جامعة الجزائر-03-

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

فرع النظرية الإقتصادية

العولمة الاقتصادية وأثرها على إستراتيجية التسعير – حالة الجزائر –

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير
في العلوم الاقتصادية

من إعداد الطالب:
نوار رابح

تحت إشراف:
الدكتور: كواش خالد

أعضاء لجنة المناقشة:

الأستاذ الدكتور:زايد مراد.....رئيسا
الدكتور: كواش خالد.....مقررا
الدكتور:حشماوي محمد.....عضوا
الدكتور:بن ذيب عبد الرشيد.....عضوا
الدكتورة:بوسعدة سعيدة.....عضوا

السنة الجامعية: 2011/2010

شكر وعرفان:

أحمد الله على أن وفقني لأداء هذا العمل وأتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ الدكتور "كواش خالد"
الذي لم يبخل علي بتوجيهاته، و نصائحه القيمة فجزاه الله عنا خير الجزاء.

الإهداء:

أهدي ثمرة جهدي هذا إلى روح والدي الطاهرة وإلى والدتي الكريمة التي ما فتئت تعينني بالدعاء.

إلى التي كانت لي السند المعنوي والمادي لإتمام هذا البحث زوجتي جزاها الله خيرا.

إلى أبنائي الذين كانوا لي السند المعين على إتمام هذا العمل وهم (أمينة، طارق، أسامة، حذيفة، محمد الأمين، صلاح الدين، يونس).

إلى كل همته بالبحث وطلب العلم في هذا الزمن الذي طغت فيه "المادة" واستحوذت على العقول والقلوب.

إلى كل مخلص لحب هذا الوطن متطلع لأن يراه يوما في مرتبة الريادة لغيره من الأوطان.

الفهرس:

فهرس المحتويات:

الموضوع: **الصفحة**

المقدمة 6
الفصل الأول: مفهوم العولمة الاقتصادية، خصائصها،وأنواعها.....13
المبحث الأول: تعريف العولمة الاقتصادية.....13
المطلب الأول: تعريف العولمة لغة واصطلاحا 14
المطلب الثاني: المعنى الاقتصادي للعولمة من وجهة نظر مؤيديها.....15
المطلب الثالث: تعريف العولمة الاقتصادية من وجهة نظر منتقديها 17
المطلب الرابع: المفهوم الشامل للعولمة الاقتصادية 20
المطلب الخامس:مفاهيم قريبة من العولمة.....22
المبحث الثاني: خصائص العولمة الاقتصادية ومظاهرها.....24
المطلب الأول: سيادة آليات السوق 24
المطلب الثاني: تزايد الاتجاه نحو الاعتماد الاقتصادي المتبادل 25
المطلب الثالث: ظهور أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي.....26
المطلب الرابع: تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات والمنظمات الاقتصادية العالمية 27
المطلب الخامس: تقليص سيادة الدولة القومية 29
المطلب السادس: سيادة الفكر الاقتصادي الليبرالي على النظام الاقتصادي العالمي 31
المطلب السابع: مظاهر العولمة الاقتصادية 31
المبحث الثالث: أنواع العولمة الاقتصادية 34
المطلب الأول: عولمة الإنتاج.....34
المطلب الثاني: العولمة التجارية.....35
المطلب الثالث: العولمة المالية.....38
المطلب الرابع: عولمة الاستثمار (الاستثمار الأجنبي المباشر) 46
خاتمة الفصل الأول: 56
الفصل الثاني: منظمات العولمة الاقتصادية وأدواتها 57
تمهيد: 57
المبحث الأول: نشأة اتفاقية الجات و منظمة التجارة العالمية.....57
المطلب الأول: اتفاقيات الجات وجولاتها.....57
المطلب الثاني: منظمة التجارة العالمية 60
المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة 63
المطلب الرابع : العضوية والتصويت في المنظمة العالمية للتجارة 69
المطلب الخامس:مهام ومبادئ المنظمة العالمية للتجارة 71
المطلب السادس: كيفية الحصول على عضوية المنظمة العالمية للتجارة 73
المبحث الثاني: صندوق النقد الدولي والبنك الدولي.....76
المطلب الأول: صندوق النقد الدولي (تعريفه وأهدافه) 76
المطلب الثاني: وظائف صندوق النقد الدولي 77
المطلب الثالث: أحداث تاريخية في مسار صندوق النقد الدولي.....80
المطلب الرابع: البنك الدولي للإنشاء والتعمير 82
المطلب الخامس: المشروطية المتقاطعة لصندوق النقد و البنك العالميين.....86
المبجث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات.....87
المطلب الأول: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات.....88
المطلب الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات..... 89

المطلب الثالث: أنواع الشركات متعددة الجنسيات.....89
المطلب الرابع: موقف الدول النامية من الشركات المتعددة الجنسيات 90
خلاصة الفصل الثاني: 92
الفصل الثالث: آثار العولمة الاقتصادية على الاقتصاد العالمي وعلى اقتصاديات الدول النامية 94
المبحث الأول: أثار العولمة الاقتصادية على الاقتصاد العالمي.. 94
المطلب الأول: العودة إلى الرأسمالية والسياسات الليبرالية وتحرير الأسواق 95
المطلب الثاني: الجوانب السلبية والإيجابية للعولمة 97
المطلب الثالث: سلبيات العولمة الاقتصادية 99
المبحث الثاني: الأزمة المالية العالمية.....104
المطلب الأول: نشأة أزمة الرهون العقارية بالولايات المتحدة الأمريكية 105
المطلب الثاني: الأسباب الرئيسية للأزمة المالية العالمية.....106
المطلب الثالث: تداعيات الأزمة المالية على الاقتصاد العالمي.....112
المطلب الرابع: تداعيات الأزمة على اقتصاديات الدول النامية.....114
المطلب الخامس: إجراءات علاج الأزمة المالية.....115
المبحث الثالث: آثار العولمة الاقتصادية على اقتصاديات الدول النامية.....117
المطلب الأول: العولمة الاقتصادية ودور الدولة في الدول النامية 118
المطلب الثاني: أزمة جنوب شرق آسيا 119
المطلب الثالث: الأزمة الروسية 121
المطلب الرابع: الأزمة المكسيكية.....123
المطلب الخامس: النموذج الصيني 124
المطلب السادس: الأزمة اليونانية 126
المطلب السابع: موقف الدول النامية من العولمة وسبل مواجهتها.....130
المطلب الثامن: نظرة مستقبلية للعولمة والأزمة المالية العالمية 131
خلاصة الفصل الثالث.....134
الفصل الرابع: آثار العولمة الاقتصادية على إستراتيجية التسعير 135
المبحث الأول: مفهوم السعر والتسعير والعوامل المؤثرة على تحديدهما 135
المطلب الأول: مفهوم السعر والعوامل المؤثرة على تحديده 135
المطلب الثاني: مفهوم التسعير وأهدافه 141
المطلب الثالث: أنواع التسعير 144
المبحث الثاني: إستراتيجية التسعير 153
المطلب الأول: مفهوم الإستراتيجية والإستراتيجية العامة للمؤسسة 153
المطلب الثاني: الإستراتيجية، التكتيك والتدبير الإستراتيجي 156
المطلب الثالث: أنواع إستراتيجية التسعير 157
المطلب الرابع: التسعير الإلكتروني والتسعير بالانترنت 160
المبحث الثالث: التسعير في الأسواق الدولية في ظل العولمة 162
المطلب الأول: المؤسسة وحتمية الدخول إلى الأسواق العالمية 163
المطلب الثاني: التسعير في الأسواق الدولية ومحدداته.....164
المطلب الثالث: الفرص، الصعوبات والمخاطر التسويقية في ظل العولمة 165
المبحث الرابع: العوامل المؤثرة على عملية التسعير في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية.....168
المطلب الأول: الجزائر واتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي واتفاقية التبادل الحر العربية 168
المطلب الثاني: قانون المالية التكميلي 2009 وإلزامية الإعتماد المستندي.....175
المطلب الثالث: قانون المالية 2010.....177
المطلب الرابع: ظاهرة الرشوة والفساد وارتفاع أسعار السلع والخدمات 179

المطلب الخامس: ظاهرة غسيل الأموال وتأثيرها على إرتفاع الأسعار 180
المطلب السادس: سلوك المستهلك و السوق العالمي.....182
خلاصة الفصل الرابع:.....185
الخاتمة العامة:.....186
المراجع:.....191

فهرس الجداول و الأشكال :

1-الجد اول:

الرقم	العنوان	الصفحة
(01)	يلخص جولات الجات (GATT) وأمكنة حدوثها و مواضيعها وعدد المشاركين فيها.	**58**
(02)	يظهر البلدان المستفيدة من اعتمادات مؤسسة التمويل الدولية و مجالات استعمالاتها.	**85**
(03)	العوامل المؤثرة على تحديد السعر.	**140**
(04)	يظهر قيم نقطة التعادل عند مستويات مختلفة للسعر.	**149**
(05)	يلخص فوائد الإعتماد المستندي.	**176**

2- الأشكال:

الرقم	العنوان	الصفحة
(01)	يبين الهيكل التنظيمي لأجهزة منظمة التجارة العالمية.	**67**
(02)	يبين مراحل الأزمة الإقتصادية العالمية2009/2008.	**110**
(03)	يظهر العلاقة القائمة بين الأزمة الإقتصادية و العولمة.	**111**
(04)	يوضح علاقة الإرتباط بين السعر و المنفعة و القيمة.	**137**
(05)	يبين الأهداف الرئيسية للتسعير بالمنظمات.	**144**
(06)	يظهر العوامل المؤثرة في اتخاذ قرارالشراء.	**184**

المقدمة العامة:

أولاً: أهمية الموضوع وطرح الإشكالية:

يعرف العالم المعاصر اليوم موجة من التغييرات، كما يشهد تحولات سريعة وعميقة في مجال الإنتاجية، المالية، التكنولوجية والمعلوماتية، وهو المحيط الذي أصبح يفرض على الدول النامية بما فيها الجزائر تسريع عملية التكييف الايجابي، مما يحقق لها اندماجاً فعالاً في الاقتصاد العالمي، ولقد أصبح التنافس في ضل عالمية السوق، يعتمد على تنمية الكفاءات والقدرات البشرية، والاستغلال العقلاني لمختلف المواد المتاحة، واستثمار المعلومات بغرض وضع الاستراتيجيات التنافسية الملائمة للتحديات الآنية والمستقبلية، والتي تمكن من تحقيق أعلى إنتاجية ممكنة بأقل التكاليف، وبالتالي الحصول على مكانة تنافسية مرموقة تمكنها من مواجهة التحديات في ظل زيادة حركة التجارة الخارجية، ونمو الأسواق واتساعها.

و ظهور نمط اقتصادي جديد قائم على الاستخدام الواسع لتكنولوجيا الإعلام والاتصال اصطلح عليه باقتصاد المعرفة يحتم على الجزائر وغيرها من الدول النامية العمل على تطوير مؤسساتها الاقتصادية لاسيما وأن الجزائر قد اعتمدت في مشروع محاولة بعث التنمية على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تتميز بقلة عدد عمالها ومحدودية رأسمالها وتأهيلها، وتوفير المحيط المالي والإداري، والبشري الذي يمكنها من مسايرة التطور الحاصل في الساحة الاقتصادية الراهنة.

ومن جهة أخرى فانه مطلوب من هذه المؤسسات أن تعي طبيعة التحديات التي ستواجهها في المستقبل، مثل منطقة التبادل الحر، الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وغيرها، فان لم تستعد جيداً لهذه المواعيد فإنها حتماً ستواجه خطر الزوال.

ولقد حان الوقت للتفكير ملياً في تقديم إمكانات التصدير والانتقال إلى عهد ما بعد النفط والسعي الجاد إلى عصرنة وتطوير عدد من الجوانب المتصلة بالتسيير وأدوات الإنتاج، ومساعدة المؤسسات للوصول إلى الدخول إلى الأسواق الداخلية والخارجية على السواء.

في العشرية الأخيرة أصبحت العولمة من أكثر المفاهيم تداولاً لما أفرزته من آثار، وفرضته من تحديات، ومن أهم إفرازاتها هو الحد من قدرة الدول والحكومات على اتخاذ سياسات اقتصادية مستقلة جراء ما تمارسه عليها منظمات العولمة (صندوق القد الدولي، البنك العالمي، المنظمة العالمي للتجارة) من ضغوط قصد الالتزام بقواعد السوق.

وفي ظل هذه الضغوطات استوجب على هذه الدول المعرفة والتأقلم مع مختلف هذه التحديات وعلى مختلف الأصعدة الاقتصادية منها والثقافية والسياسية.

ولعل أبرز هذه التحديات في المجال الاقتصادي هو اتجاه الدول المتقدمة نحو تطبيق آليات السوق وتوجه مؤسساتها نحو التحالف والاندماج وكذا بناء تجمعات إقليمية كالاتحاد الأوروبي، النافتا، والأسيان

وغيرها، والتي أصبحت تؤثر كثيرا على اقتصاديات الدول النامية الأمر الذي حتم على المؤسسات القائمة بها إلى تغيير طريقة تسييرها وإدارتها نحو الإدارة الإستراتيجية والاهتمام بالجودة وتطبيق معاييرها، والاهتمام بتكاليف الإنتاج والموارد البشرية، والتسويق، وتحليل البيئة التنافسية الداخلية والدولية للاندماج أكثر ضمن حركة الاقتصاد العالمي الذي أصبح من مميزاته قصر حياة المنتجات، وتقليص مرحلة الاختراع واشتداد المنافسة بين المؤسسات، وقد دخلت معايير جديدة في الإنتاج سواء تعلق الأمر بالتكنولوجيا وأساليب الإنتاج أو طرق التسيير، ومجالات البرمجة والتخطيط، وطرق التنبؤ وأدوات الرقابة على العمليات التي تقوم بها المؤسسات، وتراجع اقتصاد العصر الصناعي بوتائر متسارعة لصالح الاقتصاد الرقمي.

وهذا التطور حدث بسبب التقدم الحاصل للعلوم وأساليب الإدارة والتسيير من جهة، والضغوط المستمرة على المؤسسات كفترات الكساد والتضخم والأزمات المالية وشدة المنافسين من جهة أخرى مما جعل أمر بقائها (استمرار نشاطها) والتموقع في السوق وتحقيق أرباح أمر في غاية الصعوبة.

كل هذا وغيره (مما لم نذكره) دفع بالجزائر إلى التحول نحو التحرر الاقتصادي والانتقال إلى اقتصاد السوق الذي من مميزاته تحرير التجارة العالمية، تحرير أسعار الصرف، تحرير الأسعار، تحرير السوق من الاحتكارات العامة، إخضاع المؤسسات لقانون السوق، والسماح بدخول القطاع الخاص منافساً في مختلف الأنشطة، مراهنة في ذلك على إعطاء دفع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتذليل مختلف العقبات أمامها من خلال مجموعة من الأنظمة والتشريعات (القانونية، المالية والنقدية) التي تعطيها القدرة على رفع التحديات على المستويين الداخلي (نمو الناتج الداخلي الخام، التقليل من البطالة)، والخارجي (التقليل من الواردات، تنويع الصادرات، القدرة على المنافسة والاندماج في الاقتصاد العالمي)، وكذا الاهتمام بتأهيل وترقية هذه المؤسسات ومدها بالكفاءات المسيرة، وتوفير المناخ الملائم المحفز لها من أجل مساعدتها على التطور، والقدرة على المنافسة والاندماج في الاقتصاد العالمي.

لذا استوجب على الدول النامية ومنها الجزائر إتباع سياسة اقتصادية ووضع تشريعات تتلاءم وأوضاع مؤسساتها الإقتصادية وإعطاء أهمية كبرى لتأهيلها.

إلا أن اتفاقات الجزائر مع صندوق النقد الدولي ضمن إطار الاستقرار أو ما يسمى بالتثبيت الاقتصادي لفترة قصيرة أو لمدة أطول في إطار سياسة التعديل الهيكلي نجم عنها أثار اقتصادية عديدة استمر مفعولها إلى وقتنا هذا مثل: انخفاض الإنتاج الزراعي، تأجيل رفع الأجور، تخفيض قيمة الدينار بالنسبة للدولار، ارتفاع أسعار السلع والخدمات (الخبز، الحليب، الكهرباء، المواصلات، البريد ...)، وارتفاع أسعار المواد الغذائية وغيرها.

ونظرا لأن السعر يعد من أهم المتغيرات الاقتصادية لارتباطه المباشر بالنشاط الاقتصادي اليومي لكل أفراد المجتمع (منتجين أو مستهلكين) وكذلك لتأثيره على المتغيرات الاقتصادية الأخرى كالاستثمار والادخار

والدخل كان من الضروري أن نهتم بدراسته في الظروف الاقتصادية الحالية التي عرفت تطورات هامة، وتحديات على المستوى العالمي في إطار ما أصبح يعرف في الكتابات المعصرة بظاهرة العولمة.

هذه الظاهرة التي ألقت بظلالها على اقتصاديات الدول بصفة عامة وعلى الاقتصاد الجزائري بصفة خاصة لتؤثر عليه سلباً وإيجابا حيث أصبح من الضروري على المؤسسات الاقتصادية الجزائرية أن تحدث تطورات هامة ومتسارعة في مختلف نشاطاتها بفضل جودة قراراتها واستراتيجياتها المستقبلية ولاسيما إستراتيجية التسعير.

ومن هنا استوجب عليها التعامل العقلاني مع ظاهرة العولمة ودراسة أبعادها الاقتصادية والاجتماعية وتحليل آثارها لاستخلاص المنافع والمخاطر التي قد تترتب على إستراتيجية التسعير التي سنتناولها في دراستنا هذه.

وهذا بغرض الوصول إلى بعض التوصيات التي قد تساهم في تعظيم الاستفادة من مزايا العولمة والاندماج في الاقتصاد العالمي، وتفادي أو تدنية الخسائر التي قد تنجم عنها إلى أقل حد ممكن.

بناء على ما سبق يمكننا طرح الإشكالية التالية:

ما مدى تأثير العولمة الاقتصادية على إستراتيجية التسعير في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية؟

وانطلاقاً من التساؤل الرئيسي هذا يمكننا طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ماذا تعني العولمة الاقتصادية وما هي خصائصها وأنواعها؟
- ما هي منظمات العولمة الاقتصادية وأدواتها؟
- ما هي أثار العولمة الاقتصادية على الاقتصاد العالمي واقتصاديات الدول النامية؟
- ما هو مفهوم السعر والتسعير والعوامل المؤثرة في تحديدهما؟
- ما هو مفهوم الإستراتيجية وإستراتيجية التسعير؟
- ما أثر العولمة على عملية التسعير في المؤسسة الاقتصادية وعلى السعر في السوق الدولية؟
- ما هي العوامل المؤثرة على عملية التسعير في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية؟

ثانياً: فرضيات البحث:

بناءً على التساؤلات الفرعية السابقة قمنا بصياغة مجموعة من الفرضيات والتي نراها تتوافق مع أجوبة هذه التساؤلات وتساير مختلف فصول البحث.

1- الفرضية الرئيسية: تتأثر إستراتيجية التسعير بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي (الداخلي والخارجي) الذي تفرزه العولمة الاقتصادية.

2- الفرضيات الفرعية:

1- كل دولة تحاول فرض وجودها بالعمل على الاندماج في السوق العالمية وإلا فستصبح سوق للاستهلاك وتصريف منتجات الغير.

2- السوق العالمية تحكمها قوانين وتشريعات تسنها منظمات وهيئات دولية تهدف إلى نشر مبادئ الليبرالية والسوق الحرة.
3- إن التجارة والاتصالات الدولية والاستثمار الأجنبي والقروض والمساعدات ونقل التكنولوجيا والمهارات الإدارية لا يمكن لأي دولة نامية أن تستغني عنها.
4- إن ما يحدث على ساحة الأسواق النقدية والمالية العالمية من مخاطر وأزمات هو نتيجة منطقية للسياسات والقوانين التي شجعتها وأقرتها حكومات الدول الصناعية الكبرى وقيام صندوق النقد الدولي بفرضها على مختلف الدول الأخرى.
5- إن عملية التسعير تحتل مكانة هامة في كل المنظمات بالرغم من اختلاف منتجاتها، خدماتها، أهدافها،و ظروفها.
6- لا توجد طريقة أو قاعدة واحدة تمثل وصفة علاجية مضمونة لنجاح عملية التسعير لكل المنظمات ولكل المنتجات وفي كل الأسواق وإنما لكل حالة خصوصيتها، ومن ثم فان التغيير الذي حصل في كل عامل منها أو في بعضها يتطلب مراجعة سياسات وأهداف عملية التسعير.
7- الجزائر دولة تسعى إلى مسايرة التحولات والتغيرات السياسية والاقتصادية التي تحدث على المستوى العالمي، ولذا فهي تقوم حالياً بإتباع سياسة إصلاحات واسعة تمس بعدة جوانب اقتصادية (مالية، نقدية، تنظيمية، تشريعية ومؤسساتية) من شأنها أن تدفع بمسار التحول من اقتصاد قائم على التخطيط المركزي إلى اقتصاد السوق.

ثالثاً: نطاق الدراسة:

فيما يخص موضوع العولمة الاقتصادية حددنا الإطار الزمني للدراسة انطلاقاً من نهاية الثمانينات من القرن الماضي وبداية التسعينات وهي الفترة التي شهدت تفكك المعسكر الاشتراكي، وحدوث قفزة نوعية في العلاقات الدولية وظهور مصطلحات ومفاهيم جديدة على المستوى الاقتصادي والسياسي، أما عن نهاية فترة الدراسة فإنها تبقى غير محدودة ومرد ذلك إلى كون ظاهرة العولمة يمكنها أن تتضمن جوانب أخرى نجهلها حالياً فهي غير متكاملة البنية وهي عملية مستمرة قد تكشف مستقبلاً عن وجه جديد، فديناميكية العولمة تتبع تبدل موازين القوى الاقتصادية القائمة حالياً وفي المستقبل.

أما فيما يخص إستراتيجية التسعير فتعمدنا أن نبقيها في إطار نظري ولم نسقط موضوع بحثنا فيها على مؤسسة معينة (دراسة حالة) بذاتها. وقد حاولنا التركيز على أثار العولمة الاقتصادية عليها خلال العشرية الأخيرة، وما قامت به الجزائر من إجراءات قانونية واتفاقات قد يكون لها كبير الأثر على هذه الإستراتيجية في مؤسساتها بصفة عامة.

رابعاً: أسباب اختيار الموضوع:

إن اختيارنا لبحث هذا الموضوع يرجع لعدة أسباب منها:

- كون موضوع العولمة الاقتصادية لقي اهتمام كبير من الدارسين ورجال الاقتصاد والسياسيين على حد السواء، وسعي الجزائر بانتهاج سياسة إصلاحات واسعة لمسايرة التحولات التي تحدث على المستوى العالم.
- قد يكون البحث سبباً في توجيه القائمين على رسم إستراتيجية التسعير بالمؤسسات الاقتصادية العالمية إلى التدقيق أكثر، والأخذ بعين الاعتبار كافة العوامل المؤثرة على هذه الإستراتيجية، وكذا المخاطر التسويقية، والمنافسة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية.
- إن موضوع العولمة وان كان قد تعرض له الباحثون بتوسيع كبير إلى درجة الإطناب فان أثرها على إستراتيجية التسعير مازال مكتنفاً بالغموض ويفتقر إلى دراسات واسعة وشاملة تلم بجزئياته.
- ويمكن أن يكون بحثنا هذا لبنة يستفيد منها الباحثون من بعدنا.

خامساً: أهداف الدراسة:

نسعى من خلال الدراسة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف أهمها:

- تحليل مفهوم العولمة الاقتصادية من وجهة نظر مؤيديها ومنتقديها وإيضاح الفرق بينها وبين بعض المصطلحات الشبيهة بها.
- دراسة خصائص العولمة الاقتصادية ومظاهرها وأنوعها.
- نتناول بشيء من التفصيل أثار العولمة الاقتصادية على مختلف اقتصاديات الدول وعلى إستراتيجية التسعير.
- تبيين مختلف طرق استراتيجيات التسعير.
- من خلال النتائج التي نتوصل إليها في نهاية البحث نرجو أن نقدم توصيات تسمح بتحسين الأداء الاقتصادي للمؤسسات الجزائرية والوصول إلى مستوى التنافسية العالمية من خلال إستراتيجية تسعير تراعي فيها مختلف العوامل المؤثرة والمخاطر التي تكتنف السوق الدولية.

سادساً: الدراسات السابقة:

يعد موضوع العولمة الاقتصادية من الموضوعات التي تم تناولها بكثرة على الساحة الفكرية السياسية والاقتصادية لا سيما بعد انهيار الاتحاد السوفياتي (القطب الثاني) في بداية العقد الأخير من القرن الماضي (1991)، ولقد حظي هذا الموضوع بالعديد من الكتابات سواء باللغة العربية أو الأجنبية إلا أن هذه الدراسات لم تتطرق إلى دراسة آثار العولمة الاقتصادية على استراتيجية التسعير التي هي موضوع رسالتنا هذه، فكان من بين الدراسات الحديثة التي تطرقت للعولمة الاقتصادية وسياسة الأسعار الدراسة التي قدمها خبابة عبد الله وهي أطروحة دكتوراه (السنة الجامعية 2005 – 2006) بعنوان: سياسة الأسعار في إطار العولمة الإقتصادية.

- وقد قسم دراسته هذه إلى ثلاثة أقسام يعالج القسم الأول منها: السعر في النظرية الاقتصادية وفي القسم الثاني تناول تأثير العولمة على السياسة السعرية، أما القسم الثالث فقد خصصه للسياسة السعرية في الجزائر وآفاقها في ظل العولمة الاقتصادية.

- دراسة فليح حسن خلف من جامعة آل البيت – الأردن (2010) بعنوان: العولمة الاقتصادية حيث قسم دراسته هذه إلى خمسة عشر فصلا حيث تطرق في الفصل الأول إلى ماهية العولمة وجذورها وأسباب بروزها ثم عرج على ذكر بعض مؤشراتها، أهدافها، مضامينها الأساسية.

وفي الفصول من الثاني إلى السابع تناول أنواع العولمة الاقتصادية فذكر كل من عولمة الأسواق، عولمة الشركات، عولمة الاستثمار، عولمة الإنتاج، عولمة التجارة، والعولمة المالية.

وفي الفصلين الثامن والتاسع تطرق إلى ماهية التكنولوجيا وأبعادها وأهميتها، التكنولوجيا والعولمة الاقتصادية وعولمة البحث العلمي والتطوير التكنولوجي.

في الفصل العاشر تناول مؤسسات العولمة الاقتصادية وهي صندوق النقد الدولي، البنك الدولي ومنظمة التجارة العالمي.

أما في الفصلين الحادي عشر والثاني عشر فقد تطرق إلى العولمة الاقتصادية والدول المتقدمة والنامية.

وفي الفصلين الثالث عشر والرابع عشر فقد أورد سلبيات وإيجابيات وآفاق العولمة الاقتصادية.

أما في الفصل الخامس عشر فقد خص به الأزمات الاقتصادية والعولمة الاقتصادية.

- دراسة هيفاء عبد الرحمان ياسين التكريتي جامعة بغداد (2010) بعنوان: آليات العولمة الاقتصادية وآثارها المستقبلية في الاقتصاد العربي حيث قسمت دراستها إلى خمسة فصول كما يلي:

الفصل الأول تناولت فيه مفهوم العولمة، المرجعية التاريخية والفكرية للعولمة، الأزمات الاقتصادية والمالية للرأسمالية، التطور العلمي والتقني في العالم.

وفي الفصل الثاني أبرزت دوافع النظام الرأسمالي في بلوغ المرحلة الأخيرة للعولمة.

وفي الفصل الثالث تطرقت إلى العولمة وآلية الاستثمار.

أما في الفص الرابع فقد تناولت العولمة وآلية تحرير التجارة الدولية.

وفي الفصل الخامس أظهرت أثر العولمة على مستقبل الاقتصاد العربي.

وعلى الرغم من أن هذه الدراسات الثلاث التي عرضناها بإيجاز لم تتطرق لجانب مهم من دراستنا والمتعلق بإستراتيجية التسعير إلا أنها كانت سندا لنا في تناول الشق الثاني من البحث والمتعلق بالعولمة الاقتصادية من حيث مفهومها، خصائصها وأنواعها.

سابعا: المنهجية المتبعة في الدراسة:

فيما يخص المنهج المتبع فإننا استخدمنا في هذه الدراسة المنهج الوصفي والمنهج التحليلي حيث استعمل الأول لعرض مختلف تعاريف العولمة وخصائصها وأنواعها، وكذا التعاريف والمفاهيم المتعلقة بعملية السعر والتسعير أما المنهج التحليلي فقد اتبعناه عند تناولنا لأثار العولمة الاقتصادية على الاقتصاديات المختلفة وعلى إستراتيجية التسعير، حيث اعتبرنا العولمة الاقتصادية متغير مستقل وأثارها المختلفة كمتغير تابع.

ثامنا: تقسيم الدراسة:

لقد قمنا بتقسيم الدراسة إلى أربعة فصول وخاتمة حيث يتضمن.

الفصل الأول: مفهوم العولمة الاقتصادية، وخصائصها وأنواعها.

الفصل الثاني: تناولنا فيه منظمات العولمة الاقتصادية وأدواتها حيث ركزنا فيه على المنظمة العالمية للتجارة لما لها من أهمية في العلاقات التجارية الدولية.

أما الفصل الثالث: فقد تناولنا فيه أثر العولمة الاقتصادية على الاقتصاد العالمي ككل بشيء من الإيجاز ثم أسقطنا الموضوع على اقتصاديات بعض الدول كالمكسيك ودول جنوب وشرق آسيا والصين واليونان.وفي الفصل الرابع: تم تناول مفهوم السعر والتسعير والعوامل المؤثرة فيهما، ثم تطرقنا إلى آثار العولمة الاقتصادية على إستراتيجية التسعير في المؤسسات الاقتصادية.

الخاتمة: بينا فيها أهم النتائج المتوصل إليها من الدراسة، وتقديم جملة من التوصيات والاقتراحات التي تمكن في رأينا للوصول إلى إستراتيجية للتسعير تلاءم البيئة الداخلية والخارجية.

الفصل الأول: مفهوم العولمة الاقتصادية، خصائصها وأنواعها

تمهيد:

شهدت فترة التسعينات من القرن الماضي الكثير من التغيرات بشكل متسارع وعميق سواء على المستوى السياسي، الاقتصادي والمالي، الثقافي، التكنولوجي والمعلوماتي فتحول بذلك العالم إلى قرية صغيرة اشتدت فيها المنافسة بين المتعاملين الدوليين بعدما زالت مختلف أشكال القيود وفي ظل تحرير المعاملات في إطار انفتاح اقتصادي لم يسبق له مثيل من قبل، حيث لم تعد فيه المبادرة والسيطرة للدول والحكومات وإنما لمنظمات عالمية وتكتلات اقتصادية تسعى كل منها إلى التحكم والسيطرة على مقدرات الاقتصاد العالمي، وإضعاف البنى الاقتصادية المحلية لاسيما في الدول النامية وجعلها مجتمعات استهلاكية ومصدر للمواد الأولية واليد العاملة الرخيصة.

وقد نتج عن هذه التغيرات مصطلح جديد لا يزال مفهومه يثير تساؤلات في أذهان كثير من الناس ألا وهو مصطلح العولمة حيث تضاربت المفاهيم حوله بين مؤيد وناقد له ومحايد.

وسنحاول من خلال هذا الفصل الذي جاء تحت عنوان مفهوم العولمة الاقتصادية، خصائصها وأنواعها تقديم تعار يف حول العولمة الاقتصادية من وجهة نظر مؤيديها والآراء الانتقادية، والمحايدة للعولمة، والتطرق إلى خصائصها وأنواعها.

وقد تم تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث على النحو التالي:

- المبحث الأول: مفهوم العولمة الاقتصادية.
- المبحث الثاني: خصائص العولمة الاقتصادية ومظاهرها.
- المبحث الثالث: أنواع العولمة الاقتصادية.

المبحث (01): مفهوم العولمة الاقتصادية:

إن التعاريف المختلفة للعولمة تعتمد على المظاهر الاقتصادية لها باعتبارها الجانب الملموس الذي قد يفيد كثيرا في فهم ظاهرة العولمة وماهيتها، إلا أن التعريف من خلال المظاهر الاقتصادية وحدها لايؤدي للوصول إلى عمق وجوهر العولمة، ويلاحظ أن هناك تباين بين المعنى اللغوي والاصطلاحي للعولمة وبين معناها الاقتصادي.

المطلب (01): تعريف العولمة: لغة واصطلاحا ومستوياتها

فرع (01): التعريف اللغوي: "العولمة في دلالتها اللغوية تعني جعل الشيء عالميا، بما يعني ذلك جعل العالم كله وكأنه في منظومة واحدة متكاملة"[1]

- "العولمة في اللغة مأخوذة من التعولم والعالمية والعالم"[2]
- "من الناحية اللغوية يشير مفهوم العولمة إلى تعميم الشيء وتوسيع دائرته ليشمل العالم كله"[3]

فرع (02): المعنى الاصطلاحي:

"مصطلح العولمة العربي هو ترجمة للكلمة الانجليزية « Globalization » التي تعني تعميم الشيء وتوسيع دائرته ليشمل الكل وهي كلمة مشتقة من كلمة « Globe » التي تترجم إلى الكون أو الكوكب الأرضي.

ويشير محمد عابد الجابري (1996) إلى لفظ العولمة باعتباره ترجمة للكلمة الفرنسية « Mondialisation » التي تعني جعل الشيء على مستوى عالمي بمعنى الانتقال من سيادة الدولة القومية وحدودها إلى الكرة الأرضية جميعها[4].

وعلى صعيد اللغة والمصطلح: "عبارة عن تنازل الدولة الوطنية، أو حملها على التنازل، عن حقوق لها لفائدة العالم، أعني المتحكمين فيه."[5]

ويرى محمد برهام المشاعلي في موسوعته أن مفهوم العولمة في الاصطلاح اللغوي: تعني تعميم الشيء وتوسيع دائرته ليشمل العالم كله، وتعني العمل على تعميم نمط حضاري معين يخص بلدا معينا بالذات على بلدان العالم أجمع. كما يشير المصطلح إلى زيادة القدرة التنافسية بحيث يكون البقاء للأقوى والأسرع والذي يملك التكنولوجيا والجودة، والأسعار الأرخص التي تتلاءم مع دخول المستهلكين في شتى بقاع الأرض، كما يعرفها البعض بإلغاء الحدود القطرية بين دول العالم سواء المتقدمة أو النامية، بمعنى انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والمعلومات عبر الدول دون قيود وخاصة المعلومات التي شهدت ثورة جبارة من خلال شبكة الانترنت والأقمار الصناعية وغيرها.[6]

فرع (03): مستويات العولمة:

وللعولمة ثلاث مستويات: المستوى الأول: العولمة كإيديولوجية « Globalism » كإطار فكري يقوم على فكرة انتصار الحضارة الغربية، ويدعى مرحلة جديدة في التاريخ البشري أو التأسيس لحضارة إنسانية جديدة، مثال ذلك الليبرالية الجديدة أو اتجاه ما بعد الحداثة أو مرحلة ما بعد التنمية، أو بعد الامبريالية. المستوى الثاني:

([1])محمد صفوت قابل، الدول النامية والعولمة، الدار الجامعية الإسكندرية 2003، ص: 15.
([2])رضا عبد السلام، انهيار العولمة، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2008 ص: 23.
([3])مصطفى عوفي، مجلة العلوم الإنسانية (جامعة بسكرة) فيفري 2005 العدد: 07 ص: 103.
([4])عبير محمد عبد الخالق، العولمة وأثرها على الطلب الاستهلاكي في الدول النامية، دار الجامعة الجديدة، مصر 2007.
([5])محمد عابد الجابري، قضايا في الفكر المعاصر، مركز دراسات الوحدة العربية بيروت 1997 ص: 15، ص: 135.
([6]) محمد برهام المشاعلي، الموسوعة السياسية والاقتصادية، دار الأحمدي للنشر، مصر الطبعة الأولى، 2007 ص ص: 96، 97.

العولمة كعملية « Globality » بمعنى أنها مرحلة تاريخية أو هي بمثابة تطور نوعي جديد في التاريخ الإنساني، والعولمة في مثل هذا المستوى تعني ظهور قوة جديدة تتحكم في الاتجاهات العالمية مثل الشركات الدولية، المؤسسات المالية الدولية، شهادات الجودة العالمية.

المستوى الثالث: العولمة كظاهرة: « Globalization » بمعنى مجموعة من الإجراءات والسياسات والممارسات المقصودة عن القوى الكبرى في العالم وفي مقدمتها أمريكا[1]، وسنركز في دراستنا هذه على هذا المعنى (المستوى الثالث) دون سابقيه.

مطلب (02): المعنى الاقتصادي للعولمة من وجهة نظر مؤيديها:

يقوم البعد الاقتصادي على دعامتين هما المصلحة الفردية والحرية الاقتصادية، وقد اختلفت تعاريف العولمة التي تستند إلى البعد الاقتصادي باختلاف أراء أصحابها وانتماءاتهم الفكرية والمذهبية ونذكر منها:

- صندوق النقد الدولي في تعريفه لها: "يرى أن العولمة الاقتصادية تتمثل في زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول مع تنوع وتكامل التعاملات التي تتم عبر الحدود، كما أنها تصنف العمليات التي تؤدي من خلالها القرارات والأحداث والأنشطة التي تحدث في أحد أجزاء العالم إلى نتائج مهمة للأفراد والمجتمعات في بقية أجزاء العالم."[2]
- "تعني اتساع نطاق التعاملات الاقتصادية بين الدول المختلفة وبمعدلات متزايدة مع التوسع في التجارة وفي عمليات الصرف الأجنبي والاستثمار الأجنبي وهجرة الأفراد."[3]
- ويعرفها أسامة المجدوب بأنها: "التوسع المتزايد المطرد في أنشطة الشركات متعددة الجنسيات بالتوازي مع الثورة المستمرة في الاتصالات والمعلومات التي حدت بالبعض إلى تصور أن العالم قد تحول بالفعل إلى قرية كونية صغيرة."[4]
- ويعرفها رمزي زكي بأنها: "المرحلة الراهنة من تطور النظام الراسمالي العالمي الذي تسعى فيه دول المركز إلى إزالة كل العقبات والقيود التي تحول دون اقتحام السلع ورؤوس الأموال خارج حدودها الوطنية باعتبارها ضرورة أساسية لاستمرار تراكم رأس المال."[5]
- ويعرفها محمد الفرجاني حصن بأنها:"اندماج أسواق العالم في حقول التجارة والاستثمارات، وانتقال الأموال والقوى العاملة والثقافات، وخضوع العالم لقوى السوق العالمية مما يؤدي إلى اختراق الحدود

---

[1]- محمد برهام المشاعلي مرجع سابق ،ص ص: 96، 97.
للمزيد أنظر: د- عبد القادر تومي، العولمة (فلسفتها، مظاهرها، تأثيراتها)، مؤسسة كنوز الحكمة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2009، ص – ص: 08- 17.
[2]- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، مصر، 2006، ص: 18.
[3]-عبير محمد عبد الخالق ، مرجع سبق ذكره ص: 21.
[4]-أسامة المجدوب، العولمة والإقليمية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة 2000 ص: 12.
[5]-باتر محمد علي وردم، العالم ليس للبيع، الأهلية للنشر والتوزيع عمان، الأردن 2003، ص: 20.

القومية، وإلى الانحسار الكبير في سيادة الدولة، وأن العنصر الأساسي في هذه الظاهرة هي الشركات الرأسمالية الضخمة متخطية القوميات."[1]

- "تعني تحرر العلاقات الاقتصادية القائمة بين الدول من السياسات والمؤسسات القومية والاتفاقيات المنظمة لها بخضوعها التلقائي لقوى جديدة، أفرزتها التطورات التقنية والاقتصادية، تعيد تشكيلها وتنظيمها بشكل طبيعي على مستوى العالم بأكمله كوحدة واحدة."[2]
- "العولمة الاقتصادية تتمثل أساسا في الاعتماد المتبادل بين اقتصاديات الدول، ووحدة الأسواق المالية والائتمانية في العالم، والدور البارز الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات، دولية النشاط، ومتعدية الجنسيات، بالإضافة إلى تصاعد قوة المؤسسات الدولية الكبرى مثل البنك الدولي، صندوق النقد الدولي، يضاف إلى ذلك إنشاء منظمة التجارة العالمية التي كانت خاتمة لجولات **الجات** التي امتدت عقودا من السنين فهي تتويج ورمز لعملية العولمة الاقتصادية التي تشمل العالم منذ عقود."[3]

ويركز البنك الدولي وهو أحد ثلاثة مؤسسات دولية تقود قطار العولمة في تعريفه لها على أنها: "زيادة نسبة النشاط الاقتصادي المشترك بين مؤسسات وأشخاص يعيشون في دول مختلفة وعبر الحدود القومية. ويحدد البنك الدولي مظاهر وأشكال العولمة بأنها تمثل تحرير التجارة الدولية، والاستثمار الأجنبي المباشر وتدفق رأس المال في الأسواق الدولية. ويعتبر البنك الدولي أن المكاسب والفوائد المترتبة على هذه الأنشطة الاقتصادية التي تمثل جوهر العولمة أكبر بكثير من المخاطر والتحديات التي تحملها للدول النامية."[4]

ومن الآراء المؤيدة والمدافعة عن ظاهرة العولمة نذكر ما كتبه المفكر الأمريكي من أصل ياباني فرانسيس فوكو ياما وهو صاحب الأطروحة الشهيرة: "نهاية التاريخ وخاتم البشر" حيث يقول: "أن العولمة واعدة بالتحديث وبقدر كبير من الشفافية والانفتاح وتعليم أفضل وتقدم في الإدارة يجري تحت أنظار العالم بأسره، ويضيف بأن العولمة لن تتراجع لأن الذي يدفعها هو تقدم التقنية المعلوماتية والذي لا يمكن مقاومته فالأمم التي ترفضها محكوم عليها بأن تبقى متخلفة."[5]

ومن المدافعين عن ظاهرة العولمة، يرى جون مايكلنات في كتابه "تحدي العولمة ووعدها الخفي" بأن: "العولمة هي ظاهرة تجارية اقتصادية في الجوهر، ومحركوها الأساسيون هم المستثمرون والمغامرون وأرباب التجارة والعمل والشركات الكبرى، وليس السياسيين أو بيروقراطيي الحكومات. ويشير بأن كثير من الشرور التي تنسب إلى العولمة كامنة في الأصل في الواقع المعني، وأن العولمة لم تعمل سوى على كشف هشاشة هذا الواقع وتعفن الفساد فيه، ولذا فإن اللوم الحقيقي يجب أن يوجه إلى الحكومات أو إلى الأطراف المسؤولة مباشرة عن نشوء

---

[1]-محمد الفرجاني حصن، إفريقيا وتحديات العولمة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة 2003، ص: 36.

[2]-محمد عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل، العولمة وآثارها الاقتصادية على المصارف، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، العدد 3 ديسمبر 2005، ص ص: 10، 11.

[3]-عبد الفتاح مراد، موسوعة مصطلحات العولمة والأقلمة، شركة الجلال للطباعة، القاهرة بدون سنة نشر، ص: 142.

[4]-باتر محمد وردم، العالم ليس للبيع، مرجع سابق، ص: 29.

[5]-المرجع سابق، ص ص: 28-29.

تلك الشرور، التي تراكمت على مدار عقود من السياسة الاقتصادية الفاشلة، كما هو الحال في معظم دول العالم الثالث والدول العربية. ويضيف الكاتب بأن العولمة تساعد على انتشار الديمقراطية في العالم، وأن ثمة تلازم بين الاثنين، سيما وأن الظاهرتين اكتسبتا زخما متزامنا في العقد الأخير وبعد نهاية الحرب الباردة. فهما يتحدثان عن تحطيم العولمة لما يسمى ب: "استبداد المكان" « The tyranny of place » أي إتاحة المجال للناس لمزيد من التنقل والتواصل، وتجاوز الحدود التي حشرتهم لعشرات السنين، وأجبرتهم على نمط واحد من المعيشة، وطريقة واحدة للاستثمار وفي مكان واحد، وحّددت آفاق قراءاتهم ورؤيتهم للعالم. وأبعد من ذلك أن العولمة وفرت للناس إمكانية إعادة تشكيل هوياتهم بشكل مستقل عن الأطر التقليدية التي توارثوها عن أجدادهم."[1]

وبالنظر إلى التعاريف السابقة للعولمة من وجهة نظر مؤيديها نجدها عبارة عن وصف لمحاسن العولمة فقط، دون ذكر أية مخاطر أو مساوئ قد تنجم عنها لاسيما على اقتصاديات الدول النامية، بل العكس يرجعون ذلك إلى فشل الحكومات والسياسات المتبعة في هذه الدول، أما العولمة فيعتبرونها حتمية تاريخية، ومرحلة من التطور الإنساني الحضاري، كما ذكر بهاء شاهين في كتابه الانترنت والعولمة: "إن العولمة التي نعاديها الآن ونلقي عليها بكل عيوبنا ومثالبنا وهزائمنا الذاتية إن هي إلا مرحلة طبيعية من مراحل التطور الإنساني الحضاري، فإذا كنا نرفضها فلنرفض سير عجلة الزمن."[2]

المطلب (03): تعريف العولمة الاقتصادية من وجهة نظر منتقديها:

أما فيما يخص مفهوم العولمة من وجهة نظر منتقديها فإنها ليست إلا حلقة متوالية ومظهرا جديدا للامبريالية حتى تديم الإستراتيجية الاقتصادية المتمثلة في المحافظة على التباين بين الدول الغنية والفقيرة، المصنعة والمتأخرة، المستثمِرة والمستثمَرَة فهي (العولمة) شكلا جديدا من أشكال السيطرة والهيمنة.

وقد ساند ذلك محمد محفوظ عندما وصف العولمة بأنها مشروع الدول الصناعية الكبرى ومحورها وقطبها الولايات المتحدة الأمريكية، للسيطرة على اقتصاديات دول العالم وتعميم نماذجها وآلياتها الاقتصادية الدولية، وتركز في علاقاتها وتعاونها مع دول العالم على الالتزام ببرامج وأطر اقتصادية مستقاة من التجربة الاقتصادية الغربية. ويخلص إلى القول بأن العولمة تصبح وفق المفهوم المطروح من قبل الدوائر الاقتصادية الدولية مرادفا لتوحيد العالم عن طريق السوق، والذي تأخذ فيه الدول الصناعية دور البائع، ودول العالم الأخرى دور المشتري بدون خطوط دفاع واستراتيجيات حماية. ويضيف أن شرط الاندماج وفق منظور العولمة هو تدمير أو تهميش مقومات وركائز الاقتصاد الوطني، أو في أحسن التقادير جعلها تتعايش في أطار التوسع الرأسمالي العالمي.[3]

---

[1]- باتر محمد علي وردم، العالم ليس للبيع، مرجع سابق، ص: 31.

[2]-بهاء شاهين، الانترنت والعولمة، عالم الكتب القاهرة 1999، ص: 19.

[3]-محمد محفوظ، العولمة وتحولات العالم، المركز الثقافي العربي، المغرب 2003، ص: 29.

ويرى روبرت إسحاق في كتابه "مخاطر العولمة" بأن: "العولمة لم تعزز القدرة التقنية فقط التي تمكنها من زيادة الإنتاجية والتطوير والتقدم، لكنها أدت إلى تسريع انتشار الفقر والمرض أيضا، وانهيار الثقافات التقليدية."[1]

كما يرى أيضا: "أن العولمة تسرع الاقتصاد مضخمة بذلك الهوة الموجودة بين الأثرياء والفقراء."[2]

ثم يتساءل: "ألم يكن من المفترض أن تفيض الثروة التي أنتجتها العولمة، وتنساب إلى حيث الحاجة إليها تزداد؟ لكن الأمور إلى الآن لا تسير بهذا الشكل."[3]

وجاء في كلمة ألقاها الرئيس الفرنسي جاك شيراك بمناسبة اليوم الوطني الفرنسي (14 جويلية 2000): "إن العولمة بحاجة إلى ضبط، لأنها تنتج شروخا اجتماعية كبيرة، وهي وإن كانت عامل تقدم فهي تثير أيضا مخاطر جدية ينبغي التفكير فيها جيدا، ومن هذه المخاطر ثلاثة: أولها تزايد ظاهرة الإقصاء الاجتماعي، وثانيها أنها تنمي الجريمة العالمية، وثالثها أنها تهدد أنظمتها الاقتصادية."[4]

ويقول أحمد جمال الدين موسى في تقديمه لكتاب انهيار العولمة لمؤلفه رضا عبد السلام: "فالعولمة الآن تعني فتح أسواق الجنوب لفائض رأس المال والإنتاج السلعي والخدمي والمعرفي لدول الشمال ولكنها تتزامن أيضا مع الإقرار بحق دول الشمال في غلق أسواقها في مواجهة فائض العمالة لدى دول الجنوب، ومن ثم تأتي النتائج متوقعة: تفاوت أكثر في حدة توزيع الثروة والدخل العالميين بين الشمال والجنوب وزيادة عدد السكان الواقعين أسفل خط الفقر في أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية وتفشي الأمراض والأوبئة وسوء التغذية والجهل والنزاعات المسلحة في هذه المناطق، وفي الوقت ذاته ازدياد الشركات عابرة الجنسية قوة ونفوذا وشراسة في جميع أنحاء العالم..."[5]

ويقول(نيتين ديساي) وزير البيئة السابق في حكومة جنوب أفريقيا والأمن العام لمؤتمر قمة الأرض في جوهانسبورغ 2002: "أن العالم لا يعاني الآن من انتشار العولمة بل من قلة العولمة والاندماج، وأنه في حال تم دمج التجارة وانتقال السلع ورؤوس الأموال بشكل حر ودون معيقات تضعها الدول الصناعية فإن العالم النامي سوف يستفيد بشكل واضح من العولمة، إلا أن العولمة كما تطبق الآن هي عولمة انتقائية ناقصة ولا تفيد إلا الدول الغنية."[6]

وتشير منظمة "كورب ووتش" –مرصد الشركات- والتي تعد من أهم المنظمات العالمية المناهضة للعولمة إلى أن "عولمة الاقتصاد تمكنت من تحقيق كل هذا النجاح بسبب ضعف الحكومات الوطنية سواء في الدول الصناعية أو النامية، وانغماس الكثير من الشعوب في الصراعات العرقية والدينية، مما سمح بإضعاف دور

---

[1]-روبرت إسحاق، ترجمة سعيد الحسنية، مخاطر العولمة، الدار العربية للعلوم، بيروت 2005، ص: 9.
[2]- روبرت إسحاق، نفس المرجع السابق، ص: 10.
[3]- روبرت إسحاق، نفس المرجع، ص: 16.
[4]-صفوت قابل، ، مرجع سابق، ص: 111.
[5]-رضا عبد السلام ، مرجع سابق ص ص: 13، 14.
[6]- باتر محمد علي وردم ، مرجع سابق، ص: 33

الدول وسيطرة الشركات على الموارد والثروة العالمية وتأثيرها السلبي على أساليب الحكم والديمقراطية في الدول النامية بالذات."[1]

وفي كتاب الكذبات العشر للعولمة لمؤلفيه (جيرالد بوكسبرغر) و (هارالد كليمنتا) جاء عن العولمة الاقتصادية أنها خضوع كوكب الأرض للإكراه الاقتصادي. وإذ تصنع العولمة فضاء بحجم العالم فإنها تقيم سلطة السوق، ديكتاتورية، حكمه المستبد. وأدواتها المؤسسات الاقتصادية الدولية (منظمة التجارة العالمية، الصندوق والبنك الدوليين). ولغتها الاندماج المتزايد للاحتكارات العالمية، فكأن الرأسمالية تفترس أبناء وتمد ساقها إلى كل مكان في العالم.

ويرى عبد الخالق عبد الله: "بأن العولمة الاقتصادية على الرغم من كل إيحاءاتها بزيادة الرفاهية والنمو وبخلق النظام الاقتصادي الواحد القائم على الربط الالكتروني وحرية التجارة والتدفق غير المقيد للاستثمارات فهي ليست منفصلة عن النظام الرأسمالي بكل سلبياته الاستغلالية والاحتكارية والتي تزيد من غنى الدول الغنية وتضاعف من فقر الدول الفقيرة. والعولمة بواسطة السوق هي الشكل المتقدم لرسملة العالم، أي التعميم الكوني للرأسمالية، أي سيطرة الاقتصاد وإدخاله الحياة في دائرة التجارة الحرة ومنطق الاستثمار الضيق."[2]

أما محمد عمارة فإنه يوجه نقدا أشد مما سبق، فيرى أن العولمة تعني القبول بالاندماج في حال من البؤس الفاحش ولا يرضى ويقبل به إلا الخاطئون ...فعندما يبلغ النظام الاقتصادي العالمي في ظل الرأسمالية المتوحشة التي يريدون لها أن تكون قدر العالم الذي ينتهي به التاريخ الإنساني، ما بلغه الآن من الاختلالات العبثية والمفارقات، والفوارق الفاحشة، فإن عولمة هذا النظام الذي هو غربي في الأساس تصبح تعميما للبلوى وإشاعة الفحشاء وتحويل المضاربة والسمسرة المالية إلى "غارات مالية" سريعة الكر والفر تدمر الاقتصاد العيني للدول، وتزيد المقامرات بالدمار على نحو ما حدث في البلدان الآسيوية، ويحدث للنمو الياباني العتيد. وهكذا أصبحت العولمة المالية بمثابة "الذعر المالي" بل والمقصلة التي تودي بحياة الاقتصاديات التي لا يرضى عنها أباطرة الاقتصاد المالي[3]

وورد في كتاب أستاذ الاقتصاد الأمريكي (مايكل تشوسودوفسكي)- بعنوان "عولمة الفقر" وصفا لنظام العولمة الاقتصادية "بأنه نظام يتم تطبيقه لجباية الديون وفوائدها، وأنه ليس نظاما حرا لأن مؤسسات بريتون وودز (البنك الدولي وصندوق النقد الدولي) تتدخل تحت شعار التغيرات الهيكلية في الاقتصاديات الوطنية بأدق التفاصيل لتسيطر على نتائجها لمصلحة أصحاب المال العالمي، وبذلك تعطل قوى السوق الحقيقية من العمل للمصلحة الوطنية."[4]

---

[1]- باتر محمد علي وردم ، مرجع سابق، ص: 34

[2]- حمد بن سليمان مبارك العتيبي، العولمة والدعاية، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم السياسية والإعلام 2003، الجزائر، ص: 163

[3]- المرجع السابق، ص 165.

[4]- باتر محمد علي وردم، مرجع سابق، ص: 69.

"وبشكل غير متوقع انتقد(كارلوس شواب) مؤسس المنتدى الاقتصادي العالمي أهم تجمع للرأسماليين في العالم، العولمة الاقتصادية في مقال نشرته صحيفة "هيرالد تريبون" في عام 1999 وقال أن العولمة الاقتصادية تتسبب في الكثير من الاضطرابات الاجتماعية، وأن الثورة التقنية الحديثة قد أدت إلى إزالة فرص عمل تقليدية أكثر مما أنتجت من فرص عمل جديدة، وأن نمط التنافسية الذي يسود النظام الاقتصادي العالمي يجعل الرابحين يحوزون على شيء، بينما يتعرض الخاسرون إلى ما يشبه الإفلاس، وعدم القدرة على التكيف مع الوضع الراهن، وفي ملاحظة ذكية جدا أشار شواب إلى أن زيادة الأرباح والنمو الاقتصادي لم تترافق بشكل دائم مع الأمن الوظيفي، وأن الأرباح التي تجنيها الشركات الكبرى لم تنعكس إيجابا على موظفيها. وحذر شواب من أنه إذا لم يتم العمل على تعديل هذا النظام فإن تيارات مناهضة العولمة، وتزايد السخط العالمي على سياسات العولمة الاقتصادية، قد تؤدي إلى الكثير من الخطر على الديمقراطيات الغربية."[1]

"ويقول المفكر الأمريكي الشهير(نعوم تشومسكي) أن العولمة تمثل مصالح الشركات الكبيرة وأنها تعمق الانقسامات الاجتماعية والتباين في الثروة داخل البلدان وبينها. ويضيف بأنه حتى في الدول الصناعية الكبرى وأهمها الولايات المتحدة، فإن التباين في الثروة وزيادة الفقر، والتهميش الاجتماعي والاقتصادي ضد بعض الطبقات، بدأ يأخذ حيزا كبيرا بفعل سياسات العولمة"[2]

"ويقول (ديفيد كورتين) أحد أهم رموز مناهضة العولمة أن نمط العولمة الاقتصادية الحالي قد أدى إلى تحويل القوة واتخاذ القرار من المجتمعات والتنظيمات الشعبية، وحتى الحكومات، إلى الشركات والمؤسسات الاقتصادية والتحول المرادف من قيم الحياة إلى قيم السوق والمال، ومن التنوع والتباين، إلى الأحادية في الثقافة والاقتصاد، والتحول من الملكية العامة إلى الملكية الخاصة والمحتكرة من قبل مجموعة من النخبة المالية الاقتصادية في القطاع الخاص والشركات الكبرى في العالم."[3]

المطلب (04) المفهوم الشامل للعولمة الاقتصادية:[4]

ينطلق رعد سامي عبد الرزاق التميمي في كتابه: العولمة والتنمية البشرية المستدامة من كون أن العولمة كظاهرة بدأت في مجال الاقتصاد، من خلال ظاهرة أخذت في الانتشار، هي ظاهرة التدويل المضطرد للاقتصاد، وتداخل عمليات الإنتاج والتوزيع بين الدول، والمضي في انفتاحها على المستوى العالمي، من خلال المزيد من التحررية التجارية، وخصخصة القطاعات الاقتصادية، وكذلك ارتفاع نسبة المكون المعرفي في الإنتاج، فضلا عن الترابطات والتداخلات التي زادت في مجال الاستثمارات المالية، والزيادة في سرعة انتقال رؤوس الأموال من خلال انفتاح الأسواق المالية وترابطها مع بعضها البعض...

[1]- باتر محمد علي وردم، مرجع سابق، ص: 36
[2]- المرجع السابق، ص: 37
[3]- المرجع السابق، ص: 37
[4]- رعد سامي عبد الرزاق التميمي، العولمة والتنمية البشرية المستدامة، دار دجلة، بيروت، 2007، ص ص: 24، 25.

وتجدر الإشارة إلى أن العولمة تستند في سيرورتها الحتمية، إلى التطور الكبير الحاصل في تقنية الاتصالات والمعرفة، الذي يعد نتيجة للثورة الصناعية الثالثة أو ما يطلق عليها (الثورة التقنية والمعرفية).

فالتطور التقني والمعرفي الحاصل، قاد إلى حركة متسارعة لرؤوس الأموال، تجاوزت الحواجز والحدود بين الدول، إذ لم تعد التجارة الدولية تجارة في المواد بالأساس، بل تبادل للخدمات، والنقل والمواصلات والتأمين والتقنية ورأس المال. فقد أضحى اليوم ومن كل موقع في العالم بالإمكان تتبع اتجاهات البورصات المالية، وبيع وشراء الأسهم والعملات وسندات الدين، ومن الذي يرغب في الاقتراض أو الإقراض يجد نفسه في تنافس عالمي مع عارضين وطالبين عالمين آخرين ، فالأسواق المالية اكتسبت بذلك ما يطلق عليه بـ: (القرية الكونية) وهذا البعد الجديد لحركة رأس المال وسرعة انتقاله، يكتسب أهميته من خلال تقنية المعلومات (ساتلايت، انترنت، موبايل...) وقبل كل شيء من إزالة الحواجز القانونية والإدارية لحركة رأس المال.

كما أن جميع السلع قابلة للبيع في كل مكان، وأن كل سلعة أو خدمة هي في حالة تنافس مباشر مع مثيلتها، حيث أن القيود الجمركية والإدارية أصبحت أقل من خلال الاتفاقيات والعقود المبرمة، ويوجد اليوم مناطق تجارة حرة إقليمية لم تعد تخضع فيها البضائع لرسوم جمركية.[1]

كذلك انتظمت الاسواق وفق أشكال جديدة محتكمة للاحتكارات أكثر من إحتكامها للمنافسة، كما أن الشركات متعدية الجنسيات أخذت تعيد تنظيم هياكلها عبر تفكيكها وربطها بتحالفات واندماجات جديدة مع بعضها البعض أو مع الدول – الأمة - أو مع مراكز البحوث العلمية والتقنية، وعليه يخلص أن العولمة تسعى إلى تحقيق الاعتماد المتبادل بين دول العالم في مجال الإنتاج والتجارة ورأس المال والثقافة والأفراد وغيرها.

ثم يقول: وعلى هذا الأساس يعرف البعض العولمة على أنها اندماج أسواق العالم في حقوق انتقال السلع والخدمات والرساميل والقوى العاملة ضمن إطار من رأسمالية حرية الأسواق بحيث تصبح هذه الأسواق أسواقا واحدة كالسوق القومية.

وهناك من يعرفها على أنها: "تعني التحرير المتزايد للاقتصاديات والأسواق الوطنية، وزيادة درجة انفتاحها على بعضها البعض، وزيادة درجة التكامل أو الاعتماد المتبادل فيما بينها... ويرتبط بهذه العملية التزايد الكبير في معدلات نمو التجارة الدولية في السلع والخدمات والنمو الضخم في حركة رؤوس الأموال عبر الحدود الوطنية للدول، وازدياد المنافسة في السوق العالمية المترامية الأطراف[2].

ثم يورد تعريفين شاملين للعولمة: أولهما للأستاذ (جيمس روزناو) أستاذ السياسة الخارجية في الولايات المتحدة حيث يرى بأن العولمة مفهوم يقيم علاقة بين مستويات متعددة للتحليل: الاقتصاد والسياسة والثقافة والإيديولوجية تشمل إعادة تنظيم الإنتاج وتداخل الصناعات عبر الحدود، وانتشار أسواق التمويل، وتماثل السلع المستهلكة لمختلف الدول. وثانيهما للأستاذ (ريتشارد هيجوت) الذي يعرف العولمة على أنها: "مزيجا متباينا من الروابط

[1]- رعد سامي عبد الرزاق التميمي، مرجع سابق،،ص ص: 24، 25.
[2]- المرجع السابق، ص:26

والعلاقات المتداخلة التي تتجاوز الدولة القومية ... إنها تحدد عملية يمكن أن يترتب عليها أن يكون للأحداث والقرارات والأنشطة في جزء ما من العالم نتائج مهمة بالنسبة للأفراد والجماعات في أجزاء أخرى بعيدة من الكرة الأرضية.

المطلب (05): مفاهيم قريبة من العولمة :

الفرع الأول : التدويل: ينصرف التدويل إلي احتواء الدول من دون أن ينفي خصوصياتها، أو يمس جوهرها وشكلها ، في حين أن العولمة تتضمن انحصارا للسيادة واختراقا للحدود الوطنية، ولذا فالتدويل اصطلاحا لا يعكس المعنى الجوهري للعولمة.[1]

وأوضحت آمنة بواشري نقلا عن (Thompson) "أن التدويل يواصل التوسع في الأبعاد الجغرافية للنشاطات بإشراك عدد من الدول الملتقية معا حول تلك النشاطات، وهكذا يزداد الترابط بين الدول، بينما تعمل العولمة على تقليص دور الدول من خلال الدمج العملي لمختلف النشاطات، وتغير بعمق صلاحياتها نحو المجتمع المقيم داخل أراضيها. بمعنى أن العولمة تتجاهل الحدود السياسية وتدمج معا الساحات الاقتصادية، بينما التدويل يعني وجود حدود وطنية وبالتالي يزيد من التبادلات بين المجتمعات باعتبارها دولا مع تواجد حواجز بين المجالات السياسية."[2]

كما أوردت أيضا عن: (Hirst, P &Thompson) أنهما يريان أن "الاختلاف الرئيسي بين العولمة والتدويل هو أن العولمة تنصرف إلى العمليات التي تقلل أو تلغي التدويل في حين يشير التدويل إلى العمل الجماعي للدول."[3]

الفرع (02): الأمركة:

يعرف البعض العولمة "بأنها العمل على تعميم نمط حضاري يخص بلد بعينه هو الولايات المتحدة الأمريكية على بلدان العالم أجمع، أي أنها إلى جانب كونها تعكس مظهرا أساسيا من مظاهر التطور الحضاري الذي يشهده عصرنا، فهي أيضا إيديولوجيا تعبر بصورة مباشرة عن إرادة الهيمنة على العالم وأمركته.

وتجدر الإشارة هنا إلى العبارة الشهيرة التي قالتها (مادلين أولبرايت) الوزيرة السابقة للخارجية الأمريكية والتي تنص على أن: "الولايات المتحدة الأمريكية هي الأمة الضرورة، وهي صاحبة المسؤوليات العالمية، والمستعدة لعمل كل شيء وقتما تريد، وليعلم الجميع أننا نفعل ما نريد ونغير ما نريد، ولا تقف في طريقنا عقبات، العالم لنا، العالم للأمريكان"[4]

ولقد أورد زلوم عبد الحق يحيى في كتابه نذر العولمة أن: "الأمركة هي مفهوم يراد به المنهج الأمريكي بالحياة سواء داخل أمريكا أو خارجها، وهي مجموعة من القيم والممارسات التي تسود المجتمع الأمريكي، ومن

---

[1]- حسن لطيف كاظم الزبيدي، أ.د.مازن عيسى الشيخ راضي، العولمة ومستقبل الدور الاقتصادي للدولة في العالم الثالث، دار الكتاب الجامعي، الإمارات العربية المتحدة، ط1، 2002، ص: 130.

[2]- آمنة بواشري بنت بن ميرة، توجه القيادات الإدارية العربية في ظل العولمة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2005، ص: 42.

[3]- المرجع سابق، ص: 42.

[4]- رعد سامي عبد الرزاق التميمي، مرجع سابق، ص ص: 33،34.

أهم مظاهرها الاعتقاد بأن النموذج الأمريكي يجب أن يسود العالم سياسيا واقتصاديا وثقافيا وإيديولوجيا وحضاريا، وهي بذلك مشروع عالمي تسعى الإدارة الأمريكية إلى تحقيقه بأي شكل من الأشكال"[1]

ولقد أورد رعد سامي عبد الرزاق عن الكاتب الأمريكي (توماس فريدمان) في كتابه: (السيارة ليكساس وشجرة الزيتون) تعريفا للعولمة يشير فيه إلى الأمركة حيث قال: "أن العولمة ليست ظاهرة، وليست مجرد اتجاه عابر، فاليوم أصبح النظام الدولي يشكل السياسات الداخلية والعلاقات الخارجية لكل دولة في العالم تقريبا، ونحن بحاجة إلى أن نفهمه على هذا النحو ... العولمة تعني العالم في قرية صغيرة، ويضيف إن المجتمع العالمي المزدهر هو المجتمع الذي يحقق التوازن بين ليكساس وشجرة الزيتون، على الدوام ولا يوجد نموذج لذلك على وجه الأرض اليوم أفضل من الولايات المتحدة الأمريكية، ولهذا فإنني أؤمن بأن تكون الولايات المتحدة الأمريكية في أفضل حالاتها دائما حتى يتسنى للعولمة أن تكون قابلة للاستمرار."[2]

الفرع (03): العالمية: العالمية تعني الحفاظ على التعددية والخصوصية الثقافية وتدعو لتبني قضايا مشتركة تعم البشرية جمعاء دون تمييز، فالتنمية والعدل الاجتماعي هي قضايا بالغة الأهمية، وتضييق المسافة بين أغنياء العالم وفقرائه تعني الطرفين وتحتوي الصراعات بينهما.

أما العولمة فهي دعوة صريحة لإلغاء التعددية والخصوصية وهذا هو المأزق الحقيقي للغرب الذي يسعى للهيمنة وإلغاء الآخر و.... لتحقيق أغراضه.

بينما العالمية فهي تراعي خصوصيات الثقافات وحدود المسافات وطموحات الشعوب واحترام سيادة الدول.[3]

أما محمد عابد الجابري فإنه يفرق بين المفهومين حيث يرى أن العولمة تعني إرادة الهيمنة وقمع وإقصاء الخصوصي، بينما العالمية هي طموح إلى الارتفاع بالخصوصية إلى مستوى عالمي بمعنى أن العولمة هي احتواء للعالم، والعالمية تفتح على كل ما هو عالمي.

فالمفهوم الأول (العولمة) يعني الاختراق الثقافي، ويعتمد هذا الاختراق على القوة المادية، ويستهدف نواة الثقافة المغايرة بهدف القضاء عليها نهائيا. أما المفهوم الثاني فإنه يعني الانفتاح ورغبة التعرف على الآخرين ليس بدافع النفي ولكن برغبة التفاعل والتكامل.[4]

كما أوضح. السعدون حميد حمد في مؤلفه: العولمة وقضايانا أن "كلا من العولمة والعالمية يختلفان عن بعضهما البعض اختلافا كبيرا، فالعالمية تعني التفتح على الثقافات الأخرى من العالم مع الاحتفاظ بالخلاف الفكري، وكذلك هي طموح للارتفاع بالخصوصية إلى مستوى عال، أما العولمة فهي نفي للآخر، وإحلال للاختراق الثقافي محل الصراع الفكري، وكذلك هي احتواء للعالم."[5]

---

[1]-زلوم عبد الحق يحيى، نذر العولمة، الموسوعة العربية للنشر ط1، لبنان، 1999، ص:59.

[2]- رعد سامي عبد الرزاق التميمي، مرجع سابق، ص ص: 34، 35.

[3]- عبد الفتاح مراد، موسوعة مصطلحات العولمة والأقلمة، بدون دار نشر، ص 392.

[4]-عبد المنصف حسين رشوان، العولمة وآثارها،دار الكتاب الجامعية الحديث ، صر ،2006م

[5]- السعدون حميد حمد، العولمة وقضايانا، دار وائل للنشر ط1، الأردن، 2000، ص: 42.

ويعرفها آخر بأن :"العالمية تشمل كل ما يمتد ويتسع متخطيا العوائق والحواجز، وكل ما هو مصطنع حتى يشمل العالم كله دون تفرقة أو تمييز."[1]

وقد أورد عبد الفتاح مراد أيضا في مؤلفه موسوعة مصطلحات العولمة والأقلمة عند تطرقه إلى التفرقة بين العالمية والعولمة ما يلي: "يقودنا التأصيل العلمي إلى أن هناك صراعا بين العولمة والعالمية حيث أن العولمة دعوة صريحة لإلغاء التعددية والخصوصية، وهذا هو المأزق الحقيقي للغرب الذي يسعى للهيمنة وإلغاء الآخر و ... لتحقيق أغراضه، أما العالمية فهي تعني الحفاظ على التعددية والخصوصية الثقافية وتدعو لتبني قضايا مشتركة تعم البشرية جمعاء دون تمييز، فالتنمية والعدل الاجتماعي قضية بالغة الأهمية لأن تضييق المسافة بين أغنياء العالم وفقرائه تعني الطرفين واحتواء الصراعات، فالأمر يحتاج إلى ضبط استخدام العولمة، ومن يتفق معنا في المضمون فليستخدم العالمية كدعوة مضادة لمضمون استغلالي يراعي خصوصيات الثقافات وحدود المسافات وطموحات الشعوب واحترام سيادة الدول"[2]

الفرع (04) الأقلمة: هي الاتجاه نحو إقامة علاقات قد تصل إلى الإتحاد أو الوحدة بين دولتين أو أكثر في إقليم من الأقاليم لوجود روابط تاريخية أو سياسية أو اقتصادية بينهما، لأن العزلة غير ممكنة في العصر الحاضر، ولكي يستفاد من التعاون والتكامل مع الحفاظ على الهوية والتراث.[3]

الفرع (05) الكونية: هناك تمييز في الدراسات الفرانكفونية بين العولمة « Mondialisation » والكونية « Universalisation » فالمصطلح الأول يركز على انتشار الأسواق والمعلومات والتكنولوجيا والتقنية بينما يهتم الثاني بانتشار القيم والثقافات وحقوق الإنسان.[4]

المبحث (02): خصائص العولمة الاقتصادية ومظاهرها:

إن المتأمل في الفكر الاقتصادي يرى بأن العولمة هي فكرة قديمة ومصطلح حديث النشأة، ففي القديم كان رواد المدرستين: الطبيعية (الفيزيوقراطية) والكلاسيكية يعتقدون بأن القوانين الاقتصادية هي جزء لا يتجزأ من القوانين الكونية كالدورة الدموية وقوانين الفلك.

كما أشار آدم سميث في كتابه "ثروة الأمم" أن توسع ثروة أمة تتوقف على إيجاد الأسواق اللازمة لتوزيع منتجاتها ومن هذا المنطلق كان يلح على تحرير التجارة الخارجية وتوسيع دائرتها إلا أن ظهور مصطلح العولمة وتحديد خصائصها لم يكشف عنه إلا حديثا وسوف نتناول في مبحثنا هذا أهم هذه الخصائص.

المطلب (01): سيادة آليات السوق: "من أهم ما يميز العولمة هي سيادة آليات السوق في إطار من التنافسية والجودة الشاملة بالاعتماد على الثورة التكنولوجية، وثورة الاتصالات، والمواصلات وتعميق القدرة على الإنتاج

[1]- محمد حسن الأبياري، المنظمات الدولية الحديثة وفكرة الحكومة العالمية، الهيئة المصرية العامة للكتاب 1978 ص: 22.
[2]- عبد الفتاح مراد مرجع سابق، ص: 392.
[3]- المرجع سابق ص: 394.
[4]- إبراهيم توهامي وآخرون، العولمة والاقتصاد غير الرسمي، دار الهدى للطباعة والنشر، عين مليلة (الجزائر)، 2004، ص: 30.

بأقل تكلفة ممكنة ،وبأحسن جودة وأعلى إنتاجية والبيع بسعر تنافسي دون إهمال لعامل الزمن الذي أصبح أحد القدرات التنافسية الهامة التي يجب اكتسابها – التحكم فيها – عند التعامل في ظل العولمة.[1]

وأن زيادة الانفتاح والتحرر في الأسواق، واعتمادها على آليات العرض والطلب، وإعادة هيكلة الكثير من الاقتصاديات الموجهة واقتصاديات الدول النامية، للتوافق مع متطلبات العولمة، مثلما حدث في الجزائر ومصر وتونس. كما أن ترويج السلع في الأسواق واستقطاب المستهلكين، أصبح يعتمد بدرجة كبيرة على الإعلام والشبكات الفضائية، التي أصبحت قادرة على توجيه الواقع الآني وإعادة صياغته طبقا لأهداف اقتصادية إستراتيجية، ولتمهد الطريق أمام التكتلات التجارية الكبرى ،ولهذا اعتبر ضياء مجيد أن جهاز الأسعار هو الذي يتولى ذلك عن طريق المنافسة هذه المهمة.

المطلب (02): تزايد الاتجاه نحو الاعتماد الاقتصادي المتبادل:

من خصائص العولمة الاقتصادية "تعمق الاعتماد المتبادل بين الدول والاقتصاديات القومية، وزيادة المبادلات التجارية من خلال سرعة وسهولة تحرك السلع ورؤوس الأموال والمعلومات بين الدول مع النزعة إلى توحيد الأسواق المالية، خاصة مع إزالة الكثير من الحواجز الجمركية والعقبات التي تعترض هذا الانسياب بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية، التي بدأت نشاطها في بداية عام 1995، وهو ما يشاهد الآن بعد توحد بورصة لندن وفرانكفورت وبورصات أوروبية أخرى، وكذا الاتجاه نحو إنشاء سوق مالية موحدة تضم معظم أو جميع البورصات العالمية وتعمل لمدة أربعة وعشرين ساعة ليمكن المتاجرة في أسهم الشركات الدولية من أي مكان في العالم."[2]

"ويعمق هذا الاتجاه نحو الاعتماد المتبادل ما أسفرت عنه أيضا تحولات عشرية التسعينات من اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، وتزايد انتقال رؤوس الأموال الدولية مع وجود الثورة التكنولوجية والمعلوماتية حيث يتم في ظل العولمة إسقاط حاجز المسافات بين الدول والقارات مع ما يعنيه ذلك من تزايد احتمالات وإمكانيات التأثير والتأثر للمتبادلين..."[3]

ولقد أصدرت مجلة الشؤون الخارجية (فورين أفيروز) ومجموعة (أي تي كير ني) الاستشارية في علوم الإدارة مؤشر العولمة لقياس درجة التكامل والاندماج في الاقتصاد العالمي، وقد دخل هذا المؤشر 62 دولة تشكل أكبر الاقتصاديات على المستوى العالمي، ويستند هذا المؤشر على أربعة مكونات رئيسية هي:

1- الاندماج الاقتصادي (التجارة، الاستثمار الأجنبي المباشر، الاستثمار المحفظي، صافي الدخل).

2- العلاقات مع العالم (السياحة الدولية، استخدام الهاتف، التحويلات عبر الحدود).

3- درجة التقدم التكنولوجي في مكونات الاقتصاد الجديد (عدد مستخدمي الانترنت، وعدد أجهزة الخدمات الآمنة).

---

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، ، مرجع سابق، ص: 26 بتصرف.

[2]- باتر محمد علي وردم، ، مرجع سابق، ص:45 بتصرف.

[3]- عبد المطلب عبد الحميد، ، مرجع سابق، ص 27.

4- المشاركة السياسية (العضوية في المؤسسات الدولية، المشاركة في بعثة مجلس الأمن، وعدد السفارات في الخارج).[1]

وقد لوحظ وفق هذا المؤشر أن الدول ذات الاقتصاديات الصغيرة مثل أيرلندا وسنغافورة أنها أكثر اندماجا، وذلك راجع لكونها تتمتع بدرجة أعلى من الحرية الاقتصادية.

ومن الأسباب التي أدت إلى تزايد الاتجاه نحو الاعتماد الاقتصادي المتبادل نذكر انخفاض القيود على التبادل التجاري والاستثمار، تكامل أسواق المال العالمية، التقدم التكنولوجي، تنامي دور الشركات متعددة الجنسيات، وانخفاض تكلفة النقل والاتصالات بالإضافة إلى التحرير الواسع لحركة الرساميل.

