



جامعة الجزائر 03

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مطبوعة خاصة بمقياس:

المنظمات المالية والتجارة الدولية

موجهة إلى طلبة السنة الثالثة علوم تجارية

تخصص : تجارة دولية

من اعداد:

الدكتور/ عزالدين سمير

السنة الجامعية 2018/2019

فهرس المحتويات

المحور الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية

المحور الثاني: نظريات التجارة الخارجية

المحور الثالث: السياسات التجارية

المحور الرابع: ميزان المدفوعات

المحور الخامس: صندوق النقد الدولي

المحور السادس: البنك الدولي

المحور السابع: اتفاقية الجات

المحور الثامن: المنظمة العالمية للتجارة

مقدمة

يعتبر موضوع التجارة الخارجية من المواضيع المهمة في الاقتصاد، حيث تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، وبتزايد هذا الاعتماد المتبادل بصورة مستمرة مع تزايد درجة عولمة الاقتصاد والأسواق، فالتجارة الخارجية تمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الدول الأخرى لإشباع حاجات على نحو أكثر فاعلية، ذلك لأن الدول تتفاوت فيما بينها من مزاياها الطبيعية والجغرافية والبشرية، بالإضافة إلى اختلاف الدول من حيث قدراتها التسويقية وتصريف منتجاتها على نطاق واسع نتيجة لاختلاف المهارات في مجال التسويق والترويج والقدرات الفنية والتنظيمية، وبالتالي تعمل التجارة الخارجية على تكامل الأسواق الدولية ونمو القطاعات الاقتصادية وتحريك عجلة التنمية.

وتطورت التجارة الدولية بتطور النظريات المفسرة لها عبر الحقب المختلفة، كما اختلفت السياسات التجارية حسب الأنظمة الاقتصادية السائدة في البلدان رغم تغيرها المستمر حسب تغير الأنظمة السياسية، وقامت عدة مفاوضات من أجل تنظيم التجارة الخارجية بين الدول خاصة بعد الحرب العالمية الثانية، فكانت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية التي انضمت إليها عدة دول ولعدة جولات إلى أن اختتمت بالاتفاق على تأسيس منظمة عالمية تختص بالتجارة الدولية وتنظيمها، سميت بالمنظمة العلمية للتجارة.

كما أضحى تنظيم كل من الجانيين النقدي والمالي العالميين ضروري بإنشاء منظمات تقوم بتنسيق السياسات المالية والنقدية بين الدول الأعضاء، فتم إنشاء كل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، بعد الحرب العالمية الثانية، وهيمنة الدول القوية عليها.

المحور الأول: مفاهيم عامة حول
التجارة الخارجية

تمهيد

يعتبر التبادل الدولي للسلع والخدمات ضرورياً، باعتبار انه لا يمكن لأي دولة أن تنتج كل حاجياتها لوحدها لذلك فإنها تقوم بالتعاون مع الدول الأخرى لإشباع حاجاتها من سلع وخدمات، وتصدير سلع وخدمات لإشباع حاجات الدول التي هي في حاجة لها، فمهما بلغ مستوى التطور فيها لا تستطيع أن تستغني عن بقية دول العالم من حيث الحاجة إلى سلع وخدمات تتوافر في الدول الأخرى ولا تتوافر لديها، أو أن هذه السلع تنتج في الخارج بأقل من تكلفة إنتاجها محلياً.

أولاً: مفهوم التجارة الخارجية

تشمل التجارة كافة الصادرات والواردات السلعية والخدمية المتداولة بين الدول المختلفة، والتي تتم وفقاً لقواعد محددة وبعمولات قابلة للتحويل.

1. تعريف التجارة الخارجية

وقد تعددت تعريفات التجارة الخارجية حسب الهدف من دراستها، فهناك عدة تعريفات نذكر منها:

أ. **التعريف الأول:** هي احد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة.

ب. **التعريف الثاني:** تعتبر التجارة الخارجية أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات، وتعرف على أنها عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول.

ت. **التعريف الثالث:** التجارة الدولية هي عبارة عن عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة.

من خلال التعاريف السابقة يمكن تحديد مفهوم التجارة الخارجية في عمليتين أساسيتين:

الأولى عملية التصدير والتي تتمثل في إخراج السلع والخدمات أي البيع خارج حدود الدولة بصفة رسمية، سواء من طرف الدولة أو أي شخصية مادية أو معنوية مقابل قيمة مقدرة متفق عليها أن تكون بالعملة الصعبة، حيث تشكل هذه الأخيرة مورد هام من موارد الدولة، أما الثانية فهي عملية الاستيراد، بمعنى عملية الشراء الآتية من الخارج، أي أعوان خارجيين عن التراب الوطني.

2. الفرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية

بالرغم من أن التجارة سواء الداخلية أو الخارجية هي نتيجة لقيام التخصص وتقسيم العمل إلا أن هناك فروق بينهما:

أ. التجارة الداخلية تكون داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسية في حين التجارة الخارجية خارج حدود الدولة ومع بقية دول العالم؛

ب. اختلاف العملة المحلية عن العملة الأجنبية، فنجد أن التجارة الخارجية تتم بعملات متعددة ولكن التجارة الداخلية تتم بعملة واحدة فقط؛

ت. التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة، أما التجارة الداخلية تكون في ظل نظام واحد؛

ث. قوانين التجارة الداخلية تختلف عن قوانين وتشريعات التجارة الخارجية.

ج. اختلاف السياسات الوطنية والتجارية، كالسياسات المالية والنقدية وسياسة الضرائب وسياسة القروض والائتمان، سياسة الأجور والتي تؤثر على المستوى العام للأسعار، وتكاليف الإنتاج حيث يؤثر ذلك بشكل مباشر على الطلب والعرض في هذه الدول، ويؤثر بطريقة غير مباشرة في العلاقات الاقتصادية بين هذه الدول وبين بقية دول العالم الخارجي؛

ح. المنافسة الكاملة تكون في الأسواق العالمية وتكون أقل بالنسبة للأسواق الداخلية؛

خ. اختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية للدول.

3. أسباب قيام التجارة الخارجية

تعتبر مشكلة الندرة في ضرورة إشباع حاجيات المواطنين هي السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية، فنجد أن العديد من السلع لا تستطيع أي دولة إنتاجها بينما هي في حاجة لها. لكن في نفس الوقت هذه السلع تنتجها دول أخرى بكمية كبيرة زائدة عن الاستهلاك المحلي وبجودة عالية وتكلفة أقل، وهذا ما يعرف بالتقسيم العمل والتخصص الدولي.

كما أن دول العالم تتفاوت بينها من حيث المزايا الطبيعية والمكتسبة، ففي حين تتركز هذه الهبات والسلع في مناطق دون أخرى، تعمل التجارة الخارجية على توزيعها بين الجميع، فهي بالتالي تقضي على الفوارق وتمكن من إشباع حاجات المواطنين، على نحو أفضل أو أكثر فعالية.

وسنحاول أن نحصر فيما يلي الأسباب المختلفة لقيام التبادل الدولي:

أ. **التفاوت في عرض العمل ورأس المال:** تتفاوت موارد الدول الطبيعية والبشرية ورؤوس الأموال، فنجد بعض الدول تتوفر على طاقة هائلة من المورد البشري، ولكنها تفتقر إلى رؤوس الأموال اللازمة للصناعة فتتجه بذلك للصناعات الخفيفة وهي لا تتطلب مهارات فنية عالية ولرؤوس الأموال ضخمة مقارنة بالصناعات الثقيلة، وعكس ذلك فقد يقل عرض العمل في بعض الدول عند الحد الأدنى في حين يزيد رؤوس الأموال مثل بعض الصناعات الكبرى وعليه فإنها ستتجه إلى الصناعات الثقيلة؛

ب. **الظروف الطبيعية والمناخية:** تختلف الظروف الطبيعية من بلد لآخر، فمناخ بعض الدول يساعدها على الزراعة مثلا نظرا لكمية الأمطار عكس بعض الدول التي يكون مناخها جافا، كذلك نجد أن بعض الدول تزخر بموارد طبيعية هامة كالنفط والغاز مثلا، أين تخصص في إنتاجها وتحقق فائضا فتقوم بتصديره؛

ت. **تكاليف النقل:** لتكاليف النقل أهمية كبيرة لتوزيع إنتاجها انطلاقا من مكان إنتاجها إلى أسواق بيعها، فهي تضاف إلى تكاليف إنتاج السلع ومن ثم ارتفاع ثمنها، لذلك فإن بعض الدول تسعى لإقامة بعض صناعاتها قرب

الموانئ بهدف تخفيض تكلفة نقل هذه السلع وتسهيل تسويقها، كما تقوم بعض الدول بإقامة المصانع قرب مكان استخراج الموارد الأولية للخام التي تستعملها في الصناعة وذلك من أجل الاقتصاد في تكاليف النقل.

لذلك فإن المنتجين يحاولون التخصص والتوجه إلى المنتجات التي تسهل نقلها إلى الأسواق، لذلك نجد أن تكاليف النقل تؤثر على القدرة الكلية التي تتمتع بها الدولة في التخصص، بحيث تخصص بعض الدول في إنتاج سلعة معينة، إلا أن ارتفاع تكاليف نقل هذه السلع قد يفقدها ميزة التخصص هذه؛

ث. التباين في الأسعار: في جميع الحالات نجد أن المستهلك يبحث عن السعر المنخفض للسلع، عكس المنتج الذي يبحث على أعلى الأسعار، فعند توفر السلعة في دولة ما سوف يكون سعرها منخفضا، وعندما تكون نادرة في دولة أخرى يكون سعرها مرتفعا، وهذا يؤدي إلى انتقال السلعة من الدولة الأولى إلى الدولة الثانية حيث السعر المرتفع، وبالتالي يحقق المستهلك أقصى إشباع بأقل تكلفة، في حين يحقق المنتج ربحا أعلى خلافا لو انه اقتصر على السوق الداخلية؛

ج. اختلال الميول والأذواق الناجم عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة، حيث أن المستهلكين في كل بلدان العالم يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات عالية الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها، وتزايد أهمية هذا العامل مع تزايد متوسط دخل الفرد في البلد؛

ح. التعاون الدولي في العلاقات الاقتصادية الخارجية: يمارس التعاون الدولي دورا هاما، إذ يكون مبعثا قويا لنشأة علاقات اقتصادية جديدة أو مدعاة لمضاعفة العلاقات الراهنة أو وسيلة لإعادة وإدامة العلاقات السابقة.

ثانيا: أهمية التجارة الدولية

تقوم التجارة الدولية بالدور الفعال في تحقيق النمو الاقتصادي ومن ثم التنمية الاقتصادية، وذلك بما تضمنه من توزيع للموارد الإنتاجية بين مختلف الدول عن طريق عملية الاستيراد والتصدير.

كما أنها تؤثر بشكل مباشر في تركيبة الدخل الوطني، وكذا في ارتفاع وتحسين مستواه الوطني، كما تخلق حركة هامة في قطاع التصدير والاستيراد، والذي يمثل أساس التوسع في التجارة الخارجية وهذا الأخير هو المؤشر الفعال المعبر عن حدوث التنمية الاقتصادية التي تكمن هي أيضا في تنشيط وتوسيع الاقتصاد الوطني، ونذكر فيما يلي أهمية التجارة الخارجية :

1. النمو الاقتصادي: ترتبط التجارة الخارجية ارتباطا وثيقا بخطط التنمية، باعتبار الصادرات عموما إضافة أو حقن في الاقتصاد الوطني حسب التعبير الكينزي INJECTION، كما أن الواردات تساهم في توفير متطلبات النمو الاقتصادي، ومقدرة الدولة على الاستيراد تعتمد على مقدرتها على التصدير، ومن هنا فإن الدول النامية مثلا تستطيع استيراد الآلات والمعدات اللازمة لبناء أساس صناعي متين، انطلاقا من حصيلة صادراتها من المواد الأولية وتطوير صناعتها التصديرية، كما يجب الإشارة إلى أن للصادرات دور كبير في النمو الاقتصادي فمن ناحية تساهم في زيادة نمو الدخل الوطني من خلال الموارد المعطلة، وعلاقة المدخلات والمخرجات، والتقدم التكنولوجي، ومن ناحية أخرى يؤدي نمو الصادرات بمعدلات متزايدة إلى إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات في مراحل التنمية الاقتصادية، كذلك الواردات تساهم

في نمو الدخل الوطني بشكل غير مباشر عن طريق تمكين الاقتصاد الوطني من مواجهة أعباء التنمية من حيث التموين بالمواد والسلع الصناعية، وكذلك السلع الاستهلاكية حتى الوصول إلى زيادة الإنتاج وتنويعه.

2. زيادة الدخل الفردي: يكون دخل الفرد في الدول النامية منخفضا بحكم وضعها الاقتصادي المتخلف، هذا الانخفاض في الدخل يؤدي إلى انخفاض مستوى الاستهلاك والإنتاج وهكذا تدور هذه الدول في حلقة مفرغة لا خلاص منها، فالانخفاض العام في الدخل يؤدي إلى انخفاض الاستهلاك وبالتالي انخفاض الإنتاجية العمالية، أي تدور في الحلقة المفرغة من جديد، ومن ثم فما لم تكسر هذه الحلقة في نقطة ما من مسارها فلن يتغير الحال ولن تحدث تنمية، وهنا نجد في التجارة الخارجية نوعا من العلاج للخروج من دائرة التخلف هذه.

ومن هنا فان التجارة الخارجية وبالذات عملية التصدير تؤدي إلى حدوث مكاسب في صورة رأسمال نقدي أجنبي يلعب دورا هاما في زيادة الاستثمارات الجديدة والتي تؤدي إلى زيادة التكوين الرأسمالي الذي يتطلب عملية التنمية الاقتصادية، وبالتالي زيادة الدخل الفردي كنتيجة.

3. استغلال الموارد: تمكن التجارة الخارجية من استغلال أكفأ الموارد الطبيعية والمكتسبة، فالتصدير وظيفة إستراتيجية، وبدونه لا تستطيع المشروعات تحقيق وفورات في الإنتاج، وربما تكون بعض الموارد عاطلة، ولكن بالتجارة الخارجية يمكن تصديرها مصنعة أو على حالتها، نفس الشيء ينطبق على المنتجات على أساس القدرات المكتسبة الناجمة عن جهود التطوير والاختراعات.

كما أن التجارة الخارجية تسمح باقتصاد النفقات الإنتاجية وتوسيع حجم الاستهلاك ومنه زيادة المنافع الاستهلاكية، وهو ما يؤدي بالضرورة إلى الزيادة في معدلات النمو الاقتصادي وتوسيع حجم السوق الوطني حتى تضمن تصريف فائض الإنتاج.

4. توزيع الدخل: تعمل التجارة الخارجية على إعادة توزيع الدخل الوطني والعمل الاجتماعي، ولكنها لا تعمل بالضرورة على المساواة بين جميع دول العالم، ويرجع ذلك إلى التباين في مستوى التنمية الاقتصادية بين الدول الصناعية والدول المتخلفة، وعليه فان المزايا النسبية للتجارة الخارجية تعود بصفة أساسية إلى الدول التي تتمتع بإنتاجية عالية.

ولا تستطيع الدول النامية أن توقف عملية التصدير والاستيراد نتيجة عدم حصولها على المزايا التي تختص بها الدول المتقدمة، فهي تعاني نقصا في بعض السلع الرأسمالية التي تحول بينها وبين استغلال مواردها وتنمية اقتصادياتها، وليس من سبيل إلى ذلك إلا عن طريق الاستيراد.

كما تعمل التجارة الخارجية أيضا على المستوى الداخلي على إعادة توزيع للدخل من خلال عمليات التصدير والاستيراد والإنتاج، فتعمل على تغيير هيكل وتركيبية هذه الدخول ونسبتها بين المنتج والتاجر والمستهلك، وتعمل الدولة على تعديل هذه التركيبة من خلال التفضيل بين فائض المستهلك وفائض المنتج، أو بين المنتجين أنفسهم والمستهلكين

المحور الثاني: نظريات التجارة
الخارجية

تمهيد

كانت هناك عناية كبيرة بنظريات التجارة الخارجية من قبل رجال الفكر الإداري والاقتصادي منذ القدم لإيمانهم أن التجارة الداخلية يمكن من خلالها انتقال عناصر الإنتاج داخل الدولة دون أية عراقيل ويرون أن تكلفة السلعة تتحدد من خلال العمل المبذول فيها والتي من خلالها يمكن إنتاج السلع، وكلما زاد العمل زاد العرض على السلع وقل الطلب وتنخفض الأسعار، أما العناصر التي تتكون منها السلعة المنتجة فقد ارتفعت أسعارها بسبب الطلب عليها في عمليات الإنتاج ومن ثم يزيد العرض وينقص حتى تصل إلى حالة التوازن.

أولاً: النظرية الكلاسيكية

شاع النظرية الكلاسيكية قبل فكر اقتصادي معاكس، حيث نادى المفكرون الانجليز إلى أن قوة الدولة الاقتصادية تأتي من قوتها في كميات الذهب المتوفرة لديها لذا عليها تقليل وارداتها في سبيل الحصول على الموارد الثمينة وخاصة الذهب ولا يجب أن تزيد من حجم وارداتها حتى لا تزيد من خسارتها من الذهب.

لقد كانت النظرية الكلاسيكية نقطة البداية في التجارة الخارجية وان عمليات التبادل الخارجي للسلع يعود بالفوائد على الدولة من حيث قدرتها على ما يلي:

- تحديد السلع الداخلة في عمليات التجارة الخارجية.

- تحديد نسب التبادل من السلع وعناصر الإنتاج.

وقد قسمت النظرية الكلاسيكية إلى ثلاث نظريات:

1. نظرية النفقات المطلقة:

حيث كان لآدم سميث الفضل في تطوير مفاهيم ومبادئ هذه النظرية التي أسهمت فيما بعد في عمليات التبادل التجاري بين الدول أو ما يسمى بالتجارة الدولية.

و قد انتقد آدم سميث نظرة وحجج التجاريين في تفسيرهم لحركة التجارة الخارجية وقال: إن هناك فوائد ومكاسب يمكن تحقيقها من خلال المشاركة في التجارة الدولية وقد عدد مبررات للنظرية التي جاء بها حتى أصبحت منطلقاً للتفسير الكلاسيكي في التجارة الخارجية إلا أنها لم تخلو من النقد فيما بعد، رغم أنها كانت الصورة الحقيقية للفكر الرأسمالي الذي سيطرت أفكاره على الاقتصاد العالمي منذ القرن التاسع عشر.

وتقوم هذه النظرية على مبدأ المفاضلة بين قيمة السلع ومقدار العمل المبذول في إنتاجها فإذا زادت قيمة تلك السلع عن مقدار العمل المبذول فإنه يتم تكريس عوامل الإنتاج المختلفة لإنتاجها لتحقيقها الجدوى الاقتصادية المنشودة وتركت العمل في إنتاج السلع التي تقل قيمتها عن مقدار العمل المكرس في إنتاج تلك السلع ذات القيمة المتدنية فالعنصر المحدد هنا لإنتاج السلع هو الفارق بين قيمة السلعة المنتجة ومقدار العمل المبذول فيها فإذا كانت تكلفة السلعة والمحددة بمقدار العمل المبذول فيها أكبر من قيمتها أو ثمنها فإنها لا تشجع أو تؤشر على الجدوى الاقتصادية لها لذا يجب التوقف عن إنتاجها في حين إذا كانت تكلفة العمل أقل من ثمن السلع فهي ذات مؤشر على الجدوى الاقتصادية لتلك السلعة ويجب الاستمرار في الإنتاج لتلك السلعة.

فمقياس القدرة على الإنتاج من وجهة نظر سميث هو العمل وان قيمة السلع تحدد بمقدار ما ينفق فيها من وحدات من العمل، فالعمل هو الأساس في الطاقة الإنتاجية وهو التكلفة الحقيقية للسلعة، فالسلع تقاس بمقدار المبدول فيها من العمل.

كما دعت هذه النظرية إلى حرية التجارة وسيادة المنافسة الكاملة الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي وقد أشار سميث أن التخصص وتقسيم العمل يؤدي إلى زيادة الإنتاجية والنتائج القومي ضمن الدولة الواحدة. بحيث تركز كل دولة على إنتاج السلع التي تتميز بها من حيث سماح ظروفها الطبيعية والاقتصادية من إنتاج تلك السلع بتكاليف قليلة وقد سميت تلك النظرية بنظرية الميزة المطلقة، ومفادها أن الدولة تخصص في إنتاج السلع التي لها ميزة مطلقة في إنتاجها أي تتفرد تلك الدولة بالقدرة على إنتاج تلك السلع دون غيرها من الدول بسبب قلة تكاليف تلك السلع.

بمعنى أن هناك دولاً ذات طاقات وقدرات تفوق غيرها في إنتاج سلعة معينة ولا تمتلك غيرها من الدول فيجب على هذه الدول التركيز على إنتاج هذه السلع التي لا تستطيع أي من الدول الإنتاج بقدرتها، فالحد هنا في التخصص في الإنتاج الذي نادى به سميث هو التفوق المطلق للدولة في الإنتاج.

* وهناك عدة افتراضات تندرج ضمن مضامين هذه النظرية هي :

أ. قيام التجارة الدولية بين دولتين فقط: بمعنى أنه لا يوجد تعامل أو تبادل تجاري بين هاتين الدولتين وغيرهما من الدول في مجال إنتاج السلعة المتبادلة بينهما بحيث يقتصر التبادل التجاري على السلع المنتجة بين الدولتين والتي تتميز كل دولة بميزة إنتاج سلعة معينة تستطيع مبادلتها مع الدولة الأخرى الدولة التي تميزت بالميزة المطلقة بإنتاج السلعة الثانية وهما بذلك ستحققان ربحاً جراء تلك المبادلة والعملية التجارية المقصودة عليهما.

ب. يعتمد أسلوب التبادل التجاري بين الدولتين على المقايضة بمعنى لا توجد نقود أو عملة حين عملية تبادل السلعتين.

ت. ثبات عناصر الإنتاج لدى كل دولة من حيث الكميات المتوفرة لإنتاج السلعة ذات الميزة المطلقة ويتم تشغيلها بالكامل داخل الدولة مع عدم إمكانية نقل تلك المواد بين الدول.

ث. اعتبار تكلفة نقل تلك السلع بين الدولتين تساوي صفراً بمعنى عدم وجود تكاليف انتقال في عمليات المقايضة للسلع والمتمثلة في العمل بين الدولتين.

لقد أسهمت هذه النظرية في التجارة الدولية من خلال اعتبارها أن الفائض عن حاجة تلك الدولة من السلعة المنتجة يتم تصديرها إلى الدول الأخرى والتي تدخل معها في عملية تبادل السلع الأخرى مما يزيد من زيادة حجم التبادل التجاري وتصريف الفائض من الإنتاج من السلع في الدولة المنتجة إلى الدول الأخرى.

فلو افترضنا أن تكلفة إنتاج الملابس في الأردن تساوي 6 دولارات للقطعة الواحدة مقابل 12 دولاراً في مصر في حين تنتج مصر أنبوبة الغاز 8 دولارات مقابل 16 ديناراً تكلفة إنتاجه من غاز الريشة في الأردن، ومن ذلك نجد أن تكلفة إنتاج الألبسة في الأردن أقل منه في مصر في حين أن تكلفة استخراج الغاز من الريشة في الأردن أكبر منه في مصر

وعندها يتم التبادل بين الدولتين - الملابس مقابل الغاز مما يؤدي إلى التخصص وتقسيم العمل ويفتح أسواقا خارجية بالنسبة للسلع ويزيد من الرفاهية والانتعاش الاقتصادي ومن ثم الدخل القومي بالنسبة للدولتين.

ويرى سميث أن ثروة الأمم يمكن أن تتحقق من خلال قدرتها على الإشباع للحاجات الإنسانية المتعددة وهذه تتوقف على ظاهرة التخصص وتقسيم العمل والقدرة على توزيع العمل بين الأنشطة المنتجة والغير منتجة.

ومن ذلك فإن حرية التجارة تقود إلى تقسيم العمل الدولي الذي يسمح لكل دولة أن تخصص في إنتاج سلعة من السلع ومن ثم يتحقق لها ميزة مطلقة في التبادل التجاري وهذا بالطبع يتوقف على مدى توفر عناصر الإنتاج لدى الدولة والتي تستطيع من خلاله التجارة بتكاليف أقل ومن ثم زيادة عمليات التبادل التجاري بين الدول وزيادة الناتج الكلي والادخار، مما يتيح الفرصة أمام عمليات الاستثمار وقدرة الدولة التجارية .

و يمكن أن يتحقق ذلك من خلال تطوير ظاهرة التخصص لدى الدول في الإنتاج وتوسيع عملية النشاط التجاري الخارجي الأمر الذي يفسح المجال أمام التسويق للفائض من السلع المنتجة وتوسيع الأسواق الخارجية.

وبذلك نجد أن التجارة الخارجية في فكر آدم سميث انطلق من مبدأ تقسيم العمل بين الأفراد والجماعات فالدول تختلف من حيث مواردها وكفاءتها الإنتاجية ونفقات الإنتاج، لذا فلا بد من عمليات التبادل التجاري.

إن عمليات التبادل التجاري في نظر سميث يحدد ضمن القدرة المطلقة للدولة على إنتاج سلعة معينة وتكريس طاقتها وميزتها تلك في انتقال الفائض من تلك السلعة إلى الدولة الأخرى والتي لا يجب أن تنتج تلك السلعة لعدم توفر الميزة المطلقة في الإنتاج لديها والحصول عليها من الدولة الأولى من خلال مقايضتها بسلعة تمتاز بإنتاجها هي الأخرى بميزة مطلقة.

عيوب النظرية المطلقة لآدم سميث:

لقد وجهت العديد من الانتقادات إلى نظرية آدم سميث يمكن إجمالها فيما يلي:

أ. عدم وجود التميز المطلق وفق ما قاله سميث في إنتاج السلع فلا يوجد من ناحية عملية تمييز بإنتاج سلعة بشكل مطلق دون حاجتها إلى مكملات لإنتاج تلك السلع من مواد أخرى ناهيك عن حاجة تلك الدولة كما أنها بحاجة إلى استيراد سلع أخرى هي بحاجة لها أيضا غير السلع التي تم تقييدها في عملية التبادل وإلا ضعفت العمليات التبادلية وقصرت عن سداد الحاجة ومن ثم اضمحلال التجارة الخارجية حجما ونوعا.

ب. افتراضها قيام التجارة الدولية نتيجة التمييز المطلق في عناصر الإنتاج مع وجود صعوبة في انتقالها حيث تجد تلك الصعوبة من حرية التجارة الخارجية بين الدول ومن هنا فقد ألغت تلك النظرية دور الميزة النسبية كما سنرى لاحقا.

ت. تفترض نظرية سميث أن التجارة الخارجية عملية مماثلة للتجارة الداخلية التي تجري داخل الدولة لكن عند مقارنة المحددات لكلا النوعين من التجارة نجد أن حرية التنقل في عناصر الإنتاج داخل الدولة وبين قطاعات الصناعة وعدم وجود مثل تلك الحرية في التجارة الخارجية الأمر الذي يضعف أسباب قيام التجارة الخارجية استنادا إلى

الفرض الذي جاء به سميث إذ هناك اختلافات وفوارق في تكاليف وصعوبات التجارة الداخلية عنها في التجارة الخارجية إذ أنها تكون في التجارة الخارجية كبيرة وتوجد نفقات تنقل تجاهلتها نظرية سميث.

ث. يرى سميث من أجل تطبيق مبدأ تقسيم العمل والتخصص لا بد من توفر الحرية في التجارة، وهذا لا يوجد على أرض الواقع بسبب القيود المفروضة على التجارة الخارجية من قبل الدول فلا بد من إزالة القيود المانعة من تحرك السلع بين الدول وتخصص كل دولة بما تتميز به من إنتاج لسلعة أخرى.

ج. لقد أهملت النظرية المطلقة تحليل الطلب في التجارة الخارجية واقتصرت تحليلها على جانب العرض لموارد الإنتاج فلا بد من تحليل أثر الطلب في تفسير مقومات أو أسباب التجارة الخارجية. بمعنى أنه كان يجب على النظرية المطلقة أخذ حجم الطلب على السلع المتعامل فيها في التجارة الخارجية جنباً إلى جنب مع العرض حتى نستطيع تحديد العناصر المتكاملة للتجارة الخارجية ونلاحظ أن هذا ما عملت به المؤسسات والدول والأفراد في عمليات التعامل التجاري العقلاني فقد عنى الاقتصاد الجزئي بموضوع التكامل بين العرض والطلب تجنبا لعمليات الكساد للفائض التي قد تحدث جراء تكديس البضائع المعروضة وندرة الطلب عليها.

ح. إن كيفية تفسير التجارة الخارجية في نظرية سميث تطبق في حالات محددة وهي عدم توفر القدرة لدى الدولة المستوردة، أي قدرة في الإنتاج للسلعة فهي لا تملك أية مقومات الإنتاج للسلعة، في حين أن الدولة المصدرة تملك القدرة المطلقة في عمليات الإنتاج وهذا لا يحدث إلا في حالات خاصة ولكن في حالات أخرى قد تتمكن من إنتاج سلعة ما بتكلفة أقل أو مساوية لتكلفة الإنتاج في الدول الأخرى وهي ما جاء بها ريكاردو من خلال نظرية التكلفة النسبية والتي لم تفسرها النظرية المطلقة.

