لعدة أسباب وأهمها التغيرات الحاصلة على المستوى المحلي والعالمي، وكذلك على المستويات السياسية والاقتصادية، وحتى المستويات العلمية. فقد أدت موجة الانفتاح الاقتصادي والسياسي بكثير من الدول إلى مراجعة سياستها الاقتصادية وحتى أنظمتها السياسية، فكانت التوجه نحو النظام الديمقراطي ألتعددي في المجال السياسي ، والاقتصاد الليبرالي في المجال الاقتصادي هدف الكثير من الدول النامية، والدول التي كانت في الكتلة الشرقية وتتبع النظام الاشتراكي. كما أصبح دور المنظمات الدولية "صندوق النقد، والبنك العالمي، ومنظمة التجارة العالمية" أكثر قوة وأكثر تأثيرا في توجيه السياسات الاقتصادية لكل دول العالم.

وعند الحديث عن السياسة التجارية للدولة يجب الحديث أولا عن السياسة وثم ثانيا عن التجارة. ولهذا بدأنا فصلنا الأول بالحديث عن الدولة والسوق. فالحديث عن الدول حديث عن السياسة المحلية والدولية، وهي دراسة لما هي الدول ومكوناتها، فالدولة هي الإطار المعقد التي تتفاعل فيه الحكومة والأحزاب السياسية (في سياق ديمقراطي – الناخبين). والسياسة للدولة ترتكز أيضا على حقوق يحددها القانون والدستور

تتمحور السياسة لاسيما في ظل الديمقراطية، حول جوهر التفاعل العام، إن السياسة هي الطريقة التي ينظم بها المجتمع صراعاته المتأصلة حول الكيفية التي يجب على الحكومة أن تعمل بها في المستقبل. كما أن السياسة هي في صميم المجال العام، تهدف العملية السياسية وفي أحسن

الأحوال إلى ضمان أن يخدم السياسيين "المصلحة العامة"، وبالتالي اتباع سياسة عامة تراعي مصالح مجموع المواطنين.

إن القبول بأن تكون الدولة–الأمة موضوع تحليل أو إطار ذو صلة بموضوع العلاقات الدولية لا يعتبر مُسَلَمَة واضحة للاقتصاديين التقليديين منهم خاصة، ففي المقاربة التقليدية والنيوكلاسيكية المبنية على المنهجية الفردية (individualisme methodologique). يبقى الفرد وحده موضوع التحليل المهم والمتعلق بموضوع الدراسة الاقتصادية، والتحليل الاقتصادي يهتم حسبهم بالاعتماد المتبادل بين أفعال وأعمال الأفراد المنسقة بالتبادل في أسواق ذات كفاءة تنافسية.

إن الدراسات الحديثة فيما يسمى بالاقتصاد السياسي للعلاقات الدولية يرفض هذه النظرة، ويرى بأنها غير مبررة، فالدولة بالمعنى الواسع تساهم أيضا في تنسيق سلوك الأفراد وت حد من إخفاقات السوق، وتضمن التوريد بالسلع العامة التي لا يستطيع السوق توفيرها بطريقة ملائمة، والتي قد تكون ضرورية لعمل السوق نفسه (النقود، الدفاع، حقوق الملكية...إلخ). كما يرفض الاقتصاد السياسي القول بأن عقلانية المزايا النسبية فقط، أي التكيف مع نظام السعر النسبي، هي العامل الأساسي والمسيطر في تحديد محتوى وشروط سياسة التجارة، وعليه يوسع التحليل الى ملاحظة عوامل ومحددات أخرى كتأثير جماعات المصالح، واعتبار هذه السياسة ناتجة عن عرض وطلب.

إن دراسة التجارة بين الدول تستدعي الإحاطة بالسوق الدولية التي تربط الاقتصاديات الوطنية ، و اين تتم العمليات الاقتصادية المختلفة. ولا تخرج هذه العلاقات التي تربط الدول ،المؤسسات وحتى الأفراد عن كونها علاقات تكامل آو علاقات صراع. فالصراع قد ينتج طردة فعل ، فقد تتخذ إحدى الدول سياسة معينة من اجل تحقيق مصالحها الاقتصادية من دون أن تقصد الإضرار بأي من الدول الأخرى.

تم تجاوز حالات الصراع الاقتصادي والتجاري الدولي عن طريق التفاوض، وهذا في إطار الاتفاقات متعددة الأطراف والمنظمات الدولية أو تفاوض مباشر مع الدولة الأخرى لإيجاد حلول ومنها الاتفاقيات أو حتى إيجاد صيغ تكامل بدل المنافسة والصراع .