ومن العوامل التي ساهمت في زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل التقدم التكنولوجي وما ترتب عليه من سرعة وانخفاض تكلفة النقل والاتصالات، والنمو السريع للأسواق المالية، وعولمة الأنشطة المشتركة في كل من التصنيع والخدمات، مع النمو المتسارع للاستثمار الأجنبي المباشر، وزيادة دور الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي، وتكامل عملياتها على نطاق العالم، الأمر الذي ترتب عليه زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل على الإنتاج وليس فقط القائم على التجارة.[2]

المطلب(03): ظهور أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي:

تتسم العولمة بظهور أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي، حيث أن طبيعة المنتج الصناعي في ظل الثورة التكنولوجية والمعلوماتية والاتصالات والسوق المفتوحة جعلت من أن قيام دولة واحدة مهما كانت قدرتها الذاتية بإنتاج جميع أجزاء المنتج أمر في غاية الصعوبة، حيث نجد في وقتنا الحالي العديد من المنتجات الصناعية مثل السيارات والأجهزة الكهربائية والحاسبات الآلية وكثير من المنتجات الأخرى يتم تصنيع أجزائها وتجميع مكوناتها في أكثر من دولة بحيث تتخصص كل واحدة منها في صنع أحد أجزائها فقط. وتقسيم العمل بين البلدان المختلفة في نفس السلعة يعد نمطا جديدا لتقسيم العمل لم يكن معمولا به في السابق، بينما أصبح من أهم مظاهر تقسيم العمل بين البلاد الصناعية والنامية في وقتنا الحالي.[3]

"وبالتالي أصبحت قرارات الإنتاج والاستثمارات تتخذ من منظور عالمي ووفقا لاعتبارات الرشادة الاقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد، بل وأصبح من الممكن أمام الكثير من الدول النامية فرصة لإختراق السوق العالمية في الكثير من المنتجات حيث تتيح الأنماط الجديدة لتقسيم العمل الدولي لتلك الدول اكتساب مزايا تنافسية في دائرة واسعة من السلع كما في الصناعات الكهربائية والالكترونية والهندسية والكيماوية، ولعل لتجربة النمور الآسيوية في جنوب آسيا شاهد على ذلك."[4]

---

[1]-علي خليد، محاولة تطوير نظام معياري لقياس درجة انتشار العولمة، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، العدد 10، 2004، ص: 162.

[2]- عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدجار الجامعية مصر، 2003، ص: 03

وللمزيد أنظر: عبد المنصف حسين رشوان، مرجع سابق، 2006، ص: 90.

[3]- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص: 29.

[4]- المرجع السابق، ص: 30.

وتجدر الإشارة إلى أن تقسيم العمل هذا لن يخضع فقط لاعتبارات اقتصادية بل سيخضع أيضا لاعتبارات سياسية معينة، لخدمة مصالح الشركات العملاقة حيث تستفيد الدول وثيقة العرى بالغرب والتي تخدم مصالح إستراتيجية بالجزء الأعظم من إعادة تقسيم العمل على المستوى العالمي. وتسعى الدول الصناعية الكبرى إلى رسم إستراتيجية جديدة للتخصص وتقسيم العمل الدولي وذلك بالتخلي عن بعض الفروع الصناعية التقليدية لكي تتخصص فيها الدول المتخلفة مثل الصناعات الغذائية والتجميعية، وهي صناعات تنطوي على الكثير من المخاطر الصحية والبيئية، كما أنها تعتبر من الصناعات التي تعتمد على مستوى تكنولوجي بسيط، ويد عاملة كثيفة، على أن تتخصص الدول المتقدمة في الصناعات ذات المستوى التقني الدقيق.

وإذا كانت الدول والحكومات هي الفاعل الرئيسي في عملية تقسيم العمل الدولي خلال المراحل السابقة للعولمة، فإن عملية تقسيم العمل المعاصرة تقودها الشركات متعددة الجنسيات، التي لا تعرف ولا تبحث سوى عن الربح وتعظيم العائد على الاستثمار.[1]

المطلب(04): تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات والمنظمات الاقتصادية العالمية:

إن الشركات متعددة الجنسيات وبفضل ما حققته من نتائج في الواقع الاقتصادي أصبحت تمثل الشرط الأساسي في عملية تدويل الاستثمار والإنتاج والخدمات والتجارة، فاستطاعت أن تحقق عالمية أنماط الإنتاج، من حيث الشكل والوسائل، التسويق، الاستهلاك الدعاية والإعلان، إذ أصبحت هي الفاعل المركزي في العولمة، تغذيها وتكرسها، وتؤسس لها مستوى الخطاب والممارسة باستخدام عدة أساليب منها:

1- زيادة الاعتماد المتبادل داخليا وخارجيا بين المشروعات والسوق الدولي، ومعاملات التصدير والاستيراد من وإلى تلك الأسواق.

2- زيادة انفتاح المشروعات على الأسواق العالمية، سواء في الحصول على مستلزمات الإنتاج أو التصدير والاستيراد، وامتداد ذلك إلى الإطارات البشرية ورؤوس الأموال.

3-استقطابها للتكنولوجيا، والابتكارات ليس من أجل السوق المحلية وإنما للأسواق العالمية، فقد استطاعت هذه الشركات أن تستمد مواردها المالية والبشرية والتقنية من مصادرها المختلفة في جميع أنحاء العالم، لتختار أفضل عناصر الإنتاج من كافة أنحاء العالم، مما أدى إلى انتشارها السريع وقوتها المالية والإنتاجية والتجارية، التي أصبحت تفرضها على المعادلة الاقتصادية، وهكذا أصبحت القاطرة الرئيسية في العولمة.[2]

ويلاحظ أن هناك العديد من المؤشرات الأخرى الدالة على تعاظم دور الشركات المتعددة الجنسيات العالمية النشاط في تشكيل وتكوين العولمة. لعل من أهمها:

يشير التقرير الذي نشرته مجلة "فورشن" في جويلية 1996 على أكبر خمسمائة شركة متعددة الجنسيات في العالم أن إجمالي إيراداتها تصل إلى حوالي 45بالمائة من الناتج الإجمالي العالمي، وعلى حوالي 40

[1]- رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص ص: 63-65 بتصرف.

[2]- أ. ياسين طيب و أ. محمد حداد، العولمة وموقع الاقتصاديات النامية منها، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، العدد 10، 2004، ص: 180،181.

بالمائة من حجم التجارة الدولية، ومعظم الاستثمار الأجنبي المباشر في أنحاء العالم، ولذلك تلعب دورا مؤثرا في التمويل الدولي. وأن 80 بالمائة من مبيعات العالم تتم من خلال الشركات متعددة الجنسيات وهو يوضح مركزها في السوق الدولي، وإن إنتاج أكبر 600 شركة منها يتراوح ما بين 20 بالمائة و 25 بالمائة من القيمة المضافة المولدة من إنتاج السلع عالميا.

وكذلك الأصول السائلة من الذهب والاحتياطات النقدية الدولية المتوافرة لدى الشركات متعددة الجنسيات حوالي ضعفي الاحتياطي الدولي منها ويدل هذا المؤشر على مقدار تحكم هذه الشركات في السياسة النقدية الدولية والاستقرار النقدي العالمي.

يضاف إلى ذلك الدور الكبير الذي تلعبه هذه الشركات في الثورة التكنولوجية فهي مسؤولة عن نسبة كبيرة من الاكتشافات التكنولوجية التي يرجع معظمها لجهود البحث والتطوير التي قامت بها هذه الشركات.

ومن خلال هذه المؤشرات يتضح الدور المتعاظم للشركات متعددة الجنسيات في العولمة، فهي أحد السمات الأساسية لها.[1]

ولعل من الخصائص الهامة للعولمة، هي تزايد دور المؤسسات الاقتصادية العالمية في إدارة وتعميق العولمة، وخاصة بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة[2] إذ أصبحت ثلاث مؤسسات (صندوق النقد الدولي، البنك العالمي، ومنظمة التجارة العالمية) تقوم على إدارة العولمة من خلال مجموعة من السياسات النقدية والمالية والتجارية، المؤثرة في السياسات الاقتصادية لمعظم الدول.[3]

"وقد كان من شأن التنامي الهائل في قوة الشركات متعددة الجنسيات أن تضاءلت في مواجهتها قوة دول العالم النامي التي باتت تمثل نهبا أو فريسة لهذه الإمبراطوريات الاقتصادية العملاقة، وقد تمثل ذلك الاستغلال في عدة مظاهرة أبرزها ما يلي:

أ- استخراج الخامات والموارد الطبيعية الزراعية والمعدنية ومصادر الطاقة من الدول النامية بأسعار متدنية، وهو ما يعد استنزافا لهذه الموارد وتعديا على حقوق الأجيال المتعاقبة في هذه الدول، وهو ما يتعارض مع مفهوم التنمية المستدامة[4] في هذه الدول استجابة لتطلعات ومصالح وأطماع القوى الكبرى.

ب- توفير معظم الاستثمارات المطلوبة من مصادر محلية، فضلا عن استخدام مصادر التمويل الأجنبي في شراء الآلات والمعدات الرأسمالية من الدول الصناعية.

ج- الاستحواذ على نسبة كبيرة من قروض المؤسسات الدولية والدول المانحة مما أدى إلى زيادة التدفق النقدي الخارج عن التدفق النقدي الداخل، كما زادت فوائد ديون العالم النامي على الأموال المقترضة أصلا.

---

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص: 30-32.

[2]- تم إنشاء المنظمة العالمي للتجارة في 01 جانفي 1995 لتحل محل أمانة "الغات Gatt".

[3]- أ. ياسين طيب و أ. محمد حداد،مرجع سابق، ص: 176.

[4]- التنمية المستدامة عرفها مؤتمر ريودي جانيرو لعام 1992 من خلال المبدأين الثالث والرابع الذي خرج به المؤتمر بأنها: العملية التي تلبي أماني وحاجات الجيل الحاضر دون تعريض قدرة أجيال المستقبل على تلبية حاجاتهم للخطر.

د- اعتماد هذه الشركات على الخبرة التكنولوجية وعلى جهود البحث والتطوير في الدول الصناعية المتقدمة وعدم إتاحة المجال أمام الدول النامية لبناء قاعدة تكنولوجية علمية أو تكنولوجية خاصة بها.

ه- التهرب الضريبي والتحايل على السلطات الضريبية في الدول النامية عن طريق عدم إظهار الأرقام الحقيقية للأربح المحققة، وذلك من خلال سلسلة من التحويلات بين فروع هذه الشركات، حيث يقوم أحد الفروع بالشراء من فرع آخر للشركة في دولة أخرى بأسعار مبالغ فيها.

و- عدم الالتزام بمعايير الأمان في المصانع المقامة، مما يعرض العمالة والبيئة في هذه الدول لمخاطر كبيرة.

ز- لجوء هذه الشركات إلى أساليب غير مشروعة كالرشوة واستغلال مظاهر الفساد السياسي المنتشر تحقيقا لمصالحها، حتى ولو على حساب الإضرار باقتصاد الدول النامية .[1]

المطلب(05): تقليص سيادة الدولة القومية:

من خصائص العولمة نقل السلطة من المؤسسات الرسمية للدولة إلى مؤسسات عالمية تتولى تسيير العالم وتوجيهه، وهي تحل محل الدولة وتهيمن عليها.

وهذا ما يضعف السيادة الوطنية في مجال السياسة النقدية والمالية حيث اضطرت الحكومات في مختلف بلدان العالم إلى إلغاء قوانين الحماية والتحكم في السوق وتطبيق قوانين الإعفاء وتحرير الأسواق حتى قبل أن تتمكن من إيجاد وسائل رقابية جديدة مما يؤدي إلى تقلص سلطة الدولة، وهذا بغرض اكتساب ثقة الأسواق العالمية.

وقد أصبح التحدي الحقيقي بالنسبة لكل الدول هو إيجاد ما يسمى بالقومية الاقتصادية الجديدة أي على الدول القومية أن تبدع أشكالا جديدة لتعظيم مصالحها الاقتصادية في ظل العولمة.

وتجدر الإشارة إلى أنه إذا تمت العولمة المالية - والتي هي نوع من أنواع العولمة الاقتصادية- بشكل كامل أي تم فتح الحساب الجاري وحساب رأس المال وتزايدت درجة اندماج وتكامل السوق المالي المحلي مع أسواق المال الخارجية العالمية فإنه من الراجح جدا أن تفقد الدولة سيادتها الوطنية في مجال السياسة النقدية والسياسة المالية.

ففي ظل حرية انتقال رؤوس الأموال عبر الحدود بحثا عن أعلى عائد قد تتدفق للبلد كميات ضخمة من الأموال وبشكل مفاجئ بسبب انخفاض أسعار الفائدة وتردي النمو في الدول الصناعية وسعيا لاغتنام فرص ارتفاع سعر الفائدة المحلي، إذا كان سعر الصرف ثابتا وفي هذه الحالة تفقد السلطة النقدية سيطرتها على الكتلة النقدية، مما قد يؤدي إلى حدوث التضخم وتغير أسعار الفائدة الحقيقية، ومع تزايد درجة العولمة المالية تخرج مسألة تحديد سعر الفائدة من سلطة البنك المركزي، فمع زيادة حرية رؤوس الأموال، تصبح أسعار الفائدة المحلية قصيرة الأجل مرتبطة بشكل متزايد مع أسعار الفائدة العالمية قصيرة الأجل وبتوقعات الحركة قصيرة الأجل لسعر الصرف أي حالة تكافؤ سعر الصرف المغطى، وعليه فإن محاولات بلد ما لوضع أسعار الفائدة وأسعار الصرف

[1]- عبد المنصف حسين رشوان، مرجع سابق، ص: 88،89.

لا تتفق مع حالة تكافؤ سعر الفائدة [1]، يمكن أن يؤدي إلى تدفقات كبيرة للداخل أو للخارج لرؤوس الأموال قصيرة الأجل، ومن ثم قدرة البلد على استخدام السياسة النقدية وسياسة سعر الصرف لتحقيق أهداف منفصلة للاقتصاد الكلي ستصبح مقيدة بزيادة حراك رأس المال.

ناهيك عن وقوع الاقتصاد القومي في يد المضاربين الماليين والعالميين. كما دلت التجارب على أنه من الصعب الجمع بين ثلاثة سياسات في آن واحد وهي أسعار الصرف الثابتة وحرية حركة رأس المال وزيادة سعر الفائدة المحلي قصيرة الأجل بفارق لا بأس به عن مستوى سعر الفائدة العالمي قصيرة الأجل.

أما من حيث تأثير العولمة على السيادة الوطنية في مجال السياسة المالية فعند تحرير حساب رأس المال يصبح في إمكان المستثمرين المحليين استثمار أموالهم في أي مكان تبعا لارتفاع معدل العائد المتوقع، وفي الحالات التي يتأثر فيها الاستثمار بالاعتبارات الضريبية، تلجأ الشركات المتعددة الجنسيات وكبار المستثمرين في البلدان الصناعية إلى الخروج باستثماراتهم إلى الدول التي تنخفض فيها معدلات الضرائب على الدخول والأرباح، وهناك تسابق الآن على تخفيض الضرائب إلى أدنى الحدود كوسيلة لجذب الاستثمارات الأجنبية، الأمر الذي أدى ليس فقط إلى خفض حصيلة موارد الدولة السيادية من الضرائب، بل وإلى إضعاف فاعلية السياسة المالية في تحقيق أهدافها، ومع تزايد خروج رؤوس الأموال للاستثمارات في الواحات الضريبية[2] حيث توجد الإعفاءات والحوافز الضريبية خارج الحدود الوطنية ، تلجأ الحكومات إلى خفض الضرائب على دخول الشركات مما يؤدي إلى زيادة العجز بموازنتها العامة والتخلي عن برامجها الاجتماعية.

ومن خلال ما تقدم يتضح أن دور الدولة يتقلص لصالح قوى العولمة في صنع السياسة الاقتصادية الوطنية بما في ذلك تحديد معدلات الاستثمار والنمو الاقتصادي ومستويات التشغيل والدخل أو الرفاهية الاجتماعية ، وانتعاش أو ركود أسواق المال وأسعار صرف العملات الوطنية [3].

فتزايد دور الشركات متعددة الجنسية في الاقتصاد قلص إلى حد ما من هامش تحرك الدولة اقتصاديا ،وجعل من مفهومي السلطة و السيادة محل اهتزاز.

إن العولمة وان لم تؤدي بالضرورة إلى تفجير الدولة الوطنية لصالح جماعات تحت أو فوق وطنية فهي على الأقل تؤدي إلى تغير جوهري في مضمون و وظيفة الدولة ، فالدولة الأم والتي انبثقت عن الثورة الصناعية بحدودها الإقليمية و هويتها الوطنية ووظائفها الاقتصادية،الاجتماعية والسياسية فهي في طريقها إلى التغير إلى دولة حامية لحرية التجارة و حارسة لنظام العولمة، فالعولمة أول ما تعني رفع الحواجز و الحدود أمام الشركات و المؤسسات و الشبكات الدولية لتمارس سلطتها بوسائلها الخاصة و لتحل محل الدولة في ميادين المال و

[1]- تكافؤ سعر الفائدة يقصد به تعادل سعر الفائدة المحلي قصيرة الأجل مع مستوى سعر الفائدة العالمي قصيرة الأجل.

[2]- الواحات الضريبية يقصد بها المناطق أو البلدان التي تكون بها معدلات الضرائب على الدخول والأرباح منخفضة.

[3]- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ص: 30-36 بتصرف.

الاقتصاد و الإعلام وغيرها. و هكذا تتقلص شؤون الدولة إلى شأن واحد تقريبا هو القيام بدور الدر كي الحارس لنظام العولمة نفسه[1]

المطلب(06): سيادة الفكر الاقتصادي الليبرالي على النظام الاقتصادي العالمي:

لقد كان من أبرز مظاهر عصر العولمة أن أضحت الغلبة للفكر الاقتصادي الحر في مجال تقرير النظم الاقتصادية عبر العالم، ويرجع هذا في المقام الأول إلى سقوط مصداقية الفكر الاقتصادي الماركسي في الاتحاد السوفياتي السابق وفي دول شرق أوروبا، وفي العديد من الدول، وهو ما أتاح دمج اقتصاديات هذه الدول في منظومة النظام الرأسمالي العالمي، وإلى القضاء على الثنائية الإيديولوجية التي ظلت لعدة عقود من الزمن تشطر الاقتصاد العالمي إلى شطرين منفصلين.

وقد انعكست هذه التحولات ـ منذ مطلع التسعينات – فيما اصطلح على تسميته بالتحول إلى نظام آليات السوق، والذي تمثل في تخلي غالبية الدول عن أساليب التخطيط المركزي وتقليص التدخل الحكومي في توجيه النشاط الاقتصادي الداخلي أو في ضبط المعاملات الاقتصادية مع العالم الخارجي إلى أدنى حد ممكن، وقد تمثل ذلك على سبيل المثال في عمليات الخصخصة [2] بهدف تخليص القطاع العام من أساليب الإدارة البيروقراطية المعوقة، والعمل على زيادة الكفاءة الإدارية والاقتصادية والفنية، ذلك بالإضافة إلى مشروعات خاصة.

ويمكن القول أن العولمة غيرت مفهوم دولة الرفاهية إلى مفهوم الدولة الحارسة التي يقتصر دورها على الوظائف التقليدية للدولة المتمثلة في الدفاع والأمن والعدالة.

وإذا كان المبرر الذي يسوقه دعاة العولمة في تبريرهم للخصخصة هو زيادة الكفاءة وتوسيع قاعدة الملكية فإن ثمة هاجسا أكبر يتعين أخذه في الحسبان هو أن عمليات الخصخصة وبيع القطاع العمومي قد تسفر عن نهب وتبديد لثروات الشعوب التي كافحت على امتداد سنوات طويلة لتكوينها وتعظيمها، ولاسيما إذا أخذنا في الاعتبار انتشار ظاهرة الفساد السياسي وغياب الرقابة الشعبية الحقيقية على عمليات التقييم والبيع.[3]

المطلب(07): مظاهر العولمة الاقتصادية.

لخص الدكتور عبد القادر تومي المظاهر الكبرى للعولمة الاقتصادية في النقاط الآتية:

1- التوجه نحو اقتصاد السوق، وخضوع الاقتصاد العالمي إلى آليات واحدة قائمة على التنافسية والتوسع؛
2- عولمة النشاط المالي، واندماج الأسواق المالية، عن طريق إزالة القيود على تحركات رؤوس الأموال خاصة القصيرة الأجل والتي يطلق عليها الأموال الساخنة؛
3- تعاظم دور التقنية وتأثيرها في إدارة الاقتصاد العالمي؛
4- تزايد دور المؤسسات المالية الدولية في تصميم برامج الإصلاح الاقتصادي وسياسات التثبيت والتكيف الهيكلي في الدول النامية؛

[1]- عبد المنصف حسين رشوان مرجع سابق، ص: 23.
[2]- الخصخصة هي بيع القطاع الاقتصادي الإنتاجي المملوك للدولة إلى أفراد أو هيئات خاصة.
[3]- عبد المنصف حسين رشوان، مرجع سابق، ص: 90، 91.

5- بروز ظاهرة القرية العالمية بفضل تطور وسائل النقل والمواصلات؛

6- تدويل بعض المشكلات الاقتصادية مثل: الفقر، التنمية المستدامة، التلوث وحماية البيئة؛

7- سيطرة الشركات المتعددة الجنسيات بعد تنامي دورها وتزايد أرباحها، واتساع أسواقها، وتعاظم نفوذها؛

8- الاتجاه نحو التكتل الاقتصادي الإقليمي بهدف الاستفادة من الفرص التي تتيحها العولمة الاقتصادية وتدعيم القدرة على مواجهة التحديات التي تفرضها، ومن أمثلة ذلك: تكتل الاتحاد الأوروبي، وتكتل دول النافتا، وتكتل دول الآسيان، وتكتل دول الأوبيك، وينظر البعض إلى هذه التكتلات الاقتصادية الإقليمية على أنها خطوة نحو العالمية المطلوبة للتجارة الحرة بين دول العالم؛[1]

بينما تناولها الدكتور نوري منير في النقاط التالية:[2]

1- تحرير التجارة العالمية: شهد العالم صعود قوي لليابان ودول شرق آسيا وظهور تحالفات وتجمعات جهوية سيطرت على التجارة العالمية في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية وظهور منافسين جدد كالمكسيك والهند والبرازيل، مما أدى إلى هجوم الواردات بقوة على الاقتصاديات الوطنية الضعيفة وانحصار الصادرات وتركزها على المواد الخام في الكثير من دول العالم الثالث، وسيطرة بعض الدول الكبرى على التجارة العالمية وظهور عولمة اقتصادية مضبوطة بواسطة الشركات متعددة الجنسيات التي تخدم مصالح دول معينة.

ومن أهم مظاهر تحرير التجارة العالمية في ظل العولمة الاقتصادية نذكر ما يلي:

- زيادة الانفتاح والتحرر في الأسواق واعتمادها على آليات العرض والطلب.
- زيادة دور وأهمية المنظمات العالمية في إدارة وتوجيه الأنشطة العالمية.
- التوجه في تشكيل العديد من التكتلات الإقليمية الاقتصادية مثل الآسيان والاتحاد الأوروبي.
- سيطرة الشركات المتعددة الجنسيات على الاستثمار والإنتاج والتجارة الدولية والخبرة التكنولوجية.
- تفاقم مشاكل المديونية العالمية وخاصة ديون العالم الثالث والدول الفقيرة مع عدم قدرتها على السداد.
- ظهور تقسيم جديد للعمل تتخلى فيه الدول المتقدمة للدول النامية عن بعض الصناعات التحويلية التي لا تحقق لها ميزة تنافسية نسبية كالصناعات الكثيفة الاستخدام للطاقة وكثيفة العمل والملوثة للبيئة وذات هامش الربح المنخفض كصناعة الصلب والبتروكيماويات والتسليح.
- تغير شكل وطبيعة التنمية فبعد أن كانت تعتمد على تعبئة الفوائض والتمويل الذاتي أصبحت تعتمد على الاستثمارات الخارجية والشركات المتعددة الجنسيات.
- تراجع نسبة المادة الأولية في المنتج لتحل محلها الطاقة الذهنية والعلمية مما أدى إلى تراجع النشاط الصناعي في الهيكل والإنتاج وتصاعد الأهمية النسبية لقطاع الخدمات.

---

[1]- عبد القادر تومي، مرجع سابق، ص ص:61،62.

[2]- نوري منير، السياسات الاقتصادية في ظل العولمة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص،ص: 10-21. بتصرف.

- اتساع الفوارق المادية والتكنولوجية بين الطبقات العالية الدخل والفقيرة في مجتمعات العالم الثالث.
- زيادة انتشار البطالة في الدول النامية بسبب الاعتماد على كثافة رأس المال كأسلوب إنتاجي فرضته العولمة.
- سيادة مفهوم الميزة التنافسية[1] وحلوله محل الميزة النسبية.
- اتجاه الشركات إلى الاندماج لتكوين كيانات إنتاجية وتصنيعية هائلة، الغرض منها توفير العمالة وتقليل تكاليف الإنتاج والحصول على مزايا جديدة كفتح أسواق جديدة أو التوسع في الأسواق الحالية في مجالات متعددة مثل البترول، المعلومات، المصارف وغيرها.،

2- تغير بيئة الاستثمار وحركة رؤوس الأموال: كثير من الدول قامت بإزالة القيود المفروضة على حركة رؤوس الأموال وتبني سياسات شجعت الاستثمار الأجنبي المباشر كما أن انخفاض تكلفة النقل والإنجازات الملموسة في تكنولوجيات الاتصال ومعالجة المعلومات واندماج أسواق السلع ورأس المال، وتبني قواعد مشتركة لتنظيم إعلان التقارير المصرفية والمالية كلها عوامل أعطت دفعا إضافيا للعولمة.،

3- تغير البيئة التسويقية للشركات: عندما تصبح الشركة ذات بعد عالمي فإن نشاط حقل التسويق يصبح واسع جدا حيث يميز بدرجة تفاعل مختلفة جدا مع الممونين والزبائن، ومع أسواق واسعة ومختلفة ذات متطلبات جديدة وأهم التغيرات التي مست البيئة التسويقية هي:

- تغير دور وظيفة التسويق: بسبب تغير محيط المؤسسة ونوع العلاقات مع الزبائن.
- المخاطر والتحديات: من نتائج العولمة الاقتصادية وقوع جميع الشركات في مواجهة تنوع كبير من الزبائن وعولمة الأسواق وأصبح مفهوم المنافسة أكثر اتساعا إذ يتطلب كسب زبائن على مستوى عالمي وذلك بالتطوير المستمر للميزات التنافسية، وتجديد الشروط التقنية والاقتصادية والاجتماعية لمنتوجاتها وطريقة تسويقها.،

4- تغير البيئة التكنولوجية: التكنولوجيا الحديثة مكنت من حذف وتقليص الكثير من علاقات الاتصال التقليدية (المراسلات، الفاكس ...) في جميع المجالات الاقتصادية والعلمية وتحسين تكاليف الاتصال التجاري بالخصوص بفضل التجارة الالكترونية التي تعتبر أحد أهم مظاهر الاقتصاد الرقمي.وفي مختلف أنحاء العالم يزداد كل يوم المدى الذي تصل إليه التكنولوجيا الرقمية.

[1]- الميزة التنافسية هي قدرة الدولة على إنتاج سلع وتصديرها لتنافس في الأسواق العالمية دون أن تتوفر لها المزايا التي تساعدها على إنتاج هذه السلع مثل الظروف الطبيعة والمناخية والمواد الأولية واليد العاملة الرخيصة وذلك نتيجة لتفوقها التكنولوجي.

المبحث (03): أنواع العولمة الاقتصادية:

تمهيد:

العولمة الاقتصادية ظاهرة يصعب تشخيصها وتحديد معالمها بدقة من حيث تحديد مفهومها أو أنواعها وقد تعددت الآراء ووجهات النظر حولها ، وسوف نقتصر في هذا المبحث على تناول بعض أنواعها والتي نرى أنها ذات أهمية كبرى في المجال الاقتصادي حيث تم تناولها بتوسع وتفصيل أكثر كالعولمة المالية وعولمة الاستثمار.

المطلب (01): عولمة الإنتاج.

فرع (01): عولمة الإنتاج في ظل العولمة الاقتصادية:

إن العولمة الاقتصادية تضمنت تأثيرات هامة وأساسية على الإنتاج تمثلت فيما يلي:

1- التوسع في تجزئة العمليات التي يتم عن طريقها الإنتاج بحيث يتم نشره على نطاق العالم ككل وبالذات من خلال عمل الشركات متعددة الجنسيات والتي تمارس أدوارا هامة ومسيطرة تحتكر من خلالها إنتاج العديد من السلع والخدمات والتي تنتجها من خلال القيام بهذه التجزئة للعمليات الإنتاجية عموديا وأفقيا وبالشكل الذي يحقق لها أكبر ربح بفضل إتمام عملياته بأعلى كفاءة، وبأقل كلفة، وبأحسن نوعية، حيث تعمل على إقامة العمليات الإنتاجية في المواقع التي تتواجد بها مستلزمات الإنتاج ومصادر الطاقة وغيرها.

2- إن التطورات التقنية الواسعة، والمتزايدة والمتسارعة التي تحققت في إطار العولمة الاقتصادية وبالذات ما يتصل منها بالتقنيات المتقدمة ذات الصلة بالإنتاج، وما أتاحته من إمكانيات أكبر في النشاطات الإنتاجية مما أدى إلى بروز منتجات جديدة غير ملموسة وبشكل واسع تمثلت في المنتجات المعرفية ذات الطبيعة غير المادية المرتبطة بالأفكار والبرامج والتصميمات والمشتقات المالية [1]، وكذلك التطورات في مجالات الفضاء والطاقة البديلة والتكنولوجيا الحيوية، والهندسة الوراثية، والمنتجات الصيدلانية والكيماوية وغيرها أدت إلى نشاطات إنتاجية متنوعة وواسعة ساهمت في زيادة الإنتاج.

3- إن التطورات التكنولوجية وما توفره من مدخلات جديدة للاستخدام في العمليات الإنتاجية والتي تمثلها المواد الجديدة وخاصة الصناعية منها والتي تحل محل المواد الأولية، تؤدي إلى الإسهام في زيادة الإنتاج.[2]

4- إن العولمة الاقتصادية بجوانبها ذات الصلة بالإنتاج أسهمت بدرجة مهمة في عولمة الإنتاج الذي يتم في إطارها، حيث أن عولمة الأسواق أدت إلى عولمة الإنتاج بحيث أصبح من واجب المنتجين تغطية وتلبية حاجات السوق التي أصبحت عالمية، وكذلك عولمة الاستثمار أدت إلى عولمة الإنتاج من خلال إقامة

[1]- سنتعرض لمفهوم المشتقات المالية بشيء من التفصيل في المطلب (03) من هذا الفصل.

[2]- فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2010، ص ص: 128، 129.

القدرات الإنتاجية ونشرها في العالم كله، كما أن عولمة التمويل أسهمت في توفير التمويل اللازم لعمل المشروعات الإنتاجية وبالشكل الذي يساعد على التوسع في الإنتاج.

5- إن التقنيات الجديدة التي تتحقق في ظل العولمة الاقتصادية وخصوصا ما يتصل منها بثورة المعلومات والاتصالات ساهمت وبشكل كبير في حسن استخدام الموارد والقدرات والطاقات الإنتاجية وتخصيصها بالشكل الذي يؤدي إلى زيادة الإنتاج، كما ساهمت في تنمية أذواق وسلوك المستهلكين ومن ثم الوصول إلى تنمية الإنتاج والطاقات الإنتاجية وتخصيصها بالشكل الذي يؤدي إلى زيادة الإنتاج، كما ساهمت في تنمية أذواق وسلوك المستهلكين ومن ثم الوصول إلى تنمية الإنتاج.

6- إن العولمة الاقتصادية بما يتحقق في إطارها من تطورات تكنولوجية أسهمت وتسهم في زيادة استخدام رأس المال في العمليات الإنتاجية، وعلى حساب عنصر العمل، وفي إطار زيادة رسملة العمليات الإنتاجية، وزيادة استخدام المكائن والآلات التي يتسع فيها استخدام رأس المال وإحلاله محل العمل وبصورة متزايدة ومستمرة في معظم الدول عموما، وفي الدول المتقدمة خصوصا أصبح الإنتاج يتجه نحو المجالات المعرفية التي يزداد استخدام العلم والمعرفة والخبرة فيها، وهو الأمر الذي يتطلب اقتصار الحاجة إلى العمل من نوعية عالية، وهو ما يؤدي إلى تقليل فرص العمل المتاحة وخاصة أمام اليد العاملة غير الماهرة، خاصة وأن هذه الحاجة لاستخدام العمل تقل مع زيادة استخدام التقنيات المتقدمة كالحاسوب والانترنت وغيرها.[1]

هذا ويوصي الدكتور عبد الحميد عبد المطلب بقوله: "على كل دولة نامية في ظل عولمة الإنتاج استيعاب ما تحمله من تحولات، وأن تحدد بشكل دقيق وقاطع ما هي الأجزاء من السلع القابلة للتجارة الدولية التي يمكن أن تكون لها ميزة تنافسية حالية أو مكتسبة مستقبلا لكي تنتجها بأقل تكلفة ممكنة وبأحسن جودة وبأعلى إنتاجية ومن ثم تبيعها بسعر تنافسي في أقل وقت ممكن حتى تستطيع أن تقتنص ما تطرحه عولمة الإنتاج من فرص تعود عليها بآثار إيجابية في مسيرتها الاقتصادية."[2]

المطلب(02): العولمة التجارية:

الفرع (01) نشأة العولمة التجارية:

توسعت المبادلات التجارية في أوروبا بعد انهيار النظام الإقطاعي ومع بداية نشوء النظام الرأسمالي والذي مثلته مرحلة الرأسمالية التجارية التي بدأت مع نهاية القرن الخامس عشر واستمرت حتى منتصف القرن الثامن عشر، التي ارتبطت بالتركيز على التجارة، والتجارة الخارجية أساسا باعتبارها النشاط الأساسي للاقتصاد والتي يتم من خلالها الحصول على ما تم اعتباره آنذاك أساس القوة ورمز الثراء وهو المعادن الثمينة وبالذات الذهب والفضة، وذلك من خلال التجارة الخارجية عن طريق زيادة الصادرات على الواردات والتوسع في التجارة

[1]-- فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص ص: 129-131 بتصرف.
[2]- عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق، ص ص: 42،43.

الخارجية بالشكل الذي يحقق فائض في المبادلات التجارية الخارجية والذي يعد أحد الأهداف التي ركزت عليها الرأسمالية في بداية نشوءها.

ثم حصل تطور آخر أوسع في التجارة الخارجية ارتبط بتطور النشاطات الاقتصادية، وتوسع الإنتاج وزيادة التخصص وتقسيم العمل وزيادة استخدام رأس المال نتيجة التطور الرأسمالي الذي حدث في مرحلة الرأسمالية الصناعية والتي ارتبطت بدايات نشوءها مع نشوء الثورة الصناعية في انجلترا ثم في الدول الأخرى كفرنسا وألمانيا وأمريكا واليابان بعد ذلك، وما رافقها من تطور اقتصادي وزيادة في الإنتاج، الشيء الذي جعل من التجارة الخارجية حاجة ماسة لاستمرار التطور الاقتصادي عموما والصناعي خصوصا من خلال توفير مستلزمات عملية التطور الصناعي من مواد خام ومواد أولية وحتى العمل والغذاء اللازم لسد الاحتياجات في تلك الفترة، إضافة إلى توفير الأسواق اللازمة لتصريف الإنتاج، وقد تم كل ذلك في إطار التأكيد النظري على ضرورة الممارسة الحرة للنشاطات الاقتصادية بدءا بآدم سميث وريكاردو والآخرين الأمر الذي أسهم في توسع التجارة الخارجية ودفع بالدول المتقدمة نحو السيطرة على المناطق الأخرى والحصول على مصادر ومستلزمات استمرار التطور، وجعلها أسواق لتصريف منتجاتها، وهو الأمر الذي أدى إلى اعتبار أن التجارة الخارجية محرك النمو ومن خلال تحريرها يتحقق مدى أوسع في العولمة التجارية[1].

الفرع(02): تطور العولمة التجارية:

وباعتبار أن العولمة التجارية من أهم المكونات والمضامين الأساسية للعولمة الاقتصادية التي أخذت تتحقق ويتسع مجالها في نهاية القرن الماضي فإن البيانات الخاصة بعولمة التجارة الخارجية تبين ما يلي:[2]

1- ارتفاع نسبة التجارة الخارجية إلى إجمالي الناتج المحلي الإجمالي في كافة الدول المتقدمة منها والنامية، هذا الارتفاع النسبي في الدول المتقدمة مرتبط بدرجة تقدمها وتطور قدراتها وطاقاتها الإنتاجية الأمر الذي يؤدي إلى زيادة صادراتها وزيادة الدخول المتحققة فيما تعمل على زيادة الطلب فيها.

أما ارتفاع نسبة التجارة الخارجية إلى إجمالي الناتج المحلي الإجمالي في الدول الأقل تقدما فإنه ناجم عن زيادة استيرادها نتيجة ضعف قدراتها وطاقاتها الإنتاجية المحلية على تلبية احتياجاتها الاستثمارية، الإنتاجية والاستهلاكية، وضعف قدرتها على تحويل إنتاجها الأولي إلى منتجات أخرى بسبب ضعف الصناعات التحويلية فيها وهو الأمر الذي يؤكد على اتساع مدى العولمة التجارية.،

2- ارتفاع نسبة التجارة الخارجية إلى إجمالي التجارة الخارجية العالمية حيث تتجاوز نسبتها في الدول المتقدمة 60 بالمائة، وتكون أقل انخفاضا في الدول المصنعة حديثا (الدول الصاعدة)، وأكثر انخفاضا

[1]- فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص: 153،155 بتصرف

[2]- المرجع السابق، ص: 156،158 بتصرف

في الدول المتخلفة، الأمر الذي يوضح أن درجة مشاركة الدول المتقدمة في تحقيق العولمة التجارية يتزايد باستمرار في حين تضعف مشاركة الدول الأقل تقدما[1].

هذا ويلاحظ أن التجارة الدولية زادت بدرجة كبيرة خلال التسعينات حيث في عام 1995 زاد معدل نمو التجارة العالمية بحولي 9 بالمائة بينما زاد الناتج المحلي الإجمالي العالمي بنسبة 5 بالمائة فقط.

وفي عام 2000 التجارة السلعية بلغت 6254 مليار دولار بمعدل نمو بلغ 12.5 بالمائة بالمقارنة بعام 1999، بلغت التجارة الدولية في الخدمات 1505 مليار دولار عام 2000 بمعدل نمو 6.1 بالمائة بالمقارنة بعام 1999، بينما الناتج المحلي الإجمالي العالمي بلغ معدل نموه 4.7بالملئة خلال نفس الفترة.

أما في عام 2003 فإن متوسط معدل نمو التجارة الدولية في السلع والخدمات بلغ 8.6 بالمائة مقارنة بعام 2002 بينما معدل الناتج المحلي الإجمالي العام فقد بلغ 3.7 بالمائة فقط خلال نفس الفترة[2].

ويستخدم التغير في معدل التجارة العالمية بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي للعالم كمقياس للتكامل العالمي، ومن ثم فإن سرعة التكامل العالمي، زادت خلال الفترة من 1985 إلى 1995، و يمكن النظر للعولمة على أنها تطور في عمليات التكامل الاقتصادي العالمي ويرجع جزء كبير من هذا النمو في معدل التجارة العالمية إلى انخفاض القيود على التجارة الدولية[3].

الفرع(03): عولمة التجارة الدولية:

تعتبر التجارة الدولية امتداد للاقتصاد المحلي إذ تمكنه من استيراد احتياجاته وتصدير فائضه، فالتجارة الخارجية تشمل كل ما يصدر ويستورد من سلع وخدمات من وإلى الدول كافة[4].

وللتجارة الدولية أهمية كبيرة في اقتصاديات الدول عموما ففي الدول المتقدمة تكون نسبة الاستيراد والتصدير إلى الداخل أو الناتج القومي مرتفعة سواء تعلق الأمر بتوفير المستلزمات المطلوبة للقيام بأنشطتها الإنتاجية أو تصريف الفائض من إنتاجها.

كما أنها تعتبر ذات أهمية بدرجة أكبر بالنسبة للدول النامية فهي غير قادرة في بدايات تطورها على تصنيع كل ما هو موجود لديها من مواد خام أولية زراعية أو معدنية، وبذلك فهي بحاجة إلى تصديرها، كما أنها بحاجة إلى مختلف السلع الصناعية نتيجة عجز اقتصادياتها عن توفيرها خصوصا في المراحل الأولى من تطورها، وكذا عجز إنتاجها المحلي عن تلبية احتياجاتها من السلع الاستهلاكية كالغذاء والدواء.

وعلى الرغم من التباين في تحقيق المنافع والمكاسب التي تنجم عن التجارة الخارجية بالنسبة للبلدان المتقدمة والبلدان النامية، فإن سياسات الدول (درجة انفتاحها) تبقى العامل المهم لقياس حجم المنافع والمكاسب التي تحصل عليها عن طريق التجارة الخارجية، وبالرغم من أن العولمة الاقتصادية قد قللت من قدرة الدول عموما

---

[1]- المرجع السابق، ص: 156،158 بتصرف

[2]- عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق، ص ص:44،45.

[3]- عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، مصر، 2002-2003، ص: 11.

[4]- فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص: 145.

على اتخاذ مثل هذه السياسات نتيجة تحرير التجارة الخارجية التي تتم في إطارها إلا أن منافعها تبقى عامة وكثيرة ومنها:[1]

1- زيادة التخصص وتقسيم العمل على نطاق عالمي يتيح إمكانية أكبر لزيادة الإنتاجية واختصار وقت العمل المبذول في الإنتاج ويسمح بزيادة الإنتاج، إضافة إلى توفر الإمكانية الأكبر المرتبطة بالحجوم الكبيرة للإنتاج التي تسمح للمشروعات تطوير الفنون الإنتاجية عن طريق ما يتم تخصيصه من إمكانات للبحث والتطوير الذي يدفع إلى تحقيق المزيد من التوسع والنمو الاقتصادي؛

2- الحجم الكبير للإنتاج الذي تتطلبه السوق المحلية والسوق الخارجية على السواء من شأنه أن يخفض حصة الوحدة الواحدة المنتجة من تكاليف الإنتاج الثابتة فتزداد بذلك القدرة على شراء مستلزمات الإنتاج والحصول على تسهيلات في الشراء، ثم بيع منتجاتها بسعر أقل مما يعزز قدرتها على المنافسة في السوق الدولية؛

3- تتيح الاستفادة من الموارد وعوامل الإنتاج المتاحة واستخدامها بشكل واسع لتلبية احتياجات السوق المحلية والخارجية التي تعتبر سوق العالم كله في ظل العولمة الاقتصادية فتحقق درجة استخدام أكبر ودرجة انتفاع اقتصادي أعم، والعكس فإن الاقتصار على السوق المحلية واحتياجاتها يؤدي إلى استخدام جزئي للطاقات الإنتاجية لدى المشروعات ويبقى جزء منها معطل وموارد غير مستغلة؛

4- وفي حالة افتراض عدم وجود تجارة خارجية أي انفراد المنتج المحلي بالسوق المحلية لوحده ودون منافسة خارجية فإن هذا يؤدي به إلى أن ينتج بكميات أقل وبكلفة وسعر أعلى، ونوعية أدنى لأنه لا يكون مضطرا للعمل عكس ذلك بسبب غياب المنافسة، ويستطيع تحقيق أقصى حد ممكن من الأرباح اعتمادا على سيطرته على السوق بتحديد الإنتاج (التحكم في كمية العرض) وفرض السعر الذي يحقق له ذلك مما يؤدي إلى تضرر المستهلكين، وانخفاض الكفاءة الإنتاجية، وزيادة الكلفة، وتردي النوعية

المطلب (03): العولمة المالية.

الفرع (01): تعريفها:

"تعرف العولمة المالية على أنها الناتج الأساسي لعمليات التحرير المالي الذي يؤدي إلى تكامل وارتباط الأسواق المالية المحلية بالعالم الخارجي، من خلال إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال التي أخذت تتدفق عبر الحدود إلى الأسواق العالمية"[2]

هذا وقد أورد: بولعسل شمس الدين في رسالته عدة تعريفات نتناول منها ما يلي:

[1]- المرجع سابق، ص: 150 بتصرف.

[2]- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، مصر، 2001، ص:33.

"العولمة المالية أو التكامل المالي (Intégration financière) هي ظاهرة تتميز بظهور سوق موحدة لرؤوس الأموال تسير على الصعيد العالمي وذلك كنتيجة للتحركات الآنية للمعلومات، رفع الرقابة عن الصرف، وتجانس الخدمات المالية المقترحة على المقترضين."[1]

"العولمة المالية هي الارتباط أو الاتصال المتبادل (Interconnexion) بين مختلف الأسواق المالية بفضل تقنيات الإعلام الآلي، وهو ما يسمح بالتحركات الآنية لرؤوس الأموال ..."[2]

"العولمة المالية تترجم بظهور سوق موحدة لرؤوس الأموال على الصعيد العالمي، ومن ثم فيمكن للمؤسسات المتعددة الجنسيات (صناعية أو مالية) أن توظف أو تقرض رؤوس أموال دون حدود، حيث ومتى شاءت، وذلك باستعمال الوسائل المالية المتوفرة"[3]

الفرع (02): تطور العولمة المالية:[4]

من أهم العوامل التي ساعدت على تطور العولمة المالية نذكر ما يلي:

1- التطور الصناعي الذي شهدته الدول النامية وتحقيقها لمعدلات نمو مرتفعة، مما ساعد على اندماجها في السوق العالمي؛

2-إلغاء القيود المفروضة على حركة رؤوس الأموال مما ساعد على تكامل الأسواق المالية الدولية.،

3- صعود الرأسمالية المالية وظهور فائض نسبي كبير لرؤوس الأموال؛

4- التطور التكنولوجي وانخفاض تكاليف النقل والاتصالات؛

5- نمو أسواق السندات الدولية؛

6- خوصصة شركات القطاع العمومي وبعض الخدمات العمومية بالإضافة إلى زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر؛

7- ظهور الابتكارات المالية؛

8- إعادة هيكلة صناعة الخدمات المالية؛

الفرع (03): أسباب ظهور العولمة المالية:[5]

من أهم العوامل التي ساهمت في توفير المناخ الملائم لظهور العولمة المالية ما يلي:

1- تنامي الرأسمالية المالية: إن النمو المطرد الذي حققه رأس المال المستثمر في الأصول المالية والمتجسد في صناعة الخدمات المالية بمكوناتها المصرفية وغير المصرفية من خلال تنوع أنشطته وزيادة درجة تركزه، دورا أساسيا في إعطاء قوة الدفع لمسيرة العولمة المالية. فأصبحت معدلات الربح التي يحققها

---

[1]- بولعسل شمس الدين، العولمة المالية وانعكاساتها على اقتصاديات الدول النامية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر قسم العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، السنة الجامعية: 2007/2006، ص: 8.

[2]- نفس المرجع السابق. ص:8.

[3]- نفس المرجع السابق. ص:9.

[4]- مليكة زغيت، انعكاسات العولمة المالية على المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية، مجلة منتدى الأساتذة، العدد 04، أفريل 2008، ص: 211

[5]- شذا جمال الخطيب، العولمة المالية ومستقبل الأسواق العربية لرأس المال، دار مجدلاوي، عمان، 2008، ص: 20-25. بتصرف.

رأس المال المستثمر في أصول مالية تزيد بعدة أضعاف عن معدلات الربح التي تحققها قطاعات الإنتاج الحقيقي. وصارت الرأسمالية ذات طابع ريعي تعيش على توظيف رأس المال لا على استثماره.

كما أن الانخفاض الذي حدث في حجم التدفقات المالية الرسمية والحكومية، وكذلك في المنح والمعونات التي كانت تقدم من طرف البلدان الصناعية المتقدمة والمنظمات الدولية متعددة الأطراف، جعل المعاملات المالية لمؤسسات الاستثمارات المالية تنمو بشكل ملحوظ حيث ارتفعت قيمة العمليات التي تمت في أسواق الصرف الأجنبي والأوراق المالية على المستوى العالمي بنسبة تفوق حجم النمو المحقق في التجارة الدولية والدخل القومي.

وقد ارتبط هذا النمو المطرد للرأسمالية أيضا بظهور (الاقتصاد الرمزي) وهو اقتصاد تحركه مؤشرات البورصات العالمية (مؤشر داوجونز، نيكاي، داكس...) وتؤثر فيه أية تغييرات تطرأ على أسعار الفائدة، أسعار الصرف الأجنبي، موازين المدفوعات، معدلات البطالة، والمستويات العامة للأسعار، كما أنه يتأثر بالشائعات والعوامل النفسية وبالبيانات الصادرة من المسئولين الماليين ومحافظي البنوك المركزية؛

2- عجز الأسواق الوطنية على استيعاب الفوائض المالية: إن الفوائض المالية والمدخرات في الدول المتقدمة التي ضاقت أسواقها الوطنية عن استيعابها اتجهت إلى الخارج بحثا عن فرص استثمار أفضل ومعدلات عائدات أعلى.

وعلى الرغم من أن ظاهرة الاستثمار خارج الحدود الوطنية هي ظاهرة قديمة قدم النظام الرأسمالي، وأن الاستثمار المالي في الأسواق الخارجية كان قد بدأ منذ المراحل الأولى لتطور النظام الرأسمالي فإن الجديد هو تعاظم حجم هذه الاستثمارات بمعدلات خيالية، وتنوع الأدوات المالية المتجددة فيها، وارتباط الأسواق المالية في مختلف دول العالم والاستقلالية النسبية التي تتحرك بها الأموال بعيدا عن حركة التجارة الدولية؛

3- ظهور الابتكارات المالية: ارتبطت العولمة المالية بظهور كم هائل من الأدوات المالية الجديدة التي راحت تستقطب العديد من المستثمرين فإلى جانب الأدوات التقليدية المتداولة في الأسواق المالية (وهي الأسهم والسندات) أصبح هناك العديد من الأدوات الاستثمارية منها المشتقات (Derivatives) التي تتعامل مع التوقعات المستقبلية وتشمل المبادلات والمستقبليات والسقف والقاعدة والخيارات وغيرها. كل هذه الأدوات تتطور من فترة لأخرى وعلى نحو مطرد بحيث تتيح للمستثمرين مساحة واسعة من الاختيارات عند اتخاذ قراراتهم الاستثمارية كما أنها تلعب دورا بالغ الأهمية في تحقيق التقارب بين مختلف الأسواق المالية، وقد ظهرت هذه الأدوات تحت تأثير عاملين هما:

أ- الاضطرابات التي سادت أسواق الصرف الأجنبي بعد الاتجاه نحو تعويم أسعار صرف العملات وأسعار احلفائدة حيث باتت الضرورة ملحة إلى ظهور تلك الابتكارات لتأمين الحماية للمستثمرين ومواجهة لتقلبات الحادثة في أسعار الصرف الأجنبي وأسعار الفائدة.،

ب- المنافسة الشديدة بين المؤسسات المالية لاسيما تلك التي دخلت حديثا إلى السوق فأستخدمت هذه الأدوات الجديدة من أجل تجزئة المخاطر وتحسين السيولة بما توفره للمستثمرين من إمكانية تغيير مراكزهم المالية بسرعة في حال حدوث تطورات أو توقعات جديدة؛

4- التقدم التكنولوجي: لقد ساهم التقدم التكنولوجي في مجال الاتصالات والمعلومات مساهمة فاعلة في دمج وتكامل الأسواق المالية الدولية، حيث تم التغلب على الحواجز المكانية والزمانية بين الأسواق الوطنية المختلفة، وانخفضت تكلفة الاتصالات السلكية واللاسلكية، وعمليات المحاسبة إلى درجة كبيرة. وهو الأمر الذي كان له أثر بالغ في زيادة سرعة حركة رؤوس الأموال من سوق إلى آخر، وفي زيادة الروابط بين مختلف الأسواق المالية إلى الحد الذي جعل بعض المحللين الماليين يصفونها كما أنها شبكة مياه في مدينة واحدة.

ورغم ما يوفره هذا التقدم التكنولوجي من ترابط بين الأسواق، وقدرة على متابعة حركة الأسعار في عشرات الأسواق المالية لاتخاذ القرارات المناسبة بالبيع والشراء فإنه يسهم في توفير المناخ الملائم لخروج ودخول الأرباح الرأسمالية عبر الحدود الوطنية خلسة، ودون أن تتمكن السلطات النقدية والمالية من مراقبتها ومعرفة اتجاهاتها أو الحد من تأثيرها؛

5- التحرير المالي المحلي والدولي: لقد ارتبطت التدفقات الرأسمالية عبر الحدود ارتباطا وثيقا بعمليات التحرير المالي الداخلي وبالتحرير المالي الدولي. وقد زاد معدل نمو هذه التدفقات وسرعتها خلال العقدين الأخيرين من القرن الماضي مع السماح للمقيمين وغير المقيمين بحرية تحويل العملة الصعبة بأسعار الصرف السائدة إلى العملة الأجنبية واستخدامها بحرية في إتمام المعاملات الجارية والرأسمالية؛

6- إعادة هيكلة صناعة الخدمات المالية: في العقدين الأخيرين من القرن الماضي حدثت تغييرات هائلة في صناعة الخدمات المالية، بحيث عملت كحافز للإسراع من وتيرة العولمة المالية، وفي هذا الصدد نشير إلى ما يلي:

أ- توسعت البنوك في نطاق أعمالها المصرفية على الصعيد المحلي والدولي، فأصبحت تقوم بأعمال لم تكن تقوم بها من قبل في ضوء عمليات التحرير المالي التي اقتضت تخفيف، وفي بعض الحالات إلغاء القيود التي كانت تحد من نشاطها، وهو الأمر الذي ترتب عليه تنوع مصادر رؤوس أموال البنوك وطرق استخداماتها وبالتالي تطور بنود ميزانيات البنوك في أكثر من خمسين بنكا في العالم؛

ب- دخلت المؤسسات المالية المصرفية، مثل شركات التأمين، وصناديق المعاشات وصناديق الاستثمار، كمنافس قوي للبنوك التجارية في مجال الخدمات التمويلية، مما يدل على تراجع دور البنوك في مجال الوساطة وتعكس حالة البنوك هذا التطور بصورة واضحة فخلال الفترة 1980-1995 انخفض نصيب البنوك التجارية في تمويل الأصول المالية الشخصية من 50بالمائة إلى18بالمائة ،وفي مقابل ذلك ارتفع نصيب المؤسسات المالية غير المصرفية إلى نحو 42بالمائة وإن كان هذا

الاتجاه يختلف من بلد لآخر، لاسيما وأن البنوك في مختلف دول العالم أصبحت تدرك المنافسة القوية التي باتت تتهددها في ظل التحول من عقلية المصارف التجارية القائمة على أساس مخاطر الائتمان إلى عقلية مصارف الاستثمار القائمة على أساس مخاطر السوق؛

ج- وفي ضوء المنافسة القوية التي بدأت تستشعر بها البنوك التجارية من المؤسسات غير المصرفية في مجال الخدمات التمويلية، قامت بعض البنوك بالاندماج فيما بينها، وعلى قائمتها البنوك التجارية الموجودة في كل من الولايات المتحدة واليابان والدول الأوروبية، ومن المتوقع أن تحدث موجة من الاندماجات بين البنوك عبر مختلف الدول كما حدثت بين شركات التأمين.

هذا وقد حصرها الطالب بولعسل شمس الدين في مذكرته بعنوان: العولمة المالية وانعكاساتها على اقتصاديات الدول النامية في ثلاث نقاط أساسية هي:[1]

1- إزالة الحواجز البينية الفاصلة بين الأسواق الوطنية والأسواق الأجنبية كرفع الرقابة عن الصرف، ورفع الحواجز الفاصلة بين الأسواق الوطنية نفسها ليحدث التقارب بين السوق النقدية (أموال قصيرة الأجل) والسوق المالية (أموال طويلة الأجل) وسوق الصرف (تبادل العملات فيما بينها)، الأسواق لأجل (marchés à Terme) وكذا الأسواق المشتقة (les marchés dérivés).،

2- رفع القيود التنظيمية (Déréglementation) وهي تعني رفع المنافسة بين مختلف الهيئات المالية عن طريق إزالة الفوارق بينها وتقليل الرقابة عليها كإزالة التحديد الإداري لحد أو سقف لبعض أسعار الفائدة،و تأطير القروض وغيرها.

أما على المستوى الدولي فإن رفع القيود التنظيمية تعني إزالة العوائق التي تحول دون التحركات الدولية لرؤوس الأموال والعمليات الخاصة بتبادل العملات.،

3- تراجع الوساطة المالية: (la Désintermédiation) وهي تعني إقدام المتعاملين الدوليين مباشرة نحو الأسواق المالية دون اللجوء إلى الوسطاء الماليين والبنكيين، قصد القيام بعمليات الاقتراض والتوظيف.

الفرع (04): مزايا ومخاطر العولمة المالية على المؤسسات الاقتصادية:

1- المزايا: يمكن عرض بعض المزايا التي يمكن للعولمة المالية توفيرها لمؤسساتنا العمومية الاقتصادية كما يلي:[2]

- سهولة الوصول إلى أسواق المال العالمية، مما يساعد بعض هذه المؤسسات على تلبية احتياجاتها التمويلية، والتقليل من نمو حجم الديون وأعبائها؛

[1]-لمزيد من التفصيل أنظر: بولعسل شمس الدين.مرجع سابق، ص ص: 14-21.

[2]- مليكة زغيت، مرجع سابق، ص:218.

- نتيجة للميزة السابقة، فإن العولمة المالية ستوفر بدائل عديدة للتمويل، مما سيؤدي إلى خفض تكلفة التمويل، كما أن زيادة تدفق الأموال الأجنبية إل الداخل سيسهم بشكل فعال في خفض أسعار الفائدة المحلية؛

إن الاستفادة من التحرير المالي وعولمة الأسواق المالية تتوقف أساسا على مدى نجاح الدولة في استقرار الاقتصاد الكلي وتطبيق إجراءات التحرير المالي المحلي والدولي.

2- المخاطر: إلى جانب المزايا المذكورة فإن العولمة المالية لا تخلوا من مخاطر يمكن أن تضر باقتصاديات بعض الدول يمكن تلخيصها كما يلي[1]:

-إضعاف السيادة الوطنية في مجال السيادة النقدية والمالية مما سينعكس سلبا على المؤسسات الاقتصادية التي مازالت بحاجة ماسة إلى تدعيم الدولة؛

- المخاطر الناجمة عن التقلبات الفجائية لرأس المال؛

- مخاطر تعرض البنوك للأزمات، زيادة على ما تعانيه من هشاشة في هياكلها، الشيء الذي سيعرضها لمختلف الأزمات المالية؛

- مخاطر التعرض لهجمات المضاربة المدمرة؛

- مخاطر دخول الأموال القذرة (غسيل الأموال)؛

- مخاطر هروب الأموال الوطنية للخارج، وانعكاس ذلك سلبا على اقتصاد الدولة عموما وعلى مؤسساتها الاقتصادية بشكل خاص؛

ومن هنا يتضح أن العولمة المالية تنطوي على مخاطر كبيرة وسريعة الانتشار في ظل وجود أنظمة مالية هشة، وعدم توفر المعلومات المالية الدقيقة عن الأسواق المالية العالمية؛

ويتناول بولعسل هذه المخاطر بشيء من التفصيل كما يلي[2]:

بالرغم من أن للعولمة المالية جملة من النتائج الإيجابية على العلاقات المالية والاقتصادية الدولية مثل: ارتفاع التنافس بين مختلف الأسواق المالية الدولية والمنافسة بين مختلف أقسام النظام المالي حتى تقوم هذه الأسواق بجلب أكبر قدر من رؤوس الأموال والإدخارات ومحاولة إيجاد في المقابل فرص لتوظيفها.

وعمليا التحديث التي عرفتها العديد من الأسواق المالية كإزالة العمل بالسلة (La Corbeille) ، تعميم استعمال الإعلام الآلي في عمليات التسعير، إزالة الاحتكار والامتياز لدى السماسرة وتحويلهم على شكل شركات بورصة، ظهور الابتكارات المالية (Les Innovation Financières).

[1] - المرجع السابق، ص:218.

[2] - بولعسل شمس الدين، مرجع سابق، ص: 39-48 بتصرف.

كما أدى هذا التنافس إلى انخفاض تكلفة التمويل لاسيما بفضل عملية الأسندة [1] (Titrisation) وارتفاع سرعة المعلومات وتأثيرها على أسعار الأصول وغيرها من الإيجابيات، إلا إن تبلور العولمة المالية لا يخلو من المخاطر التي قد نلخصها فيما يلي:

1- المخاطر الناجمة عن التقلبات الفجائية لرأس المال: يلعب سلوك القطيع[2] (Herd Behaviour) دورا مؤثرا على الاقتصاد الوطني فالحركة الواسعة والمفاجئة لرأس المال الأجنبي، دخولا وخروجا عبر الحدود الوطنية للدولة يتسبب بحدوث الكثير من الآثار السلبية على الاقتصاد الوطني فعند تدفق الاستثمارات قصيرة الأجل بكميات كبيرة وبشكل مفاجئ فإنها تؤدي إلى:

- ارتفاع أسعار الأراضي والعقارات (الأصول) والأصول المالية وبسرعة شديدة؛
- زيادة معدل التضخم؛
- زيادة الاستهلاك المحلي؛

أما حينما تخرج تلك الاستثمارات، على نحو مفاجئ وبكميات كبيرة فإنها تؤدي إلى:

- انخفاض سعر صرف العملة الوطنية؛
- تدهور أسعار الأصول العقارية المالية؛
- هبوط الأسعار وتدهور معدلات الربح؛
- تزايد العجز في ميزان المدفوعات؛
- فقدان ثقة المستثمرين الأجانب في السوق المحلي؛
- استنزاف الاحتياطات الدولية للبلاد لاسيما إذا حاول البنك المركزي الدفاع عن سعر العملة المحلية.

2- مخاطر تعرض البنوك للأزمات: الأزمات التي يمكن أن يتعرض لها الجهاز المصرفي متنوعة، ولها أسباب كثيرة قد لا تكون لها صلة مباشرة بالعولمة المالية كالأزمات التي تحدث بسبب الكساد الاقتصادي الكلي و نتيجة لتدهور أسعار الصادرات وتأثر القطاعات المدنية للبنوك بذلك التدهور أو نتيجة لأخطاء إدارة البنوك نفسها، لكن الأزمات المعاصرة للبنوك أكدت الصلة الوثيقة بينها وبين العولمة المالية. فإلغاء القيود التي كانت مفروضة على الجهاز المصرفي إبان فترة الكبح المالي كثيرا ما تهيئ الفرصة للبنوك لاتخاذ قرارات سيئة بالنسبة للإقراض خاصة في ضوء غياب الخبرة وقواعد التحوط الكافية، وهو ما حدث في حالة بنوك الشيلي ودول الإتحاد السوفياتي السابق وبولندا بعد خوصصتها فبدلا من الاعتماد على مؤشرات السوق في تخصيص الائتمان وتحديد سعر الفائدة (كما يتوقع أنصار العولمة المالية) ، فإن مدراء البنوك الجدد قد قدموا قروضا سخية لبعض الأفراد

[1]- عملية الأسندة تعني توزيع القرض على عدة ممولين قصد تغطيته.

[2]- سلوك القطيع يقصد به قرارات المستثمرين في الحافظة المالية بتصفية استثماراتهم على نحو واسع والخروج بها من البلد حينما تحدث أية أزمة، والعودة بكميات كبيرة من استثماراتهم حينما تسترد الأسواق المالية عافيتها.

والمشروعات، و القطاعات على أساس القرابة أو الصلات الخاصة مما عرض هذه البنوك إلى مخاطر العسر المالي.

وكما سجل الاستثمار في الحافظة المالية نقاط ضعف شديدة وأخطاء أدت إلى خلق مشكلات للبنوك وهناك دراسة حديثة أنجزها: دميرك كونت و ديترياش (Demirque Kunt and Detriache) عام 1997 أثبتا فيها أن العلاقة بين أزمات البنوك التي حدثت في 65 دولة خلال الفترة 1980-1994 و بين ثلاث متغيرات أساسية ذات علاقة بالتحرير المالي وهي سعر الفائدة الحقيقي، نسبة القروض المقدمة من الجهاز المصرفي إلى القطاع الخاص، ومعدل نمو الائتمان المصرفي، كانت وطيدة.

وتجدر الإشارة إلى أن إسراف البنوك المحلية في الاقتراض الخارجي لاسيما إذا كان سعر الفائدة الخارجي أقل بفارق كبير من نظيره المحلي، وسيسود سعر صرف ثابت فتستخدم ذلك في تمويل قروضها المحلية فإنها سوف تعاني (البنوك المحلية) من مصاعب مالية شديدة حينما يحدث تخفيض في قيمة العملة الوطنية مثلما حدث في المكسيك عام 1994، فبمجرد ما ارتفعت قيمة الدولار الأمريكي داخل سوق الصرف بالمكسيك من 3.1 بيزو للدولار إلى 5.3 بيزو ارتفعت قيمة التزامات البنوك المكسيكية بالعملات الأجنبية من 79 مليار بيزو إلى 174 مليار بيزو.

أضف إلى ذلك، فإنه في جو التحرر المالي كثيرا ما تسرف البنوك في منح الائتمان للقطاع الخاص دون ضمانات كافية، وكثيرا ما تستخدم موارد مالية قصيرة الأجل لتمويل أصول طويلة الأجل مما يجعلها عرضة لمشكلات مخاطر الائتمان والعسر ونقص السيولة؛

3- مخاطر التعرض لهجمات المضاربين: في ضوء إجراءات العولمة المالية كفتح الحساب الجاري وحساب رأس المال، وفي ضوء ثبات أسعار الصرف وارتفاع معدل خدمته، ومع توافر قدر ملائم من الاحتياطات الدولية لدى البنك المركزي..... في ضوء ذلك كله تتهيأ الفرصة لهجمة المضاربين كما حدث في المكسيك في 1994 وتايلاند وغيرها من النمور الآسيوية عام 1997.

ففي هاتين الحالتين شوهدت تدفقات غير عادية لرؤوس الأموال الأجنبية الخاصة قصيرة الأجل خلال الشهور أو السنوات القليلة التي سبقت اندلاع الأزمة، وكان من بينها قروض خارجية ضخمة مقومة بالدولار الأمريكي ومسعرة بهوامش تزيد عن سعر الفائدة السائد في البنوك في لندن، وكان هناك رواج غير عادي في سوق الأوراق المالية، وسوق العقارات، وزيادة كبيرة في الواردات. وهي الأمور التي شجعت الكثير من الشركات أن تمول عملياتها من خلال إصدار أوراق مالية وقروض بالعملة الأجنبية، كما تشجع هذا الرواج البنوك التجارية على الاقتراض بالدولار من الخارج الأمر الذي أدى إلى حدوث انفجار في حجم الديون الخارجية ومعدل خدمتها، في الوقت الذي تراخى فيه أداء قطاع الصادرات، مما خلق أزمة في النقد الأجنبي.

وكان الشعور بهذه الأزمة، وتفاقم عجز الميزان التجاري، كافيان لأن يجعلا المتعاملين في سوق الأوراق المالية وسوق العملات الأجنبية يعتقدون أن تخفيضا في القيمة الخارجية للعملة الوطنية يلوح في الأفق مما دفع بالكثير منهم إلى التخلص من أوراقهم المالية، فأدى ذلك إلى تدهور شديد في أسعارها، وتحويل حصيلة ما باعوه إلى نقد أجنبي مما أحدث ضغطا واضحا على سوق الصرف الأجنبي، فانهارت أسعار العملات الوطنية إلى مستويات قياسية.

وقد أدى انخفاض العملة إلى ارتفاع في المستوى العام في الأسعار، واستنزاف في الاحتياطات الدولية، وهروب واسع لرؤوس الأموال نحو الخارج، وفقدان ثقة المستثمرين في هذه الأسواق. وكل ذلك كانت له انعكاسات سلبية واضحة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، خاصة وأنها تزامنت مع تنفيذ برامج صارمة للتثبيت الاقتصادي والتكيف الهيكلي؛

4- مخاطر هروب الأموال الوطنية للخارج: رغم أن ظاهرة هروب الأموال الوطنية للخارج هي ظاهرة قديمة في البلاد النامية وذات أسباب متعددة، إلا أنه في ظل إجراءات التحرير المالي المحلي والدولي التي نفذتها هذه البلاد في عقد التسعينات وما تلاه قد أصبغ نوع من الحرية على خروج هذه الأموال واستفحال هذه الظاهرة وما ينجم عنها من آثار سلبية على ميزان المدفوعات وعلى قدرة البلد على التراكم والاستثمار وخدمة الديون الخارجية وعلى التدفق الصافي لرؤوس الأموال الأجنبية.

وهكذا نرى أنه من أخطر ما نجم عن عولمة الأسواق المالية للبلدان النامية هو تدويل مدخراتها الوطنية، حيث أصبحت أقسام لا بأس بها من هذه المدخرات تفضل الاستثمار خارج بلادها الوطنية لاسيما مع فتح حساب رأس المال وهذا بالرغم من اتساع فجوة الموارد المحلية (الفرق بين معدل الاستثمار ومعدل الادخار)، ومن العجز الكبير في ميزان مدفوعاتها؛

المطلب(04): عولمة الاستثمار (الاستثمار الأجنبي المباشر):

فرع (01): تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر الاقتصادي والقانوني:

1- التعريف الاقتصادي:

يعرفه البعض بأنه انتقال رؤوس الأموال بين بلدين، بقصد توظيفها في عمليات اقتصادية مختلفة، كشراء أوراق مالية أو أموال منقولة تدر ربحا، أو امتلاك عقارات تعطي ريعا، أو قصد توظيفها في عمليات ائتمانية مثمرة كالإقراض أو في عمليات غير مثمرة كحفظ النقود في مصرف و بيت للإيداع، تفاديا للأخطار التي قد تتعرض لها في ظروف التوتر السياسي والاقتصادي[1]

حسب هذا التعريف فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو عبارة عن حركة التغيرات الإيجابية والسلبية في حقوق الدولة على بقية دول العالم الأخرى، وهو بهذا المفهوم الواسع يكون شاملا لكل أشكال انتقال

[1] دريد محمود السامرائي، الإستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت، 2006،ص:48

رؤوس الأموال عبر الدول، كما أنه يتخذ من العوائد المترتبة على الاستثمار معيارا لتعريفه دون التعمق في عملية الاستثمار ذاتها وتحديد عناصرها وأدواتها.

ويعرفه محمد عبد العزيز عبد الله عبد في مؤلفه الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه:"تلك المشروعات المملوكة للأجانب سواء كانت الملكية كاملة أم كانت بالاشتراك بنسبة كبيرة مع رأس المال الوطني بما يكفل لها السيطرة على إدارة المشروع[1].

وهذا التعريف لا يفرق بين الاستثمارات المباشرة التي تتم بواسطة الأفراد أو الشركات وبين الاستثمارات غير المباشرة التي تتم عن طريق الإكتتاب في أسهم وسندات.

ومعيار التفرقة بينهما هو أن في الأول يكون المستثمر الأجنبي يملك المشروع أو غالبيته ويتولى إدارته والسيطرة عليه، بينما في الثاني فإن حصته في المشروع لا تخوله حق الإدارة والسيطرة.

2-التعريف القانوني:

هو رأس مال نقدي أو عيني، مادي أو معنوي (كالمعرفة الفنية والتكنولوجية والتصاميم الصناعية) وافد من الخارج، مملوك لأفراد أو مؤسسات عربية أو أجنبية، للمساهمة في النشاط التجاري والاقتصادي

وأخيرا يأتي تقرير الأمم المتحدة للتجارة والتنمية(UNCTAD 2001) الذي يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه الاستثمار الذي يشمل علاقة طويلة الأجل، ويعكس مصلحة مستديمة ورقابة بواسطة مستثمر في مشروع مقيم في اقتصاد ينتمي لدولة غير دولة المستثمر الأصلية، ويتم القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة الأفراد بالإضافة إلى منشآت الأعمال. وطبقا لهذا التعريف، تشمل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر رأس المال الذي يتم توفيره(سواء مباشرة أو من خلال مشروعات أخرى مرتبطة) بواسطة مستثمر أجنبي مباشر إلى مشروع استثمار أجنبي مباشر، أو رأس المال المستلم من مشروع استثمار أجنبي مباشر بواسطة مستثمر أجنبي مباشر، ويتضمن الاستثمار الأجنبي المباشر ثلاثة عناصر رئيسية هي: المشاركة في رأس المال، وإعادة استثمار الأرباح، والقروض بين الشركات الشركة الأم والشركات التابعة لها)[2].

وقد أوردت الدكتورة أميرة حسب الله محمد تعريفا له بأنه: حصة ثابتة للمستثمر المقيم في اقتصاد ما في مشروع مقام في اقتصاد آخر، ووفقا للمعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي يكون الاستثمار مباشرا حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10بالمائة أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال، ومن عدد الأصوات فيها، وتكون هذه الحصة كافية عادة لإعطاء المستثمر رأيا في إدارة المؤسسة[3].

---

[1] محمد عبد العزيز عبد الله عباد ، الإستثمار الأجنبي المباشر، دار النفائس للنشر و التوزيع، الأردن،2005،ص:17

[2]. - المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مؤتمر التمويل والاستثمار، مؤتمر شرم الشيخ (مصر) 2004، ص: 56.

3. أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، الدار الجامعية، مصر، 2004-2005،ص:19.

هذا ويميز الاقتصاديون بين الاستثمارات المباشرة والاستثمارات في المحافظ المالية، ففي حين يعني الاستثمار المباشر الأجنبي في القطاع الصناعي، يقصد بالاستثمار في المحافظ المالية الاستثمار في أسواق المال، أي في الأسهم والسندات والأوراق المالية الأخرى.[1]

وقد يقصد به البعض "الحصول على عوائد مجزية(revenu substantiel) إذا ثبت لصاحبه الحق في إعادة تصديره مع عوائده إلى الخارج"[2]

وفي هذا التعريف يرتبط الاستثمار الأجنبي المباشر ارتباطا وثيقا بانتقال رأس المال بين الدول، إلا أنه ينبغي أن نفرق بين فكرة انتقال رأس المال بين دولة وأخرى بصفة عامة والذي قد يشمل على التبرعات، التعويضات، والإعانات دون تحقيق عوائد من ورائها وبين الاستثمار الأجنبي المباشر الذي هو انتقال لرأس المال بين الدول إلا أنه يكون بغرض الحصول على عوائد مجزية.

فرع (02): أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر[3]:

يختلف باختلاف البنى الاقتصادية والاجتماعية والنظم السياسية المطبقة في الدول المستقبلة لهذه الاستثمارات والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها من ورائها.

أولا: الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك:

هو المشروع الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين والمشاركة هنا تشمل رأس المال والإدارة والخبرة وبراءة الاختراع أو العلامة التجارية ولا تقتصر على رأس المال فقط.

ولهذا النوع من الاستثمار مزايا وعيوب سواء بالنسبة للدول المضيفة (المستقبلة) أو بالنسبة للمستثمر الأجنبي.

1- بالنسبة للدول المضيفة:

أ- مزايا الاستثمار المشترك:

- يساهم في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية والتنمية التكنولوجية وخلق فرص عمل جديدة وتحسين ميزان المدفوعات (التصدير أكبر من الاستيراد)؛
- تنمية قدرات المسيرين الوطنيين وخلق علاقات تكامل اقتصادية مع النشاطات الاقتصادية والخدمية المختلفة بالدول المضيفة؛
- الإدارة المشتركة للمشروع تساهم في توجيه سياسة الاستثمار إلى خدمة المصالح الوطنية، كوضع حد أقصى للإنتاج البترولي لا تسمح بتجاوزه حتى يبقى الاحتياط النفطي لعدد أكبر من السنوات؛

1-كارل يورك تسين ترجمة عدنان عباس علي مركز الإمارات الدراسات والبحوث الإستراتيجية،الإمارات العربية المتحدة،2006،ط:01،ص:158

2- دريد محمود السامرائي مرجع سبق ذكره،ص:58

[3]- لمزيد من التفصيل : محمد عبد العزيز عبد الله **عباد**، مرجع سبق ذكره، ص ص:36-46.
أنظر أيضا:عبد الحميد الشواربي ، موسوعة الشركات التجارية، منشأة المعارف، مصر،2003،ص ص:988-997.

- تستفيد الدول المضيفة من العائد المرتفع الذي تحققه الاستثمارات الأجنبية بفضل ما توفره من تكنولوجيا متقدمة، وإدارة فنية، وأنظمة تسويق متطورة فضلا عن العلاقات والمصالح في الأسواق الخارجية.

ب- عيوب الاستثمار المشترك:

- تحقيق الأهداف السابقة يتوقف على مدى قدرة الاقتصاد الوطني على توفير القدرات الفنية والإدارية والمالية التي تشارك المستثمر الأجنبي في رسم السياسات الاستثمارية للمشروع؛
- صغر حجم المشاريع المشتركة نظرا لانخفاض قدرات المستثمر الوطني؛

مساهمة هذا النوع من الاستثمارات في توفير العملات الأجنبية، تحسين ميزان المدفوعات، التحديث التكنولوجي، توفير فرص العمل وغيرها تعتبر قليلة مقارنة بمشروعات الاستثمار المملوكة ملكية مطلقة للمستثمر الأجنبي.