خ. هناك بعض الحالات لم تفسرها نظرية سميث فإذا كانت هناك تجارة بين دولتين وتمتلك إحدهما التفوق المطلق في إنتاج سلعتين ولا تملك الأخرى أية ميزة للإنتاج مما يقصر الإنتاج على الدولة الأولى، وإذا لم تنتج الدولة الثانية أيًا من السلعتين فمن أين لها دفع المقابل من المستوردات من السلع للدولة الأولى إذا كانت لا تنتج أي شيء. أي أن الدولة الثانية في هذه الحالة لا تستطيع بناء علاقات تجارية مع الدولة الأولى المنتجة كونها تفتقد إلى السلع التي تستطيع من خلالها مقايضة الدولة الأخرى.

د. تفترض نظرية سميث أن العوامل المؤثرة في الإنتاج ثابتة وهذا غير منطقي إذ أن هناك عوامل تؤثر في العملية الإنتاجية مثل العامل التكنولوجي ورأس المال وزيادة عدد العاملين وغيره من العوامل المؤثرة في الإنتاج وجميع هذه العوامل قابلة للزيادة والنقص بعكس ما نصت عليه النظرية المطلقة لآدم سميث.

2. نظرية الميزة النسبية:

انتقد ريكاردو نظرية الميزات المطلقة من خلال كتابه*الاقتصاد السياسي والضريبة* حيث وضح فيها أن الحكم على الأفضلية في إنتاج السلع والخدمات يقوم على الميزة النسبية للدولة من حيث العمل، بمعنى أن هناك مجالاً لإنتاج السلع والخدمات في دولة ما حتى ولو لم تمتلك الميزة المطلقة في الانتاج وإنما امتلاكها للميزة النسبية يكفي لقيامها بالإنتاج.

و هذا يعطي التكامل بين الدول في عمليات الإنتاج وإتاحة المجال أمام الدول التي تمتلك مقومات الإنتاج لسلعة معينة حتى ولو كانت تنتج في دولة أخرى وتتفوق عليها في الإنتاج وخصوصا أن النظرية المطلقة تفترض قيام العملية التجارية بين الدول على مبدأ المقايضة فإن لم تنتج الدولة أية سلعة لتفوق غيرها عليها في الإنتاج فلا تستطيع إنشاء علاقات تجارية خارجية مع الدول الأخرى.

لقد افترض ريكاردو أن دول العالم ليست كما قال عنها آدم سميث من خلال النظرية المطلقة، فبعض الدول لديها فائض في المستوى العام للإنتاجية، والبعض الآخر يعاني من تدني المستوى الإنتاجي أو القصور فيها. ويفترض ريكاردو أن عنصر العمل هو المحدد الوحيد في المفاضلة بين الدول في إنتاج السلع والخدمات وأن أية سلعة تتحدد من خلال ما بذل فيها من وحدات عمل فلو افترضنا أن سلعة ما تنتجها إحدى الدول بـ 30 يوم عمل وتنتج نفس السلعة في دولة أخرى بـ 40 يوم عمل وهذا يعني أن قيمة السلعة التي تكلف 40 يوم عمل أكبر قيمة من التي تكلف 30 يوم عمل.

ويتفق ريكاردو مع آدم سميث في كفاءة نظرية الميزات المطلقة ضمن إطار الدولة الواحدة أما على مستوى علاقات التبادل التجاري الدولي فلا يجوز ذلك إلا من خلال قياس النفقات على الميزات النسبية .

ويقول إن الفرد يتجه إلى إنتاج السلع أو الخدمات التي تعود بالإيراد أو الربح عليه مما يزيد من الانتعاش الاقتصادي في المجتمع، إذ يعتبر الفرد هو الطريق إلى رفاهية المجتمع، وبالنسبة إلى عملية فرض الضرائب الجمركية على السلع المستوردة فإنها تعمل على زيادة تكاليف السلع المستوردة، ومن ثم تحول المستهلك إلى السلع المنتجة محليا الأمر الذي يعمل على إعادة توزيع الموارد وتعود على المنتج المحلي بالفائدة.

ولكن إذا كانت هناك سلعة تنتج محليا بتكلفة أعلى من الخارج فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض الإنتاجية المحلية وإن قيام الدولة بفرض الضرائب الجمركية على السلع المستوردة لا يزيد من الإنتاجية لتلك السلع كما أنه يؤثر سلبا على الناتج القومي المحلي ومن ثم الدخل القومي الناتج عن انكماش التجارة الخارجية.

لذا فإن من الأفضل السماح أو تسهيل استيراد السلع الأقل تكلفة ودعم المنتجات ذات الجدوى الاقتصادية حال إنتاجها بحيث تراعي عملية فرض القيود الجمركية المصلحة الداخلية وجميع الأطراف الداخلة فيها من منتج أو مستورد أو مستهلك.

إذ لو تركت الدولة حرية التجارة في ظل التنافس الحر فإن السلع المستوردة عالية التكلفة ستؤدي إلى تخفيض الإنتاج المحلي وتطويره، وإلا فإن عوامل الإنتاج من الصناعة ستنتقل إلى صناعات أخرى.

لقد أوضح ريكاردو أن التخصص الدولي هو التفوق النسبي في نفقات الإنتاج وليس التفوق المطلق كما قال آدم سميث.

وتعتبر النظرية النسبية الركيزة الأولى لعملية التبادل التجاري فقد استطاعت أن تظهر فائدة التجارة بين بلدين متبادلين من خلال مجال التبادل الدولي الذي يتضمن العديد من معدلات التبادل الدولي، غير أنها عجزت في تحديد معدل التبادل الفعلي ومن ثم تحديد الكسب من التجارة الخارجية.

ونلاحظ أن النظرية النسبية تفسح المجال أمام الدول في المشاركة أو تقاسم الإنتاج المبني على القدرة النسبية للدولة الأمر الذي يزيد من عمليات التجارة الخارجية بشكل أكبر من النظرية المطلقة والتي تضع شروطها وفروضها حدا كبيرا أمام عمليات التبادل التجاري بين الدول وهو ما يضيق على نمو الاقتصاد الدولي بشكل عام. وتقرر نظرية المزايا النسبية في تفسير قيام التجارة الدولية، إن ذلك يقوم على مجموعة من الافتراضات التي تقوم عليها النظرية النسبية وهي:

أ. المنافسة الكاملة بين الدولتين في الأسواق الداخلية والخارجية بحيث يتاح أمام الدول الدخول والخروج من الأسواق دون قيود أو أية شروط الأمر الذي ينمي حجم التجارة الخارجية والحد من القيود أمامها بحيث يبقى المنتج الأفضل والقادر على إقناع المستهلك في استخدام سلعة معينة دون غيرها.

ب. التوظيف الكامل لموارد أو عناصر الإنتاج بحيث يسمح للدولة إنتاج ما تتميز به من سلع بمجرد التمييز النسبي وليس المطلق كما في النظرية المطلقة والتي تبقي الكثير من الموارد والطاقات الإنتاجية في الدول التي لا تمتلك الميزة المطلقة للإنتاج معطلة ولا يجوز استخدامها.

ت. حرية انتقال عناصر الإنتاج داخليا الأمر الذي يقلل من التكاليف ويفتح المجال أمام التوظيف الأمثل للموارد والخبرات والأيدي العاملة مما يوجد نوعا من التشاركية بين الدول في عمليات الإنتاج.

ث. تكون الأذواق متماثلة لدى المستهلكين في الدول المختلفة مما ينعكس على خطوط السواء للمجتمع لدى الدولتين التي تقوم بينهما عملية التبادل التجاري.

وفي ذلك فقد بين ريكاردو أن المحرك الرئيسي لقيام التجارة الدولية هو الاختلاف النسبي في المزايا للسلع المنتجة، كما اعتمد ريكاردو على فرضيات في عمليات التحليل وهي:

أ. وجود دولتين فقط فمن أجل التبسيط، وهذا في واقع الأمر ليس صحيحا فهناك العديد من الدول التي تدخل في مضمار التبادل التجاري والتي سوف تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر في عملية التبادل التجاري بين الدولتين.

ب. إن التبادل التجاري يقوم فقط بين تلك الدولتين وافترض أن الدولتين تقومان بإنتاج سلعتين فقط، ولكن في حالة الإنتاجية الكبيرة في الإنتاج فقد تحتاج الدولة إلى التصدير إلى أكثر من دولة في حالة الوصول إلى مرحلة الإشباع في الدولة الأولى المتعامل معها في التبادل التجاري.

ت. لا يوجد تغيير على مستوى التكنولوجيا فلو تغير مستوى الإنتاج في إحدى الدولتين بشكل كبير فمن الممكن أن يلغي أية ميزة نسبية في الدولة الأخرى مما يجعل الإنتاج حسب النظرية المطلقة أمرا حتميا.

ث. المحدد لقيمة السلعة هو العمل المنفق في إنتاجها ويتم تحديده بعدد الوحدات اللازمة لإنتاج سلعة معينة فقيمة السلعة تتناسب تناسباً عكسياً مع عدد الوحدات المستخدمة في إنتاجها ورغم أن ريكاردو قد ألمح في فروض نظريته إلى أثر التكنولوجيا إلا أنه تجاهله بشكل مطلق من حيث تحديد قيمة السلعة.

ج. لا توجد نقود بل تتم عملية التبادل للسلعتين بين الدول على أساس المقايضة وقد اتفق ريكاردو بذلك مع فروض النظرية المطلقة.

والملاحظ أن التقدم الذي جاءت به النظرية النسبية هو عدم تجاهل القدرة النسبية للدول في إنتاج السلع بحيث يمكن أن يتم التخصص في الإنتاج للسلع من خلال اتفاق الدولتين على من ينتج ماذا، الأمر الذي يؤسس لمبدأ التخصص في الإنتاج القائم على العمل.

موقف نظرية النفقات النسبية من النظرية الكمية للنقد:

يفترض ريكاردو أنه في حالة وجود ميزة نسبية لدولة ما وتفوقها في إنتاج سلعة ما مقابل تميز أقل من دولة أخرى فإن الدولة الأخرى ستقوم بزيادة الإنتاج وتصدير الفائض إلى الدولة الثانية، لكن ما هي النتيجة في هذه الحالة؟ سوف تستمر الدولتان في عملية التصدير من قبل الدولة الأولى وتدفع النقود إليها من الدولة المستوردة مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار في الدولة الأولى المصدرة للسلعة وارتفاع نسب التضخم كما تؤدي إلى حدوث انكماش في الدولة الثانية (المستوردة).

ولابد من الإشارة هنا إلى أن الدول المستوردة تستطيع المنافسة من خلال الأجور المنخفضة والتي تزيد من مستوى الإنتاجية إلا أن هذا الحل يكون لفترة محدودة أو مؤقتة، لأن هذا التميز الذي يأتي من انخفاض الأجور يعمل في ظل التطور التكنولوجي الأمر الذي يحد من أثر تدني مستوى الأجور على مستوى الإنتاجية، ولكن قد يرافق هذا تخفيض مقابل للأجور حتى يوازي مستوى التقدم التكنولوجي، إلا أن ذلك التخفيض قد يواجه المطالبة برفع الأجور خصوصا بعد تنامي وتعلي أصوات الحركات والنقابات العمالية التي دأبت على تحسين ظروف العمال المادية والمعنوية. معدل التبادل التجاري بين الدول:

حدد ريكاردو الفائدة التي تعود على الدولتين نتيجة التبادل التجاري بينهما وهو يستند في ذلك على معدل التبادل التجاري مقارنة بالتبادل الداخلي، وعليه فإذا كان معدل التبادل مساويا للتبادل الداخلي للدولة الأولى المصدرة فتكون الفائدة لصالح الدولة الثانية، أما إذا كان مساويا للتبادل الداخلي للدولة المستوردة فتكون الفائدة لصالح الدولة المصدرة، وأما إذا كان معدل التبادل التجاري موجودا بين معدل التبادل الداخلي للدولتين فالفائدة تكون لصالح هاتين الدولتين .

و من الملاحظ أن ريكاردو لم يحدد نسبة التبادل بين الدولتين واكتفى بالمقارنة بين التبادل الخارجي والتبادل الداخلي للدول وهذا من المآخذ التي أخذت على نظرية ريكاردو.

3. نظرية نسب عوامل الإنتاج

كان الانتقاد (الذي اعتبر أساسيا) الذي وجه للنظرية الكلاسيكية هو أنها في اعتمادها على اختلاف النفقات النسبية كأساس لقيام التجارة الدولية لم تبين لماذا تختلف النفقات النسبية فيما بين الدول وبعضها البعض. وعلى أساس هذه النقطة قامت النظرية التي عرفت بنظرية هكشر - أولين (النظرية السويدية)، والتي تبين أسباب قيام التجارة الدولية والفوائد الناتجة عنها.

تقوم نظرية نسب عوامل الإنتاج لهكشر - أولين على مجموعة من الفروض الأساسية، التي تعتبر شرطا ضروريا لصحة النتائج التي يمكن أن نتوصل إليها فهي ترى أن عامل الوفرة أو الندرة النسبية (وليس المطلقة) في كميات عناصر

الإنتاج هو المصدر الطبيعي لاختلاف النفقات النسبية، ومن ثم اختلاف الأسعار التي تعتبر سببا لقيام التجارة الخارجية بين الدول، هذا فضلا عن وجود مجموعة من الفروض الإيضاحية التي تستعمل لغرض تسهيل عملية التحليل، دون أن يترتب على إسقاطها إخلال بالنتائج الرئيسية للنظرية.

وقامت هذه النظرية على عدة فروض أهمها:

أ. رفض فكرة أن يكون العمل المحدد للقيمة، وتعتبر أن إنتاج أي سلعة إنما يحتاج إلى تضافر أكثر من عنصر من عناصر الإنتاج.

ب. تختلف السلع فيما بينها من حيث طبيعتها ومن ثم من حيث مكوناتها من عناصر الإنتاج المختلفة اللازمة لإنتاجها وعلى ذلك فإن النسب التي تمزج بها هذه العناصر تختلف من سلعة لأخرى.

ت. تختلف الدول فيما بينها من حيث كمية ما تمتلكه من عناصر الإنتاج.

ث. كنتيجة منطقية لاختلاف احتياجات السلع المختلفة من عناصر الإنتاج، لاختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لهذه العناصر من دولة إلى أخرى، تكون كل دولة أكثر كفاءة من إنتاج بعض السلع وأقل كفاءة في إنتاج بعضها الآخر، ومن هنا نجد أن التخصص وتقسيم العمل الدولي وما يتبعه من قيام التجارة الدولية إنما يعتمد بصفة أساسية على الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج.

ج. افترضت النظرية مثلها مثل نظرية ريكاردو عدم وجود نفقات نقل بين الدول المختلفة، أو أي عوائق أخرى سواء كانت طبيعية أو صناعية أمام التبادل الدولي، مما يفترض تطابق نسب أسعار السلع العالمية مع نسب أسعار السلع الوطنية.

ح. ترى نظرية هكشر-أولين أن دالة الإنتاج للسلعة تكون واحدة في المجتمع بينما يمكن أن تختلف بين المجتمعات، وهذا يعني أن التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة هي واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد، وقد تختلف بين الدول المختلفة، والنظرية في ذلك تستبعد عنصر الزمن الذي من الممكن حدوث تغير في تكنولوجيا الإنتاج خلاله، واستبعاد عنصر الزمن ضروري لبقاء دوال الإنتاج ثابتة دون تغير.

وبالإضافة إلى هذه الفروض الأساسية لنظرية نسب عوامل الإنتاج، يوجد عدد من الفروض بغرض التبسيط وهي وجود دولتان فقط وتعاملان في سلعتين فقط .

بعبارة أخرى أن أسباب الاختلاف في النفقات النسبية يرجع إلى الاختلاف في حجم عناصر الإنتاج. فحسب هكشر إن الاختلاف في النفقات النسبية يرجع إلى:

اختلاف إنتاجية الدول المختلفة وهذه الإنتاجية تتوقف على عاملين:

* اختلاف الدول من حيث تمتعها بالوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج وهذا يؤدي إلى اختلاف الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج من دولة إلى أخرى، وتقوم الدولة بإنتاج السلع التي يدخل في إنتاجها كمية كبيرة من عوامل الإنتاج المتوفرة لديها، وتستورد السلعة التي يتطلب إنتاجها كمية كبيرة من عوامل الإنتاج التي لا تتوافر لديها.

* اختلاف دوال إنتاج السلع المختلفة: من الناحية الإنتاجية تحتاج بعض السلع إلى توافر بعض عوامل الإنتاج أكبر من العوامل الأخرى مثلا السلع الزراعية تحتاج إلى الكثير من عامل الأرض بالمقارنة مع رأس المال والعمل. ولقد انتقد أولين النظرية الكلاسيكية في تفسيرها لأسباب اختلاف النفقات النسبية واعتمادها على العمل في تحديد القيمة، وتمثلت إضافته إلى نظريات التجارة الدولية فيما ذكره من أن الاختلاف يكون في الكميات المتوافرة من كل عنصر من عناصر الإنتاج بين البلاد المختلفة، وبالتالي فإن قيام التجارة الدولية يفسره اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج بين البلاد المختلفة، وأن كل دولة تصدر السلع التي تحتاج في إنتاجها إلى نسبة أكبر من عوامل الإنتاج المتوافرة. فنتيجة لأن كل سلعة تحتاج لإنتاجها إلى توافر عدة عناصر إنتاج، فإن الدولة ستنتج السلعة التي تتوافر لديها عناصر الإنتاج المطلوبة لإنتاجها، ويرجع السبب في ذلك إلى أن توافر عنصر إنتاجي معين معناه انخفاض العائد الذي يحصل عليه، وبالتالي فالسلعة التي تحتاج لهذا العنصر الإنتاجي المتوافر ستكون تكلفة إنتاجها قليلة وبالتالي تستطيع أن تتميز على نفس السلعة في دولة أخرى لا تتوافر بها عناصر الإنتاج المطلوبة لإنتاجها، وبالتالي تكون تكلفة إنتاجها مرتفعة عن تكلفة إنتاج السلعة في الدولة الأولى.

أن السلع لمنتجة تختلف فيما بينها من حيث كثافة استخدامها للعناصر الإنتاج، فكل دولة يجب أن تخصص في إنتاج السلعة التي يتوافر بها عناصر إنتاجها ومن ثم قيام التبادل الدولي. وهكذا ووفقا لنظرية نسب عوامل الإنتاج فإن كل دولة تخصص في إنتاج السلع التي تحتاج بدرجة كبيرة إلى عنصر الإنتاج المتوفر لديها بكثرة حيث تتم عملية الإنتاج هذه بتكاليف أقل نسبيا، وتستورد السلع التي تحتاج إلى عنصر الإنتاج النادر فيها.

وبدلا من أن يقوم البلد بتصدير عناصر الإنتاج التي تتميز بوفرة نسبية لديه، فإنه يقوم باستخدام هذه لعناصر في إنتاج السلع الكثيفة في استخدامها ويصدر هذه السلع بدلا من تصدير عناصر الإنتاج في صورتها الأولية. ويضيف أولين أنه حتى لو تساوى بلدان من حيث وفرة عناصر الإنتاج فيهما، فإنه توجد إمكانية للتبادل فيما بينهما، ويكون مفيدا لكل من الطرفين وذلك مادام يوجد اختلاف في أثمان عناصر الإنتاج، وبالتالي اختلاف في أثمان السلع من بلد لآخر.

و في ذلك يعطي أولين مثلا ببلد يملك الحديد والفحم بكميات كبيرة ولكنه لا يملك إلا مساحة قليلة من الأرض الزراعية، وهناك بلد ثاني لديه وفرة في الأراضي الزراعية ولا يملك الحديد والفحم، ونتيجة لذلك ستكون الدولة الأولى أكثر صلاحية في إنتاج الحديد والصلب، بينما الدولة الثانية أكثر صلاحية لإنتاج القمح، وذلك م يجعله يخلص إلى أن نسب توافر عناصر الإنتاج هي التي تحدد نوعية السلعة التي للدولة إنتاجها.

وهكذا فإن توافر عناصر الإنتاج يفسر سبب قيام دولة بإنتاج سلعة معينة، أما سبب قيام التجارة الدولية فيرجع إلى إمكانية الحصول على السلعة من الخارج بتكلفة أقل مما لو أنتجت محليا، لذلك فإن تفسير سبب قيام التجارة الدولية يتطلب الإجابة عن سؤال: لماذا يؤدي اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج إلى اختلاف التكاليف النقدية والأسعار للسلعة الواحدة بين البلاد المختلفة؟

و يوضح أولين أن الأسعار في أي بلد تتحدد بناء على:

أ. جانب الطلب:

- طلب المستهلكين؛
- شروط ملكية عوامل الإنتاج.

ب. جانب العرض:

- كمية العرض من عوامل الإنتاج؛

- الشروط الفنية للإنتاج، وهي التي تحدد نسب مزج عوامل الإنتاج، ويقول أولين إنها واحدة في كل أنحاء العالم.

والنتيجة التي توصل إليها أولين أن اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج يؤدي إلى اختلاف نسب أسعار السلع المتماثلة التي تشترك في إنتاجها البلاد المختلفة، ما دامت دوال الأذواق واحدة وأيضا دوال الإنتاج واحدة بين البلاد المختلفة، والشرط الأول الخاص بأذواق المستهلكين ضروري لقيام التجارة الدولية لأن كميات السلع التي تنتج داخل كل بلد تتوقف في غياب التجارة الدولية على ميول وأذواق المستهلكين المحليين، فإذا اختلفت هذه الميول بين البلاد المختلفة، بحيث يعوض اختلاف الأذواق اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج، وكان هذا التعويض كاملا فلا تقوم التجارة الدولية، أما إذا كانت الفروق في الأذواق غير كافية لكي تقوم بتعويض هذا الاختلاف في نسب توافر عناصر الإنتاج، فيؤدي ذلك إلى وجود اختلاف في الأسعار مما يؤدي إلى قيام التجارة الدولية.

وانتقد أولين قياس القيمة على أساس العمل، ورأى أن الأخذ بأسعار السلع وليس بنفقاتها هو الذي يفسر قيام التجارة الدولية، حيث أن الأسعار هي التي تعكس أذواق المستهلكين ودخولهم، وكذلك الظروف المؤثرة في الإنتاج. ويؤدي التوسع في حجم الإنتاج إلى تخفيض تكاليف إنتاج السلع، وبالتالي تخفيض ثمنها مما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها من الدول الأخرى وزيادة صادراتها، وهكذا نجد أن الإنتاج الكبير يؤدي إلى نفس مزايا الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج في الدول المختلفة.

وهناك سبب آخر لقيام التجارة الدولية وهو وفورات الإنتاج الكبير، فقد تقوم التجارة الدولية بين بلدين يتمتعان بنفس نسب توافر عناصر الإنتاج إذا كانت السوق الداخلية في أحدهما كبيرة بحيث يزيد الطلب على سلعة ما بما يسمح بقيام صناعة كبيرة تتمتع بوفورات الحجم الكبير، وبالتالي تنخفض أسعارها عن أسعار السلع المثيلة في الدول الأخرى مما يؤدي إلى قيام التجارة.

ولكن الواقع العملي يوضح أن التبادل الدولي يتم في البداية على أساس وفرة عناصر الإنتاج، الذي بموجبه تخصص كل دولة في إنتاج السلعة كثيفة العنصر الوفير، حيث تنتجها بنفقات نسبية أقل فيزداد الطلب الدولي عليها، لذلك تمد الدولة المنتجة إلى الزيادة في حجم الإنتاج من تلك السلعة والوصول به إلى الحجم الأمثل لمقابلة طلب الدول الأخرى، وهو ما يؤدي بدوره إلى خفض النفقات وبالتالي في الأسعار.

من ذلك يخلص كل من هكشر وأولين إلى أن كل من الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج، والتوسع في حجم الإنتاج يؤديان معا إلى قيام التجارة الدولية وتقويتها.

أثر التخصص الدولي على عوائد الإنتاج:

إذا افترضنا أن لدينا دولتين مصر وإيطاليا، وإن عناصر الإنتاج في مصر تتمثل في 1000 وحدة من العمل، 500 وحدة من رأس المال، وان عناصر الإنتاج في إيطاليا تتمثل في 500 وحدة عمل و1000 وحدة رأس المال، ونتيجة لأن مصر لديها وفرة في العمل وندرة في رأس المال، والعكس بالنسبة لإيطاليا، فإن سعر العمل في مصر يكون أقل منه في إيطاليا، وسعر رأس المال يكون أعلى من إيطاليا، فإذا افترضنا أن سعر كل من العمل ورأس المال في كل من الدولتين كالآتي:

في إيطاليا	في مصر	
7	4	سعر العمل
4	8	سعر رأس المال

و إذا كانت الدولتين تنتجان سلعتي المنسوجات القطنية والألياف الصناعية وكان إنتاج الوحدة الواحدة من كل من السلعتين يتطلب الكميات التالية من كل من عنصري العمل ورأس المال وبافتراض أن الفن الإنتاجي ثابت في كل منهما:

الألياف الصناعية	المنسوجات القطنية	
3	5	العمل
10	2	رأس المال

تكلفة إنتاج الوحدة من المنسوجات القطنية:

$$36 = 8 \times 2 + 4 \times 5 \text{ في مصر}$$

$$43 = 4 \times 2 + 7 \times 5 \text{ في إيطاليا}$$

تكلفة إنتاج الوحدة من الألياف الصناعية:

$$92 = 8 \times 10 + 4 \times 3 \text{ في مصر}$$

$$61 = 4 \times 10 + 7 \times 3 \text{ في إيطاليا}$$

إذا تكلفة إنتاج المنسوجات القطنية في مصر أقل منها في إيطاليا، وتكلفة إنتاج الألياف الصناعية في إيطاليا أقل منها في مصر.

ويرجع السبب في ذلك إلى أن المنسوجات القطنية سلعة كثيفة العمل، والعمل متوفر في مصر، وبالتالي سعره

أقل.

بينما الألياف الصناعية سلعة كثيفة رأس المال، ورأس المال متوفر في إيطاليا، و بالتالي فان سعره أقل. لذلك من المفيد أن تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تنتجها بتكلفة أقل، أي التي تحتاج إلى عنصر إنتاجي متوفر لديها نسبيا وهكذا تخصص مصر في إنتاج المنسوجات القطنية، وتخصص إيطاليا في إنتاج الألياف الصناعية، ويتم تبادل هاتين السلعتين بين الدولتين.

ولكن ما هو مدى التخصص الذي تأخذ به كل من الدولتين؟ هل يكون تخصصا كلياً، بمعنى أن تخصص مصر كل مواردها لإنتاج المنسوجات القطنية، ولا تنتج شيئاً من الألياف الصناعية، بينما تخصص إيطاليا كل مواردها لإنتاج الألياف الصناعية ولا تنتج شيئاً من المنسوجات القطنية.

أم يكون التخصص تخصصاً جزئياً، بمعنى أن تقوم مصر بتخصيص الجزء الأكبر من مواردها لإنتاج المنسوجات القطنية وتخصص الجزء الأقل من هذه الموارد لإنتاج الألياف الصناعية، ويحدث العكس بالنسبة لإيطاليا؟

و لتحديد مدى التخصص وهل يكون كلياً أم جزئياً يجب أن نأخذ في الاعتبار أن تخصص كل من الدولتين في إنتاج سلعة معينة إنما يتوقف على تكلفة إنتاج هذه السلعة فيها بالمقارنة مع تكلفة إنتاجها في الدولة الأخرى، وتكلفة إنتاج أي سلعة من السلع إنما يتوقف على احتياجاتها من عناصر الإنتاج المختلفة من ناحية، وأسعار هذه العناصر من ناحية أخرى، وسعر أي عنصر من عناصر الإنتاج إنما يتوقف على المعروض منه والطلب عليه.

و نتيجة إلى أن مصر تتميز عن إيطاليا في إنتاج المنسوجات بسبب انخفاض سعر العمل بها ولذلك تتوسع مصر في إنتاج هذه السلعة، ويترتب على ذلك أن الطلب على العمل في مصر سيزداد ويقل الطلب على رأس المال (وهو ما تحتاجه سلعة الألياف الصناعية التي ستقلل من إنتاجها) ويؤدي ذلك إلى ارتفاع سعر العمل وانخفاض سعر رأس المال، تتوقف مصر عن التوسع في إنتاج المنسوجات القطنية عندما تتساوى تكلفة إنتاج السلعة في كلتا الدولتين.

4. انتقادات نظرية نسب عوامل الإنتاج:

أ. في تفسيره للاختلافات في أسعار السلع وبالتالي في المزايا النسبية التي تتمتع بها البلاد المختلفة، كان أولين يرى أن السبب في ذلك يرجع إلى اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج، أي مدى الكميات التي تتوافر من هذه العوامل والتي تؤدي إلى أن تصبح الدولة لديها القدرة على الإنتاج بأسعار أقل، وهو ما أدى إلى انتقاده في ذلك، حيث لم يهتم بالفروق النوعية التي تتميز بها عوامل الإنتاج، أي أنه اهتم بالكم ولم يهتم بالنوعية.

