



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة 08 ماي 1945 - قالمة -

كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير والعلوم التجارية

قسم العلوم التجارية

مطبوعة دروس أعدت للوفاء بمتطلبات مقياس

المالية والتجارة الدولية

Finance et Commerce International

موجهة لطلبة السنوات الثالثة تجارة دولية

إعداد الدكتور:

خروف منير

السنة الجامعية

2015-2014

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين

وبعد

لقد تم إعداد هذه المطبوعة لتناسب مع المتطلبات المبدئية للدراسة في مجال المالية والتجارة الدولية، و على ذلك فقد حاولت جاهدا التبسيط و الإمام بالمفاهيم و أسلوب العرض ما أمكن ليسهل للطالب الذي يدرس المالية والتجارة الدولية لأول مرة التعامل معها.

و قد ركزت هذه المطبوعة على المقرر الخاص بالمالية والتجارة الدولية وخاصة النظريات المفسرة للتجارة الدولية بكل أنواعها زيادة على مواضيع المالية الدولية، وذلك من خلال الشرح والتفصيل في أفكار كل النظريات التقليدية والحديثة، ثم التعريف بأقسام ومكونات ميزان المدفوعات وتفاعلاته مع أسعار صرف العملات، وأخيرا التعريف بطبيعة عمل واليات المنظمات الاقتصادية الدولية ابتداء من صندوق النقد الدولي ، البنك الدولي للإنشاء والتعمير وانتهاء بالمنظمة العالمية للتجارة، و اتساقا مع الهدف من إعداد هذه المطبوعة فقد تم عرض المادة العلمية الواردة فيها مقسمة إلى ثمانية فصول كالتالي:

محاوور البرنامج

الموضوع	الفصل
النظريات المفسرة للتجارة الدولية	الأول
السياسات التجارية	الثاني
ميزان المدفوعات	الثالث
أسعار الصرف	الرابع
صندوق النقد الدولي	الخامس
البنك الدولي	السادس
الجات	السابع
المنظمة العالمية للتجارة	الثامن

المالية و التجارة الدولية

فهرس المحتويات

الصفحة	محتوى المطبوعة
06	المقدمة
07	الفصل الأول: النظريات المفسرة للتجارة الدولية
07	أولاً: النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية
07	1 -الجيل الأول للنظرية الكلاسيكية
07	- آدم سميث ونظرية الميزة المطلقة
09	- دافيد ريكاردو ونظرية الميزة النسبية
10	- جون ستيوارت ميل ونظرية الطلب المتبادل
11	2 -الجيل الثاني للنظرية الكلاسيكية (النيوكلاسيك)
11	- نظرية تكلفة الفرصة البديلة
12	- نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج
12	- الاختبار التجريبي لنظرية "هكشر و أولين" (لغز ليونتييف)
13	3 تخييم النظرية الكلاسيكية
13	- تقييم أفكار الجيل الأول للنظرية
14	- تقييم أفكار الجيل الثاني للنظرية
14	ثانياً: النظريات الحديثة في تفسير التجارة الدولية
14	1 -نظرية الفجوة التكنولوجية
14	- العامل التكنولوجي والتجارة الدولية
15	- نظرية دورة حياة المنتج
16	- حدود نظرية دورة حياة المنتج
16	2 -المنافسة غير التامة والتجارة الدولية
16	- نظرية تشابه هياكل الطلب
16	- التجارة ضمن نفس الصناعة
17	3 - اقتصاديات الحجم والتجارة الدولية

المالية و التجارة الدولية

17	- اقتصاديات الحجم الخارجية والتجارة الدولية
18	- اقتصاديات الحجم الداخلية والتجارة الدولية
18	4 خمودج الجاذبية والتجارة الدولية
20	الفصل الثاني: السياسات التجارية الدولية
20	أولاً: مفهوم السياسة التجارية
21	ثانياً: مبدأ الحرية في التجارة الدولية
23	ثالثاً: مبدأ الحماية في التجارة الدولية
25	رابعاً: أدوات السياسات التجارية
29	الفصل الثالث : ميزان المدفوعات
29	أولاً: مفهوم ميزان المدفوعات
32	ثانياً: أقسام ميزان المدفوعات
35	ثالثاً: العجز والفائض في ميزان المدفوعات
37	الفصل الرابع : سوق الصرف الأجنبي
37	أولاً: مفهوم سوق الصرف الأجنبي
38	ثانياً: وظائف سوق الصرف الأجنبي
39	ثالثاً: سعر الصرف الأجنبي
41	الفصل الخامس: صندوق النقد الدولي
41	أولاً: نشأة صندوق النقد الدولي
42	ثانياً: الهيكل التنظيمي لصندوق النقد الدولي
43	ثالثاً: أهداف صندوق النقد الدولي
44	رابعاً: وظائف صندوق النقد الدولي
44	خامساً: موارد صندوق النقد الدولي
45	سادساً: استخدامات صندوق النقد الدولي
47	الفصل السادس: البنك الدولي
47	أولاً: نشأة البنك الدولي
48	ثانياً: وظائف البنك الدولي

المالية و التجارة الدولية

48	ثالثا: أهداف البنك الدولي
48	رابعا: الهيكل التنظيمي للبنك الدولي
49	خامسا: رأس مال البنك الدولي ومصادر تمويله
49	سادسا: القروض والمنح التي يقدمها البنك الدولي
51	الفصل السابع : نشأة الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفية الجمركية الجات
51	أولا: : نشأة الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفية الجمركية الجات (GATT)
51	ثانيا: أهداف الجات
52	ثالثا: الهيكل التنظيمي للجات
53	رابعا: المبادئ الأساسية للجات
55	خامسا: جولات الجات
60	الفصل الثامن: المنظمة العالمية للتجارة
60	أولا: أهداف المنظمة العالمية للتجارة
60	ثانيا: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة
62	ثالثا: أهم اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة) بالتركيز على اتفاقية "تريس"
65	رابعا: آثار سريان مضمون المنظمة العالمية للتجارة على البلدان النامية
68	قائمة المصادر و المراجع

مقدمة

بعد الحرب العالمية الثانية حدثت تطورات هامة على المستوى الدولي ، فقد دخل العالم في عصر التعاون الاقتصادي بأشكاله المختلفة ودرجاته العديدة من اتفاقيات تجارية إلى اتحادات جمركية وأسواق مشتركة الى مشروعات للتكامل الاقتصادي. كذلك ظهرت مؤسسات دولية جديدة تعمل في مجالات النقد والتمويل وتقديم المساعدات الاقتصادية والفنية في ميدان التنمية الاقتصادية، وعلى رأسها البنك الدولي للإنشاء والتعمير وصندوق النقد الدولي، وبرزت العديد من المشاكل النقدية التي ظهرت على المستوى الدولي وآثارها على العلاقات الاقتصادية الدولية بين الدول المتقدمة والنامية واشتدت الرغبة من قبل الجميع في العثور على نظام نقدي دولي أكثر استقراراً. وهذه المطبوعة "المالية والتجارة الدولية" تتعرض لهذه المشاكل الاقتصادية المعاصرة، ليعين الطالب الجامعي على دراسة وفهم طبيعة هذه المشاكل، أسبابها وإمكانات علاجها.

ولقد رأينا تقسيم هذه الدراسة إلى ثمانية فصول رئيسية:

يتناول الفصل الأول نظريات التجارة الدولية وفقاً لتطور الفكر الاقتصادي ثم الانتقادات الموجهة إليها ، أما الفصل الثاني يتعرض لدراسة السياسات التجارية، ثم في الفصل الثالث تناولنا ميزان المدفوعات ، ثم بعد ذلك في الفصل الرابع تعرضنا لسعر الصرف الاجنبي ومحدداته ، ثم تطرقنا في الفصل الخامس إلى صندوق النقد الدولي ودوره في مساعدة الدول النامية في العلاقات الدولية ، يليه الفصل السادس الذي تعرض للبنك الدولي ، وفي الفصل السابع تطرقنا إلى الجات ، ثم أخيراً منظمة التجارة العالمية وتقييم لآثار الاقتصادية الايجابية والسلبية على الدول النامية. وأرجو من الله أن تكون هذا المطبوعة مفيدة لدراسة المالية والتجارة الدولية من المبادئ النظرية وحتى الواقع العملي للمعاملات الاقتصادية الدولية أيضاً.

الفصل الأول: النظريات المفسرة للتجارة الدولية

أولاً: النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية

ظهرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، من أجل الدفاع على حرية التجارة الدولية عكس الفكر التجاري والذي يعتمد على تحقيق فائض في الميزان التجاري بتدخل الدولة في تحقيق ذلك، سيتم التطرق إلى هذه النظرية من خلال أفكار الجيل الأول لها وهذا في أول مطلب، بعد ذلك أفكار الجيل الثاني للنظرية، وأخيراً تقييم أفكار الجيلين.

1- الجيل الأول للنظرية الكلاسيكية

لقد استند الجيل الأول للنظرية الكلاسيكية في تفسيرهم لأسباب قيام التجارة الدولية، وكذا العوائد الناتجة عنها، على مجموعة من الفرضيات أهمها:

- وجود دولتين وسلعتين، والتبادل يأخذ شكل مقايضة؛
 - عوامل الإنتاج متوفرة بكميات محدودة، ويمكن التعبير عنها بواسطة عامل واحد هو العمل، ذلك أن نمو الإنتاج لا يرجع إلى الزيادة في أحد العوامل وإنما إلى تحسين إنتاجية العوامل المتاحة والتي تتمثل في العمل؛
 - ثبات التكاليف أي عدم تغير تكاليف الإنتاج مع زيادة السلع المنتجة؛
 - إهمال تكاليف النقل أو الرسوم الجمركية أو مصاريف التامين؛
 - التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج، أي أن زيادة إنتاج سلعة ما يستلزم تخفيض إنتاج سلعة أخرى؛
 - حرية حركة عوامل الإنتاج (العمل) بصورة مطلقة داخل الدولة الواحدة وعدم قابلية التنقل بين الدول؛
 - سيادة المنافسة التامة في جميع الأسواق الداخلية والخارجية؛
- وعلى أساس هذه الفرضيات ضمت النظرية آراء وأفكار مجموعة من الاقتصاديين منهم:

- آدم سميث ونظرية الميزة المطلقة:

"في كتابه ثروة الأمم سنة 1776، انتقد الاقتصادي الاسكتلندي" آدم سميث "A. Smith" أنصار المدرسة التجارية فيما يخص نظرتهم للتجارة الخارجية والسياسة التي كانوا يطبقونها في هذا المجال، ودعا إلى حرية التجارة الدولية باعتبارها أحسن سياسة لبلدان العالم، ونظرًا لأن فلسفة المدرسة التجارية ترى أن أساس ثروة الأمم هو جمع المعادن النفيسة، وحسب أنصار هذه المدرسة يتحقق ذلك بتدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية وذلك بتشجيع الصادرات وتقييد الواردات، الأمر الذي يحقق فائض في الميزان التجاري وبالتالي زيادة كميات المعادن النفيسة، وبما أن جميع الدول تتاجر فيما بينها فإنها لا تستطيع أن تحقق فائض في الميزان التجاري في وقت واحد، وعليه فإن بعض الدول تحقق مكاسب من المعادن النفيسة على حساب الدول الأخرى.

كما انتقد "ادم سميث" كل ما من شأنه إعاقه تقسيم العمل سواء داخل الدولة الواحدة أو ما بين مختلف الدول، وأوضح أن المزايا التي تنتج من تقسيم العمل داخل الدول تتحقق نتيجة تقسيم العمل الدولي، فتقسيم العمل الدولي يتيح لكل دولة أن

المالية و التجارة الدولية

تتخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تمتلك فيها ميزة مطلقة وتستورد تلك التي لا تتوافر لها فيها ميزة مطلقة، والمقصود بالميزة المطلقة هو أقل تكلفة تنفق في سلعة واحدة تنتج في بلدين مختلفين، وتمثل تكلفة إنتاج السلعة في كمية العمل اللازمة لإنتاجها ، ولتوضيح فكرة " آدم سميث " يعتمد على المثال التالي:

حيث يفترض وجود دولتين B و A تنتجان السلعتين Y و X ، وفقا للتكاليف الموضحة في الجدول أدناه.

جدول رقم : 01 نفقات إنتاج الوحدة من كل سلعة مقدره بساعات العمل.

	البلد A	البلد B
السلعة X	75	150
السلعة Y	120	80

المصدر: من إعداد الأستاذ

من خلال هذا الجدول نلاحظ أنه في البلد A يتطلب إنتاج وحدة واحدة من السلعة X كمية من العمل قدرها 75 ساعة عمل، في حين أن إنتاج وحدة واحدة من السلعة Y يتطلب كمية من العمل قدرها 120 ساعة عمل، أي بتكلفة أكبر من تكلفة إنتاج السلعة X.

ومن خلال الجدول نفسه، نلاحظ أن في البلد B يتطلب إنتاج وحدة واحدة من السلعة X كمية من العمل قدرها 150 ساعة عمل، في حين أن إنتاج وحدة واحدة من السلعة Y يتطلب كمية من العمل قدرها 80 ساعة عمل، أي بتكلفة أقل من تكلفة إنتاج السلعة X.

ومما سبق يتضح أن للبلد A ميزة مطلقة في إنتاج السلعة X مقارنة بالبلد B ، بينما يملك البلد B ميزة مطلقة في إنتاج السلعة Y

ووفقا لنظرية الميزة المطلقة فمن مصلحة البلد A أن يتخصص في إنتاج السلعة X ، ويتخصص البلد B في إنتاج السلعة Y ، وبالتالي يتضاعف إنتاج الدولتين من هاتين السلعتين، ثم يتم تقاسم هذه الزيادة من خلال التبادل فيما بينهما.

ومن خلال النموذج الذي قدمه " آدم سميث " فقد استطاع أن يبين وظيفتين هامتين للتجارة الدولية هما:

- 1- التجارة الدولية تخلق مجالاً لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي، وتستبدله بحاجة أخرى البلد بحاجة إليها؛
- 2- تتغلب التجارة الدولية على ضيق السوق المحلي، وهذا كنتيجة لتقسيم العمل إلى أقصاه، وترفع من إنتاجية الدول المتاجرة وذلك عن طريق اتساع حجم السوق.

مهما يكن فإن مبادئ " سميث " في حرية التجارة يؤخذ عليها أنها لا تبين السبيل إلى التخصص بالنسبة للدول التي لا تتمتع بأي ميزة مطلقة في إنتاج سلعة ما، أو بالنسبة إلى التي تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج جميع السلع على الدول الأخرى.

أضف إلى ذلك فإن " سميث " لم يفرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية، باعتبار أن القواعد التي تحكم التجارة الخارجية هي نفسها التي تحكم التجارة الداخلية، ولقد رأى " ريكاردو " عكس ذلك باعتبار أن عوامل الإنتاج لا تنتقل بسهولة في التبادل الخارجي مثل انتقالها داخل الدولة، وقد كان ريكاردو أول من أوضح هذا الفارق فيما سماه بقانون " النفقات النسبية " .

- دافيد ريكاردو ونظرية الميزة النسبية:

في القرن التاسع عشر قام الاقتصادي الانجليزي "ديفيد ريكاردو" "D. Ricardo" بالرد على نظرية "آدم سميث" وذلك في كتابه المشهور "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب" عام 1817 وفي الفصل السابع من كتابه بين "ريكاردو" قانون الميزة النسبية في التجارة الدولية .

ويوافق "ريكاردو" "آدم سميث" في أن النفقات المطلقة تعطي ميزة مطلقة لبلد ما في إنتاج سلعة معينة، لكنه يحدد تلك القاعدة بالنسبة للتجارة الداخلية أما بالنسبة للتجارة الخارجية فإن قاعدة النفقات المطلقة لا تفسر قيام التجارة بين مختلف الدول، ومن هنا بدأ تحليل "ريكاردو" في نظريته للنفقات النسبية.

وطبقا لهذه النظرية، فإنه في ظل ظروف التجارة الحرة يمكن لأي دولة أن تتخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تنتجها بتكلفة نسبية أقل، وتستورد السلعة التي تنتجها بتكلفة نسبية أكبر أي التي لا تتوافر لها فيها ميزة نسبية ، والمقصود بالميزة النسبية هي أقل تكلفة نسبية تنفق في سلعة واحدة مقارنة بسلعة أخرى يتم إنتاجها في بلدين مختلفين، ولقد قدم "ريكاردو" مثالا عدديا لشرح نظريته، فأخذ كل من إنجلترا والبرتغال اللتين تنتجان سلعتين هما النبيذ والنسيج كما يبينه الجدول التالي :

جدول رقم : 02 نفقات إنتاج كل وحدة من النبيذ والنسيج مقدره بساعات العمل.

	انجلترا	البرتغال	
النسيج	100	90	
النبيذ	120	80	

Source: Michel Rainelli، le commerce international، la Decouverte، 7 édition، Paris، 2000، p. 43.

من الجدول أعلاه نلاحظ أن البرتغال لها ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين معًا مقارنة بإنجلترا، وعليه فحسب نظرية الميزة المطلقة فإن البرتغال يتخصص في إنتاج السلعتين معًا، وبالتالي فإن التجارة الدولية غير ممكنة النشوء بين البلدين، إلا أنها ممكنة حسب نظرية الميزة النسبية وهذا بسبب الاختلاف في النفقات النسبية لإنتاج السلعتين في كل بلد حيث أن:

-التكلفة النسبية للنبيذ في البرتغال هي : تكلفة إنتاج النبيذ /تكلفة إنتاج النسيج = $90/80 = 0.89$ ، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في البرتغال تعادل 0.89 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج.

-التكلفة النسبية للنبيذ في إنجلترا هي : تكلفة إنتاج النبيذ /تكلفة النسيج = $100/120 = 1.2$ أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في إنجلترا تعادل 1.2 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج.

وبناء على ذلك، تكون تكلفة إنتاج النبيذ بالنسبة للنسيج في البرتغال أقل مما هي عليه في إنجلترا ($0.89 < 1.2$)، ومن ثم تكون من مصلحة البرتغال أن تتخصص في إنتاج وتصدير النبيذ لأنها تنتجه بتكلفة نسبية أقل من تكلفه إنتاجه في إنجلترا، وبالطريقة نفسها يمكن توضيح أن من مصلحة إنجلترا أن تتخصص في إنتاج النسيج، لأنها تنتجه بتكلفة نسبية اقل من تكلفه إنتاجه النسبية في البرتغال.

وحسب "ريكاردو"، فإذا قامت البرتغال بمبادلة وحدة واحدة من النبيذ، تكلفها 80 ساعة عمل بوحدة من النسيج كانت ستكلفها 90 ساعة عمل لو بقيت تنتجها محليا، ستريح 10 ساعات عمل، وإذا ما قامت إنجلترا بمبادلة وحدة من النسيج تكلفها 100 ساعة عمل بوحدة من النبيذ كانت ستكلفها 120 ساعة عمل لو بقيت تنتجها محليا، وتريح بذلك 20 ساعة عمل.

ومن خلال هذا العرض لنظرية "ريكاردو"، يتضح أن الشرط الضروري والكافي لقيام التبادل التجاري بين دولتين تنتجان مجموعة من السلع ذاتها هو أن تختلف النفقات النسبية لإنتاج هذه السلع من دولة لأخرى .

ورغم إسهامات هذه النظرية في تفسير أسباب قيام التجارة الدولية، إلا أنها تعرضت لانتقادات أهمها أنها أهملت عامل الطلب في تحديد الأسعار، مما يؤدي إلى صعوبة تحديد معدلات التبادل الفعلية بين الدولتين، حيث أنها افترضت وحدة من سلعة مقابل وحدة من سلعة أخرى، وبالتالي عدم قدرة النموذج في تحديد الكيفية التي تتوزع بها المكاسب من التجارة الدولية بين الدول المتاجرة .

- جون ستيوارت ميل ونظرية الطلب المتبادل

لم يفسر "ريكاردو" كيف يتم تحديد سعر معين أو نسبة معينة للتبادل التجاري بين الدولتين المشتركتين في التجارة، فقد توقف في تفسيره لقيام التجارة عند النقطة التي مفادها أن الدول تحقق مكاسب من التجارة، عند أي نسبة من التبادل التجاري تقع بين نسب التبادل الداخلية في كل دولة على حدة، ولهذا بقيت النسبة الفعلية التي يتم بناءا عليها قيام التبادل التجاري دون تحديد. لقد تنبه لهذه المسألة الاقتصادي "جون ستيوارت ميل J. S. Mill الذي كان له دورا كبيرا في تحليل قانون النفقات النسبية وعلاقته بنسبة التبادل في التجارة الدولية، وفي إبراز أهمية طلب كل من البلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسبة التبادل الدولي، فوفقا لهذه النظرية فإن معدل التبادل الدولي يحدد على أساس الطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى، أي أنه يتوقف على عاملين هما الطلب والعرض الدوليين، حيث معدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية، هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية، أي عندما تكفي قيمة صادرات كل دولة لدفع قيمة وارداتها من الدولة الأخرى وهذا ما اسماه "ميل" بقانون "الطلب المتبادل".

ولقد ركز "ميل" في نظريته هذه على اختلاف الكفاءة النسبية للعمل في الدولتين، بدلا من التركيز على التكلفة النسبية للعمل في كل منهما كما فعل "ريكاردو"، فهذا الأخير لكي يوضح مفهوم النفقة النسبية فإنه يثبت كمية الإنتاج لإظهار الاختلاف في التكلفة، بينما "ميل" فيقوم بتثبيت كمية العمل ليظهر الفرق في الإنتاج أو المردودية.

أما عن كيفية تحديد معدل التبادل الدولي عند "ميل"، فإن ذلك يتوقف على قوة طلب الدولة على ناتج الدولة الأخرى ومرونة هذا الطلب، حيث يتحدد هذا الطلب بمعدل التبادل الداخلي للسلعتين في الدولة الأولى ومعدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية، وبالتالي تعود المكاسب الأكبر من التجارة الدولية إلى صاحب الطلب الأصغر، بينما يحظى صاحب أكبر طلب بالمكاسب الأقل، ويميل التبادل لصالح الدولة ذات مرونة أقل أي التي طلبها يتغير بكمية قليلة مقارنة بالسعر، والعكس صحيح.

ومن خلال هذا العرض لنظرية" ميل " يتبين أن النظرية قد ابتعدت عن الواقع، وهذا لافتراضها تكافؤ أطراف المبادلة، ففي حالة تبادل دولي بين دول غير متكافئة فمن الممكن أن لا يكون للطلب المتبادل دور في تحديد نسبة التبادل الدولي، إضافة إلى أن اشتراط التكافؤ بين قيم صادرات و واردات كل من الدولتين لتحقيق معدل التبادل الدولي يعد قيودا للنظرية ، ولهذا ظهر الجيل الثاني للنظرية الكلاسيكية في محاولة لإتمام ما قام به الجيل الأول للنظرية وهذا ما سيتم تناوله في ما يلي.

2- الجيل الثاني للنظرية الكلاسيكية (النيوكلاسيك)

يندرج تحليل الجيل الثاني للنظرية الكلاسيكية ضمن المسار الليبرالي الذي رسمه الجيل الأول وبالتالي فتناجحه تأتي تدعيما لهذا النهج، غير أنه يرفض الاعتماد على نظرية العمل كمحدد لقيمة السلعة، ويطرح بدلها نظرية جديدة في القيمة تكون نواة انطلاق التحليل النيوكلاسيكي، ولذلك فإن قانون المزايا النسبية ل"ريكاردو" يبقى مقبولا من طرفهم إلا أنهم يفسرونه بأدوات مختلفة. ويعتمد التحليل النيوكلاسيكي على الفروض التي قامت عليها النظرية الكلاسيكية إلا أنها تختلف في:

- وجود أكثر من عامل إنتاج وهما العمل ورأس المال؛
 - وجود عدة تقنيات لإنتاج كل سلعة، وهذه التقنيات هي نفسها في كل بلد لكن التقنية المستخدمة في إنتاج سلعة معينة تختلف من بلد لآخر، بسبب اختلاف أسعار عوامل الإنتاج؛
 - بالإضافة إلى ذلك تفترض النظرية تماثل الأذواق في كل بلد.
- وسيتم التطرق إلى التحليل النيوكلاسيكي من خلال:

- نظرية تكلفة الفرصة البديلة:

" استطاع" هابرلر "G. Habrler" عام 1936 من تحرير قانون الميزة النسبية ل"ريكاردو" من القيود التي فرضتها عليه نظرية العمل للقيمة، وخاصة تلك التي تتعلق باستخدام كمية العمل في حساب تكلفة إنتاج سلعة واستبدالها بنظرية تكلفة الفرصة البديلة، والتي تؤكد على أن تكلفة إنتاج سلعة معينة لا تقاس بكمية العمل المبذول في إنتاجها وإنما بمقدار كمية السلعة الثانية التي يضحى بها، وذلك من أجل تحرير كمية كافية من الموارد الاقتصادية لإنتاج وحدة إضافية من السلعة الأولى ، وبالتالي فإن الدولة التي تتمتع بانخفاض في تكلفة الفرصة البديلة لإحدى السلع تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها وحسب" هابرلر" فإن تكلفة الفرصة البديلة هذه تسمح بمقارنة المزايا التي يتمتع بها بلد معين، في إنتاج سلعة معينة بالنسبة لمزاياها في إنتاج سلع أخرى، وعندئذ يمكن أن تقارن تكلفة استبدال جميع السلع بالنسبة للسلعة النموذجية المستخدمة كما يضيف" هابرلر" بأن أسعار السلع في داخل كل دولة تتناسب مع نفقات استبدال هذه السلع، والبلد الذي يتمتع بميزة نسبية في إنتاج هذه السلع يستطيع أن يحقق الكسب من وراء التبادل الدولي، إذ أن معدل التبادل الدولي يتحدد بواسطة تلاقي قوى العرض والطلب في البلدين معا. ورغم إسهامات هذه النظرية، إلا أنها وجهت إليها عدة انتقادات أهمها أنها لم تتمكن من تفسير أسباب اختلاف النفقات النسبية بين الدول، وهذا ما سعت نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج إلى تفسيره.

- نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج:

تعود صياغة هذه النظرية إلى مساهمة كل من "هكشر R. Heksher" سنة 1919 ثم من بعده "تلميذه" أولين B. " " Ohlin سنة 1933 ، ثم طورها من بعدها الاقتصادي "بول سامويلسن P.Samuelson" سنة 1941 . ولقد قام الاقتصاديان السويديان "هكشر و أولين" بتحليل فروض النظرية الكلاسيكية مع ما وجه لها من نقد، وطرحا فكرة الاختلاف في الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج، حيث ترى هذه النظرية أن سبب قيام التجارة الخارجية هو التفاوت بين الدول في مدى وفرة عوامل الإنتاج المختلفة في كل منها، وهذا التفاوت من شأنه أن يخلق اختلافا في أسعار عوامل الإنتاج وبالتالي في أسعار المنتجات، نظرا لاختلاف ما تحتاجه السلع من عوامل الإنتاج، مما يبرر قيام التجارة بين مختلف الدول، وهكذا فإن التجارة الدولية لا تقوم على أساس الاختلاف النسبي في تكاليف الإنتاج حسب ما جاءت به نظرية "ريكاردو"، وإنما تقوم على أساس الاختلاف النسبي لأسعار عوامل الإنتاج بين الدول.

ومن هنا فإن نظرية "هكشر و أولين" ترى أنه إذا كان التبادل حرا بين البلدين، فإن كل بلد سيتخصص ويصدر المنتج الذي يتطلب إنتاجه كميات أكبر من عامل الإنتاج الوافر نسبيا، ويستورد المنتج الذي يستعمل في إنتاجه كميات من عامل الإنتاج النادر نسبيا، وبهذا فالتبادل الدولي للمنتجات هو بطريقة غير مباشرة تبادل لعوامل الإنتاج المتوفرة في مختلف الدول. ولقد طورت نظرية "هكشر و أولين" من قبل الاقتصادي "سامويلسن" سنة 1948 ، إذ بين هذا الأخير أن ارتفاع سعر سلعة ما يمكن أن يؤدي إلى ارتفاع سعر العنصر الإنتاجي الذي يستخدم بكثافة في إنتاجها، وقد أدى ذلك إلى نظريته حول "تبادل أسعار عوامل الإنتاج" التي عرفت باسم نظرية هكشر - أولين - سامويلسن"، ووفقا لهذه النظرية القائمة على الوفرة في عوامل الإنتاج فإن قيام التجارة الدولية يؤدي إلى معادلة الأسعار النسبية المطلقة لعوامل الإنتاج المتجانسة بين الدول، أي أنه إذا كان التبادل حرا بين الدول فإن هذا يعمل على تقليص إلى حد كبير الفوارق بين أسعار السلع، وبذلك تتعادل أسعار عوامل الإنتاج الموظفة في إنتاجها.

وعلى الرغم من إسهامات هذه النظرية، في تفسير أسباب الاختلاف في النفقات النسبية بين الدول إلا أنها واجهت العديد من الانتقادات أهمها:

أن النظرية تركز على الاختلاف الكمي لعوامل الإنتاج مهملة في ذلك الاختلاف النوعي في هذه العوامل ، إضافة إلى استبعادها أثر البحوث والتطوير الذي ينشأ عنها التقدم التكنولوجي، حيث تفترض هذه النظرية تشابه دوال الإنتاج للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة، وكنيجة لهذه الانتقادات قام العديد من الاقتصاديين بمحاولات تطبيقية للتأكد من صحة هذه النظرية ومن بينهم الاقتصادي الأمريكي "ليونتييف".

- الاختبار التجريبي لنظرية "هكشر و أولين" (لغز ليونتييف):

قام الاقتصادي "ليونتييف W. Leontef" سنة 1954 باختبار نظرية "هكشر وأولين" وذلك بتطبيق " ما جاءت به النظرية على المبادلات الدولية الأمريكية، وهذا بتحليله لعوامل الإنتاج المكونة لها من خلال استخدام بيانات 1947 من صادرات وواردات الولايات المتحدة الأمريكية، لمعرفة ما إذا كانت هذه الصادرات والواردات تتفق مع ما جاءت به نظرية "هكشر وأولين"،

وهذا على أساس أن الولايات المتحدة الأمريكية تتمتع بوفرة في رأس المال وبالتالي يجب أن تقوم بتصدير السلع كثيفة رأس المال واستيراد السلع كثيفة العمل، إلا إن الاقتصادي "ليونتييف" قد لاحظ في دراسته لهيكل الصادرات والواردات الأمريكي، ارتفاع رأس المال في الواردات الأمريكية وارتفاع الكثافة العمالية في الصادرات الأمريكية، وهو ما يتناقض مع مضمون نظرية "هكشر وأولين". ولقد ولدت نتائج دراسات "ليونتييف" العديد من المحاولات في تفسير التجارة الدولية من خلال تحديد الأسباب الأخرى للاختلاف بين الدول، غير تلك القائمة على أساس الوفرة أو الندرة في عوامل الإنتاج.

3 تقييم النظرية الكلاسيكية:

لقد حاولت النظرية الكلاسيكية فهم نموذج التجارة الدولية القائمة بين الدول، والشروط التي تقوم على أساسها هذه الأخيرة وكذا تفسير عوائدها، وعلى الرغم من مجهودات مفكرتها إلا أن النظرية أغفلت مجموعة من الجوانب جعلتها تتعرض لمجموعة من الانتقادات شملت أفكار الجيل الأول والثاني للنظرية، ومن خلال ما يلي سيحاول تقييم أفكار الجيل الأول والثاني للنظرية.

- تقييم أفكار الجيل الأول للنظرية:

كما أشير سابقاً، فإن أفكار الجيل الأول رغم محاولاتها لتفسير أسباب قيام التجارة الدولية، إلا أنها تعرضت للعديد من الانتقادات والتي يمكن إجمالها فيما يلي:

- اعتمدت النظرية الكلاسيكية على نظرية العمل - القيمة، بمعنى أن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل المبذول في إنتاجها، إلا أن الواقع يظهر أن السلعة يدخل في تكوينها عناصر إنتاج عديدة، ولذلك لا يمكن قياس القيمة الحقيقية للسلعة بكمية العمل المبذول في إنتاجها، لأن نسب هذا العمل تختلف من سلعة لأخرى، إضافة إلى أن عنصر العمل في حد ذاته غير متجانس فهناك العمل الماهر والعمل غير الماهر.

- اتسمت النظرية الكلاسيكية في تفسيرها للتجارة الدولية بالمبالغة في التبسيط، لأنها اعتبرت التبادل الدولي يقوم على أساس المقايضة، وتجاهلت بذلك العامل النقدي في المبادلات التجارية والذي من خلاله تقيم الكميات المصدرة والمستوردة، كما افترضت النظرية وجود دولتين وسلعتين في حين أن التجارة الدولية تهتم بالعديد من السلع وتقوم بين مختلف الدول.

- كان اهتمام النظرية الكلاسيكية بتوضيح المكاسب من التجارة الدولية، أكثر من اهتمامها بشرح ديناميكية التجارة، فقد نجحت النظرية في شرح أثر قيام التجارة على رفاهية الدول، وأوضحت كيف أن الاختلاف في تكاليف الإنتاج النسبية تحقق مكاسب عند قيام التجارة بين الدول، ولكنها لم تتمكن من تفسير السبب وراء اختلاف تكاليف الإنتاج النسبية بين الدول.

- افترضت النظرية صعوبة انتقال عوامل الإنتاج إلى الخارج، لذا اكتفت بدراسة تبادل السلع، في حين أن الواقع يشير إلى قدرة هذه العناصر على التنقل عبر الحدود.

- تفترض النظرية ثبات التكاليف، وهذا الافتراض يتناقض مع الواقع فالتكاليف تزداد مع التوسع في الإنتاج، وهذه التكاليف المتزايدة من شأنها أن تفقد الميزة، ومن جهة أخرى قد يؤدي ظهور اقتصاديات الحجم إلى تناقص التكاليف وهذه التكاليف المتناقصة من شأنها أن تولد ميزة.

-أهملت النظرية تكاليف النقل على الرغم من تكاليف نقل السلع بين الدول المتاجرة يمكن أن تؤثر على ربحية التجارة الدولية.

- تقييم أفكار الجيل الثاني للنظرية:

على الرغم من أن هذه النظرية كانت كنتيجة للانتقادات الموجهة للجيل الأول، إلا أنها هي أيضا واجهت عدة انتقادات أهمها:

- أن هذه النظرية لا تفسر إلا جانبا محدودا من التجارة الدولية، وهي تلك الناتجة عن الاختلاف في عرض العوامل، ولكن هناك جزء كبير من التجارة الدولية قائم بين دول تتقارب من حيث عنصر الاختلاف هذا؛

- أن النظرية لا تفرق بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، إذ أنها تفترض أن الهيكل الاقتصادي واحد في كل الدول من حيث مرونته وقدرته على التكيف، والواقع يشير بخلاف ذلك؛

- النظرية يغلب عليها طابع السكون، فهي لا تأخذ بعين الاعتبار الزمن ومدى تأثيره على التطور في هيكل ونمو عوامل الإنتاج، كما أنها لم تتعرض لإمكانية تغير المزايا النسبية، فما يعد ميزة اليوم قد لا يعد كذلك في المستقبل؛

- النظرية لا تأخذ بعين الاعتبار إنتاج وتبادل السلع في ظل المنافسة الاحتكارية، كما أن النظرية أهملت ظاهرة تنوع المنتجات وأثرها في قيام التجارة الدولية بافتراضها أن إنتاج وتبادل السلع يتم في ظل المنافسة التامة .

ويتضح من كل ما سبق، أن نظريات الفكر الكلاسيكي بعجلها الأول والثاني، تنقصها العناصر الديناميكية إذ عجزت هذه النظريات من أن تضع نمودجا قادرا على تقديم تفسير لأسباب قيام التجارة الدولية في ظل التغيرات التي عرفها الاقتصاد العالمي، من هيمنة الشركات متعددة الجنسيات على التجارة الدولية، تنامي ظاهرة التكامل الإقليمي وتزايد عدد التكتلات الاقتصادية، ظهور الثورة المعلوماتية والتكنولوجية، ومواكبة منها لهذه التطورات ظهرت اتجاهات جديدة في تفسير التجارة الدولية تعمل على إدخال العناصر الديناميكية في التبادل الدولي، هذه الاتجاهات هي ما سيتم التطرق إليه في ما يلي:

ثانيا :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 بدءا بالعامل التكنولوجي ، ثم المنافسة غير التامة ، وبعد ذلك اقتصاديات الحجم ، وأخيرا نموذج الجاذبية.

1- العامل التكنولوجي والتجارة الدولية:

يعتبر العامل التكنولوجي عامل مهم في اكتساب مزايا التصدير للدول، وهذا ما أثبتته نظرية الفجوة التكنولوجية ونظرية دورة حياة المنتج.

- نظرية الفجوة التكنولوجية:

يعتبر " بوسنر" "J. Posner" مؤسس نظرية الفجوة التكنولوجية وهذا عند ملاحظته في عام 1961 ، أن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا ما يؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج " هكشر واولين "حيث أن ابتكار طرق جديدة في إنتاج سلع جديدة، يمكّن 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 هذا النموذج فإن الدول المتفوقة تكنولوجيا تطرح في السوق منتجات جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو ذات تكلفة اقل، تسمح لها باكتساب مزايا احتكارية مقارنة بغيرها من الدول،

تمكّنها 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.

وما 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 ملاءمة النموذج للواقع، إذ تعتبر الأجر العامل الهام في تحديد نمط التجارة في المدى الطويل، كما أن النموذج لم يستطع الإجابة عن السؤال: ما الأسباب التي تؤدي إلى التحديدات أو الاختراعات والكيفية التي تنتشر بها؟

- نظرية دورة حياة المنتج:

تعتبر نظرية دورة حياة المنتج للاقتصادي " فرنون " R. Vernone " 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.

ولقد 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 :

- 1- **مرحلة الانطلاق**: في 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 تكون مرتفعة والطلب عليه غير كبير، مما يجعل تصديره إلى الخارج محدود جداً؛
- 2 - **مرحلة النمو**: في هذه المرحلة يزداد الطلب على المنتج، ويجري إنتاجه بصفة متزايدة أكثر فأكثر، وتنخفض تكاليف إنتاجه وبالتالي أسعاره مما يضاعف الطلب عليه داخلياً وخارجياً، الأمر الذي يجعل البلد المبتكر مصدر للمنتج نتيجة لاحتكاره المؤقت للتكنولوجيا، بينما يظهر الميزان التجاري للدول المصنعة (المقلدة) في حالة عجز، في حين تظهر الدول النامية في منتصف هذه المرحلة مستوردة للمنتج الجديد؛

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

4- **مرحلة الانحدار:** في هذه المرحلة يصبح المنتج أكثر تنميطا وعاديا والتكنولوجية 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.

- 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 سيادة المنافسة التامة، لكن في الواقع نجد أن الأسواق غير التنافسية هي الشكل الراجح، فهناك أشكال متنوعة من الاحتكار تتأثر بها التجارة الدولية.

- نظرية تشابه هياكل الطلب:

فإن نمو تجارة السلع المتشابهة بين الدول المتقدمة يعود إلى تقارب الدخول فيما بينها بالنسبة للاقتصادي "B. Lindert"، 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، إذن 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 .

- التجارة ضمن نفس الصناعة:

إن أكثر إنتاج الدول المتقدمة متنوع و متمايز 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 التي تستوردها، 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 "K. Lancaster" و "بول كروغمان" Krugman "P" و "هالفمان" Halpman وغيرهم منذ سنة 1989، حيث أن التجارة في نموذج "هكشر و 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 كبيرا، أما التجارة ضمن نفس الصناعة تكون أكبر بين الاقتصاديات الصناعية التي تتشابه في الحجم وعوامل الإنتاج .

وتعتبر الميزة النسبية حسب نموذج " هيكشر و أولين " كمحدد لنمط التجارة بين الصناعات المختلفة، بينما اقتصاديات الحجم في المنتجات المتنوعة تزيد التجارة ضمن نفس الصناعة وكلا النوعين من التجارة الدولية يحدث في الوقت الحاضر. وما يلاحظ من هذا النموذج هو قلة تعارضه مع نموذج " هكشر وأولين"، 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 عن العلاقة بين التكلفة وحجم الإنتاج المقابل لها، حيث تنخفض تكلفة السلعة بزيادة الإنتاج، ويعتبر " الفرد مارشال " " A. Marshall " أول من نبه لهذه الفكرة ، ولقد بنيت نظرية " هكشر وأولين " 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 بعضا في جميع النواحي، وهذا النمط من التجارة لم يتناوله نموذج " هكشر وأولين " بالشرح والتوضيح، وتنقسم اقتصاديات الحجم إلى اقتصاديات حجم خارجية وأخرى داخلية.

- اقتصاديات الحجم الخارجية والتجارة الدولية:

يقصد باقتصاديات الحجم الخارجية لكل مؤسسة، بالوفورات الناتجة من توسع كلي للقطاع الذي تنتمي إليه المؤسسة، مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الإنتاج في كل مؤسسات القطاع.

وبمكّننا تحليل التبادل عن طريق اقتصاديات الحجم الخارجية من تفسير إمكانية تبادل دولي بين دولتين متشابهتين، وذات 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 اجتنابا لتخصص كلا البلدين في السلعة نفسها.

وتجدر 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.

- اقتصاديات الحجم الداخلية والتجارة الدولية:

يقصد باقتصاديات الحجم الداخلية بالوفورات الناجمة 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 الثنائي، وإذا ما افترض أن كل مؤسسة تختار إنتاجها كمتغير استراتيجي يسمح لها بتعظيم ربحها، ومع افتراض أن الكمية المنتجة من قبل المؤسسة الأخرى معطاة، وبالاعتماد على فرضية تجزئة الأسواق فإن تجزئة التوازن للاحتكار الثنائي 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:

يحظى 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 :

$$X_{ij} = C \frac{Y_i Y_j}{d_{ij}}$$

حيث يمثل:

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

C : ثابت؛

Y_i و Y_j : يعبران عن الحجم الاقتصادي للدولتين، كما يقاس بالناتج المحلي الإجمالي للدولتين i و j .

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

ويمكن صياغة هذه المعادلة بشكل خطي من خلال توظيف اللوغاريتم (Log) حيث تتمثل المعادلة في شكلها الخطي

$$\log X_{ij} = b_0 + b_1 \log Y_i + b_2 \log Y_j + b_3 \log d_{ij} + e_{ij}$$

b_1 و $b_2 < 0$ أما $b_3 > 0$ حيث:

b_0 : ثابت و e_{ij} : 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 الدولة 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 i 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، و لقد تركز العمل في السنوات الأخيرة على توسيع نطاق هذا النموذج ليشمل مجموعة كبيرة من المتغيرات التي تؤثر على تدفقات التجارة.

فبالإضافة إلى عاملي المسافة وحجم 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... ، 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 إجمالا وبشكل إيجابي على التدفقات التجارية بين الدول، كذلك فقد تم اعتماد متغيرات وهمية لتقييم أثر الاتفاقيات الإقليمية في تعزيز التدفقات التجارية بين الدول المنتمة لهذه التكتلات، حيث تأخذ هذه المتغيرات قيمة 1 إذا كان الشريك التجاري ينتمي إلى الاتفاقية وقيمة 0 في ما 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 فإن نموذج الجاذبية يستخدم بشكل واسع في مناهج الاقتصاد القياسي المختلفة، والتي تمكن من تقدير العلاقة 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، هذه السياسات هي ما سيتم التطرق إليه في الفصل الثاني.

الفصل الثاني: السياسات التجارية الدولية:

تتبع الدول في مجال علاقاتها الاقتصادية الخارجية، وفي التبادل التجاري مع الدول الأخرى سياسات معينة يمكن أن تختلف من دولة إلى أخرى تبعاً لتوجهاتها السياسية وطبيعة اقتصادها، وكذلك تبعاً للظروف الاقتصادية القائمة سواء على الصعيد الداخلي أو على مستوى الاقتصاد العالمي، ومن خلال هذا الفصل سيتم التطرق لمفهوم السياسة التجارية في أولاً ، بعد ذلك أنواع السياسات التجارية في ثانياً وثالثاً، ثم أدوات السياسات التجارية في رابعاً.

أولاً: مفهوم السياسة التجارية:

يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف بلدان العالم إلى مجموعة من التشريعات واللوائح، التي تصدر من قبل أجهزة الدولة التي تعمل على تقييد النشاط التجاري أو تحريره من العقبات التي تواجهه على المستوى الدولي أو الإقليمي، فكل هذه التشريعات واللوائح المنظمة لحركة التبادل التجاري للدولة، بغية تحقيق أهداف معينة يمكن تسميتها بـ "السياسة التجارية". وعليه فالسياسة التجارية يقصد بها "مجموعة التنظيمات والإجراءات التي تستخدمها الدولة للتأثير على مسارات تجارتها الخارجية"، ولهذا السياسة أهداف محددة، وأدوات تساعد على تحقيق هذه الأهداف، ويمكن إجمال أهداف السياسة التجارية فيما يلي:

1 الأهداف الاقتصادية

- حماية الصناعة الوطنية من المنافسة الأجنبية، خصوصاً الصناعات الناشئة من خلال توفير البيئة الملائمة لنموها وتطويرها؛
- العمل على إصلاح العجز في ميزان المدفوعات وإعادة التوازن؛
- زيادة الموارد المالية للدولة، واستخدام هذه الموارد في تمويل النفقات العامة للدولة؛
- حماية الاقتصاد الوطني من تقلبات الخارجية، كالتضخم والانكماش وغير ذلك، وكذلك حمايته من سياسات الإغراق التي يمكن أن تتبعها دول أخرى.

2 الأهداف السياسية والإستراتيجية

- توفير أكبر قدر من الاستقلال والأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية؛
- العمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية، خصوصاً في فترة الأزمات والحروب.

3 الأهداف الاجتماعية

وتتمثل في حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية، كمصالح المزارعين أو المنتجين الصغار، ورفع مستوى التشغيل، وإعادة توزيع الدخل لصالح فئات اجتماعية معينة، إضافة إلى حماية الصحة العامة من خلال منع استيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية.

ولتحقيق هذه الأهداف تستعمل الدول عدة أدوات ووسائل منها الرسوم الجمركية، الإعانات، تراخيص الاستيراد، نظام الحصص، بالإضافة إلى القيود غير الجمركية .

والجدير بالذكر أن السياسة التجارية ما هي إلا وسيلة إلى جانب وسائل أخرى كالإجراءات المالية والنقدية التي تستعين بها الدولة لتحقيق أهدافها ، وبالتالي فالسياسة التجارية جزء من السياسة الاقتصادية العامة للدولة، ولذا فان محتوى هذه السياسة تحدده تلك المهام التي تعمل الدولة على تحقيقها في إطار اقتصادها الوطني .

ولقد تعددت السياسات التجارية من حيث نطاق تطبيقها إلى:

- **السياسات التجارية الوطنية:** والتي تتمثل في السياسات التي تتخذها دولة بمفردها للتأثير على تجارتها الخارجية.
- **السياسات التجارية الإقليمية:** والتي تتمثل في السياسات التي تتخذها مجموعة من الدول، لتحقيق مصالح تجارية أو اقتصادية مشتركة مثل السياسات المتخذة في إطار الاتفاقات الثنائية أو التكتلات الاقتصادية الإقليمية.
- **سياسات التجارة الدولية:** وهي السياسات التي تتخذ في إطار منظومة عالمية لتنظيم التبادل التجاري للمجتمع الدولي عامة، وأشهرها اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة، والتي تهدف إلى تحرير التجارة العالمية من مختلف القيود التي تعيق حركتها. واختلفت السياسة التجارية باختلاف النظم الاقتصادية، ومستوى وظروف التطور الاقتصادي الذي تمر به الدول، فهي في الدول الرأسمالية غيرها في الدول الاشتراكية، وفي الدول المتقدمة الصناعية غيرها في الدول النامية والمتخلفة اقتصاديا، فلكل دولة أهدافها الاقتصادية الخاصة، وبالتالي وسائلها الخاصة التي تستخدمها لتحقيق هذه الأهداف، كما أن لتعدد آراء ووجهات نظر الاقتصاديين حول المبادئ الحاكمة للتبادل الدولي أثر واضح على تنوع السياسات التجارية ، فظهر ما يسمى مبدأ الحماية في التجارة الدولية وهناك مبدأ الحرية في التجارة الدولية، هذا الأخير هو ما سيتم تناوله في العنصر الموالي.

ثانيا : مبدأ الحرية في التجارة الدولية

تختلف السياسات التجارية من وجهة نظر الاقتصاديين إلى سياسة حماية وسياسة حرية التجارة، ويطلق مصطلح حرية التجارة على الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية، بحيث تكون تجارتها الخارجية حرة، خالية من القيود والعوائق التي تقيد تدفق السلع عبر الحدود سواء بالنسبة للصادرات أو الواردات ، ويستند أنصار هذا الرأي في ذلك على مجموعة من الحجج.

1- حجج أنصار مبدأ الحرية في التجارة الدولية

يعتمد أنصار مبدأ تحرير التبادل التجاري من القيود، لتأييد وجهة نظرهم إلى مجموعة من الحجج أهمها:

- **تتيح حرية التجارة للدول الاستفادة من مزايا التخصص والتقسيم الدولي للعمل:** فتقسيم العمل يزداد فاعلية كلما اتسع نطاق السوق، وإذا كان التبادل التجاري حرًا فان السوق تتسع لتشمل عدد أكبر من الدول، ويستنتج أنصار

الحرية من ذلك بأن تحرير التجارة بين الدول يجعل كل دولة متخصصة في إنتاج السلع المناسبة لظروفها الطبيعية ولتوافر عناصر الإنتاج الضرورية لديها، مما يجعل تكاليف إنتاجها منخفضة وهذا يؤدي بدوره إلى حسن استغلال موارد الدولة.

- **الحرية تحد من نشوء الاحتكارات:** فحرية التجارة حسب رأي دعاة، تجعل قيام الاحتكارات أمراً أكثر صعوبة مما هو عليه في حالة الحماية، فظروف الحماية التي تؤمنها الدولة ومن ثم انعدام المنافسة الخارجية يتيح للمؤسسات إنتاج سلعها بتكاليف مرتفعة وبيعها بأسعار عالية، والسيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون، مواجهة منافسة المنتجات الأجنبية المماثلة والتي يمكن أن تباع بأسعار أقل.

- **الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية:** انسجاماً مع مبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي، فإن حرية التجارة بين الدول تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بتكاليف عالية، وهذا يعود بوفر على الدولة ويحقق زيادة في دخلها الحقيقي، وتعود الحرية في هذه الحالة بالمنفعة على كل من المستهلك والمنتج على حد سواء، فالمستهلك يستفيد من انخفاض الأسعار نتيجة انخفاض التكاليف، أما المنتج فيصبح بإمكانه التوجه نحو فروع الإنتاج، التي يستطيع توظيف رؤوس أمواله فيها بفعالية أكبر.

- **الحرية تشجع التقدم الفني والتكنولوجي:** تؤدي الحرية إلى تنافس الدول في إنتاج السلع، وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الإنتاج وتشجيع التقدم التقني وتحسين وسائل الإنتاج، فالمنتج يضطر تحت ضغط المنافسة إلى تطوير إنتاجه وإدخال التحسينات عليه من خلال الابتكارات والأبحاث العلمية، فالمنافسة تجبر المنتجين المحليين غير الأكفاء على الخروج من السوق، وتحفز المنتجين الآخرين على اعتماد مجموعة من الأساليب و الممارسات لتحسين المنتجات لتصبح ذات قدرة تنافسية أكبر.

- **الحرية تؤدي إلى سياسة إفقار الغير:** وأساس هذه السياسة هو أن الرسوم الجمركية العالية، قد تؤدي إلى خفض حجم التجارة الدولية عموماً، فتقلص حجم الواردات عادة يؤدي إلى تقليل حجم الصادرات، حيث أن التجارة الدولية ما هي إلا تبادل للسلع والخدمات بين الدول، فإذا اعتمدت كل دولة سياسة حماية صناعتها المحلية وأحجمت عن الاستيراد أو حتى قلصت إلى الحد الأدنى وارداتها ستجد نفسها عاجزة في نهاية المطاف عن تصدير فوائض إنتاجها، ومع ما يمكن أن ينجم عن ذلك من ركود اقتصادي وتراجع مستوى الرفاهية الاقتصادية، فلن يكون بإمكان أي دولة تصدير فائض إنتاجها بصورة مستمرة دون أن تستورد فائض إنتاج الدول الأخرى .