2-بالنسبة للمستثمر الأجنبي:

مزايا الاستثمار المشترك:

- زيادة فرص المستثمر الأجنبي بالحصول على موافقة الدولة المضيفة بإقامة مشاريع استثمارية مملوكة بالكامل؛
- يفضل المستثمر الأجنبي هذا النوع من الاستثمار في حالة عدم توافر الموارد البشرية والمعرفة التسويقية الخاصة بسوق البلد المضيف؛
- يساعد هذا الشكل من الاستثمار على سرعة التعرف على طبيعة السوق المضيف وإنشاء قنوات التوزيع؛
- تقليل الأخطار غير التجارية كالتأميم والمصادرة؛
- تذليل المشاكل والصعوبات البيروقراطية أمام الطرف الأجنبي خاصة إذا كان الطرف المشارك هو الحكومة أو إحدى الشخصيات المعنوية العامة؛
- يسهل على الطرف الأجنبي الحصول على القروض المحلية والمواد الأولية؛
- وجود طرف وطني في مشروع الاستثمار المشترك يسهل أمام المستثمر الأجنبي حل المشكلات الخاصة باللغة والعلاقات العمالية.

أ- عيوب الاستثمار المشترك:

- احتمال نشوء تعارض في المصالح بين طرفي الاستثمار المحلي والأجنبي؛
- ارتفاع درجة الخطر التجاري الناشئة عن محاولة الطرف الوطني إقصاء الطرف الأجنبي بعد فترة زمنية معينة؛

- إلزام الطرف الأجنبي بشروط صارمة على التوظيف والتصدير وتحويل الأرباح إلى الخارج خاصة عندما يكون الطرف الوطني ممثلا بالحكومة.

ثانيا: الاستثمارات المملوكة بالكامل للأجنبي:

هذا النوع من الاستثمار يقوم فيه المستثمر الأجنبي أو الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء نشاط إنتاجي أو خدمي بالدولة المضيفة دون مشاركة أي طرف وطني له.

وهذا الشكل من الاستثمار يعتبر الأفضل بالنسبة للمستثمر الأجنبي، أما بالنسبة للدول المضيفة فإنها كثيرا ما تتردد بل تحجم عن قبوله.

ولهذا النوع من الاستثمار أيضا مزايا وعيوب بالنسبة للمستثمر الأجنبي أو الدولة المضيفة على حد سواء.

1- بالنسبة للدولة المضيفة:

أ- مزاياه:

- زيادة حجم تدفقات رأس المال الأجنبي إلى الدول المضيفة؛
- تلبية حاجات المجتمع الوطني من السلع والخدمات مع احتمال وجود فائض للتصدير أو التقليل من الواردات؛
- المساهمة في التحديث التكنولوجي بصورة أفضل من الاستثمارات الأجنبية المشتركة؛
- خلق فرص للعمل سواء في مراحل التأسيس والبناء أو في مراحل التشغيل.

ب- **عيوبه:**

- تخشى الدول المضيفة وخاصة النامية من أخطار الاحتكار والتبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية سلبية على المستوى المحلي والدولي في حالة ظهور أي تعارض مع مصالح المستثمر الأجنبي.

2- **بالنسبة للمستثمر الأجنبي:**

أ- مزاياه:

- يوفر الحرية الكاملة للمستثمر الأجنبي في الإدارة والتحكم في النشاط الإنتاجي وسياسات الأعمال المتعلقة بمختلف أوجه النشاط الوظيفي للاستثمار (إنتاجية، تسويقية، مالية، موارد بشرية...)؛
- تعظيم الأرباح المحصل عليها نتيجة انخفاض تكلفة مدخلات عوامل الإنتاج في الدول النامية؛
- التغلب على القيود التجارية والجمركية التي تفرضها الدول النامية على وارداتها؛
- الحصول على التسهيلات المختلفة والضمانات اللازمة لتنفيذ أنشطتها خاصة ما يتعلق منها بالحصول على المواد الأولية المحلية أو المستوردة، وتسهيل الإجراءات البيروقراطية.

ب- **عيوبه:**

- ضخامة رؤوس الأموال التي يتطلبها تمويل هذا النوع من الاستثمار مقارنة بالاستثمار الأجنبي المشترك؛
- تعرض هذا النوع من الاستثمارات للأخطار غير التجارية كالتأميم والمصادرة والتصفية الجبرية أو التدمير الناجمة عن عدم الاستقرار السياسي أو الاجتماعي أو الحروب الأهلية في الدول المضيفة.

ثالثا: مشاريع أو عمليات التجميع:

تنشأ هذه المشاريع من إبرام اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني (عام أوخاص)يقوم بموجبها الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين (سيارات، أجهزة حاسوب) بهدف تجميعها لتصبح منتجا نهائيا.

وقد يأخذ هذا النوع من الاستثمار شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل ومن ثم فإنه يترتب عليه وجود المزايا والعيوب الخاصة بهذين الشكلين.

رابعا: المشاريع التي تملكها الشركات المتعددة الجنسيات، وهذه المشاريع تكون كبيرة في حجمها وأعمالها ونشاطها مثل شركات الكمبيوتر العلمية.

خامسا: بيع بعض الشركات الأجنبية اسمها وخبرتها ومواصفاتها إلى أحد الشركات الوطنية (حق الامتياز) مقابل دفع الشركات الوطنية نسبة معينة من الأرباح أو العمولة للشركات الأجنبية[1].

فرع(03): دوافع الاستثمار الأجنبي:

إن مناخ الاستثمار المتمثل في الأوضاع الاقتصادية والقانونية والسياسية المكونة للبنية التي تتم فيها عملية الاستثمار يعتبر العامل الأساسي في الإقبال على الاستثمار في دولة معينة أو الانصراف عنها.

1- العوامل الاقتصادية:

كثيرة ومختلفة نذكر منها:

- طبيعة النشاط الاقتصادي والتجاري؛
- السعي إلى زيادة عوائد المشروع حيث يتجه الاستثمار إلى البلد الذي تنخفض به تكاليف الإنتاج (المواد الأولية واليد العاملة)؛
- الرغبة في النمو والتوسع والحصول على أكبر قدر ممكن من الأسواق، والتخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق واحدة؛
- محاولة الدول النامية احتواء المعرفة الفنية والعلمية من خلال مشاركة من يملك أسرار التقنية (المستثمر الأجنبي)؛
- محاولة رأس المال الأجنبي تخطي قيود التجارة الخارجية؛

[1]- المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مرجع سبق ذكره،ص:38.
وللمزيد حول أشكال الاستثمارات الأجنبية في العالم الثالث أنظر: الفصل الثالث بكامله لمؤلفه صلاح عباس، العولمة وآثارها في الفكر المالي والنقدي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2006، ص ص:71-142.

- السياسة الاقتصادية للدول المتقدمة التي تشجع على الاستثمار في الخارج؛
- توفر البنية الأساسية المناسبة مثل: الطرقات ووسائل النقل الحديثة بمختلف أنواعها ووجود وسائل اتصالات ذات كفاءة عالية تمكن من سهولة وسرعة الاتصال وتبادل البيانات والمعلومات، وكذلك تزويد المستثمر بالبنية الأساسية من أرض ومبان ومرافق عامة بأسعار تساهم في تخفيض تكاليف إنشاء المشروع وتحقيق معدل عائد مرتفع؛
- وفرة الموارد المالية الطبيعية والبشرية؛
- الموقع الجغرافي للبلد المضيف؛
- السوق المستهدف من حيث الحجم والقدرة الشرائية.

2- العوامل القانونية:

إن المستثمر الأجنبي لن يقدم على الاستثمار خارج حدود دولته إلا إذا توفرت له الحماية القانونية الكافية والتي هي من أهم ما تعنى به تشريعات وقوانين الاستثمار وطنية كانت أم دولية، والتي ينبغي أن تتضمن قواعد تهدف إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي وبشرط أن لا تضر بمصالح الدول المستقطبة له، وأن لا تقتصر هذه القواعد على تحديد المزايا التي يتمتع بها رأس المال الوافد، بل تشمل مختلف جوانبه على إقليم الدولة بدء بطرق استقطابه ومرورا بمعاملته وحمايته(ضمانه) وانتهاءا بتصفيته.

3- العوامل السياسية والاجتماعية:

إن المستثمر الأجنبي لن يخاطر بنقل رأسماله أو خبرته إلى دولة ما إلا إذا اطمأن إلى استقرار الأوضاع الاجتماعية والسياسية فيها، فكلما كان الواقع السياسي مستقرا كلما كانت فرص الاستثمار وانتقال رؤوس الأموال بين الدول كبيرة ويسيرة، لذلك فإن الانفراج السياسي الذي عرفته دول الشرق والغرب إثر اتفاقيات الحد من الأسلحة الذرية والنووية عام 1957 أدى بصورة لا ترق إلى الشك إلى زيادة الاستثمار التجاري بين شتى الدول دونما تمييز.

أما العوامل الاجتماعية فتنعكس بما لدى جمهور المستهلكين في بلد ما من تفضيل للمنتج الوطني على غيره، أو على العكس يفضل المنتج الأجنبي نظرا لما يتميز به من جودة وسعر، فيكون لذلك دور في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية.

ومن العوامل المشجعة للاستثمار الأجنبي تضيف الطالبة: طالبي سميرة[1] بأنه يجب التفاوض مع المستثمرين الأجانب فيما يخص شروط الدخول المناسبة تجنبا لاعتماد مشاريع منافسة للإنتاج الوطني حماية له خلال المرحلة الانتقالية، فيتم تحديد مجال نشاطات الاستثمار الأجنبي، وإنشاء مناطق حرة للتبادل، على أن تخصص النشاطات الإستراتيجية للمؤسسات الوطنية.

[1]- طالبي سميرة، واقع الاقتصاد الجزائري وعلاقته بصندوق النقد الدولي، رسالة ماجيستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، كلية العلوم السياسية والإعلام، جامعة الجزائر، 2002، ص ص:53،52.

ومن أجل جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، وجب تقديم تسهيلات متعلقة بتخفيضات جبائية والحد من العقبات الجمركية، عن طريق وضع نظام التعريفة الجمركية، ولابد أن تكون القوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر واضحة ومفهومة من طرف المستثمرين، وتركيز العمليات التي تسمح بالحصول على رخصة الاعتماد فيما يسمى بالشباك الوحيد.

وبما أن الاستثمار الأجنبي المباشر عملية طويلة الأجل فإنها معرضة إلى مخاطر سياسية متعلقة بنزع الملكية ونشوب الحروب والثورات الداخلية وإصدار قوانين جديدة لمراقبة الصرف، مما استوجب وضع تشريعات تحمي المستثمرين من نزع الملكية عن طريق إمضاء اتفاقية ثنائية بين الدول المستثمرة ودول الاستقبال. وسمحت هذه الاتفاقيات بتقديم التشجيعات المناسبة وتطوير الاستثمار المباشر.

وفي هذا الإطار قامت الجزائر بإمضاء اتفاقيات مع العديد من الدول من أجل ضمان الاستثمار المباشر من مخاطر نزع الملكية، ويتطلب نجاح اللجوء إلى الاستثمار الأجنبي المباشر وتطوره بصفة مستمرة ما يلي:

- إمكانية مشاركة رأس المال الأجنبي مع شخصية معنوية عمومية أو خاصة، والاستثمار في كل القطاعات ما عدا الاستراتيجية منها والتي تخصص للمؤسسات الوطنية.
- تطهير الوضعية المالية للمؤسسات العمومية ووضع ميزانيات صحيحة وسليمة لها قبل فتحها للشراكة الأجنبية.
- استجابة الاستثمار الأجنبي إلى بعض الشروط المتعلقة بتوازنات الصرف وخلق مناصب شغل جديدة، وتكوين العمال الجزائريين وتحويل التكنولوجية.

فرع(04): العوامل التي تحد من تدفق الاستثمار الأجنبي:

لخصها الدكتور أحمد باشي في إحدى مقالاته كما يلي:[1]

- عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي؛
- عدم وضوح واستقرار قوانين الاستثمار وعدم توفر محيط تشريعي مستقر يجلب الاستثمارات؛
- انتشار الروتين والبيروقراطية في الإدارة خاصة البنكية منها؛
- تدهور وعدم ثبات سعر صرف العملة الوطنية؛
- القيود المفروضة على تملك الأراضي والعقارات، وكذا تحويل الأرباح؛
- عدم شفافية المنظومة الجمركية والضريبية وتفشي ظاهرة الغش والتهرب والمحسوبية؛
- محدودية السوق الجزائرية وعدم توفر سوق مالي منظور إلى جانب عدم توفر بنك معلومات مالية؛
- تبعية جهاز الإنتاج فيما يخص التمويل بالمدخلات عن طريق الاستيراد ومرونة الإنتاج مقارنة بالواردات مرتفعة وتقدر بـ:1.9 أي لزيادة الإنتاج بوحدة واحدة يجب زيادة الاستيراد بـ : 1.9 وحدة؛

[1]- أحمد باشي، الآثار المحتملة لاتفاق الشراكة الأوربية على الاقتصاد الجزائري، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد:10،2004، ص:29.

يضاف إلى هذ ه العوامل اللاأمن ،إنتشار الفساد ،قلة الخبرات، ضعف القدرة الشرائية...وغيرها

فرع(05): آثار الاستثمار الأجنبي المباشر[1]:

للاستثمار الأجنبي المباشر آثارا متوقعة على كثير من المتغيرات الاقتصادية وهي:

1- على مستوى المديونية: يعتبر الاستثمار الأجنبي شكلا بديلا للمديونية، إذ لا يترتب عليه أي التزامات على عاتق الدولة، وباعتبار أن الدول النامية تشكو من مصاعب تسيير الديون الخارجية، فهي تعمل على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛

2- على مستوى العمل: يعتبر التشغيل أحد الأهداف الأساسية للسياسات الاقتصادية، وينظر إلى الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه وسيلة لخلق مناصب العمل ،إلا أن العلاقة بين الإستثمارالأجنبي المباشروالعمالة تتسم بالتعقيد، خاصة وأن تحليل هذه العلاقة يفتقر إلى الأسس النظرية، فلقد تضاعف مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي ما بين 1985-1992 ثلاث مرات، إلا أن مناصب العمل التي وفرتها الشركات متعددة الجنسيات لم ترتفع في الفترة إلا بـ 12بالمائة، وتتوقف قدرة الاستثمار الأجنبي المباشر على إحداث أثر إيجابي على العمل على مضمون هذا الاستثمار، ففي حالة إحداث وحدات إنتاج جديدة يكون خلق مناصب العمل أكبر من حالة اقتناء أو الاندماج في مؤسسة قائمة؛

3- التحويل التكنولوجي: يتوقف هذا الأثر على قدرة البلد المضيف على التعلم من خلال احتكاك الشركات المحلية بالشركات الأجنبية الموردة للتكنولوجية الجديدة والعالية، خاصة إذا إستتبع ذلك مساعدة تقنية وتكوينا للعمال المحليين، كما أن المنافسة التي تمارسها الشركات الأجنبية على الشركات المحلية تدفع بها إلى إدخال التكنولوجيات الحديثة لضمان البقاء والاستمرار؛

4- التجارة الخارجية: هناك دراسات عديدة[2] تبين أن الاستثمار الأجنبي المباشر يدعم المبادلات الدولية عندما يتم في صناعات يتمتع فيها البلد المضيف بميزة نسبية مقارنة ببلد المنشأ مثل الصناعات كثيفة العمل بالنسبة للدول النامية، " وفي دراسة لبرينتون(1998) أكد فيها على علاقة التكامل بين كل من التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر ولا يمكن أن يكون أحدهما بديلا للآخر"[3].

فرع(06): الاستثمار في محفظة الأوراق المالية[4]:

هوأحد أهم أشكال استثمار الأموال، ويتمثل في شراء وبيع الأوراق المالية : الأسهم والسندات، وغيرها من الأدوات والمشتقات المالية، وهذا النوع من الاستثمار تقل فيه غالبا السيطرة الأجنبية مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر وهذا راجع لسببين:

---

[1]- عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، 2005، ص ص:252-254.

[2]- من بين هذه الدراسات، اقتراب KOJIMA.

[3]- رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، المكتبة العصرية، مصر، 2007، ص:75،

[4]- فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص: 113 بتصرف.

- الأول: نشاط المشاريع واستمراريتها لا تتأثر باستمرار أو عدم استمرار هذا النوع من التمويل الذي يتم عن طريق اقتناء الأسهم والسندات التي تصدرها المشروعات الجديدة والقائمة، إلا إذا كان هذا الاقتناء وبالذات للأسهم يتم بنسبة كبيرة بحيث يمكن صاحبها من السيطرة على إدارة المشروع، وهذا لا يتم في الغالب لمعظم المشاريع، وبالذات التي تتخذ شكل شركات مساهمة، خاصة وأن التشريعات في بعض الدول تحدد مدى المساهمة هذه، وبالشكل الذي لا يتيح للجهات الأجنبية مثل هذه السيطرة.
- الثاني: سيولة هذا الشكل من أشكال الاستثمار حيث يستطيع المستثمر أن يسترد الأموال التي استثمرها من خلاله عند حاجته للسيولة النقدية ببيع ما تم اقتناؤه من أسهم وسندات وأدوات مالية أخرى في السوق المالية والنقدية.

فرع (07):أهمية الاستثمار في محفظة الأوراق المالية:

تبرز أهمية هذا النوع من الاستثمار في:

- دعم ومساندة تحقق الاستثمار العيني بشكل خاص في الدول النامية التي تعاني من نقص الموارد التمويلية لديها، واللازمة لإقامة المشروعات الجديدة وتوسيع المشروعات القائمة؛
- إقامة المشروعات بحجومات كبيرة والتي تتوفر لها القدرات الإدارية والتنظيمية، والمهارات التي تتيح لها استخدام قدرات تكنولوجية متطورة حتى تستطيع العمل والاستمرار في السوق؛
- توفير قدرات مالية كبيرة تعجز في الغالب الموارد المالية الذاتية للدول النامية عن توفيرها بسبب انخفاض حجم الدخول القومية والدخول الفردية في هذه الدول؛
- تعمل على تغطية العجز في التمويل الذي تعاني منه الدول النامية بسبب عدم توفر المؤسسات التمويلية القادرة على توفير مثل هذا التمويل وبالذات المؤسسات المتخصصة بتمويل الاستثمار، والمصارف التجارية التي لا تتجه بدرجة كافية نحو توفير التمويل اللازم للاستثمار العيني، بتركيزها على التمويل قصير الأجل والنشاطات التجارية؛

وتجدر الملاحظة هنا إلى أن الاستثمار المالي في محفظة الأوراق المالية لم يسهم بالدور المهم والمطلوب الذي يمكن أن يؤديه في توفير التمويل اللازم للاستثمار العيني في الدول النامية، نتيجة قصور الأسواق المالية والنقدية في معظم هذه الدول عن أداء هذا الدور المهم، وهذا راجع لضعف الجهات التي تسهم في توفير الطلب على الأوراق المالية التي تعرض فيها، مما يجعل هذه الأسواق في الغالب تابعة للأسواق المتطورة في الدول المتقدمة، إضافة إلى أن الاستثمار المالي قد انفصل بدرجة كبيرة عن الاستثمار العيني في اقتصاد العولمة ولم يعد الارتباط بينهما بذات القوة التي كان عليها من قبل[1].

[1]- فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص: 114.

الفرع(08): الاستثمار الأجنبي والاستثمار في محفظة الأوراق المالية:

هناك فروقات جوهرية بينهما، ففي الاستثمار الأجنبي المباشر يمارس المستثمرون السيطرة على إدارة المشروع بينما في استثمار المحفظة يوفر المستثمرون رأس المال ولا يتدخلون في أمور الإدارة.

عادة يكون استثمار محفظة الأوراق المالية قصير المدى، يمتد من عدة أسابيع إلى سنتين وباستطاعة هذه الاستثمارات أن تخرج من البلد بنفس سرعة دخولها إليه، لأنه من السهل على مستثمري المحفظة أن يصفوا استثماراتهم ببيع الأسهم، لأجل ذلك، يعرف هذا الفيض المالي بفيض" الأموال سريعة التنقل" من ناحية ثانية، يعتمد الاستثمار الأجنبي المباشر على الاستثمارات طويلة المدى لأنها تتضمن رساميل لا تسهل تصفيتها بسرعة كالمعدات والمصانع وغيرها، وإلا تصبح التكاليف غير المتكررة[1] مرتفعة جدا.

إن ما يحفز مستثمري محفظة الأوراق المالية هو العائدات المالية لاستثماراتهم عبر الزيادة في قيمة رأس المال وأرباح الأسهم، لذلك فهم يعلقون أهمية كبيرة على معايير عالية في كشف المعلومات وسهولة في إعادة رأس المال إلى الوطن.

من ناحية أخرى يهتم مستثمرو الاستثمار الخارجي المباشر بحجم ونمو السوق وتكاليف اليد العاملة وعوامل الإنتاج الأخرى والبنى التحتية، وهؤلاء المستثمرون لا يعلقون أهمية كبيرة على معايير عالية لكشف المعلومات وسهولة إعادة رأس المال إلى الوطن.

كما يلاحظ أيضا بأن تدفق استثمارات محفظة الأوراق المالية هو أكثر تقلبا من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة خاصة في الدول ذات الاقتصاديات الناشئة مثل: جنوب أفريقا، تركيا، تايلاند، فنزويلا وماليزيا[2].

خلاصة الفصل (01):

إن العولمة الاقتصادية لا تشير إلى مفهوم مجرد بذاته وإنما إلى مجموعة من السياسات والإجراءات العملية التي تؤثر في كافة المجالات ومنها المجال الاقتصادي لذا كان ينبغي علينا في الفصل الأول هذا إلى ذكر مختلف التعريفات لهذه الظاهرة سواء من وجهة نظر مؤيديها أو من وجهة نظر منتقديها، كما تطرقنا إلى بعض المفاهيم القريبة منها كالتدويل، العالمية، الأمركة، الأقلمة والكونية وبعدها تناولنا خصائصها ومظاهرها للوقوف على أبعاد هذه الظاهرة ولو نسبيا، وذلك راجع لكونها صعبة التشخيص، ولا يمكن تحديد معالمها بدقة، بعد ذلك استعرضنا أنواع العولمة الاقتصادية وركزنا على العولمة المالية وعولمة الاستثمار لأهميتها الكبرى في المجال الاقتصادي.

[1]- يقصد بالتكاليف غير المتكررة مصاريف إقامة (إنشاء) المشاريع ومصاريف تصفيتها.
[2]- سنغ كڤالجيت، عولمة المال، المؤسسة الوطنية للاتصال والنشر والإشهار، الجزائر، 2001، الطبعة الأولى، ص ص:40-41.

الفصل الثاني: منظمات العولمة الاقتصادية وأدواتها.

تمهيد:

ظهر العديد من التكتلات الاقتصادية ذات التأثير القوي في فرض اتجاهات العولمة مثل النافتا والاتحاد الأوروبي وغيرها إلا أن تأثيرها يبقى محدودا إذا ما قورنت بمنظمات العولمة الأساسية في مجالات النقد والمال والتجارة (صندوق النقد الدولي، والبنك العالمي، ومنظمة التجارة العالمية)، والتي لها ارتباط وثيق بباقي جوانب النشاط الاقتصادي، وهي التي أسهمت بشكل مباشر في تحقق العولمة الاقتصادية، وهي ذات طبيعة عالمية تشارك فيها جل دول العالم، وسندرسها في ثلاثة مباحث وهي:

المبحث الأول: اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية.

المبحث الثاني: صندوق النقد الدولي والبنك العالمي.

المبحث الثالث: الشركات المتعددة الجنسيات.

المبحث (01): اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية.

تمهيد:

لقد استطاعت الأمم المتحدة والمنظمات التابعة لها أن تهيئ الفكر الإنساني الحديث لتقبل فكرة الحكومة العالمية، واستطاعت منظمات العولمة بناء الروابط ومد الجسور بين مختلف دول العالم لتشكل سوقا واحدة متسعة، كما لا يمكن هنا إنكار دور الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة"الجات GATT" في إحداث التوازن بين تدفق التجارة الدولية من جهة، وحماية المنتجات المحلية من جهة أخرى الأمر الذي أدى إلى إيجاد مناخ ملائم لنمو الاقتصاد العالمي، إلى أن حلت المنظمة العالمية للتجارة محل الجات.

المطلب (01): نشأة اتفاقية الجاتGATT وجولاتها[1]:

الفرع (01): نشأة اتفاقية الجات:

تم توقيع الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة" الجات" من قبل 23 دولة في 30 أكتوبر 1947 على أن يبدأ سريانها [2] في الفاتح من جانفي 1948. وقد اقتصر هدف هذه الاتفاقية على تحرير التجارة الدولية عن طريق إزالة القيود التي ترد عليها سواء كانت جمركية أو كمية، على أساس المزايا المتبادلة بما يكفل تحقيق التوازن بين حجم التجارة الدولية من جهة، وحماية المنتجات المحلية من جهة أخرى.

[1] - محمد علي إبراهيم ، الجات، الدار الجامعية ، مصر، 2003، ص: ك مقدمة الكتاب.

[2]- أورد الدكتور حسين عمر في كتابه الموسوعة الاقتصادية أن أربعون من حكومات الدول هي التي كانت الأطراف المتعاقدة في المعاهدة عند بدأ سريانها، الطبعة الرابعة 1992 ص11.

الفرع (02): جولات الجات من جنيف إلى الأورغواي:

إنتهجت الجات المفاوضات التجارية كسبيل لتحرير التجارة الدولية ونتيجة لذلك انعقد في إطار مؤتمرات الجات 8 جولات من المفاوضات منذ نشأتها في عام 1947 إلى أن تحولت إلى منظمة التجارة العالمية مع بداية عام 1995 ،ويمكن تلخيصها وفقا للجدول التالي:

جدول رقم (01) يلخص جولات(GATT) وأمكنة حدوثها ومواضيعها، وعدد المشاركين فيها:

تاريخ الجولة	اسم الجولة نسبة لمكان الاجتماع	موضوع الجولة أسا سا	عدد البلدان المشاركة
1947	جولة جنيف	- التخفيضات الجمركية	22
1949	جولة أنسي فرنسا	- التخفيضات الجمركية	12
1951	جولة توركواي إنجلترا	- التخفيضات الجمركية	28
1956	جولة جنيف	- التخفيضات الجمركية	26
1961-1960	جولة دايتون جنيف	- التخفيضات الجمركية	26
1967-1964	جولة كيندي جنيف	- التخفيضات الجمركية ومكافحة الإغراق	62
1979-1972	جولة طوكيو- جنيف	- التخفيضات الجمركية - التنازلات الجمركية فيما بين الدول الأعضاء - التوصل إلى عدد من الاتفاقيات لوضع أسس جديدة للتجارة الدولية في بعض الحالات أو تفسير وتوضيح أحكام الجات في حالات أخرى.	102
1993-1986	جولة الأورغواي- جنيف	- التخفيضات الجمركية - التنازلات الجمركية فيما بين الدول الأعضاء - ربط الرسوم الجمركية على الواردات كهدف أساسي للمفاوضات بعد أن حققت الجولات السابقة معدلات كبيرة للتخفيضات الجمركية. - إزالة القيود والعوائق غير الجمركية على الواردات. - مراجعة الاتفاقيات التي أسفرت عنها جولة طوكيو بهدف تحقيق المزيد من الوضوح والتفسير. - إدماج تجارة المنسوجات والملابس في أحكام وقواعد الجات التي تقوم على أساس حرية التجارة. - إزالة التشوهات في تجارة السلع الزراعية بعد أن اقتصر الأمر في الجولات السابقة على مجرد تخفيض طفيف للرسوم الجمركية على السلع الزراعية. - إدراج موضوعات جديدة لم يسبق التفاوض عليها في إطار الجات هي: - تجارة الخدمات - الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية – إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة - اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية.	123

المصدر: عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومة الجزائر، الطبعة الأولى 2007 ص 231.

الفرع (03): مبادئ اتفاقية الجات[1] :

انطلقت الجات من جملة مبادئ وضعت لتنفيذها آليات عمل تمثلت بمجموعة من الاتفاقيات التي أشرنا لها آنفا. وهذه المبادئ والقواعد ليست ملزمة للدول الأعضاء، بل كانت تطلب التعهد بالعمل من أجل حرية التجارة، وذلك بإزالة الحواجز الجمركية، وفتح الأسواق بعد التفاوض مع أطراف متعاقدة والاتفاق معها على تبادل التخفيضات والتنازلات، وهكذا يتحقق الالتزام بالمبادئ العشرة تدريجيا والتي يمكن إيجازها بما يلي:

1- الالتزام بالتعريفة الجمركية باعتباره الوسيلة الوحيدة للحماية؛
2- التعهد بعدم التمييز في استخدام التعريفة أو غيرها من العقود؛
3- التعهد بالتخلي عن الحماية وتحرير التجارة الدولية على المدى الطويل؛
4- الالتزام بتعميم المعاملة الممنوحة للدول الأكثر رعاية؛
5- الالتزام بمبدأ المعاملة القومية؛
6- التعهد بتجنب سياسة الإغراق[2]ح
7- التعهد بتجنب دعم الصادرات؛
8- اللجوء إلى إجراءات وقائية في حالة الطوارئ؛
9- التقيد الكمي للتجارة في حالة وقوع أزمة في ميزان المدفوعات؛
10- المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلا للدول النامية؛
11- وضع إطار قانوني لتنظيم العلاقات التجارية بين الأطراف المتعاقدة لتحقيق عملية تحرير التجارة وفض النزاعات بين الأطراف[3].

الفرع (04): أهداف اتفاقية الجات[4]:

على ضوء اتفاقيات الجات ومبادئها يمكن حصر أهدافها العامة فيما يلي:

1- رفع مستوى معيشة الدول الأعضاء؛
2- توفير فرص عمل جديدة؛
3- تنشيط حركة التجارة العالمية؛
4- زيادة الدخل القومي؛
5- استغلال الموارد الطبيعية بصورة مثلى؛

[1]- عبد الفتاح مراد، مرجع سابق، ص 576.
[2] - الإغراق يعني تصدير المنتجات بأسعار تقل عن السعر الطبيعي لهذه المنتجات محليا(في الأسواق المحلية).
[3] - سهيل حسين الفتلاوي، المنظمات الدولية ، دار الفكر العربي، لبنان، 2004، ص:222.
[4] - عبد الفتاح مراد، مرجع سابق، ص:577.

6- تشجيع الاستثمارات الدولية؛

7- تسهيل نقل البضائع والمواد الأولية بين الأسواق المنتجة والمستوردة؛

8- تقليص الحواجز الجمركية أمام انتقال البضائع بين دول العالم؛

9- اعتماد المفاوضات وسيلة لحل المشكلات بين الدول.

المطلب (02): منظمة التجارة العالمية

الفرع (01): نشأة منظمة التجارة العالمية:

" طرحت فكرة إنشائها لأول مرة في عام 1948، عندما دعت الولايات المتحدة إلى إجراء مفاوضات تجارية دولية تهدف إلى تحرير التجارة العالمية من القيود المفروضة عليها، وأصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة بناء على المقترح الأمريكي، توصية بعقد مؤتمر دولي للتجارة والتوظيف في لندن في عام 1946، وتم عقد المؤتمر بالفعل، واستكمل أعماله في جنيف في عام 1947، ثم اختتامها في هافانا في عام 1948، وصدر عن الاجتماع وثيقة عرفت باسم ميثاق هافانا، تهدف إلى وضع أسس التوصل لاتفاقية للتجارة الدولية، والعمل على إنشاء منظمة التجارة العالمية، وهي المنظمة التي لم تر النور وقتئذ نظرا لتحفظ الولايات المتحدة وامتناعها عن التصديق على هذا الشق من وثيقة هافانا"[1]

الفرع (02): تأسيس منظمة العالمية للتجارة :

لقد تمخضت المنظمة العالمية للتجارة عن المفاوضات المتعددة الأطراف خلال جولة الأورغواي، والاتفاق التأسيسي لهذه المنظمة تم التوقيع عليه في قمة مراكش بالمغرب بتاريخ 15 أفريل 1994، ودخل الاتفاق حيز التنفيذ يوم الفاتح جانفي 1995.والاتفاق المؤسس للمنظمة العالمية للتجارة هو اتفاق (إضافي) تكميلي، وهو اتفاق أرسى قواعد نظام متعدد الأطراف دائم لتعزيز الاتفاقيات السابقة (GATT) ، وكذا المجهودات الرامية لتحرير التجارة العالمية. زيادة على تبني كل النتائج المتوصل إليها خلال جولة أورغواي ، وإن تأسيس هذه المنظمة لا يرمي إلى إحداث تغييرات عميقة لمبادئ الجات، وإنما استحداث هيكلة جديدة، فمن التغيرات الجديدة اضمحلال مصطلح " أطراف متعاقدة"" partie contractantes" لتصبح التسمية " الأعضاء" في المنظمة، كما جاءت هذه الهيكلة الجديدة ببعض التعديلات خاصة فيما يتعلق بقواعد تسوية المنازعات التجارية. فبعد نصف قرن من إنشاء كبريات المنظمات المالية والنقدية، أي صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، جاء دور التجارة لتشهد ميلاد منظمة لديها كل الصلاحية لإدارة التجارة العالمية، لتكتمل الثلاثية التي يؤشر في إرسائها منذ سنة 1944، من خلال مؤتمر بريتن وودز " " Bretton woods"[2]. ووفقا للاتفاق التأسيسي للمنظمة، فإن هذه الأخيرة مدعوة للتعاون مع البنك العالمي وصندوق النقد الدولي بهدف جعل العلاقات الاقتصادية أكثر انسجاما وتناسقا [2].

[1] - أسامة المجدوب، مرجع سابق، 2001، ص: 34.

[2] - فاروق العربي، عولمة المبادلات مسار وآثار، دار الكتاب العربي، الجزائر، 2006، ص ص : 31-32.

الفرع (03): مضمون اتفاقية التجارة العالمية [1] :

تتضمن اتفاقية منظمة التجارة العالمية عددا من الاتفاقيات الفرعية لتغطية كافة المجالات السلعية والخدمية، تمثلت الاتفاقية الأولى في تأسيس منظمة التجارة متعددة الأطراف ،وتهدف إلى إيجاد إطار مؤسسي واحد يشمل اتفاقية " الجات" ،وبالنسبة للهيكل التنظيمي للمنظمة فقد نصت الاتفاقية على عقد اجتماع وزاري مرة كل عامين على الأقل وتضمنت تشكيل مجلس أعلى للإشراف على تنفيذ الاتفاقيات.

كما يقوم المجلس بدور جهاز لتسوية المنازعات ،ومراجعة السياسات التجارية ،ويتولى المجلس تأسيس أجهزة مساعدة كمجلس السلع والخدمات والملكية الفكرية. ونصت الاتفاقية على خضوع الدول الأعضاء في المنظمة لكافة نتائج دورة الأورغواي بدون أية استثناءات.

وتتضمن الاتفاقية الالتزامات الواجبة على الدول الأعضاء مراعاتها في مجال دخول الأسواق والدعم المحلي ودعم الصادرات واتفاقية الإجراءات الصحية والمقاييس الخاصة بالدول الأقل نموا، والدول المصنعة كمستورد صافي للغذاء، وبالنسبة لدخول الأسواق فقد حلت التعريفة الجمركية محل كافة القيود غير الجمركية بحيث تقدم المستوى من الحماية، وبالنسبة للدول الصناعية يتم تخفيض الجمارك بنسبة 36 بالمائة على مدى 6 سنوات وبمعدل 24 بالمائة للدول النامية على مدى 10 سنوات، وفيما يختص بالدول الأقل نموا ليس هناك ما يلزمها لتخفيض الجمارك، وتقضي الاتفاقية بتخفيض قيمة الدعم المباشر للصادرات بنسبة 36بالمائة خلال فترة 6 سنوات وبالنسبة للدول النامية 24بالمائة على مدى 10 سنوات.

وحظرت الاتفاقية على الدول الأعضاء أي إجراء يتعارض مع الحد من حرية التبادل التجاري وإلغاء أية قيود مفروضة خلال عامين على الدول الصناعية وخمس سنوات للدول النامية وسبع سنوات للدول الأقل نموا، وتضمنت اتفاقية " مكافحة الإغراق" التي توفر مزيدا من الدقة في كيفية تحديد المنافسة الإغراقية، حيث وضعت المعايير الواجب اعتمادها لتحديد الضرر الناجم عنها بالنسبة للصناعات الوطنية في البلد المستورد بجانب وضع إجراءات خاصة بإثبات وقوع الضرر وإجراءات مكافحة الإغراق.

ونصت الاتفاقية على إنهاء أي قضية إغراق إذا ثبت هامش تخفيض سعر السلعة المصدرة يقل عن 2 بالمائة من سعر التصدير، أو إذا كان حجم واردات الدولة المتضررة من السلعة موضع الخلاف يقل عن 3 بالمائة من إجمالي وارداتها منها، وفي كافة الأحوال يجب إنهاء إجراءات مكافحة الإغراق بعد خمس سنوات من تطبيقها.

وتضمنت اتفاقية " التعريفة الجمركية" تقييم التعريفة الجمركية ،وتعطي إدارات الجمارك الحق بطلب أية معلومات إضافية من المستوردين في حال الشك بسلامة قيمة السلع المستوردة المقدمة من قبلهم.

وتضمنت اتفاقية " التدقيق ما قبل الشحن" واجبات ومهام وكالات وشركات التدقيق وكذلك واجبات المصدرين، واستحداث آليات خاصة للمتابعة وحل المشاكل بين المصدر ووكالة التحقيق.

[1] - عبد الفتاح مراد، موسوعة مصطلحات العولمة والأقلمة (إنجليزي- عربي) بدون دار نشر وبدون تاريخ، ص ص: 572-573.

وهناك معاهدة حل قواعد شهادات المنشأ وتتضمن وضع برنامج متكامل للتنفيذ ويكتمل خلال ثلاث سنوات، أي يضم مجموعة من القواعد المتبعة في شهادات المنشأ.

أما اتفاقية " إجراءات ترخيص الاستيراد" فهي تهدف إلى تقليص الإجراءات الإدارية للتراخيص إلى الحد الأدنى من الوقت على أن لا يتجاوز مهلة الرد 60 يوما.

وتضمنت اتفاقية " الدعم والتعويض" تقسيم الدعم إلى 3 مجموعات منها الدعم المحظور وهو المتعلق بدعم الصادرات أو السلع المستوردة ،والدعم المشروط ويشترط قبوله عدم حدوث انعكاسات ضارة على مصالح الدول الأعضاء كالأضرار بصناعتها الوطنية، وحددت الاتفاقية المقاييس الواجب اعتمادها لتقدير الضرر الناجم من الدعم أهمها إذا تجاوزت نسبة الدعم 5بالمائةمن قيمة المنتوج ،والنوع الثالث أشكال الدعم التي لا يمكن تصنيفها ضمن النوعين السابقين كالمساعدة أو العون الذي توفره الدول للبحوث والدراسات الصناعية، كما تشترط الاتفاقية إنهاء قضية التعويض إذا ثبت ضآلة ضرورة إنهاء أي قضية إذا كان الدعم يمثل أقل من 2بالمائة من قيمة السلعة بالنسبة لبعض الدول النامية.

وبالنسبة للتعويض تضمنت اتفاقية" التدابير الوقائية" السماح للدول الأعضاء بإتخاذ الإجراءات الوقائية اللازمة لحماية الصناعة المحلية من زيادة غير متوقعة في استيراد سلعة ،وإنهاء كافة الإجراءات خلال ثمان سنوات من بدء تنفيذ الاتفاقية.

وبالنسبة للدول النامية أجازت الاتفاقية مد فترة تطبيق الإجراءات الوقائية لمدة 10 سنوات.أما الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، فهي تضم 3 أجزاء، الأول حول الخدمات المقدمة في دولة المستهلكين من دولة أخرى كالسياحة، ومقدمة من شركة كالخدمات المعدنية والمقاولات والخدمات الاستشارية، والثاني حول أنظمة قيام كل دولة عضوا فورا وبدون شروط بتوفير المعاملة الخاصة بالدولة الأولى بالرعاية لكافة موردي الخدمات من كافة الدول الأعضاء.

تتضمن بنود " اتفاقية الملكية الفكرية" الإجراءات التي ينبغي مراعاتها من قبل الدول الأعضاء تجاه كل بند مثل حقوق الطبع والعلامات التجارية ،وعلامات الأنشطة الخدمية والتصميمات الهندسية. ومنحت الاتفاقية فترة انتقالية مدتها عام واحد لتعديل قوانينها ،وخمسة أعوام للدول النامية والدول التي تمر بتجربة تحويل اقتصادياتها من أسلوب التخطيط المركزي إلى اقتصاد السوق ،و11 عاما للدول الأقل نموا، وتتضمن الاتفاقية إجراءات لدراسة المناقصات الحكومية التي ستفتح للمنافسة الدولية.

فرع (04): الاختلافات الرئيسية بين المنظمة العالمية للتجارة والاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية:

المنظمة العالمية للتجارة تميزت بعدة اختلافات عن الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، ويتجلى هذا من خلال العناصر التالية:

1- قواعد الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية كانت تطبق بصورة مؤقتة في حين أن قواعد المنظمة العالمية للتجارة تطبق بصورة شاملة ودائمة؛

2- لم تكن إتفاقية الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية تحتاج لمصادقة المجالس التشريعية للدول الأعضاء في حين أن اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة تنص على وجوب ذلك مما يعطي اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة أساسا قانونيا قويا؛

3- لم يكن للاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية شخصية معنوية، ولم يكن أطرافها دول أعضاء بل فرقاء متعاقدين على أساس أنها مجرد نص قانوني في حين أن الدول المنظمة للمنظمة العالمية للتجارة يطلق عليها أعضاء على أساس أنها منظمة متكاملة لها شخصيتها المعنوية؛

4- تقتصر مفاوضات الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية على التعامل في السلع بينما تغطي مفاوضات المنظمة العالمية للتجارة السلع والخدمات والملكية الفكرية؛

5- نظام تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة هو جهاز دائم يعمل بشكل تلقائي وبصورة أسرع عما كان موجودا في الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية كما توفر اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة سبل التنفيذ الفوري لقرار جهاز تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء؛

6- في المنظمة العالمية للتجارة تم وضع أسس لمقاييس السلع والخدمات يتم تداولها (عرف بنظام جودة المنتجات والخدمات) وهدفه الارتقاء بالجودة وضمان الدفاع عن المستهلك وذلك بعد اعتماد أسس منظمة المعايير الدولية المعروفة باسم إيزو(ISO) [1].

المطلب (03): الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة:

يقصد بالهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة تلك المؤسسات التي تتكون منها المنظمة والتي تضطلع بمسؤولية تحقيق أهداف المنظمة وهي:

فرع (01): المؤتمر الوزاري:

هو الهيئة العليا في المنظمة ، ويتكون من ممثلي الدول الأعضاء فيها، حيث يضطلع بأداء وظائف المنظمة، وإعداد السياسات العامة، وكذا اتخاذ القرارات في شتى المسائل المرتبطة بالاتفاقيات التجارية، ويجتمع المؤتمر الوزاري على الأقل مرة كل سنتين، وهو الذي يعين المدير العام، ويحدد له صلاحياته[2].

[1] - سليم سعداوي، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية ، دار الخلدونية، الجزائر ، 2008، ص ص: 16-17.
[2] - فاروق العربي، مرجع سابق، ص ص:32 ،33.

" يجوز له في ظروف استثنائية (الفقرة 03 من المادة 09 من اتفاقية منظمة التجارة العالمية) أن يقرر الإعفاء من التزام مفروض على أحد الأعضاء بموجب هذا الاتفاق أو أي من اتفاقات التجارة متعددة الأطراف.

- يمكنه تعديل اتفاقية منظمة التجارة العالمية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف.
- قبول الأعضاء الجدد في منظمة التجارة العالمية"[1]

فرع (02): المجلس العام:

عبارة عن هيئة دائمة تتكون من جميع مندوبي الدول الأعضاء، وبإمكان المجلس العام تولي مهام أو صلاحيات المؤتمر الوزاري بين دوراته، كما أنه يضطلع بوظيفة حل المنازعات وكذا مراقبة عمل مجلسي تجارة البضائع وتجارة الخدمات[2]

وهو يختلف عن المؤتمر الوزاري كونه ينعقد في أي وقت يطلب منه، في حين أن المؤتمر الوزاري لا ينعقد إلا مرة واحدة خلال سنتين لأن التمثيل فيه يكون غير دائم.وبالإضافة إلى ما سبق يقوم المجلس العام بالمهام التالية:[3]

- القيام بالأعمال الموكلة إليه بموجب اتفاقية المنظمة؛
- وضع القواعد والإجراءات الخاصة بسير أعماله؛
- إقرار القواعد الخاصة بإجراءات اللجان التي ينشئها المجلس الوزاري؛
- القيام بمسؤولية جهاز مراجعة السياسة التجارية المتعلقة بمراجعة السياسة التجارية؛
- يعتمد الأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية بأغلبية الثلثين على أن تتضمن هذه الأغلبية أكثر من نصف أعضاء المنظمة؛
- يعين رئيس جهاز تسوية المنازعات ويضع القواعد الخاصة بالإجراءات التي يتبعها هذا الجهاز؛
- جهاز مراجعة السياسة التجارية يتكون من أعضاء المجلس جميعا وله أن يعين لنفسه رئيسا وأن يضع قواعد إجراءاته.
- ينشئ المجلس ويشرف على: مجلس شؤون التجارة في السلع، مجلس شؤون التجارة في الخدمات، مجلس الملكية الفكرية، كما ينشئ المجلس العام العديد من اللجان التي تخضع لإشرافه وتقوم بمهام تنفيذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف الخاصة بالتجارة الدولية، وترفع تقاريرها للمدير العام للمنظمة لاتخاذ الإجراءات المناسبة. وتكون العضوية في هذه اللجان مفتوحة للدول الأعضاء جميعا. وهذه اللجان هي:

1- لجنة التجارة والتنمية.

---

[1] - سهيل حسين الفتلاوي، المنظمات الدولية، دار الفكر العربي، لبنان، 2004، ص ص: 244-247.
[2] - فاروق العربي، نفس المرجع، ص ص: 32،33.
[3] - سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص ص: 244-247.

2- لجنة قيود ميزان المدفوعات.

3- لجنة الميزانية والمالية والإدارة [1].

فرع (03): الأمانة العامة:

إذا كان هيكل أية منظمة دولية يتشكل من أجهزة وفروع يدخل في تركيبها أعضاء المنظمة، فإن هذا الهيكل في حاجة إلى أداة لازمة لتشغيلها من الناحية الإدارية بصفة دائمة يومية، أو شبه يومية، وتتمثل في الأمانة العامة والتي تتكون من موظفين دوليين يرأسهم الأمين العام، حيث نصت المادة السادسة من الاتفاق المنشئ للمنظمة العالمية للتجارة، على أن الأمانة العامة فرع رئيسي في المنظمة يديره المدير العام، الذي يعينه المؤتمر الوزاري ويحدد له صلاحياته[2].

ويعين المدير العام موظفي الأمانة ،ويحدد واجباتهم ،ويعتبر جميع العاملين في الأمانة بما فيهم المدير العام موظفين دوليين[3].

" ويتولى المدير العام إدارة المنظمة، تتصف أعماله بصفة دولية بحتة، ويخضع لتوجيهات المنظمة وليس له ولا للموظفين عند قيامهم بواجباتهم أن يتلقوا تعليمات من دولهم أو أية جهة أخرى خارج المنظمة، وعلى الدول الأعضاء أن يحترموا الطابع الدولي للمدير العام ولبقية الموظفين في الأمانة.

أما واجبات المدير العام فهي:

1- تقديم تقديرات ميزانية المنظمة السنوية وبياناتها المالية السنوية إلى لجنة الميزانية والمالية والإدارة؛

2- تعيين أعضاء موظفي الأمانة ويحدد واجباتهم وشروط خدمتهم وفقا للقواعد التي يعتمدها المؤتمر الوزاري؛

3- إشعار الدول بقبول الحكومات بالاتفاقية أو بالانضمام إليها [4] .

فرع (04):المجالس الفرعية التابعة للمجلس الوزاري: وتتمثل في:

1- مجلس التجارة في الخدمات[5]:

الذي يهتم بالقضايا المتعلقة بالتجارة الإلكترونية والمرتبطة بتطبيق شرط:

- التفضيل - الدولة الأولى بالرعاية - الشفافية - المعايير - طرق توريد الخدمات - المنافسة - زيادة مشاركة البلدان النامية - النفاذ إلى الشبكات واستخدامها - المعاملة الوطنية - قضايا التصنيف - حماية الخصوصية والآداب العامة ومنع الغش والاحتيال - الرسوم الجمركية – التزامات النفاذ إلى الأسواق.

2- مجلس التجارة في السلع[6]: وكلف بدراسة ما يلي:

---

[1] -المرجع السا بق ، ص 247.

[2] - فاروق العربي، مرجع سبق ذكره، ص 33.

[3] - سمير محمد عبد العزيز، منظمة التجارة العالمية ومؤتمراتها الوزارية، المكتب العربي الحديث، مصر 2006، ص :د.

[4] - حسين الفتلاوي، مرجع سابق ، ص ص 247-248.

[5] -شافع بلعيد عاشور، العولمة التجارية والقانونية للتجارة الالكترونية، دار هومة الجزائر، 2006، ص:4.

[6] - نفس المرجع ص:75.

- عمليات النفاذ إلى الأسواق الإلكترونية (سلع، بضائع)؛
- مسائل تقدير وتقييم السلع والبضائع داخل السوق؛
- المواصفات القياسية: المعايير والقواعد الأصلية المتعلقة بعمليات التجارة الإلكترونية والمرتبطة بالأسواق؛
- التصنيف؛
- قضايا قواعد المنشأ؛
- الرسوم الجمركية؛
- منح التراخيص.

3- مجلس الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية[1]:

ويهتم هذا المجلس بدراسة حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة الدولية ويدرس الحماية الواجب فرضها على العلامات الصناعية، والتجارية، وحقوق المؤلف التي تشمل:

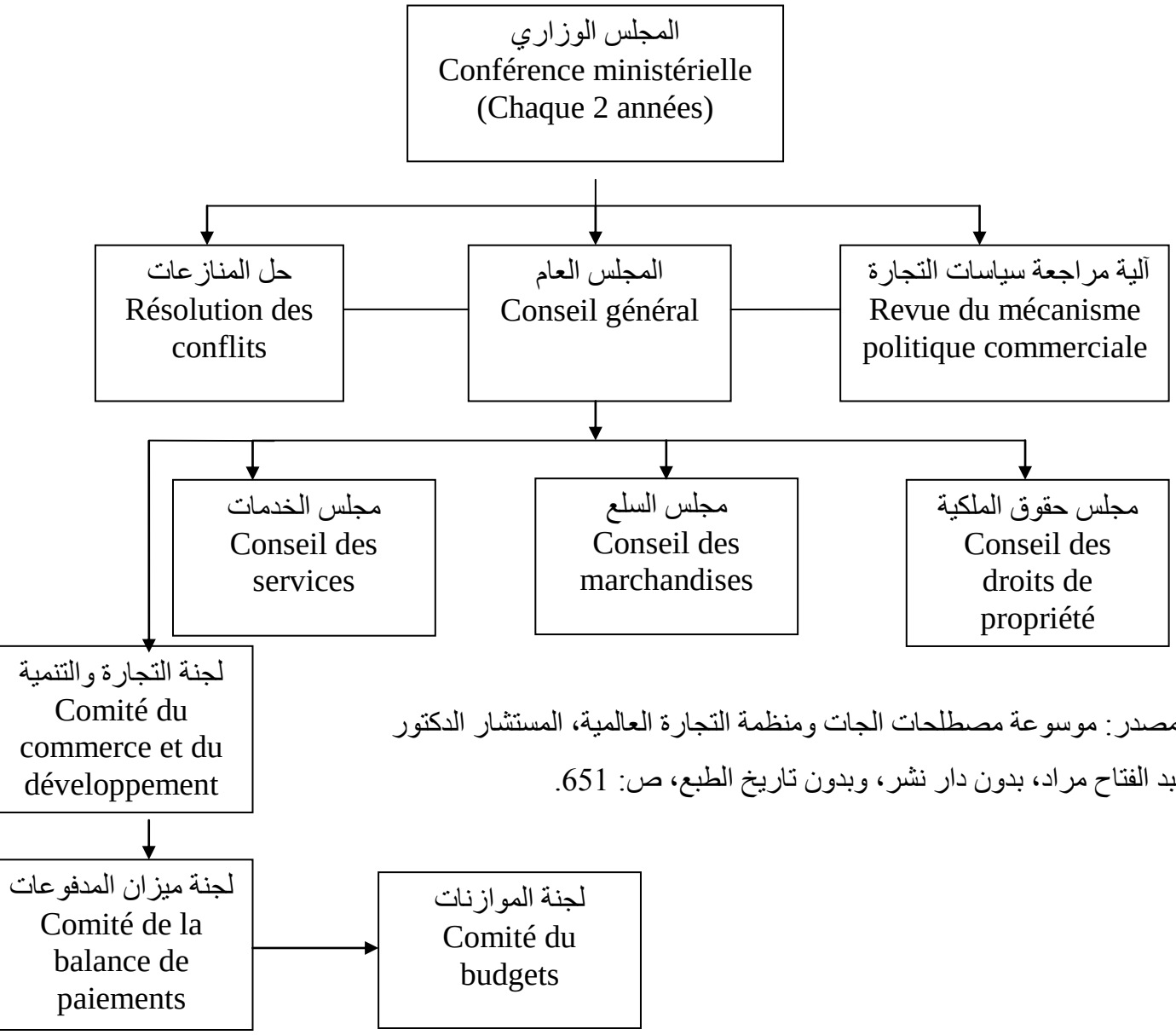
- حماية حقوق المؤلف؛
- حماية العلامات التجارية؛
- التكنولوجيا الجديدة، أسماء المواقع على الويب " domaine Name".

4- لجنة التجارة والتنمية [2]:

هي رابع فوج عمل، كلف بمشروع العمل الرسمي التابع للمنظمة العالمية للتجارة، وتدرس ما يلي: مدى تأثير التجارة الإلكترونية على التجارة العالمية وعلى المخططات الاقتصادية للدول النامية، ومساعدتها على مواجهة هذه التحديات، حتى تواكب التجارة الإلكترونية وعصر الاقتصاد الرقمي.

[1] - شافع بلعيد عاشور، نفس المرجع ص:75.
[2] - نفس المرجع ص:75.

الفرع(05):الشكل رقم (01):يبين الهيكل التنظيمي لأجهزة منظمة التجارة العالمية:



المصدر: موسوعة مصطلحات الجات ومنظمة التجارة العالمية، المستشار الدكتور عبد الفتاح مراد، بدون دار نشر، وبدون تاريخ الطبع، ص: 651.

فرع (06): المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة خلال الفترة من 1996 إلى 2003[1].

من خلال الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة، يعتبر المؤتمر الوزاري رأس السلطة بالمنظمة، وتجدر الإشارة إلى أن المنظمة العالمية للتجارة عقدت منذ تأسيسها عدة مؤتمرات نذكر منها:

1-المؤتمر الوزاري الأول في سنغافورة عام 1996:

اشترك في هذا المؤتمر وزراء التجارة الخارجية والمالية والزراعية لأكثر من 120 دولة عضوا بالمنظمة، وكان أول مؤتمر منذ دخول المنظمة حيز التنفيذ في جانفي 1995، وشمل هذا المؤتمر

[1] - سليم سعداوي ، مرجع سبق ذكره، ص ص: 34-36.

اجتماعات قانونية وجلسات عمل ثنائية وجماعية بين الدول الأعضاء وناقشت هذه الاجتماعات والجلسات المسائل المتعلقة بجدول أعمال المنظمة خلال السنتين الأوليتين من نشاط وتنفيذ اتفاقيات جولة الأورغواي.

2-المؤتمر الوزاري الثاني في جنيف بسويسرا 1998:

قد جاء هذا المؤتمر ليطرح موضوعات جديدة بعد أن مر على إنشاء المنظمة أربع سنوات بالإضافة إلى التأكيد على ضرورة الالتزام بتنفيذ الاتفاقيات التي أسفرت عنها جولة الأورغواي مع إجراء تقييم لذلك التنفيذ في المؤتمر الوزاري الثالث الذي سيعقد في سياتل على أن تتم عملية التقييم لكل اتفاقية على حدة أخذا في عين الاعتبار أهداف تلك الاتفاقيات.

3-المؤتمر الوزاري الثالث في سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية عام 1999:

يعتبر مؤتمر سياتل الذي عقد في الفترة من 30-11-1999 إلى 02-12-1999 المؤتمر الذي جاء بعد مرور5 سنوات عن بدء عمل المنظمات، وهي فترة أظهرت بدرجة كافية نتائج تطبيق جولة الأورغواي من هنا أطلق مؤتمر سياتل العنان للفكر العالمي لكي يحث بقوة عن عمولة أكثر وضوحا ويرجع فشله إلى التناقضات واتساع هوة الاختلافات في المرافق بين مختلف الدول المتقدمة خاصة.

4-المؤتمر الوزاري الرابع في الدوحة عام 2001:

عقد في الفترة من 09 إلى 13 نوفمبر 2001 بمشاركة الدول الأعضاء البالغ عددها 142 دولة بالإضافة إلى حضور حوالي 300 فرد من منضمات دولية وكان عدد الدول النامية المشاركة في المؤتمر 99 دولة تمثل حوالي 70بالمائة من الدول الأعضاء بالمنظمة وعدد الدول العربية 11 وتمثل 55بالمائةمن مجموع الدول العربية، مع العلم أن هذا المؤتمر شهد انضمام الصين لتكون الدولة رقم 142 التي تنضم إلى المنظمة العالمية للتجارة، وهي مسألة لها دلالات كبيرة في المستقبل، كما انعقد هذا المؤتمر بعد أحداث 11سبتمبر 2001 في الولايات المتحدة الأمريكية ومحاولة إقناع الدول النامية بأن العالم أصبح في حاجة ملحة إلى نظام اقتصادي عالمي جديد يتحمل عبء مكافحة الإرهاب وزيادة الرفاهية للجميع والحد من الفقر.

5-المؤتمر الوزاري الخامس في كانكون بالمكسيك عام 2003:

افتتح المؤتمر الوزاري الخامس لمنظمة التجارة العالمية في 24 سبتمبر 2003 والذي كان من المقرر أن يستمر خمسة أيام في منتجع كانكون الساحلي بالمكسيك وسط إجراءات أمنية مشددة.

شارك في المؤتمر وزراء من 146 دولة عضو في المنظمة لاتخاذ عدد من القرارات تشمل قضية الزراعة والاستثمار الأجنبي وسياسة المنافسة، وشفافية المشتريات الحكومية وتسهيل التجارة.

انعقد المؤتمر الوزاري الخامس لمنظمة التجارة العالمية برئاسة وزير الخارجية المكسيكي (لويس دي ربيز) والذي أعلن عدم وجود اتفاق جماعي وأنهى المؤتمر بشكل مقتضب، ولم يكتمل المؤتمر

بسبب الضغط من داخله (في صفوف المؤتمرين) وضغوط المتظاهرين المناهضين للعولمة خارجه والذين جاء الآلاف منهم إلى كانكون، والشيء الذي اتفق عليه الوفود للمؤتمر هو أن الزراعة ستحتل صدارة جدول الأعمال، كما أنها أكثر القضايا إزعاجا إلا أن المؤتمر لم يكتمل كما ذكرنا[1].

إن فشل المحادثات يرجع إلى عدم الاتفاق بشأن عدد من المسائل أطلق عليها اسم (موضوعات سنغافورة) تتعلق بالاستثمار وقواعد المنافسة وشفافية الإجراءات الحكومية، ومطالبة الدول الغنية بتوقف الدول النامية عن تقديم 300 مليار دولار لمزارعيها في صورة دعم وإزالة القيود المفروضة على الواردات من المنتجات المصنعة في صورة رسوم جمركية ،ومطالب الدول النامية بأن تتوقف الولايات المتحدة وأوربا والدول الصناعية الأخرى عن دعم المزارعين فيما يتعلق بالمنتجات المحلية والصادرات والذي تقول إنه يجعل منتجاتها أقل قدرة على المنافسة[2].

المطلب (04): العضوية والتصويت في المنظمة التجارة العالمية[3]:

نظمت اتفاقية منظمة التجارة العالمية العضوية في المنظمة والتصويت في أجهزتها كما يلي:

فرع (01): العضوية في منظمة التجارة العالمية:

قسمت اتفاقية منظمة التجارة العالمية العضوية إلى عضوية أصلية وعضوية بالانضمام وسمحت لكل عضو بالانسحاب:

1- العضوية الأصلية:

وتشمل الدول الأعضاء في اتفاقية الجات عام 1947 والمجموعة الأوروبية طبقا للشروط الآتية:

أ- أن تكون طرفا في اتفاقية الجات عام 1947، بمعنى أن الدولة التي كانت طرفا في اتفاقية الجات تتمتع بالعضوية الأصلية، سواء كانت عضويتها أصلية أي من الدول التي ناقشت الاتفاقية وانضمت إليها أو من الدول التي انضمت بعد ذلك.

ب- أن تقبل اتفاقية منظمة التجارة العالمية والاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف.

ج- أن ترفق جداول تنازلاتها وتعهداتها باتفاقية عام 1994 والتي أرفقت جداول التعهدات الخاصة بها باتفاقية التجارة في الخدمات، ولا يطلب من الدول الأقل نموا المعترف بها من الأمم المتحدة أن تقدم تعهدات أو تنازلات إلا في الحدود التي تتفق مع مرحلة تنمية كل منها واحتياجاتها المالية والتجارية أو إمكاناتها الإدارية والمؤسسية، طبقا للمادة (11)من اتفاقية منظمة التجارة العالمية.

د- أن توقع أو أن تعلن موافقتها بأي وسيلة على اتفاقية التجارة العالمية حسب ما جاء في المادة (14) من اتفاقية المنظمة.

---

[1] - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص:323.

[2] - سمير محمد عبد العزيز، المرجع السابق،ص:333.

[3] - سهيل حسبن الفتلاوي، مرجع سبق ذكره، ص ص: 249-251.

ه- أن تودع الدولة قبولها بالاتفاقية لدى المدير العام، ويشعر المدير العام الدول بأسرع وقت ممكن طبقا للفقرة الثالثة من المادة (04) من الاتفاقية.

2- العضوية بالانضمام: تشمل العضوية بالانضمام كل من:

أ- الدول المستقلة.

ب- الأقاليم الجمركية المنفصلة التي تملك استقلالا ذاتيا كاملا في إدارة علاقاتها التجارية الخارجية والمسائل الأخرى المنصوص عليها في هذا الاتفاق وفي الاتفاقية التجارية المتعددة الأطراف. ويشترط في قبول الانضمام موافقة المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة وفقا للمادة (12) من بنود الاتفاقية، والعمل على قيام الدولة بمطابقة قوانينها وتعليماتها وإجراءاتها الإدارية مع التزاماتها المنصوص عليها في الاتفاقات الملحقة حسب الفقرة (04)من المادة (16)[1].

3-العضو المراقب:

لم تنص اتفاقية منظمة التجارة العالمية على العضو المراقب. غير أن التطبيق العملي أوجد هذا المركز، فهناك عدد من الدول الأعضاء مراقبين في المنظمة، وفي حالة عدم النص على المركز القانوني للعضو المراقب تطبق الأحكام العامة لقانون المنظمات الدولية، إذ يتمتع العضو المراقب بحق حضور المؤتمرات والندوات التي تعقدها المنظمة، والمناقشات والمفاوضات وإبداء الاقتراحات دون أن يكون له حق التصويت ويكون العضو المراقب من الدول أو ممثلا عن المنظمات الدولية الأخرى.

4-الانسحاب من عضوية المنظمة:

أجازت منظمة التجارة العالمية للعضو الأصل والعضو المنظم حق الانسحاب من المنظمة ومن الاتفاقيات متعددة الأطراف طبقا للشروط الآتية:

أ- إخطار المنظمة كتابيا بعزم الدولة بالانسحاب من المنظمة والاتفاقيات المتعددة الأطراف.

ب- يسري الانسحاب بعد مرور ستة أشهر من تاريخ تقديم الإشعار بالانسحاب.وبعد انتهاء مدة مرور ستة أشهر تنتهي عضوية الدولة في المنظمة، وينبغي على الدولة المنسحبة أن تنفذ الالتزامات المترتبة عليها في أثناء تمتعها بالعضوية.

فرع (02): التصويت في منظمة التجارة العالمية:

يختلف التصويت في المنظمة تبعا لنظام أجهزتها و على وفق كل قضية.ففي حالات يتطلب موافقة جميع الدول الأعضاء وبعضها يتطلب أغلبية الثلثين:

1- بالنسبة لاتخاذ القرارات الخاصة المتبعة في الجات عام 1947 ، بتوافق الآراء أي بالإجماع ويشمل ذلك حق تعديل الاتفاقيات، وفي حالة عدم التوصل إلى قرار بتوافق الآراء يتخذ القرار في المسألة المعروضة بالتصويت بأغلبية أصوات الحاضرين.

[1] - للاطلاع على نصوص المواد من (1) إلى (16) بمختلف فقراتها أنظر : سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص ص: 346-354.

ولكل عضو في المنظمة صوت واحد في المؤتمر الوزاري والمجلس العام، وللمجموعة الأوربية حقها في التصويت بعدد مماثل لعدد الدول الأعضاء في الاتحاد.

2- يكون للمؤتمر الوزاري والمجلس العام حق تفسير الاتفاقيات بالأغلبية وإعفاء الدول من الالتزامات المفروضة على أحد الأعضاء بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء.

3- في حالة قبول أية دولة عضوا في المنظمة يتخذ المؤتمر الوزاري قرارا بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة. حسب الفقرة (02) من المادة (12).

المطلب (05): مهام ومبادئ المنظمة العالمية للتجارة

فرع (01): المهام:

لقد أوكلت للمنظمة جملة من المهام يمكن أن نوجزها في النقاط التالية[1]:

- تسهيل عملية تنفيذ وإدارة أعمال هذه الاتفاقية، والاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، وتعمل على دفع أهدافها، كما توفر الإطار العام اللازم لتنفيذ وإدارة أعمال الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف؛

- توفر المنظمة محفلا للتفاوض فيما بين أعضائها بشأن العلاقات التجارية متعددة الأطراف في المسائل التي تتناولها الاتفاقات الواردة في ملحقات هذه الاتفاقية؛

- تشرف على سير وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تنظم تسوية المنازعات، وتشرف على تنفيذ نتائج المفاوضات على النحو الذي يقره المؤتمر الوزاري؛

- تدير المنظمة آلية مراجعة السياسات التجارية؛

- تحقيق أكبر قدر من التناسق في وضع السياسة الاقتصادية، كما تعمل بالتعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والوكالات التابعة لها بهدف تحقيق أكبر قدر من التنسيق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية؛

- حل الخلافات بطريقة سلمية ومن طرف محكمة لتسوية النزاعات التابعة لها؛

- تقديم المعلومات والإحصائيات، باعتبارها كقاعدة للمعلومات، كما يقوم الاقتصاديون المنضمون إليها بدراسة وتحليل القضايا التجارية المعاصرة.

فرع (02): المبادئ:

تنطلق المنظمة العالمية للتجارة في كل ما تعالجه وتنظمه وتراقبه من أمور وقضايا من مبادئ أساسية هي:

- مبدأ عدم التمييز، أي المعاملة بلا تفرقة، فعلى الدولة العضو ألا تميز بين الشركاء التجاريين في المعاملات التجارية، فهم جميعا يتمتعون بمبدأ (شرط) الدولة الأولى بالرعاية، وبمعنى آخر إذا ما أعطي هذا الحق لدولة ما فإنه يعمم لجميع الدول الأعضاء؛

[1] - الصادق بوشنافة، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول العربية، مجلة الاقتصاد المعاصر، العدد:04، أكتوبر2008،ص ص:211،210.

- ضمان حرية التجارة من خلال التخلص من كافة الحواجز الجمركية؛

- ضمان عدم وضع أي حواجز جمركية (تعريفية أو غير تعريفية) أو أية إجراءات حظر تعيق فتح الأبواب أمام صادرات الدول الأعضاء[1].

وقد لخص فاروق العربي مبادئ المنظمة العالمية للتجارة في ثلاثة أنواع هي:

1- مبدأ المساواة في السيادة بين الدول الأعضاء، ومن مظاهر هذا المبدأ في الاتفاق المنشئ للمنظمة العالمية للتجارة، النص على أن لكل دولة صوتا واحدا؛

2- مبدأ عدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول؛

3- مبدأ حل المنازعات بالطرق المشروعة والسليمة، وهو مبدأ يمكن استنباطه من مذكرة الاتفاق الخاص بالقواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات التجارية، والملحقة بالاتفاق التأسيسي الموقع عليه بمراكش في أفريل 1994.يضاف إلى ذلك مبدأ حسن النية في الوفاء بالالتزامات الدولية، وكذا مراعاة الأعراف التجارية الدولية[2].

كما لخصها محمد مطر في مجموعة من المبادئ الأساسية أهمها ما يأتي[3]:

1- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: يلزم هذا المبدأ أية دولة عضو في المنظمة قامت بمنح معاملة تفضيلية لدولة أخرى عضو في المنظمة، بأن تعمم هذه المعاملة تلقائيا من دون تميز على باقي الدول الأخرى الأعضاء إلا في حالات استثنائية كأن يكون هناك حرب بين البلدين فيمتنع أحدهما عن تعميم تلك المعاملة عليه؛

2- مبدأ المعاملة الوطنية: لا يحق للدولة العضو في المنظمة وفقا لهذا المبدأ أن تميز في إجراءاتها المحلية بين السلع المنتجة محليا وتلك المستوردة، سواء من حيث الضرائب أو غيرها؛

3- مبدأ إلغاء القيود الكمية على الواردات من السلع والخدمات: يفرض هذا المبدأ على الدولة العضو إلغاء جميع القيود التي تعرقل حركة الصادرات والواردات والاستعاضة عنها بفرض الرسوم الجمركية مع مراعاة السعي بقدر الإمكان نحو خفض تلك الرسوم؛

4- مبدأ الشفافية : ويقضي بتوفير المعلومات الملائمة للمستثمرين والمصدرين والمستوردين، بقدر كاف يمكنهم من التنبؤ والتخطيط للمستقبل؛

5- مبدأ التجارة العادلة: يقضي هذا المبدأ بجعل التجارة فيما بين الدول الأعضاء مبنية على أسس عادلة، بحيث تصبح معه الكميات المصدرة أو المستوردة من السلع والخدمات انعكاسا لكفاءة الإنتاج ونوعيته، ومن ثم توفير القواعد والإجراءات الحمائية للملكية الفكرية.

---

[1] - و للاطلاع على بنية المنظمة، العضوية والانضمام ،و حقوق والتزامات الدولة العضو، راجع ص ص:111-114.

[2] - فاروق العربي، مرجع سبق ذكره، ص:35.

[3] - محمد مطر، الالتزام بمعايير المحاسبة والتدقيق الدولية كشرط لانضمام الدول إلى منظمة التجارة العالمية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، العدد 8، الطبعة الأولى، 1998، ص ص: 10-11.

المطلب (06): كيفية الحصول على عضوية منظمة التجارة العالمية:

يتم الحصول على عضوية منظمة التجارة العالمية بإتباع الإجراءات الآتية:

فرع (01): التقدم للعضوية: إن الدولة أو " الإقليم الجمركي" المنفصل، التي تطلب الانضمام ترسل طلب إلى مدير المنظمة تشير فيه إلى رغبتها في الانضمام للمنظمة طبقا للمادة (12) [1]

وهذا الطلب يوزع على جميع الدول الأعضاء بالمنظمة.

يقوم المجلس العام للمنظمة بالنظر في الطلب وينشئ مجموعة عمل، ويفحص طلب الانضمام للمنظمة ذلك طبقا لشروط المرجعية ومدى مطابقة الطلب للمادة(12).

بعد إنشاء مجموعة العمل، فإن أمانة المنظمة تخطر الدولة التي قدمت طلب الانضمام بالإجراءات المطلوبة والمستلزمات الخاصة بالانضمام.

يقوم أعضاء مجموعة العمل وممثلين من الدولة طالبة العضوية بفحص مذكرة الانضمام والأسئلة والإجابات المعدة بوجهات النظر للبحث عن إضاحات إضافية التي يمكن أن تكون مطلوبة في ضوء الشروط المتعددة لاتفاقية منظمة التجارة العالمية والاتفاقات المتعددة الأطراف، وفي نهاية كل اجتماع لمجموعة العمل يحدد رئيس المجموعة وبوجه عام الخطوات التالية المطلوب إعدادها للاجتماعات المستقبلية.

عندما يتم الفحص بواسطة مجموعة العمل، فإن المفاوضات الثنائية يمكن أن تبدأ حول النفاذ إلى الأسواق على السلع والخدمات وموضوعات أخرى.

فرع (02): جدول الالتزامات:

يمكن تلخيص إجراءات إعداد جداول التفاوض على التنازلات ،الالتزامات على السلع،و الالتزامات المحددة على الخدمات على النحو التالي:

- في حالة السلع، سواء أرسل الأعضاء المهتمين طلبات ،وقامت الدولة طالبة العضوية بعرض جداولها الأولية ،أو وسائل لتعجيل العمل، فإن جداول الدولة طالبة العضوية تكون مسودة لجداول التنازلات والالتزامات لإعداد أساس المفاوضات، في أي من الحالتين، والمفاوضات حينئذ تكون ثنائية على هذا الأساس، والأعضاء يتوقعون بوجه عام، أن الدولة طالبة العضوية سوف تؤكد أن الارتباطات المقترحة تكون عند مستويات تجارية تعكس الأرباح أو التثبيتات العامة التي سوف يتمتع بها طالب العضوية.

- في حالة الخدمات، سواء أرسل الأعضاء المهتمين طلباتهم، وأن الدولة طالبة العضوية أعدت جدولا لمسودة الالتزامات المحددة، أو أن مسودة الجداول كانت تالية لطلبات الأعضاء المهتمين ففي كلتا الحالتين، المفاوضات تكون ثنائية على الأسس المقدمة، بعد المفاوضات الثنائية بين الأعضاء المهتمين والدولة الطالبة للعضوية، فإن

[1]- المادة 12 تستلزم إعداد جدول الالتزامات، وجدول التزامات في مجال السلع والالتزامات المحددة في الخدمات للدولة ، اتفاق على تقرير مجموعة العمل، بالإضافة إلى اتفاق على القرار والبروتوكول المتعلق بشروط الانضمام.

جدول التنازلات والالتزامات للجات 1994 وجدول الالتزامات المحددة للخدمات تكون معدة، ومراجعة في إطار متعدد الأطراف وملحقة بمسودة البروتوكول الخاص بالانضمام كجزء مكمل له[1].

فرع (03): التقرير وبروتوكول الانضمام ودخوله حيز التنفيذ:

ملخص للمناقشات في مجموعة العمل تكون منعكسة في تقرير مجوعة العمل الذي يرفع إلى المجلس العام للمنظمة والمؤتمر الوزاري معا، مع مسودة للقرار، وبروتوكول الانضمام. عادة بعض التزامات الانضمام تكون متضمنة في تقرير مجموعة العمل ويشار إليها في برتوكول الانضمام الذي يحوي شروط الانضمام موافقا عليه بواسطة الدولة طالبة العضوية وأعضاء مجموعة العمل.

بعد الانتهاء من المفاوضات على جداول السلع والخدمات، وعندما تكمل مجموعة العمل تفويضها بهذا الخصوص، فإنها ترسل تقريرها مرفقا بمسودة القرار وبروتوكول الانضمام إلى المجلس العام أو المؤتمر الوزاري، وبعد تبني طلب المنظمة والمؤتمر الوزاري لتقرير لجنة العمل والحصول على الموافقة على مسودة القرار بغالبية ثلثي الأصوات في التصويت الذي يجري لهذا الغرض بين أعضاء منظمة التجارة العالمية، فإن بروتوكول الانضمام يدخل حيز التنفيذ بعد 30 يوما من تاريخ موافقة الدولة طالبة العضوية[2].

فرع(04): الجزائر ومسألة الانضمام إلى المنظمة العالمية التجارة:

تقوم حكومات الدول التي تريد أن تنظم لمنظمة التجارة العالمية بمفاوضة 30 اتفاقا يطلق عليها اسم " القواعد التجارية لمنظمة التجارة العالمية الخاصة بالبضائع والخدمات والملكية الفكرية".

وأن التقرير الأخير لمجموعة العمل الخاصة بإنضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية أشار إلى أنه يبقى على الجزائر بذل المزيد من الجهود للانضمام إلى المنظمة، واعتبرت مجموعة العمل التي أعدت تقريرها هذا في جانفي 2008، أنه بالرغم من التقدم الذي حققته الجزائر بخصوص إصلاح نظامها التجاري حتى يكون مكيفا كليا مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة، فإنه يبقى عليها القيام بكثير من الأمور في شتى المجالات.

في هذا الصدد تناول التقرير مجال مؤسسات الدولة وأسعار المحروقات (الغاز)، وحقوق التسويق والحضور التجاري والنظام الجبائي (الرسم على القيمة المضاعفة والتسعيرات الأخرى الخاصة بالاستهلاك)، والمساعدات الموجهة للتصدير، والإجراءات الصحية والصحة النباتية، والعراقيل التقنية التي تعترض التجارة، إضافة إلى الملكية الفكرية.

للإشارة فإن الجزائر باشرت مفاوضات طويلة فأول طلب لها للانضمام إلى الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة" الجات " يعود لسنة1987 غير أن المفاوضات الفعلية لم تنطلق إلا سنة 2001.

وشهدت هذه المفاوضات تأخرا بسبب قانونها الأساسي كبلد بترولي، ورفضت الجزائر فتح خدماتها المتعلقة بقطاع الطاقة، وقد أجرت الجزائر إلى حد الآن (ماي 2009) عشر جولات من المفاوضات المتعددة الأطراف

[1] - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص ص:65-67.
[2] - المرجع السابق ، ص:68.