ب. تحاول نظرية (هكشر-أولين) أن تفسر طبيعة التجارة الدولية على أساس وجود مزايا نسبية لبعض البلاد على الأخرى في إنتاج سلعة معينة، وعلى أساس أن هذه المزايا النسبية تعتمد على تباين النسب من عوامل الإنتاج التي وهبتها الطبيعة للبلاد المختلفة. وهذا التفسير يكون سهل التطبيق إذا كنا نتعامل مع عاملين فقط من عوامل الإنتاج، أما إذا تعددت عناصر الإنتاج فسيكون الأمر صعباً، فقد نجد بلدين يصدران نفس السلعة، ولكن اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج تجعل دولة منهما تنتج السلعة بكثافة رأسمالية والأخرى بكثافة يدوية؛ وبالتالي لا يمكن تحديد النسبة للتجارة الدولية هل هذه السلعة كثيفة رأس المال أم كثيفة العمل؟

ت. هناك أسباب أخرى غير اختلاف نسب عناصر الإنتاج ومدى توافرها في الدولة، لم تهتم بها الصور المختلفة للنظرية الكلاسيكية، مثل السبق في الإنتاج، وتوافر المهارات الإدارية والتسويقية، وفي العصر الحديث تقدم وسائل النقل مما أدى ببعض الدول إلى استيراد المواد الخام اللازمة لإنتاج بعض السلع والقيام بإنتاجها ثم تصديرها إلى الخارج.

ث. تؤكد النظرية على أن الاختلاف النسبي في كميات عناصر الإنتاج هو الأساس في تفسير قيام التجارة الخارجية، وتستبعد دور البحث والتطوير كأحد محددات قيام التجارة الخارجية.

ج. اشتركت نظرية هكشر-أولين مع نظرية ريكاردو في إهمالها لانتقال عناصر الإنتاج دولياً.

ثانياً: النظريات الحديثة في تفسير التجارة الدولية

إن ظهور النظريات الحديثة راجع إلى الضعف الذي عرفته النظريات السابقة في تفسير خصوصيات التبادل الدولي الحالي، ومن خلال هذا المحور سيتم التطرق إلى أهم النظريات التي تناولت هذه الخصوصيات بدءاً من العمل التكنولوجي، ثم المنافسة غير التامة، وبعد ذلك اقتصاديات الحجم، وأخيراً نموذج الجاذبية.

1. العامل التكنولوجي والتجارة الدولية:

يعتبر العمل التكنولوجي عاملاً مهماً في اكتساب مزايا التصدير للدول، وهذا ما أثبتته نظرية الفجوة التكنولوجية ونظرية دورة حياة المنتج.

أ. **نظرية الفجوة التكنولوجية:** يعتبر بوسنر "J.rensop" مؤسس نظرية الفجوة التكنولوجية وهذا عند ملاحظته في عام 1961، أن الدولة ذات تشابه في عوامل الإنتاج تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا ما يؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج هكشر وأولين حيث إن ابتكار طرق جديدة في إنتاج سلع جديدة يمكن بعض الدول أن تكون مصدرة بغض النظر عن نسب عوامل الإنتاج التي تتمتع بها، حيث أن تفوقها التكنولوجي يسمح لها بأن يكون لها احتكار التصدير في سلع القطاع المعني، ولقد اعتمد بوسنر في تفسيره لنموذج الفجوة التكنولوجية مصطلحين هما:

- فجوة الطلب: وهي تلك الفترة الزمنية بين بداية إنتاج السلعة في الدولة الأم، وبداية استهلاكها في الخارج.

- فجوة التقليد: وهي تلك الفترة بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة الأم وبداية إنتاجها في الخارج. وحسب النموذج فإن الدول المتفوقة تكنولوجياً تطرح في السوق منتجات جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو ذات تكلفة أقل تسمح لها باكتساب مزايا احتكارية مقارنة بغيرها من الدول، تمكنها من تصدير هذا المنتج إلى بقية الدول، لأن المستهلكين الأجانب يطلبون السلعة بفعل المحاكاة قبل أن يستجيب المنتجون المحليون لهذا الطلب على السلعة المستوردة، ومنه تبقى الدول صاحبة التفوق التكنولوجي تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي، إلى الدول الأخرى ما دامت فجوة الطلب أكبر من فجوة التقليد، لكن مع توسع إنتاج هذه السلعة تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي، عندئذ يمكن إنتاج نفس المنتج في الدول المستوردة وبالتالي يزول الاحتكار.

و ما يؤخذ على هذه النظرية أنها لم تتمكن من بيان حجم الفجوة التكنولوجية، والمدى الزمني الذي يمكن من خلاله أن تستمر تلك الفجوة قبل زوالها، إضافة إلى أن هناك عدة دراسات بينت عدم ملائمة النموذج للواقع، إذ تعتبر الأجر العامل الهام في تحديد نمط التجارة في المدى الطويل، كما أن النموذج لم يستطع الإجابة على السؤال: ما الأسباب التي تؤدي إلى التجديدات أو الاختراعات والكيفية التي تنتشر بها؟

ب. نظرية دورة حياة المنتج: تعتبر نظرية دورة حياة المنتج للاقتصادي "فرنون"^{R.enonreV} عام 1966 امتداداً لنظرية "بوسنر" وهذا لاعتمادها على نفس المبدأ المتمثل في الفارق التكنولوجي، إلا أن هذه النظرية تعمل على تحليل الأسباب التي تؤدي إلى الابتكارات والكيفية التي تنتشر بها، باعتمادها على دور المنتج الجديد ودورة حياته في قيام التجارة الدولية.

و لقد افترض "فرنون" في نظريته هذه أن التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في الولايات المتحدة الأمريكية مما يعطيها دوراً ريادياً في تطوير المنتجات الجديدة وتصنيعها، وعبر مراحل تمر بها هذه المنتجات فإنها تنتقل من الولايات المتحدة الأمريكية إلى خارجها ولهذا فإن "فرنون" قسم هذه المراحل إلى أربعة مراحل هي:

- **مرحلة الانطلاق:** وفي هذه المرحلة ينتج المنتج من قبل البلد المبتكر بكميات محدودة وبتكاليف مرتفعة، ولهذا يوجه إلى سوقه الداخلي نظراً لارتفاع القدرة الشرائية فيه، كما تتميز هذه المرحلة بالكثافة التكنولوجية وبالتالي فإن نمو المنتج وإنتاجه يتطلب يد عاملة عالية المهارة لذا فإن أسعار المنتج الجديد مرتفعة والطلب عليه غير كبير، مما يجعل تصديره إلى الخارج محدوداً جداً .

- **مرحلة النمو:** في هذه المرحلة يزداد الطلب على المنتج، ويجري إنتاجها بصفة متزايدة أكثر فأكثر، وتنخفض تكاليف إنتاجه وبالتالي أسعاره مما يضاعف الطلب عليه داخلياً وخارجياً، الأمر الذي يجعل البلد المبتكر مصدر للمنتج نتيجة احتكاره المؤقت للتكنولوجيا، بينما يظهر الميزان التجاري للدول المصنعة (المقلدة) في حالة عجز، في حين تظهر الدول النامية في منتصف هذه المرحلة مستوردة للمنتج الجديد.

- **مرحلة النضج:** في هذه المرحلة يكون المنتج منمطاً والتكنولوجيا عادية، لذا فإن المنافسة تكون سريعة، وبالتالي يتمركز الإنتاج في الدول ذات الأجر المنخفضة وهذا لتخفيض تكاليف الإنتاج، فتصبح الدول المبتكرة مستوردة بينما الدول المقلدة مصدرة.

- **مرحلة الانحدار:** في هذه المرحلة يصبح المنتج أكثر تنميطة وعادياً والتكنولوجيا متاحة لجميع الشركات، لذا تشير هذه المرحلة ببداية التصدير في الدول النامية وهذا نتيجة انخفاض تكاليف الإنتاج فيها بسبب وفرة اليد العاملة، حيث تظهر الدول النامية مصدرة للمنتج للدول المبتكرة والمقلدة.

ت. حدود نظرية دورة حياة المنتج: ركزت النظرية في تفسيرها لتوزيع الإنتاج الدولي على بعض السلع الاستهلاكية كالسلع الصناعية، ولم تتمكن من تفسير التوزيع الدولي للسلع الأخرى كالسلع ذات دورة الحياة القصيرة، أضف إلى ذلك أن السلع التي تتطلب درجة عالية من التخصص كالسلع الصيدلانية، أو السلع ذات تكاليف الإنتاج الكبيرة لا تنطبق عليها نظرية دورة حياة المنتج.

ومن جهة أخرى فإنه إذا كانت النظرية تتوقع من أن انتقال الأنشطة الصناعية إلى الدول النامية في مرحلة معينة من مراحل حياة المنتج، يمكنها من زيادة اندماجها في الأسواق الدولية فإنها لم تبين أسباب تهميش هذه الدول اليوم.

2. المنافسة غير التامة والتجارة الدولية

إن الهيكل الرئيس لنظريات التجارة الكلاسيكية يقوم على فرض سادة المنافسة التامة، لكن في الواقع نجد أن الأسواق غير التنافسية هي الشكل الراجح، فهناك أشكال متنوعة من الاحتكار" تتأثر بها التجارة الدولية.

أ. **نظرية تشابه هياكل الطلب:** فإن نمو تجارة السلع المتشابهة بين الدول المتقدمة يعود إلى تقارب الدخول فيها بينها بالنسبة للاقتصادي "B.tredniL"، حيث كلما كانت الدخول متقاربة كلما كان التشابه في بنية الطلب كبير، مما يؤدي إلى نمو كبير للتجارة في المنتجات المتشابهة بين الدول المتقاربة من حيث الدخل إذا يتم التبادل الدولي ما بين دولتين متشابهتين على تنوع سلع تنتمي إلى نفس الصنف، وبالتالي فالتجارة هنا عبارة عن تبادل داخلي للقطاعات بالإضافة إلى ذلك فإن فرص التبادل تزداد كلما كانت هذه الدول متقاربة من حيث الدخل المتوسط.

ب. **التجارة ضمن نفس الصناعة:** ان أكثر انتاج الدول المتقدمة متنوع ومتمايز بعض الشيء وليس متجانس، كما أن أكثر الصفقات في التجارة الدولية هي مبادلات لمنتجات ضمن نفس الصناعة، وتسمى تجارة ضمن نفس الصناعة والتي من خلالها تصدر بعض الدول السلعة نفسها، ونظرا لزيادة الأهمية النسبية للتجارة ضمن نفس الصناعة دفعت العديد من الاقتصاديين إلى تطوير مجموعة جديدة من النماذج للإجابة على السؤال التالي: لماذا تصدر بعض الدول السلعة نفسها التي تستوردها؟

لقد طور نموذج التجارة ضمن نفس الصناعة الواحدة من قبل "لونكاستر" "K.Lancaster" و "بول كروغمان" "P.Krugman" و "هلفمان" "Halpman" وغيرهم منذ سنة 1989 ن حيث أن التجارة في نموذج "هكشرو أولين" تتم في ظل المنافسة التامة وتقوم على أساس الميزة النسبية أو اختلاف عوامل الإنتاج، أما التجارة ضمن نفس الصناعة فإنها تتم في ظل المنافسة الاحتكارية وتقوم على أساس تنوع المنتجات واقتصاديات الحجم، لذا فإن التجارة على أساس الميزة النسبية تكون أكبر عندما يكون اختلاف عوامل الإنتاج بين الدول كبيراً، أما التجارة ضمن نفس الصناعة تكون أكبر بين الاقتصاديات الصناعية التي تتشابه في الحجم وعوامل الإنتاج.

وتعتبر الميزة النسبية حسب النموذج "هكشرو أولين" كمحدد لنمط التجارة بين الصناعات المختلفة، بينما اقتصاديات الحجم في المنتجات المتنوعة تزيد التجارة ضمن نفس الصناعة تزيد التجارة ضمن نفس الصناعة وكلا النوعين من التجارة الدولية يحدث في الوقت الحاضر.

وما يلاحظ من هذا النموذج هو قلة تعارضه مع نموذج "هكشرو أولين"، حيث أن أكثر صفقات التجارة ضمن نفس الصناعة في الحقيقة تقوم على أساس اختلاف عناصر الإنتاج، فعلى سبيل المثال تستورد الولايات المتحدة الأمريكية الحواسيب من المكسيك، وقد تشمل هذه الواردات قطع حواسيب مصنعة بأيدي أمريكية ماهرة إضافة إلى قطع حواسيب مصنعة بعمالة مكسيكية.

3. اقتصاديات الحجم والتجارة الدولية

تعتبر فكرة اقتصاديات الحجم على العلاقة بين التكلفة وحجم الإنتاج المقابل لها، حيث تنخفض تكلفة السلعة بزيادة الإنتاج، ويعتبر "الفرد مارشال" A.Marshall أول من نبه لهذه الفكرة، وقد بنيت نظرية "هكشرو أولين" على فرض أن إنتاج السلعتين في كل من الدولتين المفترضتين يتم تحت ظروف ثبات غلة الحجم .

أما عندما يتم الإنتاج تحت ظروف غلة الإنتاج المتزايدة فإن التبادل التجاري بين البلدين يأخذ مكانه، حتى لو كانت الدولتان المتاجرتان متشابهتين مع بعضهما بعض في جميع النواحي، وهذا النمط من التجارة لم يتناوله نموذج "هكشرو أولين" بالشرح والتوضيح، وتنقسم اقتصاديات الحجم إلى اقتصاديات حجم خارجية وأخرى داخلية.

أ. اقتصاديات الحجم الخارجية والتجارة الدولية: يقصد باقتصاديات الحجم الخارجية لكل مؤسسة، بالفورات الناتجة من توسع كلي للقطاع الذي تنتمي إليه المؤسسة، مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الإنتاج في كل مؤسسات القطاع.

و يمكننا تحليل التبادل عن طريق اقتصاديات الحجم الخارجية من تفسير إمكانية تبادل دولي بين دولتين متشابهتين، ذات خصائص الإنتاج نفسها للسلعتين المستهلكتين، بحيث في حالة عدم وجود التبادل بين الدولتين فإن التوليفات المنتجة والمستهلكة متساوية، مما يعني تساوي الأسعار النسبية للسلعتين وبالتالي عدم وجود تفوق نسبي بين البلدين، ولكن في ظل وجود نفس وفورات الإنتاج للسلعتين يمكن للبلدين تحقيق مكاسب بقيام التبادل بينهما حيث يتخصص كل بلد في إنتاج وتصدير إحدى السلع للبلد الآخر، غير أنه يجب على هذين البلدين الاتفاق اجتناباً لتخصص كلا البلدين في السلعة نفسها وتجدد الإشارة إلى أن التبادل الدولي الناتج عن اقتصاديات الحجم الخارجية هو موافق للتبادل الدولي في حالة المنافسة التامة، أما التبادل في حالة المنافسة غير التامة فهو موافق للتبادل الدولي في حالة اقتصاديات الحجم الداخلية.

ب. اقتصاديات الحجم الداخلية والتجارة الدولية: يقصد باقتصاديات الحجم الداخلية بالفورات الناتجة عن توسع المؤسسة، والذي يؤدي إلى انخفاض تكلفة إنتاجها، حيث أن وجود هذا النوع من اقتصاديات الحجم لكل مؤسسة يسمح لها بالقضاء على المنافسة التامة، فتكون السوق مكونة من عدد محدود من المؤسسات، وبالتالي فالحالة السائدة في السوق هي احتكار القلة لتلك السلعة حيث يتمحور التحليل في هذه الحالة حول سوق واحدة في دولتين متشابهتين، ففي حالة عدم وجود تبادل دولي فإن كل مؤسسة تزود سوقها وعن طريقه تعظم ربحها الاحتكاري، ولأن هناك تشابه كامل للدولتين، فإن هذا يؤدي إلى تساوي الأسعار والكميات المنتجة وعند قيام التبادل بين الدولتين يؤدي هذا إلى ظهور سوق عالمي للاحتكار الشائبي، وإذا ما افترض أن كل مؤسسة تختار إنتاجها كمغير استراتيجي يسمح لها بتعظيم ربحها، ومع افتراض أن الكمية المنتجة من قبل المؤسسة الأخرى معطاة، وبالاعتماد على فرضية تجزئة الأسواق فإن تجزئة التوازن للاحتكار الشائبي تكون ما بين المؤسستين، وبالتالي فإن كل مؤسسة تمنح نصف سوقها الأصلي، ونصف السوق الخارجي، وعليه فإنه يوجد تبادل متقاطع للسلعة.

4. نموذج الجاذبية والتجارة الدولية

يخصى نموذج الجاذبية بأهمية بالغة في أدبيات الاقتصاد الدولي، حيث يجعل هذا النموذج التوقعات بشأن تدفقات التجارة مبنية على أساس المسافة التي تفصل بين الدول، والتفاعل بين الأحجام الاقتصادية للدول، وهو بهذا يحاكي قانون "نيوتن" للجاذبية الذي يعتمد على المسافة والحجم المادي بين كتلتين. ولفهم التدفقات التجارية ما بين الدول، فإن نموذج الجاذبية في شكله الأساسي يفترض أهمية المسافة والأحجام الاقتصادية للدولتين، ويعرف النموذج الأساسي للجاذبية تدفق التجارة صادرات أو واردات من الدولة i إلى الدولة j والذي يرمز إليه (x_{ij}) على أنه يساوي حاصل ضرب الناتج المحلي الإجمالي لكل من الدولتين Y_i و Y_j مقسوما على المسافة D_{ij} بينهما مثل ما توضحه المعادلة التالية:

$$x_{ij} = C$$

حيث يمثل:

x_{ij} : التدفق التجاري من الدولة i إلى أو من الدولة j ؛

C : ثابت؛

يعبران عن الحجم الاقتصادي للدولتين، كما يقاس بالناتج المحلي الإجمالي للدولتين Z و A . Y_i و Y_j أو

D_{ij} المسافة (بالكيلومترات أو بالأميال) بين الدولتين وهي مؤشر لتكلفة التجارة.

ويمكن صياغة هذه المعادلة بشكل خطي من خلال توظيف اللوغاريتم (\ln) حيث تتمثل المعادلة في

شكلها الخطي كالتالي: $\ln x_{ij} = \ln C + b_1 \ln Y_i + b_2 \ln Y_j + b_3 \ln D_{ij} + \ln g_{ij}$

b_1 و $b_2 < 0$ أما $b_3 > 0$ حيث:

b_0 : ثابت و $\ln C$: حدود الخطأ.

يلاحظ من هذه المعادلة الخطية تفسير لوغاريتم تدفقات التجارة من صادرات أو واردات، وهي المتغير التابع هنا اعتمادا على ثلاثة متغيرات مستقلة والمتمثلة في لوغاريتم حجم اقتصاد الدولة المصدرة، ولوغاريتم حجم الدول المستوردة، ولوغاريتم المسافة بينهما، ويمكن استخدام معلمات النموذج b_1 و b_2 و b_3 كمقياس لمرونة التدفقات التجارية لتفسير مستوى أحجام اقتصاديات الدول أو المسافة بينهما، حيث تزيد تدفقات التجارة على وجه التحديد بمعدل $b_1\%$ إذا زاد حجم اقتصاد الدولة i بنسبة 1% ، في حين تقلص التجارة بين الدولتين بنسبة $a\%$ و j إذا زادت المسافة بينهما 1% .

ونظرا لبساطة هذا النموذج الذي عرض من قبل "ايزارد" (1954) و "تينبرجن" (1962) و "بوهنن" (1963)

فقد تحول إلى أحد أهم النماذج المستخدمة في تحليل التجارة الدولية، ولقد تركز العمل في السنوات الأخيرة على توسيع نطاق هذا النموذج ليشمل مجموعة كبيرة من المتغيرات التي تؤثر على تدفقات التجارة.

فبالإضافة إلى عاملي المسافة والحجم اقتصاد الدول، سعى العديد من الاقتصاديين إلى توسيع نموذج الجاذبية من خلال توسيع محددات التدفقات التجارية، بإدخال العديد من المتغيرات الإضافية التي تعكس مستوى متوسط الدخل، عدد السكان، اللغة، الحدود المشتركة، التاريخ... الخ، حيث أنه تبين أن لمتوسط دخل الفرد للشريك التجاري أثر إيجابي على الصادرات، لأنه يعكس القدرة الشرائية للمستهلكين، كما أن الدراسات أثبتت أن القرب في الحدود واللغة والتاريخ المشترك، تؤثر إجمالاً وبشكل إيجابي على التدفقات التجارية بين الدول، كذلك فقد تم اعتماد متغيرات وهمية لتقييم أثر الاتفاقيات الإقليمية في تعزيز التدفقات التجارية بين الدول المنتمية لهذه التكتلات، حيث تأخذ هذه قيمة 1 إذا كان الشريك التجاري ينتمي إلى الاتفاقيات وقيمة 0 فيما عدا ذلك.

ولقد أدى استخدام المتغيرات الوهمية في هذا النموذج إلى تعرضه لانتقادات عديدة حيث يرى البعض أن استخدام هذه المتغيرات يؤدي إلى سوء صياغة النموذج، ورغم هذا فغن نموذج الجاذبية يستخدم بشكل واسع في مناهج الاقتصاد القياسي المختلفة، والتي تمكن من تقدير العلاقات السببية بين المتغيرات المفسرة وتدفقات التجارة، وقد مكنت هذه الدراسات من الوقوف على أهمية هذه التكتلات التجارية في تعزيز التجارة البينية للدول الأعضاء. ومن خلال هذا العرض لمختلف نظريات التجارة الدولية سواء التقليدية أو الحديثة، نجد أنها تنطلق من فرض أساسي وهو حرية التجارة ما بين الدول وعدم تبني هذه الأخيرة لسياسات تعيق مسار حركتها.

المحور الثالث: السياسات التجارية

تمهيد

تطرقنا في المحور الثاني إلى كل من المذهب التجاري والمدرسة التقليدية (الكلاسيك والنيوكلاسيك)، ورأينا أن لكل آراء في التجارة الدولية تختلف عن آراء الفريق الثاني. فعلى عكس التقليديين الذين كانوا يرون أن تحرير التجارة من كل قيد، وترك المجال مفتوحا أمام التنقل الحر للسلع والمنتجات والخدمات بين الحدود من أجل تحقيق أكبر رفاة بالنسبة للمجتمع الدولي. يرى التجاريون أن تدخل الدولة من أجل تحقيق الميزان التجاري الموافق هو أنجع السبل لتحقيق ثراء الدولة .

هذه المقابلة النظرية للأفكار والنظريات، والتي هي مجال الاقتصاد السياسي أو علم الاقتصاد، ليست بعيدة عما يحدث في الواقع العملي في مجال السياسة الاقتصادية، والتي هي مجموعة القوانين والنظم التي تتخذها الدولة من أجل التحكم في اقتصادها. فقد انعكست هذه النظريات في الواقع العملي إلى سياسات اقتصادية تهدف كلها إلى تحقيق المصلحة العليا للدولة .

إن حقيقة وجود دول قومية مستقلة عن بعضها سياسيا واقتصاديا، وبأهداف مختلفة ومتناقضة في كثير من الأحيان، جعل كل بلد يسعى إلى تحقيق مصالحه حتى ولو على حساب مصالح الدول الأخرى. لذا اختلفت السياسات المتبعة من طرف كل دولة حسب ما تقتضيه مصالحها الوطنية، وتراوحت بين التحرير والتقييد أو الحماية. وقد غذى هذا الاختلاف مناقشات ومناظرات فكرية حادة تعكس طبيعة وحركة التجارة الخارجية حيث دافع كل طرف عن أفكاره متحججا بجملة من الحجج التي يتخذها ذريعة لتبرير مبادئه.

أولا : السياسة التجارية

يعد النشاط التجاري جزء هام من النشاط الاقتصادي، لذا فهو يتعرض وفي مختلف البلدان، المتقدمة منها والمتخلفة، إلى تشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى، أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي أو على المستوى الإقليمي. ومجموع هذه التشريعات واللوائح الرسمية وكل ما يلحق بها من أساليب وإجراءات، تسمى بالسياسة التجارية، فما هي هذه السياسة التجارية، وما هي مبررات اللجوء إليها.

1. تعريف السياسة التجارية

السياسة التجارية هي السياسة الاقتصادية التي تطبق في مجال التجارة الخارجية، ويقصد بالسياسة الاقتصادية مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات ذات السيادة في المجال الاقتصادي لتحقيق أهداف معينة. ويترتب على ذلك أن السياسة التجارية هي مجموعة الإجراءات التي تطبقها الدولة في نطاق علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى بقصد تحقيق أهداف معينة.

وحسب MAURICE BYE تسمى "سياسة تجارية دولية" الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية لمجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجية للدولة، بغرض الوصول إلى أهداف محددة. والهدف المنشود عادة هو تطوير الاقتصاد الوطني، إلا أنه يمكن أن نجد أهدافا أخرى، التشغيل التام، استقرار الصرف.

تعتبر جزءا من السياسة التجارية كل الإجراءات المتعلقة بضبط الواردات والصادرات، مثل الحصص والرسوم الجمركية والإعانات، وكل الإجراءات المراد بها التحكم في قرارات المتعاملين الاقتصاديين أفرادا كانوا أو هيئات، فيما يتعلق باستيراد وتصدير السلع والخدمات. فقد تريد الدولة تشجيع تصدير نوع من السلع أو الخدمات في بعض الأحيان، وتعمل على الحد من خروجها في أحيان أخرى، كما أنها قد تشجع دخول نوع من السلع والخدمات أو أنها تريد الحد من دخولها.

2. أهداف السياسة التجارية

تسعى السياسة التجارية إلى تحقيق أهداف وبلوغ غايات تختلف من دولة إلى أخرى، فهناك الأهداف الاقتصادية الهادفة إلى تنمية الاقتصاد الوطني، ومنها حماية الصناعات الوطنية، تحقيق توازن ميزان المدفوعات، تحقيق موارد للخزينة العامة. والأهداف السياسية حيث تسعى بعض الدول إلى توفير أكبر قدر من الاستقلال وتحقيق الاكتفاء الذاتي. والأهداف الاجتماعية مثل حماية الصحة العامة عن طريق منع استيراد المواد المخدرة، وتشديد القيود على استيراد المشروبات الكحولية، أو حماية مصالح فئات اجتماعية معينة كالمزارعين بالحد من استيراد المنتجات الزراعية.

3. وسائل السياسة التجارية

من أجل تحقيق أهداف السياسة التجارية تستعمل الدولة وسائل مختلفة تكفل لها الوصول إلى ما تريد، وتتخذ سياسة التجارة الخارجية نوعين من الوسائل:

- أ. الوسائل المشجعة والمحفزة التي تسعى إلى جعل مبادرة المتعاملين الخواص في ميدان التصدير أو الاستيراد إيجابية أو سلبية، وهي تتمثل في الضرائب (التعريف الجمركية) والإعانات؛
- ب. الوسائل المقيدة التي تؤدي إلى الإلزام، الحد أو المنع.

ونسمي رقابة غير مباشرة استعمال الوسائل المشجعة، ورقابة مباشرة استعمال الوسائل المقيدة. فالسياسة التجارية تقتضي أن تحدد الدولة موقفها من شركائها التجاريين، وأن تحدد الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، وأن تختار أنجع الوسائل للوصول إلى هذه الأهداف. فالسياسة التجارية هي وسيلة "خارجية" من بين وسائل أخرى مثل السياسة المالية الخارجية، وسياسة الصرف الأجنبي. ولهذا الوسائل آثارها على الاقتصاد، وهي ليست منعزلة عن السياسات الداخلية (السياسة النقدية، السياسة الضريبية، سياسة الاستثمار) الطامحة إلى تحقيق نفس الأهداف، وبالتالي فهي جزء من سياسة اقتصادية شاملة تسعى الدولة إلى تحقيقها.

4. أساليب وادوات السياسة التجارية

حتى تستطيع الدولة التحكم في قطاعها الخارجي، تتخذ مجموعة إجراءات تؤثر بها في علاقاتها التجارية مع شركائها التجاريين. لذا فهي تختار مجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في تجارتها الخارجية. كما يمكن ملاحظة تأثير هذه الإجراءات على مختلف القطاعات الاقتصادية الوطنية. في هذا المبحث سنحاول التطرق إلى هذه الأساليب التي تتبعها مختلف الدول.

أ. **الرسوم الجمركية:** الرسم الجمركي هو ضريبة تفرضها الدولة على سلعة بمناسبة عبورها الحدود الوطنية ودخولها إقليمها الجمركي في شكل واردات، أو خروجها منه في شكل صادرات، ويستثنى من ذلك السلع العابرة للحدود الوطنية تحت الأنظمة الجمركية الخاصة كنظام العبور الدولي للبضائع، أما العبور الوطني فإن الاستثناء يكون مؤقتاً، والسلع تخضع للرسوم.