والملاحظ من هذه الحجج المقدمة من قبل أنصار سياسة حرية التجارة، أنها تبرز إيجابيات هذه السياسة، لكن الواقع لا يعكس ذلك، فعادة نجد أن مبدأ التقسيم الدولي للعمل ليس هو السائد دائماً، إذ تتنافس عدة دول في فرع واحد من الإنتاج، إضافة إلى أن الظروف الإنتاجية التي تدعو إلى التخصص معرضة للتغير والتطور، كما أن الاهتمام بمصلحة المستهلك على حساب مصلحة المنتج المحلي يضر بمصلحة المنتج والمنتج المحليين، ورغم ذلك فإن آراء أنصار هذه السياسة توج بإنشاء منظمة عالمية تعمل على تحرير التجارة من القيود المعيقة لحركتها وهذه المنظمة هي المنظمة العالمية للتجارة.

ثالثا: مبدأ الحماية في التجارة الدولية

ظهرت هذه النظرية في الوقت نفسه الذي ظهرت فيه نظريات حرية التجارة الدولية، أي منذ بدايات نشوء النظام الرأسمالي، وكانت بمثابة رد فعل على سعي الدول الأكثر تطورا آنذاك لغزو أسواق الدول الأقل تطورا، فرأت هذه الأخيرة ضرورة حماية اقتصادها الوطني من المنافسة الأجنبية بإتباع سياسة الحماية .

1- تعريف سياسة الحماية

ويقصد بسياسة الحماية كل سياسة يتم تبنيها من قبل الدول لحماية الصناعات المحلية من خطر منافسة الواردات الأجنبية، وعليه فإن المبدأ الأساسي الذي تقوم عليه هذه السياسة هو استخدام الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريقة أو بأخرى على اتجاه المبادلات الدولية أو على حجمها، أو على الطريقة التي تسوى هذه المبادلات بها أو على هذه العناصر مجتمعة .

ولقد رأى "كينز" "J. M. Keyns" أنه يتعين على كل دولة في سبيل التحرر من ضغوط التجارة الدولية أن تلجأ ليس فقط لتغيير سعر صرف عملتها، وإنما أيضا تفرض قدر من الرسوم الجمركية، الأمر الذي يمكّنها من إقامة سياسة وطنية مستقلة تكون قادرة على استيعاب مشكلة البطالة وتحقيق التوظيف الكامل.

2- حجج أنصار مبدأ الحماية في التجارة الدولية

يستند أنصار الحماية لتبرير سياستهم المقيدة للتجارة الخارجية، إلى مجموعة من الحجج بعضها اقتصادي وبعضها غير اقتصادي، وذلك لأن الاعتبارات الاقتصادية ليست المعيار الوحيد لتحرير النشاط التجاري أو لتقييده، بل تتداخل في ذلك اعتبارات سياسيّة وأخرى اجتماعية يجب على الدولة أن تراعيها، ويمكن إجمال حجج أنصار الحماية في:

-الحجج غير الاقتصادية: وتمثل هذه الحجج فيما يلي:

-**ضمان الأمن الاقتصادي:** يرى أنصار هذا المبدأ أن الحماية تساهم في تحقيق الاستقلال الاقتصادي، فقد تؤدي الحرية الاقتصادية إلى ارتباط الدولة بالاقتصاد العالمي من حيث تأمين حاجياتها الأساسية من مواد أولية وغذائية وغيرها، مما قد يجعلها في وضع ضعيف وحرّج في حالة الأزمات والحروب، لذا على الدولة ضمان الحد الأدنى من الاكتفاء الذاتي تحسبا لمثل هذه الأوضاع ، حتى ولو كان هذا خلاف لمبدأ التخصص والتقسيم الدولي للعمل.

- **حجة الدفاع الوطني:** وتتضمن أن تكون الصناعة المراد حمايتها ضرورية للدفاع الوطني، وأن لا تكون هذه الصناعة قادرة على الازدهار إلا في ظل حماية تجارية من المنافسة الأجنبية الأكثر كفاءة والأقل تكلفة، ومن أمثلة هذه الصناعات صناعة الطائرات والسفن، ولقد دافع " آدم سميث " عن سياسة الحماية للصناعة البحرية البريطانية بدافع أنها حيوية وضرورية لأمن بريطانيا .

- **الحفاظ على الهوية الوطنية:** يرى البعض أن العلاقات التجارية بين الأمم تؤدي إلى كثرة اختلاطها وذوبان الفوارق بينها، ومن ثم فقدان الهوية الوطنية والحضارية لهذه الأمم، لذا فمن الضروري تقييد هذه العلاقات للحفاظ على الطابع الوطني والهوية الوطنية للمجتمعات .

- الحجج الاقتصادية: والتي يمكن إيجازها فيما يلي:

- **حماية الصناعات الناشئة:** تعتبر هذه الحجة أقوى الحجج التي تبرر التدخل في التجارة الخارجية، ويرجع تاريخها إلى القرن الثامن عشر أي سنة 1790 ، عندما قدمت من قبل "الكسندر هاملتون" A. Hamilton لتبرير السياسة الحمائية للولايات المتحدة الأمريكية ، ثم دافع عن هذا الطرح في القرن التاسع عشر الألماني "فريدريك ليست" F. LIST في كتابه "النظام الوطني للاقتصاد السياسي" عام 1841 ، والذي دعا من خلاله إلى حماية الصناعة الألمانية الناشئة من منافسة الصناعات الإنجليزية الأكثر تقدما ، وبالأخص تلك التي تملك ميزة نسبية كامنة، وهذا لعجز مثل هذه الصناعات خاصة في مراحلها الأولى للتطور من مواجهة منافسة الصناعات الأجنبية الأكثر تطورا ، كون نفقات الصناعة في هذه المراحل تكون مرتفعة لذلك يجب حمايتها حتى تنخفض تلك النفقات وتمتع الدولة بمزايا التصنيع، وعندئذ تستطيع إلغاء الحماية دون أن يصيبها أي ضرر. ورغم أن المبدأ الذي تقوم عليه الحجة مقبولا نظريا، إلا أنه توجد عدة صعوبات في تطبيق هذا المبدأ عمليا، أهمها صعوبة تحديد الصناعة التي تملك مقومات البقاء والصمود أمام المنافسة الأجنبية، الأمر الذي قد يؤدي إلى حماية صناعات غير مهيأة للاستمرار، بالإضافة إلى ذلك فقد يكتمل نمو الصناعة لكن يصعب إلغاء الحماية لاعتبارات سياسية وغيرها، فضلا عن صعوبة تحديد الطور الذي عنده يتم إلغاء الحماية عن الصناعة.

وفي السياق نفسه، ظهرت عدة تحليلات مع بداية الثمانينات من القرن العشرين، تؤيد السياسة الحمائية للصناعة، وسميت بـ "النظرية الحمائية الجديدة" على يد كل من (Spener Barbara) و (James Brander) سنة 1983 ، حيث ترى هذه النظرية أن على الدولة تقديم الدعم لجهود البحث والتطوير (R&D) في المؤسسات المحلية، لكي يؤهلها هذا للحصول على تكلفة إنتاج أقل من تكلفة إنتاج المؤسسات الأجنبية، باعتبار أن جهود البحث والتطوير تساهم في تخفيض تكاليف الإنتاج بفضل الإبداع والتجديد، ولأن تكاليف البحث والتطوير مرتفعة فعلى الدولة تقديم الدعم للمؤسسات في هذا المجال حتى تخفف من أعباء الصناعات المحلية.

- **حجة تنوع الإنتاج:** يتمسك أنصار الحماية بتنوع الإنتاج المحلي وتوسيع بنية الاقتصاد الوطني، وعدم اقتصره على التخصص في أنواع من الإنتاج، وذلك لأن التنوع في الإنتاج يعتبر ضمان من أخطار الأزمات الاقتصادية التي تزعزع مركز الدولة المالي .

- **حجة الحماية كمصدر من مصادر إيرادات الدولة:** تشكل الرسوم الجمركية في الكثير من البلدان موردا أساسيا من موارد الدولة، فالتعريف الجمركية في رأي أنصار هذه السياسة وسيلة سهلة للحصول على الإيرادات وتعزيز المالية العامة للدولة.

- **حجة معالجة مشكلة البطالة:** يرى أنصار الحماية ضرورتها لزيادة الطلب المحلي على المنتجات الوطنية مما يساعدها على التقليل من البطالة، وزيادة فرص الاستثمار المريح في الداخل، كذلك فإن الحماية تخلق أنواع جديدة من الصناعات التي تستخدم المزيد من العمالة.

- **حجة تحسين الميزان التجاري:** تعتبر هذه الحجة من الحجج الشائعة، والتي برزت في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب العجز الكبير في الميزان التجاري الأمريكي، فحسب هذه الحجة يؤدي فرض الرسوم الجمركية إلى خفض الواردات من السلع،

وبافتراض بقاء الصادرات دون تغيير فإن هذا يؤدي إلى تحسن الميزان التجاري، مع العلم أن رصيد الميزان التجاري هو الفرق بين الصادرات والواردات، وبالتالي فإن تقليل الواردات يخفض من العجز في الميزان التجاري أو يصبح العجز فائضا.

- **حجة تحسين معدل التبادل التجاري:** يرى أنصار الحماية، أنه يمكن للدولة أن تستفيد من فرض الرسوم الجمركية على وارداتها، ذلك أن عبء هذه الرسوم يقع على المصدر الأجنبي، لأنه سيضطر إلى خفض أسعار صادراته إلى الدولة المستوردة، ولهذا تحصل الدولة على كمية أكبر من الواردات مقابل نفس الكمية من الصادرات، مما يعني تحسن في معدل تبادلها الخارجي .

- **حجة حماية الصناعات القديمة أو المتأكلة:** حسب هذه الحجة فعلى الدولة حماية الصناعات القديمة أو التي بدأت تفقد ميزاتها وبدأت تضعف في السوق العالمي، كالصناعات الحرفية مثلا.

ورغم هذه الحجج التي قدمها أنصار هذه النزعة إلا أن لهذه الحجج حدود خاصة تلك التي تستند للاعتبارات الاقتصادية، فمثلا حجة حماية الصناعة الناشئة غالبا ما يصعب تطبيقها في الواقع العملي كما تم تبينه سابقا، أما حجة الحماية لمعالجة مشكلة البطالة فلا تعتبر أنسب الحلول الاقتصادية لمعالجة هذه المشكلة، كونها تتطلب أن لا ينتج عن سياسة الحد من الواردات تقلص الصادرات وهذا ما لا يتحقق عمليا باعتبارها سياسة إفقار الغير، فالأفضل لحل هذه المشكلة هو معالجتها عن طريق سياسة اقتصادية ونقدية متكاملة، كما أن حجة تحسين معدل التبادل التجاري تعتبر أيضا نوع من سياسة إفقار الغير، أضف إلى ذلك حجة الحماية ليست ضمان لتحسين الميزان التجاري، لأن العجز التجاري ينتج عن أسباب ماكرو-اقتصادية، وبالتالي فالرسوم الجمركي لا يفيد كثيرا في معالجة هذا العجز.

ومن خلال ما تم عرضه من أنواع السياسات التجارية، يمكن القول بأن أنصار كل من السياستين يدافعون عن وجهات نظرهم ويقدمون حججا حسب تطلعاتهم وأهدافهم، لتطبيق وقبول أفكارهم حسب الظروف والأوضاع التي تمر بها بلدانهم، والحقيقة أنه لو تتبعنا جيدا مراحل السياسة التجارية الدولية، لوجدنا كل من سياسة الحرية والحماية ما هما إلا وجهان لعملة واحدة، حيث تنطوي السياسات التي تطبقها مختلف الدول في مجال التجارة الخارجية على مزيج من الحرية والحماية، بحيث يصعب الحديث عن صورة مطلقة لهذه السياسة التجارية أو تلك، بل حتى أن أكثر الدول دعوة وحماية لتحرير التجارة الخارجية والتي تحاول إلزام الدول الأخرى على إتباعها، نراها أحيانا تستخدم أساليب وأدوات تدرج في سياق السياسة الحمائية، كالجوء الولايات المتحدة الأمريكية وبعض الدول الأوروبية مثلا لتقدم الدعم لمنتجاتها الزراعية، وعليه يمكن الحديث عن درجات متفاوتة من الحرية والحماية في السياسات التجارية المختلفة، ومن هنا فعلى الدول خاصة المتخلفة منها، أن تنتهج سياسة تجارية تتماشى مع متطلبات التنمية الاقتصادية فيها، وأن لا تنتهج بصفة مطلقة سياسة حرية أو حماية وإنما تنتهج مزيج بين السياستين ووفق ما يخدم مصالحها وأهدافها، والحديث عن السياسات التجارية يتطلب معرفة أدواتها وهذا ما سيتم التطرق إليه في العنصر الموالي.

رابعا: أدوات السياسات التجارية

إن الحديث عن حرية التجارة يستوجب معرفة الأدوات المقيدة لها، حيث تنقسم هذه الأدوات بحسب طريقة تدخل الدولة في سياستها التجارية إلى أدوات مباشرة وأخرى غير مباشرة، وضمن هذا التقسيم هناك من الأدوات ما هو جمركي والأخر غير جمركي.

1 - الأدوات غير المباشرة:

تسعى الدول من خلال هذه الأدوات إلى التأثير غير المباشر في متغيرات التجارة الخارجية، وهذا من خلال تأثيرها على أسعار الصادرات والواردات وتشمل هذه الأدوات على ما يلي:

- الرسوم الجمركية: تعتبر هذه الأداة الوسيلة التقليدية لتطبيق سياسة الحماية التجارية، ويقصد بها الضريبة التي تفرضها الدولة على السلع التي تعبر حدودها الوطنية دخولا (واردات) أو خروجا (صادرات)، وغالبا ما تفرض الرسوم الجمركية على الواردات أما الصادرات فقد تفرض الرسوم عليها في ظروف خاصة، بهدف المحافظة على توفر السلع التموينية في الداخل ومنع تسرب المنتجات الأساسية إلى الأسواق الأجنبية، أو حماية الصناعات المحلية وعدم خروج المواد اللازمة لها إلى الأسواق الأجنبية .
ويطلق على مجموعة النصوص المتضمنة لكافة الرسوم الجمركية السائدة في وقت معين اسم " التعريفات الجمركية"، وهناك أنواع متعددة من التعريفات الجمركية، حيث تنقسم الرسوم الجمركية إلى:

- من حيث كيفية تقدير الرسوم الجمركية يميز بين:

- الرسوم القيميّة : وهي التي تحدد كنسبة مئوية من قيمة السلعة المستوردة، مثلا % 25 من قيمة السيارة المستوردة؛
- الرسوم النوعية : تتحدد هذه الرسوم على أساس الوحدة من السلعة بالعدد أو الوزن مثلا 3 اورو لكل برميل من البترول؛
- الرسوم المركبة : وهي التي تتضمن النوعين السابقين أي يفرض رسم على كمية السلعة بالإضافة إلى رسم كنسبة مئوية من قيمة السلعة نفسها.

- من حيث الغرض من فرض الرسوم فيميز بين:

- الرسوم المالية : والتي تفرض بقصد تحقيق إيراد أو دخل لخزينة الدولة؛
- الرسوم الحمايةية : والتي تهدف إلى حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية.
- من حيث حرية الدولة في فرضها للرسوم الجمركية فيميز بين :

التعريفات المستقلة والتي تنشأ عن إرادة تشريعية داخل الدولة، وتعريفات الاتفاقية والتي تكون بموجب اتفاق دولي مع دول أخرى.

- وقد يفرق بين التعريفات البسيطة والمزدوجة والمتعددة حيث أن:

- التعريفات البسيطة : لا تميز الدولة في تطبيقها بين دولة وأخرى، حيث تفرض تعريفة موحدة على كل سلعة مستوردة من فئة محددة، بغض النظر عن البلد الذي استوردت منه السلعة؛

- التعريفات المزدوجة : تفرق بين سعرين سعر عادي يعمل به بشكل عام، وسعر اتفاقي يعمل به في حال وجود اتفاق معين؛

- التعريفات المتعددة : فتشمل مستويات من الأسعار منها المرتفع والأقل ارتفاعا، ومنها الأدنى تبعا للبلد الذي تأتي منه.

ورغم أهمية الرسوم الجمركية كأداة من أدوات السياسة التجارية الجمركية المؤثرة على اتجاه وحجم التجارة الخارجية للدول، إلا أن هذه الأهمية انخفضت في ظل تخفيض الرسوم الجمركية في إطار برامج تحرير التجارة متعددة الأطراف، الأمر الذي أدى إلى ظهور أدوات حماية أخرى تعرف بالأدوات غير الجمركية والتي تشمل باقي أدوات السياسة التجارية اللاحقة الذكر.

-الإعانات: وهي عبارة عن دعم الدولة للمؤسسات المحلية والتي جزء من إنتاجها موجه للأسواق العالمية، وهذا تشجيعا لها على دخول الأسواق العالمية، وتشمل هذه الإعانات عددا محدودا من الإجراءات الهادفة إلى تيسير الأمر على المصدرين، ولذا فهي تسمى في الغالب "إعانات التصدير" ويمكن التفريق بين نوعين من الإعانات :

-الإعانات المباشرة: والتي تتمثل في تقديم مبالغ نقدية إلى المنتجين المصدرين، وهي الشكل الأبسط والأكثر انتشارا في الماضي لتسهيل الدخول إلى الأسواق العالمية، وهي تستخدم اليوم في الغالب في دعم السلع الزراعية، غير أن هذه السياسة تسبب تداير مضادة من قبل الدول الأخرى، وتؤدي في نهاية المطاف إلى زعزعة التجارة الدولية، ولذا فإن المنظمة العالمية للتجارة تدعو إلى الحد من تقديم الدعم في شكل إعانات مباشرة ولذا فإن هذا الشكل من إعانات التصدير يتراجع اليوم.

- الإعانات غير المباشرة: وتتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات بهدف تحسين قدرته المالية كالإعفاءات الضريبية أو تقديم بعض الخدمات، التي تعود على المشروع بالنفع مثل الاشتراك في الأسواق والمعارض الدولية وتحمل جزء من النفقات اللازمة لذلك. وأيا كان نوع الإعانة، فإن الغرض منها هو بطبيعة الحال تدعيم القدرة التنافسية للمنتجين المحليين في الأسواق العالمية، وزيادة حصتهم من خفض أسعار سلعهم.

-تخفيض سعر الصرف: يقصد بتخفيض سعر الصرف كل انخفاض تقوم به الدولة عمداً في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات الأجنبية، وتعتبر عملية تخفيض سعر صرف العملة الوطنية أحد الأساليب السعرية المستخدمة في السياسة التجارية، بحيث يترتب عن هذه العملية انخفاض في أسعار السلع المحلية المقومة بالعملات الأجنبية، وارتفاع في أسعار السلع الأجنبية المقومة بالعملة الوطنية مما يؤدي زيادة الصادرات وانخفاض الواردات .

ومما سبق يتضح أن الأدوات سابقة الذكر عبارة عن أدوات محفزة، بمعنى أنها تعمل على زيادة الصادرات والتقليل من الواردات وهذا من خلال تأثيرها على أسعار كل منهما، ولذا تسمى هذه الأدوات ب" الأدوات السعرية".

2- الأدوات المباشرة:

تسعى الدولة من خلال هذه الأدوات إلى التأثير المباشر في حركة تجارتها الخارجية، أي أنها لا تلجأ إلى الأسواق كوسيط في عملية التأثير، وإنما يتم هذا التأثير من خلال قرارات تنفيذية مباشرة وتشمل:

-نظام الحصص: هو تقييد كمي للتجارة الخارجية، تقوم من خلاله الدولة بتوزيع رخص الاستيراد على المستوردين تحدد بموجبها الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها، وتمنع استيراد ما دون ذلك.

ولقد انتشر نظام الحصص عقب الكساد في أوائل الثلاثينات، وكان قد تم الأخذ به خلال الحرب العالمية الأولى، عندما قامت فرنسا باستخدامه لحماية منتجها من خطر السعر الجدد المنخفض للقمح الاسترالي الذي تحول إلى أوروبا نتيجة لسياسة الحماية الأمريكية، ثم تبعتها في ذلك كثير من الدول وذلك لعدة أسباب منها :

- عدم مرونة عرض الواردات؛

-عدم معرفة ظروف عرض وطلب السلع؛

- إضافة إلى أن هذا الأسلوب يعتبر أكثر مرونة في حماية الصناعات الوطنية، لإمكان الأخذ به في حدود الاتفاقيات التجارية التي ترتبط بها الدول.

- التقييد الإرادي للصادرات: نظرًا لأن الحصص غير مسموح بها في إطار منظمة التجارة العالمية وتفاديا لردود الأفعال، فإن الدول عادة ما تلجأ للقيود الإرادية للصادرات، وهي اتفاقية ثنائية بين حكومتين تقوم بمقتضاها الدولة المصدرة لمنتج ما بوضع حد لصادراتها من هذا المنتج إلى الدولة المستوردة، ويجبر المصدرون على قبول تلك القيود الكمية عند تعرضهم للتهديد باتخاذ إجراءات أكثر تقييدا من قبل الدول المستوردة في حال عدم التوصل إلى اتفاق، وحيث أن القيود الإرادية للصادرات تم الاتفاق عليها، فإنها لا تؤدي إلى ردود الأفعال غير مرغوب فيها، ومن تطبيقات هذا القيد اتفاق الولايات المتحدة الأمريكية مع اليابان على تصدير كمية معينة من السيارات اليابانية إلى السوق الأمريكية على امتداد ثلاث سنوات.

- شروط المكونات المحلية: ويعتبر هذا النوع من السياسات التجارية محاولة لإبقاء جزء من القيمة المضافة للسلعة وبعض مبيعات أجزاء الإنتاج في يد الموردين المحليين، كما تشترط هذه السياسة أن تكون نسبة معينة من قيمة السلعة المباعة في ألمانيا مثلا مكونة من قيمة أجزاء ألمانية الصنع مركبة في السلعة أو قيمة العمل الألماني المبذول في صنع هذه السلعة .

- الإجراءات الإدارية: وهي من بين الإجراءات التي تقوم السلطات الإدارية بتطبيقها لغرض إعاقة حركة الاستيراد وحماية الأسواق الوطنية، ومن بين أهم هذه الإجراءات فرض السلطات نفقات تحكومية مرتفعة على نقل وتخزين البضائع المستوردة في المنطقة الجمركية، التشدد في تطبيق اللوائح الصحية، خلق تعقيدات في تطبيق التعريفات الجمركية، فرض رسوم على عملية التفتيش...، وقد تكون تلك الإجراءات أشد تأثيرًا على المبادلات التجارية من التدابير الحمائية الصريحة.

- معايير الصحة والبيئة والسلامة: وتمثل في مختلف الشروط الواجب توافرها في المنتج المستورد، لكي يحصل على ميزة الدخول إلى الأسواق الوطنية، والهدف منها إما صحة المواطن أو حماية البيئة أو إخضاع الواردات إلى مقاييس النوعية الوطنية، ومن تطبيقات هذا القيد ما فرضه الاتحاد الأوروبي على استيراد اللحوم الأمريكية التي تحتوي على إضافات هرمونية من الممكن أن تسبب بعض الأمراض للإنسان .

ومن خلال هذا العرض لأهم أدوات السياسة التجارية والتي تستخدم في تقييد التجارة، يتضح أنها متنوعة كما أنها تتغير بتغير الظروف الاقتصادية سواء على الصعيد الداخلي للدول أو على مستوى الاقتصاد العالمي، فنتيجة لما حققته منظمة التجارة العالمية من تخفيض كبير في الرسوم الجمركية على امتداد دول العالم، أخذت أهمية القيود غير الجمركية بالتزايد، وهذه القيود يصعب قياسها وفرض السيطرة عليها ومعرفة مدى تأثيرها بالمقارنة مع القيود الجمركية.

الفصل الثالث: ميزان المدفوعات

لقد بدأت محاسبة التجارة الخارجية في القرنين السادس عشر والسابع عشر على يد التجار، الذين اهتموا اهتماماً كبيراً بالميزان التجاري للدولة الذي يظهر صادراتها و وارداتها من السلع ، نظراً لما يترتب على زيادة قيمة صادرات الدولة عن قيمة وارداتها، من التزام الخارج بتسوية الفرق في شكل معادن نفيسة تضاف إلى الرصيد الذي تملكه الدولة منها مما يزيد من ثروتها وقوتها.

أولاً: مفهوم ميزان المدفوعات Balance of Payments

يعرف على انه السجل الذي يتم فيه تقييد كافة المعاملات التي تتم بين المقيمين في احد الدول والمقيمين في باقي دول العالم وذلك خلال فترة زمنية محددة عادة سنة، ولعل الغرض من هذا السجل هو إظهار الموقف الخارجي للاقتصاد الوطني والمساعدة في إدارة الاقتصاد بصورة فعالة، فعلى سبيل المثال قيام الحكومة بتخفيض الرسوم الجمركية أو تخفيض قيمة العملة أو زيادة العرض النقدي قد يتسبب في إحداث تغييرات كثيرة على مستوى الاقتصاد ككل، فإذا ما أردنا معرفة تأثير تلك السياسات على الموقف الخارجي للاقتصاد، فإننا نحتاج إلى الرجوع إلى ميزان المدفوعات لملاحظة التغييرات التي يمكن أن تحدثها هذه السياسات على الصادرات والواردات والأرصدة الدولية ، ولهذا فإن ميزان المدفوعات هو واحد من أكثر القوائم الاحصائية أهمية بالنسبة لأي بلد ، فهو يبين كم من السلع والخدمات يقوم البلد بتصديرها واستيرادها، وما إذا كان البلد يقترض من أو يقترض أموال إلى بقية العالم، علاوة على أن احصاءات ميزان المدفوعات توضح ما إذا كانت السلطات النقدية المركزية عادة (البنك المركزي) قد أضافت إلى أو خفضت من احتياطياتها من العملة الأجنبية.