إن العملية السياسية لصنع السياسة الاقتصادية تتأثر بشكل ثابت بالهيئة التشريعية والسلطة التنفيذية والفاعلين الرسميين وغير الرسميين، وغير ذلك. وقد يمكن أن تفشل الهيئة التشريعية في إجازة

أو المصادقة على السياسات المرغوبة للاقتصاديين، ويمكن أن تفشل العملية الإدارية التنفيذية في تنفيذ السياسات المشرعة بالأسلوب المقصود. ستستمر الحكومات في امتلاك القوة أو السلطة للتدخل في الاقتصاد وستستمر في استخدامها. وستسعى دائما لاكتساب عدد اكبر من الناخبين ، وتسعى لإعادة انتخابها وطل هذه العوامل الداخلية مؤثرة في العملية السياسة لصنع السياسة التجارية محليا.

الواقع أننا أصبحنا الآن في اقتصاد يتصف بالعولمة، وأصبحت الدول وبخاصة النامية منها تواجه تحديات جديدة، وأصبحت مجبرة على الالتزام بمعايير دولية. فقد أصبح للمنظمات الدولية دور كبير في الإشراف على الاقتصاد العالمي وتصحيح ومراقبة العلاقات التجارية الدولية .

تبقى السياسة التجارية للدولة تتجاذبها الصراعات السياسية والمصلحية في الداخل، والصراعات الخارجية 'ضغط المنظمات الدولية ، الاتفاقيات والمعاهدات ، جماعات المصالح الدولية...الخ).

نتائج اختبار القرضيات:

قدمنا في البداية جملة من الفرضيات، يمكننا على ضوء هذا البحث أن نقدم نتائج اختبارها فيما يلي:

بخصوص الفرضية والتي تتمحور حول تجاوز عملية صنع السياسة التجارية لكل من الدولة والسوق، فقد ظهر من البحث أنها صحيحة كليا، إذ يعترى كل منهما نقص وفشل يتمثل في الخارجيات الداخلية والخارجية ، وهكذا تعجز آليات السوق وحدها أو الدولة وحدها عن تحديد سياسة مثلى.

أما في يخص الفرضيات الثانية والثالثة فقد تأكدت صحتهما، إذ بينا أن الصراع يلعب دورا جوهريا في العلاقات الاقتصادية الداخلية والخارجية، وعلى ضوء نتائج الصراعات تعدل الجماعات والأفراد والحكومات برامجها، تفضيلاتها وحتى سياساتها. وأن هذا الصراع ما هو إلا مرحلة من مراحل صنع السياسة الاقتصادية عامة والتجارية خاصة. وان هذه المراحل معقدة وتتدخل فيها قوى رسمية وأخرى عير رسمية.

أما الفرضية الرابعة التي ذكرنا فيها أن المنظمات الدولية والتكتلات الاقتصادية تؤثر على الدول باتجاه تبني نوع معين من السياسة التجارية لا تخدم بالضرورة الأهداف الاجتماعية والاقتصادية للدولة فهي صحيحة أيضا، فقد رأينا انه في مرحلة منتصف الثمانينيات وتحت تأثير المنظمات المالية الدولية تبنت الجزائر سياسة تحرير وانفتاح اقتصادي سريع ومفاجئ لم يكن الاقتصاد الجزائري مهيأ لها

ما أدي إلى إحداث اختلالات كبيرة والتنازل عن مؤسسات إنتاجية وقطاعات لصالح المستوردين أو الأجانب. الشيء نفسه حدث بعد التوقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

وافترضنا أخيرا أن وجود الدولة في تكتلات واتفاقيات إقليمية قد تعطي أكثر كفاءة لسياستها التجارية. فقد تبين لنا في إطار هذه الدراسة أن هذه الفرضية صحيحة نسبيا . فليست كل الدول باستطاعتها تحقيق ذلك، ويعتمد ذلك على هيكل اقتصادها ومدى مرونته. ففي حالة الجزائر تبين أن توقيع اتفاقيات مع بعض الدول العربية أو المجاورة كان له بعض الايجابيات غير أن بعض الأخر (اتفاق الشراكة مثلا) لم يد من كفاءة السياسة التجارية بل بالعكس كانت له أثار سلبية.