عالجت خلالها 1600 سؤال حول نظامها الاقتصادي كما عقدت 93 اجتماعا ثنائيا مع 21بلدا، وبعد الجولة العاشرة تلقت الجزائر 96 سؤالا يخص بعض الجوانب الخاصة بنحو عشرة مواضيع تواصل بخصوصها حاليا المفاوضات، وتعلق الأمر بأنظمة رخص الاستيراد والإجراءات الصحية لعمليات الاستيراد، وسير المؤسسات العمومية والسعر المزدوج للغاز، والرسم على القيمة المضافة والمؤسسات التجارية والعمومية، وبمجرد دراستها فإن هذه الأسئلة ستعرض على الأمانة العامة للمنظمة العالمية للتجارة لتحديد تاريخ إجراء الجولة الـ 11.[1]

وبالرغم من أن الجزائر تعد من بين تسع (9) دول التي وقعت على الوثيقة الختامية لجولة أورغواي إلا أنها لا تزال تتمتع بصفة العضو المراقب تمهيدا للانضمام[2].

وبخصوص انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، أعلن وزير التجارة الهاشمي جعبوب أن الجزائر لم تقرر بعد الرد على 96 سؤالا واردا من الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية منها 15 سؤالا يتطلب دراسة معمقة نظرا لآثاره على الاقتصاد الوطني، وقد أوضح أن الأمر تقني ومعقد، حيث أفاد الوزير صراحة أن القضية قضية سيادة، ويرى الوزير أن بعض المطالب غير مقبولة نظرا لما لها من آثار سلبية على قطاعي الصناعة والفلاحة، وبالتالي على الاقتصاد الوطني والمواطن، كتسعيرة الغاز بالسوق الوطنية والخارجية، والسماح بدخول السيارات القديمة للسوق المحلية، وإلغاء الرسم الداخلي للاستهلاك على بعض المواد الكمالية كالكيوي والمشروبات الكحولية وغيرها، وكذا منح الأجانب حق ممارسة النشاط التجاري بسجلات أجنبية.

وكذا ملف ضبط الأسعار والتصريح المسبق لاستيراد بعض المواد التي لها آثار على صحة المواطن والتي تسعى الدولة من خلالها لتهذيب العمل التجاري، مبررين ذلك بأنها تعد حاجزا أمام التجارة الخارجية، وتتعلق الأسئلة التي تثير امتعاضا جزائريا بالمساعدات التي تمنحها الدولة للصادرات خارج المحروقات، كالمنتجات الفلاحية والمصنعة، مطالبين بإلغاء هذا الدعم والإبقاء على دعم المنتجات الفلاحية فقط.

وتأسف الوزير لعدم وجود خطة طريق تعمل بها المنظمة وتطبق على كل البلدان الراغبة في الالتحاق، لكون كل بلد تطبق عليه شروط خاصة وحتى البلدان الأعضاء تعمل وفق مصالحها الخاصة، معترفا أن مئات القوانين التي تم تعديلها للانضمام سمحت بتحسين مناخ الأعمال لكن للأسف كانت تخدم أكثر الاستيراد وليس الاستثمار[3].

[1] - مجلة الأبحاث الاقتصادية، دار الأبحاث والترجمة والنشر والتوزيع، الجزائر، العدد:11، ماي 2009، ص: 72.
[2]- الصادق بوشنافة، مجلة الاقتصاد المعاصر، العدد 04، أكتوبر، 2008، ص:116.
[3] - جريدة الشروق، العدد2848 الصادرة بتاريخ 13 فيفري 2010 الموافق لـ 28صفر 1431ه، ص:05.

المبحث (02): صندوق النقد الدولي والبنك الدولي:

تمهيد :

في الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية وحينما اجتمعت دول الحلفاء في بريتون وودز Bretton » « woods في نيوهامبشاير من أجل التخطيط إلى خلق اقتصاد يهدف إلى تحفيز التجارة والاستثمار فكان من بين الأدوات التي استخدموها لتحقيق ذلك هي إنشاء البنك وصندوق النقد الدوليين حيث كانت لهما أهداف ووظائف عديدة، وسنقدم تفصيل ذلك في خمسة مطالب كما يلي:

المطلب الأول: تعريف وأهداف صندوق النقد الدولي.

المطلب الثاني: وظائف صندوق النقد الدولي

المطلب الثالث: أحداث تاريخية في مسار صندوق النقد الدولي.

المطلب الرابع: البنك الدولي للإنشاء والتعمير (النشأة والأهداف).

المطلب الخامس: المشروطية المتقاطعة لصندوق النقد والبنك العالميين.

المطلب (01):تعريف وأهداف صندوق النقد الدولي:

فرع (01): تعريفه:هو وكالة متخصصة من وكالات منظومة الأمم المتحدة، أنشئ وفقا لاتفاقية "بريتون وودز" في 01 جويلية 1944 ، وقد أصبحت نصوص اتفاقية الصندوق نافذة في 27 ديسمبر 1945، وعقدت الجلسة الافتتاحية لمجلس محافظي الصندوق في هافانا، من 08 إلى 18مارس 1946[1].

فرع (02): أهدافه: الهدف الأساسي للصندوق هو تحقيق التعاون الدولي في الحقل الخاص بالنقود حتى يمكن التخلص من القيود على الصرف الأجنبي، وحتى يمكن أن تستقر أسعار الصرف[2].

والإبقاء على نظم صرف سليمة وتجنب تخفيض قيمة العملات لأسباب التنافس، والمساعدة في إقامة متعدد الأطراف للمدفوعات الخارجية الخاصة بالعمليات الجارية بين الدول الأعضاء، وتوفير الثقة لها بإتاحة موارد الصندوق لها بصفة مؤقتة وبضمانات كافية لتصحيح الاختلال في موازين مدفوعاتها وتقصير أمده دون اللجوء إلى التدابير التي تعيق الرخاء القومي والعالمي[3].

تتضمن الأهداف القانونية لصندوق النقد الدولي تيسير التوسع والنمو المتوازن في التجارة الدولية، وتحقيق استقرار أسعار الصرف، وتجنب التخفيض التنافسي لقيم العملات، وإجراء تصحيح منظم لاختلالات موازين المدفوعات التي تتعرض لها البلدان.ولتحقيق هذه الأهداف يقوم الصندوق بما يلي:

- مراقبة التطورات والسياسات الاقتصادية والمالية في البلدان الأعضاء و على المستوى العالمي.
- تقديم المشورة بشأن السياسات لأعضائه ؛

[1] - عبد الفتاح مراد، موسوعة مصطلحات الجات ومنظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص:96.

[2]- موسوعة عالم التجارة وإدارة الأعمال، معجم المصطلحات التجارية والاقتصادية والمحاسبية المصرفية، القاموس التجاري باللغة (العربية والانجليزية) édito creps بدون سنة ودار نشر ص:264.

[3]- عبد الفتاح مراد،موسوعة مصطلحات العولمة والأقلمة، مرجع سبق ذكره، ص: 394.

- إقراض البلدان الأعضاء التي تمر بمشكلات في موازين مدفوعاتها بإمدادها بالتمويل ودعم سياسات التصحيح والإصلاح الرامية إلى حل مشكلاتها الأساسية؛

- تقديم المساعدة الفنية والتدريب في مجالات خبرة الصندوق إلى حكومات البلدان الأعضاء وبنوكها المركزية[1].

المطلب (02):وظائف صندوق النقد الدولي:

لخص محمد علي إبراهيم وظيفة صندوق النقد الدولي في : " وضع القواعد التي تحكم سياسات الدول فيما يتعلق بأسعار الصرف وموازين المدفوعات ووسائل تمويل العجز الخارجي، أو تقديم الإقراض القصير الأجل، وقد عهد إلى صندوق النقد الدولي مهمة الإصلاح النقدي في النظام الاقتصادي الدولي "[2]

أما الدكتور عبد الفتاح مراد فقد قسم وظائف الصندوق إلى ثلاثة مجالات: مالية، تنظيمية، وفنية.

فرع (01): الوظيفة المالية: تتمثل في عملية شراء الدول الأعضاء العملات التي تحتاجها مقابل دفع القيمة المساوية بعملتها الوطنية وهذه العملية تسمى عمليات الشراء "purchases " أو السحب"drawing"، وتسمى عمليات سداد هذه القروض باسم عمليات إعادة الشراء "repurchases " وهي تؤدى بالعملات القابلة للتحويل أو حقوق السحب الخاصة أو الذهب. ولكل دولة حد معين للسحب يعرف باسم حق السحب " Drawing Right" وهو يتوقف على حجم حصة الدولة وحيازة الصندوق من عملتها. وتتم عمليات السحب في نطاق خمس شرائح تبلغ قيمة كل منها 25بالمائة من حصة الدولة بمجموع 125بالمائة من تلك الحصة وهذا يمثل الحد الأعلى للاقتراض، ومن ثم يكون الحد الأعلى لحيازة الصندوق من عملة أي دولة هو 200بالمائة وهو عبارة عن 75 بالمائة التي تكتتب بها الدولة مضافة إلى 125بالمائة التي تمثل الحد الأعلى للاقتراض. وتعرف الشريحة الأولى باسم شريحة الذهب "Gold Tranche" وهي تقابل الحصة المدفوعة ذهبا من الدول ويتم السحب داخلها في أي وقت وبدون ضرورة للحصول على موافقة الصندوق، أما الشرائح الأربع الأخرى وتعرف باسم الشرائح الائتمانية "Credit Tranches" فتمنح التسهيلات بداخلها بمقتضى اتفاقات تعرف باسم إتفاقات السحب للطوارئ – عند الحاجة Stand-By Arrangements وهي تبرم بعد مفاوضات بين الدولة والصندوق عندما تتوقع احتمال احتياجها خلال فترة مقبلة إلى مسحوبات بمبالغ معينة في نطاق هذه الشرائح، وهذه الاتفاقات عبارة عن ارتباط لمدة سنة واحدة لتقديم المبلغ المطلوب سحبه على أن يتم سداده خلال فترة تتراوح ما بين 3 إلى 5 سنوات.

ويخضع المبلغ المسحوب لرسم خدمة بنسبة 0.25 بالمائة ويكون السحب في نطاق الشريحة الائتمانية الأولى لمواجهة التزامات غير عادية على الحساب الجاري أو صعوبة مؤقتة في ميزان المدفوعات وليس لتصحيح اختلال أساسي في المركز النقدي للدولة.

[1]- محمد إبراهيم عبد الرحيم، منظمات اقتصادية دولية في زمن العولمة، مؤسسة شباب الجامعة، مصر 2008، ص:44

[2] - محمد محمد على إبراهيم، الجات (الآثار الاقتصادية لاتفاقيات الجات)، الدار الجامعية، مصر 2002-2003، ص: 08.

ويقتضي الصندوق في هذه الحالة من الدولة اتخاذ الإجراءات النقدية والمالية اللازمة كفرض الرقابة النقدية لإزالة هذه الصعوبات.

أما في الحالات التي تتقدم فيها الدولة بطلب الحصول على تسهيلات ائتمانية ابتداء من الشريحة الائتمانية الثانية، فإن الصندوق يطلب منها الالتزام ببرنامج الاستقرار المالي والنقدي الذي يقوم على خفض الإنفاق الحكومي، وزيادة المارد المالية عن طريق رفع أسعار الضرائب القائمة أو فرض ضرائب جديدة، والعمل على تضييق الائتمان وتقليل الاعتماد على التسهيلات المصرفية، وتخفيض عدد اتفاقات الدفع الثنائية أو إلغائها، وتخفيض أو إلغاء كافة القيود على التجارة والمدفوعات، وتحقيق استقرار أسعار الصرف، وقد يقتضي هذا البرنامج إتباع أسعار صرف متغيرة أو غير ثابتة "flaoting" لحين استقرار الأحوال الاقتصادية فيتم تحديد سعر صرف جديد.

ويوجد إلى جانب هذه الاتفاقات قصيرة الأجل اتفاقات ممتدة " extended arrangement" منذ عام1974 لتقديم معونة مالية متوسطة الأجل في حالات خاصة من حالات صعوبة ميزان المدفوعات وتصل مدة الاتفاقية إلى ثلاث سنوات وفترة السداد ما بين 4 إلى 8 سنوات ويمكن للبلد العضو أن يسحب بمقتضاها 140 بالمائة من حصته ومن ثم تصل حيازة الصندوق من عملة العضو المقترض إلى 265 بالمائة من حصته (125 + 140).

- حساب السحب الخاص "spécial drawing account "أدخل في عملياته نظام حقوق السحب الخاصة " spécial drawing right" والذي يطلق عليه أحيانا نظام الذهب الورقي، والغرض منه هو خلق أصول احتياطية جديدة لتدعيم الأصول الثابتة التي تتمثل في الذهب والعملات القابلة للتحويل يمكن استخدامها في تسوية الالتزامات الدولية[1].

وفي البداية جعلت قيمة الوحدة من حقوق السحب الخاصة مساوية إلى 0.888671 غرام من الذهب ثم استخدمت طريقة معدلة قوم بمقتضاها حق السحب الخاص بوحدة تنسب إلى القيمة النسبية لسلة تضم 16 عملة وتمثل كل عملة نسبة معينة ومحددة من قيمة الورقة.

وبمقتضى نظام السحب الخاص يخصص الصندوق حصصا إجمالية من هذه الحقوق توزع على الدول الأعضاء المشتركة في هذا النظام، ويستخدم العضو هذه الحقوق كأصل احتياطي لتسوية التزاماته الدولية، وهي تستخدم أساسا في العمليات بين بعض الأعضاء المشتركين في الصندوق وبعضهم الآخر، وليس بين الأعضاء والصندوق كما هو الحال في عمليات الحساب العام، ويكون هنا دور الصندوق هو دور الوسيط بين الأعضاء فهو الذي يعين العضو الذي يكلفه بقبول هذه الحقوق والذي عليه أن يقبلها وأن يسلم المبالغ المعادلة لها من العملة القابلة للتحويل للعضو الآخر.

وللمشترك أن يستخدم هذه الحقوق في إعادة شراء عملته التي يحوزها مشتركون آخرون وذلك بالاتصال مباشرة معهم دون الاستعانة بالصندوق. وللصندوق أن يحرز حقوق السحب الخاصة لاستخدامها في عدد معين

[1]- عبد الفتاح مراد،موسوعة مصطلحات العولمة والأقلمة، مرجع سابق ، ص : 395.

من العمليات مع الدول الأعضاء، فهو يقبلها في أية عمليات تتم عن طريق الحساب العام كعمليات إعادة الشراء الخاصة بالمسحوبات من الشرائح الائتمانية، والوفاء بالتزامات الأعضاء الخاصة بالفوائد والرسوم المستحقة وفقا لنظام حقوق السحب الخاصة، وفي تسديد قيمة خدمات الصندوق.

وإلى جانب عمليات السحب بنوعيها العام والخاص هناك معونات مالية أخرى يقدمها الصندوق للدول الأعضاء كالتسهيلات التي تتوفر عن طريق الاتفاقات العامة للاقتراض" General agreements to borrow " التي عقدها الصندوق في عام 1962 مع مجموعة الدول الصناعية العشر– بلجيكا، كندا، فرنسا، ألمانيا الغربية، إيطاليا، اليابان، هولندا، السويد، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة- لتوفير ما يقتضيه التوسع في الصادرات وسير النشاط التجاري، كما يمكن استخدام المسحوبات داخل شريحة الذهب في الاستثمار الخارجي[1].

وللصندوق نظامه من الفوائد فهو يدفع فائدة بسعر موحد على متوسط حيازته من عملة كل دولة عند هبوطها عن 75 بالمائة من حصتها – تشبه الفائدة التي يحصل عليها العميل في حساب الودائع لأجل – وبالمقابل يفرض فوائد على هذه الحيازات إذا زادت عن 75بالمائة لكي لا تسرف الدولة العضو في استعمال حقوقها في السحب دون مبرر قوي.

فرع (02): الوظيفة التنظيمية للصندوق وتشمل 3 مجالات هي:

- العمل على استقرار أسعار التعادل للعملات.
- العمل على التخلص من القيود التي تفرض على الصرف.
- العمل على تحقيق قابلية العمولات للتحويل.

فبالنسبة لأسعار التعادل نص النظام الأساسي للصندوق على تحديد أسعار التعادل لعملات الدول الأعضاء على أساس الذهب أو على أساس الدولار الأمريكي بوزنه وعياره الساريين في أول جويلية 1946، وقد نص على أنه لا يجوز لأي دولة عضو أن تسمح بتقلب سعر صرف عملتها صعودا أو هبوطا بأكثر من 1بالمائة من سعر التعادل في حالة العمليات الحاضرة، أو بأكثر من الزيادة التي يراها الصندوق معقولة في الحالات الأخرى.

وقد جعل النظام الأساسي من حق الدولة أن تغير سعر التعادل فقط بغرض تصحيح اختلال أساسي في ميزان مدفوعاتها الجارية بعد التشاور مع الصندوق إذا زاد التغير عن 10بالمائة بالقياس إلى السعر الأصلي، وفي حالة عدم موافقته على التغيير فإن على الدولة أن تلتزم بقراره وإلا تعرضت احتياجات الصندوق من عملات هذه الدول لمواجهة المواقف التي تترتب عن نقص حيازاته منها، ويمكن استخدام التسهيلات المتاحة عن طريق هذه الاتفاقات بوساطة أي دولة عضو بشرط موافقة الدول العشر.

وهناك أيضا التيسير الخاص بالتمويل التعويضي لتقلبات حصيلة الصادرات" compensatory financing facility" وهو يقضي بمنح الدول الأعضاء التي تواجه عجزا طارئا في حصيلة صادراتها من المواد الأولية تسهيلات خاصة للسحب- خارج الشرائح الائتمانية – بما لا يجاوز 50بالما من حصة كل منها،

[1]- عبد الفتاح مراد،المرجع السابق ، ص :395-396.

وهناك التيسير الخاص بتمويل مخزونات الموازنة " buffer stock financing facility"، وهناك أيضا تيسير البترول " oil facility" لمساعدة الدول المعنية في مواجهة التكاليف المتزايدة للبترول ومنتجاته[1]

أما بالنسبة للتخلص من القيود فتحكمها المادة (08) والمادة (14) من النظام الأساسي،حيث أن المادة (08) لا تجيز بدون موافقة الصندوق فرض أي نوع من القيود على إجراء المدفوعات أو التحويلات الخارجية لأغراض العمليات الجارية، وترك الحرية لها في فرض القيود على حركات رؤوس الأموال، فهي لها في بعض الحالات أن تفرض القيود على شراء العملات الأجنبية وبيعها لأغراض التحويلات الرأسمالية الدولية بدون الرجوع أإلى الصندوق.

أما عن قابلية العملات فقد كان لنشاط الصندوق أثر فعال في إقامة نظام متعدد للصرف للمدفوعات الدولية بما يتماشى مع أهدافه[2].

فرع (03): الوظيفة الفنية:

أما هذه الوظيفة فتتخذ عدة صور: فهو يوفد مسئولية للدول الأعضاء لتقديم المشورة إليها بالنسبة لبرامج الاستقرار وبصدد مختلف الموضوعات النقدية والمالية مثل تبسيط نظم الصرف أو تطوير أجهزة البنوك المركزية، أو إصلاح النظم النقدية والنظم الموازنية، وإعداد الإحصاءات المالية، كما يجمع الصندوق وينشر الإحصاءات التي تصدر عن الدول الأعضاء، ويقوم عن طريق المعهد التابع له– معهد صندوق النقد الدولي- توفير التدريب لمسئولي وزارات المالية والبنوك المركزية.

وللصندوق مجلس محافظين، ومجلس للمديرين التنفيذيين، ومدير، ويمثل جميع الدول الأعضاء في مجلس المحافظين بمحافظ ومناوب له، وتتركز في المجلس كل سلطات الصندوق وهو يفوض مجلس المديرين التنفيذيين في بعض اختصاصاته ما عدا المسائل الهامة التي يحتفظ بها لنفسه كالتي تتعلق بقبول الدول الأعضاء ووقفهم، وإقرار حصص الدول وتغييرها وتعديل قيمة عملاتها.[3]

المطلب (03): أحداث تاريخية في مسار صندوق النقد الدولي[4]:

في 1944 تم وضع مواد اتفاقية إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في المؤتمر النقدي والمالي الدولي في بريتون وودز، في نيوها مبشاير بالولايات المتحدة الأمريكية، والذي شاركت فيه 44 دولة.

1947 بداية عمليات صندوق النقد الدولي، وكانت فرنسا أولى الدول المقترضة (حصلت على قرض بمبلغ 25 مليون دولار)، وتم وضع الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة(GATT)كمنظمة دولية للتجارة.

1952 وافق صندوق النقد الدولي على المقترحات الخاصة بإنشاء وترتيبات الاستعداد الائتماني لمساعدة البلدان على مواجهة مشاكل ميزان المدفوعات قصيرة الأجل.

---

[1]لمزيد من التفصيل أنظر: عبد الفتاح مراد، مرجع سابق، ص ص:396-397.

[2]- للمزيد راجع نفس المرجع، ص 397.
وللمزيد أكثر أنظر : د. فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث، الأردن،2009، ص ص:248-254.

[3]- عبد الفتاح مراد، نفس المرجع، ص:398.

[4] - جيمس.م.بوتون، صندوق النقد الدولي في عيده الستين، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 41، العدد:03، سبتمبر 2004، ص ص:15،14.

1963 أنشأ صندوق النقد الدولي تسهيل التمويل التعويضي لمساعدة البلدان التي تتضرر من التقلبات في أسعار السلع العالمية.

1967 وافق صندوق النقد الدولي على خطة لإنشاء حقوق السحب الخاصة- كأصل جديد للاحتياطات الدولية- لدعم أسعار الصرف الثابتة، وتم تنفيذ الخطة في عام 1968 في التعديل الأول لمواد اتفاقية إنشاء صندوق النقد الدولي.

1971 وضع صندوق النقد الدولي نظاما مؤقتا لأسعار الصرف المركزية مع هوامش أكثر إتساقا.

1974 موافقة لجنة العشرين الخاصة بإصلاح النظام النقدي الدولي على برنامج لمساعدة تطور النظام النقدي، اعتمادا المبادئ التوجيهية الخاصة لإدارة تعويم أسعار الصرف، وتم إنشاء تسهيل الصندوق الممتد بناء على توصيات لجنة العشرين، مما مكن صندوق النقد الدولي من مساعدة برامج السياسات متوسطة الأجل.

1976-1978 إبرام ترتيبات الاستعداد الائتماني مع إنجلترا وإيطاليا وإسبانيا، ولم تكن هناك اتفاقات تالية أخرى مع أي من الدول الصناعية.

1978 التعديل الثاني لمواد اتفاقية صندوق النقد الدولي، والذي أعطى للدول الأعضاء حق اختيار ترتيبات سعر الصرف الخاصة بها، وأصبح صندوق النقد الدولي مكلفا بممارسة الإشراف الحازم على سياسات الدول الأعضاء.

1985 قيام صندوق النقد الدولي والبنك الدولي بدعم مبادرة تخفيض الديون والدعوة إلى قيام المدينين بتعديلها، وإلى زيادة حجم وفعالية الإقراض من جانب بنوك التنمية متعددة الأطراف، وزيادة الإقراض المقدم من البنوك التجارية.

1986 قام صندوق النقد الدولي بإنشاء تسهيل التصحيح الهيكلي لتوفير مساعدات بشروط ميسرة لموازين مدفوعات البلدان الفقيرة، وهو ما يعكس التحول في الإقراض من الدول الصناعية إلى الدول النامية الذي كان قد بدأ في عقب اتفاق بلازا لعام 1985 بين بلدان مجموعة السبعة ودعا صندوق النقد الدولي إلى قدر أكبر من التنسيق بين السياسات بهدف تحسين أداء نظام أسعار الصرف العائمة.

1987 أنشأ صندوق النقد الدولي التسهيل المعزز للتصحيح الهيكلي.

1989 صندوق النقد الدولي يدعم إستراتيجيته للتعامل مع ديون البلدان النامية، مع تخفيض الدين كعنصر أساسي فيها.

1992 الموافقة على قبول أول بلدان من الإقتصادات المخططة مركزيا في عضوية صندوق النقد الدولي.

1996 التصديق على المبادرة المشتركة بين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي بخصوص تخفيض ديون البلدان الفقيرة المثقلة بالديون.

1997-1998-1999 الأزمة المالية تضرب تايلاند وتمتد إلى الاقتصاديات الآسيوية الأخرى، ثم روسيا والبرازيل على التوالي.

1999 وقوع البرازيل في أزمة مالية وقيام صندوق النقد الدولي بوضع نهج جديد لدعم البلدان المنخفضة الدخل، مع التأكيد على أهمية الاستراتيجيات النابعة محليا لتخفيض أعداد الفقراء، إحلال تسهيل تخفيض أعداد الفقراء وتحقيق النمو محل التسهيل المعزز للتصحيح الهيكلي.

2001 زاد صندوق النقد الدولي جهوده لمكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب.

2003 التصديق على مشروع مشترك بين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي لرصد السياسات والإجراءات المطلوبة لتحقيق أهداف الألفية الانمائية (بما في ذلك تخفيض أعداد الفقراء وتوفير التعليم الابتدائي الشامل وتخفيض وفيات الأطفال) بحلول عام 2015.

المطلب (04): البنك الدولي للإنشاء والتعمير:

فرع (01): نشأة وأهداف البنك الدولي للإنشاء والتعمير:

1- نشأة البنك الدولي: كان إنشاء البنك الدولي وصندوق النقد الدولي نتيجة لدعوى من الولايات المتحدة الأمريكية موجهة إلى 44 دولة وذلك لحضور مؤتمر مالي ونقدي للأمم المتحدة عقد في (بريتون وودز)، وأقرت الدول المشاركة في هذا المؤتمر اتفاقيتين الأولى خاصة بصندوق النقد الدولي والثانية خاصة بالبنك الدولي.

2 - كان الهدف من إنشاء البنك الدولي هو مواجهة ما خلفته الحرب العالمية الثانية من أضرار اقتصادية، وبدأ البنك ممارسة نشاطه في 25 جويلية سنة 1946، ويمنح البنك قروضه وفقا لقواعد السوق المالية إلى الدول الأعضاء، والمشروعات العامة والمختلطة والمشروعات غير الرأسمالية، ويفضل دائما أن يمنح قروضه إلى المشروعات التي تغل عائدا.[1]

لكن اليوم يتمركز عمل البنك حول تخفيف حدة الفقر كهدف عام يشمل جميع أعماله، وقد غير البنك من آلية العمل لديه فبعدما كان العمل يدار من خلال الخبراء والمحللين المهنيين من المركز الرئيسي بواشنطن فقد أصبح اليوم يعتمد على خبراء متنوعين ومتعددي التخصصات حيث يشمل على خبراء اقتصاديين وخبراء في السياسة العامة ومختلف القطاعات ويعمل 40بالمائة من هذه الطواقم الآن في المكاتب القطرية التابعة للبنك في البلدان الأعضاء.[2]

ويجري التعامل بين البنك والدول الأعضاء عن طريق وزارة الخزانة أو البنك المركزي أو غير ذلك من الهيئات المالية الموجودة في المعاونة في تعمير وتنمية أقاليم الدول الأعضاء بتسيير استثمار رؤوس الأموال في الأغراض الإنتاجية وتشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة عن طريق الاشتراك في القروض أو الضمانات.

[1]- إبراهيم أحمد خليفة، دور الأمم المتحدة في تنمية الشعوب الإفريقية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص ص: 129، 130.
[2]- محمد إبراهيم عبد الرحيم، منظمات اقتصادية دولية في زمن العولمة،/ مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2008، ص: 19.

ويشترط لعضوية البنك العضوية في صندوق النقد الدولي على أساس أن العضوية بالصندوق تعني الموافقة الضمنية على مراعاة القواعد المتعارف عليها في السلوك المالي الدولي، وبالتالي تفقد العضوية بالبنك إذا سقطت عضوية الصندوق عن العضو ما لم يقرر مجلس المحافظين غير ذلك بأغلبية ثلاثة أرباع الأصوات.

فرع (02): المنظمات المالية للبنك الدولي:

أنشأ البنك الدولي للإنشاء والتعمير منظمتين ماليتين، وذلك لمساعدته في تقديم الخدمات الاقتصادية في مجال التنمية الدولية، وهما الشركة المالية الدولية والمؤسسة الدولية للتنمية، وتم ربطهما بمنظمة الأمم المتحدة، ويعتبران من الوكالات الدولية المتخصصة في مجال التنمية الاقتصادية الدولية.

1- الشركة المالية الدولية[1]: La societe financier internationale (S.F.I)

الهدف من إنشاء الشركة المالية الدولية هو تقديم المساعدة للمشروعات الخاصة وذلك نظرا لأن نشاط البنك الدولي للإنشاء والتعمير موجه إلى تمويل المشروعات العامة أو المشروعات الخاصة المضمونة من الحكومة أو من البنك المركزي في الدولة المقام فيها المشروع.

فالمشروعات الخاصة تستطيع أن تستفيد من المساعدات التي تقدمها الشركة دون الالتزام بتقديم أي ضمانات خلافا لما هو متبع في البنك الدولي.

وتقدم الشركة مساعداتها إما عن طريق تقديم القروض للمشروعات الخاصة وإما أن تعمل على توفير الضمانات اللازمة لهذه المشروعات، وذلك بتعهدها بسداد القروض التي تحصل عليها من الأفراد أو المؤسسات العامة المختصة وذلك في حالة عجزها عن سداد هذه القروض.

ونشاط الشركة المالية الدولية في مجال التنمية يتميز بالمرونة مقارنة بنشاط البنك الدولي، فالشركة تستطيع أن تمنح مساعداتها بدون ضمانات كالتي يتطلبها البنك الدولي.

وتجدر الإشارة أيضا إلى أن طبيعة ونوع الخدمة التي تؤديها الشركة لا تتطابق من حيث المقدار أو الشكل بالنسبة لكل المشروعات، وإنما تخضع لاعتبارات متعددة ولجوانب متباينة، فالمشروعات الصناعية، خلاف المشروعات الزراعية، كما أن المشروعات الكائنة بالدول المتقدمة تختلف عن المشروعات الكائنة بالدول النامية.[2]

والعضوية بالمؤسسة للدول الأعضاء بالبنك الدولي، وهي إما أصلية وتكون للدول المدرجة بالجدول الملحق بالنظام الأساسي للمؤسسة، وإما بالانضمام للدول التي تنظم بعد ذلك وفق الشروط التي تحددها المؤسسة، ويقسم رأس مال المؤسسة إلى أسهم قيمة كل منها 1000 دولار، ويكتتب كل عضو أصلي بالأسهم المحددة له في الجدول المرفق بالنظام الأساسي، على حين يحدد مجلس المحافظين أنصبة الدول الأعضاء بالانضمام.

[1]- أنشأ البنك الدولي المؤسسة في 24 /07/ 1956 وأصبحت وكالة متخصصة في يناير 1957 وهي مستقلة عنه قانونا وأموالها منفصلة عن أمواله.
[2]- إبراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص ص : 133، 135 بتصرف.

هذا وتتراوح القروض التي تقدمها المؤسسة مابين مليون إلى عشرين مليون دولار، وتكون مدة القروض عادة ما بين 7 إلى 12 سنة، ويبدأ تسديده بعد فترة سماح مناسبة على أقساط نصف سنوية، ويتوقف سعر الفائدة على نوع المشروع.

وللمؤسسة مجلس محافظين، ومجلس مديرين تنفيذيين، ورئيس لمجلس المديرين، ورئيس المؤسسة، وتسقط عضوية المحافظ إذا توقفت عضوية دولته في المؤسسة. [1]

2-المؤسسةالدوليةللتنمية:"L'association Internationale De Développement" (A.I.D)

أنشأ البنك الدولي للإنشاء والتعمير هذه المؤسسة بهدف دفع عجلة التنمية الاقتصادية خاصة في الدول النامية.

وتهدف هذه المؤسسة إلى تحقيق نفس الأهداف التي يسعى إليها البنك الدولي ولكن بشروط أكثر مرونة وذلك بمنح قروضها بشروط يسيرة وبسعر فائدة منخفض وهذا ما يكون له أثره دون شك على التنمية الاقتصادية في الدول النامية.

وتمنح هذه المؤسسة قروضها للمشروعات التي لها دور فعال في مجال التنمية الاقتصادية وبشرط أن يكون لها الأسبقية في عملية التنمية، وأن تكون مساعداتها موجهة إلى الدول النامية الأكثر فقرا وذلك بشروط ميسرة عما يطبقه البنك الدولي.

ويكمن التيسير في منح هذه القروض من قبل المؤسسة في طول مدة سدادها وعدم تحمل المقترض سوى نفقات تكلفة الإقراض، فيما عدا ذلك فإن المؤسسة تطبق نفس المعايير المشددة التي يطبقها البنك سواء من حيث تحديد أغراض كل قرض ووجوه إنفاقه، أو من حيث التحقق من عدم وجود مصدرا آخر للتمويل بشروط عادلة[2].

تضم مؤسسة التمويل الدولية [3] 179 بلدا عضوا ولكي يتمكن أي بلد من الانضمام إلى هذه المؤسسة يجب:

- أن يكون عضوا في البنك الدولي (البنك الدولي للإنشاء والتعمير) ؛
- أن يوقع على اتفاقية إنشاء مؤسسة التمويل الدولية؛
- أن يكون قد أودع لدى الأمانة المؤسسة لمجموعة البنك الدولي وثيقة إعلان قبول اتفاقية إنشاء مؤسسة التمويل الدولية[4].

وقد قامت المؤسسة بتقديم اعتمادات بدون فائدة ومنح لبرامج تستهدف تعزيز النمو الاقتصادي، وتخفيض حدة التفاوت وعدم المساواة، وتحسين الأحوال المعيشية للشعوب، نلخص البعض منها في الجدول التالي:

---

[1]- عبد الفتاح مراد ، مرجع سابق، ص: 390 .

[2] إبراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص ص : 136، 137 بتصرف.

[3] أصبحت اتفاقية تأسيس المؤسسة الدولية للتنمية سارية التنفيذ في عام 1960.

[4] محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص : 30.

للمزيد أنظر: د. عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية مصر، 2001، ص ص: 304،305.

جدول رقم: (02) يظهر البلدان المستفيدة من اعتمادات مؤسسة التمويل الدولية ومجالات استعمالها:

البلد المستفيد	مجال الاستعمال
أرمينيا	إصلاح الجهاز القضائي، والتصدي للفساد.
بنغلاديش	إعانات مالية لانتظام الطالبات في المدارس الثانوية.
نيكاراغوا	إعادة هيكلة مشروع الطرق بعد إعصار متش وإصلاح الطريق الرئيسي لصادراتها
تنزانيا	تمويل عملية تحول أكبر بنك للادخار تملكه الدولة إلى بنك للتمويل الأصغر تابع للقطاع الخاص.
قيتنام	توسيع نطاق الشبكة الوطنية للكهرباء.

المصدر: محمد عبد الرحيم، مرجع سابق: ص ص: 30-31بتصرف

الفرع (03): البنك الدولي وحق التصويت:

بالرغم من أن العضوية في البنك تتكون من حكومات الدول الأعضاء إلا أن حقوق هذه الدول ليست متساوية خاصة بالنسبة لحق التصويت، فكما نعلم أن القاعدة العامة في المنظمات الدولية، هي أن لكل عضو في المنظمة صوتا واحدا إلا أن الأمر على عكس ذلك في المنظمات الدولية الاقتصادية وعلى رأسها البنك الدولي، فعدد الأصوات في هذه المنظمات يتحدد بمدى مساهمة الدولة في رأسمال المنظمة وهذا ما يسمى بنظام وزن الأصوات.

ويلاحظ أن الولايات المتحدة والدول الصناعية الكبرى تتمتع بقوة تصويت كبيرة تمكنها من التأثير على سياسات البنك وعلى قراراته المتعلقة بقرير أو رفض طلبات القروض[1].

ويتحدد اكتتاب الدولة في البنك بناء على حصتها في صندوق النقد الدولي، وعند قبول الدولة عضوا بالبنك تدفع 10بالمائة من اكتتابها فورا، ويكون 1بالمائة من هذا الجزء ذهبا أو بدولارات الولايات المتحدة الأمريكية، ويستخدم هذا الجزء بحرية في عمليات البنك، وهو ما يطلق عليه الجزء غير المقيد "Unimpaired" من الاكتتاب، أما 9بالمائة الباقية فتدفع بعملة الدولة العضو ولا تستخدم في الإقراض إلا بموافقة الدولة فقط.

هذا ولا تدفع الـ 90بالمائة الباقية من حصة الدولة العضو، وإنما يحتفظ البنك الدولي بها في صورة ودائع أو سندات تحت الطلب تصدرها الدولة المعنية، ويحتفظ بها في البنك المركزي أو ما يماثله من هيئات في الدولة.

ويرتبط مجموع الأصوات التي للدولة " Voting Power " بمقدار اكتتابها. ويخصص لكل منها 250 صوتا يضاف إليها صوت واحد لكل سهم تحمله.وتتخذ القرارات بصدد المسائل بالأغلبية البسيطة ما لم ينص على غير ذلك[2].

[1] إبراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص: 130

[2] عبد الفتاح مراد، مرجع سابق، ص : 381.

الفرع (04): البنك الدولي وسياسة منح القروض:

بالإضافة إلى ما تمارسه الدول الصناعية الكبرى وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية من ضغوط على البنك وذلك لتوجيه قراراته المتعلقة بالقروض، فإن نظام البنك نفسه يسمح له بالتدخل في الشؤون الداخلية للدول طالبة القروض، فالبنك يستطيع أن يتخذ إجراءات تضمن بأن لا تستخدم القروض إلا وفقا للاعتبارات الاقتصادية.

كذلك يستطيع البنك أن يفحص الأوضاع الاقتصادية للدول طالبة القروض، وهذا التدخل في السياسات الاقتصادية من شأنه أن يؤثر على سيادة هذه الدول.

وقد أثبت الواقع العملي أن لا يمنح قروضه إلا للدول التي تتفق سياساتها الاقتصادية مع سياسات الدول الصناعية الكبرى على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية[1].ويقدم البنك القروض بإحدى سبل ثلاثة وهي:

- أن يقدم القروض مباشرة للأطراف المعنية؛
- أن يشترك في تقديم القروض مع أجهزة تمويل أخرى؛
- أن يضمن كليا أو جزئيا القروض التي يقدمها المستثمرون الخواص.

وثمة شروط لا بد من توافرها في الدولة التي تحصل على قروض البنك منها أن تتمتع بالجدارة الائتمانية، وأن تكون قادرة على القيام بأعباء القرض (الوفاء بالفائدة وغيرها من الرسوم وسداد الأقساط)، وأن يكون من المتعذر عليها الحصول على القرض من مصادر أخرى بشروط معقولة، وأن يكون القرض أو الائتمان أو الضمان المقدم من البنك خاصا بمشروع محدد للتعمير أو الإنشاء إلا في حالات خاصة يحتاج فيها إلى تقديم سلع أو مستلزمات الإنتاج، أما بالنسبة للقروض التي تمنح لغير الحكومات كالهيئات العامة أو المشروعات الخاصة فإن البنك يتطلب حماية إضافية تتمثل في تقديم ضمان غير مشروط من حكومة الدولة المعنية.

ويغطي القرض كل أو جزءا من تكاليف المشروع بالنقد الأجنبي، وقد يغطي في بعض الحالات التكاليف بالعملة المحلية، ولا يقتصر إقراض البنك على الدولار الأمريكي بل قد يتضمن عملات أخرى، وعادة ما يستخدم العملات المحلية في دفع قيمة الخدمات أو السلع التي توفرها السوق المحلية، ويشترط البنك أن يتم سداد القرض على 20 سنة بفائدة تحدد حسب الأسعار السائدة في الأسواق العالمية، وتقدر الفائدة على الجزء الذي يتم صرفه من القرض فقط[2].

المطلب (05): المشروطية المتقاطعة لصندوق النقد والبنك العالميين:[3]

يتصدى صندوق النقد الدولي إلى البلدان من خلال برامج التثبيت الاقتصادي النى تعتمد على إعادة التوازن في الكميات الاقتصادية الكلية، وهي أمور عادة ما تتحدد بمؤشرات ثلاثة هي: مواجهة عجز الموازنة، تحديد أسعار الصرف والأخذ بأسعار الفائدة الحقيقة، وتعد هذه البرامج وحدها غير كافية فهي أساسية لا بد من أن يستكملها البنك الدولي ببرامج التكييف الهيكلي الذي يتناول فيه علاقات الإنتاج وتنظيم الاقتصاد، وعليه يمكن القول أن

[1] إبراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص:131.
[2] عبد الفتاح مراد، مرجع سابق، ص: 381 بتصرف.
[3] محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق،ص:99.

السياسات القصيرة المدى لصندوق النقد الدولي تتكامل بشكل عضوي مع السياسات التكيفية المتوسطة والطويلة المدى التي يدعمها البنك الدولي، ومن هنا نشأ مصطلح جديد في أدبيات صندوق النقد والبنك الدوليين هو مصطلح " المشروطية المتقاطعة " التي أصبحت تعني الترابط والتداخل بين شروط كلا المنظمتين.

ويعني ذلك أن الدول المدينة لا تستطيع التوصل إلى اتفاق مع نادي باريس لإعادة جدولة ديونها أو إلغاء بعضها أو الحصول على قروض جديدة، إلا أن تأتي بشهادة من صندوق النقد الدولي الذي يربط ذلك بتنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي التي تتضمن تبني آليات السوق الحرة، وفسح المجال أمام القطاع الخاص وكذلك تحويل ملكية المشروعات من القطاع العام إلى القطاع الخاص أو ما يسمى بالخصخصة .

وتفترض برامج الإصلاح الاقتصادي كذلك فتح الأسواق للسلع والخدمات (حرية التجارة الخارجية) والسماح لرأس المال الأجنبي بالاستثمار داخل الاقتصاديات، وأخيرا القبول بمبدأ تحويل جزء من الديون غير المسددة إلى استثمارات في الأصول الوطنية عن طريق شراء الأسهم والسندات في المشروعات التي تعرض للبيع ضمن إجراءات الخصخصة.

وتكمن أهمية الإصلاح الاقتصادي في دعم قدرة الاقتصاد على النمو المتوازن من خلال مساهمتها في زيادة مرونة الاقتصاد وفي مقدرته على امتصاص الصدمات الخارجية والداخلية، وتقلل بالتالي من أثرها على التضخم واختلال ميزان المدفوعات الأمر الذي يزيد من أهميتها للتنمية البشرية المستدامة على المدى المتوسط والبعيد.

" ويتسم تعاون صندوق النقد الدولي مع البنك الدولي في مجال الحد من الفقر بطابع وثيق خاص، لأن البنك وليس الصندوق هو صاحب الخبرة في مجال مساعدة البلدان على تحسين سياستها الاجتماعية.

ومن المجالات التي يتعاون فيها الصندوق والبنك الدولي أيضا، هي عمليا تقييم القطاعات المالية في البلدان الأعضاء بهدف الكشف عن جوانب الضعف في نظمها، ووضع المعايير والمواثيق، وتحسين نوعية بيانات الدين الخارجي ومدى توفرها ونطاق شمولها.

كذلك فإن صندوق النقد الدولي عضو في منتدى الاستقرار المالي الذي يضم السلطات الوطنية المسؤولة عن الاستقرار المالي في المراكز المالية الدولية المهمة، وهيئات التنظيم والرقابة الدولية، ولجان خبراء البنوك المركزية والمؤسسات المالية الدولية "[1].

المبحث (03): الشركات المتعددة الجنسيات:

تمهيد :

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات محرك العولمة الاقتصادية وهي تسهم في تدفق الاستثمار الأجنبي، وهي مصدر لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة مما يؤدي في النهاية إلى تضييق الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية.

[1]- محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق/ ص: 99.

إلا أن تواجد هذه الشركات بالبلدان النامية كثيرا ما يتعرض إلى انتقادات شديدة وأحيانا أخرى يلقى تأييدا وترحيبا، ويستدعي تفصيل هذه العناصر تخصيص كل واحد منها بمطلب مستقل على النحو التالي:

المطلب الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الثالث: أنواع الشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الرابع: موقف البلدان النامية من الشركات متعددة الجنسيات

المطلب (01): تعريفها:

لم يتفق السياسيون ولا الاقتصاديون على تعريف شامل ومختصر أو اسم واحد واضح محل اتفاق بينهم، فتارة تنعت بأنها متعددة الجنسيات أو عابرة للحدود القومية أو الدولية أو الوطنية، كما أطلقت عليها عدة تعريفات منها: أنها التي تمارس نشاطها في أكثر من بلد،و أنها هي التي تسيطر على عدة وحدات إنتاجية للعديد من السلع والخدمات، وتسيطر على منافذ التوزيع في كثير من البلدان، أو هي التي تستثمر مباشرة في عدة بلدان، أو هي التي يكون المساهمون في رأسمالها وفي إدارتها ينتمون إلى عدة جنسيات، إلى غير ذلك من التعريفات[1].

ويعرفها فاروق العربي بقوله: تعرف الشركات المتعددة الجنسيات، على أنها تلك الشركات التي تملك أكثر من وحدة أو فرع إنتاجي في أكثر من دولة، وكقاعدة عامة فإن الشركة المتعددة الجنسية تسيطر فيها النواة أو الشركة الأم على رأس المال الكلي لفروعها[2].

وأوردت الباحثة آمنة بواشراى بأنها " تلك المنظمات التي تنتشر عملياتها في أكثر من دولة في آن واحد، لكنها تخطط لها وتديرها استراتيجيا من المركز الرئيسي في الدولة الأم وبمنظور مركزي، وقد أسهمت هذه المنظمات بشكل جوهري ومنذ الستينات من القرن العشرين في النمو السريع للتجارة العالمية [3].

كما عرفها أسامة المجدوب في مؤلفه العولمة والأقلمة بأنها: " تلك المنشأة التي تمتلك وسائل الإنتاج، وتسيطر عليها وتباشر نشاطها سواء في مجال الإنتاج أو المبيعات أو الخدمات في دولتين أو أكثر "[4].

وعرفها المجلس الاقتصادي والاجتماعي بالأمم المتحدة سنة 1997 بأنها: " تلك الشركات التي تمتد فروعها إلى دول عدة، وتحقق نسبة من إنتاجها الكبير والمتنوع سواء السلعي أو الخدمي خارج الدولة الأم، وذلك باستعمال وسائل تكنولوجية عصرية تصل لحد الاحتكار أحيانا "[5].

---

[1]- رضا محمد هلال العجوز، دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد: 240، سبتمبر2007، ص:27.

[2]- فاروق العربي، عولمة المبادلات مسار وآثار، دار الكتاب العربي، الجزائر،2006، ص: 70

[3]- آمنة بواشراي بنت بن ميرة، ، مرجع سابق، ص: 46

[4]- أوسرير منور، الشركات متعددة الجنسيات ودورها في الاقتصاد الدولي، مجلة الاقتصاد المعاصر، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير خميس مليانة، العدد 01، أفريل 2007، ص:167.

[5]- المرجع السابق ، ص:167.

المطلب (02): خصائص الشركات متعددة الجنسيات:

تتميز بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن غيرها من الشركات الأخرى منها:

أ- **الحجم الكبير:** تتميز بضخامة رقم إعمالها، إيراداتها الكلية،وحجم العمالة بها ،فمثلا شركة جنرال موتورز بلغت إجمالي إيراداتها سنة 1997 نحو 178.2 مليار دولار وهو ما يفوق الناتج المحلي لأغلب البلدان العربية، كما بلغت إيرادات شركة "EXXON MOBIL " سنة 2000 ما يعادل 210.48 مليار دولار؛

ب- تنوع النشاط والتكامل: تتصف الشركات متعددة الجنسيات بالتنوع الكبير في الأنشطة التي تقوم بها، ولم يقتصر التنوع في أنشطة هذه الشركات على التنوع داخل قطاع اقتصادي معين بل امتد ليشمل قطاعات الاقتصاد الوطني، وهذا توزيعا للمخاطر، وتحقيقا لأكبر قدر من الأرباح المحتملة؛

ج- الانتشار الجغرافي: نشاطها منتشر في العديد من الدول، وتشير التقديرات إلى أنه يوجد 65000 شركة متعددة الجنسيات، وما يقرب 85000 شركة أجنبية تابعة لها في شتى أنحاء العالم.

د- السيطرة: تسيطر بصورة فعالة على كافة الشركات والفروع الخارجية التابعة لها وذلك من خلال الملكية الكاملة أو العظمى لتلك الفروع، حيث تميل الشركة الأم إلى تفضيل الملكية الكاملة لفروعها وترغب في فرض رقابة مركزية على تلك الفروع، خاصة في حالة الصناعات المكثفة لرأس المال ذات التكنولوجيا المتطورة، فالشركات الأمريكية تسيطر على 80بالمائة من إجمالي الفروع الخارجية لها، وكذلك الشركات البريطانية على 75 بالمائة منها [1].

وقد تناولت هذه الخصائص الدكتورة هيفاء عبد الرحمان ياسين التكريتي بشيء من التفصيل فذكرت منها: "الانتشار الواسع، التنوع والتعدد في الأنشطة، التقدم التقني، الاندماج والتركز، الحجم الكبير، تحكم الشركات على الإنتاج، السيطرة على الأسواق العالمية، السيطرة على الصعيد المالي والتمويلي"[2]

المطلب (03):أنواع الشركات متعددة الجنسيات:[3] للشركات متعددة الجنسيات عدة أنواع نتناول منها مايلي:

1- **شركات إثنومركزية " Multinationals éthnocentrées":** وهي الشركات التي تحافظ على طابعها الأصلي الوطني سواء من حيث تسييرها أو رسم إستراتيجيتها.

2- **شركات متعددة الجنسية لا مركزية " Multinationals polycentrées ":** وهي عبارة عن مجموعة فروع تندمج في البلدان المستقبلة لها، أو المتواجدة بها، أي أنها لا تخضع إلى مركز معين، وتتميز بسلوكها وكأنها شركات وطنية محلية.

3- **الشركات متعددة الجنسيات الجيومركزية " Multinationals géocentrées " :** التي تتميز بامتلاكها لتنظيم وإستراتيجية محددة على المستوى العالمي.

---

[1]- المرجع السابق، ص:168.

[2]- للاطلاع أكثر أنظر: هيفاء عبد الرحمان، آليات العولمة الاقتصادية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن 2009، ص ص: 364-380.

[3]- فاروق العربي، مرجع سابق، ص: 70.

وقد رأى البعض من الباحثين ضرورة ذكر أنواع الشركات المتعددة الجنسيات وأسباب انتشارها، فقسمها إلى عدة أنواع منها[1]:

1- **الشركات متعددة الجنسيات الأولية:** سميت بالأولية لأن أغلب نشاطاتها ينحصر أساسا في القطاعات الأولية المنجمية أو الزراعية، مثل استخراج النفط ومختلف المعادن، أو الإنتاج الزراعي، وهذه الشركات هي الشكل الأول والمبسط للشركات المتعددة الجنسيات.

2- **الشركات متعددة الجنسيات ذات الإستراتيجية التجارية:** وهي الشكل السائد حاليا في العالم، حيث أن الإنتاج في البلد المضيف بواسطة الشركات الفرعية الإنتاجية يرمي إلى تزويد الأسواق المحلية بالسلع المشابهة التي تنتجها الشركات الأم، فقرار الاستثمار الخارجي لهذه الشركات يعتمد على طاقة الطلب الموجودة أو الكامنة في تلك الأسواق، وهذا الشكل يعتبر أبسط شكل لتدويل الإنتاج.

3- **الشركات متعددة الجنسيات ذات الإستراتيجية الإنتاجية:** وهي تعتمد على إنشاء وحدات إنتاجية على النطاق الدولي، مثل تنظيم إنتاج السيارات والناظمات الإلكترونية، والتلفزيون وغيرها بين عدة شركات فرعية، يختص كل منها بصنع جزء من المنتج النهائي، وبتركيب العناصر المتكاملة التي تقدمها مختلف الوحدات الإنتاجية التابعة للشركة الأم، وفي هذه الحالة فإن غاية الإنتاج في البلدان المضيفة ليست التسويق والمتاجرة في تلك البلدان، وإنما تصدير الأجزاء المنتجة فيها لتركب في البلد الأصل، أي بالقرب من الأسواق التي يتوافر فيها الطلب القوي على المنتج النهائي.

4- **الشركات متعددة الجنسيات ذات الإستراتيجية التكنولوجية والمالية:** وهي شركات المستقبل التي ستكون لها الهيمنة خلال السنوات العشر القادمة حسب تقدير الخبراء الاقتصاديين، فالدول المتقدمة صناعيا ستركز خططها في المستقبل على قطاع الخدمات والفروع التي تتطلب رصيدا من العلم والتقنية المتطورة جدا، لذلك فإن تلك الشركات ستتحول إلى مؤسسات لبيع المهارة والخبرة التقنية وبراءات الاختراع والتسيير الإداري، كما أن نشاطات ما يسمى ب : الشركات الهندسية الاستشارية ستتطور بشكل أسرع من النشاطات الصناعية".

5- **الشركات المتعددة الجنسيات المتكاملة:** تتميز بالتكامل والانتشار نظرا لكبر حجمها وتوفر الموارد المالية والبشرية والفنية، وهي ذات قرارات عالمية مستقلة لا تخضع لحكومات دولها الأم ولا للدول المضيفة.

المطلب (04): موقف البلدان النامية من الشركات المتعددة الجنسيات:

إن تواجد الشركات المتعددة الجنسيات كثيرا ما يتعرض إلى انتقادات شديدة من طرف الدول النامية المضيفة، وكثيرا ما يلقى التأييد والترحيب في نفس الوقت.

[1]- رضا محمد هلال العجوز، مرجع سابق، ص: 28،29.

فرع(01) الاتجاه الرافض للشركات متعددة الجنسيات[1]:

يرى فريق المعارضين في الدول النامية أن وجود هذه الشركات هو بمثابة امتداد للإمبراطورية الرأسمالية وهو وسيلة للسيطرة والتدخل في اقتصاديات دول العالم الثالث، لم له من انعكاسات على التنمية الاقتصادية والسيادة الوطنية وتتلخص هذه الانعكاسات في:

1- المساس بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية للإنسان في الدول النامية من خلال نشر سلع محظورة تمس أحيانا بصحة الإنسان؛

2- نشاطها التجاري يتسبب في كثير من الأحيان في عجوزات مستمرة في ميزان المدفوعات بسبب الممارسات الاقتصادية التي تقوم بها هذه الشركات بصفة مباشرة أو عن طريق فروعها المتواجدة في الساحة الوطنية؛

3- الاستغلال الوحشي للثروات الباطنية والمواد الأولية التي تتمتع بها الدول النامية لتجني من ذلك الأرباح المرجوة؛

4- تسعى لمنافسة المؤسسات الوطنية في الدول المضيفة بهدف القضاء عليها والإنفراد بالسوق المحلي، باستعمالها لسياسة الإغراق [2] وتخفيض الأسعار وتحريض العملاء على عدم التعامل مع الشركات الوطنية؛

5- تتميز بالاحتكار حيث تجعل من التكنولوجيا والتقنية الحديثة بمثابة عائق كبير أمام التنمية الاقتصادية للدول المضيفة لها، وهذا بغرض المحافظة على التقدم العلمي من جهة والإبقاء على تبعية الدول المستضيفة من جهة أخرى؛

6- تحد من حرية الدول والحكومات في اتخاذ القرارات السياسية والاقتصادية؛

7- مطالبات الشركات متعددة الجنسية دولها وحكوماتها على اتخاذ إجراءات سياسية واقتصادية للضغط على الدول المضيفة لقبولها لشروطها المتعلقة بالاستثمار مما يمكنها من التغلغل في الدول التي غالبا ما تعاني أزمات مالية حادة؛

8- مطالبة الشركات متعددة الجنسيات بالتعويض عند تأميم الدول النامية لمكتسباتها؛

9- مخالفة الشركات متعددة الجنسيات لقوانين وتشريعات الدول النامية.

[1]- أقاسم حسنة، دور الشركات متعددة الجنسية في الدول النامية (حالة الجزائر)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، 2002-2003، ص ص: 35-37 بتصرف.

[2]- يقصد بسياسة الإغراق بيع المنتوج الأجنبي في السوق المحلية بسعر يقل عن أسعار المنتجات المحلية.

فرع(02): الاتجاه المؤيد للشركات المتعددة الجنسيات[1]:

يرى أنصار الفريق المؤيد لتواجد هذه الشركات بالدول النامية أن نشاطها يساعد على تحقيق مبدأ تقسيم العمل، وتحقيق التوزيع الأمثل للموارد على المستوى الدولي، وفي رأيهم تقدم هذه الشركات المنافع التالية للدول النامية:

1- تقوم هذه الشركات بحل مشكلة قصور التمويل وعجز الموارد المالية في الدول النامية على الوفاء باحتياجات التنمية عن طريق جذب رؤوس أموال دولية ودعوة الشركات الدولية الأخرى للاشتراك معها، أو حث الدولة الأم عن تقديم المساعدات أو تعبئة المدخرات المحلية بتقديمها فرص مغرية للمستثمرين، وهذه الشركات هي خير ما يقوم بهذا العمل وفق تخصيص أمثل للموارد الاقتصادية الدولية؛

2- رفع معدلات الاستثمار في الدول المضيفة من خلال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ يساهم بشكل كبير في تحسين وضعية ميزان المدفوعات عن طريق تحقيق عوائد ومدخرات ضخمة من خلال الضريبة التي تفرض عليها عملية تحويل المنتجات والفوائد إلى البلد الأصًل أو إلى البلدان الأخرى؛

3- تقدم هذه الشركات جميع الخبرات الإدارية والتنظيمية والتسويقية لهذه الدول؛

4- تعتبر بالنسبة للدول المضيفة كأحد أهم الوسائل التي تمكنها من الدخول الفعال للأسواق العالمية لما لها من فروع دولية وعلاقات عالمية؛

5- تساعد في تكوين أجيال جديدة من مختلف التخصصات وتساعد على نشرها خاصة في الدول النامية؛

6- تمويل المشاريع الإنمائية من خلال توفير مصدر هام لميزانية الدولة والممثل في حصة الأرباح والضرائب والرسوم الجمركية؛

7- تسمح بجلب التكنولوجيا المتطورة وتوطينها عن طريق التكوين؛

8- انخفاض القروض الأجنبية التي أنهكت هذه الدول بالمديونية وآثارها السلبية على العالم الثالث.

كما يدعي المؤيدون لهذه الشركات أنه لو لم تكن هذه الشركات مفيدة لما تنافست الدول على اجتذابها وتقديم الحوافز لها بهذا الشكل الهائل.

خلاصة الفصل الثاني:

انصبت الدراسة في هذا الفصل على منظمات العولمة الاقتصادية وأدواتها حيث تم تخصيص:

المبحث الأول لاتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية حيث أن الأولى تم من خلالها بناء الروابط ومد الجسور بين مختلف دول العالم، وإحداث التوازن بين تدفقات التجارة الدولية من جهة وحماية المنتجات المحلية من جهة أخرى أما الثانية فمنذ إنشائها بالاتفاق التأسيسي الذي تم التوقيع عليه في قمة مراكش في 15 أفريل 1994 والذي

[1]- أقاسم حسنة، مرجع سابق، ص ص: 37، 38 بتصرف.

دخل حيز التنفيذ في الفاتح جانفي 1995 وهي مدعوة للتعاون مع البنك العالمي وصندوق النقد الدولي بهدف جعل العلاقات الاقتصادية الدولية أكثر انسجاما وتناسقا.

أما المبحث الثاني فخصصناه لدراسة صندوق النقد الدولي والبنك العالمي وبينا نشأة وأهداف ووظائف كل منهما، وفي نهاية المبحث بينا المشروطية المتقاطعة بينهما فأوضحنا أن برامج التثبيت الاقتصادي التي تعتمد على إعادة التوازن في الكميات الاقتصادية الكلية، وهي عادة ما تتحدد بثلاث مؤشرات هي: مواجهة عجز الموازنة، تحديد أسعار الصرف، والأخذ بأسعار الفائدة الحقيقية وهذه البرامج الأساسية غير كافية لوحدها فلابد أن يستلمها البنك العالمي ببرامج التكييف الهيكلي الذي يتناول علاقات الإنتاج وتنظيم الاقتصاد بينما في المبحث الثالث تناولنا الشركات المتعددة الجنسيات فأوضحنا مفهومها ، خصائصها وأنواعها واستخلصنا موقف البلدان النامية من هذه الشركات إذ البعض منهم يرى أنها تمس بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية للإنسان بهذه الدول وهي تسعى للقضاء على المؤسسات المحلية والانفراد بالسوق المحلي.

والبعض الآخر يرى أن نشاطها بالدول النامية يساعد على مبدأ تقسيم العمل وتحقيق التوزيع الأمثل للموارد وتقوم بحل مشكلة قصور التمويل وعجز الموارد المالية ورفع معدلات الاستثمار بالإضافة إلى أنها تقدم الخبرات الإدارية والتنظيمية والتسويقية.

الفصل الثالث: آثار العولمة الاقتصادية على اقتصاد العالمي وعلى اقتصاديات الدول النامية:

تمهيد:

إن آثار العولمة على الاقتصاد العالمي كثيرة فنتيجة للسياسات الليبرالية الجديدة وإلغاء الحدود والحواجز الجمركية أمام حركات السلع ورؤوس الأموال أدت إلى تركز الثروة واتساع الفرو قات بين الدول وبين طبقات المجتمع في البلد الواحد، فازداد البؤس وانتشرت البطالة وظهرت الأزمات المالية التي تسببت في إفلاس الكثير من المؤسسات المالية العالمية، نتيجة ضعف الرقابة على المؤسسات المالية والتمادي في منح القروض لاسيما العقارية والاستهلاكية حيث عجز المقترضون عن سدادها فأدى ذلك إلى إعلان إفلاسها هي الأخرى فيما بعد ، ومع ثورة الاتصالات والعولمة والتشابكات بين المؤسسات المالية وبين الدول شهد القطاع المالي في مختلف أنحاء العالم (المتقدم منه والنامي) تداعيات بدرجات متفاوتة اتخذت على إثرها إجراءات علاج بضخ سيولة كبيرة في الأسواق المالية والحد من زيادة تكلفة الائتمان وغيرها.

وفي الدول النامية كان للعولمة الاقتصادية آثارا تفاوتت حدتها على اقتصادياتها حسب درجة انفتاح كل منها على العالم الخارجي ومدى سلامة قطاعها المصرفي فانخفض الطلب على البترول وبشكل عام على الصادرات بهذه الدول

، كما كان لها صدى على حجم الاستثمارات وبورصاتها، والاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إليها.

وقد تناولنا في هذا الفصل هذه المواضيع في ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: أثار العولمة الاقتصادية على الاقتصاد العالمي.

المبحث الثاني: الأزمة المالية العالمية.

المبحث الثالث: أثار العولمة الاقتصادية على اقتصاديات الدول النامية والصاعدة.

المبحث (01): آثار العولمة الاقتصادية على الاقتصاد العالمي:

تمهيد:

إن أثار العولمة الاقتصادية على مختلف اقتصاديات دول العالم متباينة فمنها الإيجابي ومنها السلبي، ومقدار استفادة أو خسارة اقتصاد كل دولة مرتبط بمدى قدرتها على الاندماج والتكامل والتنافسية الليبرالية ونتساءل في هذا المبحث عن:

- ما هي الآثار المترتبة عن العودة إلى الرأسمالية والسياسات الليبرالية وتحرير الأسواق على الاقتصاد العالمي؟
- ما هي الجوانب السلبية والإيجابية للعولمة بصفة عامة؟ وسلبيات العولمة الاقتصادية خصوصا؟

المطلب (01): العودة إلى الرأسمالية والسياسات الليبرالية وتحرير الأسواق:

على اثر سيادة الليبرالية الجديدة تحت مظلة العولمة وتوجيه الجزء الأعظم من رأس المال نحو المضاربة للحصول على عوائد أكبر وأسرع للمستثمرين أدى إلى ارتفاع مخاطر عدم الاستقرار بالنسبة للأسواق المالية على مستوى العالم ونقص الاستثمارات الإنتاجية وتفشي ظاهرة البطالة، وظهور الأزمات المالية، وانتشار الفقر.

وقد أورد عبد الفتاح مراد أن العولمة من خلال السياسات الليبرالية الحديثة التي تعتمد عليها، إنما ترسم لنا صورة المستقبل بالعودة للماضي السحيق للرأسمالية فملامح الحياة الاقتصادية والاجتماعية في غالبية الدول هي: زيادة البطالة، انخفاض الأجور، تدهور مستويات المعيشة، تقلص الخدمات الاجتماعية التي تقدمها الدولة، وإطلاق آليات السوق، وابتعاد الحكومات عن التدخل في النشاط الاقتصادي، وتفاقم التفاوت في توزيع الدخل والثروة بين المواطنين، وكل هذه الأمور ليست إلا دعوة لنفس الأوضاع التي ميزت البدايات الأولى للنظام الرأسمالي إبان مرحلة الثورة الصناعية (1750 – 1850) وهي أمور سوف تزداد سوءا.

وفي القرن الحادي والعشرين سيكون هناك فقط 20 بالمائة من السكان الذين عليهم العمل والحصول على الدخل والعيش في رغد وسلام، وأن منظري العولمة أنفسهم يقولون :" أن مراعاة البعد الاجتماعي واحتياجات الفقراء أصبحت عبئا لا يطاق ،وأن دولة الرفاه تهدد المستقبل وأن على كل فرد أن يتحمل قدرا من التضحية حتى يمكن كسب المعركة في حلبة المنافسة الدولية "،وقد وجدت هذه الأفكار انعكاسا واضحا في السياسات الاقتصادية الليبرالية الحالية.

وأن أصحاب رؤوس الأموال يهددون بهروب رؤوس أموالهم ما لم تستجب الحكومات لمطالبهم التي تتمثل في منحهم تنازلات ضريبية سخية، وتقديم مشروعات البنية التحتية ضمان لهم، وإلغاء وتعديل التشريعات التي كانت تحقق بعض المكاسب للعمال، والطبقة الوسطى، وخصخصة المشروعات العامة، وقد ساعد انهيار النموذج الاشتراكي على انتشار أممية رأس المال هذه[1].

وتعتبر العولمة كنتيجة حتمية خلقتها سياسات معينة بوعي وإدارة الحكومات والبرلمانات التي وقعت على القوانين التي طبقت السياسات الليبرالية الجديدة، وألغت الحدود والحواجز أمام حركات تنقل السلع ورؤوس الأموال، وسحبت المكاسب التي حققها العمال والطبقة الوسطى، وانتهاء بالتوقيع على اتفاقية منظمة التجارة العالمية.

لقد أدت العولمة إلى انصهار الاقتصاديات الوطنية والإقليمية في اقتصاد عالمي موحد، كما أن التجارة العالمية تبدو وكأنها في نمو مطرد يستفيد منه الجميع، بعد أن غدا العالم "قرية كونية متشابهة" ثم يشير إلى أنه بخلاف التوحد التلفزيوني وبخلاف بضع مدن تتركز فيها وسائل الصناعة الحديثة والتقنيات العالية، فإن الجزء الأعظم من العالم يتحول إلى جزر منفصلة، وإلى عالم بؤس وفاقة، ويكتظ بالمدن القذرة والفقيرة، وأصبحت مساعدات

[1]- عبد الفتاح مراد، مرجع سابق، ص ص: 369،370 .

التنمية التي كانت تعطى للبلاد النامية في خبر كان، ومع نمو العولمة يزداد تركز الثروة وتتسع الفروق بين الدول والبشر اتساعا لا مثيل له.

إذ يمتلك 358 ملياردير ثروة تضاهي ما يملكه 2.5 مليار من سكان الأرض ، ويستحوذ 20 بالمائة من سكان دول العالم على 85بالمائة من الناتج العالمي، وعلى 84بالمائة من التجارة العالمية و 85 بالمائة من مجموع المدخرات العالمية، وهذا التفاوت بين الدول يوازيه تفاوت أخر داخل كل دولة حيث تستأثر قلة من السكان بالشطر الأعظم من الدخل الوطني والثروة القومية.

هذا ويضيف أن العولمة ارتبطت بتحرير الأسواق المالية والنقدية، والتخلي عن معظم الضوابط التقليدية التي كانت تسير العمل المصرفي والنظم النقدية لعهود طويلة، فعمليات دخول وخروج الأموال على نطاق واسع، وبالمليارات تتم في ومضات سريعة على شاشات الكمبيوتر، وعلى نحو جعل السلطة النقدية تقف عاجزة عن الدفاع عن أسعار الصرف، وأسعار الفائدة وأسعار الأوراق المالية في البورصات، وتحول العالم إلى رهينة في قبضة حفنة من كبار المضاربين الذين يتاجرون بالعملات والأوراق المالية مستخدمين في ذلك المليارات التي توفرها لهم البنوك وشركات التأمين وصناديق الاستثمار الدولية، وصناديق التأمين والمعاشات[1].

ويضيف أن ما يحدث الآن على ساحة الأسواق النقدية والمالية هو النتيجة الطبيعية والمنطقية للسياسات والقوانين التي شجعتها وأقرتها حكومات الدول الصناعية الكبرى، حتى ما يعرف بـ : "تحرير الأسواق المالية والنقدية" وهي العمليات التي سرعان ما أجبر صندوق النقد الدولي مختلف الدول على تطبيقها، بإطلاق سعر صرف عملتها، وانفتاحها التام على سوق المال العالمي وتخفيض الضرائب وتقليص الإنفاق الحكومي، وخصخصة مشروعات الدولة والتضحية بالعدالة الاجتماعية[2].

ويرى مناهضو العولمة أنها تمثل خطرا دائما على الصناعات الصغيرة والمتوسطة لأن هذه الصناعات لا تقوى على منافسة المنتجات الصناعية المستوردة من الدول الصناعية سواء من حيث الجودة أو تكاليف الإنتاج، كما أن منشآت تجارة التجزئة صغيرة الحجم تصبح في وضع تنافسي غير متكافئ أمام زحف منشآت التوزيع العالمية داخل السوق الوطنية مثل سلسلة محلات كارفور، ومونوبري وغيرها، وترتب على ذلك إفلاس الكثير من هذه المنشآت والصناعات وفقد الكثير من العمال لوظائفهم، مما أدى إلى ارتفاع معدل البطالة، ويعظم أرباح الشركات المتعددة الجنسيات التي توطن إنتاجها في دول العالم الثالث واستغلال العمال في هذه الدول فتعمد إلى تخفيض أجورهم وإجبارهم على العمل لساعات طويلة، وتقدم هذه الشركات على ذلك نظرا لما تتمتع به من نفوذ قوي لدى القرار السياسي في الكثير من الدول النامية[3].

---

[1]- عبد الفتاح مراد، المرجع السابق، ص: 370، 371.

[2]- المرجع السابق، ص: 371.

[3]- عبد القادر تومي، العولمة فلسفتها، مظاهرها، تأثيراتها، مؤسسة كنوز الحكمة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2009،ص: 183 .

المطلب (02): الجوانب السلبية والإيجابية للعولمة:

فرع (01): الجوانب السلبية للعولمة: تتمثل في النقاط التالية[1] :

1- ظهرت العولمة نتيجة الدفع الإيجابي لتكنولوجيا المعلومات والتنوعات التكنولوجية الأخرى، وقد خفضت هذه التطورات من زمن الاستجابة لرأس المال بالنسبة لأي تغيرات قوية أو دولية، وبشكل خاص الرأسمال المالي، وقد تمثلت هذه القدرة لرأس المال على الهجرة بسهولة إلى مواقع مختلفة، وهذا ما يحد من خطر عدم الاستقرار في الاقتصاد الدولي.

2- تخلق العولمة بين المشاركين في الاقتصاد الدولي آثار سيئة وسلبية نتيجة الكثير من الأمراض المعدية، ، وهنا يعني أن بعض الدول يمكن أن تفضح في أماكن أخرى في الاقتصاد الدولي، فعلى سبيل المثال فشلت آسيا وأمريكا اللاتينية وأوروبا المركزية في التأثير على بعض المضاعفات السلبية الناتجة عن الكارثة التي حدثت في مكسيكو.

3- كشفت الدول النامية عن التغيرات في المواقف السياسية المالية بين الدول الصناعية، مما يضعها تحت رحمة التغييرات في أقاليم أخرى من العالم، أي الأقاليم الأكثر تطورا، وهذا هو السبب الرئيسي للتغيرات التي تحدث في شروط معدل الفائدة في الدول الصناعية التي تؤثر على القوانين المالية في الدول النامية وقدرتها على جذب الاستثمارات.

4- تخفض العولمة أيضا درجات الحرية التي يتمتع بها واضعو السياسة، وأن معظم الأمثلة التي يمكن تقديمها فيما يتعلق بهذا الخصوص ترتبط بالقوانين والتشريعات الضريبية، فالعولمة تدفع عوامل الإنتاج إلى مزيد من التحرك، ويمكن أن تقود الاختلافات الكبيرة بين الدول إلى هجرة النشاطات الاقتصادية.

5- تتعرض العولمة أيضا للتخفيف من تدخل الدولة، وهذا يمكن أن يتعلق في أغلب الأحيان بالنمو الاقتصادي، فالولايات المتحدة الأمريكية، والمملكة المتحدة واليابان وكوريا الجنوبية نجحت في إستخدام وسائلها لزيادة النمو الاقتصادي، بسبب التدخل الفعال للدولة في الاقتصاد، فعلى سبيل المثال راقبت الحكومة اليابانية الواردات بشكل كبير، وشجعت وحركت الصناعة اليابانية بشكل مذهل.

6- ومن نتائج العولمة إنعدام العدالة والمساواة، فإذا ما أضيفت لها مشكلة الديون التي تعاني منها الدول النامية، والمعدل المنخفض للأجور بها فإن كل هذا سيساهم في تخفيض معدل التقدم التكنولوجي.

وأخيرا يمكننا القول بأن العولمة تعمل جيدا في الدول ذات الاقتصاديات المستقرة، والتي يكون فيها ولديها تجربة كبيرة في تناول ومعالجة مشاكل السوق الدولي، أما الدول النامية والتي توصف بالفقر والمستويات المنخفضة للإنتاجية فإنه يجب عليها لمواجهة هذه الظاهرة أن تقوم بإيجاد البيئة الملائمة

[1]- أ. رعد حسن الصرن، مرجع سابق، ص: 126، 128 بتصرف.

والمناسبة لسلعها في السوق الدولي، وذلك عن طريق إنتاج السلع المقبولة عالميا، وهذه إحدى الطرائق التي يمكن من خلالها لهذه الدول أن تنافس بفعالية وبحذر شديدين في الأسواق الدولية[1].

فرع (02): الجوانب الإيجابية للعولمة:

لقد أشار رعد حسن الصرن في مؤلفه أساسيات التجارة الدولية المعاصرة إلى الجوانب الإيجابية للعولمة كما يلي :

1- التغيرات في الاقتصاد الدولي التي تنجم عن العولمة تتيح تحقيق تنوع كبير في السلع والمنتجات، إذ تعبر إلى الأسواق الكبيرة، وهذا ما يقود إلى زيادة الكفاءة، وتحقيق إنتاج أعلى، واستثمارات أكبر، وتحسين مستويات المعيشة أيضا.

2- العولمة تترافق مع التقدم التكنولوجي، وهذا ما يقود بدوره إلى تخفيض التكاليف في مجالات متنوعة، على سبيل المثال تكاليف النقل، والتكاليف المالية، وهذا الترافق يخفض الحواجز التجارية، ويوسع التصدير، والفرص الاستثمارية في الدول المختلفة، وهذا يقود بدوره لزيادة المنافسة الدولية، وبذلك تتمتع الدول بإنتاجية أعلى ومعدل أكبر للتصدير. وجميع هذه الأمور تقود إلى مستوى أعلى للنمو الاقتصادي، والتكامل التجاري.

3- تستند العولمة بشكل أساسي على افتراضات التجارة الدولية، إذ يستلزم العالم في التجارة الحرة تقسيم العمل بين المجتمعات، ويعني تقسيم العمل: أن هناك تخصص بين القطاعات المختلفة والدول المختلفة أيضا.

4- إن العولمة تقود لتمويل الخدمات وتحقيق تقدم تكنولوجي سريع، وهذا ما يقود إلى تمكين الدول من إيجاد صادرات جديدة وتحقيق استثمارات خارجية كبيرة أيضا، وهذا التقدم التكنولوجي يساعد الدول في تحقيق التطور، وخصوصا عند إنشاء البنى الهيكلية.

5- تمكن العولمة الدول النامية من تبني مقاييس الليبرالية، فقد أثبت عمليا أن سياسة التجارة الحرة تعزز النمو الاقتصادي، أي أن هناك ارتباط إيجابي بين التجارة الحرة والنمو الاقتصادي، وقد أثبت أيضا عن طريق دراسات متعددة أن تبني الدول لمقاييس التجارة الحرة في إقامة الصناعات التنافسية التي يكون لها القدرة على جذب الاستثمارات الخارجية والمحلية أيضا[2]. مما يمكنها من استغلال اقتصاديات الحجم وتسهيل نقل التكنولوجيا.

وفي الجهة المقابلة فإن عدم تبني الدول لسياسات التجارة الحرة، سيجعلها تعاني من انخفاض في موازينها الخارجية والمحلية، إضافة إلى تحقيق نمو اقتصادي منخفض، إذ أن سياسة الحماية التي تبنتها الدول قد

[1]- أ. رعد حسن الصرف، المرجع السابق، ص: 128.
[2]-المرجع السابق، ص ص:125-126.

فشلت في تخفيض البطالة، وفي الواقع فإن الملاحظة القوية والجديرة بالاهتمام، هي أن كثرة الأعمال تخلق من جهود التصدير الأقوى والتي تكون بشكل كبير أفضل من خسارة الواردات.

المطلب (03): سلبيات العولمة الاقتصادية:[1]

كثيرة ومتعدد أوردها الدكتور فليح حسن خلف في مؤلفه " العولمة الاقتصادية" كما يلي :

1- امتداد سيطرة رأس المال على نطاق اقتصاديات العالم كله من خلال سيطرة الشركات المتعددة الجنسيات التي تمارس نشاطها على نطاق العالم كله وتتركز لديها رؤوس أموال ضخمة وقدرات مالية وبشرية وتكنولوجية، وإمكانات واسعة للبحث والتطوير مكنتها من عولمة الاستثمار والإنتاج والتجارة والتمويل وغيرها وتحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح، الأمر الذي جعلها تحكم سيطرتها على الاقتصاد العالمي وجعل منها الأداة الأساسية لتحقق العولمة الاقتصادية.