ويتم تسجيل كافة المعاملات التي تتم بين المقيمين في أحد الدول والمقيمين في باقي دول العالم بصورة تجميعية وليست فردية، ويقصد بتلك المعاملات هي تدفق السلع والخدمات بين الدول، بالنسبة للسلع فهي تمثل المعاملات المنظورة **Visible Transactions** ، حيث ينقسم إلى السلع (الاستهلاكية) المعمرة مثل السيارات والثلاجات وغيرها ، وغير المعمرة مثل الغذاء والدواء والملابس وغيرها (والسلع الانتاجية) الآلات والمعدات وغيرها (والمواد الأولية) المعادن ، المواد الخام الزراعية وغيرها، أما المعاملات غير المنظورة (**Invisible Transactions**) فيقصد بها الخدمات مثل خدمات التعليم والنقل والتأمين والسياحة والعلاج والخدمات المالية وغيرها، وأخيراً الأصول المالية مثل الأسهم والسندات التي يتم شراؤها وبيعها بين المراكز المالية المختلفة (البورصات الدولية).

والأساس النظري الذي تقوم عليه حسابات ميزان المدفوعات هو نظام القيد المزدوج في إمساك الدفاتر فالمفروض أن لكل عملية تتم مع العالم الخارجي قيدين متساويين في القيمة : أحدهما دائن والآخر مدين ، فعملية تصدير سلعة مثلاً هي قيد دائن في ميزان المدفوعات يجب أن يقابله قيد مدين في الجانب الآخر من الميزان كاستيراد سلعة مثلاً بنفس القيمة في حالة (المقايضة)، أو زيادة الأصول الأجنبية ، أو نقصان الالتزامات الخارجية وكلها قيود مدينة وبالتالي فإن مجموع القيود الدائنة يجب أن يساوى تماماً مجموع القيود المدينة ، أي أن كافة حسابات ميزان المدفوعات يجب أن تكون متوازنة.

المالية و التجارة الدولية

ويجب الإشارة إلى أن الجانب المدين يأخذ الإشارة السالبة ، بينما الجانب الدائن يأخذ الإشارة الموجبة ، وغالباً ما تستخدم إشارات (+،-) في الجداول الرسمية المنشورة ، وفي بعض احصاءات موازين المدفوعات تستخدم عبارات (مدفوعات) و(متحصلات) كمترادفات (لمدين ودائن) على التوالي، وسوف نعرض مثالين لكي نوضح كيفية تسجيلهما في الميزان:

1- أحد المصدرين الجزائريين قام بتصدير ما قيمته 500 دولار من الملابس الجاهزة إلى الولايات المتحدة وحصل في المقابل على تحويل حسابه الجاري في أحد البنوك في نيويورك بنفس المبلغ ، يتم تسجيل هذه المعاملات كآآتي:

البيان	الدائن	المدين
صادرات الملابس الجاهزة	500+	
زيادة في الأصول الأجنبية قصيرة الأجل في الخارج		500-

2 - إذا قامت إحدى الشركات الجزائرية لإدارة الأوراق المالية بشراء أسهم من شركة IBM وذلك بمبلغ 30 ألف دولار وقامت بسداد هذا المبلغ من خلال السحب من حسابها الجاري في بنك نيويورك وإضافة المبلغ إلى حساب شركة IBM في نفس البنك، فإن هذه المعاملات يتم تسجيلها على النحو التالي:

البيان	الدائن	المدين
واردات أصول مالية (أسهم) استثمارات طويلة الأجل في الخارج		30000-
انخفاض الأصول الأجنبية قصيرة الأجل في الخارج	30000+	

لاحظ أن واردات الأصول المالية (الأسهم والسندات) تعامل على أنها استثمارات طويلة الأجل في الخارج وأن الطريقة التي تم بها تحويل هذه المعاملات هي انخفاض رصيد الشركة الجزائرية لإدارة الأوراق المالية لدى بنك نيويورك وزيادة رصيد شركة IBM، وكان من الممكن أن يتم تمويل هذه الصفقة من خلال أسلوب آخر، فعلى سبيل المثال قيام الشركة الجزائرية لإدارة الأوراق المالية بإضافة مبلغ 30 ألف دولار إلى حساب شركة IBM لدى البنك الخارجي الجزائري، في هذه الحالة فإن التحويل بهذه الطريقة يؤدي إلى زيادة الأصول الأجنبية قصيرة الأجل في الداخل ، ويصبح القيد في هذه الحالة كما يلي:

البيان	الدائن	المدين
استثمارات طويلة الأجل في الخارج		30000-
زيادة الأصول الأجنبية قصيرة الأجل في الداخل	30000+	

ولبيان ما يجري قيده في ميزان المدفوعات، يجب معرفة أنواع المعاملات الاقتصادية الدولية، التي تنشئ حقوقاً وديوناً دولية، وهذه المعاملات هي:

- **تصدير واستيراد السلع المادية:** يشمل هذا البند الصادرات "فوب" تحت الجانب الدائن، والواردات "سيف" تحت الجانب المدين، ويعتبر هذا البند من أهم البنود في ميزان المدفوعات، ويسجل عادة إحصائيات الجمارك، وهو ما يطلق عليه الصادرات والواردات المنظورة، ويتألف منها الميزان التجاري، لأنه بمثابة بيان للحقوق والديون الناجمة عن السلع المنظورة.
- **تصدير واستيراد الخدمات الاقتصادية:** مثال ذلك خدمات نقل الركاب وشحن السلع، التي تقدمها سفن بلد ما إلى بلد آخر، وخدمات المؤسسات المصرفية والمالية، كإصدار القروض وعمليات الخصم، التي تستلزم دفع العمولة، وخدمات التأمين وعمليات التوكيل والدلالة والعمولة، وغير ذلك من الخدمات
- **مصرفوات السفر أو السياحة:** يمثل هذا جميع المدفوعات والمتحصلات من السلع والخدمات، التي تقدمها دولة ما إلى الأجانب، أثناء إقامتهم بها أو العكس، فإذا زار البلد "س" سائحون أجانب، فإن البلد "س" يقدم لهم بضائع وخدمات، وتسجل المصرفوات التي ينفقها الأجانب في الدولة أثناء إقامتهم بها سواء أكانت هذه الإقامة بغرض السياحة أو العمل أو الدراسة أو العلاج في الجانب الدائن "المقبوضات" من ميزان المدفوعات، كما يسجل في الجانب المدين "المدفوعات" المصرفوات التي ينفقها مواطنو البلد "س" خارج الدولة، والتي تشمل نفقات سفرهم وإقامتهم في الخارج.
- **إيرادات الاستثمار:** يمثل هذا البند إيرادات استثمارات الدولة في الخارج، وإيرادات استثمارات الأجانب في الدولة، كإيرادات الأوراق المالية الأجنبية، والودائع بالبنوك الأجنبية، وفوائد القروض الخارجية والعقارات وأرباح فروع الشركات في الخارج، وأرباح الاستثمارات المباشرة، وهي المشروعات التي يسيطر المستثمرون الأجانب على نشاطها وسياستها
- **الذهب غير النقدي:** يخصص هذا البند لتسجيل صادرات وواردات الذهب غير النقدي، فضلا عن المعاملات المتعلقة بالذهب بين المقيمين والسلطة النقدية في دولة ما، ذلك أن الاحتياطات الرسمية من الذهب والعملات الأجنبية، تزداد تبعا لشراء السلطات النقدية الذهب من القطاع الخاص، وتقل تلك الاحتياطات في حالة شراء القطاع الخاص للذهب من السلطات النقدية، والمقصود بالذهب غير النقدي، هو الذهب الذي يتم التعامل به كأية سلعة أخرى، بعيدا عن السلطات النقدية، ويسجل في الجانب الدائن من هذا البند قيمة مشتريات السلطات النقدية من الذهب غير النقدي سواء أكان من الخارج أم من القطاع الخاص في الداخل، ومن الطبيعي أن تحويل الذهب غير النقدي، إلى ذهب نقدي مملوك للسلطات النقدية، أو تحويل الذهب النقدي المملوك للسلطات النقدية، إلى ذهب غير نقدي، يجب أن يظهر في ميزان المدفوعات على أساس أنه يؤثر على الأصول الاحتياطية للدولة في حساب رأس المال - بالزيادة أو النقص - حسب الحالة لأن الذهب غير النقدي لا يظهر كاحتياطي نقدي للدولة، بينما يظهر الذهب النقدي ذلك
- **النفقات الحكومية:** ويشمل هذا البند النفقات الحكومية، التي تنفقها حكومة الدولة في الخارج، أو التي تنفقها حكومات الدول الأخرى في الدولة، وذلك بالنسبة للسلع والخدمات، كمصرفوات السلك الدبلوماسي

- **الخدمات الأخرى:** تظهر تحت هذا البند الإيرادات والمدفوعات الأخرى، التي تمثل التأمين على غير الصادرات والواردات والعمولات المختلفة، ونفقات الإعلان والأفلام وغير ذلك من الأغراض
- **التعويضات والهدايا والمساعدات المالية:** ويطلق على هذه التعويضات والهدايا والمساعدات والهبات اسم (مدفوعات من جانب واحد)، لأنها تستدعي انتقال رأس المال من جهة واحدة، هي جهة البلد الذي يرسله دون أن يقوم أي التزام على عاتق البلد المرسل إليه برده في المستقبل أو بدفع فوائد وأرباح عنه
- **حركات رؤوس الأموال:** يعتبر انتقال رؤوس الأموال وسيلة لخلق حقوق وديون بين طرفي الالتزام، أي بين الدولة التي صدرت رؤوس الأموال، والدولة التي استوردتها، إذ تترتب ديون لمصلحة الدولة صاحبة الأموال المستثمرة، وتترتب ديون بذمة الدولة التي توظف فيها هذه الأموال أو القروض، ويترتب تحت هذا البند القروض والالتزامات، وتحويل قيمة الأوراق المالية ورأس المال الوارد والمصدر لغرض الاستثمار.
- **حركات الذهب النقدي:** يسجل تحت هذا البند حركات الذهب النقدي، والأرصدة الشائئة المتعلقة باتفاقات الدفع وتسديد الحصص في صندوق النقد الدولي، سواء أكان في ذلك الجزء المسدد بالذهب أم الجزء المسدد بالعملة المحلية للدولة، والالتزامات من قبل الصندوق، كما أنه قد يرسل من بلد لآخر لتسديد عجز في ميزان المدفوعات، وفي هذه الحالة يكون انتقال الذهب حركة موازنة مثل حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل.

ثانيا: أقسام ميزان المدفوعات:

ينقسم ميزان المدفوعات إلى قسمين هما قسم المقبوضات أو الدائن من جهة والمدفوعات أو المدين من جهة أخرى، فالمقبوضات تعادل دوما المدفوعات، أي أن ميزان المدفوعات يجب دائما أن يكون متوازنا من الناحية الحسابية، فالعمليات التي تدرج في ميزان المدفوعات، تتفق مع ما يعرف في النظام المحاسبي بنظرية القيد المزدوج، حيث أن كل عملية تتضمن جانبين: جانب مدين وجانب دائن، فالصادرات - على سبيل المثال - تدرج في الجانب الدائن، والجانب المدين لها هو الزيادة في الاحتياطي النقدي للدولة، بما يعادل قيمة هذه الصادرات، أو زيادة التزامات المستوردين الأجانب في حالة عدم سداد قيمة هذه الصادرات نقدا، أما الواردات فتدرج في الجانب المدين، والجانب الدائن لها هو نقص في الاحتياطيات النقدية في حالة دفع القيمة نقدا، أو زيادة المديونية من قبل المصدرين الأجانب في حالة سداد القيمة بالائتمان، والقيود في ميزان المدفوعات لا تدرج كالقيود المحاسبية، وإنما تدرج بشكل آخر، حيث يوجد جانبان: جانب المقبوضات ويترتب به البنود المختلفة للمقبوضات، سواء أتم التحصيل نقدا أم عن طريق تخفيض الالتزامات، أو عن طريق حقوق للدولة المصدرة الخ...، وجانب المدفوعات سواء أتم الدفع نقدا أم عن طريق زيادة الالتزامات، أم عن طريق الدولة الخ...

نفرض أن مؤسسة جزائرية، صدرت بضاعة إلى عميل لها في تونس، بقيمة مليون د.ج، فهذه الصفقة تستدعي تسجيل عمليتين في حساب ميزان المدفوعات لكل من الدولتين، فتسجيل الجزائر يسجل في الطرف الدائن، وفي تونس تسجل صفقة الاستيراد في طرف المدفوعات، إلا أننا قلنا بأن للصفقة جانبان في كل بلد، فتسجيل القيد الثاني في الجزائر في جهة المدفوعات، يتوقف على

كيفية تمويل صفقة التصدير، فإذا دفع المستورد التونسي قيمة البضاعة مما يملكه من الدينارات الجزائرية، فتكون مادة المدفوعات بالنسبة للجزائر، هي عبارة عن خروج رأس مال بما يعادل هذه القيمة، وإذا اشترى العميل التونسي البضاعة بعملة تونسية، كان قد دفعها في بنك تونسي لمصلحة المصدر الجزائري، فهذه العملية أيضا تتضمن خروج رأس مال أو صفقة (مدفوعات) تقابل وتساوي صفقة الأصول، وإذا كان المصدر الجزائري قد منح القيمة إلى عميله التونسي، فمادة المدفوعات في هذه الحالة هي "منحة" وهكذا...

ذكرنا بأن ميزان المدفوعات ينقسم إلى قسمين، وهما قسم المقبوضات من جهة، والمدفوعات من جهة أخرى، وفيما يلي تقسيم أساسي لميزان المدفوعات يسهل كثيرا في الدراسة النظرية أو العملية المتعلقة به، وهذا التقسيم يتكون من ثلاث زمر رئيسية هي: ميزان العمليات الجارية، وميزان العمليات الرأسمالية، وميزان التسويات الرسمية. يشمل ميزان العمليات الجارية على جميع الصفقات، التي تنشأ عنها إضافة إلى الدخل الوطني، إذا كانت في طرف المقبوضات أو استهلاك (نقص) في الدخل الوطني إذا كانت في طرف المدفوعات، ومن المعلوم أن الإنتاج (أو الدخل) الوطني يساوي ما يلي: نفقات الاستهلاك الخاصة، ونفقات استهلاك الحكومة، مضافا إليها: نفقات الاستثمار الثابتة، مضافا إليها: الزيادة في المخزون، مضافا إليها: قيمة الصادرات من البضائع والخدمات، مطروحا منها قيمة المستوردات من البضائع والخدمات، وتمثل الفقرة الأخيرة من حساب الدخل الوطني الحساب الجاري في ميزان المدفوعات.

ويتضمن حساب ميزان العمليات الرأسمالية، جميع التغيرات في الالتزامات المالية للدولة موضوع البحث أمام الدول الأخرى. ويفصل عادة حساب الذهب عن حساب البضائع المستوردة والمصدرة، لما له من وظيفة نقدية في النظام المصرفي، وفي ميزان المدفوعات.

أما حساب السهو والخطأ، فما هو إلا مادة لتأمين التوازن الحسابي عمليا في ميزان المدفوعات

1- ميزان الحسابات الجارية

يشتمل هذا الحساب، كما سبقت الإشارة إليه، على الصفقات الدولية التي تؤدي إلى زيادة أو نقصان في الدخل الوطني، خلال فترة السنة الجارية ويشمل هذا الميزان:

أ- الميزان التجاري: ويسجل الحقوق والديون، المتعلقة بتصدير واستيراد السلع، ويسمى أحيانا بميزان التجارة المنظورة، لأنه يشير إلى حركات السلع المادية التي تعبر الحدود، ويعتبر الميزان التجاري رابحا (موافقا) عندما تزيد قيمة الصادرات على قيمة الواردات، ويعتبر خاسرا (غير موافق) عندما يحصل العكس، على أنه مما تجب الإشارة إليه أن التفرقة بين الميزان التجاري الموافق، والميزان التجاري غير الموافق، هي فكرة اقتصادية قديمة يرجع أصلها إلى سياسة التجارين، الذين كان من مبادئهم الأساسية أن تحصل الدولة على فائض من معاملاتها التجارية على شكل معادن نفيسة، وذلك بتصدير أكبر ما يمكن، واستيراد أقل ما يمكن من السلع، والواقع أن تصدير السلع إلى الخارج، ما هو إلا مجرد وسيلة للحصول على المنتجات الأجنبية، كما أن جمع المعادن النفيسة لغرض اكتنازها في الدولة، لا يمكن أن يكون في حد ذاته ذا فائدة كبيرة بالنسبة للدولة، فإذا صرفنا النظر عن الفائدة المحدودة لهذه المعادن في الصناعة، فإن فائدتها تكاد تكون قاصرة على تمكين الدولة من استيراد ما تحتاج إليه من الخارج

وبالإضافة إلى ما تقدم، فإن الصادرات والواردات المنظورة التي يشملها الميزان التجاري لا تمثل -رغم أهميتها- سوى عنصر واحد فقط من معاملات الدولة مع العالم الخارجي، وقد يكون الميزان التجاري لدولة ما "غير موافق" ومع ذلك تعوض مديونيتها في حركة التجارة الظاهرة عن طريق دائيتها في المعاملات المستترة (أو غير المنظورة)، وبناء على ذلك فإن مجرد كون الميزان التجاري "غير موافق" لا يصح أن يؤخذ دليلاً على الحالة الاقتصادية في البلاد، بل الواقع أن الميزان التجاري "غير موافق" قد يكون في بعض الظروف في مصلحة الدولة، إذا كان لها رؤوس أموال كثيرة مستثمرة في الخارج وتدر عليها فوائد سنوية كبيرة، كما أنه يكون في ظروف أخرى أمراً لا بد منه لتحقيق التقدم الاقتصادي في الدول النامية، التي تنفذ برامج استثمارية واسعة النطاق للتنمية الاقتصادية.

ب- ميزان الخدمات: ويسجل الحقوق والديون الناشئة عن تبادل الخدمات بأنواعها المختلفة، (خدمات البنوك، ورسوم الموانئ، وشركات الطيران وشركات الملاحة البحرية، والممرات الدولية وخدمات النقل، والعمولات التجارية، والأرباح والعوائد المتعلقة بمرور وإقامة السواح الأجانب، أو الطلبة الأجانب الذين يتلقون العلم في البلاد وينفقون فيها أموالاً ترد إليهم من بلادهم الأصلية)، بالإضافة إلى ريع الاستثمارات في الخارج (فوائد رؤوس الأموال المستثمرة في الخارج، كفوائد الأسهم والسندات التي يمتلكها المواطنون)، والأجور المحصلة من غير المقيمين، والهبات الممنوحة من الأجانب (غير المقيمين) ورواتب الممثلين الدبلوماسيين، وكذلك إرساليات أو حوالات المهاجرين لأقاربهم في الدولة، ويطلق على هذا الميزان ميزان التجارة غير المنظورة

2- ميزان العمليات الرأسمالية:

وهو يسجل الحقوق والديون الناشئة عن انتقال الأنواع المختلفة لرؤوس الأموال بصفة عامة، مع التمييز بين المعاملات الرأسمالية طويلة الأجل، وبين المعاملات الرأسمالية قصيرة الأجل. وتمثل المعاملات الرأسمالية طويلة الأجل في شراء الأسهم والسندات الأجنبية، أو القيام بالاستثمارات المباشرة في الخارج، وتفيد القروض الأجنبية وأقساط سداد القروض الرأسمالية الوطنية بالخارج وكذلك الاستثمارات التي يأتي الأجانب لإقامتها برؤوس أموالهم، في الجانب الدائن في حساب رأس المال لأنها تمثل أرصدة من العملات الأجنبية، تندفق إلى داخل البلد والعكس بالنسبة للقروض الرأسمالية الوطنية إلى الأجانب وأقساط سداد القروض الرأسمالية الأجنبية من جانب المواطنين أو الحكومة، وكذلك الاستثمارات المباشرة التي يقوم بها المواطنون من الأفراد أو الشركات في دول أجنبية، فجميع هذه التدفقات الرأسمالية إلى خارج البلد، تفيد في الجانب المدين في حساب رأس المال.

والقسم الثاني من حساب العمليات الرأسمالية يخص حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل، التي لا تتم بصفة تلقائية، فتحركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل إلى البلد تفيد في الجانب الدائن، أما تلك التي تأخذ طريقها إلى خارج البلد فتفيد في الجانب المدين، حيث أن تنقلات رؤوس الأموال قصيرة الأجل تنشأ إذا كانت إجراءات الرقابة على النقد الأجنبي، لا تحظر هذا النوع من العمليات لتحقيق أغراض عدة منها:

- إذا كان سعر الخصم مرتفعاً في دولة أجنبية، إذ يكثر حينئذ تحويل الأموال الوطنية إلى أموال بعملة هذه الدولة، لشراء الأوراق التجارية الواجبة الدفع بها، والانتفاع بالسعر العالي للفائدة.

- لغرض المراقبة ويحدث عند توقيع الأفراد تخفيض قيمة عملتهم الوطنية، إذ يكثر طلب تحويل العملة الوطنية إلى أموال تودع في البلاد الأجنبية.

ويراد برؤوس الأموال قصيرة الأجل، أدوات الائتمان المستحقة الدفع لدى الطلب، أو التي لا يتجاوز أجل استحقاقها سنة واحدة، ومثال النوع الأول الودائع الجارية، ومثال النوع الثاني الودائع لأجل، وأذونات الخزنة والأوراق التجارية وغيرها من أدوات الائتمان

3- ميزان التسويات الرسمية:

يقيس ميزان التسويات الرسمية التغير في الإلتزامات السائلة واللاسائلة للحائزين الرسميين الأجانب، والتغير في الأصول الاحتياطية الرسمية للدولة خلال السنة، وتشير الأصول الاحتياطية الرسمية للدولة إلى ما في حوزتها من ذهب و عملات قابلة للتحويل وحقوق سحب خاصة ، ومركز الذهب الخاص بما في صندوق النقد الدولي (FMI) ، وزيادة التزامات الدولة نحو الحائزين الرسميين الأجانب ، والنقص في الأصول الاحتياطية الرسمية للدولة، هما عنصران دئان (+)، بينما النقص في التزامات الدولة نحو الحائزين الرسميين الأجانب ، والزيادة في أصوله الاحتياطية الرسمية هما عنصران مدينان (-) .

ثالثا: العجز والفائض في ميزان المدفوعات:

كثيرا ما نتحدث أو نقرأ عن توازن ميزان المدفوعات أو اختلال ميزان المدفوعات ، دون أن نتبين بوضوح معنى هذا اللفظ أو ذلك ، الواقع أن ميزان المدفوعات قد يبدو في مظهره متوازنا ، وهو يخفي في طياته اختلالا جوهريا ليس بالضرورة في الميزان ذاته ، بل في الهيكل الإقتصادي للدولة ، الذي يعكسه الميزان في معاملات هذه الدولة مع العالم الخارجي ، وقد يبدو من نظرة سطحية أن ميزان المدفوعات مختل ، وهو في حقيقة الأمر أبعد ما يكون عن ذلك ، فما هو المقصود فعلا بالتوازن أو الاختلال في ميزان المدفوعات.

لررد على ذلك يمكننا أن نفرق بين التوازن الحسابي لميزان المدفوعات ، والتوازن الاقتصادي بكل ما في هذه الكلمة من معنى فحينما يقال بأن هناك عجزا أو فائضا في ميزان المدفوعات ، فإن الاقتصاديين يقصدون على وجه التحديد النتيجة النهائية ، أو الرصيد الصافي للمعاملات الجارية والرأسمالية معا، وبعد إجراء التسوية الحسابية للعجز أو الفائض بواسطة التحركات في الذهب النقدي ، ورصيد العملات الأجنبية والودائع الجارية ، والأصول الأجنبية (قصيرة الأجل) وموارد صندوق النقد الدولي ، وغير ذلك من عناصر الاحتياطات الدولية ، يصبح ميزان المدفوعات متوازنا من الناحية الحسابية - أي يحدث تعادل أو تكافؤ حسابي بين مجموع العناصر الدائنة والعناصر المدينية في ميزان المدفوعات - ومثل هذا التوازن الحسابي يجب أن يفرق تماما عن التوازن بالمفهوم الاقتصادي ، الذي يمكن أن يتحقق لو تساوى مجموع الجانب المدين في ميزاني المعاملات الجارية والرأسمالية مع مجموع الجانب الدائن فيها ، فالتوازن الحسابي هو "توازن حتمي" لا بد أن يتم ، أما التوازن بالمفهوم الاقتصادي فله ظروف خاصة يتحقق فيها ، فإن لم تتوفر هذه الظروف فلن يتحقق.

-أسباب الاختلال في ميزان المدفوعات:

يكون ميزان المدفوعات متوازنا، من الناحية الاقتصادية إذا لم يتمخض الرصيد الإجمالي للعمليات الجارية والعمليات الرأسمالية (طويلة الأجل) عن فائض أو عجز، وتطلب بالتالي تمويلا وتعويضا عن طريق السلطات النقدية، والواقع أن الفائض أو العجز في ميزان المدفوعات ، قد ينشأ بسبب عدم توازن العمليات الجارية المنظورة وغير المنظورة ، أو عدم توازن التحويلات الرأسمالية التلقائية أو طويلة الأجل ، وقد يخفف رصيد أحد الجانبين من حدة اختلال الجانب الآخر، كأن يقلل الرصيد الإجمالي للعمليات الرأسمالية ، مثلا من حدة العجز في رصيد العمليات الجارية وهكذا.

ولهذا يندر أن يتساوى طرفا ميزان المدفوعات، فقد يكون هناك عجز أي أن المدفوعات تفوق الإيرادات، ويترتب على هذه النتيجة وجود عجز في العملات الأجنبية لدى الدولة، وقد يكون هذا العجز مؤقتا أو دائما يعود السبب الرئيسي في العجز المؤقت إلى عدة عوامل منها:

- الإضرابات العمالية في البلدان المتقدمة صناعيا.

- اختلال الأحوال الجوية، أو بسبب الفيضانات أو الأوبئة التي تصيب البلدان الزراعية

- العوامل السياسية والعسكرية التي تؤدي إلى تدهور معدلات الصادرات

ويعود السبب في العجز الدائم إلى ما يلي:

- ميل معدل التبادل الدولي لغير صالح البلدان النامية، بسبب بطء نمو الصادرات من السلع الأولية ، وإحلال المنتجات الاصطناعية محل المواد الأولية.