ويكون مجموع الرسوم المطبقة في الدولة، خلال فترة زمنية معينة التعريفات الجمركية، وهي عبارة عن جدول أو قائمة توضح لدى كل دولة، الرسوم الجمركية بأنواعها المختلفة التي تفرض على مختلف السلع الداخلة في التجارة الدولية للبلد، ويتم وضع هذه التعريفات على أساس النظام المنسق حيث يتم ترتيب السلع حسب أصلها، أصل حيواني، أصل نباتي، الخ، وحسب استعمالاتها .

أما النظام الجمركي، فهو مجموع القواعد والإجراءات التي تطبقها إدارة الجمارك في الدولة على كل ما يتصل بالمبادلات التجارية مع العالم الخارجي، مستندة في ذلك إلى القوانين واللوائح الداخلية، أو إلى المعاهدات والاتفاقيات الدولية. وعلى ذلك ينصرف النظام الجمركي إلى الرسوم الجمركية وطريقة جبايتها، وما قد ينص عليه من منع بعض السلع من الدخول إلى إقليم الدولة، وكذا الإجراءات الصحية المتعلقة بمرور السلع... الخ .

وتعتبر التعريفات الجمركية من بين الأدوات الأساسية التي تلجأ إليها الحكومة لتسوية علاقاتها التجارية الدولية، وتستخدمها لتحقيق هدفين على الأقل، هدف مالي وهدف حمائي. ومن بين كل الأدوات المستعملة في السياسة التجارية من أجل التأثير على الواردات، يعتبر الرسم الجمركي أكثر هذه الأدوات شفافية، أي أنه من السهل تقدير آثاره. وتفرض الرسوم الجمركية عادة على الواردات من دون الصادرات، فالرسوم على الصادرات نادرة الحدوث، إلا في بعض الدول المتخلفة للحصول على إيرادات مالية للخزينة أو بهدف توفير السلع التموينية والمنتجات الأساسية والموارد الأولية اللازمة للصناعات المحلية، أو لمكافحة التضخم، وتراكم الأرصدة الأجنبية

ب. **أنواع الرسوم الجمركية:** تجرى التفرقة بين أنواع كثيرة من الرسوم الجمركية طبقاً لأسس مختلفة . فطبقاً لأساس احتساب الرسوم الجمركية، نفرق بين ثلاثة أنواع :

- **الرسوم القيمةية Ad valorem:** وهي الرسوم التي تفرض وتقتطع كنسبة مئوية من قيمة السلع الخاضعة للرسم.

- **الرسوم النوعية Spécifique:** وهي التي تفرض وتصدر بمبلغ معين كـمبلغ على كل نوع من أنواع السلع على أساس الوحدة من السلعة بالعدد أو الوزن.

- **الرسوم المركبة:** وهي خليط من الرسوم النوعية والقيمةية، حيث تتضمن رسماً نوعياً يضاف إليه رسم قيمي.

أما من حيث الهدف من فرض الرسم، فيمكن التمييز بين الرسوم المالية والرسوم الحمائية:

- **الرسوم المالية:** وهي الرسوم التي تؤسس بهدف إيجاد مورد مالي للخزينة العامة، ويسود الهدف المالي للاقتصاديات النامية أين تمثل الرسوم الجمركية مصدرا رئيسيا لإيرادات ميزانية الدولة، لذا عادة ما تختار لذلك السلع التي يتمتع الطلب عليها بمرونة سعرية منخفضة، فانخفاض المرونة السعرية يعني أن فرض الرسوم الجمركية يترتب عليه ارتفاع الثمن بنسبة أكبر من نسبة انخفاض الكمية، مما يترتب عليه ازدياد الإيراد الكلي.

- **الرسوم الحمائية:** هي الرسوم المؤسسة بهدف حماية الأسواق الوطنية من المنافسة الأجنبية، أو تلك الرسوم التي تفرض على السلع التي تتمتع في بلادها بإعانات تصدير .

وفي كثير من الأحيان يلعب الرسم الجمركي دورا مزدوجا، فهو يمثل مورد مالي لخزينة الدولة إلى جانب حمايته للأسواق المحلية، ويصعب تصنيفه ضمن أحد النوعين السابقين، لذا يقترح هابرلر **HABERLER** أن يكون الرسم ماليا إذا كانت الصناعة المحلية المماثلة تخضع لضريبة تضاهي الرسم المفروض، أو كانت السلعة لا تنتج أصلا في الداخل، أما في الأحوال الأخرى فيعد الرسم حمائيا .

ت. نظام الحصص: زيادة عن الرسوم الجمركية " التعريف الجمركية"، يمكن للدولة أن تتخذ وسائل أخرى من أجل التدخل في التجارة الخارجية، لكي تحقق ومصلحتها الوطنية، ويعتبر نظام الحصص من أكثر الوسائل شيوعا وتقليدية.

ويقصد بنظام الحصص، ذلك النظام الذي تحدد بمقتضاه الدولة سقفا للواردات من سلعة معينة، في فترة زمنية معينة، عادة ما تكون سنة، وهذا السقف يحدد تقليديا بالحجم كما يمكن أن يكون بالقيمة. ويمكن لهذا النظام أن يتراوح ما بين المنع المطلق للواردات وتحديد كميات معينة للدخول إلى الحدود الوطنية. كما يشمل كل إجراءات التحديدات الكمية للدخول للسوق الوطني. ويمكن لهذه الحصص أن تكون مفروضة من جانب واحد أو متفاوض حولها كاتفاقية الألياف المتعددة أو التحديدات الإرادية عند التصدير **RVE**. وبهذا الشكل تفرض الدولة قيودا كمييا على وارداتها، حيث يأخذ هذا القيد شكل الحد الأقصى ولا يسمح بتجاوز الكمية المحددة أو تكون حصص قيمية وهي طريقة أقل شيوعا كأن يسمح باستيراد في حدود قيمة معينة وعادة ما يتطلب الأمر الحصول على ترخيص للاستيراد بدلا من القيد السعري الذي تحدته الرسوم الجمركية .

وتحدد الحصص المستوردة على أساس القيمة، خاصة عندما يكون الغرض هو تخفيض الاستيراد دعما لميزان المدفوعات. على اعتبار أن الحصص القيمية تبين مقدما مقدار العبء الذي يفرضه الاستيراد على هذا الميزان. فإذا كانت الدولة تواجه مشكلة عدم توافر النقد الأجنبي فإنها تستطيع عن طريق أجهزتها المعنية تقدير كمية الواردات التي يسمح باستيرادها بما يتماشى وحصيلة العملات الأجنبية. لذا لجأت أغلب الدول إلى هذا الإجراء بعدما لاحظت أن الرسوم الجمركية لا توفر الحماية الكافية لاقتصادياتها.

إذا كان فرض الرسوم الجمركية يقي نوعا من العلاقة بين الأسواق ويترك جهاز الثمن يلعب دورا في توجيه المتعاملين في السوق (مستهلكين ومنتجين)، فإن نظام الحصص والرقابة الكمية يلغي تماما هذا الدور. ففي حين يبدو

الأثر الحمائي والتقييدي للتجارة الدولية للرسوم الجمركية من خلال تأثيرها على أسعار السلع المستوردة فتصبح أكثر ارتفاعاً، وهي بهذا تقلص من الطلب الداخلي، إلا أنها لا تضع حدوداً مباشرة ومطلقة للتجارة الخارجية، فبالرغم من ارتفاع أسعار السلع المستوردة إلا أنها تبقى مطلوبة داخلياً. وتبقى طائفة من المستهلكين المحليين تطلب وتستهلك السلع الأجنبية لعدة أسباب، كالبحث عن الجودة العالية لهذه السلع، أو لكونها تلي رغبات لا تستطيع السلع المحلية تلبيةها، أو لأسباب غير اقتصادية كحب هذه الفئة صاحبة القدرة الدخلية على الاستيراد ورغبتها في التميز والتفرد باستهلاكها كل ما هو مستورد للدلالة على المكانة الاجتماعية.

ولوضع حواجز حازمة وفعالة أمام تدفق السلع الأجنبية وغزوها للسوق الوطني، تلجأ الدول إلى استخدام أسلوب كمي مباشر لتقييد المبادلات الدولية، يتمثل في نظام الحصص .

- أنواع الحصص:

إن فرض نظام الحصص يمكن أن يكون تمييزي، فيخص الواردات من بلد معين، أو مجموعة بلدان، أو غير تمييزي. فإذا كان توزيع الحصص على أساس تمييزي، فيتم تحديد حصة لكل دولة، بناءً على عدة عوامل يتم على أساسها التمييز أو التفضيل، أو بناءً على ما جرى عليه التعامل سابقاً خلال السنوات الماضية وطبيعة العلاقات الاقتصادية التجارية التي تربط هذه الدول. أما إذا كان نظام الحصص غير تمييزي فيفرض على سلع معينة مهما كان مصدرها، ويترك الحرية للمستوردين في اختيار أو تفضيل سلع دولة دون الأخرى، وهذا عادة ما يكون على أساس اقتصادي، وقدرة السلعة على الاستجابة لمتطلبات الجودة والسعر.

وقد تعددت صور تطبيق هذا النظام، ومن أهمها.

● **الحصص الإجمالية:** تحدد الدولة وفق هذا النظام الكمية الكلية التي سيسمح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة، دون توزيع هذه الكمية على الدول المختلفة المصدرة للسلعة أو تقسيمها بين المستوردين الوطنيين. ويتم توزيع هذه الحصص الإجمالية على مدار السنة، وإلا ترتب على ذلك تركيز كافة طلبات الاستيراد على الشهور الأولى من السنة. ويتم استهلاك كل الكمية في هذه الفترة، مما قد يعرض الاقتصاد الوطني إلى إختلالات في التموين .

ومن عيوب نظام الحصص الإجمالية أنها تؤدي إلى إفراد إحدى الدول المصدرة بالحصص جميعها حيث تتمكن هذه الدولة من التصدير قبل غيرها بسبب قربها من الناحية الجغرافية إلى الدولة المستوردة. أو بسبب كفاءتها في إنتاج السلعة. وأيضاً تسابق المستوردين الوطنيين لإستنفاد الحصص جميعها في بداية كل عام، ويترتب على هذا تراكم السلعة في وقت معين من السنة، مع احتمال نقصها في وقت لاحق، وكذلك إستئثار كبار التجار والمستوردين بمعظم الحصص، وذلك لتوفرهم على الإمكانيات الخاصة بالقيام بعملية الاستيراد كلها أو معظمها دفعة واحدة، وقد يؤدي ذلك إلى جعل المستورد محتكراً يستطيع أن يفرض الأثمان التي تعود عليه بأكبر الأرباح الممكنة .

● **الحصص الموزعة:** في ظل هذا النظام تقوم الدولة المستوردة بتحديد الحجم الكلي أو القيمة الإجمالية المسموح إستيرادها من الخارج، وتقوم بتوزيع هذه الحصص بين مختلف الدول أو المناطق المصدرة للسلعة، حيث تحصل كل

دولة أو منطقة على نسبة مئوية من الكمية الكلية. ويراعى في هذا التوزيع طبيعة كل من علاقات الدولة مع الخارج واتفاقاتها الدولية المحددة لحجم التبادل التجاري. أما عن توزيع الحصص بين المستوردين الوطنيين، فإنه لا يستطيع أي منهم الاستيراد بدون الحصول على رخصة مسبقة، ويحدد نصيب كل مستورد على أساس نصيبه في الفترة السابقة، ولا تخلو هذه الطريقة من الانتقاد كونها تشل المنافسة وتحرم المشروعات والمستوردين الجدد وتضمن أرباحا احتكارية كبيرة لمن استفاد منها. لذا يمكن أن يأخذ توزيع حصص الإستيراد عدة أشكال:

- يمكن أن تباع الرخص بالمزاد العلني للأكثر عرضا؛

- يمكن أن توزع لطالبيها، على أساس الطالب الأول.

إن توزيع تراخيص الاستيراد على أساس البيع بالمزاد العلني يبعد كل الشبهات عن الجهاز الإداري الموزع لهذه الرخص، والذي في كثير من الأحيان يتهم بالرشوة والمحسوبية. ويضمن للدولة مداخيل إضافية ناتجة عن هذه الرخص. ويقترح الأستاذ ميد MEAD أن يوسع نظام المزاد حتى يشمل كافة الواردات، الأمر الذي يجله في الواقع مزاد عن النقد الأجنبي المتاح للاستيراد.

ويعاب على هذا النظام كونه:

- يؤدي توزيع الحصص على عدد محدود من الدول المصدرة إلى ارتباط الاقتصاد الوطني، وتفويت فرصة التنويع في مصادر الحصول على السلع والخدمات .

- إن اعتماد الاقتصاد على عدد محدود من المصدرين، قد يؤدي إلى القضاء على المنافسة كما أنه قد يمنع من دخول مصدرين أكثر كفاءة إلى السوق الوطني.

- الاحتجاج الذي قد يصدر من بعض الدول نتيجة توزيع الحصص، فقد ترى بعض الدول أنها عوملت بصفة تمييزية، أو أن الحصص الممنوحة غير عادلة في حقها، وقد تتخذ إجراءات ردعية على أساس المعاملة بالمثل، وهذا يؤثر على الاقتصاد الوطني، وعلى الاقتصاد العالمي بالتراجع .

- صعوبة توزيع الحصص على المصدرين في الدول المصدرة، ولذا فإن الدولة المستوردة عادة ما تنفق مع الغرف التجارية أو الصناعية أو اتحادات المصدرين في الدول المصدرة على توزيع الحصص بين الذين يقومون بعملية التصدير مع الاحتفاظ بنسبة للمصدرين الجدد.

ث. الإعانات: يقصد بالإعانات كأحد أدوات السياسة التجارية تلك المساعدات والمنح المالية المباشرة وغير المباشرة التي تقدمها الدولة لصناعة أو منتجات معينة، وكذا كل الإجراءات التي يكون الغرض منها تشجيع المصدرين المحليين على مزاولة نشاطهم في الأسواق العالمية، وتدعيم مركزهم التنافسي، سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية (نوع المنتجات) أو الخدمات المقدمة .

والإعانة للإنتاج (التصدير) هي مساعدة مالية من الدولة لصناعة معينة، بنسبة مئوية من القيمة المنتجة أو المصدرة (إعانة قيمية)، أو بمبلغ معين عن كل وحدة منتجة أو مصدرة (إعانة نوعية). وتعرف المنظمة العالمية للتجارة الإعانة بأنها كل تدخل للسلطات العمومية من شأنه أن يمنح ميزة للمستفيد من هذا التدخل

- أنواع الإعانات: يمكن أن نصنف الإعانات إلى صنفين:

● **الإعانات المباشرة:** وهي الإعانات والمساعدات المقدمة مباشرة إلى المشروع بغرض تحسين دورة الاستغلال، وتقدم في شكل مبالغ مالية محسوبة على أساس قيمي أو نوعي . وتحسب هذه النسبة عند التصدير على أساس سعر FOB ، كما يمكن للسلطات العمومية أن تحدد سعر هدف، والإعانة الوحيدة تساوي الفرق بين السعر الهدف والسعر العالمي.

● **الإعانات غير المباشرة:** وتتمثل هذه الإعانات في منح المشروع بعض الامتيازات بغرض تحسين حالته المالية، ومن الأمثلة على ذلك:

- **الإعفاءات الضريبية:** ومنها الاستثناء من بعض الضرائب أو الخفض من معدلاتها أو رد ما دفع منها، أو إعفاء جزء من الأرباح من الضرائب إذا ما استخدم في أغراض معينة هدفها زيادة إنتاجية المشروع.

- **التسهيلات الائتمانية:** سواء ما تعلق منها بالقروض قصيرة الأجل أو القروض طويلة الأجل، وذلك بخفض أسعار الفائدة، وزيادة حجم السلفيات، والتسامح في آجال الدفع.

- تقديم بعض الخدمات التي تسهل للمصدرين من الوصول إلى الأسواق العالمية، كالدعاية، تسهيل الإتصالات بالمستوردين المحليين، وإقامة المعارض .

ج. الإغراق والمعايير: الإغراق هو سياسة تنتهجها الدول أو الشركات الإحتكارية، قصد اكتساب حصة أكبر في الأسواق، أو الدخول إلى أسواق جديدة. وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الإحتكارية للتمييز بين الأسعار في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون الأخيرة منخفضة عن السعر الداخلي للسلعة مضافا إليه نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية.

تختلف تعاريف الإغراق من كاتب اقتصادي لآخر، أو بالنظر إلى الزاوية التي يحلل منها، والتعريف الشائع للإغراق هو محاولة بيع السلعة في الأسواق الدولية بأقل من تكلفتها، أو على الأقل بيع السلعة دوليا بسعر يقل عن السعر المحلي. وينطوي هذا التعريف على صعوبة تحديد تكلفة السلعة، فهل يقصد بها تكلفة الإنتاج الحدية، أم المتوسطة، أم هل هذه التكلفة تخص كل الإنتاج، أم الفائض المصدر للخارج فقط ؟ كما أن الظروف المحيطة بعملية البيع لها دور أيضا فهل يرجع اختلاف الأسعار الداخلية والخارجية لظروف معينة أو أنها مقصودة، فقد تلجأ بعض الدول إلى التخلص من بعض السلع بأسعار أقل من السعر الداخلي أو الدولي، نظرا للمرحلة التي تمر بها، كأن تمر بمرحلة كساد أو تدفعها حاجتها الماسة للعمالات الأجنبية، بأن ترضى بسعر أقل.

ولعل أشمل التعريفات وأدقها، بأنه بيع السلعة في الأسواق الأجنبية بثمان يقل عن الثمن الذي تباع به نفس السلعة وبنفس الشروط في السوق الداخلية. أهمية هذا التعريف يظهر عند وضع التشريعات الخاصة بفرض ضرائب الإغراق، فيجب على المشرع أن يتأكد من أنه يقارن نفس السلعة (السلع تنقسم إلى أصناف مختلفة). كذلك لا بد أن يكون مقارنة الأثمان في وقت واحد، فمن الجائز أن تتغير الأثمان في الفترة المنقضية بين السلعة ووصولها، كذلك يجب أن نتأكد من أن سعر البيع في السوق المحلي والعالمي يتضمن نفس الشروط فكثيرا ما يتساوى السعر إلا أن الشروط تختلف كأن يكون البيع بالنقد في لأحد السوقين، وبالأجل في السوق الآخر .

ويمكن أن نميز بين ثلاثة أشكال من الإغراق :

● **الإغراق الاقتصادي:** ويظهر عندما تقوم الدول بدعم المصدرين المحليين عن طريق إعانات الإنتاج، التي تسمح بتخفيض مصطنع لتكاليف الإنتاج .

● **الإغراق الاجتماعي:** يقصد بالإغراق الاجتماعي اعتماد بعض البلدان في صناعتها على يد عاملة رخيصة، وكذلك ضعف أو انعدام الحماية الاجتماعية، ففي مثل هذه الحالات تتغلب الصناعات المعتمدة على الأجور المنخفضة، والتكاليف الاجتماعية الزهيدة .

● **الإغراق النقدي:** ويوافق المحافظة على معدل صرف منخفض مقابل العملات الأخرى، وهذا بتقييم العملة الوطنية بأقل من قيمتها الحقيقية، دعما للصادرات المحلية .

- أنواع الإغراق: ينقسم الإغراق إلى أنواع هي:

● **الإغراق المستمر:** يشترط لقيام هذا النوع من الإغراق، أن يتمتع المنتج باحتكار قوي، نتيجة حصوله من السلطات العمومية على امتياز لإنتاج السلعة، أو أنه يحتكر تكنولوجيا جديدة، وكذا تمتع المشروع تزايد العلة وتناقص التكلفة أي أن زيادة الإنتاج تؤدي إلى تخفيض التكاليف. ويتحقق هذا النوع من الإغراق من خلال قيام المنتج المحتكر بتميز سعر سلعته في الأسواق الدولية حسب درجة مرونة الطلب عليها بحيث يقوم ببيعها بأسعار منخفضة ويفرض أسعار مرتفعة محليا.

● **الإغراق المؤقت:** يعني المنتجين بيع سلعهم بأسعار أقل من التكلفة، وذلك بفرض السيطرة على السوق، واستبعاد المنافسين المحليين أو الأجانب من المنافسة، وبعد التأكد من اكتساب السوق يتجه إلى رفع أسعار منتجاته لتعويض ما تحمله من خسائر.

● **الإغراق الدوري:** وهو الإغراق الذي يحدث عندما يتم بيع السلعة دوليا بسعر منخفض عن السعر المحلي، بغرض التخلص من سلع فائضة من موسم معين وهو عادة يحدث مع السلع الزراعية في المواسم التي تسجل فائض إنتاج معتبر حتى تتفادى انخفاض الأسعار المحلية وبالتالي المحافظة على دخل مناسب للمزارعين.

- **الإغراق كأداة للسياسة التجارية:** كثيرا ما تلجأ الدول والمؤسسات الراغبة في اكتساب أسواق جديدة إلى الإغراق كأداة من أدوات السياسة التجارية، في محاولة منها لفرض سلعها في البلدان المستوردة بأسعار أقل مما أنتجت به، وفي الحقيقة هناك دوافع عديدة تجعل المؤسسات تتبع مثل هذه السياسة، منها محاولة الاستفادة من الإنتاج الكبير، فقد تجد المؤسسة في الإغراق الوسيلة المناسبة لحل مشكل ضيق السوق المحلية. فإذا أصبحت المؤسسة تنتج بأقل من طاقتها القصوى، يصبح اللجوء إلى الأسواق الأجنبية أكثر من ضروري فتزيد من الإنتاج وتستعمل طاقتها القصوى. فزيادة الإنتاج لمواجهة السيطرة على الأسواق الجديدة بأسعار منخفضة سوف تنقص التكاليف، وتحول الانخفاض في الأسعار من حقيقة مؤقتة إلى حقيقة دائمة. ويعتبر الإغراق المؤقت أكثر أشكال الإغراق خطورة ويوصف بأنه في كثير من الأحيان بالإغراق الشرس، لأنه يبدأ متخفيا في صورة إنخفاض في الأسعار ثم ما يلبث أن يظهر في صورة إرتفاع حاد في الأسعار بعد أن يتأكد المنتجون من تمكنهم من السوق وسيطرتهم عليها، لذا فهو يعتبر من السياسات العدوانية، الهادفة إلى إضعاف المؤسسات المنافسة، وإخراجها من الأسواق، أو منع دخولها للأسواق الجديدة لذا يتجه المزيد من الدول إلى مكافحة مثل هذه الأشكال من المنافسة غير الشريفة، وتفرض رسوم جمركية تعويضية أو رسوم مكافحة الإغراق. وتفرض إجراءات عقابية على الدول أو المؤسسات التي تمارس الإغراق، بإخضاع سلع هذه الدول والمؤسسات إلى رسوم جمركية تعويضية أو رسوم مكافحة الإغراق.

- **الآثار الاقتصادية للإغراق:** ونستطيع أن نميز بين الآثار الناتجة عن هذه السياسة في كل من الدولة المطبق للإغراق والدولة المغرق فيه. فأما في البلد المطبق للإغراق، فإنه يستفيد من زيادة حجم الصادرات، وبالتالي زيادة مستوى الدخل الوطني، كما يستفيد المنتجون المحليون من إتساع السوق، ويمكنهم الإغراق من استغلال الطاقات المتاحة بالكامل، ولا تبقى طاقات معطلة أما المستهلكون المحليون فإنهم لن يتضرروا طالما بقيت الأسعار ثابتة، بالرغم من أنهم لن يستفيدوا من زيادة الإنتاج وانخفاض التكاليف.

أما عن الأثر في الدولة المغرق فيها، فإذا كان الإغراق مؤقتا فإنه يضر بمصالح المنتجين المحليين ويحملهم خسائر كبيرة، قد تؤدي إلى القضاء على الصناعة المحلية، كما انه يضر بالمستهلكين، لأنه سرعان ما ترتفع الأسعار بعد سيطرة المنتجون الأجانب على السوق المحلية، أما إذا كان الإغراق مستمرا فإنه يمكن الدولة من الحصول على المنتجات بأسعار منخفضة تفيد المستهلك الوطني، بل وقد تفيد المنتجين الوطنيين أيضا إذا كانت المنتجات المغرقة تساعد على قيام صناعة تحتاج إلى مثل هذه الواردات.

- **المعايير الصحية، التقنية، البيئية والإجراءات الإدارية:** من واجب الدولة بصفتها القائمة على المصالح العامة، أن تحافظ على صحة وسلامة مواطنيها، ونظرا لنقص المعلومات المتوفرة لدى المستهلكين عن المنتجات العديدة والمختلفة، فإن الدولة تشترط توفر عدة معايير في المنتجات المستوردة لحماية المستهلكين المحليين. فهذه المعايير وضعت أصلا لحماية المستهلك والمحافظة على صحته. ولنا أن نذكر هنا ما وقع بعد حادثة تشرنوبيل، وتلوث كل المواد بالإشعاعات، وانتقال الإشعاع إلى بعض الدول المجاورة، فبعض الدول التي لا تطبق مثل هذه المعايير ظنت بأنها عقدت صفقات، وهي في الواقع استوردت مواد سامة.

لكن يمكن أن تتخذ بعض الدول هذه المعايير كأداة من اجل التدخل في التجارة الخارجية، وتكون كذلك إذا طبقت هذه المعايير على السلع المستوردة فقط. فيمكن لإجراءات مراقبة موافقة المنتوجات لمعايير الصحة والأمن أن تحد من تدفق الواردات، إذ يمكن لعمليات المراقبة المطبقة على بعض المواد القابلة للتلف، أن تدوم من الوقت ما يكفي لجعل هذه المواد فاسدة وغير قابلة للاستهلاك .

أما بالنسبة للمعايير التقنية، فهذه الرقابة تتعلق أساسا بالكيف أو خصائص السلعة أو مواصفاتها، فلكل دولة أن تضع المواصفات الخاصة بها، والتي تتفق مع ظروف الصناعة المماثلة الداخلية، لتحقيق المنافسة المتكافئة أو التي تشبع الاحتياجات على أعلى مستوى، ويمكن أن تكون مطلوبة على مستوى الأداء أو أن تكون معايير خصوصية SPECIFIQUE ويمكن أن يعطى مثال العوازل الحرارية والكهربائية، فيمكن الحصول على نفس مستوى الأداء في العزل باستعمال تقنيات متعددة، فإذا كانت المعايير الموضوعية مبنية على مستوى الأداء تظهر أقل حمائية من المعايير الخاصة، لأن في الأخيرة، كل المنتوجات التي تستعمل نفس تقنية العزل المطلوبة محليا تستعبد وتمنع من الدخول إلى السوق الوطني، حتى وإن كان مستوى الأداء نفسه، فما على المصدر الأجنبي سوى أن ينسحب من السوق أو يغير التقنية المستعملة التي تتطلب تكاليف إضافية في المال والوقت .

كما يمكن للسلطات العمومية أن تجعل من بعض الإجراءات الإدارية، حواجز في وجه المبادلات التجارية الدولية، فبطؤ الإجراءات الإدارية، والتضييق على المندوبين التجاريين، أو التعسف في الإجراءات الجمركية، كل هذا من شأنه التأثير على المصدر الأجنبي وتجعله ينفر .

ثانيا: السياسة التجارية الحمائية

1. رأي التجاريين

تتلخص آراء التجاريين بأن ثروة أي بلد لا تقاس بما يملك من موارد طبيعية، أو بما يستطيع إنتاجه من سلع وخدمات، وإنما تقاس بمقدار ما لديه من مخزون من الذهب والفضة. والوسيلة الرئيسية للحصول على هذه المعادن النفيسة هي التجارة الخارجية. لأن هدف التبادلات التجارية بالنسبة للتجارين هو تحقيق فائض في الميزان التجاري، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع ثروة الأمة. لذلك كان التجار ينادون بتدخل الدولة في التجارة الخارجية، وإتباعها سياسة حمائية تتمثل في وضع القيود على الواردات أو منع استيراد بعض السلع، ومنح صناعات التصدير مزايا ضريبية وإعانات .

2. رأي فريدريك ليست

فريدريك ليست (1789. 1846) اقتصادي ألماني، ذو شخصية مؤثرة في زمانه أو فيما بعد، إذ كان دفاعه المبكر عن إتباع سياسات تجارية ليبرالية فيما بين الدويلات الألمانية عاملا مساعدا على قيام منطقة للتجارة الحرة لكل ألمانيا. تعرض للسخن بسبب آرائه، واضطر بعدها إلى اللجوء إلى سويسرا، فرنسا، إنجلترا ثم الولايات المتحدة الأمريكية أين عمل محررا صحفيا. ووجد أمريكا في نفس الظروف الاقتصادية السائدة في بلاده، ثروات اقتصادية غير مستغلة، عدم وجود صناعات بسبب منافسة الصناعة الإنجليزية التي كانت ترسل بضائعها وتبيعه بأقل الأسعار. وقد بدأت في الولايات المتحدة، حركة قومية تنادي بحماية الصناعات المحلية، فكان ليست جد متأثرا بآراء ألكسندر هاملتن بشأن

ضرورة تشجيع التنمية الاقتصادية الوطنية والوسائل المؤدية إلى ذلك. وقد اشترك فريدريك ليست في هذه الحملة بعدة مقالات هامة كانت نواة لكتاب أصدره في ألمانيا.