2- السيطرة على الأسواق وزيادة درجة الاستغلال والاحتكار، حيث إن فرض العولمة الاقتصادية من خلال الشركات العملاقة التي تسيطر على الأسواق المالية والنقدية وأسواق السلع والخدمات واحتكارها للإنجازات التكنولوجية يجعل هذه الشركات تمارس الاستغلال بدرجة أكبر، وتركز أسواق السلع والخدمات ليست بالقليلة بأيدي عدد قليل من هذه الشركات قد أدى إلى فرض احتكار يصل إلى حد الاحتكار التام أحيانا بحكم العوائق التي تفرضها والناجمة عن قوتها وسيطرتها الاحتكارية الأمر الذي يقود في النهاية إما إلى انضمام الأقل قوة وقدرة على المنافسة إلى من هو أكبر قوة وقدرة عن طريق الاندماج أو تدميره وإخراجه من السوق، فتزداد بذلك سيطرتها الاحتكارية على الأسواق وتغيب بذلك المنافسة.

3- التقليل من الحاجة إلى عنصر العمل،[2] إن العولمة الاقتصادية وما رافقها من توسع في تطوير التقنيات المتقدمة عالية المستوى والتوسع في استخدامها في كافة المجالات الإنتاجية، التسويقية، والخدمية وفي الإدارة والرقابة والإشراف وبالذات كتقنيات المعلومات والاتصالات التي تم ربطهما من خلال الحاسوب والإنترنيت وتطور برمجيات استخدامهما أدى كل هذا إلى آثار سلبية بالغة الخطورة على عنصر العمل، ومن ثم زيادة معدلات البطالة في معظم الدول.

وتراجع فرص العمل يؤدي بالضرورة إلى الضغط على أجور العاملين ودفعها نحو الانخفاض، وتصبح فرص العمل متاحة لقلة من العاملين وبالذات لمن يمتلك مهارات وخبرات تتناسب مع العمل الذي تتطلبه التقنيات المتقدمة بحيث يحصلون على أجور مرتفعة الأمر الذي يؤدي إلى زيادة حدة التفاوت حتى بين فئات العاملين.

---

[1]- للمزيد أنظر فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره،ص:339-364 بتصرف.

[2]- للمزيد أنظر : هيفاء عبد الرحمن ياسين التكريتي، آليات العولمة الاقتصادية، دار حامد، الأردن، الطبعة الأولى،2010،ص ص:590-599.

4- تراجع اتجاهات تحقيق دولة الرفاهية والعدالة والاستهلاك الشعبي الواسع والتي تحققت في الدول الرأسمالية مع تدخل الدولة، وفي الإطار الكينزي الذي يستهدف زيادة الطلب الفعال من أجل القضاء على الأزمات التي يتعرض لها الاقتصاد وبالذات الكساد، ومع تراجع دور الدولة الرأسمالية عن توفير الضمان والتأمين الاجتماعي، وتراجعها عن تقديم الخدمات والمساعدات للفئات الأقل دخلا، وبالموازاة مع تخفيض الضرائب على الشركات التي تقوم بالنشاطات الاقتصادية وتراجع دور الدولة في الاقتصاد، أصبحت هذه الأخيرة تواجه تهديدا مباشرا من طرف هذه الشركات بنقل نشاطاتها إلى دول تفرض ضرائب وأعباء اجتماعية أقل، وهو الأمر الذي أدى بهذه الدول إلى توفير مزيد من الإعفاءات الضريبية والحماية والتسهيلات ،وتوفير البنى التحتية ،وإعطاء حرية أكثر لهذه الشركات للقيام بنشاطاتها ،وتحويل أرباح هذه النشاطات دون عوائق، مما أضعف دور هذه الدول في توفير الرعاية والضمان والعدالة الاجتماعية.

5- تغيير طبيعة التخصص وتقسيم العمل وهيكل الإنتاج، من خلال ما رافق العولمة الاقتصادية من تطوير وتوسع في استخدام التقنيات المتقدمة عالية المستوى، حيث يتم نتيجة لها التوجه إلى قيام الدول المتقدمة بالتخصص في المجالات الأكثر تطورا من الناحية التقنية والتي تمثلها تقنيات المعلومات والاتصالات، وما يتضمنه ذلك من تخصص في تصنيع أجهزة الحاسوب، وأجهزة الهاتف النقال والبرمجيات المرتبطة بذلك، وتقنيات المواد الجديدة، والتقنيات الحيوية وتقنيات الطاقة البديلة وغيرها، وذلك بحكم امتلاك الدول المتقدمة ومن خلال شركاتها الدولية النشاط للقدرات المادية الضخمة والكفاءات البشرية والبنية التحتية والبيئة التي تتيح لها التخصص في التقنية البالغة التطور والتركيز على الصناعة المعرفية، وما تتيح لها قدراتها من البحث والتطوير التكنولوجي والاستثمار المعرفي، تاركة المجالات الأقل تطورا من الناحية التقنية للدول الأخرى.

6- توجه الأنشطة الاقتصادية الجديدة نحو مجالات الإنتاج غير المادي (غير الملموس) حيث لا يتم بموجبه استخدام المواد الأولية الخام، وبالذات الطبيعية منها وهو الأمر الذي ينجم عنه تغيير هيكل الإنتاج بحيث يتجه في جزء مهم منه نحو المجالات الخدمية المرتبطة باستخدام التقنيات المتقدمة عالية المستوى والتي تزداد مساهمتها في توليد الناتج الإجمالي وفي الصادرات وتوفير فرص العمل ذو النوعية عالية المستوى، مما يؤدي إلى الانخفاض النسبي للمجالات الإنتاجية المادية التي يمثلها الإنتاج السلعي الصناعي والزراعي وغيره، مما يقلل من هذه المنتجات على النطاق العالمي، وعلى نطاق الدول النامية خصوصا، خاصة عندما تكون ربحية إنتاجها أقل من ربحية إنتاج ما هو جديد ومتطور، فيقل عرضها في السوق العالمية ومن ثم ترتفع أسعارها لزيادة الطلب عليها.

7- العولمة الاقتصادية تؤثر سلبا بدرجة أكبر على الدول النامية: إن المنافسة الجادة والشرسة بين شركات الدول المتقدمة، وبين المشاريع القائمة أو حتى تلك التي يمكن أن تقام بالدول النامية غير

المتكافئة نظرا لضعف قدرتها التنافسية إزاء القدرة التنافسية الكبيرة لشركات الدول المتقدمة سواء في الأسواق المعولمة أو في أسواق الدول النامية ذاتها وهو ما ينجم عنه إعاقة تطور الدول النامية ولصالح استمرار التطور في الدول المتقدمة، خاصة أن الأرباح والعوائد التي تحولها الشركات من استخدامات رؤوس أموالها في الدول النامية تستنزف الفائض الاقتصادي مما يساهم في إعاقة تطوها.

8- إن العولمة الاقتصادية ومن خلال تحريرها للأسواق والإنتاج والاستثمار والتجارة والتمويل وغيرها تحد من تدخل الدولة في القيام بالنشاطات الاقتصادية وما يفرضه هذا من عدم اتخاذ الدولة لإجراءات وسياسات اقتصادية تحد من حرية وممارسة الشركات لنشاطاتها كافة، بل يصل الأمر إلى تقديم الدعم والعون والحماية والحوافز لشركات الدول المتقدمة حتى تتجه للعمل في اقتصادات الدول النامية.

ونتيجة لما سبق فإن إسهام العولمة الاقتصادية في تحقيق التطور في الدول النامية محدود جدا، ويكاد يفتقر أثرها الإيجابي لتحقيق هذا التطور على عدد محدود جدا، وذلك بسبب محدودية توجه الموارد نحو النشاطات الاقتصادية فيها.

9- العولمة الاقتصادية أسهمت بشكل كبير في زيادة حدة التفاوت على النطاق العالمي سواء بين الأفراد والجهات، وبين الدول المتقدمة والدول النامية، حيث أن القلة من الأثرياء زادت ثرواتهم بدرجة كبيرة، في حين يتدنى دخل فئات واسعة نتيجة زيادة البطالة ونتيجة انخفاض الأجور.وعلى نطاق الشركات أصبحت بعض الشركات في ظل العولمة الاقتصادية تحقق إيرادات وعوائد وأرباح ضخمة جدا قد تتجاوز في البعض منها الناتج المحلي الإجمالي لعدة دول، يقابل ذلك إفلاس عدد غير قليل من الشركات والمشروعات وبالذات الأقل قدرة على المنافسة الحادة، ويتعرض البعض منها إلى التدمير والزوال، وهو ما يحمل مالكيها خسائر كبيرة، ويؤدي إلى فقدان فرص العمل، مما يزيد من حدة البطالة وانخفاض الأجور وزيادة المعاناة والعوز والفقر. وعلى مستوى الدول تزداد الدول المتقدمة والغنية تقدما وثراء وتزداد الدول الأقل تقدما فقرا وهو الأمر الذي يؤكد أن 80 بالمائة من الإنتاج العالمي يتحقق لـ 20 بالمائة من سكانه ومعظمهم في الدول المتقدمة، وأن 20 بالمائة فقط من إنتاج العالم يتحقق لـ 80 بالمائة من سكانه ومعظمهم من الدول النامية وهكذا يزداد الفقراء فقرا ويزداد الأغنياء غنى.

10- النقل العكسي للأموال من الدول النامية إلى الدول المتقدمة: إن حركة رؤوس الأموال وحرية انتقالها عبر العالم، والتي تتم في إطار العولمة الاقتصادية تستهدف أساسا للحصول على أقصى الأرباح الممكنة ، سواء تم استخدامها في مجالات الاستثمار أو في مجالات الإنتاج، أو في المضاربة بشراء وبيع العملات الأجنبية أو الاستثمار في محفظة الأوراق المالية وغيرها من أوجه الاستخدام لرؤوس الأموال هذه، والجهات المصدرة لها عادة ما تقوم باسترداد أصل الأموال المستخدمة والربح أو العائد المحقق من ورائها، وتحويلها إلى الجهات التي صدرت رؤوس الأموال هذه مع أرباحها

وعوائدها وغالبا ما تكون بالدول المتقدمة مما ينجم عنه تدفق عكسي لرؤوس الأموال من الدول النامية إلى الدول المتقدمة، وبذلك تعاق عملية التنمية والتطور في الدول النامية.

11- استنزاف الموارد والثروات لاسيما الطبيعية منها لتلبية متطلبات استمرار التطور في البلدان المتقدمة إذ أن حرية حركة السلع وانتقالها عبر العالم من خلال تحرير التجارة الدولية، وإعفائها من القيود الكمية والتعريفة الجمركية، وكافة الإجراءات التي تحد من حركتها تمكن الدول المتقدمة من الحصول على استيرادها من الدول النامية بأفضل الشروط وأقل الأسعار، وبذلك فهي تستنزف ثروات الدول النامية بغرض استمرار تطورها، وهكذا تبقى هذه الأخيرة ذات قدرة ضعيفة على تحويل منتجاتها الطبيعية الأولية إلى منتجات أخرى نتيجة لضعف تطور الصناعة التحويلية بها.

12- إن العولمة الاقتصادية يمكن أن تترك تأثيرات سلبية خطيرة على الزراعة في الدول النامية والعاملين فيها، وبالذات في الدول التي ترتفع فيها نسبة مساهمة الإنتاج الزراعي في دخلها القومي، وفي توفير فرص العمل، وفي الصادرات، ففي ظل العولمة يتم استخدام أحدث الوسائل والأساليب الإنتاجية، وهي في تطوير متزايد ومستمر، واستخدام لرأسمال كثيف وعمل قليل، كما حدث في الدول المتقدمة حيث انخفضت فيها نسبة العاملين في الزراعة ويتحقق فيها قدر كبير من الإنتاج مثل الولايات المتحدة الأمريكية، فاستخدام التكنولوجيا الحيوية والكيماويات وغيرها نجم عنه إنتاج ضخم وبكلفة أدنى، ونوعية أفضل، ومن خلال وفرات الحجم الكبير يتوفر لديها فائضا ضخما من الإنتاج تقوم بتصديره إلى الدول النامية، وتستعمله لتحقيق مكاسب سياسية واقتصادية، كما يؤدي هذا إلى القضاء على الزراعة التقليدية ذات الحجوم الصغيرة للإنتاج بالدول النامية التي تستعمل وسائل إنتاج بدائية مما ينجم عنها إنتاجية منخفضة وكلف إنتاج عالية وأسعار أعلى للمنتجات الزراعية، وهو الأمر الذي يعرضها في النهاية إلى الزوال عبر الزمن.

وبما أن العاملين في الزراعة بالدول النامية لا تتوفر لديهم القدرات ولا الوسائل التي تمكنهم من تغيير أنماط زراعتهم، وأساليب إنتاجها بالشكل الذي يحقق القدرة على منافسة منتجات الزراعة الرأسمالية المتقدمة، إضافة إلى ضعف استيعاب العدد الكبير من العمال في مجالات خارج الزراعة في اقتصاديات الدول النامية ،وضعف إمكاناتهم للانتقال من الزراعة إلى قطاعات أخرى، فهذا يعرض الأعداد الكبيرة منهم إلى البطالة، مما يهدد التماسك الاجتماعي والاستقرار الاقتصادي ،وأحيانا حتى السياسي بهذه البلدان.

13- سيطرة الدول المتقدمة في ظل العولمة الاقتصادية على وسائل الإعلان والإعلام أدى إلى فرض نمط استهلاكي عالمي بما يخدم أهدافها ويحقق مصالحها، وذلك بفضل مؤسساتها الإعلامية، وإنفاق الملايين من الدولارات على وسائل الإعلام المرئية، المسموعة ،والمقروءة، فسيطرت بذلك

على تنميط الاستهلاك في المأكولات، المشروبات، الملابس ،والمنتجات الثقافية كالغناء ،والموسيقى ،والأفلام وغيرها.

وتنميط الاستهلاك وعولمته تعني تنميط الإنتاج وعولمته ذلك لأن الإنتاج يتحقق في حجمه وتركيبته تبعا للطلب عليه، وبما أن الشركات العملاقة الدولية النشاط هي المسيطرة على إنتاج هذه المنتجات المروج لها إعلاميا بما تملك من قدرات بشرية، مالية، تكنولوجية ،وإدارية عالية المستوى، فإنها ستلحق أضرارا بليغة بنشاطات المشروعات المحلية بالدول النامية ،وفي مجالات أساسية كالغذاء ،والشراب ،والكساء،والثقافة وغيرها.

14- تراجع المنح والمعونات التي تقدمها الدول المتقدمة إلى الدول النامية وكذلك تلك التي توفرها الهيئات والمؤسسات الدولية، وذلك التزاما بما تفرضه العولمة الاقتصادية من تقليل العون والدعم باعتبار أن ذلك يؤدي إلى الإخلال بآلية المنافسة التي ينبغي أن تتحقق بصورة تلقائية وبدون تدخل فيها، ولقد قل هذا الدعم لثلاثة أسباب رئيسية:

الأول: إن منح الإعانات والمساعدات الرسمية قد تم التوسع فيه في فترات سابقة بدوافع وأغراض سياسية، وليست اقتصادية، وذلك من أجل كسب وقوف الدول النامية بجانب الدول الرأسمالية في صراعها مع منظومة الدول الاشتراكية السابقة، وهو الأمر الذي أصبح لا مبرر له بحكم انتهاء الصراع بين النظامين.

الثاني: الدول المتقدمة وفي إطار العولمة الاقتصادية أصبحت تتجه إلى التخفيف من الأعباء الضريبية التي تفرض على ممارسة الشركات لنشاطاتها الاقتصادية حتى لا تضعف من قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية، وهذا ما يقلل من الإيرادات العامة لهذه الدول ويضعف قدرتها على تقديم المنح والمساعدات.

الثالث: إن المصارف والمؤسسات المالية تعمل وفق أسس ومعايير اقتصادية تراعي فيها ضرورة تحقيق عائد مجزي للأموال التي يتم استخدامها في ممارستها لنشاطاتها، لا تقدم على تقديم المنح والمساعدات للغير لأنها لا تحقق لها عائدا من ناحية، وتحملها أعباء تجعل تكاليفها أعلى مما يضعف من قدرتها التنافسية في ظل المنافسة الحرة الحادة مع غيرها من الجهات الخاصة أفراد وشركات ومؤسسات مالية ومصارف وغيرها.

15- تراجع دور الدولة من خلال خصخصة النشاطات الاقتصادية وعدم ممارسة الدول لمهمة القيام بهذه النشاطات حيث يتم تحويلها إلى القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي، وعدم قيام الدولة برسم واتخاذ سياسات وإجراءات تحفز وتشجع على القيام بالنشاطات الاقتصادية وبالذات الإنتاجية منها سلعية كانت أو خدمية والاقتصار في تحديد مهام الدولة على دورها التقليدي الذي تضمنته الرأسمالية

في بداياتها والذي ينحصر في ضمان توفير الحماية الداخلية للمجتمع وتأمين الدفاع عنه خارجيا، فتكون بذلك الدولة الحارسة والحامية.

وبما أن القطاع الخاص المحلي لا يمتلك القدرات الكافية المالية، البشرية، والتكنولوجية، فلا يستطيع تلبية احتياجات الاقتصاد ومتطلبات تطويره، وخاصة في ظل ضعف الادخارات المحلية الناجمة عن الدخول المنخفضة لمعظم فئات المجتمع، وبالرغم من قلتها ففي الغالب تتجه نحو الاستخدام في المجالات غير المنتجة والتي تقل فيها درجة المخاطرة ومدة استرداد الأموال وهو الأمر الذي يحد من الاستثمارات المنتجة وتطويرها، مما يفسح المجال أمام الجهات الخاصة الأجنبية التي تمد نشاطاتها إلى كافة المجالات والميادين مما يؤدي إلى استمرار حالة التبعية في العلاقات الاقتصادية، مما يؤدي إلى تزايد الهوة التي تفصل بين الدول المتقدمة والدول النامية، وذلك نظرا لكون هذه الأخيرة غير قادرة بظروفها وإمكاناتها المتاحة لديها على مسايرة ما يتحقق من تطور في معظم المجالات والميادين في الدول المتقدمة في إطار العولمة الاقتصادية.

16- إن استخدام التقنيات عموما والمتقدمة عالية المستوى منها خصوصا لا يتم الانتفاع من معظمها في الدول النامية بسبب انخفاض درجة وعي الأفراد والمجتمع إذ يتم استعمالها في استخدامات هامشية غير منتجة وليست ذات جدوى اقتصادية ولا تحقق الإسهامات المطلوبة لتطور الدول النامية أو تلبية احتياجاتها الأساسية، بل قد تكون لهذه الاستخدامات آثار سلبية تتمثل في إضاعة وقت الفرد واستنزاف موارده المالية وغيره من السلوكيات الضارة، أما في الدول المتقدمة فإن استخدام هذه التقنيات يتم بالشكل الذي يحقق نفعا للفرد والمجتمع، إذ يتم عن طريقها عقد الصفقات والقيام بالاستثمارات وأداء النشاطات الخدمية منها والإنتاجية، واستخدامها في الرقابة والإشراف على هذه النشاطات وإدارتها، وقد يحقق عوائد كبيرة جدا تفوق الموارد التي استخدمت فيه.

وبما أن الشركات العملاقة هي التي تحكم هذا الاستخدام وتسيطر عليه وتحصل على إيراداته وهو الأمر الذي يؤدي إلى زيادة درجة استنزاف الفائض الاقتصادي للدول النامية نتيجة استخدامها بدون تحقيق منافع.

المبحث (02): الأزمة المالية العالمية:

مقدمة:

يرى الاقتصاديون أن الأزمة المالية العالمية هي انهيار ثقة مفاجئ لجزء أو كل النظام المصرفي أو إضطراب غير متوقع في سوق العملات بسبب انهيار أسعار الصرف، مما يجعل البنوك المركزية تتدخل مستخدمة الاحتياطات النقدية دفاعا عن العملة الوطنية برفع أسعار الفائدة هذا وقد تواجه الحكومات تعثر البنوك في رد أموال المودعين وسداد التزاماتها محددة الأجل وقصيرة الأجل مما يجعل الحكومات تتدخل للحيلولة دون انهيار النظام البنكي برمته.

وتعتبر الأزمة المالية أحد أهم مسببات الأزمات الاقتصادية التي يختلف البعض في علاقتها بالقطاع الصناعي فمنهم من يرى أن تداعيات الأزمة المالية وشح مصادر تمويل التكنولوجيا التي يستتبعها بالضرورة انخفاض تراكم رأس المال الصناعي يؤدي إلى انخفاض القطاع الصناعي الذي ينسحب بدوره على كافة القطاعات الإنتاجية مما يؤدي إلى الأزمة الاقتصادية، ومنهم من يرى أن تباطؤ نمو القطاع الصناعي هو سبب الأزمات المالية بسبب عدم قدرة هذا القطاع على توليد موارد مالية وتوظيف حقيقي يستوعب قدرات المجتمع البشرية والمادية مما يجر القطاعات الأخرى والاقتصاد إلى الوراء[1] .

المطلب (01): نشأة أزمة الرهون العقارية بالولايات المتحدة الأمريكية:

لقد بدأت الأزمة المالية العالمية التي مازالت تلقي بظلالها على الاقتصاد العالمي منذ سنة 2007 مع أزمة الرهون العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية" subprimes crisis "، هذه الأزمة التي مست في العمق الاقتصاد الأمريكي نتج عنها أزمة ثقة، وقد انتقلت بعدها إلى أزمة عميقة مست النظام المصرفي والبنكي الأمريكي في 2008 مع انهيار " ليمان براذرز" والعديد من البنوك الأخرى الكبرى فضلا عن شركات تأمين كبرى مثل:"AIG" إلى جانب صناديق الاستثمار والمعاشات، وأخيرا انتقلت إل قلب الاقتصاد الأمريكي،ومست بالخصوص المستهلكين والقدرة الشرائية وتدني الطلب، مما أدى إلى بروز مضاعفات على العرض، وعلى المؤسسات وبالتالي ارتفاع نسب البطالة وتضاعف أزمة الثقة، وكان محصلة ذلك أزمة اقتصادية شاملة مست الولايات المتحدة فأوربا وآسيا ثم الدول الصاعدة.[2]

في هذا الصدد يرى الدكتور عبد القادر بلطاس بأن أزمة الرهون العقارية من الدرجة الثانية[3] والأقل جودة " sub-prime" ولدت في الولايات المتحدة الأمريكية التي تعتبر العقارات فيها أكبر مصدر للثروة، حيث يمكن لأي مواطن أن يطلب قرضا من البنك لشراء سكن مقابل رهن هذا العقار وعندما ترفع قيمة العقار يحاول صاحبه الحصول على قرض جديد نتيجة هذا الارتفاع مقابل رهن جديد من الدرجة الثانية، وبالتالي فإنها معرضة لأكثر المخاطر إذا انخفضت قيمة العقارات ولم تكتفي البنوك بالتوسع في هذه القروض الأقل جودة، بل استخدمت المشتقات المالية لتوليد مصادر جديدة للتمويل، مما يسمح لها بالتوسع في الإقراض دون مراعاة لأدنى الشروط المعمول بها في الائتمان المصرفي.

وعندما يتجمع لدى البنك محفظة كبيرة من القروض العقارية فإنه يلجأ إلى استخدام هذه المحفظة لإصدار أوراق مالية للحصول على موارد جديدة من مؤسسات مالية أخرى متخصصة وهو ما يطلق عليه بعملية التوريق، فكأن البنك لم يكتف بالإقراض الأولي بضمان هذه العقارات، بل يقوم بتحويل هذه الأموال إلى قروض

[1]- محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص:88.
[2]- مجلة الأبحاث الاقتصادية، دار الأبحاث للترجمة والنشر والتوزيع، الجزائر، العدد 11، ماي 2009،ص: 80.
[3]- الرهون من الدرجة الثانية هي الرهون التي يمكن الحصول عليها عن طريق رهن نفس الأصول التي تم الحصول عليها من خلال قروض من الدرجة الأولى وذلك في حال ارتفاع أسعار هذه الأصول في الأسواق.

جديدة وتكوين محفظة عقارية جديدة يستعملها لإصدار موجة ثانية من الأوراق المالية، وهكذا تستمر العملية دون انقطاع، وهذه هي المشتقات المالية التي أدت إلى زيادة المخاطر بزيادة أحجام الإقراض موجة تلو الموجة.

مثل هذه العمليات كانت تتم بدون رقابة تذكر من المؤسسات المالية المعنية مثل البنك الاحتياطي الأمريكي أو أجهزة رقابية أخرى مما أدى إلى تفاقم الأزمة بدرجة لم يحسب لها حسبان من قبل.

ولقد ازداد الأمر تعقيدا نتيجة لفقدان الثقة في النظام المالي والصرفي من جهة، والتداخل بين المؤسسات المالية في مختلف دول العالم من جهة أخرى، فأي مشكلة عويصة تصيب إحدى هذه المؤسسات سرعان ما تنعكس على بقية النظام المالي العالمي.

وقد بدأت الأزمة المالية العالمية هذه تلوح في الأفق بصفة جدية مع إعلان المؤسسة المالية العملاقة " ليمان براذرز" عن إفلاسها الوقائي ، بعدما قامت بتسويق ما يقارب 80بالمائة من الأوراق المالية القليلة الجودة في الأسواق المالية ما بين 2004 و 2007 كما تسببت في إفلاس الكثير من المؤسسات المالية العالمية خصوصا في بريطانيا وألمانيا [1].

المطلب (02): الأسباب الرئيسية للأزمة المالية العالمية:

لقد كان وراء حالة الإضطراب التي سادت الأسواق المالية الأمريكية ذلك الحجم من الأموال الضخمة التي تم ضخها في القطاع العقاري، حيث تم تقديم قروض عديدة وكبيرة لقطاعات واسعة من الأمريكيين دون عمل دراسات جدوى دقيقة عن قدراتهم المالية على سداد أقساط هذه القروض، إذ تبين بعد ذلك أن أكثر من 50بالمائة من الذين حصلوا على هذه القروض لم يستخدموها في أغرضها، وبالإضافة إلى ذلك استغلت البنوك المقرضة أدوات مالية غير مضمونة، فالقروض العقارية بفوائد متدنية أوجدت سوقا ناشطة للعقارات وزادت في طلبها مما رفع قيمة العقارات وحولها إلى أصول مرهونة قابلة لإضافة ديون أخرى بهدف تحقيق رفاهية الأسر المالكة للعقارات، ومع توسع الإقراض العقاري بجانب الإقراض لشراء الأثاث والسيارات وغيرها، لجأت البنوك إلى إصدار سندات في مقابل قروضها العقارية، وبيع هذه السندات إلى مستثمرين عالميين مقابل فوائد، وقام هؤلاء ببيع هذه السندات مرة أخرى أو رهنها لدى صناديق استثمار، وبالإضافة إلى ذلك فإن البنوك منحت عملائها قروضا بحيث تنحصر عملية السداد في السنوات الثلاث الأولى على تسديد الفوائد المستحقة فقط على القرض، ومع ارتفاع معدلات الفائدة عجز معظم المقترضين عن سداد أصل القرض والغرامات المالية العالية المترتبة على عدم السداد، ما فاقم من حدوث المشكلة.

وعندما أوجبت الأنظمة التأمين على السندات العقارية تحملت شركات التأمين الكبرى عبء هذه السندات، والأمور كلها كانت مرتبطة بحال المقترض الأساسي ومدى قدرته المالية للوفاء بالمستحقات، وعندما عجز عن السداد، زاد عبء الدين عليه، وكذلك تحولت السندات إلى عبء وصارت سندات رديئة تسببت بانهيار

[1]- عبد القادر بلطاس، تداعيات الأزمات المالية العالمية (أزمة sub-prime) دار النشر légende، دون ذكر البلد، 2009، ص ص:5-7 بتصرف.

المصارف المقرضة لحاجتها إلى سيولة، وأصابت صناديق التحوط والمستثمرين بخسائر امتدت لتضرب شركات التأمين على السندات العقارية.

وهكذا كانت الأسباب الرئيسية لوقوع الأزمة المالية العالمية الراهنة تعود إلى ممارسات سادت أسواق المال اتسمت بعدم الحكمة والرشادة، وتجاوزت الأصول المتفق عليها لإدارة مخاطر الائتمان[1].

ولقد تناول أسباب الأزمة المالية الدكتور علي لطفي بشيء من التفصيل حيث لخصها في النقاط التالية[2]:

1- التوسع الائتماني غير المحسوب: لما توفرت الأموال لدى البنوك الأمريكية في السنوات الأولى من القرن الحادي والعشرين توسعت هذه البنوك في منح الائتمان دون تطبيق قواعد وضوابط منح الائتمان المعروفة.

2- القروض العقارية الرديئة: شهدت الفترة من 2005 حتى عام 2008 في الولايات المتحدة توسع شركات التمويل العقاري بشكل غير طبيعي في منح القروض العقارية، ورهن المنازل التي يشتريها الأمريكيون بقروض بلغت في بعض الحالات 100بالمائةمن قيمة العقار ودون دراسة للتأكد من مقدرة المشتري على السداد، وبمجرد قيام البنك المركزي الأمريكي برفع أسعار الفائدة في سنة 2007 للحد من التضخم عجز المشترون على السداد وتراجع سوق العقارات، وقامت شركات التمويل العقاري باسترداد المنازل وعرضها للبيع وانخفضت أسعارها، مما أدى إلى ظهور أزمة سيولة لدى شركات التمويل العقاري.

3- تعاظم الاستهلاك الترفي عن طريق الاقتراض: تزايد الاستهلاك في الولايات المتحدة بشكل كبير حتى بلغ حوالي 87بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي عام 2008 بسبب حصول الكثير من الأمريكيين على قروض لشراء العديد من السلع والخدمات بالتقسيط وبشكل يفوق بكثير قدراتهم على السداد.

4- ضعف الرقابة على المؤسسات المالية: يقصد بالمؤسسات المالية البنوك وشركات التأمين وشركات التمويل العقاري وسوق رأس المال وشركات التوريق وشركات التخصيم ولها دور هام في اقتصاد أي دولة، إلا أنها لم تكن تخضع للرقابة الكافية سواء في الولايات المتحدة أو بعض الدول الأوربية، وبانهيار الحدود والحواجز بين الأسواق والمؤسسات المالية أدى إلى أنه في حالة تعرض إحدى هذه المؤسسات لأزمة معينة فإنها تنتقل سريعا إلى بقية أنشطة القطاع المالي، ومما زاد الأمر سوء تعدد الأجهزة الرقابية على هذه الأنشطة وعدم وجود تنسيق بينها مما جعل الرقابة غير كافية.

5- تدهور الاقتصاد الأمريكي في السنوات الأخيرة: شهد الاقتصاد الأمريكي تدهورا شديدا في الفترة من 2000 إلى 2008 حيث تراجع فائض الموازنة العامة للدولة من حوالي 255 مليار دولار عام 2000 إلى حوالي 92 مليار عام 2001 ثم تحول إلى عجز بـ 230 مليار دولار في 2002 وتزايد العجز إلى أن بلغ حوالي 455 مليار في عام 2008/2007 بسبب تزايد الإنفاق العسكري.

---

[1]- صلاح الدين حسن اليسي، مرجع سبق ذكره، ص ص:16-17.

[2]- على لطفي، الأزمة المالية العالمية، منشورات المنظمة العالمية للتنمية الإدارية، مصر، 2009، ص ص:5-10 بتصرف.
وللمزيد أنظر سعيد العلاق ،مرجع سابق ،ص ص: 68-71 و محمد خليل فياض ،مرجع سابق، ص ص:158-161.

- ارتفاع معدل التضخم من 2بالمائة و 3بالمائة في السنوات الأولى إلى 5بالمائة سنة 2008.
- انخفاض معدل النمو الاقتصادي من 4بالمائة سنويا في المتوسط في السنوات الأخيرة من القرن العشرين إلى 2بالمائة في المتوسط في السنوات الأخيرة من هذا القرن
- إرتفاع معدل البطالة لنفس الفترتين من 4بالمائة إلى 5. 5بالمائة
- تزايد المديونية الخارجية حيث أن صافي المديونية الخارجية بلغ 3 تريليون دولار عام 2008/2007.

6- النمو غير العادي للتجارة في الأصول التمويلية والالتجاء إلى توريق بعضها:والأصول التمويلية تشمل العملات والأسهم والسندات وتدل الأرقام على أن التجارة فيها تزيد كل عام حتى أصبحت تزيد بحوالي مائة مرة عن حجم الإتجار في السلع.

وكذلك في السنوات الأخيرة برز ما يعرف باسم عملية" التوريق" والتي تتمثل في إصدار أوراق أخرى وليس أصولا عينية وتوسعت هذه العملية عن طريق إصدار سندات تستند إلى سندات سبق إصدارها.

7- ظهور وتنامي أدوات مالية جديدة للتعامل في البورصات كالمشتقات المالية والتعامل بالهامش: إن المشتقات المالية التي تشمل المستقبليات" futures " والخيارات" options " والمبادلة" swaps "[1] تتيح المضاربة على ارتفاع وانخفاض أسعار السلع والأسهم والسندات، كما تتيح المضاربة أيضا على مؤشرات تستند إلى هذه الأصول الحقيقية، والخطر الأكبر هو عدم وجود تنظيم قانوني وعدم وجود رقابة كافية على المشتقات بأنواعها.

أما التعامل بالهامش فإنه يتلخص في قيام المؤسسات المالية وصناديق الاستثمار بالتعامل في أسواق المال عن طريق الاقتراض، أي التعامل على محافظ استثمارات تفوق ما لدى هذه المؤسسات من سيولة نقدية، وحينما تنخفض أسعار الأسهم لسبب أو لآخر تصبح هذه المؤسسات غير قادرة على سداد القروض.

8- التزايد الرهيب في المعاملات خارج الأسواق المنظمة: لقد تزايد في السنوات الأخيرة حتى بلغ 600 تريليون دولار أي ما يمثل 10 أمثال الناتج المحلي العالمي الذي لا يزيد عن 60 تريليون دولار.

9- تزايد غير مسبوق للمعاملات المالية التي تتم من خلال المراكز المالية المغتربة: والفكرة الأساسية هنا هي إصدار أدوات مالية بالدولار الأمريكي خارج الولايات المتحدة أي أنها لا تخضع لرقابة البنك المركزي للدولة التي تصدر فيها ولا لرقابة البنك المركزي الأمريكي.

10- فساد وكالات التقييم: هذه الوكالات مهمتها تقييم الجدارة الائتمانية وقد انتشر الفساد والرشوة في الكثير منها في الولايات المتحدة وبعض الدول الأوربية، حيث أصبح التقييم لا يعبر عن حقيقة الجدارة الائتمانية للبنوك (التجارية والاستثمارية)وشركات التأمين ومختلف المؤسسات المالية الأخرى.

[1]- لشرح هذه المشتقات أنظر مقال للدكتور منذر قحف، الأزمة المالية ، منشورات المنظمة العربية للتنمية، مصر، 2009، ص ص :78-79.

10- فساد المديرين ومكاتب المحاسبة والمراجعة في بعض الشركات العملاقة: مما تسبب في إفلاس بعض الشركات أو تعرضها لأزمات مباشرة بعد قيامها لمراجعة حساباتها، وبدأ المساهمون يتخوفون من مدى صدق بياناتها المالية، مما أدى إلى هبوط أسعار أسهمها في البورصة ومن أمثلة هذه الشركات نذكر شركة " إنرون" للطاقة و شركة" زيروكس" الرائدة في تصوير المستندات، و شركة" وورلد كوم" للاتصالات وغيرها.

فرع (05): الأزمة المالية صنف من أصناف الأزمة الاقتصادية:

وفي محاضرة إبراهيم بورنان[1] حول الأزمة الاقتصادية العالمية وتداعياتها على الاقتصاد الجزائري وبعد أن بين حالة الذعر والقلق التي خلفتها الأزمة المالية والاقتصادية الراهنة في أوساط المتعاملين في الأسواق المالية العالمية (عالم المال) ، وفي أوساط أرباب الصناعات العالمية الكبرى (عالم الاقتصاد)، وفي أوساط رجال الأعمال والمستثمرين (عالم الأعمال)، وفي أوساط المثقفين والأكاديميين عامة، ولدى رجالات الفكر الاقتصادي الليبرالي خاصة (عالم الفكر)، وفي أوساط قادة الدول (عالم السياسة).أشار إلى مراحل الدورة الاقتصادية (إنعاش، ازدهار، أزمة، كساد).

وعرف الأزمة الاقتصادية على أنها اضطراب فجائي يطرأ على عناصر الدورة الاقتصادية فيحدث اختلال في توازنها مما يؤثر سلبا على استقرار الأسواق. ثم بين أصناف الأزمات الاقتصادية وذكر:

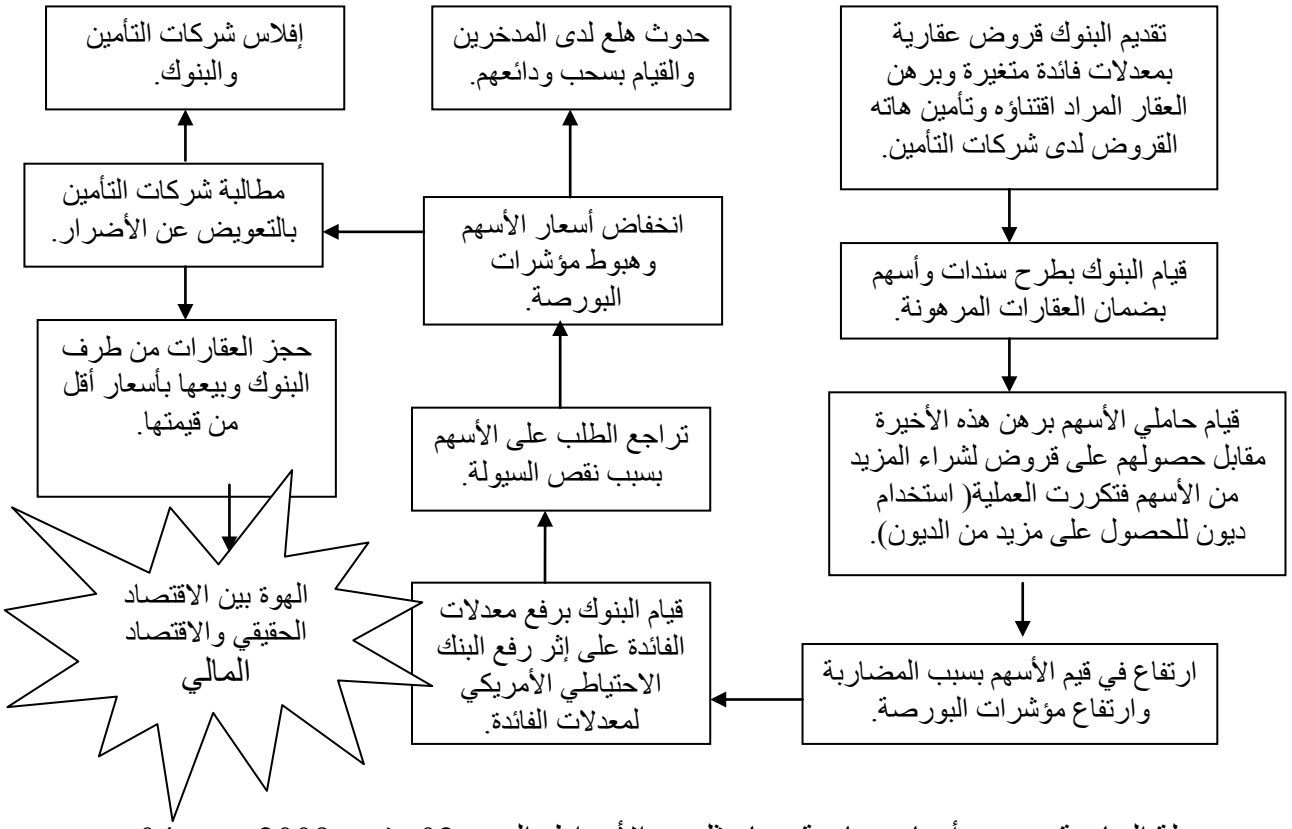
- أزمات مالية ونقدية: تصيب النظام المالي كانخفاض مؤشرات البورصة، التضخم، تذبذب أسعار الصرف، المديونية، عجز الميزانية.
- أزمات هيكلية: عدم تناسب الهيكل الاقتصادي مع أهدافه.
- أزمات تجارية: الركود والكساد (عدم قدرة الجهاز الإنتاجي على تلبية متطلبات المستهلكين:السعر، النوعية، تحفيزات أخرى).

ثم تناول أهم المراحل التي مرت بها الأزمة الاقتصادية العالمية خلال 2009/2008، والتي لخصها في المخطط التالي:[2]

[1]- إبراهيم بورنان هو عميد كلية العلوم الاقتصادية والتسيير بجامعة عمار ثليجي بالأغواط،ومحاضرته هذه ألقاها بمناسبة افتتاح السنة الجامعية 2009-2010.

[2]- الجامعة صور وأخبار، مجلة تصدر عن جامعة عمار ثليجي، الأغواط، العدد 02، نوفمبر 2009، ص:04.

الشكل رقم (02): يبين مراحل الأزمة الاقتصادية العالمية 2009/2008.



المصدر: مجلة الجامعة صور وأخبار، جامعة عمار ثليجي الأغواط، العدد: 02نوفمبر 2009، ص: 04

فرع (06): العلاقة بين الأزمة الاقتصادية والعولمة.

الشكل رقم (03): يظهر العلاقة القائمة بين الأزمة الاقتصادية والعولمة.

المصدر: كارل غيورك تسين، الرخاء المفقر، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، الإمارات العربية المتحدة، ترجمة عدنان عباس علي، 2006، الطبعة01، ص: 151.

فرع (07):توزيع مكاسب العولمة: لقد وزعت العولمة، بنحو غير متكافئ حتى الآن، فأغلب المكاسب كان من نصيب مشروعات الدول الرأسمالية الغنية، وقبل فترة وجيزة انتقد جوزيف ستيغلتس [1] (Joseph Stiglitz) الإخفاق الذي منيت به العولمة بصيغتها السياسية الراهنة فقال: "إن العولمة بصيغتها الراهنة لا تنطوي على نجاح كبير، فهي لم تخفف من وطأة العوز والحرمان اللذين تعانيهما الأغلبية الفقيرة في العالم، كما أنها مدعاة للقلق من حيث آثارها البيئية، إنها لم تؤد إلى استقرار الاقتصاد العالمي البتة، ولأن أخطاء كبيرة قد ارتكبت في سياق عملية تحول الاقتصاديات المقادة مركزيا إلى اقتصاد السوق، لذا- باستثناء الصين وفيتنام وبضعة بلدان في أوروبا الشرقية- ارتفع الفقر ارتفاعا عظيما وتراجعت دخول المواطنين تراجعا كبيرا"[2]

المطلب (03): تداعيات الأزمة المالية على الاقتصاد العالمي:

شهد القطاع المالي في الولايات المتحدة ومن بعدها بقية دول العالم تداعيات هامة وخطيرة تفاوتت حدتها من دولة لأخرى وفي بداية الأزمة كان التأثير واضحا في الولايات المتحدة على القطاع المالي[3] ، حيث انخفض مؤشر" ستاندار أند بورز القياسي في سوق نيويورك للأوراق المالية، ومؤشر داوجونز الصناعي لأسهم الشركات الأمريكية الكبرى بأكثر من 10 بالمائة حلال فترة لا تتجاوز شهرا ، وإنخفاض أسعار السكنات بـ:23.5 بالمائة، والقيم المادية كالأراضي بنسبة 13 بالمائة وتفشي ظاهرة تقلص القروض وانخفاض قيمة الأوراق المالية المتراكمة بالبنوك العالمية مما أفقدها ثقة عملائها[4] .

ومع ثورة الاتصالات والعولمة والتشابكات بين المؤسسات المالية بين الدول شهد القطاع المالي في كافة أنحاء العالم تداعيات لكن لم تكن على نفس الحدة في جميع الدول، ففي أوروبا جمدت تقريبا جميع البنوك الأوروبية صناديقها العاملة في المجال العقاري في الولايات المتحدة حيث جمد بنك"بن أن بي باريبا" الفرنسي وحده استثمارات قيمتها 1.6 مليار يورو (2.2 مليار دولار) بسبب مشكلات الائتمان العقاري عالي المخاطر في الولايات المتحدة.

أما البورصات الأوروبية فقد أقفلت على خسائر واضحة حيث تراجعت بورصة باريس (كاك 40) بنسبة 3.26 بالمائة وهو أدنى مستوى لها منذ بداية 2009، وبورصة فرانكفورت فقد سجلت نفس نسبة التراجع 3.26 بالمائة، في حين خسرت بورصة لندن 4.1 بالمائة وبورصة مدريد 3.72 بالمائة[5].

أما في آسيا فقد شهدت أسواق البورصة تراجعا كبيرا متأثرة ببورصة نيويورك مع استمرار الأزمة وبدت الخسائر واضحة في بورصة طوكيو وخسر مؤشر نيكاي 327.12 نقطة، كما أعلن المصرف المركزي الياباني

---

[1]- جوزيف ستيغليتس : اقتصادي أمريكي كان سابقا كبير الاقتصاديين في البنك الدولي، حصل على جائزة نوبل للعلوم الاقتصادية عام: 2001.

[2]- كارل غيورك لسين ترجمة عدنان عباس علي، مرجع سابق، ص: 182

[3]- علي لطفي، مرجع سابق ص: 12.

[4]- حدة رايس، الآثار الاقتصادية لأزمة العقود العقارية بالولايات المتحدة الأمريكية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد: 16 ، مارس 2009، ص: 70 .

[5]- المرجع السابق، ص: 71.

أنه سيضخ 400 مليار ين في الأسواق المصرفية الداخلية، وانخفضت بورصة شنغهاي بـ 2.14 بالمائة وفي سيول خسر مؤشر "كوبسي" 7.13 بالمائة وفي بانكوك خسرت البورصة 4.09 بالمائة في يوم واحد فقط، كما تراجعت بورصات كل من سنغافورة وسيدني وهونغ كونغ ومانيلا وكوالا لامبور بنسب تراوحت بين 3.46 بالمائة و 1.94 بالمائة[1].

أما على مستوى القطاع الحقيقي (الاقتصاد الحقيقي) فإن التأثر كان نتيجة حتمية لما حدث في القطاع المالي فدلت الأرقام على أن الاقتصاد العالمي قد دخل بالفعل في مرحلة الركود حيث انخفضت معدلات النمو الاقتصادي في مختلف دول العالم وإن كان ذلك بدرجات متفاوتة من دولة لأخرى.

ويتوالى التأثير على الاقتصاد الحقيقي بالتتابع التالي:

- نقص السيولة لدى الأفراد والمؤسسات ثم نقص الطلب على السلع والخدمات فتخفيض الإنتاج ونقص الطلب على المواد الخام وبعدها الاستغناء عن جزء من العمالة فنقص جديد وأكبر في الطلب على السلع والخدمات وهكذا...

وإذا أدخلنا المعاملات التجارية الدولية في الاعتبار فلابد من الإشارة إلى نقص الواردات بسبب نقص السيولة ومن ثم نقص الصادرات.كما أن نقص السيولة يؤدي إلى نقص الاستثمارات، ويظهر العجز أو يتزايد العجز في الموازنات العامة للدول ويتزايد الدين العام وتنتشر البطالة.

ويكفي أن نشير في هذا الصدد إلى التقرير الذي أصدرته منظمة العمل في الأسبوع الأخير من جانفي 2009 حيث توقعت اختفاء 51 مليون وظيفة خلال العام الحالي (2009).

كما نشير إلى أن التمويل العالمي المتاح لدول العالم الثالث لن يزيد عام 2009 عن 150 مليار دولار في حين أنه كان قد تجاوز حاجز الـ900 مليار دولار عام 2008.[2]

هذا وقد وصفت الكاتبة سعاد خيري النجاحات والإخفاقات التي أفرزتها العولمة الاقتصادية بقولها: "فمن ناحية حققت البشرية مكاسب جبارة في التقدم العلمي التكنولوجي وثورة المعلومات والاتصالات وهي تؤسس لعولمة إنسانية متطورة، تمكن من عولمة التمتع بكل الانجازات الحضارية للبشرية، ومن ناحية أخرى إلى عولمة ترمي إلى استغلال كل تلك الإنجازات لمصلحتها وزيادة أرباحها وحرمان البشرية منها من خلال هيمنة الرأسمال على العالم وإقامة التكتلات الاقتصادية العملاقة، وتزايد نشاط الشركات المتعددة الجنسيات التي تبتلع حصة هائلة من دخل البلدان الفقيرة، وتكتلات عسكرية جبارة مجهزة بترسانة عسكرية متطورة تستطيع إفناء العالم عدة مرات وسيطرة شاملة على صناعة الإعلام ووسائله، وإلى الجريمة المنظمة وتجارة السلاح والمخدرات، والإيغال في استغلال شغيلة اليد والفكر مما أدى إلى بطالة شاملة وتزايد حالات الفقر المدقع،

[1]- حدة رايس، نفس المرجع السابق، ص: 71.
[2]- علي لطفي، مرجع سابق، ص ص: 12-14 بتصرف.

وانتشار الأمراض،وتكاثر الحروب الإقليمية والمحلية وتفكك العلاقات بين الدول، وأصبحت الكوارث التي تسببها عولمة الرأسمال (العولمة الاقتصادية) عالمية شاملة"[1]

المطلب (04): تداعيات الأزمة على اقتصاديات الدول العربية:

من الطبيعي أن يتأثر اقتصاد الدول العربية بالأزمة المالية العالمية لأنه جزء من منظومة الاقتصاد العالمي، ويختلف هذا الأثر من دولة عربية لأخرى حسب مدى انفتاح كل منها على العالم الخارجي ومدى سلامة قطاعها المصرفي ويمكن رصد أهم التداعيات في كل قطاع على حدة كما يلي:

1- البترول: من الطبيعي أن ينخفض الطلب عليه كما حدث في الولايات المتحدة وهي أكبر دولة مستهلكة له في العالم فيترتب عن ذلك انخفاض سعره العالمي وهذا ما حدث في الأشهر الأخيرة من عام 2008 والشهور الأولى من عام 2009 حيث انخفض السعر العالمي له من حوالي 150 دولار إلى حوالي 40 دولار.

2- الصادرات: في ظل الركود الاقتصادي العالمي الحالي يكون من الطبيعي أن يقل الطلب بشكل عام ومن ثم تنخفض الصادرات العربية خاصة وأن الجزء الأكبر منها يتجه نحو الولايات المتحدة والدول الأوروبية، وهي التي تأثرت أكثر من غيرها بالأزمة المالية الحالية.

ومن الطبيعي أن يترتب على انخفاض الصادرات، تقليل الإنتاج ومن ثم تخفيض العمالة وتقليل حوافز العمال فتنخفض القدرة الشرائية مما يؤدي إلى الركود في الأسواق .

3- الاستثمارات العربية بالخارج: تقدر هذه الاستثمارات بحولي 2.5 تريليون دولار وهي مملوكة للحكومات والمؤسسات (الصناديق السيادية) والأفراد وقد تأثرت هذه الاستثمارات من جراء الأزمة المالية العالمية، وضاع جزء منها نتيجة إفلاس بعض البنوك وانهيار بعض البورصات وتعثر بعض شركات التأمين.

4- البنوك: البنوك العربية بصفة عامة لم تتأثر بالأزمة المالية العالمية إلا في حدود ضيقة وفي حالات محدودة وهذا يرجع إلى متانة مراكزها المالية والرقابة الصارمة من جانب البنوك المركزية، ومع ذلك فقد تعرض أحد البنوك الكبرى في الكويت لهزة عنيفة كادت تعصف بها لولا تدخل الحكومة وضمانها كافة الودائع بالبنوك.

5- البورصات: هي القطاع الأكثر تأثرا بالأزمة المالية العالمية وهذا للتشابك الموجود بين مختلف بورصات العالم، وكذلك بسبب وجود المستثمرين الأجانب في هذه البورصات حيث اتجه كثير منهم إلى بيع ما يمتلكونه من أسهم وسندات لتقليل حدة المخاطر بالنسبة لهم وكذا حاجتهم الشديدة للسيولة بغرض الاستثمار في بلدانهم.

[1]- عبد القادر تومي، مرجع سابق، ص: 77 نقلها عن: سعاد خيري، العولمة وحدة صراع النقيضين، عولمة الرأسمال والعولمة الإنسانية، 1999، ص: 10.

6- الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة: من الطبيعي أن يقل حجم الاستثمارات الأجنبية المتجهة إلى الدول العربية بسبب اتجاه الدول المتقدمة المستثمرة إلى تعويض الخسائر في الداخل وزيادة الاستثمارات الداخلية لتعويض النقص في الاستثمارات الخاصة، ومواجهة مشكلة البطالة بسبب إفلاس العديد من المشروعات، واستغناء البعض الآخر عن جزء كبير من العمالة.

7- السياحة: يعد قطاع السياحة من أسرع القطاعات تأثرا بأي أزمة مالية كون السياحة خدمة ترفيهية كمالية وليست ضرورية، وقد تأثر هذا القطاع في كل من مصر، السعودية، تونس، المغرب، الإمارات، وبقية الدول العربية بنسب أقل.

8- القطاع العقاري: شهدت الدول العربية ارتفاعات متتالية في أسعار العقارات إبتداءا من عام 2003 وحتى نهاية 2008 ثم بدأت هذه الأسعار تتجه نحو الانخفاض وبمعدلات كبيرة وبصفة خاصة في دبي حيث أن النسبة الكبرى لمبيعات العقارات فيها كانت للأجانب الذين توقفوا عن الشراء ولجأ الكثير منهم إلى بيع عقاراتهم، وتوقف الكثير منهم عن سداد الأقساط.

9- المعونات الاقتصادية الدولية: قدرت في عام 2007 بحوالي 115 مليار دولار وحوالي 90 بالمائة منها تأتي من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ومن المتوقع أن تتجه المعونات الاقتصادية الدولية إلى الانخفاض في ظل هذه الأزمة المالية العالمية[1].

المطلب (05): إجراءات علاج الأزمة المالية:

اضطرت البنوك المركزية الكبرى (الاحتياطي الفدرالي الأمريكي، المركزي الأوروبي والمركزي الياباني وغيرها) إلى ضخ سيولة كبيرة في الأسواق لتهدئة المخاوف، والحد من زيادة إضافية في تكلفة الائتمان.فقد ضخ مجلس الاحتياطي الفدرالي (المركزي الأمريكي) 88 مليار دولار في أسبوع واحد، وفي أوروبا ضخ البنك المركزي الأوروبي ما يصل إلى 156 مليار يورو من الأموال قصيرة الأجل في النظام المصرفي خلال أسبوع واحد لخفض أسعار القائدة على أموال ليلة واحدة بعد ارتفاعها بسبب المخاوف من أزمة سيولة في السوق.

وفي اليابان قرر بنك اليابان المركزي ضخ 8.45 مليار دولار في أسواق المال. والمركزي الأسترالي 4 مليارات دولار، والمركزي النرويجي 7.8 مليار دولار. ليصل ما ضخته الولايات المتحدة وأوروبا خلال أسبوع واحد ما يزيد عن 300 مليار دولار، كما خفض مجلس الاحتياطي الاتحادي (البنك المركزي الأمريكي) سعر الخصم: نصف قطعة مئوية مع تزايد الضغوط التي قد تحد من النمو في خطوة مفاجئة تهدف إلى تهدئة أسواق المال العالمية المضطربة، وخفض مجلس الاحتياطي الاتحادي سعر الخصم الذي يحكم القروض المباشرة من البنك المركزي للبنوك التجارية إلى 5.75 في المائة من 6.25 في المائة.[2]

[1]- للمزيد أنظر: د. عبد القادر تومي، مرجع سابق، ص ص: 180-190 .
[2]- حدة رايس، مرجع سابق، ص: 78.

وأعطت خطة إنقاذ القطاع المالي الأمريكي (قانون تأمين الاستقرار الاقتصادي العاجل لعام 2008) وزير الخزانة الأمريكي الحق في شراء أصول رديئة ومضطربة وأوراق مالية خاصة بالرهن العقاري بقيمة تصل إلى 700 مليار دولار من شركات تواجه عجزا ماليا فادحا ومهددة بالإفلاس. كما ضخ الاحتياطي الفدرالي الأمريكي مبلغ 85 مليار دولار لإنقاذ كبرى شركات التأمين « AIG » من الإفلاس بعدما فقدت أسهمها 93بالمائة من قيمتها على مدى العام مقابل سيطرته على 79.9بالمائة من أسهم الشركة.[1] وتمثلت خطة الإنقاذ للقطاع المالي الأمريكي في البنود التالية:

- يتم تطبيق خطة الإنقاذ على مراحل بإعطاء الخزينة إمكانية شراء أصول هالكة بقيمة تصل إلى 250 مليار دولار في مرحلة أولى، مع احتمال رفع هذا المبلغ إلى350 مليار دولار بطلب من الرئيس.
- تساهم الدولة في رؤوس أموال وأرباح الشركات المستفيدة من الخطة، مما يسمح بتحقيق أرباح إذا تحسنت ظروف الأسواق.
- يكلف وزير الخزانة بالتنسيق مع السلطات والمصارف المركزية لدول أخرى لوضع خطط مماثلة.
- يشرف مجلس مراقبة على تطبيق الخطة، ويضم هذا المجلس رئيس الاحتياطي الفدرالي ووزير الخزانة ورئيس الهيئة المنظمة للبورصة.
- يحافظ مكتب المحاسبة العامة التابع للكونجرس على حضوره في الخزانة لمراقبة عمليات شراء الأصول والتدقيق في الحسابات.[2]

هذا وقد لخص فليح حسن خلف إجراءات علاج الأزمة المالية في أربعة إجراءات وهي:[3]

1- الإجراءات ذات الطابع النقدي: وهي التي أشرنا إليها آنفا والتي تمثلت في توفير السيولة في الاقتصاد وزيادة المعروض النقدي وزيادة الائتمان المصرفي وتخفيف إجراءات وشروط توفيره بالرغم من أنه أمر يصعب معه تحقيق نتائج ملموسة في معالجة الأزمات الاقتصادية ومنها الأزمة الحالية لأن المصارف هي جزء مهم من هذه الأزمة والتي تفرض عليها عدم التوسع في منح وفرض شروط أكبر على منحه وضمان تسديده، إضافة إلى أن الأزمة التي تمثلت بالكساد ونقص الطلب على الاقتراض نتيجة الخسائر والإفلاسات التي تتعرض لها مشروعات النشاطات الاقتصادية لذلك فإن هذا ينجم عنه ضعف فعالية السياسة النقدية في معالجة الأزمات الاقتصادية ومنها الأزمة المالية.

2- الإجراءات ذات الطابع المالي: يتمثل في السياسة المالية التي تتبعها الدولة والتي تحقق من خلالها تغيرا في الإنفاق الحكومي أو تغيرا في الإرادات الحكومية من خلال تغيير الضرائب وبشكل يوفر سيولة نقدية أكبر في الاقتصاد، وزيادة الإنفاق من ميزانيتها على الجهات التي تأثرت سلبا بالأزمة، وهو الأمر الذي تضمنته خطة الإنعاش المالي في أمريكا لمعالجة الأزمة من خلال تخصيص حوالي 800 مليار

[1]- صلاح الدين حسن السيسي، الأزمات المالية والاقتصادية العالمية، مطبعة أبناء وهبة محمد حسان، القاهرة، مصر، ص ص: 14،15.
[2]- المرجع السابق، ص: 15.
[3]- الدكتور فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص ص: 417-419.

دولار لشراء بعض بنوك الأعمال، ومنح المساعدات المالية للجهات المتعثرة بفعل الأزمة، ووضع بعض المؤسسات والمشروعات المالية تحت سيطرة الدولة ومشاركتها فيها من أجل مساعدتها على تجاوز مشكلاتها الناجمة عن الأزمة المالية ومساعدة المقترضين على الإيفاء بقروضهم سواء كانوا أفراد أو مؤسسات أو مشاريع، وتخفيض الكلف التي تتحملها المشروعات عند قيامها بنشاطاتها بتخفيض سعر الفائدة وتقديم العون والدعم المالي لها لتحفيزها على تجديد نشاطها وتجاوز أزمتها.

3- الإجراءات ذات الطابع الحقيقي: تتضمن تقديم الدعم والعون اللازمين لإنعاش الاقتصاد وبالذات نشاطاته الإنتاجية، وأهمها المشروعات الصناعية إضافة إلى الجوانب المرتبطة بها كالصحة والتعليم وغيره.

4- الإجراءات ذات الطابع الدولي: تتم بإيجاد مؤسسات فاعلة وقادرة وتتمتع بصلاحيات تمكنها من إدارة النظام المالي الدولي وتلافي الأزمات المالية المرتبطة بالعولمة الاقتصادية عن طريق توليها مهمات الإشراف والرقابة والتنظيم، بوضع قواعد منظمة لعمل المؤسسات هذه وبالذات عمل الأسواق المالية والنقدية بحيث تحد من حدوث الأزمات، وتقديم القروض في حالة حدوثها حتى تحد من توسعها، وإيقاف الذعر المالي الذي يرافقها والتقليل من آثارها.

وهذه الإجراءات الأربعة ينبغي أن يكمل بعضها البعض وأن لا يحصل تناقض فيما بينها.

المبحث (03): آثار العولمة الاقتصادية على اقتصاديات الدول النامية والصاعدة.

مقدمة:

إن للعولمة آثار اقتصادية –إيجابية وسلبية- عميقة على البلدان النامية، فالإيجابية منها أنها تخلق فرصا جديدة مثل: إقامة أسواق للتجارة، وتوفير مجموعة كبيرة من السلع التجارية، وتدفقات أكبر من رؤوس الأموال، وتحسين إمكانية الحصول على التكنولوجيا، وقيام الدول النامية بإصلاحات متجهة إلى الخارج جعل البعض منها فاعلة ومستفيدة في نفس الوقت من العولمة، حيث وسعت لها الفرص للمشاركة في منافع العولمة كتعزيز الكفاءة الإنتاجية، وتوفير بيئة أكثر مواتاة للصادرات والاستثمار الأجنبي.

أما السلبية فتتمثل في التحديات القاسية للإدارة الاقتصادية في هذه البلدان، فالاندماج يتطلب انتهاج تجارة حرة أين تزداد المنافسة حدة والتي تساند من هم أكثر نشاطا وتطورا. وفي مجال التمويل فإن اندماج أسواق رأس المال الدولية وما يصاحب ذلك من احتمال تقلب تدفق رؤوس الأموال جعل إدارة الاقتصاد الكلي في الدول النامية أكثر تعقيدا.

والدول النامية مجبرة على الاندماج وعليها إيجاد السبل واختيار السياسات السليمة لذلك أما أن تبقى موجهة أنظارها إلى الداخل فقط فإن خطر أن تصبح هامشية يبدو أكبر الآن منه في أي وقت مضى. إذ أن تيار فرص

النمو الجديدة التي يغذيها سيل التجارة والاستثمار الدوليين لن يفوتها فقط، بل إن السياسات الضعيفة في عالم أكثر اندماجا قد يكون جزاؤها بشكل متزايد هو هروب الموارد المحلية.[1]

والدول النامية التي تتسم اقتصادياتها بالفقر والمستويات المنخفضة للإنتاجية يجب عليها أن تقوم بإيجاد البيئة الملائمة والمناسبة لسلعها في السوق الدولي، وذلك عن طريق إنتاج السلع المقبولة عالميا.

وسوف نتناول في مبحثنا هذا آثار العولمة على هذه الاقتصاديات بصفة عامة، ثم نتطرق إلى ذكر بعض الأزمات التي تعرضت لها بعض هذه البلدان في ظل العولمة الاقتصادية، ثم بينا موقف الدول النامية من العولمة الاقتصادية وسبل مواجهتها، وفي ختام بحثنا هذا أوردنا نظرة استشرافية لما بعد العولمة.

المطلب (01): العولمة الاقتصادية ودور الدولة في الدول النامية:

نظرا لما تتضمنه العولمة الاقتصادية من تحرير الاقتصاد فهي تسهم بذلك في تحييد وتحجيم دور الدولة، وتراجع تدخلها في القيام بالنشاطات الاقتصادية أو في التأثير عليها من خلال السياسات الاقتصادية.ومن أهم الأسباب التي تستدعي زيادة درجة تدخل الدولة وليس الحد منه نذكر ما يلي:

1- لا تعتبر السوق في الدول النامية سوق تامة أو كاملة نظرا للعدد المحدود من المتعاملين في هذه السوق نتيجة قلة عدد المشروعات التي لا يمكن أن تساهم في الإنتاج والعرض، وكذلك قلة عدد المشترين في العديد من السلع والخدمات بسبب انخفاض الدخول، وهو الأمر الذي يتنافى مع شرط السوق التامة وهو وجود عدد كبير جدا من البائعين والمشترين، وضعف المعرفة بكيفية المشاركة في السوق من خلال العرض والطلب، وعدم توفر المعرفة الكافية لدى المشتري والمستهلك بمواصفات السلعة وكيفية استخدامها والانتفاع بها مثل الأجهزة والمعدات المتطورة، مما يجعل السوق عاجزة عن تحقيق الاستخدام الكامل والكفء للموارد ويستدعي تدخل الدولة لتحقيق هذا الغرض.

2- توجه الموارد نحو مجالات هامشية غير منتجة حيث تكثر في هذه الدول أنماط الاستهلاك المفرط، والاستهلاك الترفي، واستهلاك التفاخر والمباهاة وكلها أنماط استهلاكية لا تحقق نفعا يوازي الموارد التي أنفقت عليها،فهي تستنزف قدرا مهما من الثروات والدخول فتقلص من الموارد والإدخارات التي من الممكن أن توجه للاستثمار في المجالات الإنتاجية، كما أن جزء من الدخول والإدخارات تتجه في الغالب نحو مجالات غير منتجة كالمضاربة في العقارات والموجودات الثابتة والمتاجرة في السلع حيث تقل فيها درجة المخاطرة، وتنخفض فيها فترة استرداد الأموال وقد تكون الربحية فيها مرتفعة مقارنة بتوجه الموارد نحو المجالات الإنتاجية وهو ما يستدعي دورا أكبر للدولة لتصحيح ذلك.

3- ضعف درجة توفر مرافق رأس المال الاجتماعي أي رأس المال الذي يستخدمه المجتمع عند أدائه لنشاطات إنتاجية كالطرق والجسور والسدود ومشاريع الماء والكهرباء، مما يتطلب دور أكبر للدولة للعمل على توفيره.

[1]- ضيا قريشي، العولمة: فرص جديدة وتحديات صعبة، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 33، العدد1 مارس 1996، ص ص: 31-33 بتصرف.

4- التطور التكنولوجي في الوقت الحاضر يتطلب توفير إمكانات مادية ومالية وبشرية وفنية ضخمة وتوفير علماء وباحثين وأجهزة ومختبرات ومؤسسات تتضمن ذلك وهو الأمر الذي يفرض دور أكبر للدولة.

5- الطبيعة التكاملية للمشروعات اللازمة لتحقيق النمو والتطور في البلدان النامية أي أن إقامة مشروعات صناعية يتطلب إقامة مشروعات زراعية توفر لها مستلزمات إنتاجها ومشروعات توفر لها الخدمات التي تستند إليها وتساعدها في القيام بعملياتها الإنتاجية كمشروعات الماء والكهرباء والنقل والتأمين وغيرها، وهو الأمر الذي يفرض على الدولة القيام بكل ذلك.[1]

6 - الحاجة الماسة لاختصار فترة تحقيق التنمية: إن الدول المتقدمة مستمرة في تحقيق تقدمها وبسرعة، وإن الفجوة بينها وبين الدول النامية تتسع في الغالب عبر الزمن وبالذات من خلال تحقق العولمة الاقتصادية وهو الأمر الذي يفرض على الدول أن تكون خطاها في إحداث التنمية أوسع مدى وأكثر سرعة من خلال مضاعفة جهودها لاختصار وتقليص الفترة الزمنية التي يتم من خلالها نقل اقتصادياتها من حالة التخلف إلى حالة التقدم، وهذا لا يمكن أن يتحقق إلا من خلال جهد الدولة.[2]

7- تركز الثروات، وسوء توزيع الدخول: في ظل التنافس بين المشروعات ضمن آلية السوق التي تستند إليها العولمة الاقتصادية تؤدي إلى تغلب الأقوى على الأقل قوة في الصراع التنافسي وهذا بمرور الوقت يؤدي إلى بروز فئات تمتلك قدر كبير جدا من الثروات، ورؤوس الأموال وتحصل على دخول مرتفعة جدا وهذه الفئة يكون عدد أفرادها محدود جدا في حين معظم شرائح المجتمع الأخرى لا تحصل إلا على دخول منخفضة جدا وهذا يتطلب تدخل الدولة بفرض ضرائب متصاعدة وإعادة انفتاحها لصالح الفئات الأقل دخلا[3].ولتوضيح أثر العولمة الاقتصادية على الدول النامية ارتأينا أن نسقط هذه الدراسة على بعض الدول ذات الإقتصاديات النامية والصاعدة

المطلب (02): أزمة جنوب شرق آسيا[4]:

في منتصف عام 1996 ارتفعت قيمة الدولار مقابل معظم عملات الدول الصناعية بشكل كبير، ولأن عملات دول شرق آسيا مرتبطة به، فقد ارتفعت أسعار السلع والخدمات بهاته الدول، وانخفضت مبيعاتها، وبسبب ارتفاع نسب صادرات هذه الدول(جنوب شرق آسيا) من الناتج الوطني الإجمالي وتبعيتها المرتفعة للواردات كان الميزان التجاري يسجل عجزا كبيرا.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن دول جنوب شرق أسيا كانت قد مولت انتعاشها الاقتصادي عن طريق المديونية الخارجية، والتي لم تستطع سدادها، لاسيما بعد تخفيض قيمة عملاتها. فتخفيض العملة التايلندية (Baht) جعل المضاربين يحققون أرباحا خيالية جراء هذا التخفيض الأمر الذي أدى بالبنوك إلى استخدام معظم

[1]- فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص ص: 325-327.
[2]- فليح حسن خلف، المرجع السابق، ص ص: 328، 329.
[3]- فليح حسن خلف، المرجع السابق، ص ص: 333، 334.
[4]- جيرالد بوكسبرغر، هارالد كليمانتا، ترجمة عدنان عباس، مرجع سابق، ص ص: 55-58 بتصرف.

احتياطاتها النقدية، ومن أجل تطويق الأزمة نظم صندوق النقد الدولي بالاتفاق مع اليابان حزمة مساعدة لتايلاند وصلت إلى 17 مليار دولار، وحتى الصين فقد تبرعت بمليار دولار، واقترحت اليابان إقامة صندوق الإنقاذ الآسيوي بما قيمته 100 مليار دولار.

وقد توجب على تايلاند تقليص إنفاقها الحكومي ورفع الضرائب،وتم غلق 56 بنكا مدنيا من قبل الحكومة كاستجابة لتوجيهات صندوق النقد الدولي مقابل منحه للقروض، لإعادة اكتساب ثقة المودعين والسكان بالنظام المالي التايلاندي. وعلى عكس ما كان يأمل صندوق النقد الدولي فإنه قد تم نهب الحسابات المصرفية للبنوك المستقرة وتوسعت الأزمة عبر تايلاند إلى جميع دول جنوب شرق آسيا مثل: ماليزيا، كوريا الجنوبية، اندونيسيا وانخفضت عملاته بحولي 80 بالمائة، وارتفعت أسعار المواد الغذائية وارتفعت البطالة، وانخفضت الأجور، كذلك توجب على ماليزيا إيقاف العمل في مشروعات كبيرة وفي البنية التحتية، وفي كوريا انهارت كبرى شركات الحديد والصلب "هانبو Hanbo " وأصبحت شركة كيا "Kia" مهددة بالإغلاق، وهكذا تضاعف معدل البطالة في كوريا الجنوبية عام 1997، وحتى سبتمبر 1997 تم غلق تسعة عشرة بنكا، وفي اندونيسيا ستة عشر بنكا، وهبطت أسعار الصرف باندونيسيا إلى الحضيض ولم يستطع لا صندوق النقد الدولي ولا حتى الحكومة تحريك الأسواق المالية لإعادة الثقة لنظام النقد الاندونيسي.

وهكذا استمرت الأزمة المالية وازدادت القروض من الهيئات المالية الدولية المشروطة بالالتزام بالتوجهات الليبرالية الجديدة الأمر الذي زاد من ضعف اقتصاديات هذا الإقليم، وامتدت هذه الأزمة لتطال الاقتصاد الياباني فدخلت البنوك اليابانية في صعوبات مالية كبيرة فأكبر رابع بنك ياباني "ياماتشي Yamaichi" أعلن في نوفمبر 1997 إفلاسه، وأصبحت ثلاثة بنوك أخرى وبعض مؤسسات التأمين عرضة للإفلاس، وأصبح المستثمرون اليابانيون أكثر تعرضا للتضرر، بينما كانت البلاد تنزلق نحو الانكماش الاقتصادي .

هذا وقد واجهت معظم اقتصاديات دول منطقة جنوب شرق آسيا ظاهرة الإفراط في الاستثمار السلبي[1]، حيث شهدت المنطقة تدفقا غزيرا لرؤوس الأموال تزامن مع فتح أسواقها للمنافسة الخارجية التي بلغت ذروتها عام 1996 بجذبها لنحو 142 مليار دولار (أي أكثر من نصف صافي تدفقات رؤوس الأموال الخارجية في هذا العام) وظلت رؤوس الأموال تتدفق عليها حتى وقت قريب من بداية الأزمة في شهر جويلية 1997 معرقلة بذلك آليات السوق التي كان يمكنها أن تفرض على حكومات دول المنطقة الاستجابة لمؤشرات الضعف التي برزت منذ ذلك الوقت بانخفاض الطلب على الصادرات الإلكترونية والصلب، وتصاعد المنافسة الصينية بخفضها لقيمة عملتها، وكذلك من دول أخرى في أمريكا اللاتينية وأوروبا الشرقية، هذا بالإضافة إلى الموقف الحرج للبنوك الآسيوية التي كانت أحد أسباب الأزمة وأكبر ضحاياها في نفس الوقت، حيث قامت هذه البنوك بدور محوري وتاريخي خلال فترة الثمانينات وبداية التسعينات في تعبئة المدخرات وتوفير رؤوس الأموال

[1]- الاستثمار السلبي يحدث عندما يتجاوز نمو الاستثمارات معدل زيادة الطلب الداخلي على الإنتاج المحلي، والطلب الخارجي عن الصادرات.

اللازمة للقطاع الخاص لتمكينه من تمويل عملياته الإنتاجية والإنشائية، والتعاون معه في إقامة صناعات رئيسية أحجمت الاستثمارات الأجنبية عن الاستثمار فيها بسبب ربحيتها المنخفضة[1].

إن اقتصاديات دول شرق آسيا كانت قد حققت معجزة النمو الاقتصادي حيث بلغت نسبة نمو 8 بالمائة و 9 بالمائة لسنوات عديدة قبل أن تشهد الانهيار والسبب الرئيسي لتحقيق النمو يتمثل في: التجارة الحرة، التدفق الحر لرأس المال ونسبيا الأسواق الحرة، وهذه القوى لم تختفي عند حدوث الأزمة، ولم تكن هي بالذات سببا فيها، وإنما النقص كان في النظام الرأسمالي الآسيوي بحد ذاته والذي كان مشوبا بالبيروقراطية والفساد وانعدام الشفافية في النظام المصرفي، وفقدان الثقة لدى المودعين بالأنظمة المالية المحلية، وهكذا تحولوا من حالة الشعور بالثقة والفخر بالسياسة الاقتصادية ككل لبلدانهم إلى حالة من الارتباك واليأس بسبب ما رأوه من ارتفاع في الأسعار وارتفاع في معدل البطالة وانخفاض في الأجور وأسعار الصرف وغيرها.

ولكن الميزات والقيم التي تتمتع بها الشعوب الآسيوية والتي ساعدتهم على خلق معجزتهم الاقتصادية من قبل سوف تمكنهم مرة أخرى من التعافي والنهوض باقتصادياتهم. وقد أخبر لي كيوان يو (Lee Kuan Yew) كبير وزراء سنغفورة، مجلة فوربس (Forbes)" أنه لا ينبغي إلقاء اللوم على القيم الآسيوية أو تحميلها مشكلات المنطقة. إن الآسيويون يبجلون العمل الشاق، ولهم روابط أسرية قوية، بالإضافة إلى أنهم متعلمون جيدا ويؤمنون بالادخار واستثمار المال ويحترمون التقنية كثيرا، وقد قال إن هذه القيم الحقيقية التي ساعدتهم على خلق معجزتهم الاقتصادية في المقام الأول، وهي القيم نفسها التي سوف تساعدهم على التعافي مرة أخرى"[2].

" ومن المحللين الاقتصاديين من كان يرى بأن دول جنوب شرق آسيا لها اقتصاد حقيقي قد تصيبه الهزة ولكنه لا ينهار، ويذهب في نظرته المتفائلة إلى حد القول بأن ما حدث في نمور جنوب شرق آسيا هو هزة عابرة وأزمة سيولة مؤقتة وهي في طريقها إلى الخروج من الأزمة لأنها تملك القاعدة الاقتصادية القوية ورأس المال البشري الكفء"[3].

المطلب (03):الأزمة الروسية:

فرع (01): نشأة الأزمة الروسية

انتقلت آثار العدوى من دول جنوب شرق آسيا إلى روسيا، ففي ظل ضغوط مالية قاسية فرضها عليها التأخر في تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي والاعتماد على تدفق رؤوس أموال أجنبية قصيرة الأجل، والانخفاض المتلاحق في أسعار البترول، وعلى الرغم من نجاح الحكومة الروسية في احتواء الأزمة والحفاظ على استقرار أسعار صرف عملتها (الروبل) من خلال تدخلها في سوق صرف النقد الأجنبي وفي تحديد أسعار الفائدة، إلا أن بقاء أسعار الفائدة مرتفعة لمدة طويلة أثار الشكوك حول قدرة الحكومة على مواصلة احتوائها للأزمة،

[1]- صلاح الدين حسن السيسي الأزمات المالية والاقتصادية العالمية، مطبعة أبناء وهبة محمد حسان، مصر، 2009، ص ص: 5،6.