- الأزمات الاقتصادية المتكررة في البلدان الرأسمالية المتقدمة وانعكاساتها على اقتصاديات البلدان النامية

الفصل الرابع: سوق الصرف الأجنبي

في الدول أو المناطق النقدية التي تتعامل بعملة قانونية واحدة ، تجرى المدفوعات من المدين إلى الدائن إما بنقود معدنية ، وإما بأوراق النقد " البنكنوت " التي تصفي عليها الدولة قوة إبراء غير محدودة ، كما يتم سداد الالتزامات بتحويل الودائع المصرفية ، أو ودائع صندوق توفير البريد ، عن طريق الشيكات أو الحوالات ، أو بسحب كمبيالات أو أوراق تجارية مقومة بالعملة الوطنية وعند التعامل بين دول ذات عملات مختلفة لابد من جهاز يقوم بتحويل العملات بعضها إلى بعض ، فالدائن الإنجليزي الذي يحصل على فرنكات سويسرية لا يمكنه بدهاها استعمالها لسداد مصروفاته والتزاماته في إنجلترا ويتعين عليه البحث عن شخص (أو منشأة) بريطانية يحتاج إلى الفرنكات السويسرية ويكون مستعدا للحصول عليها مقابل التنازل عما يعادلها من الجنيهات البريطانية.

ولا يمكن التغلب على هذه الصعوبة إلا بإيجاد عملة دولية تكون لها قوة الإبراء في عدد كبير من الدول، وقد قامت المسكوكات الذهبية والفضية لفترة طويلة بهذا الدور، وكانت تقبل كأداة للدفع على أساس قيمة توازي وزنها من المعدن النفيس في المعاملات بين دول تتخذ نفس المعدن كقاعدة نقدية ، وليس هذا هو الشأن في وقتنا هذا، فبعد ائخير قاعدة الذهب لم تعد هناك عملة دولية بالمعنى الصحيح يمكن استعمالها للمدفوعات الخاصة.

وهناك وسيلتان لتحويل العملات الوطنية بعضها إلى بعض ، الأولى هي سوق الصرف ، والثانية هي المقاصة المركزية ، وقد قامت سوق الصرف منذ أمد بعيد في الدول التي يقوم اقتصادها على أساس التبادل بقصد تفادي تكلفة نقل المسكوكات أو السبائك المعدنية لمسافات بعيدة ومخاطر ذلك النقل ، وقد مارستها المجتمعات الإنسانية في العصور القديمة بطريقة بدائية ، وباكتمالها وتحسنها في بداية الأزمنة الحديثة ، أصبحت في القرن التاسع عشر نظاما غاية في التعقيد ، ولقد لجأت أغلب الدول الأوروبية إلى اتفاقيات المقاصة في أثناء الحرب العالمية الثانية وفي أعقابها حتى حوالي عام 1950.

أولا: مفهوم سوق الصرف الأجنبي:

سوق الصرف الأجنبية هي الإطار التنظيمي الذي يقوم فيه الأفراد والشركات والبنوك بشراء وبيع العملات الأجنبية أو الصرف الأجنبي ، وتتكون سوق الصرف الأجنبية من كل المواقع أو المدن التي تتبادل فيها العملة مقابل العملات الأخرى ، وترتبط هذه المراكز المختلفة بشبكة متطورة من وسائل الإتصال ، والأفراد والمنشآت يشترون العملات الأجنبية ويبيعونها من البنوك والسماصرة ، والذين يتعاملون عندئذ مع البنوك والسماصرة الآخرين في هذه المراكز النقدية، وهناك نوعان من أسواق الصرف:

1 سوق الصرف العاجل: وهو السوق التي يتم فيها الشراء والبيع مقابل التسليم في الحال، وسعر الصرف الذي تحدث

عنده هذه الصفقة يسمى السعر العاجل (الحاضر)، وتتميز الأسعار العاجلة بكثرة التغيرات والتقلبات مما يعرض المتعاملين فيها لمخاطر عديدة.

2- سوق الصرف الآجل : سوق الصرف الآجل هي السوق التي يتم فيها بيع عملات معينة، على أن يتم التسليم

والسداد في استحقاقات محددة : (البيع الآجل) ، أو شراء تلك العملات مع التعهد بتسليمها وسداد قيمتها في استحقاقات

حددة (الشراء الآجل) ، واستحقاق العقود يكون عادة لفترات نمطية: ثلاثة أشهر، أو ستة أشهر ، أو سنة على أكثر تقدير

، ويتم تنفيذ العقد الآجل بتسليم العملات وتسلمها مقابل الدفع نقدا عند الاستحقاق

وهدف السوق الآجل هو تجنيب المتعاملين تقلبات أسعار الصرف الحاضر، أو بمعنى أصح احتمال مثل هذه التقلبات في المستقبل ولو بنسب ضئيلة لا تتعدى 1% أو 2% مثلا، كل فرنسي حائز لشيك بالدولار يستطيع بيعه اليوم في سوق الصرف بالسعر الحاضر، أما إذا كانت لديه كمبيالة تستحق الدفع بعد 90 يوما فإنه لا يعرف على وجه التحديد المبلغ الذي سيحصل عليه مقابلها باليورو بعد انقضاء ثلاثة أشهر ، نظرا لاحتمال تغير السعر الحاضر في خلال هذه الفترة بالزيادة أو بالنقصان عن السعر الحالي، ومدى هذه التغيرات المحتملة هو مقياس مخاطر الصرف التي يتعرض لها الدائن أو المدين بالعملات الأجنبية، وواضح أنه لو ارتفع سعر العملة الأجنبية فإن الدائن هو الراجح والمدين هو الخاسر، ومن ثم تتيح العمليات الآجلة للمتعاملين التغطية ضد تقلبات الأسعار الحاضرة، أو تحقيق ربح منها عن طريق المضاربة على الصعود أو الهبوط

ثانيا: وظائف سوق الصرف الأجنبي:

يقوم سوق الصرف الأجنبي بوظائف نقدية دولية على جانب كبير من الأهمية يمكن تلخيصها فيما يلي

1 نقل القوة الشرائية من دولة إلى أخرى:

تتم عملية تحويل القوة الشرائية من بلد إلى آخر، بعدد من الوسائل أهمها سند السحب (الكمبيالة) ، ويمكن أن يكون هذا السند على أشكال مختلفة، فقد يكون سندا للاطلاع أو لأجل، وقد يرغب المصدر التأكد من دعم البنك للمستورد الذي يجهل ملاءته، وفي هذه الحالة يطلب المصدر من المستورد كتاب اعتماد معتمدا من قبل أحد البنوك يدعم فيه المستورد، وهناك أيضا الحوالة البرقية أو الأمر البرقي.

فالسوق يقوم بأداء المدفوعات الدولية ، التي تعني نقل القوة الشرائية الدولية عن طريق المقاصة بين الديون، فقد يقوم المصدر الجزائري بسحب سند على المستورد الإيطالي، وبيعه لأحد المستوردين الجزائريين الراغبين في الاستيراد من إيطاليا وبهذا يكون مشتري السند (المستورد الجزائري) ، هو الذي يدفع بالفعل السعر للمصدر الجزائري في الجزائر، وفي إيطاليا فإن المصدر للبضاعة الذي يتلقى السند بالنهاية ، يحصل قيمته من المستورد الإيطالي ، وعلى هذا تتم تصفية ديون الدول التجارية مع بعضها بواسطة التقاص.

2 وظيفة الوقاية:

الغاية من هذه العملية هي حماية المتعاملين في النقود الأجنبية من خطر تقلبات أسعار الصرف، وخاصة في ظل نظام العملات الورقية المستقلة، وتميز بأنها لا تتضمن تسليم صرف أجنبي ولا بدفع ثمنه بالعملة الوطنية في الحال، بل هي مجرد اتفاق على بيع أو شراء يسلم في المستقبل ، استنادا إلى سعر يتفق عليه في الحال، فمثلا إذا توقع أحد المستوردين الإنجليز الملتزم بمدفوعات للخارج في المستقبل، بارتفاع سعر الدولار الأمريكي في المستقبل، فإنه يعقد اتفاقا مع أحد البنوك في بلاده، على أن يحصل منه في ظرف مدة محددة على مبلغ معين من العملة الأجنبية ، بسعر يتفق معه عليه في الحال وهذا السعر يتوقف على مقدار الفائدة التي تحصل عليها البنوك من جراء إيداع الصرف الأجنبي في البنوك الأجنبية

3 عمليات الموازنة والتحكيم في الأوراق الأجنبية:

إن الهدف الرئيسي من عمليات الموازنة، هو التخفيف من حدة التقلبات بين أسعار الصرف بالنسبة للعملة الوطنية ، كما أنها تستهدف توحيد أسواق الصرف، بفضل حرية انتقال العملات بين الدول المختلفة، وقد يتجلى وصف الموازنة واضحا حين تتوسط المصارف في شراء الأوراق الأجنبية من بلد قد انخفضت فيه أسعارها لغرض بيعها إلى التجار والمستوردين وغيرهم من المواطنين، الذين ترتبط بدمتهم ديون للخارج.

كما لو كان سعر (الين) الياباني في السعودية منخفضا، وفي تونس مرتفعا وذلك نتيجة ظروف مختلفة، فالانخفاض الحاصل يغري المصارف التونسية، في حالة وجود حقوق للتجار اليابانيين بذمة التجار التونسيين، على شراء العملة اليابانية من السعودية، وبيعها إلى المدينين التونسيين للوفاء بديونهم وزيادة في الإيضاح نفترض أن كل (25) دولارا أمريكيا تساوي (100) دينار تونسي ، وتساوي (100) يورو أوربيا في سوق الصرف في تونس، في هذه الحالة تكون العلاقة بين عملات البلدان الثلاثة على الشكل التالي:

$$100 \text{ دينار تونسي} = 25 \text{ دولار أمريكي}$$

$$100 \text{ دينار تونسي} = 100 \text{ يورو أوربي}$$

$$25 \text{ دولار أمريكي} = 100 \text{ يورو أوربي}$$

فلو كانت العلاقة بين اليوروات الأوربية والدولارات الأمريكية في سوق الصرف الأمريكي هي: 100 يورو أوربي = 35 دولار أمريكيا، عندئذ سيحدد المضاربون أن من مصلحتهم شراء دولارات أمريكية من السوق الأمريكية ، فيحصلون مقابل كل (100) يورو أوربي على (35) دولارا أمريكيا ، وبيعون هذه الدولارات في تونس مقابل (140) دينار تونسي ، ثم يبادلونها بالعملة الأوربية ، حيث يحصلون على (140) يورو أوربي ، إلا أنه يلاحظ أن اندفاع المضاربين في عرض اليوروات الأوربية في سوق الصرف الأمريكية ، يؤدي إلى انخفاض قيمتها بالنسبة للدولارات الأمريكية ، حتى يصبح (100) يورو أوربي يساوي (25) دولارا أمريكيا ، وبذلك يعود التوازن بين أسعار الصرف بالنسبة لهذه العملات

ثالثا: سعر الصرف الأجنبي:

سعر الصرف الأجنبي هو سعر وحدة العملة الأجنبية بدلالة العملة المحلية، وسعر الصرف هذا يبقى ثابتا في كل أجزاء السوق باتفاق تحكيمي ، ويشير تحكيم الصرف الأجنبي إلى عملية شراء عملة أجنبية حيث يكون سعرها منخفضا وبيعها حيث يكون سعرها مرتفعا ، وعندما يرتفع سعر الصرف الأجنبي ، فإن العملة المحلية تنخفض أو تهبط قيمتها بالنسبة للعملة الأجنبية ، وعندما ينخفض سعر الصرف فإن العملة المحلية ترتفع أو تزيد من حيث القيمة

- كيف يتحدد سعر الصرف ؟

يمكننا النظر إلى الصرف الأجنبي كسلعة ، ومن المعروف أن سعر السلعة يتحدد بعاملين هما الطلب والعرض، ويتحدد سعر السلعة كما هو معروف من النظرية العامة للأسعار عند نقطة تقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب ، حيث تتساوى الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة عند هذا السعر والذي يطلق عليه سعر التوازن.

المالية و التجارة الدولية

كذلك الحال بالنسبة لسعر الصرف حيث نستطيع أن نقول أن سعر الصرف يتوقف على الطلب والعرض، والطلب على الصرف الأجنبي يأتي أساسا من المستوردين الذين يحتاجون إلى العملات الأجنبية لاستيراد السلع من الدول الأخرى، والعرض يأتي أساسا من المصدرين الذين يحصلون على العملة الأجنبية نظير تصدير سلعهم إلى الدول الأخرى ، ولكن ينبغي الإشارة إلى أن العرض والطلب على الصرف الأجنبي لا يأتي فقط من جانب المستوردين والمصدرين بل الحقيقة أنه توجد مصادر أخرى إلى جانبهم ومنها البنوك والسلطات النقدية التي تتدخل لشراء أو بيع العملات الأجنبية بقصد تحقيق موازنة أسعار الصرف أو غير ذلك من الأهداف ، وكذلك المضاربون الذين يدخلون لشراء وبيع العملات الأجنبية بقصد الاستفادة من فروق الأسعار للمضاربة على الأسعار المستقبلي، ويمكن أن نبين العلاقة بين الطلب على الصرف وبين السعر بنفس منحنيات الطلب المعروفة في نظرية الأسعار ونفس الشيء مع العرض.

وكما هو معروف فإن العلاقة بين السعر والطلب علاقة عكسية ، بمعنى أن منحنى الطلب ينحدر من أعلى إلى أسفل وإلى اليمين ،دليلا على زيادة الكمية المطلوبة كلما انخفض السعر والعكس صحيح.

الفصل الخامس: صندوق النقد الدولي

يعتبر صندوق النقد الدولي راعي النظام النقدي الدولي وركنا أساسيا من أركان النظام الاقتصادي العالمي .

أولا: نشأة صندوق النقد الدولي:

تبلورت فكرة صندوق النقد الدولي في يوليو 1944، أثناء مؤتمر للأمم المتحدة عقد في بريتون وودز بولاية نيوهامبشير الأمريكية عندما اتفق ممثلو خمس وأربعين حكومة على إطار للتعاون الاقتصادي يستهدف تجنب تكرار كارثة السياسات الاقتصادية الفاشلة، التي أسهمت في حدوث الكساد الكبير في الثلاثينات من القرن العشرين .

ومع انتهاء الحرب العالمية الثانية، بدأت بلدان الحلفاء الرئيسية النظر في خطط مختلفة لإعادة النظام إلى العلاقات النقدية الدولية، وولد صندوق النقد الدولي في مؤتمر بريتون وودز حين وضع ممثلو البلدان المشاركة ، الميثاق أو اتفاقية التأسيس لمؤسسة دولية تشرف على النظام النقدي الدولي وتعمل على إلغاء قيود الصرف المرتبطة بالتجارة في السلع والخدمات وتحقيق استقرار أسعار الصرف.

وفي ديسمبر 1945، جاء صندوق النقد الدولي إلى حيز الوجود عند توقيع 29 بلداً على اتفاقية تأسيسه، والجدير بالذكر أن الأهداف القانونية التي يتوخاها الصندوق اليوم هي نفس الأهداف التي تمت صياغتها في عام 1944 ومنذ ذلك الحين، شهد العالم نمواً في الدخول الحقيقية لم يسبق له مثيل ، ومع أن منافع النمو لم تتحقق للجميع على قدم المساواة – سواء داخل الدولة الواحدة أو بين الدول – فإن معظم البلدان شهدت تحسناً في الأحوال السائدة يتناقض صراحة مع عموم الأحوال في فترة ما بين الحربين العالميتين على وجه الخصوص، ومن أسباب ذلك ما أدخل من تحسينات على تسيير السياسة الاقتصادية، بما فيها السياسات التي استحدثت نمو التجارة الدولية وساعدت على تخفيف حدة تقلب الدورة الاقتصادية بين انتعاش وكساد، وإنه لمن دواعي فخر صندوق النقد الدولي أنه أسهم في إحداث هذه التطورات.

صندوق النقد الدولي هو وكالة متخصصة من وكالات منظمة الأمم المتحدة و الذي نشأ بموجب معاهدة دولية في العالم 1945 للعمل على تعزيز سلامة الاقتصاد العالمي، و يقع مقر الصندوق في واشنطن العاصمة و يديره أعضاء الذين يمثلون جميع بلدان العالم تقريبا بعددهم البالغ 184 دولة، لا يشترط للعضوية فيه أن تكون الدولة عضوا في منظمة الأمم المتحدة و يضم الصندوق الأعضاء الأصليين و هي الدول التي حضرت مؤتمر بريتون وودز و التي أودعت الوثائق الخاصة بالانضمام حتى آخر ديسمبر من العام 1946، أما الدول التي انضمت بعد ديسمبر 1946، فلا تعتبر أعضاء أصليين و قد صدر قبول عضويتها قرارات من قبل مجلس محافظي الصندوق، و لا يوجد فرق في الحقوق و الالتزامات بين كل من الأعضاء الأصليين و الأعضاء الجدد، و لكل دولة الحق في الانسحاب من الصندوق ، و ذلك بعد إبلاغه أو إذا ما عجز أحد الأعضاء عن الوفاء بالتزاماته المحددة في اتفاق فإنه يمكن أن يحرم من الحقوق في السحب من موارد الصندوق.

ثانيا: الهيكل التنظيمي لصندوق النقد الدولي:

صندوق النقد الدولي مسؤول أمام بلدانه الأعضاء و هي مسؤولية تمثل عنصرا مهما لتحقيق فعاليته، و يتولى القيام بأعمال الصندوق أربعة أجهزة و هي:

1 مجلس المحافظين:

يضم مجلس المحافظين ممثلين لكل البلدان الأعضاء و هو صاحب السلطة العليا في إدارة صندوق النقد الدولي ، و يقوم كل بلد عضو بتعيين محافظ له عادة ما يكون وزير المالية أو محافظ البنك المركزي في ذلك البلد ، و كذا محافظ منوب له و يتك مجلس المحافظين في قضايا السياسات الكبرى، و لكنه يفوض المجلس التنفيذي في اتخاذ القرارات المتعلقة بأعمال الصندوق اليومية، و يتمتع مجلس المحافظين بكافة السلطات اللازمة للإشراف على كافة شؤون الصندوق و من بين هذه السلطات، قبول الأعضاء الجدد، مراجعة الحصص و تعديل قيمة العملات و التعاون مع المنظمات الأخرى و توزيع صافي الدخل ، و مطالبة عضو بالانسحاب و تصفية الصندوق و كذا النظر في الاستخدامات... و يجتمع المجلس مرة كل سنة ، و قد جرت العادة أن تكون الاجتماعات في نفس الوقت مع مجلس محافظين البنك الدولي للإنشاء و التعمير و كذلك وكالة التمويل الدولية و هيئة التنمية الدولية

2 المجلس التنفيذي:

يتألف المجلس التنفيذي من 24 مديرا و يرأسه المدير العام للصندوق ، و يجتمع المجلس التنفيذي عادة ثلاث مرات في الأسبوع في جلسات تستغرق كل منها يوما كاملا، و يمكن عقد اجتماعات إضافية إذا لزم الأمر ، و ذلك في مقر الصندوق في واشنطن العاصمة و تخصص مقاعد مستقلة في المجلس التنفيذي للبلدان المساهمة الخمسة الكبرى ، و هي الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان و ألمانيا و فرنسا و المملكة المتحدة، إلى جانب كل من الصين و روسيا و المملكة العربية السعودية، أما المديرين الستة عشر الآخرون فيتولى انتخابهم مجموعات من البلدان تعرف بإسم الدوائر الانتخابية (Constituencies) لفترات مدتها عامين، و يختص هذا المجلس بتسيير أعمال الصندوق و إدارة شؤونه اليومية و له كل الصلاحيات في هذا الصدد ما عدا تلك التي تدخل صراحة في اختصاص مجلس المحافظين، كما يقوم كل مدير بتعيين كاتب له يمارس كافة سلطاته في حالة غيابه، و يجب على المدير التنفيذي أو نائبه أن يكون متواجدا في المقر الرئيسي للصندوق ، و أن يخصص كل وقته و اهتمامه لأعمال الصندوق .

3- مدير الصندوق:

يتم انتخابه بمعرفة المديرين التنفيذيين، و هو بحكم منصبه يعتبر رئيس هيئة الموظفين بالصندوق ، و ذلك بنص اتفاق الصندوق و هو الذي يرأس المجلس التنفيذي ، و لكنه لا يملك صوتا فيه و ذلك فيما عدا التصويت المرجح في حالة انقسام عدد الأصوات داخل المجلس و مدة عقده خمس سنوات قابلة للتجديد، و عادة ما يتم تعيين مديرا للصندوق رجل ذو خبرة واسعة في مجال النقد و الائتمان و المال و يساعده في عمله نائب أو نائبان آخران.

4- هيئة موظفي الصندوق

يقوم مدير الصندوق بتعيين مجموعة منتقاة من الموظفين الفنيين ، يكونون الهيئة العاملة بالصندوق و يراعي في انتقاءهم أقصى درجات الكفاءة و التخصص الفني، مع توسيع القاعدة التي يختار من بين مواطنيها هؤلاء الموظفين إلى أكبر حد ممكن، و يتعين أن يقر عضو هيئة موظفي الصندوق عند تعيينه أنه لن يقبل أية تعليمات فيما يتعلق بممارسة واجباته في الصندوق من أية حكومة أو سلطة خارجية عن الصندوق، أي أن العاملين في صندوق النقد الدولي موظفون مدنيون دوليون مسؤولون أمام الصندوق و ليس أمام سلطاتهم الوطنية، و يعمل بالصندوق حوالي 2800 موظف ينتمون إلى 133 بلد و يشكل الاقتصاديون ثلثي الموظفين الفنيين في الصندوق تقريبا و يضم الصندوق 22 إدارة و مكتبا يرأسها مديرون مسؤولون أمام المدير العام.

ثالثا: أهداف صندوق النقد الدولي

يسعى صندوق النقد الدولي إلى تحقيق مجموعة من الأهداف يمكن إبرازها كما يلي:

- الهدف العام لصندوق النقد الدولي هو تشجيع التعاون الدولي في مجال النقد ، و ذلك بواسطة هيئة دولية دائمة تهيئ سبل التشاور و التأزر فيما يتعلق بالمشكلات النقدية الدولية، و خاصة بعد تراجع العمل بقاعدة الذهب فلم تعد العملات الوطنية مغطاة بالذهب كما كان في السابق، و قد استلزم ذلك وجود منظمة دولية تملك خبرات و آليات تعمل على ضبط أسعار العملات الوطنية.
- تشجيع و تيسير التوسع و النمو المتوازن للتجارة الدولية، فالتوسع في التجارة الدولية يسهم في التنمية الاقتصادية لكل من الدول الأطراف في تلك التجارة، إلا أنه يجب أن يكون ذلك التوسع متوازنا بين جميع أطرافه ، و السبب في ذلك أن التوسع غير متوازن يؤدي إلى الخلل في معدل التبادل للعملات، مما يؤدي إلى مشكلات في التنمية الاقتصادية.
- العمل على تجنب تخفيض قيمة تبادل العملات الوطنية بالعملات الأجنبية لأغراض تنافسية ، و القصد من ذلك مجابهة السياسات الاقتصادية التي تحدد سعرا تحكيميا للعملات الوطنية ، بهدف تشجيع التصدير و دعم منتجات وطنية معينة لحماية الصناعة الوطنية، و يهدف الصندوق إلى وضع قواعد و نظم نموذجية لتبادل العملات.
- إنشاء نظام المدفوعات متعدد الأطراف بهدف تسهيل عقد الصفقات النقدية بين الدول.
- العمل على إلغاء القيود التي تعرقل عمليات التجارة الخارجية.
- تدعيم الثقة لدى البلدان، متيحاً لهم استخدام موارده العامة مؤقتاً بضمانات كافية كي تتمكن من تصحيح الاختلالات في موازين مدفوعاتها دون اللجوء إلى إجراءات مضرّة بالرخاء الوطني أو الدولي.

رابعاً: وظائف صندوق النقد الدولي:

- يقدم الصندوق القروض طويلة الأجل بسعر فائدة منخفض للدول التي تعاني من إختلالات في موازين مدفوعاتها بشرط أن تعمل هذه الدول على إصلاح تلك الإختلالات.
- يعمل الصندوق كمستشار نقدي و مالي لجميع الدول، حيث تسترشد جميعها بالسياسات و النصائح التي يقدمها الصندوق سنويا من خلال تقريره السنوي.
- بحسب نظام الصندوق تستطيع الدولة أن تقترض بالعملات الصعبة من الصندوق ففي العام 2001 قدم الصندوق، قروضا بقيمة 50 مليار دولار منها 18 مليار لتركيا و 13.1 للبرازيل و 20 مليار دولار لدول أخرى، و مع زيادة اعتماد العديد من دول العالم على مساعدة الصندوق وجد نفسه هذا الأخير في وضع يؤهله للتأثير على السياسات الاقتصادية للدول التي تتقدم منه لطلب المساعدة.
- اقتراح السياسات التصحيحية التي يجوز للدولة العضو إتباعها و تطبيقها لتحقيق التوازن الخارجي و المرتبط بتحقيق التوازن الداخلي.
- يركز الصندوق في معالجته للسياسات الاقتصادية الكلية على الفترة القصيرة و أحيانا الفترة المتوسطة و يطلق عليها سياسات التثبيت.
- توفير السيولة الدولية اللازمة لتسوية المدفوعات من خلال زيادة الاحتياطات الدولية ، و قد ابتدع في ذلك ما يسمى بحقوق السحب الخاصة.