نتائج الدراسة

لقد توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

– عملية صنع السياسة التجارية عملية سياسية قبلا ان تكون عملية اقتصادية، وبالتالي المتغيرات والأهداف الاقتصادية تلعب دورا ثانويا لا رئيسيا.

– تتدخل في صنع السياسة التجارية للدولة أطراف داخلية وأطراف خارجية تسعى لتحقيق مصالحها الخاصة بعيدا عن المصلحة العامة والرفاهالجماعي.

– أدت العولمة إلى إحداث تغييرات في العلاقات الدولية، وفي طريقة دراسة هذه العلاقات.

أفاق البحث الاعتماد على مقاربة الاقتصاد السياسي لدراسة السياسة التجارية تفتح أفاق واسعة لتناول الموضوع من زوايا لم تكن مطروقة من قبل.

قائمة المراجع والمصادر

قائمة المراجع والمصادر:

1) إبراهيم درويش: **النظام السياسي: دراسة فلسفية تحليلية**، ج (1)، النهضة العربية، القاهرة، 1968.
2) إبراهيم مصطفى، أجمد الزيات، مجمد على النجار، **المعجم الوسيط**، الجزء الأول، المكتبة الإسلامية، بيروت، 1972.
3) احمد الكواز، **إخفاق آلية الأسواق وتدخل الدولة**، دورية جسر التنمية، العدد التاسع والستون، السنة السابعة، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، 2008.
4) جاري محمد الصغير، **اقتصاد عمومي مبادئ ومناهج في تخصيص الموارد**، الجزائر، msd édition، 2010.
5) جون وليام لابيار، **السلطة السياسية**، ترجمة إلياس حنا إلياس، ط3، منشورات عويدات، بيروت، 1983.
6) جيمس جوارتني، ريتشارداستروب، **الاقتصاد الكلي الاختيار العام والخاص**، ترجمة عبد الفتاح غبد الرحمان، عبد العظيم محمد، دار المريخ، الرياض، 1988.
7) حازم الببلاوي، **دور الدولة في الاقتصاد**، الطبعة الأولى ، دار الشروق، القاهرة، 1998.
8) حسن لطيف كاظم الزبيدي، **الدولة والتنمية في الوطن العربي، محاولة لاستباق التغيير العالمي في ظل منهجية التحليل المستقبلي**، الطبعة الأولى، الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
9) حسين عمر، **الموسوعة الاقتصادية**، دار الفكر العربي، ط4، القاهرة ، 1992.
10) ريمون حداد، **العلاقات الدولية**، الطبعة الأولى، دار الحقيقة، بيروت، 2000.
11) زايد عبيد الله مصباح، **السياسة الدولية بين النظرية والممارسة**، ط1، طرابلس ،ليبيا، دار الرواد، 2002.
12) سرتية صالح التاورغي، **العولمة والدولة الوطنية**، ط1، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، بنغازي،2007.

13) ضبع حبشي عبد سيد، **الأسس العامة للتنظيم السياسي ونشأت الدولة**، القاهرة، جامعة القاهرة، 1979.

14) عادل احمد حشيش، مصطفى رشدي شيحة، **مبادئ علم الاقتصاد للاجتماعيين، دراسة انتقائية في التعريف بالمبادئ الأساسية للاقتصاد كعلم اجتماعي**، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1990.

15) عبد العالي دبلة، **الدولة رؤية سوسيولوجية**، دار الفجر، القاهرة، 2004.

16) فرانسيس فوكوياما، **بناء الدولة: النظام العالمي ومشكلة الحكم والإدارة في القرن الواحد والعشرين**، ترجمة مجاب الإمام، الرياض، مكتبة العبيكان، 2007.

17) محمد جابر الأنصاري، **تكوين العرب السياسي ومغزى الدولة القطرية، هلامية الدولة في التاريخ والوطن العربي**، طبعة 2، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995.

18) محمد كامل ليلة، **النظم السياسية الدولة والحكومة**، دار النهضة العربية، بيروت، 1969.

19) محمد نصار مهنا، **في نظرية الدولة والنظم السياسية**، الإسكندرية، المكتب الجامعي الحديث، 1999.

20) ناتاليا يفريموفا، توفيق سلوم، **معجم العلوم الاجتماعية: مصطلحات وأعلام روسي-انكليزي-عربي**، ط1، بيروت، ،دار التقدم موسكو، 1982.