[2]- جون نايسبيت (John Naisbitt)، من الدولة القومية إلى الشبكات، مقال مترجم، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، الإمارات العربية المتحدة، 2004، ص ص: 267، 268.

[3]- ناصر الدين الأسد، الأزمة الاقتصادية الآسيوية تعليقات وهوامش، مطبوعات أكاديمية المملكة المغربية، ماي 1998، ص: 52.

فتفجرت الأزمة في أوت 1998 نتيجة تثبيت قيمة الروبل مما أدى إلى انخفاض الجدارة الائتمانية السيادية، وتوقيف تداول الدين قصير الأجل للدولة سواء في حوزة الأجانب في الخارج أو بواسطة البنوك الروسية، فشهدت أسواق المال الروسية انخفاضات متلاحقة.

ويرى البعض أن أزمة الدين الروسي قد جاءت نتيجة شعور الأجانب بالتردد وعدم التأكد عقب أزمة آسيا، وهو ما دفع الأجانب للتحوط بمراقبة اتخاذ السياسات الروسية أي قرارات غير صحيحة فانخفض صافي التدفقات الرأسمالية الخاصة من 3.6 مليار دولار إلى (-) 14.7 مليار دولار.[1]

فرع (02):الأزمة المالية والاقتصاد الروسي:

الأزمة المالية العالمية التي تحولت إلى أزمة اقتصادية بدأ يشعر بها الاقتصاد الروسي بقوة على خلفية انخفاض أسعار النفط وتراجع سعر العملة الروسية " الروبل" أمام العملات الأجنبية، وصرخات الكثير من الشركات الروسية المطالبة بدعم الدولة، وكانت الحكومة الروسية قد أعلنت في بداية عام 2009 أن الاقتصاد الروسي قد دخل مرحلة الركود، وتدل تكهنات المسئولين على أن نمو الناتج المحلي الإجمالي الروسي سيتراجع خلال سنة 2009 إلى أقل من 2بالمائةبعد معدل نمو في سنة 2008 بلغ 6 بالمائة.

ولم تتوقف مظاهر الأزمة الاقتصادية في روسيا عن تراجع النمو الاقتصادي وإنما بدأت تنعكس سلبا على ميزانية الدولة، فوزير المالية(أليكسي كودرين)أعلن أن ميزانية سنة 2009 ستعاني من عجز سيصل إلى أكثر من 5بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي وسيحدث هذا لأول مرة منذ عام 2000.

وفي رأي الكثيرين فإن عجز الميزانية هذا سيؤدي إلى تقليص النفقات الاجتماعية وتسريح الكثير من العاملين الأمر الذي يؤدي إلى زيادة عدد العاطلين عن العمل إلى أكثر من خمسة ملايين شخص.

وقد عمدت الحكومة الروسية إلى ضخ ملايين الدولارات في القطاع المصرفي وبعض القطاعات الاقتصادية الأخرى إلا أن التشاؤم بقي سيد الموقف بسبب موجة الغلاء الشديدة المصاحبة للأزمة في روسيا.

وفي ظل الأزمة لجأت الحكومة الروسية أيضا إلى تعويم العملة الوطنية بأكثر من 30بالمائة منذ سبتمبر 2008 وتدافع الحكومة الروسية عن هذا الإجراء بحجة أنها لا ترغب في إنفاق ما لديها من احتياطي دولي للعملات الأجنبية على دعم سعر صرف الروبل وبحجة أن هذا التعويم سيؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على السلع الروسية.

غير أن هيكل الصادرات الروسية يعتمد بشكل أساسي على المواد الخام وتحديدا على صادرات النفط والغاز، حيث تمثل أكثر من 55بالمائةمن إجمالي الصادرات الروسية[2].

وتدر على ميزانية الدولة أكثر من 40بالمائةمن الإيرادات، بالإضافة إلى ذلك أنفق البنك الروسي حوالي 160 مليار من احتياطي العملات الأجنبية على دعم سعر صرف الروبل.

---

[1]- شند جمال خطيب، صعفق الركيبي، العولمة المالية، دار مجدلاوي، عمان، 2008،ص:50.

[2]- آخر تحديث السبت 31 جانفي2009

http:/ news.bbc.co.uk/hi/arabic/business/newssid/7862000/7862564.stm

هذا وتبقى المعجزة الاقتصادية التي يتحدث عنها(بوتين) رئيس الوزراء حاليا عبارة عن فقاعة في الهواء لأنها تعتمد بشكل أساسي على أسعار النفط والغاز المرتفعة.

وهذه المعجزة لم تسفر في حقيقة الأمر عن تغيير في هيكل الاقتصاد الروسي المعتمد بشكل رئيسي على تصدير المواد الخام، ولم تسفر كذلك عن ردم الفجوة بين الأغنياء والفقراء والتي وصلت إلى عشرين ضعفا في عموم روسيا وإلى أكثر من 90 ضعفا في العاصمة موسكو.[1]

المطلب (04): الأزمة المكسيكية:

في عام 1994 شكلت كل من كندا والولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك منطقة التجارة الحرة لشمال الأطلسي (NAFTA)، وقد استقطب المكسيك استثمارات بمليارات الدولارات بسبب تقديمه لفوائد مرتفعة جدا وارتباط عملته (البيزو) بالدولار الأمريكي وأريد بانضمام المكسيك إلى منطقة التجارة هذه تقويم نموذج على أن البلدان النامية في وضع يسمح لها باللحاق واختصار المسافات من خلال التجارة الحرة، إلا أنه في نهاية هذا العام بالذات ظهر أن حاجة المكسيك هي أكثر من مليار دولار لضمان قدرة الدولة الائتمانية، وأعلنت الآلاف من الشركات إفلاسها، وتحول فيه مئات الآلاف إلى عاطلين عن العمل، وهكذا تزامن تأسيس(NAFTA) مع اقتراب المكسيك من إعلان عجز مالي الأمر الذي أدى إلى التمرد في " شياباس" إحدى دول الاتحاد المكسيكية لأن (NAFTA) بشكلها المتفق عليه كانت تهدد الوجود الأساسي لملايين الفلاحين الصغار، ولم يكتف التمرد برفضه" الليبرالية الجديدة" بل بدأ يهز الأركان الأساسية لسياسة "سالیناس" (SALINAS) الذي أراد أن يجعل بلاده أكثر جذبا لرأس المال الأجنبي، وازدادت الأزمة حدة مع رفع الولايات المتحدة لسعر الفائدة، الأمر الذي أدى إلى انسحاب رأس المال المرتبط بالاستثمارات قصيرة الأجل نحو الولايات المتحدة الأمريكية خوفا من انخفاض قيمة البيزو، وفعلا فقد تراجعت خلال أسبوع واحد بـ: 40بالمائة من قيمته، مما دفع بالرئيس المكسيكي للتضحية بوزير ماليته، والتشديد على الإصلاح الفوري لموازنة الدولة.

وخلافا لكل التوقعات، فقد بدأت الأزمة بالتفاقم، وراح المستثمرون في الدول " المصنعة حديثا"[2] يتخوفون من أن يحدث لهم ما حدث في المكسيك، وفي كل مكان في العالم بدأ الرأسمال ينتقل إلى العملات الصعبة كالدولار والمارك الألماني، وبالرغم من القروض السخية من طرف الولايات المتحدة وصندوق النقد الدولي (50 مليار دولار) حتى لا تخرج المكسيك عن نهج الليبرالية الجديدة، وكذا هدوء أجواء التوتر في الأسواق المالية إلا أن الوضع على صعيد السكان المكسيكيين كان مختلفا، إذ تمت خسارة 2.4 مليون فرصة عمل في مدة أقل من نصف عام بعد أن احتاج إنجازها أكثر من سبع سنوات، كما أعلنت 60 ألف شركة بناء إفلاسها، كما تقلص الناتج الإجمالي بنسبة 10بالمائة.

---

[1]- الموقع السابق.

[2]- الدول المصنعة حديثا يقصد بها الدول التي اعتمدت كليا على الصناعات التصديرية وأهمها دول جنوب شرق آسيا ودول أمريكا اللاتينية مثل: سنغافورة، هونغ كونغ، تايوان، كوريا الجنوبية، البرازيل، المكسيك.

وتضاعف معدل البطالة وارتفع معدل التضخم إلى 35 بالمائة وتقلص الاستهلاك الخاص بحوالي 12بالمائة[1] .

ومن خلال هذا العرض المختصر للأزمة المكسيكية توصلا (هيرالد بوكسبرغر وهارالد كليمانتا)إلى أن:

- تخفيض سعر صرف عملة ما، أو تهديد القدرة الائتمانية وفقدان الثقة المالية، يسفر عن مشكلتين : فبالنسبة للسكان: أن النقد الأجنبي أصبح مرتفعا ومكلفا أكثر، وأن التضخم يزداد من خلال الارتفاع المستمر للأسعار، وأصبحت الصناعة والشركات التجارية المعتمدة سلعا أجنبية، تقارب الإفلاس.
- أما بالنسبة للمستثمرين الأجانب والمضاربين الذين يتحملون الخسارة فهم لن يقدموا على الاستثمار ثانية في بلد كهذا، إلا في حال ارتفعت الفائدة بشكل كبير، وفي النهاية فحالة كهذه تدفع بالدولة نحو الشلل الاقتصادي.
- ومن خلال هذا المثال تتيح بعض جوانب العولمة التعرف على ما يلي:

1- يتأثر رأس المال المستثمر لفترة قصيرة، بالأحداث اليومية بشكل سريع إذ لو أن المكسيك قد منحت قروضا حكومية طويلة الأجل لأمكن تفادي وقوع الأزمة، ولو وقعت لكانت تبعاتها أقل كارثية مما حدثت فعلا.

2- إن موجات المضاربة دفعت بالأزمة للتفاقم ونقلتها إلى أسواق أخرى ، إذ توجب بسببها تخفيض العملة الأندونيسية والهنغارية لأن المضاربين بدأوا يتخوفون هناك. لقد أظهرت الأزمة عدم مصداقية أسواق رأس المال، وخطأ الارتهان لاشتغال هذه الأسواق بدون رقابة شديدة، إذ توجب على الأرجنتين مضاعفة أسعار الفائدة لوقف نزيف الرساميل المستثمرة هناك.

3- اعتبار التمرد الاجتماعي المضاد لليبرالية الجديدة ومواجهته بالضغوط والحرمان دفع بالرأسمال للهروب فزادت أحوال الناس سوءا، وكان ذلك عقاب المدافعين عن أنفسهم ضد قوانين السوق الحرة.

4- يمكن أن تفقد الدولة قدرتها التفاوضية أمام القوة المالية لأصحاب الرساميل في وقت الأزمة، مما جعل مدير صندوق النقد الدولي آنذاك يصرح:" إن العالم يقع في قبضة هؤلاء الصبية"[2]

المطلب (05): النموذج الصيني:

فرع (01): النموذج الصيني في إطار العولمة[3]:

لقد كان متوسط معدل النمو السنوي للناتج القومي الإجمالي خلال السنوات 1979 إلى 1997 يتراوح بين 9 و 10 بالمائة حيث عرف هبوطا بمقدار 3.8 بالمائة مع أحداث " تين آن " ثم ارتفع بشكل حاد عام 1992 إلى 14.2 بالمائة، وبلغ 7.1 بالمائة عام 1999 و 8.1 بالمائة في عام 2000 وقد ارتفع الاستثمار بنسبة 11 بالمائة والصادرات بنسبة 38.3 بالمائة، والاستهلاك بنسبة 10.1 بالمائة بفضل الإرتفاع في الأجور ،وكان معدل

[1]- هيرالد بوكسبرغر، هارالد كليمانتا، ترجمة د. عدنان سليمان، الكذبات العشر للعولمة، دار الرضا للنشر سوريا 1999، الطبعة الأولى ،ص ص: 51-53 بتصرف.

[2]- هيرالد بوكسبرغر، هارالد كليمانتا، ترجمة د. عدنان سليمان، مرجع سبق ذكره، ص ص:53-54.

[3]- سمير أمين وآخرون، الاشتراكية واقتصاد السوق، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2003، ص ص: 113-124 بتصرف.

التضخم 21.7بالمائة عام 1994 ثم هبط لإلى 6.1بالمائة عام 1996 ولم تعد أسعار السلع إلى مستواها بعد الهبوط الذي حدث عام 1997 وتجاوز الناتج القومي الإجمالي للصين بقليل 1000 تريليون دولار عام 2000، وتجاوز الفائض التجاري للصين عام 1998 مبلغ 40 مليار دولار في حين بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر 45 مليار دولار.

بلغت نسبة البطالة وفقا للأرقام الرسمية 2.3 بالمائة عام 1991 و 3 بالمائة عام 1995 وحوالي 4 بالمائة عام 1998، وعلاوة على ذلك فإن عشرات الملايين من العمال الإضافيين يسجلون لا بصفتهم عاطلين بل على أنهم مستغنى عنهم (خيا غانغ) أو على قوة العمل دون أجر (ليوجي) أو خرجوا على المعاش المبكر (في سن 40 للنساء و 45 للرجال) والقليل من هؤلاء يحصلون على فرصة جديدة للعمل في القطاع العام. هذا ويذكر أنه في عام 1949 كانت الصين واحدة من أفقر البلدان الزراعية في العالم، وبعد أقل من 3 عقود في عشية الإصلاحات كانت قد بنت قاعدة صناعية ثابتة وتخلصت من وضع " رجل آسيا المريض " وتراوح معدل النمو السنوي بين عام 1952 و 1978 بين 4 و 6 بالمائة وتحققت تنمية ملحوظة في مجال التحول الاقتصادي وتلبية الاحتياجات الأساسية.

وبعد عقود من سياسات " فك الارتباط " وتجارب سياسات الانفتاح، عادت الصين إلى سياسة " الارتباط بالعالم " (جي غي) حيث أصبح يتردد هذا الشعار في كل مكان: في دوائر رجال الأعمال، وفي الثقافة الشعبية، وفي أسلوب الحياة وأنماط الاستهلاك، وحتى في المكاتب الحكومية وفي المنظمات غير الحكومية والمجتمع المدني ... وتنظر دوائر الأعمال والمثقفين الصينيين إلى العولمة بصفتها قوة إيجابية، ويعود هذا إلى(مبدأ دينغ) القائل بأن " اقتصاد السوق الاشتراكي " يمكنه أن يستعين برأس المال والتكنولوجيا الأجنبية دون التضحية بالسيادة الوطنية والمصالح المحلية."

وإذا كان الاندماج في السوق العالمية يعرض اقتصاد الصين لأخطار التبعية الاقتصادية، والمنافسة غير المتكافئة، فإن الوجه الآخر للعملة هو المكاسب التي تتحقق من تكامل السوق، فالانعزال لم يعد خيارا مطروحا ولا " فك الارتباط " كذلك. والتجارة والاتصالات الدولية والاستثمار الأجنبي، والقروض والمساعدات، ونقل التكنولوجيا والمهارات الإدارية، جميعها أدوات ضرورية يجب استخدامها لمنفعة البلاد.

وترى حكومة الصين، وكذا مواطنوها العاديون أن فقدان الأمان بسبب تراجع الحماية الحكومية بهدف الدخول بحرية السوق العالمية، قد يكون الثمن المؤقت الذي يجب دفعه، مع تطويعه وتشكيله، ليخدم مصالح الصين وشعبها.

ويتضمن النموذج الصيني لإصلاحات السوق، والتنمية، القسمات التالية: رعاية الدولة، وهيمنة القطاع العام، والأولوية لنقل التكنولوجيا والصناعات الرائدة، وفورة في الاستهلاك على أساس ارتفاع مستويات المعيشة، وتصنيع الريف وبناء المدن المخططة (في مواجهة التوسع الحضري التقليدي) وعلى العكس من الرأي السائد بأن الصين قد اتبعت النظام النمطي لبلدان شرق آسيا، وهو النمط الموجه للتصدير، فإن " الميزة النسبية "

للصين وقدرتها التنافسية، إنما تكمن في سياستها الاجتماعية التي تضمن دخلا حقيقيا ينحو نحو المساواة للغالبية العظمى من السكان.

فرع (02): النموذج الصيني في الوقت الحالي:

الصين هي الدولة الوحيدة التي سادت بعد هذه الأزمة (الأزمة المالية العالمية)، صحيح أن النمو الاقتصادي الصيني قد تراجع، إلا أنه ربما يزيد مرة أخرى، ومؤخرا زاد استهلاك الكهرباء، ونقل البضائع ومبيعات السيارات في الصين، فنظامها المالي معزول ولا يمكن التأثير عليه لحد ما، ولهذا السبب لم يصب بأضرار إلى حد بعيد. وقد سمح هذا للصين بتوجيه وفورات حديثة في إقراض الآخرين لأغراض الإصلاح.

وبدا أن النموذج الرأسمالي الشيوعي الفريد الذي تطبقه بكين قد ساعد الصين في هذه الأزمة بفاعلية. وإذا حسبنا ثروتها من زاوية احتياطاتها من النقد الأجنبي التي تقدر بـ : 2.3 تريليون دولار (سنة 2009) نجد أن الصين هي الأغنى بين دول العالم.

وكل هذا يعمل على تحسن الموقف الجيوسياسي للصين، فالغرب يواجه أزمة مالية حادة ينظر إليها على أنها من صنعه، بينما الصين لم تعان من الأزمة كما لم تشارك في صنعها، ويدرك القادة الصينيون جيدا الميزة النسبية التي يتمتعون بها، حتى بالرغم من أولوياتها هي دائما محلية، وباستثناء احتياطاتها من الفحم تعد الصين فقيرة في الموارد لكنها تقوم مؤخرا بالاستثمار في أعالي البحار في المصادر الطبيعية بصورة لم يعد الآخرون قادرين على القيام بها، مثل تأمين إمدادات النفط المستقبلية من روسيا وفنزويلا.

وقد صار واضحا أن العلاقات الأمريكية الصينية سوف تصير أهم علاقات ثنائية في العالم، فلدى البلدين مصالح واهتمامات جيوسياسية متشابهة، وكلاهما لا يريد أن تحصل إيران على أسلحة نووية، ولا أن تصير كوريا الشمالية غير مستقرة ولذا فعلاقتهما ستصير علاقة تعاونية داعمة للاستقرار العالمي[1].

المطلب(06): الأزمة اليونانية:

فرع (01):مكونات الأزمة اليونانية:

لقد أكد الخبير الاقتصادي حجاج بوخضور أن أزمة اليونان المالية هي مركبة من مشكلتين، الأولى هي عجز مالي في اقتصادها، أما المشكلة الثانية هي أن انكشاف العجز عزز من عمق تداعيات الأزمة المالية العالمية، وتعتبر أزمة اليونان انعكاسا صارخا للنظام الرأسمالي وتلاعبات البنوك الاستثمارية في استغلال الرأسمالية المنفلتة، ولذلك يجري الآن تحقيق من البنك الفدرالي الأمريكي مع البنوك الاستثمارية الأمريكية الكبيرة مثل(جولد مان ساكس، ومورقان ستانلي) وغيرهما وتجارة العملات[2]

[1]- مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، قراءات إستراتيجية، السنة الرابعة عشر، العدد 09، سبتمبر 2009، ص: 08.

[2] - http://www.elaph.com.web/economics/2010/3/541539.html jeudi 11 mars 2010.

وقد سلطت أزمة اليونان الضوء على إستراتيجية الاتحاد الأوروبي في إدارة أزمات من هذا النوع، فقد كشفت عن قصور من جانب دول الاتحاد الأوروبي وخاصة دول اليورو في تعاطيها مع أول اختبار حقيقي شكلته هذه الأزمة.

أما على الصعيد اليوناني فإن رئيس وزرائها (جورج باباندريو) قام باتخاذ إجراءات وتدابير تقشف من شأنها الحد من النفقات الحكومية وتقليل في المديونية وتوفير الحاجات الأساسية للمواطن اليوناني، وإلغاء إجراءات الإسراف ومظاهر البذخ الحكومية على كافة الأصعدة.

فرع(02)موقف الاتحاد الأوروبي من الأزمة اليونانية.

نجد صمتا مريبا وهدوءا مشوبا بالحذر من جانب المفوضية والدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي حيث تباينت ردود الأفعال فيما بينهم ففريق يحاول طرح مقترحات على الحكومة اليونانية للخروج من الأزمة الراهنة التي تكاد تعصف بالحكومة الحالية بينما لزم فريقا آخر الصمت، وفريق ثالث يراقب الموقف دون ردة فعل للوقوف على ما ستنتهي إليه الأمور من نتائج باستثناء ألمانيا التي طرحت على الحكومة اليونانية بيع بعض جزرها السياحية لها لسداد مديونياتها.

كما تطرح أزمة اليونان تساؤلات عديدة منها هل الأزمة اليونانية هي إحدى تداعيات الأزمة المالية العالمية؟ وهل هذه الأزمة نتيجة السياسة الاقتصادية للحكومة اليونانية الاشتراكية برئاسة جورج بابندريو؟ أم أنها نتيجة تراكمات سابقة لحكومات يونانية متعاقبة؟ ولماذا تتخذ دول الاتحاد الأوروبي هذه المواقف من اليونان إذا كان هناك اتحاد فيما بينهم فعليا؟[1]

فرع(03) تداعيات الأزمة اليونانية على أوروبا:

تجددت على وقع أزمة اليونان المالية وما استدعته من التزام حكومات الدول الأعضاء في الوحدة النقدية الأوروبية تقديم مساعدات عاجلة لإنقاذها من خطر الإفلاس والتوافق على حزمة سياسات وضمانات مالية تهدف لحماية استقرار اليورو في الأسواق العالمية، نقاشات الأوروبيين حول كلفة اندماجهم القاري في مرحلته الاتحادية الراهنة وحدود مبدأ التضامن بين أغنياء وفقراء القارة، وقد اهتزت مصداقية الوعد الأوروبي بتحقيق السلام والرخاء الاقتصادي لكل مجتمعات القارة، كما تمايزت مضامين نقاشات من مجتمع لآخر حسب موقع كل مجتمع على سلم الغنى والفقر الأوروبي (تذمر أغنياء الشمال والغرب من أعباء الاتحاد المالية في مقابل شهية الجنوب والوسط والشرق غير المحدودة لتلقي المساعدات والنظر إليها كحق طبيعي بمجرد الانتماء الجغرافي إلى أوروبا.) [2]

وما يستدل من اتجاهات الرأي العام اليوم في معظم المجتمعات الأوروبية يتمثل في ذيوع نظرة بالغة السلبية تحوي الكثير من التشكيك الجوهري في جدوى الاتحاد ومستقبل مسار الاندماج القاري.

---

[1] - http://www.elaph.com.web/economics/2010/3/541539.html (2010 الخميس 11 مارس)

[2] - http://carnergie-mec.org/publication/?fa=40818 (عمر حمزاوي الخميس 20 مايو 2010)

ففي ألمانيا استقرت لفترة طويلة نظرة إيجابية لأوروبا منذ خمسينات القرن الماضي والتزام الأحزاب الكبيرة فيها بعدم المزايدة على الفكرة الأوروبية وتبني خطاب عقلاني علني يشرح للمواطنين مزايا الاندماج الاقتصادي والاجتماعي والسياسة الكثيرة ويعول عليها لتبرير الكلفة المادية التي تتحملها ألمانيا كالممول الأول للمؤسسات الأوروبية ولممارسة التضامن مع المجتمعات الأوروبية المحدودة النمو والقدرة الاقتصادية بدعمها ماليا (في السبعينيات اليونان وأسبانيا والبرتغال ثم منذ التسعينات وسط وشرق أوروبا).

أما اليوم وبعد الأزمة الاقتصادية والمالية المتعددة التي عصفت بأوروبا وباليورو خلال الأعوام القليلة الماضية ومع بروز أزمة المديونية اليونانية وخطر تكررها في دول أخرى تنتمي إلى منطقة اليورو كالبرتغال وأيرلندا وإسبانيا فلم يعد هناك من الاتجاهات السابقة للرأي العام الألماني بشأن أوروبا سوى القليل. وما امتناع حكومة المستشارة (انجيلا ميركل) لعدة أسابيع مؤلمة لليونانيين وللعملة الموحدة عن التصديق على خطة الاتحاد الأوروبي والمؤسسات المالية الدولية للإنقاذ، وهددت أكثر من مرة بأن ألمانيا لن تقبل أن تتحول إلى الممول الأول لإخفاقات شعوب أوروبية غير منتجة.

وقالت ميركل أيضا إن المؤسسات المالية الكبرى أوقعت العالم في أشرس أزمة مالية منذ قرن، وحينما تدخلت حكومات الدول لإنقاذها عبر إصدارسندات ، عمدت هذه المؤسسات المالية الجشعة إلى المضاربة الشرسة على هذه السندات كي تبيعها الحكومة بأسعار بخسة وتدفع عليها فوائد فاحشة من دماء المواطنين البسطاء.

لكن ميركل التي تدعي الشرف المالي الآن والتي تتهم "أرض الفلاسفة" بأنها بلد السفه المالي تتناسى أن بلادها كانت أكبر المستفيدين من هذا السفه اليوناني عبر بيع أطنان الأسلحة إلى الحكومات اليونانية المتتالية مستغلة العداء التاريخي بين اليونان وتركيا.[1]

فرع(04)الأزمة اليونانية والمنطقة العربية:[2]

منذ تفجرت أزمة الديون اليونانية كثر الحديث عن تأثر الاقتصاد العالمي بها واحتمال إضرارها بالتعافي الاقتصادي الهش، وأيضا المخاوف من تفجر أزمة احتمال تخلف عن سداد ديون حكومية في دول منطقة اليورو مثل البرتغال وإيرلندا وإسبانيا .

وظهرت بالضرورة تعليقات وأراء تشير إلى المخاوف من إنتقال أزمة الديون الحكومية إلى دول المنطقة العربية، وتجدر الإشارة هنا إلى بعض الأرقام المتعلقة بأزمة اليونان قبل التطرق إلى تأثيرها على اقتصاديات المنطقة العربية.

صحيح أن حجم ديون اليونان أكثر من 300 مليار يورو وهو ما يعادل أكثر من مئة في المائة من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد لكن نسبة العجز في الميزانية نتيجة الدين الحكومي لا تتجاوز 14 في المائة ونسبة العجز في الميزانية هي مقياس الخطورة الحقيقية على المالية العامة لأي حكومة، لذا اشترطت دول الاتحاد الأوروبي أن لا

[1] - http://www.aljazeeratalk.net/nod/6064 (2010/05/17 محمد فاوي).

[2]- أحمد مصطفى بي.بي .سي –لندن 16 ماي 2010.

تزيد هذه النسبة عن 3 في المائة لضمان استقرار اليورو، ولو أن كثير من دول منطقة اليورو لم تستطع الالتزام بهذا الشرط.

ومشكلة اليونان لها تاريخا في ضعف قدرة الدولة على تدبير مواردها، ومع ثقافة تهرب ضريبي واسعة وثغرات كثيرة في الإنفاق، مما جعل مؤسسات التصنيف الائتماني تخفض تقييمها لسندات الدين الحكومي اليونانية الأمر الذي أدى إلى ارتفاع سعرها وانهيار العائد عليها ما فاقم أزمة المديونية العامة اليونانية.

وهكذا كان للتصنيفات الائتمانية الدور الرئيسي في غليان الأزمة اليونانية، فبريطانيا مثلا يصل فيها عجز الميزانية إلى 13 في المائة تعاني من مشكلة ديون حكومية وعجز ميزانية لا يقل كثيرا عما تعانيه اليونان، ولأن بريطانيا خارج منطقة اليورو لم تكن مصدر قلق كبير للأسواق، وإنما أصبحت الخشية من عجز ميزانية دول مثل البرتغال وأيرلندا وإسبانيا، ورغم أن الاقتصاد الإسباني أقوى وأفضل هيكليا من الاقتصاديين البرتغالي والايرلندي إلا أن مؤسسات التصنيف الائتماني جعلته هدفا لها.

والدين العمومي ليس بالضرورة خطرا وإنما تلجأ الحكومة إليه على المستوى المحلي أو الدولي لتمويل خطط الاستثمار والتنمية وللإنفاق العام في الاقتصاد الذي يعد ركيزة أساسية للنمو، وفي المقابل يحتاج ضبط المالية العامة إلى تحفيز المواطنين للادخار بنسب كبيرة للحد من الخلل في كشوف الميزانية العامة.وربما هذا عامل آخر يضاف إلى العوامل التي فاقمت من أزمة اليونان.

أما فيما يخص تأثير الأزمة اليونانية على المنطقة العربية فباستثناء تأثير اضطراب الأسواق العالمية على أسواق المنطقة العربية، واحتمالات تأثير أزمة الديون اليونانية والأوروبية على التعافي الاقتصادي العالمي وبالتالي الطلب على الطاقة وأسعار النفط فإن أي أوجه شبه أو تأثيرات أخرى ضخمة غير محتملة.فميزانيات معظم دول الخليج لا تعاني عجزا، إذ أن الفوائض النقدية من عائدات صادرات الطاقة تغطي الإنفاق العام بما لا يجعل الحكومات في حاجة ماسة للاقتراض بشكل كبير.

وبالرغم من أن الأزمة العالمية والركود الاقتصادي في العامين الأخيرين أكلا القدر الأكبر من تلك الفوائض فإن معدلات الدين العام في أقل دول منطقة الخليج ثراءا لم تصل إلى ثلث الناتج المحلي الإجمالي.وتبقى نسبة الدين العام إلى الناتج المحلي الإجمالي أو عجز الميزانية في حدود لا تتجاوز 3 إلى 5 بالمائة على أقصى تقدير.

وربما يكون تراجع الادخار الوطني مشكلة في بعض دول المنطقة مثل لبنان، مصر، الأردن لكن حتى في مصر لا تزيد نسبة العجز في ميزانيتها عن 8 بالمائة، وهناك محاولات حثيثة لتشجيع الادخار حتى لا يصبح الدين العام مشكلة حادة.

أما النقطة الوجيهة التي يثيرها البعض من أن العملة الخليجية الموحدة قد تصبح الآن محل جدل نتيجة الأزمة التي تعاني منها منطقة اليورو، فتعود أساسا إلى أن مشروع العملة الخليجية يجري تصميمه على غرار اليورو، لكن يبقى التباين بين دول الخليج ليس كبيرا كما بين دول اليورو.

المطلب (07): موقف الدول النامية من العولمة وسبل مواجهتها:

فرع (01): موقف الدول النامية من العولمة:على الدول النامية فهم تجليات العولمة، وتوجهاتها المعاصرة وأن يعملوا على الكشف عن كيفية العمل ضمن آلياتها قبل أن يصبحوا هدفا لها، فهم بحاجة ماسة إلى بحوث معمقة لدراسة معطياتها ونتائجها ونقد مختلف جوانبها وتجاربها ثم لا بد لهذه الدول (الدول النامية) من أن يتفاعلوا مع هذه الظاهرة خاصة فيما يتعلق ببعدها الاقتصادي والمتمثل في تبادل السلع والخدمات والأشخاص والمعلومات والأفكار.

وإذا تأملنا في واقع الدول النامية فإننا نجد مواقف متباينة، فهناك فئات تحرص ولأسباب مختلفة على مناهضة العولمة، لاسيما في الجانب الاقتصادي منها، فهم يرون أنها ما زالت تعرض شعوب الجنوب لويلات ومآس وأزمات مالية واقتصادية، وقد أدت إلى تعطيل مشروع التنمية المستقلة ودفع الاقتصاد لكي يبحث عن التنمية خارج بيئته أي بمراكز الرأسمالية المعولمة وفي إطار أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي بحيث يتم تحويل أنماط الإنتاج من أنماط وطنية إلى أنماط كونية للعمل في خدمة المصالح الغربية. فهؤلاء يرون أن العولمة الاقتصادية هي أداة جديدة للهيمنة الدولية. ومن ثم فلا يجب الاستسلام لها وكأنها قدر لا يرد، وينظرون إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية هي الفاعل الرئيسي في هذه العملية وأنها تسعى إلى إعادة نظام الهيمنة الإمبريالية تحت ستار العولمة.

وهناك فئات أخرى ترى بأن العولمة الاقتصادية فرصة إذا ما تم استغلالها يمكن أن تخرج الدول النامية من حلقة التخلف، وهم يرون بأنها حقيقة قائمة لا يملك أي أحد غض النظر عن تجلياتها أو التقاعس عما تبشر به من وعود في التقنية والمعلومات وسرعة الاتصالات والكفاءة الاقتصادية، ولذا يجب التعامل معها بجرأة وحذر لأنه لاينفع الهروب منها وكأنها غير موجودة أو كأنها لن تصل إلينا. ورفضها ستكون نتيجته هي البعد عن دورة الإنتاج والاستهلاك العالمية وثورة الاتصالات،و تبادل المعلومات،و الهندسة الوراثية،والصناعات المتطورة وغيرها[1].

وكخلاصة يمكن القول بأنه بالعمل الجاد والواعي والمتكامل يمكن التعامل مع العولمة الاقتصادية على أساس المصلحة المتبادلة وقبول ما يناسبنا ورفض ما لا يناسبنا.

فرع (02): سبل مواجهة العولمة:

يمكن مواجهة العولمة والحد من تأثيراتها السلبية إذا توفرت الإرادة والإدارة اللازمتين ، وكما نعلم أن عالم اليوم هو عالم التكتلات الاقتصادية، إذ بدونها لن يتمكن أي بلد في العالم لوحده مواجهة ماكينة العولمة التي ستسحق كل من يقف أمامها وهو محدود الإمكانات، وما دامت دول الجنوب تتمتع بإمكانات مادية وبشرية هائلة فإن كل ما تحتاج إليه هو الإرادة والقيادة التي تتخذ القرار لتوظيف هذه الإمكانات وفق التصورات التالية[2]:

[1]- محمد الفرجاني حصن، إفريقيا وتحديات العولمة، الدار المصرية اللبنانية. القاهرة 2003، ص ص: 77-83 .
[2]- محمد رفعت طه، مأزق العولمة، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص ص : 56-58 بتصرف

1- العمل على رسم إستراتيجية متكاملة اقتصادية وثقافية وإعلامية وسياسية تخدم مصلحة شعوبها قبل خدمة أهواء وسياسات الدول الأجنبية.
2- عقد قمة اقتصادية لدول الجنوب تناقش فيها هذه الإستراتيجية ويجب أن تشمل من بين ما تشمل إقامة منطقة تجارة حرة بينها، وتنشيط السوق للوصول إلى خلق سوق موسعة من أجل تحقيق التكامل الاقتصادي.
3- ربط بلدانها بشبكة مواصلات حديثة ومتطورة (طرق سريعة، سكك حديد، نقل جوي، ونقل بحري) مما يسهل نقل المواد الأولية وقوة العمل بين هذه البلدان.
4- تشجيع البحث العلمي والتطوير التقني ومحاولة استقطاب الكفاءات العلمية التي هجرت إلى الدول الأجنبية بتوفير الحوافز، والجو العلمي المناسب.
5- العمل على دمقرطة مجتمعاتها سياسيا واجتماعيا وثقافيا وفكريا لأنها تمثل العنصر الحاسم في تفجير طاقات شعوبها.

المطلب(08):نظرة مستقبلية للعولمة والأزمة المالية العالمية:

فرع (01): تراجع العولمة:

إن الأزمة المالية العالمية ستكون عميقة وممتدة وستكون لها نتائج جيوسياسية بعيدة المدى، فقد تراجعت الحركة الطويلة نحو تحرير الأسواق، وبدأت حقبة جديدة من تدخل الدولة وفرض القيود التنظيمية والحمائية، والحكمة التي تقول أن الجميع يكسبون في السوق العالمية الواحدة بدأت تفقد مفعولها، وسوف ينخفض حجم التجارة الدولية وتدفقات رأس المال والهجرة كما أن الدول ذات النظم المالية المنعزلة كالصين والهند كانت معاناتها بسبب الأزمة المالية أقل ما يمكن.

وكذلك ستكون قيادة العولمة للنظام الاقتصادي العالمي والتنسيق بين الدول أقل من ذي قبل، فمجموعة الدول الصناعية الثماني الكبرى ومجموعة العشرين (وزراء مالية ومحافظو البنوك المركزية في أضخم الإقتصادات العالمية) أصبحت غير قادرة على الاستجابة بفاعلية لهذه الأزمة بوسيلة أخرى غير توسعة صندوق النقد الدولي، كما صارت الولايات المتحدة الأمريكية أقل قدرة على جعل تلك المؤسسات تعمل وعلى المدى المتوسط ستضعف هيمنتها على تلك المؤسسات، وسوف تركز الولايات المتحدة حاليا على الداخل و ستكون مقيدة بارتفاع نسبة البطالة والضغوط المالية فالكثيرون يرجعون الكساد العالمي إلى التجاوز المالي للولايات المتحدة.

وكذلك فالخلاف الاقتصادي داخل الإتحاد الأوروبي في تصاعد، حيث اختلفت القوى الثلاث الكبرى في الاتحاد- فرنسا، ألمانيا، والمملكة المتحدة - حول كيفية الاستجابة للأزمة، كما رفضت طلبات مقدمة من دول شرق أوروبا للحصول على مساعدات عاجلة، كما اتضح أن غياب عملة واحدة حقيقية يؤدي إلى عدم الثقة وبدا البنك المركزي الأوروبي أكثر حذرا وأقل قوة مما كان متوقعا.

وستكون اليابان ذات إرادة أضعف من إرادة أوروبا للقيام بإصلاحات من أجل التعافي المالي والنقدي، فاليابان تبقى صاحبة ثالث أكبر اقتصاد في العالم، لكن ناتجها القومي من المتوقع أن ينخفض بـ : 6.6 بالمائة عام 2009 ثم ينخفض مرة أخرى في 2010. ويرتبط هذا الانخفاض بصورة مباشرة بالانخفاض في قطاع التصدير، وتبقى قدرة اليابان على التعافي محدودة نظرا لأن دينها القومي مرتفع جدا وسياستها النقدية كانت تقوم لسنوات على القرارات الوقتية التي تهدف إلى التكيف مع الظروف، والتي تسمح بالوصول بيسر إلى الائتمان[1].

فرع (02):ما بعد العولمة[2]:

بعد ما تراجع عصر النظم الاقتصادية التي تقوم على مذهب "دعه يعمل" انتشر النموذج الأنجلوسكسوني الذي يقوم على رأسمالية السوق الحرة لمدة تقارب الثلاثين عاما وأثناء ذلك تقلص دور الدولة وصعد بدلا منه تخفيض القيود والخصخصة وفتح الحدود أمام رأس المال والتجارة.

والآن وبعد أن بدا النظام المالي الأنجلوسكسوني قد فشل ويتم تحميل مسؤولية تراجع النمو العالمي وكل المعاناة الإنسانية الناجمة عنه فقد أدى إلى تغيير اتجاه المد السياسي في اتجاه جديد في مختلف أنحاء العالم، فدور الدولة في الولايات المتحدة أخذ في التوسع مرة أخرى ويتزامن ذلك مع إعادة فرض القيود على حركة الأسواق، كما يتضح في سياسة التأميم الجزئي لصناعات البنوك والسيارات فضلا عن الإصلاح الوشيك للنظام المالي، كما يتضح ذلك في كل من إيرلندا والمملكة المتحدة وكل بلد يتم فيه تطبيق سياسة التأميم. كما يتضح في التصريحات التي يطلقها قادة وزعماء مثل الرئيس الفرنسي " نيكولا ساركوزي " الذي احتفل مؤخرا " بعودة الدولة " ونهاية إيديولوجيا الجماهير الضعيفة.

هذا وتمر العولمة بمرحلة تراجع سواء كمفهوم أو كممارسة، فالكثيرون في العالم يعتبرونها أمرا مضرا وخصوصا البلدان النامية التي اتبعت تدفقات رأسمالية متزايدة وتجارة مفتوحة تضررت بصورة خاصة، أما البلدان التي عزلت نفسها عن تلك التطورات مثل الهند فقد كانت أقل تضررا.

وقد تغير اتجاه الانتشار العالمي للسلع ورأس المال والوظائف فالصادرات العالمية هبطت بصورة حادة، ويشير البنك الدولي إلى أن الصادرات التي تأتي من الصين واليابان والمكسيك وروسيا والولايات المتحدة هبطت بمعدل 25 بالمائة أو يزيد خلال العام الذي ينتهي بفيفري 2009.

كما انخفضت تدفقات رأس المال أيضا من 461 مليار دولار في 2008 إلى ما يقدر بـ : 165 مليار دولار سنة 2009. وأكثر من ذلك ينتشر تطبيق سياسات الحمائية المالية والتجارية. ويذكر كل من البنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية أنهما رصدا إتباع الحكومات لسياسات تتجه نحو زيادة الرسوم الجمركية وغير الجمركية وزيادة تطبيق إجراءات منع الإغراق التي تهدف إلى حماية الوظائف المحلية، ومن بين البلدان التي طبقت مثل هذه السياسات نجد البرازيل، الهند، وروسيا والعديد من الدول الأخرى. وأكثر من ذلك، طبقت تلك

[1]- مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، قراءات إستراتيجية، السنة الرابعة عشر، العدد: 09، سبتمبر 2009، ص ص: 04،05.
[2]- مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية البمرجع السابق، ص ص: 05، 06.

الدول خططا مالية تتضمن منح إعانات للتصدير ولشراء السلع المحلية. كما انتشر تطبيق إجراءات تمييزية ضد العمال إذ يعودون إلى بلدانهم في موجات. وهناك بعض البلدان التي تقدم لهم النقود لكي يرحلوا مثل اليابان واسبانيا، بينما تقوم بلدان أخرى مثل ماليزيا بإجبارهم على الرحيل.

وربما يدخل العالم في مرحلة جديدة من مراحل العولمة تتسم بتراجع القيادة ومستوى أقل من التنسيق، وقدر أضعف من التماسك، فقد انكفأت الولايات المتحدة على الداخل وانشغلت بمشكلة البطالة الحادة والضغوط المالية كما أن نموذجها الاقتصادي لم يعد مفضلا ، وأيضا صارت استجابة الدول الأخرى للمبادرات التي تطلقها الولايات المتحدة أقل وضوحا والمثال على ذلك هو حالة باكستان فهي دولة فاشلة تمتلك أسلحة نووية يمكنها تهديد الكثير من الدول، لكن الدبلوماسية الأمريكية فقط هي التي تعمل بنشاط في ذلك البلد.

وقد حذر صندوق النقد الدولي من أن الملايين من سكان العالم سيقعون فريسة البطالة والفقر والاضطرابات الاجتماعية بل والحرب، كما توقع معهد التنمية فيما رواء البحار، وهو مركز أبحاث بريطاني، أن المساعدات الرسمية ستنخفض بحوالي 20 مليار دولار نظرا لأن المانحين دخلوا في مرحلة تقشف، وقد دفعت الصدمة الهائلة في أسعار السلع وما صاحبها من تباطؤ في النمو وانقطاع تدفقات رأس المال الخاص وتقليص المساعدات الرسمية(للدول الإفريقية) دفعت الحساب الجاري العام بالنسبة للقارة الإفريقية من فائض بنسبة 4 بالمائة إلى عجز نسبته 6 بالمائة خلال عامين فقط، وتقدر دراسة البنك الدولي أن 53 مليون شخص يعيشون في الأسواق الواعدة سوف يقعون فريسة للفقر المدقع خلال هذا العام (2009) ، وأن أكثر من 400 ألف طفل إضافيين سوف يموتون سنويا حتى عام 2015 بسبب الأزمة الاقتصادية[1].

فرع (03): نظرة استشرافية للأزمة المالية العالمية:

اعتبر الخبير الاقتصادي الدولي ومدير مكتب الدراسات والخبرة شمال جنوب (Sud Nord) Ventures أن كل المؤشرات تدل على أن التداعيات السلبية للأزمة الاقتصادية والمالية العالمية بدأت في التراجع وأن المرحلة الحرجة التي مر بها العالم، لم تعد قائمة وأنه يرتقب دخول الاقتصاد العالمي مرحلة استقرار ثم عودة الانتعاش ابتداء من 2010.

وأشار إلى أن الأزمة بتداعياتها السلبية تم استيعابها وسندخل في مرحلة استقرار، وتبين ذلك من خلال المؤشرات المختلفة للاقتصاد العالمي وإعادة النظر في توقعات النمو من قبل الهيئات المالية الدولية كالبنك العالمي وصندوق النقد الدولي، وقد اتضحت التدابير المختلفة التي تم اعتمادها وضخ أكثر من 5000 مليار دولار في الاقتصاد العالمي وتفعيل الإجراءات المتخذة من قبل حكومات الدول الصناعية والدول الصاعدة بدأت تثمر من خلال عودة الانتعاش للاقتصاد العالمي تدريجيا.

[1]- مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بالأهرام،المرجع السابق، ص ص: 6،7.

ولاحظ الخبير " بفضل الإجراءات الهيكلية والبنيوية التي اعتمدت خاصة من قبل الولايات المتحدة ودول المجموعة الثمانية والتي مست بالخصوص قطاعات المصارف والبنوك والسيارات وتحفيز الاستهلاك، فإن ذلك أنشأ عاملا دافعا للاقتصاد، وحفز الطلب والاستهلاك مما أدى إلى عودة الثقة في الاقتصاد العالمي[1]."

وأعاد الخبير التأكيد على أن سنة 2010 ستكون سنة استقرار وعودة النمو العام ويتعين على الجزائر أن تراعي المتغيرات الجديدة وترسل إشارات إيجابية لاستقطاب الاستثمارات كأن تقوم بمراجعة شاملة للمزايا التي يمكن أن تقدمها لضمان استقطاب جزء من التدفقات المالية والاستثمارات الأجنبية المباشرة.

فالإبقاء على الغموض والالتباس في الإطار العام للاستثمار سيدفع بالمستثمرين إلى مراجعة سياساتهم حتى بعد العودة إلى النمو، وبالتالي تخسر الجزائر مرتين، مرة حينما لم تستفد من وضع الأزمة التي كان يمكن من خلالها استقطاب جزء من الاستثمارات لأنها كانت بعيدة عن التأثيرات السلبية جدا للأزمة ومرة حينما لم تضمن استقرارا للمستثمرين ولم ترسل إشارات مناسبة لهم في الوقت المناسب[2].

خلاصة الفصل الثالث:

مع عودة النظام الاقتصادي العالمي في بداية تسعينات القرن الماضي إلى سيادة الليبرالية تحت مظلة العولمة عادت الأوضاع التي ميزت المراحل الأولى للنظام الرأسمالي كانتشار البطالة ونقص الاستثمارات الإنتاجية، وانتشار الفقر وتدهور مستويات المعيشة، وتراجع دور الدولة في النشاط الاقتصادي وتقلص الخدمات الاجتماعية التي تقدمها، وكان للعولمة الاقتصادية آثار سلبية وإيجابية على مختلف اقتصاديات دول العالم المتقدمة منها والنامية على السواء، (وقد سبق لنا تناولها في بداية هذا الفصل)، وأول مجال خضع لتأثير العولمة هو عالم المال خاصة بعد نشوء أسواق مالية عابرة للحدود ولا تخضع للرقابة المباشرة للدولة، وهكذا أصبحت قوة الأسواق المالية العالمية تفوق قوة كل الدول بما فيها الدول العظمى كالولايات المتحدة الأمريكية واليابان والمملكة المتحدة، فنجم عن ذلك الأزمة المالية العالمية التي مازالت اقتصاديات الدول تعاني من تداعياتها عليها كتراجع أسواق البورصة، تقلص القروض، انخفاض قيمة الأوراق المالية المتراكمة بالبنوك العالمية ففقدت بذلك ثقة عملائها فدخل الاقتصاد العالمي في مرحلة ركود وانخفضت معدلات النمو الاقتصادي، وقل الطلب بشكل عام ومن ثم انخفاض الصادرات والاستثمارات، فاستدعى كل هذا اتخاذ إجراءات لعلاج هذه الأزمة كضخ لسيولة كبيرة في أسواق المال، وتخفيض سعر الخصم، وشراء أصول رديئة من شركات يهددها الإفلاس، وزيادة الإنفاق على الجهات التي تأثرت سلبا بالأزمة، ومساعدة المقترضين على سداد ديونهم.

[1]- مجلة الأبحاث الاقتصادية، العدد:16 ،أكتوبر 2009، مرجع سابق، ص ص: 74،75

[2]- مجلة الأبحاث الاقتصادية،نفس المرجع السابق، ص ص: 74،75.

الفصل الرابع: آثار العولمة الاقتصادية على إستراتيجية التسعير:

تمهيد:

تعتبر إستراتيجية التسعير واحدة من استراتيجيات التسويق، ولها تأثير كبير في تحقيق أهداف المنظمة التسويقية والتنظيمية، وعليه استوجب على كل مؤسسة عند اتخاذها لقرارات التسعير أن تراعي المتغيرات البيئية الداخلية منها والخارجية وهذا ما نتناوله في الفصل الأخير من دراستنا هذه في أربعة مباحث نستهلها بـ:

المبحث الأول: مفهوم السعر والتسعير والعوامل المؤثرة في تحديدهما.

المبحث الثاني: إستراتيجية التسعير.

المبحث الثالث: التسعير في الأسواق الدولية في ظل العولمة.

المبحث الرابع: العوامل المؤثرة على عملية التسعير في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية.

المبحث (01): مفهوم السعر والتسعير والعوامل المؤثرة على تحديدهما:

تمهيد:

للسعر والتسعير تعاريف متشعبة، كما أن تحديد السعر تتحكم فيه مجموعة من العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على المؤسسة ،وتحد من حريتها في تحديد أسعار منتجاتها التي تطرحها أمام المستهلكين، وعلى متخذ قرار التسعير بها أن يكون على دراية بما يقوم به المنافسون من قرارات تسعيرية في مجال نشاط المؤسسة بل حتى في الأنشطة التي تنتج سلعا تشبع نفس الحاجات. وسنعرض مجموعة من التعاريف، ثم مختلف العوامل المؤثرة في تحديد السعر ، وكذا مختلف أنواع التسعير.

مطلب (01): مفهوم السعر والعوامل المؤثرة على تحديده:

فرع (01): مفهوم السعر: لقد ميزنا بين مفهومين للسعر هما:

أ-المفهوم العام للسعر :

للسعر تعريفات عديدة نورد منها ما يلي:

"هو تعبير عن القيمة التي يدفعها المشتري لقاء الحصول على السلعة أو الخدمة"[1]

"هو القيمة النقدية أو العينية التي يدفعها المشتري نظير حصوله على السلعة أو الخدمة، وسواء أكان الحديث عن النقد أو المقايضة، فإن فكرة السعر (النقدي أو العيني) لا تزال موجودة"[2]

"السعر هو القيمة موضحة بأحد وسائل النقد أو هو وصف القيمة النقدية للمنتوج، وقد تكون قيمة الشيء ليست مادية فقط مقاسة بالنقود وإنما كتعبير عن الشيء من حيث القيمة وليس المنفعة"[3]

"هو المقابل الذي يدفعه المشتري مقابل حصوله على سلعة أو خدمة تشبع حاجة أو رغبة لديه."[4]

---

[1]- تامر ياسر البكري، تسويق الخدمات الصحية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص: 261.

[2]- ناجي معلا و. رائف توفيق، أصول التسويق، مدخل تحليلي، دار وائل للنشر، عمان، 2001، ص: 210.

[3]- نزار عبد المجيد وأحمد محمد فهمي، إستراتيجية التسويق، دار وائل للنشر، ط2، عمان، 2008، ص: 184.

[4]- محمد إبراهيم عبيدات، أساسيات التسعير في التسويق المعاصر، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط2، عمان، 2008، ص: 19.

و يعرفه أخر بأنه "القيمة التي يدفعها شخص ما مقابل الاستفادة من المزايا والفوائد التي تمثلها السلعة أو الخدمة موضوع اهتمامه"[1]

بينما يرى آخرون: أن السعر يمثل من وجهة نظر المشتري تلك القيمة التي تم تحديدها من قبل البائع ثمنا لسلعته أو خدمته وما تمثله من فوائد أو منافع، كما يعرف البعض السعر بأنه تلك القوة الشرائية التي يظهرها المستهلك للحصول على السلعة أو الخدمة المرغوبة والمطلوبة من قبله ذلك أن القوة الشرائية للمستهلك تعتمد على عدد من العوامل المؤثرة فيها لمستوى الدخل ودرجة الائتمان الممنوحة من البائع ومقدار الثروة المتاحة أمام المستهلك.[2]

ويرى حسين عمر في مؤلفه : الموسوعة الاقتصادية أن: سعر أية سلعة هو تقدير قيمتها معبرا عنها بعدد معين من وحدات النقود، وفي نظام المقايضة فإن الأفراد يتبادلون السلع مباشرة، وبنسبة معينة تتحدد على ضوء قوة المساومة بين طرفي عملية المقايضة، وفي هذه الحالة لا يكون هناك "سعر للسلعة، وإذا أمكن لنظام المقايضة أن يسود في مجتمع بدائي، فإنه لا يمكن أن يسود في مجتمع متقدم، ولهذا فلابد من تحديد سلعة معينة تتخذ كمقياس لقيم جميع السلع الأخرى، وهذه السلعة تسمى النقود ومن ثم فإن تقييم أية سلعة أو خدمة أخرى بالنقود يسمى "سعر" هذه السلعة أو الخدمة[3]

ولقد ورد في تعريف السعر في موسوعة عالم التجارة كما يلي: "هو كمية النقود التي تدفع للحصول على وحدة واحدة من سلعة ما أو من خدمة ما. على أن الاقتصاديين يستخدمون هذه الكلمة بمعنى أوسع حيث يقصدون بها كمية أي شيء سواء نقود أو سلعة ما التي يجب مبادلتها للحصول على وحدة واحدة من سلعة ما أو خدمة ما."[4]

ويخلص مصطفى محمود أبو بكر إلى أن: "مفهوم ومضمون السعر لا يقتصر على مجرد المبلغ النقدي الذي يدفعه العميل مقابل الحصول على المنتج أو الخدمة، ولا يقتصر على مجرد التكلفة التي تتحملها المنظمة في توفير الجانب المادي الملموس للمنتج وهامش الربح النقدي المستهدف من المنظمة، وإنما يمتد مفهوم ومضمون السعر إلى كافة أنواع التضحيات التي يتحملها العميل مقابل الحصول على المنتج أو الخدمة، وكذلك كافة ما تتحمله المنظمة من مزايا وخدمات وتسهيلات تقدمها للعميل في سبيل تحفيزه لاقتناء المنتج والاستفادة منه والانتفاع به.

ويجب على جهاز التسويق أن يراعي هذه الجوانب الهامة سواء عند ممارسة عملية التسعير ذاتها، أو عند استخدام السعر كسلاح ترويجي، أو عند التحدث مع العميل بشأن المنتج أو السعر في حالة إجراء اتصال أو مقابلة ترويجية أو بيعية مع العميل".[5]

---

[1]- محمد إبراهيم عبيدات، ،المرجع السابق، ص:19.

[2]- محمد إبراهيم عبيدات، نفس المرجع، ص ص: 19،20.

[3]- حسين عمر، الموسوعة الاقتصادية، دار الفكر العربي، القاهرة، 1992، ط04، ص ص: 248، 249.

[4]- موسوعة عالم التجارة وإدارة الأعمال، معجم المصطلحات التجارية والاقتصادية والمحاسبية والمصرفية، ص: 186.

[5]- مصطفى محمود أبو بكر، إدارة التسويق في المنشآت المعاصرة، الدار الجامعية، مصر، 2003-2004، ص ص: 218، 219.

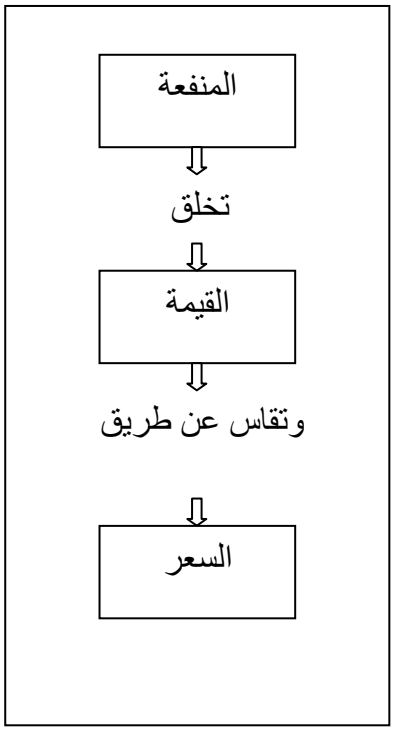
ب- مفهوم السعر من المنظور التسويقي:

يعد السعر أحد المحددات الرئيسية للقيمة، والتي هي جوهر عملية التبادل حيث تتحدد قيمة السلع والخدمات التي يقدمها المنتج إلى السوق على أساس المنفعة التي يدركها المشترون لهذه السلع وتلك الخدمات، وكذلك على أساس الثمن الذي يجب على المستثمرين دفعه في مقابل الحصول على هذه المنفعة.

وبذلك يتضح أن العلاقة بين المنفعة والسعر هي التي تحدد القيمة، حيث كلما زادت مستويات المنفعة المدركة من جانب المشتري بالمقارنة بالسعر الواجب دفعه، زادت قيمة السلعة لدى المشتري،وبالتالي زادت درجة استعداده للشراء أو تكراراه لعملية الشراء.

ومن المنظور الاقتصادي فإن السعر يرتبط بكل من المنفعة والقيمة، وهذه الأخيرة هي التعبير الكمي عن السلعة، والتي يمكن قياسها (القيمة) من خلال الثمن (السعر) الواجب على المشتري دفعه.[1]

شكل رقم: (04): يوضح علاقة الارتباط بين السعر والمنفعة والقيمة.



المصدر: أحمد شاكر العسكري، المرجع أدناه، ص: 130.

[1]- أحمد شاكر العسكري، التسويق الصناعي، دار وائل للنشر، الأردن، 2005، ص: 129.

فرع (02): العوامل المؤثرة على تحديد السعر:

هناك مجموعة من العوامل الداخلية والخارجية المحيطة بعمل المؤسسة والتي تؤثر بشكل أساسي على العناصر والمرتكزات المؤدية لوضع هذا السعر أو ذاك على السلعة أو الخدمة التي تبيعها المؤسسة.وتقسم هذه العوامل التي تؤثر على مقدرة الشركة وحريتها عند تحديد أسعار منتجاتها إلى نوعين أساسيين:

1- عوامل خارجية (بيئية): ويمكن حصرها في:

أ- الطلب: يؤثر الطلب على تسعير الخدمة أو السلعة لأول مرة، فهناك عوامل كثيرة تؤثر في الطلب، ومرونة الطلب فبعض المنتوجات تتميز بحساسية المستهلك اتجاه أسعارها والتغيرات التي تحصل فيها.

ب- المنافسون: إن متخذ قرار التسعير بالمؤسسة يحتاج إلى معلومات مستمرة عما يقوم به المنافسون من قرارات تسعيرية ليس فقط في نفس الصناعة بل في الصناعات الأخرى التي تنتج سلعا تشبع نفس الحاجة. وأن تقارن التنبؤ بسلوك المنافسين تجاه هذه التعديلات. وهناك من المؤسسات من تحدد سعرا أقل من أسعار المنافسين وبعضها تحدد سعرا أعلى من أسعارهم أو مساويا لها، وهناك بعض الشركات تقبل أن تكون من التابعين للشركات القائدة في الصناعة فتضع أسعارها على ضوء أسعار هذه الشركات القائدة.

ج- التشريعات والقوانين الحكومية: يختلف دور التشريعات والقوانين الحكومية في عملية التسعير حسب النظام الاقتصادي الذي تتبعه الدولة فعملية تسعير السلع والخدمات في ظل تطبيق اقتصاد السوق وحرية المنافسة يختلف عنه في ظل تطبيق اقتصاد مخطط ،ففي النوع الأول لا تتدخل التشريعات والقوانين إلا إذا تجاوزت الأسعار الخطوط الحمراء وأثرت على قدرات الشراء لمعظم شرائح المستهلكين عندها تقوم الأجهزة التنفيذية بالعمل على تحديد الحدود العليا والدنيا لأسعار هذه المنتجات لاسيما الأساسية منها.[1]

2- عوامل داخلية وتشمل:

أ- أهداف المنظمة: إن الأهداف التي تسعى إليها المنظمة من وراء عملية التسعير كزيادة الحصة السوقية مثلا يدفع بالشركة إلى تحديد سعر منخفض لمنتجاتها بعكس هدف تعظيم الأرباح الذي يصاحبه عادة سعر مرتفع للمنتوج.

ب- تميز منتجات الشركة: كلما كانت منتجات الشركة متميزة ومنفرد بمزايا تختلف عن منتجات المنافسين كلما كانت أكثر حرية في تحديد أسعارها، فكثير ما نجد أن شركة معينة تتميز باسم تجاري معروف في السوق وتتميز منتجاتها بخصائص فريدة في الأداء والجودة عادة ما تطلب

[1]- محمد إبراهيم عبيدات، مرجع سابق، ص: 60 بتصرف.
وللمزيد أنظر سمير العبادي ونظام سويدان ، التسويق الصناعي، دار الحامد للنشر، عمان، 199، ص 228 وما بعدها.
وكذلك أنظر د. محمد عبدة حافظ، الخلطة التسويقية، المكتب العربي للمعارف، الطبعة الأولى، مصر، 2009، ص: 138 وما بعدها.

أسعارا أعلى من منافسيها، وبعد فترة قد تصبح شهرة الشركة وسمعتها في السوق وحدها قد تمكن الشركة من تحديد سعر مرتفع لمنتجاتها بعكس الحال في بعض المنتجات التي تعتبر نمطية ولا يوجد اختلافات بين السلع المعروضة فتقل قدرة المنشأة عن تسعير منتجاتها أكثر من الأسعار السائدة.[1]

ج- دورة حياة المنتج:[2] إن دخول السلعة أو الخدمة مرحلة النضج أو التدهور يقيد من قدرة الشركة في فرض سعر معين بعكس الحال في مرحلة تقديم المنتج، وبصفة خاصة إذا انفردت بخصائص معينة فيمكن للشركة أن تكون أكثر حرية ومرونة في تحديد أسعارها.

د-المزيج التسويقي:[3] يعتبر السعر أحد العناصر الرئيسية في المزيج التسويقي. ولكن عند تحديد السعر يجب ألا ينظر إليه كعنصر مستقل بل يتم معالجته داخل إطار إستراتيجية التسويق والعناصر المكونة لها، فالشركة حين تقرر تسعير منتجاتها بسعر مرتفع يجب أن تكون جودة السلعة مرتفعة ويصاحب ذلك جهود ترويجية مكثفة لإقناع المستهلكين، أو تقديمها في غلاف مناسب، واختيار منافذ التوزيع التي تسوق فيها السلع مرتفعة الثمن.

من ناحية أخرى قد تمنح بعض الدول بعض الصناعات وضعا احتكاريا ولمدة زمنية معينة حيث تستطيع الصناعات المحمية تشريعيا بوضع الأسعار التي تؤمن لها استرداد ما تكبدته من أموال خلال عملية التأسيس والبناء للبنية التحتية التي تحتاجها هذه الصناعة.

يضاف إلى ذلك أن سن تشريعات للمنافسة ومنع الاحتكار وحماية المستهلك وحماية الإنتاج من الأمور المؤثرة على الأسعار التي قد تقبل أو ترفض من طرف المستهلكين أو المستخدمين في الأسواق المستهدفة.

ه- الظروف الاقتصادية: في حالة الرواج تزيد قدرة المؤسسة على تحديد أسعارها على ضوء الظروف التنافسية الموجودة. بعكس حالات الكساد التي تحاول الشركات أن تزيد من الطلب على السلعة ويكون ذلك بتخفيض السعر أو زيادة الخدمات ما بعد البيع.[4]

و- الموردون والموزعون: تلعب الأطراف المشاركة في النظام التسويقي دورا هاما ومؤثرا على قدرة الشركة في تحديد أسعارها، فقيام الموردون برفع أسعار المواد الأولية أو الوسطاء في المساومة على رفع هامش أرباحهم يعتبر عائقا لقدرة الشركة على تحديد السعر الملائم للسوق. وقد يكون البديل في بعض

[1]- محمد فريد الصحن وإسماعيل السيد، مرجع سابق ص: 261.

[2]- دورة حياة المنتج يقصد بها المراحل التسويقية التي يمر بها المنتج وهي مرحلة التقديم،مرحلة النمو ،ومرحلة النضوج،ومرحلة التدهور.

[3]- المزيج التسويقي هو مجموعة الأنشطة التسويقية التي يمكن للشركة التحكم فيها مثل: السعر، المنتج، الترويج والمكان (التوزيع)، ثم أضيفت له ثلاثة عناصر أخرى هي : الأفراد، العلاقات العامة، الأصول المادية والعمليات.

[4]- محمد فريد الصحن وإسماعيل السيد، مرجع سابق، ص، ص 259، 260.
وللمزيد أكثر أنظر محمد إبراهيم عبيدات، مرجع سابق، ص ص: 49-60.

الأحيان تخفيض هامش الربح الذي تخطط الشركة للحصول عليه لتفادي وقوع أي زيادات في الأسعار وقد بين كل من الدكتور نبيل الحسيني النجار والدكتور ناجي فوزي خشبة في مؤلفهما الإدارة المتقدمة أفضل الممارسات العوامل المؤثرة في تحديد الأسعار في خمس عوامل أساسية هي:

- مستوى العرض والطلب السائد.
- مدى مرونة الطلب على المنتج.
- الظروف التنافسية السائدة.
- القوانين والتشريعات التي تفرضها الدولة على تسعير بعض المنتجات، وكذلك السياسات الضريبية والجمركية المطبقة في الدولة.
- خصائص المستهلكين المستهدفين وخصائص المنتج الذي يتم تسعيره.[1]

وقد أوجز نزار عبد المجيد البراوي وأحمد محمد فهمي البرزنجي أهم الطروحات المتعلقة بالعوامل المؤثرة في عملية تحديد الأسعار كالآتي:[2]

1- الطلب على السلعة.
2- الحصة السوقية المستهدفة.
3- التفاعلات التنافسية.
4- رؤية المنظمة حول إستراتيجية التغلغل في السوق.
5- العناصر الأخرى للمزيج التسويقي.
6- تكاليف شراء المواد الأولية وتكاليف الإنتاج.
7- النواحي القانونية بأخذ التشريعات والقوانين بعين الاعتبار عند تحديد الأسعار.

وقد قسمها غول فرحات إلى عوامل يمكن التحكم فيها والسيطرة عليها من طرف المؤسسة وعوامل لا يمكن التحكم فيها فيها حسب الجدول التالي:

جدول رقم : (03) العوامل المؤثرة على تحديد السعر:

عوامل يمكن التحكم فيها	عوامل لا يمكن التحكم فيها
1- الأهداف التسويقية	1- القوانين والنظم الحكومية
2- مستوى التكنولوجيا المستخدم	2- درجة المنافسة
3- عناصر المزيج التسويقي الأخرى	3- مستوى الطلب.
4- التكاليف الكلية.	

المصدر: غول فرحات، مرجع سابق، ص: 144.

[1]- نبيل الحسيني النجار و ناجي فوزي خشبة، مرجع سابق، ص: 326.
[2]- نزار عبد المجيد البراوي وأحمد محمد فهمي البرزنجي، مرجع سابق، ص ص: 190، 191.

فرع (03) العوامل المؤثرة في تحديد السعر في السوق الخارجي.[1]

لا شك أن عملية تحديد أو تسعير السلعة يختلف من السوق المحلي للسوق الخارجي، نظرا لاختلاف الظروف السائدة في كل منها، لكن بوجه عام يكون السعر الخارجي عادة أقل من السعر المحلي حيث يحدد هذا الشيء عوامل متعددة نأتي على ذكر أهمها فيما يلي:

- حجم المنافسة في السوق الخارجي، فعندما تكون كبيرة، وهناك سوقا مستهدفة تسعى المنظمة أن تثبت أقدامها فيه، تعتمد المنظمة على سياسة تدعى سياسة الإغراق السعرية، حيث تبيع سلعها بسعر التكلفة تقريبا، ريثما توطد نفسها في هذا السوق كما فعلت المؤسسات الصناعية اليابانية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية وبداية غزو الصناعة اليابانية وسلعها إلى أسواق الدول النامية وغيرها.
- مستوى الدخل لدى المستهلك في السوق الخارجي، حيث من الطبيعي عندما يكون منخفضا تسعى المنظمة إلى تخفيض السعر والعكس صحيح.
- سعر العملة النقدية المحلية مقارنة بسعر العملة للبلد أو السوق المصدر إليه السلعة.
- حالة كون الدافع من وراء فتح سوق خارجي هو تصريف حجم الفائض من السلعة في السوق المحلية، حيث لخدمة هذا الغرض يلجأ المنتج إلى تخفيض سعر السلعة.
- حالة الندرة أو كون حجم الطلب على السلعة أكبر من العرض نجد هنا أن السعر يميل للارتفاع.
- هذا وقد حدد الدكتور أبي سعيد الديوة جي عوامل تحديد الأسعار على نطاق دولي كما يلي:[2]

أولا: العوامل الداخلية في الشركة وتشمل: عاملا الربح والكلفة، تكاليف النقل، التعريفات الجمركية، الضرائب، تكاليف الإنتاج وتكاليف القناة التوزيعية.

ثانيا: عوامل السوق المؤثرة على التسعير وتتمثل في: مستوى الدخل، المنافسة، عوامل بيئية مثل التقلبات في معدل الصرف، معدلات التضخم، السيطرة على السعر وعامل إغراق السوق.

مطلب (02): مفهوم التسعير وأهدافه:

فرع (01): تعريف التسعير: "هو ترجمة المضمون السلعي أو الخدمي إلى قيمة نقدية أو عينية كما أن مفهوم التسعير ينطوي أحيانا على أبعاد إدراكية، حيث تتفاوت الأسس التي يتم اعتبارها عند تسعير السلعة فقد يكون الشعور بالفخر عند حيازة السلعة هو الأساس، وقد تكون الماركة التي تحملها هذه السلعة هي الأساس"[3]كما قد تكون الندرة أو المنفعة هي الأساس.

---

[1]- جيمس بلاكورد، تعريب موسى يوسف، البضاعة الراكدة في الشركات التجارية، بدون دار نشر، الطبعة الأولى، 2008، ص ص: 405، 406.

[2]- الديوة جي، أبي سعيد، التسويق الدولي، دار الكتب، العراق، 1992، ص ص: 167-176.

[3]- ناجي معلا و. رائف توفيق، أصول التسويق (مدخل تحليلي)، دار وائل للنشر، الطبعة 3، 2005، ص: 209.

وفي هذا الصدد أشار محمد فريد الصحن وطارق طه أحمد إلى أنه: "يقصد بالتسعير ذلك الجزء من الأنشطة التسويقية المتعلق بتحديد المقابل المادي الذي يدفعه المشتري للحصول على المنتج."[1]

فرع (02): أهداف التسعير:[2]

لكل مؤسسة أهدافا مالية وإنتاجية وتوزيعية تسعى لتحقيقها، وعملية تحديد الأهداف تعتبر المهمة الأساسية للمخططين الاستراتيجيين، وهي عموما تتوافق مع الأهداف العامة للمؤسسة. وأهداف التسعير قد تتغير من فترة لأخرى حسب الموقف التنافسي الذي تواجهه المؤسسة وحجم الشركة والعديد من المتغيرات الأخرى، ونوضح فيما يلي أهم الأهداف التي تسعى المؤسسة إلى تحقيقها من خلال عملية التسعير.

1- بقاء واستمرار المؤسسة: يعتبر البقاء هو الهدف العام الأول لكافة المؤسسات لذا فإن بعض المؤسسات تلجأ في المرحلة الأولى من بداية نشاطها إلى تخفيض السعر إلى الحد الذي يمكن أن يتساوى مع التكلفة الكلية للوحدة من أجل ضمان بقائها، ولاسيما في ظروف عدم الاستقرار الاقتصادي والسياسي.

وهكذا قد تتحمل خسائر في المدى القصير، لكن تخفيض السعر هذا قد يؤدي إلى زيادة المبيعات، والنمو في السوق وزيادة الأرباح على المدى الطويل.

2- تحقيق الربح: يعتبر تحقيق الربح من الأهداف الجوهرية في المؤسسة الاقتصادية وقد لا تهدف المؤسسة إلى تحقيق أقصى ما يمكن من الربح كما تشير إليه النظرية الاقتصادية، بل لتحقيق ربح مرض ومعقول.[3]

ويرى محمد إبراهيم عبيدات أن هدف تحقيق الربح يعتبر من الأهداف المشروعة للمؤسسات والتي تسعى إلى تحقيقه أو إنجازه بشكل تدريجي يحقق التوافق بين هدفي البقاء والاستمرار للمؤسسات العاملة من جهة ورضا المشترين (المستهلكين) من جهة أخرى.[4]

3- تحقيق عائد مناسب على الاستثمار: تحاول الكثير من المؤسسات تحقيق معدل معين للعائد على الاستثمار حيث تقوم بتحديد نسبة معينة للعائد ثم تحسب السعر على أساس تلك النسبة.

وقد أشار محمد إبراهيم عبيدات إلى أن بعض المؤسسات أو الشركات في البلدان المعاصرة لا تستطيع بفعالية تحديد المعدل المتوقع لاستثماراتها المالية خلال فترة زمنية محددة وذلك بسبب تغيير العوامل المرتبطة بالبيئة الكلية والمحيطة بعمل هذه المؤسسات، أو بسبب قلة خبرة المحللين أو عدم توفر البيانات المطلوبة للتعرف على تكاليف المشروع بدقة.

---

[1]- فريد محمد الصحن وطارق طه أحمد، إدارة التسويق، دار وائل للنشر، الطبعة 3، 2005، ص: 2009.

[2]- للمزيد راجع : محمد فريد الصحن وإسماعيل السيد، مرجع سابق ص ص: 256-258. و. فرحات غول مرجع سابق، ص: 145.
كذلك أنظر: د. نبيل الحسيني النجار وناجي فوزي خشبة، الإدارة المتقدمة أفضل الممارسات، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007، ص ص: 324،325.

[3]- ناجي معلا و. رائف توفيق، أصول التسويق، دار وائل، عمان، الطبعة 3، 2005، ص: 211.

[4]- محمد إبراهيم عبيدات، مرجع سابق، ص: 22.

4- زيادة الحصة السوقية: يقصد بهذا الهدف زيادة نسبة مبيعات المؤسسة من سلعة ما إلى مبيعات المنافسين من نفس السلعة، ولتحقيق هذا الهدف قد تجد المؤسسة نفسها ملزمة بتخفيض السعر حتى تزيد من حجم مبيعاتها، وإذا زادت مبيعات المؤسسة بنسبة أكبر من زيادة مبيعات باقي المنافسين، فهذا يدل على زيادة حصتها في السوق.[1]

5- التدفق النقدي: يعتبر ضمان عملية التدفق النقدي الداخل للمؤسسات من الأهداف الأساسية التي تسعى لتحقيقها إدارات عديدة ومنها إدارتي التسويق والمالية وذلك للوفاء بالالتزامات المترتبة على المؤسسة نتيجة عمليات الإنتاج والتشغيل والتسويق وغيرها وبالحجم (الكميات) وفي الأوقات المناسبة.

كما يعتبر تحقيق هذا الهدف بمستويات محددة وسيلة فعالة للمؤسسة من أجل استعادة أكبر جزء من التكاليف التي يتم التعهد بدفعها للمتعاملين معها خلال فترة زمنية محددة.

وبشكل عام لابد أن يتوفر للمؤسسات والمشروعات المعاصرة إطارات خبيرة وفعالة لإدارة التدفقات النقدية أو السيولة فيها، وذلك من أجل ضمان استخدام الأموال المتوفرة بفعالية وربحية.[2]

6- ممارسة القيادة والتركيز على الجودة: تهدف المؤسسة أحيانا إلى ممارسة القيادة في مجال جودة السلع أو الخدمات التي تنتجها. وهذا يستدعي القيام بالمزيد من البحث العلمي والتطوير الضروريين للمحافظة على النوعية، مما يؤدي إلى ارتفاع في التكلفة. ومن أجل تغطيتها تضطر المؤسسة لرفع أسعار منتجاتها.[3]

وقد لخص كل من نزار عبد المجيد البراوي واحمد محمد فهمي البرزنجي أهم الأهداف المتوقعة من التسعير بالآتي:[4]

- مشاركة المستهلك بالاستفادة من نتائج التقدم التكنولوجي.
- الاستخدام الكامل والفعال للموارد المتاحة.
- تحقيق عائد على الاستثمار من خلال زيادة المبيعات المعتمد على الأسعار التنافسية.
- استقرار الأسعار.
- المحافظة على الحصة السوقية للمبيعات وتحسينها.
- مقابلة المنافسة (مواجهتها) أو تجنبها.
- إشباع حاجات المستهلك بمراعاة دخله.
- تنشيط السوق، توجيه الطلب برفع أسعار بعض المنتوجات الضارة على الصحة والبيئة كالتبغ أو تخفيض أسعار منتوجات أخرى لتشجيع استهلاكها.

---

[1]- ناجي معلا ورائف توفيق، مرجع سابق، ص 212.