خامساً: موارد صندوق النقد الدولي:

تعكس الحصة بشكل عام وزن البلد العضو في الاقتصاد العالمي ، و تتألف الحصة من 25% ذهبا و 75% من عملة البلد العضو، و في حال عدم توافر كمية الذهب و الدولارات المطلوبة، فإنها لا تلتزم إلا بدفع 10% من قيمة الحصة ذهبا و تدفع النسبة المتبقية بالعملة الوطنية، و نظام الحصص هو من أهم السمات الأساسية لصندوق النقد الدولي و تكمن هذه الأهمية فيما يلي:

- فهي تحدد مدى مساهمة البلد الراغب في العضوية في تمويل الصندوق.
 - تحدد حق البلد العضو في الاستفادة من موارد الصندوق.
 - بموجبها تحدد القوة التصويتية لكل بلد عضو.
 - على أساسها توزع حقوق السحب الخاصة التي ينظمها الصندوق على الأعضاء.
- و يملك كل بلد عضو في الصندوق 250 صوتا ، مع زيادة صوت واحد لكل 100 ألف وحدة من حقوق السحب الخاصة من حصته ، مما يؤمن الأكثرية الساحقة من الأصوات لمصلحة الدول التي تملك الحصص الأكبر، و لدى الصندوق مجموعتان من اتفاقات الإقراض الدائمة لاستخدامها عند الحاجة لمواجهة أي تحديد للنظام النقدي الدولي:

المالية و التجارة الدولية

- الاتفاقات العامة للإقتراض (GAB) التي تم إنشاؤها في عام 1962 و يشارك فيها أحد عشر مشتركا (حكومات البلدان الصناعية العشرة و سويسرا أو بنوكها المركزية).
 - الاتفاقات الجديدة للإقتراض (NAB) التي تم إستحداثها في عام 1997 و يشارك فيها 25 بلدا ومؤسسة.
- و بموجب مجموعتي الاتفاقات هاتين، يتاح لصندوق النقد الدولي إقتراض ما يصل إلى 34 مليار وحدة حقوق سحب خاصة (حوالي 46 مليار دولار أمريكي).
- وقد زادت الحصص في صندوق النقد الدولي منذ العام 1990 بمقدار 45% تقريبا لتبلغ في عام 1999 حوالي 212 مليار وحدة حقوق سحب خاصة (حوالي 290 مليار دولار أمريكي) يحصل عليها من معاملات الدول الأعضاء معه عندما تلجأ إلى استخدام موارده و كذا العمولة التي يحصل عليها عندما يتعامل مع هذه الدول في الذهب بيعا و شراء و الفائدة التي يحصل عليها من استثماره في أذونات الخزنة الأمريكية.

سادسا: استخدامات صندوق النقد الدولي

- يتم الاستفادة من رأسمال صندوق النقد الدولي في مساعدة الدول الأعضاء ممن يعانون من عجز مؤقت في موازين مدفوعاتهم، و قد حددت بموجب مواد اتفاقية الصندوق الشروط التي بموجبها يحصل العضو على القروض من الصندوق، و كذلك الحد الأقصى للقروض التي يمكن أن يمنحها الصندوق للعضو، و ذلك بدلا من اللجوء إلى تدابير اقتصادية تسيء إلى حرية التبادل التجاري الدولي، و من بين مجموعة القواعد و الضوابط المقيدة حتى يمنع الدول الأعضاء من الإسراف في استخدام موارده ما يلي:
- لا يجوز للدولة العضو أن تسحب في سنة من صندوق النقد عملات أجنبية تتجاوز 25% من حصتها المقدرة في الصندوق خلال 12 شهرا، و عند السحب من موارد الصندوق في حدود هذه النسبة يجب على الدولة أن تضع تحت تصرف الصندوق قدرا من عملتها الوطنية يعادل قيمة المبالغ المسحوبة.
 - إن العضو يفقد حقه في شراء العملات الأجنبية في الصندوق متى بلغ رصيد الصندوق من عملته 200% من حصته.
 - كما يتعين على الدولة العضو أن تقدم بأدائها خلال فترة تتراوح ما بين 3-5 سنوات عن طريق إعادة شراء عملتها الوطنية في صندوق النقد مقابل الذهب أو عملات أخرى.
 - يدفع البلد العضو عندما يلجأ إلى السحب من موارد الصندوق عمولة قدرها 3/4 % و للصندوق أن يخفض هذه العمولة أو أن يرفعها كلما تزايد أجل السداد و زادت قيمة المسحوبات.
 - أن يكون الغرض من الحصول على تلك العملات هو مواجهة عجز مؤقت في ميزان المدفوعات الجارية.
 - لا يجوز استخدام موارد الصندوق لمواجهة أعباء الدولة الناشئة عن أعمال الإغاثة و التعمير أو تصفية ديون الحرب.
- و يعتبر لجوء الدولة العضو إلى موارد الصندوق في حقيقة الأمر اقتراضا منه، غير أن أحكام ميثاق صندوق النقد قد تحاشت لفظ الاقتراض و استخدمت بدلا منه عبارة: "يحق لكل عضو أن يشتري من الصندوق عملات أعضاء آخرين مقابل مقدار معادل بقيمته الوطنية"، و بالتالي تستبدل لفظة سحب بمصطلح شراء العملة.

- و من بين أهم أشكال القروض و التسهيلات المقدمة من طرف صندوق النقد الدولي إلى الدول الأعضاء نذكر ما يلي:
- **اتفاقات الاستعداد الائتماني:** (stand by anangements) و تمثل هذه الاتفاقيات جوهر سياسات الإقتراض في الصندوق، و يعتبر هذا الأخير بمثابة تأكيد للعضو بأنه يستطيع السحب من موارد الصندوق إلى حد معين ، و على مدى فترة تتراوح بين 12 و 18 شهرا في العادة، لمعالجة ما يواجهه من مشكلات قصيرة الأجل في ميزان المدفوعات.
 - **تسهيل الصندوق الممدد:** (Extended Fund Facility) و طبقا لتسهيل الصندوق الممدد يستطيع البلد العضو السحب من موارد الصندوق إلى حد معين ، على مدى فترة تتراوح بين 3 أشهر إلى 4 سنوات في العادة، لمساعدته على معالجة المشكلات الاقتصادية الهيكلية التي تتسبب في إيجاد مواطن ضعف خطيرة في ميزان مدفوعاته.
 - **تسهيل النمو و الحد من الفقر:** (Poverty Reduction and Growth Facility) و هو تسهيل بسعر فائدة منخفض هدفه مساعدة أفقر البلدان الأعضاء التي تواجه مشكلات مطولة في ميزان المدفوعات.
 - **تسهيل الإحتياطي التكميلي:** (Supplemental Reserve Facility) و هو تسهيل يوفر تمويلا إضافيا قصير الأجل، للبلدان الأعضاء التي تعاني صعوبة استثنائية في ميزان المدفوعات نتيجة لفقدان ثقة السوق بشكل مفاجئ، و يتضمن سعر الفائدة على القروض بموجب هذا التسهيل رسما إضافيا يضاف إلى سعر الفائدة العادي على قروض الصندوق.
 - **خطوط الإئتمان الطارئ:** (Contingent Credit Lines) و هي خطوط دفاعية وقائية تمكن البلدان الأعضاء القائمة بتطبيق سياسات اقتصادية قوية، من الحصول على تمويل من صندوق النقد على أساس قصير الأجل، عندما تواجه بفقدان ثقة الأسواق على نحو مفاجئ و مثير للإضطراب بسبب امتداد عدوى المصاعب الآتية من بلدان أخرى.
 - **مساعدات الطوارئ:** (Emergency Assistance) و هو مخصص لمساعدة البلدان التي تواجه مشكلات ميزان المدفوعات الناشئة عن الكوارث الطبيعية المفاجئة، التي لا يمكن التنبؤ بها و قد تم تطوير هذا النوع من المساعدة في العام 1995 لتغطية مواقف معينة، تكون البلدان الأعضاء قد خرجت فيها لتوها من صراعات مسلحة أفضت إلى ضعف مفاجئ في قدراتها.

الفصل السادس: البنك الدولي

تأسس البنك الدولي بعد الحرب العالمية الثانية ويعتبر راعي النظام المالي الدولي وركنا أساسيا من أركان النظام الاقتصادي العالمي.

اولا: نشأة البنك الدولي:

وفي 27 من ديسمبر 1945 دخلت اتفاقية البنك الدولي حيز التنفيذ، إلا ان البنك لم يبدأ أعماله إلا في 25 يناير 1946 في مقره بمدينة واشنطن، وفي 15 نوفمبر 1947 تم الربط بين البنك الدولي وبين الأمم المتحدة.

يعتبر البنك الدولي أكبر مصدر تمويل في العالم يهدف الى تقديم المساعدات المالية والفنية لبلدان العالم الثالث في جميع أنحاء العالم ، وينصب محور تركيزه الرئيسي حول مساعدة أكثر الناس واشد البلدان فقرا، رسالته تحقيق عالم خال من الفقر، تأسس بتاريخ 01 جويلية 1944 بقرار من مؤتمر دولي حضره ممثلو 44 دولة في بريتون وودز بنيو همشير الأمريكية مقره الرئيسي بواشنطن مقاطعة كولمبيا، وهو مؤسسة تعاونية تمثل البلدان المساهمة الاعضاء البالغ عددها 185 بلدا، ويصبح البلد عضوا بمجرد اتفاقية تأسيس البنك الدولي للإنشاء والتعمير.

وتشير عبارة البنك الدولي الى البنك الدولي للإنشاء والتعمير و المؤسسة الدولية للتنمية، في حين تضم عبارة مجموعة البنك الدولي خمس مؤسسات و هي:

- البنك الدولي للإنشاء والتعمير: نواة البنك الدولي و أكبر المجموعات المكونة له تأسس عام 1944 قدم البنك منذ نشأته أكثر من 500 مليار دولار، تمتلك الولايات المتحدة 17% منه، و هي بذلك تملك حق الاعتراض على قرارات تعديل رأسمال البنك.

- المؤسسة الدولية للتنمية: أنشأت هذه الهيئة التي فعلت عام 1960 بهدف رفع المستوى الاقتصادي العالمي ، و زيادة الإنتاجية و مستوى المعيشة لدى الدول الأكثر فقرا في العالم، عن طريق تقديم الدعم المالي لسد الحاجات الأساسية اللازمة للبدء في عملية التنمية و التطوير .

- مؤسسة التمويل الدولية: أنشأت مؤسسة التمويل الدولية في عام 1956 بهدف تشجيع استثمارات القطاع الخاص في البلدان النامية.

- المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار: في عام 1966 انشأ البنك الدولي مركز خاص لحل النزاعات و الخلافات بين الحكومات والمستثمرين، على أساس أن حل مثل هذه النزاعات سيسهل من تدفق الاستثمارات الأجنبية.

- هيئة ضمان الاستثمار متعددة الأطراف أنشأت الوكالة عام 1988 للعمل على رفع مستوى الاستثمار الأجنبي في الدول النامية، و تقوم الوكالة بضمان أموال المستثمرين أو المقرضين من المخاطر و خاصة السياسية الممكن حدوثها في هذه الدول.

ثانيا: وظائف البنك الدولي:

يمكن تلخيص أبرز وظائف البنك الدولي فيما يلي:

- القيام بتقديم المشورة والمساعدة الفنية للدول الاعضاء، لمعاونتها على تحقيق افضل الحلول لمشاكلها المتعلقة بأهداف البنك واختيار المشاريع ذات الجدوى الاقتصادية.
- تقديم التمويل الدولي طويل الاجل لمشاريع وبرامج التنمية وخاصة للدول النامية.
- العمل على زيادة دور القطاع الخاص في الدول النامية بكل الوسائل الممكنة.
- العمل على تقوية البنية التحتية للتنمية من خلال تمويل المشاريع الكبيرة ومنها سدود المياه ، مشاريع الري، محطات توليد الكهرباء، السكك الحديدية والطرق.
- القيام بتطوير أدوات التحليل الخاصة بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع وإصلاح البنية الاقتصادية التي تعمل فيها تلك المشروعات.

ثالثا: أهداف البنك الدولي:

يمكن تلخيص أبرز أهداف البنك الدولي فيما يلي:

- تشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة عن طريق الضمان أو المساهمة في القروض.
- المساعدة في تعمير وتنمية أقاليم الدولة العضو وتحقيق معدلات نمو اقتصادي أعلى.
- تحقيق النمو المتوازن في الأجل الطويل للتجارة الدولية.
- ترسيخ قواعد للنظام المالي الدولي في كل ما يتعلق بالتحركات الدولية لرؤوس الأموال، سواء في صورة قروض او استثمارات اجنبية مباشرة أو غير مباشرة، بغرض زيادة مستويات التنمية الاقتصادية ورفع معدلات النمو الاقتصادي.
- مساعدة الدول النامية في تقليل الفقر وتوسيع عملية التنمية المستدامة.

رابعا: الهيكل التنظيمي للبنك الدولي:

يشمل البنك الدولي للإنشاء والتعمير ثلاثة أجهزة رئيسية هي: مجلس المحافظين، مجلس المديرين التنفيذيين، والمجلس

الاستشاري.

- **مجلس المحافظين:** تقوم كل دولة عضو بتعيين محافظ في هذا المجلس ومناوب له، لمدة خمس سنوات ويتكون المجلس من هؤلاء المحافظين، وجرت العادة على أن يجتمع هذا المجلس مرة كل عام خلال شهر سبتمبر في مقر البنك الدائم بواشنطن ، ويتم التصويت بداخله على أساس نظام "التميز بين الأصوات" فلكل دولة مائتان وخمسون صوتاً، يضاف إليها صوت عن كل سهم لها في رأس مال البنك، وتصدر القرارات بأغلبية ثلثي الأصوات باستثناء بعض الأمور التي يشترط فيها أغلبية خاصة للتصويت، وتتركز جميع سلطات البنك في هذا المجلس، فهو الذي يقوم بوضع السياسة العامة للبنك.

- **المديرون التنفيذيون:** يتجاوز عدد أعضاء مجلس المديرين التنفيذيين حالياً العشرين عضواً، تقوم الدول التي تمتلك أكبر حصص في رأسمال البنك بتعيين خمسة أعضاء (هذه الدول هي الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، المملكة المتحدة، ألمانيا، اليابان)، وبالنسبة لباقي الأعضاء فيتم انتخابهم لمدة سنتين بواسطة المحافظين الممثلين للأعضاء الباقين بالبنك.
- **المجلس الاستشاري:** يتكون المجلس الاستشاري من أعضاء ممثلين لمختلف المصالح الاقتصادية (الصناعية، التجارية، الزراعية)، ويتم تعيين خمسة أعضاء من المجلس بواسطة الدول الخمسة صاحبة أكبر الحصص في رأسمال البنك ، أما باقي الأعضاء يقوم باختيارهم بقية الأعضاء في مجلس المحافظين، ومدة العضوية سنتان قابله للتجديد.
- ويقوم المجلس الاستشاري بمعاونة إدارة البنك في مباشرة اختصاصاتها من خلال اجتماعات شهرية وتؤخذ القرارات فيها بالأغلبية البسيطة (باستثناء بعض القرارات الاستثنائية).

خامساً: رأس مال البنك الدولي ومصادر تمويله:

يتكون رأس مال البنك من مساهمة الأعضاء، و يدفع كل عضو 20% من قيمة حصته نقداً، و الباقي يعتبر ضمان للقروض التي يحصل عليها البنك، و تتحدد فترة كل دولة عضو في البنك على التصويت وفقاً لحصتها في رأس ماله، و كما هو معلوم فإن (أمريكا، اليابان، ألمانيا، فرنسا، إنجلترا) تسيطر على أكثر من 1/3 رأس مال البنك، و هو ما يجعلها تؤثر مباشرة على قرارات البنك و استراتيجيته، وقد حددت اتفاقية إنشاء البنك رأسماله الاسمي بحدود 10مليار دولار ، يتوزع على 100.000 سهم، قيمة كل سهم 100.000 دولار.

و تقوم الدول الأعضاء بسداد حصصها في رأس مال البنك على النحو التالي:

- 10% تسدد بالذهب، أو بالدولار الأمريكي؛
- 90% تسدد بالعملة الوطنية للبلد العضو.

ان المساهمين في البنك الدولي هم حكومات 179 دولة، حيث تحتفظ كل دولة بنصيبها في رأس مال البنك الذي يبلغ 176مليار في يونيو 1995، و تختلف مصادر التمويل لهيئات البنك الدولي حسب طبيعة نشاط كل مؤسسة، وبالإضافة إلى رأس المال، يحصل البنك الدولي على الجزء الأكبر من موارده عن طريق الاقتراض من الأسواق المالية، أي أن البنك الدولي يقوم بالاقتراض من البنوك الدولية و المؤسسات المالية الأخرى ليتمكن بدوره من تقديم القروض لدول الأعضاء.

سادساً: القروض والمنح التي يقدمها البنك الدولي:

يقدم البنك الدولي من خلال البنك الدولي للإنشاء والتعمير و المؤسسة الدولية للتنمية قروض ومنح، ويعتمد البنك الدولي للإنشاء والتعمير في إقراضه للبلدان النامية بشكل رئيسي على بيع سندات تتمتع بتصنيف ائتماني من مرتبة (AAA) في الأسواق المالية العالمية، وبينما يجني البنك الدولي للإنشاء والتعمير هامش ربح صغير على هذه القروض، فإن الجزء الأكبر من دخله يأتي من قيامه بإقراض رأس المال الخاص به، ويتألف رأس المال هذا من احتياطات تراكمت عبر السنوات و أموال يدفعها مساهمو البنك من البلدان الأعضاء البالغ عددها 184 بلداً، كذلك يمول دخل البنك الدولي للإنشاء والتعمير المصاريف التشغيلية للبنك الدولي، كما ساهم في أعمال المؤسسة الدولية للتنمية وتخفيف أعباء الديون.

يقدم البنك الدولي من خلال البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمؤسسة الدولية للتنمية نوعين أساسيين من القروض و الاعتمادات:

- قروض الاستثمار؛

- قروض لأغراض سياسات التنمية.

تُقدّم القروض الاستثمارية إلى البلدان من أجل تمويل توريد السلع وتنفيذ الأعمال وتقديم الخدمات المساندة لمشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، في مجموعة واسعة ومتنوعة من القطاعات الاقتصادية والاجتماعية، وتوفر قروض سياسات التنمية (التي كانت تعرف فيما مضى بقروض التكيف) تمويلاً سريع الدفع من أجل مساندة إصلاحات السياسات والإصلاحات المؤسسية في البلدان.

الفصل السابع : الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية (الجات)

جاءت فكرة إنشاء منظمة التجارة الدولية (WTO) في 1947 والصادرة عن ميثاق هافانا، إلا أن هذه المبادرة لم تلق استحسانا ولا تأييدا من طرف الدول الصناعية، ومن ثم باءت هذه المحاولة لتنظيم التجارة العالمية بالفشل، لتحل محلها في 30 أكتوبر 1947 الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة المعروفة باسم الجات (GATT) وقد دخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ ابتداء من 1 جانفي 1948.

أولا: نشأة الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية الجات (GATT)

عملت الدول الصناعية الكبرى على إعادة ترتيب الأوضاع الاقتصادية العالمية بعد الحرب العالمية الثانية ، فأجريت محادثات كثيرة من أجل إيجاد إطار تنظيمي تعالج فيه كل المشاكل التي خلفتها الحرب في مجال النقد والاستثمار والتجارة وفي مؤتمر بريتون وودز سنة 1944 والذي شاركت فيه مجموعتان من الدول، هي الدول المتأثرة من الحرب بزعمارة بريطانيا، والدول التي شاركت في الحرب دون أن تكون أرضيتها مسرحا لها وخرجت منتصرة وتترجم هذه الدول الولايات المتحدة الأمريكية، حيث وافق المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة في جنيف عام 1946 على عقد مؤتمر دولي للتجارة، وهكذا انعقد المؤتمر في هافانا يوم 21 نوفمبر 1947 ودامت أعماله حتى يوم 24 مارس 1948، ووقع على هذا الميثاق " ميثاق هافانا " 53 دولة من بين 56 دولة شاركت في المؤتمر، ومن أهم مواد هذا الميثاق الذي يشمل 106 مادة تلك التي تنص على إنشاء منظمة دولية للتجارة ، هذه الأخيرة كان من المفترض إنشاؤها سنة 1947، والتي لاقت معارضة كبيرة من طرف الدول الصناعية عامة والولايات المتحدة الأمريكية بالتحديد ، تختلف عن المنظمة العالمية للتجارة المنبثقة عن جولة الأورجواي 1994 من حيث الأهداف والآليات والاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف.

ولكن ذلك لم يخجل دون استمرار الجهود من قبل الولايات المتحدة الأمريكية ودول أوروبا الغربية لإيجاد إطار للمفاوضات التجارية بين دول العالم، ونتج عن تلك الجهود عقد اجتماع في جنيف عام 1947، والذي تمخضت عن الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والتي تعرف باتفاقية "الجات"، تم التوقيع على اتفاقية الجات في 30 أكتوبر 1947، وبدأ سريانها ابتداء من 01 جانفي 1948.

وكان من أهم الأعمال التي قامت بها سكرتارية الجات، الإشراف على جولات المفاوضات حول التعريفات الجمركية والقواعد والإجراءات المنظمة للتجارة الدولية بين الدول المنضمة إلى الاتفاقية، حيث عرفت الجات عدة جولات اختتمت بجولة الأورجواي.

ثانيا: أهداف الجات

تنص معاهدة الجات الأصلية على :

"يجب على دول الأعضاء في المعاهدة أن تسعى إلى تحقيق مستوى أفضل للمعيشة، ضمان زيادة تصاعديّة ثابتة في حجم الدخل الوطني، تطوير موارد الثروة العالمية، و تنمية و توسيع الإنتاج و تبادل السلع و الخدمات " أي أنها تهدف إلى :

- تحرير التجارة الدولية و تنظيمها؛

- رفع مستوى المعيشة للدول المتعاقدة ؛
- السعي نحو تحقيق مستويات التوظيف الكامل للدول المتعاقدة؛
- تنشيط الطلب الفعال؛
- رفع مستوى الدخل الوطني الحقيقي؛
- الاستغلال الأمثل للموارد لاقتصادية العالمية؛
- تشجيع حركة الإنتاج، رؤوس الأموال و الاستثمارات؛
- سهولة الوصول للأسواق و مصادر المواد الأولية؛
- خفض الحواجز الكمية و الجمركية لزيادة حجم التجارة الدولية.

ثالثا: الهيكل التنظيمي للجات

يتكون الهيكل التنظيمي للجات من ما يلي :

- **مؤتمر الأطراف المتعاقدة** : يتألف المؤتمر من جميع الأعضاء المنظمين إلى الاتفاقية، إذ يعقد اجتماعات سنوية أو غالبا ما تكون على مستوى وزاري، يتطلب حضور الأكثرية المطلقة للحصول على نصاب الاجماع، و تتخذ القرارات عادة عن طريق توافق الآراء أي بالإجماع و ليس التصويت، إلا في حالات نادرة عندها تتخذ القرارات بالأغلبية البسيطة، و ذلك في حالة طلب الاستثناء من تطبيق بنود الاتفاقية أو في حالة قبول انضمام أعضاء جدد، حيث يتطلب اتخاذ قرار بـغلبية ثلثي أصوات (2/3) الحاضرين، على أن يشكل ذلك نصف عدد الأعضاء زائدا واحدا عند تعديل بنود الاتفاقية و يتطلب موافقة (2/3) من أصوات عدد الأعضاء جميعا، حيث يكون لكل عضو صوت واحد في جميع مراحل التصويت بغض النظر عن وزنه النسبي - للعضو - و حجمه في التجارة الدولية، هذا و يشكل مؤتمر الأطراف المتعاقدة أعلى سلطة في الجات لأنه يقرر كل ما يتعلق بالاتفاقية: تحديد الجولات، قبول انضمام أعضاء جدد و تعيين الأمين العام بتحديد صلاحيته، تعديل نصوص الاتفاقية و إقرار الميزانية... الخ، كما يقترح جدول أعمال المؤتمر على المدير العام للجات.

- **مجلس المحكمين للدول الأعضاء أو المجلس التنفيذي** : وضع سنة 1960، يتألف من ممثل عن كل عضو، يجتمع تسع مرات في السنة و كل ما دعت الحاجة، يقوم هذا المجلس مقام المؤتمر في معالجة العديد من الموضوعات هذا من جهة، و من جهة أخرى يقوم بمساعدة السكرتارية على معالجة القضايا اليومية، بالإضافة إلى اجتماعه بصفة جهاز لحل النزاعات التجارية، كما يفصل في موضوع قبول العضوية أو الانسحاب من الاتفاقية ، و كذا قضايا الاستثناءات في تطبيق أحكام اتفاقية الجات.

- **السكرتاريا أو المدير العام و الأمانة العامة** : لقد كانت الجات تعين أمينا تنفيذيا على مستوى الأطراف المتعاقدة، إلا أنه تم اتخاذ قرار في 23 مارس 1965 ليصبح هذا الأمين التنفيذي يشغل منصب مدير عام ل : اللجان، يكمن دور المدير العام في توجيه الأمانة العامة، كما يلعب دورا هاما في الوساطة و التوفيق أثناء المفاوضات التجارية للأطراف المتعاقدة ، و للأمانة العامة أقسام إدارية مهامها إصدار نصوص الاتفاقيات التجارية و نشرها ، كما تقوم بدراسة تقارير المدير العام، و تتلقى مقترحات

المالية و التجارة الدولية

الدول الأعضاء و تطلعاتها، بالإضافة إلى تكفلها بالبحوث الاقتصادية و القانونية المتعلقة بأعمال المنظمة و لجائها الدائمة، و الإعداد للمؤتمرات السنوية.

- **مجموعات العمل و اللجان :** إضافة إلى لجنة التجارة و التنمية التي تعتبر من اللجان الرئيسية في الجات و مجموعة 18 الاستشارية، كانت هناك عدّة لجان قائمة و مجالس خاصة تم تشكيلها لبحث العديد من المواضيع التي تهم الدول الأعضاء. كما أن هناك فرق عمل يتم تشكيلها للنظر في طلبات الانضمام إلى الجات و التصديق على الاتفاقيات التي تبرم للتأكد من أنها مطابقة لشروط الجات، أي البحث في الشروط التي يجب على الدولة استكمالها لاكتساب صفة العضوية، و فرق أخرى للنظر في أي نزاع قد ينشأ بين أية دولة من دول الأعضاء، فتكون التسوية إما عن طريق المشاورات أو بالمساعي الحميدة، التوفيق و الوساطة و إما عن طريق التحكيم.
- وقد شكلت عدة مجموعات عمل خصيصا لجولة أوروغواي نذكر منها :

- مجموعة التفاوض على الخدمات؛
- مجموعة التفاوض الزراعي؛
- مجموعة التفاوض على نصوص الاتفاقية العامة؛
- مجموعة التفاوض على الملكية الفكرية؛
- مجموعة التفاوض على إجراءات الاستثمار؛
- مجموعة التفاوض على المنسوجات و الملابس؛
- مجموعة التفاوض على التعريفات الجمركية؛
- مجموعة التفاوض على الإجراءات غير التعريفية ؛
- مجموعة التفاوض على سير نظام الجات؛
- مجموعة التفاوض على الموارد الطبيعية؛
- مجموعة التفاوض على المنتجات الاستوائية؛
- مجموعة التفاوض على الإعانات و الإجراءات التعويضية ؛
- جهاز رقابة مجموعة التفاوض؛

رابعا: المبادئ الأساسية للجات :

يمكن تلخيص أبرز المبادئ التي انبنت عليها اتفاقية الجات فيما يلي :

- **مبدأ عدم التمييز :** تنص المادة 2 من اتفاقية الجات أن التبادل التجاري بين أعضاء الاتفاقية يقوم على مبدأ المساواة و عدم منح رعاية خاصة لإحدى الدول على حساب الدول الأخرى ، بحيث يتساوى كل الأعضاء في ظروف المنافسة بالأسواق

المالية و التجارة الدولية

الدولية، ومن ثم إذا منحت دولة ما ميزة تجارية، فإن هذا الإجراء سوف يكون سائر المنعول به تلقائيا على جميع الدول الأعضاء، وهذا يعني المساواة في المعاملات التجارية بين جميع الدول الأعضاء .