21) Alain Samuelson, **ECONOMIE INTERNATIONALE CONTEMPORAINE**, Aspects Réels Et Monétaires, OPU, Alger.

22) Anthony de Jasay, **L'etat la logique du pouvoir politique**, les belles lettres, paris, 1994.

23) Armand Hatchuel, Olivier Favereau, Frank Aggeri, **L'activité Marchande Sans Le Marché**. Presses des Mines, paris, 2010.

24) BANQUE MONDIALE, rapport sur le développement dans le monde,1997.

25) Behrens Peter, **L'établissement des règles du marché mondial : De l'ouverture des marchés territoriaux aux règles communes des marchés globalisés**, Revue internationale de droit économique, 2003/3 t. XVII, p. 339-356.

26) Berthaud, Pierre, Gerbier Bernard, Peytral Pierre Olivier, **Mondialisation Et Theorie De La Nation**, Journée d'Etudes François Perroux "François Perroux et la gouvernance des nations", Université Montesquieu, Bordeaux, 23 janvier 2004.

27) Brasseul J., « **Instabilité politique et développement économique** », à propos du livre de S. Haber, A. Razo et N. Maurer, The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876-1929, Cambridge University Press, 2003, *Région et Développement*, n° 23, 2006. P248.

28) Charpentier Jean, Institutions Internationales, 15 édition, Dalloz, paris, 2002.

29) Christian Behrendt, Frédéric Bouhon, **Introduction A La Théorie Générale De L'état**, éditions Larcier, Bruxelles, 2009.

30) Diemer Arnaud, **Echange Et Marche Quelle Representation**, in Hervé Guillemin (Dir), **échanges, marché et marchandisation**, L'harmattan, paris,2008.

31) Diemer arnaud, **échange et marché quelle représentation**, in Hervé Guillemin (Dir), **échanges, marché et marchandisation**, L'harmattan, paris, 2008.

32) http://www.larousse.fr/archives/rechercher?q=concurrence&base=economie consulté le 19/06/2014.

33) John Leach , **a course in public economics**, Cambridge university press, new York, 2004.

34) John Leach, A **COURSE IN PUBLIC ECONOMICS**, Cambridge university press, New York, 2004.

35) **L'analyse Des Conflits Dans Les Theories Economiques, Avec Une Emphase Particulière Sur La Question Spatiale**, Géographie, Economie ,Société 9(2007),.

36) Laure Bazzoli, véronique Dutraive, **la conception institutionnaliste du marché comme construction sociale :une économie politique des institutions**, document de travail n°285, centre Auguste et Léon Walras, CNRS, octobre 2004. On ligne : https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00457628/document.

37) McCallum J. « **National Borders Matter : Canada – US Regional Trade Patterns** », American Economic Review, 85(3), 1995,.

38) Mokhtar Lakhal, **Dictionnaire D'économie contemporaine et des principaux faits politiques et sociaux**, vuibert, paris.

39) Nicola Acocella, **ECONOMIC POLICY IN THE AGE OF GLOBALIZATION**, Cambridge university press, Cambridge, UK, 2005.

40) Olivier Favereau, **LA PLACE DU MARCHE**, in Armand Hatchuel, Olivier Favereau, Frank Aggeri, **L'ACTIVITE MARCHANDE SANS LE MARCHE**, press des mines, paris, 2011.

41) Pham Hai Vu, **La Dimension Conflictuelle Des Projets D'infrastructure: Essais Sur La Décision Publique**, thèse universitaire pour obtenir le grade de docteur en sciences économiques, université paris dauphine, 2010.

42) Richard b. McKenzie, Dwight R. Lee, **MICROECONOMICS FOR MBAs, the economic way of thinking for manager**, Cambridge university press, 2 edition, , Cambridge, UK, 2010.

43) Robineau Claude. **Anthropologie Economique Et Marché**. In : Aubertin Catherine, Cogneau Denis. **MARCHÉ ET DÉVELOPPEMENT**. Cahiers des Sciences Humaines, 1994, 30 (1-2).

44) Russell Hardin, **Economic theories of state**, in Dennis C. Mueller, **Perspectives on Public choice: a handbook**, Cambridge university press, 1997, New York, 1997.

45) Stéphanie Gaudron, **la conception de l'état dans les théories de l'économie politique internationale**, document de travail, CEPN (CNRS-UMR n°7115), université de Paris 13. En ligne: www.univ-paris13/cepn/IMG/pdf/wp2003_02.pdf , consulter le 17.03..2011.