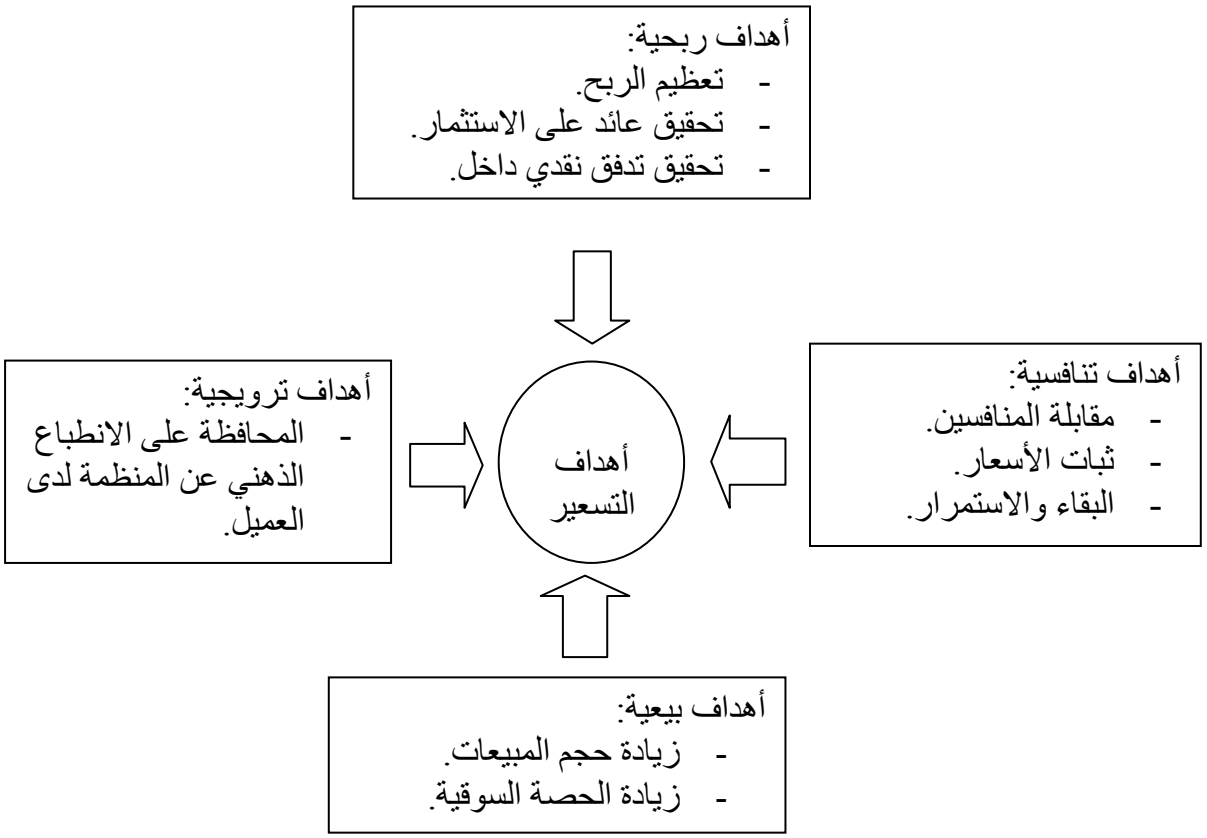
[2]-محمد إبراهيم عبيدات، مرجع سابق، ص ص: 23،24.

[3]- ناجي معلا ورائف توفيق، مرجع سابق، ص: 212.

[4]- نزار عبد المجيد البراوي وأحمد فهمي البرزنجي، استراتيجيات التسويق، دار وائل، عمان، الطبعة2، 2008، ص: 190.

وقد أوضح كل من محمد فريد الصحن وطارق طه أحمد أهداف التسعير في الشكل التالي:

الشكل رقم (05): يبين الأهداف الرئيسية للتسعير بالمنظمات.



المصدر: محمد فريد الصحن وطارق طه أحمد، إدارة التسويق، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2004، ص: 365.

المطلب (03): أنواع التسعير:

يعتمد اختيار نوع أو طريقة التسعير للسلع والخدمات على مجموعة من الإجراءات والسياسات التي تهدف إلى وضع سعر مقبول ومناسب لكل طرفي التبادل (البائع والمشتري)، والحصول من وراء ذلك على إيرادات أكبر من حجم التكاليف، ومن أهم الطرق المتبعة لتسعير المنتجات هي:

1- التسعير على أساس التكلفة: تعتبر هذه الطريقة من أبسط أساليب التسعير شيوعا، حيث يتحدد السعر وفقا لهذه الطريقة كالآتي:

السعر= التكاليف الكلية + هامش الربح.[1]

ويرى محمد إبراهيم عبيدات أن التسعير حسب التكلفة هو أن تحدد الشركات أسعارها على أساس إضافة بعض المبالغ أو النسب المئوية لتكاليف السلع التي تم إنتاجها، وحسب هذا الأسلوب فإن التسعير لم يعط الجوانب الاقتصادية المرتبطة بالعرض والطلب اهتماما كبيرا.[2]

أما نزار عبد المجيد وأحمد محمد فهمي فهما يريان بأن التسعير على أساس الكلفة فهو يشمل:

[1]- سليم سعداوي، المنافسة في سوق الهاتف النقال، دار الحديث للكتاب، الجزائر، 2008، ص: 54.
[2]- محمد إبراهيم عبيدات، مرجع سابق، ص: 38.

أ- التسعير على أساس الربح المضاف، ويعبر عنه بالمعادلة:

السعر= كلفة الإنتاج + مصاريف إدارية + هامش الربح.

وتتطلب هذه الطريقة توفير معلومات دقيقة عن التكاليف المتغيرة لاستخراج نصيب الوحدة الواحدة منها، وتمتاز هذه الطريقة بأنها تكفل أسعارا متساوية في الصناعة الأمر الذي يقلل من المنافسة السعرية إلى حدها الأدنى مع شعور جميع الأطراف بأنه أسلوب عادل.

ب- التسعير بالهدف الربحي: حيث تحاول المنظمة أن تحدد السعر الذي يحقق لها عائدا مخططا على إجمالي تكاليفها عند معدل تقديري لحجم المبيعات كأن تخطط المنظمة بأنها ستحدد أسعارها لتحقيق نسبة 20بالمائة مثلا من أصل استثمارها.[1]

ويرى مؤيد الفضل أنه في إطار سياسة التسعير على أساس الكلفة يمكن أن نميز بين نوعين أساسيين من التسعير وهي:

أولا: طريقة الإضافة للأعلى من التسعير:[2]

يقصد بها إضافة رقم معين على سعر البيع النهائي وذلك لتغطية أو استيعاب تكاليف أخرى تظهر لاحقا مثل مصاريف البيع والمتاجرة وعمولات الوسطاء وغير ذلك.

ويمكن تحديد سعر البيع النهائي للمنتج بموجب هذه الطريقة بعد أن يتم حساب التكلفة الأساسية للمنتوج أو الوحدة الواحدة (مشتراة أو مصنعة) وفقا للنموذج الرياضي التالي:

$$P = \frac{AC}{100\%-P\%}$$

حيث أن: P= السعر AC= متوسط الكلفة P%= نسبة الإضافة لسعر البيع.

مثال عددي: مؤسسة ذات نشاط تجاري تبيع سلعة معينة حيث كانت كلفة الوحدة من السلعة المشتراة هي: 13.5 دينار، وقد حددت المؤسسة هذه نسبة قدرها: 40% من سعر البيع كإضافة على كلفة الشراء.

المطلوب: أحسب سعر البيع للمستهلك النهائي؟

الحل:حساب سعر البيع للمستهلك النهائي:

$$P = \frac{AC}{100\%-P\%} = \frac{13.5}{100\%-40\%} = \frac{13.5}{\frac{60}{100}} = 13.5x\frac{100}{60} = 22.5$$

إذن سعر البيع للمستهلك النهائي هو: P =22.5

[1]- نزار عبد المجيد البراوي وأحمد محمد فهمي البرزنجي، مرجع سابق، ص: 195.

[2]- مؤيد الفضل، مدخل إلى الأساليب الكمية في التسويق، دار المسيرة، عمان 2008، ص ص: 104، 105.

ثانيا :طريقة السعر الأدنى:[1]

تلجأ منظمة الأعمال إلى اعتماد السعر الأدنى من أجل أن تكسب الفرص اللازمة لزيادة الإنتاج ومن ثم زيادة المبيعات مع تحقيق أكبر استرداد للتكاليف الثابتة مع إجمالي ربح مناسب أيضا نتيجة استغلال الطاقات المعطلة أو غير المستغلة.

إضافة لما تقدم فإن منظمة الأعمال بموجب هذه الطريقة سوف تستطيع تغطية متوسط الكلفة الثابتة للوحدة إضافة لمتوسط الكلفة المتغيرة علاوة على الربح المحقق من بيع أي وحدة إضافية من المنتوج والتي تشكل إضافة إلى الربح الكلي للمنظمة المذكورة.

مثال عددي: مؤسسة إنتاجية قدرت طاقة إنتاجها بـ: 2000 وحدة.

وقد علمت ما يلي:

متوسط الكلفة الثابتة للوحدة (باستغلال كامل الطاقة المتاحة) هو: 02 دينار.

متوسط الكلفة المتغيرة هو: 04 دينار.

متوسط الكلفة الكلية هو: 2+4 = 06 دينار

سعر البيع المحدد من طرف المنظمة هو 09 دينار.

وإذا علمت أن مجموع طلبيات تجار الجملة والتجزئة الجارية هي 1200 وحدة.

المطلوب: أحسب السعر طبقا لطريقة السعر الأدنى؟

الحل:

التكاليف الثابتة الكلية = 2×2000 = 4000 دينار

التكاليف المتغيرة الكلية = 4×1200= 4800 دينار.

إجمالي التكاليف = 8800 دينار.

متوسط الكلفة الكلية للوحدة الواحدة هي: $\frac{8800}{1200}$ = 7.33 دينار

الربح للوحدة الواحدة هو: 9- 7.33 = 1.67 دينار.

الربح الكلي = 1200×1.67 = 2004 دينار.

إن الرقم: 2004 يمثل الربح في ظل استخدام $\frac{1200}{2000}$ = 60% من الطاقة الإنتاجية، في حين إذا قررت المؤسسة قيد الدراسة بيع 800 وحدة المتبقية لكي تصبح كامل الطاقة الإنتاجية مستغلة، وقررت هذه المؤسسة اعتماد طريقة السعر الأقل حيث حدد سعر البيع في هذه الحالة بـ: 08 دينار فقط. فسيكون في هذه الحالة:

- ربح الوحدة الواحدة = 8-4 =4 دينار[1]

[1]- المرجع نفسه، ص: 106.
وللمزيد عن طرق التسعير أنظر . أحمد شاكر العسكري، التسويق الصناعي، دار وائل للنشر، الأردن، الطبعة الثانية، 2005، ص ص: 154-160. و مصطفى محمود أبو بكر، إدارة التسويق في المنشآت المعاصرة، مرجع سابق، ص ص: 226-230.

- الربح الإضافي (خارج الطلب الاعتيادي) = 800×4 = 3200 دينار.

ومن الجدير بالذكر هنا أن المؤسسة يمكنها تخفيض سعرها إلى أدنى من ذلك حتى يقترب من الكلفة الحدية (كلفة الوحدة الأخيرة من المنتوج). أي 7.33 دينار في مثالنا هذا.[2]

2- التسعير على أساس الطلب:

أحيانا يحدد الباعة أسعار تتناسب مع مستويات الطلب السائدة على السلع أو الخدمات التي يتعاملون بها. فإذا ما كان الطلب عاليا على السلعة فإن أسعارها ستكون عالية والعكس صحيح. أهم ما يميز هذه الطريقة أنه على المسوقين أو الباعة تقدير الكميات المطلوبة من السلعة تحت عدة مستويات من الأسعار واختيار السعر الذي يحقق أقصى الإيرادات.[3]

"ويعتبر الطلب على المنتوج إحدى القوى الأساسية التي تحدد سعر المنتوج، فبينما تضع التكاليف الحدود الدنيا للسعر الذي يمكن أن يعطي للمنتج الأرضية، فإنما مستوى الطلب يضع الحدود القصوى لما يستطيع المستهلك دفعه.

وبالتالي فإن الطلب على المنتج يعكس السعر الذي يكون عنده المستهلك مستعد للحصول على المنتج والذي عنده تتساوى المنفعة المحققة من المنتج مع السعر المعلن"[4]

ويرى أحمد محمد فهمي ونزار عبد المجيد أن: التسعير على أساس الطلب هي طريقة ترتكز على مستوى الطلب بحيث ترفع الأسعار عندما يزداد الطلب وتخفض عند انخفاض الطلب وذلك لتغطية الربح برغم ثبات كلفة الوحدة في الحالتين. ومن أشكال هذا التسعير، التسعير على أساس قدرة المستهلك، التسعير على أساس نوعية المنتوج.[5]

والتسعير على أساس الطلب يعتمد على أسس وقواعد اقتصادية ينبغي الأخذ بها مثل:

1- مرونة الطلب السعرية.

2- دراسة معامل المرونة.

3- الاعتماد على دالة الطلب في تحديد السعر.

4-حساب دالة الطلب ودالة الكلفة الكلية.[6]

3- التسعير على أساس نقطة التعادل: تعتمد هذه الطريقة على التكاليف حيث تحاول المؤسسة هنا تقدير السعر الذي يحقق لها أكبر قدر ممكن من الأرباح.

---

[1]- حدد ربح الوحدة بطرح الكلفة المتغيرة للوحدة من سعر بيع الوحدة باعتبار أن التكلفة الثابتة قد تم استرداده عندما قامت ببيع 1200 وحدة بسعر 9 دينار.

[2]- مثال مقتبس من: مؤيد الفضل، مرجع سابق، ص ص : 107،108.

[3]- محمد إبراهيم عبيدات، مرجع سابق، ص : 195.

[4]- سليم سعداوي، مرجع سابق، ص: 39.

[5]- نزار عبد المجيد وأحمد فهمي، مرجع سابق، ص: 195.

[6]- مؤيد عبد الحسين الفضل، مرجع سابق، ص: 124.

ونقطة التعادل هي الكمية التي تتساوى عندها الإيرادات مع إجمالي التكاليف، وعليه يكون هناك نقاط تعادل متعددة عند مستويات أسعار مختلفة لنفس السلعة.[1]

وتحتسب نقطة التعادل بالوحدات (بالكمية) وفقا للصيغة الآتية:

نقطة التعادل بالوحدات = التكاليف الثابتة / (سعر الوحدة – التكاليف المتغيرة للوحدة).

وكما هو معلوم فإن المبيعات التي تلي نقطة التعادل تحقق أرباحا أما المبيعات التي تسبق نقطة التعادل فتحقق خسائر.[2]

ويؤكد الدكتور أحمد شاكر العسكري هذا المفهوم بقوله:"ونقطة التعادل هي الكمية التي تساوي عندها الإيرادات مع إجمالي التكاليف، وعليه يكون هناك نقاط تعادل متعددة عند مستويات أسعار مختلفة لنفس السلعة. وكما هو معلوم فإن المبيعات التي تعقب نقطة التعادل تحقق أرباحا، أما المبيعات التي تسبق نقطة التعادل فتحقق خسائر"[3]

وتحسب نقطة التعادل بالعلاقة الرياضية التالية:

$$\text{نقطة التعادل} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{سعر الوحدة – التكلفة المتغيرة للوحدة.}}$$

$$BEVP = \frac{FC}{P - AVC}$$

حيث:

BEVP= نقطة التعادل.

FC= التكاليف الثابتة.

P= سعر بيع الوحدة.

AVC= متوسط الكلفة المتغيرة للوحدة الواحدة.

مثال عددي: مؤسسة تمارس نشاطا تجاريا قررت بيع الوحدة الواحدة من بضاعتها بسعر 25 دينار، وعلمت أن التكلفة المتغيرة للوحدة هي: 15 دينار وأن التكاليف الثابتة هي 20000 دينار.

المطلوب: أحسب حجم المبيعات الذي يحقق نقطة التعادل؟

الحل: حساب حجم المبيعات الذي يحقق نقطة التعادل:

$$BEVP = \frac{FC}{P - AVC} = \frac{20000}{25 - 15} = 2000 \text{ وحدة}$$

[1]- بلخاتمي سمير، التسويق الصناعي في المؤسسات الاقتصادية، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير الخروبة، فرع التسيير، 2003، ص: 74.

[2]- نزار عبد المجيد البراوي وأحمد محمد فهمي البرزنجي، مرجع سابق، ص: 196.

[3]- أحمد شاكر العسكري،مرجع سابق، ص: 157.

يمكن حساب نقطة التعادل على أساس حجم المبيعات عند عدة مستويات للأسعار باعتبار أن التكلفة المتغيرة للوحدة والتكاليف الثابتة الكلية تبقيان ثابتتين عند مستويات عديدة لحجم النشاط.

مثال عددي: بأخذ نفس معطيات المثال السابق، أحسب نقطة التعادل عند مستويات أسعار الوحدة الآتية: 20، 19، 23، 27.5، 31؟

الحل:

حساب نقطة التعادل عند مختلف مستويات الأسعار:[1]

الجدول رقم (04): يظهر قيم نقطة التعادل عند مستويات مختلفة للسعر.

سعر بيع الوحدة	التكلفة المتغيرة للوحدة	التكلفة الثابتة	نقطة التعادل بالوحدات
20	15	20000	4000
19	15	20000	5000
23	15	20000	2500
27.5	15	20000	1600
31	15	20000	1250

المصدر: أحمد شاكر العسكري، دار وائل للنشر عمان، الطبعة (02)، 2005، ص: 157.

4- التسعير على أساس الربح المستهدف[2]:

تهدف المؤسسة من وراء عملية التسعير حسب هذه الطريقة إلى تحقيق مستوى من الربح ليس على أساس الوحدة الواحدة بل كربح مستهدف من إجمالي المبيعات. ويتم ذلك في ضوء تحديد سعر الوحدة الواحدة التي تحقق هذا الربح المستهدف ،وهدا الأسلوب من التسعير يقسم إلى ثلاثة أنواع هي:

أولا: التسعير على أساس تحقيق ربح إجمالي محدد: "Target Profit Pricing"بموجب هده السياسة من التسعير تعمد المؤسسة إلى تحديد رقم مستهدف لحجم الأرباح السنوية وعلى اساسه يتم تحديد سعر بيع الوحدة من المنتوج، وقبل هذا يتوجب على المؤسسة حساب التكاليف الثابتة السنوية والتكاليف المتغيرة مع قياس مدى حساسية الطلب للأسعار.

مثال عددي: مؤسسة إنتاجية متخصصة في الصناعات الالكترونية قررت اعتماد ربح سنوي مستهدف لأحد منتجاتها قدره: 21000 دينار، وقد علمت ما يلي:

[1]- للمزيد من التحليل أنظر د. مؤيد عبد الحسين الفضل، مرجع سابق، ص ص: 112-120.

[2]- مؤيد عبد الحسين الفضل، مرجع سابق، ص ص: 108-112 بتصرف.

التكاليف المتغيرة للوحدة الواحدة من المنتوج: 66 دينار.

المبيعات السنوية المقدرة هي: 3000 وحدة حيث تم تقديرها على ضوء حجم الطلب المقابل لسعر الوحدة البالغ: 120 دينار كسعر أعلى لا ينبغي تجاوزه.

التكاليف الثابتة السنوية قدرت -: 69000 دينار.

المطلوب: أحسب سعر الوحدة الذي يحقق الربح المستهدف؟

الحل: يتم حل هذا السؤال باستعمال الرموز التالية:

Z= الربح المستهدف.

P= السعر.

TR = إجمالي المبيعات=إجمالي العائد.

TC= إجمالي التكاليف = التكاليف الكلية.

EQ= عدد الوحدات المتوقع بيعها.

FC= إجمالي التكاليف الثابتة.

AVC = الكلفة المتغيرة للوحدة الواحدة.

وعليه يمكننا تطبيق العلاقة الرياضية التالية:

$$Z = TR-TC$$

بالتعويض نجد: [(AVC*EQ)+fc]-(P*EQ)=Z = الربح المستهدف.

21000=(P*3000)-[69000+(66*3000)]

21000=3000 P-69000-198000

سعر البيع المطلوب هو: دينار 96 = $\frac{288000}{3000}$ =P

ثانيا: التسعير على أساس تحقيق معدل ربح مستهدف على المبيعات sales return pricing" تعمل المؤسسة حسب هذا الأسلوب على تحديد نسبة معينة من قيمة المبيعات كربح مستهدف وليس مبلغ يحدد بالدينار تسمى هذه النسبة بمعدل العائد على المبيعات (ROS) وتحسب بالعلاقة الرياضية التالية:

$$ROS = \frac{Z}{TR}$$

مثال: إذا أخذنا بنفس معطيات المثال السابق، ومع الأخذ بعين الاعتبار ما يلي:

1- نسبة الربح أو العائد المستهدفة هي: 20%.

2- المبيعات المتوقعة (EQ) هي: 3600 وحدة.

المطلوب: ما هو سعر الوحدة الذي يحقق العائد المستهدف؟

الحل: حساب سعر الوحدة الذي يحقق عائد بنسبة 20% من قيمة المبيعات المتوقعة:

$$ROS = \frac{Z}{TR} = \frac{TR-TC}{TR} = \frac{(P*EQ)-[FC+(AVC*EQ)]}{P*EQ}$$

$$ROS = \frac{(P*3600)-[6900+(66*3600)]}{P*3600} = \frac{20}{100}$$

$$ROS = \frac{3600P-306600}{3600P} = \frac{20}{100} => 72000P = 360000P - 30660000 :\text{ومنه}$$

$$\frac{30660000}{288000} = 109.5$$

سعر البيع المطلوب هو: دينار P=109.5

ثالثا: السعر على أساس معدل العائد المستهدف على الاستثمار: " Target Return on investment"

من أجل تحديث وسائل الإنتاج تقوم بعض المؤسسات بإنفاق مبالغ استثمارية فيعمل متخذ القرار في المؤسسة على وضع خطة لاسترداد ما تم إنفاقه من خلال تحديد سعر جديد للمنتوج من شأنه أن يضمن الوصول إلى عائد مستهدف يمكن من استرداد الاستثمارات خلال فترة زمنية محددة.

وفي هذه الحالة يعمل متخذ القرار بالمؤسسة على إعداد كشف بعناصر الكلفة وحجم الاستثمارات التي تتحملها المؤسسة ووضع أكثر من بديل سعري يحقق العائد المستهدف من تلك الاستثمارات.

مثال عددي: من الكشوفات المحاسبية لإحدى المؤسسات الإنتاجية استخرجت المعلومات التالية:

	الوضع الحالي	الوضع البديل
حجم المبيعات (EQ):	4000 وحدة	4800 وحدة
التغير في الكلفة المتغيرة:	% صفر	%10
الكلفة المتغيرة للوحدة الواحدة (AVC):	88	88.96
المصاريف الكلية (fx):	32000	32000
التكاليف الثابتة (fc):	72000	72000
الاستثمارات (I):	80000	80000

وإذا علمت أن معدل العائد على الاستثمار (ROI) قبل الضريبة هو 10% في السنة الحالية 50% في الوضع البديل فأحسب السعر المستهدف؟

الحل:

حساب السعر المستهدف:

بتطبيق العلاقة الرياضية التالية:

$$P = \frac{(ROI * I) + Fc + Vc + fx}{EQ}$$

1-بالنسبة للوضع الحالي:

$$P = \frac{\left(\frac{10}{100} * 80000\right) + 72000 + (88 * 4000) + 32000}{4000} = \frac{464000}{4000} = 116$$

سعر البيع للوحدة الواحدة هو:116 دينار

2- بالنسبة للوضع البديل:

$$P = \frac{\left(\frac{50}{100} * 80000\right) + 72000 + (88.96 * 4800) + 32000}{4800} = \frac{571008}{4800} = 118.96$$

سعر البيع للوحدة الواحدة هو: 118.96 دينار.

ويتساءل حنا بللوز عن ما هي تقنيات وضع السعر ثم يجيب بأنها تتمثل في:[1]

1- طريقة التلمس: هي الإستراتيجية التي تستعمل عندما تكون المنافسة قليلة، أو في عدم وجود المنافسة أساسا في السوق. وفي هذه الحالة سيكون البائع قادرا على وضع سعرا أعلى من التكلفة بشكل كبير يستطيع معه أن يغطي التكاليف الأولية في فترة قصيرة والإنتاج الجديد هنا يجب أن يعلن عنه بشدة وبقوة لأن السعر في هذه الحالة ليس بذي أهمية.وإذا لم يحقق السعر العالي حجم مبيعات كافي يمكنه أن يخفض.

2- طريقة الاختراق: هي إستراتيجية تستعمل في سوق تكون المنافسة فيه قوية إلى حد كبير، فحتى يكتسب قبولا سريعا في كتلة السوق عليه أن يقدم منتوجه بسعر منخفض قريب من سعر التكلفة وعندما يحصل على قبول المنتج من قبل المستهلك وينجز حجما عاليا من المبيعات بسبب هامش الربح المنخفض يمكنه إعاقة دخول منافسين جدد إلى السوق. وهذه الإستراتيجية تتطلب إعلانات مكثفة ومبيعات ذات عروض خاصة وخصومات.

[1]-حنا بللوز، الدعاية والتسويق وفن التعامل مع الزبائن، دار الرضا للنشر، سوريا، 1999، ص ص: 40-42.

3- طريقة وضع السعر لقيادة السوق: تستعمل هذه الطريقة عندما تخفض الأسعار لتجذب زبائن أكثر وتكون لمنتجات محددة والتي كان المستهلك يدفع ثمنا أكبر مما حدد للحصول عليها.

4- طريقة وضع السعر الجغرافية: تستعمل هذه الطريقة في حالة نقل البضاعة إلى الزبائن في مواقع متباعدة وبكلف نقل مختلفة حيث يحدد سعر بيع خاص بكل منطقة جغرافية تراعى فيه تكلفة النقل.

5-- طريقة وضع السعر المبطنة: حسب هذه الطريقة يباع المنتج بأسعار مختلفة وإذا كانت المنتجات المعروضة للبيع ذات ميزات متشابهة واضحة فيجب أن تكون ذات سعر موحد وثابت.

6-- طريقة التبعية لقيادة السوق: حيث تتبع المنظمة أسعار المنافسين بدون جهد عظيم لوضع الإستراتيجية الخاصة بتحديد السعر، وهذه الطريقة لا تسمح بخلق صورة متميزة لمنتوجها عن طريق وضع سعر خاص بها.

7-- طريقة التبعية للسوق: في هذه الطريقة تقرر المنظمة تخفيض سعر منتجاتها عن أسعار المنافسين، وإذا كانت المنظمة محدودة الإمكانيات وحديثة العهد بالسوق فإن هذه الإستراتيجية تعد عملا انتحاريا لأن فرص النجاح والتنافس مع الشركات الأكبر يكون أقل ما يمكن.

المبحث (02): إستراتيجية التسعير:

تمهيد:

لا جدال في أن قضية الإستراتيجية أصبحت تمثل في وقتنا الحاضر مسألة حيوية ومهمة لكل مجتمع ووطن، يريد صنع مستقبله. إذ بدونها سيتخبط الإنسان خبط عشواء دون أن توصله جهوده إلى مرماه وغايته المنشودة. فالبداية السليمة لأية انطلاقة نهضوية هي رسم وتحديد إستراتجية ومنهجية واضحة يسير على وفقها المجتمع ، وبدونهما ستتحول أنشطة المجتمع وجهوده إلى سعي دائم وراء انجازات الغير ومكاسبهم ، ويكون رقما لا يحسب له أي حساب في العمليات الدولية و الحضارية .

بينما وجود الإستراتجية ، يعني فيما يعني تجميع الطاقات و القدرات في اتجاهات محددة،وتعبئة جميع الإمكانات صوب التطلعات العليا. كما أن فهم الاستراتيجيات،يساهم في ابتكار و إبداع وسائل جديدة تنسجم و حركة الواقع فنحن بحاجة إلى التعاطي مع السياسة و الاقتصاد و التجارة و العلم[1].

وإن للإستراتيجية تعاريف متعددة فمنها الاصطلاحي والتقليدي والمعاصر، وهي تختلف عن التكتيك والتدبير الاستراتيجي، وإستراتيجية التسعير لها أنواع عديدة سوف نتناولها في مبحثنا هذا بشيء من التفصيل.

المطلب (01): مفهوم الإستراتيجية والإستراتيجية العامة للمؤسسة:

فرع (01) المعنى الاصطلاحي: هي مصطلح يوناني الأصل ينقسم إلى قسمين « stratos » ويعني الجيش، والقسم الثاني « agos » ويعني أقود أي أن الإستراتيجية تعني أقود الجيش بالمفهوم الحربي.

[1]- محمد محفوظ، العولمة و تحولات العالم،المركز الثقافي العربي ، المغرب،2003 ص ص:113،114

ولمصطلح الإستراتيجية معنيان: المعنى التقليدي، والمعنى المعاصر.

فرع (02): المعنى التقليدي: "يقصد به الإعداد للمعركة العسكرية بهدف تحقيق النصر أي وضع المخطط العسكري لخطة تطبيقية شاملة ولمعركة عسكرية ينوي دخولها سواء كانت تلك الخطة هجومية أم دفاعية ولمدى بعيد أو قريب، وتنفيذ الإستراتيجية يتطلب تغيرا في الأساليب من حين لآخر تبعا للتغيير الحاصل في الظروف المحيطة بها.[1]

ويعرفها أحدهم بأنها: "لفظة استخدمت أصلا في الحياة العسكرية وتطورت حتى صارت تعني "فن القيادة العسكري" في مواجهة الظروف الصعبة، وحساب الاحتمالات المختلفة فيها، واختيار الوسائل المناسبة لها."[2]

كما عرفها كل من (جيمس سي كراج وروبرت إم جرنت) بأنها: "هي فن الحرب خاصة فيما يتعلق بالتخطيط لتحركات القوات العسكرية والسفن الحربية وغيرها ، وهي تعني أيضا التخطيط للنشاطات التجارية والسياسية وما إلى ذلك" ويردفا ذلك بقولهما: كلمة إستراتيجية مستمدة من العمليات العسكرية وتعني في هذا الإطار تكوين التشكيلات، توزيع الموارد الحربية بصورة معينة، وتحريك الوحدات العسكرية، لمواجهة تحركات العدو، أو الخروج من مأزق، أو حصار، أو للانقضاض على العدو ومباغتته، أو لتحسين المواقع، أو لانتهاز فرص ضعف العدو."[3]

فرع (03): المعنى المعاصر: الإستراتيجية في معناها المعاصر لم تعد تقتصر على المعنى المرتبط بالحرب وإنما امتدت لتأخذ أبعادا وأفاقا جديدة سياسية، اقتصادية، دعائية وفنية وغيرها.

وفي هذا الإطار يعرفها كل من سمير العبادي ونظام سويدان بأنها: "تحديد الأهداف طويلة الأجل لمشروع معين، وتحديد الإجراءات والأنشطة أو الوحدات الإنتاجية، وتنويع أو إنشاء خطوط جديدة للإنتاج لتحقيق مجموعة محددة من الأهداف."[4]

أما سعيد محمد الحفار فيرى بأنها: "مجموعة الأفكار والمبادئ التي تتناول ميدانا من ميادين النشاط الإنساني بصورة شاملة ومتكاملة، وتكون ذات الدلالة على وسائل العمل، ومتطلباته واتجاهات مساراتها ،بقصد إحداث تغييرات فيه وصولا إلى أهداف محددة، وما دامت معنية بالمستقبل، فإنها تأخذ بنظر الاعتبار احتمالات متعددة لأحداثه، فتنطوي على قابلية للتعديل وفقا لمقتضياته، وهي تقع وسطا بين السياسة وبين الخطة."[5]

و يضيف بأن الإستراتيجية بهذه المفاهيم تعني أنها عملية تنطلق من الواقع لتحريكه وتتجه نحو المستقبل لاستحداث التغييرات فيه وفقا للأهداف المرجوة منها.

---

[1]- محمد برهام المشاعلي، مرجع سابق، ص: 15.
[2]- سعيد محمد الحفار، مرجع سابق، ص ص: 37، 38.
[3]- جيمس سي كراج وروبرت إم جرنت، ، مرجع سابق، ص: 10
[4]- سمير العبادي ونظام سويدان، مرجع سابق، ص: 142.
[5]- سعيد محمد الحفار، مرجع سابق، ص ص: 37، 38.

ويعرفها أحمد ماهر على أنها: "أسلوب التحرك لمواجهة تهديدات أو فرص بيئية، والذي يؤخذ في الحسبان نقاط الضعف والقوة الداخلية للمشروع، سعيا لتحقيق رسالة وأهداف المشروع"[1]ثم يفصل الأبعاد الرئيسية التي يجب أن يتضمنها مفهوم الإستراتيجية وهي:

1- الإستراتيجية أسلوب مترابط و موحد وكامل القرارات.

2- الإستراتيجية هي وسيلة لتحديد رسالة المنظمة في ظل أهدافها طويلة الأجل، البرامج، وأولويات تخصيص الموارد.

3-هي وسيلة لتعريف المجال التنافسي للشركة .

4-هي استجابة للفرص والتهديدات الخارجية، ونقاط القوة والضعف الداخلية لتحقيق ميزة تنافسية.

5-هي نظام لتوزيع المهام والمسؤوليات على المستويات الإدارية للمنظمة.

6-هي تعريف لكافة الأطراف المرتبطة بالمنظمة.

وفي هذا الإطار يعرفها أحمد بن مويزة بأنها: "مسار أو مسلك أساسي تختاره المؤسسة من بين المسارات البديلة المختلفة والمتوفرة لديها لتحقيق أهدافها في ظروف عدم التأكد والمخاطرة وعلى ضوء توقعات المؤسسة لخطط ومسارات كل من تتعامل معهم أو تؤثر على مصالحهم، بالإضافة إلى وجود استراتيجيات وظيفية للمؤسسة كالإنتاج، الموارد البشرية، المالية وغيرها"[2]

فرع (04) المعنى الاقتصادي للإستراتيجية:

ذكر عمر حسين بأن "الإستراتيجية بالمعنى الاقتصادي تنطوي على: تخطيط طويل المدى في صدد استخدام كافة الموارد المتاحة في المجتمع من أجل تحقيق هدف نهائي لحركة اجتماعية في المجال الاقتصادي، كإستراتيجية التنمية الاقتصادية أو إستراتيجية حركة التصنيع مثلا"[3]

ويعرفها الأستاذ أحمد بن مويزة في هذا المعنى فيقول: "هي مجموعة الأفعال الموجهة لملاءمة الموارد والحاجات الحالية للمؤسسات مع مواردها وحاجاتها المستقبلية"[4]

فرع (05): الإستراتيجية العامة للمؤسسة:

"إن الإستراتيجية العامة للمؤسسة تعكس غايات وأهداف وتنتج المفاهيم والسياسات والخطط لتحقيق هذه الأهداف، وغالبا ما تعرف الإستراتيجية العامة للمؤسسة طبيعة العمل في المنظمة الذي يجب أن يتحقق والذي من خلاله تتعرف على الإحتياجات الاقتصادية والبشرية التي تحتاجها المنظمة. إن الأهداف غالبا ما توضع ضمن إطار زمني محدد وتعمل الإستراتيجية على الموافقة ما بين الأنشطة التي تريد تحقيقها والطاقة المتوفرة

[1]- أحمد ماهر، دليل المدير خطوة بخطوة في الغدارة الإستراتيجية، الدار الجامعية، مصر، 1999، ص: 20.
[2]- أ. أحمد بن مويزة، إعداد الإستراتيجية التسويقية وعملياتها، مرجع سابق، ص: 09.
[3]- حسين عمر، الموسوعة الاقتصادية،مرجع سابق، ص: 44.
[4]- أ. أحمد بن مويزة، مرجع سابق، ص 8.

لديها. فإذا لم تتوفر الموارد فلن تستطيع المنظمة أن تستغل الفرص ولن تستطيع أن تحقق أهدافها ولن تكون هناك أية فائدة من أية إستراتيجية"[1]

المطلب (02): الإستراتيجية والتكتيك والتدبير الإستراتيجي:

فرع (01): الفرق بين الإستراتيجية والتكتيك:

الإستراتيجية سبق وأن أوردنا لها عدة تعريفات، أما التكتيك فيعني "رد عمليات تتضمن استخدام موارد معينة للتعامل مع مشكلات أو فرص معينة في المدة القصيرة على النحو الذي يسهم في الوصول إلى الهدف الشامل للإستراتيجية"[2]، مثال ذلك أن التنمية الاقتصادية هدف إستراتيجي للمجتمع المعين، إلا أن الوسيلة إلى تحقيق هذا الهدف هي التكتيك" الذي يتضمن الخيار بين أحد البديلين: النمو المتوازن أو النمو غير المتوازن كذلك فإن التصنيع هدف إستراتيجي إلا أن الوسيلة إلى تحقيق هذا الهدف هي "التكتيك" الذي يتضمن التركيز إما على الصناعات الاستهلاكية الخفيفة وإما على الصناعات الرأسمالية الثقيلة.

"وتتميز الإستراتيجية عن التكتيك بعموميتها حيث أن الإستراتيجية تخص الحرب ككل غير قابل للتقسيم هدفها النصر، بينما التكتيك يعني حركة القوى في حضور العدو بميدان المعركة، في عملية أو اشتباك معين."[3]

وفي هذا الصدد يرى أحمد بن مويزة بأن: "الإستراتيجية هي مجموعة من التكتيكات المترابطة و المتسلسلة، فإذا كانت الإستراتيجية هي استخدام المعارك لصالح الحرب ككل فإن التكتيك عبارة عن الاستخدام الفعلي للقوى الحربية"[4].

ويردف قائلا بأن الإستراتيجية تجهل الجزئيات في حين أن التكتيك يحقق الأهداف الجزئية، وهي في الأخير تترجم الانتصار.[5]

ويلخص العلاقة بين الإستراتيجية والتكتيك بشير العلاق بقوله:" الإستراتيجية هي الصورة الكبرى والتكتيكات أو الأساليب هي تفاصيل الإستراتيجية"[6]

أما عمر لعلاوي فيرى بأن التكتيك "هو كيفية إدارة الموارد الخاصة للمؤسسة والذي يجري من خلال إطار محدد في الإستراتيجية للمؤسسة، فهو الخطوات التفصيلية أو الوسائل التي يتم إتباعها لخروج الإستراتيجية إلى حيز التنفيذ."[7]

---

[1]- محود جاسم محمد الصميدعي، مداخل التسويق المتقدم، دار زهران، عمان، 1999.، ص: 89.

[2]- حسين عمر، مرجع سابق، ص: 44.

[3]- ناصر دادي عدون، الإدارة والتخطيط الإستراتيجي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص: 12.

[4]- أ. أحمد بن مويزة، مرجع سابق، ص: 08

[5]- أ. أحمد بن مويزة، مرجع سابق، ص: 08

[6]- بشير العلاق، التخطيط التسويقي، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2008، ص: 147.

[7]- عمر لعلاوي، دور نظام المعلومات في تخطيط وتنفيذ الإستراتيجية التسويقية بالمؤسسة الاقتصادية، بحث مقدم ضمن أعمال الملتقى الدولي المنعقد في 14-15 أفريل 2009، منشورات كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية جامعة المسيلة، ص: 271

فرع (02): التدبير الإستراتيجي:

تكاد لا تسمع القادة اليوم في المؤسسات الاقتصادية يتحدثون إلا على الإستراتيجيات والهجمات والتكتلات والانتصارات والانهيارات والاستلاءات، ومن أجل ذلك أنشئت في العشرية الأخيرة العديد من المدارس والمعاهد العليا لتدريب قادة المؤسسات الاقتصادية على تدبير الإستراتجيات، كما كتبت عدة مؤلفات في هذا الفن الوليد.[1]

فرع (03) مميزات التدبير الإستراتيجي:[2]

يتميز التدبر الإستراتيجي عن التدبير الاقتصادي بثلاثة عوامل أساسية هي:

النظر إلى المستقبل البعيد – سرعة القرار – المهاجمة.

فهو يعتمد أساسا على:

-مراقبة الآفاق الاقتصادية البعيدة.

-التقاط إشارات التغير قبل وقوعه.

-التنبؤ بالمستجدات والمفاجآت المحتملة في السوق.

-الاستعداد للتكيف مع هذه المستجدات والمفاجآت.

-تعيين الأولويات والخيارات الممكنة.

-اختيار أنسب الحلول.

-إنجاز التغيير المقرر في أسرع الآجال.

المطلب (03): أنواع إستراتيجيات التسعير:

فرع (01): تسعير المنتجات الجديدة:

تعتمد المؤسسات في تسعير منتجاتها الجديدة على إستراتيجيتين أساسيتين هما:

1-إستراتيجية كشط السوق: « Ecrémage » وتتبع هذه الإستراتيجية في السوق المتباين حسب فئات الدخل ومرونة الطلب على المنتج، ويتم تحديد سعر مرتفع للمنتج الجديد بحيث يستهدف بهذا السعر الفئة الأولى في السوق والتي يهمها الحصول على المنتج مهما كان السعر مرتفعا. وعندما تقل الفرص البيعية الجديدة أو تنعدم بالنسبة لهذه الفئة يتم تخفيض السعر بحيث يكون ملائما للفئة التي تليها في السوق، وهكذا يتم التخفيض باستمرار لكسب فئات جديدة وهذا ما طبق في سوق الاتصالات في الجزائر حيث تم طرح منتج جيزي بأسعار مرتفعة في بادئ الأمر ثم خفضت الأسعار إلى ما هي عليه الآن.[3]

---

[1]- محمد محسن، تبير المؤسسات تقنيات وإستراتجيات، منشورات ألفا، قصر المعارض، الجزائر، 2008، ص: 298.

[2]- محمد محسن، نفس المرجع، ص: 301.

ولمزيد من الإطلاع حول الحقل التجاري الإستراتيجي، الرصد الإستراتيجي، القوالب الإستراتيجية، أنظر ص: 307 وما بعدها في نفس المرجع.

[3]- أ. أحمد بن مويزة، مرجع سابق، ص: 85.

ويرى محمد عبده حافظ حسب هذه الإستراتيجية بأن السلعة تباع بأعلى سعر ممكن لتغطية تكاليف الإنتاج في أسرع وقت ممكن، ولكن ذلك يتطلب توافر الشروط التالية:[1]

- عدم مرونة الطلب على السلعة.

-صعوبة تقليد السلعة من قبل المنافسين.

-حماية المنتج عن طريق حق الاختراع.

واستخدام هذه الإستراتيجية يحقق المزايا التالية:

-الحصول على تدفقات نقدية سريعة لتعويض التكاليف العالية.

-يتجنب البائع المشاكل المصاحبة فيها لو باع منتجه بسعر منخفض لاسترداد وتغطية التكاليف.

-عند تقديم المنتج الجديد يجب أن تكون الطاقة الإنتاجية غير مستغلة بالكامل حتى يتلاءم الطلب مع قدرات المنظمة الإنتاجية مستقبلا.

ورغم هذه المزايا إلا أنه يعاب على هذه الإستراتيجية أنها تشجع المنافسين على دخول السوق اعتقادا منهم أنها سوقا مربحة.

2- إستراتيجيات الاختراق السوقي: « pénétration » تهدف المؤسسة من إتباع هذه الإستراتيجية إلى الحصول على حجم كبير من السوق غير المجزأ حسب الدخل أو مرونة الطلب، بحيث تسعى للوصول إلى السوق الكلية، وهذا بتحديد أسعار منخفضة لمنتجاتها، ويفضل إتباع هذه الإستراتيجية في الحالات التالية:

-عندما تزيد حساسية السوق للسعر، وعندما يجذب السعر المنخفض عدد كبير من العملاء.

-إذا كان المنتج يواجه منافسة شديدة.

-في حالة اتجاه التكلفة الوحدوية للانخفاض بزيادة الكميات المباعة (وفورات الحجم) وهذا ما اتبعته الشركة الكويتية للاتصالات في السوق الجزائرية لتسعير منتجاتها –نجمة- في الجزائر.[2]

وفي هذا الصدد يؤكد الدكتور محمد عبده حافظ على أن هذه الإستراتيجية يتم اتباعها بهدف الاستحواذ على أكبر نصيب من السوق قبل دخول المنافسين، ويتطلب توافر الشروط التالية:

-أن يكون الطلب على السلعة مرنا.

-سهولة تقليد السلعة من قبل المنافسين.

-إمكانية زيادة كمية الإنتاج وبالتالي تخفيض تكلفة الوحدة.

ومن مزايا هذه الإستراتيجية أنها تحول دون دخول المنافسين في السوق نظرا لكون أن المنظمة التي تتبعها تكون قد استحوذت على حصة سوقية كبيرة.أما ما يعاب عليها فهي صعوبة رفع السعر مستقبلا.[3]

---

[1]- محمد عبده حافظ، مرجع سابق، 2009، ص ص: 156-157.

[2]- أ. أحمد بن مويزة مرجع سابق، ص ص: 85، 86.

[3]- محمد عبده حافظ، مرجع سابق، ص: 156، 157.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن، المؤسسة في حالة ما إذا صعب عليها رفع السعر نتيجة للمنافسة القوية أو لعدم استعداد المستهلك لدفع سعر أعلى في المنتج، وكبديل لرفع السعر تقوم المؤسسة باتباع عدد من الإستراتيجيات لتعويض ذلك منها:

-تغيير كمية أو جودة المنتج.

-تغيير المنتج الأساسي وهذا بتغيير مكوناته.

-التقليل من الخدمات المصاحبة للمنتج أو حذفها نهائيا.

-تغيير طريقة التسديد[1]

فرع (02): إستراتيجيات تسعير المنتجات الحالية:وتشمل :

أولا: إستراتيجية ثبات السعر: تهدف هذه الإستراتيجية إلى المحافظة على مركز المنتوج التنافسي وحصته السوقية وربحيته، فيبقى المنتوج يباع بالسعر الذي حدد له عند طرحه أول مرة بالسوق.

ثانيا: إستراتيجية تخفيض السعر: هي إستراتيجية دفاعية لمواجهة المنافسين أو القضاء عليهم، فهي تسهم في بناء حصة سوقية كبيرة إذا تمكنت المؤسسة من الفوز على المنافسين.

ثالثا: إستراتيجية زيادة السعر: تهدف إلى المحافظة على الربحية خلال فترات التضخم وهذه الإستراتيجية تتطلب حساسية (مرونة) منخفضة اتجاه السعر.

فرع(03): إستراتيجيات التسعير لمزيج المنتج:يمكن تطبيقها في حالة إنتاج وتسويق أكثر من منتج واحد وهي تأخذ عدة أشكال منها:

أولا: إستراتيجية تسعير خط المنتج: تفرض على إدارة المؤسسة أن تقرر أثناء خطوات الإنتاج بوضع سعر محدد للمنتجات المتنوعة في الخط ، والتي يطلق على كل منها خط سعري.

ثانيا: تسعير المنتج المربوط(المقيد): في حالة إنتاج منتجات مرافقة أو مكملة مع المنتج الرئيسي وبيعها مرتبطة يبعضها كبيع جهاز حاسوب وبعض الملحقات معه كالطاولة والكرسي المناسبين والطابعة والكاميرا وغيرها.

ثالثا: إستراتيجية الحزمة السعرية: إن الباعة في بعض الحالات يوحدون منتجات عدة على شكل حزمة ثم يبيعونها بأسعار معقولة أو منخفضة

فرع(04): إستراتيجيات خاصة بضبط السعر: وهي تشمل:

أولا: التخفيضات والمسموحات: تقوم على مبدأ تحفيز المشتري من خلال الفرق في السعر(التخفيض) الذي يحصل عليه خلال عملية أو مجموع عمليات الشراء خلال مدة معينة، وقد يكون نقديا أو كميا أو موسميا، أما المسموحات فقد تكون مقابل عمل ترويجي يقوم به العميل أو مسموحات تجارية كإعطاء المشتري خصما عندما يقوم بشراء منتج جديد ويعيد المنتج القديم.

[1]- أ-أحمد بن مويزة، مرجع سابق، ص: 86.

ثانيا: التسعير النفسي(السيكولوجي): يعرض السعر في شكل كسر بغرض إحداث أثر نفسي معين ينعكس إيجابا على السلوك الشرائي للمستهلك فمثلا إذا كان سعر المنتج 20 دينار تقوم المؤسسة بوضع سعر مقداره 19.5 دينار.

ثالثا: التسعير الترويجي: يأخذ عدة أشكال منها:

أ-أسعار الإستدراج : تحديد سعر السلعة الذي قد يكون أقل من تكلفتها أو يكون هامش الربح منخفضا حيث تهدف الإدارة من خلال ذلك إلى زيادة المبيعات في منتجات أخرى ومن ثم الربح.

ب-أسعار المناسبات الخاصة: يتم تخفيض الأسعار في بعض الفترات لتشجيع الطلب وعادة ما يقترن هذا بحملات إعلانية مكثفة لتعريف المستهلكين بذلك.

فرع(05): التسعير الجغرافي:ينقسم بحسب الجهة التي تتحمل تكاليف النقل إلى:

أولا :الأسعار الجغرافية الموحدة: حسب هذه الطريقة البائع هو الذي يتحمل تكلفة النقل ويبيعها لجميع المشترين بنفس السعر بغض النظر عن مواقعهم الجغرافية[1]

ثانيا:أسعار المنطقة:وتشمل بدورها نوعين من أنواع التسعير هما:

أ-التسعير على أساس نقطة القاعدة: تطبق بناءا على اعتماد نقطة معينة(مدينة محددة) كنقطة إرتكاز بحيث يكون موقعها مناسبا لجميع المناطق الجغرافية الأخرى التي تتعامل معها المؤسسة وتبدأ احتساب التكاليف المتعلقة بالنقل والتأمين إبتداءا من هذه المدينة وحتى مدينة المشتري.

ب-التسعير على أساس عدة مناطق كقاعدة: بنفس القاعدة السابقة ولكن يتم إختيار أكثر من منطقة واحدة ثم يتم تسعير الشحن على أساس أقرب نقطة إلى المشتري و هذه الطريقة تزيد من رقعة أسواق البائع.

ثالثا:التسعير على أساس ميناء الشحن: يكون السعر على أساس ميناء الشحن لكافة المشترين ثم يتحمل المشتري تكاليف الشحن من هذا الميناء إلى موقعه، لذا يشعر المشتري مباشرة بأثر تكاليف الشحن على أسعاره، ويطلق على السعر في هذه الحالة مصطلح سعر فوب "Fob" (free on board)

رابعا: التسعير على أساس سايف "cif"(costs + insurance+frights) وهذه الأسعار تصل إلى المستهلك وهي تشمل تكلفة البضائع والنقل والتأمين، وهذا حسب الإتفاق بين المستهلك والمنتج، وعموما فالمستهلك هو الذي يتحمل كافة النفقات [2]

المطلب (04): التسعير الإلكتروني والتسعير بالأنترنت:

فرع(01):التسعير الإلكتروني[1]:يشمل نوعان هما:

---

[1] 1-معيزة لمبارك وبن البار موسى، تأثير تكنولوجيا المعلومات على إتخاذ قرارات التسعير في المؤسسات الإقتصادية، مقال منشور ضمن بحوث وأوراق عمل الملتقى الدولي المنعقد بتاريخ 14-15 افريل2009، منشورات كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية ،جامعة المسيلة، ص ص :657، 658.

[2] -معيزة لمبارك وبن البار موسين مرجع سابق،ص :658.

أولا: التسعير الثابت(تسعير القائمة): حسب هذا النوع يقوم البائعون بوضع سعر محدد على معروضاتهم وعلى المشتري قبوله أو تركه، وإستراتيجيتي التسعير الثابت الشائعتين والمستخدمتين على الانترنت هما قيادة السعر والتسعير الترويجي .

ففي أغلب قطاعات النشاط نجد مؤسسة معروفة كقائد في السوق عادة ما تأخذ المبادرة في تعديل الأسعار، وإطلاق منتجات جديدة، وتمتلك نظام التوزيع الأكثر إتساعا والميزانية الترويجية الأكثر إرتفاعا فهي تشكل قطبا مرجعيا يحاول المنافسون مهاجمته أو تقليده أو إجتنابه .

ثانيا: التسعير الديناميكي: إن قدرة الأنترنت على توفير معلومات عن الأسعار للمشترين والبائعين في أي مكان وزمان ستؤدي إلى ما يسمى بسوق التسعير الديناميكية، وسوق التسعير الديناميكي يقصد به ذلك السوق الذي تباع فيه المنتجات بأسعار غير أسعارها المعلنة فهي تتحدد ديناميكيا بالإستناد إلى طلب السوق على ذلك المنتج، وهو نوعان:

1-التسعير المجزأ: إن القدرة على تجزئة المستهلكين من خلال تكنولوجيا الانترنت أدت إلى زيادة إستخدام تطبيقات السعر الديناميكي ،ووفرت طريقا للمؤسسات للتحرك من الأسعار الثابتة إلى الأسعار المتحركة وإذا كان من السهل للمشترين أن يقارنوا بين الأسعار على الأنترنت فهو من السهل نسبيا للمؤسسات متابعة سلوك المشترين والتكيف مع السعر.

2-مفاوضات التسعير: بينما يقوم البائعون بالعادة بوضع مستويات تسعير عند إستخدام تسعير التجزئة يقوم المشترون عادة باستغلال التسعير عند الرهان على مواد على الانترنت ويتم من خلال المفاوضات وضع السعر أكثر من مرة في نقاش ذهابا وإيابا، وهذا يختلف عن بقية إستراتيجيات التسعير الأخرى وهناك العديد من المستهلكين يستمتعون برياضة ومجتمع المزاد العلني بينما يبحث آخرون عن صفقة جيدة فقط .

فرع(02): استراتيجية التسعير بالأنترنت وفوائدها:

أولا:إستراتيجية التسعير بالانترنت (internet pricing strategy):

"تتبنى حاليا معظم منظمات الأعمال إستراتيجية التسعير بالانترنت، والتي يمكن تعريفها على النحو التالي:

تشير إستراتيجية التسعير بالأنترنت إلى تلك الإستراتيجية الهادفة إلى تسعير منتجات المنظمة من خلال شبكة الأنترنت .

فالكثير من المنظمات العالمية سواء الصناعية أو الخدمية تقوم الآن بوضع عرض أسعار منتجاتها عن طريق شبكة الأنترنت " [2]

ويربط بشير العلاق بين استخدام تكنولوجيا المعلومات (منها الأنترنت) وبين الإستراتيجية التنافسية فيقول:"ينبغي على الشركة تحديد استراتيجيتها التنافسية المتضمنة الفرص السوقية المراد اقتناصها وتلبيتها قبل

---

[1]- المرجع السابق، ص ص :662-663 بتصرف.

[2]-محمد فريد الصحن وطارق طه أحمد، إدارة التسويق، دار الجامعة الجديدة، مصر،2004،ص:460

أن تقرر كيفية إستخدام تكنولوجيا المعلومات، هذا يعني أن تكون الشركة على دراية تامة بموقعها التنافسي، والقوى التنافسية المؤثرة عليها وكذلك إستراتيجياتها بشكل عام. ومن الأهمية بمكان أن تختار الشركة تلك التطبيقات والأساليب الخاصة بتكنولوجيا المعلومات التي تدعم إستراتيجياتها التنافسية وتمكنها من التعامل مع القوى التنافسية بشكل فعال، وحال الانتهاء من تشخيص وتحديد الاستخدامات التنافسية لتكنولوجيا المعلومات تأتي مرحلة ترجمة هذه الخطط إلى خطط تكنولوجية [1] .

كما يلح أيضا على معرفة العميل (المستهلك) ومواصفاته وكذا التحولات التي قد تطرأ على هذه المواصفات حتى تبنى على أساسها إستراتيجية التسويق بقوله:" يدرس مسوقو معظم المنتجات عملائهم بشكل مستمر، حيث أنهم يرغبون في معرفة الأشخاص الذين يشترون منتجاتهم، وأسباب شرائهم إياها، كما يجب أيضا اكتشاف أية تحولات في مواصفات المستهلك ، التي يمكن أن تؤدي إلى تغير الإستراتيجية التسويقية. وعندما تنتقل الشركات إلى استخدام شبكة الانترنت والاستعانة بأساليبها لترويج منتجاتها وبيعها فإنها توفر مواصفات مفصلة لهوية العميل"[2]

ثانيا: فوائد التسعير بالانترنيت:

تسهم إستراتيجية التسعير بالانترنيت في تحقيق عدد من الفوائد المختلفة سواء للبائع، أو للمشتري وسوف نلخصها فيما يلي:[3]

أ- بالنسبة للبائع:

- توفر تيار لحظي من المعلومات يدعم قرار السعر.
- سهولة تعرف البائع على أسعار المنافسين.
- وصول أسعار البائعين أو المنتجين إلى أكبر عدد ممكن من المشترين الحاليين والمحتملين بمختلف أنحاء العالم، وبصورة فورية.
- تسهم في زيادة حجم المبيعات، نتيجة سهولة التعامل الفوري عبر الشبكة.
- تحسن من قدرة المنظمة المنتجة أو البائعة على استخدام التقنيات الفنية الحديثة في عملية التسعير.
- تتيح فرص تسويقية جديدة للبائع، وانفتاح أكبر على الأسواق العالمية.

ب-بالنسبة للمشتري:

- توفر معلومات فورية حول أسعار عدد كبير من المنظمات وبمختلف أنحاء العالم.
- سرعة ومرونة البحث عن المنتج المرغوب من المشتري.

[1]-بشير العلاق، التخطيط التسويقي، مفاهيم وتطبيقات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن،2008، ص:87.
[2]- المرجع السابق،ص:92.
[3]- محمد فريد الصحن وطارق طه احمد ، مرجع سابق، ص:462

- تحد من رغبة البائع أو الصانع في رفع السعر نتيجة قدرة المشتري على إجراء المقارنات بين أسعار المنتجات المختلفة عبر الشبكة.
- تحسن من نمط تفاعل المشتري مع البائعين.

المبحث(03): التسعير في الأسواق الدولية في ظل العولمة:

تمهيد: يعتبر التسعير في الأسواق الدولية أكثر تعقيدا عنه في السوق المحلي، وذلك لكثرة المتغيرات البيئية الدولية المؤثرة على قرارات التسعير (طبيعة المنافسة، الطلب، السلوك الشرائي، القوانين والتشريعات، أسعار الصرف ...).

كما أن الصعوبة تكمن كذلك في من تكون لديه مسؤولية تحديد السعر (المركز الرئيسي للشركة أم تفوض سلطة تحديده إلى الفروع الدولية أم تكون مشتركة بينهما).

وعادة ما تجد المؤسسة نفسها عند تحديدها للسعر أمام خيارين أساسيين هما:

التوحيد أو التعديل وإن كان من الناحية النظرية يفضل تغيير الأسعار في الأسواق الدولية المختلفة حسب اختلاف ظروف البيئة المحيطة بالمؤسسة.

وفي ظل العولمة هناك فرص تسويقية كثيرة أمام المؤسسات المحلية بالتكامل والاندماج مع المؤسسات العالمية والاستفادة من الإنتاج الكبير الحجم، بالمقابل تعترضها مخاطر وتهديدات كالمنافسة القوية، سرعة التقدم التكنولوجي وغيرها، وهذا ما سوف نعرضه في مبحثنا هذا.

المطلب(01): المؤسسة وحتمية الدخول إلى السوق العالمية:

فرع(01): المؤسسة والسوق العالمية:

إن دخول المؤسسات إلى حلبة المنافسة العالمية لم يعد في وقتنا الحالي أمرا اختياريا، وبقاء النظر إلى السوق باعتباره سوقا محليا يعتبر تجاهلا خطيرا لإحدى حقائق العصر (العولمة) والتي يمكن أن يؤدي تجاهلها إلى عدم القدرة على اتخاذ قرارا صحيحا فيما يتعلق بالإستراتيجيات الواجب إتباعها للتعامل مع مشكلة العولمة[1].

وقد ذكر جاك تروت " Jack Trout " في أحد مؤلفاته بعنوان 22 قانونا ثابتا للتسويق: " أيها الناس مع تحركنا نحو الاقتصاد العالمي ودخولنا القرن الحادي والعشرين، يجب أن تتبعوا القوانين السائدة هناك وإلا ستهلكون "[2].

فرع (02)أسباب اللجوء إلى الأسواق العالمية:

إن المؤسسات الكبيرة لم تعد تكتفي بالنشاط في بلدها الأصلي أو في البلدان المجاورة فقط، بل أصبح تفكيرها عالميا بوضعها إستراتيجيات عالمية وأهداف عالمية، وكان وراء هذا التوجه الجديد العديد من المستجدات والمتغيرات والأسباب، ومن هذه الأسباب:

[1]- غول فرحات، التسويق الدولي، دار الخلدونية، الجزائر، 2008، ص : 39.

[2]- آل ريس وجاك تروت، التركيز في عالم مبهم، مقال مترجم عن مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، الإمارات العربية المتحدة، 2004، ص: 235.

- البحث عن أحسن الشروط للعرض (تكاليف، تموين، تكنولوجيا).
- البحث عن أحسن الشروط للطلب (السوق، دخوله، حجمه، تنويع جغرافي).
- البحث عن أحسن وضعية تنافسية (الرد والهجوم أمام المنافسة العالمية).

وهناك تصنيف آخر لهذه الأسباب على النحو التالي:

- العوامل التجارية (ضيق السوق الوطني، تخصص المؤسسة، تعديل مبيعات المؤسسة).
- العوامل الصناعية (خفض تكاليف الإنتاج).
- عوامل المحيط.
- عوامل الفرص (طلب دائم، إنتاج فائض، تحفيز المسيرين)[1].

فرع(03):التحكم في وقت الدخول إلى السوق العالمية:

إن اختيار وقت الدخول للسوق العالمي يلعب دورا حاسما في نجاح الشركة، ويمثل ميزة تنافسية في مواجهة المنافسة وهو أمر يتطلب مسبقا متابعة للأسواق المستهدفة من حيث دورات حياة المنتجات والخدمات المتجانسة مع منتجات وخدمات الشركة، ودرجة التجديد في المنتجات وسرعة ردود فعل المنافسة القائمة والمرتقبة، وكلما كان الدخول السريع في السوق كلما أتاح للشركة أن تملك الأسبقية في تموين السوق العالمي بالمنتج والسرعة في تطوير خدمات ومنتجات جديدة، والحصول على امتيازات أساسية أهمها البيع بسعر مناسب وتحقيق هوامش أرباح عالية قبل دخول المنافسين، كما يمكنها من جذب زبائن جدد والمحافظة عليهم[2].

فرع (04)أنماط النفوذ إلى الأسواق العالمية:

يوجد نمطين مفضلين للدخول إلى الأسواق العالمية هما:التملك او التحالفات ،فالتملك يعتبر وسيلة سريعة لعولمة النشاط وذلك من خلال تملك مشتريات من أقسام السوق عن طريق تملك للتكنولوجيا أو للشبكات التجارية أو للعلامات، ففي عدد كبير من القطاعات على المستوى العالمي تتواجد منافسة بين الشركات على الشراء أو التملك بغرض بلوغ حجم أو موقع المسيطر والذي سيصبح ميزة تنافسية في المستقبل.

أما بالنسبة للتحالفات فهي تجعل من المؤسسة تمر من حجم متوسط أو محترم في أسواقها الوطنية، إلى حجم مناسب لمعايير النشاط العالمي عن طريق التحالف.

وفي الصناعات ذات التكنولوجيا العالية التحالفات تعتبر أحسن قرار لتقسيم تكاليف التطور، وتخفيض زمن الدخول للسوق العالمي، فمثلا حالة التحالف بين شركتي (Sony) و(Philips)جعل من عملية فرض تقنية التسجيل على الأسطوانة المضغوطة والفيديو الرقمي تكتسح السوق العالمية وبسرعة، واليوم نجد عدد كبير من

[1]- للمزيد من التوضيح أنظر، د. فرحات غول، مرجع سابق، ص ص: 6-10.
[2]- نوري منير، السياسات الاقتصادية في ظل العولمة، مرجع سابق، 131.

التحالفات الإستراتيجية الموجهة إلى الأسواق العالمية تسمح ببلوغ الأهداف الخاصة بالسيطرة على الأسواق وفي آجال زمنية قياسية[1].

المطلب(02): التسعير في الأسواق الدولية ومحدداته:

فرع (01): العوامل المؤثرة على عملية التسعير.

يتأثر بعدة عوامل بعضها يرجع للشركة العالمية مثل أهدافها مواردها و قدراتها التنافسية، و مدى تميز المنتج الذي تقدمه للسوق، و البعض الآخر يرجع إلى عوامل البيئة التسويقية في السوق المضيف مثل: درجة المنافسة، و معدل التضخم، و درجة التدخل الحكومي في التسعير داخل السوق و متوسط الدخل أو المقدرة الشرائية للمستهلكين.، و غير ذلك من العوامل.

كما أن طبيعة السلعة و المرحلة التي تمر بها من عمرها و درجة تكاملها مع سلعة أخرى لا يمكن إغفال تأثيرها على سياسة التسعير في الأسواق الدولية[2].

فرع (02): محددات إستراتيجية التسعير بالأسواق الدولية:

لقد حدد الدكتور عبد السلام أبو قحف الإطار العام لمحددات إستراتيجية التسعير بالأسواق الدولية في النقاط التالية:

- أهداف الشركة الأم.
- تكلفة عناصر المزيج التسويقي.
- عناصر التكاليف الأخرى.
- خصائص السلعة.
- خصائص السوق المضيفة.
- العوامل البيئية الأخرى في السوق المضيف.
- الطلب و طبيعته[3].

و يضيف أنه يجب عند وضع أسعار التصدير مراعاة ظروف و إمكانيات المستهلك في السوق المستهدف، كما أن أسعار المنافسين في هذا السوق قد تفرض على الشركة العالمية أو متعددة الجنسيات سعر أقل مما كانت تستهدف تحديده، و لا يمكن إغفال تكاليف التصدير و التأمين و تذبذب العملات و الرسوم الجمركية، و تأثير القيود الإجرائية و غير الإجرائية الأخرى على تحديد سعر التصدير لسلعة أو خدمة ما، الأمر الذي قد يترتب عليه ارتفاع سعر التصدير عن سعر البيع للسلعة في السوق المحلي.

إن سعر التصدير يمكن تحديده حتى بدون الأخذ في الاعتبار فرق العملة و كذلك بدون حساب هامش الربح المطلوب تحقيقه كالآتي[4]:

---

[1]- المرجع السابق، ص ص: 139، 140.

[2]: عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، دار الجامعة، مصر، 2001، ص ص:304، 305.

[3]: عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص ص304، 305.

[4]: المرجع السابق، ص ص304 ، 305.

سعر البيع للمستهلك النهائي بالسوق المضيف = تكلفة التصنيع + تكلفة النقل + تكلفة التأمين + تكاليف التفريغ + الرسوم الجمركية + ضريبة القيمة المضافة + تكلفة التوزيع + هامش ربح التجزئة.

وإذا أضفنا هامش ربح الشركة المنتجة يمكن أدراك مقدار الزيادة المتوقعة في سعر التصدير عن السعر المحلي[1].

المطلب(03): الفرص ،الصعوبات والمخاطر التسويقية في ظل العولمة:

فرع (01): الفرص التسويقية في ظل العولمة:

في ظل العولمة أمام التسويق للمؤسسات المحلية مجموعة من الفرص التسويقية تتمثل في:

- إمكانية الدخول في السوق العالمي من خلال فتح أسواق جديدة أو منتجات جديدة في أسواق حالية.
- الإستفادة من التكنولوجيات العالمية في تطوير منتجاتها و نقلها إلى المؤسسات المحلية لمواجهة التغيرات التي تحدث في السوق العالمي.
- الاستفادة من الخدمات التسويقية التي تقدمها المؤسسات العالمية من خلال المشاركة في مشروعات وطنية و ذلك في توفير التكلفة و الحصول على مميزات تساعدها على الأداء التسويقي بكفاءة و فعالية.
- إمكانية التكامل و الاندماج مع المؤسسات العالمية للاستفادة من فرصة الإنتاج الكبير الحجم و تخفيض التكاليف من خلال استعمالها لتكنولوجيا متقدمة.
- الارتباط بعقود مع المؤسسات الكبيرة لتصريف منتجات المؤسسة المحلية في الأسواق العالمية تحت علامة تجارية للشركات العالمية[2].
- التحالف الإستراتيجي[3]: و هو التعاون بين الشركات الدولية و الذي يتخذ أشكالا متعددة مثل الشراكة لنقل تكنولوجيا المعرفة، الشراكة في التسهيلات الإنتاجية، المساهمة في البحوث، و تسويق المنتجات من خلال استخدام شبكات التوزيع الحالية.

و من فوائد التحالف الإستراتيجي زيادة الموارد المالية، تعزيز القدرات التنظيمية، تنمية القدرة التنافسية في الأسواق العالمية، تطوير الخبرات و المهارات التقنية. وتساعد في تكوين التحالف الإستراتيجي أنظمة و شبكات الاتصال الحديثة، و تكنولوجيا المعلومات الحاسوبية الفائقة التقنية ،و ما تتمتع به من مرونة و سرعة و طاقة تشغيلية هائلة.

إضافة إلى ذلك فإن وفرات الحجم؛ أي تخفيض متوسط التكلفة للوحدة بسبب زيادة حجم الإنتاج تعتبر من أهم الفرص التي تتيحها العولمة لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة في السوق.

فرع (02): الصعوبات في ظل العولمة:

---

[1]: نفس المرجع،ص: 305.

[2]: غول فرحات، مرجع سابق، ص ص: 37،36.

[3]: سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة العربية 2002، ص ص: 55-57 بتصرف.

أصبحت المؤسسة الاقتصادية و بالخصوص في الدول النامية تواجه موقفا شديد الصعوبة يتمثل في أن التحولات العالمية و المحلية تؤدي بالضرورة إلى فتح السوق أمام الواردات الأجنبية، في نفس الوقت الذي تعاني فيه تلك المؤسسات من ضعف و تضاؤل فرص وصول منتجاتها إلى الأسواق الأجنبية لارتفاع التكلفة من جهة و نقص الجودة من جهة أخرى، فضلا عن نقص الخبرات الإدارية و التسويقية، و من ناحية أخرى تستشعر كثير من تلك المؤسسات أن المناخ المحلي لم يتحرر بعد و لم يوفر للإدارة حرية الحركة اللازمة لمواجهة تلك الظروف الجديدة، و من ثم تصبح الإدارة عاجزة عن التصدي للمنافسة أو محاولة التقدم خاصة في غياب مصادر و أشكال الدعم و المساندة التي كانت تحصل عليها من الدولة سابقا[1].

فرع (03): المخاطر التسويقية في ظل العولمة:

تصبح المؤسسة بعد دراسة البيئة التسويقية العالمية مؤهلة لاتخاذ قرارها بالقيام أو عدم القيام بالتسويق العالمي، وفقا للفرص التسويقية المتاحة و التي سبق لنا ذكرها ، ، و المخاطر أو التهديدات الناجمة عن التسويق في ظل العولمة من جهة أخرى و التي يمكن ذكر بعضها فيما يلي:

- المنافسة القوية من المؤسسات العالمية للمنتجات المحلية، و عدم القدرة على مسايرة هذه المنافسة و التحدي.
- دخول السلع و الخدمات إلى الأسواق المحلية بسعر أرخص و خدمات أفضل يمثل تهديدا للمؤسسات المحلية من جهة و حافزا من جهة أخرى للتطوير و التحسين.
- التحكم في بيع التكنولوجيا و المعرفة الأمر الذي يشكل تهديدا للمؤسسة المحلية، و حتى في الحصول عليها فستكون تحت مظلة المؤسسة العالمية.
- سرعة التقدم التكنولوجي من الابتكارات و الاختراعات لا تجعل المؤسسات المحلية تلاحق هذه الموجات، فتبقى بذلك مسؤولية الإدارة كبيرة في ملاحقة هذه المستجدات.
- التميز في السوق في المستقبل سوف يكون بتلبية مطالب الزبائن المتطورة، و يمتد إلى تعظيم قدرة المؤسسة على زيادة القدرة التنافسية للزبائن بحيث يكون الهدف أن تجعل الزبون يشعر أنه الأفضل دائما[2].

و في هذا الصدد يشير حسن علي هامان إلى ظاهرة تعاني منها المجتمعات الاستهلاكية لاسيما في الدول النامية ، و هي ظاهرة عزوف المستهلك المحلي عن المنتجات المحلية و تفضيله المنتجات المستوردة، و يؤكد أن لبلد المنشأ لدى المستهلك دورا أساسيا في تحديد نمط سلوكه إيجابي أو سلبي تجاه المنتجات الوطنية و المستوردة[1].

---

[1] بن عزة محمد الأمين، المؤسسات الاقتصادية و تحديات العولمة، مجلة العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير – جامعة الجيلالي اليابس – سيدي بلعباس، العدد: 01، أفريل 2006، ص، 204.

[2]: غول فرحات، مرجع سابق، ص:37.

و في هذا الصدد ذكر نوري منير بأن صعوبة النفوذ إلى الأسواق الخارجية يكون نتيجة لاحتدام المنافسة و ارتفاع تكاليف البحوث و التطوير، و المشاكل الناجمة عن التوزيع و النقل و الترويج إذ أن الشركات بدأت تبحث عن وسائل جديدة للدخول إلى الأسواق الخارجية، و من أهم هذه الوسائل هو التعاون المشترك مع الشركات الأخرى، لتخفيض نفقات البحوث و التطوير من جهة، و توسيع نطاق السوق و محاولة تخفيض نفقات الإنتاج للحفاظ على الوضع التنافسي للشركة في الأسواق العالمية من جهة أخرى[2].

المبحث (04): العوامل المؤثرة على عملية التسعير في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية:

تمهيد:

تتأثر عملية التسعيرفي المؤسسات الإقتصادية الجزائرية بعوامل عديدة منها ما هو ناجم عن المبادلات التجارية والعلاقات الإقتصادية بين الجزائر و غيرها من الدول الأوروبية و العربية، ومنها ماهو متعلق بالإجراءات القانونية التي تضعها الدولة، فمن الناحية الأولى تعمل الجزائر عل توفير شروط دخول منتجات مؤسساتها إلى الأسواق الأوروبية بأسعار تنافسية،والاستفادة من البرامج و المساعدات المالية التي يقدمها الإتحاد الأوروبي إلى شركائه، كما تسعى الى الإستفادة من تخفيض الحقوق الجمركية للمواد الوسيطية و النصف المصنعة التي تعتبر كمدخلات في كثير من المنتجات الوطنية ومن ثم التأثير الإيجابي على أسعارها.

ومن ناحية ثانية تهدف الجزائر من خلال قوانين المالية لسنتي 2009 و 2010 على تشجيع المنتوج المحلي وتقييد عملية الإستيراد، وتسهيلات مصرفية عن طريق الإعتماد المستندي الذي من إيجابيته توسيع مصادر التموين،والحصول على التموينات بأسعار تفضيلية ومدة تسديد أطول

كما أننا أشرنا في هذا المبحث إلى ظاهرة الرشوة و الفساد، وظاهرة غسيل الأموال و ما لهما من تأثير على الأسعار. كما تطرقنا إلى تدخل الدولة و حماية المستهلك بسب إرتفاع أسعار بعض المواد في السوق العالمية لا سيما الأساسية منها.

المطلب(01): الجزائر و اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوربي:

فرع(01): ارتفاع الواردات و تفكيك التعريفة الجمركية:

تفاءل البعض أن اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوربي سيعمل على إخراج الاقتصاد الوطني من تخلفه و ركوده بعد ما رفعت أوربا شعار الشراكة و الاستثمار، واعتقد البعض أن الاتفاق الذي دخل حيز التنفيذ عام 2005 من شأنه تبسيط إجراءات الحصول على التأشيرات للجزائريين و تسهيل حرية التنقل بين ضفتي الجنوب و الشمال

---

[1]: حسن علي هامان، مفهوم بلد المنشأ و أثره في تحديد نمط السلوك الشرائي للمستهلك، مؤتمر إدارة الأعمال الأول، الأردن، 3إلى5 ماي 2005 (بحوث و أوراق عمل) ص: 731.

[2]: نوري منير، السياسات الإقتصادية في ظل العولمة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.

للمتوسط، و قال آخرون بأنه شر لا بد منه أمام اللاتوازن بفعل تفاوض أوربا ككتلة مع الدول منفردة مغاربيا وعربيا وبعد 5 سنوات يقف المفاوض الجزائري مجددا في الدورة الخامسة لمجلس الإتحاد الأوربي[1] لإقناع نظرائه الأوربيين بجعل الشراكة أكثر إنصافا للجميع، بعدما كشفت الإحصائيات لسنة 2009 أن الصادرات الجزائرية نحو أوربا خارج المحروقات لم تتعدى 1 مليار دولار في حين بلغت وارداتها إلى قرابة 21 مليار دينار خلال نفس السنة. بالرغم من أن بنود الاتفاق نصت على تطوير المبادلات التجارية و ضمان تنمية العلاقات الاقتصادية و الاجتماعية المتوازنة، إلا أن أرقام الميزان التجاري التي تميل لفائدة الطرف الأوربي تشير إلى أن واردات الجزائر من أوربا عام 2009 بلغت 53.15 بالمائة مرتفعة بنسبة 45.46بالمائة مقارنة بعام 2007، بحيث وصلت قيمة الواردات إلى 21 مليار دولار في ظرف سنتين فقط من دخول اتفاق الشراكة حيز التطبيق بعدما كانت لا تزيد عن 11.2 مليار دولار عام 2005.

و زيادة على اعتماد الجزائر الكبير على مختلف الواردات الأوربية و تضييع الخزينة العمومية لقرابة 2 مليار دولار من التعريفة الجمركية الملغاة فإن دخول المنتوج الوطني إلى السوق الأوربية يعتبر شبه معجزة جراء نظام المواصفات الصارم، و الشروط الأوربية القاسية المطبقة على السلع المستوردة، و هو ما جعل مداخيل الجزائر خارج المحروقات يبقى ثابتا عما كان عليه قبل التوقيع على اتفاقية الشراكة.

بالمقابل ظلت الاستثمارات الخارجية المباشرة من أصل أوربي متواضعة و شبه معدومة مقارنة بدول الجوار مثل تونس و المغرب حيث لم تتجاوز 500 مليون أورو، في حين استفادت دول الجوار بمبلغ 3 ملايير أورو، و حصة الجزائر لا تغطي حتى ما خسرته من تفكيك تعريفتها الجمركية أمام السلع الأوربية، و منذ سنتين تقريبا بدأت أصوات الخبراء الاقتصاديين و الصناعيين الجزائريين، و كذا القوى السياسية ترتفع لحث الحكومة الجزائرية على مراجعة تعديل بعض بنود اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوربي من أجل إرساء نظام مبني على مبدأ تقاسم المنافع، و في فيفري 2009 أعلنت الحكومة عن رغبتها في تعديل بعض بنود هذا الاتفاق و خاصة المتعلقة بالجانب التجاري للاتفاق و المرتبطة بحصص المنتوجات الجزائرية الموجهة للتصدير نحو الإتحاد الأوربي المعفاة من الرسوم الجمركية كون المقاييس المفروضة على تصدير هذه المنتوجات ليست في متناول المصدرين الجزائريين.