● **مبدأ الدولة الأولى بالرعاية:** يسمى هذا المبدأ أيضا "الدولة المفضلة"، ويعني أن يعامل البلد العضو كل البلدان بنفس المعاملة التفضيلية فيما يتعلق بالتعريفات الجمركية أو الرسوم الأخرى - أيا كان نوعها - أو فيما يتعلق بالقواعد والإجراءات المتصلة بالتجارة الدولية.

وهناك عدة دول استفادت من هذا المبدأ، خاصة فيما تعلق بللاقات التفضيلية التي تربط بين الدول الصناعية وبعض البلدان النامية التي كانت قديما مستعمرات لها.

● **مبدأ حضر القيود الكمية:**

تعارض الاتفاقية من حيث المبدأ جميع أشكال القيود الكمية وتعتبرها منحازة بطبيعتها، فليس من حق أي طرف في الاتفاقية أن يفرض على منتجات الأطراف المتعاقدة قيود أخرى غير القيود الجمركية والضرائب الأخرى، لأن التعريفات الجمركية يمكن معرفتها سلفا من خلال الجداول التي تنشرها الدولة، ومن هنا تكون معروفة لدى كل الأطراف الأخرى. وقد يتضمن هذا المبدأ الاستثناءات التالية:

- عند وقوع خلل في ميزان المدفوعات؛

- لغرض إجراء إصلاحات هيكلية في عملية الإنتاج؛

- بغية السير الحسن لعملية النضية الاقتصادية.

● **مبدأ عدم الإغراق:** نصت المادة (2) من اتفاقية الحجات على إلزام الأطراف المتعاقدة في الحجات بعدم تصدير منتجات بأسعار أقل من سعرها الطبيعي في دولهم، إذا كان ذلك يؤدي إلى الإضرار بمصالح المنتجين المحليين في الدول المتعاقدة المستوردة، وفي حالة مخالفة هذا الحظر يحمى للبلد المتضرر حق فرض ضريبة خاصة ضد الإغراق تعادل الفرق بين السعر الذي تباع به السلع في سوق التصدير والسعر الذي تباع به في موطن إنتاجها.

● **مبدأ تخفيض الرسوم الجمركية:** يتم تخفيض التعريفات الجمركية بصفة دورية من خلال ما يسمى بـ "دورات التعريفات الجمركية"، حيث كانت المفاوضات ثنائية الأطراف لتصبح متعددة الأطراف انطلاقا من دورة كندا وعلى أساس مجموعة من المنتجات، وفي إطار هذا المبدأ فإن كل دولة مطالبة بإعداد قائمتين:

* قائمة تتضمن المنتجات التي يرغب العضو في التوسع في تصديرها إلى العالم الخارجي، ويطلب بذلك من الدول تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها.

* قائمة تتضمن السلع التي يكون العضو مستعدا لإجراء تخفيضات عليها عندما يستوردها من العالم الخارجي.

كما يلتزم الأطراف بعدم رفعها بعد ذلك، إلا وفقا لإجراءات محددة قد تنطوي على تقديم تعويضات إلى الأطراف المتضررة من زيادة التعريفات.

● مبدأ المفاوضات التجارية:

تعتبر الجات الإطار التفاوضي الملائم لتنفيذ المعاهدة وتسوية المنازعات التجارية الدولية ، وبالتالي يعتبر هذا المبدأ وسيلة لدعم النظام التجاري العالمي وفقا لقاعدة تعدد الأطراف المتعاقدة والقضاء على الصفة الثنائية في العلاقات التجارية الدولية. وتنص المادة (22) من اتفاقية الجات على أن تتم تسوية المنازعات بين الأطراف المتعاقدة بإحدى الوسائل التالية: التشاور، التوفيق أو التحكيم، كما أجازت للطرف المتضرر أن يلجأ إلى السلطات المختصة بوقف التزاماته، في حالة فشل الوسائل السابقة.

خامسا: جولات الجات:

يمكن تقسيم الفترة من 1947 و هو تاريخ التوصل إلى الإطار العام لاتفاقية الجات الأصلية و حتى التوقيع على الوثيقة النهائية لجولة أورجواي لعام 1994 إلى ثلاث فترات أو مراحل على النحو التالي:

● الفترة الأولى: 1947-1961:

خلال هذه الفترة تم عقد خمس جولات للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، في إطار السعي نحو المزيد من إزالة الحواجز الجمركية أمام التجارة الدولية، كان من أهمها:

- الجولة الأولى: جولة جنيف 1947:

شاركت فيها 23 دولة، و كانت ناجحة مقارنة بالجولات الأربعة التي تلتها، حيث تم الإتفاق على تخفيض الرسوم الجمركية على عدد كبير من السلع الداخلة في التجارة، و تضمنت نتائج المفاوضات 45000 تنازل عن الرسوم الجمركية تؤثر على قيمة 10مليار \$ أو ما يقارب 20% من حجم التجارة العالمية.

- الجولة الثانية: جولة آنسي في فرنسا 1949:

و تعتبر من الناحية العلمية أول جولة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف في إطار اتفاقية الجات.

- الجولة الثالثة: جولة توركا في إنجلترا 1950-1951:

و قد شاركت في هذه الجولة 47 دولة، و قد دارت في نفس الإطار للجولات السابقة و هو السعي لتحقيق المزيد من التنازلات في ضرائب الاستيراد.

- الجولة الرابعة: جولة جنيف 1954-1957: شاركت فيها 27 دولة.

- الجولة الخامسة: جولة ديلون 1960-1961: في جنيف، و بلغ عدد الدول المشاركة فيها 27دولة.

كما أنه يمكن تصنيف هذه الجولات الخمس في مجموعة واحدة، ذلك لأنها دارت كلها في إطار نصوص الإتفاقية الأصلية، و تركزت جميعا في تحقيق المزيد من التخفيضات في التعريفات الجمركية بين الأطراف المتعاقدة فيما يخص التجارة بالسلع.

● الفترة الثانية: 1962-1979:

تشمل هذه الفترة في سياقها الزمني جولتين من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، و هي تبدأ مع نهاية أعمال الجولة الخامسة، و تستمر حتى نهاية الجولة السابعة إلى ما قبل جولة أورجواي التاريخية.

- الجولة السادسة: جولة كينيدي 1964-1967:

عقدت هذه الجولة بجنيف بدعوى من الرئيس الأمريكي السابق "جون كينيدي" عام 1962، في رسالة عرضها على الكونغرس، و التي تقدم على إثرها منح الرئيس الأمريكي سلطة إجراء المفاوضات التجارية، لتوسيع نطاق التجارة عن طريق منح صلاحية خفض التعريفات الجمركية بمقدار 50% على جميع السلع، و قد أدى هذا القانون إلى فتح باب المفاوضات بين و.م.أ و شركائها التجاريين، و خصوصاً المجموعة الأوروبية، و تم الاجتماع و عقد الجولة في ماي 1964 في جنيف، و انتهت في جوان 1967.

في هذه الجولة، اجتمع ممثلو 37 دولة لمناقشة أمور التعريفات الجمركية و العمل على تخفيضها، و قد نجح ممثلو تلك الدول في التوصل إلى حفظ التعريفات الجمركية على حجم التجارة الدولية تقدر قيمته في ذلك الوقت بحوالي 40مليار\$، أو ما يعادل 5/4 التجارة الدولية، و بالنسبة لمتوسط معدلات انخفاض التعريفات الجمركية قد اختلف من دولة إلى أخرى، مثال ذلك: بريطانيا: 30% من التخفيض العالمي، 30% لليابان، 24% كندا، و قد حددت هذه التخفيضات في جدول زمني يبدأ من سنة 1968-1972، و انخفضت التعريفات الجمركية على السلع المصنعة بالنسبة لأمريكا و أوروبا بنسب تتراوح بين 5-10%، فيما يخص المنتجات الزراعية، كانت شقة الخلاف الكبير بين المجتمعين، لكن الاتفاق على خفض التعريفات الجمركية بمتوسط 25% على المنتجات المحمية.

-الجولة السابعة: جولة طوكيو 1973-1979:

لقد شاركت في هذه الجولة 102 دولة و كان الموضوع الأساسي الذي تناولته هذه الجولة هو القيود الغير الجمركية، حيث لوحظ أنه على الرغم من أن الرسوم الجمركية بدأت في الإنخفاض على السلع المصنعة، إلا أن القيود الغير جمركية بدأت في التزايد، مما تسبب في إلغاء بعض المزايا التي تحققت من التخفيض الذي تم في الرسوم الجمركية، إلى جانب موضوع القيود الغير الكمية، فإن جولة طوكيو قد تناولت أيضاً، موضوع تخفيض الرسوم الجمركية، و هو القاسم المشترك في جميع الجولات فضلاً عن مناقشة إطار الاتفاقيات المختلفة مثل:

*الدعم و إجراءات الرد على دعم الصادرات؛

*الحواجز الفنية على التجارة؛

*الإلزام الحكومي المعوق للإستيراد؛

*أسلوب تقييم الرسوم الجمركية؛

*إجراءات مكافحة الإغراق.

و لقد نجحت جولة طوكيو في تحقيق نتائج لم يتحقق من قبل الجولات السابقة الذكر، حيث أن هذه الأخيرة ركزت على خفض التعريفات الجمركية من أجل تشجيع التجارة الدولية بين الدول الأعضاء، في حين أن هذه الجولة تطرقت إلى خفض و إزالة القيود الجمركية و الغير جمركية المفروضة على التجارة العالمية، أي مناقشة العوائق الأخيرة بالإضافة إلى مناقشة التعريفات الجمركية، و قد استهدفت تحقيق خفض جمركي متميز (300مليار\$)، من حجم التجارة الدولية على مدار سبع سنوات، حيث تم الإتفاق على

المالية و التجارة الدولية

- خفض الرسوم الجمركية مما يعادل 30% من متوسط التعريفات، في بداية الدورة على آلاف السلع و المنتوجات الزراعية، و كان من أهم ما خرجت به الدول من قرارات يتعلق بتقنين استخدام العوائق التجارية تمثلت فيما يلي:
- الإعانات و الرسوم الموازية أو التعويضية: و تم التوصل إلى أن الدولة التي ترغب أو تتبنى سياسات الإعانات و الرسوم الموازية يمكنها أن تفعل ذلك بالنسبة لبعض السلع في حالة عدم تأثيرها على التجارة الخارجية للدولة.
 - إجراءات ترخيص الاستيراد: بحيث وافق أعضاء الجات على تخفيض إجراءات ترخيص الاستيراد، و تعهدت الحكومات بإدارة تلك الترخيصات بطريقة عادلة و محايدة اتجاه أعضاء الجات.
 - التقييم الجمركي: في هذا القرار تم استخدام نظام موحد لتقييم أسعار السلع لأغراض الجمارك، و ذلك بهدف منع التقديرات المبالغ فيها التي تقرر في بعض الدول.
 - العوائق الفنية: تهدف هذه العوائق إلى تحقيق بعض المعايير الأمنية، و الصحية، أو البيئية، و تعتمد المعايير القياسية الكثير من الحكومات لبعض السلع أو المنتجات التي تصدرها إلى الخارج، و لذا فالاتفاق قد تم على أساس استخدام معايير دولية بدلاً من المعايير الوطنية، و التي قد تختلف بين الدول مما قد يهبط في إعاقه التجارة الدولية.
 - المشتريات الحكومية: هدف اتفاق جولة طوكيو هو ضمان تحقيق منافسة دولية قوية في سوق المشتريات الحكومية، و قد حدد الاتفاق القواعد التفصيلية لطريقة طرح المنافسات الحكومية دولياً.

• الفترة الثالثة: 1979-1993:

في هذه الفترة شهدت أعمال الجولة الثامنة و الأخيرة قبل نشوء منظمة التجارة العالمية، و هي جولة الأورجواي، و يمكن تقسيمها إلى مرحلتين:

* **جولة أورجواي I 1986-1991:** تعد جولة الأورجواي الجولة الثامنة من جولات الجات، إلا أنها كانت أكثر الجولات تعقيداً و تازماً، و قد تأخرت أربع سنوات حيث كان من المقرر أن تنطلق في 1982 و لكنها لم تبدأ إلا في 20 سبتمبر 1986، و تعد هذه الجولة أكثر طموحاً و أوسع نطاقاً، من سابقتها نظراً لامتدادها لقطاعات جديدة لم تكن مشمولة في جولات المحادثات السابقة، و قد جاءت هذه الدورة في ظروف اقتصادية حاسمة، كما أنها سعت لرسم معالم القرن الواحد و العشرين، و كان الهدف من هذه الجولة تحقيق بعض الأهداف الأساسية التالية:

- تخفيض القيود الغير جمركية؛
 - تحرير تجارة الخدمات بالإضافة إلى التجارة السلعية؛
 - تخفيض القيود على الواردات من المنتجات الزراعية.
- و لقد تم تحديد 15 مجموعة عمل لكل مهمة من هذه المهمات، نذكر منها المهمات الآتية:
- التعريفات الجمركية؛
 - القيود الغير جمركية؛
 - المنتجات الإستوائية؛

- المنتجات الأولية ؛
- المنتجات و الملابس؛
- المنتجات الزراعية ؛
- الإجراءات الوقائية ضد التزايد المفاجئ في الواردات؛
- الإعانات و الرسوم الجمركية ؛
- حقوق الملكية الفكرية؛
- الخدمات.

بالإضافة إلى أربع مجموعات عمل أخرى للتعامل مع اتفاقية الجات نفسها فيما يتعلق بإجراءات تسوية المنازعات. و لقد تعرضت موضوعات تجارة الخدمات و الزراعة و الملكية الفكرية لمناقشات حادة، خاصة موضوع حماية الملكية الفكرية، حيث أن و.م.أ قد نجحت في إدراج هذا الموضوع في المناقشات على مستوى الجات، و ذلك لأنها المتضرر الرئيسي من غياب أي تنظيم دولي لحقوق الملكية الفكرية، و قد قدرت خسائر و.م.أ 70مليار\$ نتيجة قيام الأجانب بنسخ برامج الكمبيوتر أو تقليد الأدوية، حيث يؤدي ذلك إلى تخفيض قيمته الربح العائد على أصحاب هذه الحقوق.

و من ناحية أخرى، فإن تخفيض القيود على الواردات من المنتجات الزراعية كانت غاية في الصعوبة، لأن أغلب دول العالم تستخدم العديد من السياسات و دعم القطاع الزراعي بها، سواء كان ذلك في صورة دعم سعري، أو دعم للتصدير، أو حصص كمية على الواردات... الأمر الذي تسبب في تشوه هيكل أسعار تلك المنتجات، و لقد كان الإتحاد الأوروبي من أشد المعارضين لأي إلغاء للقيود على الواردات من المنتجات الزراعية، أو إلغاء الدعم المقدم للمنتجين الزراعيين، و هكذا انتهت الأربع سنوات الأولى من جولة الأورجواي 1987-1990 دون التوصل إلى اتفاق يتعلق بالتجارة الخارجية.

* جولة أورجواي II 1991-1994:

لقد بدأت المفاوضات مرة أخرى بغرض الوصول إلى حل وسط بين و.م.أ من ناحية و الإتحاد الأوروبي من ناحية أخرى، حول دعم المنتجات الزراعية، و لقد انتقدت و.م.أ و ذلك بتأييد من أعضاء الجات بعض البرامج الأوروبية التي تساند المنتجين الزراعيين، و في نفس الوقت تؤثر سلبا على التجارة الدولية بصفة عامة و تجارة و.م.أ بصفة خاصة، و لقد هددت و.م.أ بغرض رسوم جمركية قدرها 200% على إيراداتها من الإتحاد الأوروبي في حدود ما قيمته 300مليون\$. و لقد ساعد هذا التهديد على استئناف المفاوضات مرة أخرى في مجال الزراعة، و تم الإتفاق حول نقطة الخلاف السابقة، حيث تعهد الإتحاد الأوروبي بتخفيض لدعم البذور الزراعية بنسبة 37% من القيمة، و 21% من الكمية و ذلك خلال 7 سنوات، و في عام 1993 عقد وزراء التجارة لكل من الإتحاد الأوروبي و كذا اليابان و أمريكا ، اجتماعا تم الإتفاق فيه على دراسة كل المشاكل المتعلقة في جولة أورجواي I، و قد تم بالفعل حل هذه المشكلات ليتم توقيع الاتفاق النهائي في مراكش في المغرب في أبريل عام 1994.

ومن أبرز نتائج جولة أوجواي II نذكر ما يلي:

- قيام منظمة التجارة العالمية كمؤسسة دولية تشرف على تطبيق اتفاقيات الجات، و تضع الأسس للتعاون بينها و بين صندوق النقد الدولي و البنك الدولي، بهدف تنسيق السياسات التجارية و المالية و الإقتصادية للدول الأعضاء؛
- تحسين و دعم المنظومة القانونية بشأن الإجراءات المعيقة للتجارة؛
- المزيد من التفصيل و الوضوح و الأحكام في القواعد و الإجراءات المرتبطة بتحرير التجارة سواء في الاتفاقية الرئيسية، أو الاتفاقيات الفرعية، و خصوصا بالنسبة للمشاكل التي كانت غامضة و مثيرة للتأويلات العديدة و إساءة الاستخدام في السابق؛
- إيجاد نظام متكامل لتسوية المنازعات التجارية، و إقامة آلية (نظام) لمواجهة السياسات التجارية للدول الأعضاء؛
- تعزيز خطوات تحرير التجارة من خلال المزيد من تخفيض الرسوم الجمركية و إزالة الحواجز غير الجمركية عليها، و توسيع نطاق الجات ليشتمل تحرير السلع الزراعية و المنتجات و الملابس، و تجارة الخدمات، و الجوانب التجارية المتعلقة بالاستثمار و حقوق الملكية الفكرية؛
- التأكيد على التزام دول العالم المتقدمة بالمعاملة التفضيلية للدول النامية، بصفة عامة و الأقل نمواً على وجه الخصوص؛
- ألزمت نتائج جولة أوجواي الدول الصناعية المتقدمة بتقديم العون المالي و الفني إلى الدول النامية، لتمكينها من الإستجابة للمتطلبات الإدارية و الفنية، بغرض الوفاء بالتزاماتها إزاء تطبيق الإتفاقية الجديدة؛
- إعطاء الفرصة للدول النامية و الأقل نمواً المزيد من المشاركة في النظام التجاري العالمي الجديد، و ذلك من خلال الوزن المتساوي لأصوات الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، بغض النظر عن أوزانهم التجارية و الإقتصادية بصورة عامة.

الفصل الثامن: المنظمة العالمية للتجارة

ولدت هذه المنظمة نتيجة للتطورات المذكورة، والمتحكمة في نظام التجارة العالمية، وقد وجدت هذه المنظمة من أجل خدمة أهداف البلدان الأكثر تصنيعاً في العالم، لأنها الأكثر قدرة على المنافسة. شعار هذه المنظمة إلغاء الحوافز الجمركية في وجه السلع والبضائع ورؤوس الأموال، وأصبحت هذه المنظمة، رفقة صندوق النقد الدولي والبنك العالمي تشكل الركائز الأساسية في معادلة العالم الجديد، وهكذا أصبحت التنمية تركز ارتكازاً كبيراً على مشاركة البلدان في التجارة العالمية، كما أصبحت الأمور المتعلقة بالتمويل والاستثمار والتكنولوجيا والنقل والتنمية المستدامة وتجارة السلع تشكل ترابطاً كبيراً.

أولاً: أهداف المنظمة العالمية للتجارة

بإنشاء منظمة التجارة العالمية اكتمل الضلع الثالث للمؤسسات " بروتن وودز " التي أسفرت من قبل عن إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، وترجع أهمية إنشاء هذه المنظمة إلى عدد ونوعية الاتفاقيات التي ترعاها، فعلى صعيد الكم بلغ عدد هذه الاتفاقيات 28 اتفاقية، أما على صعيد النوع والكيف فإن تلك الاتفاقيات استهدفت إجراء مزيد من التحرير في التجارة العالمية ليس فقط في مجال السلع المنظورة كما كان الأمر في إطار الجات، بل امتد نطاقها ليشمل مجالات جديدة مثل الخدمات، والاستثمار، وحقوق الملكية الفكرية وغيرها، كما تم لأول مرة وضع نظام متكامل لتسوية المنازعات في كافة المجالات التي تناولتها هذه الاتفاقيات.

ويمكن إيجاز أهداف المنظمة العالمية للتجارة فيما يلي:

- الإشراف على إدارة وتنفيذ الاتفاقيات التجارية بين الدول الأعضاء؛
- مراقبة السياسات التجارية للتأكد من توافقتها مع الأسس والقواعد الواردة في الاتفاقيات؛
- العمل على حسم المنازعات التجارية التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء؛
- تنظيم المفاوضات متعددة الأطراف؛
- رفع مستوى المعيشة للدول الأعضاء والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية لجميع الدول وخاصة النامية منها.

ثانياً: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة

لقد حددت المادة 4 من الاتفاقية بنية الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة كما يلي:

- 1- المؤتمر الوزاري :** و يضم في عضويته ممثلي كافة الدول الأعضاء بمستوى وزير، يجتمع مرة كل سنتين على الأقل و يعتبر السلطة العليا المشرفة على تنفيذ مهام المنظمة، اتخاذ القرارات و الإجراءات اللازمة في جميع المسائل التي تتعلق بأي من اتفاقيات التجارة المتعددة الأطراف، بناء على طلب الدول الأعضاء.
- 2- المجلس العام :** يعد مثابة مجلس إدارة المنظمة و يضم في عضويته أيضاً كافة الدول الأعضاء، و يجتمع كلما دعت الحاجة إلى ذلك، يتولى المجلس العام مهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته، فضلاً عن توليه مهام هيئة تسوية النزاعات و مهام هيئة مراجعة السياسة التجارية للدول الأعضاء.

3- المجالس المتخصصة: يعد أحد الأجهزة الرئيسية للمنظمة العالمية للتجارة، و يشمل ولايته كافة المجالس التالية:

- مجلس شؤون التجارة في السلع؛
- مجلس شؤون التجارة في الخدمات؛
- مجلس شؤون حماية الملكية الفكرية.

و العضوية في هذه المجالس مفتوحة أمام دول الأعضاء، إذ تعمل هذه المجالس تحت إشراف المجلس العام، كما يقوم بالمهام الموكلة إليها عبر اتفاقيات خاصة تحت إشراف المجلس العام.

4- اللجان الفرعية : ينشئ المؤتمر الوزاري لجنة للتجارة و التنمية، لجنة لقيود ميزان المدفوعات و لجنة للميزانية و المالية و الإدارة، كما يمكن المؤتمر إنشاء لجان أخرى كلما دعت الحاجة إلى ذلك و المهام الموكلة إليها تكون بموجب الاتفاقيات المتعددة الأطراف، و كذا بما يعهد إليها المجلس العام من مهام إضافية، كما تضطلع لجنة التجارة و التنمية كجزء من مهامها بدراسة دورية لتطبيق الأحكام المؤقتة الواردة في اتفاقية التجارة المتعددة الأطراف لصالح الدول النامية، لترفع تقريرها إلى المدير العام لاتخاذ الإجراءات المناسبة بشأنها، هذا و عضوية اللجان الفرعية مفتوحة لجميع الأعضاء الراغبين في ذلك.

5- السكرتارية : يرأسها مدير عام يقوم بتعيينه المؤتمر الوزاري، الذي يعين بدوره طاقم عمل السكرتارية، كما يحدد واجبات و شروط عمل كل فرد منهم بما يتماشى مع القوانين المتبناة في المؤتمر الوزاري، و تجدر الإشارة أن مسؤوليات المدير العام و طاقمه ذات طبيعة دولية بحكم معنى أن لا يقبل تعليمات من أي حكومة أو سلطة أو جهة أخرى غير تلك الموجودة في المنظمة التجارة العالمية.

و يتم اتخاذ القرارات فيها أساسا بالتراضي، هذا يعني أن القرار اتخذ بدون أن يعترض عليه بشكل رسمي أي من الأعضاء الحاضرين في الجلسة التي يناقش فيها هذا القرار ، و في حالة عدم التوصل إلى قرار بتوافق الآراء في المسائل المعروضة يتم اللجوء إلى التصويت، حيث يتمتع كل عضو بصوت واحد في اجتماعات المؤتمر الوزاري، المجالس أو اللجان، و في هذا الإطار تتخذ القرارات بأغلبية الأصوات النسبية ما لم يرد خلاف لذلك إلى نصوص الاتفاقيات الأخرى، و في حالة انعقاد المجلس العام بصفة مجلس فض النزاعات من قبل المؤتمر الوزاري ، حول تفسير أي نص من نصوص الاتفاقية أو الحالات الاستثنائية التي يقرر فيها المؤتمر الوزاري، أو المجلس العام ، إعفاء أي عضو من التزام مقرر في الاتفاقية يشترط حصول أي اقتراح على أغلبية ثلاثة أرباع عدد أصوات الحاضرين على الأقل.

أما إقرار التعديلات على المواد الأولى و الثانية من اتفاقية الجات 94، و الأولى من اتفاقية التجارة في الخدمات ، و الرابعة من اتفاقية حماية الملكية الفكرية، و التاسعة و العاشرة من اتفاقية منظمة التجارة تحتاج إلى إجماع.