وعند عودة فريدريك ليست إلى ألمانيا شرع في الدفاع عن فرض الرسوم الجمركية، وأصبح أكبر منظري الحماية في عصر تميز بازدهار الليبرالية، وكتب في سنة 1841 كتابه الشهير "النظام الوطني للاقتصاد السياسي" يمكن تلخيص آراء فريدريك ليست فيما يلي:

إذا كان لدولة صناعات ناشئة فإن لهذه الدولة الحق في استعمال أسلوب الحماية المربية PROTECTION EDUCATRICE حتى تصبح هذه الصناعات في درجة المنافسة الدولية. هذه السياسة الحمائية تتمثل في رسوم على الواردات تعمل على معادلة الأسعار الداخلية بالأسعار الأجنبية .

إن حماية الدولة لصناعاتها الناشئة من الصناعات المماثلة للدول الأكثر تقدماً سببه أن تفوق الصناعات الأجنبية على الصناعات المحلية راجع لدخول هذه الدولة الصناعة متأخرة عن الدول الأخرى. فالدولة التي دخلت مجال التصنيع أولاً استفادت من أسبقيتها بحيث تحقق الصناعة بها مزايا في التمويل، الإنتاج والتسويق، لا تتمتع بها الصناعة في الدول الأخرى. وهذه المزايا يترتب عليها تحقيق تخفيض تكاليف الإنتاج، حيث لا يمكن للصناعة الناشئة أن تواجه الصناعات المتقدمة.

فحسب ليست دور الحماية في هذه الحالة هي فرض رسوم جمركية بحيث ترتفع الأسعار التي تعرض بها السلعة الأجنبية في الأسواق المحلية، حتى تصبح مساوية أو أعلى من مثيلاتها المحلية، فيتردد المستهلكون بين السلعة المحلية والسلعة الأجنبية. وتردد المستهلكين أمر ضروري لنجاح سياسة الرسوم الجمركية الحامية، فلا يجب أن تكون الرسوم الجمركية مرتفعة بدرجة تجعل ثمنها مرتفعاً مقارنة بالسلعة المحلية بشكل يمنع المستهلكين من شراء السلع الأجنبية، لأنه حينئذ تعتمد الصناعة المحلية على هذه الحماية، ولا تحمل المنتج على تحسين جودتها وتخفيض تكاليفها، وبالمثل لا يجب أن تكون الرسوم الجمركية منخفضة أو ضعيفة بدرجة يبقى معها السعر الذي تعرض به في الداخل بعد إضافة الرسوم الجمركية أقل من سعر السلع المحلية، وهنا لا يكون أثر لهذه الرسوم الجمركية على تقدم الصناعة المحلية وانتشارها. وإنما تقتصر فائدتها على تمويل الخزينة العامة. ومن البديهي يجب مراعاة الفرق بين جودة كل من السلعتين عند تحديد الرسوم الجمركية الحامية على السلعة الأجنبية، لأنه من الممكن أن يقبل المستهلكون على السلعة الأجنبية الأحسن جودة حتى ولو عرضت في الداخل بسعر مرتفع عن السلعة المحلية، بمعنى أن مقدار الرسوم الجمركية الحامية يجب أن يحدد بما يرفع سعر السلعة الأجنبية المستوردة إلى سعر السلعة المماثلة لها.

ويرى ليست أن الحماية يجب أن تكون مؤقتة ومتناقصة، فهي تكون بالقدر اللازم فقط، وتبقى لفترة محددة تسمح بنمو الصناعة الناشئة، وتتناقص تدريجياً إلى أن تلغى عند وصول الصناعة المحلية إلى مرحلة النضج والاكتمال.

3. آراء كيندلبرجر Kindelberger

يميز كيندلبرجر Kindelberger بين ثلاثة أنواع من الحجج في الحماية وهي:

أ. حجة الصناعات الناشئة؛

ب. حجة البلد الجديد؛

ت. حجة الدفاع والافتخار .

- بالنسبة للحجة الأولى فهي نفس آراء فريدريك ليست حتى يسمح للصناعة الوطنية بالتعلم وإنتاج سلع قادرة على المنافسة.

- إن حجة البلد الجديد، تخص البلد الذي خرج من أزمة أو تحصل على استقلاله حديثاً، لذا يجب فرض الرسوم الجمركية على السلع الأجنبية من أجل تمويل الخزينة العامة. فالرسوم في هذه الدول تشكل مصدر تمويل لا يستهان به.

- أما حجة الدفاع والافتخار، فتعني أن الرسوم الجمركية تساعد الدولة على تجميع مزيد من المواد الحيوية لمواجهة الحروب الاقتصادية بأشكالها المختلفة، وترك الفرصة للمنتجين المحليين إنتاج السلع ولو كان ثمنها مرتفعاً، المهم هو التمكن من إنتاجها محلياً، وهذا لمواجهة الحالات الطارئة. ففي هذه الحالة لا يكون لعنصر التكلفة الاعتبار الأول.

4. رأي المدرسة الجديدة لكمبرج متناقضة GODLEY و CRIPPS

اهتم فوج السياسة الاقتصادية للمدرسة الجديدة لكمبرج بالصعوبات الاقتصادية لإنجلترا مبكراً، فكانت محل دراسة معمقة، هذه الصعوبات دفعت الحكومة إلي أن تختار بين سياسات إنعاش مؤدية إلي الاختلال الخارجي، أو سياسات تقوم مسببة ارتفاع البطالة، وطرح مشكل التوازن المزدوج (التوازن الداخلي والتوازن الخارجي).

في سنة 1976، نشر GODLEY و CRIPPS مقالا طرحا من خلاله وجهة نظر جديدة، وأعاداً بموجبها النظر في الآراء السائدة، وفي المزايا التي تحققها الليبرالية وحرية المبادلات، وحاولا إظهار أن التقييد المنظم للواردات وحده قادر على التقليل من البطالة دون أن يتزايد العجز الخارجي. وأن هذه السياسة المنظمة على المستوى العالمي من شأنها أن تسمح برفع المبادلات الدولية.

ينطلق تحليل GODLEY و CRIPPS من ملاحظة هامة وهي إخفاق الليبرالية على مستوى السياسات الاقتصادية الداخلية والخارجية. فعلى المستوى الداخلي كثير من البلدان لم تستطع في ظل الليبرالية تحقيق المثلث السحري "استقرار الأسعار، التوازن الداخلي، التوازن الخارجي"، فكل سياسة للتشغيل الكامل تؤدي إلى ظهور ضغوط تضخمية وعجز الميزان التجاري.

ترى المدرسة الجديدة لكمبرج أن التوازن المثالي يستلزم تحقق التوازن الداخلي والتوازن الخارجي في آن واحد. وبما أن اكتساح أسواق خارجية جديدة غير ممكن في المدى القصير، فرفع الإنتاج، وزيادة الاستثمار، والمداخيل، لن يتم الحصول عليه إلا بإعادة غزو السوق الداخلي، وهذا لا يكون إلا بالحد من الواردات كشرط أول لتوسيع المنافذ أمام الشركات المحلية. وأن سياسة حمائية مقيدة للواردات، وحدها قادرة على الرفع المتزامن للناتج الوطنية والمبادلات التجارية الدولية في نفس الوقت.

إن التحليل المقترح من طرف GODLEY و CRIPPS للسياسة الداخلية بالانطواء على الداخل ورفض المنافسة الخارجية أفكار يقتسمها الكثير، ولكن التجديد والابتكار في هذا التحليل هو كون تعميم هذا التقييد (الحماية) هو في نفس الوقت محفز للمبادلات

5. تبرير الحماية

يقسم الأستاذ جونسن الحجج المبررة للحماية صنفين، حجج اقتصادية، وحجج غير اقتصادية.

أ. الحجج غير الاقتصادية: وتمثل في:

- **حجة الدفاع والأمن:** وهي من الحجج الأكثر رواجاً وتأثيراً لفرض قيود على التجارة الخارجية، فحتى آدم سميث أبو الليبرالية في الفكر الاقتصادي، أعتزف بشرعية هذا الهدف للخروج عن مبدأ حرية التجارة، عندما كتب يقول "الدفاع أكثر أهمية من الثروة". فكل البلدان معرضة لخطر الحرب، وقد تشعر الدولة أن أمنها معرض للخطر، لذا فهي تعمل على إعداد نفسها إعداداً جيداً بحماية بعض الصناعات التي تراها إستراتيجية لبقائها وديمومتها. كما قد تتعارض التجارة مع دولة أو عدة دول مع أمنها أو مبادئها مثل موقف بعض الدول العربية والإسلامية من إسرائيل بحكم العداء الديني والسياسي، أو بسبب خلاف إيديولوجي كحصار الولايات المتحدة الأمريكية لكوبا، أو أن دولة ما تمثل خطراً أو تهديداً على أمن وسلامة منطقة أو دولة مجاورة، فتفرض القيود على التجارة معها، وهي الحجة التي دفعت بمجلس الأمن من فرض الحصار على كل من ليبيا والعراق.

كما قد تتخذ بعض الدول إجراءات لمنع تصدير بعض المنتجات عالية التكنولوجيا بحجة المحافظة على الأمن والسلام في العالم، فتمنع تجارة بعض المركبات الإلكترونية، أو بعض الأجزاء من المعدات كونها قد تستعمل في إنتاج أسلحة خطيرة كالأسلحة النووية. إلا أنه كثيراً ما تستعمل هذه الحجة حتى تبقى بعض الدول محتكرة للصناعات ذات التكنولوجيا المتقدمة.

- **حجة المحافظة على الطابع الوطني وتجنب التبعية:** يؤدي تحرير التجارة الخارجية والانفتاح المفرط على الخارج إلى ارتباط السوق الوطنية بالأسواق الأجنبية. وإذا لم يكن للدولة قدرات إنتاجية، وميزات نسبية تحسن استغلالها تفقد الدولة استقلاليتها في تنظيم اقتصادها وتحقيق أهدافها الوطنية. وحتى تتجنب هذه التبعية للخارج وتحافظ على سيادتها الاقتصادية وطابعها الوطني تطبق سياسة الحماية التجارية. فسرعان ما يتحول عجز ميزان المدفوعات إلى مديونية ويصبح الاقتصاد الخارجي الدائن في مركز قوة لفرض شروطه على الاقتصاد الوطني، ويخضع بالتالي لشروط المؤسسات الدولية مثل البنك العالمي وصندوق النقد الدولي. بل قد تمتد خطورة الأمر أيضاً إلى الدول التي تعتمد على الصادرات في بناء اقتصادها، فالتبعية قائمة للصادرات والواردات معاً، فدولة مثل اليابان، تتمتع بجزية تجارية في مواجهة الولايات المتحدة الأمريكية وتحقق فائضاً كبيراً، يمكنها أيضاً أن تتعرض لمخاطر التبعية، فأمريكا بالنسبة لليابان تمثل محتكر شراء. أي أن السوق الأمريكية تستوعب أكثر من 30% من صادرات اليابان. وإذا أرادت الولايات المتحدة الأمريكية، أن توقف النمو الياباني أو تحدث اضطرابات في الهيكل الصناعي الياباني، وتعرض هذا الاقتصاد لخطر البطالة، ما عليها إلا أن تضع القيود أمام الصادرات اليابانية.

فمن أجل أن تحافظ الدولة على طابعها الوطني وتتجنب التبعية المطلقة على الدولة أن تتبع سياسة حمائية من أجل المحافظة على حد أدنى من النشاطات الاقتصادية والصناعية يؤمن لها حاجاتها الإستراتيجية على الأقل .

- **حجة حماية القطاع الزراعي:** يمثل القطاع الزراعي في كثير من البلدان قطاعا هاما ويمثل المزارعون طبقة اجتماعية مهمة. وترك القطاع الزراعي للمنافسة الأجنبية قد يقضي على الزراعة الوطنية مما يضر بطبقة المزارعين، فحماية القطاع الزراعي تمثل حماية لهذه الطبقة الاجتماعية للحفاظ على الاستقرار الاجتماعي داخل الدولة.

- **الحجة الدينية والأخلاقية:** فقد تكون تجارة بعض السلع والخدمات منافية لأخلاقيات المجتمع وعقيدته، فتمنع مثل هذه التجارة، كتجارة الخمر والمخدرات في البلدان الإسلامية.

ب. الحجج الاقتصادية

- **حجة حماية الصناعات الناشئة:** طبقت هذه السياسة في الولايات المتحدة الأمريكية، ففي سنة 1790، دشن ألكسندر هاملتن **ALEXANDRE HAMILTON** وزير جورج واشنطن للخزينة سياسة حمائية في الولايات المتحدة، وكان الهدف المعلن هو تطوير المعامل والمصانع في البلاد، هذه الفكرة أعاد طرحها فريدريك ليست. عند عودته إلى ألمانيا من الولايات المتحدة، وصار أكبر منظري الحمائية .

هاملتن وليست يوصيان بحماية انتقائية في صالح الصناعات الناشئة (في حالة جنينية)، خاصة في حالة البلدان الجديدة .

- **حجة الصناعة في الاحتضار SENESCENCE:** وهي عكس الحالة السابقة، فالحمائية تكون ضرورية في هذه الحالة، من أجل المحافظة على الصناعات القديمة حتى تستطيع إعادة تكييف ظروفها مع المعطيات الجديدة أو استدراك تأخرها التكنولوجي، وتعود تنافسية مرة أخرى، هذا النوع من الحماية يكون أيضا مؤقت ومحدود في الزمن.

- **حجة جذب رؤوس الأموال الأجنبية:** إذا كانت الدولة في حاجة إلى رؤوس الأموال الأجنبية لتخفيف عجز ميزان مدفوعاتها، أو لتمويل تنميتها. لها أن تتبع سياسة حمائية لسوقها الداخلي، حتى تدفع الشركات الأجنبية إلى الاستثمار في الداخل لتجنب عبء الرسوم الجمركية. فالحمائية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة في الداخل، وبالتالي رفع معدل الربح المتوقع للاستثمار في هذه الصناعة، ويترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي واستجابته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني لكي يستفيد من معدل الربح المرتفع. وتستفيد الدولة من دخول رؤوس أموال أجنبية لإنعاش اقتصادها وتخفيف اختلال ميزان المدفوعات .

- **حجة السياسة التجارية الإستراتيجية:** يقوم مفهوم السياسة التجارية الإستراتيجية للدولة، على تبني إجراءات تهدف إلى تحويل ريع الاحتكار في سوق معين من المؤسسات الأجنبية إلى المؤسسات الوطنية، وهذا يتدخل الدولة عن طريق تقديم إعانات للمؤسسات والشركات الوطنية، تسمح لها بالاستحواذ على حصة مهمة من السوق.

- **حجة معالجة البطالة:** إن إتباع سياسة حمائية، تعني الانطواء على الذات في محاولة للاكتفاء الذاتي، وتوفير كل الاحتياجات الوطنية محليا. مما يعني زيادة في الطلب على المنتوجات الوطنية، وعلى منتوجات أخرى لتعويض نقص الاستيراد، مما يدفع بالصناعات الوطنية إلى الإنتاج أكثر واستعمال طاقتها القصوى، وبالتالي زيادة في التشغيل، وامتصاص أعداد هائلة من البطالين.

- **حجة تنويع الإنتاج:** يرى بعض أنصار الحماية أن عدم تخصص الاقتصاد الوطني في إنتاج بعض السلع، وتنويع نواحي الإنتاج يمثل ضمانا ضد مخاطر الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالي، فاقتصار الدولة على إنتاج بعض السلع فقط، التي تتمتع في إنتاجها بميزة قد يعرضها إلى نكسات كبيرة في حالة كساد أسواق هذه السلع، وبينما اعتمادها على الاستيراد في باقي السلع والخدمات، يجعلها خاضعة لحالة الأسواق العالمية وتقلباتها.

ثالثا: تحرير التجارة والسياسة التجارية الحديثة

أدى لجوء كثير من الدول إلى الحد من حرية التجارة الدولية، وفرض القيود عليها، إلى توزيع الموارد الإنتاجية على مختلف فروع الإنتاج على نحو لا يتفق مع اعتبارات الكفاءة الإنتاجية في الداخل والخارج، وأدت التدخلات المستمرة للدول والحكومات في المجال التجاري الدولي إلى تفويت فرص الرفاه التي يوفرها السوق الحر للدولة والعالم ككل .

إن سياسة حرية التجارة تعني عدم تدخل الدولة في العلاقات التجارية الدولية، وترك الحرية لعوامل الإنتاج لتتوزع حسب معايير السوق والكفاءة الاقتصادية والمردودية المالية. وسياسات حرية التجارة، هي عودة مرة أخرى إلى تطبيق المبادئ المثالية النظرية الاقتصادية، والتي ترى أن أهم وظيفة للسوق هي تحقيق المنافسة، والمنافسة تتضمن بذاتها الكفاءة الاقتصادية والعدالة الاجتماعية. والكفاءة الاقتصادية بدورها تحقق الحد الأدنى من الإنتاج، والتوزيع الأمثل للموارد والجودة المرتفعة للسلعة، والإنتاجية المرتفعة بالنسبة للمشروعات والصناعة، أما العدالة الاجتماعية فهي تحقق بتوافر الثمن العادل المنخفض والتنافس واتساع نطاق الاختيار، وتوافر البدائل للمستهلك. وتحقيق التجارة العادلة بين المشروعات، والبقاء للأصلح والأكفأ.

1. حجج حرية التجارة

ينظر مؤيدو سياسة تحرير المبادلات التجارية الدولية، للتجارة الخارجية بنفس نظرهم إلى التجارة الداخلية، من على أنها من مظاهر التعاون والتكامل، بصرف النظر عن الحدود الجغرافية والسياسية، لذا فهم يدعون إلى رفع كل الحواجز والقيود التي قد تعيق تدفق السلع والخدمات عبر الحدود، ويقدمون لذلك حجج من أهمها:

أ. **منافع التخصص وتقسيم العمل:** إذا كانت هناك حرية في التبادل فإن السوق تصبح واسعة وشاملة لأسواق عدد كبير من الدول، ويتحول السوق من سوق صغير إلى سوق كبير، متسع، ومتعدد ومتنوع، ومن الممكن في هذه الحالة أن يكون تقسيم العمل على نطاق دولي، وتخصص كل دولة في الإنتاج لما يناسب ظروفها الطبيعية والتاريخية فيزداد إنتاجها ويرتفع مستوى رفاهيتها، وبالتالي تتحقق الرفاهية لدول العالم.

إن تحرير التجارة من كل القيود، يؤدي إلى التوزيع العقلاني للجهد والمهارات والمعارف الإنسانية في كل فرع من فروع الإنتاج، والاستفادة من الفروق والمهارات الطبيعية والتاريخية في خلق ظروف إنتاجية مواتية لكل إقتصاد وصناعة .

ب. منافع المنافسة: إن مناخ المنافسة الذي تحققه حرية التجارة، يؤدي منافع جمة على المستهلكين والمنتجين معاً، فالمنافسة تعمل على الارتفاع بمستوى الإنتاجية، نتيجة تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطوراً وفعالية، فيستفيدون من مزايا الإنتاج الكبير وتنخفض النفقات، فيعود هذا بالفائدة على المستهلكين الذين تتوفر لهم أجود أصناف المنتجات بأسعار معقولة فتعظم بذلك منفعتهم، وتتيح لهم الاختيار بين السلع والبدايل المتاحة.

ت. الحرية تشجع التقدم الفني: حيث تتنافس الدول في إنتاج السلع، وهذا بدوره يعمل على زيادة حركة وتنقل عوامل الإنتاج بين فروع الإنتاج، وهذا مهم جداً لكفاءة الصناعة حيث تستطيع الأخيرة أن تختار ظروف الإنتاج الملائمة، والتقنيات الحديثة والفعالة، مما يشجع التقدم الفني وتحسين وسائل الإنتاج بإدخال التجديدات الفنية والتكنولوجية. وبذلك يضمن العالم أجود المنتجات بأرخص الأثمان. ويتاح إنتقال التكنولوجيا دون عوائق، وتسعى كل دولة إلى تطبيق التغييرات التكنولوجية الجديدة، فيرتقي الهيكل الصناعي بها، كما تستطيع كل دولة أن تستفيد من التقدم الفني المحقق في الدول الأخرى.

ث. الحرية تحد من قيام الإحتكارات: فالحرية والمنافسة تؤدي إلى الحد من قيام الإحتكارات، والممارسات الهادفة للسيطرة على الأسواق المحلية، وبهذا نتجنب مساوئ الإحتكار من تحديد الكميات، وفرض المحتكر للسعر، وكذا فرض نوعية المنتج وعدم توافر فرص الإختيار أمام المستهلك. إن عزل السوق الوطني على السوق العالمي، تساعد على قيام مشروعات وصناعات غير كفأة، لا تستطيع خفض التكاليف إلى حدها الأقصى، وبسبب شعورها بالأمان من المنافسة، فإنها لا تكلف نفسها عناء إدخال التجديدات والاستثمارات لتحسين النوعية والكمية المنتجة، وهكذا تعمل الإحتكارات المحلية على إضعاف الإقتصاد الوطني .

المحور الرابع: ميزان المدفوعات

تمهيد

ميزان المدفوعات عبارة عن سجل للعمليات الاقتصادية التي تتم في الدولة خلال فترة زمنية تحدد بسنة بتدوين المعاملات الخارجية والداخلية للدولة، فهو أداة تستطيع الدولة معرفة وضعها الاقتصادي سلبيًا أو إيجابيًا ويفيد ميزان المدفوعات الدولة في وضع الخطط والاستراتيجيات للعمليات الاقتصادية التي ستقوم بها ووضع البرامج الاقتصادية، فقد اتفق على نظام عالمي موحد لبيانات ميزان المدفوعات بحيث تكون بشكل واضح ودقيق ومعتمد لجميع الدول وعليه يتم رسم السياسات التجارية للدولة.

أولاً: ماهية ميزان المدفوعات

فقد عرف ميزان المدفوعات بأنه سند يسجل فيه جميع المبادلات التجارية والاقتصادية والتي تتم بين حكومات ومواطنين دولة ما مع غيرها من الدول خلال فترة زمنية غالباً ما تكون سنة واحدة.

مما سبق نلاحظ أن هناك علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية وما يعرف بميزان المدفوعات، ويهدف ميزان إلى تحقيق ما يلي :

1. يعمل ميزان المدفوعات على توفير المعلومات والبيانات الاقتصادية والمالية إلى محتاجيها في الدولة سواء الجهات الحكومية في عمليات التخطيط أو اتخاذ القرار أو على مستوى القطاع الخاص لما لتلك المعلومات والبيانات من أثر في اتخاذ القرار الاستثماري.

2. يعكس مستوى تطور وقوة اقتصاد الدولة في الوقت الحالي وموقع تلك الدولة مقارنة مع الدول الأخرى من حيث مكونات ميزان الصرف، فمن المعروف أن الدول تختلف في عملياتها الاقتصادية ومواردها وطريقة إدارة الاقتصاد فيها وموقعها الجغرافي والمنهج الاقتصادي الذي تدير به عملياتها الاقتصادية مما ينعكس على مستواها الاقتصادي بين الدول وبالاعتماد على ميزان المدفوعات أو بعض مؤشرات الاستعانة ببرامج أو خبراء من دول متقدمة اقتصادياً بهدف تطوير وضعها الاقتصادي.

3. تعد مؤشرات الميزان التجاري الأساس الذي تنطبق منه السياسات المالية والنقدية في الدولة مما يساعد الدولة في تعزيز بعض الجوانب التي تزيد من المؤشرات الإيجابية ومراجعة تلك التي تؤدي إلى المؤشرات السلبية من خلال تبني الخطط والاستراتيجيات الاقتصادية وبرامج التصحيح الاقتصادي والتي تعتمد على الكثير من الدول.

4. بما أن ميزان المدفوعات ومن خلال مؤشرات يبين العلاقات الاقتصادية الخارجية فإن ميزان المدفوعات يوضح المسار الذي سيحدد في تنمية أو تقليل العلاقات الخارجية حتى تصل الدولة إلى النقطة المتوازنة مع الدول الخارجية المتعامل معها، فقد نجد بعض الدول حجم الواردات فيها يشكل عبئاً كبيراً عليها وهي تمتلك القدرة على التصدير من سلعة ما أو من المواد الخام والذي تستورده الدول الموردة للسلع إليها من دول أخرى وهنا يتم عقد اتفاقيات ثنائية على تصحيح حجم التبادل التجاري مع الدول الخارجية بهدف تعديل العجز الناتج عن ميزان المدفوعات وما يترتب عليه من أعباء اقتصادية لاحقة إن لم يتم تصحيح المسار الاقتصادي للدولة في معاملاتها الخارجية مع الدول.

5. ومن ناحية بحثية يعد ميزان المدفوعات مصدر للباحثين والدارسين لمراكز البحوث المختلفة إذ يعتبر ميزان المدفوعات الوسيلة التي يتم رصد المعلومات منه ومرجعاً للدراسات ومساعداً لاتخاذ القرارات التجارية.

ثانياً: مكونات ميزان المدفوعات

يحتوي ميزان المدفوعات على العديد من المقاييس الاقتصادية فهو مقياس لميزان التجارة الخارجية إذ يتم من خلاله توضيح ما يدخل الدولة من واردات وما يخرج منها من صادرات إلى الدول الخارجية خلال سنة بغض النظر عن كيفية الدفع، أي سواء كان الدفع فوراً (نقدياً) أو لأجل (شيكات أو كمبيالات). وهو ميزان للخدمات الجارية الغير محتملة مثل النقل والتأمين والتسويق والمعارض التجارية والخدمات الصحية إلى غير ذلك من الخدمات التي ترتبط بالحركة الخارجية للدولة. كما يمكن من خلال ميزان المدفوعات التعرف على المساعدات والتعويضات والهبات وغيرها من القيم التي يحتوي عليها الميزان التجاري. ويضم ميزان المدفوعات ما يلي:

- 1.** المعاملات من السلع والخدمات وعائد الدخل بين اقتصاد الدولة والعالم الخارجي.
 - 2.** التغيرات التي تطرأ على الملكية والمدخرات النقدية والذهب وحقوق السحب الخاصة والمستحقات على جميع المطلوبات من العالم الخارجي.
 - 3.** التحويلات بدون مقابل وهي مجموع ما تحصل عليه الدولة من تحويلات دون أن تكون مطالبة بتسديدها، ومن الأمثلة على تلك التحويلات تحويلات المغتربين العاملين في الخارج والقيود المقابلة المطلوبة لغرض الموازنة وغير ذلك من القيود.
- هناك ما يسمى في العرف المحاسبي بنظام القيد المزدوج وهو أنه في حالة إعداد ميزان المدفوعات تسجل كل معاملة في قيدين متساويين الأول دائن وإشارته موجبة والآخر مدين وإشارته سالبة. وعليه فإن مجموع القيود الموجبة تكون مطابقة لمجموع القيود السالبة وفي هذه القيود يكون صافي رصيد المعاملات يساوي صفراً.
- إن معظم القيود التي يشتمل عليها ميزان المدفوعات هي معاملات اقتصادية تقابلها قيم اقتصادية أخرى جاءت نتيجة الموارد والمعاملات التي ذكرت سابقاً من بضائع وخدمات ودخول، وهذا ما يطلق عليه طريقة القيد المزدوج التي تم توضيحها وجميع القيود الدائنة والمدينة متساوية من حيث القيمة. وهناك بعض القيود تكون من جانب واحد وهي أنواع ذات خصوصية يطلق عليها تحويلات بدون مقابل والقيود المقابلة على التوالي يجري قيدها بهدف الموازنة، ويتم عادة وفقاً لهذا المفهوم وضع القيود التالية قيود دائنة مثل الصادرات أو القيود التي تشير إلى تخفيض في الموجودات الأجنبية أو زيادة في المطلوبات الأجنبية وبالنسبة للموجودات إذا كانت حقيقية مثل الصادرات.

4. حساب رأس المال: وهو حصيلة الأموال من التغيرات في الملكية وتغيرات أخرى في الموجودات المالية

الأجنبية.

5. **انتقالات الذهب:** لانتقال الذهب بين الدول حالتان، فإذا تم نقله كوسيلة أو أداة للتسوية فإنه يعتبر جزءاً من التحويلات الرأسمالية أما إذا تم نقله كسلعة فيعتبر صادرات أو واردات.

6. العجز والفائض: يتم مقارنة طرفي ميزان المدفوعات من الدائنة والمدينة فإذا كان الطرف الدائن والذي يتضمن الصادرات والميزان التجاري وغيرهما من البنود الدائنة موجبة فان ذلك يعني أن هناك فائضا في الميزان ومؤشرا على أن الوضع الاقتصادي في الدولة يسير في الاتجاه الصحيح أما إذا كانت القيم سالبة مقارنة مع الجانب الآخر من الميزان (الواردات وغيرها من الجانب المدين) فان هناك عجزا في ميزان المدفوعات وان على الدولة إتباع الإجراءات التصحيحية لسياستها الاقتصادية والمالية.