كما يسعى الطرف الجزائري إلى إقناع الطرف الأوربي بأهمية نقل رؤوس الأموال لاستثمارها بالجزائر و ضرورتها لإنعاش آلة الاقتصاد المعطلة، و تسريع عملية نقل التكنولوجيا التي بقيت بطيئة، كما يطالب بإزالة العقبات التي تحول دون انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية، و التي تفرضها بعض دول الإتحاد.

---

[1]: انعقاد الدورة الخامسة لمجلس الإتحاد الأوربي ببروكسل يوم 15 جوان 2010
لمزيد من الإطلاع على أثار الشراكة الأورو متوسطية على الإقتصاد الجزائري أنظر مقال للأستاذ نوري منير بعنوان أثر الشراكة الأوروجزائرية على تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة الإقتصاد المعاصر،العدد:01،أفريل 2007،ص : 307 ومابعدها .

و تحرص الجزائر على الربط بين إلزامية تحقيق معدل عال في النمو الاقتصادي و بين إنشاء منطقة للتبادل الحر حتى تضمن تحقيق التوازن في مبادلاتها التجارية، بينما يحتفظ الطرف الأوربي من الإجراءات الحمائية المتشددة في نظره و التي تضمنها قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ويتشدد في تسريع وتيرة الإصلاحات و في مقدمتها إنهاء عملية هيكلة المؤسسات البطيئة، و استكمال مسار الخوصصة المتعثرة و هي في نظره شرطا أساسيا للإقلاع الاقتصادي.

و من جملة ما تطالب به الجزائر هو فرملة عملية تفكيك التعريفة الجمركية أمام المنتجات الأوربية و إعطاء وقت أطول للمؤسسة الجزائرية لتستفيد من برنامج التأهيل، حتى يتمكن منتوجها من مواجهة السلع الأوربية المتميزة بالجودة، و ترى الجزائر أن مدخول الرسوم الجمركية يمثل صمام أمان بالنسبة للخزينة العمومية، و لا يمكن الاستغناء عنه، ما لم يوجد مقابل له. بينما الطرف الأوربي سبق له و أن أبلغ نظيره الجزائري باستحالة إجبار الشركات الخاصة على الاستثمار في الجزائر ما لم يقتنع مسؤولوها بأن مناخ الأعمال في الضفة الجنوبية من المتوسط يشجع على ذلك. كما أبلغه بأن ضعف القدرة التنافسية للمنتوج الجزائري ليست مشكلتهم و إنما مشكلة الجزائريين الذين لم يستغلوا المزايا التي يمنحها اتفاق الشراكة حسبهم[1].

فرع (02): تأثير الشراكة الأورو متوسطية على الاقتصاد الجزائري:

لاتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوربي آثار اقتصادية هامة سواء على الاقتصاد الوطني أو على المؤسسة الاقتصادية.

1- الآثار المتوقعة على الاقتصاد الوطني الجزائري:

إن إنشاء منطقة التبادل الحر ما بين الإتحاد الأوربي و الجزائر من شأنها أن تطرح المشاكل التالية:

- مسألة تنشيط الهياكل الإنتاجية و درجة تنافسيتها.
- مسألة التخصصات التي سيتم التخلي عنها.
- مسألة التصحيحات الاجتماعية و كيفية التكفل بها لتجنب الأزمات المتولدة عنها.
- الانخفاض المعتبر في الموارد الجبائية للميزانية العامة للدولة و من ثم انخفاض موازي في النفقات العمومية.
- الانفتاح التدريجي على السلع الصناعية القادمة من الإتحاد الأوربي سيؤثر على النمو من خلال:

- انخفاض النشاطات في القطاعات المحمية و اندثار أغلب النشاطات التنافسية لعدم قدرتها على مزاحمة السلع الأوربية.
- إعادة تخصيص عوامل الإنتاج التي تم تحريرها نحو القطاعات التصديرية، محفزة بارتفاع الإنتاجية الناجمة عن انخفاض في الأسعار و في معدل الصرف و ذلك بغرض المحافظة على مستوى الإنتاج و مستوى التشغيل.

[1]: جريدة الخبر، العدد: 6018 الصادرة بتاريخ 06 جوان 2010 الموافق لـ: 23 جمادى الثانية 1431هـ، ص: 04.

- إن الاتفاق يمثل فرصا و تحديات معتبرة على المؤسسات الصناعية على مستوى تنويع الأسواق التنافسية و نوعية المنتجات.
- إقامة منطقة للتبادل الحر يعني الانتقال التدريجي من نظام تفضيلي قائم على أساس التنازلات التجارية من طرف واحد و هو الإتحاد الأوربي إلى اتفاق شراكة يؤدي إلى وضع تنازلات تجارية متبادلة بين الطرفين.
- حرية دخول السلع المصنعة الأوربية إلى السوق المحلية تمثل تحديا حقيقيا أمام الصناعة الجزائرية، هذه الآفاق تدعو إلى إعادة هيكلة المؤسسات من أجل تشجيعها على الإسراع لإقحام أسواق جديدة، أو خلق منتجات جديدة بتكلفة منخفضة[1]

2-الآثار المتوقعة على المؤسسة الاقتصادية:

لاتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوربي انعكاسات هامة على مستوى المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، وهي تختلف من مؤسسة لأخرى حسب الوضعية التنافسية، فالجانب الإيجابي يتمثل في:

- الأثر النفسي للمؤسسة متمثلا في الشراكة مع المؤسسات ذات القدرات العالية في الإنتاج و المعرفة و فنيات التسيير و المعلومات الخاصة بتكاليف الإنتاج مما يسمح لها بالاندماج في الاقتصاد العالمي بسرعة و فعالية.
- يسمح الاتفاق بتجسيد الشراكة بين المؤسسات المحلية و الأوربية مما يؤدي إلى تدفق رأس المال الأجنبي المباشر.
- الاتفاق يوفر ضمانات دخول المنتوج الجزائري إلى السوق الأوربية إذا توفرت فيه شروط النوعية و المنافسة، مما يحث المؤسسات على الإسراع في عملية التأهيل و تعديل مخططات إنتاجها. مما يدفعها كذلك إلى إعداد دراسات مستقبلية عن الشعب و الفروع القابلة للمنافسة مستقبلا.
- يسمح الاتفاق بالاستفادة من البرنامج و المساعدات المالية التي يقدمها الإتحاد الأوربي إلى شركائه.
- انخفاض الحقوق الجمركية للموارد الوسيطة و النصف المصنعة التي تعتبر كمدخلات في العديد من المنتجات الوطنية فيكون لها أثر إيجابي على تكاليف إنتاج المؤسسة و من ثم أسعار منتجاتها.
- الاتفاق له أثر إيجابي أيضا على تكاليف التكنولوجيا من خلال إمكانية الاستفادة من:
  - الشبكة التكنولوجية المتطورة في الإتحاد الأوربي.
  - الشبكة التكنولوجية المتطورة في مخططات الإنتاج.
  - الشبكة التكنولوجية المتطورة في التسيير و الإدارة.

[1]- عبد الله خبابة، سياسة الأسعار في إطار العولمة الاقتصادية (حالة الجزائر) رسالة دكتوراة، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، 2007، ص ص: 334 – 336.

- الاتفاق يوسع السوق الخارجي بالنسبة للجزائر ليشمل حوالي 400 مليون نسمة و هو سوق يتميز بقدرة شراء عالية عكس السوق الداخلية.
- الاستفادة من شبكة التوزيع العالمية و المحتكرة من طرف شركات أوروبية

أما الجانب السلبي فيتمثل في:

- احتمال انسحاب العديد من المؤسسات من السوق بسبب التفكيك الجمركي الذي يعمل في اتجاه انخفاض أسعار الواردات.
- أثر السعر التجاري للسلع و الخدمات و ما له من تأثير على منحنى مردودية و إنتاجية المؤسسة[1].
- توسع النمط التجاري لدول أوربا نحو الجزائر (التصفية السنوية و الخصم في الأسعار)يشكل خطرا جديدا ممثلا الإغراق بمعدل مرتين في السنة المقابل للخصم الذي يقع في أوربا كل ستة أشهر، و من جهة ثانية تشكل عمليات التصفية السنوية لبعض المنتجات (الملابس مثلا) خطرا آخر للإغراق.

إن هذه الوضعية أصبحت تتطلب و في أقرب الآجال تحضير المؤسسة الجزائرية لمختلف سيناريوهات التفكيك الجمركي، و التكيف بسرعة مع أنماط التجارة في الدول الأوربية و ذلك من خلال مخطط لتأهيل هذه المؤسسات تأهيلا حقيقيا.

3-تعديل إتفاق الشراكة:

منذ الدورة الخامسة لمجلس الشراكة [2] و الجزائر تسعى إلى إفتكاك إتفاق شامل لتأخير عمليات التفكيك الجمركي و الإستفادة من رزنامة جديدة تكسب الجزائر وقتا إضافيا، نظرا لإقتناع الطرف الجزائري بعدم إمكانية منافسة المنتجات الأوروبية في حال إكتمال إلغاء الرسوم و التعريفات الجمركية في غضون 2017 كما هو منصوص في إتفاق الشراكة الذي دخل حيز التنفيذ في سبتمبر2005.

وتعتبر الجزائر أن الفترة الممتدة 2011 إل 2017 تعتبر غير كافية لتكييف النسيج الصناعي الجزائري، ويهدد قطاعا كبيرا من الصناعة الجزائرية بالإنهيار و الزوال،و أن تجربة السنوات الخمس المنصرمة كشفت عن تغيرات و عن هشاشة و ضعف النسيج الصناعي و بنية الإقتصاد التي لم تتغير بصورة جذرية، بل لا تزال رهينة موارد المحروقات،سواء من حيث الجباية أو الإيرادات العامة.

ورغم أن النسيج الصناعي الخاص قد عرف تطورا و أضحى يمثل نسبة 50 إلى 70% في العديد من القطاعات، إلا أنه لا يقوى على المنافسة كونه يبقى تابعا إلى الخارج من حيث المواد الأولية و المدخلات و يفتقر للقدرة التنافسية و للتأهيل.

[1]- عبد الله خبابة، المرجع السابق، ص: 338.

[2]- انعقدت الدورة الخامسة لمجلس الشراكة بلوكسمبورغ في منتصف جوان 2009

لذا تتجه المساعي الجزائرية إلى الحصول على مدة إعفاء أو تمديد لثلاث أو أربع سنوات لقطاع من الصناعات التي تعتبر هشة أو حساسة إضافة إلى الإستفادة من برامج مصاحبة و تأهيل خاصة لضمان تنافسية المؤسسات الجزائرية[1]

فرع(03):النزعة الحمائية و الحواجز غير الجمركية :

إن أساس النظام العالمي الجديد هو التجارة الدولية الحرة في كل بلدان العالم التي تتاح كأسواق لا تحدها أو تعترضها قيود أو عقبات تقف أمام تدفق السلع و الخدمات من شتى أنحاء العالم، كما تتاح الحرية الكاملة لكل منتج في العالم أن يبيع منتجاته في أي مكان في العالم و هو مايعني بالضرورة عولمة الإقتصاد ، هذه العولمة التي عملت على تحقيقها الدول الصناعية الكبرى بشركاتها العملاقة التي جنت ثمار تاريخ طويل من التطوير التكنولوجي و العلمي و الإداري، وتعتمد فيها على المنافسة بمختلف مقوماتها و التي لايمكن مجابهتها من طرف الدول النامية.

و الغريب في الأمر هو وجود نزعة حمائية جديدة لدى الدول الصناعية الكبرى تتمثل في محاولات إدراج موضوعات غير تجارية في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف و فرض حواجز غير جمركية و التعسف في إستخدام إجراءات مكافحة الدعم و الإغراق، بالإضافة إلى اتخاذ إجراءات تجارية أحادية بدعوى حماية البيئة كوسائل حمائية مقنعة، أو وضع شروط لإعاقة النفاذ إلى أسواقها، أو إعاقة تدفق المساعدات و التكنولوجية إلى الدول النامية .

و لا تقتصر صعوبة النفاذ إلى الأسواق في تلك الإجراءات فقط ، بل أنها لكي تسمح بسلعة ما منتجة في دولة نامية بالدخول على الأسواق الأوروبية و الأمريكية، فلابد لهذه السلعة أن تفي بشروط المستهلك في هذه البلدان و أحيانا كثيرة يتطلب الأمر الحصول على شهادة الإيزو"iso " لتكن هذه السلعة محل ثقة .

وفي ما يتعلق بمشكلة التكلفة فتتمثل في أنه حتى لو تساوت الجودة مع السلع الأجنبية فإن السعر للمنتج المحلي لن يكون تنافسيا أمام سعر المنتج الأجنبي، حيث يتمتع هذا الأخير بمزايا الإنتاج الكبير الناتجة عما تحوزه المؤسسات الأجنبية من إمكانيات تكنولوجية هائلة ، علاوة على قدرتها المادية على الإستفادة من البحوث العلمية في ملاحقة التقدم الصناعي ورصد و متابعة حركة الأسواق و تغير أذواق المستهلكين، بينما في المقابل يعوق تحقيق شركات الإنتاج في الوطن العربي عموما و الجزائر بالخصوص لكفاءة المنافسة والقصور الذاتي و قصور البيئة المهيأة لذلك[2] .

كل هذه العوامل و الظروف تجعل من الدول العربية و النامية منها (الجزائر) في موقف الطرف الضعيف الذي لا يستطيع الوقوف على قدم المساواة في السوق العالمية مع الدول الكبرى، خاصة بالنظر إلى إتفاقية

[1]- جريدة الخبر ، العدد:6197 بتاريخ الإثنين 6 ديسمبر 2010 الموافق لـ:30 ذي الحجة 1431 هـ ، ص:7

[2]- الصادق بوشنافة ،مرجع سابق،،ص:126

المنظمة العالمية للتجارة وإلزامياتها على الدول الأعضاْء، لا سيما في مجال حقوق الملكية الفكرية و التي ستقوي احتكار الإبداع و التطور التكنولوجي لصالح الدول المتقدمة على حساب الدول النامية[1]

فرع (04): منطقة التبادل العربية و خسائر التبادل.

إن تطبيق اتفاقية التبادل الحر العربية دخلت حيز التنفيذ في الفاتح من جانفي 2009 حيث سجلت الجزائر بعضا من الخسائر التعريفية و الجمركية و في بنية المبادلات التجارية، إلا أن الخبراء يؤكدون بأن المؤشرات الأولية تبقى ظرفية و هي متصلة أيضا بالوضع الاقتصادي العام الذي أتسمت به التجارة الخارجية الجزائرية مع تراجع قيمة الصادرات.

و قد أفادت أولى الإحصائيات الصادرة عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية أن الواردات الجزائرية ارتفعت بـ: 28بالمائة بينما انخفضت الصادرات خارج المحروقات بـ: 63بالمائة و أوعزت مصالح الجمارك هذا الانخفاض إلى سببين:

الأول: تقلبات سعر الصرف بين الدينار و العملات الرئيسية الأورو و الدولار التي كانت لصالح المتعاملين سنة 2008 ثم انعكست هذه السنة.

الثاني: تراجع قيمة العديد من المواد و المنتجات المصدرة و المشاكل التي واجهتها أخرى على غرار النفايات الحديدية، و كذا انخفاض مشتقات الموارد البترولية التي تصنف ضمن الصادرات خارج المحروقات، و التي عرفت نفس مسار أسعار المحروقات.

و قد قدرت المبادلات التجارية خارج المحروقات بـ: 742.7 مليون دولار، استوردت الجزائر ما قيمته 693 مليون دولار مقابل صادرات بقيمة 49.76 مليون دولار في 2009 مقابل واردات بقيمة 540.61 مليون دولار و صادرات بقيمة 135 مليون دولار في خلال السداسي الأول عام 2008.

و عن حجم المبادلات صرح وزير التجارة الهاشمي جعبوب، أن البضائع العربية لا تمثل إلا 3بالمائة من حجم الإجمالي للسلع المتداولة بالسوق الوطنية بالمقابل 56بالمائة من الإتحاد الأوروبي منها 17بالمائة من فرنسا وحدها في حين أن 11بالمائة مصدرها الصين و أيضا: 11بالمائة مصدرها إيطاليا و 7بالمائة ألمانيا.

و برر وزير التجارة تراجع قيمة الصادرات الوطنية إلى البلدان العربية إلى انخفاض الصادرات الإجمالية للبلاد بنحو 46بالمائة بسبب انخفاض الصادرات من المحروقات الراجع إلى انعكاسات الأزمة المالية العالمية[2].

و حسب مصالح الجمارك الجزائرية والمركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء فقد سجل الميزان التجاري خلال الأشهر الثمانية الأولى من سنة 2009 فائضا قيمته 899 مليون دولار مقابل 29.138 مليار دولار في نفس الفترة من سنة 2008.

---

[1] - المرجع السابق، ص:126

[2]: مجلة الأبحاث الاقتصادية، العدد: 16، أكتوبر 2009، ص: 68، 69.

هذا و من المنتظر أن تعرف واردات الجزائر بصورة إجمالية استقرارا بسبب قرارا ت الحكومة و التأكيد على الإستخدام الحصري للاعتماد المستندي(*)"Crédit documentaire" مما يسمح بتفادي تسجيل عجز في الميزان التجاري كما يساهم في ضبط الواردات و تقليص فاتورة المواد الغذائية و أساسا الحبوب و الحليب[1].

المطلب(02): قانون المالية التكميلي 2009 وإلزامية الإعتماد المستندي

فرع(01) الإجراءات المتضمنة

الإجراءات التي تضمنها هذا القانون تهدف أساسا إلى تشجيع المنتوج المحلي وتقييد عمليات الاستيراد التي بلغت حدا مقلقا ببلوغ قيمة الواردات عام 2008 إلى أكثر من 38.9 مليار دولار وفي السداسي الأول من سنة 2009 كانت الجزائر مقبلة على تسجيل أول عجز في ميزانها التجاري وميزان المدفوعات لو استمر ارتفاع فاتورة الواردات من السلع بحوالي 40 مليار دولار والخدمات بحوالي 11 مليار دولار ومن التدابير التي اتخذت في هذا القانون والتي وجه إليها المتعاملون انتقادات شديدة هي المادة 67 منه ،وهي تكرس استعمال القرض الوثائقي أو الاعتماد المستندي ،ويقتصر تطبيق هذه المادة على واردات السلع التي تفوق قيمتها 000 1000 دج خالص مع الشحن (فوب) المباشرة من قبل متعاملين اقتصاديين خواص.

والمادة :69 التي نصت على التزاميه دفع المستوردين عن طريق القرض الوثائقي أو الاعتماد المستندي. والاعتماد المستندي يمثل وسيلة وتسهيل مصرفي للقيام بعملية تجارية دولية، كما يشكل صك ضمان مؤمن لكافة الأطراف المتعاقدة ،وهو يعتمد على توفر الوثائق كما ينتج توسيع مصادر التموين بالنسبة للمشتري، والحصول عليها بأسعار تفصيلية ،ومدة تسديد أطوال مقارنة بالتحويل الحر، كما يلبي حاجيات التمويل للبائع والمشتري من خلال توفير ضمان توقيع البنك، كما يسمح الاعتماد المستندي بمتابعة مسار العمليات التجارية بدقة، ويعتبر ضروري للحد من نزيف التحويلات المالية غير الخاضعة للمراقبة.

والاعتماد المستندي يضمن مراقبة السوق وتنظيم دخول السلع والمواد، والجزائر وهي تعيش واقع يتمثل في النمو الكبير والسريع لحجم الواردات كان لزاما عليها اعتماد إجراءات التحكم في الواردات ورفع قدرات الإنتاج الوطني وتنويعه للاستجابة لحاجيات الاقتصاد الوطني، والشروع في اتخاذ قرارات لحماية المستهلك، إذ لم يكن مقبولا أن يتم إدخال كل المنتجات دون رقابة ،ودون التأكد من نوعية المواد، لذا جاءت الإجراءات الجديدة في قانون المالية التكميلي 2009 تهدف إلى المراقبة نوالحد من استيراد المواد المغشوشة ،والمقلدة ،وذات النوعية السيئة ،وكذلك ظاهرة تضخيم الفواتير التي أصبحت رائجة ،وأخذت أبعاد خطيرة فقد لوحظ في

---

[1] – مجلة الأبحاث الإقتصادية،العدد 16،أكتوبر2009،ص:76.

(*) الاعتماد المستندي هو تعهد يتقدم به بنك فاتح للاعتماد بأمر من الزبون ولحسابه بدفع قيمة البضاعة الى المصدر مقابل تسليم المستندات الموافقة للبضاعة موضوع الاعتماد المفتوح، فهو قرض بالتوقيع وهو قرض مرهون بالبضاعة.

السنوات الأخيرة دخول إلى السوق الجزائرية مواد ومنتجات غير صالحة للاستهلاك ،وعتاد مستخدم ،وقديم بعيد عن المقاييس [1].

وأسلوب الاعتماد المستندي يعطي ضمانا للمستورد وللمصدر على حد سواء فبالنسبة للمصدر يجد ضمانا لدى البنك باستلام مستندات البضاعة، والتي تدل على إرسال مؤكد للبضاعة ويمكن تلخيص فوائد الاعتماد المستندي بالنسبة لمختلف الأطراف في الجدول التالي :

الجدول رقم (05) يلخص فوائد الاعتماد المستندي

بالنسبة للمستورد – ضمان استلام بضاعة موافقة للمواصفات المطلوبة (موافقة للمستندات) ومن دون الحاجة إلى تنقل: – تفادي خطر تقلبات سعر الصرف	**بالنسبة للمصدر** – ضمان تحصيل مبلغ البضاعة فوز إرسال المستندات – ضمان عدم تراجع المشتري – توفير أسواق لتصريف البضائع وبالأسعار المتفق عليها وبالتالي تفادي تقلبات أسعار الصرف
بالنسبة للبنك - تحقيق عوائد تتمثل في العمولات والفوائد وهو ما يعني زيادة أرباح البنك وتنافسيته	**بالنسبة للاقتصاد الوطني** – توسيع نطاق المبادلات التجارية الدولية ودعم المنافسة وتشجيع الاستثمارات بالنسبة للبلد المصدر وزيادة التدفقات من النقد الأجنبي

المصدر: د. رحيم حسين، الاقتصاد المصرفي، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة الطبيعة الأولى،2008،ص 247،248

فرع (02):أثر قانون المالية التكميلي لسنة 2009:

[1]- مجلة أبحاث اقتصادية، العدد 15، سبتمبر2009،ص ص:46-54، بتصرف .

كشف السيد مولود مخلوفي رئيس الجمعية العامة للمقاولين الجزائريين بأن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 وبالأخص البند المتعلق باستعمال القرض المستندي كوسيلة للدفع قد تسبب في غلق حوالي 150 إلى 200 مؤسسة جزائرية تابعة لقطاع البناء والأشغال العمومية وأوضح خلال الندوة التي نشطها بتاريخ 17 جانفي 2010 بمقر الجمعية بالجزائر بأن تعميم استعمال القرض المستندي استفاد منه الممون الأجنبي بصورة كبيرة، حيث أصبح يحصل على مستحقاته في وقتها، مما يتح له الحرية التامة في اختيار نوعية السلعة والعتاد المصدر، إلى جانب التحكم في الآجال والأسعار.

وحسب نفس المسؤول فإن العتاد المستورد من طرف المقاولين الجزائريين أصبح يصنف ضمن الدرجة الثالثة إلى الرابعة في الوقت الذي كانوا يتحصلون فيه على عتاد من نوعية رفيعة يصنف ضمن الدرجة الأولى قبل اعتماد القرض المستندي[1]

المطلب (03): قانون المالية 2010

فرع(01): المؤشرات الواردة فيه:

جاء في الواقع ليكرس مضمون السياسة التي اتبعتها البلاد منذ مدة في مجال تعزيز و تيرة التنمية ومواجهة الآثار السلبية الناجمة عن الأزمة الاقتصادية العالمية التي تعرف انعكاساتها بلدان العالم كافة.

ومن أهم المؤشرات التي وردت في قانون المالية 2010:

1 - تسهيل النظام الجبائي وتنسيقه من خلال التدابير التالية:

- فرض ضريبة وحيدة بنسبة 20 بالمائة على المداخل السنوية للمؤسسات الصغيرة والمهن الحرة.
- تمديد أجل التصريح بالمداخيل الخاضعة للضريبة على الدخل الإجمالي إلى غاية 30 أفريل من كل سنة

.

- عدم إجبارية المصادقة على الحسابات من طرفي محافظي الحسابات بالنسبة لمؤسسات الشخص الوحيد ذات المسؤولية المحدودة والشركات التي يقل رقم أعمالها عن 10 ملاين دج

2- متابعة تخفيض الضغط الجبائي على المداخيل من خلال الإجراءات التالية.

- تخفيض معدل الضريبة على الدخل الإجمالي المفروضة على المداخل الاجرية المناسباتية من 15 بالمائة إلى 10بالمائة .
- رفع المعدل السنوي للأجور المتحصلة المتحصلة عن النشاطات المناسباتية الخاضعة للخصم التحريري في مجال الضريبة على الدخل الإجمالي من 000 500 دج إلى 000 200 دج.
- إعفاء عمليات إدراج الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات في البورصة.
- تخفيض معدل الضريبة على الدخل الإجمالي قابلة للتطبيق على فوائض قيم التنازل عن الحصص الاجتماعية.

[1]- جريدة الخبر العدد 5879 الصادر بتاريخ 17 جانفي 2010 الموافق لـ: 1431 هـ ص: 07

2- تعزيز الحماية الاجتماعية من خلال التدابير التالية:

- تكفل ميزانية الدولة بحصة الاشتراكات الاجتماعية بعنوان أجور الموظفين في إطار آليات الإدماج الاجتماعي.

اقتطاع نسبة 5 بالمائة من الأرباح الصافية لمستوردي وموزعي الأدوية بالجملة يتم تخصيصه للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

3- تشجيع الطاقات القابلة للتجديد وذلك من خلال:

- إنشاء صندوق وطني للطاقات القابلة للتجديد يد يمول بنسبة 5 من الاتاوة البترولية، حيث يساهم في ترقية النشاطات والمشاريع المتعلقة بهذه الطاقات.
- تخفيض كلفة القروض العقارية.
- ويتم بإنشاء صندوق لتخفيض معدلات الفائدة على القروض البنكية الموجهة لاقتناء السكنات وبنائها وتوسيعها[1].
- كما سيرخص للخزينة العمومية بتخفيض معدلات الفائدة على القروض البنكية الممنوحة للمقاولين في إطار انجاز البرامج العمومية للسكن.

4- تدابير مختلفة وتتعلق أساسا بـرفع معدلات بعض الرسوم السارية وتأسيس أخرى على النحو التالي:

- رفع الرسوم الإضافي على المنتجات التبعية من 6 الى 9.
- تأسيس رسم الطابع ب 5000 دج لتسليم البطاقة المهنية لمساعدة النقل البحري.
- رفع إتاوة استخدام الأملاك العمومية المائية لصالح وكالات الأحواض الهيدروغرافية .
- فرض ضريبة بنسبة 15 على الدخل الإجمالي لأتعاب وحقوق تأليف الفنانين الذين يكون توظيفهم الجبائي خارج الجزائر.
- تأسيس رسم على الاعتمادات المسلمة من طرف وزارة السكن لممارسة مهنة الوكالة او السمسرة العقارية.
- رفع إتاوة المياه وإتاوة نوعية المياه.

فرع (02):توصيات لجنة الشؤون الاقتصادية والمالية لمجلس الأمة:

لقد أوصت هذه اللجنة بمايلي:

- مواصلة الإصلاحات المالية والبنكية.
- تبسيط وتحسين إجراءات الحصول على القروض العقارية.
- تفعيل وتكثيف الرقابة لحماية المال العام.
- الإسراع في إصلاح المالية والجباية المحلية لتمكن الجماعات المحلية من وارد مالية إضافية

[1]- مجلس الأمة،دورية تصدر عن مجلس الأمة، العد الواحد والأربعين، جانفي 2010، ص17 ص19 ص20

- تشجيع وتحفيز الاستثمارات المنتجة خارج المحروقات وتفعيل السياسة الصناعية وسياسة التنمية الفلاحية لإيجاد اقتصاد بديل للمحروقات.
- الحرص على التصدي لانعكاسات الأزمة المالية العالمية والعمل على تفادي تأثيراتها على الاقتصاد الوطني.
- متابعة انجاز جميع البرامج المسجلة لتحسين معيشة المواطن وتعزيز الحماية الاجتماعية وتثمين الكفاءات الوطنية وترقية الموارد البشرية[1] (1)

المطلب (04): ظاهرة الرشوة والفساد وارتفاع أسعار السلع والخدمات

في الملتقى الدولي حول كيفية حماية المؤسسات والشركات من ظاهرة الرشوة الذي نظمته جريدة الشروق بالتعاون مع مؤسسة " سوسياد" وشركة " اتيكس" السويسرية كشف المدير العام لمؤسسة " تسوسياد" "جيرار لومبرين" أن العالم يتكبد سنويا 1000 مليار دولار سنويا في شكل رشاوي، مشيرا إلى أن التقارير الصادرة عن البنك الدولي تشير إلى أن تفشي الرشوة في مجتمع من المجتمعات يسبب في تراجع النمو الاقتصادي لهذا المجتمع بحوالي 0.5 إلى 1 بالمائة سنويا وهو ما يعادل حوالي 10 ملايير دولار في دولة مثل الجزائر. كما أن الرشوة أصبحت من الأسباب الرئيسية لعزوف الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن القدوم إلى الدول التي تعرف نموا مبالغا فيه لظاهرة الرشوة.

وحسب التقارير الصادرة عن هيئة التصنيف العالمية " ستاندار أند بورز" فإن ظاهرة الرشوة تتسبب في خسارة 50 إلى 100 بالمائة من المستثمرين لاستثماراتهم خلال السنوات الـ5 التي تعقب دخولهم إلى بلد يعرف انتشارا لهذه الظاهرة

كما يشير البنك العالمي إلى أن مطالب الموظفين والمسؤولين على مختلف المستويات بالحصول على رشاوي لتسهيل عمل الشركات المؤسسات المحلية والأجنبية تدفع بهذه الشركات إلى الاحتيال والتهرب الضريبي للحد من خسائرها الشيء الذي يكبد في النهاية الدولة خسارة ملايير الدولارات سنويا، نتيجة الاستحواذ عليها من طرف الفاسدين والمرتشين الموجودين بمختلف حلقات الجهاز البيروقراطي، كما تسببت الظاهرة في رفع أسعار المنتجات والسلع المختلفة وتغذية آلة التضخم.

وتشير الإحصاءات الصادرة عن معهد البحوث التابع للبنك العالمي أن الدول التي نجحت في محاربة الفساد والرشوة تمكنت من مضاعفة مداخليها السنوية بحوالي 400 بالمائة، وتمكنت تلك البلدان من تخفيض نسبة وفيات الأطفال لديها بنسبة 75 بالمائة بفضل تحويل تلك المبالغ إلى مشروعات اقتصادية واجتماعية[2]

وأشار مدير شركة " تسوسياد" إلى أن الجزائر تصنف من طرف الهيئات الدولية المتخصصة في رصد ظاهرة الفساد على أنها من بين الدول التي تعاني بشدة من الرشوة موضحا أن بعض المختصين في مكافحة

[1]- مجلس الأمة، مرجع سابق ص 20

[2]- جريدة الشروق، العدد 2956 بتاريخ، 06 جوان 2010 الموافق لـ 23 جمادى الثانية 1431 هـ، ص 03

الفساد[1] يؤكدون على أنها تعاني من حالة منفردة في العالم وهي أن حالات السطو على المال العام تحدث داخل البنوك من طرف بعض مسؤولي البنوك وبعض الموظفين الفاسدين الذين استغلوا ويستغلون هشاشة وتراجع دور أجهزة الرقابة الحكومية ومنها المفتشية العامة للمالية الموكل إليها مهمة مراقبة شروط إنفاق المال العام وآليات تنفيذ الصفقات العمومية، ولكنها أصبحت شبه معطلة ولا ترصد سوى بعض العمليات البسيطة بالمقارنة مع عمليات الفساد الضخمة التي كبدت الخزينة العامة ملايير الدولارات في ظرف وجيز منها ما حدث في مجموعة سوناطراك[2]

المطلب (5): ظاهرة غسيل الأموال وتأثيرها على إرتفاع الأسعار

فرع(01): تعريفها

المقصود بظاهرة غسيل الأموال عملية إعادة تدوير الأموال الناتجة عن الأعمال غير المشروعة في مجالات وقنوات استثمار شرعية لإخفاء المصدر الحقيقي لهذه الأموال ولتبدو كما لو كانت قد تولدت من مصدر مشروع ومن أمثلة هذه الأعمال غير المشروعة الأموال الناتجة عن تجارة المخدرات والرقيق والدعارة والأسلحة.

فرع(02):وسائل غسيل الأموال: متنوعة نذكر منها:

الإيداعات بالمصاريف وتحويلها عبر فروعها المختلفة، طلب القروض بضمان الأموال التي تم ايداعها بالمصارف واستخدامها في اقتناء بعض الأصول المالية كالأسهم والسندات ،والأصول العينية كالآلات والمعدات الرأسمالية للمشروعات المختلفة، التحويلات المصرفية، عمليات الاستيراد والتصدير، شراء التحف والمجوهرات والسيارات وإعادة بيعها، شراء وبيع المؤسسات التجارية الخاسرة وكل هذه العمليات تتميز بصعوبة رصد وتعقب مصادر الأموال التي تبدو وكأنها متولدة عن أعمال مشروعة.

فرع(03) الآثار الناجمة عن عملية غسيل الأموال:

إن الأبحاث والدراسات المختلفة المتعلقة بما يسمى " الاقتصاد الخفي " تؤكد أن لغسيل الأموال أثرا ممتدا على الاقتصاد الكلي حيث لا يهتم غاسلو الأموال بالجدوى الاقتصادية للاستثمار بقدر اهتماماتهم بالتوظيف الذي يسمح بإعادة تدوير الأموال، والتجارة بها عدة مرات، وهو ما يخالف كل القواعد الاقتصادية القائمة على نظرية تعظيم الربح، وهو ما يشكل بالتالي خطرا على مناخ الاستثمار محليا ودوليا.

فعلى المستوى المحلي تؤدي حركة الأموال المطلوب غسلها دون مراعاة الاعتبارات الربحية إلى منافسة غير متكافئة مع المستثمر الجاد المحلي والأجنبي، حيث إن العملة الرديئة تطرد العملة الجيدة من التعامل لا سيما وأن عملية غسيل الأموال يمكن أن تؤثر على أسعار الفائدة وأسعار الصرف، وعلى المستوى الدولي يمكن أن يؤدي

3- نصت المادة 27 من القانون رقم :06-01 المتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحته الصادر بتاريخ:06-02-2005،على:"يعاقب بالحبس من(10)سنوات إلى(20)سنة،وبغرامة مالية من:1000000دج إلى 2000000دج،كل موظف عمومي يقبض أو يحاول أن يقبض لنفسه أو لغيره ، بصفة مباشرة أو غير مباشرة، أجرة أو منفعة مهما يكن نوعها بمناسبة تحضير أو إجراء مفاوضات قصد إبرام أو تنفيذ صفقة أو عقد أو ملحق باسم الدولة أو الجماعات المحلية أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الصناعي و التجاري أو المؤسسات العمومية الإقتصادية ".

[2]- عن جريدة الشروق العدد 2956 سبق ذكرها ص: 03

غسيل الأموال من الدول ذات السياسات الاقتصادية الفقيرة ومعدلات العائد المنخفض مما يضر بمصداقية الأسس الاقتصادية المتعارف عليها، كما تؤثر على استقرار أسواق المال الدولية وتهدد بانهيار الأسواق الرسمية التي تعد حجر الزاوية في بناء اقتصاديات الدول المتخلفة[1]

فرع(04):مخاطر غسيل الأموال وأثرها على ارتفاع الأسعار

تعتبر ظاهرة غسيل الأموال مظهرا من مظاهر الجريمة المنظمة، وقد تفاقمت هذه الظاهرة تبعا للعولمة السياسية والاقتصادية وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات وهذا ما جعلها محل اهتمام الرأي العام والحكومات بضرورة مكافحتها.

ولهذه الظاهرة أثار سلبية (مخاطر) على الاقتصاد الكلي يتعين على السياسات الكلية أن تلعب دورها لمكافحة غسيل الأموال عن طريق الرقابة على الصرف، حيث ينظر أحيانا إلى الإجراءات المضادة لغسيل الأموال إنها متعارضة مع رفع القيود والتي من المرجح أن يكون من أثرها زيادة ضخمة في حجم المعاملات الدولية، فالرقابة على الصرف أدت إلى ظهور أسواق موازية فعالة ومزدهرة ومرتبطة بالاقتصاد السري، وبما أن معظم المعاملات في اقتصاد الظل تتم بالشكل النقدي المباشر فإن هذا بالتأكيد يؤدي على فعالية السياسة النقدية.

وتؤدي عمليات غسيل الأموال إلى حصول أصحابها على دخول كبيرة دون أن يقابلها زيادة في إنتاج السلع و الخدمات في المجتمع مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، وإذا أضيف إلى ذلك نقص معدل الادخار، ونقص إيرادات الدولة من الضرائب والرسوم فإن ذلك يساهم في زيادة عجز الموازنة وبالتالي ارتفاع الأسعار، وعلى المستوى الدولي، تساعد عمليات غسيل الأموال على تصدير التضخم من الدول الصناعية المتقدمة إلى الدول الصناعية المتقدمة التي يشعر أصحاب الأموال القذرة على أنها أكثر أمانا لأموالهم، ومع وجود تيار داخل كبير في الدول الصناعية لا يصاحبه زيادة في العرض السلعي فإن ذلك يؤدي – في ظل ظروف معينة - إلى حدوث تضخم في الدول الصناعية، ولما كانت الدول النامية تعتمد على الدول الصناعية المتقدمة حوالي 80% من حجم تجارتها الدولية، فإن ارتفاع الأسعار في الدول المتقدمة يعني زيادة أسعار السلع التي تستوردها الدول النامية، وبالتالي ارتفاع الأسعار فيها[2]

[1]- محمد براهام المشاعلي، الموسوعة السياسية والاقتصادية، مرجع سابق ص ص :263، 264 .
لمزيد من الاطلاع حول تعريف غسيل الأموال أنظر أ . ألأخضر عزي، ظاهرة تبيض الأموال عبر البنوك من وجهة نظر الفكر الإسلامي، مجلة دراسات اقتصادية العدد 8 جويلية 2006 ص ص: 74-75.

[2]- بركان زهية، أثر التغيرات المالية والمصرفية العالمية على فعالية السياسة النقدية في الجزائر، مجلة الاقتصاد المعاصر، العدد 04 أكتوبر 2008 ص ص: 88-89 بتصرف.

المطلب (06)سلوك المستهلك و السوق العالمية

فرع(01):المستهلك و نجاح الأداء التسويقي:

من المشاكل التي تواجه الإدارة التسويقية الحديثة هي معرفة ما يدور في ذهن المستهلك و الذي يدفعه لإتخاذ قرار الشراء، ففي السابق كان رجال التسويق ينظرون إلى منتجاتهم بأنها مجموعة من العناصر المادية أكثر من كونها وسيلة الإشباع حاجات المستهلكين، مما أدى إلى فشل العديد من السلع عند طرحها في الأسواق وفق هذا المفهوم .

هذا ماجعل القائمين على التسويق في وقتنا الحالي ينظرون الى السلعة أو الخدمة من وجهة نظر المستهلك وليس من وجهة نظر المنتج فأصبحت بذلك الحاجة ماسة لدراسة سلوك المستهلك[1]

ويقول بورتر(porter) ،أن الضمان الحقيقي للنجاح في السوق العالمية هو مدى قدرة المؤسسة على تعظيم إستفادة الزبون من منتجاتها وخدماتها، أي أن أسباب النجاح تشمل كل من الإنتاج و التخزين والنقل والصيانة وتوافر قطع الغيار وسهولة الشراء وأساليب الدفع، وكل ما يراه الزبون هاما من وجهة نظره مما يبرز أهمية الفكر والعبقرية والإبداع على حساب الحجم[2]

وأشار حسن علي هامان (أستاذ بكلية الإقتصاد، جامعة 07اكتوبر،مصراتة ،ليبيا) ،في دراسة له بأن دراسة وتحليل وفهم وتوجيه سلوك المستهلك من أهم مرتكزات نجاح الأداء التسويقي (marketing performance) في منظمات الأعمال ،بمعنى أن تحقيق الأهداف التسويقية لمنظمة صناعية أو خدمية لايتأتى إلا من خلال إكتشاف وترجمة حاجات ورغبات المستهلك المتباينة والمتجددة إلى سلع وخدمات تحقق رضا المستهلك ، وتضمن ولائه للمنظمة ومنتجاتها.

فرع(02):حماية المستهلك وضمان حقوقه:

لايتأتى تحقيق أهداف المؤسسات إلا بتوفير عاملين أساسين: حماية المستهلك، وضمان حقوقه

أولا: حماية المستهلك: عرفها كوتلر (kotler) بأنها: حركة منظمة من الأفراد والمؤسسات الحكومية ، لأجل تحسين الحقوق والقوة لدى المشترين في العلاقة مع الباعة [3]

وعرفها كانون(cannon) بأنها حركة إجتماعية تعمل على تعزيز حقوق وقوة المشترين بالعلاقة مع البائعين إلى الحد الذي يكون فيه المستهلك قادرا على الدفاع عن رغباته[4]

ويرى البعض أن حماية المستهلك تمثل الجهود التي تبذلها المنظمات على إختلاف أنواعها وأحجامها وعائدية ملكيتها بهدف تعريف المستهلك بحقوقه من خلال إصدار تشريعات تحمي تلك الحقوق للمستهلكين سواء كانوا أفرادا أو جماعات

[1] -جيمس بلاكورد تعريب موسى يوسف، البضاعة الراكدة في الشركات التجارية، بدون دار للتشر،ط:1،2008،ص:265.
[2] -غول فرحات، مرجع سابق، ،ص ص:38،39.
[3] -نزار عبدالمجيد البراوي، أحمد محمد فهمي البرزنجيمرجع سابق، ص:119.
[4] المرجع السابق،ص:119

ويرى البعض الآخر أنها تمثل الجهود التي تتمتع بصفتي النظامية والإستمرارية المبذولة من المجتمع المدني والأجهزة الحكومية للدفاع عن حقوق ومصالح المستهلك تجاه الجهات التي تجهز السلع والخدمات لإشباع حاجات المسستهلكين وتلبية رغباتهم[1]،ولحماية المستهلك مجالات ومراحل نوجزها فيما يلي:

1- مجالات حماية المستهلك: وهي تشمل :

أ-حماية المستهلك من نفسه :كمنعه من إستهلاك منتج مضر بصحته كالتدخين والمخدرات ، أو منعه من شراء منتجات غير مطابقة للمواصفات ،أوإستخدام منتجات دون إستشارة المعنيين (أدوية)،أوعدم مراعاة التعليمات والإرشادات المثبتة على المنتوج (الأجهزة الإلكترونية)

ب-حماية المستهلك من أطراف أخرى: وتتعلق بالمجالات التالية : الإعلان ،التبيين التعبئة والتغليف ،المنتوج ،الضمان ،التسعير، التوزيع ،الأوزان والمقاييس، النقل ، التخزين، والخدمة وغيرها.

2 – مراحل حماية المستهلك: وتشمل ثلاث مراحل هي:

أ-مرحلة الإنتاج: يجب مراعاة موقع الإنتاج (في مكان نظيف لا يلوث البيئة)، مراعاة المواصفات القياسية للإنتاج

ب-مرحلة التسويق: ضمان وصول السلعة للمستهلك بالسعر والكمية والوقت ومنفذ التوزيع المناسب ويجب مراعاة كل من المواصفات المقاييس الإعلان، السعر، التسليم والتخزين ،والخدمات والمزايا البيعية

ج-مرحلة الإستهلاك: في هذه المرحلة المسؤولية ملقاة على عاتق المستهلك كأن يقبل بعض السلع غير المطابقة للمواصفات، أو إستخدام بعض المنتوجات دون إستشارت الجهات المختصة كالأدوية والمبيدات

ثانيا: حقوق المستهلك:

يعتبر إعلان حقوق المستهلك للرئيس الأمريكي (جون كيندي)في 15مارس 1962 هو المرجع لتحديد تلك الحقوق على النطاق الدولي، وقد حدد الإعلان أربعة حقوق للمستهلك هي: حق الأمان، حق الحصول على المعلومات ، حق سماع رأيه، وحق الإختيار.

ثم أضافت الجمعية العامة للأمم المتحدة في 09أفريل 1985 أربعة حقوق أخرى هي: حق التثقيف، حق التعويض، حق التمتع ببيئة صحية ونظيفة، حق إشباع إحتياجاته الأساسية.

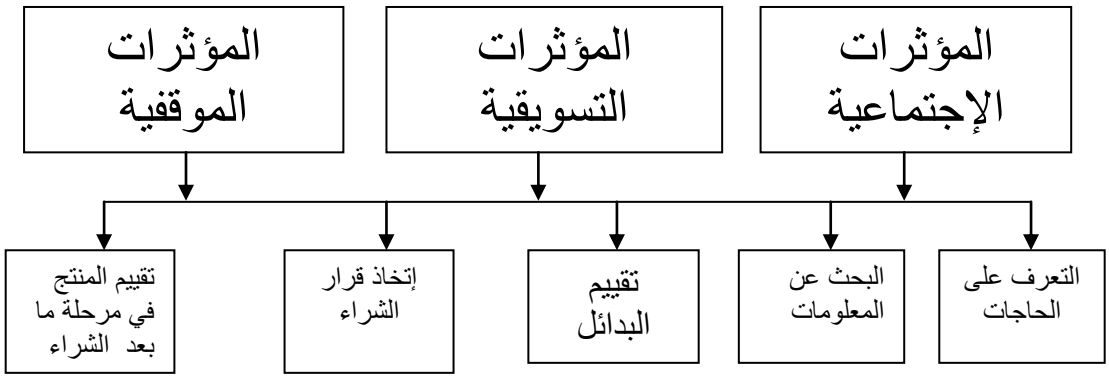
[1]-ا لمرجع السابق،ص:120.

وأضيف لاحقا في مركز البحوث والتدريب لحماية المستهلك في الهند حق المقاطعة[1]

فرع(03):العوامل المؤثرة في إتخاذ قرار الشراء من قبل المستهلك:

لخصتها نهال فريد مصطفى و نبيلة عباس في الشكل التالي:

شكل رقم :(06) يظهر العوامل المؤثرة في إتخاذ قرار الشراء:



المصدر: نهال فريد مصطفى، نبيلة عباس، 2006،ص: 205.

1-المؤثرات الإجتماعية: تتمثل في الثقافة، الطبقات الإجتماعية، الجماعات المرجعية، نمط حياة الأسرة.

2-المؤثرات التسويقية: تشمل: المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج.

3-المؤثرات النفسية: تتمثل في: الدافعية، الشخصية، الإدراكية، التعليم، الإتجاهات والإعتقادات

4-العوامل(المؤثرات) الموقفية: تتضمن: الغرض من الشراء، عامل الوقت، الحالة المسبقة للفرد[2]

فرع(04): تطهير الأسواق وحماية المستهلك:

يجري تكييف الأدوات التشريعية والتنظيمية مع التحولات الإقتصادية الجارية بغرض ضبط النشاط التجاري وذلك من خلال المصادقة على قانون جديد حول المنافسة، وفي المجال التنظيمي تمت المصادقة على مراسيم خاصة يخضع لها تسويق السيارات وبعض المهن المقننة أو السجل التجاري.

وقد رافق هذا الجهد التنظيمي تعزيز وسائل المراقبة والضبط مثل إنجاز 13 مخبرا منها المخبر الوطني للتجارب ومراقبة المنتوجات الصناعية، وتوظيف أعوان المراقبة، وإنشاء مركز لتكوين و تأهيل الموظفين.

[1]-وللمزيد نفس المرجع ص ص: 129-135

1-.للتفصيل أكثر نهال فريد مصطفى، نبيلة عباس، أساسيات الأعمال في ظل العولمة، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2006،ص ص:205-215.

و حرصا على ضبط النشاط التجاري لفائدة المستهلكين تم تنفيذ برنامج تأهيل 35 سوق جملة وأزيد من 700سوق تجزئة عبر التراب الوطني.

وبخصوص تنفيذ التوصيات الصادرة عن رئاسة الجمهورية بشأن تطهير النشاط التجاري وحماية المستهلكين فإن الجهاز التنفيذي ما إنفك يعمل على رفع عدد عمليات المراقبة وقمع الغش التجاري، والتجارة غير القانونية، وممارسات الغش عند الإستيراد، وتعززت هذه الأنشطة عبر مراقبة الشركات والمؤسسات الخاضعة لواجب الإشهار القانوني لحساباتها الإجتماعية.

وبخصوص تدخل الدولة بالدعم لفائدة المواطن، فلقد تعزز هذا التدخل بشكل محسوس خلال سنتي2007و2008بسبب إرتفاع أسعار بعض المواد في السوق العالمية، كالمادة المستوردة لإنتاج الحليب التي باتت مدعمة بحوالي150بالمائة من سعرها في السوق العالمية، ومادة القمح كذلك، كما تم رفع الدعم بالنسبة لسعر نقل بعض المنتوجات الإستراتيجية باتجاه ولايات الجنوب الـ 10من 1.5دينار إلى 3دينار للطن في الكيلومتر لتجنيب سكان ولايات الجنوب كلفة إضافية مقارنة بسكان الولايات الشمالية، وفي إطار المخطط الخماسي 2010-2014 يتوقع إنجاز50سوق جملة و838 سوق تجزئة معطاة و1000سوق جوارية، كما سيتم تعزيز قدرات التخزين لاسيما عن طريق التبريد.

وهدف الدولة من تعزيز هذه المرافق التجارية هو المساهمة في ضبط أمثل للسوق وتحسين شروط تموين المواطنين.

كما أن الأعمال التي بوشرت على الصعيدين الثنائي والمتعدد الأطراف ستتواصل حتى يندمج بلدنا ضمن المجموعات الإقتصادية الإقليمية والدولية.

وبشكل عام تتمحور إستراتيجية الدولة في قطاع التجارة في المرحلة الراهنة والمستقبلية على جعل مراقبة وضبط الحقل الإقتصادي بما فيه التجارة أولوية وطنية حقيقية[1]

خلاصة الفصل الرابع:

إستراتيجية التسعير تحتل أهمية خاصة بالنسبة للمؤسسة وذلك لإرتباطها الوثيق بأهدافها، وتحديد إستراتيجية التسعير يعد من الأمور المعقدة وذلك لتعدد القرارات والخيارات التي على المؤسسة إتخاذها عند تحديد هذه الإستراتيجية، وخاصة إذا ما سعت إلى تخطي الأسواق الإقليمية والولوج في السوق الدولية في ظل عولمة الإقتصاد، فبالرغم من بعض الفرص التسويقية التي تتاح لها كالإستفادة من التكنولوجيات العالمية، الخدمات التسويقية ، إمكانية التكامل والإندماج والإستفادة من الإنتاج الكبير الحجم وتخفيض التكاليف، والتحالف الاستراتيجي وزيادة الموارد المالية وتعزيز القدرات التنظيمية والتنافسية وتطوير المهارات التقنية وغيرها.

وبالمقابل تعترضها عدة صعوبات ومخاطر تسويقية كالمنافسة القوية من طرف المؤسسات العالمية، إحتدام المنافسة وإرتفاع تكاليف البحوث والتطوير، بقاء النزعة الحمائية لدى الدول الصناعية المتقدمة، وفرضها

[1]-مجلة أبحاث إقتصادية، العدد10،أفريل2009، ص ص:28،29.

لحواجز جمركية والتعسف في إستخدام إجراءات مكافحة الدعم والإغراق، وعدم السماح بدخول سلع الدول النامية إلى أسواق البلدان المتقدمة إذا لم تفي بشرط المستهلك في هذه البلدان أو الحصول على شهادة الإيزو.

ولكل هذه الآثار الإيجابية منها والسلبية إنعكاسات هامة على مستوى المؤسسة الإقتصادية الجزائرية التي مازالت تفتقر إلى إعادة هيكلة وتأهيل يمكنانها من إنتاج منتجات جديدة وبتكلفة منخفضة فتستطيع بذلك إقتحام الأسواق الدولية.

الخاتمة العامة:

إن من خلال بحثنا لموضوع العولمة الاقتصادية وآثارها على إستراتيجية التسعير في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية توصلنا إلى ما يلي:

- من خلال تعريف العولمة الاقتصادية واستعراض الآراء من وجهة نظر مؤيديها ومنتقديها اتضح لنا أن هذه التعريفات تدور حول أفكار رئيسية يمكن تلخيصها كالآتي:

الآراء المؤيدة للعولمة الاقتصادية تتمثل في:

زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول وزيادة كثافة التفاعلات الدولية لاسيما في المجالات الاقتصادية والمالية.

- التحرير المتزايد وإزالة العقبات التي تحول دون خروج السلع ورؤوس الأموال إلى زيادة الاندماج الاقتصادي على مستوى العالم ككل بفضل اتساع مجال تحرير التجارة في السلع والخدمات وتحرير تدفقات رؤوس الأموال بين مختلف الدول، كما يعني أيضا هذا المصطلح تيسير انتقال التكنولوجيا والمعرفة التقنية واليد العاملة بينها.
- الآراء المنتقدة: تبين أن العولمة ما هي إلا خضوع العالم لقوى السوق العالمية التي تتحكم فيها الدول المتقدمة، وهي دعوة للتحرير من كافة القيود والمعوقات التي تفرضها الدول الإقليمية.

وتسعى العولمة من خلال منظماتها وأدواتها إلى توحيد العالم اقتصاديا وسياسيا وثقافيا من خلال العمل على رفع القيود أمام المال والاستثمار والتجارة والتوظيف، وهذا عن طريق آليات تتحكم فيها دول وتكتلات اقتصادية باستطاعتها فرض نفوذها على الأطراف الأخرى من أجل تحقيق مصالحها.

بعد ذلك تم بحث خصائص العولمة الاقتصادية ومظاهرها وأنواعها وبعدها استعرضنا في الفصل الثاني منظمات العولمة الاقتصادية و أدواتها لنخلص في الفصل الثالث إلى أثر العولمة الإقتصادية على الاقتصاد العالمي ككل وعلى اقتصاديات بعض الدول التي تأثرت اقتصادياتها أكثر في ظل العولمة الاقتصادية.

وفي الفصل الرابع والأخير توصلنا إلى الآثار المترتبة على إستراتيجية التسعير على مستوى الأسواق الدولية والمخاطر التي تعترض هذه الإستراتيجية في ظل العولمة.

النتائج المتوصل إليها من البحث:

1- إن العولمة الاقتصادية أصبحت منذ بداية العشرية الأخيرة من القرن الماضي أمرا واقعا لا مفر منه، وبالتالي على الدولة الجزائرية أن تعمل على تحديث قطاعاتها وبرامجها التنموية وفق ما تقتضيه تحديات العولمة.

2- كشفت الدراسة على أن الجزائر بلد على وعي كامل بسلبيات العولمة ويعمل على وضع برامج تنموية تتفادى هذه السلبيات، مع الاستفادة القصوى من إيجابياتها.

3- الإستثمار الأجنبي المباشر والقروض الخارجية تتجه نحو الدول التي نجحت بالفعل في رفع معدل النمو الاقتصادي عندها أكثر مما تتجه إلى الدول التي تحتاج إليها لرفع هذا المعدل.

4- تعمل الشركات متعددة الجنسيات و عن طريق المنافسة الغير المتوازنة مع الشركات الوطنية (في الجزائر) على إجبار هذه الأخيرة عن العمل بعيدا عن النشاطات والقطاعات الاقتصادية الكبرى، وإجبارها على العمل في الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

5- للسعر دور كبير في اقتصاد السوق فهو يمكن من التخصص الأمثل بين الموارد المحدودة والحاجات غير المتناهية، كما أن السعر يعكس التكاليف الاقتصادية ومشكلة الندرة.

6- تحرير الأسعار جزء من سياسات الإصلاح الاقتصادي لأن تقييدها يفرز هياكل أسعار غير واقعية، تختلف بشكل كبير عن مثيلاتها في العالم.

7- اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي المبرم منذ 2001 من شأنه أن يفتح آفاقا جديدة لاندماج الاقتصاد الجزائري لكن التأخر التكنولوجي الذي تعاني منه مختلف النشاطات وعدم بلوغ المنتجات الجزائرية مستوى النوعية والقيمة التنافسية العالمية التي تتميز بها مثيلتها في الاتحاد الأوروبي سيؤثر سلبا على المنتجات الجزائرية ولا يمكنها من دخول السوق الأوروبية بل يبقيها سوقا لمنتجات هذه الدول.

8- إن الشراكة والتحالفات الإستراتيجية في إطار الثقة المتبادلة من أجل تحقيق الأهداف والمصالح المشتركة هي فرصة اقتصادية متاحة أمام المؤسسات الجزائرية يجب استغلالها من طرف الشريك المحلي لدفع نمو مؤسسته والشريك الأجنبي لتوسيع مجالات نمو مؤسسته.

9- تركيز الدول الصناعية المتقدمة على الصناعات ذات الاستخدام الأكثر كثافة للمعلومات والتكنولوجيا والتقليل من استخدام المواد الأولية والعمالة أدى إلى تراجع موقف الدول النامية في التجارة العالمية وتزايد نسبة البطالة بها.

10- ديناميكية وتعقيد البيئة التي أصبحت تنشط فيها المؤسسات تفرض عليها اليقظة والانتباه الدائم أي تحتم عليها الاعتماد على نظام معلوماتي متطور يمكنها من الاطلاع على كل المستجدات في الساحة الدولية من أجل اقتناص الفرص المتاحة ومواجهة التهديدات التي تفرضها البيئة.

11- تنمية حصة الصادرات من السلع المصنعة والابتعاد تدريجيا عن سياسة إحلال الواردات تعد المحور الرئيسي للتنافسية في الأسواق الدولية.

12- إعادة تأهيل مؤسسات القطاع الصناعي الخاص والعام بهدف مسايرة التطور التقني السريع ومواجهة التحديات المتزايدة والناجمة عن العولمة الاقتصادية يهيئ المناخ اللازم لتحقيق التفوق المتميز في الجودة والسعر.

التوصيات:

بناءا على النتائج المتوصل إليها نقدم التوصيات التالية:

1- يجب فهم العولمة بناءا على معرفة تحليلية عميقة وفهم تعقيداتها وفرصها ومخاطرها وحقائقها وأوهامها قبل اتخاذ موقف منها أو إصدار حكم عليها.

2- رفع ميزانيات البحوث والدراسات في المؤسسات الوطنية بغرض مسايرة التطورات الحاصلة في ظل العولمة الاقتصادية ومواجهة المنافسة التي يتوقع أن تكون جد كبيرة في المستقبل.

3- إن مواجهة تحديات العولمة المالية يتطلب وضع ضوابط على التدفقات الرأسمالية تتوافق مع آليات السوق وتمنع تحول البورصة إلى مسرح للمضاربات وتنظيم نشاط السمسرة في الأوراق المالية ورفع كفاءة العاملين فيها بتنظيم دورات تدريبية لرفع مستوى أدائهم المهني.

4- ضرورة الاندماج المصرفي بين البنوك الصغيرة للرفع من قدرتها على التواجد والاستمرار في السوق المصرفية، والحصول على الخبرات الفنية والإدارية لتتمكن من تقديم الخدمات المصرفية بكفاءة أكبر وتكلفة أقل.

5- تفعيل دور أجهزة الرقابة الحكومية وعلى رأسها المفتشية العامة للمالية الموكل إليها مهمة مراقبة شروط إنفاق المال العام وآليات تنفيذ الصفقات العمومية. والعمل على محاربة ظارهة الرشوة والفساد المتفشية في قطاع الجمارك، الضرائب ، والبنوك وأثناء عقد الصفقات العمومية.

6- تكريس الشفافية الاقتصادية بتوفير معطيات اقتصادية دقيقة تصدر عن جهاز إحصاء مستقل لا يخضع لسلطة أية جهة أو خدمة مصلحتها، ونشر هذه المعطيات بصفة دورية ومحاربة الفساد وخصوصا الرشوة.

7- تكملة الإجراءات التي اتخذتها الحكومة في المجال الاقتصادي والجبائي والاستثمار بغية دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتصحيح بعض الإجراءات والممارسات التي أصبحت تشكل عائقا أمام السير الحسن لاقتصادنا.

8- ضرورة تأهيل المؤسسات الصناعية الجزائرية في إطار الشراكة مع مؤسسات أجنبية بغرض الرفع من إنتاجيتها ونوعيتها ومن ثم زيادة قدرة هذه المؤسسات على المنافسة والتوجه نحو التصدير، وولوج السوق الدولية بكل كفاءة وتحدي للمخاطر، والصعوبات.

9- إعادة الاعتبار لمراقبة الأسعار والأسواق بما لا يضر بمسيرة التنمية وتحقيق العدالة الاجتماعية والربط ما بين الأسعار والأجور للحد من ظاهرة التضخم.

10- أن تستفيد إستراتيجية التسعير وتستعمل الفرص المتاحة من المحيط الوطني والدولي وأن تكون متناسقة مع الأهداف والاتجاهات العامة، وملائمة لإمكانات المؤسسات المحلية وبمستوى مخاطرة مقبول.

العمل على تحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي لتوفير الظروف المناسبة لنمو الاستثمار والادخار ومواصلة الإصلاحات المختلفة (اقتصادية، مالية، نقدية) الذي يتناسب مع مرحلة التحول وتطورات البيئة الاقتصادية الداخلية والخارجية لتشجيع المنافسة

الصعوبات التي واجهتنا أثناء البحث:

عند قيامنا بهذه الدراسة واجهتنا صعوبات، وهي تعترض معظم الباحثين في بلدنا والتي تتمثل في قلة المراجع والوثائق وصعوبة الحصول عليها، خاصة المتعلق منها بصلب موضوعنا (علاقة العولمة الاقتصادية بالتسعير)، كما اعترضتنا مشكلة المواصلات والتنقل التي كانت في أحيان كثيرة تتطلب منا وقتا طويلا (حوالي 05 ساعات يوميا)، لو استنفذناه في البحث لكانت النتائج أحسن.

وفي نهاية هذا البحث أتوجه إلى المولى عز وجل بالحمد والشكر على ما منحني من قوة الإرادة والصبر حتى اجتزت كل الصعاب وأنجزت هذه الدراسة التي أتمنى أن تكون منطلقا لبحوث ودراسات مستقبلية إن شاء الله.

أفاق الدراسة(البحث):

إن البحث في هذا المجال لا يزال واسعا و متشعبا إذا أن كل فصل من فصوله يمكن التعمق فيه كما أن بعض النقاط منه مازال يكتنفها بعض الغموض يمكن أن تكون موضوعات لبحوث مستقبلية ، وتبقى كأسئلة مطروحة تنتظر أجوبة من الباحثين ، وتأكيدا ميدانيا من طرف القائمين عليها وهي كالتالي:

- هل إنظمام الجزائر في المدى القريب إلى منظمة التجارة العالمية يعدد قررا صائبا؟
- هل برنامج تأهيل المؤسسات الذي تسعى الجزائر للقيام به من شأنه أن يرقي بالمؤسسات الجزائرية إلى درجة المنافسة الدولية ؟
- هل يمكن للسوق المالية في الجزائر أن تكون في مستوى التحديات العالمية فتصير عامل محفز لتطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر؟
- إلى أي حد يمكن للإجراءات و التشريعات القانونية و المالية و النقدية الحالية التي أقرتها السلطات الجزائرية أن تدعم إستراتيجية التسعير في مؤسساتها الإقتصادية؟

قائمة المراجع:

1-الكتب:

1- أسامة المجدوب، العولمة والإقليمية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2000.

2- إبراهيم أحمد خليفة، دور الأمم المتحدة في تنمية الشعوب، الدار الجامعية الجديدة، مصر،2007 .

3- أبي سعيد الديوة جي، التسويق الدولي، دار الكتب، العراق، 1992.

4- أحمد بن مويزة، إعداد الإستراتيجية منشورات الحياة الصحافة، الجزائر، 2008.

5- أحمد شاكر العسكري، التسويق الصناعي، دار وائل للنشر، عمان، ط2، 2005

6- أحمد ماهر ، دليل المدير خطوة بخطوة في الإدارة الإستراتيجية، الدار الجامعية، مصر، 1999.

7- السعدون حميد حمد، العولمة وقضايانا، دار وائل للنشر، الأردن، 2000.

8- آمنة بواشري بنت بن ميرة، توجه القيادات الإدارية العربية في ظل العولمة، دار الفكر الجامعي، مصر،2005 .

9- أميرة حسب الله محمد، محددات الإستثمارالأجنبي المباشر في البيئة الإقتصادية العربية، الدار الجامعية، مصر، (2004-2005).

10- باتر محمد علي وردم، العالم ليس للبيع، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003.

11- بشير العلاق، التخطيط التسويقي، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2008.

12- بهاء شاهين، الأنترنت والعولمة، عالم الكتب، القاهرة، 1999.

13- تامر ياسر البكري، تسويق الخدمات الصحية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2005.

14- جيمس بلاكورد، تعريب موسى يوسف، البضاعة الراكدة في الشركات التجارية، بدون سنة ودار النشر، ط:(01)

15- جيمس سي كراج وروبرت إم جرانت ،إعداد وترجمة تيب توب لخدمات التعريب والترجمة، دار الفاروق للنشر و التوزيع، مصر، 2002.

16- حسن لطيف كاظم الزبيدي، مازن عيسى الشيخ راضي، العولمة ومستقبل الدور الإقتصادي للدولة في العالم الثالث، دار الكتاب الجامعي، الإمارات العربية المتحدة،2002 .

17- حنا بللوز، الدعاية والتسويق وفت التعامل مع الزبائن، دار الرضا للنشر، سوريا، 1999.

18- رضا عبد السلام، إنهيار العولمة، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2008.

19- رضا عبد السلام، محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، المكتبة العصرية، مصر،2007.

20- رعد سامي عبد الرزاق التميمي، العولمة والتنمية البشرية المستدامة، دار دجلة، بيروت، 2007.

21- روبرت إسحاق، ترجمة سعيد الحسنية، مخاطر العولمة، الدار العربية للعلوم، بيروت ،2005 .
22- رحيم حسين، الإقتصاد المصرفي، دار بهاء الدين، للنشر والتوزيع، قسنطينة، 2008.
23- سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2002.
24- سعيد محمد الحفار، أضواء على مفاهيم السياسة الإستراتيجية، التخطيط، هيئة الموسوعة العربية، سوريا، 2001.
25- سلامة مصطفى، قواعد الجات الإتفاق العام للتعريفات الجمركية و التجارة، المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت،2000.
26- سليم سعداوي، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، دار الخلدونية، الجزائر، 2008.
27- سليم سعداوي، المنافسة في سوق الهاتف النقال، دار الحديث للكتاب، الجزائر، 2008.
28- سمير العبادي ونظام سويدان، التسويق الصناعي، دار الحامد للنشر، عمان، 1999.

29- سمير محمد عبد العزيز، منظمة التجارة العالمية ومؤثراتها الوزارية، المكتب العربي الجديد، مصر، 2006.
30- سنغ كڤالجيت،عولمة المال، المؤسسة الوطنية للإتصال والنشر والإشهار، الجزائر،2001.
31- سهيل حسين الفتلاوي، المنظمات، دار الفكر العربي، لبنان، 2004.
32- شافع بلعيد عاشور، العولمة التجارية والقانونية للتجارة الإلكترونية، دار هومة، الجزائر،2006.
33- شذا جمال الخطيب، العولمة المالية ومستقبل الأسواق العربية لرأس المال، دار مجدلاوي، عمان، 2008.
34- شذا جمال صعفق الركيبي، العولمة المالية ، دار مجدلاوي ، عمان، 2008.
35- عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، دار الجامعة، مصر، 2001.
36- عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الإقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات، الجامعية، ط(2)، الجزائر، 2005.
37- عبد المطلب عبد الحميد العولمة الإقتصادية، الدار الجامعية، مصر،2006.
38- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، مصر، 2001.
39- عبد المنصف حسين رشوان، العولمة وآثارها، دار الكتاب الجامعية الحديث، مصر، 2006.
40- عبير محمد عبد الخالق، العولمة وآثارها على الطلب الإستهلاكي في الدول النامية، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2007.
41- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومة، الجزائر، 2007.

42- عمر صقر، العولمة وقضايا إقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، مصر، 2003.
43- غول فرحات، التسويق الدولي، دار الخلدونية، الجزائر، 2008.
44- فاروق العربي، عولمة المبادلات مسار وآثار، دار الكتاب العربي، الجزائر، 2006.
45- فريد محمد الصحن ،طارق طه أحمد، إدارة التسويق، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2004.
46- مؤيد الفضل، مدخل إلى الأساليب الكمية في التسويق، دار الميسرة، عمان، 2008.
47- محمد إبراهيم عبيدات، أساسيات التسعير في التسويق المعاصر، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط (02)، عمان، 2008.
48- محمد الفرجاني حسن، إفريقيا وتحديات العولمة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2003.
49- محمد برهام المشاعلي، الموسوعة السياسية الإقتصادية، دار الأحمدي للنشر ، مصر، 2007.
50- محمد حسن الأبياري ، المنظمات الدولية الحديثة وفكرة الحكومة العالمية، الهيئة العصرية العامة للكتاب، 1978.
51- محمد صفوت قابل، الدول النامية والعولمة، الدار الجامعية الأسكندرية، 2003.
52- محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الإستثمار الأجنبي المباشر، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.
53- محمد عبدة حافظ، الخلطة التسويقية، المكتب العربي للمعارف، مصر، 2009.
54.محمد علي إبراهيم، الجات، الدار الجامعية، مصر، 2003.
55. محمد فريد الصحن وإسماعيل السيد، التسويق، الدار الجامعية، مصر، 2001.
56.محمد فريد الصحن وطارق طه أحمد، إدارة التسويق، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2004.
58.محمد فهمي البرزنجي، إستراتيجيات التسويق، ط(02)، دار وائل للنشر، عمان، 2008.
58. محمد محفوظ، العولمة وتحولات العالم، المركز الثقافي العربي، المغرب، 2003.
59. محمد مطر، الإلتزام بمعايير المحاسبة والتدقيق الدولية كشرط لإنضمام الدول إلى منظمة التجارة العالمية
60. محمود جاسم محمد الصميدعي، مداخل للتسويق المتقدم، دار زهران، عمان، 1999.
61. مصطفى محمود أبو بكر، إدارة التسويق في المنشئات المعاصرة، الدار الجامعية، مصر، (2004-2003).
62. ناجي معلاوي و رائق توفيق ، أصول التسويق مدخل تحليلي، دار وائل للنشر ، عمان، 2001.
63. ناجي معلاوي و رائق توفيق، أصول التسويق، دار وائل للنشر، ط(03)، 2005.
64. ناصر دادي عدون، الإدارة والتخطيط الاستراتيجي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر2001.

65. نزار عبد المجيد وأحمد محمد فهمي، إستراتيجيات التسويق، دار وائل للنشر، ط(02)، عمان، 2008.

66. نوري منير، السياسة الإقتصادية في ظل العولمة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2010.

67. هيرالد بوكسبرغر، هارالد كليمانتا، ترجمة عدنان سليمان، الكذبات العشر للعولمة، دار الرضا للنشر، سوريا، 1999

- **2-المجلات:**

1- أحمد باشي، الآثار المحتملة لاتفاق الشراكة الأوروبية على الاقتصاد الجزائري، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 10، 2004.

2- الأخضر عزي، ظاهرة تبييض الأموال عبر البنوك من وجهة نظر الفكر الإسلامي، مجلة دراسات إقتصادية العدد:08، جويلية 2006

3- الصادق بوشنافة، المنظمة العالمية للتجارة واقتصاديات الدول العربية، مجلة الاقتصاد المعاصر، العدد 04، أكتوبر 2008.

4- أوسرير منور، الشركات متعددة الجنسيات ودورها في الاقتصاد الدولي، مجلة الاقتصاد المعاصر، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، خميس مليانة، العدد 01 أفريل 2007.

5- بركان زهية، أثر التغيرات المالية و المصرفية العالمية على فعالية السياسة النقدية في الجزائر مجلة الإقتصاد المعاصر، العدد:04 أكتوبر 2008

6- بشير مصطفى، مجلة دراسات الإقتصادية ، العدد:06، جويلية 2005

7- بن عزة محمد الأمين ، المؤسسات الإقتصادية و تحديات العولمة، مجلة العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجيلالي اليابس سيدس بلعباس، العدد:01،أفريل 2006

8- جيمس. م. بوتون، صندوق النقد الدولي في عيده الستين، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 41، العدد 03، ديسمبر 2004.

9- ضياء قريشي، العولمة فرص جديدة وتحديات صعبة، مجلة التمويل والتنمية المجلد 33، العدد: 01 مارس 1996.

10-- علي خليد، محاولة تطوير نظام معياري لقياس درجة انتشار العولمة، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، العدد 10، 2004.

11- مجلة مجلس الأمة، مجلس الأمة ، العدد:41، جانفي 2010،الجزائر.

12- محمد عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل، العولمة وآثارها الاقتصادية على المصارف، مجلة اقتصاد شمال أفريقيا، العدد 03 ديسمبر 2005.

13- محمد مطر، الالتزام بمعايير المحاسبة والتدقيق الدولية كشرط لانضمام الدول إلى منظمة التجارة العالمية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، العدد، 8، الطبعة الأولى، 1998.
14- مصطفى عوفي، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 07 فيفري 2005.
15- مليكة زغيب، انعكاسات العولمة المالية على المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية، مجلة منتدى الأساتذة، العدد: 10، 2000.
16- نوري منير، أثر الشراكة الأورو جزائرية على تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة الإقتصاد المعاصر، العدد:01، أفريل 2007.
17- ياسين طيب أحمد حداد، العولمة وموقع الاقتصاديات النامية منها، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، العدد: 10، 2004.

3- المقالات و البحوث و المناشير:

1- أل ريس وجاك تروت، التركيز في عالم مبهم، مقال مترجم عن مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية، الإمارات العربية المتحدة،2004
2- جون نايسبيت، من الدولة القومية إلى الشبكات، مقال مترجم، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1997.
3- حسن علي هامان، مفهوم بلد المنشأ و أثره في تحديد نمط السلوك الشرائي للمستهلك، بحوث و أوراق عمل مؤتمر إدارة الأعمال الأول، الأردن، من 03إل 05 ماي 2005
4- دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي، المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2006
5- عمر لعلاوي دور نظام المعلومات في تخطيط و تنفيذ الإستراتيجية التسويقية بالمؤسسة الإقتصادية و علوم التسيير، جامعة المسيلة ، الجزائر،2009
6- محمد عابد الجابري، قضايا في الفكر المعاصر، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 2006.
7- محمد محسن، تدبير المؤسسات تقنيات و إستراتيجيات، منشورات ألفا، قصر المعارض الجزائر2008
8- محمد مطر، الالتزام بمعايير المحاسبة والتدقيق الدولية كشرط لانضمام الدول إلى منظمة التجارة العالمية، مركز الدراسات والبحوث الإستراتيجية، العدد: 08، الطبعة الأولى، 1998.

4-الجرائد:

- جريدة الخبر، العدد 5879 الصادرة بتاريخ 17 جانفي 2010 الموافق لـ: 01 صفر 1431 هـ.

-جريدة الخبر، العدد، 6018 الصادرة بتاريخ 06 جوان 2010 الموافق لـ: 23 جمادى الثانية 1431 هـ.

-جريدة الشروق، العدد 2956 الصادرة بتاريخ: 06 جوان 2010 الموافق لـ 23 جمادى الثانية 1431 هـ

5- مواقع الأنترنت :

http://news.bbc.co.uk/ni/arabic/business/newssid/7862000/7862564.stm

أخر تحديث السبت 31 جانفي 2009.

2-http:www.elaph.com.web/ economices/2010/3/541539.html

jeudi 11 mars 2010.

3- http://carnergie-mec.org/publication/?fa=40818

(عمر حمزاوي الخميس 20 مايو 2010)

4-http://www.aljazeeratalk.net/nod/6064

(محمد قاوي 2010/05/17)

6- الأطروحات والرسائل الجامعية:

1- أقاسم حسنة، دور الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية (حالة الجزائر) رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003.

2- بلخاتمي سمير، التسويق الصناعي في المؤسسات الاقتصادية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 2003.

3- بولعسل شمس الدين، العولمة المالية وانعكاساتها على اقتصاديات الدول النامية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 2007.

4- حمد بن سليمان العتيبي، العولمة والدعاية، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم السياسية والإعلام، جامعة الجزائر، 2003.

5- خبابة عبد الله، سياسة الأسعار في إطار العولمة الاقتصادية –حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007.

7- موسوعات قواميس ومعاجم:

1- حسين عمر، الموسوعة الاقتصادية، دار الفكر العربي، القاهرة 1992.

2- عبد الفتاح مراد، موسوعة مصطلحات العولمة والأقلمة ،بدون دار وسنة نشر.

3- عبد الفتاح مراد، موسوعة مصطلحات الجات ومنظمة التجارة العالمي، بدون دارو سنة نشر.

4- زلوم عبد الحق يحيى، نذر العولمة، الموسوعة العربية للنشر، لبنان، 1999.
5- موسوعة عالم التجارة و إدارة الأعمال، معجم المصطلحات التجارية و الإقتصادية و المحاسبية و المصرفية، القاموس التجاري باللغة العربية و الإنجليزية "edito creps" بدون سنة و مكان للنشر.