وبالرغم من أن أغلب القرارات تتخذ في المنظمة بإجماع أغلبية تصويت الأعضاء من جهة، و رغم التفوق العددي للدول النامية- المتخلفة- في جميع اتفاقيات الجات إلا أن الواقع عكس ذلك لأن مسألة اتخاذ القرارات في المنظمة تدخل فيها النفوذ و قوى أخرى تؤثر في مجريات الأحداث و في المفاوضات و القدرة على الإقناع و من هنا نجد أن تأثير الدول النامية نسبيا معدوما، رغم مشاركتها في جولات المفاوضات و خير مثال على ذلك : عندما طرحت قضية الدعم و شروط تحسين مستوى أجور العمال و

معيشتهم الذي طرحته الدول الصناعية تحت بند الشرط الاجتماعي المتعلق بالتجارة و كان الغرض منه القضاء على الميزة النسبية الوحيدة التي تتميز بها الدول النامية و المتمثلة في رخص يد عاملة، كما طرحت الدول النامية مسألة قوانين و إجراءات هجرة العمال من الدول النامية إلى الدول المتقدمة فأوقفت المفاوضات حول الشرط الاجتماعي و أجل البحث في هذا الموضوع مستقبلا، و تبقى أمثلة كثيرة تبين ذلك.

ثالثا: أهم اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة (بالتركيز على اتفاقية "تريبس")

تضمنت المنظمة العالمية للتجارة جملة من الاتفاقيات المنظمة لجوانب مختلفة، من أبرز هذه الاتفاقيات نذكر ما يلي:

1- الاتفاقيات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع:

- الاتفاق بشأن الزراعة: تطرق هذا الاتفاق إلى العناصر التالية:
 - التعريفات الجمركية: ويقضي الاتفاق بتحرير التجارة الدولية في المنتجات الزراعية من القيود غير التعريفية، بتحويلها إلى قيود تعريفية، وتخفيض الرسوم الجمركية تدريجيا؛
 - الدعم المحلي للمنتجات الزراعية : وشمل الاتفاق إلزام الدول الأعضاء بتخفيض الدعم المحلي للمنتجات الزراعية، غير أن الاتفاقية سمحت ببعض أنواع الدعم كالدعم المتعلق بالبحوث والتطوير والإرشاد الزراعي ومقاومة الأمراض؛
 - دعم الصادرات الزراعية: إذ قرر الاتفاق حضر أي دعم جديد للصادرات الزراعية بصوره المختلفة.
- الاتفاق بشأن المنسوجات و الملابس: تم الاتفاق على التخلص مرحليا من نظام الحصص في الاتفاقيات متعددة الأطراف، على مدى فترة انتقالية مدتها عشرة سنوات، مع تحرير تدريجي انطلاقا من نسبة 16٪ وصولا إلى نسبة تحرير تقدر ب 49٪.
- الاتفاق حول الجوانب التجارية لإجراءات الاستثمار (TRIMs):

لقد توصلت أطراف المفاوضات في جولة أوروغواي إلى اتفاق بشأن إجراءات الاستثمار الأجنبي المتعلقة بالتجارة ، ممثلة في إزالة كافة الضوابط والإجراءات السيادية للسياسة الاقتصادية المتعلقة بالاقتصاد الوطني، وذلك من خلال تقليص سلطة الدولة ودورها لصالح حرية المستثمر الأجنبي في التوطن الاستثماري على المستوى المكاني والزمني، والتصرف في العوائد. وقد نص الاتفاق على مبدأ المعاملة الوطنية التي تقضي بالمساواة بين المشروعات المحلية والاستثمارات الأجنبية، كما يقضي الاتفاق بتطبيق مبدأ الشفافية الذي يلزم الدول الأعضاء بالإعلان عن كافة تدابير الاستثمار ذات الصلة بالتجارة.

2- الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) :

شملت هذه الاتفاقية الخدمات ذات الطابع التجاري التي تدخل ضمن وظائف الدولة الرئيسة على غرار: *الخدمات المالية؛

* خدمات النقل؛

* الاتصالات؛

* الخدمات الاستشارية والمقاولات؛

* السياحة؛

*الخدمات المهنية وخدمات أخرى.

و تضمنت الاتفاقية التزامات وضوابط عامة هي في معظمها تأكيد على تجسيد قواعد النظام التجاري متعدد الأطراف، مثل تعميم مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ومبدأ الشفافية وزيادة مشاركة البلدان النامية، إضافة إلى تشجيع الأعضاء على إقامة تكتلات إقليمية لتحرير التجارة في الخدمات وخاصة بين البلدان النامية، والالتزام بإزالة العوائق التمييزية.

3- اتفاق الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية (TRIPS):

جاءت اتفاقية " تريبس " كنتيجة للمحاولات الرامية إلى تضمين حقوق الملكية الفكرية والاجتماعات الوزارية في المحات المتعلقة بهذا الجانب، ورغبة من أعضاء الاتفاقية (المحات) في تخفيض التشوهات والعراقيل التي تعيق التجارة الدولية مع الأخذ بعين الاعتبار ضرورة تشجيع الحماية الفعالة والملائمة لحقوق الملكية الفكرية، مع ضمان ألا تصبح التدابير والإجراءات المتخذة لإنقاذ حقوق الملكية الفكرية حواجز في حد ذاتها أمام التجارة المشروعة ، وتم التوصل إلى اتفاقية الجوانب التجارية للملكية الفكرية "تريبس" "Trade Related Aspects of intellectual Property Rights" "TRIPS"، كملحق للاتفاق المنشئ لمنظمة التجارة العالمية في 15 أبريل 1994 بمراكش المغربية، على أن تصبح هذه الاتفاقية سارية المفعول اعتباراً من 01 جانفي 1996.

وتعد اتفاقية "تريبس" إطاراً أشمل لموضوع الملكية الفكرية ، لاسيما أنها أدمجت عدة قوانين تتعلق بتنظيم هذا الجانب في جميع المستويات، ويشرف على تنفيذ هذه الاتفاقية المنظمة العالمية للتجارة ممثلة في ما يعرف بـ"مجلس الملكية الفكرية" أحد المجالس الثلاثة الممثلة لهذه المنظمة، كما أن هذه الاتفاقية مرتبطة بعدة اتفاقيات أخرى سابقة لها وأن العمل باتفاقية تريبس يوجب على الدول الأعضاء عدداً من المقتضيات لاسيما ضرورة الالتزام بتطبيق أجزاء معينة من بعض اتفاقيات الملكية الفكرية الرئيسية التي من أهمها:

- **اتفاقية باريس للملكية الفكرية الصناعية:** حيث يلتزم الأعضاء بالتقيد بالنصوص الموضوعية في اتفاقية باريس وفقاً لآخر تعديل طرأ عليها (تعديل سنة 1979)، وتضم هذه الاتفاقية الحدود الدنيا من الحقوق التي يتوجب على الدول الأعضاء أن تمنحها على أراضيها فيما يتعلق بالملكية الصناعية لمواطني الدول الأخرى الأعضاء في هذه الاتفاقية .
 - **اتفاقية واشنطن للتصميمات التخطيطية للدوائر المتكاملة:** حيث تلزم اتفاقية "تريبس" الدول الأعضاء بالتقيد بالمواد 2-7 (ماعداد المادة 3، 12/2، و3/12) من اتفاقية الملكية الفكرية المتعلقة بالدوائر المتكاملة لما يعرف بمعاهدة واشنطن لسنة 1989، التي تمنح حماية للتصميمات التخطيطية للدوائر المتكاملة.
 - **اتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية والفنية:** حيث تلزم اتفاقية تريبس الأعضاء بالتقيد بالنصوص الموضوعية في اتفاقية برن المنظمة لحق المؤلف، وفقاً لآخر تعديل طرأ عليها سنة 1971، وتضم هذه الاتفاقية الحدود الدنيا من الحقوق التي يتوجب على الدول الأعضاء أن تمنحها على أراضيها، فيما يتعلق بحق المؤلف لمواطني الدول الأخرى الأعضاء في هذه الاتفاقية.
- وتعد اتفاقية جوانب التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية إحدى أهم الاتفاقيات، وتتبدى تلك الأهمية من ثلاث زوايا:

*الأولى: أنها أوجدت كياناً دولياً جديداً يعنى بقضية الملكية الفكرية من خلال رعايته لهذه الاتفاقية، ونعني بهذا الكيان منظمة التجارة العالمية (WTO) التي لا تتمتع فيها الدول النامية بوزن متكافئ وذلك بجانب الكيان الأصيل الذي أنشأته الشرعية الدولية العامة لرعاية الملكية الفكرية على الصعيد العالمي ونعني به (المنظمة العالمية للملكية الفكرية "WIPO") إحدى الوكالات المتخصصة للأمم المتحدة، والتي ترعى رعاية متكافئة مصالح جميع الدول الأعضاء؛

*الثانية: أنها أدت من الوجهة العملية إلى نوع من التوحيد الموضوعي لأحكام التشريعات الوطنية في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية، وذلك بما فرضته على الأعضاء في منظمة التجارة العالمية من وجوب ضمان اشتغال تشريعاتهم على الأحكام الواردة فيها ؛

*الثالثة: إن من أهم الأحكام التي تضمنتها اتفاقية "TRIPS" تلك الأحكام الواردة في القسم الخاص ببراءات الاختراع والخاصة بالمنتجات الكيمائية المتعلقة بالأغذية والمنتجات الكيمائية الصيدلانية، لما لها من تأثير مباشر على الصحة العامة للشعوب، من خلال تأثيرها على غذاءها ودوائها ، وهي أحكام أثارت وما زالت تثير جدلاً كبيراً .

يمكن أن نعزي الأسباب التي أدت إلى ظهور اتفاقية تريبس إلى الأسباب التالية:

* انتشار تقليد العلامات التجارية المعروفة عالمياً خصوصاً في دول جنوب شرق آسيا، وكذلك نسخ وتقليد الأشرطة السينمائية والتلفزيونية وبرامج الكمبيوتر وبيعها بأسعار رخيصة في الأسواق العالمية؛

* نجاح بعض الدول في إيجاد ما يسمى بالهندسة العكسية "Reverse Engineering" التي من خلالها يتم فك أسرار براءات الاختراع وبالتالي تصنيع نفس المنتجات وطرحها في الأسواق دون الحاجة إلى الحصول على ترخيص مسبق من مالك حق البراءة، ما أثر سلباً على اقتصاديات الدول المتقدمة ممثلة في الشركات متعددة الجنسيات التي تنفق ملايين الدولارات في مجال البحث والتطوير.

* غياب الحماية القانونية الفعالة لحقوق الملكية الفكرية لدى العديد من الدول النامية ما شجع صناعة التقليد والنسخ والقرصنة، وهو ما انتهجته هذه الدول كسياسة إستراتيجية وبديل للإفناق على صناعة التكنولوجيا؛

* غياب حماية دولية كافية لحقوق الملكية الفكرية، حيث أن بعض الاتفاقيات التي تشرف عليها "الويبو" ^(*) أثبتت عدم فعاليتها في تحقيق الغاية المطلوبة منها، بسبب عدم وجود النص اللازم لضمان تنفيذها كالتعويضات أو الجزاءات؛

* عدم وجود نص أو أسلوب موحد في الاتفاقيات الدولية الناظمة لحقوق الملكية الفكرية لتسوية النزاعات بين الدول الأعضاء، مما أدى إلى التأثير على فعالية هذه الاتفاقيات، فمثلاً تنص كل من اتفاقية "برن" واتفاقية "باريس" على أنه في حال نشوب نزاع في مجال الملكية الفكرية بين الدول الأعضاء، يتم عرض الموضوع على محكمة العدل الدولية في حال تعذر الوصول إلى حل ودي، إلا أن تلك الاتفاقيات تمنح الحق لهذه الدول بأن تعلن أنها غير ملزمة بهذا النص إذا نشب نزاع بينها

(*) المنظمة العالمية للملكية الفكرية "WIPO" أنشئت سنة 1967 بمدينة ستوكهولم وأصبحت أحد وكالات هيئة الأمم المتحدة المتخصصة في

وبين دولة أخرى ليست عضو في تلك الاتفاقيات، ولعدم فعالية هذا النص لم يتم عرض أي نزاع حول حقوق الملكية الفكرية على محكمة العدل الدولية؛

*الاهتمام العالي بحقوق الملكية الفكرية على المستوى التجاري الدولي حدا بالدول المتقدمة أن تبحث عن أسلوب جديد من أجل رفع المستوى المتدني للحماية القانونية الممنوحة لهذه الحقوق من قبل الدول النامية، والذي أثر سلبا على تشجيع التجارة الدولية وبالذات أثر على أبرز نظرياتها وهي "نظرية الميزة النسبية".

وتلزم هذه الأحكام الدول العربية الأعضاء في الاتفاقية بمنح المنتمين إلى أي دولة عضو في الاتفاقية المزايا أو الحصانات التي تمنحها للمنتمين لأية دولة أخرى عربية أو أجنبية في مجال الملكية الفكرية، وذلك بموجب اتفاقية ثنائية أو اتفاقية إقليمية، على أن تصبح ساري بعد نفاذ الاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية، خارج نطاق المسائل المتعلقة ببعض المزايا المستمدة من الاتفاقيات المشار إليها في المادة الرابعة من الاتفاقية، وتنظم الاتفاقية أحكام وقواعد تتعلق بمجالات الملكية الفكرية المشمولة، وهي:

*حقوق المؤلف والحقوق المجاورة لها؛

*العلامات التجارية؛

*المؤشرات الجغرافية؛

*التصميمات الصناعية؛

*براءات الاختراع؛

*التصميمات التخطيطية (الرسومات الطبوغرافية) للدوائر المتكاملة؛

*حماية المعلومات السرية والممارسات غير التنافسية في التراخيص التعاقدية.

رابعاً: آثار سريان مضمون المنظمة العالمية للتجارة على البلدان النامية:

يترتب على سريان مضمون المنظمة العالمية للتجارة جملة من الآثار نذكر منها مايلي:

1- الآثار الإيجابية:

يمكن القول بصفة عامة أن تخفيف الحواجز الجمركية و غير الجمركية ستؤدي إلى زيادة حجم و حركة التبادل الدولي، و من ثم زيادة و انتعاش حركة و حجم الإنتاج الوطنيين في معظم بلدان العالم و لاسيما في الدول الصناعية المتقدمة التي تعاني في الوقت الراهن من كساد و ركود حادين، و هذا معناه تنشيط الإقتصاد العالمي و خروج البلاد الصناعية من حالة الكساد التي تعاني منها منذ بداية التسعينات، مما يعود بالخير على البلاد النامية، ذلك أنه من المعروف أن مستوى النشاط الإقتصادي في البلاد الصناعية يعتبر من أهم عوامل زيادة الطلب على صادرات البلاد النامية، فكلما زادت معدلات النمو في الأولى زاد مستوى الطلب على صادرات الثانية.

و كذا زيادة إمكانية نفاذ صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة، انطوت الاتفاقية الأخيرة على عدد من الإجراءات سوف تتبع إمكانية أكبر نسبيا لصادرات الدول النامية من السلع التي تتمتع فيها بمزايا نسبية واضحة في النفاذ إلى الأسواق الدول

الصناعية و المتقدمة تدريجياً ، مثل الإلغاء التدريجي للدعم المقدم من الدول الصناعية المتقدمة إلى منتجها الزراعيين المحليين و الإلغاء التدريجي لحصص وارداتها من المنسوجات و الملابس الجاهزة.

و على الرغم من أن آمال الدول النامية في تجارة عالمية أكثر تحرراً لم تتحقق بالكامل في الإتفاقيه الأخيرة، إلا أنها حصلت على التزام من الدول المتقدمة بالسعي نحو التحري التدريجي بإلغاء حصص للتصدير خلال فترة تتراوح بين 6-10 سنوات، الأمر الذي يتيح لها إمكانية أكبر في النفاذ الى أسواق الدول المتقدمة الصناعية، و من ثم زيادة صادراتها، و إن كان سوف يقلل من ذلك عدم وجود آلية تحد من إمكانية الدول لمتقدمة الصناعية في استخدام الإجراءات الرمادية.

- تخفيض الرسوم الجمركية على احتياجات الدول النامية من السلع الأساسية و مستلزمات الإنتاج تؤدي إلى تخفيض أعباء و تكاليف الإنتاج المحلي، و تخفيض معدلات التضخم الناشئ عن التكلفة و من ثم استقرار المستوى العام للأسعار، و كذلك زيادة الإنتاج في تلك الدول، و قد يكون لإلغاء الدعم المقدم للمنتجين الزراعيين في الدول الصناعية أثر إيجابي على انتعاش بعض المنتجات الزراعية في الدول النامية التي تقوم باستيرادها من الدول المتقدمة، و على الأخص الحبوب و اللحوم و منتجات الألبان و هذا بنسب تتراوح بين 4% - 10%، حيث أن ارتفاع أسعار تلك السلع المستوردة من الدول المتقدمة نتيجة إلغاء الدعم تدريجياً، قد يؤدي إلى زيادة ربحية تلك المنتجات محلياً، و بالتالي تحفيز المنتجين الزراعيين في الدول النامية على إنتاجها.
- كما أن تحرير التجارة في الخدمات ستيح للدول النامية إمكانية الحصول على التكنولوجيا الحديثة في مجالات عديدة مثل خدمات المكاتب الإستشارية، ذلك أن انخفاض تكلفة العمالة في الدول النامية ستؤدي بالمكاتب الإستشارية العالمية إلى الإستعانة بهم و تدريبهم و إحلالهم محلها في إدارة تلك المكاتب.

- زيادة الكفاءة الإنتاجية في الدول النامية: فالمنظمة ستؤدي إلى زيادة المنافسة بين الدول العالم، و ما تؤدي إليه من ضرورة زيادة الكفاءة الإنتاجية في أداء المشروعات في الدول النامية، و تحسين جودة الإنتاج حتى تستطيع القدرة على المنافسة في الأسواق العالمية، فعادة ما يؤدي العمل في ظروف تنافسية إلى زيادة الكفاءة و هذا على درجة عالية من الأهمية بالنسبة للمشروعات في الدول النامية، حتى تستطيع الاحتفاظ بسوقها المحلي و الحصول على حصة من الأسواق الخارجية ، الأمر الذي يترتب عليه بالضرورة اضطراب الدول النامية التي تكيف اقتصادياتها على أساس قوى السوق الحرة و التحرر الاقتصادي وفقاً للتوجيهات النظام الاقتصادي العالمي الجديد، الأمر الذي يعني أن عليها أن تستعد الآن لهذا الموضوع.

2- الآثار السلبية:

- الإلغاء التدريجي للدعم المقدم للمنتجين الزراعيين في الدول الصناعية سيؤدي إلى تغيرات في البنية الجغرافية للعرض ، لاسيما بعد أن تم تحويل القيود الكمية المفروضة على الواردات من السلع الزراعية إلى قيود سعرية، ذلك لأن الحماية الزراعية كانت تعتمد إلى حد كبير على القيود غير التعريفية، و عليه ستزداد مشاكل الدول المتخلفة من جراء هذه المنظمة ، ذلك لأن أسعار المنتجات الزراعية الناتج عن إلغاء الدعم من جهة و التنافس الأوروبي و الأمريكي على كسب الأسواق و تقسيمها، مما ن جهة اخرى يؤدي إلى تدهور شروط التبادل الذي تتحمل عبأه الدول المتخلفة التي تعاني من التبعية الغذائية، و هذا ما يهدد موازين مدفوعاتها، و ينبأ بزيادة اختلالها في السنوات القادمة، و هذا ما يفسح المجال واسعاً أمام تدخل صندوق النقد الدولي.

- لقد حاولت الدول المتخلفة إدراج موضوع انتقال العمالة لكونه عنصراً من عناصر الخدمات التي يقصد بها هنا: الخدمات المصرفية و التأمين و سوق المال، و النقل البري و البحري و الجوي و المقاولات و السياحة و الإتصالات السلوكية و اللاسلوكية، و غايتها في ذلك إزالة العوائق التي تضعها البلدان المتقدمة في مواجهة العمالة المتنقلة أو المهاجرة، إلا أن هذه الأخيرة رفضت التفاوض في هذا الموضوع و التزمت بتوفير حقوق المقيمين بما فقط، و هذا يعد تقييد لتصدير العمالة الأجنبية التي تعتمد عليها الدول المتخلفة كإحدى المصادر الرئيسية لزيادة دخلها الوطني.
- إقرار المنظمة الحماية على الملكية الفكرية الذي يمثل جمع ثلاث مؤسسات في هذا المجال، و الذي يعد في الواقع قيلاً يعوق الدول المتخلفة عن التطور، و هي في الواقع تعد بمثابة رسالة رمزية موجهة لهذه الدول مفادها أن عصر تكرار المعجزة اليابانية، و معجزة شرق آسيا قد انتهى ولا يمكن تكراره.
- قد يؤدي الانخفاض التدريجي في الرسوم الجمركية إلى عجز أو زيادة عجز الموازنة العامة في الدول النامية، أو عدم تنامي الإيرادات اللازمة لتمويل النفقات العامة المتزايدة مما يؤدي إلى زيادة الضرائب، و فرض ضرائب أو رسوم جديدة على الأفراد و المشروعات مما قد يكون له آثار سلبية على تكلفة الإنتاج.
- بعض البلدان السائرة في طريق النمو ليس لهم مكان في مقر OMC و لا يمكن لهم التفاوض، عدد هذه البلدان 28 بلد منها: بليز، البنين، بوتسوانا، بوركينا فاسو، دومينيكا، غينيا بيساو، جزر السلمون، مالاوي، ناميبيا، النيجر، جمهورية إفريقيا الوسطى، سان لوسي، سورينام، التشاد، الطوغو.

المراجع والمصادر:

أولاً: المراجع بالعربية

1. أسامة المجدوب، العولمة والإقليمية، مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2001.
2. إسماعيل صبري عبد الله، " الكوكبة، الرأسمالية العالمية، مرحلة ما بعد الإمبريالية"، مجلة المستقبل العربي، العدد 222، 1997.
3. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدلولي، القاهرة، 2002.
4. حازم البيلاوي، النظام الاقتصادي الدولي المعاصر، مركز الأهرام للترجمة و النشر، ط 2، القاهرة 2005.
5. حسن لطيف كاظم الزبيدي، " العولمة ومستقبل الدور الاقتصادي للدولة في العالم الثالث"، ط 1، دار الكتاب الجامعي، العين، الإمارات العربية المتحدة،
6. زينب حسين عوض الله، " الاقتصاد الدولي(العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية-الاقتصاد الدولي الخاص للاعمال اتفاقيات التجارة العالمية)، دار الجامعة الجديدة، الأزاريطة، مصر، 2004
7. سامي عفيفي حاتم، اقتصاديات التجارة الدولية، جامعة حلوان، القاهرة، 2001.
8. سلفاتور، دومنيك، الاقتصاد الدولي، سلسلة ملخصات شوم، ترجمة محمد رضا علي العدل، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1993.
9. سمير المقدسي، "التكتل الاقتصادي العربي والعولمة على مشارف القرن 21"، مجلة شؤون عربية، سبتمبر 2000، العدد 103.
10. السواعي خالد محمد، التجارة الدولية (النظرية وتطبيقاً لها)، الطبعة الأولى، عالم الكتب الحديث، اربد الأردن، 2010.
11. السيد محمد أحمد السريتي، "التجارة الخارجية"، الدار الجامعية، مصر، 2009.
12. شليبي إسماعيل، التجارة الدولية، جامعة الزقازيق، مصر، 1982.
13. عابد محمد سيد، التجارة الدولية، مكتبة وهبة الإشعاع الفنية، مصر، 1999.
14. عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2012.
15. عبد الحسين وادي العطية، الاقتصاديات النامية أزمات و حلول، دار الشروق للنشر و التوزيع، عمان الأردن 2001
16. عبد الخالق أحمد و بليح أحمد بديع، تحرير التجارة الخارجية في دول العالم النامي، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، القاهرة، 2002.

17. عبد الخالق السيد أحمد ، السياسات البيئية والتجارة الدولية، دراسة تحليلية للتأثير المتبادل بين السياسات البيئية والتجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994 .
18. عبد السلام عوض الله صفوت ، تحرير التجارة العالمية وآثارها المحتملة على البيئة والتنمية ، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999.
19. عطون مروان ، أسعار صرف العملات ، أزمة العملات في العلاقات الدولية ، دار الهدى الجزائر 1992.
20. عفيفي حاتم سامي ، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية ، الكتاب الثالث، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005.
21. عيد الروي طارق ، التجارة والبيئة والتنمية المستدامة من منظور المنطقة العربية، وكالة شؤون البيئة، المملكة العربية السعودية، 2007 .
22. الفتلاوي سهيل حسين ، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2006 .
23. كامل بكري، "الاقتصاد الدولي(التجارة الخارجية والتمويل)" ، الدار الجامعية للنشر ، الاسكندرية، مصر 2001.
24. مبارك عبد النعيم ، اقتصاديات النقود و الصريفة و التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة ، 1996.
25. محمد صفوت قابل، "منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية"، الدار الجامعية، مصر، 2002.
26. محمد صفوت قابل، الدول النامية و العولمة، الدار الجامعية، القاهرة 2004/2003 .
27. مخيمر عبد العزيز ، دور المنظمات الدولية في حماية البيئة، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 1986.
28. موسى سعيد مطر وأخرون، "التجارة الخارجية والتمويل"، الدار الجامعية للنشر، الاسكندرية، مصر 2001.

ثانيا: المراجع باللغة الاجنبية

- 1- AGLIETTA Michel، BRENDER Anton & COUDERT Virginie [1990] **Globalisation financière** : l'aventure obligée، CEPII-Economica، Paris.
- 2- BECKER Joachim [2006] « **L'économie politique internationale en Europe continentale** »، in Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.)، La question politique en économie internationale، La Découverte، Paris، coll. "Recherches"، chapitre 3.
- 3- CHAVAGNEUX Christian [2004] **Économie politique internationale**، La Découverte، Paris.
- 4- DAMIAN Michel & GRAZ Jean-Christophe (dir.) [2001] **Commerce international et développement durable**، Economica، Paris.
- 5- FLANDREAU Marc [1999] « **Un siècle d'architecture financière internationale** »، Économie internationale، n° 78، été.
- 6- HUGON Philippe [1997] **Économie politique internationale et mondialisation**، Economica، Paris