ثالثا: سعر الصرف

المقصود بسعر الصرف هو نسبة مبادلة عملة بلد ما بعملة بلد آخر أو بعبارة أخرى، سعر الصرف هو عدد وحدات عملة بلد ما التي تتبادل بوحدة واحدة من عملة بلد آخر، فإذا قلنا أن 1 جنيه مصري = 2.3 دولار أمريكي، فمعنى ذلك أن سعر الصرف للجنيه المصري بدلالة الدولار هو 2.3 دولار أمريكي، أو يمكن أن يعبر عن ذلك بالآتي 1 دولار = 0.435 جنيه مصري، فسعر الصرف إذن يعد ثمنا من الأثمان، ثم عملة بوحدة من عملة أخرى.

و يتوقف سعر الصرف كغيره من الأثمان على مجموعتين من العوامل وهما عوامل الطلب وعوامل العرض. وينصرف الطلب والعرض هنا إلى طلب وعرض الصرف الأجنبي، مع ملاحظة أن الطلب على عملة معينة إنما يتمثل في عرض العملات الأخرى التي يريد أصحابها مبادلتها بها، فالطلب على الجنيه المصري مثلا عبارة عن عرض الدولارات الأمريكية والجنيهات الإسترلينية والفرنكات الفرنسية، وما إليها من العملات التي يريد أصحابها مبادلتها أي أنه توجد علاقة تبادلية بين عرض الصرف الأجنبي وطلبه وبناء على طلب الأجانب على هذه العملة (أي عرض العملات الأجنبية) وطلب المواطنين على العملات الأجنبية (أي عرض العملة الوطنية).

و يتولد الطلب على الصرف وعرضه من مختلف العناصر التي يتألف منها ميزان المدفوعات ايجابية (الدائنة) والسلبية (المدينة) إذ تشكل العناصر الآتية عوامل الطلب على عملة البلد:

- صادرات السلع (الصادرات المنظورة).

- صادرات الخدمات (الصادرات غير المنظورة).

- حركات رؤوس الأموال الداخلة .

- صادرات الذهب.

وهذه العناصر التي تكون الجانب الايجابي (الدائن) في ميزان مدفوعات الدولة وتشمل طلبا على عملتها وتمثل في الوقت نفسه عرضا للعملات الأجنبية.

و لتوضيح ذلك نأخذ تصدير القطن المصري لدولة أجنبية ولتكن بريطانيا، كمثال، ففي هذه الحالة لكي يستورد البريطانيون القطن المصري لا بد وأن يدفعوا للمنتجين المصريين قيمة القطن بالجنيه المصري. و لذلك فهم يعرضون الجنيه الإسترليني ويطلبون الجنيه المصري وتحديث نفس العملية في كل حالة من الحالات المتعلقة بباقي العناصر السابق ذكرها.

أما عوامل عرض عملة البلد فتتمثل في العناصر الآتية:

- و إيرادات السلع (الواردات المنظورة).
- واردات الخدمات (الواردات غير المنظورة).
- حركات رؤوس الأموال الخارجة .
- واردات الذهب .

وهذه العناصر التي يكون الجانب السلبي (المدين) في ميزان مدفوعات الدولة مثل عرضا للعملة الوطنية، وتمثل في نفس الوقت طلبا للعملات الأجنبية، إذ لكي يستورد المصريون السلع أو الخدمات من الخارج فلا بد أن يعرضوا الجنيه المصري، ويطلبوا العملات الأجنبية، لكي يدفعوا بها قيمة الواردات . ونفس الشيء يحدث بصدد العمليات الأخرى المتعلقة بباقي العناصر المذكورة.

ومما سبق يتضح أن الطلب على الصرف الأجنبي وعرضه مشتقين من تصدير واستيراد السلع والخدمات ورؤوس الأموال والذهب. إذا كان من المسلم به أن تحديد سعر الصرف يخضع لتفاعل قوى الطلب والعرض إلا أن العوامل المحددة للطلب والعرض تختلف من نظام صرف إلى آخر.

1. أنظمة الصرف

المقصود بنظام الصرف هو مجموعة القواعد التي تحدد دور كل من السلطات النقدية والمتعاملين الآخرين في سوق الصرف الأجنبي وتنقسم أنظمة الصرف عموما إلى ثلاثة نظم أساسية وهي:

- أ. نظام قاعدة الذهب الدولية أو نظام سعر الصرف الثابت.
- ب. نظام العملات الورقية المستقلة أو نظام سعر الصرف المتغير.
- ت. نظام الرقابة على الصرف.

تحديد سعر الصرف في ظل قاعدة الذهب الدولية:

سبق أن تناولنا قاعدة الذهب باعتبارها إحدى القواعد النقدية ورأينا أن السمة الأساسية لهذه القاعدة هي قيام علاقة ثابتة بين وحدة النقد الأساسية في الدولة ووزن معين من الذهب وذلك عن طريق:

- أ. تحديد وزن معين والثابت من الذهب لعملة الدولة.
- ب. حرية استبدال العملة بالذهب بواسطة الأفراد والعكس.
- ت. حرية تصدير واستيراد الذهب.

ومن الواضح أنه إذا كان هناك من الدول تتبع كل منهما قاعدة الذهب فإنه يمكن تحديد نسب التبادل بين عملاتها وبعضها البعض، وتكون نسب التبادل هذه أو بتعبير أدق أسعار صرف العملات على نحو ثابت.

و لتوضيح ذلك نفترض أن مصر والولايات المتحدة الأمريكية قد ارتبطتا بقاعدة الذهب، وأن مصر حددت قيمة الجنيه المصري بمقدار 2.55187 جراما من الذهب وأن الولايات المتحدة قد حددت قيمة الدولار

بمقدار 1.1095 جرام من الذهب، عندئذ تتحدد لكل عملة بالأخرى سعر صرف ثابت، يعرف اصطلاحاً بجد التعادل الذهبي أو سعر التعادل وهو عبارة عن خارج قسمة الوزن المعدني لأحدهما على الوزن المعدني للآخر، وهكذا سعر صرف الجنيه بالدولار الأمريكي حسب الغرض المتقدم:

$$= \frac{2.5587}{1.1095dx} = 1 \text{ جنيه} = 2.300 \text{ دولار أمريكي}$$

ومن ناحية أخرى يكون سعر صرف الدولار الواحد بالجنيه المصري. 1 دولار = 43.5 قرش مصري تقريبا. ويكون سعر الصرف المحدد على هذا الأساس ثابتا نظرا لكمية الذهب التي يمكن شراؤها بالجنيه المصري الواحد في مصر يمكن بيعها بمبلغ 2.300 دولار في الولايات المتحدة الأمريكية كما أن كمية الذهب التي يمكن شراؤها بالدولار الواحد في الولايات المتحدة الأمريكية يمكن بيعها بمبلغ 43.5 قرش في مصر. ولا يمكن أن يرتفع سعر الصرف المصري أو ينخفض في ظل هذه الظروف عن 2.300 دولارا أمريكيا بأكثر من نفقات نقل الذهب من مصر إلى الولايات المتحدة الأمريكية أو من الولايات المتحدة إلى مصر. فإذا كانت تكاليف نقل كمية من الذهب التي يساويها الجنيه المصري في الولايات المتحدة تساوي 0.023 دولار، كان الحد الأدنى لسعر صرف الجنيه المصري بالدولار الأمريكي هو: 1 جنيه مصري = 2.277 دولار أمريكي

وذلك لأنه لو انخفض سعر الجنيه عن 2.277 دولار أمريكي فإنه يكون من مصلحة المستوردين المصريين أن يشتروا الذهب بالجنيه في مصر ويصدروه إلى الولايات المتحدة حيث يجري تحويله إلى دولارات هناك، وكذلك إذا ارتفع سعر الجنيه المصري عن 2.323 دولار أمريكي فإنه يكون من مصلحة المستوردين الأمريكيين أن يشتروا الذهب بالدولارات في الولايات المتحدة الأمريكية ويصدروه إلى مصر حيث يجري تحويله إلى جنيهات مصرية هناك. ولذلك يعرف الحد الأدنى لسعر الصرف بأنه الحد الذي لو قل عنه سعر الصرف للجاء المستوردين في الدولة إلى تصدير الذهب ويسمى نقطة خروج الذهب أو تصدير الذهب، ويعرف الحد الأدنى بالحد الذي لو زاد عنه سعر الصرف للجاء المستوردين في الخارج إلى تصدير الذهب ويسمى نقطة دخول أو استيراد الذهب.

ومما سبق يتبين أنه في ظل قاعدة الذهب يسود سعر ثابت للصرف فيما عدا المدى بين نقطة خروج الذهب ونقطة دخول الذهب، حيث يتغير سعر الصرف ارتفاعا وانخفاضا داخل المدى، ولذلك فليس المقصود بثبات سعر الصرف في ظل قاعدة الذهب الثبات المطلق، وإنما الثبات النسبي بمعنى أن تغير سعر الصرف لا يتجاوز الحدود المحددة بتصدير واستيراد الذهب.

2. تحديد سعر الصرف في ظل نظام العملات الورقية المستقلة

في ظل نظام العملات الورقية المستقلة لا توجد العلاقة الثابتة أو المحددة بين العملات كما هو الحال في ظل قاعدة الذهب، ولكن يتمتع سعر الصرف بحرية الحركة لا يقيده في ذلك نطاق جامد للحدود ويتوقف تقلبه من يوم إلى يوم على عرض الصرف الأجنبي وطلبه في السوق.

ولا يختلف الصرف الأجنبي عن غيره من السلع الأخرى فزيادة الطلب عليه مع بقاء العرض على ما هو عليه، يترتب عليها ارتفاع سعر الصرف، وزيادة العرض منه مع بقاء الطلب عليه ثابتا يترتب عليها انخفاض سعر الصرف، ويتحدد سعر الصرف عند تلاقي العرض والطلب.

ومع ذلك لا يجوز أن يفهم من هذا أن سعر الصرف في ظل هذا النظام يمكن أن يتقلب بدون حدود فنظرا لما يترتب على تغيرات سعر الصرف من آثار على الأسعار في الداخل والخارج وبالتالي على مستوى النشاط الاقتصادي، فإن من النادر أن تجد دولة تطلق لسعر صرف عملتها العنان دون أن تحاول التأثير في هذا السعر ولو من بعيد، ولهذا الغاية نجد أن السلطات النقدية (البنك المركزي أو إدارة حكومية خاصة) في الدول المتخلفة تحتفظ بحد أدنى من الاحتياطات أو الأرصدة الأجنبية لكي تتمكن عند الحاجة من التدخل في سوق الصرف لكي تحافظ على قيمة عملتها. فإذا قل الطلب على عملة البلد بحيث ترتب على ذلك انخفاض سعر الصرف بدرجة كبيرة، تدخل السلطات النقدية مشترية للعملة وبائعة للنقد الأجنبي لتمنع سعر الصرف من الانخفاض بهذه الدرجة الكبيرة وإذا ما زاد الطلب على العملة بحيث ترتب على ذلك ارتفاع سعر الصرف بدرجة كبيرة، تدخل السلطات النقدية بائعة لعملة البلد ومشترية للنقد الأجنبي وتعرف هذه الأرصدة باسم *أموال موازنة الصرف*.

3. تحديد سعر الصرف في ظل نظام الرقابة على الصرف

يمثل نظام الرقابة على الصرف في الإشراف الحكومي المنظم على عرض الصرف الأجنبي والطلب عليه في الدولة، وذلك من خلال قواعد محددة يلزم الأفراد والهيئات بإتباعها، سواء فيما يتعلق بالتصرف فيما يحصلون عليه من نقد أجنبي، أو فيما يتعلق بما يحتاجون إليه من نقد أجنبي، أو الاحتفاظ أو التعامل به. ويتضمن ذلك النظام قيام مجمع رئيسي تابع للحكومة تتجمع فيه إيرادات الدولة من النقد الأجنبي ويتم توزيع هذه الإيرادات منه على شتى وجوه الاستعمال طبقا لمعايير تضعها الحكومة أيضا. وبذلك يختلف هذا النظام عن سابقه -اختلافا جوهريا حيث أنه في ظلها لا تتدخل الحكومة في سوق الصرف ولا سيما في تحديد طلب الأفراد والهيئات على النقد الأجنبي. وفي ظل نظام الرقابة على الصرف يتحدد سعر الصرف من قبل السلطات النقدية أولا ثم تستخدم الرقابة على الصرف في موازنة الطلب على الصرف الأجنبي بما يتمشى معه تثبيت سعره عند المستوى المقرر له. كما يلاحظ أنه في ظل هذا النظام، عادة ما يوجد أكثر من سعر للصرف الأجنبي، فكثيرا ما تحدد السلطات النقدية أسعارا متعددة للصرف الأجنبي طبقا لمعايير مختلفة، كأن تفرض سعرا معيناً للبيع وسعرا آخر للشراء بحيث يكون الفرق بينهما من الاتساع للدرجة التي تمنع قيام أي مضاربة على العملة أو هروب رؤوس الأموال إلى الخارج، وأيضا مثل فرض سعرين للصرف الأجنبي أحدهما مرتفع عن الآخر ينطبق على بعض أنواع المعاملات للحد من الطلب على النقد الأجنبي من ناحية، ولتشجيع زيادة الكمية المعروضة منه من ناحية أخرى، وهو ما يطلق عليه اسم "نظام السعر التشجيعي". وبالإضافة إلى ما تقدم فإن وضع حدود على الكمية التي يمكن لأي شخص أن يحصل عليها لأي غرض بالسعر الرسمي الذي تحدده السلطات النقدية في ظل هذا النظام، وتقييد حرية الأفراد في التعامل في النقد الأجنبي غالبا ما تؤدي إلى قيام سوق الخفاء للصرف الأجنبي وتعرف باسم "السوق السوداء" ويكون سعر الصرف فيهما أعلى من السعر الرسمي الذي تحدده السلطات النقدية.

المحور الخامس: صندوق النقد الدولي

تمهيد

صندوق النقد الدولي هو وكالة متخصصة من وكالات منظومة الأمم المتحدة، أنشئ بموجب معاهدة دولية في عام 1945 للعمل على تعزيز سلامة الاقتصاد العالمي. ويقع مقر الصندوق في واشنطن العاصمة، ويديره أعضائه الذين يشملون جميع بلدان العالم تقريبا بعددهم البالغ 184 بلدا. وصندوق النقد الدولي هو المؤسسة المركزية في النظام النقدي الدولي-أي نظام المدفوعات الدولية وأسعار صرف العملات الذي يسمح بإجراء المعاملات التجارية بين البلدان المختلفة. ويستهدف الصندوق منع وقوع الأزمات في النظام عن طريق تشجيع البلدان المختلفة على اعتماد سياسات اقتصادية سليمة، كما أنه - كما يتضح من اسمه - صندوق يمكن أن يستفيد من موارده الأعضاء الذين يحتاجون إلى التمويل المؤقت لمعالجة ما يتعرضون له من مشكلات في ميزان المدفوعات.

ولما كان صندوق النقد الدولي هو الهيئة الدولية الوحيدة المكلفة بأنشطة تنطوي على الدخول في حوار نشط عن السياسات الاقتصادية مع كل البلدان تقريبا، فإنه يعد المحفل الرئيسي ليس فقط لمناقشة السياسات الاقتصادية الوطنية في سياق عالمي وإنما أيضا لمناقشة القضايا المهمة لاستقرار النظام النقدي المالي الدولي. وتضم هذه القضايا اختيار البلدان لترتيبات أسعار الصرف، وتجنب تدفقات رؤوس الأموال الدولية المخلة بالاستقرار، ووضع معايير وقواعد معترف بها دوليا للسياسات والمؤسسات. من خلال العمل على تقوية النظام المالي الدولي، والتعجيل بالتقدم نحو تخفيف حدة الفقر، بالإضافة إلى تشجيع السياسات الاقتصادية السليمة في كل البلدان الأعضاء يسهم صندوق النقد الدولي في جعل ثمار العولمة في متناول الجميع.

أولا: أهداف صندوق النقد الدولي

تتمثل أهداف صندوق النقد الدولي فيما يلي:

1. تشجيع التعاون الدولي في الميدان النقدي بواسطة هيئة دائمة تهيئ سبل التشاور والتآزر فيما يتعلق بالمشكلات النقدية الدولية.
2. تيسير الوسع والنمو المتوازن في التجارة الدولية، وبالتالي الإسهام في تحقيق مستويات مرتفعة من العمالة والدخل الحقيقي والمحافظة عليها، وفي تنمية الموارد الإنتاجية لجميع البلدان الأعضاء على أن يكون ذلك من الأهداف الأساسية لسياساتها الاقتصادية.
3. العمل على تحقيق الاستقرار في أسعار الصرف والمحافظة على ترتيبات صرف منتظمة بين البلدان الأعضاء، وتجنب التخفيض التنافسي في قيم العملات.
4. المساعدة على إقامة نظام مدفوعات متعدد الأطراف فيما يتعلق بالمعاملات الجارية بين البلدان الأعضاء، وعلى إلغاء القيود المفروضة على عمليات الصرف والمعركة نمو التجارة العالمية.
5. تدعيم الثقة لدى البلدان الأعضاء، متيحا لها استخدام موارده العامة مؤقتا بضمانات كافية، كي تتمكن من تصحيح الاختلالات في موازين مدفوعاتها دون اللجوء إلى إجراءات مضرّة بالرخاء الوطني أو الدولي.

6. العمل وفق الأهداف المذكورة آنفاً، على تقصير مدة الاحتلال في ميزان مدفوعات البلد العضو والتخفيف من حدته.

ثانياً: التمويل في صندوق النقد الدولي

المصدر الرئيسي لمارد صندوق النقد الدولي هو اشتراكات الحصص (أو رأس المال) التي تسدها البلدان عند الانضمام إلى عضوية الصندوق أو في أعقاب المراجعات الدورية التي تزداد فيها الحصص. و تدفع البلدان 25% من اشتراكات حصصها بحقوق السحب الخاصة، أو بإحدى العملات الرئيسية، مثل دولار الولايات المتحدة أو الين الياباني، ويمكن للصندوق أن يطلب إتاحة المبلغ المتبقي، الذي يدفعه البلد العضو بعملة الوطنية، لأغراض الإقراض حسب الحاجة. و تحدد الحصص ليس فقط مدفوعات الاشتراك المطلوبة من البلد العضو، وإنما أيضاً عدد أصوله وحجم التمويل المتاح له من الصندوق ونصيبه من مخصصات حقوق السحب الخاصة.

والهدف من الحصص عموماً هو أن تكون بمثابة مرآة لحجم البلد العضو النسبي في الاقتصاد العالمي؛ فكلما ازداد حجم اقتصاد العضو من حيث الناتج وازداد اتساع تجارته وتنوعها، ازدادت بالمثل حصته في الصندوق. والولايات المتحدة الأمريكية، أكبر اقتصاد في العالم، تسهم بالنصيب الأكبر في صندوق النقد الدولي حيث تبلغ حصتها 17.6% من إجمالي الحصص. أما سيشل، أصغر اقتصاد في العالم، فتسهم بحصة مقدارها 0.004% وقد بدأ تنفيذ ما خلصت إليه مراجعة الحصص (الحادية عشرة) في يناير 1999، فازدادت الحصص في صندوق النقد الدولي (لأول مرة منذ عام 1990) بمقدار 45% تقريباً لتبلغ 212 بليون وحدة حقوق سحب خاصة (حوالي 290 بليون دولار أمريكي).

و يجوز للصندوق الاقتراض، عند الضرورة، من أجل تكميل الموارد المتاحة من حصصه. ولدى الصندوق مجموعتان من اتفاقات الاقتراض الدائمة لاستخدامها عند الحاجة لمواجهة أي تهديد لنظام النقد الدولي:

- الاتفاقات العامة للاقتراض (BAG) التي تم إنشاؤها في عام 1962 ويشترك فيها أحد عشر مشتركاً (حكومات مجموعة البلدان الصناعية العشرة وسويسرا أو بنوكها المركزية).

- الاتفاقات الجديدة للاقتراض (BAN) التي تم استحداثها في عام 1197 ويشترك فيها 25 بلداً مؤسساً.

و بموجب مجموعتي الاتفاقات هاتين، يتاح لصندوق النقد الدولي اقتراض ما يصل إلى 34 بليون وحدة حقوق سحب خاصة (حوالي 46 بليون دولار أمريكي).

ثالثاً: مجال اختصاص صندوق النقد الدولي

يهتم صندوق النقد الدولي في إشرافه على السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء بأداء الاقتصاد ككل - وهو ما يشار إليه في الغالب بأداء الاقتصاد الكلي. ويشمل هذا الأداء الإنفاق الكلي (وعناصره الأساسية مثل الإنفاق الاستهلاكي واستثمارات الأعمال) والناتج وتوظيف العمالة والتضخم، وكذلك ميزان المدفوعات في البلد المعني - أي ميزان معاملاته مع بقية العالم.

ويركز الصندوق أساساً على السياسات الاقتصادية الكلية للبلدان-أي السياسات المتعلقة بميزان الحكومة، وإدارة النقد والائتمان وسعر الصرف-وسياسات القطاع المالي بما في ذلك تنظيم البنوك والمؤسسات المالية الأخرى والرقابة عليها، وإضافة إلى ذلك يوجه صندوق النقد الدولي اهتمامه كافياً للسياسات الهيكلية التي تؤثر على أداء الاقتصاد الكلي-بما في ذلك سياسات سوق العمل التي تؤثر على سلوك التوظيف والأجور. ويقدم الصندوق المشورة لكل بلد عضو حول كيفية تحسين سياسته في هذه المجالات، بما يتيح مزيداً من الفاعلية في السعي لبلوغ أهداف مثل ارتفاع معدل توظيف العمالة، وانخفاض التضخم، وتحقيق النمو الاقتصادي القابل للاستمرار-أي النمو الذي يمكن أن يستمر بغير أن يؤدي إلى مصاعب كالتضخم ومشكلات ميزان المدفوعات.

يعمل صندوق النقد الدولي على تحسين الأحوال السائدة عالمياً من خلال ما يلي:

1. التوسع المتوازن في التجارة العالمية.

2. تحقيق استقرار أسعار الصرف.

3. تجنب التخفيض التنافسي لقيم العملات.

4. إجراء تصحيح منظم لاختلالات موازين المدفوعات.

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 وعلى المستوى العالمي، وتقديم المشورة بشأن السياسات لأعضائه استناداً إلى الخبرة التي اكتسبها طوال أكثر من خمسين عاماً. ومن أمثلة ذلك حث المجلس التنفيذي الحكومة اليابانية في إطار مراجعته السنوية لأداء الاقتصاد الياباني لعام 2000 على تنشيط النمو بالحفاظ على انخفاض أسعار الفائدة، وتشجيع إعادة الهيكلة في الشركات والبنوك، وتعزيز جهود التحرير والمنافسة.

- أثنى الصندوق على السلطات المكسيكية لإدارتها الحكيمة للاقتصاد في عام 2000، و أيد التحرك تدريجياً نحو تنفيذ أسلوب تحديد أهداف التضخم، وأعرب عن قلقه إزاء قصور الرقابة في الجهاز المصرفي.

- في عدد ربيع 2001 من تقرير آفاق الاقتصاد العالمي *World Economic Outlook* أبرز الصندوق المخاطر التي ينطوي عليها حدوث مزيد من الضعف في النمو العالمي والحاجة إلى انتهاج سياسة تقوم على المبادرة النشطة لدعم الطلب وإدخال إصلاحات هيكلية تستهدف تحقيق النمو.

- إقراض البلدان الأعضاء التي تمر بمشكلات في موازين مدفوعاتها، ليس فقط لإمدادها بالتمويل المؤقت وإنما أيضاً لدعم سياسات التصحيح والإصلاح الرامية إلى حل مشكلاتها الأساسية.

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

رابعاً: أهم أنواع التسهيلات الاقراضية المقدمة من صندوق النقد الدولي

تمثلت أهم أنواع التسهيلات الاقراضية المقدمة من صندوق النقد الدولي في التالي:

1. اتفاقات الاستعداد الائتماني

و تمثل هذه الاتفاقات جوهر سياسات الإقراض في الصندوق . ويعتبر اتفاق الاستعداد الائتماني بمثابة تأكيد للبلد العضو بأنه يستطيع السحب من موارد الصندوق إلى حد معين، على مدى فترة تتراوح بين 12 و 18 شهرا في العادة، لمعالجة ما يواجهه من مشكلات قصيرة الأجل في ميزان المدفوعات.

2. تسهيل الصندوق الممدد

يعتبر الدعم الذي يقدمه الصندوق للبلدان الأعضاء طبقاً لتسهيل الصندوق الممدد بمثابة تأكيد للبلد العضو بأنه يستطيع السحب من موارد الصندوق إلى حد معين، على مدى فترة تتراوح بين ثلاثة إلى أربع سنوات في العادة، لمساعدته في معالجة المشكلات الاقتصادية الهيكلية التي تتسبب في إيجاد مواطن ضعف خطيرة في ميزان مدفوعاته.

3. تسهيل النمو والحد من الفقر

الذي حل محل التسهيل التمويلي المعزز للتصحيح الهيكلي في نوفمبر 1999. هو تسهيل بسعر فائدة منخفض هدفه مساعدة أفقر البلدان الأعضاء التي تواجه مشكلات مطولة في ميزان المدفوعات. أما التكاليف التي يتحملها المقترض فهي تكاليف مدعمة بالموارد المتحققة من المبيعات الماضية للذهب المملوك للصندوق، إلى جانب القروض والمنح التي يقدمها البلدان الأعضاء إلى الصندوق خصيصاً لهذا الغرض.

4. تسهيل الاحتياط التكميلي

هو تسهيل يوفر تمويلاً إضافياً قصير الأجل للبلدان الأعضاء التي تعاني صعوبة استثنائية في ميزان المدفوعات نتيجة لفقدان ثقة السوق بشكل مفاجئ ومثير للاضطراب تتمثل مظاهره في تدفق رؤوس الأموال إلى الخارج. و يتضمن سعر الفائدة على القروض بموجب تسهيل الاحتياطي التكميلي رسماً إضافياً يضاف إلى سعر الفائدة العادي على قروض الصندوق.

5. خطوط الائتمان الطارئ

هي خطوط دفاع وقائية تمكن البلدان الأعضاء القائمة بتطبيق سياسات اقتصادية قوية من الحصول على تمويل من صندوق النقد الدولي على أساس قصير الأجل عندما تواجه بفقدان ثقة الأسواق على نحو مفاجئ ومثير للاضطراب بسبب امتداد عدوى المصاعب الآتية من بلدان أخرى.

6. مساعدات الطوارئ

استحدثت مساعدات الطوارئ في عام 1962 لمساعدة البلدان في مواجهة مشكلات ميزان المدفوعات الناشئة عن الكوارث الطبيعية المفاجئة التي لا يمكن التنبؤ بها. وقد تم التوسع في هذا النوع من المساعدات في عام 1995 لتغطية مواقف معينة تكون البلدان الأعضاء قد خرجت فيها لتوها من صراعات مسلحة أفضت إلى ضعف مفاجئ في قدرتها الإدارية والمؤسسية.

خامسا: تحرير التجارة والمنظمات الدولية

كان للاضطرابات الكبيرة التي ميزت الاقتصاد الدولي ما بين الحربين العالميتين، كانهدام استقرار أسعار الصرف وتدهور نظام المدفوعات الدولية وما نتج عنه من تراجع في مستويات التنمية وتراجع في التجارة الدولية نتيجة اتخاذ الدول الأساليب الحمائية المتشددة مما عرقل انتعاش الاقتصاد العالمي. كل هذه الأسباب دفعت بالمجموعة الدولية إلى العمل للخروج من هذا الوضع الاقتصادي الحرج بالتعاون فيما بينها. وتجلى ذلك في ظهور مجموعة من المنظمات المالية والتجارية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي واتفاقية الغات لإعادة تنظيم المبادلات الدولية سواء فيما يتعلق بالتبادل السلعي، أو فيما يخص الموارد النقدية اللازمة لهذه الحركة.

1. صندوق النقد الدولي ودوره في تحرير التجارة

أنشئ صندوق النقد الدولي، وفقا لاتفاقيات برتون وودز، في جويلية 1944، وأمضت على الاتفاقية 44 دولة، وأكثر مهامه أهمية هي تسيير سعر الصرف، حيث يهدف إلى تجنب التعديلات العنيفة. وقد تمثلت أهداف الصندوق كما نصت عليها المادة الأولى من اتفاقية إنشائه في:

- أ. تعزيز التعاون النقدي الدولي.
- ب. تيسير التوسع والنمو المتوازن للتجارة الدولية.
- ت. تحقيق قدر مناسب من الاستقرار في أسعار الصرف.
- ث. المساعدة على إنشاء نظام متعدد الأطراف للمدفوعات الدولية المتعلقة بالمعاملات الجارية بين الأعضاء وإزالة القيود المفروضة على تحويل النقد التي تعوق نمو التجارة الدولية.
- ج. تقديم المساعدة للأعضاء عن طريق جعل الموارد العامة للصندوق متاحة لاستخدامهم بصفة مؤقتة بضمانات كافية، وإتاحة الفرصة أمامهم لتصحيح الاختلالات في موازين مدفوعاتهم دون اللجوء إلى اتخاذ تدابير من شأنها تقويض دعائم الاستقرار والنمو والتجارة الدولية.
- ح. العمل على تقصير مدة الاختلالات في موازين مدفوعات وتخفيف حدتها.

وقد حرص الصندوق على التأكد من قدرة الدول الأعضاء على المحافظة، في الأجل القصير على أسعار صرفها ثابتة وأنه لن تجرى أي عمليات لتغيير سعر الصرف من قبل أي دولة إلا بسبب حاجة ضرورية فعلا كإزالة اختلال دائم في ميزان المدفوعات، وأنه لن تتم أي عمليات معاملة بالمثل من قبل الدول الأخرى، إذا ما قامت إحدى الدول بإجراء تخفيض ما في قيمة عملتها الوطنية، حيث أن مصير مثل هذه السياسات أن يلغى بعضها البعض من حيث الأثر التصحيحي النهائي المطلوب لميزان المدفوعات. كذلك اختص الصندوق بتقديم قروض قصيرة الأجل لحكومات الدول الأعضاء، وذلك لتغطية عجز مؤقت في ميزان المدفوعات أو دعم استقرار أسعار الصرف فهو يلعب دورا مهما في معالجة ميزان مدفوعات الدول الأعضاء، والحفاظ على استقرار أسعار صرفها، بالشكل الذي يدعم المركز المالي والنقدي الدولي بما له من تأثير على التجارة الدولية، فضلا عن تقديم التسهيلات المختلفة التي تساعد الدولة على لنهوض من الأزمة التي قد تقع فيها بسبب ظروف خارجة عن إرادتها.

وتحت ضغط التطورات الدولية في مجال الصرف الأجنبي التي صاحبت إرتفاع أسعار البترول عالميا في السبعينات، واضطراب إقتصاديات عديد من البلدان انتهت إتفاقية بريتون وودز، ومع ذلك استمر صندوق النقد الدولي الذي تغيرت مهامه مع ذلك تبعا لتغير الظروف. ومن أهم ما نذكر هنا أن إتفاقية جاميكا عام 1976 قامت بتعديل لائحة الصندوق حتى تسمح بنظام تعويم أسعار الصرف وتؤكد على عدم ملائمة نظام الذهب كأساس لتسوية المدفوعات الدولية. إثر الإنهيار الكبير الذي عرفته التنمية الدولية، وظهور أزمة الكساد التضخمي، وأصبحت العديد من الدول تعاني من عجز مزمن في ميزان مدفوعاتها، تزايد دور صندوق النقد الدولي بشكل ملحوظ بداية من عقد الثمانينات، خاصة في الدول النامية، التي عانت بالإضافة إلى عجز موازين مدفوعاتها، من زيادة وارتفاع مديونيتها الخارجية التي أصبحت تعيق تنميتها. وبداية من منتصف التسعينيات لم يعد البرنامج الإصلاحي للصندوق مقتصرًا على مقترحات خاصة بأسعار الصرف وكيفية تعويمها بل تعدى ذلك إلى كيفية تنظيم القروض ودفع أقساط الديون وفوائدها المستحقة أو إعادة جدولتها، وامتد فيما بعد ليشمل مقترحات خاصة بالسياسة الإقتصادية للدولة الطالبة لمساعدته، كاقتراحه الحد من التضخم في هذه الدول عن طريق تنظيم الإصدار النقدي وتنظيم الإئتمان المصرفي والحد من العجز في الميزانية العامة للدولة، وترك الحرية للقطاع الخاص، والتقليل من تدخلات الدولة في النظام الإقتصادي. لذلك يقوم الصندوق بإعداد البرامج المختلفة وضبط سياسات التكيف اللازمة والمتماشية وظروف البلد العضو بعد تشخيص ظروفه الإقتصادية بالتعاون مع خبراء البلد العضو .

2. أثر سياسة الصندوق عل تحرير التجارة الخارجية

يعتمد صندوق النقد الدولي في تدخلاته لمساعدة الدول على إعادة التوازن لميزان مدفوعاتها وإرجاع الاستقرار لأسعار صرفها، على ثلاث سياسات تتمثل في :

أ. سياسة التكيف .

ب. سياسة الرقابة على أسعار الصرف .

ت. سياسة التسهيلات المقدمة من طرف الصندوق .

وحتى يتسنى للدولة استخدام موارد الصندوق، فإنه ينبغي التأكد من حسن إستخدام هذه الموارد بالشكل الذي يقضي على أسباب الخلل. وحتى يتأكد من إمكانية إستعادة هذه الأموال، يعد الصندوق برامج مختلفة تحتوي على:

أ. تشخيص أسباب وطبيعة الخلل الموجود في ميزان المدفوعات؛

ب. تحديد أهداف الإدارة الاقتصادية التي تسعى إلى علاج هذا الخلل من خلال برنامج زمني محدد؛

ت. تحديد السياسات المالية والنقدية المختلفة التي تصحب تنفيذ البرنامج.

وفي سنة 1980 واستجابة للظروف والتحولت الاقتصادية بالبلاد النامية استحدثت الصندوق برامج

التعديل الهيكلية والتي تشمل مزيج من السياسات التي يمكن تلخيص أهدافها النهائية في:

أ. الانفتاح على السوق العالمية بتحرير التجارة الخارجية؛

ب. تخفيض وإعادة هيكلة النفقات ؛

ت. تحرير الأسعار ورفع القيود الداخلية على التجارة وتشجيع الاستثمار الخاص.

ويستعمل من أجل تحقيق وبلوغ هذه الأهداف وسائل السياسة الاقتصادية التالية:

أ. تخفيض قيمة العملة ؛

ب. رفع الدعم عن الأسعار ؛

ت. ضبط الميزانية بتطوير نظام الجباية؛

ث. الحد من المستوى الحقيقي للأجور؛

ج. رفع القيود الإدارية والكمية على الواردات وإدخال التعريفات الجمركية.

تهدف السياسة الخارجية المتضمنة في برامج التصحيح الهيكلي، إلى تخفيض درجة الحماية وتنمية قطاع الصادرات. في حين تفرض ضرورة تحرير الواردات نفسها بنفسها لتمويل القطاعات الاقتصادية بالسلع الوسيطة والتجهيزات الضرورية غير المتوفرة في السوق المحلية. وهكذا يتضح دور الصندوق في تشجيع تحرير التجارة الدولية وهذا باقتراحه على الدول الأعضاء تحرير تجارتها الخارجية، واغتنام مزاياها النسبية وتحسين فعالية جهازها الإنتاجي وتشجيع التصدير، وتحرير الصرف الأجنبي وإعطاء العملة الوطنية قيمتها الحقيقية، وكذا حثه على عقلنة نظام التعريفات الجمركية وتخفيض التقييدات الكمية وتبسيط إجراءات الدفع الخارجي.

المحور السادس: البنك الدولي

تمهيد

قام الخبراء الاقتصاديين والماليين للدول المتحالفة بدراسة ما ينبغي اتخاذه من خطط وتدابير لمعالجة المشكلات الاقتصادية التي ستواجه العالم بعد الحرب العالمية الثانية، وقد دارت مناقشات طويلة بين ممثلي الخزانة الأمريكية والبريطانية، بالاشتراك مع ممثلي الدول الأخرى، حول المقترحات التي تستهدف معالجة هذه المشكلات. وما إن بلغت المقترحات مرحلة متقدمة، حتى برزت المعالم الرئيسية لمؤسستين من المؤسسات المالية المتكاملة - مؤسسة تدعم الاستقرار الدولي للعمليات بالمساعدة في تمويل العجز المؤقت في موازين المدفوعات الدولية، وتعمل على حرية التجارة برفع القيود المفروضة عليها وإلغاء الرقابة على الصرف. ومؤسسة أخرى لإنقاذ وإعادة بناء الاقتصاديات التي دمرتها الحرب، وتمويل مشروعات التنمية في المناطق المختلفة من العالم، وجهت الولايات المتحدة الدعوة إلى 44 دولة لحضور مؤتمر نقدي مالي للأمم المتحدة في «بريتون وودز» في أول يوليو 1944.

وانتهى المؤتمر بعدة ثلاثة أسابيع إلى صياغة المشروع النهائي اتفاقية «صندوق النقد الدولي» والثانية «البنك الدولي للتعمير والتنمية» ولقد وافقت الدول المشتركة في هذا المؤتمر بعد ذلك على اتفاقية البنك الدولي رسمياً قبل 27 ديسمبر 1945، وبعد انقضاء 6 أشهر على عقد هذه الاتفاقية بدأ البنك في ممارسة نشاطه منذ 25 يونيو 1946. ومضت في الطلب من كل حكومة من حكومات الدول الأعضاء من حصص في الاكتتاب في رأسماله.

أولاً: عضوية البنك وأسهم رأس المال

إن نصوص اتفاقية البنك تجعل منه مؤسسة مؤلفة من حكومات الدول الأعضاء وذلك بشرط عضوية تلك الدول في صندوق النقد الدولي وقد بدأ عدد هذه الدول ب 28 دولة في 1959 ثم تزايد إلى 172 دولة في 1992. ولكل دولة عضو عدد معين من أسهم رأس المال، كما أن لكل منها 250 صوتاً زائداً، صوتاً إضافياً عن كل 100000 دولار، وتنص الاتفاقية على أن كل المسائل المعروضة على البنك تقرر - فيما عدا بعض الاستثناءات - بأغلبية الأصوات.

وقد نصت الاتفاقية على تقسيم الاكتتاب في حصة كل دولة إلى ثلاثة أقسام:

1. 2% من كل اكتتاب يدفع بالذهب أو بالدولار الأمريكي، ويمكن للبنك استخدامه بحرية في أي عملية من عملياته.
2. 18% من كل اكتتاب تدفع بعملة الدولة العضو، غير أنه لا يمكن إقراض هذا الجزء إلا بموافقة الدولة العضو.
3. 80% من كل اكتتاب لا تلتزم الدولة العضو بها، وإنما تكون تحت تصرف البنك لعمليات الإقراض، ولا يطلب البنك هذا الجزء إلا إذا دعت إليه الحاجة للوفاء، سواء من منحة للقروض أو في ضمانتها لها. ويدفع هذا الجزء بالذهب أو بالدولار أو بالعملة التي يحتاج إليها البنك للوفاء بالتزاماته.

ولقد بدأ رأس المال في 1959 بـ 10 بليون دولار تزايد أكثر من مرة إلى أن بلغ 40 بليون في يونيو 1980 وذلك عن 135 دولة عضوا وتحمل الدول الصناعية الكبرى أكثر من نصف أسهم البنك ولها حوالي 48% من القوة التصويتية، بينما نصيب الدول العربية لم يتعدى 4% من رأس المال مما انعكس على قوتها التصويتية وجعلها غير مؤثرة في سياسات البنك وقراراته، كذلك دول العالم الثالث نصيبها ضئيل من رأس مال البنك.

ثانياً: أغراض البنك

لقد أدرك المؤتمر الحاجة الماسة إلى رأس المال الدولي لتمويل أعمال التعمير في الدول التي دمرتها الحرب وتنمية اقتصاديات الدول المختلفة، حيث أن رأس المال الخاص لا يمكن أن يوفي بمثل هذه المطالب الضخمة. والواقع أن الموارد الضخمة المعدة للإقراض من رأس مال البنك المدفوع، فضلاً عن الموارد الأخرى وهي أكثر ضخامة ومثلة في الجزء غير المدفوع تمكن البنك من تعبئة رأس المال الخاص للاستثمار الدولي- فنشاط البنك يتحدد بالتعاون بين رأس المال العام والخاص في مجال الاستثمار الدولي- ولقد أولى البنك اهتمامه بالتعمير وذلك حتى بدأ تنفيذ برنامج الولايات المتحدة الأمريكية للإنعاش الأوروبي، ثم حول البنك اهتمامه إلى الغرض الثاني وهو تمويل المشروعات الإنتاجية في المناطق الأقل تقدماً في العالم، ومنذ ذلك الحين كان هذا هو المجال الرئيسي لنشاط البنك ولم يقتصر نشاط البنك على هذا المجال بل أخذ يقوم بعدة وظائف ثانوية لها أهميتها في مجال الاستثمار. ويمكن أن نجمل هذه الوظائف فيما يلي:

1. تقديم المعونة الفنية

تتمثل هذه الوظيفة في المساعدة في تحديد أسبقية المشروعات وإبداء الرأي والمشورة فيما يرتبط بالتدابير الإدارية والتنظيمية لتنفيذ هذه المشروعات، كذلك إرسال خبراء اقتصاديين وماليين لدول لتحليل اقتصادياتها ووضع التوصيات التي تستهدف تكوين أساس سليم لبرامج التنمية طويلة المدى.

2. تشجيع الاستثمار الخاص

أدرك البنك أنه من الضروري إضفاء عناية خاصة ينمو وتوسيع القطاع الخاص. لذلك وجه بعض موارده مباشرة أو بطريق غير مباشر إلى تنشيط الاستثمار الخاص.

3. فض المنازعات المالية بين الدول

دعا البنك لتسوية الخلافات الاقتصادية بين الدول الأعضاء وعلى سبيل المثال الخلافات التي نشأت عن تأميم قناة السويس كذلك الخلافات بين الهند وباكستان حول تقسيم مياه حوض نهر السند.

4. تدريب موظفي حكومات الدول الأعضاء على إدارة التنمية

أنشئ لهذا الغرض معهد التنمية الاقتصادية في واشنطن عام 1955 مستهدفاً توفير خدمات التدريب أثناء الخدمة على سياسات وأساليب الإدارة الاقتصادية لكبار موظفي الحكومة في البلدان النامية. ومنذ ذلك الحين اتسع مجال تدريب معهد التنمية الاقتصادية ليشمل مشكلات وأساليب اختيار وإعداد وتقييم وإدارة مشروعات التنمية.

ثالثاً: طبيعة عمليات القروض الممنوحة من البنك الدولي

سنتناول في هذه الجزئية من الدراسة شروط الإقراض واختيار القروض وطريقة انفاق القروض ونفقة الإقراض.

1. شروط الإقراض

اشتملت اتفاقية البنك الدولي على شروط معينة للإقراض نجملها فيما يلي:

- أ. توجيه القروض إما لأغراض التعمير أو لأغراض التنمية الاقتصادية.
- ب. إذا كان القرض مقدم لهيئة غير حكومية كان من الضروري أن تضمنه حكومة الدولة العضو التي يقع المشروع داخل حدودها.
- ت. التأكد من أن المقترض يستطيع الوفاء بالالتزامات المرتبطة بالقروض.
- ث. اتخاذ البنك للتدابير اللازمة لضمان استخدام القرض في الأغراض التي منح من أجلها.
- ج. إقناع البنك بعدم استطاعة المقترض أن يحصل على القرض من موارد خاصة أخرى.

2. اختيار القروض

تقضي السياسة العامة للبنك بتركيز عمليات الإقراض على المشروعات الموجهة للمساهمة مباشرة في القدرة الإنتاجية ولذلك لا يمول المشروعات ذات الصيغة الاجتماعية.

ثم التأكد من سلامة الخطط الفنية والمالية للمشروع قبل إعطائه الأسبقية في الحصول على القرض.

3. طريقة إنفاق القروض

لا تنفق معظم القروض دفعة واحدة، بل إن البنك يزود المشروع طوال فترة إنشائه باحتياجاته من السلع والخدمات. و يقرض البنك عادة بأجال متوسطة وطويلة.

4. نفقة الإقراض

تنص اتفاقية البنك على اقتضاء عمولة -خلال السنوات العشر الأولى من سير عمليات -لا تقل عن 1% ولا تزيد عن 1.5% سنويا على تلك الأجزاء من القروض التي يمنحها البنك من الاموال التي يقرضها على أن تودع هذه العمولة المتحصلة في «احتياطي خاص»

أما سعر الفائدة الذي يفرضه البنك فهو يتوقف على المعدل الذي ينبغي على البنك نفسه ان يدفعه لاقتراض المال في وقت عقد القرض، فضلا عن عمولة 1% سنويا مخصصة للاحتياطي الخاص.

رابعا: الإقراض بشروط النافذة الثالثة

تنطوي على ابتداء مصدر إضافي للتمويل الذي يجريه البنك Third Window إن فكرة النافذة الثالثة والقروض التي يمولها بشروط تتوسط بين الشروط التي يفرضها البنك على قروضه وبين الشروط الميسرة للغاية التي تقررها الرابطة الدولية للتنمية.

ويقدم مثل هذا التمويل على مدار فترة تمتد إلى سنتين ماليتين. ويلاحظ أن النافذة الثالثة معانة بموجب «صندوق لإعانة سعر الفائدة».

وتقوم الدول الأعضاء الأكثر شراءاً بتزويد هذا الصندوق بالموارد المالية وإنما على أساس اختياري. وعلى ذلك يكمل الصندوق مدفوعات الفائدة المستحقة للبنك من الدول المقترضة، وذلك عن طريق دفع الصندوق - كل ستة أشهر - مبلغاً يعادل ما قيمته 4% سنوياً عن رأسمال قروض النافذة الثالثة غير المسددة.

أما الفرق بين 4% المدفوعة من الصندوق وبين سعر الفائدة الذي يفرضه البنك عادة على قروضه، فإن الدول المتلقية لقرض النافذة الثالثة هي التي تتولى دفعه.

و لقد بدأ الصندوق عمله في 23 ديسمبر 1975.

العوامل التي تحد من عمليات الاقتراض:

1. قدرة الدول النامية على امتصاص الأموال الإضافية لأغراض إنتاجية .
2. قدرة الدول النامية على خدمة الدين بالشروط المتعارف عليها.
3. شرط عدم تجاوز القروض 100% من رأس المال المكتتب بالبنك والاحتياطات والفائض.

خامساً: البنك العالمي ودوره في تحرير التجارة

أنشئ البنك العالمي للإنشاء والتعمير، وفقاً لاتفاقية بريتون وودز في عام 1944، وهو مكمل لصندوق النقد الدولي. ففي حين أن هذا الأخير يهدف إلى تنمية التجارة الدولية وتحريرها وإتاحة التمويل المتوسط الأجل لمعالجة ميزان المدفوعات، فقد كانت أغراض البنك تتلخص في:

1. مساعدة في بناء اقتصاد الدول الأوروبية التي دمرتها الحرب العالمية الثانية.
2. تشجيع عمليات الاستثمار الخارجي التي يقوم بها الأفراد والهيئات الخاصة عن طريق ضمان القروض والاستثمارات.
3. يقوم البنك بتقديم المال اللازم لهذه العمليات من رأس ماله.
4. العمل على نمو التجارة الدولية نمواً متوازناً طويل المدى والمحافظة على موازين المدفوعات الدولية.
5. تنظيم القروض المقدمة من البنك أو المضمونة منه.

وهكذا تمثل الهدف الأساسي من إنشاء البنك الدولي في إقراض الدول الأعضاء لمساعدتها في إعادة اقتصادها الذي دمرته الحرب العالمية الثانية، فقد كانت دول أوروبا الغربية تعاني من الدمار، ومن العجز في موازين مدفوعاتها. لكن بعد انتهاء مرحلة إعادة البناء والتعمير الأوروبية، ونظراً لمستوى التقدم الاقتصادي الذي وصلت إليه هذه الدول، أصبح بإمكان أسواقها استرجاع توازنها آلياً وتحقيق معدلات نمو جد مرضية، بدأت قروض البنك تتجه بشكل متزايد إلى الدول النامية، من أجل مساعدتها على إصلاح هيكلها الاقتصادي وتجاوز أزماتها وتحقيق التنمية. وقد قامت سياسة البنك في إصلاح الإختلالات الاقتصادية للدول الطالبة لمساعدته، على تقديم القروض اللازمة لتمويل المشاريع الإستثمارية بهذه البلدان، ثم تطورت لتصبح وسيلة لتحقيق إصلاحات في السياسة الاقتصادية تستهدف تعبئة الموارد الداخلية وتحسين

استخدامها. بعد فشل المشاريع الاستثمارية نتيجة البيئة الاقتصادية والظروف المحيطة والسياسة الاقتصادية غير السليمة المتبعة.

شهد نشاط البنك العالمي في الدول النامية عدة تطورات فمن تركيزه على مشروعات البنى التحتية الضرورية لعملية التنمية تحول إلى التركيز على قطاعات الإنتاج لتصبح سياسة البنك في هذه الدول عبارة عن سياسة لتخفيف حدة الفقر والرفع من معدلات النمو وهذا من خلال تركيزه على المشروعات التي من خلالها يمكن إعادة توزيع المدخيل . إن دور البنك العالمي في تحرير التجارة الدولية حتى وان لم يبدو واضحا، فانه لا يمكن إنكاره. فمن خلال عمل البنك على محاربة الاختلالات التي تعانيها اقتصاديات الدول، ومن خلال مده الدول النامية بالموارد المالية لمساعدتها على تجاوز أزمته وتحقيق تنميتها يكون البنك مساهم وبطريقة غير مباشرة في التأثير على التجارة الدولية .

يعبر مفهوم السياسة التجارية عن مجموعة الإجراءات واللوائح والتشريعات التي تطبقها الدولة في نطاق تعاملها الخارجي من اجل تحقيق أهدافها الاقتصادية في التنمية. فكل الدول . مهما كان توجهها الاقتصادي ودرجة تنميتها. تتدخل في إدارة وتوجيه تجارتها الخارجية. وهذا بحجج متعددة، اقتصادية منها حماية الصناعة الناشئة، جذب رؤوس الأموال الأجنبية، معالجة البطالة وحجة السياسة التجارية الاستراتيجية، وغير اقتصادية كحجة الدفاع والأمن، المحافظة على الطابع الوطني، والحجج الأخلاقية والدينية. وتستعمل لذلك الأساليب السعرية كالرسوم الجمركية، والكمية كالحصص، والإدارية كتراخيص الاستيراد والمعايير التقنية، الصحية والبيئية. غير أن درجة هذا التدخل تختلف من دولة لأخرى تبعا لدرجة تنمية هذا البلد وموقعه في التقسيم الدولي للعمل.

ويمكن قياس درجة ومدى هذا التدخل من خلال السياسات والأساليب المتبعة في إدارة قطاع التجارة الخارجية، فتكون السياسة التجارية أكثر انفتاحا وشفافية كلما اعتمدت على الرسوم الجمركية. بينما تتصف بالحماية كلما اعتمدت الأساليب الكمية كالحصص والتراخيص في تنظيم هذا القطاع الحساس.

يختلف أثر السياسة التجارية على الاقتصاديات الوطنية باختلاف الوسائل والأساليب المطبقة في تنظيم وإدارة قطاع التجارة الخارجية. فكل أسلوب من أساليب التدخل كالرسوم الجمركية، الحصص، الإعانات، تراخيص الاستيراد له أثره على الاستهلاك، الأنتا، توزيع الدخل، الأسعار، وما يجره ذلك على القطاعات المنتجة والمستهلكة داخل الاقتصاد الوطني.

لقد ارتبطت الدعوة إلى تحرير التجارة على المستوى الدولي بالمنافع التي تنجم عن التخصص وتقسيم العمل، ومنافع المنافسة والتقدم التقني المرتبط بها. كما ارتبطت بالمنظمات الدولية كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي ومنظمة الجان. ومع تزايد دور هذه المنظمات في الاقتصاد الدولي وخاصة صندوق النقد الدولي والجان ثم المنظمة العالمية للتجارة أدى إلى التأثير على السياسات التجارية للدول النامية منها، خاصة تلك المطبقة لمختلف برامج التعديل الهيكلي والطامحة للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

المحور السابع: اتفاقية الجات

تمهيد

نحاول خلال هذا المحور التطرق إلى نشأة القات ومفاوضات التجارة الخارجية تعتبر الجات اتفاقية متعددة الأطراف، تفرض التزامات وتعطي حقوقاً للمنظمين إليها تماثل تلك الحقوق والالتزامات التي تنشأ من العقود بين الأطراف المتعاقدة، ولذلك سميت الدول المشكلة للجات بالأطراف المتعاقدة.

أولاً: ماهية اتفاقية الجات

يمكن التطرق لاتفاقية الجات في العناصر التالية:

1. نشأة الجات وأهم مبادئها الجات اختصار لعبارة باللغة الإنجليزية هي: **General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)**، وتعني "الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة".

أ. ماهية الجات: تتبع أهمية هذه الاتفاقية من العدد الكبير من الدول التي انضمت إليها، والتي تشمل حوالي 90% من حجم التجارة العالمية. وأبرم اتفاق الجات في 30 تشرين الأول / أكتوبر 1947، ودخل حيز النفاذ في الأول من كانون الثاني / يناير 1947. وكان تنفيذه من خلال أمانة دائمة مقرها جنيف. وكان من مهام الجات الإشراف على جولات المفاوضات حول تجارة السلع، والإجراءات المتعلقة بتنظيم التجارة الدولية بين الدول الأعضاء في الاتفاق (التي كانت تسمى بالأطراف المتعاقدة). وكان من المفترض إنشاء منظمة للتجارة الدولية (ITO) International Trade Organization في عام 1947، بناءً على ميثاق هافانا، إلا أن ذلك لاقى معارضة من بعض الدول الصناعية في ذلك الوقت. وحتى يكون الأمر واضحاً، فإن هذه المنظمة التي كان يفترض إنشاؤها في عام 1947، تختلف عن منظمة التجارة العالمية (WTO) World Trade Organization التي أنشئت بناءً على جولة أوروغواي وبدأت نشاطها في الأول من كانون الثاني / يناير 1995، من حيث الأهداف والاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف التي تشملها.

ب. مبادئ الجات: لقد كان اتفاق الجات بمثابة إطار قانوني لتيسير المعاملات التجارية الدولية بين الأطراف المتعاقدة، ويعتمد على عدة مبادئ أهمها:

2. مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: وهو من أهم المبادئ التي تقرر عدم التمييز والفرقة بين الدول، والمساواة في المعاملة بينهم سواء فيما يتعلق بالواردات أو الصادرات، وقد نصت عليه اتفاقية الجات في المادة 01، وبالرغم من غموض عبارة الأولى بالرعاية، والتي قد تشير أو يفهم منها المعاملة المتميزة، إلا أن الفكرة تعني في الحقيقة المساواة في المعاملة مع الأطراف الأخرى، ويتمتع كل طرف عضو في الاتفاقية بظروف المعاملة المتميزة التي منحت للآخرين. والمعنى الأساسي لهذا المصطلح حسب اتفاقية الجات، يتضمن التزام كل طرف متعاقد بان يمنح الأطراف الأخرى في الاتفاقية معاملة لا تقل عن تلك الممنوحة للأطراف الأخرى، أعضاء في الاتفاقية أو غير أعضاء، أو على الأقل ذات المعاملة عندما يتعلق الأمر بفرض تعريفات أو تخفيضها أو تقرر أي تنظيمات أو تصحيحات تفضيلية على الأنشطة والتجارة الداخلة أو الخارجة من الحدود، وهذا المبدأ لا ينطبق فقط على التجارة والسلع، وإنما أيضاً على التجارة في الخدمات GATS مع تحفظ بسيط هو استثناء بعض الأنشطة من تطبيق هذا المبدأ (مثل البنوك وشركات التأمين).

هناك بعض الحالات التي منحت فيها الجات أعضائها الاستثناء بالعمل بهذا المبدأ وهي:

أ. الترتيبات الإقليمية لتحرير التجارة بين مجموعة من الدول المنتجة لإقليم اقتصادي واحد مثل السوق الأوروبية المشتركة أو منطقة التجارة الحرة الأوروبية، فتلك التكتلات غير ملزمة بمنح الامتيازات التي تتمتع بها داخليا لأي دولة أخرى؛

ب. ترتيبات التبادل التجاري بين الدول الآخذة في النمو تشجيعا لها على تحرير تجارتها البينية؛

ت. العلاقات التفضيلية التي تربط الدول الصناعية المتقدمة من ناحية والدول النامية التي كانت في الماضي مستعمرات لها.

3. الاعتماد على التعريف الجمركية: وينص على أن حماية الإنتاج الوطني يجب أن تتم عن طريق التعريف الجمركية دون غيرها من الإجراءات الحمائية الأخرى وعدم اللجوء إلى القيود الكمية مثل نظام الحصص وغيرها، لحماية الإنتاج المحلي من المنافسة الخارجية والاعتماد على الرسوم الجمركية في هذا الشأن مع تخفيضها تدريجيا. وافر الجات استخدام الأساليب الكمية في حالات استثنائية نصت عليها الاتفاقية صراحة مثل:

أ. مواجهة عجز حاد في ميزان المدفوعات

ب. حالة الزيادة المفاجأة للواردات من سلعة معينة مما يهدد الإنتاج المحلي من نفس السلعة بضرر جسيم.

ت. حالة وجود عجز في المواد الغذائية.

4. مبدأ الحماية للصناعات المحلية: يتضمن اتفاق الجات وضع أدوات الحماية في ظل المنافسة وحرية التجارة وذلك عن طريق تقنين التعريفات الجمركية من خلال فرض ضرائب الاستهلاك على الواردات والإعانات لبعض الصناعات في مواجهة التكاليف المرتفعة في أولى مراحل التشغيل بغرض حماية هذه الصناعات، أي انه يجب استخدام التعريف بمعايير محددة أهمها أن تكون مؤقتة وتدرجية.

5. مبدأ المعاملة التفضيلية في العلاقات التجارية بين الشمال والجنوب: مضمون هذا المبدأ أن يتكفل النظام التجاري الدولي الذي إقامته الجات بتقديم معاملة تجارية تفضيلية للدول الآخذة في النمو وذلك لدفع عجلة التنمية الاقتصادية بها، وتهدف هذه المعاملة التفضيلية إلى زيادة حصيلتها من الصرف الأجنبي اللازم لتمويل برامج التنمية الاقتصادية بها.

6. أسلوب المشاورات والمفاوضات كمبدأ يحكم أعمال الجات: تعتمد الجات على المشاورات لتلافي الخسائر التي تترتب على الدول الأعضاء وأيضا كوسيلة لدعم النظام التجاري العالمي وفقا لقاعدة تعدد الأطراف المتعاقدة والقضاء على الصفة الثنائية في العلاقات التجارية الدولية حيث تتم المفاوضات على أساس مجموعة من البنود وليس بندا واحدا

ثانياً: ظروف قيام النظام التجاري العالمي الجديد

شكل إنشاء منظمة عالمية للتجارة حدثاً هاماً في تاريخ العلاقات الاقتصادية الدولية باعتبارها الدعامة الثالثة للنظام الاقتصادي العالمي الجديد، إلى جانب صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وباعتبارها أيضاً الأداة والآلية الأساسية للعملة.

نشأت هذه المنظمة الدولية الحقيقية على عكس "الغات" التي كانت اتفاقية مؤقتة، وستتولى منظمة التجارة العالمية قيادة المراحل المقبلة لتحرير التجارة العالمية والإشراف على حل الخلافات بفضل أنظمة أكثر فاعلية وأكثر إلزاماً وسرعة.

1. الظروف الدولية والإقليمية لمفاوضات جولة أوروجواي: بعد الاستقرار النسبي الذي شهده الاقتصاد العالمي خلال الفترة 1947-1973 من حيث معدلات النمو الجيدة في كل من الناتج المحلي الإجمالي العالمي والتجارة الدولية ومن حيث تحرير التجارة في السلع الصناعية، حدثت تغيرات جوهرية في مناخ التجارة العالمية تزامنت مع جولة طوكيو (1973-1979) واستمرت حتى عام 1986، حين بدأت جولة أوروجواي. وقد نجمت هذه التغيرات عن ممارسات من الدول المتقدمة وعن عوامل أخرى أدت إلى اضطراب في الأسواق العالمية وخلل في الأداء الاقتصادي والتجاري العالمي. فالنمو في كل من الناتج المحلي العالمي والتجارة الدولية قد انخفض إلى أدنى مستوى لهما منذ الخمسينات، وبلغ 2.1 في المائة خلال الفترة 1979-1985. أما العوامل التي أدت إلى ذلك فهي:

أ. زيادة حدة المنافسة على الأسواق الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة، من جانب، والدول التي تنامت قدراتها الاقتصادية في آسيا، مثل اليابان والاقتصاديات الناشئة، من جانب آخر، ولجوء الدول الصناعية إلى حماية أسواقها المحلية من المنافسين، سواء كانوا من دول صناعية أو من دول نامية. وقد ظهرت بذلك موجة من الحماية، أو ما كان يسمى بالحماية الجديدة (Neoprotectionism)، التي اعتمدت على انتهاج أساليب غير جمركية مثل تقييد الواردات ومحاولة زيادة الصادرات من خلال إجراءات حمائية؛

ب. ارتفاع أسعار النفط عالمياً، وتراجع الأداء الاقتصادي في الدول الصناعية المتقدمة، ومن هنا جاءت الدعوة إلى تحرير التجارة عالمياً، سعياً إلى إنعاش الاقتصاد العالمي؛

ت. ظهور أهمية ومكانة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية في الدول الصناعية المتقدمة، وقد ظهر بذلك، في هذه الدول، اتجاه قوي يقضي بضرورة إدراجها في إطار التجارة العالمية ضمن اتفاقات متعددة الأطراف؛

ث. ما أدت إليه زيادة دعم القطاع الزراعي في الإتحاد الأوروبي من قيام الولايات المتحدة الأمريكية ودول أخرى بالتفكير في إدراجها ضمن إطار تجاري عالمي، وذلك لتخفيض هذا الدعم؛

ج. ما أدى إليه ضعف آلية تسوية المنازعات في الجات 1947 من ظهور تجاوزات كثيرة في الأسواق العالمية كانت مبرراً للبحث عن آلية جديدة قوية تشكل أساساً لتسوية المنازعات في التجارة الدولية .

2. اتفاقيات جولة أوروغواي: بدأت جولة الأوروغواي بالإعلان الذي أصدره وزراء الدول الأعضاء واستمرت 07 سنوات، حيث إختتمت في منتصف ديسمبر 1994 وتم التصديق عليها في مراكش بالمغرب سنة 1994، ودخلت حيز التنفيذ رسمياً عام 1995.

وتتميزت جولة أوروغواي على باقي الجولات بعدة نقاط:

أ. ساهمت في إضافة مجالات جديدة لم تكن تعرفها الجات من قبل، وذلك إلى جانب النطاق التقليدي لعملها والمتمثل في تحرير التجارة الدولية في السلع الصناعية، وكذا إدخال مجال تحرير التجارة الدولية في السلع الزراعية والملابس والمنسوجات والخدمات وحقوق الملكية الفكرية وإجراءات الإستثمار المرتبطة بالتجارة الدولية.

ب. إستحداث آلية دولية جديدة بتحويل الجات إلى منظمة التجارة العالمية.

ت. تعد جولة أوروغواي من أكبر الجولات من حيث عدد الدول المشاركة في المفاوضات حيث بلغ 125

دولة.

ث. ضرورة أن تقبل الدول الأعضاء إتفاقيات جولة الأوروغواي ككل أو ترفضها ككل؛

ويجدر بالإشارة هنا أن اتفاق الجات، الذي أصبح يطلق عليه اسم الجات 1947 بعد إدخال العديد من التعديلات في جولات المفاوضات المختلفة على الجات 1947، يعد جزءاً من نظام التجارة العالمي المتعدد الأطراف في السلع ضمن إطار منظمة التجارة العالمية. ويتألف الجات 1947 قبل سريان مفعول الاتفاق الخاص بإنشاء منظمة التجارة العالمية.

وبالإضافة إلى ذلك، هناك اتفاقيات تجارية متعددة الأطراف جاءت نتيجة لمفاوضات جولة أوروغواي وتعد جديدة في نظام التجارة العالمي.

3. اتفاق الزراعة (Agreement on Agriculture): إن اتفاق التجارة في السلع الزراعية

يعتبر إنجازاً كبيراً بتحرير هذا القطاع الزراعي من الدعم والحماية، وخصوصاً في الدول الصناعية الأوروبية التي تعتبر الدول الأكثر دعماً وحامية لمنتجاتها وصادراتها الزراعية إلى درجة أصبحت العقبة الوحيدة التي تعيق تحرير السلع الزراعية، وجاء الاهتمام بهذا القطاع نتيجة الغموض الذي يكتنف سوق هذه السلع، وتوضيح الأرقام أن حجم الدعم الذي تقدمه دول أوروبا للسلع الزراعية يقدر بـ 70 مليار دولار سنوياً في حين يصل الدعم الأمريكي 60 مليار دولار سنوياً، إلا أنها تعاني من منافسة المنتجات الأوروبية، كما أن إعانتها هي واليابان لا تتعارض مع قواعد التجارة الدولية.

وقد قدرت بعض الدراسات أن حجم دعم القطاع الزراعي في كل من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة واليابان بحوالي 91 بليون دولار و156 بليون دولار و74 بليون دولار على التوالي عام 1992.

كما ينص اتفاق الزراعة على تحويل القيود غير التعريفية المفروضة على السلع الزراعية إلى قيود تعريفية. وهذا يعني إلغاء كافة القيود غير التعريفية. ثم يتم تخفيض التعريفية الجمركية بنسبة 36% في الدول المتقدمة، وذلك خلال 6 سنوات من بدء سريان اتفاق منظمة التجارة العالمية، و24% في الدول النامية وخلال 10 سنوات. أما بالنسبة للدول الأقل نمواً، فإن الاتفاق لا يلزمها بإجراء تخفيضات في التعريفية الجمركية على وارداتها من السلع الزراعية. كما ينص

الإتفاق على حظر تقديم أي دعم جديد للصادرات الزراعية، وعلى تخفيض دعم التصدير للسلع الزراعية بنسبة 36% من قيمة الدعم الإجمالي للصادرات وبنسبة 21 في المائة من كميات الصادرات التي يتم دعمها، وذلك بالنسبة لفترة الأساس التي هي 1986-1990، وفي الدول المتقدمة على مدى 6 سنوات، ويتم التخفيض بنسبة 24% من القيمة و14% من الكمية، وذلك في الدول النامية وعلى مدى عشر سنوات. وأما الدول الأقل نمواً فهي غير مطالبة بإجراء تخفيضات في دعم الصادرات الزراعية. وهناك استثناءات من تخفيض التعريفات والدعم، وكذلك قرار خاص بمساعدة الدول التي تعد مستورداً صافياً للغذاء.

4. الإتفاق الخاص بتطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية (Agreement on)

(Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS): يتعلق هذا

الإتفاق بكيفية تطبيق الإجراءات الصحية والزراعية أو بعبارة أخرى لوائح الأمن الغذائي وصحة الحيوان والنبات. ويعترف الإتفاق بحق الحكومات في اتخاذ الإجراءات الصحية والزراعية، ولكن يجب أن يكون تطبيقها إلى الحد الضروري لحماية الإنسان أو الحيوان أو الحياة النباتية أو الصحية فقط، كما يجب ألا تميز بصورة تحكومية أو غير مبررة بين الأعضاء حيث تسود ظروف مطابقة أو متشابهة، وبهدف تنسيق الإجراءات الصحية والزراعية على أساس موسع بقدر الإمكان، يشجع الأعضاء لتأسيس إجراءاتهم على قواعد وخطوط عريضة وتوصيات دولية حيثما وجدت. ومع ذلك، يمكن للأعضاء المحافظة أو تبنى إجراءات مأخوذة من قواعد ذات مستوى رفيع، إذا كانت هناك مبررات علمية لذلك أو كنتيجة لمجموعة متكاملة من قرارات مواجهة الأخطار أو تقييم مناسب للأخطار ويوضح الإتفاق إجراءات ومعايير لتقييم الأخطار وتحديد المستويات المناسبة للحماية الصحية أو النباتية.

ويتضمن الإتفاق كذلك نصوص حول الرقابة والتقنية والإجراءات المتفق عليها والاشتراطات حول الشفافية ونشر اللوائح وإنشاء نقاط وطنية للاستفسار وإجراءات الإخطار، وكذا إنشاء لجنة حول الإجراءات الصحية والنباتية، توفر ضمن أشياء أخرى منبر للمشاورات ومناقشة المسائل التي يمكن أن تكون لها تأثيرات تجارية والمحافظة على الاتصال مع المنظمات الأخرى ذات العلاقة لتحقيق عملية التنسيق الدولي.

5. إتفاق التجارة في المنسوجات والملابس (Agreement on Textiles and)

(Clothing): خضعت المنسوجات والملابس لاتفاقيات تقيد حرية التجارة الدولية فيهما، لحماية قطاعات النسيج في

الدول المتقدمة بصفة أساسية، وكان آخرها الاتفاقيات متعددة الألياف (M.F.A) MULTI Fiber – Agreement تم بموجبها تحديد حصص للدول المصدرة، والتي أغلبها من بين مجموعة الدول النامية. وقد استهدف إعلان دورة أورجواي إعادة وضع هذا القطاع ودمجه في إطار اتفاقية الجات لتحقيق حرية التجارة في المنسوجات والملابس.

كما شكل موضوع المنسوجات والملابس موضوعاً من أكثر الموضوعات إثارة للخلاف بين الدول المتقدمة والدول النامية المصدرة لهذه السلع. حيث وضع الإتفاق إطاراً للإلغاء التدريجي خلال عشر سنوات لاتفاقية الألياف المتعددة التي كانت تمتلك الدول النامية فيها ميزة نسبية، يتم خلالها إلغاء نظام الحصص على أربع مراحل تبدأ بنسبة

(16%) ابتداء من أول يناير (1995) من إجمالي وارداته عام (1990) ثم في أول يناير عام (1998) تضاف نسبة (17%) كمرحلة ثانية، وفي المرحلة الثالثة وموعدها أول يناير عام (2002) يتم دمج نسبة أخرى لا تقل عن (18%) وعلى أن يتم دمج باقي المنتجات في أول يناير (2005).

لكن كانت تتعرض منتجات المنسوجات والملابس إلى أبشع صور التمييز والحماية من أسواق الدول المتقدمة. وهكذا أرادت هذه الاتفاقية دمج قطاع المنسوجات والملابس في اتفاقيات المنظمة. ويتم هذا الدمج عبر مراحل متدرجة. وقد نص الاتفاق على المعاملة التفضيلية للدول أقل نمواً.

وتتضمن الاتفاقية آلية وقاية انتقالية، يمكن تطبيقها على المنتجات التي لم يتم إدماجها في اتفاقية الجات في أي مرحلة من المراحل، ويمكن اتخاذ إجراءات طبقاً لهذه الآلية ضد دولة مصدرة، إذا أثبتت الدولة المستوردة، أن الواردات من صنف معين تستورد بكميات متزايدة، بحيث أنها تلحق ضرراً بالغاً أو تهدد بإلحاقه بالصناعة المحلية ذات الصلة، وأن هناك زيادة كبيرة وحادة في الواردات من تلك الدولة مع الخضوع للمراجعة من قبل هيئة مراقبة المنسوجات.

6. الاتفاق العام بشأن الخدمات (General Agreement on Trade In Services (GATS):

يسمى هذا الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (جاتس)، وهو يغطي تجارة الخدمات بكل أشكالها. وقد قسمت أمانة منظمة التجارة العالمية أنشطة الخدمات إلى 12 نشاطاً و155 قطاعاً فرعياً تضم كافة الخدمات التجارية في كل القطاعات. ويتكون الاتفاق من مفاهيم عامة ومبادئ وقواعد لتجارة الخدمات، وجدول بالالتزامات التي تتعهد بها الدول لأعضاء. وقد حدد أربعة أشكال لتوريد الخدمة وهي:

- أ. انتقال الخدمة عبر الحدود (مثل خدمات البنوك وشركات التأمين والخدمات الهندسية)؛
- ب. انتقال مستهلك الخدمة إلى دولة أخرى، مثل السياحة؛
- ت. الوجود التجاري في الدولة التي ستقدم فيها الخدمات، مثل فروع الشركات؛
- ث. انتقال الأشخاص الطبيعيين، ويعني الانتقال المؤقت وليس الانتقال للبحث عن فرص عمل أو إقامة دائمة، أي انتقال الخبراء والمستشارين.

وهناك نوعان من الالتزامات في تجارة الخدمات:

الأول: يتمثل في التزامات عامة تطبق على جميع قطاعات الخدمات، مثل الإلتزام بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، والمعاملة الوطنية، والشفافية، وتسهيل زيادة مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية في الخدمات؛

الثاني: يتمثل في التزامات محددة تقع في قطاعات الخدمات المختلفة من قبل كل دولة.

ويجيز الاتفاق دخول الدول الأعضاء في تكامل اقتصادي، أي إقامة تجمعات إقليمية لتحرير تجارة الخدمات فيما بين الدول الأعضاء في هذه التجمعات، وبمقتضاه يتعهد الأعضاء بالدخول في مفاوضات جديدة لتحرير تجارة الخدمات تبدأ خلال 5 سنوات، على الأكثر، من تاريخ إنشاء منظمة التجارة العالمية، أي عام 2000، وهو ما حدث بالفعل، إذ أن هناك مفاوضات جديدة بدأت بشأن التجارة في الخدمات في منظمة التجارة العالمية منذ آذار/مارس 2000.

7. الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية (Agreement on Trade-Related

Aspects of Intellectual Property Rights): تتألف الإتفاقية من 73 مادة مقسمة إلى 07 أجزاء رئيسية، تتناول الأحكام العامة والمبادئ الأساسية المتعلقة بضمان حقوق الملكية الفكرية، سواء كانت إلتزامات عامة أو إجراءات جزائية، أو تدابير مؤقتة وحدودية وهناك أجزاء أخرى تتناول طرق إكتساب الحقوق وإستمرارها وتسوية المنازعات، بالإضافة إلى ترتيبات إنتقالية وأخرى مؤسسة وأحكام نهائية. وطبقاً للاتفاق، تشمل حقوق الملكية الفكرية حقوق الطبع، والعلامات التجارية، وبراءات الاختراع، والعلامات الجغرافية للسلع، التي تشير إلى مكان الصنع والجودة العالية للمنتج، والتصميمات الصناعية وتصميمات الدوائر المتكاملة، والأسرار الصناعية. وتتعهد الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتنفيذ إجراءات حماية الملكية الفكرية من خلال التشريعات المحلية وتطبيق إجراءات رادعة ضد من ينتهك هذه الحقوق، بما في ذلك الإجراءات المدنية والإجراءات الجنائية. ويوضح الاتفاق أن الحد الأدنى لمدة حماية حقوق الملكية الفكرية هو 50 سنة في مجال حقوق الطبع و20 سنة في مجال براءات الاختراع، و7 سنوات في مجال العلامات التجارية. وليس هناك إلزام بتطبيق الاتفاق قبل مرور عام واحد على إنشاء منظمة التجارة العالمية (1995). ويمكن أن تمتد فترة السماح إلى 5 سنوات للدول النامية و10 سنوات للدول الأقل نمواً، وذلك حسب الموضوعات.

8. اتفاقات جماعية (Plurilateral Agreements): وكانت أربعة اتفاقات: (1) المشتريات

الحكومية، (2) اتفاق للحوم، (3) اتفاق الألبان، (4) اتفاق الطيران المدني. وهي ذات طابع خاص في إطار منظمة التجارة العالمية من حيث أنها لا تطبق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية على جميع الدول الأعضاء، ولكن يكون تطبيق هذا المبدأ على الدول الأعضاء الأطراف في هذه الاتفاقات. وهي اتفاقات اختيارية وليست إلزامية، وعلى ذلك فإن فتح الأسواق في هذه القطاعات يظل مقصوراً على الدول الأعضاء في هذه الاتفاقات. وفي عام 1997، الغي اتفاقاً للحوم والألبان، فأصبحت هذه الاتفاقات اثنين فقط هما المشتريات الحكومية والطيران المدني.

9. الاتفاقات الأخرى المتعلقة بتجارة السلع: وهناك العديد منها:

- أ. إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة؛
- ب. الإجراءات الوقائية؛
- ت. مواجهة سياسات الإغراق؛
- ث. الدعم والإجراءات المضادة؛
- ج. اتفاق العوائق الفنية أمام التجارة؛
- ح. اتفاق التقييم الجمركي؛
- خ. اتفاق تراخيص الاستيراد؛
- د. اتفاق فحص البضائع قبل الشحن؛
- ذ. اتفاق قواعد المنشأ؛
- ر. التفاهم حول التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

المحور الثامن: المنظمة العالمية للتجارة

تمهيد

تأسست منظمة التجارة العالمية في الأول من جانفي سنة 1995، وتعتبر أصغر المنظمات العالمية عمرا، ومع ذلك فمن المثير للجدل أنها أحد أكثرهم تأثيرا في الوقت الذي يشهد في العالم عمولة إقتصادية، وهي من أكثر المنظمات المثيرة للجدل والخلاف حتى اليوم، ويعتبر نظامها لتسوية المنازعات من بين سماتها الناجحة. وتعتبر أيضا المنظمة العالمية الوحيدة المختصة بالقوانين الدولية المعنية بالتجارة ما بين الأمم ومهمتها الأساسية ضمان إنسياب التجارة بأكبر قدر من السلاسة واليسر والحرية.

تمهد الساحة الدولية في الوقت الراهن تغيراً جذرياً في التركيبة الدولية وعلاقات الدول نتيجة اندحار الشيوعية وتفتت دول ما كان يدعى بالإتحاد السوفيتي ونهاية الحرب الباردة، وتقويض ساحات المعسكرات المتناحرة وقيام التجمعات الاقتصادية المختلفة وبروز فكرة النظام الدولي الجديد الذي يعتبر من أهم سماته توثيق ملامح الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة "الجات" وترسيخ فعاليتها بعد زيادة شموليتها أفقياً ورأسياً لكي تصبح هذه الاتفاقية من أهم -إن لم تكن أهم- ركيزة في العلاقات الاقتصادية بين دول العالم. وحيث أن العديد من الدول انضمت إلى عضوية "الجات" ومنها الدول النامية فقد عدل النظام في عام 1965م بحماية الأعضاء الجدد بإضافة أجزاء جديدة إلى الاتفاقية الأصلية.

أولاً: نشأة منظمة التجارة العالمية

من أهم جولات الجات كانت جولة الأوروغواي التي بدأت مفاوضاتها في سبتمبر 1986م وكانت الأهداف الأساسية التي دعت لعقدتها هي:

1. الاهتمام بالانخفاض المتواصل لنسبة نمو التجارة العالمية 8.5% سنوياً في أعوام الستينيات، 5% في أعوام السبعينيات ثم 3% في أعوام الثمانينيات؛
2. زيادة القيود الغير جمركية من بعض الدول وخاصة اليابان. ولزيادة استعمال الاستعدادات أو ترتيبات التقييد الاختيارية. ومثال على ذلك (المفاوضات الدائرة بين الولايات المتحدة واليابان حول السيارات) بالإضافة إلى تحديد ترتيبات اتفاقية النسيج العالمية MFA.
3. إن 25% فقط من الموقعين على اتفاقية "الجات" كانوا ملتزمين بإتفاقية بينما بعض الدول النامية سريعة النمو مازالت أسواقها تحظى بحماية عالية.
4. استثناء الزراعة والخدمات من مفاوضات "الجات" السابقة.
5. انتشار إساءة استعمال الحقوق الفكرية في بعض الدول ومنها الهند والصين.

ثانياً: أهداف منظمة التجارة العالمية

تهدف منظمة التجارة العالمية إلى إيجاد منتدى للتشاور بين الدول الأعضاء حول المشكلات التي تواجه التجارة العالمية، وآليات لفض المنازعات التي تنشأ بينهم، وستتناول فيما يلي أهم الأهداف التي أنشئت بموجبها هذه المنظمة:

1. تحرير التجارة العالمية

خلق وضع تنافسي عالمي في التجارة الدولية يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد، وكذا الزيادة في الإنتاج والتجارة العالمية والاستخدام الأمثل والتوظيف الكامل للموارد العالمية في إطار التنمية المستدامة؛

2. تحقيق التنمية

تسعى المنظمة العالمية للتجارة إلى رفع مستوى المعيشة للدول الأعضاء والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية لجميع الدول وبخاصة النامية التي يزيد عدد أعضائها في المنظمة عن 75 بالمائة، وهي التي تمر بمرحلة انتقالية نحو اقتصاد السوق، فهي تمنح تفضيلات لهذه الدول، فتعطيها فترات سماح أطول من تلك التي تمنحها للدول المتقدمة، وتمنحها مساعدات تقنية والتزامات اقل تشددا من غيرها، وتعفي الدول الأقل نموا من بعض أحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية؛

3. إيجاد منتدى للمفاوضات التجارية

تهدف المنظمة إلى جمع الدول في شبه منتدى أو ناد يتباحث الأعضاء فيه في شتى الأمور التجارية ويتفاوضون ضمن جولات متعددة الأطراف، فمن جهة تؤمن اجتماعات اللجان الفرعية الدورية في المنظمة فرصة للقاءات دائمة بين ممثلي الأعضاء وتتيح المجال لهم لمناقشة المشاكل المهمة ومواكبة التطورات في شؤون التجارة الدولية، ومن جهة ثانية فان منظمة التجارة العالمية تجمع الدول الأعضاء في جولات محادثات منظمة بشأن علاقاتهم التجارية المستقبلية، وقد ورثت منظمة التجارة العالمية فكرة المفاوضات الدورية متعددة الأطراف من الجات؛

4. تنفيذ اتفاقية أورغواي

حيث أنيط بمنظمة التجارة العالمية تنفيذ اتفاقية أورغواي، والتي تحتاج من اجل سير أعمالها إلى إطار مؤسسي سليم وفعال من الناحية القانونية على خلاف الجات.

ثالثا: هيكل واتفاقيات المنظمة

أصبحت التجارة الخارجية من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها كل دول العالم فلا توجد دولة واحدة تعيش مكتفية ذاتيا مما جعلها بحاجة إلى التعاون مع دول العالم أخذا وعطاء، وتعتبر اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة عقد ملزم يجمع بين عدد من الدول أو الحكومات، والاتفاقيات نفسها تتكون من أكثر من ثلاثين اتفاقية، هذه الاتفاقيات من الناحية العلمية تعمل بثلاثة طرق أو أساليب وهي:

1. كمجموعة من القواعد التي اتفقت عليها كافة الأطراف والتي تحكم السلوك التجاري للدول؛

2. كمنتدى عام لإجراء المفاوضات التجارية الشاملة بين الدول الأعضاء؛

3. كمحكمة دولية يمكن للدول الأعضاء في الاتفاقية أن تحل من خلالها النزاعات التي تنشأ فيما بينها.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

1. محمد صفوت قابل، نظريات وسياسات التجارة الدولية، مطبعة العشري، مصر، 2010.
2. أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، شركة رؤية ومؤسسة، ط1، الإسكندرية، مصر، 2006.
3. كبير سمية، سياسة التجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية - مع الإشارة إلى حالة الجزائر، دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007-2008.
4. نبيل حشاد، الجات ومنظمة التجارة العالمية - أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر، 2001.
5. السيد محمد احمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، ط1، 2011.
6. عطاء لله الزبون، التجارة الخارجية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
7. بن سيد احمد مليكة، الانفتاح الاقتصادي الجزائري في ظل العولمة-دراسة تحليلية لقطاع التجارة الخارجية-مذكرة ماجستير، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، 2000-2001.
8. بملول مقران، علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2005، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2010-2011.
9. سعود عبد الله عواد، اثر التجارة الخارجية في المملكة العربية السعودية على التنمية الاقتصادية خلال الفترة 1990-2009، مذكرة ماجستير، جامعة مؤتة، الأردن، 2011.
10. عبد الله موساوي، مكانة التجارة الخارجية في إستراتيجية التنمية - عرض حال الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001-2002.
11. بن جلول خالد، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي - دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر 1970-2006، ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008-2009.
12. ¹ رائد فاضل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الدولية، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية، المجلد 05، العدد 17، حزيران 2013.
13. رنان مختار، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، منشورة الحياة، ط1، الجزائر 2009.
14. قريز مسعود، التجارة الخارجية بين التقييد والتحرير-حالة الجزائر، ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2000-2001.
15. دليلة طالب، قياس تأثير الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2012، ملفات أبحاث في الاقتصاد والتسيير، العدد04، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية بوجده، المغرب، سبتمبر 2015.
16. محمود محمد أبو العلا، الجات - النصوص الكاملة للإتفاقيات العامة للبتعريفات والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل، الإسكندرية، مصر، سنة النشر غير مذكورة.

17. مصطفى رشدي شيحة، اتفاقات التجارة العالمية في عصر العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2004، ص 25-26.
18. يمن الحماتي، محمد بسيوني، عبير فرحات، الاقتصاد الدولي، دار النشر غير مذكورة، دون سنة.
19. حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة في التجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص 128.
20. عبد الهادي عبد القادر السويقي، التجارة الخارجية، بدون دار نشر، مصر، 2008.
21. يمن الحماتي، محمد بسيوني، عبير فرحات، الاقتصاد الدولي، دار النشر غير مذكورة، دون سنة.
22. عبدات عبد الوهاب، واقع الصناعات الغذائية وآفاق تطورها في الجزائر خلال الفترة 1997-2007، دكتوراه في التخطيط، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2010-2011.
23. عبد الناصر نزال العبادي، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 1999.
24. فهد يوسف شريف أفندي العيتاني، مذكرة تمهيدية عن منظمة التجارة العالمية وإنعكاساتها على الأنشطة التجارية، جامعة الملك عبد العزيز، الرياض، السعودية، 2010، ص 10.
25. عائشة موزاوي، حقوق الملكية الفكرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة ودورها في تطوير مناخ الإستثمار - عرض تجارب دولية، ماجستير في المالية والإقتصاد الدولي، جامعة الشلف، الجزائر، 2011-2012.
26. عبير محمد سمير إسماعيل مصطفى، مدى تأثير مجال تجارة السلع الزراعية في ظل منظمة التجارة العالمية والضريبة العامة على المبيعات، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2003.
27. مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية، تسوية النزاعات، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2003.
28. السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2011.
29. محمد قويدري، إنعكاسات تحرير التجارة العالمية على اقتصاديات البلدان النامية، مجلة الباحث، العدد 01، جامعة ورقلة، الجزائر، 2003.
30. عمر عزاوي، إستراتيجية التنمية الزراعية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية واقع زراعة نخيل التمور في الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، الجزائر، 2004-2005.
31. السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2008.

32. United nations, Marrakesh Agreement establishing the World Trade Organization (with final act, annexes and protocol). Concluded at Marrakesh on 15 April 1994, Treaty Series, Vol. 1867, 1-31874, Recueil des Traités, Nations Unies, 01 june 1995.